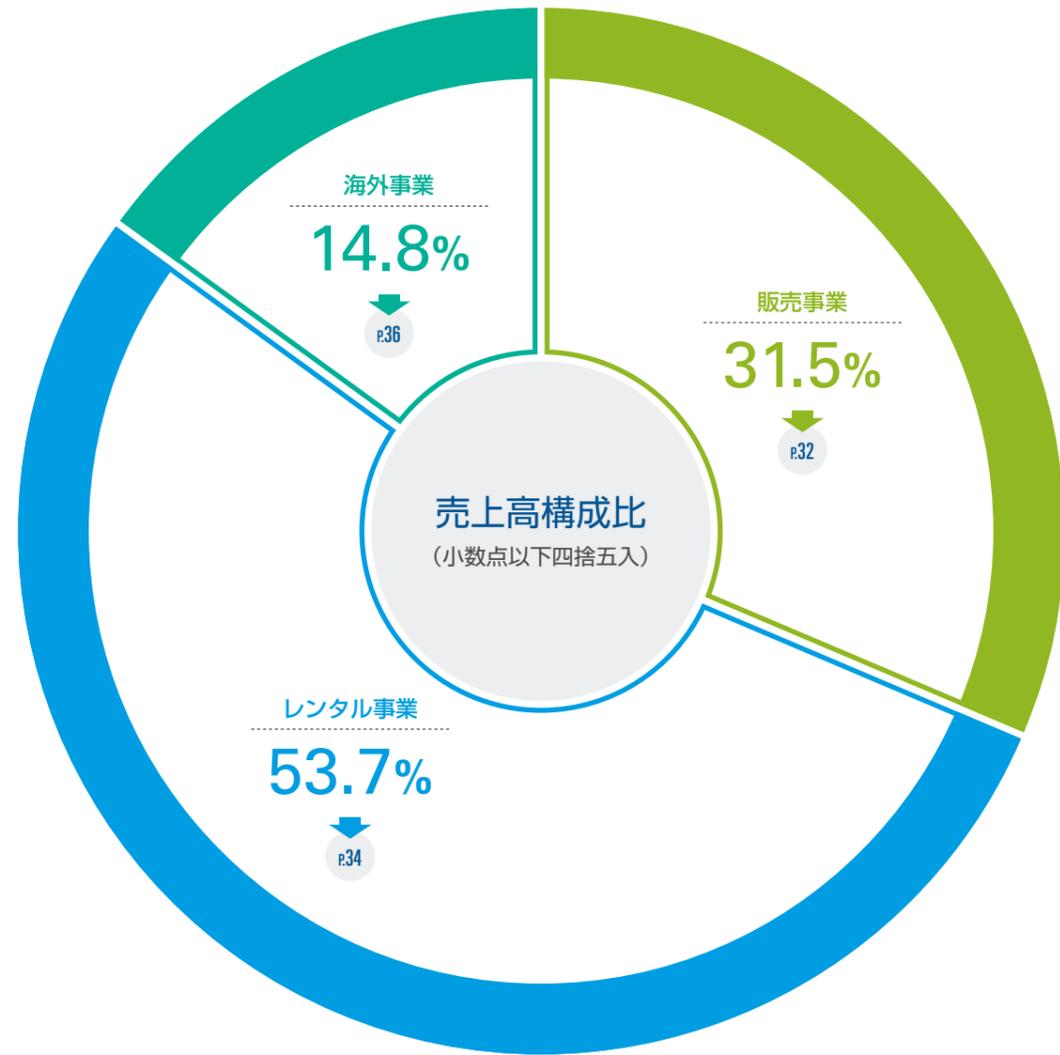


タカミヤの事業



「売上高構成比」はセグメント間消去前の売上高で算出しています。

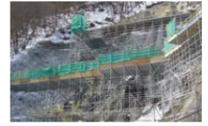
社会に価値を提供するタカミヤの製品

Iqシステム



軽量パイプを使用し、抜け止め機能を有した、従来のクサビ式足場を上回る作業性と安全性・同水準の経済性を実現しました。階高190cmを採用することで、足場内において腰をかかめることなく作業や通行できることから作業員への負担を軽減します。また、標準装備の先行手すりは、101cmを実現し、次世代を担う、一歩先に進んだ安全性を提供する次世代足場システムです。

YTロックシステム



安全性と効率性が高く、作業員の熟練度に関係なく、常に同じ高品質の作業構台を構築できるシステムとして開発されたのが、システム構台「YTロックシステム」です。部材のユニット化によって、組立・解体、盛り替えや転用施工も容易で経済的です。栈橋用の部材も準備されているので、橋梁現場のほか、都市型土木でのシステム足場・システム支保工などとしても活躍しています。

スパイダーパネル



経年化した高速道路などの交通インフラの維持補修工事で使用するパネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」。橋梁補修、高速道路の床板取替工事に活用され、開閉式の床を採用しており、すき間・段差のないフラットな作業床を実現するなど、細部にわたって安全性と施工性を追求しています。吊り棚足場工法において、仮設パネル上ですべての作業が行える進化形パネル式吊り棚足場です。

VMAX



床が統一されて非常にきれいで作業がしやすく、おやご・ころばし等をシステム化することで、現場の安全が目視で確認できます。従来の吊り棚足場の使い勝手や幅広い対応力をそのままに橋梁などの脚回り部や高欄部、床板部の工事ももちろん、重荷重から軽荷重までのあらゆる工事に「バラ組工法」「ユニット化工法」「パネル工法」の3つの工法を用いて対応します。

POGERO



持続可能な社会の実現に向けた、次世代型のソーラーカーポートです。太陽光架台や様々な構造部材を設計・開発したノウハウを活かし、高強度で低コストの鉄骨造となります。低炭素社会の実現、BCP対策に向けたお客様の再生可能エネルギー導入計画のサポートや、既設建物の屋根に太陽光発電システムを設置できずいただいたお客様の敷地の有効活用を行います。

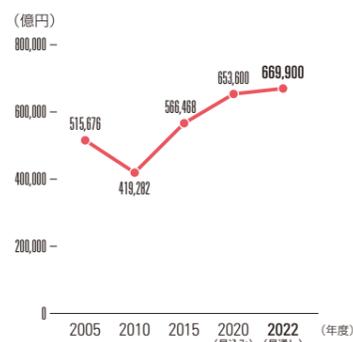
G-Castle



広々とした空間と、優れた採光性に耐久性をプラス。栽培環境のコントロールと、周年栽培の取り組みに最適なオリジナルグリーンハウスです。栽培品目や設計基準に応じて鉄骨高軒高ハウス、パイプハウスなど豊富にラインアップ。建設用仮設資材・住宅用建材および太陽光パネル架台、「構造設計のプロ」がお届けする、安心の高機能グリーンハウスです。

市場環境

建設投資額



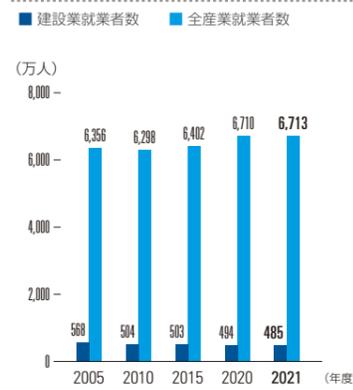
参考：令和3年度(2021年度)建設投資見通し
国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室

維持修繕工事



参考：「建設業ハンドブック2021」
一般社団法人 日本建設業連合会

建設業就業者数



参考：「労働力調査」総務省統計局

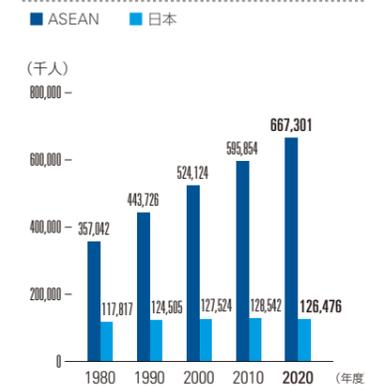
市場環境

建設業許可業者数



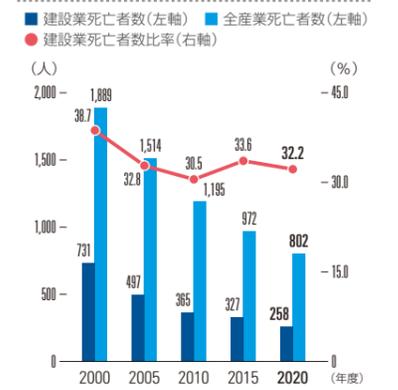
参考：「建設業許可業者数調査の結果について」
建設業許可業者の現況(令和4年3月末現在) - 国土交通省

ASEAN人口



参考：「World Population Prospects 2019」

建設業死者数



参考：建設業における労働災害発生状況
建設業労働災害防止協会

Sales Business

販売事業



国内建設投資の回復、建設工事量の増加とともに、コロナ禍で抑制されていた仮設機材への投資の動きが一部戻ってきています。原材料費や燃料費の高騰、為替の影響に対しては、順次販売価格の改定を実施して対応を進めています。次世代足場「Iqシステム」の拡販は順調に進んでおり、プラットフォームビジネスを展開することで、デファクトスタンダードの確立を目指します。

執行役員 営業本部 販売部長
山下 英彦

事業内容

次世代足場「Iqシステム」やクランプなどの軽仮設機材をはじめとして、高速道路や高架橋などの維持修繕工事に対応する吊り棚足場の「スパイダーパネル」と「VMAX」、農業用グリーンハウスやソーラーカーポートなど、金属加工技術を活かした独自製品の開発、製造、販売と幅広く事業を展開しています。現場のニーズを具現化できる開発・製造力が当社の強みの一つです。



2022年3月期の実績

販売事業においては、売上高が前期比13.7%増の13,629百万円、営業利益は同16.3%増の1,633百万円となりました。

仮設部門においては、「Iqシステム」への関心が依然として高く、新規および継続案件ともに引き合いは順調に推移しました。また、国内建設投資の回復や、原材料価格

の高騰に対応すべく実施した価格改定による駆け込み需要の影響もあり、ベトナムの外出・移動制限措置により、一時的な生産量の低下はありましたが、出荷は順調に推移いたしました。仮設部門以外においては、農業用高機能ガラスハウス建設工事等により、アグリ関連の売上が増加しました。

売上高・営業利益・営業利益率



■ 中期経営計画における事業戦略

当社の開発・製造分野での優位性を最大限に活用し、プラットフォームビジネスの確立と、顧客ニーズに沿った商品戦略と販売営業網の拡張により、販売売上目標200億円（「Iqシステム」100億円）を目指します。

プラットフォームビジネスの展開

「Iqシステム」を購入していただいた顧客に対して、当社グループの仮設機材インフラを提供し、最適な仮設機材運用をサポートします。事業分野・エリア・規模を拡大することができ、新たなビジネスチャンスを創出します。

プラットフォームでは顧客の資材管理コストや人件費等経費の削減を図り、仮設機材の有効活用を提案します。当社に購入後の「Iqシステム」の管理を任せていただくことで、当社が保有している全国の機材供給拠点から自社材として出荷することができます。徹底した品質管理を行い、高い資産価値を維持します。顧客の最適な保有資材量を実現するため、保有者と購入者の売買を仲介するサービスなど、顧客の利便性を最大限に高めるサービスを展開してまいります。

変化する外部環境への対応

新型コロナウイルス感染症の影響で海外の工場では稼働の停止が長引いたこともあり、製造本部では工場ごとの最適な製品の製造体制を見直しました。各工場の役割を明確にし、生産効率を向上させるとともに、サプライチェーンの分断などのリスクへの対応も徹底します。

また、上昇を続ける原材料価格については販売価格への転嫁を着実に推進します。北海道・東北・関東臨海地区・関西・九州の販売倉庫を拡充し、国内の群馬県と岐阜県、海外のベトナムと韓国の工場から各倉庫への直送体制を整え、最適な製造供給体制を目指します。

DXで製造基盤の強化「カイゼン活動」

製造本部の4工場が一体となって、「原価低減」と「モチベーション向上」を目的とし、工場内レイアウトの見直しからFA化による製造ラインや工程の見直しなど、製造業務のカイゼン、DX化を進めています。市場のニーズや製品の製造量とそのパリエーションが変化する中で、品質を維持しながら製造効率を向上させ、原価を低減させるために、アワーレートの推移、改善活動実績の管理を徹底し、製造本部内で共有しています。また、年に1度実施するカイゼン発表会では各工場の優秀な事例を社内共有し、成果に対しては独自のインセンティブ制度も導入しています。製造設備の更新やAIを導入することで、DXを進め、製品不良や不具合の減少、さらなる品質向上、原価低減を目指しています。「カイゼン活動」が製造基盤の強化につながり、プラットフォームビジネスを加速させます。



Topics

Rental Business

レンタル事業



建設用足場市場において、「Iqシステム」を中心としたマンション改修工事、土木では床板取替工事に適した「スパイダーパネル」「VMAX」など維持修繕を中心とした製品が高稼働を維持しております。

また、今期はプラットフォーム事業を中心としたビジネスモデルを展開しております。顧客の資本効率向上・事業収益向上を目標とし、顧客満足度を高めていきたいと考えております。

取締役 執行役員 営業本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長

川上 和伯

事業内容

建築、橋梁、超高層建物改修、トンネル・地下などあらゆる工事現場、災害時における足場・支保工工事に、軽仮設機材のレンタルサービスを提供しています。施工作业の請負や足場の図面作成の機能を社内に保有し、徹底した顧客起点のサービス提供を特長にしています。

- 「Iqシステム」
- BIM/CIM対応
- 工事部および協力会社ネットワーク
- 「OPERA」
- 全国に広がる運送ネットワーク
- レンタル事業50年のノウハウと実績
- 都市型機材供給拠点Takamiya Lab. (新機材センター)
- 提案型営業

S
強み

W
弱み

- 大半を占める郊外型の機材センター
- 現場管理者の不足
- 手作業に頼る整備作業が多い
- 機材出荷時の運転手の待機時間が長い

O
機会

T
脅威

- 安全性、施工性のさらなる要望の高まり
- コロナ禍で延期されていた工事の再開
- 緊急を要する老朽化インフラ工事の増加
- プラットフォームによる販売を中心とした需要の拡大
- 自然災害への対応資材の供給
- 物流コストの上昇、ドライバー不足

- 物価上昇による厳しい経済環境
- 新型コロナウイルス感染拡大による影響
- 経済の先行き不透明による価格競争
- 機材整備スタッフの確保
- 鋼材価格の上昇による販売利益の圧迫

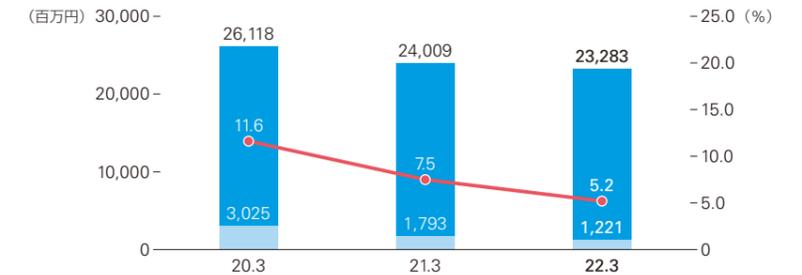
2022年3月期の実績

レンタル事業における売上高は前期比3.0%減の23,283百万円、営業利益は同31.9%減の1,221百万円となりました。

2022年3月期は、公共工事の受注は順調に推移したものの、工事着工が遅れたことにより売上が伸び悩みました。民間建設工事は景気の不透明な先行きから、設備投

資の見直しや工事の遅れが影響しましたが、マンション改修工事を中心とした工事部案件が順調に推移し、関東を中心に「Iqシステム」の出荷が年間を通じて高稼働を維持しました。しかし、比較的収益の見込める土木材の低稼働が収益面でも影響いたしました。

売上高・営業利益・営業利益率



■ 中期経営計画における事業戦略

建設工事需要の変化に対応し、安全かつ効率的な仮設機材の供給を実現するとともに、当社の優位性を最大限に活用するため、以下の施策を中期経営計画で実現します。

プラットフォーム事業の推進

次世代足場「Iqシステム」のシェアリングビジネスをはじめとした、顧客の資本効率向上・事業収益向上を目的として、効率的な仮設機材の使用合理化を支援するビジネスモデルを推進します。

「OPERA」の推進

WEBオーダーシステムを軸に顧客へのサービス向上を図ります。また、社内の運用を見直すことで、業務のスピードアップ、人的ミスの低減、社員の「働き方改革」を推進します。

BIM/CIM導入による3D設計・デジタル施工管理

最新のICTを活用し、建設生産システムの計画、調査、設計、施工、管理の各段階においての情報を共有することにより、効率的で質の高い建設生産・管理システムを構築します。

工事・施工体制の拡張

維持修繕工事への需要増に対応するため、施工管理者の確保と育成に注力します。また、工事協力会社・職方数を確保し、より安全な施工管理体制を構築します。

営業組織マネジメントのDX

業務効率化や労働生産性の向上を目指し、CRM/SFAを導入します。営業社員が保有するノウハウの見える化、顧客情報の数値化で、収益の向上と営業社員の「働き方改革」を実施します。

Topics

建設業界の人材育成に対する取り組み

新入社員をはじめ、建設業界に就職した社員への教育として、足場に関わる安全講習を実施しています。工事現場で働いて初めて触れる方も多く、基本的な内容からわかりやすく説明することで、工事現場の安全に少しでも寄与したいと考えております。また、BIM/CIMの導入が急がれる業界で、中小規模の同業レンタル会社や建設会社など、当社のBIM/CIMのノウハウを共有することで、共存共栄を目指します。



Overseas Business

海外事業



海外事業では、新型コロナウイルス感染症やロシア・ウクライナ情勢などの影響で、引き続き、先行き不透明な状況が続いております。この2年間は、新型コロナウイルス収束後にグループの収益に貢献できるよう基盤の整備を進めてきました。また、今後はアジアにおけるネットワークを積極的に構築し、アジア向けの製品開発等も行っていきたいと考えております。

取締役 兼 常務執行役員
経営戦略本部長 兼 海外事業本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長
運輸部準備室 管掌

安田 秀樹

事業内容

海外事業は、主にASEAN地域を事業エリアとしフィリピン・ベトナム・韓国の3カ国で事業を展開しています。生産拠点であるベトナム、レンタルの営業拠点としてのフィリピン、製造・営業の両機能を持つ韓国を有機的に連携させ、引き続き持続的成長に向けた柱として、収益基盤の強化を図ります。

- 日本国内のノウハウ・ビジネスモデルの導入・展開
- 海外グループ会社間の連携
- 韓国・フィリピンにおける認知度
- ローカル建設会社大手との取引実績
- ローカルスタッフの雇用
- 工場拡張による生産能力向上
- ASEAN内ネットワーク

S
強み

W
弱み

- ローカルマネジメント
- 慣習・慣例などガバナンス意識の違い
- 新規顧客開拓営業

O
機会

T
脅威

- ASEANの経済発展、人口ボーナス期
- ASEANにおける社会資本整備(インフラ)への積極投資
- エネルギー不足や脱炭素におけるプラント&太陽光需要
- 韓国における建設現場の安全志向
- 多様かつ優秀な人材

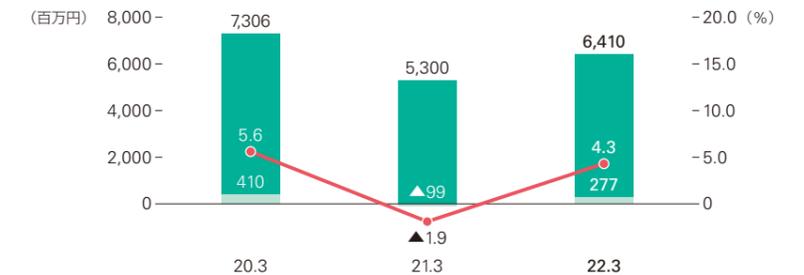
- 新型コロナウイルス感染症の影響
- ロシア・ウクライナ情勢の影響
- インフレ
- 現地の法律(税法、会計関連)
- 治安、政治情勢
- 政治的な関係

2022年3月期の実績

海外事業における売上高は前期比20.9%増の6,410百万円、営業利益は277百万円と黒字化しました。ホリーコリアは、経営基盤のテコ入れが良い循環を生み出し、社員のモチベーションが向上しております。結果、収益性が向上するとともに、財務体質の改善が進んでおります。さらなる体質改善を行い、この中期経営計画内では再度成長ステージに移行できるものと考えており

ます。フィリピンは、新型コロナウイルスによるロックダウンが2年以上も継続しておりましたが、4月以降は事業活動を再開できております。この2年間、経営数値の見える化を徹底し、課題抽出から改善施策の実行のスピードを上げて、財務体質の強化に努めました。経営活動が本格的に再開した際には、グループ収益に大きく貢献したいと考えております。

売上高・営業利益・営業利益率



中期経営計画における事業戦略

3カ年方針

まずは基礎から基盤固めをします。正しい経営情報を集める仕組みを作り、財務基盤を強化するとともに、アジア圏でのアライアンスネットワーク構築を行います。また、そのアライアンスネットワークを基盤として、アジア向け製品の開発製造を積極的に進めていきたいと考えています。

基盤固め→収益貢献へ

HORY KOREA (以下HK) / 基盤固めから成長ステージへ。HKは、この3年間かけて、企業体質の革新を行ってきました。「企業とは」「企業経営とは」、また「キャッシュ・フロー経営とは」、など様々な基本的な教育&意識改革を行ってまいりましたが、社内に活性化し始めて良い循環が生まれ始めていると感じております。結果、収益性の改善・財務体質の改善が大きく進み、成長ステージに向けた選択肢を多く考えることが可能となりました。次の3カ年では新たな成長を牽引していく事業を確立し、グループに様々な面で貢献できる企業へと成長していくと期待しています。

DIMENSION-ALL (以下DAI) / コロナ禍、フィリピンでは2年以上のロックダウンが続き、経済活動が停滞し非常に厳しい状況が続いておりました。コロナ収束後には他国でも見られるように、現在止まっている投資が一気に再開することが考えられます。DAIは、それまでに企業としての総合力を高めるべく、経営に関するできる限りの見える化→問題の抽出→改善策の検討→実行を、現地&日本のチームワークによって行ってまいりました。撤退する企業もいる中で、フィリピン内での存在感も高まってきておりますので、コロナ収束後には高いROIを実現する企業となることを期待しています。

アジアにおけるネットワーク構築と製品開発

自社で展開している地域以外においても、アライアンスネットワークの構築をこの3カ年では本格化し、アジア向けの製品開発&販売を積極化させていきたいと考えています。

コロナによる影響で、動きにくい状況が続いておりましたが、今後積極的に活動を再開させていきたいと考えております。

当事業における戦略拠点フィリピンでの取り組み

フィリピンでは、コロナによる世界最長の隔離措置の中、DAIにおいても、現場が停止・停滞し、数少ない引き合いを競合他社と取り合う、長く苦しい市場環境が続きました。幸い、当期後半からの隔離緩和に伴い経済も復調し、以前の力強く明るい元気なフィリピンに戻りつつあります。

Topics

そのような中で、DAIでは、来期以降の建設市場の急回復と自社の業容拡大に備え、社内管理体制の整備とあわせて、営業・技術・機材センターという、仮設事業の基幹部門におけるフィリピン社員の積極採用と人材育成、また現地大手ゼネコンからの大型物件受注、都市高速鉄道(MRT)7号線などのインフラ案件受注に注力しました。

コロナにより停止していたグループ内の人材交流も再開できる状況になりつつあり、来期以降は、タカミヤグループのフィリピンおよびアジアの戦略拠点として、DAI familyが中心となって、グループ海外事業を牽引していきます。