



タカミヤレポート 2022

2022年3月期

## 目次

<b>タカミヤの素顔</b>	
社是	02
経営理念	03
タカミヤの歴史	04
財務・非財務ハイライト	06
<b>価値創造ストーリー</b>	
トップメッセージ	08
価値創造プロセス	14
タカミヤのビジネスモデル	16
タカミヤの重要課題	18
外部環境とリスク・機会	19
中期経営計画	22
経営戦略本部長メッセージ	26
経営管理本部長メッセージ	28
<b>事業戦略</b>	
タカミヤの事業	30
販売事業	32
レンタル事業	34
海外事業	36
<b>価値創造の基盤</b>	
人材	38
環境	40
製品の安全	41
社外取締役メッセージ	42
役員一覧	43
コーポレート・ガバナンス	44
<b>データセクション</b>	
11年財務サマリー	48
会社情報／株式情報	50
国内・海外ネットワーク	51

### 編集方針

本レポートでは、タカミヤグループのこれまでの歩みから、中長期的な価値創造に向けた戦略、ミッション・ビジョン達成への道筋、財務・非財務情報まで、網羅的に報告することを心がけました。これにより、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に、当社グループを一層ご理解いただくことを目的としています。

社是「愛」を経営理念に掲げ、新たな企業グループへと変革を遂げる当社への理解を、本レポートを通して深めていただけますと幸いです。

今後も、様々なステークホルダーの皆様のご意見・ご要望に耳を傾け取り入れながら、よりわかりやすい情報発信に努めてまいります。

### 将来見通しに対する注意事項

本レポートにおける業績予測などの将来に関する記述は、制作時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性その他の要因が内包されています。したがって、様々な要因の変化により、実際の業績は、見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

### 範囲・期間

本レポートでは、当社グループにとって重要度の高い情報を集約して掲載しています。報告対象期間は、特に記載のない限り、2022年3月期(2021年4月1日～2022年3月31日)としていますが、最新の状況をご報告するため、報告対象期間以降(2022年4月以降)の情報も含んでいます。

## ごあいさつ

社会情勢が目まぐるしく動いている昨今では、外部環境の変化に対応すべく柔軟な企業経営が必要とされています。依然として新型コロナウイルス感染症の影響は続いており、国際情勢も変化しておりますが、当社グループは幾度となく変化する環境に対応し、成長を続けてきました。進行中の「2021 中期経営計画」では持続的な企業成長のため、外部環境に影響されない新たなビジネスモデル、仮設業界の常識を覆す「プラットフォームビジネス」の展開を推進しています。事業や収益構造、働き方や組織体制などのあらゆる面を変革し、当社グループのトランスフォームを完成させます。

2022年はプラットフォームビジネスの幕開けの年、「プラットフォーム元年」です。当社グループがトランスフォームする姿、その先に描いている未来をこの「タカミヤレポート」を通じて、多くのステークホルダーの皆様と共有できれば幸いです。

代表取締役会長 兼 社長  
高宮 一雅



## ツールマップ

ウェブ  
サイト

IR・投資家情報



<https://www.takamiya.co/ir/>

有価証券報告書

決算説明資料

ヒストリカルデータ

財務情報

ウェブ  
サイト

企業情報



<https://www.takamiya.co/corporate/>

TAKAMIYAのESGに対する考え方

よくわかるTAKAMIYA

コーポレート・ガバナンス報告書

非財務情報



社是



私達が暮らすこの世界は、各国の経済が複雑にからみ合い、  
無数の企業が営む活動によって常に動いています。  
そして個々の企業は、  
そこに属する人々の弛まぬ努力によって成り立っています。  
では人は何によって動かされるのでしょうか。  
自身の意欲。家族への思いやり。  
そこが原点ではないでしょうか。  
私達はそれを、企業成長の原動力にしたいと考えました。

理念は「愛」です。

経営理念

### 一、己を愛する

私達はこの世に生を受け、己の人生と云うものがある訳です。  
当然自分自身今日より明日へと高めることが必要であり、  
一期一会の人生を己に言い聞かせ、甘える事なくおごる事なく生きていくことこそ、  
己を愛することである。

### 一、人を愛する

私達の父母、兄弟姉妹等、すべての家族に対する思いやりは、愛の原点であり、  
友人に、隣人に、そして世界の人々に、この思いやりと互いが幸福にと願う心、  
その思いやりが人を愛することである。

### 一、会社を愛する

会社は生まれながらにして地域社会の一員であり、  
私達を育ててくれた地域社会に、国家に、  
そして世界に感謝し、それぞれに私達は力の限り奉仕しよう。  
人の集まる場所必ず集団が自然発生する。  
その一つに企業集団があり、その企業を通じて地域社会に、国家に、  
世界に奉仕することがすなわち会社を愛することである。

# タカミヤの歴史

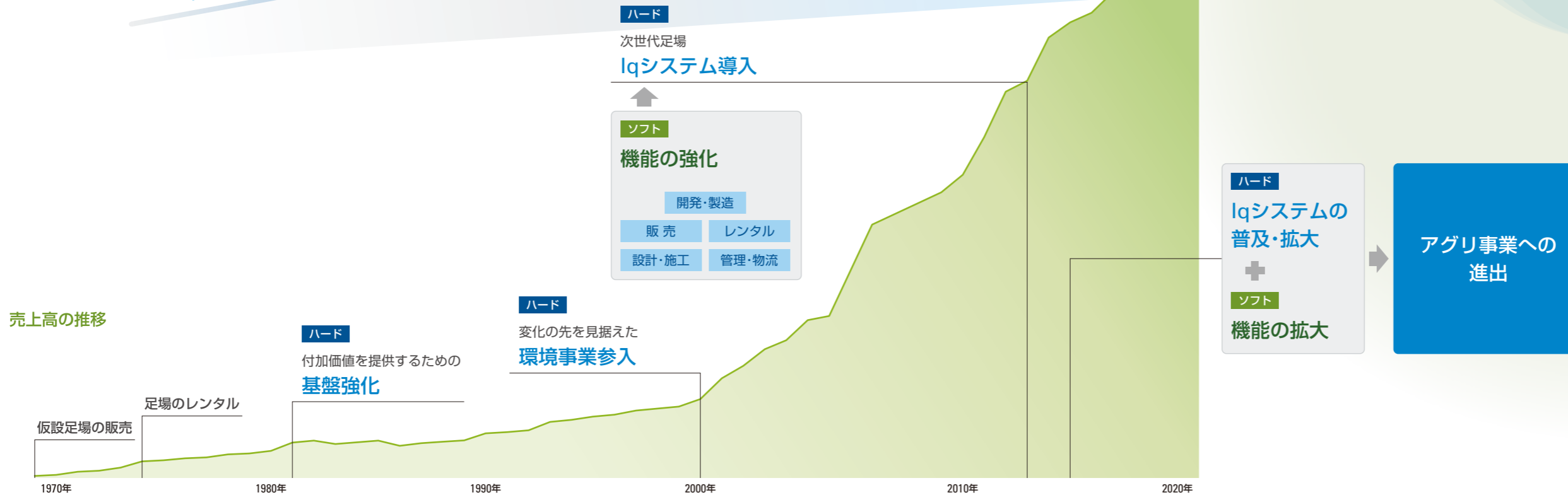
タカミヤは、社会が抱える課題やその先の時代の変化を先読みし、そのたびに事業を変革し「しくみ創り」によって社会に価値を提供してきました。私たちの変革の歴史をご紹介します。

## ビジネスモデルの変革

**lqシステムのデファクトスタンダードの確立**



2022年3月期  
39,800百万円



### 1974年～

#### 足場レンタル事業の確立

1969年に仮設足場の販売業からスタートした当社は、すぐにレンタル業へと転換しました。大阪万博(1970年)の施工に際し、多くの建設業者が膨大な機材を大阪で調達し、使用後はすぐに売却する動きから「仮設機材のレンタルビジネス」の時代を予期。事業構造の転換を決意しました。その後は、商品に対する保証金制度や、最低レンタル期間の設定など、今では業界で当たり前となった仕組みや制度を構築。1980年代より事業規模の拡大を図り、東京をはじめとして全国へと展開、さらには技術室の設置や機材センターの機械化、CADシステムの導入など、基盤強化に先んじて取り組みました。1990年代には安全性を向上させるために、独自の品質管理基準を設けました。

### 2000年～

#### 「安全」「環境」「施工性」を追求した環境事業への参入

2000年代より、高速道路の建設や新設工事から、防災・維持補修に建設投資がシフト。その後の変化を見越した当社は、環境事業に参入。以降、成長テーマの重要事項として掲げ、事故の起きやすい山の斜面での防災工事に向けた「YTRロックシステム」、高層マンション・高層建築物の大規模修繕工事をターゲットとした「リフトクライマー」など、様々な戦略的商品を導入してきました。

### 2010年～

#### lqシステムによる業界の革新と「しくみ」の構築

50年にわたり変化のなかった仮設足場の革新を図るため、2010年、メーカー機能を獲得。次世代足場を自社開発し、2013年より市場に投入していきました。次世代足場「lqシステム」は従来の高さ170cmから190cmへと変更しながらも施工性に優れ、業界のデファクトスタンダードの地位を着実に固めつつあります。また、自社で足場工事を担う工事を設立、次世代足場のプロモーションを推進しつつ、工事現場の人手不足への対応を図るなど、各機能が相互にシナジーを生む体制づくりを行いました。

### 2015年～

#### 「しくみ」を活かした新たな事業領域への挑戦

コア事業である足場をもとに、様々なフィールドに進出しています。2015年からはアグリ事業にも参入しました。農業従事者の高齢化や経済的理由による離農など多くの課題を抱える第一次産業に対して、これまで仮設機材の製品開発で培ってきた金属加工技術を活用し、耐候性に優れた農業用ハウスの販売を開始しました。また、地震から住宅を守る制振フレームを開発・販売するなど、メーカー機能の強化を図り、新領域への価値提供を進めました。

### 2021年～

#### 新たな「しくみ創り」でトランスフォームを加速

時代の変化を見据えてビジネスモデルを更新するとともに、高付加価値製品・サービスの開発を推進することで、企業価値の持続的向上のためのトランスフォームを遂げます。そして、新たな価値創造に向けたチャレンジを継続しながら、業界の質的発展に貢献する企業グループを目指していきます。

#### 大阪万博

仮設機材のレンタルビジネスの時代を予期

#### 高度経済成長

競合他社の価格競争

#### 建設投資のシフト

新設工事から、防災・維持補修へ

#### 人手不足

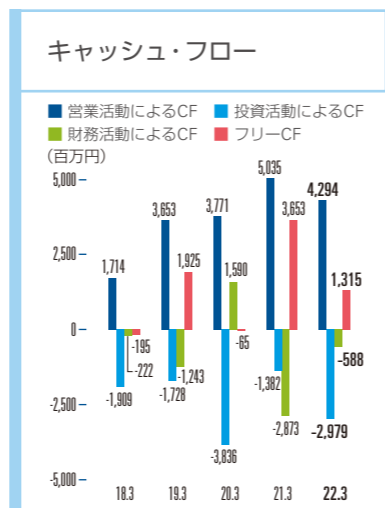
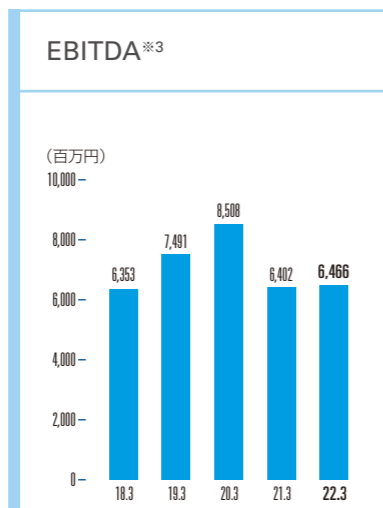
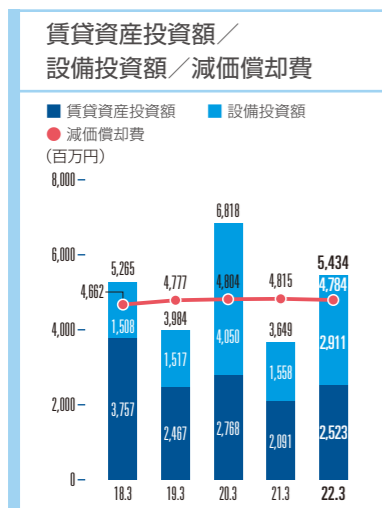
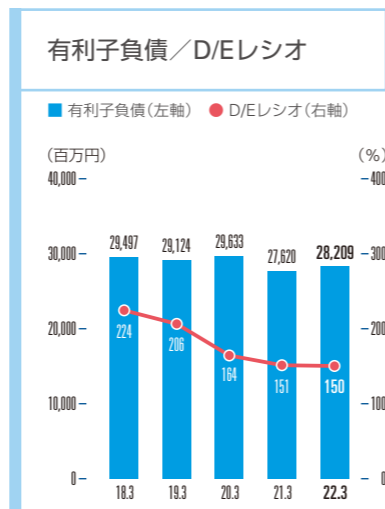
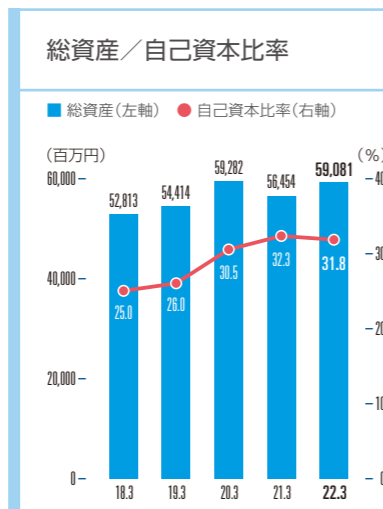
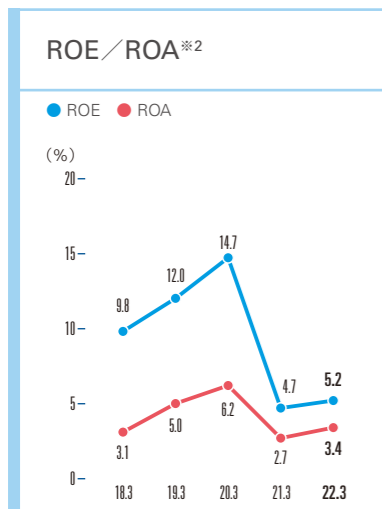
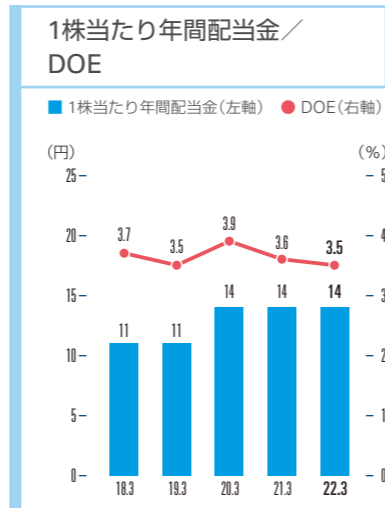
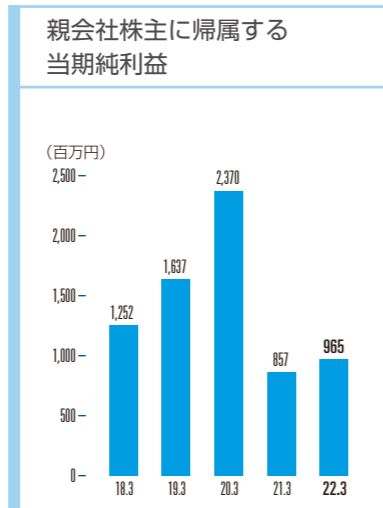
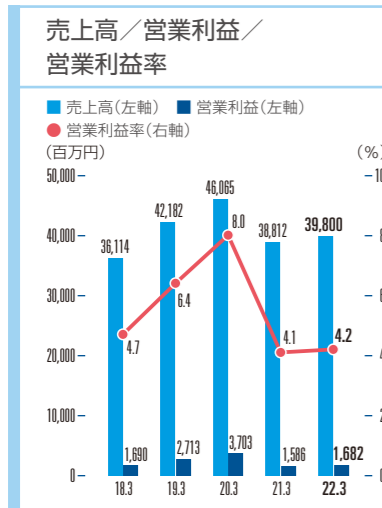
- 建設工事現場の人手不足
- 優れた人材の確保と生産性向上が課題に

#### 生産性向上ニーズの高まり

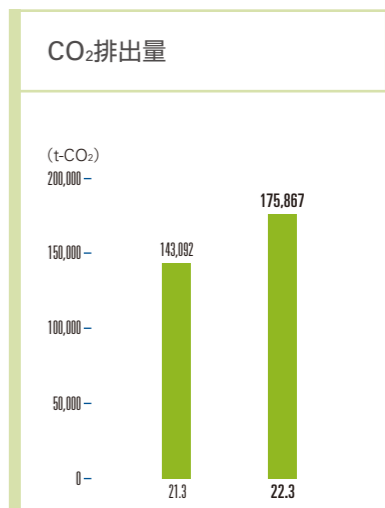
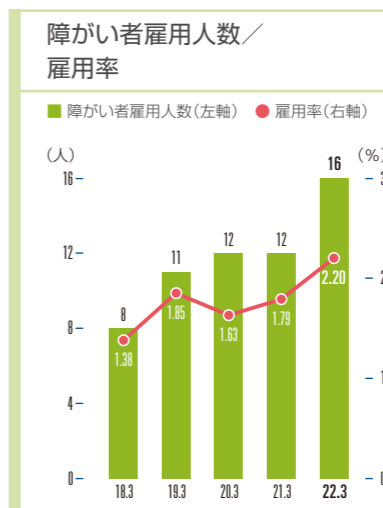
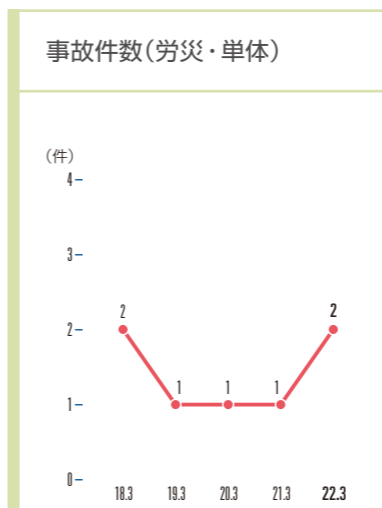
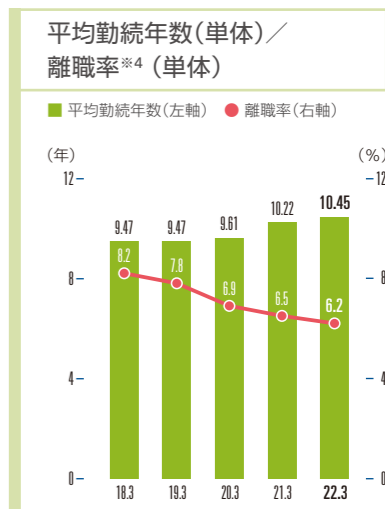
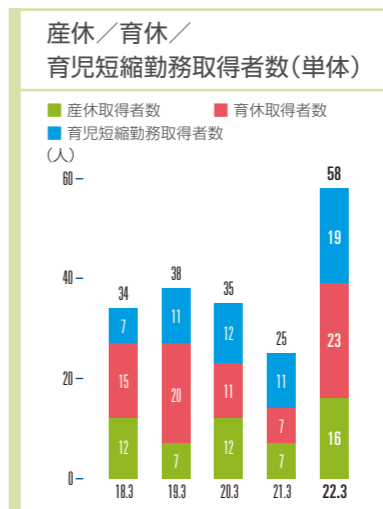
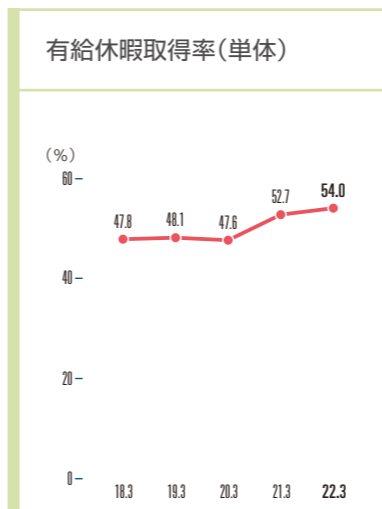
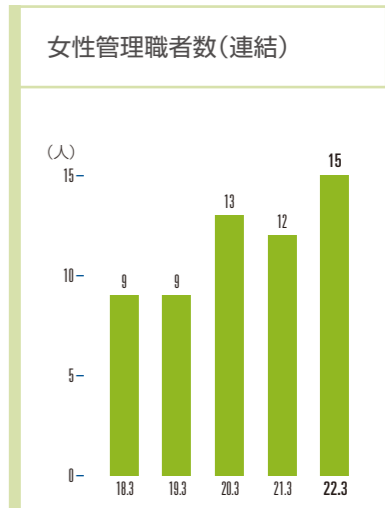
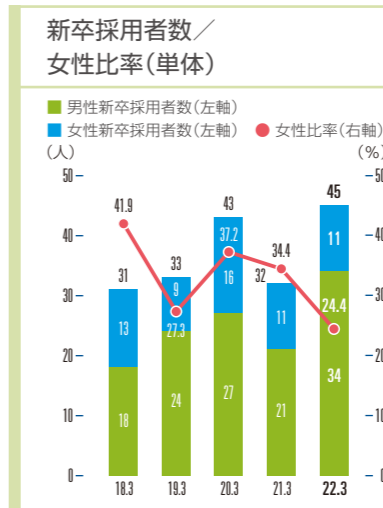
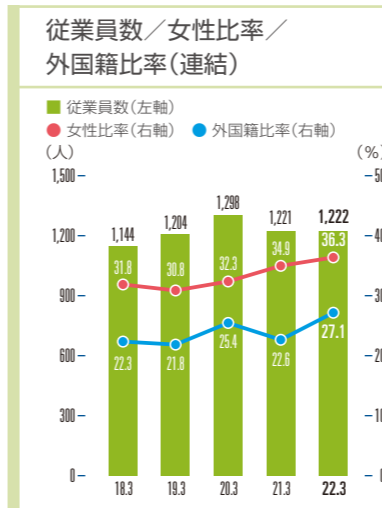
建設工事現場だけでなく、農業などあらゆる分野で、生産性向上が求められる時代に

# 財務・非財務ハイライト

## 財務ハイライト※1



## 非財務ハイライト



(注) 1. 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てています。ただし、比率の指数は、表示桁未満の端数を四捨五入しています。  
 2. ROE(自己資本当期純利益率) = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均自己資本 ROA(総資産経常利益率) = 経常利益 ÷ 期中平均総資産  
 3. EBITDA = 営業利益 + 減価償却

4. 離職率 = 期中退職正社員数 ÷ 期首正社員数

## トップメッセージ



次のステージへ向け  
Keep transformingで  
新たな成長を  
実現していきます

代表取締役会長 兼 社長  
高宮 一雅

### 外部環境の変化と見据えるべきリスク

2021年度も2020年度に引き続き、一定程度の新型コロナウイルス感染症拡大の影響があったことは否めません。感染状況も落ち着きを見せ、建設工事の再開やインフラ整備に関わる動きもありましたが、計画どおりに業績を実現させることはできませんでした。

現在の建設業界は大きな変革期を迎えています。国内に目を向けると、近年では建築工事より土木工事が活発となり、特に公共事業としての高速道路や鉄道などの維持・修繕工事が活発になり始めています。これまで日本を支えてきた全国的な交通網を、これからも利用していくための維持・修繕への取り組みは、社会的にも大いに意義のある仕事です。また、激甚化する災害に向けた各種インフラや建築物の強化、保守という課題もいたるところで発生しています。経済的にはインフレや海外の不

透明な動きがあることは確かですが、当社としてはしっかりとマーケットの中でポジションを築くことができていると認識しており、このポジションを高めることで事業の成長と、当社が提供する社会的な価値の両面を拡大させていきます。

一方で懸念すべきリスクもあります。原材料となる鋼材の価格の高騰については、価格への転嫁を進めるなどして、各種リスクを回避・軽減させています。サプライチェーンの面では海外における情勢は見通しが立てにくい部分もあり、生産、調達についてはできる限り複線化、最適化をするなどの仕組みを整え、今まさに勢いに乗りつつある当社の事業の拡大を減速させないよう取り組みを進めています。

### 2022年度における事業環境と取り組み

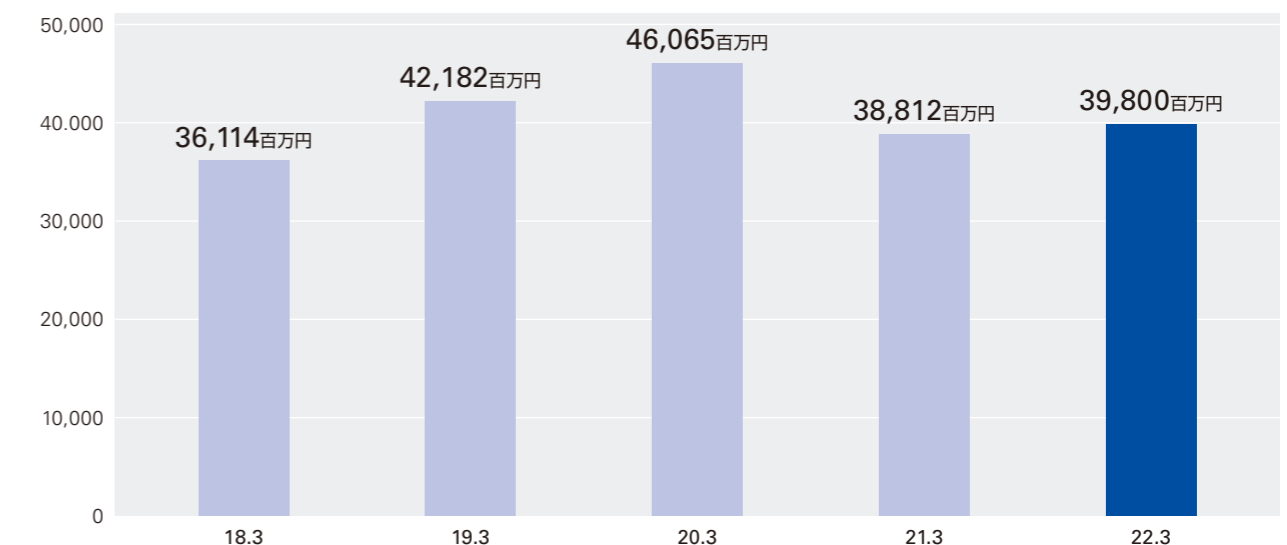
国内の事業については、やはり一部の工事で中断や延期の影響があります。しかし、次世代足場「Iqシステム」への市場からの関心は依然として高く、販売とレンタルがともに好調です。レンタルでは前年度に過去最高の稼働率を記録しており、販売においては新規購入、追加購入、従来足場からの入替案件のいずれも堅調に推移させることができている。足元の状況として、ポイントになる「Iqシステム」の生産体制を1.6倍まで拡大、最終的には2倍程度まで増やす計画で準備を進めています。農業用高機能グリーンハウスの建設工事は、コロナ禍での外国人労働者不足の影響もあり、買い控えが発生しています。需要の回復までには半年から1年ほど時間を要すると考えていますが、需要の回復時に備えて、引き続き実製品を用いた実証栽培による栽培データの収集など、準備を進めてまいります。

海外の事業における状況・市況としては、各国で持ち直しの動きが見られようになってきました。ベトナムで

はロックダウンが解除されたことで、計画どおりの製造活動が行えています。フィリピン国内では鉄道インフラの整備に向けたプロジェクトが進行しており、工事も本格化しています。韓国においては、政権交代の影響もあり、建設、特に足場に対する安全への意識が高まっています。日本同様に安全面にしっかりと予算をかけており、安全性の高い「Iqシステム」の需要が増加することが想定されます。このように、各国で事業活動を行える環境が順調に整ってきています。また、別の側面では為替問題があります。当社事業にとって海外事業におけるリスクと機会というものは必ずしも表裏という状況ではありませんが、それぞれに対策を進め、事業拡大の機会を最大化できるよう取り組んでいきます。「次世代足場におけるトップシェアの維持・拡大」「維持・修繕工事へと移行する市場への対応」「仮設部門以外における事業の育成」「海外事業基盤の収益成長」についてはそれぞれ取り組みを進めることができたと認識しています。

P.22 中期経営計画・経営戦略本部長メッセージ・タカミヤの事業 参照

### 売上高の推移



## 中期経営計画におけるトランスフォームの意味

昨年からスタートした中期経営計画はアグレッシブな計画です。この計画達成のための前提条件として、当社自身の変革、トランスフォームが必要となります。この1年はトランスフォームの過程ということもあり、先ほど述べたとおり、依然として外部環境から受ける影響も大きく、業績を伸ばすことができませんでした。最終年度の業績計画からみれば、進行している2022年度の目標数字はいささか保守的なものといってもよいかも知れません。しかし、2年目、3年目にかけてこのトランスフォームを成し遂げることで、着実に業績目標を達成できると確信しています。

当社が目指しているトランスフォームとは、これまでブラッシュアップしてきた事業基盤を、外部環境に左右されない、自ら需要を生み出すことができる新たな姿である「プラットフォーム」に変貌させ、安定的に収益を生み出せるようになることです。これまで軽仮設業界は、大手の建設会社によるマクロな状況・市況があり、そこにおける建設投資がどれだけ高いか、低いかで私たち自身の経営数値がみえてくるという状況でした。また、同様の理由で資本市場からの評価である株価を見ても、本来

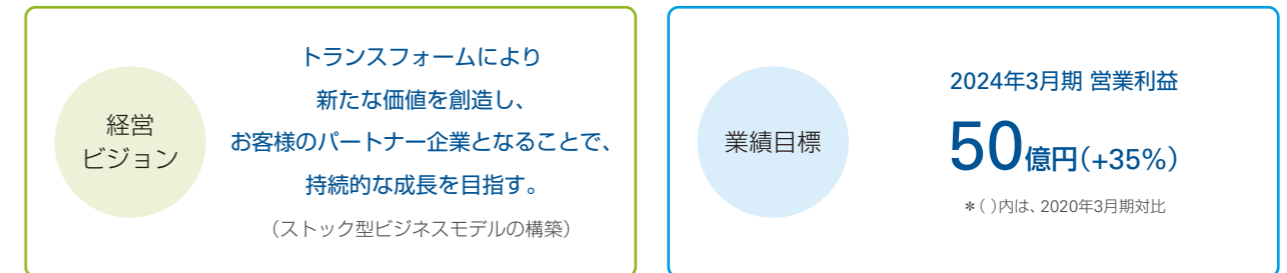
の価値を評価してもらえているとは到底思えず、あまりにも未来を見られていないと感じています。そこで、これから当社が持続的な成長を目指していくにあたって、こういった外部環境に左右され続けている状況から抜け出さなければなりません。そのために必要なことは、当社自身で需要を生み出す「プラットフォーム」を作り上げることだと結論づけました。外部環境の影響を過度に受けない安定的な収益を生むビジネスモデルへの転換、これが当社のトランスフォームです。

当社が提供するプラットフォームとは、これまでに当社がブラッシュアップし続けてきた事業基盤そのものです。「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」の機能を有しており、これらの機能を当社だけで利用するのではなく顧客に対して開放します。顧客はタカミヤの仮設事業のインフラを自社の事業基盤として使用できるようになります。例えば、今後期待される大阪湾岸エリアの開発に関連するプロジェクトへ、関西エリア以外の顧客が、タカミヤの機材センター、物流網、施工ネットワークを利用することで参入を実現します。つまり、顧客は従来から行っているビジネスの規模やエリア、範囲の拡大ができるようになります。当社の事業基盤、タカミヤそのものを、お客様にとって高付加価値を提供できる魅力あるプラットフォームにしていくことが、我々の目指すトランスフォームのあるべき姿です。

そして、このトランスフォームの達成のカギとなるのが「DX」です。DXの本質とは、デジタル技術を利用して業務や作業を合理化、効率化することです。当社がいる建設業界では、以前と比べてデジタル化やDXは進んでいます。まだまだアナログ的なところが多いのが現状です。このアナログが業務の多数派を占める状態が、資本市場から今の時代や環境にあったビジネスではないとみられている要因だと考えています。実際に資本市場では特にグロース株においてDX関連の企業に注目があつまっています。成長への期待感が高く、市場からの評価も上がりやすい時代、タイミングといえるでしょう。

## 中期経営計画の進捗状況

### 中期経営計画概要



### 中期経営計画業績目標 (2021年5月31日 発表当時)



当社としてはDXを推進することで、各業務の効率化を図るだけでなく、お客様へ提供するサービスの利便性を向上させ、トランスフォームを加速させていきます。

プラットフォームを作り上げ、トランスフォームを達成するためには、ステークホルダーであるお客様やパートナー、ご支援いただける株主をいかに増やすことが

できるかにかかっています。そのためには当社が現在取り組んでいることをお客様やパートナーへしっかり伝えて、共感してもらうことが必要になります。プラットフォームの拡大は共感なしでは実現できません。多くのパートナーとプラットフォームを共有することが、私の描くタカミヤの、そして建設業界の未来です。

P.16 >>> タカミヤのビジネスモデル 参照

## トランスフォーム実現に向けたドライバーは「人」と「DX」

このトランスフォームを実現するために最も必要なのは目標をもちビジョンを掲げ、それを実行していく「人」を集め、育てていくことです。闇雲に採用すればいいというわけではありません。集まってくれても、すぐに離れてしまっは意味がありません。そこで当社では2018年から賃貸資産への投資比率を下げ、3年から4年かけて人の教育と仕組みづくりに投資を行ってきました。これは現在も継続しており、働き方やオフィス環境

をDXの力で「見える化」しています。自分たちが働く生産性を高めることをせずに、お客様に提供できる価値が上がるはずがないのです。私たち自身の効率を上げ、お客様へ届ける付加価値を高めていく。これによって初めて収益性というものを向上させていくことができるわけです。より効率よく足場を生産し、効率よく使ってもら。運用率を上げるためにもDXは必要です。それによってさらに働く人の効率も上がっていく。中期



経営計画の1年目はまずこの土台づくりでした。これについてはかなりの手応えを感じています。着実に2年目、3年目には結果として数字が見えてくることでしょう。

私は「効率を上げ、生産性を上げ、そして休みたい人は休みなさい。もっと稼ぎたい人はもっとやりましょう」ということ、それから「Keep Transforming」と言い続けてきました。一定の成果に対して正しく報いる。自分たちにもしっかりとリターンがあるということを実感しなければ、DXという変化は実現しないでしょう。会社としての利益と社員が受け取る利益というものは方向性として一致しなければなりません。DXをすることが目的ではなくて、それぞれの目的を実現するためにDXが必要なのです。これは新型コロナウイルス感染拡大によって、リモートワークが加速したことも後押しになりました。自分が働きたいところで働く。そこで頑張った分だけリターンがある。そんな時に会社は「憩いの場」で

あってほしいと思っています。リモートワークで働くことによる孤独感や疎外感などはどうしても出てしまいます。今後は、精神面や体調面のサポート、コミュニケーション不足の解消を会社という場が担っていくことになるでしょう。今会社にはデジタルサイネージをいくつか用意しています。各拠点の情報が全国区でどこからでもモニターできる形になっています。自由に自分の意志で、選んで働く。これがとても重要です。昨年、今年で新卒採用者の離職率は大幅に低下しました。変化の真っ只中にある当社が今のデジタルネイティブ世代にとって、環境としても仕事としても魅力的に感じられていることの証明であると思います。

好調であったレンタル事業の売上を追いかけて、賃貸資産への投資にもっと力を入れたほうがよいのではないかと考えられることもありましたが、私はそれでは先がないと考え、人材投資を推し進めてきました。私たちが実現したい未来に向けて、今まさに土台は整いました。

P.38 >>> 人材 参照

## タカミヤの成長を支えるサステナビリティとガバナンス

当社も2022年4月から東京証券取引所において「プライム市場」へ移行しました。私はやはり当社はプライム市場にいないといけないと考えています。トランスフォームの実現、持続的な企業成長のためには、海外の機関投資家を含めて幅広い資金調達が必要となります。そのためにも環境、社会、ガバナンスといういわゆるESGへの取り組みにも十分に配慮、注力していく必要があります。そして、成長のために必要なことに一つひとつ丁寧に対応していきます。今回ガバナンスの体制を監査等委員会設置会社に変更し、新たに監査等委員として酒谷氏、上甲氏、加藤氏の3名に社外・独立のメンバーとしてボードに加わっていただきました。できるだけ厳し

い意見をいただける方にご参画いただけたと思っています。コーポレートガバナンス・コードをはじめとした外部からの要請というものは、タカミヤが今後どうしたらよいか、どうしたらこの先も成長を続けられるかという前向きな材料として捉えています。TCFDに関する環境関連の課題、取り組みや女性活躍推進についても同様です。当社に限らず、世界の流れについていくことができている、やりづらさを感じている企業があるとするれば、それは時代・環境への対応が十分にできていない、時流に乗り切れていないのではないかと考えます。課題と言われるものは成長の芽として捉え、前向きに取り組んでいきたいと私は考えています。

P.44 >>> コーポレート・ガバナンス 参照



## ステークホルダーの皆様へ

まず社員の皆さん。私は今の時代に働くということ、選択肢をたくさん持ちながら一人ひとりが幸せになって、自分が利益を上げて、最終的に会社や社会にどのように貢献していくのかをそれぞれで考えてほしいと思います。そして1番大切なことは、それを楽しんでください。私は皆さんと一緒にこの大きな変化、トランスフォームを実現していきたいと考えています。

パートナーの皆さん。タカミヤは大きくトランスフォームしようとしています。これまでの業界の常識を覆し、新たな仮設事業のインフラとなる「プラットフォーム」を展開します。このプラットフォームは、パートナーの皆さんが使いやすくなるような、従来では考えられない高付加価値サービスを提供し、皆さんの事業収益を改善し、ビジネスの可能性を広げる礎となります。劇的に変化する当社に対応するのは大変だと感じられる方もいらっしゃるかもしれませんが、このトラン

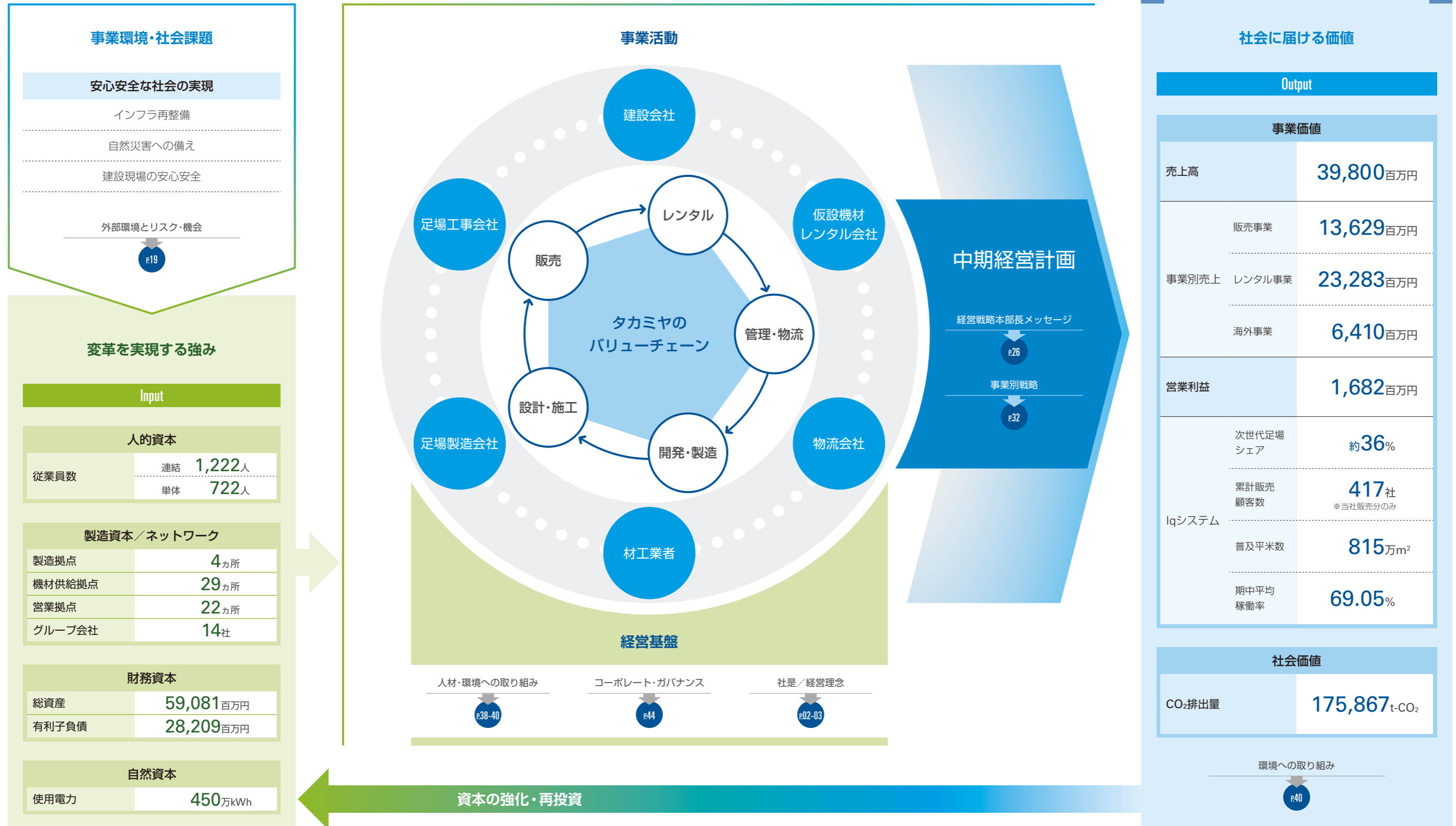
スフォームは当社だけでなく、これからの業界を変えていくこととなります。私たち自身だけで完成するものではありませんから、できるだけ多くのパートナーの皆さんとともにこのプラットフォームを拡大していきたいと考えています。

株主の皆様におかれましては、業績面でご心配をおかけした時期もあり、大変申し訳ございません。当社はまだまだ足場の会社とされているのが現状です。しかし、トランスフォームのための基礎固めは着実に進んでいます。プラットフォームビジネスは当社の収益構造を根本から変えることとなります。このプラットフォームに関する情報は随時公開してまいります。さらに拡充していく新たなビジネス、プラットフォームビジネスにご期待いただき、長期的な視点で引き続きご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



## タカミヤの価値創造プロセス

タカミヤは、時代の変化を常に先読みしながら、未来志向で事業ポートフォリオや仕組みを変革し、新たなビジネスモデルを生み出してきました。これからもこのプロセスを繰り返し、社会課題を解決する商品やサービスを提供することで、持続的な企業価値向上を目指していきます。



タカミヤのビジネスモデル

# Takamiya Platform

顧客からプラットフォームを共有するパートナーへ

タカミヤはこれまでレンタルと販売を中心として築いた事業基盤を用いて、顧客にサービスを提供し、それぞれの利便性を高めるべく、各機能をブラッシュアップしてきました。これからのビジネスは、ブラッシュアップしてきた事業基盤を「プラットフォーム」として顧客に開放します。顧客はプラットフォームを共有する「パートナー」となり、タカミヤの事業基盤（仮設事業インフラ）を自社の事業基盤として利用することができ、事業規模やエリア、範囲の拡大を実現することができます。タカミヤは顧客との従来ビジネスを行いつつ、プラットフォームへの参入を促し、拡大させ、プラットフォームが持つ機能を利用してもらうことで収益を上げます。

プラットフォームへトランスフォームし、  
タカミヤが仮設業界のインフラを担う



### ビジネスモデル変革の源泉 — Takamiya Lab. (タカミヤ ラボ)

プラットフォームを進化させ、利用者の利便性や競争力を高める新技術・サービスを開発、提供(実証)する研究開発拠点です。プラットフォームが提供する各機能を体験できるだけでなく、実際に展示されている製品の高付加価値機能を利用・実感することができます。プラットフォームのアイコンとして顧客の参加を加速させます。

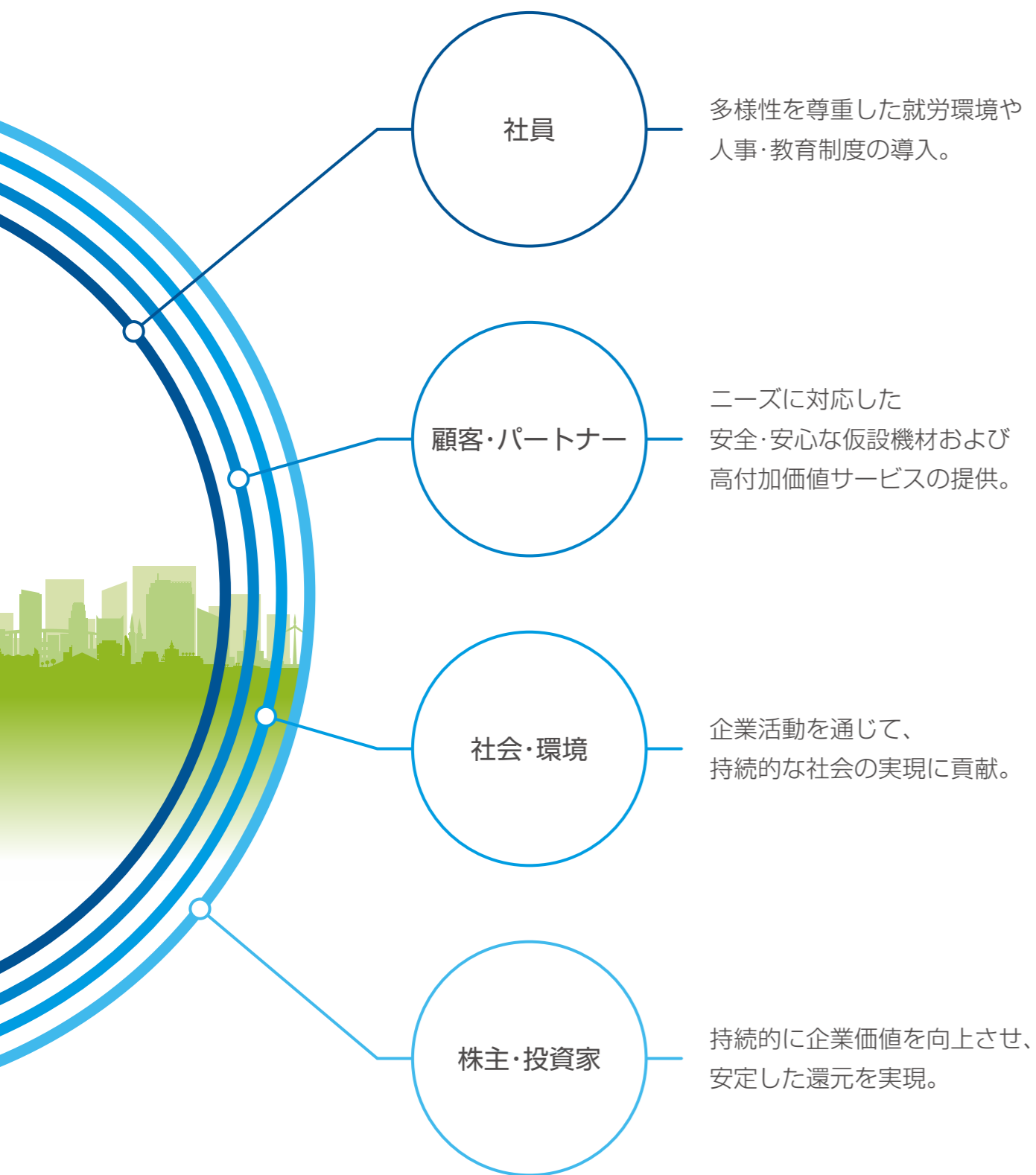


### タカミヤが築いた事業基盤

<b>開発・製造</b> 仮設・建材 農業製品開発力 金属加工技術 国内外4工場	<b>販売</b> 国内外販売網 中古市場	<b>レンタル</b> 超高層から 地下工事まで 多様な仮設機材	<b>設計・施工</b> 仮設設計技術 BIM/CIM 国内施工 ネットワーク	<b>管理・物流</b> 全国29ヵ所の 機材供給拠点
--	-----------------------------	---	---	-----------------------------------

## タカミヤの重要課題

当社グループは、経営インパクトが大きく、ステークホルダーにとって重要である課題として2021年度にリスクと機会を特定しました。今後の事業活動を通じて社会課題の解決やステークホルダーの期待にお応えし、企業の持続的な価値向上につなげていくために、長期的に取り組みを進めてまいります。



## 外部環境とリスク・機会

要因		リスクと機会
経済環境の変動	国内景気動向	<b>リスク</b> 民間企業の設備投資の動向
		<b>機会</b> 国内建設投資額の増減
	為替相場の変動	<b>リスク</b> 急激な円安進行
社会環境の変動	新築から維持修繕への移行	<b>リスク</b> 交通インフラ新築需要の減少
		<b>機会</b> インフラ維持修繕需要の増加
	建設現場における生産性向上	<b>機会</b> 次世代足場の普及加速
		<b>リスク</b> 保有仮設機材の陳腐化
	デジタルトランスフォーメーション	<b>リスク</b> IT人材不足によるDX推進の遅れ
		<b>機会</b> 新たな需要が生まれる
	農業従事者の多様化	<b>機会</b> 企業の農業への新規参入が増加
	気候変動への取り組み	<b>リスク</b> 原材料・燃料費の高騰、運搬コストの高騰
		<b>機会</b> プラントの新設・更新需要
	自然災害の発生	<b>リスク</b> 事業経済活動の停滞
<b>機会</b> 災害復旧・復興への対応		
国内人口動向	<b>リスク</b> 人材・人材力の不足	
法令・制度等の変更	労働安全衛生規則(足場等関係)の改訂	<b>機会</b> 新製品&既存製品の需要拡大

外部環境とリスク・機会

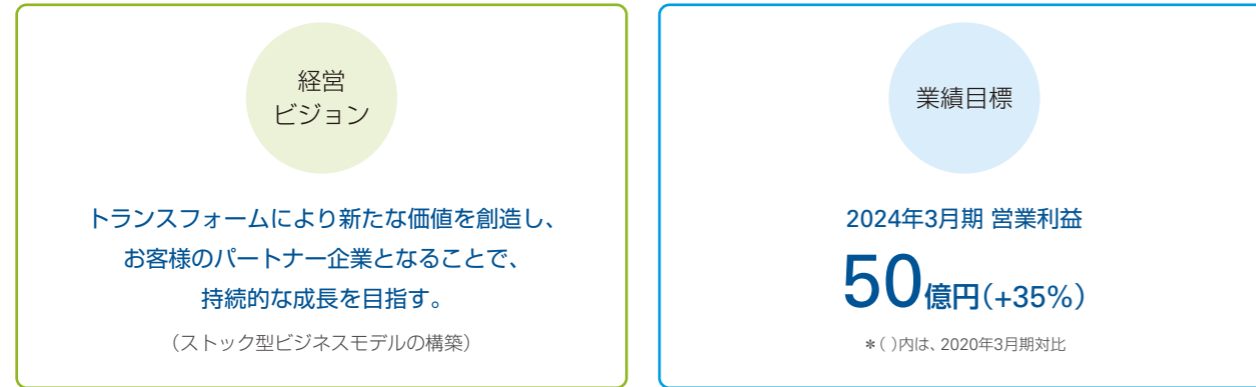
リスクと機会	理由	長期的な対応と今年の取り組み
<b>リスク</b> <b>機会</b> 民間企業の設備投資の動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>景気動向に民間設備投資が影響される</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>景気が悪化するタイミングでは、政府投資(主に土木工事)が増加する傾向にあるため、公共インフラ建設工事のほか、幅広い工事に利用できる汎用性の高い機材および技術の保有</li> </ul>
<b>リスク</b> <b>機会</b> 国内建設投資額の増減	<ul style="list-style-type: none"> <li>主力事業が建設工事用の仮設機材関連事業であるため、建設投資額に影響を受ける</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>汎用性が高い仮設機材の充実、供給体制の整備</li> <li>仮設機材関連事業以外での事業育成</li> <li>国内建設需要に直接影響を受けない海外(ASEAN)への進出</li> </ul>
<b>リスク</b> 急激な円安進行	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギーや原材料価格が高騰し、製造・運搬コストが増加する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>原材料価格の高騰にあわせて販売価格への転嫁を適宜実施</li> </ul>
<b>リスク</b> 交通インフラ新築需要の減少	<ul style="list-style-type: none"> <li>インフラの新築需要は縮小傾向、高速道路や鉄道における橋梁建設向けの大型支保工材の余剰が発生する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インフラ建設需要が見込めるASEAN諸国への売却</li> </ul>
<b>機会</b> インフラ維持修繕需要の増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本国内の高速道路などの交通インフラが建設後50年以上経過し、維持修繕需要が増加傾向にある</li> <li>レンタル先の現場の工期が長期化するため、現場単位の採算が良くなる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インフラ維持修繕工事に必要な仮設機材の充実、汎用性の高い機材への更新</li> </ul>
<b>機会</b> 次世代足場の普及加速	<ul style="list-style-type: none"> <li>腰をかがめず、楽に安全に作業できる次世代足場「Iqシステム」の需要が増加する</li> <li>資材置き場の省スペース化だけでなく、運搬効率や足場施工の作業負担を軽減することができるため軽量化需要も増加する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>保有するすべての単管を高張力鋼管に入れ替え軽量化</li> <li>優れた作業性と安全性を生み出す次世代足場「Iqシステム」への入れ替えを完了</li> <li>鉄からアルミへの素材変更などによる軽量化</li> <li>「Iqシステム」の生産能力向上</li> </ul>
<b>リスク</b> 保有仮設機材の陳腐化	<ul style="list-style-type: none"> <li>革新的な工法の開発によって作業用足場など仮設機材が不要となる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仮設分野以外での事業育成(アグリ事業など)</li> <li>ハードに依存しないビジネスモデルへの移行(プラットフォームビジネス)</li> </ul>
<b>リスク</b> IT人材不足によるDX推進の遅れ	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT人材の確保ができずDX関連サービスの提供が遅れ、シェアを奪われる可能性がある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT系人材の採用と従業員への教育を推進</li> <li>工場で使用する帳票類の電子化、書類の電子保管</li> <li>従業員向けにDXの取り組みに対するインセンティブの採用</li> </ul>
<b>機会</b> 新たな需要が生まれる	<ul style="list-style-type: none"> <li>標準的な取引手法がインターネット経由となり、対応によって新規顧客、顧客との取引額が増加する可能性がある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>建設DXで必須とされているBIM/CIMへの対応をグループ内で推進しており、需要拡大により受注機会が増加する</li> <li>WEBオーダーシステム「OPERA(オペラ)」を導入し、受注チャンネルの多様化・機会が増加</li> </ul>
<b>機会</b> 企業の農業への新規参入が増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>比較的大きな投資で高い収量が見込める施設の需要がある</li> <li>新規就農が多いため、自動制御、栽培ノウハウが必要とされる</li> <li>生産性向上のための設備・機器の需要が増加、作付面積当たりの収量の増加が求められる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金属加工技術、足場用鋼管等を用いた農業用パイプハウス、農業用品の開発</li> <li>高機能ハウス「G-Castle Pro I・Neo48」のリリース</li> <li>自社製品を利用した実証栽培を実施し、ノウハウ・各種データを収集活用(羽生愛菜プロジェクト)</li> </ul>
<b>リスク</b> 原材料・燃料費の高騰、運搬コストの高騰	<ul style="list-style-type: none"> <li>CO<sub>2</sub>排出削減により化石燃料の価格の高騰等によって、原材料費や運搬コストが高騰する可能性がある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>足場のシステム化によって、部材をコンパクトかつ軽量化することで、必要な資材の運搬台数や往復回数を抑制</li> <li>郊外型の機材センターを都市部に開設・移転(Takamiya Lab. West(タカミヤラボ ウェスト) など)</li> </ul>
<b>機会</b> プラントの新設・更新需要	<ul style="list-style-type: none"> <li>化石燃料の使用抑制や効率化、水素や電気など代替エネルギーの利用増加による設備の更新や新設などの建設需要が増加する 例) 電力プラント、水素生成プラント、供給拠点(ガスステーション)、ゼロエネルギービル・住宅(ZEB・ZEH)など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソーラーカーポート「POGERO(ポゲロ)」の開発・販売</li> <li>電力プラント新設保守に関する工事への足場供給拠点の整備</li> </ul>
<b>リスク</b> 事業経済活動の停滞	<ul style="list-style-type: none"> <li>地震や台風等の自然災害およびウイルス等の感染症の流行により、操業停止をせざるを得ないような事態が発生する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国29カ所に機材供給拠点を配置し、リスクを分散</li> <li>国内2カ所と海外2カ所の計4カ所に生産拠点を分散</li> <li>リモートワークの推進</li> </ul>
<b>機会</b> 災害復旧・復興への対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>自然災害による交通インフラ等の損壊を早急に回復させるため、建設工事に必要な仮設機材の需要が増加する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国に機材供給拠点を配置し、復旧・復興工事に必要な仮設機材の供給体制を整備</li> </ul>
<b>リスク</b> 人材・人材力の不足	<ul style="list-style-type: none"> <li>少子化社会が進み、新規採用等が困難となる</li> <li>施工管理など資格や技能を有した人材確保が困難となる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各種福利厚生制度の拡充、働き方改革など就労条件や環境の整備</li> <li>各種研修制度による人材育成</li> </ul>
<b>機会</b> 新製品&既存製品の需要拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>建設工事現場での作業者の安全を確保するための法令やガイドラインの改訂は新たな製品需要を生み出す</li> <li>建設業の週休二日制導入の推進、時間外労働の上限規制</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>次世代足場「Iqシステム」、パネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」など優れた安全性と施工性を具備した製品の開発、製造、拡販を推進</li> <li>製品の軽量化、アルミ素材を使用した製品の開発</li> </ul>

## 中期経営計画

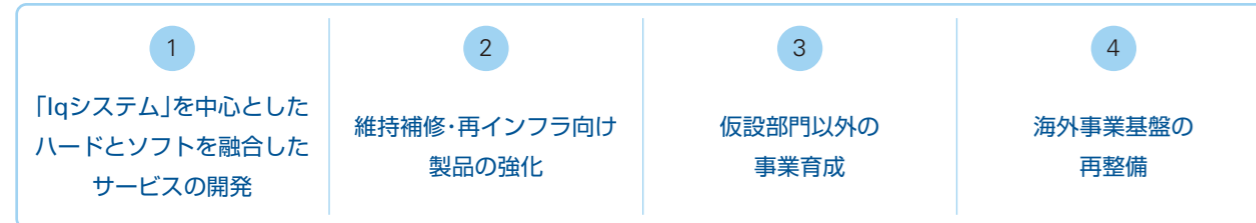
昨年度より進行している「2021 中期経営計画」では経営ビジョン「トランスフォームにより新たな価値を創造し、お客様のパートナー企業となることで、持続的な成長を目指す。」を掲げ、当社グループの事業一つひとつを顧客目線でブラッシュアップし、持続的に新たな価値を生み出し、永続的に企業価値を向上させる体制および体質づくり、トランスフォームの完成を目指しています。計画の達成に向けた4つの基本戦略に則り、各施策を実行しています。

### 中期経営計画の進捗状況

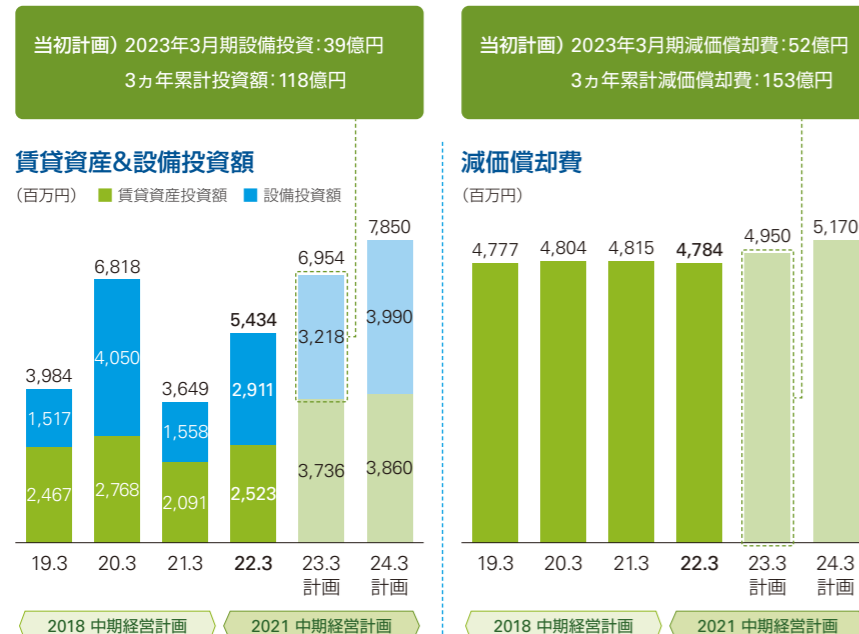
#### 中期経営計画概要



#### 基本戦略



#### 投資方針：設備投資と減価償却の推移



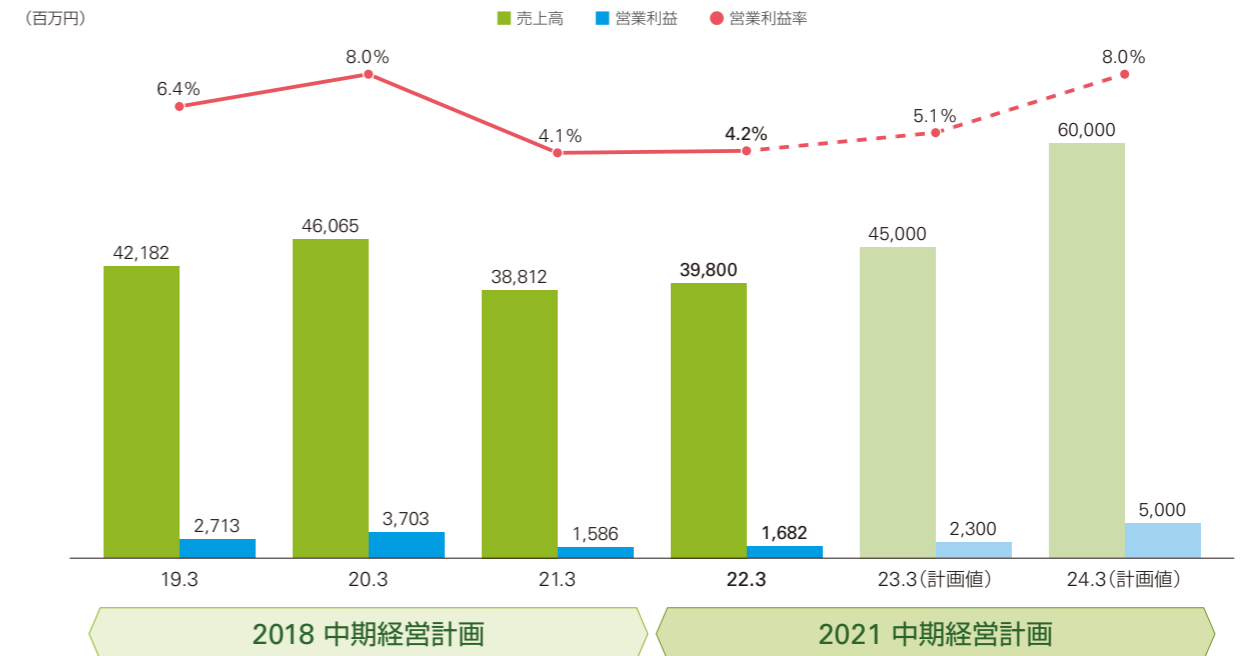
#### 貸貨資産&設備投資額

- 3カ年での設備投資実績予測は202億円となり当初計画から、29億円減の見込み
- 2022年3月期は新型コロナウイルスにより、全体的に投資を抑制

#### 減価償却費

- 2022年3月期の投資額を抑制した分、減価償却費は、47億円と当初計画から1億円減

#### 中期経営計画業績目標 (2021年5月31日 発表当時)



### 「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発

「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発では「ハード」であるIqシステムをはじめとする高付加価値仮設機材と「ソフト」である「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」の5つの機能を融合したサービスを開発し、提供するプラットフォームによるビジネスを展開しています。当社が仮設機材の管理・運用・コンサルティングをプラットフォーム上で行うことで、顧客は当社の仮設事業インフラを自社の事業基盤として利用することができます。そして、「仮設・建材・農業製品までの多様な製品開発力」「国内外4工場の製造体制」「国内外販売網・中古市場」「超高層から地下工事まで多様現場に対応できる仮設機材」「設計技術・BIM/CIM・国内施工ネットワーク」「全国29の機材供給拠点」などの機能を利用してビジネスを展開することができますようになります。

プラットフォームで提供するサービスの一つ「Iqシェアリング」では顧客の保有するIqシステムの管理(整備、入庫、品質維持など)を当社が行います。全国に展開し

ている当社機材供給拠点から保有している機材を自社材として入庫することができ、不足部材、周辺部材はその場でレンタルすることができます。その他には、顧客の最適な機材保有量を実現するための売買仲介サービスなども展開していきます。そして、それらのサービスの管理を、新たに開発したWEBオーダーシステムの「OPERA」が行います。現在はレンタル商品の受注が主な機能ですが、今後、多様なサービスの提供を一括管理できるようにしていきます。

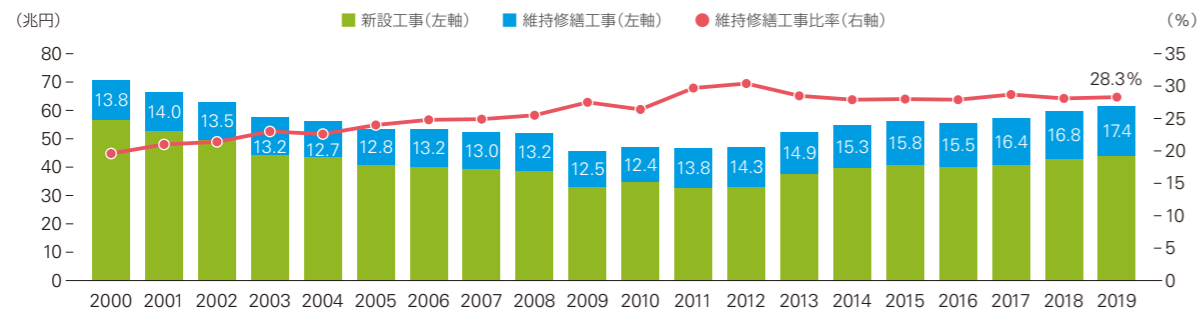
また、プラットフォームの中核を担う都市型機材供給拠点「Takamiya Lab. West」を兵庫県尼崎市にプレオープンさせました。当施設は従来の機材センターが提供するサービスだけでなく、多様な仮設事業関連サービスを提供します。業界で最速の機材入庫、正確な機材点検や員数、製品の展示や共同開発、各種教育研修の実施など従来の機材供給拠点にはない機能を提供する新たな研究開発拠点です。

## 維持補修・再インフラ向け製品の強化

日本国内の建設工事の元請完工高における維持修繕工事の割合は依然として増加傾向にあります。高度経済成長期に整備された交通インフラは建設されてからおよそ50年が過ぎており、継続して使用するためには維持修繕が必要になります。増加傾向にある工事需要を逃さず製品が供給できるよう、対応製品の製造体制を整備しています。高速道路などの床板取替工事で採用可能なパネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」とシステム吊り棚足場「VMAX」は販売実績が1年間で倍増しました。今後

製品在庫が不足し、供給が滞る恐れがあるため、計画的に増産し、販売と賃貸資産への取り込みも進んでいます。その他には山間部のダムや送電施設などの工事が必要となる作業構台「YTロックシステム」、建築土木の両分野で高層建築物に採用可能な移動昇降式足場「リフトクライマー」などの多様な製品を揃えることで、様々な現場の維持修繕工事への対応が可能になります。今後も継続して高い需要が見込まれるため、最適な製造体制を整備し、さらなる製品供給体制強化を進めてまいります。

### 維持修繕工事の推移

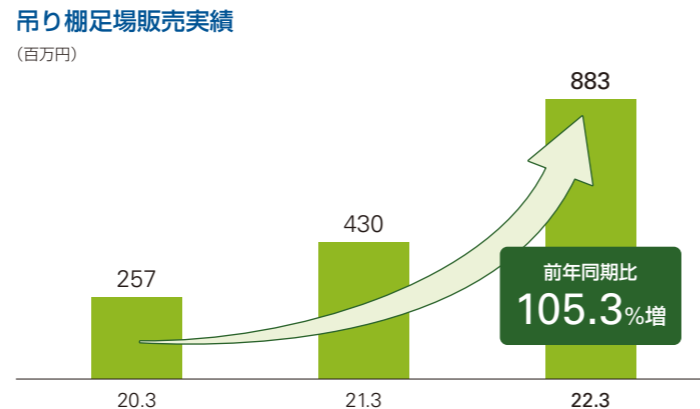


※一般社団法人 日本建設業連合会「建設業ハンドブック2021」より作成

### 維持補修・再インフラ向け製品の強化



吊り棚足場(スパイダーパネル、VMAX)の販売  
前年同期比 **105.3%増 (+453百万円)**



## 仮設部門以外の事業育成

仮設部門以外の事業育成では、引き続きアグリ事業の成長に注力しています。アグリ事業では、仮設事業で培った金属加工技術を活かして、農業用高機能グリーン

ハウスの製造販売、施工を行っております。売上高は年々増加しており、成長著しい事業です。さらなる事業の拡大成長を図り、2022年5月に福岡県の八女カイセイ

株式会社をグループ会社化しました。同社は農業用建築工事、農業用資材の販売を行っており、九州エリアで顧客基盤を築いています。当社製品の高機能グリーンハウスである「G-Castleシリーズ」を提供することで事業シナジーを生み出し、北九州エリアでの事業拡大を図ります。

また、ハウス製品の販売促進を目的として、製品の性能評価を行う実証栽培を埼玉県羽生市で行っております。「羽生愛菜プロジェクト」と題して、高機能グリーンハウス「G-Castle Neo48」と「G-Castle Pro I」を建築し、果菜類の栽培を行っています。環境制御装置を導入し、最適な栽培方法の検証を行うなど、栽培ノウハウもあ

せて提供することで製品の販売を促進します。収穫された作物の評価も高く、卸先の数が増加していることからハウス製品の性能も高評価を得ています。

また、PV事業の育成にも注力しており、太陽光発電パネルとカーポートが一体となった次世代型ソーラーカーポート「POGERO」を開発し、拡販しています。累計納入実績は1,000kWhを突破しており、脱炭素に向けた取り組みが加速する社会で需要が高まることが想定されるため、供給体制の強化を進め、事業育成を推進していきます。

### アグリ事業拡大に向けたM&A

会社名	八女カイセイ株式会社
創業・設立	創業1961年7月、設立1962年12月
資本金	60,000千円
本社所在地	福岡県八女郡広川町大字太田1024番地
事業内容	農業用建築工事、農業用資材の販売
目的	北九州エリアにおけるアグリ事業の強化・拡大のため

八女カイセイ株式会社は、農業用グリーンハウス事業を行っており、福岡県および近隣県において顧客基盤を築いており、当社は、八女カイセイ株式会社への当社オリジナル農業用グリーンハウス「G-Castleシリーズ」を提供するとともに、同社との事業シナジーによって、当社の九州地区での事業の拡大成長を図ることができると判断。

### アグリ事業

#### 羽生愛菜プロジェクト



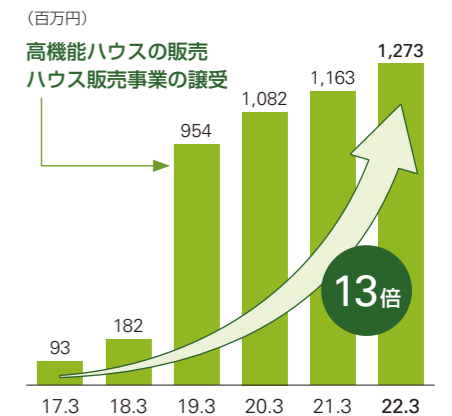
#### G-Castle Neo48



#### G-Castle Pro I



### アグリ事業売上高推移



## 海外事業基盤の再整備

海外事業における基盤の再整備は、内部管理体制の強化を進めるなど、順調に進んでいます。韓国・ベトナム・フィリピンの3カ国は日本と同様に新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けましたが、現在は影響も軽微になり、事業活動を再開することができています。コロナ禍でベトナムと韓国では製造活動が停滞し、サプライチェーンが分断されたことを踏まえて、国内外での最適な

製造体制の見直しを行いました。ベトナムでは日本国内向けの製造販売が計画どおり推移しており、韓国では建設工事に対する安全意識が高まっていることから、当社の安全性の高い仮設機材の需要が拡大することが期待できます。また、フィリピンでは鉄道をはじめとするインフラ関連プロジェクトが多く進行しています。事業基盤の整備は完了し、収益化のフェーズへと移行しています。

## 経営戦略本部長メッセージ



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**

### 経営戦略本部長としてのミッション

経営戦略本部は、舵取り役として戦略を立て、会社を先導することが最大のミッションです。経営企画室、広報・IR室、情報システム室、法務・コンプライアンス室、不動産管理部の5つの部署で構成されており、経営戦略を実行すべく、相互に連携しています。具体的な取り組みとしては、中期経営計画の立案、そして計画の達成に向けて進捗を確認し、社内外に発信、各部門間の調整を行っています。

### 2022年3月期の振り返り

2022年3月期の業績は売上高398億円(前期比2.5%増)、営業利益16億8千2百万円(同6.0%増)、当期純利益9億6千5百万円(同12.6%増)となりました。

新型コロナウイルス感染症の影響により経済活動の制限と緩和が繰り返される中、持ち直しの動きが見られましたが、ロシア・ウクライナ情勢の悪化により資源やエネルギー価格の高騰がより顕著となり、経営の舵取りが非常に難しい一年でありました。

レンタル事業では、民間建築工事の遅延などもありましたが、次世代足場「Iqシステム」の貸出量は月間で過去最高水準となり、年間平均でも前期より高く推移しました。一方で、土木工事関連機材の貸出量が年間を通して低く推移したことが影響して、全機材の年間平均貸出量は前年を割り込む状況となりました。

販売事業では、海外工場のロックダウンにより、一部で生産活動に支障をきたしました。しかし、年の後半にかけては体制を整え、「Iqシステム」の販売を中心に、新規、リピート顧客からの旺盛な需要に応えることができたため、当初の計画を上回り順調に推移しました。

海外事業では、フィリピン国内で行動制限が緩和され

たものの、経済活動が復調せず厳しい状況が続きました。一方で、ホリーベトナムの日本国内向けの仮設機材の販売、ホリーコリアの仮設機材のレンタルおよび販売が順調に推移した結果、底打ちし、反転の兆しが見えてきました。

### 中期経営計画における投資方針と各基本戦略の進捗について

中期経営計画(以下、中計)の初年度である2022年3月期は、業績こそ伸び悩みましたが、当初の投資方針に基づき各施策を実行してきました。

特に、基本戦略①「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発については、これまで準備してきたプラットフォームビジネスへの変革構想を実行に移す年として、新たな価値を生み出すサービスの開発とその基盤整備のための投資を実行してきました。具体的には、「Takamiya Lab. West」(兵庫県尼崎市)をプレオープンさせました。すべての機能は揃っていませんが、これから展開するプラットフォームビジネスの基盤となる施設として、当社の事業基盤である「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」の5つの機能を業界最高水準にブラッシュアップさせ、DXにより新たな付加価値を創造し、お客様の利益につながるサービスの提供を行うための準備を進めてきました。また、お客様とつながるインターフェースとして、WEBオーダーシステム「OPERA」を開発し、導入しました。現在はレンタル仮設機材の注文がメイン機能となっていますが、近い将来、先述した5つの機能をWEB上で提供できる仕組みを構築するため、さらなる機能拡充に向けて着手しています。

次に、基本戦略②「維持補修・再インフラ向け製品の強化」については、引き続きインフラ再構築、特に高速道路の修繕工事が増加することが予想されるため、専用機材である「スパイダーパネル」や「VMAX」などの吊り棚足場の増産体制を整備し、レンタル資産を拡充する体制を整えました。

そのほか、基本戦略③「仮設部門以外の事業育成」については、新規事業の育成に取り組んでいます。アグリ事業の育成のため、農業用建築工事、農業用資材の販売を行っている八女カイセイ(株)を子会社化しました。事業

シナジーを生み出し、事業エリアの拡大、成長を図ります。また、次世代型ソーラーカーポート「POGERO」を中心に、太陽光関連事業の成長にも注力していきます。

基本戦略④「海外事業基盤の再整備」については、フィリピン・ベトナム・韓国のグループ会社において、新型コロナウイルス感染症の影響で積極的な投資が実施できなかった半面、内部管理体制の強化を行った結果、経済活動の再開に向けてスタートダッシュできる体制が整っており、投資機会をうかがう状況となっています。

### 将来のビジネスモデルと事業ポートフォリオについて

将来のビジネスモデルは、単に仮設機材のレンタル・販売を行うだけでなく、お客様の課題解決、利便性の向上、安全性の向上、利益の向上につながる、業界トップクラスのサービスを提供するプラットフォームビジネスに転換していきます。

その結果、中計の最終年度以降の事業ポートフォリオは、プラットフォームから生み出される事業収益が中心となります。レンタル・販売事業の収益を上げる既存のフロービジネスから、プラットフォームによるストックビジネスに移行していくことで、プラットフォームビジネスによるレンタル・販売事業の収益割合が増加していくものと思われます。

### 2023年3月期の業績予想と今後の見通し、中計の利益目標の達成について

2023年3月期の業績予想に関しては、販売事業の立ち上がりが遅れているものの、依然として「Iqシステム」の需要は旺盛で、レンタル事業は順調に推移しています。海外事業においても、経済活動が再開し、計画されている建設投資が実行される兆しがあり、現状では計画どおりに推移するものと見込んでいます。

中計の最終年度の利益目標達成に向けて、中間地点である今年度の利益目標を達成し弾みをつけるべく、プラットフォーム構築のための各施策の実行に注力していきます。

## 経営管理本部長メッセージ



取締役 兼 執行役員  
経営管理本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長  
辰見 知哉

### 経営管理本部長としてのミッション

経営管理本部は、安定した“負けない経営体制”を維持することが大局的な役割です。言うならば、扇の要。人・モノ・カネという経営資源を管理・統制する経営管理本部は、人事部、総務部、経理部、安全管理部の4つの部署からなり、相互にリンクしながらオペレーションをしています。ただし、これは当然のことであり、タカミヤの経営管理本部においては、中期経営計画(以下、中計)で掲げた「トランスフォーム」を実現するために、守り一辺倒ではなく、前線で挑戦し続けている、ほかの本部に対して、時には寄り添い、時には背中を押すような、「戦略的パートナー」としての企画・推進が重要なミッションだと認識しています。

### 人材への投資と取り組み

いつの時代にあっても、タカミヤは「人」が中心の企業です。トランスフォーム実現のためには、ビジネスモデルを変えるだけではうまくいきません。社員一人ひとりが生産性を高めることを意識しながら、主体性を持って自走できるような、組織風土の醸成と働き方の改革が必要不可欠です。そのために、1on1ミーティング制度やフレックスタイム制導入などの人事制度の見直し、そして、社員の生産性を高める一方で、オフィスを「憩いの場」と位置づけ、従来の執務スペース主体から、コミュニケーションやリフレッシュスペース主体へと、オフィス機能の180度転換を目指すべく、その先駆けとして名古屋支店を新装移転するなど、ハード・ソフトの両面で様々な取り組みを実施してきました。

### 財務方針

〈目標〉 営業利益率:8.0%  
EBITDA:100億円  
自己資本比率:35%  
ROA:6%  
ROE:12%

〈実績〉 すべての項目で改善

**自己資本比率**  
総資産増加による減少  
**ROA**  
総資産は増加したものの、生産性向上、特に貸貸資産の運用効率向上  
**ROE**  
利益率改善と自己資本の増加  
**EBITDA**  
営業利益の増加と減価償却費の減少

	2021 中期経営計画		
	2021年3月期	2022年3月期	2024年3月期
営業利益率	4.1%	4.2%	8.0%以上
EBITDA	64億200万円	64億6,600万円	100億円以上
自己資本比率	32.3%	31.8%	35.0%以上
ROA	2.7%	3.4%	6.0%以上
ROE	4.7%	5.2%	12.0%以上
売上高当期純利益率	2.2%	2.4%	4.8%
総資産回転率	0.7回	0.7回	0.9回
財務レバレッジ	3.1倍	3.1倍	2.8倍

※ ROE=当期純利益÷自己資本(期首・期末平均)×100  
=売上高当期純利益率×総資産回転率×財務レバレッジ  
=  $\frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}} \times \frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}}$

また、トランスフォーム実現のすべての施策において、DX化の推進による運用が不可欠です。そのため、当社では2022年度下期より、各人の個々のミッション・目標とは別に「DX目標」を設定し、その達成や実現状況に応じて、DX化によって獲得した利益を還元する(インセンティブとして支給する)「DXインセンティブ制度」を導入しています。この制度により、全社を挙げてDX化に取り組み、DXが企業のカルチャーとなって新たなイノベーションを生み出し、結果として人材も育っていく、そのような仕組みを目指しています。

### 財務方針について

財務方針については、営業利益率8%以上、EBITDA100億円以上、ROA6%以上、ROE12%以上、自己資本比率35%以上を方針として掲げています。中計1年目である2022年3月期実績においては、営業利益率4.2%(前期比0.1pt増)、EBITDA64億6,600万円(同6,500万円増)、ROA3.4%(同0.7pt増)、ROE5.2%(同0.5pt増)、自己資本比率31.8%(同0.5pt減)となりました。一部の指標が悪化しており、現段階で数値は達成していませんが、概ねの指標は改善されており、中計最終年度である2024年3月期には達成できるものと見込んでいます。

ほかにも、収益向上へと結びつけていくために、投資がどれだけ利益を生み出しているかを意識した経営に変えていくことを目的に、ROI(投資利益率)、ROIC(投資資本利益率)の考え方を社内に浸透させていくことから取り組んでいきます。

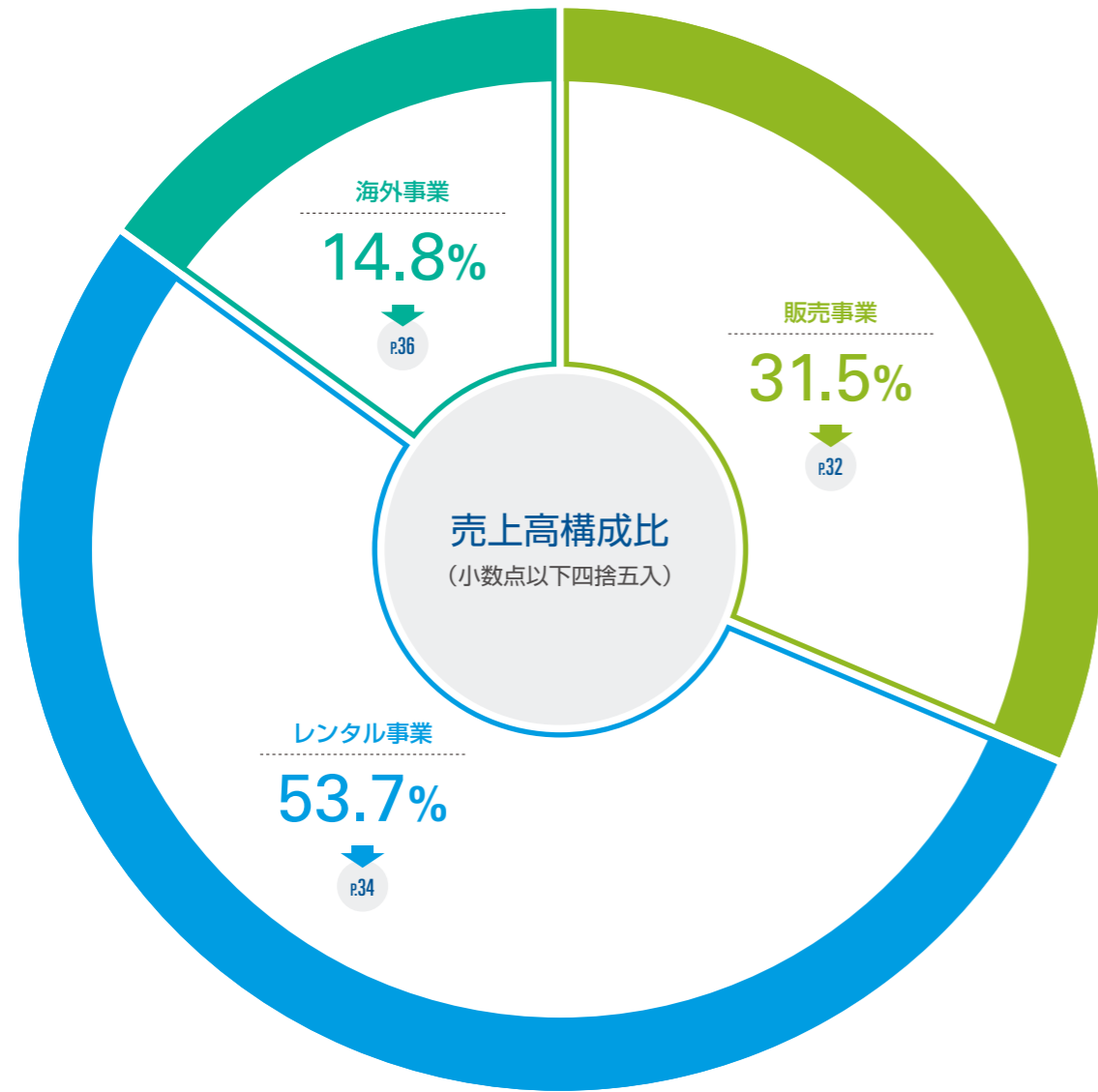
### 株主還元方針について

株主の皆様には、これまで同様に、安定配当を継続しながら、積極的な投資によって企業価値を高め、市場からの評価を株価に反映させていくことで、還元を図っていきたく考えています。そのためにも、成長性を実感していただけるよう、株主の皆様をはじめ投資家とのコミュニケーションに努めていきます。首尾一貫したタカミヤの考えをご理解いただき、中長期の視点で応援していただければ幸いです。

今中計は、従来のフロー型ビジネスモデルからストック型ビジネスモデルへの転換をどのように構築するかを示す道標だと位置づけています。また、中計2年目を迎え、これまでの取り組みをいかに最終年度につなげるかということが重要だとも考えています。最終年度で目標を達成し、トランスフォームによる新たな価値創造に邁進する当社に、ぜひご期待ください。



# 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。

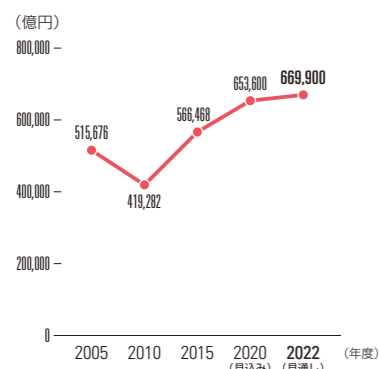
### G-Castle



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。

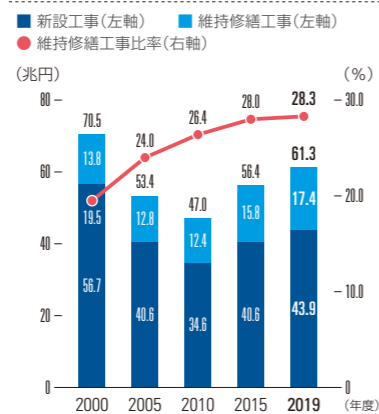
### 市場環境

#### 建設投資額



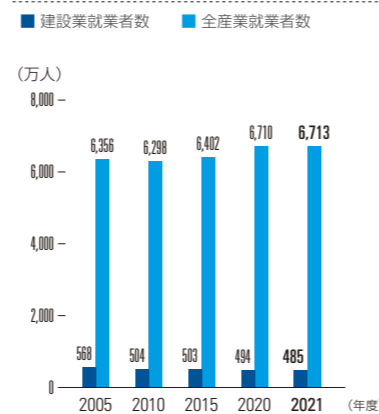
参考：令和3年度(2021年度)建設投資見通し  
国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室

#### 維持修繕工事



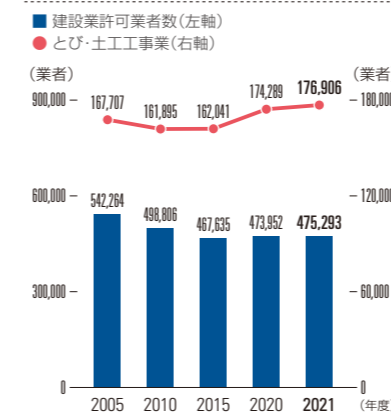
参考：「建設業ハンドブック2021」  
一般社団法人 日本建設業連合会

#### 建設業就業者数



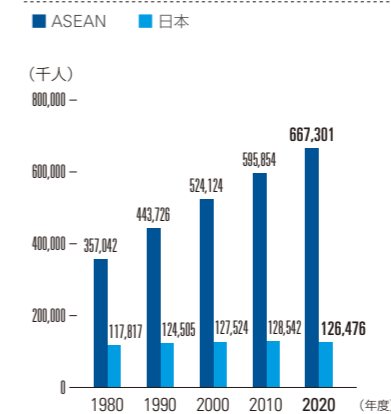
参考：「労働力調査」総務省統計局

#### 建設業許可業者数



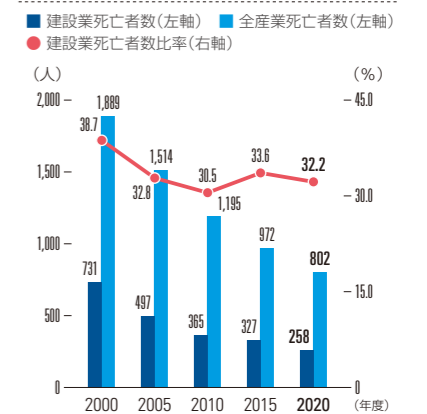
参考：「建設業許可業者数調査の結果について」  
建設業許可業者の現況(令和4年3月末現在) - 国土交通省

#### 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。



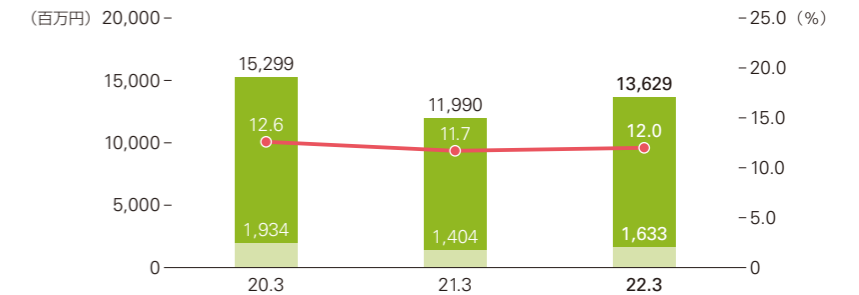
## 2022年3月期の実績

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

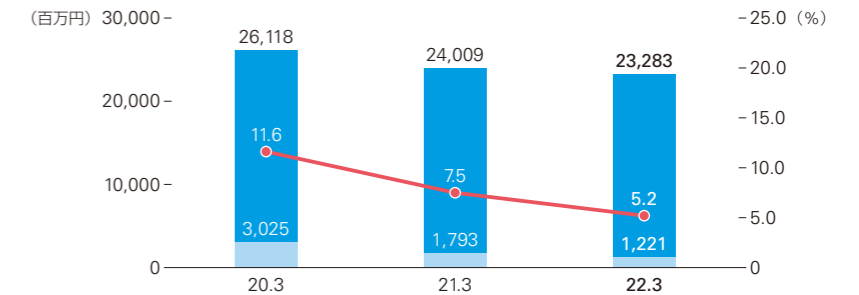
## 2022年3月期の実績

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

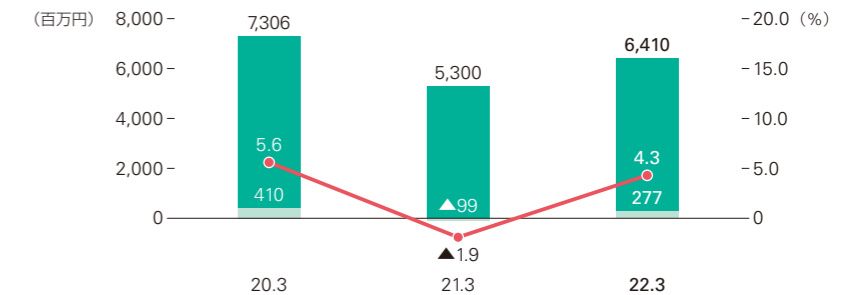
- 新型コロナウイルス感染症の影響
- ロシア・ウクライナ情勢の影響
- インフレ
- 現地の法律(税法、会計関連)
- 治安、政治情勢
- 政治的な関係

### 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行っ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、社内在り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く、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。

# 人材

## 人材に対する基本的な考え方

当社は、社是である「愛」のもと「人材が企業力の本質である」という人本主義を経営哲学として掲げ、人材は極めて重要な資産と認識し、持続的な企業価値向上を実現するための源泉と考えております。従業員一人ひとりが高いモチベーションを維持し、向上心を持って高い目標にチャレンジすることで、企業の持続的成長が実現可能となります。そのために企業は、従業員が高いパフォーマンスを発揮できるよう個々の能力やキャリア開発の場を提供し、自己実現をサポートする様々な支援をすること、そして公正で納得性の高い人事制度、処遇を整備していくことが基本であると考えています。

## ダイバーシティへの取り組み

多様な人材を登用することで、経営における選択肢が広がり、成長とイノベーションの原動力となります。経営環境の変化が著しい現代社会においては、多様性を尊重し、多種多様な考え方や個性を受け入れ、そこから生まれる柔軟な発想によって、永続的な企業価値向上が実現できると考えています。

## 多様な働き方の実現

DX(デジタルトランスフォーメーション)を掲げ、IT環境の整備を進めていることもあり、社員は多様な働き方を実現しています。リモートワークに関しては事務職や技術積算チームだけではなく、子育てなどのライフステージを迎える社員などが実践しています。その他にも営業職の直行直帰の推進、フレックスタイム制の試験的実施を行っており、社員が自身に合った働き方を選択できるように取り組んでいます。しかし、多様な働き方を実現するにあたって、見つかった課題もあります。今後は、DXをさらに進め、業務を改革推進していきます。ま

た、働く場所や時間を問わずにビジョンを共有でき、成果を測定できるコミュニケーションツールやプラットフォームの導入も進めていきます。

社員への評価の在り方については、時間管理や業務をいかに真面目に遂行したかではなく、「働きたい」と考える社員の後押しができるように、効率アップや生産性向上など成果を評価することにウエイトを置いた制度への移行を進めています。働き方改革が急速に進んでいる現在は、従来の常識を覆す絶好のチャンスでもあり、当社においても、試行錯誤しながら、社員が自ら選択し成果の出せる働き方改革を推進していきます。

### Topics

#### オフィス改革 名古屋支店リニューアル

～最先端オフィスで働き方改革・オフィスをコミュニケーションの場へ～

新型コロナウイルス感染症の拡大以降、社会ではリモートワークが急速に普及し、当社でもリモートワークはもちろん、ペーパーレスやワークフロー化、業務フローや業務の進め方そのものについても見直しを図りました。しかしながら、リモートワークは通勤に関連する負担がなく、フレキシブルな勤務にも対応しやすい半面、業務上の相談やコミュニケーション不足、プライベートと仕事の切り替えの難しさや、自宅の滞在時間が大幅に増えるため環境変化がないなど、ストレスを感じる機会が増加するという課題が見つかり、オフィスの存在意義を問い直すきっかけになりました。オフィスには今まで以上にコミュニケーションのプラットフォームという機能が必要と考えています。

当社はコンセプトを「憩いの場」として名古屋支店をリニューアルしました。リモートワークで不足する

社員同士のコミュニケーションを活性化すべく、オープンスペースを80%、執務室を20%にとどめ、フリーアドレス制に加え、フレックスタイム制を導入し、働く場所と時間を固定する要因を排除しました。また、クラウドシステムの導入、さらに全国の拠点とリモートでつなげるようにモニターを複数台設置、距離にとられず、綿密なコミュニケーションが取れる工夫を施しています。また、個人の成果を可視化し、働き方が変わっても、正当に評価ができる環境をつくりました。カジュアルな意見交換ができるようにオープンスペースや和モダンな小上がりを設置し、従来の考え方にとられず、柔軟な発想が生まれるオフィスとなっています。



名古屋オフィス

## 社員のエンゲージメント向上の取り組み

企業目標の達成、経営戦略を実践していくためには、経営ビジョンを共有し、従業員自らが自主的に課題を見つけ、目標に対して課題解決しながら自発的に行動していくことが理想です。一方、従業員も目下の仕事をこなすだけでは、長期的なモチベーションの維持は困難です。当社では、経営と従業員の双方がWin-Winの関係となるよう、与え与えられる関係ではなく、お互いに理解、享受し合える高次元な関係構築(エンゲージメント)を目指しています。イントラネットやデジタルサイネージ、紙の社内報に加え、昨年度より従業員が経営状態や会社の方針などの社内情報への理解をリアルタイムで深めることができるように「Web社内報」を開設しています。また、各部署で社内セミナーを実施し、他部署へ向けて情報発信をしています。社員一人ひとりが自ら取り組むべき課題を策定し、その達成に向け、主体的に取り組んでいくための環境整備を進めています。

## 能力開発・自律型人材の育成

自律型人材の育成には、環境整備が必要であり、思考力を広げるための情報提供、チャレンジを躊躇しない風土、成果を実感できる評価制度、考えを生み出す引き出しとなる打ち手、自己研鑽を後押しする仕組みづくりに取り組んでいます。こうした取り組みにより一人ひとりの価値観とも相まって多様な発想が生まれることが期待でき、当社の考える多様性の尊重にもつながると考えています。

## 1on1ミーティング

当社では、2022年3月期より1on1ミーティング制度を導入しました。定期的な上司と部下のミーティング機会を設け、個人目標の設定と達成に向けたサポートの実施、定期的な進捗確認による生産性管理、管理職による職場マネジメント・人材育成への関与度を高めることを目指しています。将来のキャリアについて考え、話し合う機会をつくり、目標設定、進捗の確認、目標達成のためのサポート、評価のフィードバックなどを行い、公正で納得性の高い人事制度、処遇を整備しています。また、それ以外にも話し合いを希望するテーマ、課題や悩み、希望するキャリアなどを共有しています。

## 経営情報の見える化

当社においては、適時開示資料など企業が社会に対して開示する経営ビジョン実現のために実際に何が進められているのかを知るための情報開示を進めています。生きた企業を知るために、今後、戦略の実践、経営課題を解決する各種プロジェクトの進捗を開示していきます。経営ビジョンが実現される過程を共有することで、経営の考えが伝わり、疑問や意見が生まれ、それが自分事として考えるきっかけともなり、自主的に経営参加する人材が生まれてきます。

## スターキャリア制度

自発・自律的なキャリア形成の推進を目的とした、JOBローテーション制度です。転勤を伴わない専任事務職を対象としており、繁忙期には経験部署に戻って勤務することを前提として、調整がつけば希望部署への異動が可能となり、異動先で一定期間を経てスキルが認定されれば、手当てが支給されます。これまで専任事務職であった女性社員が、希望することで活躍の場を広げることができます。社員が自身のキャリアプランやライフプランに合わせて、勤務の形態や場所、職種コースなどを自由に選択できるように、社員の新たな挑戦を後押しします。

## 海外人材の育成

海外事業を成長させるうえでも、人材育成は大きな力となります。ローカル企業とのコミュニケーションには、語学力に加え、事業への理解から経営全般まで多くの知識が必要です。さらに、海外展開のスピード化には、海外でのM&Aや有力企業とのアライアンスが必要となることから、企業買収後に現地スタッフと意思疎通し、管理体制を精緻化するマネジメントスキルも不可欠です。そのため、新入社員の段階からOJTを通じた実践的なスキル向上を図っています。様々な能力を身につけられるよう、また失敗を恐れず主体性を持って挑戦できるようチャレンジの機会を多く設けています。

## 持株会奨励金制度

当社では、2021年4月より従業員持株会における当社株式の購入奨励金を従来の5%から10%に引き上げました。当社では、従業員持株会への加入で従業員の資産形成をサポートするとともに、当社株式の保有を通じてオーナーシップの向上を図っています。

従業員と企業がベクトルを同じくすることは、個人の価値観の尊重と企業価値向上の双方にとって重要なことです。当社は、企業の成果が従業員の幸福感につながるよう、各種施策を推進しています。

## 環境

### 基本的な考え方

創業当時、日本の建設現場で使用される足場のほとんどが木製でした。「数回使用すれば廃棄される木製足場を何とかできないか」との想いからレンタル事業構想が立ち上がり、海外から鉄製の足場が輸入されたことをきっかけに当社レンタル事業はスタートしました。限りある資源の有効活用、持続可能な社会の実現への想いが、当社グループの根底に流れています。

### 事業を通じた環境への貢献

#### 「Iqシステム」

#### 積載運搬効率が高く、

#### 温室効果ガスの排出量を削減する次世代足場

従来の足場と比較して、一階層の高さが20cm高いため、必要な部材数を減少させることができます。支柱の素材には軽量高張力鋼管を使用しており、一本当たりで最大2kgの重量低減が可能です。また、収納面積の50%の省スペース化を実現しており、トラックへの積載容量が大幅に増えます。運搬車両の台数を約30%減らすことができ、温室効果ガスの排出量の削減に寄与しております。

#### 「POGERO」

#### 持続可能な未来を創るソーラーカーポート

再生エネルギーの導入が進み、自社の敷地内や建物の屋根に太陽光発電システムを導入して自家消費電力として活用する企業が多く見られるようになりました。一方で、敷地面積や既設建物の構造の都合で、太陽光発電システムを設置することが困難なケースもあります。当社の「POGERO」は、太陽光発電機能を併せ持つカーポートで、敷地内の駐車スペースを有効活用できます。また、溶融亜鉛メッキ鋼材の採用、風速38m/s、積雪99cmに耐える安心長寿命設計で、納入実績は1,000kw

### 環境に配慮した事業活動

#### ゴミの排出抑制・再生エネルギーの段階的な活用

当社の群馬工場では、生産過程で発生した端材や研磨クズのリサイクルおよび排出抑制に努めています。使用電力には、自家消費の太陽光発電システムを取り入れ、再生可能エネルギーの活用に取り組んでいます。

#### 太陽光発電を蓄電、電動フォークリフトに利用

当社の工場や機材供給拠点では、一部で化石燃料に頼らない電動フォークリフトを導入しています。重量物の運搬頻度が高いことから、すべてのフォークリフトの動力を電動にすることは難しいのですが、CO<sub>2</sub>排出量削減

を突破しています。低炭素社会の実現、BCP対策に向けた企業の再生エネルギー導入計画をサポートします。

#### 「タイガーダム」

#### 台風や集中豪雨による浸水被害を最小限に防ぐ

近年、大型台風の発生に加え線状降水帯の発生によるゲリラ豪雨が頻発しています。それに伴う土砂災害や浸水が甚大な被害をもたらしており、従来の土嚢(どのお)では、浸水対策を講じることが難しくなっています。当社が提供する土嚢にかわる、水嚢(すいのお)型簡易膨張ダムシステム「タイガーダム」は、チューブに水を注入するだけで、高さ約45cm、長さ15mの簡易的な堤防を少人数、短時間で形成することができます。また、商品をつなぎ合わせ、積み重ねることで、長さや高さを自由に設定可能で、広範囲を水害から守ることができ、使用後は水を抜いて折りたたむだけで、撤去作業も簡単。繰り返し使用できる環境にやさしい商品です。



に努めています。今後、太陽光発電により、蓄電した電力を電動フォークリフト等に利用する取り組みを進めていきます。

#### ペーパーレス化

当社では、DXを推進するとともに、ペーパーレス化も進めています。業務フローを見直し、使用されている書類をデータ化することで、環境負荷の低減、印刷コストの削減、また情報共有のスピードを高めています。2021年度は2020年度と比較して、紙の使用量が60万枚減少しています。

## 製品の安全

### 基本的な考え方

モノづくりの現場において、「品質第一」は基本となる考え方です。当社の主力製品である建設用足場は、ビル・マンションなどの建物、交通インフラの建設、維持補修など、社会生活の基盤となる重要な工事を支えています。当社の製品の品質を保つことで、安全な施工に寄与し、ひいては社会生活の基盤を支えているという想いで、日々品質の作りこみを行っています。

### 安全性向上に向けた取り組み

#### 独自の品質管理基準

レンタル事業で供給する仮設機材は、業界で定められた一定の品質管理基準があります。当社は、業界基準に準じるだけでなく、独自のもう一段上の厳しい品質管理基準を採用し、運用しています。また、第三者機関による性能試験も定期的に行い、製品に関するトラブルの発生を未然に防止することを目標に仮設機材の品質管理に努め、常にお客様に安心、安全な機材の供給を行っています。

#### 安全施工の徹底

当社は、現場における「安全」も製品の品質と同じく重

要な品質の一つと考えています。当社が担当する足場施工現場においては、当社の安全管理指標を掲げ、徹底した安全管理に基づいて「事故ゼロ」を目標に質の高い施工を提供しています。



また、安全意識向上のため、当社従業員はもちろん、顧客に対して座学での安全講習や安全体感訓練、施工実習など各種研修を行っています。Takamiya Lab. WestではVRやARと実製品を組み合わせでの研修が可能となっています。

## お客様からの信頼

### 基本的な考え方

当社にとって、お客様からの信頼に応えることは、最も重要なテーマです。安全面や効率化、建設DXへの対応など、お客様のニーズは、日に日に高度化しています。これらニーズに対応するため、当社は事業基盤であるプラットフォームからサービスを提供しています。プラットフォームをブラッシュアップし続け、お客様からの信頼に応え、選ばれる唯一の企業を目指しています。

### 信頼獲得の取り組み

#### お客様と一緒に製品化

当社には、日々、製品やサービスに関するお問い合わせが寄せられています。営業部門を通じて寄せられた声は、社内関係各部署で共有し、当社の製品・サービスのブラッシュアップに活かしています。その一つに製品開発や製品改良に関するご依頼、ご相談があります。お客様のご要望を形にするため、営業部門は、お客様が開発を望む背景から、製品に求める重要なポイント、希望価格などを細かく伺い開発部門と共有し、設計に反映します。開発部門も参加し、幾度となくお客様とも協議をして、製品化を目指します。その過程において、保管や取り扱いのしやすさ、運搬時の荷姿、量産してレンタル品とし

ての提供など、お客様への提案も並行して行っています。

#### 機材管理のモニタリング

Takamiya Lab. Westではトラックスケールを導入して、入退場時の出荷返納データを管理し、積み荷の間違いを低減しています。また、一般的な機材供給拠点より、大幅に多くの台数のカメラを設置し、管理、検収・整備のエビデンスを蓄積し、人為的ミスを起こさないために、課題分析やデータ分析を行い、信頼性を高めています。



## 社外取締役メッセージ



酒谷 佳弘

取締役 監査等委員



上甲 悌二

取締役 監査等委員



加藤 幸江

取締役 監査等委員

### 攻めと守りの両軸で ガバナンスを 進化させていく

当社では社長のリーダーシップのもと、Takamiya Lab. Westを中心とした「プラットフォームビジネス」の展開、DX(デジタルトランスフォーメーション)に向けての積極的な投資など、進取の精神に基づいた積極的な事業運営が行われ、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ろうとしています。

このような環境下では、いわゆる「攻めのガバナンス」の体制をしっかり構築することが重要だと認識しています。そのためには、新規事業等の十分な理解、意思決定についての透明性・公正性担保の仕組みづくり、社外の視点での積極的な発言などを通じ、社外取締役としての責務を果たしていきたいと考えています。一方、「守りのガバナンス」では、内部統制システムの適正な構築と運用が最重要と考えており、できる限り事前監視型の監査を行っていきたくと考えています。

### 企業に求められる コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスという用語は、極めて広義な概念であるものと考えています。企業に対し、コーポレート・ガバナンスが要請され、企業経営の重要な一要素といわれて、相当期間が経過しておりますが、その対応については、いまだ、どの企業も暗中模索であるものといえます。また、企業の不祥事が連日のように報道されるなど、必ずしもコーポレート・ガバナンスがすべての企業に浸透しているとは評価できません。

タカミヤにおいても、今般、監査等委員会設置会社に移行することによって、よりガバナンスを強化し、企業価値を高めていきたいと志向しているものでありますが、その形式的な組織論だけでなく、実体が伴った体制構築が課題であるものと認識しております。われわれ監査等委員としても、その実体が伴う体制構築ができるよう活動していきたいと考えております。

### 監査等委員としての 立場からタカミヤの 持続的成長に貢献していく

近年は、社外役員に対して「社外」であるが故の監査の合理性、適切性、実効性が期待されています。監査等委員会が行う「取締役の職務執行の監査」は内部統制システムが構築されていることが前提です。まずは当社の内部統制システムはどのようなものか、それは十分機能しているかという観点から当社の組織を見ていきたいと考えています。

新型コロナウイルス感染症の拡大により、企業も多くの点で変化を余儀なくされました。監査についても例外ではありません。監査の方法は実査が主流でしたが、現在はリモートによる監査が多用されています。しかし、監査業務にとっては直接現場を見て担当者と意見を交換し、資料などを直接確認することが大切だと考えます。

当社が持続的な成長を遂げる一助となるように、取締役がその責務の自覚のもと適切に職務を執行しているかなどを監査し、監査等委員としての職務を遂行していきたいと考えています。

## 役員一覧(2022年10月1日現在)

### 取締役



高宮 一雅

代表取締役会長 兼 社長  
機材管理本部・海外事業本部・開発本部 管掌



高宮 章好

代表取締役副社長  
Takamiya Lab. 本部長  
機材管理本部・海外事業本部・開発本部 管掌



安部 努

取締役 専務執行役員



安田 秀樹

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



向山 雄樹

取締役 執行役員  
製造本部長  
グローバル調達本部長  
Takamiya Lab. 副本部長



辰見 知哉

取締役 執行役員  
経営管理本部長  
Takamiya Lab. 副本部長



川上 和伯

取締役 執行役員  
営業本部長  
Takamiya Lab. 副本部長



下川 浩司

取締役  
(重要な兼務の状況)  
税理士法人 下川&パートナーズ  
代表社員



古市 徳

取締役

### 監査等委員



清水 靖

取締役 常勤監査等委員



酒谷 佳弘

取締役 監査等委員  
(重要な兼務の状況)  
ジャパン・マネジメント・コンサル  
ティング(株)代表取締役



上甲 悌二

取締役 監査等委員  
(重要な兼務の状況)  
弁護士法人 淀屋橋・山上合同  
代表社員



加藤 幸江

取締役 監査等委員  
(重要な兼務の状況)  
弁護士法人 中央総合法律事務所  
代表社員

(注) 下川浩司氏および古市徳氏は社外取締役です。また、酒谷佳弘氏および上甲悌二氏および加藤幸江氏は社外取締役(監査等委員)です。当社は、この5名を株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、同取引所に届け出ております。

### 執行役員

庄崎 貴弘

上席執行役員  
営業本部  
営業企画室長 兼 技術部長

榎野 隆史

上席執行役員  
製造本部  
グローバル生産管理部長

山下 英彦

執行役員  
営業本部  
販売部長

南雲 隆司

執行役員  
開発本部長 兼  
Takamiya Lab. 副本部長・  
技術研究所準備室長

大和 光徳

執行役員  
機材管理本部長 兼  
Takamiya Lab. 副本部長  
機材運営部長・機材購買部長

青木 哲也

執行役員  
営業本部 西日本統括部長 兼  
大阪支店長  
事業開発部 管掌

江田 宏

執行役員  
製造本部長付部長 兼  
ベトナム工場長

植田 真史

執行役員  
製造本部  
グローバル品質保証部長

川畑 貴史

執行役員  
経営戦略本部  
経営企画室長 兼 広報・IR室長

相原 栄三

執行役員  
経営管理本部  
人事部長

# コーポレート・ガバナンス

**基本的な考え方**

当社グループは、株主・投資家の皆様をはじめとする各ステークホルダーに対して、コンプライアンスの徹底、経営の透明性と効率性を確保し、企業価値の最大化を図ることがコーポレート・ガバナンスの基本と考えております。安全で付加価値の高い仮設機材の安定供給を基本軸として、クオリティの高い企業活動を進め、当社グループのみの発展ではなくユーザーと業界全体の利益のため、業界の地位向上にむけた取り組みにも力を入れております。一般の皆様、投資家の皆様にも明確に優良と認知される仮設機材業界を構築し、透明性の高い事業環境の中で持続的な発展を目指してまいります。

## 当社のコーポレート・ガバナンスの体制

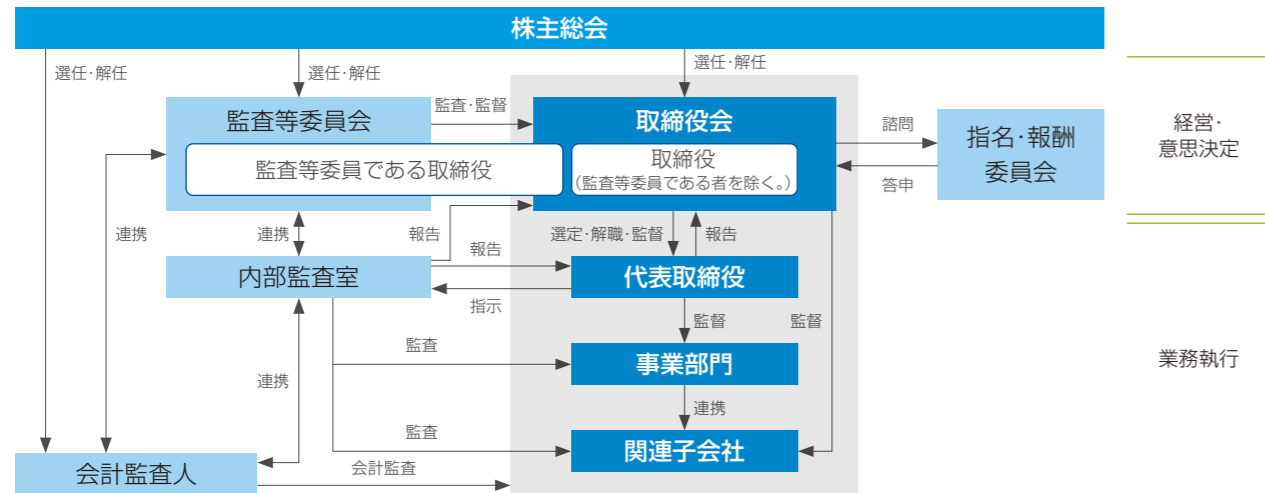
当社は、取締役会の監督機能の強化と透明性の高い経営を実現し、国内外のステークホルダーの皆様の期待に、より適格に応えうる体制を構築することを目的として、2022年6月23日開催の第54回定時株主総会において必要な定款変更についてご承認いただき、監査等委員会設置会社に移行いたしました。取締役会による戦略指導や経営の監視、監査等委員会による取締役会およびその他重要な会議への出席と意見の発信等を通じ、取締役の職務遂行を監査する体制をとっております。経営上の重要事項の意思決定は取締役会が行い、取締役の職務執行を監督しております。また、社外取締役の起用により多角的な視点を取り入れ、重要な意思決定を行える仕組みを

構築するとともに、社外取締役による客観的立場からの当社の経営に対する適切な監督を実施しております。

さらに、執行役員制度を導入し、会社法上の取締役とは別に執行役員を選任しております。これにより、取締役会において決定した業務執行を、迅速かつ効率的に実行することが可能であると考えております。

当社の取締役会は、現在、取締役13名で構成されており、優れた人格、見識、能力および豊富な経験とともに高い倫理観を有しており、経営、営業、技術、海外、財務・会計、法律等の専門性、異なるバックグラウンドや経験等を考慮した人員となっております。また、今後は、女性の取締役選任等、多様性を重視した人材の確保が課題であると認識しております。

コーポレート・ガバナンス体制図(2022年6月23日現在)



## 取締役会

※1 独立役員 ※2 2022年6月23日に監査等委員会設置会社へ移行しました。

**取締役会人数 13名(うち社外取締役 5名)**

取締役会 開催回数  
定例 17回 / 臨時 5回

取締役会 出席率※2  
取締役出席率 98% 監査役出席率 95%

議長代表取締役会長兼社長高宮一雅と取締役6名、社外取締役2名、監査等委員である取締役4名の計13名で構成され、機動的な経営を確立するために「監査等委員でない取締役は任期を1年」にしております。月1回の定例取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会を開催し、法令で定められた事項や経営に関する重要事項を決定するとともに、業務執行の監視を逐次行っております。

## 監査等委員会

※1 独立役員 ※2 2022年6月23日に監査等委員会設置会社へ移行しました。

**監査等委員会人数 4名(うち監査等委員である社外取締役 3名)**



監査役会 開催回数	監査役会 出席率※2
定例 14回 / 臨時 1回	監査役出席率 97%

監査等委員会は、常勤監査等委員1名と非常勤監査等委員3名の4名で構成され、原則月1回開催しています。監査等委員会が定めた方針に従い、取締役会等の重要な会議への出席や重要書類の閲覧、業務、財産状況の調査等を通じて取締役の業務遂行の監査・監督を行っております。

## 指名・報酬委員会

当社は、取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化するため、取締役会の諮問機関として、2021年4月21日付にて指名・報酬委員会を設置し、経営陣幹部および取締役の指名と報酬に関する事項について答申を受けております。同委員会は、社外取締役2名、監査等委員である社外取締役2名、社内取締役2名の計6名で構成

されており、委員長は社外取締役が務めております。また、社外取締役および監査等委員である社外取締役からは、経営陣幹部および取締役の指名と報酬に関する事項以外についても、独立かつ客観的立場から忌憚のない意見、助言および指摘を受けており、取締役会の透明性・客観性を担保できていると考えております。

## 取締役・監査等委員の状況(2022年6月23日現在。出席回数および出席率については2022年3月期)

### 取締役の体制

氏名	取締役会 出席回数 / 出席率	専門性
高宮 一雅	17回 / 100%	経営
高宮 章好	17回 / 100%	経営、営業
安部 努	17回 / 100%	営業
安田 秀樹	17回 / 100%	財務、会計
向山 雄樹	17回 / 100%	海外、経営、新規事業
辰見 知哉	11回 / 85%	財務、会計
下川 浩司	17回 / 100%	税務、会計
古市 徳	17回 / 100%	金融、財務、経営
川上 和伯	※2022年6月就任	営業

### 監査等委員の体制

氏名	取締役会 出席回数 / 出席率	監査役会 出席回数 / 出席率
清水 靖	17回 / 100%	14回 / 100%
酒谷 佳弘	17回 / 100%	14回 / 100%
上甲 倂二	13回 / 76%	12回 / 86%
加藤 幸江	※2022年6月就任	※2022年6月就任

## 取締役および監査等委員である取締役選任における基準

取締役候補者、監査等委員である取締役候補者の選任は、各候補者の経歴、実績、知識、経験、能力等のバランスを総合的に勘案し、「役員職制規程」「指名・報酬委員会規程」等の関連規程に基づき、指名・報酬委員会へ諮問・答申を受けたうえで取締役会にて決定しております。

なお、監査等委員である取締役候補者の指名にあたっては、事前に監査等委員会の同意を得ることとしております。

### 〈選任基準〉

#### 1. 取締役(監査等委員である取締役を除く。)

取締役候補者は、人格・識見に優れ、当社および当社グループの成長と企業価値向上に資する人材であることを基本要件とし、各事業分野における高い知見と判断力を有

する者としております。社外取締役候補者につきましては、税務・会計・法律または経営等のいずれかの分野における高い専門性を有し、多様なバックグラウンドを背景に、社外の客観的な視点からの意見を積極的に発言できる者としております。

#### 2. 監査等委員

監査等委員候補者は、高い倫理観を持ち、客観的かつ公平・公正な判断力を有していることを基本要件とし、監査等委員である取締役としての適切な経験および能力ならびに税務、会計、法律または経営等のいずれかの分野における高い専門性を有する者としております。社外取締役候補者につきましては、前記の基本要件に加え、独立性に問題がないことを条件としております。

なお、解任にあたっては役員が上記の選任基準から逸脱する状況に置かれ、かつ客観的に解任が相当と判断される場合には、取締役会にて十分審議を尽くし、指名・報酬委員会へ諮問、答申を受けたうえで決議することといたします。



## サクセッションプラン

当社は、現時点で最高経営責任者等の後継者に関する具体的な計画は有しておりませんが、後継者のプランニングにつきましては、経営の重要課題と認識しており、経営陣(取締役および執行役員)をその候補者として育成しております。引き続き取締役会およびその諮問機関であり、2021年4月21日付にて設置した指名・報酬委員会において後継者計画の適切な運用・監督の在り方について、建設的な議論を重ねてまいります。

## 取締役会実効性評価

当社は、2022年3月期における取締役会の実効性評価として、各取締役に取締役会の実効性評価に関するアンケートを実施し、取締役会の構成および運営、経営戦略の決定や監督機能における取締役会の役割などについて分析および評価を実施しております。

2022年3月期においては、後継者育成計画についての議論や取締役のトレーニングを一層充実させる必要があるとの意見が出るなど改善点はあるものの、取締役会としては実効性が概ね確保できていると評価いたしました。また、今後はこれらの分析・評価を踏まえて、取締役会の実効性をさらに高める取り組みを進めてまいります。

## 取締役・監査等委員の報酬等

### 取締役・監査等委員の報酬制度

当社は役員の報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針を定めており、その内容は、職位別の「固定報酬」、単年度業績に連動した短期インセンティブとしての「業績連動報酬(賞与)」、中長期的なインセンティブとして位置づける「株式報酬型ストックオプション」により構成されております。株主利益に立脚した評価の徹底を通じ、当社グループ全体の長期継続的な成長性、ならびに企業価値の向上を図っております。ただし、社外役員の報酬はその役割と独立性の観点から基本報酬のみとしております。

短期の業績連動報酬である賞与は、単年での連結営業利益目標を達成した場合に株主総会で決議された取締役の報酬総額の限度内において、また、中長期のインセンティブである株式報酬型ストックオプションは、株主総会で決議されたストックオプション報酬総額の限度内において、当社規程の職位係数に基づき算出した付与案を、それぞれ指名・報酬委員会へ諮問、答申を受けたうえで取締役会に諮り、決定・付与しております。

2022年3月期における当社の取締役および監査役に対する役員報酬の額は以下のとおりです。

役員区分	報酬額の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	中長期インセンティブ (ストックオプション)	
取締役(社外取締役を除く)	272	241	—	30	7
監査役(社外監査役を除く)	9	9	—	—	1
社外役員	14	14	—	—	4

(注)  
 1. 連結子会社の役員を兼職するものについて、連結子会社よりの役員報酬は含めておりません。  
 2. 取締役の報酬限度額は、2017年6月28日開催の第49回定時株主総会において年額500百万円以内(ただし、使用人分給与は含まない。)と決議いただいております。(当該定めに係る役員の員数：10名)  
 また、別枠で2021年6月24日開催の第53回定時株主総会においてストックオプション報酬額として年額150百万円以内と決議いただいております。(当該定めに係る役員の員数：6名)  
 3. 監査役の報酬限度額は、1994年5月18日開催の第25回定時株主総会において年額50百万円以内と決議しております。(当該定めに係る役員の員数：3名)  
 4. 上記には2021年6月24日に退任した取締役1名の報酬が含まれております。

## 監査報酬の内容等

2022年3月期における監査公認会計士等に対する報酬は以下のとおりです。

区分	前連結会計年度		当連結会計年度	
	監査証明業務に基づく報酬 (百万円)	非監査業務に基づく報酬 (百万円)	監査証明業務に基づく報酬 (百万円)	非監査業務に基づく報酬 (百万円)
提出会社	35	—	32	—
連結子会社	—	—	—	—
計	35	—	32	—

2022年3月期における監査公認会計士等と同一のネットワーク(EY(アーンスト・アンド・ヤング))に属する組織に対する報酬は以下のとおりです。

区分	前連結会計年度		当連結会計年度	
	監査証明業務に基づく報酬 (百万円)	非監査業務に基づく報酬 (百万円)	監査証明業務に基づく報酬 (百万円)	非監査業務に基づく報酬 (百万円)
提出会社	—	0	—	0
連結子会社	5	1	5	1
計	5	1	5	1

当社における非監査業務の内容は、税務コンサルティングです。また、連結子会社における非監査業務の内容は、税務申告書の作成および税務コンサルティング等です。

## 株主、投資家とのコミュニケーション

当社は、広報・IR室をIR担当部署とし、IR事務連絡責任者である経営戦略本部長を担当窓口として定めているほか、総務部、経理部、法務・コンプライアンス室等関連部署とともに情報共有、開示資料作成等に取り組んでおります。株主および投資家との対話の機会として、株

主総会をはじめ、会社説明会、決算説明会等を随時開催するほか、当社ホームページの充実等を実施し、当社の事業に対する理解の促進に努めております。また、決算説明会の動画と資料(和文・英文)を一般公開しているほか、招集通知(和文・英文)のインターネット開示や個人投資家向けの説明会の充実などを進めています。

個人投資家向け	アナリスト・機関投資家向け	IRサイト
<b>個人投資家向け説明会</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>2021年2月3日 オンライン(日本投資環境研究所主催)</li> <li>2022年3月12日 オンライン(ラジオNIKKEI&amp;プロネクサス主催)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>決算説明動画配信：年2回(期末・第2四半期)</li> <li>個別ミーティング：オンライン実施</li> </ul>	<b>日本語IRページ</b> <a href="https://www.takamiya.co/ir/">https://www.takamiya.co/ir/</a> <b>英語IRページ</b> <a href="https://www.takamiya.co/en/ir/">https://www.takamiya.co/en/ir/</a>
担当役員等がスピーカーとなる説明会やオンライン説明会を実施しています。開催日時は、当社ウェブサイト等にてご案内しております。	年に2回、決算説明動画を配信しています。会長兼社長ならびに担当役員より決算内容と業績予想についてご説明しています。資料および動画は、当社IRサイトにてご覧いただけます。	当社ウェブサイト内にIR・投資家情報ページを設け、決算短信等の適時開示情報および決算説明資料、統合報告書、ヒストリカルデータ等の投資家向け情報を掲載しております。

## リスク管理、内部統制およびコンプライアンス

当社グループは、リスクマネジメント基本規程に基本方針と、リスクマネジメントに関する基本的事項を定めております。また、事業を取り巻く様々なリスクに対して的確な管理および実践のために、法務・コンプライアンス室を事務局とするリスク・コンプライアンス委員会を設置し、全社的なリスクマネジメント推進に関わる課題と対応策を協議しております。

内部統制につきましては、社内規程等の整備により職務分掌の明確化を図り、各部門間の内部牽制が機能する仕組みを構築しております。また、取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体

制その他会社の業務の適正を確保するための体制については、内部統制基本方針および財務報告基本方針として定めております。

コンプライアンス体制につきましては、コンプライアンスマニュアルに遵守基準と行動規範を定めております。リスク・コンプライアンス委員会で、法令遵守に向けた社内での具体的な取り組みについて協議し、社内の法的な諸問題を早期に把握し、法令遵守に関する意識の向上、浸透について一層の強化を図っております。また、必要の都度、顧問弁護士から日常業務や経営判断についての助言と指導を受けております。

## 11年財務サマリー

3月31日に終了する会計年度	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
会計年度:(百万円)											
売上高	23,201	28,113	32,443	34,261	34,350	36,763	36,114	42,182	46,065	38,812	39,800
営業利益	1,037	1,605	3,051	3,098	2,983	2,429	1,690	2,713	3,703	1,586	1,682
売上高営業利益率:(%)	4.5	5.7	9.4	9.0	8.7	6.6	4.7	6.4	8.0	4.1	4.2
経常利益	1,080	1,553	3,006	3,325	2,731	2,337	1,610	2,662	3,541	1,569	1,954
当期純利益	755	807	1,768	2,070	2,153	1,516	1,252	1,637	2,370	857	965
賃貸資産投資額	3,687	2,850	2,381	5,577	7,227	5,447	3,757	2,467	2,768	2,091	2,523
減価償却費	3,088	3,280	3,369	3,649	4,137	4,502	4,662	4,777	4,804	4,815	4,784
研究開発費	47	50	45	88	74	81	64	62	88	84	97
EBITDA	4,126	4,886	6,421	6,747	7,120	6,932	6,353	7,491	8,508	6,402	6,466
営業キャッシュ・フロー	669	1,575	2,839	(1,620)	(1,081)	1,163	1,714	3,653	3,771	5,035	4,294
投資キャッシュ・フロー	(539)	(812)	(1,239)	(1,563)	(1,736)	(1,093)	(1,909)	(1,728)	(3,836)	(1,382)	(2,979)
財務キャッシュ・フロー	(39)	(779)	(715)	2,927	2,844	879	(222)	(1,243)	1,590	(2,873)	(588)
現金及び現金同等物の期末残高	3,100	3,076	3,979	4,233	4,242	5,187	4,750	5,414	6,922	7,712	8,516
総資産	32,472	33,987	37,245	43,520	50,091	52,760	52,813	54,414	59,282	56,454	59,081
自己資本	6,271	6,947	9,514	11,453	11,766	12,338	13,190	14,170	18,054	18,253	18,773
有利子負債	19,534	19,384	18,694	21,635	26,636	29,287	29,497	29,124	29,633	27,620	28,209
純有利子負債	16,434	16,308	14,715	17,402	22,394	24,100	24,747	23,710	22,711	19,908	19,693
ROA:(%) <sup>*1</sup>	3.5	4.7	8.4	8.2	5.8	4.5	3.1	5.0	6.2	2.7	3.4
ROE:(%) <sup>*2</sup>	12.7	12.2	21.5	19.8	18.5	12.6	9.8	12.0	14.7	4.7	5.2
売上高当期純利益率:(%)	3.3	2.9	5.4	6.0	6.3	4.1	3.5	3.9	5.1	2.2	2.4
総資産回転率:(回)	0.7	0.8	0.9	0.8	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7
財務レバレッジ:(倍)	5.2	4.9	3.9	3.8	4.3	4.3	4.0	3.8	3.5	3.2	3.1

\*1 ROA = (経常利益 / 期首期末平均総資産) × 100  
 \*2 ROE = (当期純利益 / 期首期末平均株主資本) × 100

\*括弧の数値は、マイナスを意味しています。

# 会社情報

## 会社概要 (2022年3月31日現在)

商号	株式会社タカミヤ
会社設立	1969年6月21日
本社所在地	〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーB27階

資本金	10億5,214万円
代表者	代表取締役会長 兼 社長 高宮 一雅
従業員数	連結 1,222名 単体 722名

## 株式情報 (2022年3月31日現在)

### 株式の状況

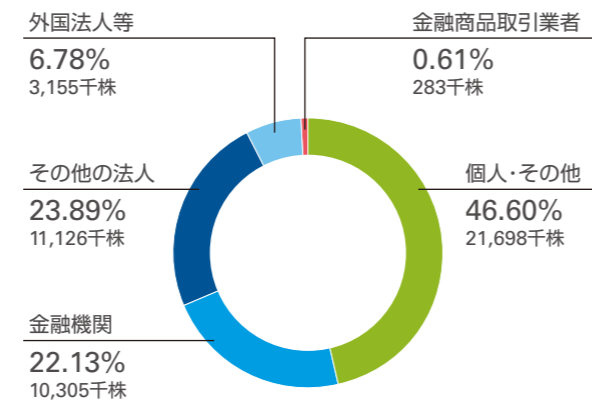
発行可能株式総数	144,000,000株
発行済株式総数	46,585,600株
株主数	4,052名

### 大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
有限会社タカミヤ	7,443	15.98
高宮東実	5,356	11.50
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,859	8.29
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,061	6.57
タカミヤ従業員持株会	1,705	3.66
高宮豊治	1,678	3.60
高宮千佳子	1,579	3.39
高宮一雅	1,350	2.90
高宮章好	1,288	2.77
株式会社Quattro	1,000	2.15

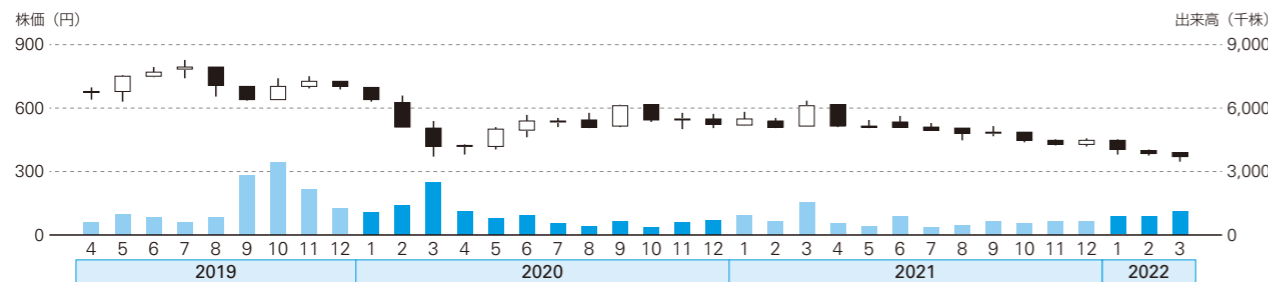
(注) 1. 自己株式(7,020株)は上記大株主から除外し、持株比率は自己株式を控除して計算しています。  
 2. 所有株式数は千株未満を切り捨て、持株比率は小数点第3位を四捨五入しています。  
 3. 上記の持株数のうち、信託業務に係る株式数は、次のとおりです。  
 株式会社日本カストディ銀行(信託口) 3,857千株  
 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 3,061千株

### 所有者別株式分布状況



(注) 1. 当社は、自己株式(7,020株)を保有していますが、上記からは除外しています。  
 2. 所有株式数は千株未満を切り捨て、持株比率は小数点第3位を四捨五入しています。

### 株価および出来高の推移



### 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで	基準日	定時株主総会: 3月31日 / 剰余金の配当(期末): 3月31日 / 剰余金の配当(中間): 9月30日
証券コード	2445(東京証券取引所プライム市場)	単元株式数	100株
定時株主総会	6月中		
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社		
同連絡先	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 TEL: 0120-094-777(通話料無料)		
公告方法	電子公告により行います。ただし電子公告によることのできない事故その他やむを得ない事由が生じた時は、日本経済新聞に掲載して行います。 〈公告掲載ホームページアドレス〉 <a href="https://www.takamiya.co/">https://www.takamiya.co/</a>		

# 国内・海外ネットワーク (2022年10月1日現在)

## 国内グループ会社

① 株式会社イワタ  
 本社 和歌山県  
 事業内容 建設用仮設機材のレンタル、仮設工事の計画・設計・施工

② 株式会社青森アトム  
 本社 青森県  
 事業内容 建設用仮設機材の販売・レンタル

③ 株式会社トータル都市整備<sup>※1</sup>  
 本社 東京都  
 事業内容 土木用仮設機材のレンタル、シールド工用仮設機材の販売・レンタル

④ 株式会社ナカヤ機材  
 本社 島根県  
 事業内容 建設用仮設機材のレンタル

⑤ 株式会社ヒラマツ  
 本社 静岡県  
 事業内容 建設用仮設機材の運搬

⑥ 株式会社キャディアン  
 本社 東京都  
 事業内容 仮設計画図・計算書・建築設備図面の作成、測量、各種設計 (BIM/CIMモデリング、空間計測)

⑦ 株式会社エコ・トライ(非連結)  
 本社 茨城県  
 事業内容 建設工事・足場工事の請負

⑧ 株式会社タカミヤの愛菜(非連結)  
 本社 東京都  
 事業内容 農産物の生産・加工・販売

⑨ 八女カイセイ株式会社(非連結)  
 本社 福岡県  
 事業内容 農業用建築工事、農業用資材の販売

群馬工場  
 主な生産品 仮設機材・構造機材・建材・太陽光パネル設置架台・農業資材

岐阜工場  
 主な生産品 仮設機材



## 海外グループ会社

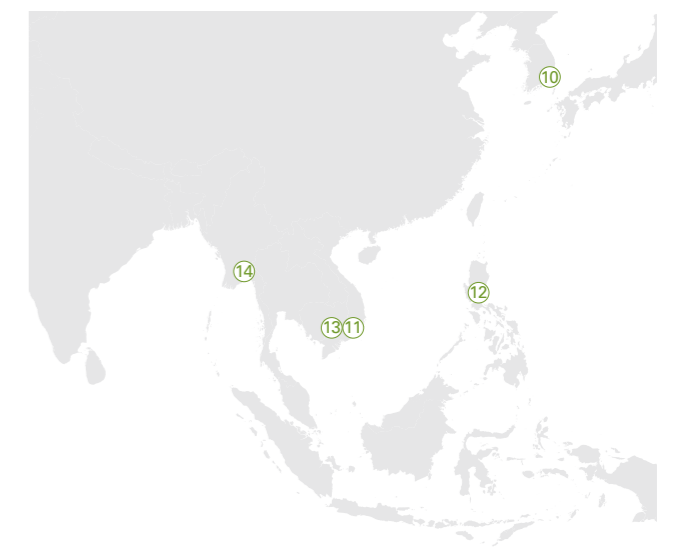
⑩ HORY KOREA  
 本社 韓国  
 事業内容 建設用仮設機材の製造・販売・レンタル

⑪ HORY VIETNAM  
 本社 ベトナム  
 事業内容 建設用仮設機材の製造・販売

⑫ DIMENSION-ALL  
 本社 フィリピン  
 事業内容 建設用仮設機材の販売・レンタル

⑬ CADIAN VIETNAM(非連結)  
 本社 ベトナム  
 事業内容 仮設計画図・計算書・建築設備図面の作成

⑭ CADIAN MYANMAR(非連結)  
 本社 ミャンマー  
 事業内容 仮設計画図・計算書・建築設備図面の作成



※ 2022年10月1日より株式会社ネクステックを消滅会社とする吸収合併を行いました。



株式会社タカミヤ

本社 大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーB27階 〒530-0011 T 06. 6375 3918



<https://www.takamiya.co/>



ミックス  
紙 | 責任ある森林  
管理を支えています  
FSC® C013678