



株式会社タカミヤ IRセミナー

ラジオNIKKEI & PRONEXUS 企業IR&個人投資家応援イベント

株式会社タカミヤ
〒530-0011
大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーB27階

皆様、本日は当社のIRセミナーにお集まりいただき、ありがとうございます。

登壇者



安田 秀樹（やすだ ひでき）

取締役 常務執行役員

経営戦略本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長

本日のスピーカーは私、安田でございます。
よろしくお願いいたします。

アジェンダ

1. 基本情報
2. 事業紹介
3. Takamiya Platform
4. 中期経営計画
5. 人本主義
6. 株式情報

本日のアジェンダですが、基本情報、事業紹介、
そして当社が推進しているタカミヤプラットフォームと中期経営計画、
その後に、人本主義、株式情報の順でご説明させていただきます。

1. 基本情報

それでは早速、基本情報のご説明です。

1. 基本情報

1.1 企業概要と沿革

事業	足場をはじめとする仮設機材の総合プラットフォーム
資本金	10億 5,214万円
従業員数	単体：778名 連結：1,370名（2024年6月末時点）
本社所在地	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B 27階
代表者	代表取締役会長兼社長 高宮一雅
拠点	支店・営業所：20カ所・機材Base：29カ所・工場：4カ所
連結子会社	10社（国内：7社 海外：3社）

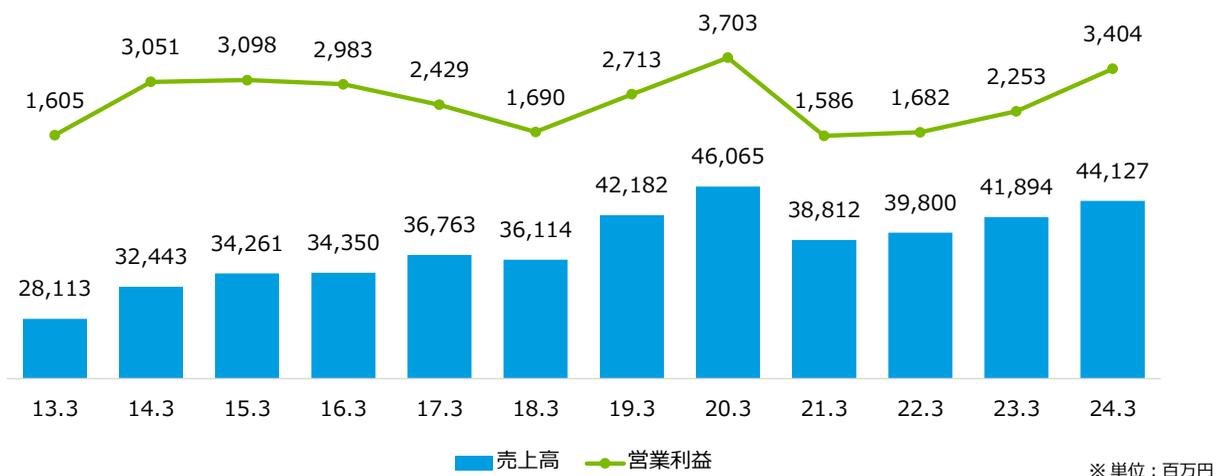


当社の事業は建設工事に利用される足場をはじめとした仮設機材の製造販売、レンタルを中心にプラットフォーム事業を展開しております。1969年に現在も本社を構える大阪で創業いたしました。

現在、グループ会社が12社あり、従業員数は連結で1,370名となっており、全国に営業、機材base、製造拠点がございます。

1. 基本情報

1.2 業績ハイライト



こちらは業績ハイライトです。

20年3月期に過去最高益を記録いたしましたが、

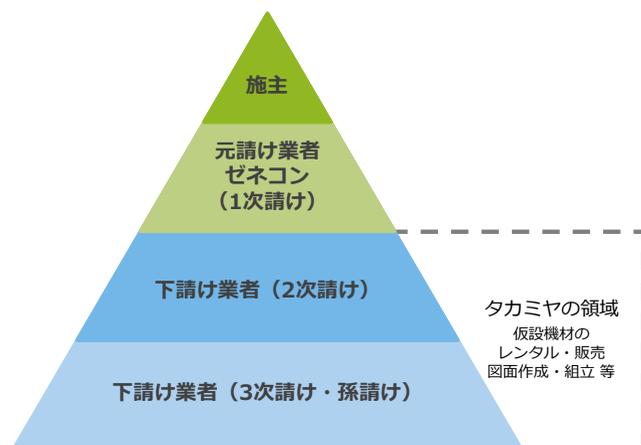
21年3月期にはコロナ禍の影響もあり、一時的に落ち込んでおります。

現在は順調に業績が回復してきております。

1. 基本情報

1.3 建設仮設業界

建設業界は多重下請け構造であり、当社はゼネコンや鷹（足場組立会社）、レンタル会社へ仮設機材を提供



1 施主が元請けであるゼネコンに工事を発注

不動産開発会社・官公庁や自治体・企業や法人・個人が
建物や道路等の建設を計画し、工事を建設会社に依頼

2 ゼネコンが、下請け業者に仕事を発注

足場組立、内装や外装、電気や給排水設備、建設機械や仮設機材、
材料供給業者、設計事務所等に専門的な仕事を依頼

3 下請け業者が、他の下請け業者に仕事を発注

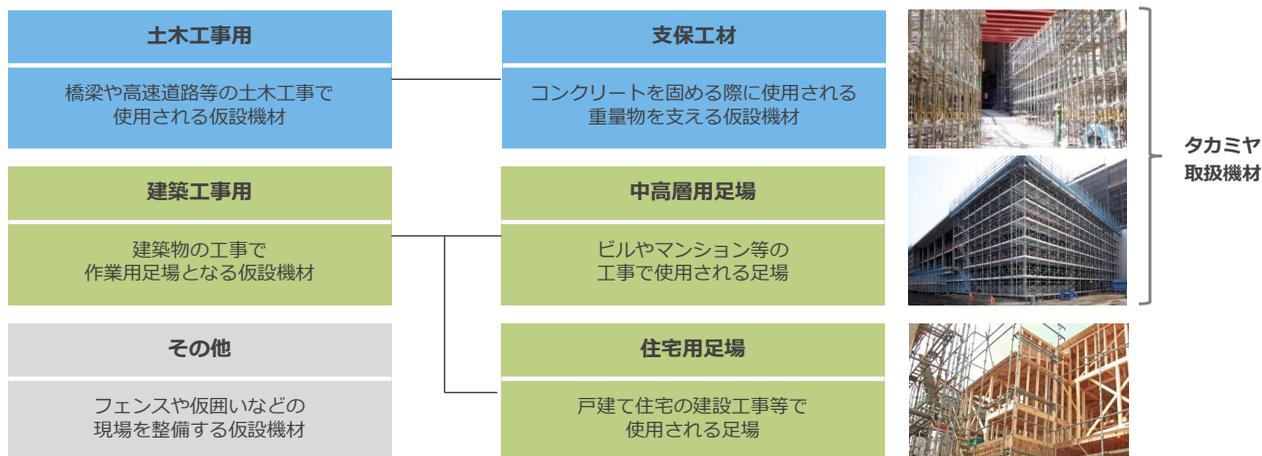
専門工事など自社のリソースが不足している際に、
不足分の作業を他の業者に依頼

建設工事における当社の立ち位置ですが、
ご覧の通り、元請けであるゼネコンから足場に関する工事などの依頼を請けます。
足場がなければ、各下請けの施工業者の仕事ができないために、
重要な役割を担っております。

1. 基本情報

1.4 仮設機材

建設工事現場において、仮設構造物を構成する資機材であり、竣工時には撤去される



続きまして、仮設機材のご説明です。
 仮設機材は大きく3つに分類されます。
 ひとつ目が橋梁や高速道路の土木工事で使用される、
 重量物を支えるための支保工材、
 次にビルやマンション等の建築工事で使用される中高層用足場、
 これらが当社の取り扱い機材で、
 そのほかに、住宅工事で使用される低層向けの足場、
 それと建設現場で利用されるフェンスなどが仮設機材に該当します。

1. 基本情報

1.5 次世代足場「Iqシステム」

50年以上変化のなかった足場のレギュレーションを変更し、旧世代の足場とは一線を画す、システム化された次世代の足場が誕生



従来足場の階高
170cm

次世代足場「Iqシステム」の階高

190cm

- ① 作業者のおよそ8割が腰を屈めずに作業ができるようになり、労働環境が大幅に改善
- ② 床の隙間と段差を無くすことで、転倒と落下を防止し、安全性を向上

そして、当社の足場の主力製品が、こちらの次世代足場「Iqシステム」でございます。従来足場と比較して作業性などが一新されている画期的な製品で、非常に好評を頂いているものでございます。

この次世代足場の開発に至った経緯は、足場自体が木製から鋼製に変わり、実耐用年数が長くなったことで、買い替え需要が減少しました。その為、新しい足場の開発が全く進まない状況となりました。鋼製足場は長いものであれば、30年以上持つものもあり、建設不況の時代には、新たに投資できる会社も少なく、業界では償却済みで老朽化した機材での値引き合戦が長年続いておりました。このままでは、業界内の機材ストックが増々老朽化し、安全性が危惧される状況でございました。こうした状況に課題意識をもった当社が、業界のメーカーに賛同を呼びかけ、次世代足場の開発に取りくもうとしましたが、従来足場を持つ多くの会社からの抵抗があるとして、賛同を得られなかったため、自ら、メーカーをM & Aし、開発に着手し、次世代足場を市場にリリースしました。

1. 基本情報

1.5 次世代足場「Iqシステム」

50年以上変化のなかった足場のレギュレーションを変更し、旧世代の足場とは一線を画す、システム化された次世代の足場が誕生



従来足場の階高
170cm

次世代足場「Iqシステム」の階高

190cm

- ① 作業者のおよそ8割が腰を屈めずに作業ができるようになり、労働環境が大幅に改善
- ② 床の隙間と段差を無くすことで、転倒と落下を防止し、安全性を向上

開発に際して、当社が特に拘ったところが、2点ございます。

1つは職人の作業負担を軽減するために、高さを20cm高くし、170cmから190cmにした点です。

開発当時、普及していた足場の多くは桝組み足場と言われるもので、高さが170センチでした。

ここ数十年の間に、平均身長も高くなり、170センチでは、多くの職人が腰を屈めないと作業ができません。

快適に作業できるように、190センチの高さの足場を作りました。

次に2点目ですが、安全性向上のための隙間や段差のない作業床にしたこと

です。

建設工事現場では毎年、多くの事故が発生しています。

段差や隙間につまづいて、作業者が足場から落下したり、

工具などを隙間から落としてしまうという事故も多くあります。

隙間・段差を無くすことで、

これらの事故に繋がるリスクを低減することができます。

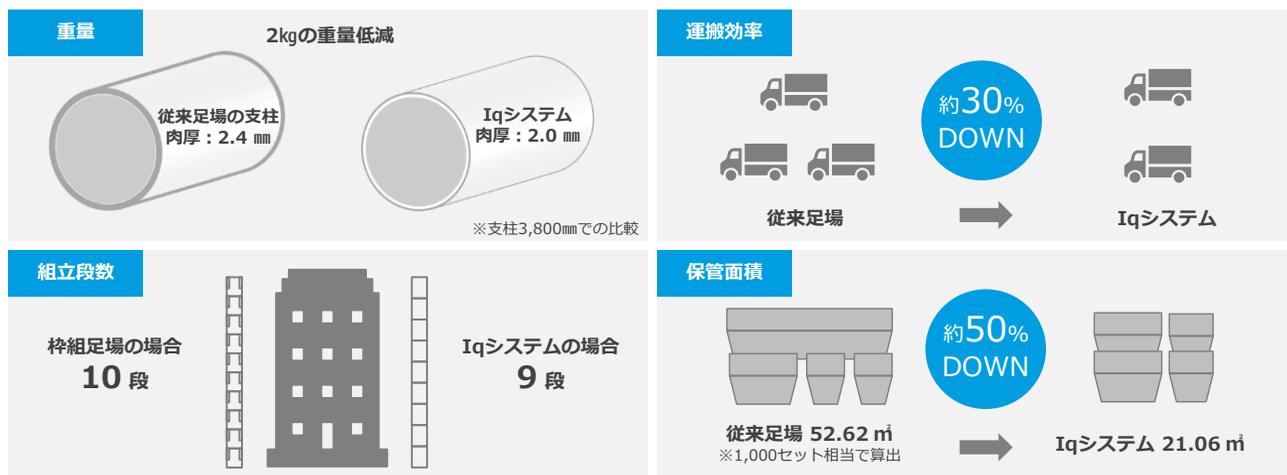
より、安全かつ快適に作業できる新たな足場として、

次世代足場「Iqシステム」を開発しました。

1. 基本情報

1.5 次世代足場「Iqシステム」

システム化により、従来の足場製品と比較して、作業性・施工性・運用性が向上



Page 12

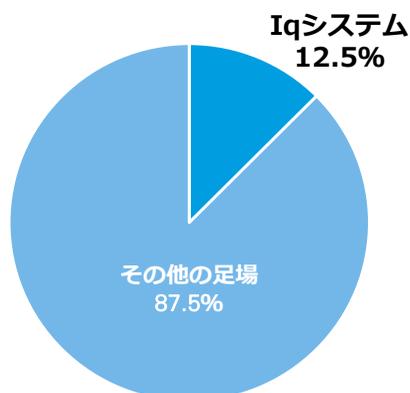
その他にも、従来の足場とは異なる特徴を持っています。
 柱1本あたりの重量の低減、コンパクトに收容できるため、
 置場を約50%減少させることが可能となりました。
 軽量化の効果と合わせて、運搬効率も向上しております。
 また、高さを20センチ高くしたことで、組み上げ段数を減らすことができます。
 この次世代足場の評価は年々高まっており、現在は、
 特に安全性を重視する大手ゼネコンからの要望が非常に多くなっております。
 また、2024年問題で、建設業界でも労働時間に制約がかかる中で、
 当社の足場は作業効率を大幅にアップさせるため、更に需要が高まると予想して
 おります。

1. 基本情報

1.5 次世代足場「Iqシステム」

Iqシステムの需要は高く、利用者数の増加に伴い、シェアが拡大

足場市場シェア



累計販売実績 285 億円

累計購入社数 520 社

普及平米数 1,139 万㎡

そのIqシステムの普及状況ですが、累計で285億円の販売額、520社に採用を頂いております。

普及平米数は1,139万㎡であり、足場全体のシェアの内12.5%を占めており、年々拡大しております。

他社を含む次世代足場自体のシェアは、約3割～4割で、まだまだ切り替わりの需要が見込めます。

1. 基本情報

1.6 取扱い製品

豊富なラインナップで、建築から土木、地下から高層、新築から補修など多様な現場に対応



YTRockシステム



リフトクライマー



スパイダーパネル



VMAX

対応領域

- ・ マンションやホテル
- ・ 病院や商業施設、物流倉庫
- ・ 高速道路、鉄道、橋梁
- ・ 地下鉄、パイプライン、共同溝
- ・ 焼却場、処理場、プラント
- ・ 防波堤
- ・ 解体工事
- ・ 斜面防災工事 etc.

当社の機材は、ご覧の通り、様々な分野で活躍しております。

ビルやマンション、病院、物流倉庫などの建築分野、高速道路や鉄道、高架橋などの橋梁工事などの土木分野、

そして、地下鉄やパイプラインなどの地下工事、

その他、プラント分野など建築～土木、地下～超高層までのあらゆる工事に対応しております。

また、当社は多くの災害復旧工事にも機材の提供を行っております。

近年、社会インフラの老朽化が問題となっており、

高度経済成長期に建設された新幹線、高速道路、

鉄道などの主要インフラが建設後50年を経過し、老朽化が進んでおります。

こうしたインフラの再整備工事にも当社機材が多く採用されています。

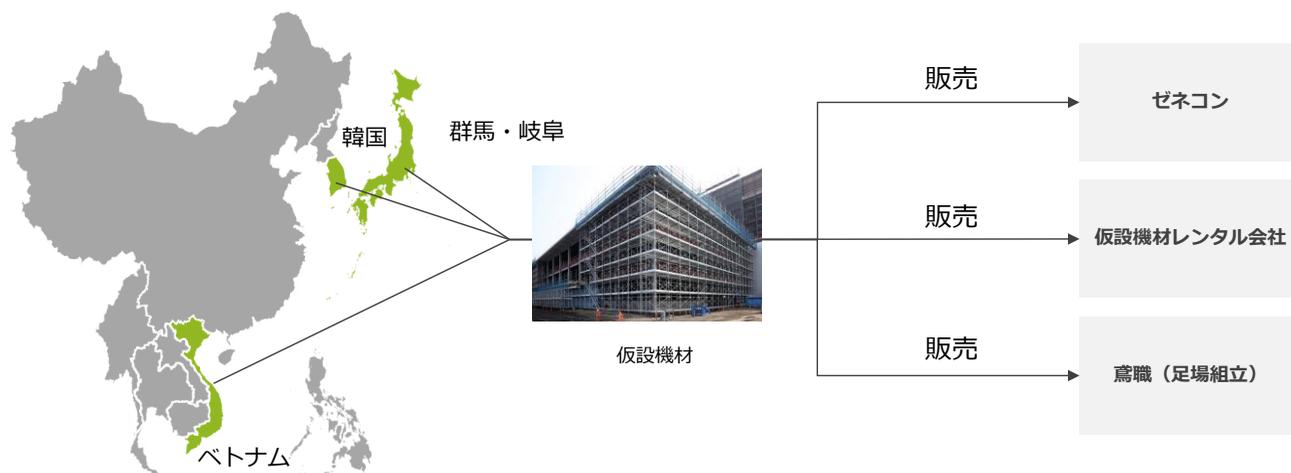
2. 事業紹介

続きまして、事業セグメントについてご説明いたします。

2. 事業紹介

2.1 製造販売

金属加工が得意なメーカーとして、国内外4工場で開発製造を行い、顧客へ製品を提供



まずは販売事業、当社は国内外の4カ所に工場を持っており、各地で製造した製品を顧客に向けて販売しております。

2. 事業紹介

2.2 レンタル

新品換算およそ800億円のレンタル品を様々な工事現場へ出荷



次にレンタル事業です。

自社工場で製造した仮設機材を、
管理倉庫であるBaseから工事現場に向けてレンタル供給します。
工事が終了し、現場から帰ってきた機材は点検整備を行い、
別の現場へとレンタルする流れです。

機材Baseは全国29カ所にあり、北海道地区においては、
この度新たに、
小樽市（石狩湾新港）に約12000坪のBaseの開設を予定しております。
以前より営業所の開設はしてはしておりましたが、
北海道新幹線延伸工事の需要を見越して自社baseを開設いたします。

2. 事業紹介

2.3 海外展開

ASEAN地域を中心に3カ国で仮設機材を製造し、販売・レンタル



HORY KOREA
(ホリー코리아)

〈韓国〉多様な製品の営業兼製造拠点
仮設機材や太陽光発電パネル架台など、
多種多様な製品を生産し、
国内と周辺諸国へ販売およびレンタルを展開。



HORY VIETNAM
(ホリーベトナム)

〈ベトナム〉日本へ製品供給を行う製造拠点
クランプを中心に建設用仮設機材の製造、
日本やASEAN諸国に対して製品を供給。
メインは日本国内（タカミヤ）向けの販売



DIMESION-ALL
(ディメンションオール)

〈フィリピン〉建設用型枠が中心の営業拠点
建設用型枠（支保工）などの仮設機材を
フィリピン国内で販売・レンタル

次に海外事業です。

ASEAN地域を事業エリアとして、フィリピン・韓国・ベトナムの3カ国で事業を展開しており、仮設機材をはじめとする製品の製造、レンタル、販売を、ローカル企業や周辺諸国へ行っています。

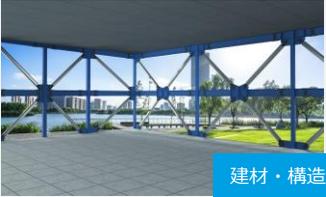
コロナの影響で、一時的に事業活動を制限されましたが、各国で事業を再開することができています。

フィリピンでは、経済成長の最中、インフラの建築が進むことが予想され、JAIC案件を中心に工事量は増加すると見込んでおります。

2. 事業紹介

2.4 仮設以外の事業

金属加工技術を他分野に活用し、多様な事業を展開

 <p style="text-align: right; background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px;">アグリ</p>	 <p style="text-align: right; background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px;">PV</p>	 <p style="text-align: right; background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px;">建材・構造材</p>
<p>農業用ハウス「G-Castleシリーズ」 農業従事者の減少や高齢化、食料自給率の低下、災害による営農中断など、様々な農業課題を解決し、持続可能な強い農業を構築を目的として、高機能・高強度のハウス製品を提供。</p>	<p>ソーラーカーポート「POGERO」 太陽光発電パネル付きのカーポートをはじめ、架台や周辺部材などの製品を展開。再生可能エネルギーの導入を推進し、サステナブルな社会を目指す。</p>	<p>座屈拘束ブレース「オクトブレース」 戸建て住宅をはじめ、物流倉庫のような大型施設に、採用されている制震・耐震機能に優れた建材や構造材を展開。地震による建物の倒壊を防ぐ。</p>

また、仮設機材以外でも金属加工技術を活かして、多様な事業を展開しております。

太陽光発電パネルの設置架台やソーラーカーポートなどのPV関連、農業用高機能ハウスなどのアグリ関連の製造販売、

その他、住宅関連の耐震・制震材の製造販売も手掛けております。

3. Takamiya Platform

続きまして、現在、当社が推進しているタカミヤプラットフォームについてご説明いたします。

プラットフォーム事業は、今期より新たに事業セグメントとして開示して参ります。

3. Takamiya Platform

3.1 事業背景

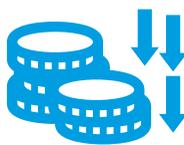
当社の課題

① 工事に左右されやすい



レンタル事業を中心に事業拡大を進めるも、レンタル品の拡充に伴う減価償却負担が固定コストとなり、工事が減少し、売上が減少した場合に利益率が悪化

② 顧客や競合に左右されやすい



建設業の下請け業者は同業が多く、案件獲得のために、値下げ合戦が発生、価格の決定権が顧客にあるため、案件における収益性が悪化。

③ リソースが不足



2024年問題で労働時間に規制がかかる中、人員の確保が困難となり、生産性の向上が必要になる。

まず、プラットフォーム事業に着手した背景をご説明いたします。

それは当社の抱える課題と業界が抱える課題が切欠となっております。

まず、当社の課題として、外部要因に左右されやすく、建設投資や工事量の増減に影響を受けやすいという点です。

それと、レンタル事業を中心に拡大してきましたが、

レンタル在庫を増やすために多額な先行投資が必要で、償却費も増加します。

償却費は固定コストとなるため、工事が減少し、

レンタルの出荷が減れば、収益性を大きく悪化させます。

コロナ禍がまさにそうでしたが、工事が減少し、償却費の負担で収益が悪化いたしました。

次に顧客都合の影響を受けやすい体質に課題があります。

建設業では元請けであるゼネコンから依頼を受けますが、同業も多く、

案件獲得のために、積極的な受注活動が必要になり、

価格勝負となり安値受注になりがち傾向があります。

つまり、当社に価格の決定権がなく、適正価格での受注が難しい状況でした。

それと、リソース不足です。

建設業界は人材の不足、高齢化が進んでおりますが、

デジタルツールの導入や受入が進んでおらず、効率化も遅れております。

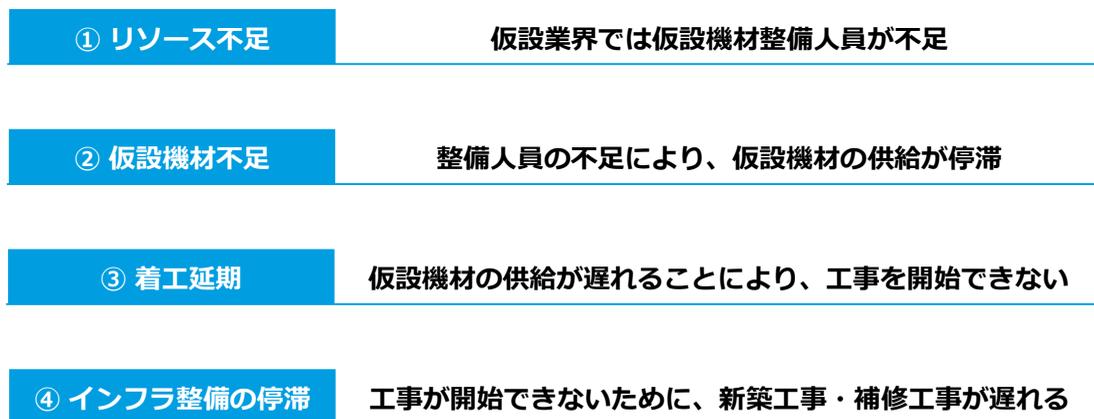
この影響が当社にも出てきております。

3. Takamiya Platform

3.1 事業背景

2024年問題の影響もあり、建設仮設業界ではリソース不足が課題として顕在化

仮設業界の課題



Page 22

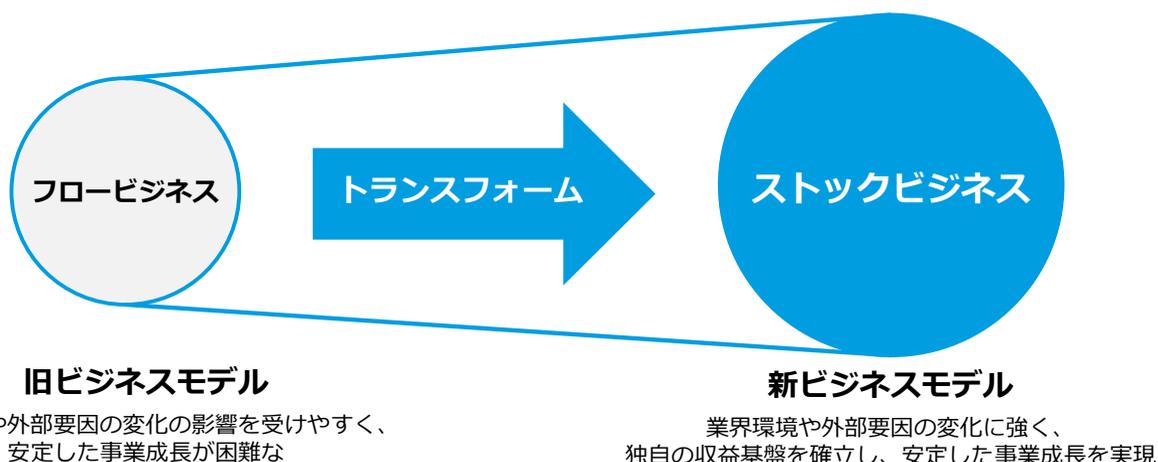
次に、業界が抱える課題ですが、これも同様に人手不足が一番の課題です。それは、足場工事を行う鳶職人や施工管理者だけではなく、仮設機材を整備する人材が不足し始めております。機材をキチンと整備する人材が不足すると供給が追い付かなくなり、工事の着工ができなくなってしまうです。

つまり、業界全体でリソースが不足しているという状況で、これを解決しないと今後増々工事が進まなくなる可能性があります。

3. Takamiya Platform

3.1 事業背景

現状のフロービジネスから脱却し、業界環境や外部要因の変化に強く、安定した収益基盤の構築によるストックビジネスへの転換が必要



当社は、それぞれの課題を踏まえて、業界の課題解決に糸口を見つけ、現状の外部要因に左右されやすく、安定した事業成長が困難なフロービジネスから、変化に強く、独自の収益基盤により、安定した事業成長を実現するストックビジネスへの転換が必要と判断しました。

Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation

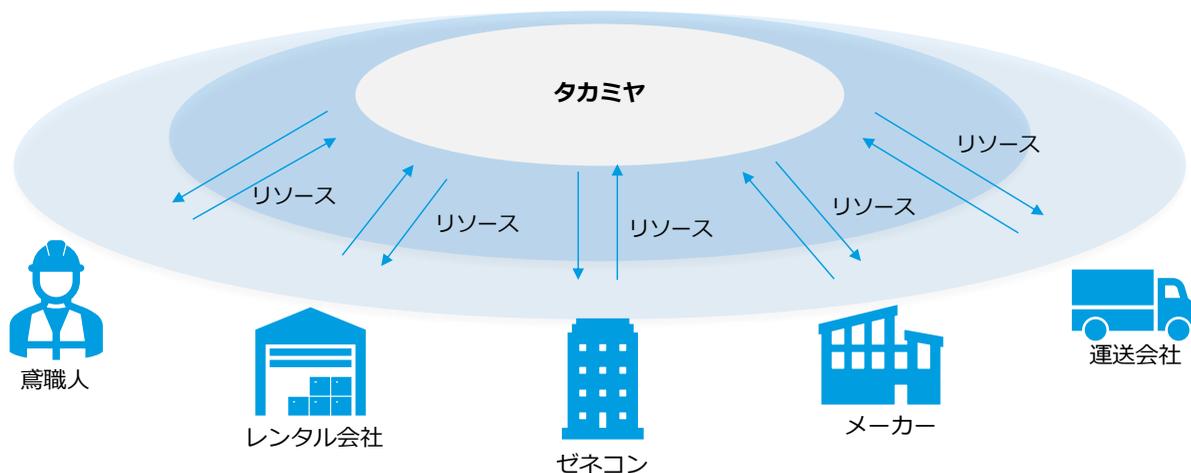
それを実現するのが、タカミヤプラットフォームです。

双方の課題である、リソース不足を解決するために、リソースを共有し、不足しているリソースを相互に補い合い、事業の発展、継続を目指す仕組み、それがタカミヤプラットフォームです。

3. Takamiya Platform

3.2 タカミヤプラットフォーム

リソースを共有して活用することで、互いを補い合い、事業の成長を実現



当社にはこれまでの事業で培った
開発・製造、販売、レンタル、設計施工、管理物流など
多くの事業ノウハウやリソースを保有しております。
これらのリソースを、課題を抱えている顧客に提供し、
共有して利用することで、相互にリソースを活用しあう共存関係を構築します。
リソースを共有することで、互いに補い合い、
事業の成長を図ることができるようになります。
「儲かる」「助かる」業界唯一のエコシステムの構築を目指しております。

3. Takamiya Platform

3.3 サービス紹介

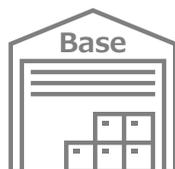
顧客が保有もしくは購入したIqシステムを当社のBaseで共有管理し、Iqシステムを共有利用するサービス「OPE-MANE（オペマネ）」



タカミヤ



利用者



顧客のメリット

- ・ 機材置場の運営にかかるコストの削減
- ・ 整備点検作業のアウトソーシング
- ・ 不足材を即時にレンタルして利用可能

全国29カ所のBaseで管理されているIqシステムを
自社で保有している量については自由に利用できるようになり、
事業エリアを拡大することができる

当社のメリット

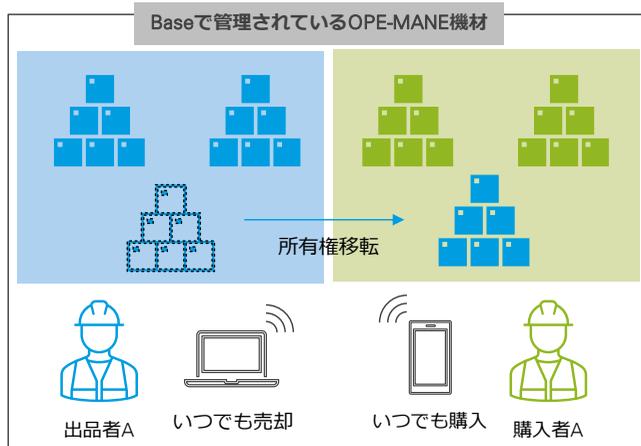
営業活動をしなくとも、不足分のレンタル利用が進むことで、
営業経費の抑制と低価格での受注が減少し、利益率が改善、
固定顧客化が促進される

そのプラットフォームのメインサービスが「OPE-MANE」というサービスです。
このサービスは簡単に言うと、
足場を保有して運用して利益が得られるサービスとなります。
そのためのリソースを当社がプラットフォーム内ですべて提供いたします。
具体的には、新たに購入頂いた仮設材（Iqシステム）の管理や点検整備などを当社のBaseで行います。
顧客は管理倉庫や整備人材を確保する必要がなくなり、リソース不足を解消することができます。
このサービスの大きな特徴は、当社の全国29カ所のBaseから、
保有同等分をどこからでも使用できる点にあります。
顧客は、当社の厳しい品質基準で整備されたフレッシュな機材を、
どこでも、同じように利用できる、つまり銀行のATMのようなサービスです。
当社は、OPE-MANEユーザーから、機材を購入いただく際の販売売上が増加し、
不足分のレンタル収入が増加することで、収益の安定化を図ることができます。
このサービス展開により、当社は、直接現場への営業活動の必要がなくなり、
価格の交渉もなくなり収益性が改善されていきます。

3. Takamiya Platform

3.3 サービス紹介

OPE-MANEで運用している自社保有機材を自由に売買でき、限られた保有量で、収益性の向上をサポートするデジタルマーケット「Iq-Bid」



顧客のメリット

- ・品質が保たれたIqシステムの売買をWeb上で容易に実施可能
- ・保有機材の稼働率が可視化され、余剰材と不足材が判明
- ・市場の売買成立価格から保有機材の価値がわかる

▶ 最適なIqシステムの保有量が判明し、無駄な投資を抑制することで、収益性が向上
売買することで、現金化も容易に

当社のメリット

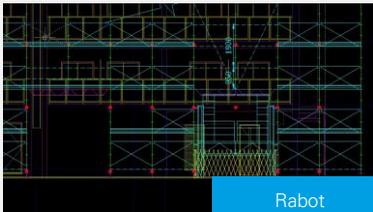
- ・売買成立時に、双方から手数料収入を得れる
- ・Iqシステムの現在価値が判明することで、顧客の増加が見込める

次のプラットフォーム内のサービスとして、
先程のOPE-MANEユーザー間で機材を自由に売買できる「Iq-Bid」というデジタルマーケットを提供しております。
フリマアプリをイメージして下さい。
保有者が自由に価格を設定して、販売でき、
買いたい値段で購入することができます。
株式の板を見る感覚で、売買ができる仕組みです。
当社が整備して安全が担保された製品ですので、安心して売買が可能になります。
また、自社の機材の保有状況や利用状況がweb上で常に把握できますので、
「機材Aはよく使っているが、機材Bは余っている」など、
機材ごとの稼働状況がわかることで、
「Iq-Bid」を利用し、機材の入れ替えを行うことで、
最適化により収益性を高めることができます。
自社保有とレンタルのバランスを見ながら運用益を高めることが可能となります。

3. Takamiya Platform

3.3 サービス紹介

顧客の事業展開において、不足しているリソースを補うサービスを提供

 <p style="text-align: center;">BIM/CIM</p>	 <p style="text-align: center;">Robot</p>	 <p style="text-align: center;">安全教育</p>
<p style="text-align: center;">現場情報を見える化し、 円滑な工事を実現する</p> <p>3D図面を共有更新活用することで、 工事の企画・意匠設計・構造設計・ 設備設計・施工・維持管理、 建築物の情報を一元管理</p>	<p style="text-align: center;">人手不足の解消・生産性向上 自動作図システム</p> <p>専門知識が不要なく、 操作方法を覚えるだけで、 時間を要していた作図作業をスピーディーに。 作業の正確性も向上。</p>	<p style="text-align: center;">足場のプロがプロデュース 足場作業の災害・事故ゼロを目指す</p> <p>新入社員や若手社員向けの 足場・安全衛生Work shopや 特別教育（法定教育）、職長教育など ステージに応じたプログラムを提供</p>

その他にも、顧客に不足しているリソースを補うサービスを多くラインナップしております。

専門知識が必要になる、仮設図面の設計では、BIM/CIMサービスの提供、素人でも簡単に図面作成が可能になるデジタル作図ツールのロボット、足場の作業者に必要な安全講習の提供等も行っており、

顧客にとって不足しているリソースを補うためのサービスの開発を進めております。

3. Takamiya Platform

3.4 プラットフォーム事業基盤

プラットフォーム展開における重要基盤



OPERA (オペラ)

プラットフォームサービスを集約したポータルサービスの利用を一元化し、当社と顧客のDXを推進



Takamiya Lab.

プラットフォームが提供する製品やサービスの利便性と安全性を追求する研究開発拠点

そして、このプラットフォームを支える2大基盤がオペラとタカミヤラボです。オペラは、受注をwebで受けるサービスから、先程ご説明したIqBid等のプラットフォームサービスを集約したポータルサイトです。デジタル化が進まない、効率化が進まない建設業界のデジタル化を促進させます。

Webでのオーダーやサービス利用が増加することで、アナログな作業が減り、当社と顧客の双方のリソースの消耗を防ぐことができます。

今後も多様なプラットフォームサービスをオペラに実装し拡充してまいります。次にタカミヤラボは、プラットフォームが提供するサービスや製品の利便性と安全性を追求するための研究開発拠点です。

当社の取り組みを体感していただき、プラットフォームの機能拡充を進めてまいります。

3. Takamiya Platform

3.5 プラットフォームによる収益構造の変化

プラットフォーム事業によるストックビジネスへの移行で安定した高収益型の収益構造へ移行

顧客のリソース不足を解消する高付加価値なサービスを提供することで、

- ・ OPE-MANE利用を目的としたIqシステムの販売売上増加と新規顧客の獲得
- ・ OPE-MANE利用により、営業活動を伴わない固定顧客によるレンタル利用が増加し、安定した収益獲得
- ・ 固定顧客による、付帯サービスの利用が増加し、収益に貢献
- ・ 顧客にOPERAの利用を促すことで、アナログ業務をデジタル化し、作業効率を向上させ、コストを削減

環境変化に強く、顧客都合に左右されにくい高収益型の収益構造へ変化

当社はプラットフォームが普及することで、特にOPE-MANEが普及することで、収益性の改善、安定化を図ることができます。

サービスの利用が進めば、デジタル化による効率化や営業スタイルの転換も進みます。

そうして築き上げた独自の収益基盤により、

環境や外部の要因に左右されない強い収益構造へと変化していきます。

当社だけでなく、業界全体の在り方を変え、共に発展を目指す、

これが、当社の抱える課題に対するアンサーになります。

4. 中期経営計画 2024-2026

続きまして、現在進行している中期経営計画について、ご説明いたします。

4. 中期経営計画 2024-2026

4.1 経営ビジョン

経営ビジョン

「タカミヤプラットフォームとDXで新たな価値を創造し、業界初の足場プラットフォーム企業へ」

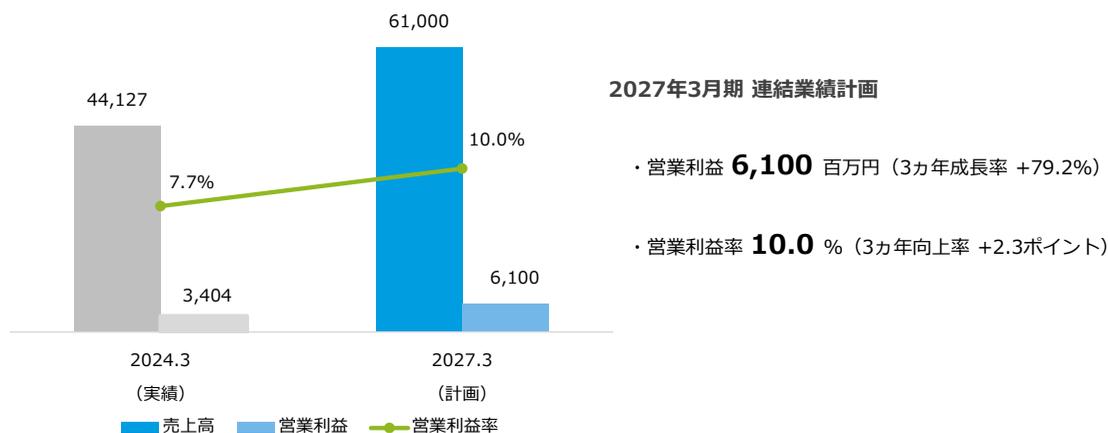
当社グループが提供するタカミヤプラットフォームは、「儲かる」「助かる」そして「喜ばれる」魅力的なサービスへと磨き上げられ、多くの方から選ばれ、相互に収益を拡大、発展成長をもたらします。タカミヤプラットフォームは、当社グループの働き方が根本的に変わる、DXを取り込んだ新しい業務スタイルによって従業員や関係取引先、さらには株主・投資家からも選ばれ、共に発展していける業界に欠かすことができない「エコシステム」となることを目指しております。

「タカミヤプラットフォームとDXで新たな価値を創造し、初の足場プラットフォーム企業へ」の経営ビジョンを掲げ、本中計においては、プラットフォーム企業としての地位を確固たるものにするための取り組みを進めてまいります。

4. 中期経営計画 2024-2026

4.2 各種指標

プラットフォームを中心としたストックビジネスへの移行により、営業利益率が改善

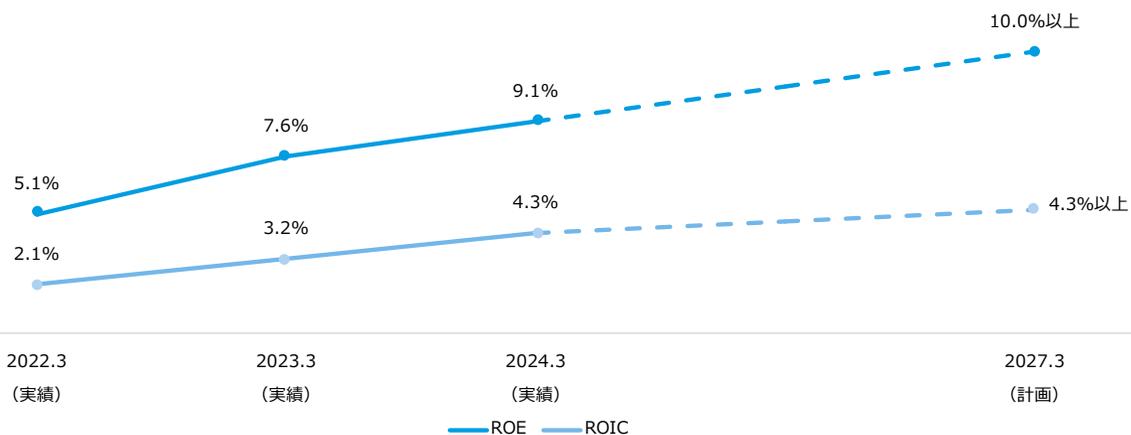


こちらは、連結業績の計画です。
 プラットフォームビジネスの確立により、
 最終年度では、過去最高益となる営業利益61億円、
 過去最高水準となる営業利益率10%を目指します。

4. 中期経営計画 2024-2026

4.2 各種指標

プラットフォーム事業による収益拡大と資本コストを意識した経営を浸透させ、各指標を改善

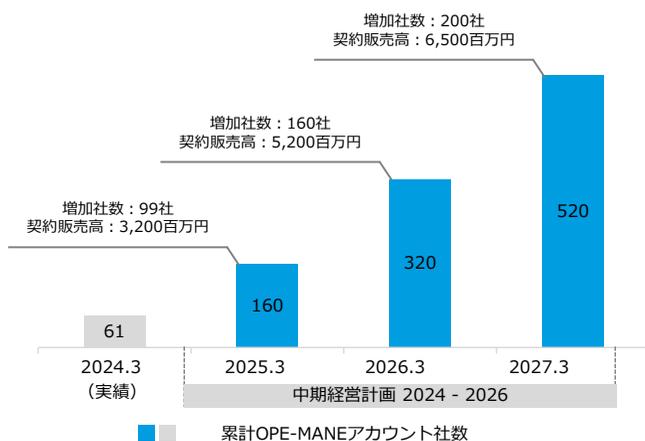


財務指標についても、資本コストを意識した経営を浸透させ、ROE、ROICの改善を目指します。

4. 中期経営計画 2024-2026

4.2 各種指標

OPE-MANEアカウント数推移および契約販売高



OPE-MANE利用者の拡大

プラットフォームのメインサービスである「OPE-MANE」は、プラットフォームの顧客基盤を確保する重要な役割を担っており、この利用者を中心に、その他のサービス利用が促進されるため、土台となるOPE-MANE利用者の獲得は重要な課題として認識

- ・ 累計 OPE-MANEアカウント社数 **520** 社 (計画)
- ・ 3カ年 契約販売高 **14,900** 百万円 (計画)

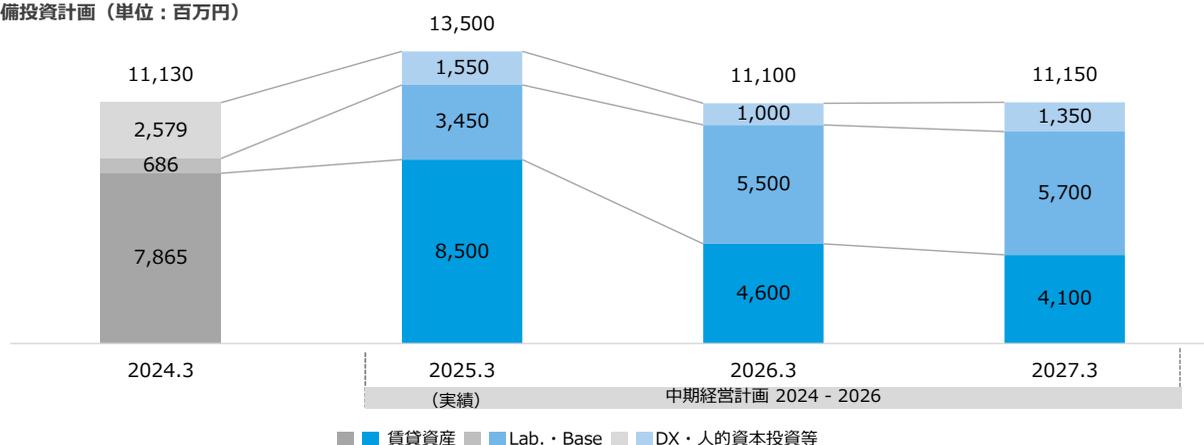
こちらは、先程ご説明いたしました、OPE-MANEに関連した指標です。累計アカウント数520社、3カ年契約販売高、149億円を目指します。

4. 中期経営計画 2024-2026

4.3 投資計画

プラットフォームインフラであるTakamiya Lab.・Base、DXや人的資本への投資を実行し、ポートフォリオを転換

設備投資計画（単位：百万円）



こちらは投資計画です。

従来は賃貸資産への投資により、収益を拡大させてきましたが、この3カ年はプラットフォーム構築に向けて、タカミヤラボやBase、DXについての投資を増額し、およそ360億円の投資を計画しております。

5. 人本主義

ここからは当社の掲げている人本主義についてご説明いたします。

5. 人本主義

5.1 社是と経営理念

社是



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。人の集まるところ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。

こちらは社是と経営理念でございます。

当社の社是は「愛」です。

経営理念は「己を愛する」、「人を愛する」、「会社を愛する」です。

己を愛するという自分への自己開発意欲。

家族や会社の仲間への思いやり。

そこが原点となり、会社を通じて社会に貢献するという思い。

私達はそれを、企業成長の原動力にしたいと考えました。

5. 人本主義

5.2 各種制度や取り組み

多様な人材による、多様な働き方の実現に向けた施策や制度

フレックスタイム制度

- ▶ 自身で労働時間を決めて働くことができる制度

リモートワーク

- ▶ 拠点を問わず、自宅などの遠隔地で働くことができる制度

コイン制度

- ▶ 他部署の仕事を手伝い、報酬化できる社内副業制度

インセンティブ制度

- ▶ 期初に設定した目標の達成度合いに応じて支給される報酬制度

社内研修制度

- ▶ 若手や管理職など、ステージに応じて必要な能力の獲得を目的とした研修制度

オフィス改革

- ▶ コンセプトを「憩いの場」として、オフィスの在り方を改革（札幌支店、新潟支店、名古屋支店で実施済み）



当社では、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であると考えております。

そのため、多様な人材による多様な働き方を実現するべく、各種制度を揃えております。

オフィス改革では直近で札幌支店のリニューアルをいたしました。

5. 人本主義

5.3 支援制度及び休暇制度

支援制度

若年者結婚支援制度	34歳未満で結婚した従業員に対し、 3~5万円 の手当を毎月支給
結婚祝金制度	結婚資金として祝金 30~50万円 を支給
社会貢献手当（子供手当）	34歳未満の従業員に対して子供一人当たり 3~5万円 を毎月支給

有給休暇取得促進への取り組み / ワークライフバランス

結婚記念日休暇	結婚記念日を含めた2日間の休暇
バースデー休暇	誕生日当日の休暇
リフレッシュ休暇	25・35・45・55歳の誕生日を含む週の平日5日間+前後の土日で 合計9日間の休暇 30・40・50・60歳の誕生日から各1・2・3・4週間の休暇 ※申請により旅費を最大30万円支給

その他、各種手当、休暇制度です。

若年者結婚支援制度ですが、34歳未満で結婚した社員には、月3~5万円の手当が支給されます。

社会貢献手当は34歳未満の従業員に対して、子供一人当たり3~5万円を支給します。

よって34歳未満で結婚し、子供が2人いる従業員は最大で毎月15万円が支給されます。

その他、結婚祝金制度など、社会問題などに対する企業としての支援を独自に行っており、社員のライフステージに併せて様々な手当を支給する取り組みを行っております。

また、ワークライフバランスを充実させるため、

結婚記念日や誕生日が休暇となるだけでなく、

節目となる誕生日では1週間から、最大で4週間の休暇を取得することができるリフレッシュ休暇制度がございます。

40歳で2週間、50歳で3週間、60歳で4週間の休みが取れます。

また、リフレッシュ休暇中に旅行に行く際には、最大で30万円の旅費が会社から出ます。

このように、従業員には、働き方改革を推進し、働きやすい環境や制度を提供しております。

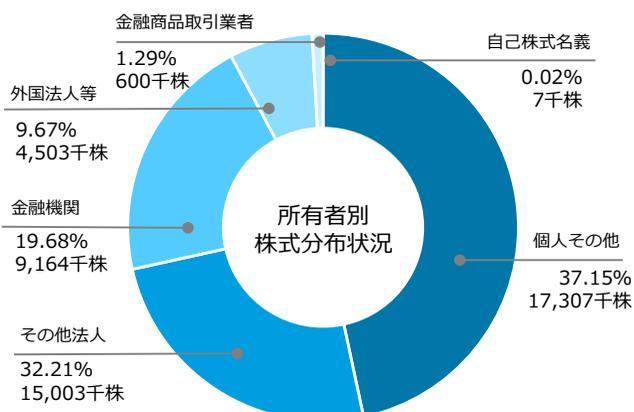
6. 株式情報

最後に株式情報でございます。

6. 株式情報

6.1 基本情報

株式情報	
上場市場	東京証券取引所プライム市場
証券コード	2445
単元株数	100株
発行済株式数	46,585,600株
PER	14.33倍 (2024年3月末日時点)
PBR	1.26倍 (2024年3月末日時点)



※2024年3月末日時点

Page 42

基本的な情報に関しましては、ご覧の通りでございます。

外国法人等の保有比率が9.6%、個人投資家様の保有比率は37%となっております。

6. 株式情報

6.2 株価推移

2024年7月末時点 株価 **476** 円



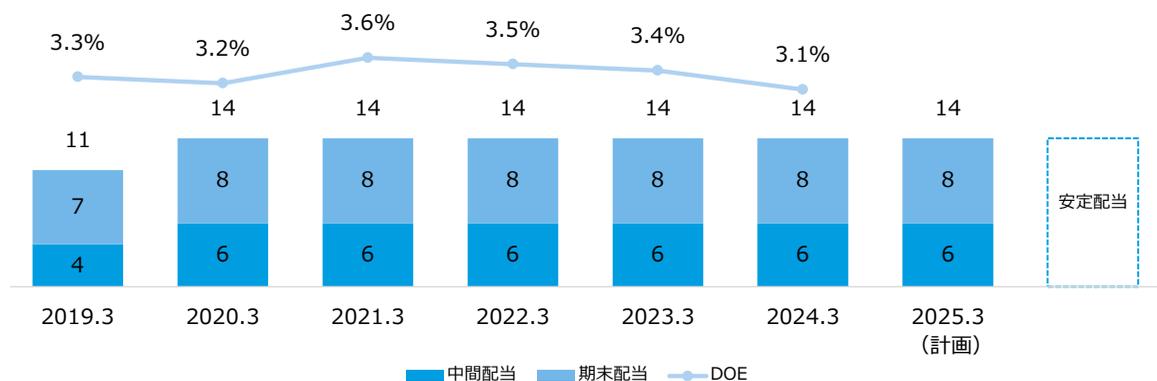
ご覧いただいているグラフは株価の推移になります。
7月末時点の株価は476円になります。

6. 株式情報

6.3 株主還元

成長投資を行いつつ、安定配当を基本とし、業績に応じて株主還元を実施

配当実績



※単位は円

Page 44

次に配当でございます。

進行期は年間14円の配当を予定しております。

DOEは3.1%となっております。

今後も成長投資を継続しつつ、安定した配当を継続してまいります。

Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation

ご清聴ありがとうございました。