



## 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、本日はお集まりいただきまして、ありがとうございます。  
早速ではございますが、株式会社タカミヤのIRセミナーを開始いたします。

## アジェンダ

- ・企業概要
- ・事業紹介
- ・人本主義
- ・株式情報

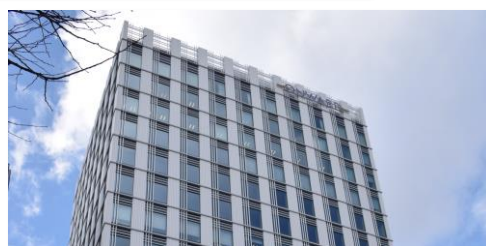
本日のアジェンダですが、ご覧の通りでございます。  
企業概要、事業紹介、人本主義と順にご説明し、最後に株式情報となります。

## 企業概要

それでは企業概要からご説明いたします。

## 会社概要

### 基本情報

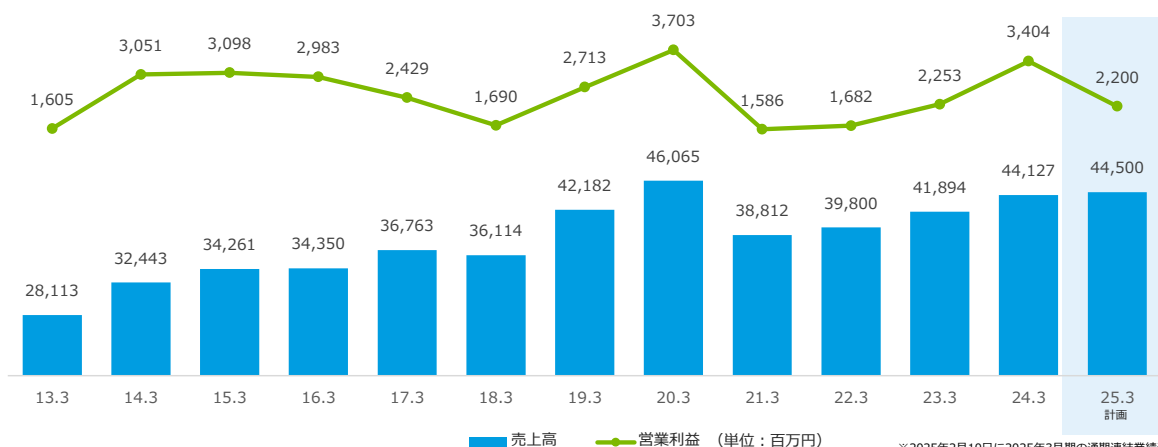


|       |                                   |
|-------|-----------------------------------|
| 会社名   | 株式会社タカミヤ                          |
| 設立    | 1969年6月19日                        |
| 代表者   | 高宮 一雅（代表取締役会長 兼 社長）               |
| 本社所在地 | 大阪府大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーB 27階 |
| 従業員数  | 連結：1,355名 単体：781名（2024年12月末時点）    |
| 連結子会社 | 11社（国内8社・海外3社）                    |
| 資本金   | 10億5,214万円                        |
| 上場市場  | 東京証券取引所 プライム市場（証券コード：2445）        |

当社は、1969年に大阪の摂津市で創業いたしました。  
 現在は、大阪梅田のグランフロント大阪に本社を構えております。  
 4月より、東京の日本橋にも本社を設置し、東京と大阪の両方に本社を構えます。  
 全国に拠点があり、北は北海道、南は沖縄にも拠点がございませう。  
 グループ全体で、従業員がおよそ1300名おり、  
 連結子会社は国内に8社、海外に3社の、計11社ございませう。

## 業績ハイライト

コロナ禍で一時的に業績が落ち込むも、右肩上がりに回復、進行期は工事遅れや先行投資によるコスト増によって一時的に収益減少の見込み



※2025年2月10日に2025年3月期の通期連結業績予想を修正

こちらは業績ハイライトです。

2020年3月期に過去最高益を記録いたしましたが、


2021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。

進行期は苦戦しておりますが、業績は回復基調にあります。

## 事業紹介

それでは、当社の事業についてご説明いたします。

## 事業紹介

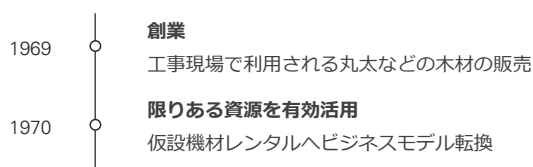
Takamiya Platform  DX  
Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation

建設業界の課題へソリューションを提供し続ける  
プラットフォーム企業

当社は、足場などの仮設機材の提供で培ったノウハウとDXにより、  
建設業界が抱える課題へソリューションを提供するプラットフォーム企業です。



## 事業紹介



建設工事をする ⇒ 足場（仮設機材）が必要不可欠  
= 足場が無ければ、工事ができない

当社は足場の販売事業から創業しました。

創業後まもなく、足場レンタル事業に移行しました。

足場というのは、工事現場で利用されるあの足場です。

前回の万博が開催されたときに工事に利用された大量の足場が廃棄されるのを見て、レンタルするという仕組みを思いつきました。

足場というものは工事がある限り、必要になるものです。言い換えれば、足場が無ければ工事はできません。

基本的に、足場を必要とする工事そのものが無くなることはありません。

無くならない工事に、足場をレンタルで提供し続けることをビジネスの中心にしました。

もともと、足場は建設会社が保有して、それらを自社で運用していました。

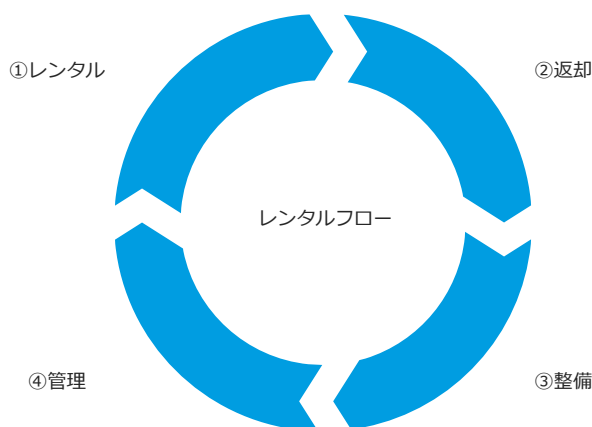
しかし、建設投資の拡大と共に足場の需要も拡大、この機に足場レンタル会社が足場の保有量を増やし、レンタル利用が大幅に増加しました。

1990年頃のバブル経済崩壊以降、建設投資も減少し、建設会社は合理化を進めるため、全国に展開する足場流通拠点をレンタル会社に売却し、足場はレンタル利用が主流となりました。

いまでは、全国で流通する足場の95%程度がレンタルで供給されています。

## 事業紹介

足場レンタルにより、事業を拡大するも、ビジネスの構造に課題が生まれ、事業成長が困難に



### レンタルビジネスの特徴

- ① 足場の耐久性が高く、壊れない限りレンタル品として利用できる
- ② 減価償却期間以上にレンタル品として利用できるため、低コストで収益を創出できる
- ③ レンタル品の量を増やさないと、トップラインが伸びない

### レンタルビジネスの変化

「原価がかかっていないのであれば、価格を下げろ」という風潮が生まれ、価格を下げて提供する会社が出てきたため、価格競争が熾烈に。価格を下げるのが最大の差別化となってしまう、収益性の悪いビジネスが行われる。

→次第に利用側の立場が強くなり、価格の決定権が無くなる

足場レンタルの仕組みはご存知でしょうか。現場で利用した足場が返却され、整備して、再度現場に貸し出すというサイクルです。足場は金属製品のため、そう簡単には壊れません。長いモノで30年～40年、それ以上使えるものもあります。レンタル会社はこの足場を購入して運用していくわけですが、足場を購入すると減価償却費が発生します。足場は耐久性が高く、壊れにくいために減価償却が終わった後も利用できます。レンタルという仕組みでは、減価償却が終わった足場、つまり低い原価で高い収益を生むことができました。このようにして、足場レンタルビジネスを中心に、事業で得た利益を再投資し、足場の量や種類、拠点を増やし、ビジネスを拡大していきました。

しかし、バブル経済崩壊以降は、建設工事も減少し、工事に必要な足場の供給過剰が起きました。足場は倉庫においていても利益を生みません。さらに当時は、どの会社も同じ規格・サイズの足場をレンタルしましたので、どこで借りても同じ足場、足場そのもので差別化はできませんでした。製品で差別化できませんので、結局、価格競争に陥りました。さらに価格だけではなく、お金を貰わないタダのサービスや接待などで、とても健全な業界と言えるものではありません。結果として業界は疲弊していきました。

## 事業紹介



桝組足場

## 従来足場（桝組み足場）

- ・1階あたりの高さが 170cm
- ・安全性を確保するために補強材が必要  
→ 組立の手間が発生
- ・床の隙間が大きく、躓きによる転倒落下の危険  
→ 労働災害が発生

平均身長が高くなったことや、安全性を重視するようになり、時代に合わない足場に

足場のレンタル市場が拡大していた当時、利用されていた足場は、ご覧の鳥居型足場で、1階あたりの高さが170cmでした。この足場が誕生した当時の成人男性の平均身長が160cmほどで、足場で作業する職人さんたちは、足袋をはいて、ハチマキをして仕事をしていました。つまり、170cmの高さがあれば十分作業できていたわけです。この足場が業界のスタンダードで、半世紀以上に渡って現在でも利用され続けています。都市部の工事現場では見かけなくなりましたが、地方では、まだまだ主流の足場となっています。

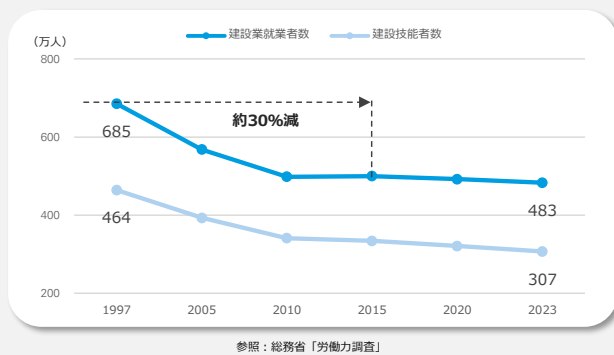
建設業は、労働災害による死亡事故が最も発生している業界です。事故の原因は、つまずきや転倒による、足場からの墜落、転落事故でした。労働者を守るために足場の安全性が重視されるようになり、法律も改正されました。足場に転落や墜落防止用の部品を取り付け、事故は減少していきましました。現在、成人男性の平均身長は170cmを越えています。その上、ヘルメットや安全靴を着用する必要があります。170cmの高さでは、腰を屈めないで作業ができないため、足場で作業する職人さんたちの負担は大きくなっていきましました。転落や落下は減りましたが、頭を打ち付けての鞭打ちや、長時間、腰を屈めて作業することによって腰痛になったり。低く、狭い足場では、生産性も下がってしまします。建設業が、3K業種といわれるゆえんでもあります。

## 事業紹介

### 2024年問題もあり、人材不足と高齢化が業界最大の課題に

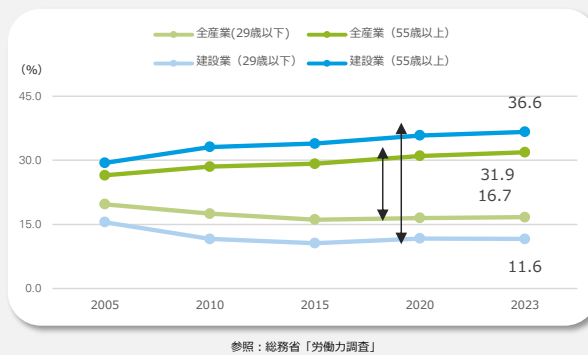
#### ①労働者不足（建設業就業者数の推移）

建設業の就業者数は減少傾向にあり、2023年時点ではピークである1997年と比較しておよそ30%減少。



#### ②労働者の高齢化（建設業就業者における高齢者の割合）

高齢化が進む中、ノウハウの継承などに課題があり、DXが進まないと将来的な人材不足が課題に。

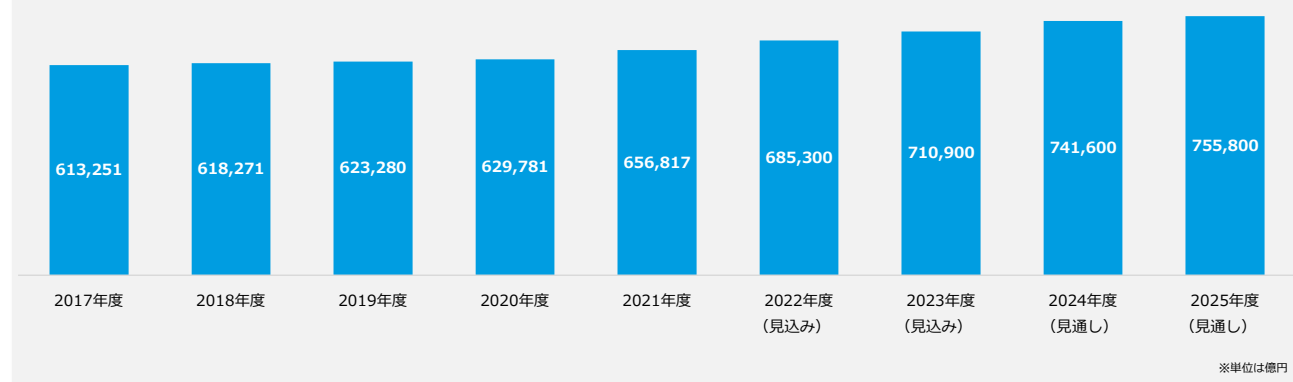


建設業の課題はまだあります。それは人手不足と高齢化です。いまだに、建設業界では人力で行う仕事が多く残っています。そんな中、労働者の数は、1979年のピーク時の685万人から、2023年には483万人と、ピークからおよそ30%減少しています。その上、全体における高齢者の割合も増加しています。作業の多くを人手に頼ってきたことで、デジタル化やDXも遅く、生産性の改善も必要です

。

## 事業紹介

建設投資額の推移



こちらは建設投資額の推移ですが、近年は増加傾向にあります。つまり、人手がどんどんいなくなっている中、物価上昇を加味しても工事量は減っていません。現在、各地で工期の延長、着工の遅れが発生しています。人がいないために、工事が進まない、工事ができない。こんな状況になっています。人が足りないという点では、足場レンタル業界も同様です。足場の整備の機械化は進んでいますが、大半は人が行います。目視で確認して、工具で整備する。これらの作業を行う人材が減ってきています。先程、ご説明しましたが、工事に足場は必要不可欠です。つまり、足場の供給が遅れば、工事はできません。現在は何とか供給できていますが、近い将来、足場の供給がストップしてしまうミライがあるかもしれません。

ここまで、足場レンタル業界の課題、足場そのものの課題、そして、現在直面している課題をご説明しました。

現状を変えないと工事ができなくなり、社会に未来はありません。

当社はこの現状を変える為に取り組みを推進しています。

# Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation

それが、プラットフォームという答えです。

顧客である建設会社や社会にとって欠かすことのできない仕組みづくりを目指しています。

## 事業紹介

付加価値の高いハードとソフトを組み合わせることで、顧客へソリューションを提供



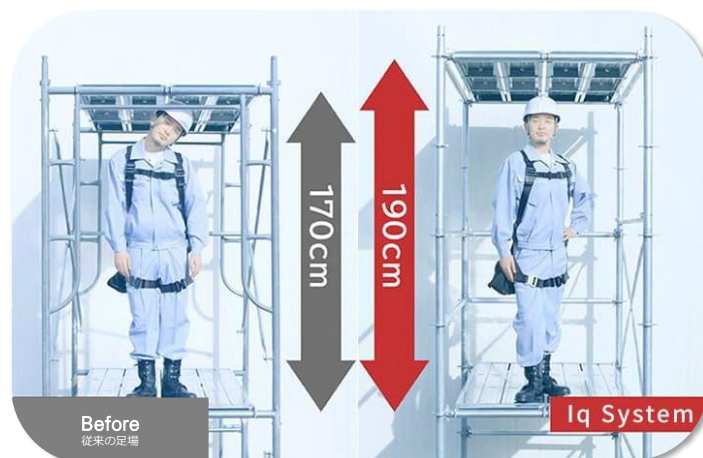
プラットフォームとは、足場の供給にとどまらず、足場と付加価値の高いサービスを組み合わせることで、ソリューションを提供し、顧客や業界の課題を解決するための仕組みです。

足場業界、足場、時代ごとに発生する課題、これらの解決を推進し、業界にとって、欠かすことのできないインフラを構築します。

当社はこのインフラをプラットフォームと称し、このプラットフォームによる変革を進め収益を高めようとしております。

## Takamiya Solution

ソリューションの中心となる次世代規格の足場、作業スペースを拡大したことで、作業者の負担を低減し、労働生産性を改善



### Iq System

タカミヤの次世代規格のシステム足場

#### 作業性の改善

階高 **190cm**

従来の足場から階高が20cm高くなったことで、足場上の作業性が向上し、労働生産性が改善。

#### 施工性の改善

枠組足場の場合  
**10 段**  
(170×10=1,700)



Iqシステムの場合  
**9 段**  
(190×9=1,710)

従来の足場であれば、組上が10段必要な場合、Iqシステムは9段で済むことで、必要な部材数および組上工数の削減により、施工労力を削減。

まず当社は足場の課題を解決しました。プラットフォームの中心となる、時代に合った新しい規格の足場を開発しました。足場のレンタル会社であった当社は、2010年に足場のメーカーを買収し、自らの手で足場の開発ができるようになりました。そこで誕生したのが、次世代足場Iqシステムです。

この製品最大の特徴は、その高さです。左側の足場が、先ほどご覧いただいた腰を屈めなければならない170cmの従来足場です。当社が開発した次世代足場は、従来足場よりも20cm高い190cmの高さとなっています。職人が腰を曲げず、楽に作業できるスペースを確保することで、負担を解消し、生産性を大幅に向上させました。また、高さを高くしたことで、いままで10段積みなければいけなかったものは、1段ひくい9段でよく、使用する足場の量を減らし、作業量を減らし、顧客の生産性向上、工期短縮にも貢献しています。



## Takamiya Solution

作業床の隙間を失くしたことで、労働災害を減少、軽量化と省スペース化により、運搬効率も大幅に改善

### 安全性の向上



作業床の隙間を失くし、工具の落下及び躓きによる作業者の転倒を防止  
安全性が飛躍的に向上したため、労働災害の減少に寄与

### 運搬効率の向上



従来（従来の足場）と比較して、部材の軽量化と保管面積の省スペース化により、  
運搬効率が向上し、運送に必要な車両がおよそ30%減少

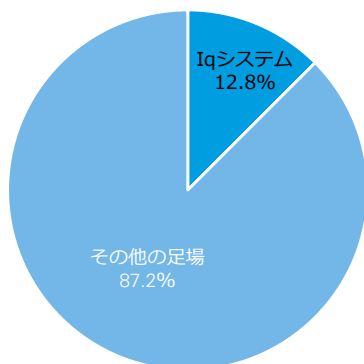
安全性という観点では、確かな強度の保証はもちろん、死亡災害の原因にもなっていた床の隙間を失くしました。隙間を無くすことで、躓きによる転倒や落下はもちろん、隙間からモノを落として下の階の作業者がケガをする事故も防止しています。他にも運搬効率を改善したり、従来の足場に比べて圧倒的な優位性を持つ足場を開発しました。

当社はこの足場を普及させることで、業界の足場そのものの問題を解決しようとしています。

## Takamiya Solution

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（平米数換算）



※当社調べ

累計販売実績 298 億円

累計購入社数 554 社

普及平米数 1,215 万㎡

次世代足場を開発してから、当社はこの足場の普及を推進しています。現在では、次世代足場の購入社数が500社を超え、当社がレンタルで提供している分も含めると、平米換算で1000万㎡を越え、足場全体の内、およそ1割強程のシェアとなっています。近年では、国が、次世代足場の利用を指定する工事も増えています。当社に続く形で他社も次世代足場を開発するようになり、安全性・作業性に優れた足場の普及が拡大しています。他社の次世代足場と申しましたが、他社のモノは高さが180cmがほとんどのため、作業性という点では、当社製品が頭1つ抜けてだしており、次世代足場ではトップのシェアを誇っています。Iqシステムのシェアを更に大きく拡大させ、業界のスタンダードにし、業界に安全かつ作業がしやすい足場を普及させ、減少の一途をたどる工事現場で働く職人の方たちの労働環境の改善に貢献していきます。

# Takamiya Solution

業界課題解決に寄与する仮設機材を、あらゆる建設工事現場に提供

労働者不足、労働生産性の改善に大きく寄与



**T-Rook**  
仮設構造物内で仮設機材の運搬を行うロボット

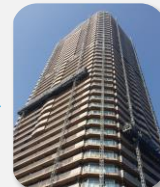
足場を組み上げる際、その作業の7割程を占めるのが、部材の運搬です。下層から上層へ、階層の端から端へと運搬が必要となる中、運搬における効率化を図ることができます。

建築から土木まで、施工性の高い仮設機材をラインナップ



**YT ロックシステム**  
安全性・作業性にすぐれたシステム足場

法面足場工事ももちろん、建築・土木工事まで。安全性・施工性を追求したシステム足場。支保工としても活用可能。



**リフトクライマー**  
自動昇降式足場

建築物の側面を自動で昇降するエレベーター式の足場。下層から足場を組み上げる必要がなく、作業効率を大幅に改善。維持修繕工事の際に使用される。



**Spider Panel**  
進化型パネル式吊り棚足場

開閉床採用により、すき間・段差のないフラットな作業床を実現。仮設パネル上で全ての作業が行える、安全性と作業性を向上させたパネル式吊り棚足場。

Iqシステム以外にも、顧客や業界の課題解決に貢献する、多くの製品を展開しています。

足場の組立作業の大半を占めるのは、足場の運搬です。

下から上へ、右から左へ、運んでは組立の繰り返しです。

左側の写真が、当社が開発している足場の運搬を行うロボットです。

ロボットが工事現場で足場の運搬を行うことで、人の安全を担保し、作業負担を軽くし、工事の進捗をスムーズにします。

他にもエレベーターのように建物の壁を上下するリフトクライマーなど、省人化や省力化に優れた製品を多く提供しています。

# Takamiya Solution

## 仮設機材利用フロー

- 1 **設計**  
仮設機材の組立に必要な種類と数量を算出。維持修繕工事の際には躯体情報の読み取り等も実施。
- 2 **調達**  
仮設設計を基に必要な仮設機材を調達。顧客ごとと調達方法は様々。
- 3 **運搬**  
仮設機材を利用する工事現場へ運搬。基本的に車両手配や運送費は顧客負担。
- 4 **管理**  
仮設機材の整備および管理を行う。正確な仮設機材提供、安全性および品質維持に向けた様々な取り組みを行う。

## 躯体情報の読み取りから、BIMCIMなど多様なソリューションにより顧客リソースの消耗を低減



**BIM・CIM**

**手戻りによる無駄なコストを削減、計画通りの工期を実現**

仮設工事で重要となる「おさまり」「部材数量」「工程管理」などに関する情報を3Dモデルや各種データによって可視化。TAKAMIYA コマンドにより、範囲選択だけで必要部材の数量を算出。



**Rabot**  
仮設図面自動作成ツール

**外注していた作図の内製化を実現**

今まで時間がかかっていた平面割付や寸法などの作図も簡単に、大幅なスピードアップが可能。専門知識が無くても、操作方法を覚えることで複雑な作業もミスなくクオリティの高い作図が可能。



**3Dレーザースキャナ**  
躯体情報を正確に読取

**躯体データを正確にスキャン**

維持修繕工事の際に必要な躯体のデータを読み取り可能。従来は膨大な手間と時間がかかっていた法面なども、スピーディかつ安全に形状計測することが可能に。

プラットフォームで提供するサービスをご紹介します。

足場を組み立てるには、設計図を書く必要があります。

従来のやり方では、平面の図面を作成し、その図面にかかれた足場の部品をひとつひとつ数えて、

必要な足場の量を計算していましたが、

当社では、3D、三次元の図面を早くから採用し、活用することで効率化を進めました。

3Dにしたことで、いままで人が数えていた足場の部品も自動で数えることができようになり

、  
工事に必要な情報をデータに収めたり、工事の進捗をスムーズに進めるサポートを提供しています。

他にも、図面を半自動で作成する自動作図システム、

建設物の躯体を読み取り、3Dでデータに置き換える、3Dレーザースキャナなど、

工事に必要な足場に関わる作業を大幅に削減するサービスを提供しています。

# Takamiya Solution

## 仮設機材利用フロー

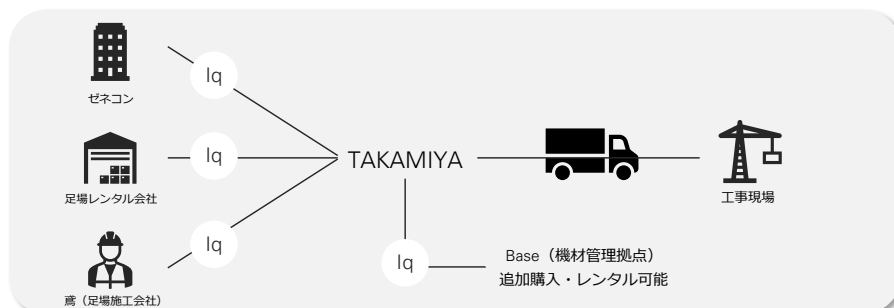
- 1 **設計**  
仮設機材の組立に必要な種類と数量を算出。維持修繕工事の際には躯体情報の読み取り等も実施。
- 2 **調達**  
仮設設計を基に必要な仮設機材を調達。顧客ごとと調達方法は様々。
- 3 **運搬**  
仮設機材を利用する工事現場へ運搬。基本的に車両手配や運送費は顧客負担。
- 4 **管理**  
仮設機材の整備および管理を行う。正確な仮設機材提供、安全性および品質維持に向けた様々な取り組みを行う。

## 機材管理リソースの負担を追うことなく、保有を実現し、低コストによる調達が可能に

### OPE-MANE

#### Iq System 管理委託サービス

購入もしくは保有しているIqシステムの管理をタカミヤに委託することができるサービス。当社はBaseで自社保有のIqシステムと顧客保有のIqシステムを混合管理し、それぞれが必要な場所で利用可能。顧客は場所を選択して出荷可能。従来の利用方法であるレンタルおよび購入よりも資金、人材の面でリソース負担を軽減。経年劣化分は当社が新品と入れ替えを行うため、安定して利用を実現。



当社が提供するプラットフォームの中心となるサービスが「OPE-MANE」というサービスです。前半お話ししたとおり、足場の利用はレンタルが中心でした。足場の管理は、保管場所も必要で整備に人や機会が必要なため、レンタルで間に合わせるのが都合が良いからです。好きな時に、好きな場所で、好きな量を使えます。しかし、足場を使う工事が無くならないことを考えると、ずっとレンタル料を払い続けることは得策ではありません。

そこで、当社は足場の管理を請け負うサービスを開発しました。それがOPE-MANEです。当社から足場を購入いただいて、その管理を当社が請け負います。顧客は足場を管理する必要がなくなり、レンタル料を払い続ける必要もありません。足りなくなっている人材の確保も必要ありません。OPE-MANEで購入いただくIqシステムは従来の価格設定よりも高くなっており、サービスの利便性を理解されたお客様はその価格を付加価値として捉えていただけるので、利用がどんどん増えています。

# Takamiya Solution

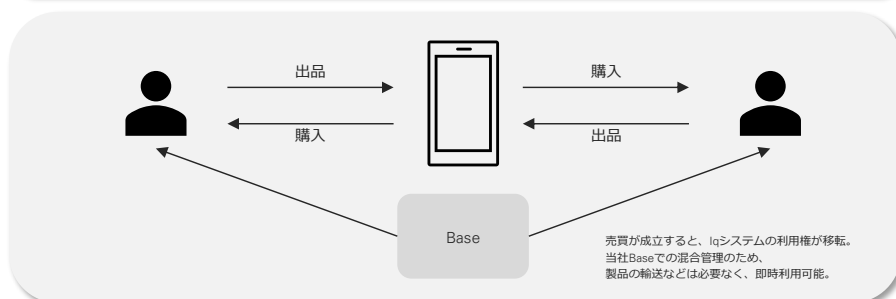
## 仮設機材利用フロー

- 1 設計**  
 仮設機材の組立に必要な種類と数量を算出。維持修繕工事の際には躯体情報の読み取り等も実施。
- 2 調達**  
 仮設設計を基に必要な仮設機材を調達。顧客ごとに調達方法は様々。
- 3 運搬**  
 仮設機材を利用する工事現場へ運搬。基本的に車両手配や運送費は顧客負担。
- 4 管理**  
 仮設機材の整備および管理を行う。正確な仮設機材提供、安全性および品質維持に向けた様々な取り組みを行う。

## 足場の調達を画面上で用意に行うことができ、柔軟な仮設機材利用を実現

### Iq-Bid Iq System デジタルマーケット

OPE-MANEで運用しているIqシステムをユーザー間で自由に売買することができるデジタルマーケット。徹底した管理と整備に加え、経年劣化分は当社が新品と入れ替えるため、製品の品質は保証。出品価格と購入価格はユーザーが設定可能。余剰分の売却、不足分の購入が容易になり、柔軟な機材調達が可能に。売買成立時の価格が可視化されることでIqシステムの市場価値が可視化。



また、OPE-MANEで利用している足場は当社が開発したデジタルマーケットで、自由に売買することができます。

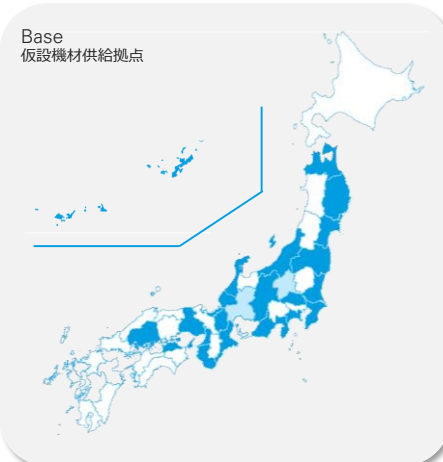
常に取引価格が見れるため、その資産性も把握することができます。顧客にとって必要なものが足場なのか、資金なのか、自社の状態を見極めながら、最適な状態を築くことができます。

# Takamiya Solution

## 仮設機材利用フロー

- 1 **設計**  
仮設機材の組立に必要な種類と数量を算出。維持修繕工事の際には躯体情報の読み取り等も実施。
- 2 **調達**  
仮設設計を基に必要な仮設機材を調達。顧客ごとに調達方法は様々。
- 3 **運搬**  
仮設機材を利用する工事現場へ運搬。基本的に車両手配や運送費は顧客負担。
- 4 **管理**  
仮設機材の整備および管理を行う。正確な仮設機材提供、安全性および品質維持に向けた様々な取り組みを行う。

## 仮設機材の調達による、時間や距離の無駄を削減



### 全国機材供給拠点

全国29カ所に設置された機材Base

全国29カ所の機材Baseから機材の調達が可能。工事現場に近いBaseから最短距離で輸送でき、建設需要が高いエリアに増設予定。

### 最速入出庫

ファストレーン・ミニセンター

事前予約によるファストレーンでの入出庫が可能。使用頻度の高い機材を効率的に配置することで、最大で2時間程度の待機時間を30分程度まで短縮。

### 運送手配

仮設機材の運搬に特化した物流ネットワーク

工事現場内で、仮設機材の積み下ろしを伴うため、専門性の高いスキルが必要となる中、対応可能な車両とドライバーを手配。

そして、OPE-MANEで運用している足場は、全国にある当社の拠点から引き出して利用していただくことができます。

銀行からお金を引き出すときに、旅行先でも近くの銀行やコンビニで自由にお金を引き出すのと同じです。

大阪で購入いただいた足場を、

東京のような建設需要が高いエリアで、ご利用いただくことができます。

足場は保有してしまうと、運搬の手間がかかるため、事業エリアが限定されるのが普通でしたが、

OPE-MANEでは、足場を購入した上で、レンタルのように、

場所を選んで利用できるため、事業エリアをどんどん拡大していくことができます。

OPE-MANE、そして、Iq-Bidにより、保有と利用の合理化、最大化を進め、必要なリソースを最適化することができます。

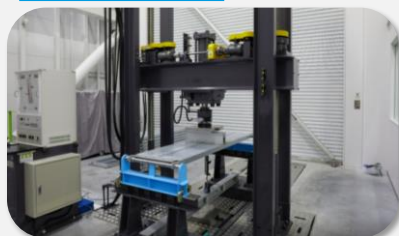
# Takamiya Solution

## 仮設機材利用フロー

- 1 **設計**  
仮設機材の組立に必要な種類と数量を算出。維持修繕工事の際には躯体情報の読み取り等も実施。
- 2 **調達**  
仮設設計を基に必要な仮設機材を調達。顧客ごとと調達方法は様々。
- 3 **運搬**  
仮設機材を利用する工事現場へ運搬。基本的に車両手配や運送費は顧客負担。
- 4 **管理**  
仮設機材の整備および管理を行う。正確な仮設機材提供、安全性および品質維持に向けた様々な取り組みを行う。

## データにより機材管理における不確実性を撲滅、経年化による強度基準を業界で初めて設定

### 仮設機材の耐用基準の設定 実大試験機による強度試験



実大試験機で仮設機材の経年品の強度試験を実施。廃棄の基準となる数値の根拠がなかった仮設機材に、業界初となる耐用年数を設定。安全の可視化を通して、お客様に安全な仮設機材を提供するために実証実験を実施。「作って終わり、売って終わり」だった仮設業界を「安全の可視化」をキーワードに業界の慣習を変革し、より安全で信頼性の高い仮設機材の提供を実現し、業界全体の安全基準の向上に貢献。

### データによる機材管理 トラックスケールと定点カメラ



仮設機材を入庫する際に、必要な数と種類を正確に識別するため、トラックスケールによる重量データの蓄積と、定点カメラによる識別を行い、仮設機材提供および返却の正確性を格段に向上。工事現場で数が足りない、提供した分が返却されていないなどのヒューマンエラーを撲滅

OPE-MANEは顧客から足場を預かるサービスです。

安心して足場を当社に預けて利用いただくには、顧客から預かった足場の数や種類は間違えていないか、品質は保たれているのかなど、管理の状況が顧客から見える取り組み、可視化を進めています。足場を管理する拠点には、足場を撮影するためのカメラを設置して足場の数量や作業状況の管理をしています。また、品質においても新たな取り組みを進めています。

それは工事現場で何度も何度も繰り返し利用する足場の強度試験です。足場は、一度市場に出回ってしまうと、その安全性を担保するために試験をすることはほとんどなく、どのような状態になれば、廃棄すればいいのかが明確になっておりません。当社は独自にこの基準を作るため、当社の所有する強度試験機で、実際に利用されている足場の試験を行い、その試験結果を顧客に開示し、安全を可視化する取り組みを始めています。品質や数量の管理を徹底することによって、顧客は安心して、継続して当社のサービスを利用することができます。顧客からの信頼を得ることは、プラットフォームにとって重要な要素のため、新規顧客の獲得、既存顧客に継続的に利用いただくために、カメラや試験機など、安全と信頼獲得のための設備投資を積極的に行っています。



## Takamiya Solution

ソリューションをWebオーダーシステムOPERAに集約し、プラットフォームを構築。OPERAがソリューション提供のポータルに。

WEBオーダーシステム [オペラ]

# OPERA

アカウントを申し込むだけで、  
24時間いつでも注文可能。



### OPERA プラットフォームポータル

業界課題を解決するソリューションをデジタルポータルに集約、スマートフォンやパソコンからソリューションへアクセスすることができ、利用情報をデジタルで一元管理。各ソリューションの連携で利便性が格段に向上。



当社のプラットフォームでは、様々なソリューションを開発しておりますが、それらを集約するのが、インターネット上でサービスのポータルとなるOPERAです。これまでにご説明したソリューションを、OPERAに集約することで、場所や時間を問わず、インターネット上で、より便利にサービスをご利用いただける環境を構築しています。

利用者においては、データの管理が簡単になり、DXにも貢献します。

## Takamiya Lab.

業界課題解決へ向けた、新たなソリューションの試験を行い、実感することができるタカミヤ初の研究開発拠点



### Takamiya Lab.

Takamiya SolutionのR&D拠点

製品の開発、サービスの検証など、業界課題を解決するソリューションの研究開発を行う拠点。足場の経年化データを蓄積させ、足場の安全基準を可視化を検証。足場製品とバーチャルを組み合わせた安全教育の実施、入出庫時間の短縮など、研究を実施。

### ソリューション研究開発

- ・仮設機材経年化強度試験
- ・足場安全活動
- ・入出庫データ蓄積
- ・AI活用による自動運送手配
- ・製品開発
- ・最速入出庫試験
- ・仮設機材整備自動化試験
- ・積載シミュレーションの自動化試験

Page 26

こちらは、プラットフォームの構築及び、ソリューションの開発において、最重要となる研究開発拠点「Takamiya Lab.」です。

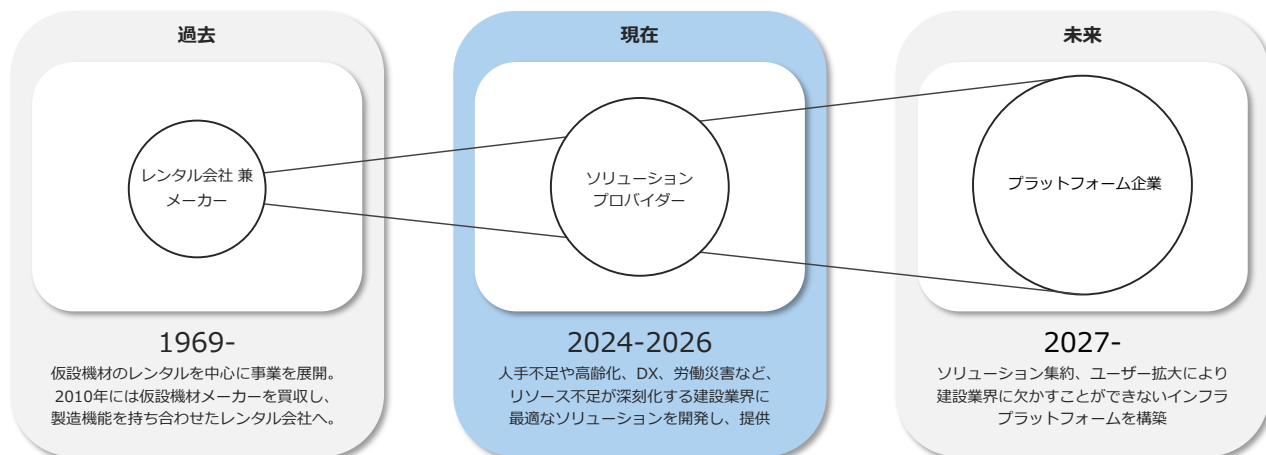
ソリューションとなる製品サービスの試験研究を行い、業界課題へ最適なアプローチを検証します。

先程ご説明いたしました、足場の強度試験や足場運搬ロボットの開発は、この施設で行っております。

当施設に顧客や業界の課題を解決するソリューションを集約、Takamiya Lab.を中心に業界の姿を変えていきます。

## VISION

仮設機材レンタル会社から建設業界の課題を解決するソリューションを開発し、業界に欠かすことのできないプラットフォーム企業へ



こちらは当社が描くビジョンです。

創業からレンタルビジネスを中心に事業を展開してきましたが、  
 現在、変革期を迎えています。

これからは、足場のレンタルや販売に加え、建設業界の課題を解決するソリューション  
 ソフトも提供するプラットフォーム事業へとシフトしていきます。

プラットフォームが普及していけば、足場と言えはタカミヤ、

足場業界のインフラと言えはタカミヤとなる未来がくると考えています。

タカミヤが、プラットフォームが、業界の課題を解決し、未来の社会を支えます。

以上が当社事業の説明になります。

## 人本主義

少し、話を変えて、ここから当社の掲げている人本主義についてご説明いたします。

# 人本主義

## 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。

こちらは当社の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。

## 人本主義

### 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。

多様な人材による、多様な働き方を実現するための各種制度を揃えております。フレックスタイム制やリモートワークはもちろん、オフィス改革を推進しており、憩いの場のコンセプトを基にオフィスの在り方を変えています。

スキルアップのために、マーケティングやデータドリブンなど専門分野の研修を実施し

女性活躍、女性管理職育成のためのメンタリングも実施しております。

## 人本主義

### 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、毎月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3~5万円を毎月支給します。

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場合、最大で30万円の旅費が会社から支給されます。

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。

## 株式情報

最後に株式情報をお伝えいたします。



# 株式情報

## 株価推移

2月末時点株価：405円、2025年1月4日-2月28日の1日平均出来高 47,989株



当社の株価は、昨日の終わりの時点で406円となっております。

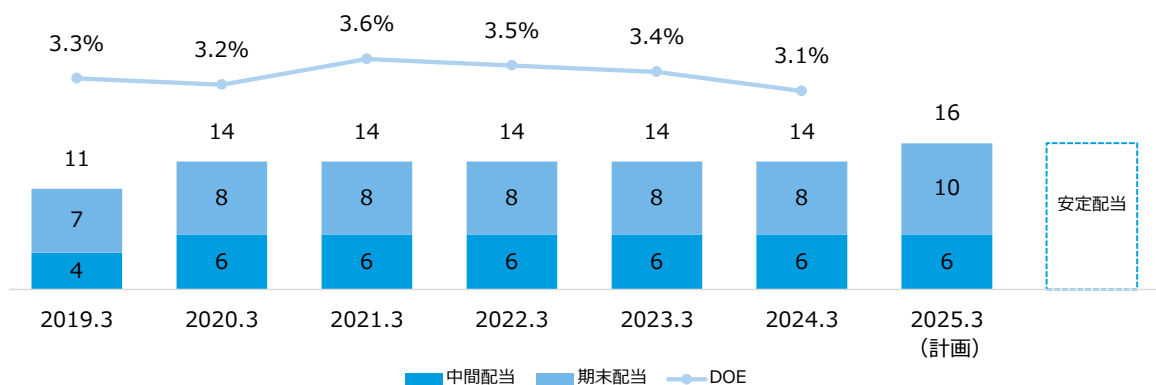
2025年に入ってから、直近2カ月の平均出来高は、およそ48,000株となっております。

## 株式情報

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 34

こちらは配当でございます。

進行期は設立55周年を記念した記念配当2円の増配を実施いたします。

記念配を含めた年間配当は16円を予定しております。

また、配当政策を累進配当としており、

来年度以降も配当の水準を落とすことなく、安定した配当を継続してまいります。

。

当社のIRセミナーは以上になります。

ご清聴ありがとうございました。

# Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation