TAKAMIYA

タカミヤレポート 2023

2023年3月期

描けば未来がやってくる

タカミヤは、仮設機材をはじめとする多彩な製品について、
開発・製造から、販売、レンタル、設計・施工、管理・物流まで
トータルにサービスを提供してきました。
技術革新を通じて付加価値の高い製品やサービスを生み出し、
お客様にソリューションを提供するプラットフォームを展開しています。
建設現場の安全や施工性の提供から、
建設工事にまつわるあらゆるサービスをワンストップで提供し、
業界の発展に貢献しています。

目次

イントロダクション	
社是	02
経営理念	03
トップメッセージ	04
価値創造実現への道筋と強み	
タカミヤの歴史	10
タカミヤの価値創造プロセス	12
マテリアリティ(重要課題)の特定	14
外部環境とリスク・機会	16
タカミヤのビジネスモデル	18
特集:プラットフォームの構築で生まれる価値提供	20
タカミヤの事業	26
販売事業	28
レンタル事業	30
海外事業	32
中期経営計画	34
CFOメッセージ	38
価値創造具体化の取り組み	
人材	40
環境	44
安全／お客様からの信頼	45
社外取締役鼎談	46
役員一覧	50
コーポレート・ガバナンス	52
ファクト／データ	
財務・非財務ハイライト	56
11年財務サマリー	58
会社情報／株式情報	60
国内・海外ネットワーク	61

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想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、2023年3月期(2022年4月1日～2023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(2023年4月以降)の情報も含んでいます。

ツールマップ

ウェブサイト
株主・投資家情報(IR)
https://corp.takamiya.co/ir/

- 決算説明資料
- 有価証券報告書
- ヒストリカルデータ

タカミヤ
レポート

ウェブサイト
企業情報
https://corp.takamiya.co/corporate/

ウェブサイト
製品情報
https://www.takamiya.co/

財務情報 ← → 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。

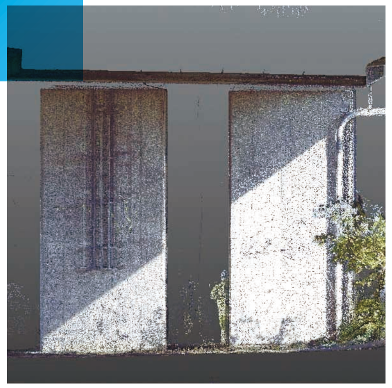
では人は何によって動かされるものでしょうか。

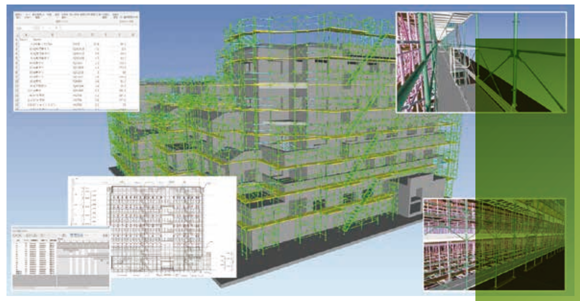
自身の意欲。家族への思いやり。

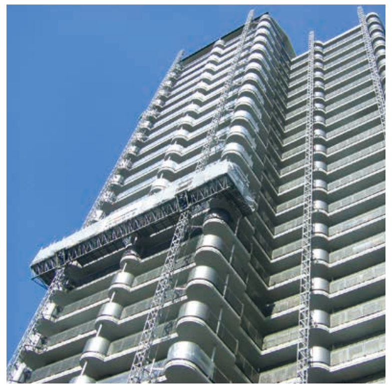
そこが原点ではないでしょうか。

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、

私たち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。

トップメッセージ

代表取締役会長 兼 社長
髙宮 一雅

中期経営計画の総仕上げに向け、Keep Transformingに邁進し新タカミヤへの転身を進めていきます

2023年3月期における事業環境

タカミヤグループが関連する建設業界は、前期に引き続き2023年3月期も新型コロナウイルス感染症の影響の残った年となりました。原材料価格の高騰や為替相場の変動、人手不足を原因とする着工延期が生じたものの、激甚化する災害に向けた各種インフラや建築物の強化·保守という課題からくる民間の改修工事自体もあり、首都圏を中心に堅調に推移しました。人手不足は建設業界に限らず以前から問題視されていたところですが、明確に課題として顕在化した年であったと言えるでしょう。また、海外においては長期化するロシア·ウクライナ問題や金融不安などがありますが、当社グループが事業を展開しているフィリピンでは長期化していたロックダウンが解除され、JICA(国際協力機構)関連のインフラ案件が動き出すなど、緩やかに回復の兆しも見えてきました。

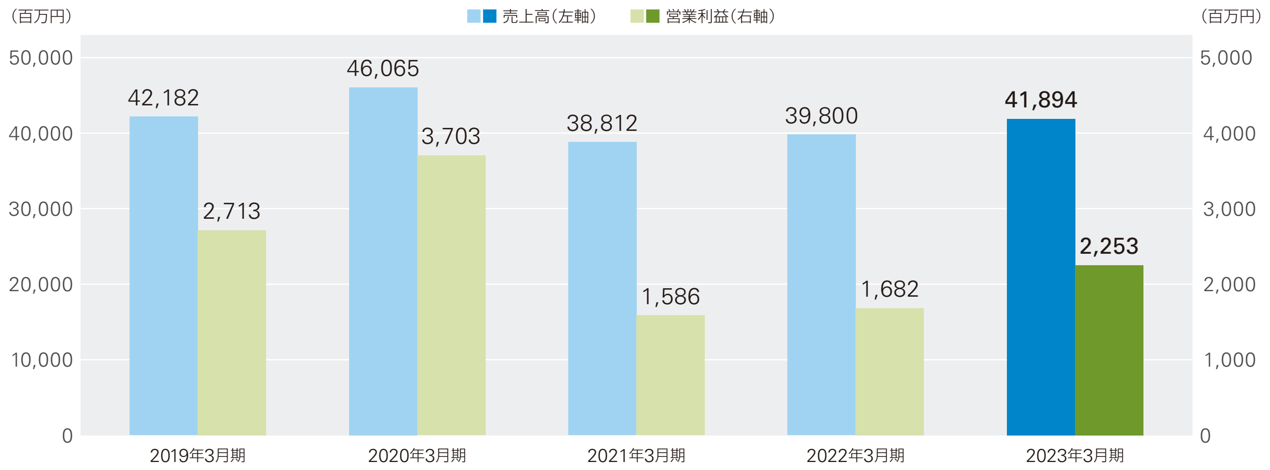
2023年3月期は、残念ながら業績を十分に伸ばすことができませんでした。利益面では概ね計画どおりでしたが、売上高では業績予想を達成できていません。販売事業においては原材料価格の高騰に伴い実施した価格改定による買い控えが影響し、減収減益となりました。一方で、レンタル事業と海外事業が増収増益となりました。レンタル事業に関しては買い控えによるレンタル依存が高まり、パンデミック以降最高の稼働率を記録、海外事業はフィリピンのロックダウンこそありましたが、韓国では仮設のレンタル販売が順調に推移し、ベトナムでは日本向けの製造を計画どおり行うことができました。パンデミックにより直近2年間は、建設業界全体の動きが鈍化しました。今もなお、不透明な状況は続きますが、事業環境の回復は着実に進んでいます。

ビジネス転換を実現する「Takamiya Platform」

当社グループは、2021年5月に「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。」という経営ビジョンを掲げ、新たな中期経営計画を発表しました。この中期経営計画を推し進めるのが、「Takamiya Platform(タカミヤプラットフォーム)」です。「Takamiya Platform」とは当社がフロービジネスからストックビジネスへ転換するための重要な取り組みです。外部環境の変化に強く、安定的に収益を上げることができる体制を構築します。次世代足場「Iqシステム」を中心とした仮設機材(ハード)に、DX(デジタルトランスフォーメーション)を活用したデジタルサービス(ソフト)を組み合わせて、これまでにはない付加価値を提供します。当社の「Iqシステム」をはじめとする仮設機材はハード面で他の製品と比較しても優位性があり、これまではその優位性が製品の普及を進めると考えていました。しかし、それだけでは圧倒的なシェアを獲得することができず、他社が追随して開発した次世代足場や従来品との価格競争に巻き込まれてしまいます。ハードの優位性だけでは差別化を図ることができません。そこで当社は圧倒的に利便性と安全性が高いサービス(ソフト)を付加価値として提供することで他社との差別化を図ります。このプラットフォームを活用することで、お客様は事業のエリア、領域、規模を拡大し、収益を改善することができます。お客様からすればプラットフォームが仮設機材ビジネスにおいて当たり前のインフラとなり、当社はストックビジネスへと転換、これまでのフロービジネスを行うレンタル会社やメーカーの姿から、プラットフォーム企業へと変貌します。

P.20-21 特集:プラットフォームの構築で生まれる価値提供

売上高の推移



「プラットフォーム元年」で得た手応えと課題

当社はプラットフォーム展開の初年度として、2023年3月期を「プラットフォーム元年」と定めました。そして、プラットフォーム企業への変革が着実に進んだ1年でした。

関西エリアを中心に、当社グループのプラットフォーム構築に向けたトランスフォームの取り組みがお客様に浸透し、サービスの積極的な開発も順調に進んでいます。独自に開発したデジタルツールの「OPERA（オペラ）」や「Iq - Bid（アイキュービッド）」は、スマートフォンなどで、どこからでも利用することができます。さらに、「Takamiya Lab. West（タカミヤ ラボ ウエスト）」の機能強化など、お客様の利便性を最大限高めるコンテンツを拡充しています。当社グループがプラットフォームの基盤構築をしていることがお客様に十分に伝わったという手応えも得ることができました。インターネットや通信販売も、最初は利用を不安視する方も多くいましたが、今では生活になくてはならないツールとなって受け入れられています。プラットフォーム、そしてこれらのコンテンツが当たり前となり、日常に溶け込む日もそう遠くありません。プラットフォーム関連の売上も前期の6億円から16億円に増加し、ユーザー数も着実に増加しています。これから、ユーザー増加のスピードは加速していくでしょう。また、プラットフォームを安心してご利用いただけるようにするには、様々なデータを可視化し、エビデンスとして提示する必要があります。ユーザーはプラットフォーム利用状況を確認できるため、その利便性や収益性を実感することができます。また、当社の取り組みをユーザーに可視化することで、安心を提供します。社内でも可視化された情報をプラットフォームの機能拡大に活用するだけでなく、AI（人工知能）などを導入することでそれらの取り組みを加速させます。

また、プラットフォーム展開を推進していくうえで、課題をより明確にするために、2023年7月にタカミヤのマテリアリティ（重要課題）を特定しました。自社の取り組みを多角的に捉えるため、外部有識者も含めた様々なステークホルダーの皆様からご意見を募り、社内での議論も経て8項目に焦点を絞りました。マテリアリティ策定を進める中でステークホルダーの皆様からは、プラットフォーム展開の後押しとなるような意見や、当社に対する期待も多くいただくことができました。タカミヤという企業としての成長とともに、広く社会への価値提供、そしてそれを支える人材の育成や環境への配慮に一層意識を持って取り組んでいきます。

P.14-15 マテリアリティ（重要課題）の特定

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画概要

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。

中期経営計画業績目標（2023年5月に見直し）

	売上高	営業利益	営業利益率
2024年3月期	480億円	38億円	7.9%

中期経営計画の最終年度に向けて

進行中である2024年3月期は中期経営計画の最終年度になります。事業環境の回復が遅れたことで、この2年間は思うような進捗ではありませんでした。そのため、当初の業績計画の達成は困難と判断し、利益目標として掲げていた連結営業利益50億円も38億円と見直す結果になりました。本計画の基本戦略ごとの進捗を振り返ると、主軸である「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、つまりプラットフォームの構築は先述したとおり、順調に進みました。

維持補修・再インフラ向け製品の強化については、高度経済成長期に建設した道路橋、トンネル、河川管理施設や下水道管、港湾岸壁など、老朽化した社会インフラの維持補修の本格化に備え、当社グループでも、この潮流に対応した製品開発を進めるとともに、お客様の利便性を追求したサービス提供を推進しています。これらの維持補修、再インフラ向けのメイン製品として開発した吊り棚足場は、厳しい環境下においても、お客様から高い評価を得ています。そのほか、仮設部門以外の事業育成として、アグリ事業の育成、PV関連製品の拡販を推進しています。これらは、ESGの側面も持った事業です。

アグリ事業では、パンデミックの影響で補助金が発生しないことや、就労者不足などの理由で栽培用グリーンハウスの販売は想定どおりには進んでいません。しかし、その一方で需要期に備えた準備は進みました。当社製品を用いた「羽生愛菜プロジェクト」がスタートしていて、栽培環境、果菜類の収量・品質などのデータ収集を行い、農業従事者が抱えている課題の解決をサポートします。製品だけでなく、栽培ノウハウの提供も行います。また、2022年5月には八女カイセー（株）の株式を取得して子会社化し、九州地区での事業の拡大成長に向けた基盤を整備しました。

PV関連製品は、カーボンニュートラル実現に向け、再生可能エネルギーを導入し、温室効果ガス削減を目指すもので、主力製品は次世代型ソーラーカーポート「POGERO（ポゲロ）」です。こちらも順調に販売を拡大しています。

最後に、海外事業基盤の再整備です。新型コロナウイルス感染症流行による行動制限の影響が軽微になり、事業基盤整備が順調に進行しています。フィリピン、韓国、ベトナムでは、ほぼ計画どおりの事業活動ができるまでに回復しました。社内管理体制の整備が進んだことで収益性も改善しています。

策定時から見直しはしていますが、中期経営計画の実現は目の前まで来ています。

P.34-39 中期経営計画／CFOメッセージ

DXとマネジメントの融合でトランスフォームを完遂する

私は、当社グループのトランスフォームとは、タカミヤそのものを改革することだと考えています。つまり、この中期経営計画の本流であるトランスフォームは、受発注はもちろん、全国の機材Baseの入出庫、在庫管理、製造部門の生産状況、「Iqシステム」を含めた製品情報などをデジタルネットワークで一元管理するプラットフォーマーへの転身が最終ゴールだからです。

そこで、ウェブサイトや名刺を刷新し、足場の販売・レンタル企業から、プラットフォームを擁するIT企業へとグループ内の意識変革を図りました。これは、コロナ禍（新型コロナウイルス感染症拡大）を経て、労働環境が変化し、採用したデジタル世代の20代が定着する企業しか未来はないと感じたからです。

当社グループの経営哲学は、「人材が企業力の本質である」です。そこで、トランスフォームを支えるDXを構築する、若い世代の考え方を反映させやすい職場環境づくり、働き方改革に注力しました。残業時間や有給休暇取得率がひと目でわかる「大型サイネージ」を社内に設置し、リフレッシュ休暇などの新たな制度を導入したほか、新時代に合わせたオフィス改革も推進しています。

働く場からコミュニケーションの場へ、社員の働きやすさはもとより、生産性を高めるために一人ひとりが働く場所・時間・設備を考え、選択しながら自走できるオープンなワークスペースへとレイアウトを変更し、様々なICTツールも導入。さらに、若い世代が主体性を持って仕事ができるように、インセンティブや目標を導入した評価制度改革にも着手しました。他方、ベテランのマネジメント層にDXを理解させるのは難しい、ということにも気がつきました。そのため、マネジメント層には、彼らが持つマネジメント能力を最大限に発揮し、個々の持つ能力を最大限に活かす、ダイバーシティを重視した経営へと切り替えました。従前より取り組んできた目標管理を設定し、目標達成のための情報を可視化して共有・活用してもらう仕組みにしました。

また、お客様の意識改革も重要なテーマだと考えています。建設業界ではDXやデジタル化に対する取り組みが他の業界と比較して進んでいません。変化を嫌う傾向にあります。アナログで行っていたことをデジタルに切り替えていくにはお客様自身がメリットを享受できることを理解していただく必要があります。お客様の意識改革にも取り組むことで、当社グループのトランスフォームの完遂を目指していきます。

P.40-43 人材

成長の基盤となるサステナビリティとガバナンス

当社グループが目指すサステナビリティは、トランスフォームを通じて完成したプラットフォームにより、建設業界の無駄をなくし、効率化を図ることです。建設業界においても労働基準法の改正による2024年問題への取り組みを進めていく必要があります。労働時間が制約される中、これまでの建設業界のやり方が続けば対応は難しいでしょう。しかし、当社の次世代足場「Iqシステム」は従来の足場より階高が20cm高く、190cmあります。作業効率は従来品と比べて格段に上がり、作業者の負担、作業時間を大幅に削減することができます。当社の製品、プラットフォームは様々な効率化を実現します。そして、プラットフォームはお客様を含めた建設業界全体の足場や機材置場などを余剰させないビジネススキームへの転換を進めていきます。プラットフォームを活用することで当社とお客様は足場を共有して使うことができます。稼働率が上がり、デッドストックや余剰在庫も少なく、より効率的な建設工事現場を実現することにつながるのです。さらに、CO_2排出の問題はありますが、大量に出ている足場のスクラップをプラットフォームを活用することで回収し、新たな製品の原材料として、高炉で溶かし再利用するリサイクル活動も容易にできるようになります。すでに、ベトナム工場の増築や各工場のレイアウト変更に着手し、生産管理のためのDXも推進しています。安定的に生産できる最大最適の設備を整備し、原材料の面でも余剰な調達や在庫を持つことを極力抑える体制にしました。前述の「Takamiya Lab. West」における最速入出庫によるトラックの待機時間削減などもCO_2排出の側面でも効果を発揮するはずです。事業の効率化を図ることは、ESGの取り組みとしての側面も持つ、アグリ事業やPV関連製品でも同じ効果を生むと考えています。事業の効率化を図ることで、よりサステナビリティに貢献することができるからです。

ガバナンスについては、2022年6月に監査等委員会設置会社への移行を経て、執行機能と監督機能の分離を推進しています。部長クラスを経営陣サイドに置くことでミドルマネジメントを強化し、取締役などの経営陣を執行機能から監督機能へと移行を進めることで、社内全体のガバナンス強化にも着手しました。また、株主の皆様にとって関心の高い配当政策については、今後も安定した配当を継続して実施する予定です。

P.44-45 環境／安全／お客様からの信頼

P.46-49 P.52-55 社外取締役対談／コーポレート・ガバナンス

ステークホルダーの皆様へ

半世紀以上の歴史を持つ当社が、プラットフォームを立ち上げてIT企業へと変わっていく。事業内容の軸足も、完全にプラットフォーム事業へと移行し、仮設業界のインフラとなることを目指している――。お客様を含めた建設業界の皆様から見ると、とんでもない壮大な夢のようだと評価されていると思います。この一部を開陳している本レポートを皆様がご覧になられているということを耳にすると、誇らしく感じると同時に、この目標を成し遂げたいと強く望みます。

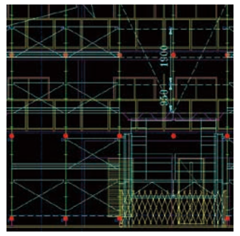
目標達成に向けて大きな力となってくれる新入社員は、すべてプラットフォームを構築するメンバーとして採用します。これまでのように、足場レンタルの営業や施工管理者、理系学生を集めて研究開発や製造部門の人材を採るというような形態ではなくなります。このようにして、「タカミヤ＝足場のメーカー、レンタル会社」から脱却し、DXを駆使したプラットフォーマーへの転身を図っていきます。

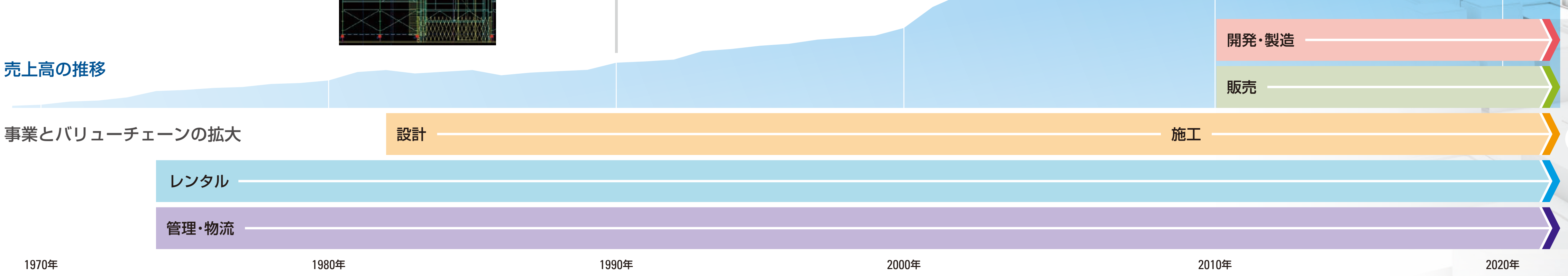
私たちは、社会から高く評価されるプラットフォーマーとなるための準備を中期経営計画の中で進めてきました。それがあったからこそ、現在の企業イメージ、企業の形態、DXの導入、働き方改革や働く環境、オフィス改革などのトランスフォームを実現することができました。また、マテリアリティを策定したことで、私たちのミッションもより明確化できたと認識しています。

しかし、株主・投資家の皆様には、こうした変化や改革をうまく伝えることができていないのではないかと、深く反省しています。これまで以上に様々な情報公開や広報・IR活動を積極的に行い、皆様にきちんと伝えて、理解していただけるようにしていきます。それとともに、より見えやすく、わかりやすく、誰もが理解できるように、タカミヤがプラットフォーマーとして本格的に事業活動を展開していく姿をお見せできるよう、努力を重ねる所存です。そして、今後も皆様のご期待に応えるべく、一層尽力してまいります。

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。





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、使用後に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、製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「YT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、様々な戦略的製品を導入してきました。

2010年～

「Iq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「Iq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部を設立、次世代足場のプロモーションを推進しつつ、建設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～

プラットフォーム展開により、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
競合他社との価格競争

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

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製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。

事業環境・社会課題

安心安全な社会の実現

- インフラ再整備
- 自然災害への備え
- 建設現場の安心安全

外部環境とリスク・機会

P.16

変革を実現する強み

Input

人的資本

従業員数	連結	1,266人
	単体	736人

知的資本

知的財産権	435件

製造資本／ネットワーク

製造拠点	4カ所
機材Base	29カ所
営業拠点	21カ所
グループ会社	14社

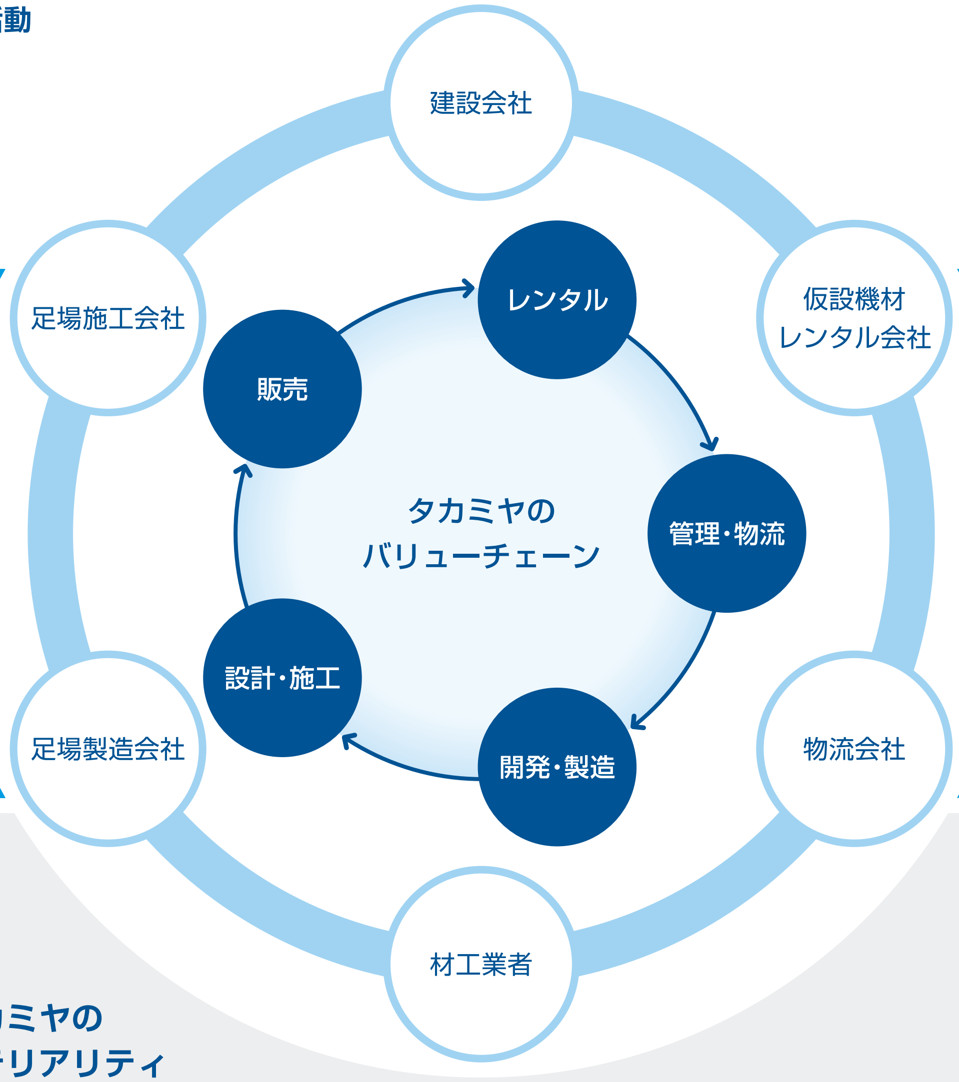
財務資本

総資産	62,749百万円
有利子負債	30,143百万円

自然資本

使用電力	465万kWh

事業活動



中期経営計画

P.34-37

CFOメッセージ

P.38-39

事業別戦略

P.26-33

タカミヤのマテリアリティ

- 環境に配慮したオペレーション
- 企業の持続的成長を支える多様な人材の強化
- コーポレート・ガバナンスの高度化
- 循環型社会の実現に資する製品・サービスの創出・浸透
- 心身共に健やかに保てる魅力的な労働環境の構築
- 情報セキュリティとプライバシー管理
- 責任ある調達と人権の尊重
- 製品の持続的な安全性と品質

P.14-15

経営基盤

人材／環境 P.40-44

コーポレート・ガバナンス P.52-55

社是／経営理念 P.02-03

Visionの実現

社会に届ける価値

Output

事業価値

売上高		41,894百万円
事業別売上	販売事業	13,157百万円
	レンタル事業	24,714百万円
	海外事業	8,986百万円
営業利益		2,253百万円
Iqシステム	次世代足場シェア	約37%
	累計購入社数	465社 ※当社販売分のみ
	普及平米数	949万m^2
	期中平均稼働率	71.50%

社会価値

CO_2排出量	194,305t-CO_2

環境

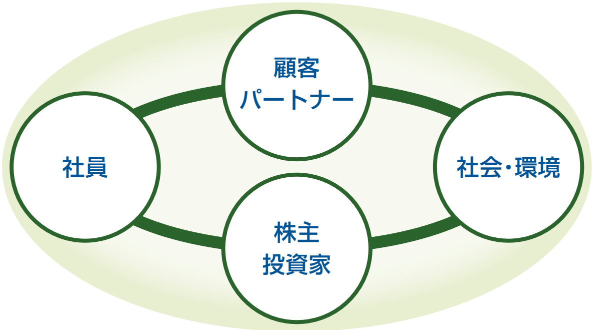
P.44

資本の強化・再投資

マテリアリティ（重要課題）の特定

当社は、中長期の経営戦略に重要な影響を及ぼす可能性のあるリスクと機会に加え、ステークホルダーにとって重要であると同時に、当社の経営、事業活動への影響度が大きい課題として、2023年に8つのマテリアリティを特定しました。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、長期的な取り組みを進めていきます。

タカミヤのステークホルダー



特定プロセス

STEP 1 社会課題項目の抽出

マテリアリティを特定するにあたって、検討すべき社会課題項目の抽出を行いました。MSCI、SASB、GRI、SDGsなどのサステナビリティ分野の国際的なガイドラインとベンチマーク企業の開示内容を参考にし、そのうえで当社の事業活動との関連性、社会や建設業界が抱える課題などをもとに社会課題項目を抽出しました。抽出した社会課題項目については、事業および社会への影響度・重要度で評価し、評価が高く、今後取り組むべき課題候補項目をマテリアリティ案としてリスト化しました。

STEP 2 役員をはじめとしたステークホルダーによる重要度評価アンケート

STEP1でリスト化したマテリアリティ案をもとに、当社の役員および当社と関連性が高いステークホルダーに各課題候補項目への期待や影響度について、アンケート形式でヒアリング調査を実施しました。ステークホルダーには社員や顧客、機関投資家や行政にヒアリングを実施し、当社との関係や社会への影響の視点で、それぞれの課題について、当社がどの程度優先的に取り組む必要があるかを理由とともに回答していただきました。

STEP 3 ヒアリング結果をもとに重要課題候補の作成

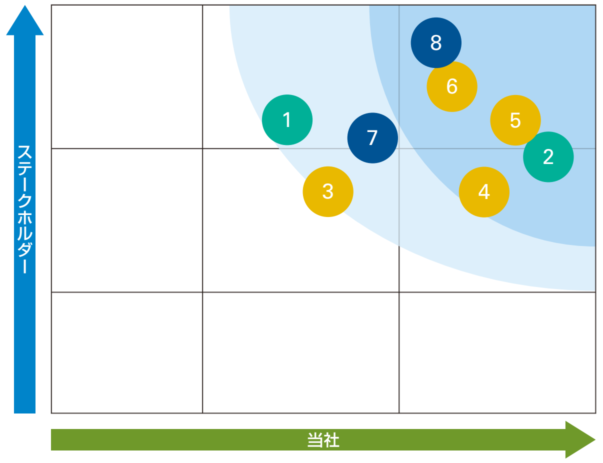
STEP2でのヒアリング結果をもとに、各課題項目を「自社における重要度」と「ステークホルダーにおける重要度」の2軸で評価し、それぞれの重要性を統合し、全体の重要性を評価したうえでマテリアリティの最終案・マテリアリティマップを作成しました。

STEP 4 最終化し取締役会での承認

STEP3で作成したマテリアリティの最終案を、経営会議および取締役会で、特定の目的およびプロセスとともに報告し、決議を経て、当社のマテリアリティとして正式に決定しました。今後は、業界動向の変化や新たなESG課題を勘案し、定期的にマテリアリティの見直しを行います。

完成版マテリアリティマップ

1. 環境に配慮したオペレーション
2. 循環型社会の実現に資する製品・サービスの創出・浸透
3. 責任ある調達と人権の尊重
4. 企業の持続的成長を支える多様な人材の強化
5. 心身ともに健やかに保てる魅力的な労働環境の構築
6. 製品の持続的な安全性と品質
7. コーポレート・ガバナンスの高度化
8. 情報セキュリティとプライバシー管理



特定されたマテリアリティ

	項目	分類	詳細	重要であると考える理由
1	環境に配慮したオペレーション	E	自社やバリューチェーンの中で、温室効果ガス排出量の削減、水ストレス、大気汚染、生物多様性と土地利用を含めた環境負荷軽減への取り組み。	持続可能な社会の実現、持続的な企業成長のためには、環境負荷に配慮したビジネスを推進する必要があります。企業活動を通して環境負荷・環境リスクを低減し、社会の持続可能な発展に貢献するためです。
2	循環型社会の実現に資する製品・サービスの創出・浸透	E	限られたリソース（天然資本、人的資本、社会資本）を効率よく活用し、循環型社会の実現に資する製品やサービスを創出浸透させる。	持続可能な社会の実現のためには、限られた資源を有効活用する必要があるからです。建設業界では、人手不足や社会インフラの老朽化などの課題があります。これらの課題を解決する製品やサービスを展開し、循環型社会の実現を目指します。
3	責任ある調達と人権の尊重	S	当社製品の原材料がもたらす社会・環境への影響を追跡・管理し、また原材料に関わる方々の権利を保護する取り組み。	環境に配慮した原材料を採用し、それらの生産工程における労働者の権利を保護するためです。適切な材料、工程、環境で製造された製品の信頼性は高く、これらの製品が普及することで、持続可能で公正な社会の実現を目指します。
4	企業の持続的成長を支える多様な人材の強化	S	高度なスキルを持つ多様な従業員を惹きつけ、育成・雇用を維持する取り組み。	持続的な企業成長には多様な人材、能力が必要なためです。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ており、多様性を尊重し、強化・育成を行います。
5	心身ともに健やかに保てる魅力的な労働環境の構築	S	当社事業に関わるすべての人の安全や衛生に関するリスクを最大限抑制するとともに、心身ともに健やかに保てる魅力的な環境の構築。（参考：当社製品の利用者や作業者への足場安全教育など各種安全講習を行い、労働災害死亡事故を減少させる）	労働環境や作業環境を整備することで、労働者のモチベーション、幸福度を高め、生産性を向上させるためです。当社社員だけでなく、工事現場作業者の安全性を高めるために足場安全教育なども実施しています。
6	製品の持続的な安全性と品質	S	製品そのものの安全性を高めるだけでなく、持続的に安全性を確保し、また調達製造・整備プロセスにおける品質管理を徹底する取り組み。	当社の製品は工事現場で採用されているため、製品の安全性は作業員の安全に直結します。また、作業員の労働災害などを未然に防ぎ、安心して製品を利用していただくために、製品の安全性を向上させる必要があるためです。
7	コーポレート・ガバナンスの高度化	G	透明性の高いコーポレートガバナンスと、企業倫理徹底、法令遵守の取り組みとそれを担保する社内体制、監視、管理、防止についての取り組み。	中長期的に企業価値を向上させていくためには、ステークホルダーの支援が必要不可欠です。支援していただくためにも、企業経営の透明性を確保、ステークホルダーの権利を尊重し、組織での不正や不祥事を防ぎ、企業経営において公正な判断・運営がなされるように徹底しなければならないからです。
8	情報セキュリティとプライバシー管理	S/G	汎用性と機密性を兼ね備えた情報システムの構築や、情報漏洩防止とプライバシー管理についての取り組み。	当社は顧客や各工事現場のデータを大量に保有しており、今後はさらなるデジタルツールの活用、DXの推進を行うため、大量のデータを管理します。安心して当社のサービスを利用していただくためにも、情報セキュリティとプライバシー管理は重要と考えているためです。

外部環境とリスク・機会

要因		リスクと機会	理由	長期的な対応と今期の取り組み
経済環境の変動	国内景気動向	リスク 機会 民間企業の設備投資の動向	• 景気動向に民間設備投資が影響される	• 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
経済環境の変動	国内景気動向	リスク 機会 国内建設投資額の増減	• 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	• 汎用性が高い仮設機材の充実、供給体制の整備 • 仮設機材関連事業以外での事業育成 • 国内建設需要に直接影響を受けない海外（ASEAN諸国）への進出
経済環境の変動	為替相場の変動	リスク 急激な円安進行	• 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	• 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
社会環境の変動	新築から維持修繕への移行	リスク 交通インフラ新築需要の減少	• 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	• インフラ建設需要が見込めるASEAN諸国への売却
社会環境の変動	新築から維持修繕への移行	機会 インフラ維持修繕需要の増加	• 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 • 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	• 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
社会環境の変動	建設現場における生産性向上	機会 次世代足場の普及加速	• 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 • 機材置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	• 保有するすべての単管を高張力鋼管に入れ替え軽量化 • 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 • 鉄からアルミへの素材変更などによる軽量化 • 「Iqシステム」の生産能力向上
社会環境の変動	建設現場における生産性向上	リスク 保有仮設機材の陳腐化	• 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	• 仮設分野以外での事業育成（アグリ事業など） • 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）
社会環境の変動	DX（デジタルトランスフォーメーション）	リスク IT人材不足によるDX推進の遅れ	• 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	• IT系人材の採用と従業員への教育を推進 • 工場で使用する帳票類の電子化、書類の電子保管 • 従業員向けにDXの取り組みに対するインセンティブを採用
社会環境の変動	DX（デジタルトランスフォーメーション）	機会 新たな需要が生まれる	• 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	• 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 • Webシステム「OPERA」を導入し、サービス受注のチャネルの多様化、機会が増加
社会環境の変動	農業従事者の多様化	機会 企業の農業への新規参入が増加	• 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 • 新規参農が多いため、自動制御、栽培ノウハウが必要とされる • 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	• 金属加工技術、足場用鋼管などを用いた農業用パイプハウス、農業用品の開発 • 高機能グリーンハウス「G-Castle（ジーキャッスル）ProⅠ・Neo48」のリリース • 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」） • スマート農業へ向け、他の企業との連携
社会環境の変動	気候変動への取り組み	リスク 原材料・燃料費の高騰、運搬コストの高騰	• CO_2排出削減により化石燃料の価格の高騰などによって、原材料・燃料費や運搬コストが高騰する可能性がある	• 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、必要な機材の運搬台数や往復回数を抑制 • 郊外型の機材Baseを都市部に開設・移転（「Takamiya Lab. West」など）
社会環境の変動	気候変動への取り組み	機会 プラントの新設・更新需要	• 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	• 次世代型ソーラーカーポート「POGERO」の開発・販売 • 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
社会環境の変動	自然災害の発生	リスク 事業経済活動の停滞	• 地震や台風などの自然災害およびウイルスなどの感染症の流行により、操業停止せざるを得ないような事態が発生する	• 全国29ヵ所に機材Baseを配置し、リスクを分散 • 国内2ヵ所と海外2ヵ所の計4ヵ所に製造拠点を分散 • リモートワークの推進
社会環境の変動	自然災害の発生	機会 災害復旧・復興への対応	• 自然災害による交通インフラなど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	• 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
社会環境の変動	国内人口動向	リスク 人材・人材力の不足	• 少子化社会が進み、新規採用などが困難となる • 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	• 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 • 各種研修、足場安全講習などの実施
法令・制度等の変更	労働安全衛生規則（足場等関係）の改正	機会 新製品＆既存製品の需要拡大	• 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 • 建設業の週休二日制導入の推進、時間外労働の上限規制	• 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 • 製品の軽量化、アルミ素材を使用した製品の開発

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

フロー型ビジネスからストック型ビジネスへの変革

タカミヤはこれまでに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。

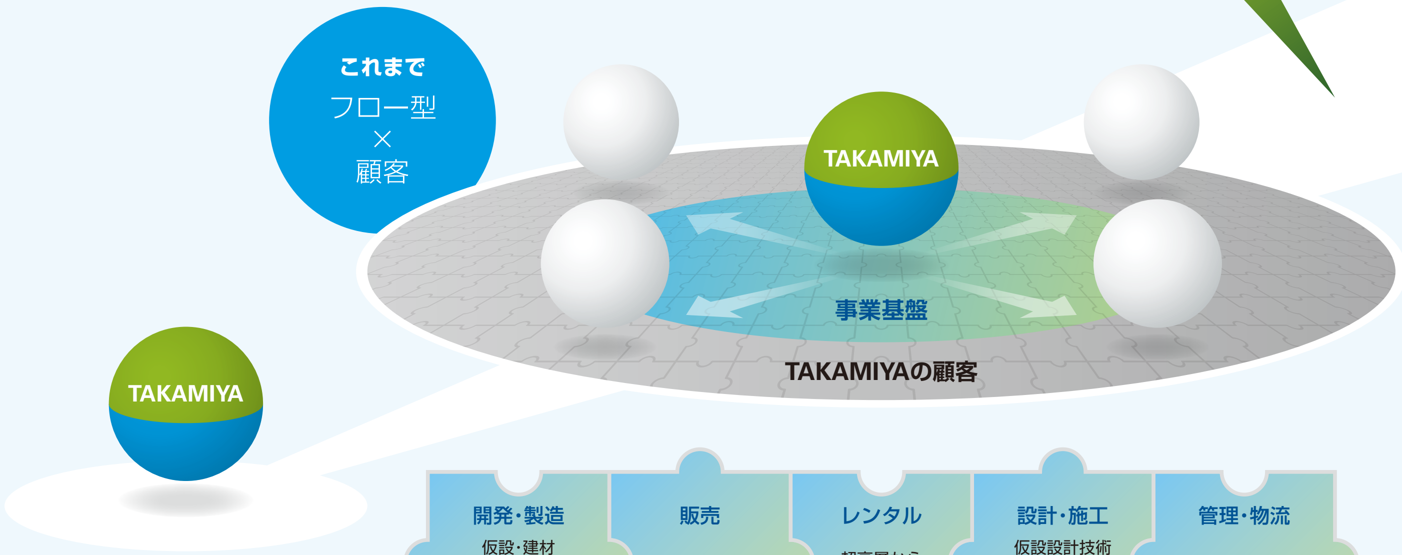
プラットフォームが提供する高付加価値なサービスは、タカミヤとパートナーの収益性を高めます。顧客のプラットフォーム利用を促し、サービスを利用していただくことで、収益性が高く、安定的なストックビジネスへと転換します。

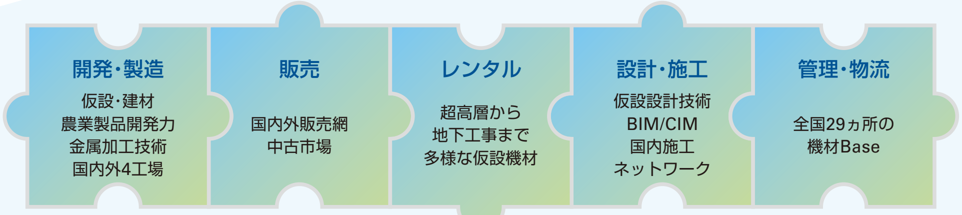
ビジネスモデルの進化

顧客と真のパートナーとなり、
顧客のビジネスの進化と
ストック型のビジネスモデルの両輪を確立

タカミヤが築いた事業基盤

50年にわたる建設現場での経験をもとに
顧客ニーズに基づき展開してきた事業基盤





仮設機材のワンストップサービスを提供

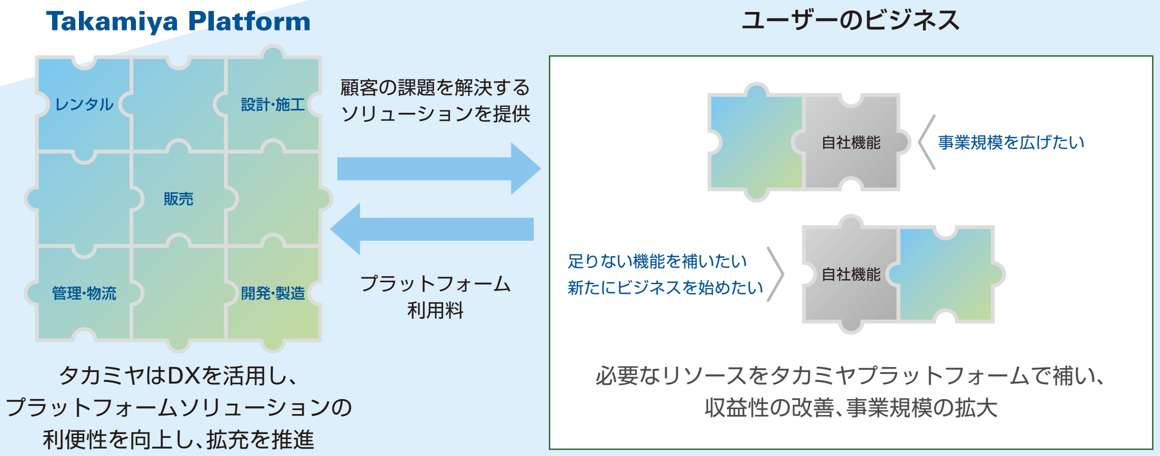
仮設機材のレンタルから業容を拡大してきたタカミヤは、レンタル利用をより便利にするための各機能を拡充してきました。新規製品開発、製造販売、組立図面の作成、製品の組立など、仮設機材の利用工程における下流から上流までをワンストップで提供しています。

関係性の変化に提供価値の進化

顧客が必要となる機能を組み合わせことで
個社ごとのソリューションを提供

これから
ストック型
×
パートナー

タカミヤの機能を
自社の事業基盤として活用



Takamiya Platformのビジネスモデル

当社がこれまでブラッシュアップしてきた各機能にDX（デジタルトランスフォーメーション）を活用することで、さらなる付加価値を創出します。安全性や利便性などの付加価値がパートナーの継続利用を促し、収益が安定します。また、プラットフォームが提供するサービスは、パートナーとタカミヤの双方の効率化を推進し、高収益型のビジネスを展開します。

P.20-21 プラットフォームの構築で生まれる価値提供

特集：プラットフォームの構築で生まれる価値提供

DXによる多様なソリューションの提供

当社がこれまでに構築してきた「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」の各機能をDXによりブラッシュアップします。機能の安全性や利便性が向上するだけではなく、それぞれが連携することで新たなサービスを創出し、これまでにない高付加価値なサービスを提供します。生産性を高め、人手不足や長時間労働、DXやデジタル化の遅れなど、建設業界・仮設業界の抱える課題をタカミヤプラットフォームが提供するソリューションにより、解決します。

主要サービス

プラットフォームポータル「OPERA」

プラットフォームサービスを集約したポータルです。今後、プラットフォームに追加されていくすべての高付加価値サービスは、「OPERA」から利用することができます。現在は、足場のデジタルマーケット「Iq-Bid」に加え、レンタル品の発注や配送車両の予約などが主な機能となっています。従来、レンタル品の発注は電話やFAXを用いて行っていましたが、デジタル化することで、ヒューマンエラーをなくし、作業時間の観点でも効率化を進めることができます。スマートフォンやパソコンなどのデジタルデバイスから、24時間365日、プラットフォームサービスへのアクセスが可能となっており、「OPERA」がプラットフォームサービスの連携を強め、顧客メリットの向上を推進します。従来はアナログで行っていた業務をデジタルに置き換えて作業効率性を高めることで、建設・仮設業界が抱える人手不足などの課題解決にも寄与します。仮設ビジネスのインフラストラクチャーとなるポータルです。

事業エリアを拡大「Iqシステム預入サービス」

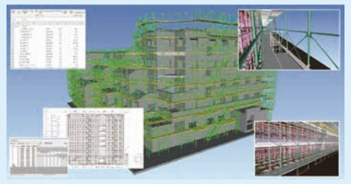
顧客が購入した「Iqシステム」を当社の機材Baseで管理するサービスです。仮設機材の利用方法は、主に2パターンです。レンタルでの利用、もしくは購入しての利用です。購入機材を利用する場合には、機材を管理する置場や人員が必要になります。加えて、機材整備には専門機関の認定が必要となるため、管理費用が発生するだけでなく、高度な技術が必要になります。本サービスでは、自社材を利用するにあたり、必要となるそれらのすべての要素を当社が補います。顧客は購入したIqシステムを当社の機材Baseに預け入れすることができます。また、預け入れした「Iqシステム」は当社の全国の機材Baseから引き出して利用することができます。当社は機材利用に伴う、出荷・整備にかかる手数料をいただきます。自社で仮設機材を保有している企業は、運搬コストなどの都合で、機材置場の周辺に事業エリアが限定されてしまいます。そのため、工事案件の数や規模で事業規模・収益を大きく伸ばすことが困難になります。「Iqシステム預け入れサービス」を利用することで、自社の機材置場で機材を管理する必要がなくなり、固定コストを減少させることができるだけでなく、当社の全国の機材Baseから機材を引き出せるようになったことで、事業エリアを拡大することができます。顧客は収益性を高め、最適な収益構造をつくることができます。

最適な仮設機材保有量を実現「Iq-Bid」

購入後、預け入れしている「Iqシステム」を自由に売買することができるデジタルマーケットシステムです。不足材の購入、余剰材の売却を容易に行うことができ、出品価格は出品者が設定することができます。本来であれば、購入し利用している仮設機材の資産価値は低下しますが、セカンダリマーケットが形成されたことで、日々の売買価格が可視化され、売買成立価格が資産価値となります。売却価格を想定して機材を購入利用することで、レンタル利用よりも費用を抑えることができます。需要期には購入価格に近い金額での売却も可能です。また、製品の品質は当社の徹底した整備によって保障されます。さらに、保有機材の稼働状況が確認できるため、余剰材と不足材が判明し、売買により、機材の保有量を調整することができます。事業転換を図る際に、機材の入れ替えも容易に行うことができるため、最適な仮設機材ポートフォリオを構築することができます。

仮設工事のあらゆる情報を可視化「BIM/CIM 3Dレーザースキャナー」

仮設工事における設計の工程をDXによりブラッシュアップします。3Dレーザースキャナーを活用することで、仮設工事を行う躯体の情報の3Dデータモデルの作成が可能になります。存在しない、2Dではわかりにくい躯体情報の正確な計測を行います。BIM/CIMでは、3D図面を共有・更新・活用することで、施工イメージを可視化、躯体との干渉や危険箇所の確認など、施工前に様々な問題点を事前に把握することができます。当社独自の機能により、図面上で範囲選択するだけで、必要な部材の数量を算出できます。さらに、数量データを「OPERA」に連携することで、そのままレンタルの発注が可能です。これまでは設計情報の更新などは紙の図面上で行っていましたが、データで共有することで、リアルタイムでの更新が可能となっています。最適な計画のもとで、手戻りなどの無駄な工数、コストを削減します。また、自動作図ツールの開発を進めています。ツールを活用することで、作図経験の有無にかかわらず、容易に作図をすることができるようになります。



事業領域を拡大「共同製品開発」

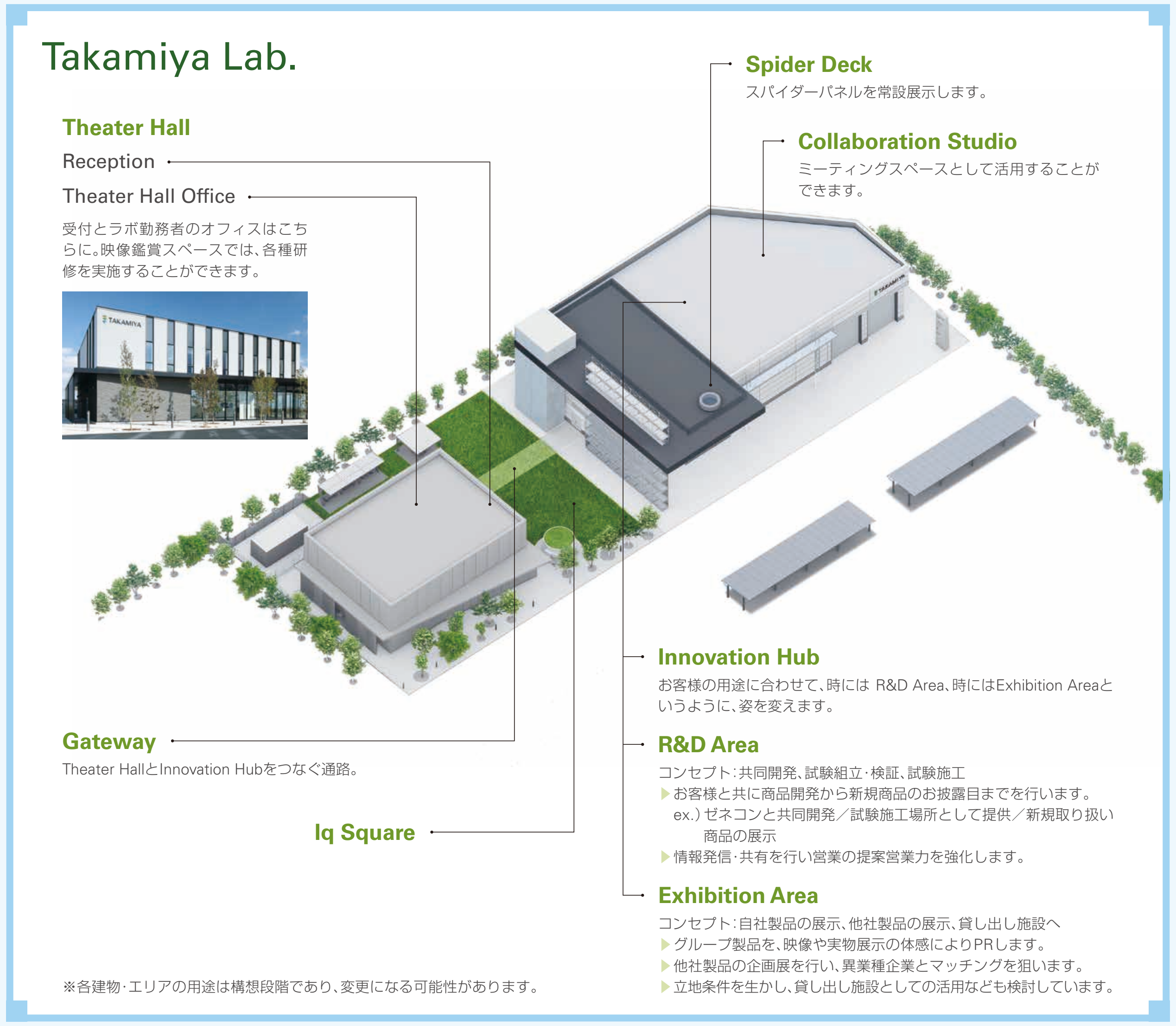
当社の金属加工技術を活用することで、特殊現場に対応する製品や、安全性・利便性・作業性を向上させる製品の開発が可能になります。既存の製品の改造、新規製品の開発など、ニーズに応じた製品を利用することができ、事業の対応領域を拡大することができます。

特集：プラットフォームの構築で生まれる価値提供

Takamiya Lab. West

プラットフォームの変革を加速させる Takamiya Lab.

「Takamiya Lab.(タカミヤ ラボ)」では、プラットフォームが提供するサービスと製品の安全性や利便性の向上させるための研究開発を行います。製品の開発や、サービスの試験などを行い、プラットフォームのブラッシュアップを推進します。



Takamiya Lab.の機能

当施設は研究開発拠点として、用途に応じた様々な施設があります。Theater Hallでは、大型スクリーンを利用して、各種研修を実施することができます。建設予定のInnovation Hubでは、DXやITを活用して、新たなサービスの提供・開発を行います。これらの施設では顧客とともに、製品やサービスのブラッシュアップに取り組み、仮設ビジネスの新たな可能性を追求します。

同施設内の機材Baseでは、他の機材Baseに先駆けて、試験的に顧客の利便性を向上させるための設備を導入しています。設備の導入により得られるエビデンスをもとに、他の機材Baseに展開し、全国29ヵ所にある機材Baseの機能向上を図ります。機材出荷時と返納時には、トラックスケールと複数台のカメラにより、重量と荷姿をデータとして記録します。機材の積み降ろしに係るヒューマンエラーを撲滅し、「積んだ／積んでいない」「返却した／返却されていない」などの顧客とのトラブルを解消します。また、プラットフォームユーザーが優先的に機材の積み下ろしを行うことができる、ファストレーンも導入しています。機材の返納後に積み込みを行う際に所要する時間は、繁忙期では150分程度かかる場合があります。しかし、ファストレーンを活用すると、3分の1の50分程度で積み降ろしの作業が完結します。2024年問題で労働時間の制約がかかる中、時間効率を大幅に向上させ、トラックの往復回数を増加させ、回転率を高めます。また、場内で行われている整備工程においても、定点カメラによるモニタリングが可能となっており、当社が提供している製品・サービスへの信頼を高めます。

当施設で得られたデータは、顧客に提供するプラットフォームサービスのブラッシュアップに活用します。これまでにはない、仮設ビジネスの可能性を体感することができる施設となっています。

安全への取り組み

当施設では、安心して当社の製品やサービスを利用していただくために、安全性を高める様々な取り組みを行っています。「Iqシステム」などの仮設機材をはじめとして、様々な製品を展示しており、それらの製品を実際に施工していただくことができます。製品に触れることで、施工性や作業性、他社製品と比較した際の優位性や安全性、利便性を体感することができます。また、製品開発の際に製品の品質や強度をテストする設備の導入を予定としており、当社製品を参考にしながら製品開発を行うことができます。

そのほか、実際に組み立てられた製品と大型スクリーンを活用し、足場に係る各種の研修・教育を行っています。「足場・安全衛生Work shop」では、足場に関する基礎知識から安全対策の具体的な方法まで、建設会社の新入社員や若手社員の安全意識向上を目的として実施しています。さらに、事業者が危険・有害な業務に労働者を従事させる際に受講が必要となる法定教育（特別教育）を開催しています。内容としては、「足場の組立て等特別教育」「フルハーネス型墜落制止用器具特別教育」「石綿取扱い作業従事者特別教育」「酸素欠乏・硫化水素危険作業特別教育」「足場の組立て等作業主任者能力向上教育」「職長・安全衛生責任者教育」「職長・安全衛生責任者能力向上教育」などが挙げられます。業界でも、これらの研修・教育を提供できる企業は少なく、当社が徹底している安全を他の企業にも展開します。

プラットフォーム担当役員メッセージ

プラットフォームの拡大を目指し、社会に安心と安全を提供していきます

代表取締役副社長
Takamiya Lab.本部長
髙宮 章好

ビジネスモデル転換の意義

当社の携わる建設関連の業界において、最も重視しなければならないことの一つが「安全」です。建築・土木工事現場では、毎年多くの方がケガや事故でお亡くなりになられているのが現状です。日本の基盤としてのインフラを足元から支えていると自負している当社にとって、現場で働く皆様の「安全」を追求した製品・サービスを提供していかねばならないと考えています。そうした想いから生み出された「Iqシステム」は、今や次世代足場の中ではトップクラスのシェアを獲得しています。10年という時を経る中で、タカミヤはその形を常に進化させ、お客様が真に求めているものを追い続けてきました。それが、メーカー機能やレンタル機能、物流管理機能であったわけです。

そして今、当社はこれらの機能を根幹とした、まさにプラットフォーム企業へとその姿を変えていこうとしています。当社の提供するプラットフォームにご参加いただき、より安全で、スマートな建築・土木の現場を実現していただくことこそ、タカミヤがかなえたい未来のあるべき姿と言えるでしょう。

プラットフォームにおけるTakamiya Lab.

プラットフォームは利用者の様々な課題を解決し、安全性や利便性、そして収益性を大幅に向上させます。その中で、Takamiya Lab.(タカミヤ ラボ、以下、ラボ)の役割は、プラットフォームの「安全性の担保」と「利便性の向上」です。ラボの名前のとおり、研究開発拠点として利用者のメリットを追求します。プラットフォームでは当社の取り組みや蓄積されたデータを社外に対してオープンにすることで、安心と安全を提供します。そして、社内では可視化された情報を活用し、プラットフォームの利便性と安全性を向上させます。そして、その最たる拠点がラボになります。機材管理や整備、入出庫、製品開発などに関して、データを蓄積し、活用することでプラットフォーム利用者のメリットを向上させます。また、ラボの機能はそれだけではありません。かねて人手不足が課題視されている建設業界ですが、2024年問題により、労働時間に制約がかかるため、さらなる人手不足に陥る可能性があります。この課題に対する一つの答えとしては「生産性の向上」があります。DXやITを最大限に駆使して利用者の生産性を向上させる仕組みをラボでは備えています。

社会に安心を届けるタカミヤへ

プラットフォームに完成形はありません。それは利用者のニーズを汲み取り、機能を拡大し続けるためです。現在、当社ではラボを会場として、実際の製品のご紹介や安全講習を開催するなどの取り組みも順次拡大しています。これらの取り組みも利用者のニーズがあってこそです。WEBオーダーシステム「OPERA」は今後機能を拡充し、プラットフォームポータルとして進化します。デジタルでプラットフォームサービスを一元管理できるシステムとしてプラットフォームの魅力を高めます。資産として仮設機材を取引する「Iq-Bid」の運営も開始しており、これまでの仮設機材利用を一変させます。様々な取り組みやサービスが建設業界の安全と便利を届けます。

私としては、これらはあくまできっかけであり、建築・土木に関わる業界をタカミヤがこれからよりよい方向に変えていきたい、その先にこの世界をよくしていきたいと考えています。引き続き、ビジネスモデルの転換によって事業の拡大と、社会への付加価値を提供してまいります。今後も飛躍を続けるタカミヤに、ぜひご期待いただければと思います。

Topics

14の分科会によりプラットフォームビジネスの利便性向上・普及・推進

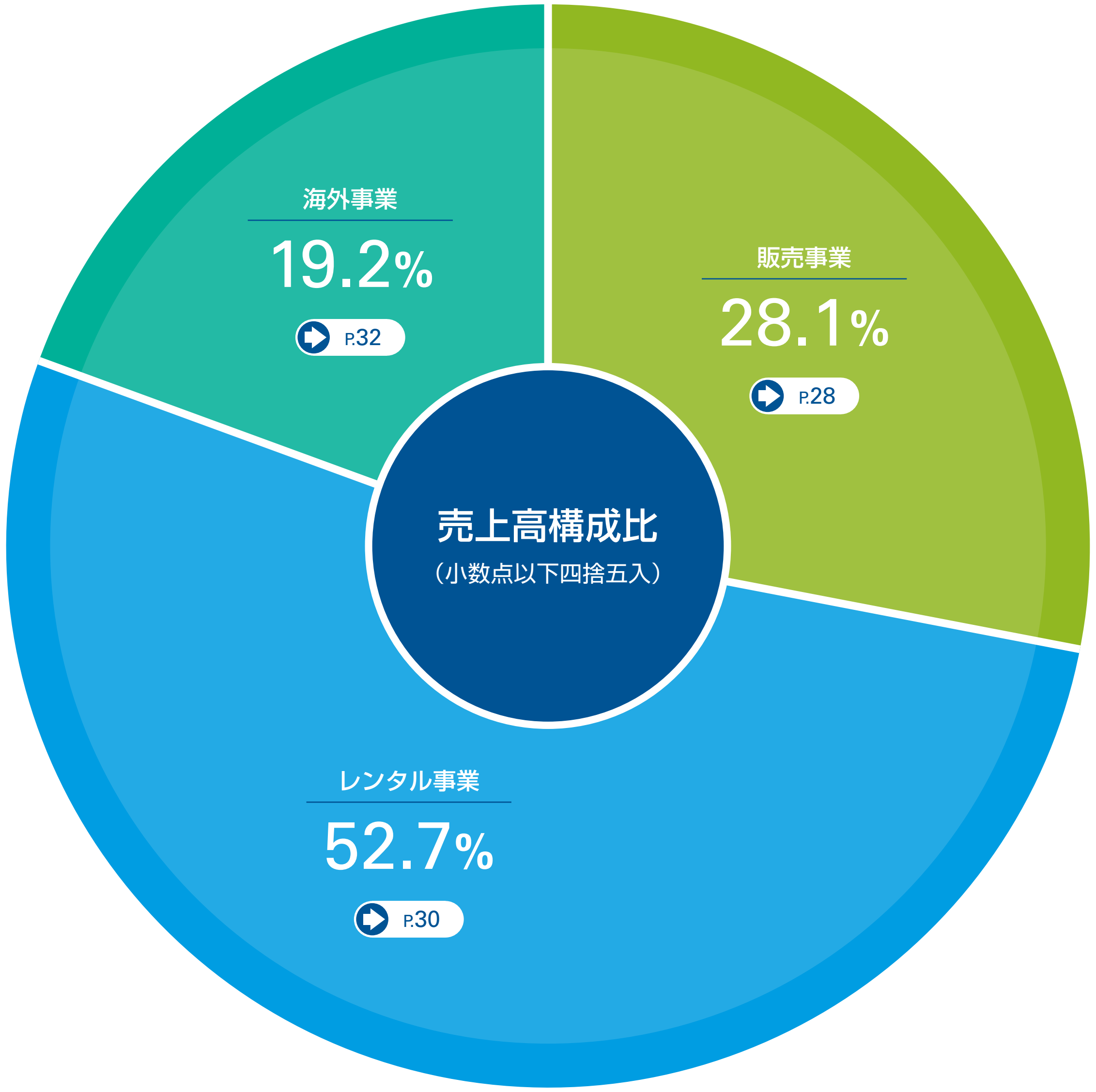
当社ではプラットフォームビジネスを展開していくにあたり、利便性や安全性の向上を目的として、14の分科会により、プラットフォームのブラッシュアップを進めています。各分科会は事業本部長が監督し、実務を行うリーダーのもとでプロジェクトが進行されます。メンバーには若手社員が多く起用されているだけでなく、部署を横断して構成されているため、多様な観点でアイデアの創出が可能になります。分科会ごとに設定された目的の達成のため、必要に応じて、他の分科会との連携、メンバーの補充なども行います。また、随時進捗状況などを公開することで、社内の参加希望を募ります。自主的に分科会に参加できるため、意見交流が活発化します。

既存のサービスやシステムのブラッシュアップ、新規サービスの開発、「Takamiya Lab. West」の活用、プラットフォームビジネスの普及など、様々な観点からプロジェクトを推進しています。

分科会一覧				
	試験機活用分科会	最速サービス	DX、機械化推進による見える化	Innovation Hub建設分科会
	Innovation Hub内部展示分科会	プラットフォーム(「Iq-Bid」)分科会	「OPERA」レンタル(ポイント還元を含む)分科会	地域戦略分科会
	メディア戦略分科会	安全教育訓練分科会	物流改革分科会	「OPERA」開発分科会

※部外秘は除く

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。

2023年3月期の実績

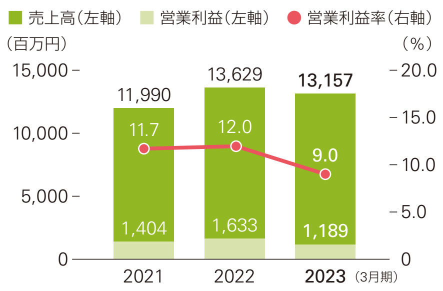
販売事業

販売事業においては、売上高が前期比3.5％減の13,157百万円、営業利益は同27.2％減の1,189百万円となりました。

仮設部門においては、資材価格の高騰による価格改定、人材不足などによる工事遅延や、先行き不透明な状況を懸念し、一部で購入時期の延期や、レンタル使用への動きが見られましたが、当社製品の次世代足場「Iqシステム」を中心としたビジネスプラットフォームに対する関心が高く、新規調達、入替および追加購入案件ともに引き合いは堅調に推移しました。

仮設部門以外においては、前連結会計年度上半期で大型の農業用高機能ガラスハウス建設工事が一巡しましたが、太陽光関連製品や建材関連製品の販売は堅調に推移しました。

売上高・営業利益・営業利益率

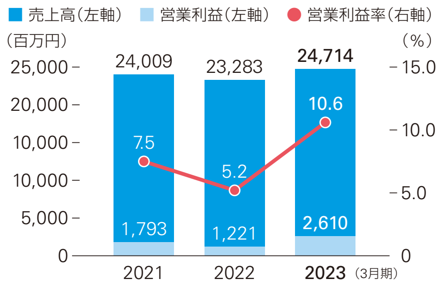


レンタル事業

レンタル事業における売上高は前期比6.1％増の24,714百万円、営業利益は同113.6％増の2,610百万円となりました。

レンタル事業が好調な要因として、製品の原材料価格の高騰などによる販売価格の上昇を一時的にレンタルで対応する流れになったことが挙げられます。また、「Iqシステム」の認知度の高まりにより、Iqシステムをはじめとした賃貸資産が高稼働で推移しました。土木工事用の製品に関しても、中部地区を中心に大型橋梁工事の出荷が始まり、レンタル売上を牽引しました。

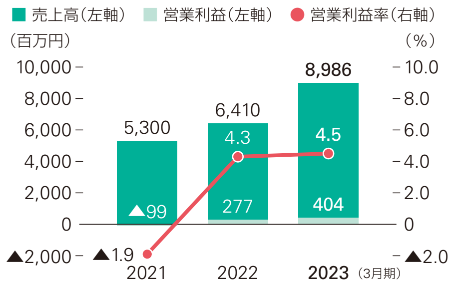
売上高・営業利益・営業利益率



海外事業

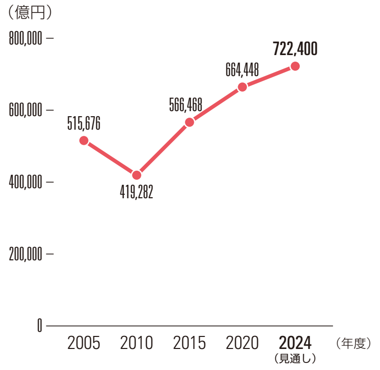
海外事業における売上高は前期比40.2％増の8,986百万円、営業利益は同45.8％増の404百万円となりました。ホリーコリアは、経営基盤のテコ入れが良い循環を生み出し、社員のモチベーションが向上しています。結果、収益性が向上するとともに、財務体質の改善が進んでおり、さらなる成長ステージに移行できるものと考えています。フィリピンは、新型コロナウイルス感染症の収束により、一気に建設関係が活性化しており、それに対応して社員のモチベーションも上がっています。この2年間、経営数値の見える化を徹底し、課題抽出から改善施策の実行のスピードを上げて、財務体質の強化に努めた結果、収益が改善しました。

売上高・営業利益・営業利益率



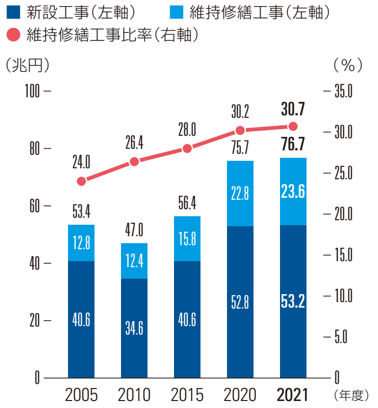
市場環境

建設投資額



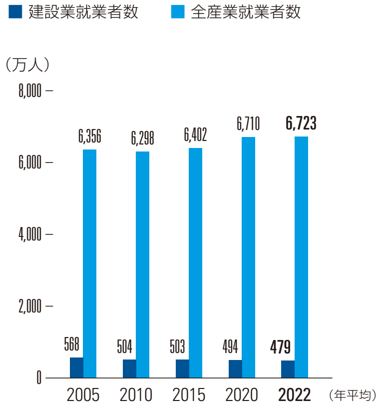
参考：2023年10月発表
「建設経済モデルによる建設投資の見通し」
建設経済研究所

維持修繕工事



参考：「建設工事施工統計調査」国土交通省

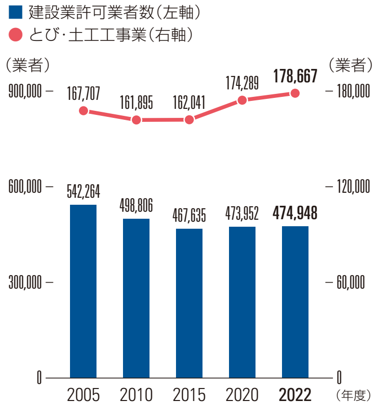
建設業就業者数



参考：「労働力調査」総務省統計局

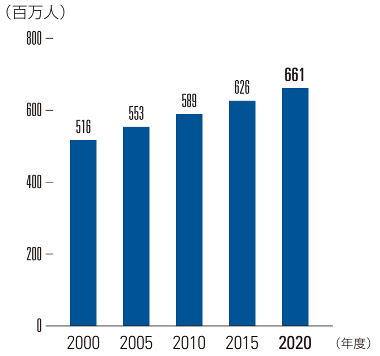
市場環境

建設業許可業者数



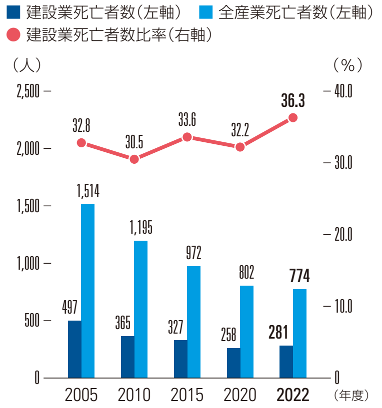
参考：「建設業許可業者数調査の結果について
－建設業許可業者の現況（令和5年3月末現在）－」
国土交通省

ASEAN人口



参考：IMF「World Economic Outlook Database, October 2023」推計値含む

建設業死亡者数



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

販売事業

鉄やアルミなどの原材料価格の高騰に合わせて販売価格の改定を実施した結果、レンタルでの利用傾向が見られます。本格的な建設工事の開始により、業界全体でレンタル供給量の逼迫が見込まれるため、購入投資への切り替えに備える必要があります。また、プラットフォームの中心となる次世代足場「Iqシステム」の拡販は順調に進んでおり、さらなるプラットフォームビジネスの展開のため、製品供給体制を整えていきます。

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「V-MAX」、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。

S 強み
- 次世代足場で先行、顧客の多さ
- レンタル事業のサービス基盤
- 顧客のニーズを具現化した商品の開発製造
- 金属加工技術の他分野への展開力
- プラットフォームによる高付加価値サービスの提供

W 弱み
- 生産性の改善余地
- 多品種少量生産
- 製品カテゴリが多岐にわたり経営資源が分散
- 国内外の海外生産拠点の連携
- 新製品・ヒット商品の創出

O 機会
- 建設就労者不足に起因する建設現場における安全性・施工効率への要望の高まり
- 度重なる災害の発生
- 農業分野での高齢化などによる就労者不足
- 経済復興のための公共事業の増加
- サプライチェーンの再構築
- 従来足場や住宅用足場から次世代足場への入れ替え

T 脅威
- 厳しさが予想される経済環境
- 競合他社の低価格での販売攻勢
- 鉄やアルミなどの原材料価格の高騰
- 燃料コストの高騰による運搬コストの負担増加
- 自然災害や感染症などによるサプライチェーンの分断
- 物価高騰による買い控え

今後の見通し

鉄やアルミなど、原材料価格の高騰も落ち着きを見せています。国内における調達価格は依然として高いものの、海外での調達価格は徐々に低下しています。また、建設投資は増加しており、コロナ禍で延期されていた工事の多くが着工を迎えています。仮設機材の需要は高まっている中、レンタルでの供給量には限界があるため、機材の調達方法が購入に切り替わることが見込まれます。

中期経営計画における事業戦略

コンサルティング営業

引き続き、プラットフォームビジネスの拡大に向けて顧客のプラットフォーム利用を促進する高付加価値サービスを拡充しています。預け入れサービスを利用していただくために、顧客にはレンタル利用時と購入後に預け入れサービスを利用した際の収支比較を提供しています。購入後の運用イメージを提示することで、顧客の「Iqシステム」購入を促します。また、保有機材の稼働状況を可視化する仕組みを開発中です。顧客が仮設機材を購入して、自社で利用する際に、最適な保有量がわからず、利用分以上に購入してしまうなどの課題がありました。しかし、稼働状況が可視化され、「Iq-Bid」で保有機材の売買が可能となったため、最適な機材の保有量に調整することができ、顧客は余分なコストをかけずに収益性を高めることができます。

変化する外部環境への対応とプラットフォームサービスのさらなる展開

社会情勢の変化により、2021年頃から当社製品の原材料であるアルミや鉄などの価格が高騰し、直近は過去最高水準に近い状態で推移していました。当社は原材料価格の高騰に伴い、販売価格の改定を実施することで対応し、製品販売における利益率を保っています。価格の高騰に合わせて購入を控える顧客には、利便性の高いプラットフォームサービスを紹介することで拡販に努めています。現在提供しているプラットフォームサービスは「Iqシステム」を中心としているサービスが多くなっていますが、他の製品での展開も視野に入れて、サービスの検討を進めています。すべての製品で付加価値の高いサービスを利用することができるよう、試験的にサービスの展開を進めています。

TOPICS

DXで製造基盤を強化し、供給体制を強化

製造工程において、各工場がDXを推進しています。生産能力・生産効率を向上させるだけでなく、製品の安全性を高め、利用者の付加価値を高めます。

従来、製造された製品の外観検査は、検査員による目視検査により行っていました。そのため、検査には長い時間を要しており、検査員の負担も大きく、生産能力の向上を妨げる一つの要因となっていました。また、検査のエビデンスを確保することができないため、常に全数再検査のリスクがあります。そこで、AIを活用した外観検査に切り替えました。製品の形状や特徴をAIに学習させることで、外観検査を自動化することができ、ヒューマンエラーをなくすだけでなく、検査の精度と速度の向上、エビデンスを確保することができます。AIが学習を重ねることで、検査の精度は向上し、多様な製品の外観検査を行うことができます。

また、製品の原材料や資材の入荷時に品質基準を確認するための受入検査の工程において、スマートグラスを導入しています。遠隔地から検査指導者が計測器や治具が正しく利用されているかなど、検査の様子を確認・指導することで、国内外4工場のそれぞれで行われていた受入検査を標準化しています。

レンタル事業

「Iqシステム」は期初から高稼働で推移しました。土木では、中部地区での大型支保工工事や北海道新幹線の大プロジェクトの受注も順調に進んでいます。

また、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、顧客の事業効率化・収益向上などを目標とし、顧客満足度を高めていきたいと考えています。

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。施工作業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としています。

S 強み	W 弱み
• Iqシステム、スパイダーパネル、リフトクライマーなどの安全や施工性を重視した製品 • 全国に展開している機材Base • 安全教育 • 工事部全国施工会社（協力会）ネットワーク • DXを推進するプラットフォームポータル「OPERA」 • BIM/CIM対応	• 機材Baseの数 • 情報収取能力および分析力の低さ • 現場管理者、協力会社の職人ともに人員不足 • 運送機能不足 • 人手が必要となる整備作業の多さ
O 機会	**T 脅威**
• 安全性・施工性のさらなる要望の高まり • 鳶職人不足による労務手配の要請 • プラットフォーム事業の浸透 • 人員不足によるDX導入の加速 • 2024年問題に伴う建設業のDX推進 • 施工性の高い機材の需要の増加	• レンタル供給の安定による単価競争の弊害 • 2024年問題 • 不透明な為替、金利変動

今後の見通し

建設投資額は前年並みか、やや増加するとみています。一方で、人員不足や2024年問題などの影響により、最長で20%程度の工期延長が予想され、回転率は落ちるものの使用期間は長くなると考えています。また、物価上昇は今後も続き、人件費も上がっていくものと予測しています。そのような背景から、引き続き需要はレンタルにあり、今後も高稼働が期待されます。課題の価格についてはプラットフォーム事業の拡大により、無駄な価格競争から脱却できると考えています。

中期経営計画における事業戦略

プラットフォーム事業の拡販

プラットフォームサービスの一つでもある次世代足場「Iqシステム」の預入サービスを入り口として、顧客の資産価値・資産運用をコーディネートできる仮設のコンサルタント営業に徹していきたいと思います。そこから、タカミヤのあらゆるサービスをご利用いただき、顧客満足度を高めていきたいと考えています。

「OPERA」の拡大

基幹システムであるプラットフォームポータル「OPERA（オペラ）」は、顧客へのサービス向上につながると同時に、社内外の業務のスピードアップ、ヒューマンエラーの軽減など、社員の働き方改革にも貢献します。

BIM/CIM

BIM/CIM導入により、顧客をサポートします。施主提案・施工計画から搬入数量算出まで、仮設における独自のノウハウを活用することで、顧客のDX推進・働き方改革に貢献します。

工事部協力会社（鳶）の拡大

慢性的な労働者（職人）不足は今後も深刻な状況にあります。それに加え、2024年問題で労働時間に制約がかかることもあり、さらに人員の確保は困難な状況になっていきます。タカミヤとしては、全国の工事部協力会社とさらに連携し、全国鳶ネットワークを拡大させていきたいと思います。中期計画最終年度では正会員200社を目指します。

営業組織マネジメントDX

業務効率化や労働生産性の向上を目指し、CRM/SFA※を導入しています。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。

※ CRM（Customer Relationship Management）：顧客関係管理
SFA（Sales Force Automation）：営業活動自動化

TOPICS

デジタル・データを活用した営業へ

プラットフォーム事業への事業転換を加速させ、足場のIT企業を目指します。

建設業界ではデジタル化やDXのスピードが遅く、アナログでの業務が現在でも数多く残っている状況です。当社に関しても、「OPERA」を導入するまではレンタル受注を電話とFAXで行っていました。

当社はDXを積極的に推進をするべく、変化する顧客のニーズやマーケティングなど「Salesforce」や「OPERA」、「Tobee」などのデジタルツールを用いて実施していきます。データ化することで数値を見える化し、戦略性を持って営業活動を展開します。需要を予測し、製品の供給体制を整えるなど、データの活用により、マーケティングのレベルを向上させることで、建設業界に新たな営業スタイルを築き上げます。

海外事業

海外事業では、新型コロナウイルス感染症が世界的に収束し、一気に活況となってきました。この商機を逃さないため、これまでの2年強、フィリピン・韓国・ベトナムにおいて整備してきた基盤を一気に開花させ、グループの収益に貢献するべくアジアのみならず、アフリカ、欧州への事業展開を図ってまいります。

上席執行役員 海外事業本部長 兼 Takamiya Lab.副本部長
兼 経営戦略本部 アグリ事業部長
岡本 裕之

事業内容

海外事業は、主にASEAN諸国を事業エリアとしフィリピン・韓国・ベトナムの3ヵ国で事業を展開しています。製造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。また、今期は新たな販路開拓の第一歩としてまいります。

S 強み
- 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
- フィリピン・韓国における認知度
- 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諸国内ネットワーク

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
- 拠点がASEAN諸国に集中

O 機会
- ASEAN諸国の経済発展
- パンデミック収束後の各国の建築・土木への積極投資
- JICAなどのASEAN諸国における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＆太陽光発電需要
- 韓国における建設現場の安全志向
- 多様かつ優秀な人材

T 脅威
- ロシア・ウクライナ情勢の影響
- 物価高騰
- 現地の法律（税法、会計関連）
- 治安、政治情勢
- 政治的な関係
- 急激な円安の進行
- 燃料コストの高騰による運搬コストの負担増加

今後の見通し

災害や紛争など、変化し続けている国際情勢のもと、復興の際には大量の仮設機材が必要になることが予想されます。また、ASEAN地域やアフリカなど、世界各地で発展途上国の開発が進んでいることもあり、仮設機材ビジネスにおいては、非常に大きなマーケットとなっています。まずは当社が拠点を構えるフィリピンで、遅れている工事案件が立ち上がり、各地で需要が高まることが予想されます。

中期経営計画における事業戦略

3ヵ年方針

2024年3月期は前期まで蓄えた基礎体力を駆使して、アジアでの確固たる地盤を作りつつ、アフリカへの本格進出をスタート、2026年3月期は韓国でのプラットフォームビジネス導入と、アフリカビジネス本格化、欧州へのプラットフォームビジネス導入をスタート、2027年3月期はそれらの収穫期と捉え、会社の収益源となっていく事業運営を展開してまいります。

基盤固め→収益貢献へ

HORY KOREA

基盤固めから成長ステージへ、成長ステージから刈取りステージへ。この3年間で企業体質の改革を行ってきました。社内が活性化し、循環が生まれ始めていると感じています。結果、収益性の改善・財務体質の改善が大きく進み、成長ステージから刈取りの段階に入り、新たな事業展開として韓国のITインフラを活用したプラットフォームビジネスの立ち上げ、ECへの進出などDXを駆使して次の3ヵ年では海外事業を牽引していく事業体となり、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（DAI）

パンデミックにより、2年以上も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が、パンデミックが収束し、止まっていた投資が一気に再開しています。DAIは、パンデミックの間に企業としての総合力を高め、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。

ASEAN諸国およびアフリカへの玄関口としての飛躍を期待しています。

アジアにおけるネットワーク構築と製品開発

現在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れからの3ヵ年では本格化しアジアおよびその他地域向けの製品開発＆販売を積極化させていきたいと考えています。

パンデミックによる影響で、動きにくい状況が続いていましたが、今後積極的に活動を再開させていきたいと考えています。

TOPICS

DAIのフィリピンにおける取り組み

フィリピンでは、パンデミックで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。パンデミックの収束とともに経済も復調し、以前の力強く明るく元気なフィリピンに戻りつつあります。

そのような中で、DAIでは、今期以降の建設市場の急回復と自社の事業容拡大に備え、社内管理体制の整備とあわせて、営業・技術・機材拠点という、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Megawide社やEEI社など現地大手ゼネコンからの大型物件受注、MRT7号線などのインフラ案件受注に注力しました。

コロナ禍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、当社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。

中期経営計画

進行中である2024年3月期は「2021中期経営計画」の最終年度です。同計画における経営ビジョン「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。

2018 中期経営計画

	基本戦略	投資方針
	・経営基盤の強化 ・収益基盤の革新 ・海外展開の加速 ・新たな成長事業の創出	・国内賃貸資産の投資抑制、海外積極 ・海外生産拠点の増強 ・機材センター効率化への投資 ・人材育成・働き方改革への投資 ・技術開発力強化への投資
成果	「Iqシステム」の普及を推進するため、更新投資を行い、収益基盤の革新を進めることができました。また、グループ全体で資産の運用性を高め、収益構造を改善することができました。	当社のプラットフォームビジネスにおける研究開発拠点である「Takamiya Lab. West」の建設予定地の取得に成功しました。また、賃貸資産への投資抑制により、収益性の向上を図ることができました。
課題	新型コロナウイルス感染症の影響で事業活動が停滞し、業績を大きく落とす結果となりました。従来行っていたビジネスモデルを継続すると、変化する外部環境の影響を受け続けてしまい、企業価値の向上が困難であることが判明しました。	新型コロナウイルス感染症の影響を受け、予定していた投資を抑制する結果となりました。海外事業拡大に向けた生産拠点の増強などを実行することができず、持ち越す結果となりました。

2021 中期経営計画

基本戦略

- 「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
- 維持補修・再インフラ向け製品の強化
- 仮設部門以外の事業育成
- 海外事業基盤の再整備

投資方針

- 製品付加価値を高めるサービス開発投資（ハードとソフトを融合した新たなサービス開発）
  - Takamiya Lab.
  - WEB受注
  - 3次元測量、BIM
- 持続的成長を支える人材の開発・育成投資
  - 働き方改革
  - オフィス改革
  - 人事制度改革
- デジタル化による省力化・少人化へのシステム開発投資
  - ロボット活用
  - FA化
- 維持補修など拡大市場向け製品・商品（賃貸資産）投資（維持補修・再インフラ向け製品の強化）
  - 製品開発
  - 海外製品の採用

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。

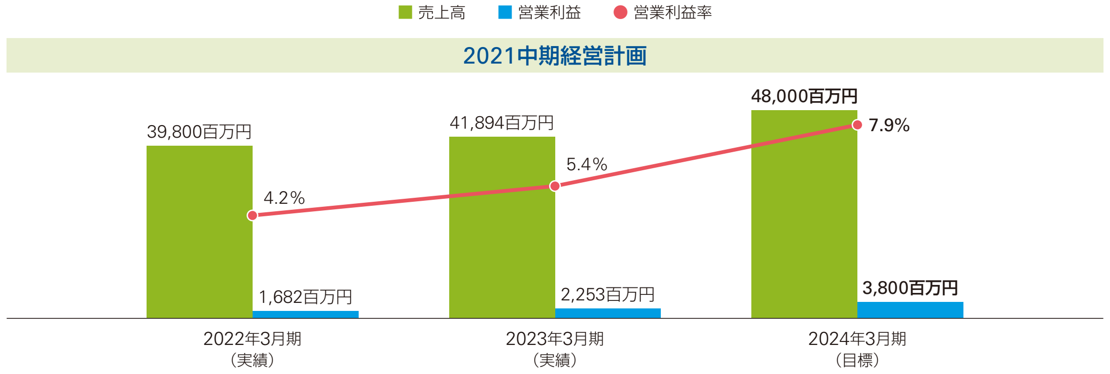
業績目標の修正

2023年5月の「中期経営計画の見直しに関するお知らせ」のとおり、中期経営計画の最終年度における業績目標の数値を見直しています。新型コロナウイルス感染症の感染防止政策が長期化し、世界的な需給バランスの変化や生産拠点の稼働停止、輸送に関する制約、その後の米国の金利政策による急激な円安の進行、ロシア・ウクライナ紛争の発生などにより、原油高や原材料価格が高騰しました。建設業界においても、資材価格の高騰や人材不足の影響により、工事着工の遅れや延期が発生しています。このような環境下で、当社はお客様にプラットフォームの周知ならびにサービスの積極的な開発およびリリースにより業績は堅調に推移していますが、「2021中期経営計画」の最終年度である2024年3月期においての当初業績目標の達成は困難と判断し、修正しました。なお、「2021中期経営計画」で掲げました経営ビジョン、基本戦略に変更はありません。

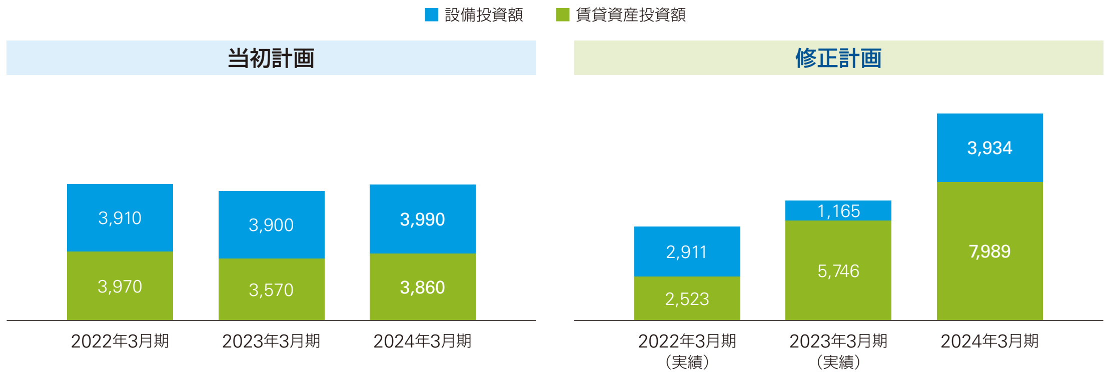
業績目標の見直し

	2024年3月期			2023年3月期
	当初目標		修正目標（業績目標）	実績
売上高	60,000百万円	▶	48,000百万円	41,894百万円
営業利益	5,000百万円	▶	3,800百万円	2,253百万円
営業利益率	8.3%	▶	7.9%	5.4%
EBITDA	100億円	▶	91億円	73億円
ROA	6.0%	▶	5.4%	3.9%
ROE	12.0%	▶	11.4%	7.6%
自己資本比率	35.0%	▶	31.0%	31.7%

業績の推移



設備投資・賃貸資産投資実績と計画



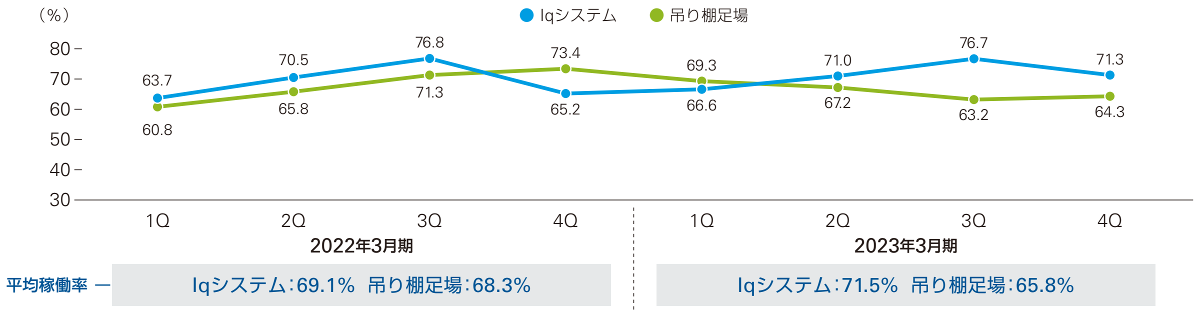
「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発

当社は外部環境による影響を軽減し、収益を安定･増加させることができるタカミヤプラットフォームによるビジネスへと転換します。タカミヤプラットフォームとは当社の製品の利用に際して、DXを利用した付加価値の高いサービスを提供することで、顧客と当社の双方の様々な無駄をなくし、収益性を高める取り組みです。ユーザーが増加することで、当社は安定的かつ効率よく収益を獲得することができるようになり、ストックビジネスへと移行していきます。

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年が経過しており、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に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（ブイマックス）」などの吊り棚足場は高稼働を続けており、供給不足に陥らないように製造、賃貸資産への投入も継続して実施しています。そのほかには、山間部のダムや送電施設などの工事で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いきます。

「Iqシステム」および吊り棚足場の稼働率



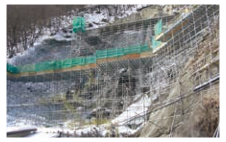
維持補修･再インフラ向け製品

スパイダーパネル
パネル式吊り棚足場

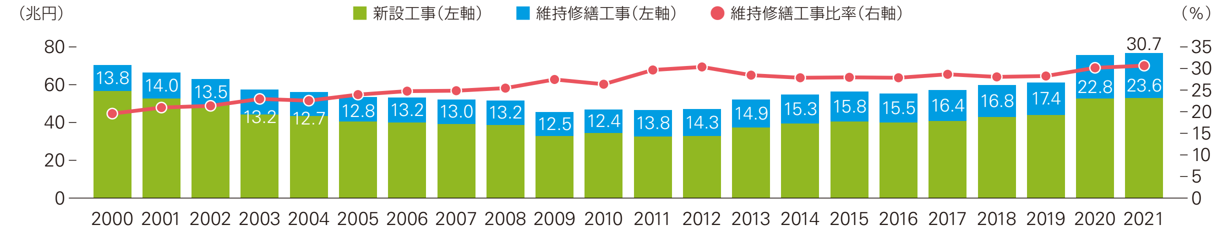
VMAX
システム吊り棚足場

リフトクライマー
大規模修繕工事向け移動昇降式足場

YTロックシステム
斜面に設置可能で構台にもなるシステム足場



維持修繕工事の推移



「建設工事施工統計調査」国土交通省

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育成に注力しています。アグリ事業に参入した背景は農業が抱えている課題にあります。日本では、食料自給率の低下、農業従事者数の減少･高齢化、耕作放棄地の増加、農地面積の減少、災害における営農の断念などの課題を抱えており、日本の農業の存続が危険視されています。当社はこれらの課題を解決する、持続可能な農業、強い農業の構築に向けた取り組みを進めています。

新規参農者を増加させるべく、安定した収穫を実現する栽培環境とノウハウを提供しています。当社の製品である農業用高機能グリーンハウス「G-Castle」シリーズは、仮設機材の開発で培った金属加工技術、構造計算ノウハウを活用した堅牢性の高いハウスです。強度試験、荷重試験、引張試験を徹底しており、耐雪性と耐風性に優れ、倒壊のおそれがなく安定した栽培を実現します。

また、栽培ノウハウの提供のために埼玉県羽生市で当社のグリーンハウス製品を用いて、実証栽培を行っています。定植からグリーンハウス内の環境制御、収穫までの各工程でデータを蓄積し、実際に果菜類の収穫を行い、ノウハウとグリーンハウス製品をパッケージで提供しています。収穫物はグループ会社を通して販売しており、消費者からも好評をいただいています。

また、企業や行政、研究機関と連携することで、新たな農業の形を追求します。ロボットやAIの導入によるスマート農業化、経験や勘による農業からの脱却、セミナー実施など、新規参農を容易にする取り組みを進めています。未来の農業のモデルケースを構築し、持続可能、稼げる農業を実現するための施策を実行していきます。

G-Castle Neo48

G-Castle Pro I

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、社内管理体制の強化を進めるなど、順調に進んでいます。フィリピン･韓国･ベトナムの3ヵ国で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、現在は事業活動を再開することができています。ベトナムにおいては、日本国内の需要に応じて高稼働が続いている「Iqシステム」の製造を中心に、計画的に仮設機材の製造を行っています。工場施設の増築を行い、さらなる需要に備えます。韓国においては、建設現場に対する安全志向の高まりから、当社の安全性の高い製品の需要が高まっています。レンタル･販売がともに好調に推移しました。フィリピンにおいては、ロックダウンの継続により、事業活動の再開が非常に困難でしたが、期末にはロックダウンも解除され、事業活動が再開できるようになりました。JICA関連のインフラ案件などを中心に、建設需要が高まりを見せています。

2024年3月期の本格的な事業活動の再開に向けて、事業基盤の整備は完了し、収益化のフェーズへと移行します。

CFOメッセージ

トランスフォームの実現に向け人材・DXへ積極的な投資を実施していきます

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

外部環境の変化に伴う中期経営計画の目標見直し

まず、足元の状況として、2023年3月期の業績は計画どおりの数値と言えます。パンデミックの影響が軽微になり、工事需要の回復が順調に進んだことが要因に挙げられます。しかし、一方で、中期経営計画の最終年度である2024年3月期の業績目標は見直す結果になりました。これは、パンデミックが想定よりも長期化したことで、世界的な需給バランスの変化を受けたためです。建設業界においては資材価格の高騰や人材不足などの環境悪化の影響が工事の遅れにつながり、業界全体の動きを鈍化させました。しかし、現在では工事需要も高まりを見せており、長期的に見れば、大阪万博やIR（統合型リゾート）、整備新幹線や高速道路の修繕工事などの大型プロジェクトが多数控えています。そのため、見直し後の2024年3月期の業績は過去最高益を目標としています。当社が進むべき方向として「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。」という経営ビジョン、プラットフォーム企業へのトランスフォームを目指すといった点では変わりません。

財務面における取り組み

当社の目指す姿「プラットフォーム企業」へのトランスフォームを実現するためには、プラットフォーム機能を随時ブラッシュアップする必要があります。そして、それらの実行に向けた資金調達はCFOとしての最重要事項として捉えています。これからの投資は、これまでのレンタルビジネス拡大に向けた設備投資や賃貸資産投資とは異なり、プラットフォームの機能の拡充やDXに向けた投資です。つまりトランスフォームに向けた投資であり、当社にとって欠かすことができないものです。この投資資金の主な調達先は金融機関です。現在は、銀行を中心とする金融機関に「1週間に10日会う」くらいの気持ちで、当社の取り組みについての説明を重ねており、すべての取引金融機関にご理解をいただいています。とはいえ、この資金調達・投資によって、いわゆる財務指標的には一時的に悪化しているように映るかもしれません。そのため、一方ではエクイティを含めた様々なファイナンス手段を幅広く検討しながら、当社グループにとって有効な資金計画を策定し、いつでも実行できる準備をしておく必要性を感じています。私たちが目指す姿について、ステークホルダーの皆様に説明を続けてまいります。

財務方針

〈目標〉 営業利益率：7.9%
EBITDA：91億円
自己資本比率：31.0%
ROA：5.4%
ROE：11.4%

〈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、特に賃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		
	2022年3月期（実績）	2023年3月期（実績）	2024年3月期
営業利益率	4.2%	5.4%	7.9%
EBITDA	64億6,600万円	73億9,300万円	91億円
自己資本比率	31.8%	31.7%	31.0%
ROA	3.4%	3.9%	5.4%
ROE	5.2%	7.6%	11.4%
売上高当期純利益率	2.4%	3.5%	5.0%
総資産回転率	0.7回	0.7回	0.7回
財務レバレッジ	3.1倍	3.1倍	3.2倍

※ ROE＝親会社株主に帰属する当期純利益÷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

$$= \frac{当期純利益}{売上高} \times \frac{売上高}{総資産} \times \frac{総資産}{自己資本}$$

2023年3月期終了時点における各指標については、営業利益率は5.4%（前期比1.2pt増）、EBITDA 73億9,300万円（同9億2,700万円増）、ROA3.9%（同0.5pt増）、ROE7.6%（同2.4pt増）、そして自己資本比率31.7%、（同0.1pt減）となりました。各指標が改善されていますが、自己資本比率の減少に関しては、プラットフォームビジネス拡大に向けて資金調達を実施し、総資産が増加したことが理由として挙げられます。各指標の目標については、中期経営計画最終年度である2024年3月期には達成できると見込んでいます。

注力する人材およびDX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。当社のトランスフォームを実現するために最も必要な要素は、トランスフォームを実行する社員であることはあらためて言うまでもないことです。当社では、人こそが企業を支える原動力との考えのもとに「人本主義経営」を掲げ、積極的に人的資本投資を続けてまいりました。社員一人ひとりが考えを変え、行動を変える。社員自ら動くことで会社が変わる。これが実現できてこそ、VUCA※の時代を100年先でも成長できる企業になることができると確信します。そして、社員自らの変革、会社の変革、それぞれの変革の機会にDXがあると考えています。そのために、すでにいくつかの施策を打っています。例えば、DXの促進を目的としたインセンティブを設定し、自分ができるところから改革を始められるようにしました。これは「がんばりたい人」「がんばれる人」に、より一層がんばってもらえる仕組みであり、社内で進んでいるDXへの取り組みをさらに加速させるための施策でもあります。プラットフォームの利便性を高めるためのDXへの投資は欠かしません。また、「自分ががんばりやすい」ように、多様な働き方を選択できる仕組みも同時に取り入れました。ライフステージなどに合わせて、オフィスやリモートワークなどの働く場所、フレックスタイム制など、働く時間を選択できるだけでなく、男女の育児休業取得促進、復帰後の活躍など、プライベートと仕事の両立を図ることができます。チャンスを公平に享受できる職場・就業環境を整備し、当社のすべての人材が「愛」の社是のもとで、高いモチベーションを持って活躍できる風土を醸成することで、ダイバーシティの推進、当社の持続的成長、そしてタカミヤが目指すトランスフォームの実現が近づくと考えているからです。

※ VUCA：Volatility（変動性）、Uncertainty（不確実性）、Complexity（複雑性）、Ambiguity（曖昧性）

株主還元について

昨今ではPBR（株価純資産倍率）が注目されていますが、現在において当社は1倍を越えて推移しており、こちらも丁寧に市場との対話を続け、評価が株価に反映されるよう努めていくことで、株主の皆様に還元を図っていきたいと考えています。引き続き安定配当を継続しながら、プラットフォーム企業への変革に向けた積極的な投資によって企業価値を高めてまいります。

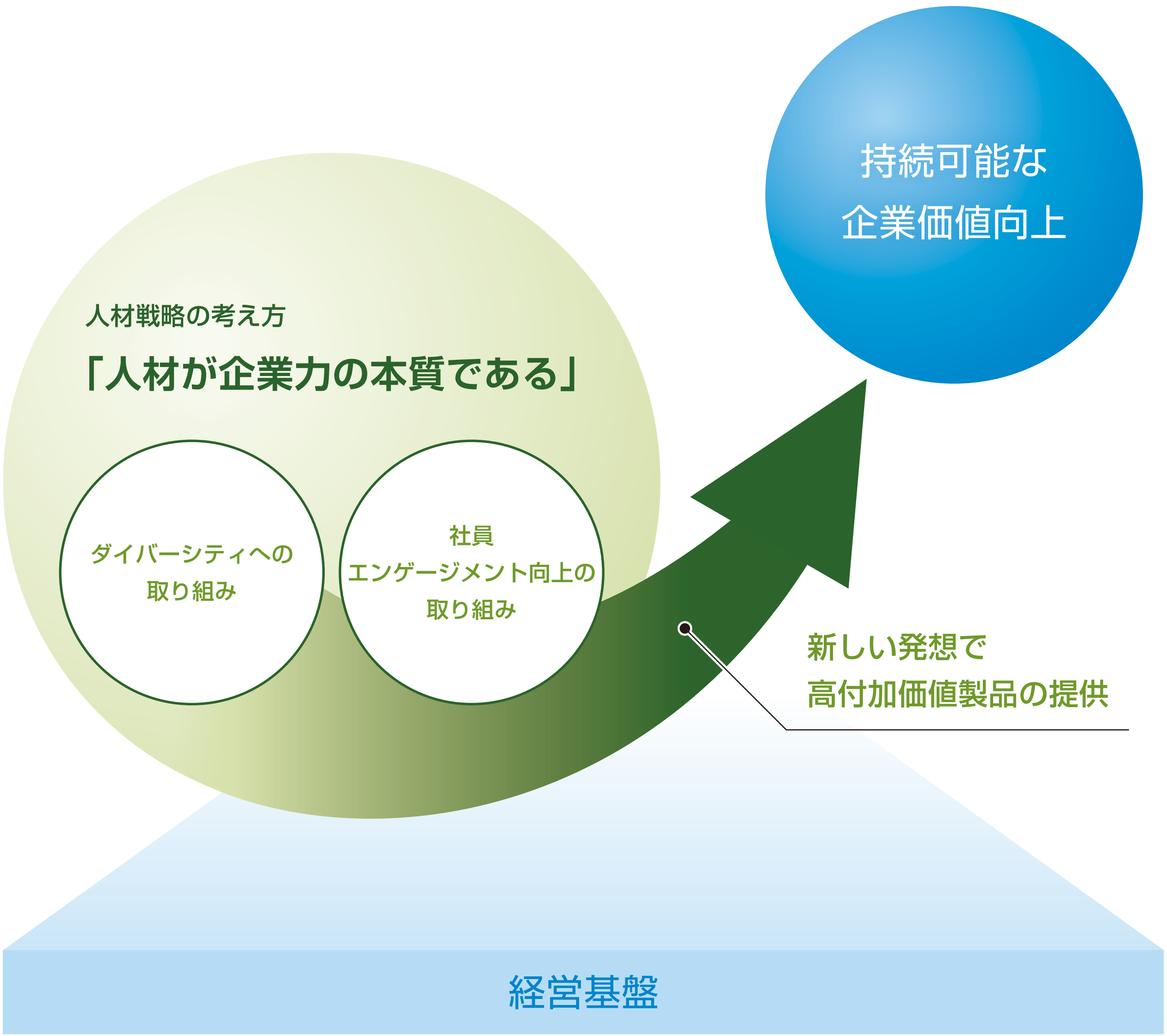
当社はフロー型ビジネスモデルからストック型ビジネスモデルへの転換の最中です。トランスフォームを目指すタカミヤの価値創造にぜひご期待ください。

人材

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います。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行うこと、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＆インクルージョンの推進

当社では年齢・性別・国籍・障がいの有無などにかかわらず、多様な人材を登用し、強みや個性・能力を最大限に発揮できる機会・環境を整備しています。働きやすさ、働きがいを追求し、永続的な企業価値の向上を図ります。



多様な人材の活躍推進

当社では、多様な人材が活躍するための社内環境の整備、取り組みを推進しています。

女性および外国人の管理職比率の向上

2023年3月末時点での女性および外国人の管理職比率は1.3%であり、業界を含めた大きな課題です。当社では、今後この比率を高めていくため、女性および外国人の総合職を採用し、管理職候補となる母集団を拡大するとともに、まずは将来の管理職候補者たる「係長」の裾野を拡大し、長期的目標の早期達成に向け、女性および外国人管理職の育成・登用を促進します。

また、中途採用者の管理職比率は60%を超えており、多様な経験を持った管理職によるマネジメントが行われていますので、今後も同様の水準を維持します。

	2021年3月末	2022年3月末	2023年3月末	長期的目標
女性・外国人管理職人数（同比率）	2名（1.5%）	2名（1.4%）	2名（1.3%）	（10.0%）
女性・外国人係長人数（同比率）	4名（5.2%）	6名（8.0%）	7名（9.6%）	（20.0%）
女性・外国人総合職採用人数（同比率）	7名（22.6%）	5名（23.8%）	7名（20.6%）	（30.0%）

職種コース変更

自発的・自律的なキャリア形成の推進を目的として、2年に1回、専任事務職から総合職へのコース変更を実施しています。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なり、社員の新たな挑戦を後押しします。

障がい者雇用

当社の2023年3月末における障がい者雇用率は2.08%となっており、法定雇用率の2.3%を下回っています。当社は法定雇用率の充足を目指し、採用活動を継続しています。群馬工場では地域貢献を目的に障がい者雇用を促進しており、群馬県の特別支援学校で在校生への企業実習、桐生市では障がい者就労支援を目的とした会社説明会も実施しています。当社は今後も、地域の皆様とともに障がい者雇用に取り組みます。

多様な働き方の実現

DX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。そのほかにも、営業職の直行直帰の推進、部署単位でのフレックスタイム制を導入しており、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。今後は、DXをさらに進め、業務改革を推進していきます。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。

産前産後休業・育児休業・育児時間短縮勤務

当社では多様な働き方の実現に向けて、産前産後休業（以下、産休）・育児休業（以下、育休）の制度の拡充、取得しやすい環境づくりを進めています。2023年3月期に当社で初めて男性社員が育休を取得し、2023年3月期には1名であった男性社員の取得数も2024年3月期には3名に増加しています。また、過去5年間の産休・育休取得後の復職率は100％であり、育児時間短縮勤務も可能なため、復職しやすい環境づくりが進んでいます。

TOPICS

社内副業制度「コイン制度」

地域や部署の繁閑差を活用した助け合いを進め、全社の生産性向上を目的とした人事制度です。助けてもらった部署は相手部署に対して、報酬化することができる「コイン」をお礼として支払います。この助け合いの輪を広げていくことで、残業削減はもちろん、スキル向上・業務の標準化につながります。また、感謝の気持ちを「コイン」という形で表すことで、社員のモチベーションアップを導きます。関連業界は地域によって繁閑差が大きく、「繁忙期が近づいてきたから、残業が多くなりそう」「今月だけでも人材を増員させたい」などの声を聞く一方、閑散期の拠点においては「もっと働きたい」といった声も上がっていました。コロナ禍をきっかけにリモートワークが浸透し、勤務地や所属部署に関係なく、遠隔でのサポートが可能となりました。これを機に、各拠点をマッチングすべく、2022年4月より、コイン制度のテスト運用を始めました。簡易作業に始まり、業務フロー改革や標準化を進めることで、順調にコイン制度が浸透してきました。タカミヤの強みである「人」に着目し、企業理念である「社員同士が思い合い、常に切磋琢磨しながら成長できる環境」をつくる一つの柱になっています。

エンゲージメントを高める取り組み

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、社員自らが自主的に課題を見つけ、目標に対して課題を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、社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、経営と社員の双方が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、2023年3月期より、社員が経営状態や会社の方針など社内情報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、他部署に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、当社が考える多様性の尊重にもつながっています。

リフレッシュ休暇制度

社員が継続して働きたいと思えるような環境づくりの一環として、様々な休暇制度を導入しています。リフレッシュ休暇制度とは、勤続4年以上となる社員は節目となる誕生日から最大で4週間の休暇を取得することができる制度です。25･35･45･55歳では「リフレッシュ5」として誕生日を含む一週間が休暇となり、30･40･50･60歳では「リフレッシュ10」として誕生日からそれぞれ、1週間から4週間の休暇を取得できます。「リフレッシュ10」取得者は期間中に旅行する場合に手当も支給されます。

オフィス改革

オフィスをワークスペースから「憩いの場・癒しの場」に

当社の社員のエンゲージメントを高めるために、より働きやすい環境を整備しています。

新型コロナウイルス感染症の拡大以降に加速度的に普及したリモートワークは、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や休息のプラットフォームという機能が必要と考えています。

当社はオフィスのコンセプトを「憩いの場・癒しの場」として、各事業のオフィスをリニューアルしています。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、オープンスペースや、カフェ、ソファリビングなどのリフレッシュスペースの割合を広げ、執務室を最小限にしています。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がるようにモニターを複数台設置するなど、距離にとらわれず、綿密なコミュニケーションをと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われずに、柔軟な発想が生まれるオフィスとなっています。

TOPICS

持株会奨励金制度

当社は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により社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。社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、企業の成果が社員の幸福感につながるよう、各種施策を推進しています。

人材投資

当社では、人本主義の経営哲学をもとに、人材への投資を積極的に行っています。社員のスキルアップやリスキリングを目的として、各種研修の実施や教育制度の充実を進めるだけでなく、独自のインセンティブ制度を導入するなど、社員のパフォーマンスを最大化させる取り組みを進めています。

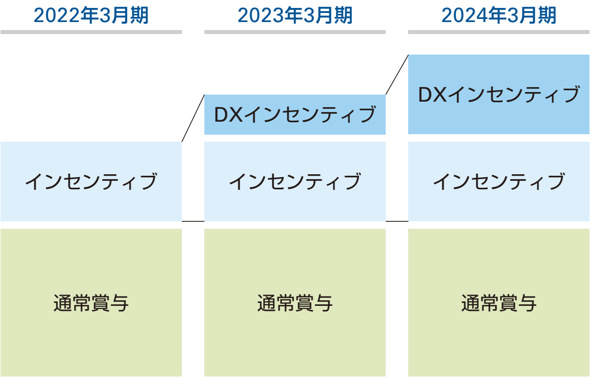
研修・教育制度

新入社員研修をはじめ、若手フォローアップ研修、新任管理職研修など、社員のキャリアプランに応じた研修を実施しています。そのほか、若手社員で発足したスキルアッププロジェクトやメンター制度など、社員の成長を支える各種施策が充実しています。

インセンティブ制度

当社では、通常賞与とは異なるインセンティブ制度を導入しています。社員一人ひとりが自身で設定した目標の達成度合いに応じて、インセンティブを支給します。

また、2023年3月期より、社内のDX推進を加速させることを目的としたDXインセンティブ制度を開始しており、目標に対する取り組みへの評価でインセンティブを支給します。2024年3月期は、さらなるDXの推進・DX人材の育成を目的として、DXインセンティブを増額します。



価値創造具体化の取り組み

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活用できないか」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。

社会資本を支える

当社製品は社会資本の整備に貢献しています。老朽化する社会資本を継続的に利用するためには定期的なメンテナンスを行う必要があります。当社では建物や高速道路、橋梁などを中心とした建築物の維持修繕工事に対応する製品を揃えています。

また、耐震・制震機能を併せ持った住宅建材や、大型台風や線状降水帯の発生に伴い生じるゲリラ豪雨の浸水対策に適した土のうや砂袋に代わる浸水防止システムである水嚢「タイガーダム」など、自然災害が与える社会資本への被害を最小限に抑制する製品もラインアップしています。

温室効果ガスの排出削減

次世代足場「Iqシステム」

従来の足場製品と比較して積載運搬効率がよいため、少ない車両台数での運送が可能になり、温室効果ガスの排出量が削減されます。支柱の素材には軽量高張力鋼管を使用しており、1本当たり最大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、軽量化の効果とあわせて、トラックへの積載容量が大幅に増加します。運搬車両の台数は約30%削減することができ、温室効果ガスの排出量の削減に寄与しています。

機材Base

機材Baseでは、製品を車両に積み込み、出荷するまでに発生する温室効果ガスの排出量の削減に努めています。従来の機材置場では、積み込みの完了までに長い場合で2時間ほどの時間を要していましたが、一部の機材Baseでは優先的に積み込みが可能なファストレーンの設置やトラックスケールの導入により、積み込み時間を30分ほどに短縮することができ、積み込み待機中の車両から排出される温室効果ガスを削減します。また、機材Baseでは化石燃料に頼らない電動のフォークリフトを導入しており、同施設内に設置した太陽光発電により、自産自消を行います。

PV関連製品

PV関連製品の製造および販売により、再生可能エネルギーによる発電を促します。仮設機材の開発で培った金属加工技術を活かし、太陽光発電パネルの設置架台を製造しています。また、太陽光による発電が可能な次世代型ソーラーカーポート「POGERO」の累計契約実績は、DC(直流)設置容量が4,428kW(車両1,536台分、パネル12,059枚分)を突破しました。当製品は太陽光発電パネルの設置が困難であった駐車スペースに設置することができます。

価値創造具体化の取り組み

安全

基本的な考え方	工事現場において、「安全第一」は基本となる考え方です。現場で使用される製品の開発および製造の過程においても安全性を最優先に考慮しています。製品の開発および製造段階から利用にわたる各工程で品質価値と安全性を担保し、社会生活の基盤を支えます。

安全性向上に向けた取り組み

独自の品質基準

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、常にお客様に安全・安心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」は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、当社社員はもちろん、お客様に対しても「足場・安全衛生Work shop」や法定教育を実施しています。足場利用における基礎知識だけでなく、専門知識の習得も可能です。

2023年3月期実施件数

足場組立て等特別教育	4件
フルハーネス型墜落制止用器具特別教育	7件
職長・安全衛生責任者教育	3件
足場の組立て等作業主任者能力向上教育	1件
玉掛け特別教育	1件
酸素欠乏・硫化水素危険作業特別教育	3件
石綿取扱い作業従事者特別教育	2件

価値創造具体化の取り組み

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々高度化しています。これらのニーズに対応するため、当社は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

共同製品開発

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や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協議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提供することなど、お客様への提案も並行して行っています。

機材管理の可視化

「Takamiya Lab. West」に併設している機材Base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、積み降ろしの間違いを低減しています。また、一般的な機材Baseよりもカメラ設置台数を大幅に増やし、員数、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。

社外取締役鼎談

社外取締役（監査等委員）　酒谷 佳弘　社外取締役（監査等委員）　加藤 幸江　社外取締役（監査等委員）　上甲 悌二

経営の監視・監督機能を果たしつつ タカミヤの持続的成長をサポートします

タカミヤは2022年6月に監査等委員会設置会社に移行し、現在は新体制のもとで、ガバナンスの実効性向上と中長期視点に立った経営戦略の遂行に取り組んでいます。今回は社外取締役鼎談として、監査等委員である酒谷佳弘、上甲悌二、加藤幸江の3名の社外取締役がタカミヤの経営体制と成長戦略について、率直な意見交換を行いました。

就任後の振り返り

酒谷　私たち3名はいずれも、2022年6月より、タカミヤの社外取締役（監査等委員）として経営の一翼を担っています。私は2005年から、上甲さんは2017年から監査役を務めており、加藤さんは2022年6月、新たに社外取締役（監査等委員）としてタカミヤの経営に参画しました。本日は、就任後の取り組みを踏まえ、タカミヤのガバナンスと成長戦略について、忌憚ない意見交換ができればと考えています。

上甲　タカミヤは2022年6月に監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行しましたが、その前後でガバナンスの実態に大きな変化はないと感じています。タカミヤグループは髙宮一雅代表取締役会長兼社長（以下、髙宮社長）の強力なリーダーシップのもとで運営されており、あらゆる情報が髙宮社長に集約される仕組みとなっています。企業のガバナンス上の問題は、その多くが情報の共有・伝達が正常に機能しないことによって生じると思いますので、その点からも、タカミヤではガバナンスがしっかり効いていると言えるのではないでしょうか。

酒谷　もちろん、経営トップが独断専行してしまうとガバナンスは正しく機能しませんが、髙宮社長は、各取締役がもっと経営にコミットすることを求めていますし、社外取締役や監査等委員の意見に真摯に耳を傾けています。私自身、監査役を務めていた時から、ガバナンスや事業戦略の妥当性・課題について自由に発言してきました。自由闊達な企業風土が失われない限り、タカミヤのガバナンスは実効性を持ち続けると思います。

加藤　私は監査等委員に就任して1年程ですので、現在は会社の現状や問題について理解を深めようと努めているところです。タカミヤのガバナンス体制については、上甲さんが言われたように、髙宮社長が迅速かつ適切な意思決定をなされているという印象を持っています。ただ、私がいくつかの会社で取締役や監査役を務めてきた経験からすると、髙宮社長の後継者の育成・選任に関する意見交換や、取締役・監査等委員と社内各部門の意思疎通の緊密化など、今後に向けて対処すべき課題も少なくないと感じます。

タカミヤの中長期ビジョンと成長戦略について

酒谷　社外取締役（監査等委員）は経営の重要課題について議決権を有していますので、私たちもこれまで以上に責任感と使命感を持って職務にあたることが必要です。加藤さんが指摘された後継者問題や経営と執行の連携強化についても、今後さらに議論を深めていきましょう。では次に、タカミヤの中長期的な成長戦略についてお二人の認識と見解をお聞かせいただけますか。

上甲　タカミヤがこの先も持続的な成長を実現していくためには、ビジネスモデルの転換が不可欠ですし、その実現プロセスとして高付加価値の「Takamiya Platform」を市場に浸透させることが肝要だと考えています。経営陣から現場で働く一人ひとりまで、すべての社員が会社のビジョンと戦略を共有し、新たな成長ドライバーであるプラットフォームビジネスの拡充を図ることで、より強固な収益基盤を確立できると思います。

加藤　社外取締役（監査等委員）就任の打診をいただいた際に、髙宮社長と直接お話しする機会があったのですが、そこで髙宮社長が「Takamiya Platform」の将来性について熱く語っておられたことを鮮明に覚えています。トップリーダーが明確なビジョンを持ち、それを社内にわかりやすく示していくことは、企業がその使命を果たしていくうえで最も大切な要件の一つです。グループで働くすべての社員が髙宮社長の想いをしっかりと受け止め、目標に向かってともに邁進していくことで、タカミヤは新たな成長ステージを切り拓くことができるのではないでしょうか。

酒谷　ご指摘のとおり、中長期的な成長を実現するポイントは、どのように社員の意識を統一化し、どのように会社の経営資源を結集していくかだと思います。企業の成長性の源泉は人材です。事業構造や収益構造の抜本的な改革を図るには、事業環境の変化に対する認識を含め、社員の意識を根本から変革していくことが必要でしょう。

上甲　「Takamiya Platform」の考え方は、タカミヤの価値創造において極めて重要かつ妥当なものだと考えています。今後の課題は、この新たな事業ビジョンを具現化するための基盤整備です。人材の確保と育成、自動化領域における研究開発など、プラットフォームビジネスを積極展開していくためのインフラの構築と強化が求められています。

加藤　皆さんがおっしゃるように、持続的な成長を図るには、人材、技術、知財、DXの強化が欠かせません。私はタカミヤがこれらをどのように扱い、またどのように活用して新たな事業展開に結びつけていくか、その取り組みを注視していきたいと思います。

環境と産業社会のサステナビリティに対する貢献

酒谷　中長期の展望としては、環境と産業社会のサステナビリティに対する貢献も重要な経営テーマとなってくるでしょう。タカミヤでは、仮設機材関連事業やアグリ事業などの本業を通じて、産業社会の諸課題に最適なソリューションを提供することを最大の社会貢献と位置づけています。また、ハードとソフトを融合した新たなサービスの拡大やデジタル化による省力化・省人化の取り組みも、諸産業の生産性を高め、結果として、省エネルギーや環境負荷の低減につながると考えています。

上甲　私も同感です。サステナビリティへの貢献が一定の実効力を持つためには、ある程度の企業規模が必要ですし、タカミヤ自身が業容を拡大することによって提供できる社会価値も拡大していきます。省力化や省エネルギーに寄与する新たな技術の開発はもちろん、中期経営計画で基本方針として掲げた働き方改革やオフィス改革を着実に推進することによって、より豊かな社会の実現に貢献できると考えます。

加藤　髙宮社長の経営姿勢に関して強く感じるのは、広く社会に目を向けているということです。社会全体の利益を拡大していくために、タカミヤに何ができるか、それが経営判断と意思決定の中心にあります。多様な人材の活躍推進を基軸としたダイバーシティの進展や、オープンで公正な企業風土の醸成に注力している点も、タカミヤの特長として強調したいですね。

酒谷　経営における透明性の高さも、タカミヤの優れている点と言えます。オーナー経営者が強力なリーダーシップを発揮している会社では、ステークホルダーの意向を経営や事業に活かそうとする姿勢が希薄になっているケースが散見されます。しかし、タカミヤはステークホルダーの皆様への適時・的確な情報発信に力を入れていますし、透明性の高いガバナンス体制の確立に努めています。社会的責任を果たすことが民間企業に強く求められている現在、タカミヤのステークホルダー重視の経営は大きな強みになると考えます。

上甲　お二人が言及された透明性のある経営は、資本市場における適正な評価の獲得にもつながると思います。タカミヤはもともとニッチな事業体で、仮設機材という主力製品も一般的には馴染みが薄いものです。適切な情報開示を通じて、中長期ビジョンや成長戦略、そして社会価値創造の取り組みを幅広く発信することが投資家の関心を喚起し、タカミヤに対する理解を促進する効果的な方策だと言えると思います。

加藤　タカミヤが単なる“足場屋”でないことは、投資家の皆様もすでに理解されていると思いますが、トランスフォームを基軸とする企業変革の試みや「Takamiya Platform」が持つ革新性と産業社会への影響力については、十分に浸透しているとは言えません。決算説明会や統合報告書、ウェブサイトなど多彩なメディアを駆使して、タカミヤの将来性をもっとアピールしていくことが必要だと考えています。

タカミヤグループのさらなる進化に向けて

酒谷　タカミヤは、ESG経営が重要視されるようになる以前から、「安全」「環境」「施工性」を重視した事業展開とガバナンス体制の高度化に注力しつつ、着実な成長を実現してきました。また、近年では機材の拡充よりも人材の育成に資金をより多く振り向けていくという髙宮社長の方針のもと、企業発展の基盤である人的資本の強化に継続的に取り組んできました。そうした取り組みの中で、社員の定着率が一段と向上し、闊達で開かれた企業文化が形成されつつあることをここ数年の成果と捉えています。

上甲　建設業界を下支えする足場の会社という古いイメージから脱却し、産業社会に独自の価値提案を行う先進的な企業グループという評価を確立しつつあるのが現在のタカミヤです。社員もそうした自社の新たな企業ビジョンや戦略・目標を共有しながら、誇りを持って日々の職務に当たっている。その結果として、組織としての一体感がより強固なものになってきました。

酒谷　お二人の意見を伺って、タカミヤの優位性と、取り組みを加速すべき経営課題が一段と鮮明になりました。それでは最後に、タカミヤの将来展望も含め、今後に向けた決意を伺います。まず、私からお話ししますと、社外取締役（監査等委員）の最大の役割は、経営トップの意思決定が妥当性を有しているかどうかをしっかりと監督していくことだと認識しています。タカミヤのような卓越したリーダーのもとで事業を運営している会社では特に、トップの経営判断が成長戦略の成否や業績に大きな影響を与えます。私は今後も、ガバナンスの実効性向上に努めながら、タカミヤのこれからを支えていく所存です。

上甲　具体的な事業施策の策定と実行については、市場と製品・サービスに精通した執行役の方々にお任せします。私の役割は、大型投資案件の実行やビジネスモデルの変革といった大きな節目において、その方向性がステークホルダーの利益にかなっているかどうかをチェックすることです。そうした際に適切に助言できるよう、日頃から業界の動向や経済社会のトレンドも注視していきます。

加藤　タカミヤは2021年5月に始動した中期経営計画のもとで、事業構造の高度化に関わる様々な取り組みを進め、着実に成果を上げてきました。一方、多様な人材の管理職・役員への積極登用、DXを担う人材の育成、会社の戦略を総合的に管轄する新たな部門の設立など、課題もあります。私は社外取締役（監査等委員）として、タカミヤの今後の取り組み姿勢に期待し、しっかり監督するとともに見守っていきたいと考えます。

役員一覧

取締役・監査等委員

氏名	たかみや かずまさ 髙宮 一雅	たかみや あきよし 髙宮 章好	あべ つとむ 安部 努	やすだ ひでき 安田 秀樹	むかいやま ゆうき 向山 雄樹	たつみ ともや 辰見 知哉
役職	代表取締役会長 兼 社長	代表取締役副社長 Takamiya Lab. 本部長	取締役 兼 専務執行役員	取締役 兼 常務執行役員 経営戦略本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長	取締役 兼 執行役員 製造本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長	取締役 兼 執行役員 経営管理本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長
経歴	1992年 3月 当社入社 1995年11月 当社取締役ビルドテクノレンタル事業部長 1997年 6月 当社常務取締役ビルドテクノレンタル事業本部長 2000年 6月 当社取締役副社長 2001年 1月 当社代表取締役副社長 2002年 6月 当社代表取締役社長 2017年 6月 当社代表取締役会長兼社長（現任） 2019年 6月 当社機材管理本部 管掌（現任） 2021年 4月 当社開発本部管掌（現任）	1995年 3月 当社入社 1997年 6月 当社取締役スタンバイマルチメディア事業部リテイル営業部長 2000年 6月 当社取締役管理部門統括部長 2001年 6月 当社常務取締役財務部長・管理部門統括 2002年 6月 当社取締役副社長財務部長・管理部門統括 2005年 6月 当社副社長執行役員管理部門統括 2006年 4月 当社代表取締役副社長 2012年 4月 ホリー（株）代表取締役社長 2012年 6月 当社取締役副社長 2016年 6月 当社代表取締役副社長（現任） 2019年 4月 当社営業本部管掌、開発本部管掌（現任） 2020年 5月 （株）トータル都市整備代表取締役社長 2021年 4月 当社機材管理本部 管掌（現任） 2022年 4月 当社Takamiya Lab.本部長（現任）	1991年 3月 当社入社 2005年 6月 当社執行役員営業本部営業第二部長 2008年10月 （株）青森アトム代表取締役社長 2010年 2月 当社執行役員営業本部長 2010年 6月 当社取締役（現任） 2013年 5月 （株）ヒラマツ取締役 2014年 4月 （株）アサヒ工業（現（株）トータル都市整備）取締役 2021年 5月 （株）青森アトム代表取締役会長（現任） 2022年 4月 当社専務執行役員（現任）	1990年 3月 当社入社 2008年 4月 当社執行役員経理部長 2010年 2月 当社執行役員経営企画室長 2011年 5月 （株）イワタ監査役（現任） 2011年 5月 （株）ヒラマツ監査役（現任） 2011年 6月 当社取締役（現任） 2015年 6月 当社常務執行役員経営企画室長 2017年 4月 当社常務執行役員経営管理本部長 2021年 4月 当社常務執行役員経営戦略本部長（現任） 2022年 4月 当社Takamiya Lab.副本部長運輸部準備室管掌（現任） 2022年 9月 当社海外事業本部長 2022年10月 DIMENSION-ALL INC.取締役（現任） 2023年 4月 当社海外事業本部 管掌（現任）	1993年 3月 当社入社 2013年 4月 当社執行役員事業開発部長 2015年 4月 当社執行役員事業開発本部長 2015年 6月 当社取締役（現任） 2019年 4月 当社執行役員海外事業本部長 事業開発本部・グローバル調達本部 管掌 2020年 4月 当社執行役員海外事業本部・事業開発本部・グローバル調達本部 管掌 2021年 4月 当社執行役員製造本部長 グローバル調達本部 管掌 2022年 4月 当社Takamiya Lab.副本部長（現任） 2022年 6月 当社執行役員製造本部長兼グローバル調達本部長 2023年 4月 当社執行役員製造本部長（現任）	1995年 7月 当社入社 2013年 6月 当社経理部長 2016年 3月 （株）イワタ取締役（現任） 2017年 4月 当社執行役員 2017年 6月 ホリーコリア（株）監査役（現任） 2018年 1月 （株）キャディアン監査役（現任） 2018年 5月 （株）ナカヤ機材監査役（現任） 2019年 5月 （株）トータル都市整備監査役（現任） （株）青森アトム監査役（現任） 2020年 5月 （株）エコ・トライ監査役（現任） 2021年 4月 当社上席執行役員経営管理本部長 2021年 6月 当社取締役執行役員経営管理本部長（現任） 2022年 4月 当社Takamiya Lab.副本部長（現任） 2022年 5月 八女カイセー（株）監査役（現任）
（重要な兼職の状況）	―	―	（株）青森アトム 代表取締役会長	―	―	―
スキルマトリックス：企業経営	●	●				
営業	●	●	●		●	
技術　製造	●	●	●		●	
グローバル	●			●	●	
財務　会計				●		●
法務　RM				●		●
異業種経験	●	●			●	
DX	●	●		●		
サステナビリティ	●			●		●

氏名	かわかみ かずのり 川上 和伯	しもかわ こうじ 下川 浩司	ふるいち のぼる 古市 德	しみず やすし 清水 靖	さかたに よしひろ 酒谷 佳弘	じょうこう ていじ 上甲 悌二	かとう さちえ 加藤 幸江
役職	取締役 兼 執行役員 営業本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長	社外取締役	社外取締役	取締役 （常勤監査等委員）	社外取締役 （監査等委員）	社外取締役 （監査等委員）	社外取締役 （監査等委員）
経歴	1990年 3月 当社入社 2005年 4月 当社東京支店長 2005年 6月 当社執行役員東京支店長 2010年 2月 当社執行役員工事部長 2013年 5月 （株）エコ・トライ代表取締役（現任） 2016年 4月 当社上席執行役員営業本部副本部長兼工事部長 2021年 4月 当社上席執行役員東日本統括部長兼工事部長兼東京支店長 2022年 4月 当社営業本部長兼Takamiya Lab.副本部長 2022年 5月 （株）青森アトム取締役（現任） （株）ヒラマツ取締役（現任） （株）ナカヤ機材取締役（現任） 2022年 6月 当社取締役執行役員営業本部長兼 Takamiya Lab.副本部長（現任） 2022年10月 （株）トータル都市整備取締役（現任） 2023年 4月 当社取締役兼執行役員 西日本統括部長 兼 工事部長 兼営業推進部長（現任）	1985年 4月 （株）富士銀行（現（株）みずほ銀行）入行 1996年 8月 下川会計事務所（現 税理士法人下川&パートナーズ）代表 2002年 2月 （有）下川会計事務所（現 税理士法人下川&パートナーズ）代表取締役 2002年 6月 当社監査役 2005年 6月 当社取締役（現任） 2005年12月 （株）グローバル・コーポレート・コンサルティング代表取締役 2007年 4月 （株）グローバル・ヒューマン・コミュニケーションズ代表取締役 2016年 9月 税理士法人下川&パートナーズ代表社員（現任） 2017年 9月 （株）グローバル・コーポレート・コンサルティング取締役会長（現任） 2018年 6月 （株）三ッ星取締役	1972年 4月 新日本証券（株）（現 みずほ証券（株））入社 1997年 5月 同社法人企画部長 2000年 4月 同社執行役員福岡支店長 2002年 5月 同社常務執行役員 インベストメントバンキング第一部・第二部担当 2005年 4月 同社専務執行役員 大阪法人本部長西日本IB営業部担当 2007年 5月 新光インベストメント（株）代表取締役社長 2008年 2月 ネオステラ・キャピタル（株）代表取締役社長 2009年 6月 新光証券ビジネスサービス（株）顧問 2010年 6月 日亜鋼業（株）監査役 2017年 6月 当社取締役（現任）	1988年 3月 当社入社 2017年 4月 当社経営管理本部情報システム室長 2020年 6月 当社監査役 2022年 6月 当社取締役（常勤監査等委員）（現任）	1979年10月 日新監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）入所 2004年 6月 ジャパン・マネジメント・コンサルティング（株）代表取締役（現任） 2004年 7月 （株）プレサンスコーポレーション監査役 2005年 6月 当社監査役 2006年 2月 北恵（株）監査役（現任） 2010年 11月 （株）ワッツ監査役 2011年 3月 SHO-BI（株）（現 粧美堂（株））監査役 2015年 6月 （株）プレサンスコーポレーション取締役（監査等委員）（現任） 2015年 11月 （株）ワッツ取締役（監査等委員）（現任） 2015年 12月 SHO-BI（株）（現 粧美堂（株））取締役（監査等委員）（現任） 2022年 3月 クリヤマホールディングス（株）取締役（監査等委員）（現任） 2022年 6月 当社取締役（監査等委員）（現任）	1993年 4月 弁護士登録（大阪弁護士会所属） 1993年 4月 淀屋橋合同法律事務所（現 弁護士法人淀屋橋・山上合同）入所 2001年 6月 （株）G-7ホールディングス 監査役（現任） 2016年 3月 オーナンバ（株）監査役（現任） 2017年 6月 当社監査役 2019年12月 （株）姫野組取締役（現任） 2020年11月 （株）アキタフーズ監査役（現任） 2022年 6月 当社取締役（監査等委員）（現任）	1969年 4月 最高裁判所司法研修所入所 1971年 4月 検事任官（東京地方検察庁・福島地方検察庁） 1974年 5月 大阪弁護士会登録 1983年 3月 中務総合法律事務所（現 弁護士法人中央総合法律事務所）入所 2014年 4月 ダイドードリンコ（株）（現 ダイドーグループホールディングス（株））監査役（現任） 2015年 6月 （株）山善取締役 2015年 6月 （株）日阪製作所取締役 2016年 6月 （株）山善取締役（監査等委員） 2017年 4月 ダイドーグループホールディングス株式会社監査役（現任） 2022年 6月 当社取締役（監査等委員）（現任）
（重要な兼職の状況）	（株）エコ・トライ 代表取締役	税理士法人 下川&パートナーズ代表社員	―	―	ジャパン・マネジメント・コンサルティング（株） 代表取締役	弁護士法人 淀屋橋・山上合同代表社員	弁護士法人 中央総合法律事務所代表社員
スキルマトリックス：企業経営		●	●			●	●
営業	●		●				
技術　製造	●						
グローバル							
財務　会計		●		●	●		
法務　RM				●		●	●
異業種経験		●	●		●	●	●
DX				●			
サステナビリティ		●	●		●	●	●

執行役員

庄﨑 貴弘
上席執行役員
営業本部 営業企画室長

桝野 隆史
上席執行役員
製造本部 グローバル生産管理部長

岡本 裕之
上席執行役員
海外事業本部長
兼 Takamiya Lab.副本部長
兼 経営戦略本部
アグリ事業部長

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
兼 機材運営部長・機材購買部長

青木 哲也
執行役員
営業本部 東日本統括部長
兼 東京支店長
兼 事業開発部管掌

江田 宏
執行役員
製造本部長付部長
兼 製造本部
グローバル生産管理部
ベトナム工場長

植田 真吏
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います。 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顧客と業界全体の利益のため、業界の地位向上に向けた取り組みにも力を入れています。 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永続的な発展を目指してまいります。

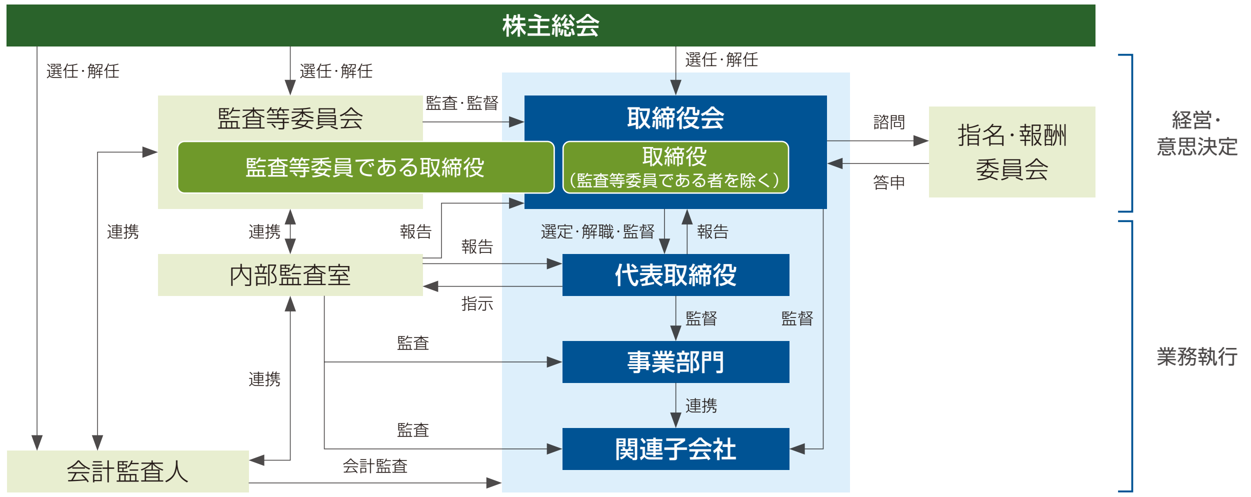
コーポレート・ガバナンスの体制

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、より的確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などを通じ、取締役の職務遂行を監査する体制をとっています。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います。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います。

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います。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います。

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、法律などの専門性、異なるバックグラウンドや経験などを考慮した人員となっています。また、今後は女性の取締役選任など、多様性を重視した人材の確保が課題であると認識しています。

コーポレート・ガバナンス体制図（2023年6月23日現在）



取締役会（2023年3月期）

※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	取締役会 出席率※2	
定例 17回／臨時 5回	取締役出席率 99%	監査役および監査等委員出席率 85%

議長の代表取締役会長兼社長の髙宮一雅と取締役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」にしています。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います。

監査等委員会（2023年3月期）

※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。
※3 監査役会の実施回数 4回分も含めた集計です。

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）

監査役会および監査等委員会 開催回数	監査役会および監査等委員会 出席率※3
定例 15回／臨時 3回	監査等委員出席率 90%

監査等委員会は、常勤監査等委員1名と社外監査等委員3名の4名で構成され、毎月開催しています。監査等委員会が定めた方針に従い、取締役会などの重要な会議への出席や重要書類の閲覧、業務、財産状況の調査などを通じて取締役の業務遂行の監査・監督を行っています。

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います。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、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います。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います。

取締役・監査等委員の状況（2023年6月23日現在）

取締役の体制

氏名	取締役会 出席回数／出席率	専門性
髙宮 一雅（たかみや かずまさ）	17回／100%	経営
髙宮 章好（たかみや あきよし）	17回／100%	経営、営業
安部 努（あべ つとむ）	17回／100%	営業
安田 秀樹（やすだ ひでき）	16回／94%	財務、会計
向山 雄樹（むかいやま ゆうき）	17回／100%	海外、経営、新規事業
辰見 知哉（たつみ ともや）	17回／100%	財務、会計
川上 和伯（かわかみ かずのり）	13回／100%	営業、技術製造
下川 浩司（しもかわ こうじ）	17回／100%	税務、会計
古市 德（ふるいち のぼる）	17回／100%	金融、財務、経営

監査等委員の体制

氏名	取締役会 出席回数／出席率	監査等委員会 出席回数／出席率
清水 靖（しみず やすし）	16回／94%	15回／100%
酒谷 佳弘（さかたに よしひろ）	17回／100%	15回／100%
上甲 悌二（じょうこう ていじ）	13回／76%	12回／80%
加藤 幸江（かとう さちえ）	9回／69%	9回／82%

※ 監査役会の実施回数 4回分も含めた集計です。

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解任は、各候補者の経歴、実績、知識、経験、能力など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」など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います。なお、監査等委員である取締役候補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います。

〈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います。社外取締役候補者につきましては、税務・会計・法律または経営など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います。

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・法律または経営など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います。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います。

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などの後継者に関する具体的な計画は有していませんが、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います。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いきます。

取締役会の実効性評価

当社は、2023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います。

2023年3月期においては、長期的な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いきます。

取締役・監査等委員の報酬など

取締役・監査等委員の報酬制度

当社は役員の報酬など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」により構成されています。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います。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います。

短期の業績連動報酬である「賞与」は、単年度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・付与しています。

2023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）	報酬などの種類別の総額（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（監査等委員および社外取締役を除く）	304	253	―	50	7
監査等委員（社外取締役を除く）	7	7	―	―	1
監査役（社外監査役を除く）	2	2	―	―	1
社外役員	18	18	―	―	5

（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いません。
2. 当社は、2023年6月23日付で監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行しています。
3. 取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬限度額は、2022年6月23日開催の第54回定時株主総会において、年額500百万円以内（うち、社外取締役分50百万円以内。ただし、使用人分給与は含まない）と決議されています（当該定めに係る役員の員数：9名）。
また、別枠でストックオプションの報酬限度額は2022年6月23日開催の第54回定時株主総会において、年額150百万円以内（監査等委員である取締役および社外取締役を除く）と決議されています（当該定めに係る役員の員数：7名）。
4. 監査等委員である取締役の報酬限度額は、2023年6月28日開催の第55回定時株主総会において年額50百万円以内と決議されています。各監査等委員の報酬額は、監査等委員の協議により決定しています（当該定めに係る役員の員数：4名）。
5. 監査等委員会設置会社移行前の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されています（当該定めに係る役員の員数：3名）。

監査報酬の内容など

2023年3月期における監査公認会計士などに対する報酬は以下のとおりです。

区分	2022年3月期		2023年3月期	
	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	32	―	36	―
連結子会社	―	―	―	―
計	32	―	36	―

2023年3月期における監査公認会計士など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	2022年3月期		2023年3月期	
	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	―	16
連結子会社	5	1	6	1
計	5	1	6	18

（注）当社における非監査業務の内容は、会計・税務コンサルティングなどです。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などです。

株主および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など関連部署とともに情報共有、開示資料作成などに取り組んでいます。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、決算説明会などを随時開催するほか、当社ホームページの充実などを実施し、当社の事業に対する理解の促進に努めています。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
個人投資家向け説明会 • 2023年3月11日 東京（ラジオNIKKEI＆プロネクサス主催）	• 決算説明動画配信：年2回（期末・第2四半期） • 個別ミーティング：オンライン実施	**日本語IRページ** https://corp.takamiya.co/ir/ **英語IRページ** https://www.takamiya.co/en/ir/
担当役員など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、当社ウェブサイトなどにてご案内しています。	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株主・投資家情報（IR）ページを設け、決算短信など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などの投資家向け情報を掲載しています。

リスク管理体制、内部統制およびコンプライアンス体制

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います。また、事業を取り巻く様々なリスクに対しての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います。

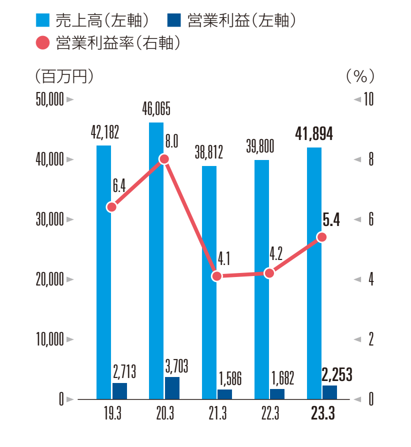
内部統制につきましては、社内規程などの整備により職務分掌の明確化を図り、各部門間の内部牽制が機能する仕組みを構築しています。また、取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制その他会社の業務の適正を確保するための体制については、内部統制基本方針および財務報告基本方針として定めています。

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います。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います。また、必要の都度、顧問弁護士から日常業務や経営判断においての助言と指導を受けています。

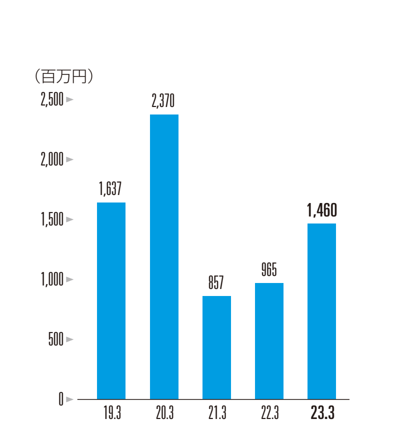
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト※1

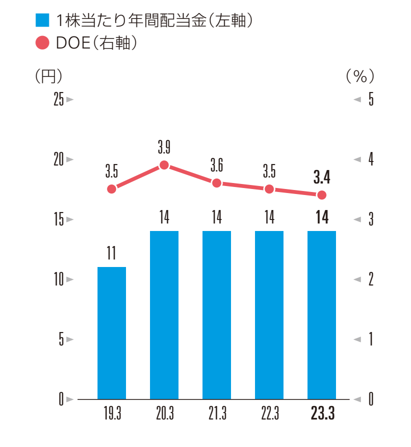
売上高／営業利益／営業利益率



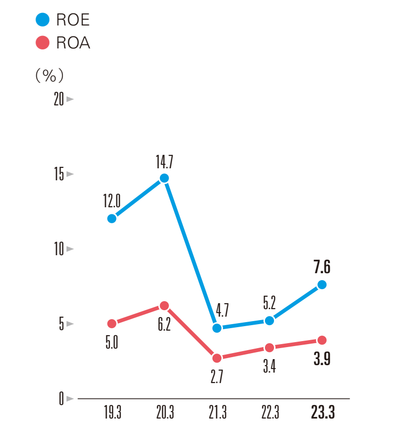
親会社株主に帰属する当期純利益



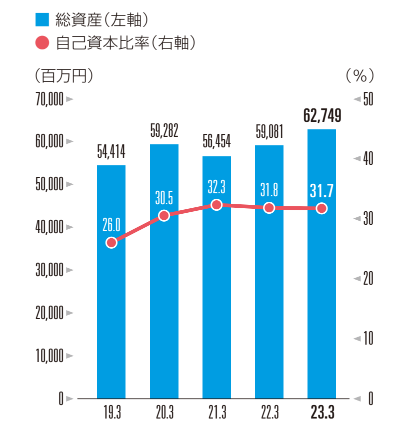
1株当たり年間配当金／DOE



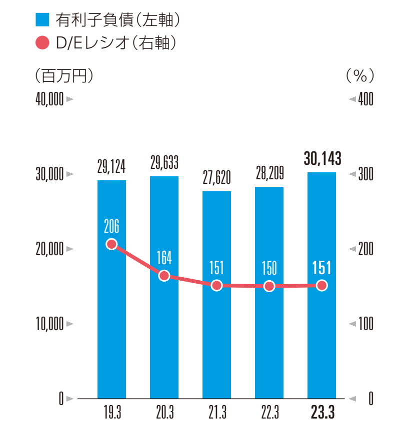
ROE※2／ROA※2



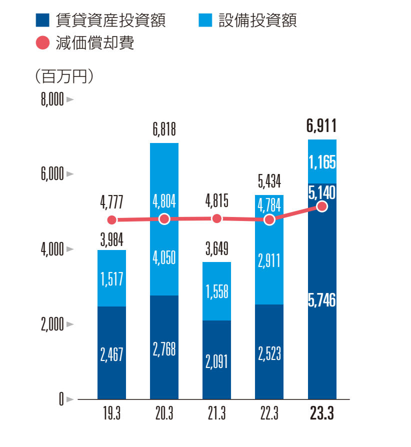
総資産／自己資本比率



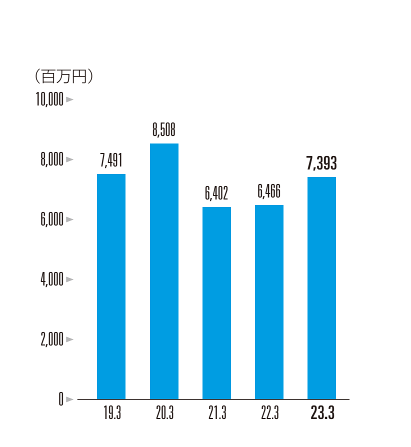
有利子負債／D/Eレシオ



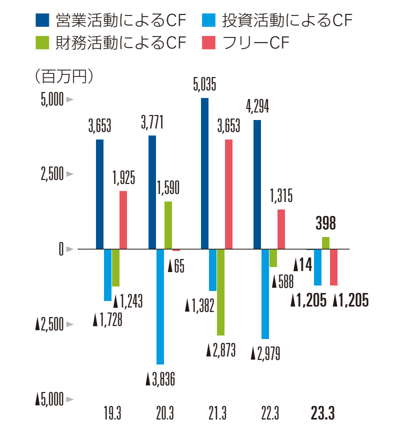
賃貸資産投資額／設備投資額／減価償却費



EBITDA※3



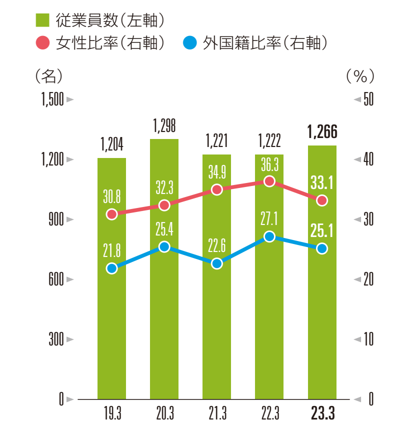
キャッシュ・フロー



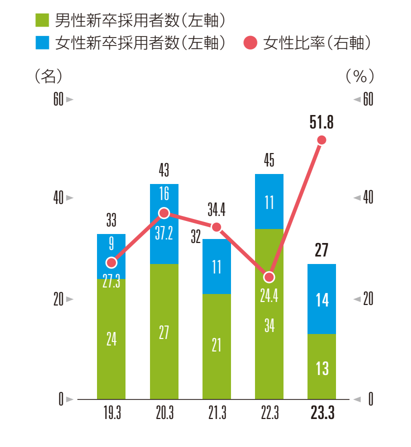
※1 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てています。ただし、比率の指数は、表示桁未満の端数を四捨五入しています。
※2 ROE（自己資本当期純利益率）＝親会社株主に帰属する当期純利益÷期中平均自己資本　ROA（総資産経常利益率）＝経常利益÷期中平均総資産
※3 EBITDA＝営業利益＋減価償却

非財務ハイライト

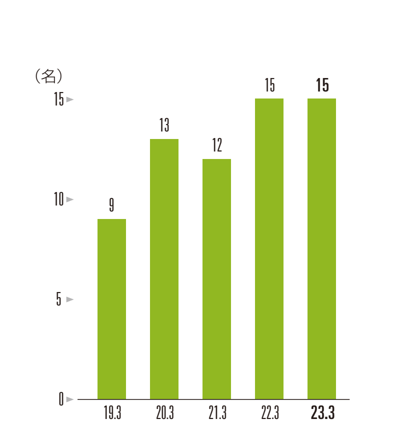
従業員数／女性比率／外国籍比率（連結）



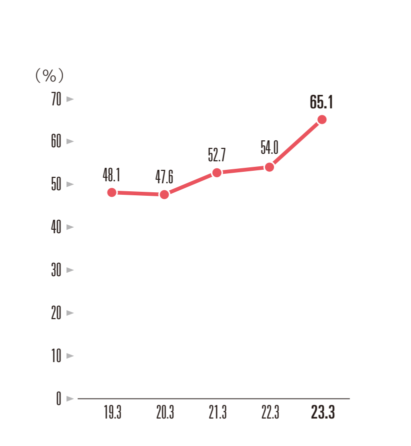
新卒採用者数／女性比率（単体）



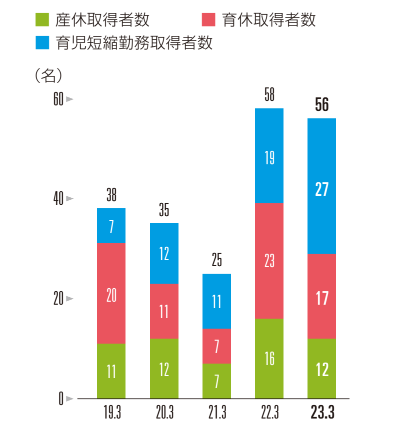
女性管理職数（連結）



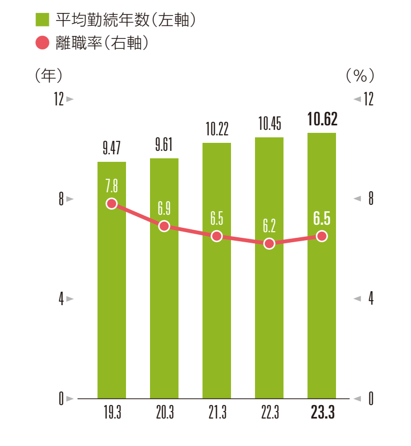
有給休暇取得率※4（単体）



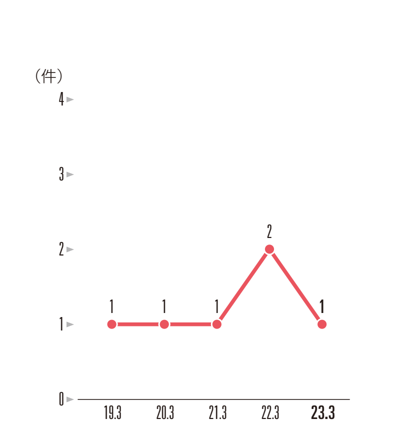
産休／育休／育児短縮勤務取得者数（単体）



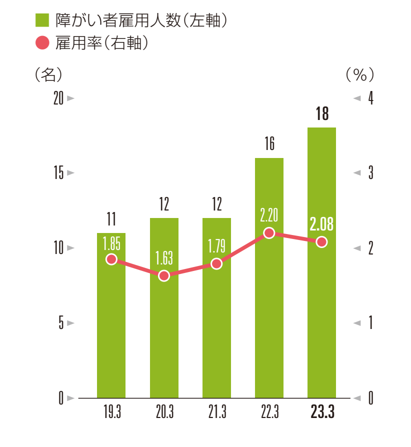
平均勤続年数／離職率※5（単体）



事故件数（労災・単体）



障がい者雇用人数／雇用率



CO_2排出量

※4 有給休暇付与の時期が変更
※5 離職率＝期中退職正社員数÷期首正社員数

11年財務サマリー

3月31日に終了する会計年度 会計年度：(百万円)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
売上高	28,113	32,443	34,261	34,350	36,763	36,114	42,182	46,065	38,812	39,800	**41,894**
営業利益	1,605	3,051	3,098	2,983	2,429	1,690	2,713	3,703	1,586	1,682	**2,253**
売上高営業利益率：(%)	5.7	9.4	9.0	8.7	6.6	4.7	6.4	8.0	4.1	4.2	**5.4**
経常利益	1,553	3,006	3,325	2,731	2,337	1,610	2,662	3,541	1,569	1,954	**2,400**
親会社株主に帰属する当期純利益	807	1,768	2,070	2,153	1,516	1,252	1,637	2,370	857	965	**1,460**
賃貸資産投資額	2,850	2,381	5,577	7,227	5,447	3,757	2,467	2,768	2,091	2,523	**5,746**
減価償却費	3,280	3,369	3,649	4,137	4,502	4,662	4,777	4,804	4,815	4,784	**5,140**
研究開発費	50	45	88	74	81	64	62	88	84	97	**101**
EBITDA	4,886	6,421	6,747	7,120	6,932	6,353	7,491	8,508	6,402	6,466	**7,393**
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,575	2,839	(1,620)	(1,081)	1,163	1,714	3,653	3,771	5,035	4,294	**(14)**
投資活動によるキャッシュ・フロー	(812)	(1,239)	(1,563)	(1,736)	(1,093)	(1,909)	(1,728)	(3,836)	(1,382)	(2,979)	**(1,205)**
財務活動によるキャッシュ・フロー	(779)	(715)	2,927	2,844	879	(222)	(1,243)	1,590	(2,873)	(588)	**398**
現金及び現金同等物の期末残高	3,076	3,979	4,233	4,242	5,187	4,750	5,414	6,922	7,712	8,516	**7,768**
総資産	33,987	37,245	43,520	50,091	52,760	52,813	54,414	59,282	56,454	59,081	**62,749**
自己資本	6,947	9,514	11,453	11,766	12,338	13,190	14,170	18,054	18,253	18,773	**19,892**
有利子負債	19,384	18,694	21,635	26,636	29,287	29,497	29,124	29,633	27,620	28,209	**30,143**
純有利子負債	16,308	14,715	17,402	22,394	24,100	24,747	23,710	22,711	19,908	19,693	**22,375**
ROA：(%)※1	4.7	8.4	8.2	5.8	4.5	3.1	5.0	6.2	2.7	3.4	**3.9**
ROE：(%)※2	12.2	21.5	19.8	18.5	12.6	9.8	12.0	14.7	4.7	5.2	**7.6**
売上高当期純利益率：(%)	2.9	5.4	6.0	6.3	4.1	3.5	3.9	5.1	2.2	2.4	**3.5**
総資産回転率：(回)	0.8	0.9	0.8	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7	**0.7**
財務レバレッジ：(倍)	4.9	3.9	3.8	4.3	4.3	4.0	3.8	3.5	3.2	3.1	**3.1**

※1 ROA =（経常利益 ／ 期首期末平均総資産）× 100
※2 ROE =（親会社株主に帰属する当期純利益 ／ 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（2023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 髙宮 一雅
従業員数	連結 1,266名 単体 736名

株式情報（2023年3月31日現在）

株式の状況

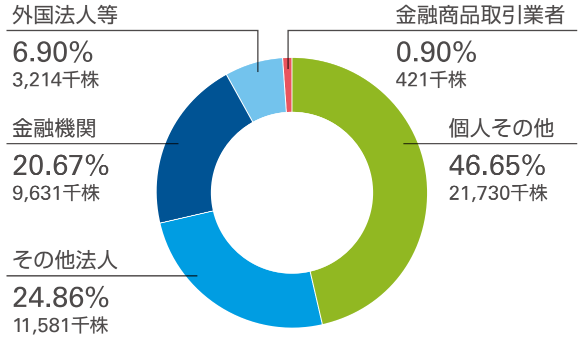
発行可能株式総数	144,000,000株
発行済株式総数	46,585,600株
株主数	4,159名

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	7,860	16.88
髙宮東実	5,356	11.50
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,941	8.46
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,254	4.84
タカミヤ従業員持株会	1,747	3.75
髙宮豊治	1,678	3.60
髙宮千佳子	1,579	3.39
髙宮一雅	1,350	2.90
髙宮章好	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. 持株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） 2,252千株
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口） 3,941千株

所有者別株式分布状況

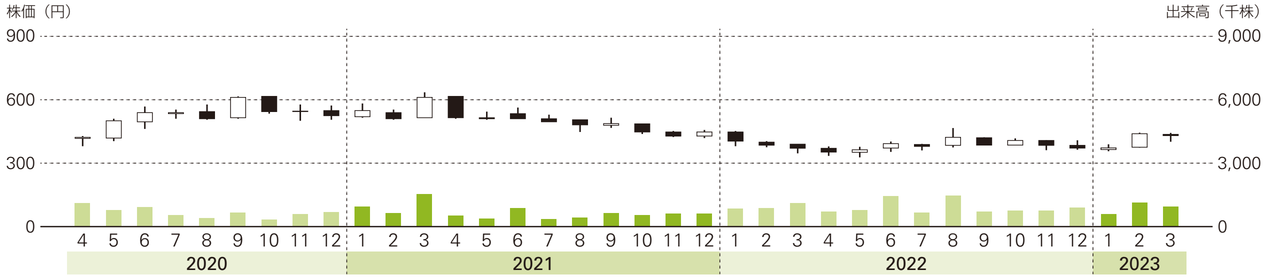


（注）1. 自己株式（7,020株）は「個人その他」に70単元および「単元未満株式の状況」に20株を含めて記載しています。
2. 持株数は千株未満を切り捨て、持株比率は小数点第3位を四捨五入しています。

株主総利回り（TSR）の推移

	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月
タカミヤ	105.0%	68.0%	99.5%	64.6%	75.9%
TOPIX	(95.0%)	(85.9%)	(122.1%)	(124.6%)	(131.8%)

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	株主確定基準日：毎年3月31日／剰余金の配当（期末）：毎年3月31日／剰余金の配当（中間）：毎年9月30日
証券コード	2445（東京証券取引所プライム市場）		
定時株主総会	毎年6月	単元株式数	100株
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が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〉 https://www.takamiya.co/		

国内・海外ネットワーク（2023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※
本社 東京都
事業内容 土木用仮設機材のレンタル、シールド工事用仮設機材の販売・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 八女カイセー株式会社（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・農業用資材

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。

TAKAMIYA

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://corp.takamiya.co/