

TAKAMIYA REPORT  
**2025**

タカミヤレポート 2025年3月期



## 社是



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

理念は「愛」です。

## 経営理念

### 一、己を愛する

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

### 一、人を愛する

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

### 一、会社を愛する

会社は生まれながらにして地域社会の一員であり、  
私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。

# 経営ビジョン実現に向けたロードマップ

## タカミヤは建設業界を変革し、 持続的な成長を実現します

### 経営ビジョン

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

建設業界の構造課題

▶ P.22

Takamiya Platform ∞ DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation

社是  
「愛」

経営理念

- 一、己を愛する
- 一、人を愛する
- 一、会社を愛する

- 1 業務の効率化  
現場のムダを徹底排除
- 2 人手不足の解消  
人材の最適配置を実現
- 3 ビジネス機会の創出  
収益構造を改善
- 4 安全性の向上  
DXの力で安全性を向上
- 5 コスト削減を支援  
リソース配分を最適化

タカミヤプラットフォームの基盤となる強み

品質価値と安全性 ▶ P.25

DX ▶ P.24

人的資本 ▶ P.37

# 目次

## イントロダクション

社是／経営理念	01
経営ビジョン実現に向けたロードマップ	02
タカミヤの歴史	04

## 価値創造実現への道筋と強み

トップメッセージ	06
価値創造プロセス	12
外部環境とリスク・機会	13
タカミヤのマテリアリティ	15
中期経営計画2024-2026	17

## 特集：タカミヤプラットフォームの成長方程式

成長方程式がもたらす価値	21
建設業界の構造課題	22
タカミヤプラットフォームならではの強み・ソリューション	23
タカミヤプラットフォームによる成長	24
タカミヤプラットフォームを支える仕組み・基盤	25

## 戦略解説

経営戦略本部長メッセージ	27
経営管理本部長メッセージ	29
タカミヤの事業	31

## 価値創造具体化の取り組み

タカミヤの人的資本経営	37
社外取締役鼎談	43
役員一覧	45
コーポレート・ガバナンス	48

## ファクト／データ

財務・非財務ハイライト	53
11年財務サマリー	55
会社情報／株式情報	56
国内・海外ネットワーク	57

## 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くと幸いです。

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、2025年3月期(2024年4月1日～2025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(2025年4月以降)の情報も含んでいます。

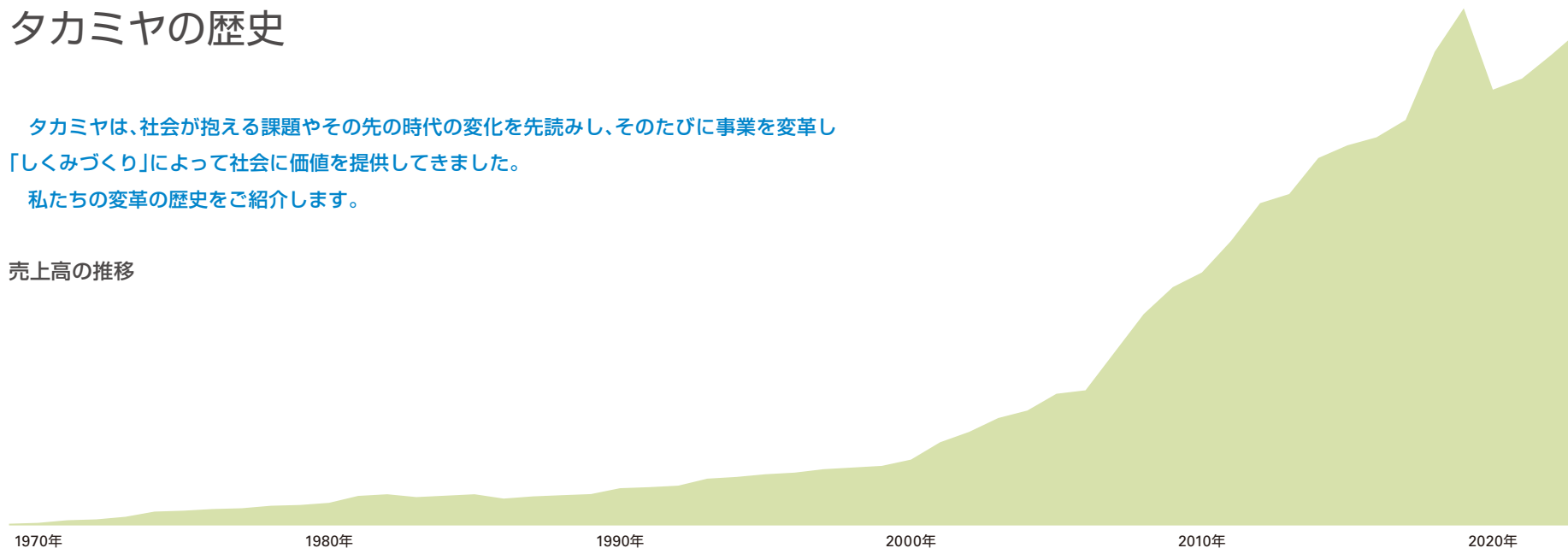
## ツールマップ

ウェブサイト	 タカミヤレポート 	ウェブサイト
株主・投資家情報(IR) <a href="https://corp.takamiya.co/ir/">https://corp.takamiya.co/ir/</a>		企業情報 <a href="https://corp.takamiya.co/">https://corp.takamiya.co/</a>
決算説明資料		ウェブサイト
有価証券報告書		製品情報 <a href="https://www.takamiya.co">https://www.takamiya.co</a>
ヒストリカルデータ		ウェブサイト
財務情報		非財務情報

# 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「しくみづくり」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。

## 売上高の推移



### 1969～

#### 木製足場販売から 鋼製足場レンタル事業へ

当社は1969年に大阪府で創業し、木材の販売業からスタートしました。高度経済成長期に建設需要が高まる中、多くの建設会社は、現地で足場を調達しては売却を繰り返していました。当社はこの動きを見て、整備することで繰り返し利用できる鋼製足場のレンタル業へと事業を転換しました。現在では業界で当たり前となっている仕組みや制度を構築し、足場ビジネスの制度・基礎を確立しました。

### 1980～

#### 全国・海外へ事業拡大、 大型土木事業に進出

高速道路の建設ラッシュを追い風に、全国に事業を展開していきました。また、シンガポールに連結子会社を設立し、仮設機材レンタル業界初の海外進出を果たしました。メーカーとの共同開発で、製品ラインアップを拡充。橋梁や土木関連などの公共事業にも対応できるシステム支保工を導入し、大型土木工事への参入を果たしました。また、仮設図面の設計会社を設立し、仮設機材の供給におけるサービスの幅を広げていきました。

### 2000～

#### 「足場革命」と 「NewからRenewへ」

「安全・環境・施工性」をコンセプトに、「足場革命」と題して従来にはない新製品を次々とメーカーと共同開発。維持補修市場にも積極的に参入しました。足場板の入れ替えやパイプの素材変更などを行い、安全性や環境、施工性などへも意識を向け始めます。2005年には足場レンタル業界では初となるジャスダック証券取引所への上場を果たし、翌々年の2007年には東京証券取引所市場第2部への上場も果たしました。

### 2010～

#### 規格改正と業界革新

2010年に仮設機材メーカーのホリー（株）を連結子会社化し、足場業界の革新と新規格での次世代足場の開発を進めました。2013年には次世代足場「Iqシステム」を開発しました。また、金属加工技術を活かした制振フレームや農業用ハウスの開発、太陽光発電パネルの設置架台など、新領域へ業務展開しました。2014年には東京証券取引所市場第一部に指定され、2019年には商号を（株）タカミヤに変更しました。

### 2021～

#### 仮設業界の未来を ともに拓くパートナーに

50年にわたり築いてきた「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」の基盤を顧客に開放することで、社会課題や業界課題を解決するソリューションとして「Takamiya Platform」をスタートしました。DXを活用した新たなビジネスモデルとして、業界革新のためのサービス開発、顧客の課題解決のために、ブラッシュアップを継続しています。2024年9月にはプラットフォームにおける研究開発拠点「Takamiya Lab. West」をグランドオープンしました。

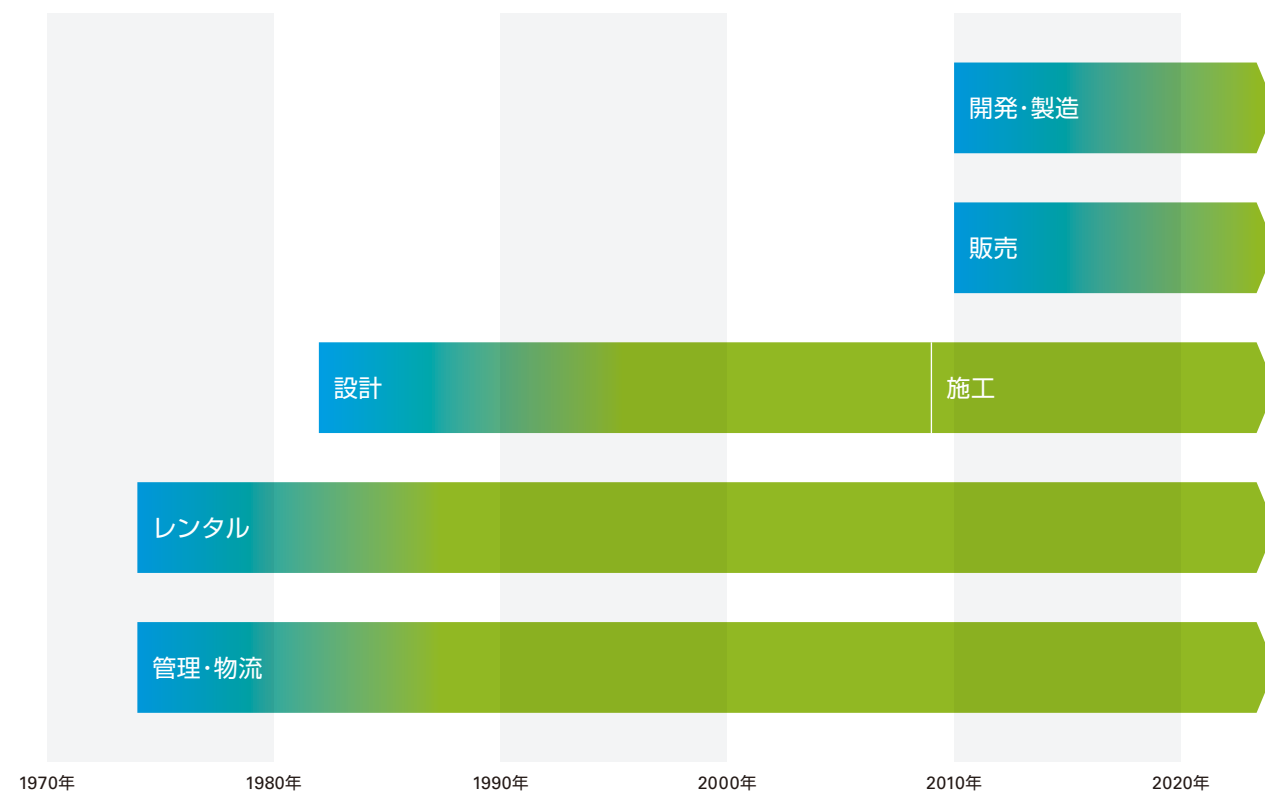
### 事業ポートフォリオとバリューチェーンの変遷

タカミヤはこれまで、「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」という5本の矢を磨き上げることで、仮設機材を中心とした競争力の土台を築いてきました。「2021中期経営計画」では、この5機能を支える基盤整

備を進め、「Iqシステム」をはじめ、OPERA、OPE-MANE、Iq-Bidなど、ハードとソフトを融合した仕組みを実装しました。これにより、従来の単発的な販売・レンタル中心の事業構造から、「Takamiya Platform」へと事業ポートフォリオが進化しています。「中期経営計画2024-2026」では、

この基盤を普及・拡大フェーズに移し、「OPE-MANE」を起点に顧客接点を広げながら、設計・施工や管理・物流までを含めたバリューチェーン全体で継続的に価値を提供する、ストック型・高付加価値型の事業モデルへの転換を加速しています。

### 事業とバリューチェーンの拡大



Takamiya Platform  DX  
Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation

## トップメッセージ



代表取締役会長 兼 社長

高宮 一雅

**「タカミヤプラットフォーム」を基軸に  
価値創造プロセスのさらなる進化を図りつつ、  
建設・足場業界の発展に貢献してまいります**

### 社会課題の解決に向けた取り組みを加速し、 業界をリードする「プラットフォーム企業」へ

私がタカミヤの代表取締役社長に就任して23年、会長を兼務するようになってから8年が経過しました。この間、タカミヤグループの経営において常に大切にしてきたのは、社会課題を私たちの経営・事業としっかりとリンクさせ、課題解決に寄与する独自のソリューションを創出していくということでした。同時に、当社独自の価値創造プロセスを通じて、社会価値と経済価値の最大化を図り、グループの持続的な成長を追求していくことも果たすべき責務だと考えてきました。建設・仮設業界は今、激動の時代を迎えています。私の経営に対する考え方に変わりはありません。経済産業の構造変化が進行する中、業界全体の生産性向上とコストダウンの取り組みをリードし、建設業と足場ビジネスの可能性を広げていくこと、そして時代の変化に敏感な若い社員や、この業界を志望する学生たちに私たちが手がけるビジネスの魅力を伝え、活躍する場を提供していくことがタカミヤとそれを率いる私の使命だと考えています。

タカミヤは1969年の会社設立以来、仮設機材のレンタルというビジネスモデルのもとで着実な成長を遂げてきました。2013年には後に業界のデファクトスタンダードとなる次世代足場「Iqシステム」を市場投入、2023年には市場と業界を刷新する革新的なビジネスモデル「Takamiya Platform」（以下、タカミヤプラットフォーム）の運営を開始しています。業容の拡大に伴い、社員それぞれに活躍の場を用意し、一人ひとりが仕事の中に自身の未来を描けるよう支援することがマネジメントの大切な役割だと考えています。

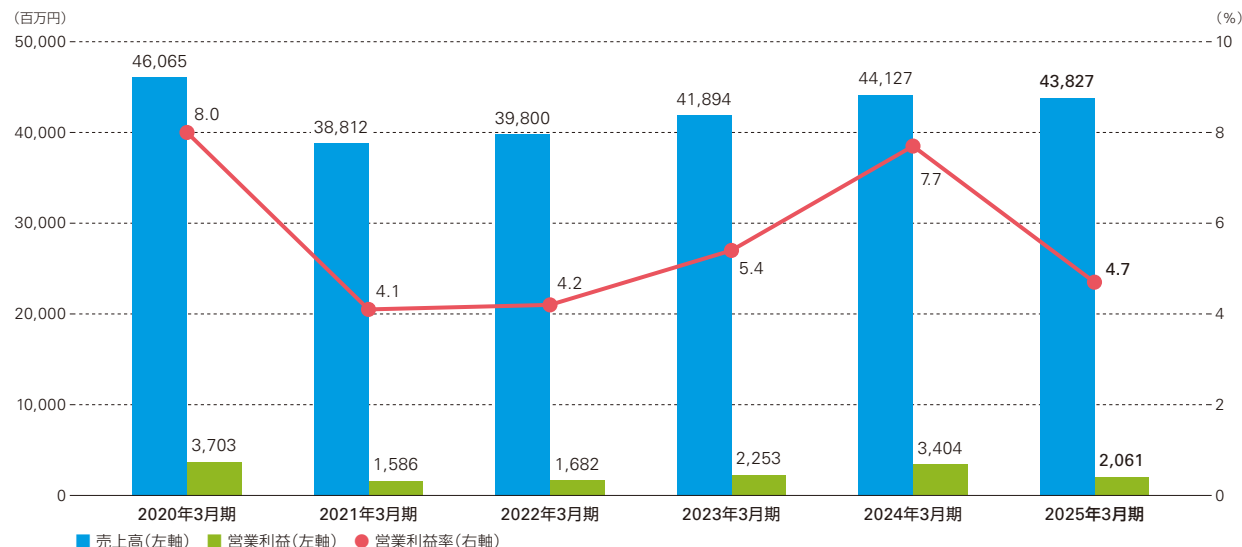
もちろん、一定規模の企業グループに成長した以上、すべてを私一人でコントロールすることはできません。実効性のあるガバナンス体制を構築するとともに、グループ経営の中核を担うマネジメント人材を育成・登用し、共通の価値観と課題認識のもとで誠実な企業活動を行っていくことが大切です。タカミヤが目指すのは、「社会から必要とされる企業」そして「お客様や業界を志望する若い世代から選ばれる企業」であり続けること。挑戦を重んじ、変革を志向する創業以来のDNAを堅持しながら、すべてのグループ社員とともに、企業価値向上の取り組みに邁進していきます。

### 前例のない構造的危機の中、 私たちはあえて「変革」と「挑戦」を選ぶ

私たちは今、これまでとは次元の異なる不確実性に直面しています。タカミヤが軸足を置く建設業界では、かつてない速度で労働力不足が進行し、資材価格の高騰や大型プロジェクトの長期化・停滞が企業体力を奪い続けています。さらに、地政学的リスクの高まりやサプライチェーンの分断といった外的要因が加わり、従来の労働集約型のビジネスモデルでは、社会基盤の構築という建設・仮設業本来の使命を果たせない未踏のフェーズが到来しつつあります。

タカミヤも業界が抱える困難と無縁ではありません。当社グループが手がける仮設機材レンタル・販売事業は、国家プロジェクトの遅延による資機材の滞留、不十分な価格転嫁がもたらす事業資金の逼迫、さらに急激な人件費の上昇という「三重苦」に見舞われ、困難な事業運営を余儀なくされてきました。2024年3月期に終了した「2021

### 売上高／営業利益／営業利益率



中期経営計画」と2025年3月期の連結業績は、当初目標から大幅に下振れしました。企業評価の基本指標である株価やPBR(株価純資産倍率)も昨今、不本意な水準で推移しています。私たちは、見通しの甘さを厳しく受け止めつつ、現状打開の方策を見出していかなければなりません。

これまで経験したことのない構造的な危機の中で、私たちはあえて「変革」と「挑戦」の道を選びます。先行き不透明な変化の時代は、企業が次世代のビジネスモデルを構築し、新たな市場を切り拓いていくためのチャンスの時代でもあります。人材、資金、技術、知見など全社のリソースを結集して、タカミヤのありたい姿＝将来ビジョンを具現化していきます。その原動力こそ、タカミヤが独自開発した足場ビジネスの新たな仕組み、すなわちタカミヤプラットフォームです。

### 業界変革の起点＋事業成長基盤としての タカミヤプラットフォーム

タカミヤプラットフォームは、業界を「あるべき姿」に導きます。建設業界に属する企業の経営資源の最適化、従来のビジネススキームからの脱却はもちろん、収益や効率をもたらします。これまで仮設業界では、営業担当者が誠意を見せるために何時間も、時には丸一日かけて建設会社の現場に足を運び、打ち合わせや商談を行うことが普通でした。義理人情を重んじる属人的な業務スタイルは時として、合理的な判断を失わせます。顧客へ過剰な対応を続けるあまり、業務フローは複雑になり、アナログ業務の弊害である非効率も生まれます。建設業界の生産性がなかなか改善しなかった背景には、こうした慣例が存在

していました。一方、Web経由で製品・サービスが動くタカミヤプラットフォームは、数値と論理に基づく選択可能なサービスであり、そこに不合理で非効率な作為が入り込む余地はありません。タカミヤプラットフォームがもたらす効果は、顧客メリットを最大化するだけでなく、社員の考え方や業務スタイルを変える意識改革・行動改革であり、事業のスキームや体制を変革する「構造改革」そのものです。

タカミヤプラットフォームの提案にあたり、私たちはその有用性を具体的なデータを用いてご説明するよう努めてきました。この革新的なプラットフォームの真価は、お客様の成長過程を数値化・可視化できる点にあります。私たちが「タカミヤプラットフォームの成長方程式」と呼ぶこの可視化プロセスでは、1アカウント当たりの売上、損益分岐点、収益化フェーズへの移行時期などが具体的な数字をもって示されます。プラットフォームに対する業界の認知度は次第に高まり、参加企業も順調に増加しています。中心となるサービス「OPE-MANE(オペマネ)」の2025年3月末時点におけるアカウント数は114社となっており、アカウント数・取引量ともに右肩上がりの拡大基調をたどっています。

参加企業の増加に伴い、プラットフォームの稼働データも順調に蓄積され、建設事業の効率性・収益性に与える効果もしっかりと数値化できるようになりました。以前は「1+1=2」という誰もが簡単に理解できる形で、本プラットフォームの有用性を訴求していましたが、実績とデータが揃ってきた現在では、将来的に「1+1=2」以上の収益貢献も可能になることを確信を持ってお話しできるようになっています。

タカミヤプラットフォームは当社自身にもポジティブな影響をもたらしました。プラットフォームの事業拡大が進む中、これまでどおりの生産性では、継続した発展は不可能です。ITインフラとデータを駆使することの重要性が社員の間浸透し、企業文化として定着しつつあります。抽象的な言葉で将来ビジョンや夢を語るだけでは、社員の意識を変革し、理念と目標の共有化を図ることはできません。感覚に頼らない「デジタルを駆使する組織」への転換が進み、Salesforce<sup>\*1</sup>やRPA<sup>\*2</sup>、サインージなどを活用したリアルタイムのデータ分析、データ共有が社内標準になってきました。また、独自に開発したシステムと連携させることで、受発注や製品提供などの顧客対応において大幅な工数削減を実現しています。従来のビジネスモデルの延長線上にプラットフォームの実現はありません。思考の転換が、この事業の成功に必要な条件ではないかと考えています。

\*1 Salesforce(セールスフォース):クラウドベースの顧客関係管理ソフトウェア  
\*2 RPA(Robotic Process Automation):ソフトウェアロボットによる定型業務の自動化

## 持続可能な産業構造の確立に向けて 次世代ビジネスモデルの構築に挑む

タカミヤプラットフォームはいまだ発展途上です。利便性の高いサービス体系ではあるものの、単なるフレームワークではなく、建設業界と経済社会の基盤を支えるサステナブルな“知的インフラ”であり、その根底を支えるのがDXだと理解しています。当社グループはこのプラットフォームを業界の慣習と事業構造を変革する新たな取り組みとして、そしてタカミヤの持続的成長を牽引するドライバーとして大切に育てていきます。

2024年9月には、プラットフォームのソリューションを体感できる施設として、「Takamiya Lab. West」内に「Innovation Hub(イノベーションハブ)」をオープンさせました。将来的には、プラットフォームを同業他社にも開放し、建設業界の共通インフラとして進化させていく構想も持っています。当社グループは、タカミヤプラットフォームを基軸にビジネスモデルの変革とポートフォリオの最適化に挑戦し、提供する社会価値・経済価値の極大化を目指していく方針です。

タカミヤプラットフォームの拡充以外にも、企業価値の最大化に向けて取り組むべき経営テーマは少なくありません。足場の個体管理を可能にするQR認証・履歴トラッキング、不稼働資材のリサイクルと電炉材使用率の拡大、安全強度データの開示と可視化サービスの提供、DXによる足場取引の標準化と生産性向上、事業活動における環境負荷の低減など、速やかな対応が求められる課題が山積しています。タカミヤは社内に蓄積した技術とノウハウを駆使して、建設・足場ビジネスの安全性と効率性を高める取り組みを牽引し、持続可能な産業構造を確立してまいります。

## ステークホルダーの視点を大切にしながら 資本コストと株価を意識した経営を実践

タカミヤは、お客様、株主の皆様、取引先、グループ社員、地域社会など、様々なステークホルダーのお力添えをいただきながら着実に成長を遂げてきました。プラットフォームビジネスを成功に導き、収益構造の変革を完遂するためにも、ステークホルダーの皆様のご理解とご支援が

欠かせません。こうした認識に基づき、当社ではステークホルダーの皆様との対話の深化と、コミュニケーションの緊密化に力を注いでいます。タカミヤプラットフォームの成長性・再現性を、定量データと実証事例を用いて丁寧にご説明することで、資本市場における適正な評価につなげてまいります。皆様からいただいたご指摘・ご提言を貴重な経営情報として、今後の事業活動に反映させていきたいと考えています。

経営と事業の円滑化を図るうえで大切なのは、ステークホルダーの皆様と価値観を共有し、会社の将来をともに考えていくことです。プラットフォームの進化と、数値に基づく業務運営を実現するには、デジタルネイティブ

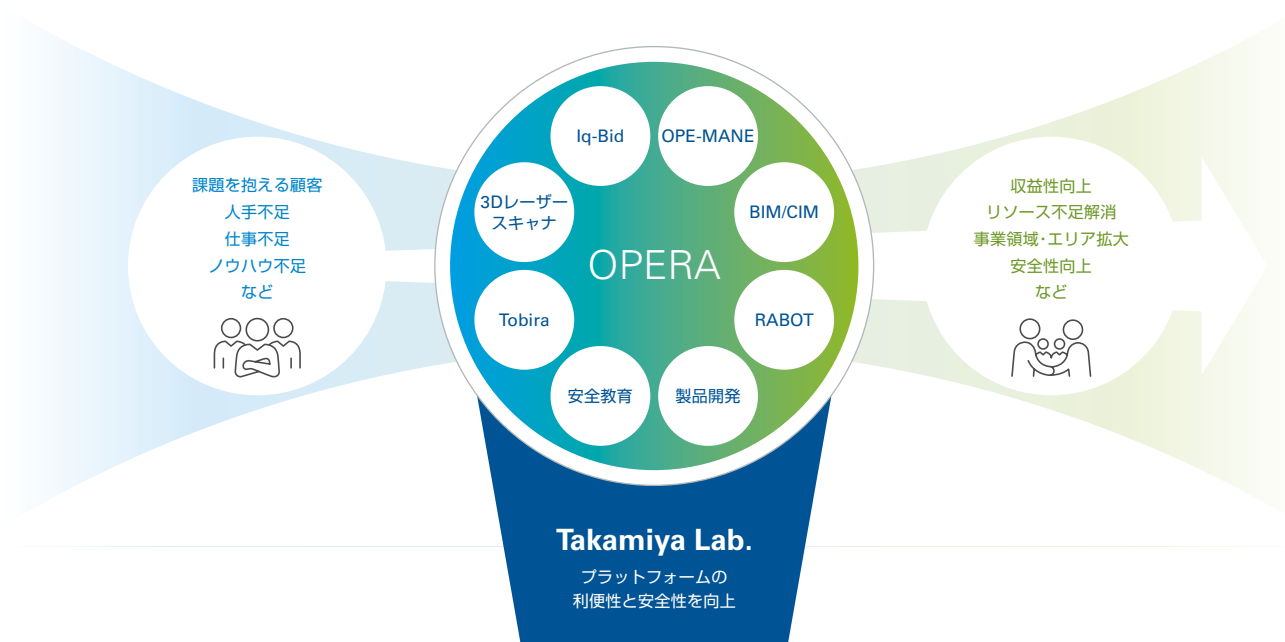
世代の発想と行動力が不可欠であり、当社はその活躍を戦略上の基軸と捉えています。課題も解も現場にある、私は社長就任以来、その信念を持ち続けてきました。今後も外部の方々だけでなく、社内の各部署・各部門で職務の遂行に全力を傾注している人たちの声に謙虚に耳を傾け、力を合わせてタカミヤの未来を切り拓いていきたいと思いをします。

マネジメントが描く成長ストーリーと、その果実をステークホルダーの皆様と分かち合う、付加価値分配のシナリオを投資家やアナリストを中心とした市場関係者にお伝えすることも大切な取り組みだと認識しています。タカミヤが成長力にあふれた会社であること、成長を担

保する経営資源を豊富に保有していることをご理解いただくことによって、旧来の価値基準による企業評価を更新できるのではないのでしょうか。業績予想の下方修正や中計目標の未達など、ネガティブなニュースばかりが目される現状ですが、それは市場の責任ではなく、適切なIR活動を行ってこなかった当社自身の問題だと厳粛に受け止めています。適切な情報発信と日常的なコミュニケーションを通じて、高収益体質を確立するための不断の経営努力が続いている事実を知っていただくことが重要だと感じています。

### 「資本コストと株価を意識した経営」のもと キャッシュアロケーションの最適化に注力

「資本コストと株価を意識した経営」の実践も重要な経営テーマの一つです。タカミヤはこれまで、効率的な資本利用とキャッシュアロケーションの最適化に努めてきました。しかし、近年の業績低迷もあって、当社の取り組みとその成果は資本市場で正しく評価されていません。株価は低水準にとどまり、PBRは1.0倍前後で推移しています。当社の企業実態と成長可能性に見合った市場評価を獲得するためには、株主還元の充実、ROEやROICを意識した戦略的な成長投資の実行に加え、ウェブサイト、決算説明会、統合報告書など様々なチャネルを活用したIR活動により、当社の成長可能性や戦略・施策の有効性を訴求し、市場関係者の理解と共感を喚起していくことが大切です。中期経営計画の進捗説明はもちろん、成長ドライバーごとのKPIの開示を強化し、四半期単位のROIC推移と資本効率説明の標準化を進めてまいります。健全な財務規律のもとで、



ROICと資本コストのギャップ是正に向けた資本配分、PBR改善に向けたポートフォリオの再編を行い、タカミヤプラットフォームをはじめとした成長領域に資金を集中し、その進捗を迅速かつ正確に発信することによって、市場と社会における当社の評価をさらに高めていきます。

資本政策および配当政策に関しては、従来どおり、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的な配当を実施することを利益配分の基本方針としています。また、配当の絶対額を増やすこと以上に、将来を見据えた実効性のある投資活動を推進することで継続的な利益成長を実現し、企業価値を高めていくことが株主をはじめステークホルダーの皆様のご期待に応える最善の方法だと理解しています。これからも、業容の拡大と収益力の強化に向けた取り組みを加速し、業界のリーディングカンパニーとしての地位をより盤石なものとしていきます。

## 互いの個性を尊重し、意見を交わせる 自由闊達な組織風土を醸成する

タカミヤはポートフォリオの再編を通じて、足場を中心とした仮設機材のサプライヤーから、DXにより建設・仮設業界の事業構造と経営体質を変革するIT企業へと変貌を遂げました。IT企業の強みは、売上が一定水準を超えると、その多くが利益として計上されるという、高収益のビジネスモデルにあります。フロー型事業の枠組みに縛られ、タカミヤプラットフォームを基軸とするストック型ビジネス、社会課題解決型ビジネスになじめない社員が残っ

ていることは否定できない事実です。組織風土の改革を継続し、社員に対してプラットフォーム主導型のビジネスモデルが持つ優位性を深く理解するよう促していくことも、私たちマネジメントの務めだと言えるでしょう。

現代を生きる企業にとって、数字で考え、ファクトに基づいて発言する企業文化の醸成は、他社との差別化を図り、厳しい競争に打ち勝つための基礎条件です。旧世代の人間は感覚に基づいて思考しがちですし、事業計画や投資事案を審議する重要な会議においても、過去の経験に導かれた抽象的な意見が多くなる傾向が顕著です。私たちは情報の大切さを身体で理解しているデジタルネイティブ世代に学ばなければなりません。過去の成功体験や長年の慣習にとらわれない若手社員の自由な発想をもっと大事にすべきでしょう。また、彼らの個性や発想を押しつぶすことのないよう、誰もが自由に考え発言できる開かれた組織風土と良好な職場環境をつくることも重要な取り組みだと感じています。

先に申し上げたとおり、建設・仮設業界に属する各社は、激変する事業環境の中で厳しい舵取りを余儀なくされています。国家レベルの巨大プロジェクトや大型案件の工事が遅滞しても、遅延料を請求できるわけではありませんし、人件費や材料費の上昇分をお客様に転嫁することはほぼ不可能です。現在もタカミヤの売上・収益の多くを占める既存事業のビジネスモデルはもはや限界を迎えつつあります。こうした時代だからこそ、社員の自由で柔軟な発想やステークホルダーの視点に立った客観性ある提言をポートフォリオ改革のプロセスに織り込み、時代環境の変化を先取りする新たな収益モデルへと昇華させていくことが大切だと考えています。



## グループ社員の総力を結集して 「中期経営計画2024-2026」を完遂する

2024年4月に始動した「中期経営計画2024-2026」は現在、2年目の取り組みを推進中です。本中計では、プラットフォームビジネスの拡充を筆頭に、海外・アグリ事業の強化、人的資本やDXへの積極投資、ROIC経営の徹底などを重点施策に掲げ、経営ビジョンで謳った「業界初の足場プラットフォーム企業」への飛躍を目指しています。連結の定量目標は2025年5月に見直しを行い、売上高527億円、営業利益30億円、営業利益率5.7%、ROE（自己資本利益率）6%、ROIC（投下資本利益率）3%に再設定しました。

中計の初年度であった2025年3月期は、大型プロジェ

クトの着工遅延などを受けて売上高は微減、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はいずれも大幅な減益となりました。今後も先行き不透明な事業環境が継続するものと思われませんが、私たちは経営ビジョンの実現に向けて、変革と挑戦を続けていきます。そして、基盤構築のフェーズを経て、プラットフォームのデファクトスタンダード化をより確かなものとしていきます。

## 環境と産業社会のサステナビリティに 貢献する企業グループの創造を目指して

タカミヤは「環境に配慮したオペレーション」「製品の持続的な安全性と品質」「コーポレート・ガバナンスの高

度化」などの8項目を持続的に成長するためのマテリアリティに設定し、各項目についてリスクと機会を明確化したうえで、短期から長期の多様な取り組みを展開しています。私たちの使命は、地球環境と調和した事業活動を通じて、様々な社会課題に対応する先進的なソリューションを創出し、日本と世界の産業発展に貢献することです。また、独自の価値創造プロセスを基盤に、人々の豊かな暮らしに寄与する新しい価値を創出・提供するとともに、私たちが属する建設・仮設業界における事業構造改革をリードしていくことも重要な任務だと捉えています。

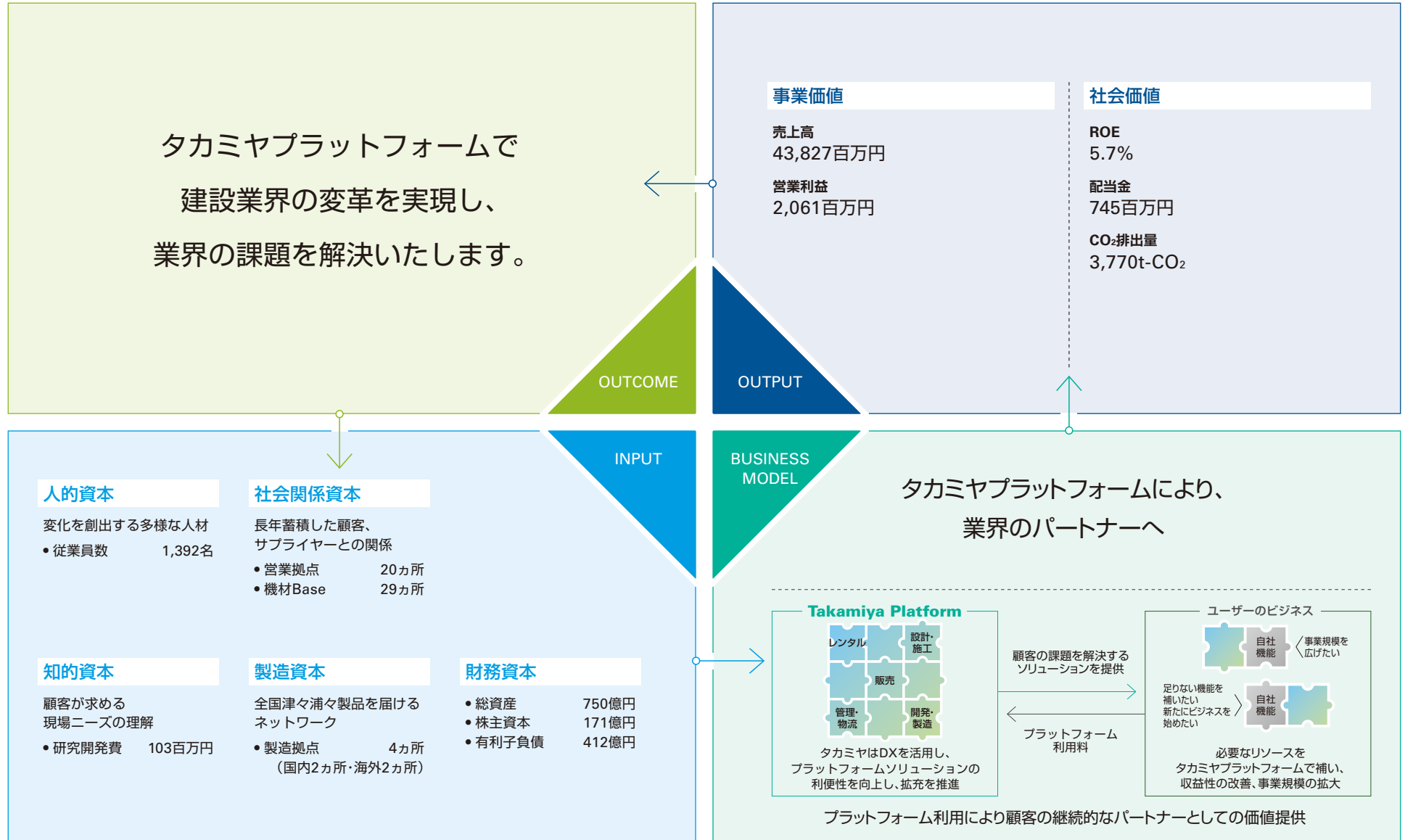
建設・仮設は社会インフラの構築と整備を担う公共性の高い産業であり、そこで働く人たちの日々の努力が現代社会の豊かさと快適さを支えています。資本市場において企業のESG（環境・社会・ガバナンス）活動が重要な評価基準とされる今、自然環境と経済社会、そして企業自身のサステナビリティを追求することは、すべての企業にとって最優先で取り組むべき経営命題だと言えるでしょう。私たちタカミヤグループは、これまでに蓄積した技術と独創のプラットフォームを競争力と差別化の源泉として、変革と挑戦を積み重ね、持続可能な社会の形成に貢献してまいります。変化の最前線に立ち、既存の常識や慣習に挑み続ける——それがタカミヤらしさの核心であり、私たちが実現しようとしている「未来」です。

ステークホルダーの皆様には引き続き、当社に対するご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



# 価値創造プロセス

顧客からプラットフォームを共有するパートナーへ



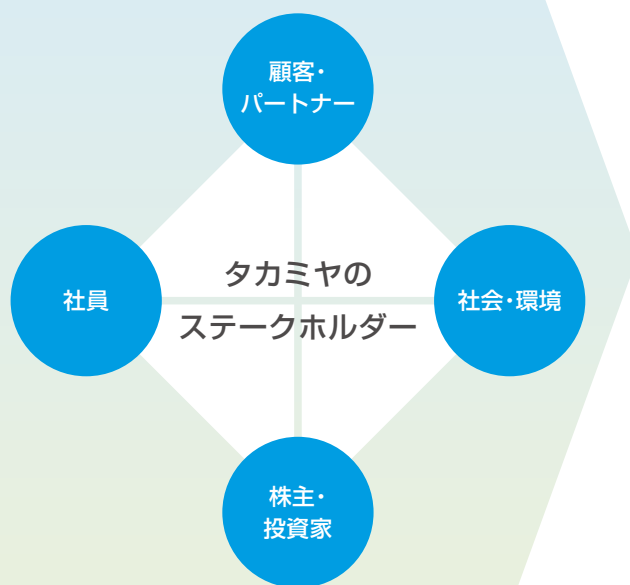
## 外部環境とリスク・機会

外部環境要因	リスク	機会	長期的な対応と取り組み	影響度
経済環境・建設投資動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>景気後退による建設投資の減少</li> <li>民間設備投資の抑制</li> <li>公共事業予算の縮小リスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2025年度建設投資75.6兆円（前年比+3.2%）</li> <li>国土強靱化による社会インフラ再整備の継続</li> <li>民間非住宅分野の堅調な推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プラットフォーム事業によるストック型収益モデルの構築</li> <li>全国29拠点の供給ネットワーク強化</li> <li>中期経営計画における戦略的投資実行</li> </ul>	◎
建設業界の2024年問題	<ul style="list-style-type: none"> <li>時間外労働上限規制(2024年4月施行)による稼働時間減少</li> <li>工期遅延・人件費増大</li> <li>従来の施工体制の見直し必要</li> <li>中小建設会社の倒産増加(人手不足倒産2024年99件)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>効率化・省力化ニーズの急拡大</li> <li>DXソリューションへの需要増大</li> <li>週休2日制対応製品・サービスの需要増</li> <li>業界構造改革の加速</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>次世代足場「Iqシステム」による作業効率化(9段で10段相当)</li> <li>「OPE-MANE」による機材管理業務の完全デジタル化</li> <li>機材Base改革による積み込み時間の大幅短縮(最大2時間→約30分)</li> <li>TLEVER(足場運搬ロボット)などの省力化機器開発</li> </ul>	◎
人口動態・人手不足	<ul style="list-style-type: none"> <li>建設技能労働者の高齢化(55歳以上が約35%)</li> <li>若年入職者の減少</li> <li>技能継承の断絶</li> <li>就業者数の長期的減少(ピーク時685万人→477万人)</li> <li>2025年に約90万人の労働力不足予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>省人化技術への投資意欲の高まり</li> <li>ロボット・自動化ソリューションの市場拡大</li> <li>女性・外国人労働者の活躍推進</li> <li>業界全体の待遇改善機運</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プラットフォームによる業務効率化と人手削減</li> <li>自社のダイバーシティ推進(女性・外国人管理職比率の向上目標設定)</li> <li>育成プログラムの充実(スキルアッププロジェクト、分科会活動)</li> <li>働きやすい職場環境の整備(リモートワーク、フレックス、コイン制度)</li> </ul>	◎
デジタル化・DX推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX対応の遅れによる競争力低下</li> <li>建設業従事者の6割が「2025年の崖」を認識せず</li> <li>デジタル人材の獲得競争激化</li> <li>システム投資負担の増大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プラットフォームソリューションの普及</li> <li>BIM/CIM対応の設計・施工ニーズ拡大</li> <li>クラウド型管理システムの市場成長</li> <li>データドリブン経営への転換機会</li> <li>デジタルマーケットプレイスの普及可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>タカミヤプラットフォームの構築と機能拡充</li> <li>OPE-MANEアカウント数の急拡大</li> <li>Iq-Bid(デジタルマーケット)の本格展開</li> <li>「Takamiya Lab. West」「Innovation Hub」での研究開発推進</li> <li>DX人材への投資</li> </ul>	◎
気候変動・環境規制	<ul style="list-style-type: none"> <li>カーボンニュートラル規制の強化</li> <li>温室効果ガス排出削減義務の拡大</li> <li>環境対応コストの増加</li> <li>ESG評価の低下リスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境配慮型製品の需要増大</li> <li>電炉リサイクルなど循環型ビジネスの拡大</li> <li>太陽光発電関連市場の成長</li> <li>ESG投資家からの評価向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「Iqシステム」による車両台数30%削減・CO<sub>2</sub>排出削減</li> <li>電炉リサイクルでGHG排出量を高炉比1/4に低減</li> <li>サステナブルプロジェクト(2025年4月開始)による資源循環促進</li> <li>PV関連製品の拡充</li> <li>機材Baseでの太陽光発電・電動フォークリフト導入</li> </ul>	○

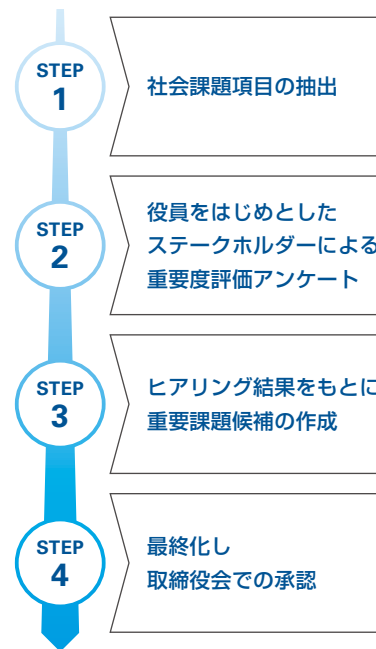
外部環境要因	リスク	機会	長期的な対応と取り組み	影響度
自然災害・防災	<ul style="list-style-type: none"> <li>地震・台風・豪雨などによる施工遅延</li> <li>災害復旧需要の急増による機材逼迫</li> <li>サプライチェーン寸断リスク</li> <li>気候変動による災害激甚化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>災害復旧工事の増加</li> <li>国土強靱化関連予算の継続</li> <li>老朽インフラ改修需要の拡大</li> <li>防災製品市場の成長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国29拠点からの迅速な機材供給体制</li> <li>防災製品ラインアップの拡充(水嚢、耐震・制震建材など)</li> <li>橋梁・高速道路などの維持補修製品群の充実</li> <li>レンタル事業による柔軟な需給調整</li> </ul>	◎
為替変動・原材料価格	<ul style="list-style-type: none"> <li>円安による輸入原材料コスト増大</li> <li>鋼材・アルミ価格の高騰</li> <li>エネルギー価格の変動</li> <li>調達コストの不透明性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内製造体制の競争力向上</li> <li>価格転嫁による収益性改善</li> <li>原材料リサイクルによるコスト低減</li> <li>為替メリットによる輸出競争力向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>電炉リサイクル推進によるコスト競争力強化</li> <li>サステナブルプロジェクトによる原材料調達の多角化</li> <li>海外製造拠点(ベトナム)の活用</li> <li>価格改定の適切な実施と顧客理解の促進</li> </ul>	◎
グローバル展開・ASEAN市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外市場の政治・経済リスク</li> <li>為替変動リスク</li> <li>現地規制・商習慣への対応負担</li> <li>現地競合との競争激化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ASEANの高い経済成長率</li> <li>インフラ投資の拡大</li> <li>日系建設企業の海外進出支援</li> <li>新興市場の開拓可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>フィリピン・韓国・ベトナムでの拠点展開</li> <li>現地市場に適した製品開発</li> <li>中期経営計画における海外事業拡大の戦略的位置づけ</li> <li>「Iqシステム」のグローバル展開可能性の検証</li> </ul>	○
農業領域・新規事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>農業分野の市場規模の不確実性</li> <li>新規参入による初期投資負担</li> <li>農業ビジネスのノウハウ不足</li> <li>収益化までの時間</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>農業のスマート化・効率化ニーズ</li> <li>農業用ハウス市場の安定需要</li> <li>食料安全保障への関心の高まり</li> <li>異業種参入による新市場創出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>農業用ハウス資材の開発・販売</li> <li>「TAKAMIYA AGRIBUSINESS PARK」での実証実験</li> <li>建設技術の農業分野への転用</li> <li>中期経営計画における新規事業領域の探索</li> </ul>	○
技術革新・イノベーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>新技術への対応遅れによる陳腐化リスク</li> <li>研究開発投資の負担</li> <li>他業界からの新規参入</li> <li>代替技術の出現可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI・IoT・ロボット技術の建設分野への応用</li> <li>次世代足場技術の開発余地</li> <li>BIM/CIM対応による競争優位性確立</li> <li>産学連携による技術革新</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Takamiya Lab. West &amp; Innovation Hubでの共創</li> <li>実大試験設備による製品開発力の強化</li> <li>BIM/CIM対応設計環境の整備</li> <li>顧客との共同開発プロセスの確立</li> <li>新型クランプ「T-Earth」などの業界初製品の投入</li> </ul>	◎

# タカミヤのマテリアリティ

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。



## 特定プロセス



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。

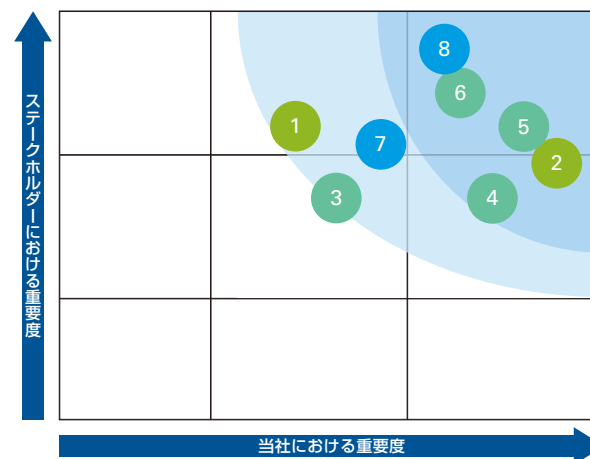
STEP1でリスト化したマテリアリティ案をもとに、当社の役員および当社と関連性が高いステークホルダーに各課題候補項目への期待や影響度について、アンケート形式でヒアリング調査を実施しました。ステークホルダーには社員や顧客、機関投資家や行政にヒアリングを実施し、当社との関係や社会への影響の視点で、それぞれの課題について、当社がどの程度優先的に取り組む必要があるかを理由とともに回答していただきました。

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。

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



## マテリアリティに基づく施策・目標(KPI)

項目	分類	詳細	2025年3月期における施策
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。	当社のサプライチェーンにおける温室効果ガスの排出量を算定しています。2025年3月期時点ではScope1およびScope2に加え、特定範囲でのScope3の算定も実施しています。以降は排出量削減目標を設定するだけでなく、環境に配慮した製品の製造、太陽光発電を促進する製品の提供を行うなど、削減に向けて具体的な取り組みを推進します。各事業での環境負荷低減の可能性を追求していきます。
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。	当社は限りある資源を有効活用するべく仮設機材のレンタル事業を展開しています。昨今では建設業界が慢性的に抱えている課題として、経営資源不足があります。当社が展開しているプラットフォームで顧客と当社の双方の経営資源不足を解消し、業界が抱える課題の解決を推進します。インフラ建設を支えている仮設機材を滞りなく提供することで、社会資本の建設や人的資本の不足を補い、循環型社会の実現を目指しています。 また、廃棄仮設機材を電炉材として再資源化し、新たな製品につなぐ循環を推進。「OPE-MANE」やレンタル、PV関連製品の展開を通じ、資産の循環利用と環境配慮型サービスの浸透を進めました。
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。	当社は、製品の製造工程および整備工程における環境負荷の検証・把握をしています。また、原材料の調達および製品の購入の際は、調達先の与信管理を徹底しているだけでなく、環境配慮型原材料の採用と、生産工程に関わる労働者の権利を保護しています。社内では人本主義のもと、公正で納得性の高い人事制度や法令遵守体制の整備を進めました。あらゆるリスクの検証をしています。
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。	エンゲージメントの向上を目指して、「多様な人材の活躍推進」と「多様な働き方の実現」を推進しています。2025年3月期は女性・外国人管理職4名(2.4%)、係長11名(13.3%)、総合職採用4名(25.0%)となり、多様な人材の採用・登用を着実に進めました。マーケティングフレームワークやデータドリブン研修など、専門知識の習得に関して、社員のステージに応じた多様な研修を実施するだけでなく、労働環境や人事制度、報酬体系の改善などを継続して実施することで、多様な社員が自走できる環境を構築しています。
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員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)	当社製品の利用者や作業員への足場安全教育などの各種安全講習を行い、労働災害死亡事故の減少に努めています。実製品を利用した研修は業界で稀有であり、その有用性が認識されています。また、当社においては人事制度改革、福利厚生充実を図ることで、心身ともに安全性の高い労働環境を構築しています。初任給改定、全社的な給与体系改善、社内表彰制度新設を実施。フレックスタイム制やオフィス改革も進め、働きがいとエンゲージメント向上につながる環境整備を進めました。
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。	業界基準に加え独自の品質基準を運用し、安全性を担保した仮設機材の管理を継続。加えて、仮設機材の安全性は数値によって明確化するために経年機材管理フローを構築。実大試験機を活用して製品・製造年ごとに安全性と品質を可視化。施工面においても、現場の巡回による危険個所の検知、ウェアラブルカメラ活用や安全衛生Workshopも実施しました。
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。	2025年3月期は取締役会を定例12回・臨時5回開催し、取締役出席率99%を確保。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ほか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。 また、四半期に一度、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開催し、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。
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。	当社グループの情報セキュリティ体制の確立ならびに浸透、定着を目的とし、四半期に一度、情報セキュリティ委員会を開催しています。 情報資産のリスク評価を多方面から継続実施するだけでなく、インシデント対応および再発防止策の検討などを行うことで、情報セキュリティの維持・向上を推進しています。

## 中期経営計画2024-2026

### 中期経営計画2024-2026の見直し

当社は、2024年5月10日に2027年3月期を最終年度とする「中期経営計画2024-2026」を公表しました。本計画では、「タカミヤプラットフォームとDXで新たな価値を創造し、業界初の足場プラットフォーム企業へ」を経営ビ

ジョンに掲げ、①プラットフォームビジネスの確立・定着による収益基盤の確立、②DXと人的資本投資による成長基盤の確立、③海外事業における収益向上、④資本コストと株価を意識した経営の浸透の4項目を基本方針として掲げ、各種施策に取り組んできました。

しかしながら、計画初年度である2025年3月期の業績は、複数の外部・内部要因により当初想定を大きく下回り、収益基盤の構築に遅れが生じました。具体的には、2024年問題に起因する人手不足の深刻化により大型案件の着工が相次いで延期されたこと、建設コストの上昇に対して業界全体で十分な価格転嫁が進まず収益性が悪化したことに加え、顧客へのサービス浸透の遅れから「OPE-MANE」への移行が想定を下回ったことが主な要因です。さらに、原材料費や人件費の上昇、プラットフォーム維持やDX推進にかかる先行投資負担も収益を圧迫しました。海外においても、韓国での政権交代に伴う工事スケジュールの変更や、フィリピンでの大型案件失注により、売上・利益双方にマイナスの影響を受けました。

こうした状況を踏まえ、遅延案件の進捗により一定の収益回復を見込んでいるものの、初年度の未達分を補える水準には至っておらず、また建設案件の大型化・長期化により、今後も進捗遅延のリスクが継続する可能性があることを認識しています。このような経営環境の変化および実績との乖離を踏まえ、当社は2027年3月期を最終年度とする数値目標について見直しを行うこととしました。

一方で、当社はプラットフォーム事業が将来的に大きな成長ポテンシャルを有していると確信しており、引き続き外部環境に左右されにくいストック型ビジネスモデルの構築を中核戦略として推進していきます。経営ビジョン、基本方針、重点施策、株主還元方針については変更なく、引き続き中長期的な企業価値の向上に向けて施策を着実に実行していきます。

### 修正目標と2025年3月期実績

指標		2027年3月期当初目標	2027年3月期修正目標	2025年3月期
連結業績指標	営業利益	6,100百万円	3,000百万円	2,061百万円
	営業利益率	10.0%	5.7%以上	4.7%
財務指標	ROE (自己資本利益率)	10.0%	6.0%以上	5.7%
	ROIC (投下資本利益率)	4.3%	3.0%以上	2.3%
プラットフォーム指標	累計OPE-MANE アカウント数	500社以上	284社以上	114社
	3カ年OPE-MANE 契約高	140億円以上	109億円以上	—

## 経営ビジョン

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

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

## 基本方針

4つの基本方針に則り各施策を実行、中期経営計画の実現、数値目標の達成を目指す

### プラットフォームビジネスの確立・定着による 収益基盤の確立

プラットフォームビジネスは、利用者の囲い込みとリカーリングによって収益が成り立ちます。利用者のインサイトを分析し、魅力的なサービスへ磨き上げることで累積顧客を増加定着させ、リカーリングによる安定収益の確保を目指します。

### DXと人的資本投資による成長基盤の確立

DXへ積極的に投資し、プラットフォームユーザーの利便性と当社グループの生産性の双方を向上させます。当社グループの成長基盤を支える人財に対する人的資本投資に注力し、プラットフォームの付加価値向上と盤石な成長基盤の構築を目指します。

### 海外事業における収益向上

海外事業子会社は、経営基盤が整備され、収益回収と事業拡大フェーズに移行します。海外子会社があるフィリピン、ベトナム、韓国その他、グローバルな需要に対応できる体制を整え収益の向上を目指します。

### 資本コストと株価を意識した経営の浸透

事業の成長投資が先行するため、有利子負債の増加が見込まれます。有利子負債に限らず資本の効率運用を当社グループに浸透させることで、投下資本利益率の水準を高め、株価上昇、株主・投資家にとって魅力的な企業を目指します。

## 投資方針

中期経営計画における設備投資は、プラットフォーム機能の強化を軸に、投資の前倒しと重点化を進める内容です。2025年3月期の実績は101億7百万円となり、当初計画を上回って進捗しました。一方、2026年3月期は98億円、2027年3月期は109億円を計画しており、「Takamiya Lab. West/East」の整備、各Baseの機能強化、ITインフラ整備、工場投資などに重点配分します。従来の賃貸資産偏重から、BaseやDX、人的資本を含む成長基盤への投資へとポートフォリオを転換し、プラットフォームの利便性・信頼性向上とコスト削減の両立を図る方針です。

## 投資計画

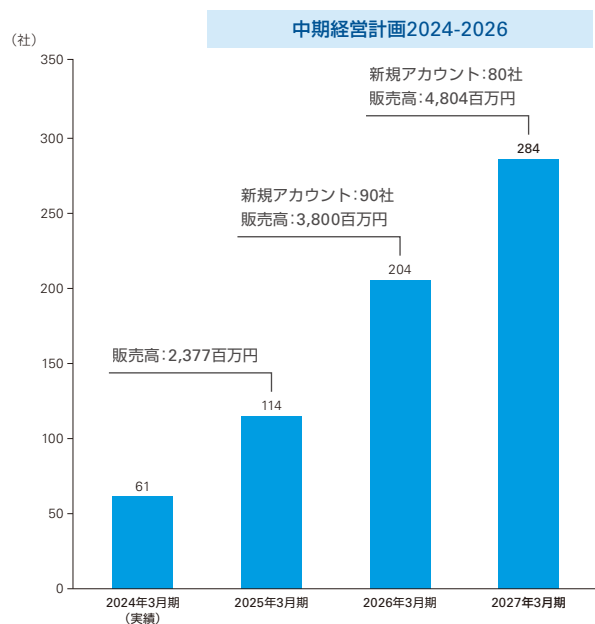
投資内容	3ヵ年投資総額
賃貸資産	16,879百万円
Takamiya Lab, Base + DX・人的資本投資	13,928百万円
合計	30,807百万円

## 重点施策の進捗

### ① OPE-MANE利用者の拡大

2025年3月期において、「OPE-MANE」は着実に利用者数を拡大し、プラットフォーム戦略の基盤としての機能を強化しました。特に既存顧客の囲い込みと新規顧客の獲得が進み、レンタル・販売・物流といった各サービスの利用連携が徐々に進展しています。利用者の増加は単なる件数の拡大にとどまらず、顧客接点の高度化やデータ蓄積を通じて、サービス改善の好循環を生み出しています。一方で、建設業界全体のITリテラシー差や導入負担が課題として残っており、現場定着に向けたサポート体制の強化が今後の拡大のカギとなります。

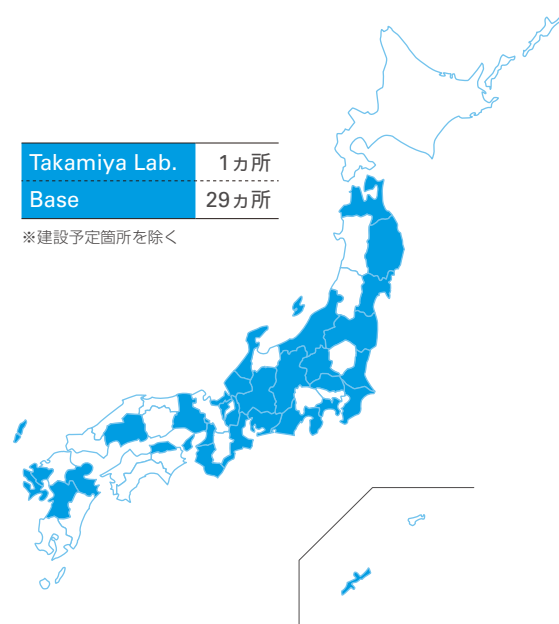
### OPE-MANEアカウント数推移および販売高



### ② 管理物流機能の整備・拡充

預り資産および自社保有資産の増加に対応するため、Base拠点の拡充や整備体制の強化が進展しました。2025年3月期は、稼働率向上と回転効率改善に一定の成果が見られ、物流機能が収益基盤としての役割を強めています。特に好立地への拠点配置は輸送効率の改善と顧客利便性の向上に寄与しています。さらなる機能強化に向けて、Base未進出であった北海道エリアでBaseを開設するため土地を取得しました。一方で、資産増加に伴う管理コストや人員負担の増大も顕在化しており、今後はオペレーションの標準化や各種作業の自動化・機械化に向けた投資が重要となります。物流機能の高度化が、

### 日本全国Base配置図



プラットフォーム競争力の差別化要因となりつつあります。

### ③ 安全・安心の可視化

預り資産の管理透明化に向けた取り組みは進展し、顧客からの信頼向上に寄与しています。実大試験機を導入し、製品ごとの経年化強度のデータを収集し顧客に公開しています。これにより、顧客が抱える資産の管理を他社に委託する不安を解消しています。また、顧客は「OPERA」上で自社資産の利用状況と市場価値をより正確に把握できるようになり、安心してプラットフォームを利用できる環境が整いつつあります。また、これらの取り組みは社内の業務効率化にもつながり、生産性向上にも寄与しています。今後はデータのリアルタイム化や可視化レベルのさらなる向上が求められます。

### ④ 適正価格による付加価値サービスの提供

2025年3月期は、高付加価値サービスを中心として価格転嫁が徐々に進み、収益性改善に寄与しました。これまでは営業努力や価格が評価されていましたが、「OPE-MANE」の利用が拡大したことにより、ソリューションの付加価値が適正に評価され、着実に価格に転嫁されています。安全性・施工効率を高める製品とソリューションにより、価格競争からの脱却に向けた基盤が整いつつあります。一方で、業界全体としては依然として価格志向が根強く、顧客理解の醸成が重要な課題です。当社は品質基準の高さと利便性・安全性を訴求しながら、適正価格の浸透を進めており、結果として顧客満足度の向上と持続的なサービス開発の好循環を形成しつつあります。

## ROICツリー



### ⑤ 海外拠点の収益向上と需要国対応

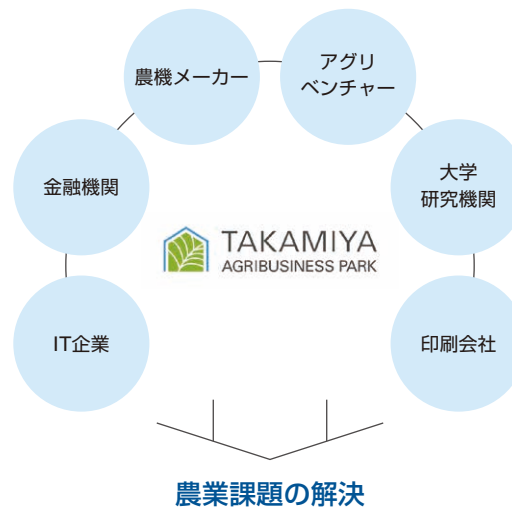
海外事業は、フィリピン・韓国・ベトナムを中心に一定の収益基盤を構築しつつあります。2025年3月期は、各国での需要取り込みとオペレーション整備が進み、収益改善の兆しが見られました。国内市場が安定化する中で、海外展開は成長ドライバーとしての重要性を増しています。一方で、政治・経済環境の変動や事業基盤の未成熟といったリスクも内在しており、現地パートナーとの連携強化やリスク管理体制の構築が求められます。未開拓市場への展開余地は大きく、中長期的な成長が期待されます。

### ⑥ アグリ事業の抜本的変革

アグリ事業は、埼玉県羽生市の拠点「TAKAMIYA AGRIBUSINESS PARK」を中心に事業基盤の構築が進められました。2025年3月期は、複数の企業との連携を通じて、先端農業の実証および情報発信が進展しています。ただし、収益面では依然として投資フェーズにあり、早期の収益化が課題です。農業分野は労働力不足という社会課題を背景に成長余地がある一方、事業モデルの確立には時間を要します。今後は、参画企業とのシナジー創出や

製品販売の拡大を通じて、安定収益基盤への転換が求められます。

### TAKAMIYA AGRIBUSINESS PARK



### ⑦ 人的資本・DX投資の強化

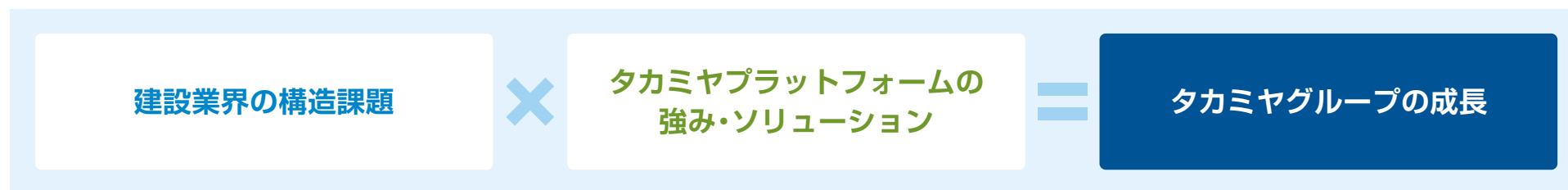
人的資本およびDXへの投資は、プラットフォーム高度化の基盤として着実に進展しました。2025年3月期は、処

遇改善や働き方改革、教育投資の拡充により、従業員エンゲージメントの向上が図られています。また、DX投資により業務効率化や顧客サービスの高度化が進み、収益性改善にも寄与しています。一方で、IT人材の確保競争は激化しており、継続的な投資と組織能力の強化が不可欠です。人的資本とDXの両輪で、持続的な競争優位の構築が進められています。

### ⑧ ROIC経営の推進とKPI導入

2025年3月期は、ROIC改善に向けた取り組みとしてKPI管理の導入が進展しました。売上高営業利益率と投下資本回転率の向上を意識した経営が浸透しつつあり、各種の生産性を改善するだけでなく、貸貨資産回転率の向上、棚卸資産の適正化など各部門での数値意識が高まっています。ただし、有利子負債の増加に伴う資本コストの上昇もあり、依然としてWACCを上回る水準の達成には課題が残ります。今後は、投資効率の精査と不採算資産の見直しを進めることで、資本効率の改善が求められます。ROIC経営の定着が、中長期的な企業価値向上のカギとなります。

## 成長方程式がもたらす価値



この成長方程式がもたらす最大の価値は、建設業界と当社のビジネスモデルの根本的な構造転換による、新たな建設業界の仕組みづくりです。当社は、建設業界が直面する深刻な労働力不足という社会課題を、ハード(仮設機材)とソフト(デジタルサービス)が融合した「タカミヤプラットフォーム」によって業界全体の生産性向上へと転換させていきます。「建設業界の構造課題の解消」が「当社グループの持続的な企業価値向上」に直結する強固な好循環サイクル(成長方程式)を構築していくことで、2027年以降のさらなる飛躍を見据えた戦略的な進化に取り組んでいきます。

### 「モノ(足場)を貸す」フロー型から 「仕組みを支える」リカーリング型へ

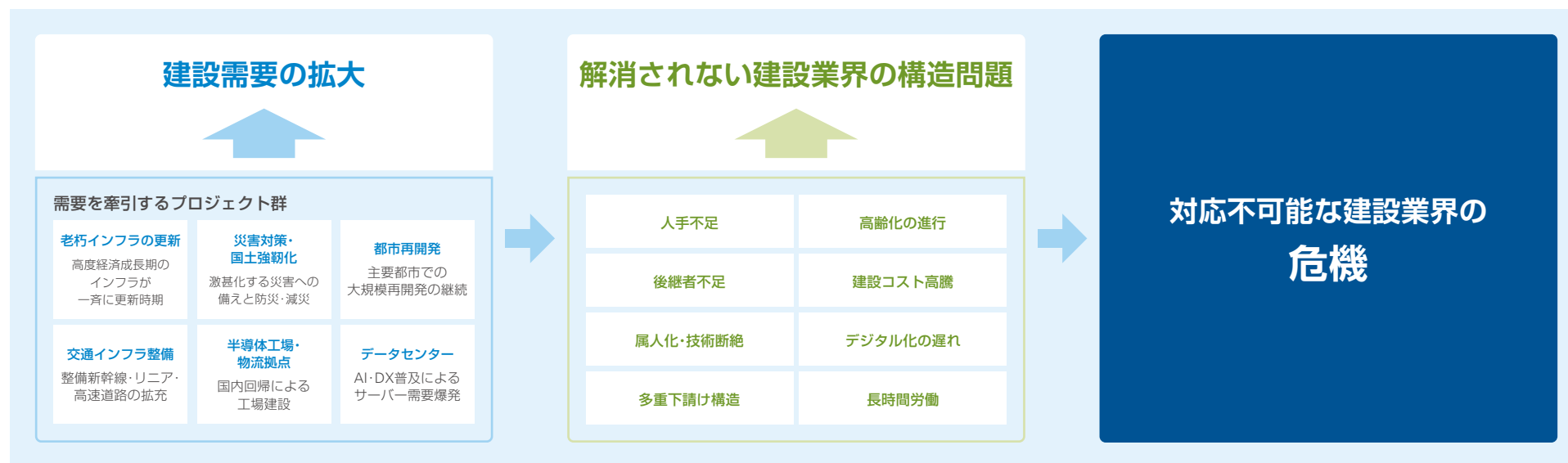
単なる機材レンタルから、資産管理(OPE-MANE)やデジタル流通(Iq-Bid)といった継続収益を生むストック型ビジネスへとシフト。

### 負の連鎖を断ち切るインフラの確立

建設プロセスの最上流である「仮設」の停滞を解消することで、社会全体のインフラ整備を止めない「インフラプラットフォーム企業」としての地位を確立する。



## 建設業界の構造課題



### 拡大する建設需要と、深刻化する供給制約

建設業界を取り巻く市場環境は、堅調な拡大局面にあります。国土交通省の「2025年度 建設投資見通し」によると、2025年度の建設投資は前年度比3.2%増の75兆5,700億円となる見通しで、政府投資・民間投資の双方が市場を下支えています。

需要拡大の背景には、老朽化した社会インフラの更新、防災・減災、国土強靱化といった先送りできない課題があります。加えて、都市再開発、交通インフラ整備、半導体工場・物流拠点・データセンターの建設など、民間分野でも大型プロジェクトが継続しています。

一方で、需要の拡大は単純な追い風ではありません。人材・資材・施工能力の不足が顕在化する中、建設業界は「需要はあるが、担い手と供給体制が追いつかない」という危

機に直面しています。拡大する市場機会を持続的な成長につなげるには、現場を安全かつ効率的に運営する新たな仕組みづくりが不可欠です。

### 建設業界が直面する8つの構造課題

建設業界では、人手不足を起点に、複数の構造課題が同時に進行しています。就業者数はピーク時の約685万人から約477万人へと約30%減少し、2025年には約90万人の労働力不足が見込まれるなど、担い手の確保は業界全体の持続可能性に関わる喫緊の課題となっています。

加えて、就業者の高齢化も深刻です。55歳以上が約37%を占める一方、若年層の入職は十分に進んでおらず、技能やノウハウの継承が難しくなっています。後継者不足は、個々の企業の事業継続にとどまらず、現場を支える

サプライチェーン全体の安定性にも影響を及ぼします。

さらに、資材価格や人件費の上昇によるコスト高騰、熟練者の経験に依存する属人化、DXの遅れ、多重下請け構造による情報伝達の非効率、長時間労働なども、生産性向上を阻む要因となっています。これらは個別の課題ではなく相互に影響し合い、人手不足が長時間労働を招き、技能継承の遅れが属人化や業務標準化の停滞につながるなど、構造的な悪循環を生んでいます。

建設業界が持続的に発展するためには、労働力を補うだけでなく、限られた人材・資材・時間をより効率的に活用する仕組みづくりが不可欠です。安全性を確保しながら生産性を高め、技能や情報を組織的に共有できる体制への転換が求められています。

# タカミヤプラットフォームならではの強み・ソリューション



## 建設の上流工程である「仮設業界」の 変革こそが建設業界を変える

仮設機材は、建設現場において「最初に入り、最後に出る」という、プロジェクトの成否を握る極めて重要な役割を担っています。足場が設置されなければ、職人は安全な高所作業を行うことができず、実質的に工事そのものを開始することができないため、仮設はすべての建設行為における絶対的な前提条件となります。実際の建設プロセスにおいても、すべての起点は「仮設工事(足場・機材設置)」にあります。この上流工程が完了して初めて、「基礎工事」「躯体工事」「仕上げ工事」へと段階的に進むことが可能になります。これらの工程を仮設が川上から支え抜くことで、ようやくインフラや建物は完成へと導かれます。つまり、仮設とは単なる一工程ではなく、社会インフラの維持・発展を根底から実現するための「導線」そのものであると言えます。

## タカミヤプラットフォームの強み・価値 (ハード×ソフトの融合)

タカミヤは、単なる機材提供にとどまらず、顧客の「経営リソースの最適化」を支援するソリューション群をプラットフォーム化しています。

## デジタルによる資産管理と流通

### OPE-MANE(管理委託サービス)

顧客が保有する機材の管理・整備をタカミヤに委託。タカミヤの全国29カ所の拠点(Base)で混合管理し、必要な時に必要な場所で最短距離で出荷・利用できます。

## 業界標準の創出

### Takamiya Lab.

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・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

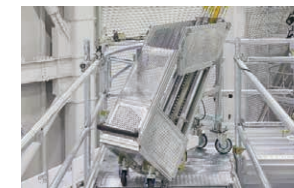
- 仮設機材経年化強度試験
- 足場安全活動
- 入出庫データ蓄積
- 仮設機材整備自動化試験
- 製品開発
- 最速入出庫試験

- AI活用による自動運送手配
- 積載シミュレーションの自動化試験

## 圧倒的な生産性を生む次世代機材

### T-Rook

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。



### TLEVER

足場組立・解体工事の70%を占める機材運搬を効率化。小型軽量ロボ＋カスタマイズ可能な台車＋パイプルールを用いて、500kgの機材を安全・安価に運搬。軽量・小型で自重の10倍以上の機材運搬可能、労働者の負担を軽減。



# タカミヤプラットフォームによる成長

当社は、このタカミヤプラットフォームにより、従来の「案件ごとに機材を貸し出すフロー型ビジネス」から、顧客の資産管理を支え継続的な収益を生む「ストック型(リカーリング)ビジネス」へとモデルを転換させることで、持続的な成長を実現していきます。

## 収益構造の抜本的転換：フローからストックへ

従来のレンタル中心のモデルは景気や公共投資に左右されやすく、業績のボラティリティ(変動)が高いという課題がありました。これをプラットフォームモデルに移行することで、収益の安定性を高めています。

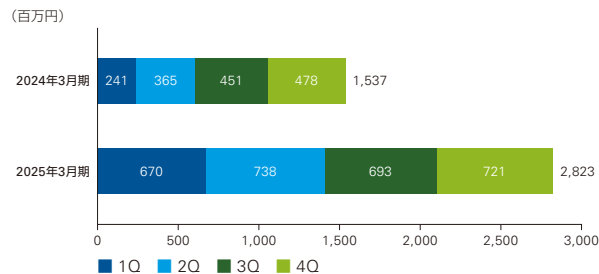
### リカーリング収益(継続収益)の確立

「OPE-MANE」(管理委託サービス)のユーザー数と累計販売契約高の増加に伴い、リカーリング収益が着実に増加しています。

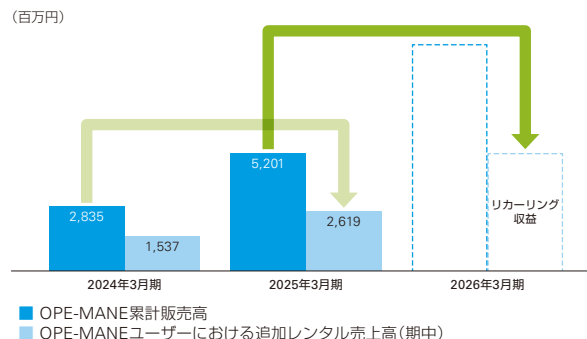
### 翌期への収益貢献

前期までの累計販売契約高に相当するレンタル収益が、翌期以降のベース収益(リカーリング収益)として見込める構造になっています。

### リカーリング収益(レンタル関連売上)



### OPE-MANE累計販売契約高およびユーザーによるレンタル売上高



### 「OPE-MANE」を核とした好循環サイクル

プラットフォームの中核となる「OPE-MANE」が、顧客をタカミヤの経済圏に深く組み込む役割を果たしています。

### リソース最適化による顧客メリット

顧客は機材管理や人材などのリソース負担を軽減でき、タカミヤは全国29ヵ所の拠点(Base)を活用して効率的な運用を提供します。

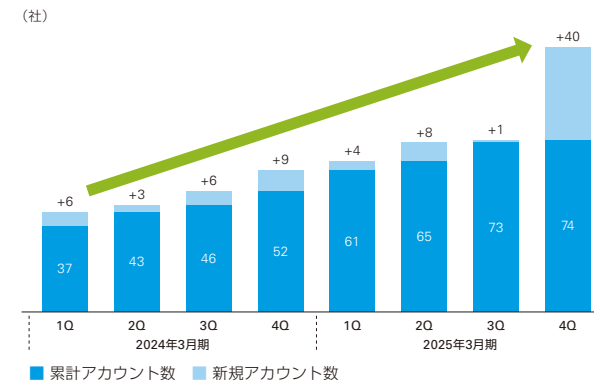
### 追加レンタル需要の創出

OPE-MANEユーザーが保有する機材だけでは足りない場合、タカミヤから周辺部材や不足材を追加レンタルするため、これが高利益率なリカーリング収益となります。

### エコシステムの形成

機材の過不足をユーザー間で売買できる「Iq-Bid」により、柔軟な調達が可能となり、ユーザーのプラットフォーム利用継続率が向上します。

### OPE-MANEアカウント数推移



### 事業ポートフォリオの進化

当社の事業ポートフォリオ転換は順調に進行しており、プラットフォーム事業が売上・利益ともに大幅に伸長しています。

### 構成比の変化

セグメント利益構成比において、プラットフォーム事業は初年度から14.2ポイント増加し、グループ全体の収益基盤を支える柱へと成長しています。

### 今後の見通し

2027年以降は、ソリューションの集約とユーザー拡大により、建設業界に欠かすことができない「インフラプラットフォーム」としての地位を確立し、さらなる安定成長を目指しています。

## タカミヤプラットフォームを支える仕組み・基盤

### プラットフォームインフラを支えるDX

当社のプラットフォーム事業の成長を推進するのが、DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進です。従来の仮設機材レンタルを中心とした事業は、資産の保有と現場対応を中心とした労働集約的なビジネスモデルであり、情報の分断や非効率なオペレーションが課題となっていました。当社はこれを構造的に転換するため、データとデジタル技術を活用した事業基盤の構築を進めています。当社のDX・IT戦略は、単なる業務効率化にとどまらず、事業モデルそのものの変革を志向する点に特徴があります。その中核に位置づけられるのが、統合基幹システム「OPERA」であり、これを軸とした全社的な情報基盤の再構築が進めています。

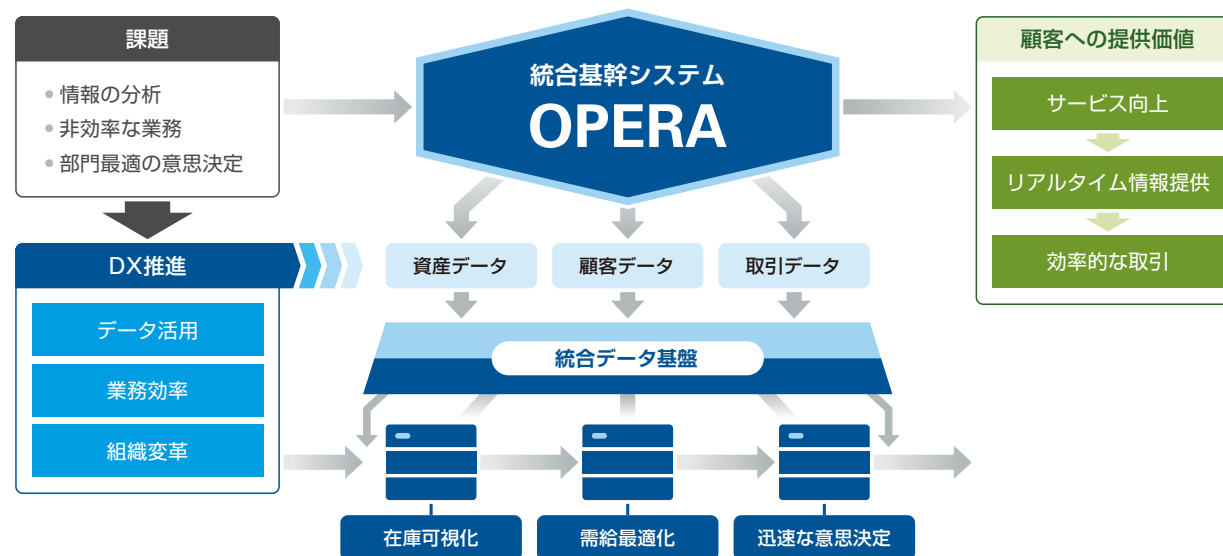
従来、当社の事業運営は、レンタル、販売、物流といった機能ごとに情報が分散し、部門最適に依存する側面が強い構造でした。その結果、資産の稼働状況や在庫、顧客情報などが一元的に把握されず、全体最適の観点での意思決定に制約がありました。「OPERA」の導入・高度化は、これらの分断された情報を統合し、「資産」「顧客」「取引」のデータを一気通貫で管理する基盤を構築することを目的としています。この統合により、当社は事業全体を横断した可視化を実現しつつあり、従来は経験や勘に依存していた判断が、データに基づく意思決定へと転換しています。これは単なる業務改善ではなく、資産効率や収益性の最大化を図るうえでの経営インフラの進化と言えます。また、「OPERA」はプラットフォーム戦略の基盤としても重要な役割を果たしています。顧客向けサービスで蓄積されるデータと社内の基幹データを連携させることで、外部と内部の情報をシームレスに接続し、より高度な

サービス提供を可能としています。

DX推進に伴い、社内体制にも大きな変化が生じています。情報システム部を中心に各部が連携を強化し、全体最適を目指すインフラを構築しています。内製化の比率を高めることで、事業環境の変化に対して迅速かつ柔軟に対応できる体制の構築が進んでいます。加えて、DXを単なる一部門の取り組みにとどめず、全社横断で推進するためのガバナンス体制の整備も進展しています。各部門にDXに関連したKPIを設定し、現場レベルでのDX浸透を図っています。これにより、IT部門主導ではなく、事業部門自らが変革を担う体制への転換が進みつつあります。

人的資本の観点でも変革が進んでいます。同社は、DX人材の採用強化に加え、既存社員のリスクリングにも注力しており、データドリブンやビジネスアーキテクト人材の育成を図っています。従来の現場中心の組織から、データと現場が融合した新たな組織モデルへの移行が進んでいます。一方で、こうした変革には課題も伴います。システム投資の増加や、全社的な業務プロセスの見直しに伴う一時的な負荷、さらには組織文化の変革といった点は、短期的には負担となり得ます。しかしながら、これらは中長期的な競争優位を確立するための必要な投資であり、「プラットフォーム企業への転換」を支える根幹的な施策として位置づけ、変革を進めています。

### プラットフォームインフラを支えるDX



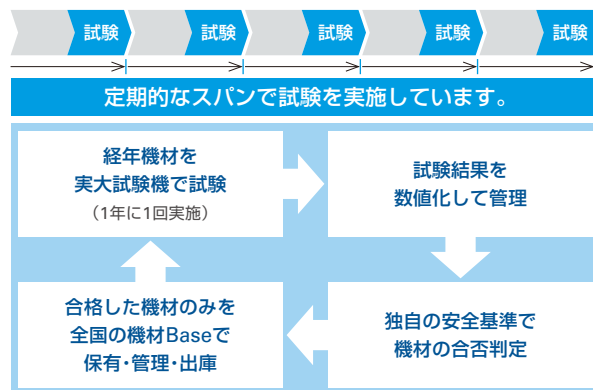
## プラットフォームを支える安全

### 数値で見る経年機材の安全性、

### 「独自の安全基準」で機材の安全性を維持管理

仮設機材を供給するためには、厚生労働省や一般社団法人仮設工業会によって定められた、品質管理基準をクリアする必要があります。しかし、仮設業界では、足場の経年劣化に関する具体的な数値は示されておらず、真に安全性を確保し、事故を防ぐためには、経年強度を数値化することが不可欠です。当社は経年仮設機材の安全性(強度・耐久性)を、実大試験機による定期試験で数値化し、独自の安全基準を設定しています。また、この基準に合格した安全性の高い機材のみを、全国29ヵ所の機材拠点(機材Base)から現場に提供する仕組みとして「経年機材管理フロー」を構築しました。製造年度や部材別に経年劣化の傾向をデータとして蓄積・分析し、整備・開発へのフィードバックまで行うデータ運用も可能となります。業界で初めて経年機材の強度データを製造年ごとに開示し、データを活用して高品質な機材を提供することで、従来以上

### タカミヤの経年機材管理フロー

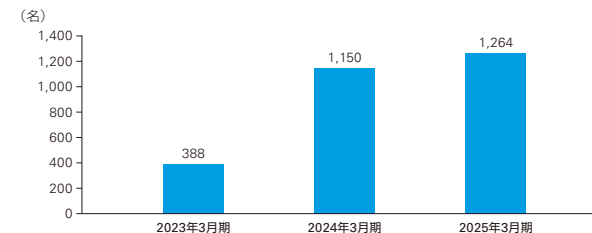


に信頼性の高い機材を提供することが可能となりました。すでに一定の品質基準を満たしている機材に、客観的で明確な安全性の裏づけが加わることで、現場からの信頼獲得につながる新たな付加価値が生まれます。また、事故や不具合の未然防止によって、工期の遅延リスクを軽減し、人材確保や再施工にかかるコストの削減にもつながるなど、現場全体の運営効率の向上に寄与します。単なる品質管理の枠を超え、施工の「信頼性」や「生産性」そのものを支える仕組みとして、建設業界に新たな安心基準を提示します。

### 建設業界の労働災害ゼロを目指し、安全施工を徹底

当社は、安全施工を重要課題の一つと位置づけ、現場力の底上げと事故未然防止に向けた多面的な取り組みを推進しています。建設業界における労働災害は、依然として深刻な社会課題です。厚生労働省によると、2024年に建設業で発生した死亡災害は232件に上り、全産業の約3割(31.1%)を占めています。中でも「墜落・転落」が原因の事故が最も多く、全体の38.5%を占めています。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。安全管理部が現場を巡回し、適切な施工方法の指導を行うだけでなく、ウェアラブルカメラなどを活用し、遠隔地からの現場指導も実施しています。また、安全意識向上のため、当社社員はもちろん、顧客に対して足場・安全衛生Workshopや法定教育を実施しています。現場で実際に起こりうるリスクをテーマに、グループディスカッションや事例共有を通じて危険感受性の向上を図り、作業員

### 安全衛生Workshopおよび法定教育受講者数



一人ひとりの安全意識を高めています。実製品と映像技術を組み合わせでの研修により、現実に近い環境での受講が可能となっています。足場利用における基礎知識だけでなく、専門知識の習得が可能になり、安全な工事現場づくりを支えます。加えて、「安全衛生協力会」を通じて協力会社との連携を強化し、災害事例の共有や安全ルールの徹底を図ることで、サプライチェーン全体での安全水準の向上に努めています。これらの取り組みにより、組織横断的かつ継続的に安全文化を醸成し、無事故・無災害の実現を目指しています。

### 安全衛生大会

タカミヤ安全衛生協力会に加盟する会員企業と、当社役員・従業員が一堂に会し、安全衛生に関する情報共有・表彰・催しなどを通じ、安全文化の醸成を図る場を設けています。タカミヤ安全衛生協力会は、2010年5月に設立され、タカミヤの工事に従事する協力会社で構成されており、「安全活動の推進」と「互助・共栄」の理念のもと、持続可能な現場づくりを目指して活動しています。



## 経営戦略本部長メッセージ



取締役 常務執行役員  
経営戦略本部長 兼 Takamiya Lab. 本部長

安田 秀樹

### Q1 経営管理本部との役割分担と、 中期経営計画で注力する課題・領域について

私は経営戦略本部長として、経営企画、情報システム、法務・コンプライアンス、不動産管理、アグリ事業を統括し、成長戦略を推進する「攻め」と、リスクや情報を統制する「守り」の両面を担っています。一方、経営管理本部は人事、総務、経理、安全管理を管掌し、人的基盤・財務基盤・統制基盤の整備を担っています。ただし、両本部の関係は単純な役割分担ではありません。戦略も管理も、攻めと守りの双方の視点を持たなければ実効性は高まりません。だからこそ、両本部が緊密に連携し、中期経営計画の実行力を高めることが何より重要だと考えています。

「中期経営計画2024-2026」において、私たちが特に注力しているのは、第一にプラットフォームサービス提供に向けた基盤整備、第二に新たなビジネスモデルに対応した「投資一回収のサイクル」の確立、第三にDXの加速、第四に次代を託す人材の育成です。全国29カ所のBaseを活用しながら、顧客接点・サービスインフラ・デジタル基盤を一体で整備し、単なる機材供給企業ではなく、業界全体の生産性を高めるプラットフォームマーへと進化することが当本部の使命です。経営管理本部とは、投資規律、人材配置、制度設計、内部統制の各面で連携し、成長投資を持続可能な形で実装していきます。

### Q2 2025年3月期の成果と課題について

2025年3月期は、将来の成長に向けた先行投資を着実に進めた一年でした。連結売上高は438億27百万円、営業利益は20億61百万円となり、利益面では減益となりましたが、プラットフォーム事業は売上高51億84百万円、営業利益12億5百万円と大きく伸長し、ストック型ビジネスへの転換が前進しました。とりわけ「OPE-MANE」の普及を通じて、顧客の調達行動が「購入」から「利用・循環」に変わり始めたことは、今後の収益構造を変える重要な成果です。一方で、人的資本、ITインフラ、ソリューション開発への先行投資が販管費を押し上げ、利益を圧迫しました。

前期に掲げた重点課題については、基盤整備とDX、人材投資は着実に進展した一方、投資回収のスピードには課題が残りました。「OPE-MANE」の浸透は進んだものの、2024年問題による人手不足、大型案件の着工遅延、建設コスト上昇に対する価格転嫁の遅れなどが重なり、当初想定した収益化ペースには届きませんでした。その結果、中期経営計画の最終年度目標は見直しを行いました。プラットフォーム戦略そのものを後退させるものではありません。むしろ、外部環境に左右されにくい収益基盤を築く必要性が、より鮮明になったと受け止めています。

投資家との対話を通じて、成長投資の意義そのものには期待がある一方で、収益化の道筋、予実管理の精度、資本効率の改善について、より明確な説明責任が求められていると認識しています。

### Q3 資本コストと市場評価を意識した経営について

資本コストと市場評価を意識した経営の観点では、改善は道半ばです。プラットフォーム事業の利益率は向上し、事業ポートフォリオの質は変わり始めていますが、全社では先行投資負担が大きく、ROEは低下し、ROICもなお資本コストを下回る水準にあります。PBRも1倍を下回る状態が続いており、市場は当社の将来性に一定の期待を寄せつつも、その期待を確信に変えるだけの収益力と再現性を求めていると理解しています。つまり、株価は将来戦略への期待と、足元の実行力への厳しい評価の双方を映しているのです。

そのため、私たちはROIC経営を単なる財務目標ではなく、投資判断と事業運営の共通言語として浸透させていきます。営業利益率の改善と投下資本回転率の向上を両輪とし、投資案件ごとの優先順位、在庫水準の最適化、回収期間の見極めを徹底します。また、2024年11月に

は、配当政策を変更しました。当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要政策の一つと位置づけ、原則として減配はせずに、配当の維持もしくは増配を行ってきました。この実績を継続していくことを明確にするため、累進配当を導入することとしました。当社事業の持続的な利益成長を通じて、実績に合わせて株主還元をさらに充実させていくことが重要と考えています。資本市場との対話を深めながら、事業成長と資本効率、還元のバランスをとっていく考えです。PBR改善の本質は、短期的な施策ではなく、「この会社は投下資本を利益に変え続けられる」という信頼を積み上げることにあります。

### Q4 2026年3月期の取り組みの方向性について

2026年3月期は、これまで進めてきた先行投資を「成果の見える化」と「回収の加速」につなげる一年にしたいと考えています。特に重点を置くのは、プラットフォーム事業の収益化加速、投資規律の徹底、そしてDXの実装深化です。「OPE-MANE」を軸に、顧客の業務フローそのものに入り込み、機材提供にとどまらない課題解決型サービスを広げることで、リカーリング収益を積み上げていきます。同時に、投資は量より質を重視し、案件ごとの収益

性と資本効率をこれまで以上に厳しく見極めます。成長投資を継続しつつ、利益成長と資産効率改善を両立させることが、来期の最重要テーマです。

### Q5 ステークホルダーへのメッセージ

タカミヤグループに期待していただきたいのは、仮設業界の課題を自社だけで抱え込むのではなく、業界全体で資産・情報・機能をつなぐことで、新しい価値を生み出していく力です。私たちは、建設現場の安全性、生産性、環境負荷低減に資するプラットフォームを磨き上げることで、お客様、協力会社、株主・投資家、地域社会、そして従業員に対して、より持続可能な成長の果実を還元していきます。その実現には、一方通行の情報発信ではなく、対話と共創が不可欠です。今後も、IR面談や説明会はもちろん、事業現場を通じた顧客との対話、従業員との双方向コミュニケーションを重ね、皆様とともにタカミヤの次の成長曲線を描いていきたいと考えています。

## 経営管理本部長メッセージ



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

辰見 知哉



### Q1 経営戦略本部との役割分担と、 中期経営計画で注力する課題・領域について

私は経営管理本部長として、人事、総務、経理、安全管理の4部門を管掌しています。一般に、経営戦略本部が「攻め」、経営管理本部が「守り」とされることがありますが、実際の経営はそれほど単純ではありません。成長戦略を実効あるものにするには、守りの強さが必要であり、また守りを強くするためにも、将来を見据えた攻めの視点が欠かせません。その意味で、経営戦略本部と当本部は明確に役割を分担しつつも、常に相互補完的に連携する関係にあります。私たちの役割は、「中期経営計画2024-2026」を支える人的基盤、財務基盤、統制基盤を整え、成長投資を持続可能な形で支えていくことにあります。

中期経営計画において、当本部が特に注力しているのは、第一に「自律的な組織文化」の醸成、第二に300億円規模の成長投資を支える財務規律の確立です。人的資本の面では、社員一人ひとりが自ら考え、行動し、キャリアを切り拓く「自走する社員」を増やしていくことが重要です。財務面では、プラットフォーム事業成長に向けた各種の投資を、自己資本と負債のバランスを踏まえながら適切に実行しなければなりません。経営戦略本部とは、投資優先順位、KPI管理、資金需要の見通し、人材配置、情報開示の各局面で密に連携し、攻めの戦略を守りの仕組みで

確実に支える体制を築いています。

### Q2 2025年3月期の成果と課題について

2025年3月期を振り返ると、経営管理本部としては、将来の成長を支える土台づくりを前進させることができた一年だったと認識しています。人的資本関連では、「人材が企業力の本質である」という考え方のもと、若手育成、職種横断の分科会、知見共有の仕組みづくり、職種コース変更制度などを通じて、自律的な組織文化の醸成を進めました。特に若手層に対しては、事業計画立案や経営陣へのプレゼン機会を設けることで、受け身ではなく主体的に価値創造に関わる風土づくりに取り組んでいます。こうした施策は即効性よりも継続性が重要ですが、社員の行動変容という点では確かな手応えがはじめています。

教育・研修体制については、今後さらに強化すべき課題も明確です。管理職研修やDX研修などの仕組みは整いつつありますが、今後は「制度がある」だけでなく、「現場で成果に結びつく」状態に高めていく必要があります。また、ダイバーシティの面では、2025年3月末時点で女性および外国人の管理職比率は2.4%、女性・外国人の係長比率は13.3%であり、裾野は広がりつつあるものの、管理

職・役員層の多様性はなお発展途上です。障がい者雇用率も2.15%と法定雇用率2.3%を下回っており、採用と定着の両面から改善を進める必要があります。タカミヤらしい人材ポートフォリオとは、同質性に依存した集団ではなく、現場力と変革力を併せ持つ多様な人材が補完し合う構成であると考えています。

働き方改革と職場環境の面では、2025年3月期より新卒初任給の改定を実施し、フレックスタイム制の導入、オフィス改革の推進を進めました。オフィスを単なる執務空間ではなく、「憩いの場・癒しの場」、そしてコミュニケーションのプラットフォームと捉え直している点は、当社らしい特徴だと考えています。多様な働き方を制度として整えるだけでなく、社員が心理的安全性を持って対話し、挑戦し、学び合える職場環境にしていくことが、人的資本の価値を高めるうえで不可欠です。

財務・経営基盤の面では、2025年3月期末の総資産は750億76百万円、純資産は225億83百万円、自己資本比率は29.2%となりました。営業活動によるキャッシュ・フローは棚卸資産増加等により5億85百万円の支出、投資活動によるキャッシュ・フローは有形固定資産取得や子会社株式取得などにより45億42百万円の支出となり、成長投資の負担がバランスシートに明確に表れています。こうした中で当本部として重視しているのは、投資の継続と財務健全性の両立です。調達手段については、借入中

心の間接金融に加え、アセットファイナンスやエクイティファイナンスなどの活用可能性を視野に入れ、調達手段の多様化を進めています。また、金利上昇局面への備えとして、有利子負債の固定・変動比率を概ね均等に保つ方針をとっています。

また、タカミヤプラットフォームの拡大に伴い、資産の質や構成も変化しています。従来の販売起点の資産構成から、賃貸資産、Base、Lab、DX基盤といった、継続的な利用収益を生み出す資産へのシフトが進んでいます。これは単に資産が増えるという話ではなく、B/Sの中身を「回収可能性」と「資本効率」の観点から見直していくことです。今後は、営業利益率だけでなく投下資本回転率も意識し、ROIC改善につながる資産構成へと変えていく必要があります。株主還元については、累進配当の考え方を継続しながら、内部留保は財務基盤の強化と成長投資に充て、結果としてEPS、ROIC、PBRの向上につなげていきます。

### Q3 2026年3月期の取り組みの方向性について

2026年3月期は、人的資本と財務基盤の双方で「質を高める」ことに重点を置きます。人的資本では、自律的な組織

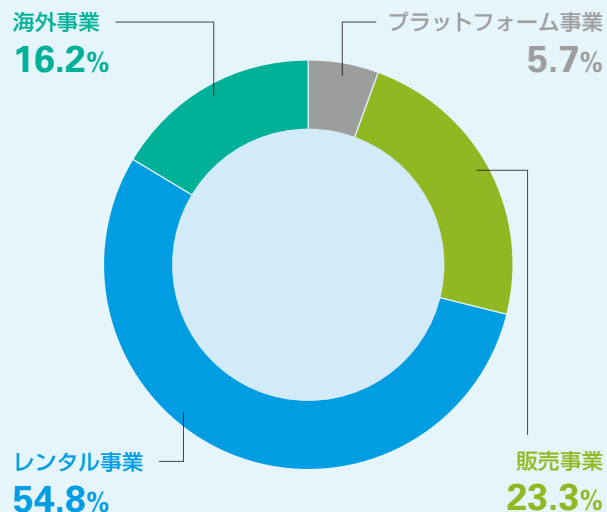
文化の定着をさらに進めるとともに、教育研修を現場成果に直結させる運用に深化させます。若手登用、管理職育成、DXリテラシー向上、多様な人材の活躍支援を一体で進め、制度と現場運用のギャップを埋めていきます。財務面では、300億円規模の投資計画を前提に、調達構成、金利リスク、自己資本の厚み、資産回転を統合的にマネジメントし、成長投資と健全性の最適バランスを追求していきます。経営管理本部としては、攻めの戦略を「実行できる会社」にするための土台を、より強固なものにしていく考えです。

### Q4 ステークホルダーへのメッセージ

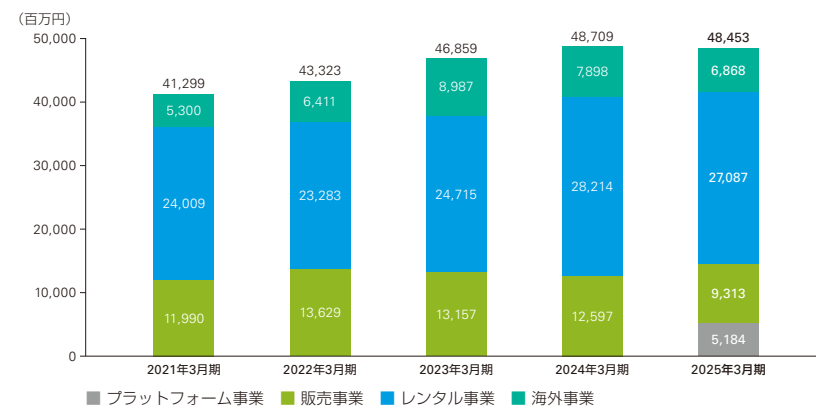
タカミヤグループに期待していただきたいのは、成長戦略の華やかさだけでなく、それを支える経営基盤の強さです。人材、安全、財務、ガバナンスといった一見すると地道な領域こそが、企業価値を持続的に高める源泉だと私は考えています。だからこそ私たちは、社是・経営理念である「愛」を企業活動の根底に据え、社員、お客様、協力会社、株主・投資家、地域社会との信頼関係を丁寧に積み重ねていきます。今後も、社内外の多様な声を経営に生かし、共創による企業価値向上を実現していきたいと考えています。

# タカミヤの事業

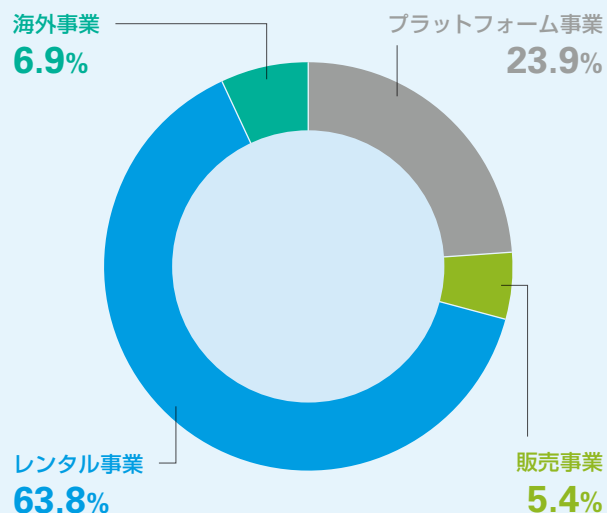
## 売上高構成比



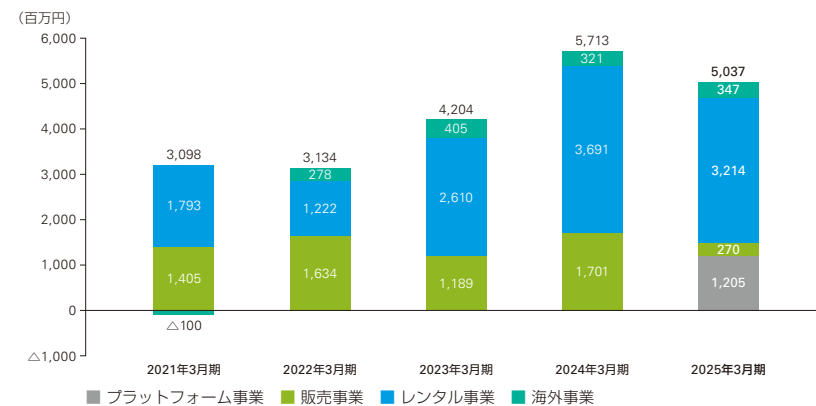
## 売上高構成比推移




## 営業利益構成比









## 営業利益構成比推移



## 事業セグメント

事業セグメント	中核会社	事業内容・強み
プラットフォーム事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>仮設事業で培った事業基盤を活かし、業界および顧客課題を解消するソリューションを提供。</li> </ul>
販売事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>金属加工技術を活かし、仮設機材をはじめ、アグリ事業や太陽光、構造材分野の製品を製造</li> <li>Iqシステム累計購入ユーザー512社</li> </ul>
レンタル事業	イワタ・青森アトム・トータル都市整備 ナカヤ機材・ヒラマツ キャディアン・エコ・トライ・日建リース	<ul style="list-style-type: none"> <li>新品換算額800億円以上の賃貸資産を保有</li> <li>全国29カ所の機材Baseからレンタル可能</li> </ul>
海外事業	ホリーコリア ホリーベトナム DIMENSION-ALL INC.	<ul style="list-style-type: none"> <li>ASEANエリアでの仮設機材の製造販売・レンタル</li> <li>新興国を中心に事業エリアを拡大</li> </ul>

## 主要製品

<b>Iq System</b>  <p>軽量パイプを使用し、抜け止め機能を有した、従来のクサビ式足場を上回る作業性と安全性・同水準の経済性を実現しました。階高190cmを採用することで、足場上で腰をかがめることなく作業や通行ができることから作業者への負担を軽減します。次世代を担う、一歩先に進んだ安全性を提供する次世代の足場システムです。</p>	<b>Spider Panel</b>  <p>経年化した高速道路などの床板取替工事に活用され、維持修繕工事でも使用するパネル式吊り棚足場です。開閉式の床を採用しており、すき間・段差のないフラットな作業床を実現するなど、細部にわたって安全性と施工性を追求しています。吊り棚足場工法において、仮設パネル上ですべての作業が行える進化形パネル式吊り棚足場です。</p>	<b>POGERO</b>  <p>持続可能な社会の実現に向けた、次世代型のソーラーカーポートです。太陽光架台など様々な構造部材を設計・開発したノウハウを活かし、高強度で低コストの鉄骨造となります。低炭素社会の実現、BCP対策、建造物や敷地の都合で太陽光発電パネルの設置が困難な顧客に再生可能エネルギー導入計画のサポートを行います。</p>
<b>YT Lock System</b>  <p>安全性と効率性が高く、作業員の熟練度に関係なく、常に同じ高品質の作業構台を構築できるシステム構台です。部材のユニット化によって、組立・解体、盛り替えや転用施工も容易で経済的です。栈橋用の部材も準備されているので、橋梁現場のほか、都市型土木でのシステム足場・システム支保工などとしても活躍しています。</p>	<b>G-Castle</b>  <p>広々とした空間と、優れた採光性に耐久性をプラス。栽培環境のコントロールと、周年栽培の取り組みに最適なオリジナルグリーンハウスです。栽培品目や設計基準に応じて鉄骨高軒高ハウス、パイプハウスなど豊富にラインアップ。仮設機材・住宅用建材および太陽光パネル架台の構造ノウハウを活かした安心の高機能グリーンハウスです。</p>	<b>WUTEC</b>  <p>小さな揺れでは耐力壁として建物へのダメージを軽減し、大きな揺れでは金属の靱性を活かしたデバイスが、制振壁として振動エネルギーを吸収する木造軸組工法の耐震・制震壁です。壁倍率は4.8倍であるため、少ない壁に設置するだけでも大きな耐力を得ることができ、コストパフォーマンスに優れています。</p>

# プラットフォーム事業

## 事業内容

タカミヤがこれまで培ってきた開発・製造、販売、レンタル、設計・施工、管理・物流の機能によって新たな価値を提供する事業です。中核となる「OPE-MANE」を起点に、機材管理の可視化、業務効率化、人手不足対応、安全性向上、資源配分の最適化を支援し、従来のフロー型収益から継続課金型・高付加価値型の収益構造への転換を担っています。

## 2025年3月期の振り返り

2025年3月期は、タカミヤグループが目指す「足場プラットフォーム企業」への転換を最も象徴するセグメントとして、大きな前進を遂げた一年でした。売上高は51億84百万円、セグメント営業利益は12億5百万円となり、前期比ではそれぞれ85.4%増、109.2%増と高い成長を実現しました。背景には、「OPE-MANE」を中心とするサービスの浸透が進み、顧客の仮設機材調達が「レンタル」や「購入」から、「運用」「管理」へと変わり始めたことがあります。

また、本事業の強みは、単一サービスではなく、全国のBase網、Iqシステム、管理物流機能、デジタルサービス群を一体で提供できる点にあります。預かり資産の状態可視化や管理運用の透明性は、顧客にとっての安心感と業務効率の両立につながり、単なる価格競争ではない差別化を可能にしています。「Takamiya Lab. West」は、実証・提案・教育の接点として、サービスの理解促進と信頼獲得に寄与しています。

一方で、課題も明確です。中期経営計画見直しの背景にもあったように、「OPE-MANE」の顧客移行スピードは当初想定を下回る局面があり、プラットフォーム収益化のタイミングには改善余地があります。加えて、サービスを広げるほど管理物流体制やDX基盤、人的リソースへの先行投資が必要となるため、短期的には販管費や減価償却費の増加を招きやすい構造です。ここからはアカウント数拡大だけでなく、ユーザー当たり収益の積み上げと継続率の向上が重要になります。今後は、顧客基盤の拡大と高付加価値サービスの横展開を両立させ、収益の質をさらに高めていくことが求められます。

## 事業成長に向けた施策①

今後の成長に向けては、まず「OPE-MANE」を起点とした顧客基盤拡大を、量と質の両面から進める必要があります。単にアカウント数を増やすだけでなく、導入企業ごとの利用深度を高め、追加レンタル、整備、物流、可視化サービスなどの周辺収益へ自然につな

## SWOT分析

<ul style="list-style-type: none"> <li>「OPE-MANE」を核にしたストック型・リカーリング型の収益構造</li> <li>全国Base網とIqシステムを組み合わせた高い供給・管理能力</li> <li>預かり資産の可視化・透明化による顧客信頼の獲得</li> <li>Takamiya Lab./Innovation Hubを活用した提案力・実証力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新サービスの浸透速度</li> <li>管理物流・IT・人材への先行投資負担が大きい</li> <li>顧客の理解度や運用体制によって導入速度に差が出やすい</li> <li>成長局面では販管費増が利益率を押し下げる可能性がある</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>建設業界の人手不足・業務効率化需要の高まり</li> <li>アナログ中心業務からのDX移行ニーズ拡大</li> <li>価格競争から付加価値競争への業界転換</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>建設着工の遅延による導入判断先送り</li> <li>顧客の投資抑制による契約転換の遅れ</li> <li>IT投資負担の先行による短期収益の圧迫</li> </ul>

げる設計が重要です。そのためには、導入初期のオンボーディング支援、活用データに基づく改善提案、Iq-Bidの活用も含めて、契約後の利用定着支援を標準化し、導入して終わりではなく「使うほど価値が高まる」サービスに磨き込むことが必要です。顧客接点から得られるインサイトを分析し、業種別・規模別に最適化した提案モデルを整備することで、契約高の積み上げと継続率向上の両立を図っていきます。

## 事業成長に向けた施策②

もう一つの重点施策は、Base・Lab・DXを一体運用することで、プラットフォームの参入障壁を高めることです。預かり資産の管理運用や安全・品質の可視化は、顧客が安心して機材を預け、必要時に活用できる仕組みの中核です。これに加えて、BIM/CIMや物流最適化、データ連携を通じた業務効率化機能を拡充し、機材そのものではなく「運用成果」を提供するモデルに進化させます。「Takamiya Lab.」は、製品開発・検証・教育・提案をつなぐ場として、顧客との共創機能をさらに強める余地があります。プラットフォームの価値を、機材供給、運用管理、DX支援、安全品質の四位一体で提供することにより、安定的かつ高収益な事業基盤を形成していきます。

# 販売事業

## 事業内容

販売事業は、仮設機材の新品・中古販売に加え、太陽光架台、農業ハウス関連製品、耐震・制振製品などを通じて、多様な顧客ニーズに応える事業です。現場課題に応じた提案や、レンタル・プラットフォームとの連携を通じて最適なソリューションを提供する役割を担っています。

## 2025年3月期の振り返り

2025年3月期の販売事業は、売上高93億13百万円、セグメント営業利益2億70百万円となり、前期比では売上高17.9%減、営業利益79.0%減と厳しい結果となりました。最大の要因は、原材料高騰や事業環境の変化を踏まえた価格改定を進める中で、顧客の調達行動が従来の購入から「OPE-MANE」やレンタルへとシフトしたことです。これは販売事業単体で見れば逆風ですが、グループ全体としてはフロー型からストック型への移行が進んでいることの裏返しでもあります。また、環境関連分野では大型案件の一巡が影響し、アグリ分野でも工事遅延や損失引当金の計上などが収益を圧迫しました。ただし、販売事業を単なる「縮小セグメント」と捉えるのは適切ではありません。むしろ今は、従来の販売中心モデルを、高付加価値商材とソリューション提案型の事業に再構築する転換期にあると言えます。中期経営計画においても、維持修繕市場向け製品や安全性・効率性を高める仮設機材、3D図面自動生成などの周辺サービスを組み合わせた「適正価格で選ばれる販売」への転換が示されています。つまり、量を追う販売から、収益性と差別化を重視する販売へ移行することが、このセグメントの本質的なテーマです。

仮設以外の分野、すなわち環境関連、構造材、アグリといった分野には回復余地があり、また「Iqシステム」販売時の下取り活用など、循環型ビジネスとの接続も成長余地を持っています。今後の販売事業は、独立したモノ売りではなく、プラットフォーム・レンタル・製品開発と連動しながら、顧客ごとの課題に応じて最適な形で価値を届ける役割が求められます。採算性の低い案件を見直しつつ、成長分野に資源を重点配分することで、販売事業は再びグループ成長の一翼を担うことが可能になると考えています。

## 事業成長に向けた施策①

販売事業の再成長に向けては、まず商材ポートフォリオの質的転換を加速する必要が

## SWOT分析

<ul style="list-style-type: none"> <li>「Iqシステム」をはじめとする差別化製品の開発力</li> <li>PV・アグリ・構造材など金属加工技術の応用性</li> <li>グループ内のレンタル・プラットフォームと連動できる営業基盤</li> <li>国内外の4つの製造拠点による安定した製造力</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>生産性の改善余地と4つの製造拠点の連携不足</li> <li>顧客の調達方法が購入からレンタル・「OPE-MANE」へ移行</li> <li>原材料高騰時に価格転嫁が需要減を招きやすい</li> <li>大型案件の有無と低採算案件が利益率を毀損しやすい</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>維持修繕・再インフラ分野での高機能製品需要</li> <li>環境関連や農業関連ソリューションの拡大余地</li> <li>下取り・再流通を含む循環型販売モデルの構築</li> <li>3D図面や提案サービスを組み合わせた高付加価値化</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>建設コスト上昇と顧客の投資抑制</li> <li>人手不足による着工遅延・案件先送り</li> <li>市況悪化時の大型案件剥落</li> <li>原材料および運搬コストの高騰</li> </ul>

あります。仮設機材の単純販売に依存するのではなく、環境関連、アグリ、構造材といった分野に経営資源を配分していきます。その際に重要なのは、価格競争に巻き込まれない提案設計です。製品単体ではなく、設計支援、施工効率化、安全品質、ライフサイクルコスト低減まで含めた提案に昇華させることで、顧客にとっての導入意義を明確化し、適正価格で選ばれる販売モデルを構築していくことが必要です。

## 事業成長に向けた施策②

もう一つの重要施策は、販売事業をグループ内のプラットフォーム・レンタルとつなぎ、循環型価値創造の起点にすることです。例えば「Iqシステム」販売時の下取りや、顧客の将来的な「OPE-MANE」導入を見据えた営業提案を組み込むことで、販売を一度きりの取引で終わらせず、中長期的な顧客関係の入口へと変えていくことができます。顧客によっては「購入」が最適な場合もあれば、「所有と利用の組み合わせ」が適切な場合もあります。販売事業には、その最適解を提示するコンサルティング機能が求められます。事業間連携を前提とした営業設計に切り替えることで、売上規模だけでなく、LTVの高い顧客基盤づくりを進めていきます。

# レンタル事業

## 事業内容

レンタル事業は、全国のBase網や物流・整備機能を活用し、必要な仮設機材を必要な時に提供することで、建設現場を支えてきた事業です。設計・施工や運搬、管理機能とも連動することで、単なる貸出にとどまらない総合力を発揮しており、今後はプラットフォームとの連携を深めていきます。

## 2025年3月期の振り返り

レンタル事業は、引き続きタカミヤグループの最大セグメントとして売上・利益の基盤を支える存在でした。2025年3月期の売上高は270億87百万円と前期比1.4%増を確保した一方、セグメント営業利益は32億14百万円で同12.0%減となりました。売上が維持された背景には、建築・土木の幅広い現場に対応できる供給力と、「Iqシステム」を中心とした競争力の高い仮設機材群があります。しかし利益面では、北海道新幹線関連をはじめとする大型案件の着工遅延が響き、想定していた貸出量や稼働率の実現が後ろ倒しとなりました。加えて、賃貸資産への投資拡大に伴う減価償却費増、人件費増などが重なり、利益を圧迫しました。

レンタル事業では、賃貸資産を積み増すだけではバランスシートが膨らみ、ROICやROEの改善が難しくなるという構造課題を抱えています。したがって、これからのレンタル事業は、単なる規模拡大ではなく、運搬、設計、施工、安全といった付帯価値を組み合わせることで稼働率の改善と資産回転率の向上を図ります。賃貸資産保有量増加の稼働率低下への影響は大きいですが、案件の本格稼働が進めば改善余地はあります。今後は、大型案件の進捗を確実に取り込みながら、資産構成の最適化と高付加価値サービス化を進めることが課題です。レンタル事業は、グループの安定収益を支える土台であると同時に、プラットフォーム移行期における収益・顧客接点の中核として、より戦略的な位置づけが必要になっています。

## 事業成長に向けた施策①

レンタル事業の成長には、まず保有資産の「量」ではなく「使われ方」を変える視点が不可欠です。大型案件の着工遅延を前提に、案件進捗と在庫配置をより精緻に連動させ、地

## SWOT分析

<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ最大規模の売上基盤と顧客接点</li> <li>新建築・土木、地下から超高層まで対応できる多様な賃貸資産</li> <li>全国29カ所の機材Baseによる供給ネットワーク</li> <li>運搬・設計・施工性・安全性を含む総合提供力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>賃貸資産の積み上がりによるB/S肥大化を招きやすい</li> <li>稼働率低下時に減価償却費負担が重くなる</li> <li>季節性や大型案件進捗の影響を受けやすい</li> <li>機材整備自動化の遅れ</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>各地のインフラ整備案件と災害復興需要</li> <li>維持修繕・再インフラ需要の拡大</li> <li>高機能仮設機材への需要増加</li> <li>プラットフォーム連携による顧客囲い込み強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人手不足や建設コスト高騰による着工遅延・案件延期</li> <li>競合他社との価格競争</li> <li>稼働率低迷時の収益悪化</li> <li>投資負担先行による資本効率低下</li> </ul>

The diagram shows a 2x2 matrix with a central circle. The circle is divided into four quadrants: top-left (S) labeled '強み' (Strength), top-right (W) labeled '弱み' (Weakness), bottom-left (O) labeled '機会' (Opportunity), and bottom-right (T) labeled '脅威' (Threat).

域・用途・工法別に資産配分を最適化することで、稼働率と投下資本回転率の改善を図る必要があります。特に建築と土木で需要サイクルや必要部材が異なることを踏まえ、資産運用を細分化し、出荷機会の最大化を目指します。また、スポット需要に左右されにくい安定収益基盤を形成していくことが重要です。

## 事業成長に向けた施策②

仮設機材の貸出そのものはコモディティ化しやすい一方、施工効率、安全性、設計支援、物流最適化、3D図面生成などを組み合わせれば、顧客にとっての付加価値は大きく高まります。中期経営計画でも、維持修繕市場向け製品や高品質機材の提供を通じた適正価格戦略が示されています。今後は、現場の省人化や工程短縮など顧客課題に直結する提案を強化します。これにより、価格競争を回避しながら、収益性と顧客満足度を同時に高めていくことが可能になります。

# 海外事業

## 事業内容

海外事業は、韓国、フィリピン、ベトナムを中心に、各地域の建設需要や市場特性に応じて、仮設機材の販売・レンタル・製造機能を展開する事業です。韓国・フィリピンでは現地需要に応じた営業活動と収益改善を進め、ベトナムでは日本向け供給も含めた製造基盤としての役割を担っています。

## 2025年3月期の振り返り

2025年3月期の海外事業は、売上高68億68百万円で前期比13.0%減となった一方、セグメント営業利益は3億47百万円で同8.4%増となり、減収増益を確保しました。韓国、フィリピン、ベトナムの各拠点を中心に事業展開していますが、当期は外部環境の影響を大きく受けました。特にフィリピンではインフラ関連プロジェクトの失注、韓国では建設投資の停滞が売上減の要因となりました。一方で、事業基盤整備や販管費抑制を進めたことで、利益面では一定の耐性を示した点は評価できます。海外事業が、単なる売上拡大フェーズから、収益回収と選別的成長フェーズへ移行しつつあることを示した一年でした。

韓国・フィリピン・ベトナムの既存拠点に加え、将来的にはその他需要国への対応も視野に入れています。その意味で2025年3月期は、外部環境悪化への耐久力を確認しつつ、次の成長に向けた体制を整える年だったと言えます。ベトナムについては日本向け供給を含む製造機能が安定基盤であり、海外事業全体のサプライチェーン面で重要な役割を担っています。

もっとも、韓国国内の経済不安や金利上昇の影響、フィリピン市場環境の悪化など厳しい事業環境は継続するため、地域別に異なる課題にどう対応するかが今後のカギです。海外事業の成長には、各国の景気循環に受動的に左右されるのではなく、地域特性に応じた商品・営業・供給体制を再構築し、収益の再現性を高めていくことが求められます。タカミヤグループとしては、既存拠点の収益性を高めながら、グローバル供給体制と新規需要国への対応力を強化することで、海外事業を次の成長ドライバーへ育てていく局面にあります。

## 事業成長に向けた施策①

海外事業の成長に向けては、まず地域ごとの事業課題を明確に切り分けたうえで、選択と集中を進めることが重要です。韓国では景気停滞や金利上昇の影響を受けやすい市場

## SWOT分析

<ul style="list-style-type: none"> <li>国内事業で培ったノウハウとビジネスモデルの導入展開</li> <li>韓国・フィリピン・ベトナムに拠点を持つ地域基盤</li> <li>製造・販売・レンタルを組み合わせられる事業モデル</li> <li>ベトナムを中心とした供給・製造面の安定性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローカルマネジメント</li> <li>地域景気や政治・金利動向の影響を受けやすい</li> <li>外部売上と内部売上の変動で収益がぶれやすい</li> <li>各国の市場環境差により標準化が難しい</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>新興国のインフラ・都市開発需要</li> <li>未開拓需要国への展開余地</li> <li>グローバル供給体制の再編ニーズ</li> <li>国内外をまたぐグループ連携による収益機会拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国際情勢の影響</li> <li>政権交代や政策変更による建設投資変動</li> <li>為替・地政学・災害など外部不確実性</li> <li>税制・会計などの現地の法律遵守</li> </ul>

環境を前提に、案件選別と採算管理を徹底し、収益性重視の営業体制に再構築する必要があります。フィリピンではプロジェクト依存を和らげるため、顧客基盤の裾野を広げ、中小案件や継続案件の積み上げによって売上の安定化を図ることが有効です。各国で同じやり方を繰り返すのではなく、地域特性に合わせて商品構成、営業手法、与信管理を最適化し、海外事業全体の再現性を高めていくことが求められます。

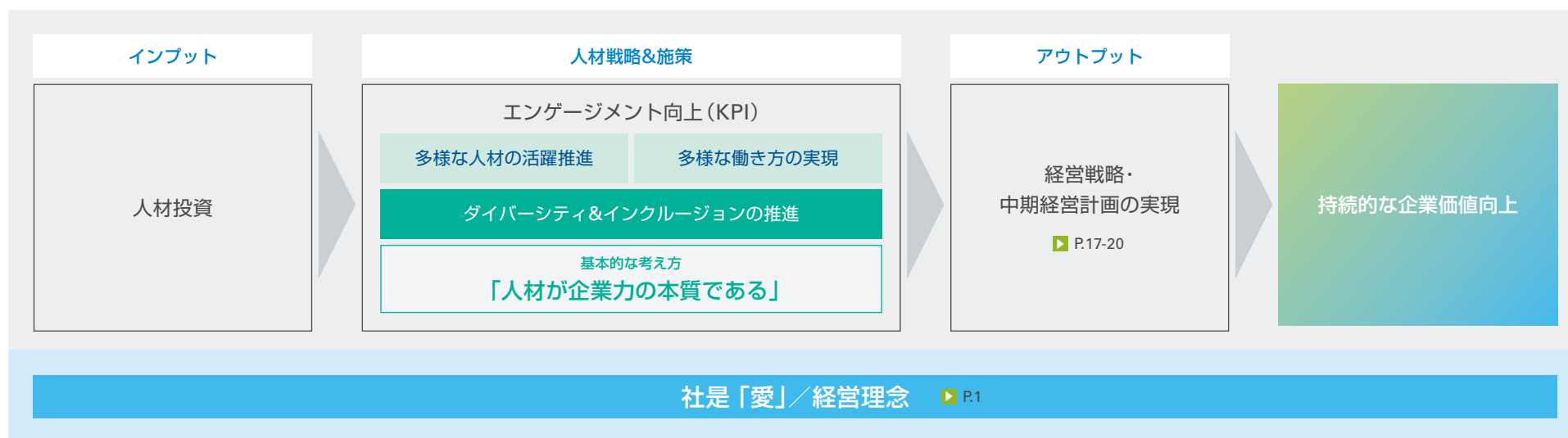
## 事業成長に向けた施策②

第二の施策は、海外事業を単独拠点の集合体ではなく、グループの供給・技術・ノウハウをつなぐネットワークとして再設計することです。ベトナムの製造機能、国内で培った品質・安全基準、「Iqシステム」や仮設機材運用ノウハウを横断的に活用することで、各拠点の競争力を高めることができます。加えて、既存3拠点の安定収益化を進めながら、将来的には手つかずの需要国への対応力を高めることも重要です。不安定な社会情勢や災害、新興国開発需要といったグローバルな変化に対し、柔軟に供給・提案できる体制を整えることで、海外事業を収益回収フェーズから成長フェーズへ確実に移行させていきます。

# タカミヤの人的資本経営

## 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

### 基本方針

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、エンゲージメントを向上させることで持続的な企業価値の向上を目指します。

### 多様な人材の活躍推進

#### 女性ならびに外国人の管理職比率の向上

多様性を表す指標である女性および外国人の管理職比率は、当社を含め業界全体の大

きな課題と認識しています。当社では、この比率を高めていくため、以下の取り組みを推進しています。

### 具体的な取り組み

- 女性および外国人の総合職採用を強化し、管理職候補となる母集団を拡大
- 将来の管理職候補者たる「係長」の裾野を拡大

実績と目標				
指標	2023年3月	2024年3月	2025年3月	長期目標
女性・外国人管理職人数 (同比率)	2名 (1.3%)	2名 (1.3%)	4名 (2.4%)	(10.0%)
女性・外国人係長人数 (同比率)	7名 (9.6%)	11名 (13.8%)	11名 (13.3%)	(20.0%)
女性・外国人総合職採用人数 (同比率)	7名 (19.4%)	7名 (38.9%)	4名 (25.0%)	(30.0%)

2024年3月末から2025年3月末にかけて、女性および外国人の管理職人数は2名から4名に増加し、全体を占める割合は1.3%から2.4%まで上昇しました。今後も継続して、長期目標の早期達成に向け、女性および外国人管理職の育成・登用を推進します。

### 障がい者雇用

当社の2025年3月末における障がい者雇用率は2.15%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。

### 地域と連携した取り組み

- 群馬工場では地域貢献を目的に障がい者雇用を促進
- 群馬県の特別支援学校で在校生への企業実習を実施
- 桐生市では障がい者就労支援を目的とした会社説明会を実施

### 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(産休)・育児休業(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。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。

### 実績

- 2022年3月期 当社で初めて男性社員が育休を取得(1名)
- 2024年3月期 男性社員の取得数が5名に増加
- 過去5年間の産休・育休取得後の復職率 80%

### 人材育成・キャリア開発

#### 研修制度

当社では、社員のステージに応じた各種の研修を実施しています。

#### 主要な研修プログラム

- 新任管理職研修 管理職としての基本スキルと心構えを習得
- 若手社員フォローアップ研修 キャリア初期段階での成長支援
- 専門知識習得研修 社内外の人材が講師を務める専門分野の研修
- 情報セキュリティ研修 DX推進のもとでのセキュリティ徹底
- コンプライアンス研修 業界や日常業務に関連した違反撲滅のための研修
- マーケティング・データドリブン研修 ビジネススキルの向上

これらの研修を通じて、能力の向上とエンゲージメントの向上に努めています。なお、マーケティング研修では受講者が事業計画を策定し、社長への提案を行います。承認された計画はプロジェクト化されることもあり、エンゲージメントの向上につながります。

## 報酬・評価制度

### インセンティブ／DX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。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います。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。

### 初任給の改定

2025年3月期より、新卒採用における初任給の改定を実施しました。物価高の上昇や採用市場における優位性、相場を勘案しての実施となります。また、今回の改定をきっかけに全社的に給与体系の改善を進めます。

### 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。

### 制度の目的

- 社員の資産形成をサポート
- 当社株式の保有を通じてオーナーシップの向上
- 社員と企業がベクトルを同じくすることで、個人の価値観の尊重と企業価値向上を両立

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。

## 社内表彰制度

2025年3月期より、プラットフォームビジネスの推進に向けて、新たな評価制度を設け、エンゲージメントの向上施策として特定の分野で活躍した社員もしくはプロジェクトチームを表彰する社内表彰制度が新設されました。

### 表彰内容

- 定量評価と上司などの推薦により、各事業本部長が決定
- 表彰者には、社内プロジェクトなどで利用できる決済権限や賞金を付与

## 多様な働き方の実現

### 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。

## 社内求人制度

当社では、社員のキャリア開発と組織の活性化を目的とした「社内求人制度」を運用しています。本制度は、各部署が必要とする人材を社内で公募し、意欲ある社員が自らのキャリアプランに基づいて応募できる仕組みです。現在の業務で培ったスキルを活かしながら、新設される部署や新拠点など、新たな分野にチャレンジする機会を提供します。

社員一人ひとりが主体的にキャリアを描き、組織全体の成長につなげることを目的としています。

## リモートワーク&フレックスタイム制

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。

### 実施内容

- 事務職や技術積算チームのリモートワーク
- 子育てなどのライフステージを迎える社員のリモートワーク
- 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の導入
- 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。

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。

## コイン制度

2022年4月より、コイン制度のテスト運用を開始しました。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。

### 仕組み

- DXの推進により、勤務地や部署にかかわらず、拠点間のサポートが容易に
- サポートを受け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」を支払う

### 効果

- 残業削減
- スキル向上
- 業務の標準化
- 拠点間の連携が進み、本人が希望しない転勤の廃止を目標に

当社の強みである「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」をつくる一つの柱となっています。

## 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

勤続4年以上となる社員は節目となる年の誕生日から最大で4週間の休暇を取得することができます。

• リフレッシュ5(25・35・45・55歳)	誕生日を含む1週間の休暇
• リフレッシュ10(30・40・50・60歳)	誕生日から1週間～4週間の休暇 ※期間中に旅行する場合は手当も支給

### その他の休暇

- 結婚記念日休暇
- 誕生日休暇

## 社内コミュニケーション

### 社内への情報発信

社員が、当社の事業や取り組みへの理解を促進するために3種類の社内報を公開しています。

1. 「Compass」(年2回発行)	プラットフォームにおける取り組みなど、事業内容にフォーカスした情報誌
2. 「こんぱす」(年2回発行)	新入社員紹介などを中心としたカジュアルな情報誌
3. 「Compass+」(ウェブ社内報)	情報をリアルタイムで発信し、社員と双方向のコミュニケーションを実現。事業発表会の様子から社員のプライベートまで幅広く情報を発信

若手社員でも積極的な発信が可能になり、多様な意見をもとにプラットフォームのブラッシュアップを推進します。

## 環境

### 基本的な考え方

創業当時、日本の建設現場で使用される足場のほとんどが木製でした。「数回使用すれば廃棄される木製足場を何とかできないか」との想いからレンタル事業構想が立ち上がり、海外から鉄製の足場が輸入されたことをきっかけに当社の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、耐候性が高い農業用ハウス製品、耐震・制震機能を持ち合わせた住宅建材や、大型台風や線状降水帯の発生によるゲリラ豪雨の浸水対策に適した水囊など、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。

### 温室効果ガス排出削減への取り組み

#### 環境負荷低減を実現する製品

当社の主力製品である次世代足場「Iqシステム」は、環境性能において革新的な成果を生み出しています。支柱の素材に軽量高張力鋼管を採用することで、1本当たり最大2kgの重量低減を実現しました。3.8mの長尺支柱でもわずか11.7kgという軽量化により、作業員の身体的負担を軽減するとともに、運搬効率が大幅に向上しています。また、従来の足場製品と比較して収納面積を50%削減し、トラックへの積載容量を大幅に増加させました。この改良により、運搬車両の台数を約30%削減することができ、温室効果ガスの排出量削減に大きく寄与しています。ほかにも製品の高強度化による廃棄量の削減を実現しています。

### 循環型社会の実現に向けた取り組み

#### 原材料調達における電炉でのリサイクル推進

当社は、仮設機材の安全基準を可視化するため、実大試験器による強度試験を実施しています。経年化により安全基準に抵触した機材は廃棄が必要となりますが、これらの廃棄物を環境に配慮した形でリサイクルしています。従来、廃棄物はスクラップとして高炉でリサイクルされていましたが、当社では電炉でのリサイクルを積極的に推進しています。電炉は高炉と比較して、温室効果ガスの排出量を約4分の1に抑えることができます。電炉で生成された原材料を用いて新たな製品を製造することで、環境負荷を低減しながら資源の循環利用を実現しています。

#### サステナブルプロジェクト

2025年4月、当社は資源循環と環境負荷低減を目的とした「サステナブルプロジェクト」を開始しました。このプロジェクトは、稼働していない足場の循環を促進し、安全性の高い次世代足場「Iqシステム」にリサイクルする取り組みです。

#### プロジェクトの仕組み

- 顧客の不要な枠組足場をタカミヤが市場価格で引き取り
- 顧客には「サステナポイント」を付与し、「Iqシステム」購入時に充当可能
- 回収した足場の一部を電炉材でつくられた「Iqシステム」に再生

このプロジェクトにより、顧客は不要な足場をスクラップする際のハードルが下がり、環境価値の高い足場への転換が促進されます。廃棄されることになった仮設機材が環境に配慮した形で別の製品となり、現場で再び利用されるサイクルを構築しています。

## 再生可能エネルギーの普及促進

### PV関連製品の開発・製造

当社は、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の製造販売を中心として、再生可能エネルギー分野にも事業を展開しています。狭小地や駐車場をはじめとして、太陽光発電パネル設置が困難であった場所に対応できるよう、あらゆる計上の設置架台をラインアップしています。当社においても、拠点への設置を推進し、再生可能エネルギーによる発電を促進しています。PV関連製品の普及を通じて、脱炭素社会の実現に貢献するとともに、建設業界以外の分野でも環境価値を創造しています。



### 電動フォークリフトの活用

機材Baseでは、化石燃料に依存しない電動フォークリフトを積極的に導入しており、全体の約20%を占めています。また、施設内に設置した太陽光発電により、電力の地産地消を実現し、環境負荷のさらなる低減を図っています。

## 社会資本の維持と防災への貢献

### 社会インフラの長寿命化

当社製品は、老朽化する社会資本の維持修繕工事に不可欠な役割を果たしています。建物や高速道路、橋梁などの継続的な利用を可能にするため、定期的なメンテナンスに対応する製品を幅広く取り揃えています。

### 防災・減災製品の提供

当社は気候変動に伴う豪雨・洪水リスクや大規模地震への備えとして、防災・減災製品の提供を通じて社会インフラや地域の安全確保に貢献しています。浸水対策では、水のう型簡易膨張ダムシステム「タイガーダム」を展開し、少人数・短時間で設置でき、繰り返し利用可能な製品として、重要設備や施設の保全、環境負荷低減に寄与しています。加えて、耐震・制振分野では「WUTEC」を提供し、地震時の揺れ幅低減と高い耐久性により、建物のレジリエンス向上に貢献しています。

### 製品例

- 耐震・制震機能を持つ住宅建材
- 大型台風やゲリラ豪雨の浸水対策に適した水嚢



## 社外取締役鼎談



# 変革を実装し、 企業価値につなげる。 社外の視点から見た タカミヤの次の一手

(左から) ● 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)  
酒谷 佳弘 加藤 幸江 上甲 悌二

●酒谷 2025年3月期を振り返ると、タカミヤにとっては「変革の方向性を、より明確に社内外へ示した一年」だったと感じています。業績面では、売上高438億円、営業利益20億円と、先行投資や一部大型工事の着工遅延の影響を受け、利益は前期を下回りました。しかし私は、これを単なる減益として見るべきではないと考えています。人的資本への投資、ITインフラの整備、プラットフォーム機能の拡充といった将来収益の源泉に、意志を持って資源を振り向けた結果であり、むしろ企業として次の成長段階に進むための布石が着実に打たれた一年だったと言えます。社外取締役として重視しているのは、この投資が本当に資本効率の改善につながるのか、そして経営陣がその道筋を説明責任を持って示せているのか、という点です。

●加藤 私も同感です。2024年版の鼎談では、タカミヤプラットフォームが業界全体に新しい価値をもたらす可能性について議論しましたが、2025年版では、それが「構

想」から「実装」の段階へ進んだことを強く感じています。建設業界では、人手不足や技能継承、現場の安全性向上が喫緊の課題となっています。タカミヤは、単に足場を貸す会社ではなく、機材管理、物流、現場運用、DXを組み合わせ、お客様の業務そのものを支える存在に変わろうとしています。とりわけ「OPE-MANE」をはじめとするプラットフォーム戦略は、現場の生産性向上と安全・安心の可視化に資するものであり、社会課題の解決と事業成長を重ね合わせる挑戦として高く評価しています。

●上甲 資本市場の視点から見ても、今年は重要な転換点でした。タカミヤは中期経営計画の中で、ROEやROICを経営指標として掲げ、WACCを上回るROICの実現を目指しています。また、株主還元については累進配当の考え方を打ち出し、2025年3月期の年間配当は16円としました。これは、資本コストや株価を意識した経営を、

言葉だけでなく制度や方針に落とし込み始めた表れだと捉えています。一方で、投資家が本当に見ているのは「投資をした」事実ではなく、「投資がどのように回収され、どのように企業価値につながるのか」というストーリーの具体性です。社外取締役としては、プラットフォーム関連投資や人的資本投資について、収益化の時間軸、KPI、資本効率との関係がより明確に示されることを期待しています。

- 酒谷 2024年版でも申し上げたとおり、社外取締役の役割は、経営陣と同じ方向を向きながらも、必要な場面では「空気を読まずに」率直に意見を述べることにあと思っています。2025年は特に、投資が先行する局面だからこそ、短期的な利益水準だけでなく、中長期の収益構造転換として妥当かどうかを見極める視点が重要でした。取締役会でも、各部門の個別最適にとどまらず、全社としてどのような企業像を目指すのか、そのために何を優先し、何を捨てるのかという議論をより深める必要性を感じています。プラットフォーム企業への進化を本物にするには、事業の積み上げだけでなく、経営の言語そのものが中長期目線へ変わっていかなければなりません。
- 加藤 ガバナンスの面でも、着実な前進が見られます。指名・報酬委員会は社外役員が過半を占め、委員長も社外取締役が務める体制となっており、独立性と透明性の確保に努めています。また、取締役会実効性評価では、全体として実効性は概ね確保されている一方、取締役トレーニングの充実や、各取締役のリスク管理意識のさらなる向上といった課題も示されました。私は、こうした課題を率直に認識し、改善につなげようとする姿勢そのものが、ガバナンスの成熟度を表すと考えています。形式を整えるだけではなく、議論の質を高め、経営判断の納得性を高めることが本質です。
- 上甲 その意味では、サクセッションの議論も今後の重要テーマです。ガバナンス報告書でも、後継者計画は経営の重要課題と位置づけられていますが、具体的な制度や運用はこれからさらに磨き込む余地があります。タカミヤは変革の途上であり、次の経営を担う人材には、既存事業への理解だけでなく、DX、資本効率、組織

変革までを統合して考えられる視点が求められます。社外取締役としては、単に候補者を選ぶという話ではなく、どのような経営人材を育てるのか、その思想とプロセスを見る化していくことが、企業価値向上に直結すると考えています。

- 酒谷 もう一つ、2025年版で強調したいのは、足元の減益をどう位置づけるかです。社外から見ると、利益が減った事実だけを切り取れば厳しい評価もあり得ます。しかし、もしその背景に、将来の付加価値創出につながる合理的な投資があり、その進捗が管理され、回収の見通しが説明できるのであれば、評価は変わります。重要なのは、投資の「量」ではなく「質」です。タカミヤには、プラットフォーム事業への転換を進める中で、現場起点の課題解決と資本市場の期待をどう両立させるかという、非常に難しくもやりがいのあるテーマがあります。私たち社外取締役は、その両立がぶれないよう、引き続き監督機能を果たしていきます。
- 加藤 タカミヤの強みは、経営理念やビジョンを掲げるだけでなく、現場に根差した形でそれを具体化しようとしている点にあります。安全・品質・効率化という建設現場の本質的課題に向き合い、社会インフラを支えるという使命感を持ちながら、同時に会社としての持続的成長も追求する。その姿勢は、今後さらに重要になるでしょう。社外取締役としては、挑戦を後押ししながらも、法務・コンプライアンス・人権・労務といった視点から経営の足元を支え、持続可能な成長の土台をより強固なものにしていきたいと考えています。
- 上甲 2026年3月期は、これまでの先行投資の成果が徐々に問われるフェーズに入ります。だからこそ、社外取締役としては、収益性、資本効率、株主還元、そして成長投資のバランスをより厳しく見ていく必要があります。一方で、変革の途上にある企業にとって、短期的な数字だけで将来価値を測ることはできません。重要なのは、経営陣が課題を直視し、必要な手を打ち、説明責任を果たしながら前へ進んでいるかどうかです。タカミヤが掲げる「プラットフォーム企業への進化」が、単なるスローガンではなく企業価値の向上として結実するよう、私たちも独立した立場から建設的に関与し続けます。

# 役員一覧

## 取締役・監査等委員

氏名	高宮 一雅	高宮 章好	安部 努	安田 秀樹	向山 雄樹	辰見 知哉
役職	代表取締役会長 兼 社長	代表取締役副社長	専務取締役	取締役 兼 常務執行役員 経営戦略本部長 兼 Takamiya Lab.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 2021年 4月 当社開発本部 管掌	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 当社専務取締役 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 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 2022年 4月 当社Takamiya Lab.本部長	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(現任) 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 2025年 4月 当社専務取締役(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 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 2025年 4月 当社Takamiya Lab.本部長(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) 2016年 6月 ホリーコリア(株)理事(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(現任) グローバル調達本部 管掌 2021年 5月 ホリーベトナム(有)取締役会長(現任) 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 2025年 4月 当社機材管理本部・開発本部・グローバル品質保証本部 管掌(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) (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 兼 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 八女カイセイ(株)監査役(現任) 2025年 2月 日建リース(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	高宮 一雅	高宮 章好	安部 努	安田 秀樹	向山 雄樹	辰見 知哉
企業経営	●	●				
営業	●	●	●		●	
技術・製造	●	●	●		●	
グローバル	●			●	●	
財務・会計				●		●
法務・リスクマネジメント				●		●
異業種経験	●	●			●	
DX	●	●		●		
サステナビリティ	●			●		●



かわかみ かずのり  
川上 和伯

取締役 兼 執行役員  
営業本部長  
兼 Takamiya Lab. 副本部長

1990年 4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  
ホリーコリア(株)理事(現任)  
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(現任)  
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(現任)  
2022年 10月 (株)トータル都市整備取締役(現任)  
2025年 4月 当社海外事業本部 管掌(現任)



しもかわ こうじ  
下川 浩司

社外取締役

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 4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)  
2016年 9月 税理士法人下川&パートナーズ 代表社員(現任)  
2018年 6月 (株)三ツ壺取締役



ふるいち のぼる  
古市 徳

社外取締役

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 同社専務執行役員  
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  
西日本旧営業部担当  
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 日亜興業(株)監査役  
2017年 6月 当社取締役(現任)



ますの たかし  
榎野 隆史

取締役(常勤監査等委員)

1986年 8月 ホリー(株)入社  
2005年 12月 同社常務取締役  
2006年 11月 同社専務取締役  
2010年 1月 同社専務取締役 業務部長  
2011年 6月 同社専務取締役 経営企画部長  
2018年 1月 当社執行役員品質保証本部長  
2020年 6月 当社上席執行役員  
グローバル品質保証本部長  
2024年 4月 グローバル生産管理部担当部長  
2024年 6月 当社取締役(常勤監査等委員)  
(現任)



さかたに よしひろ  
酒谷 佳弘

社外取締役(監査等委員)  
所有株式数:8,980株  
社外取締役在任年数:2年

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 鞋美堂(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 鞋美堂(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)



じょうこう ていじ  
上甲 悌二

社外取締役(監査等委員)  
所有株式数:0株  
社外取締役在任年数:2年

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  
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)榎野組取締役  
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)  
(株)G-7ホールディングス 監査等委員



かとう さちえ  
加藤 幸江

社外取締役(監査等委員)  
所有株式数:2,100株  
社外取締役在任年数:2年

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 ダイドールグループホールディ ングス(株))監査役  
2015年 6月 (株)山善取締役  
2015年 6月 (株)日販製作所取締役  
2016年 6月 (株)山善取締役(監査等委員)  
2022年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)  
2022年 12月 弁護士法人中央総合法律事務所 シニアカウンセラー(現任)

(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 シニアカウンセラー
●	●	●	●	●	●	●
●		●	●		●	●
	●			●		●
	●			●	●	●
	●			●	●	●
	●			●	●	●

スキルマトリックスの定義

スキル項目	選定理由
企業経営	当社は仮設事業をはじめとした様々な事業活動を行い企業価値の向上と持続的な社会の実現を目指しています。ステークホルダーの期待に応えながらも、業界構造の変革を推進するため、常に変化する業界環境の分析を行い、最適な戦略の立案、実行する経営マネジメントスキルが必要と考えています。
営業	建設業界が抱える独特な業界構造において、顧客との関係構築は必要不可欠です。そのうえで、業界のトレンドを把握し、市場ニーズの分析を行い、最適なソリューションを提供することで、収益を最大化するスキルが求められます。マーケットトレンドをつかみ、インサイトを分析し、提供価値を多様化させたうえで交渉を行うスキルが重要と考えています。
技術・製造	金属加工技術を駆使した仮設機材の製造を行う中で、製品には利用者の作業上の安全性を担保する必要があります。製品化するためには外部の専門機関による認可が必要となり、当社においても、開発製造のプロセスにおける試験は徹底して行っています。そのうえで、製品の品質を維持・向上させながら、最適な製造体制を構築するための知見が求められます。そのため、製品開発や生産プロセスに関する専門知識を有しているだけでなく、品質管理や生産効率の向上、技術革新を推進するスキルが重要と考えています。
グローバル	当社は日本国内にとどまらず、ASEAN地域を中心に海外でも事業を展開しています。そのため、異文化や異なる産業構造、地政学などへの理解が求められ、多様な環境下において、機動性を持ちながら、戦略を立案、実行する必要があります。そのため、国外での業務経験を有しており、国際市場でのビジネス展開についての理解、異文化コミュニケーション能力やグローバル戦略を立案するスキルが重要と考えています。
財務・会計	持続的に企業価値を向上させるためには、事業推進における成長投資を行う一方で、強固な財務基盤の健全性を保つ必要があります。正確な財務状況の分析はもちろん、戦略的かつ最適な意思決定を行うスキルが求められます。これらの実行と監督のための財務会計に関する専門的な知識を重要視しています。

スキル項目	選定理由
法務・リスクマネジメント	当社が持続的かつ健全に成長を遂げるためには、法律知識をもとにした企業の法令遵守やリスク評価を徹底して行う必要があります。契約管理や事業機会に伴うリスクを認識し、モニタリングを行うだけでなく、危機対応の戦略策定を講じるスキルが求められます。コンプライアンス・法務リスクの管理を含め、各種のリスクマネジメントスキルが重要であると考えています。
異業種経験	建設業界は他の業界と異なり、独特な業界構造を持っており、特有の慣習があります。デジタル化の動きは遅く、多くを人手に頼る業界のため、業界の変革が進まず、考え方や働き方が固定化されています。変革を推進するためには、異業種での業務経験により培われた多様な視点やイノベーション、柔軟な思考力と適応力が必要だと考えています。
DX	建設業界の持続的な発展において、専門知識を有した人材の不足は長期的な課題であり、労働力不足を解消するための省人化や生産性向上、ノウハウの蓄積は必要不可欠と考えています。当社においても、事業遂行に向けて、AIなどのデジタルテクノロジーを有効活用することで、課題の解決だけでなく、付加価値の高いサービスを展開することで、新たな価値の創出を目指し、ビジネスモデルの転換を推進します。そのため、IT・DXに関する知識が重要と考えています。
サステナビリティ	当社では持続的な社会の実現、持続的な企業価値の向上のために、サステナビリティ経営を進めており、優先的に取り組む課題として、マテリアリティを特定しています。事業環境が変化する中で、このマテリアリティを経営の中心に据え、環境や社会への配慮した施策を実行、監督することが必要であり、サステナビリティに関する国際潮流の認識と課題把握などの知見やスキルが重要であると考えています。

執行役員

青木 哲也

上席執行役員  
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

相原 栄三

上席執行役員  
経営管理本部 人事部長

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 機材購買部長

江田 宏

執行役員  
製造本部長付部長  
兼 ホリーベトナム(有)代表取締役社長

植田 真史

執行役員  
グローバル品質保証本部長  
兼 Takamiya Lab. 副本部長

川畑 貴史

執行役員  
経営戦略本部 経営企画室長

石川 秀樹

執行役員  
経営管理本部 安全管理部長

大高 孟

執行役員  
営業本部 営業企画室長

高橋 賢

執行役員  
製造本部・機材管理本部  
Chief Innovation Officer 兼 グローバル生産部部長  
兼 テクニカルソリューション部長

中川 幸彦

執行役員  
経営戦略本部 情報システム部長  
兼 システム開発課長

高宮 嵩元

執行役員  
海外事業本部長  
兼 Takamiya Lab. 副本部長

# 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持続的な発展を目指していきます。

## コーポレート・ガバナンスの体制

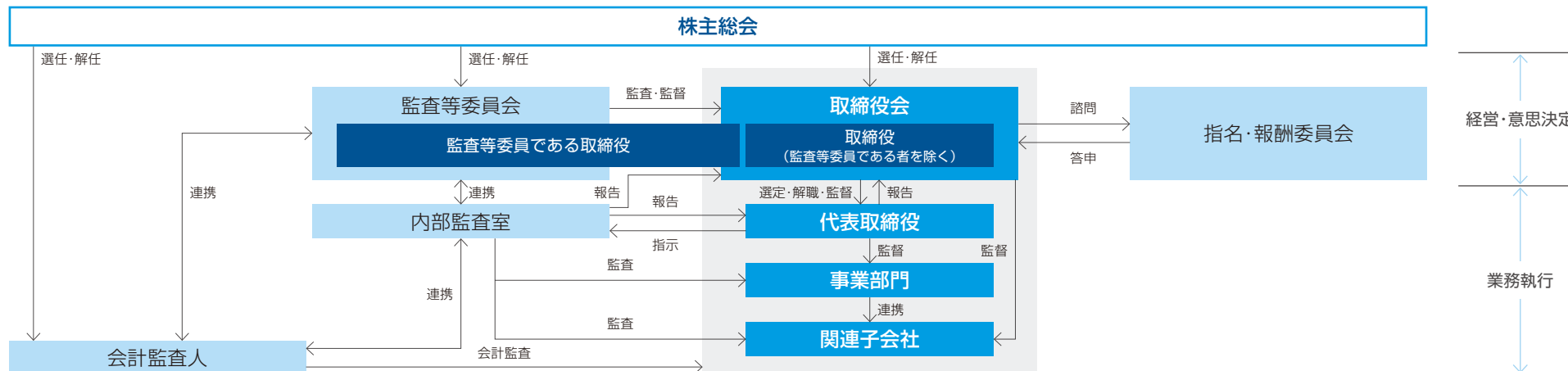
当社は、取締役会の監督機能の強化と透明性の高い経営を実現し、国内外のステークホルダーの皆様の期待に、よりの確に応える体制を構築することを目的として、2022年6月23日開催の第54回定時株主総会において必要な定款変更についてご承認いただき、監査等委員会設置会社に移行しました。取締役会による戦略指導や経営の監視、監査等委員会による取締役会およびその他重要な会議への出席と意見の発信などを通じ、取締役の職務遂行を監査する体制をとっています。経営上の重要事項の意思決定は取締役会が行い、取締役の職務執行を監督しています。また、社外取締役の起用により多角的な視点を取り入れ、重要な意思決定を行える仕組みを構築するとともに、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 (2025年6月29日現在)



取締役会（2025年3月期）

取締役会人数 13名  
(うち社外取締役 5名)



※独立役員

取締役会 開催回数

定例 12回／臨時 5回

取締役会 出席率

取締役出席率 99%  
監査等委員出席率 94%

議長の代表取締役会長兼社長の高宮一雅と取締役6名、社外取締役2名、監査等委員である取締役4名の計13名で構成され、機動的な経営を確立するために「監査等委員でない取締役は任期を1年」にしています。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。

● 決議事項

株主総会に関する事項、決算に関する事項、役員の変動に関する事項、予算および事業計画に関する事項、固定資産および不動産に関する事項、管理職人事・組織変更に関する事項、資金調達に関する事項、子会社に関する事項など

● 報告事項

事業報告(営業報告および人事関連報告)、監査報告、内部監査実施状況報告、ESGに関する報告、取締役会実効性に関する報告、政策保有株式に関する報告、インシデント報告など

監査等委員会（2025年3月期）

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)



※独立役員

監査等委員会 開催回数

定例 12回／臨時 1回

監査等委員会 出席率

監査等委員出席率 96%

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。

取締役の体制

氏名	取締役会 出席回数／出席率	専門性
高宮 一雅	17回／100%	経営
高宮 章好	17回／100%	経営、営業
安部 努	17回／100%	営業
安田 秀樹	17回／100%	財務、会計
向山 雄樹	17回／100%	海外、経営、新規事業

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
柘野 隆史	13回／100%	10回／100%
酒谷 佳弘	16回／94%	13回／100%
上甲 悌二	13回／76%	11回／85%
加藤 幸江	17回／100%	13回／100%
清水 靖	4回／100%	3回／100%

氏名	取締役会 出席回数／出席率	専門性
辰見 知哉	17回／100%	財務、会計
川上 和伯	16回／94%	営業、技術製造
下川 浩司	17回／100%	税務、会計
古市 徳	17回／100%	金融、財務、経営

## 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。

## 取締役および監査等委員である取締役選任における基準

### 〈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. 監査等委員である取締役

監査等委員である取締役候補者は、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、役員の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、取締役会または監査等委員会にて十分審議を尽くし、指名・報酬委員会に諮問、答申を受けたくうえで株主総会に付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る指名・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、2025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ました。取締役のトレーニングの充実や、個々の取締役のリスク管理意識をより一層高める必要があるなど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。

## 取締役会の充実化に向けた取り組み

当社は、持続的な成長かつ中長期的な企業価値の向上を実現するために、取締役会の充実化に取り組んでいます。取締役会は業務の執行の決定を迅速に執行機関に委任し、経営のスピードを速め、その執行状況を適切に監督するとともに中長期的な経営課題・方向性などに関するテーマの討議を行っています。取締役会の構成は、中長期の事業戦略や経営課題に則り、必要となる専門知識や業務経験などの多様性を考慮することで、議論の実効性を高めています。また、取締役会における討議の活発化には、情報の事前提供が不可欠と考えています。取締役に対する取締役会資料の事前配付に努め、担当役員による議事についての詳細な説明など、関連する情報やデータを用いて、適切な情報提供を行っています。取締役会当日は効率的かつ効果的に議論を進めることができるように取り組んでいます。

## 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、当社グループの長期継続的な成長性ならびに企業価値の向上を図るべく株主利益に立脚した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。その内容は、職位別の「基本報酬」、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※」により構成されています。ただし、監督機能を担う社外取締役および監査等委員についてはその職務に鑑み、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、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、事業年度毎の業績向上に対する意識を高めるため業績指標(KPI)を反映した金銭報酬とし、各事業年度の連結営業利益を達成した場合、定められた係数によって算出さ

れた額を毎年、一定の時期に支給しています。中長期のインセンティブである株式報酬は、株主総会で決議された範囲内において信託を設定し、信託を通じて当社内規の職位係数に基づき算出した金額に相当する株数を毎年、一定の時期に付与するとともに、中期経営計画の業績指標などの達成度に基づき算出した金額に相当する株数を中期経営計画終了後、一定の時期に支給しています。当社株式の給付に先立ち、当社との間で、譲渡制限契約を締結することにより、在任中に給付を受けた株式については、退任までの間、譲渡などによる処分を制限します。これにより単年度だけでなく中長期的な視点で業績や株価を意識し、企業価値向上を動機づける設計となっています。

2025年3月期における当社の取締役および監査等委員に対する役員報酬の額は以下のとおりです。

※2025年3月期における中長期的なインセンティブは「株式報酬型ストックオプション」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)	322	268	—	50	7
監査等委員(社外取締役を除く)	12	12	—	—	2
社外役員	19	19	—	—	5

(注)

- 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。
- 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)。
- 監査等委員である取締役の報酬限度額は、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)。

## 監査報酬の内容など

2025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	2024年3月期		2025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	38	—	41	—
連結子会社	—	—	—	—
計	38	—	41	—

2025年3月期における監査公認会計士など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	2024年3月期		2025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	—	0
連結子会社	7	2	7	2
計	7	3	7	3

(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。

## ステークホルダー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、当社ウェブサイト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	個人投資家向け説明会 (参加者数:延べ約400人)	担当役員がスピーカーとなる説明会を定期的に開催しています。開催日時は、当社IRサイトにてご案内しています。
アナリスト・機関投資家向け	<ul style="list-style-type: none"> <li>決算説明会開催および動画配信:年2回</li> <li>個別ミーティング:年70回</li> </ul>	年2回開催している決算説明会では、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。当日の資料および動画は、当社IRサイトにてご覧いただけます。
IRサイト	<a href="https://corp.takamiya.co/ir/">https://corp.takamiya.co/ir/</a> 個人投資家向けサイト 「3分で分かるTAKAMIYA」公開 個人投資家向け動画 「CEO Interview Movie」公開	情報開示の適時性と公平性確保のため、適時開示資料をはじめ、アナリストレポートやヒストリカルデータなどを掲載しています。 また、事業や戦略の理解を深めていただくためのコンテンツの充実を進めています。

## リスク管理体制、内部統制およびコンプライアンス体制

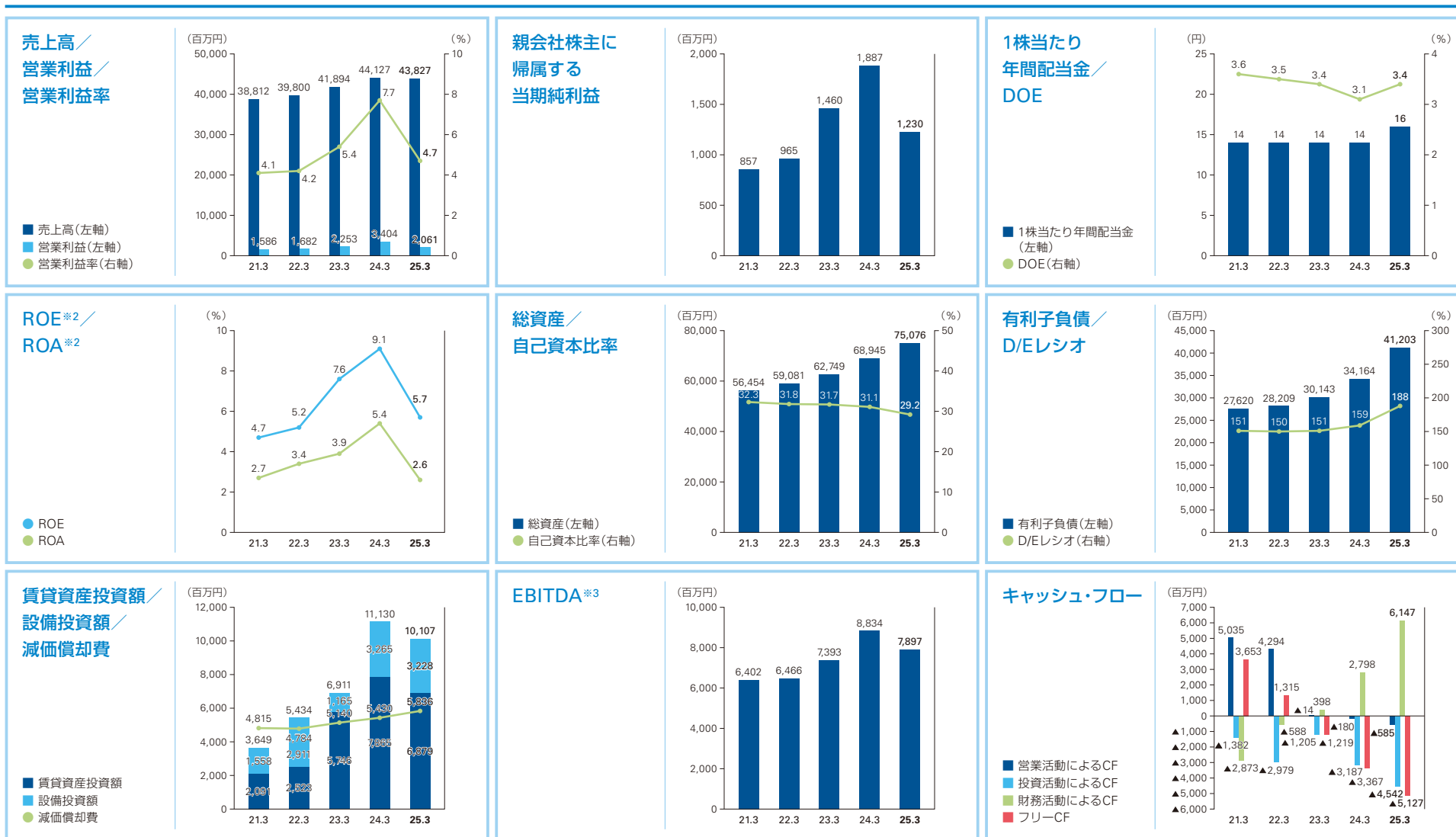
当社グループは、リスクマネジメント基本規程に基本方針と、リスクマネジメントに関する基本的事項を定めています。また、事業を取り巻く様々なリスクに対しての的確な管理および実践のために、法務・コンプライアンス室を事務局とするリスク・コンプライアンス委員会を設置し、全社的なリスクマネジメント推進に関わる課題と対応策を協議しています。

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。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、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

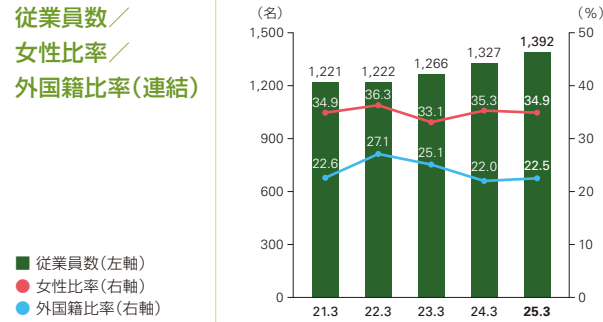
## 財務ハイライト※1



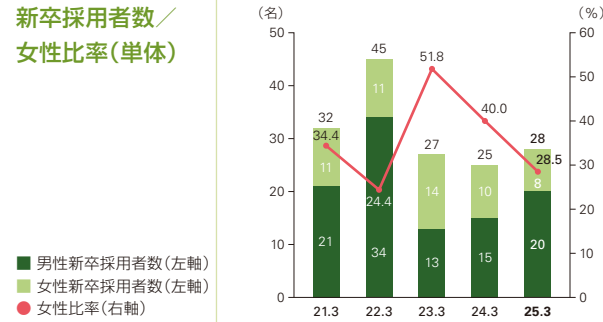
※1 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てています。ただし、比率の指数は、表示桁未満の端数を四捨五入しています。  
 ※2 ROE(自己資本当期純利益率) = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均自己資本 ROA(総資産経常利益率) = 経常利益 ÷ 期中平均総資産  
 ※3 EBITDA = 営業利益 + 減価償却

## 非財務ハイライト

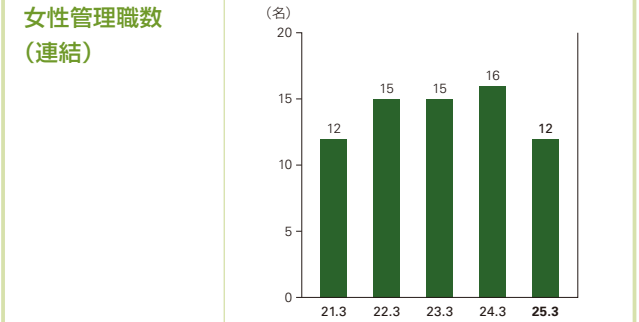
従業員数／  
女性比率／  
外国籍比率(連結)



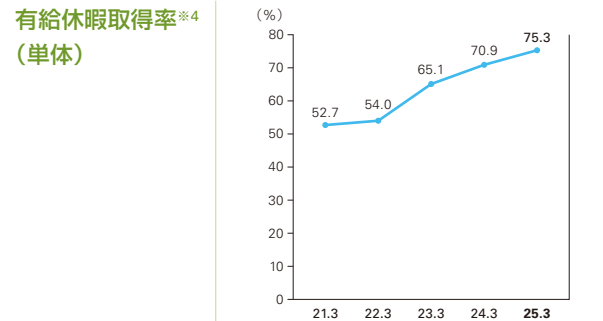
新卒採用者数／  
女性比率(単体)



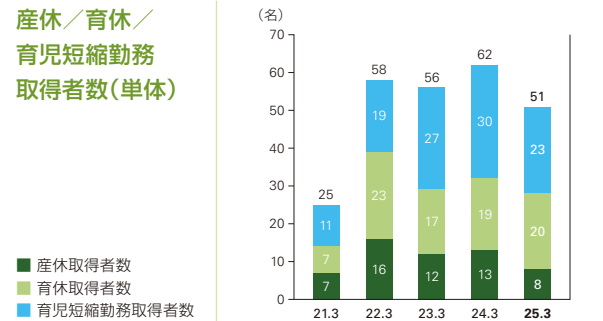
女性管理職数  
(連結)



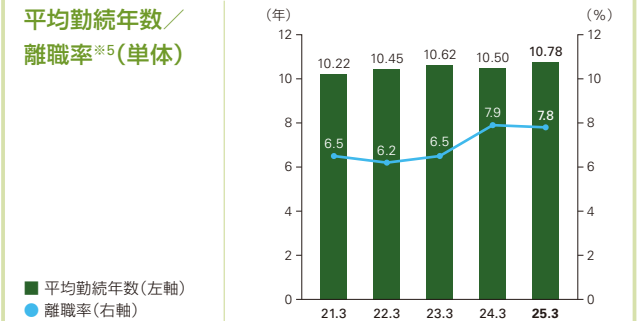
有給休暇取得率※4  
(単体)



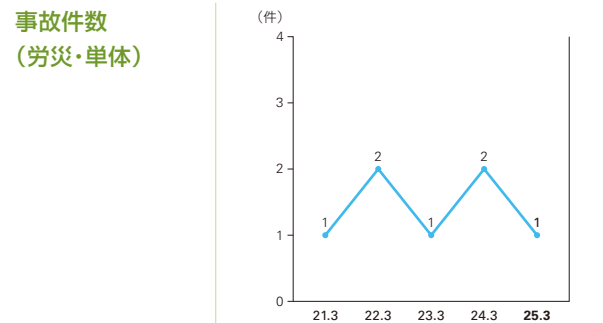
産休／育休／  
育児短縮勤務  
取得者数(単体)



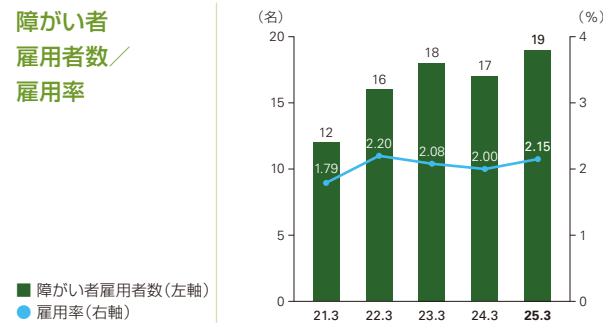
平均勤続年数／  
離職率※5(単体)



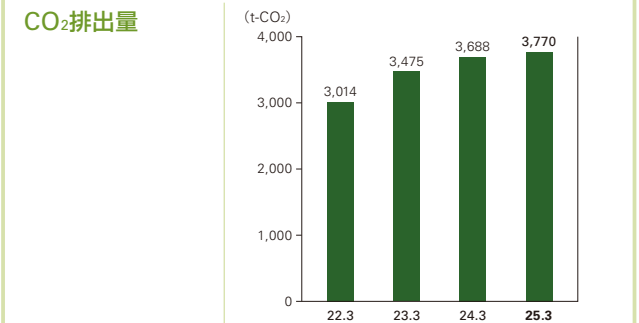
事故件数  
(労災・単体)



障がい者  
雇用者数／  
雇用率



CO<sub>2</sub>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	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
会計年度:(百万円)											
売上高	34,261	34,350	36,763	36,114	42,182	46,065	38,812	39,800	41,894	44,127	43,827
営業利益	3,098	2,983	2,429	1,690	2,713	3,703	1,586	1,682	2,253	3,404	2,061
売上高営業利益率:(%)	9.0	8.7	6.6	4.7	6.4	8.0	4.1	4.2	5.4	7.7	4.7
経常利益	3,325	2,731	2,337	1,610	2,662	3,541	1,569	1,954	2,400	3,580	1,856
親会社株主に帰属する当期純利益	2,070	2,153	1,516	1,252	1,637	2,370	857	965	1,460	1,887	1,230
賃貸資産投資額	5,577	7,227	5,447	3,757	2,467	2,768	2,091	2,523	5,746	7,865	6,879
減価償却費	3,649	4,137	4,502	4,662	4,777	4,804	4,815	4,784	5,140	5,430	5,836
研究開発費	88	74	81	64	62	88	84	97	101	98	103
EBITDA	6,747	7,120	6,932	6,353	7,491	8,508	6,402	6,466	7,393	8,834	7,897
営業活動によるキャッシュ・フロー	(1,620)	(1,081)	1,163	1,714	3,653	3,771	5,035	4,294	(14)	(180)	(585)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,563)	(1,736)	(1,093)	(1,909)	(1,728)	(3,836)	(1,382)	(2,979)	(1,205)	(3,187)	(4,542)
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,927	2,844	879	(222)	(1,243)	1,590	(2,873)	(588)	398	2,798	6,147
現金及び現金同等物の期末残高	4,233	4,242	5,187	4,750	5,414	6,922	7,712	8,516	7,768	7,460	8,524
総資産	43,520	50,091	52,760	52,813	54,414	59,282	56,454	59,081	62,749	68,945	75,076
自己資本	11,453	11,766	12,338	13,190	14,170	18,054	18,253	18,773	19,892	21,470	21,918
有利子負債	21,635	26,636	29,287	29,497	29,124	29,633	27,620	28,209	30,143	34,164	41,203
純有利子負債	17,402	22,394	24,100	24,747	23,710	22,711	19,908	19,693	22,375	26,704	32,679
ROA:(%) <sup>*1</sup>	8.2	5.8	4.5	3.1	5.0	6.2	2.7	3.4	3.9	5.4	2.6
ROE:(%) <sup>*2</sup>	19.8	18.5	12.6	9.8	12.0	14.7	4.7	5.2	7.6	9.1	5.7
売上高当期純利益率:(%)	6.0	6.3	4.1	3.5	3.9	5.1	2.2	2.4	3.5	4.3	2.8
総資産回転率:(回)	0.8	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7	0.6
財務レバレッジ:(倍)	3.8	4.3	4.3	4.0	3.8	3.5	3.2	3.1	3.1	3.3	3.4

\*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 (2025年3月31日現在)

## 会社概要

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	大阪本社 〒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 東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋3-10-5 オンワードパークビルディング12階
-------	---

資本金	10億5,214万円
代表者	代表取締役会長 兼 社長 高宮 一雅
従業員数	連結 1,392名 単体 771名

# 株式情報 (2025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	5,659名

## 大株主 (上位10名)

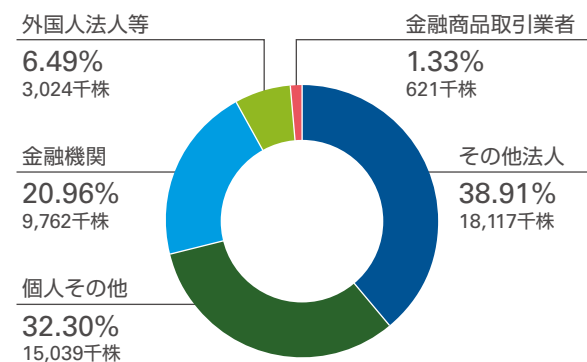
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
有限会社タカミヤ	8,792	18.88
株式会社ライズ・エイト	4,432	9.52
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,101	8.81
株式会社Quattro	1,988	4.27
高宮豊治	1,678	3.60
タカミヤ従業員持株会	1,666	3.58
高宮千佳子	1,579	3.39
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,489	3.20
CACEIS BANK / QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店カストディ業務部)	1,154	2.48
株式会社三菱UFJ銀行	907	1.95

(注) 1. 自己株式(7,080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。  
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 4,101千株  
株式会社日本カストディ銀行(信託口) 1,488千株

## 株主総利回り(TSR)の推移

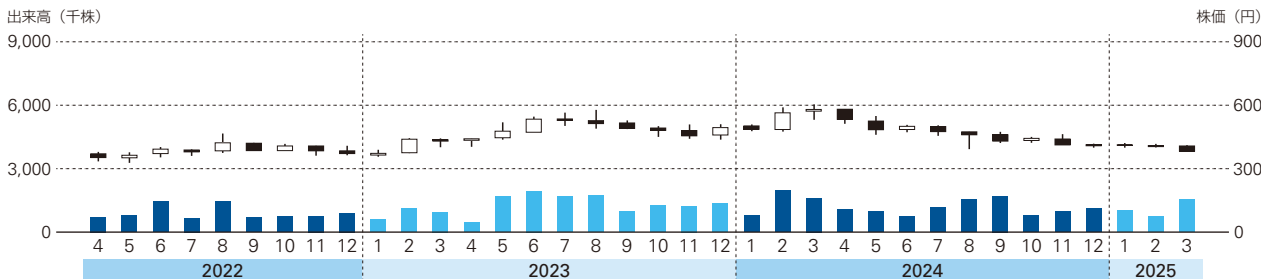
	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月
タカミヤ	149.2%	94.8%	112.4%	151.3%	108.3%
TOPIX	(142.1%)	(145.0%)	(153.4%)	(215.4%)	(213.4%)

## 所有者別株式分布状況



(注) 1. 自己株式(7,080株)は「個人その他」に70単元および「単元未満株式の状況」に80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。

## 株価および出来高の推移



# 国内・海外ネットワーク (2025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、  
シールド工事前仮設機材の販売・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

本社 茨城県

事業内容 建設工事・足場工事の請負

### ⑧ 日建リース株式会社

本社 広島県

事業内容 建設用仮設機材・機械の販売・レンタル

### ⑨ 八女カイセイ株式会社(非連結)

本社 福岡県

事業内容 農業用建築工事、農業用資材の販売

### ⑩ 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

### ⑪ 岐阜工場

主な生産品 仮設機材



## 海外グループ会社

### 12 ホリーコリア株式会社

本社 韓国

事業内容 建設用仮設機材の製造・販売・レンタル

### 13 ホリーベトナム有限会社

本社 ベトナム

事業内容 建設用仮設機材の製造・販売

### 14 DIMENSION-ALL INC.

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

### 15 CADIAN VIETNAM CO., LTD.(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





株式会社タカミヤ

大阪本社 〒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

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋3-10-5 オンワードパークビルディング12階



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