

## 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

社は  
「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。

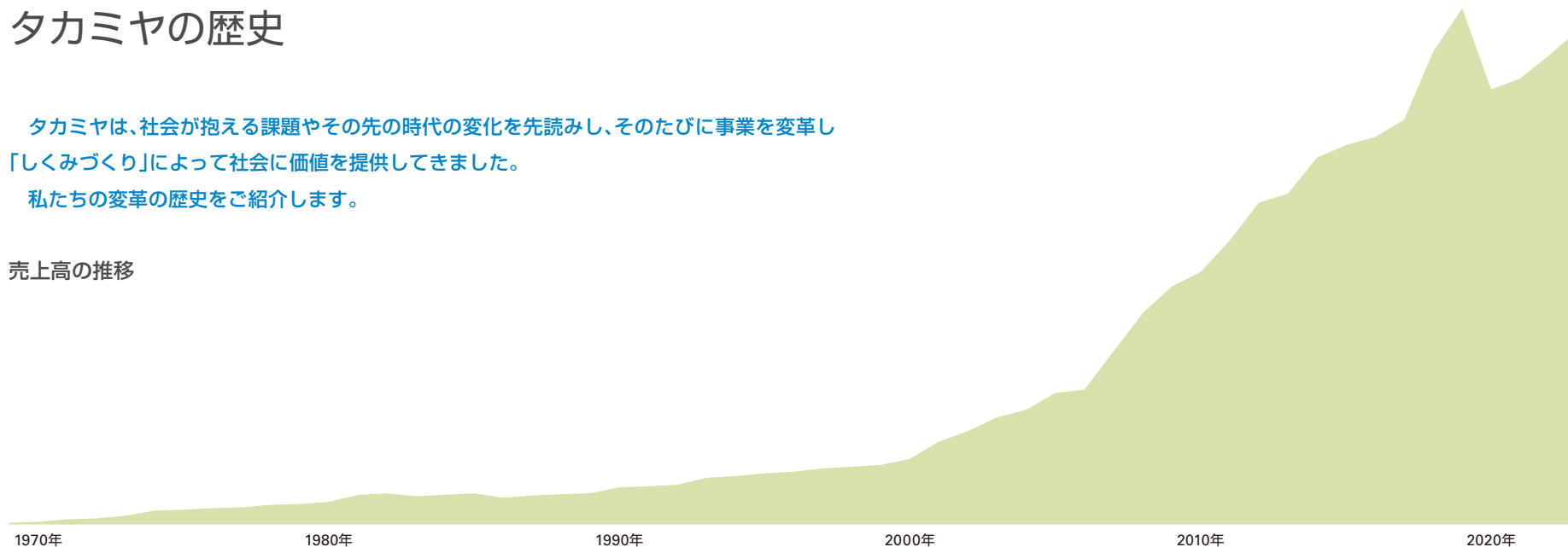
## ツールマップ

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。

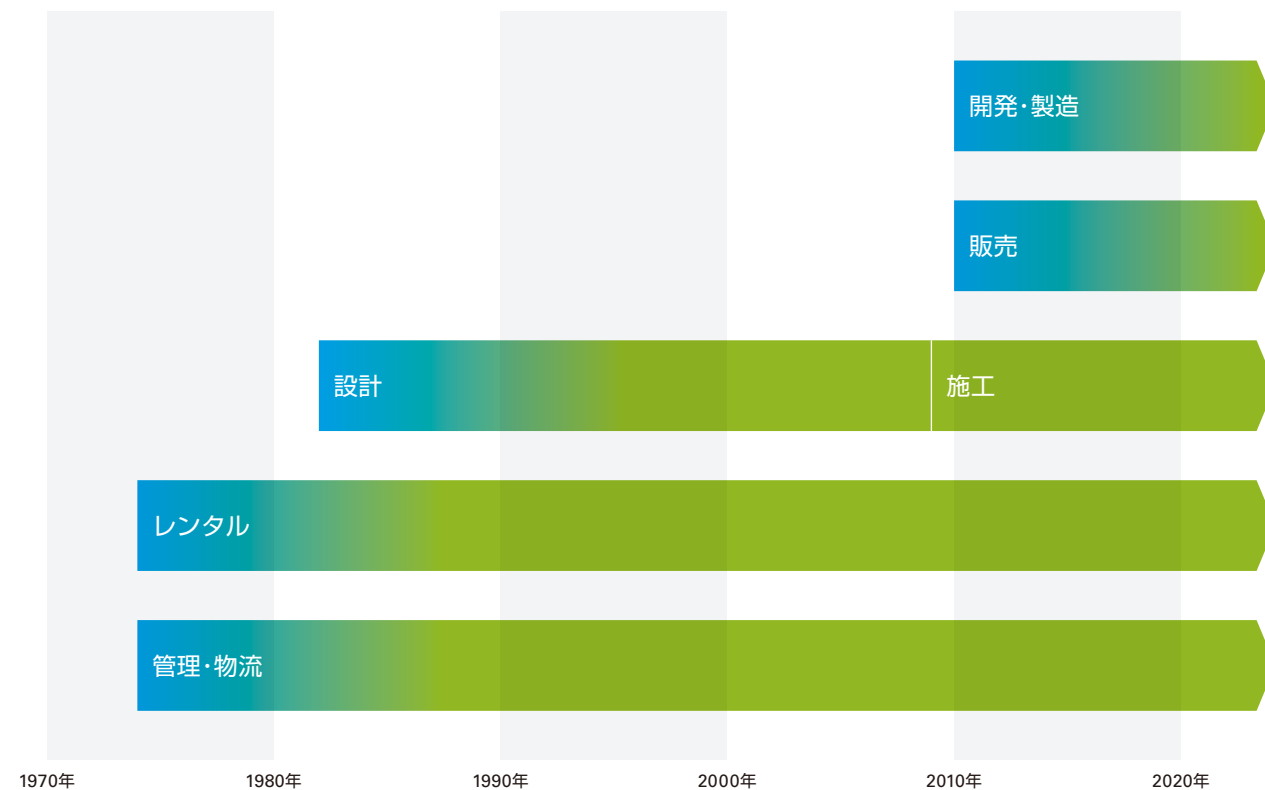
### 事業ポートフォリオとバリューチェーンの変遷

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