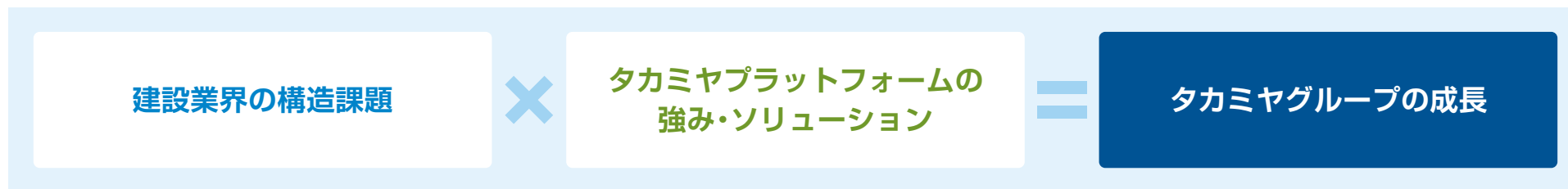


## 成長方程式がもたらす価値



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

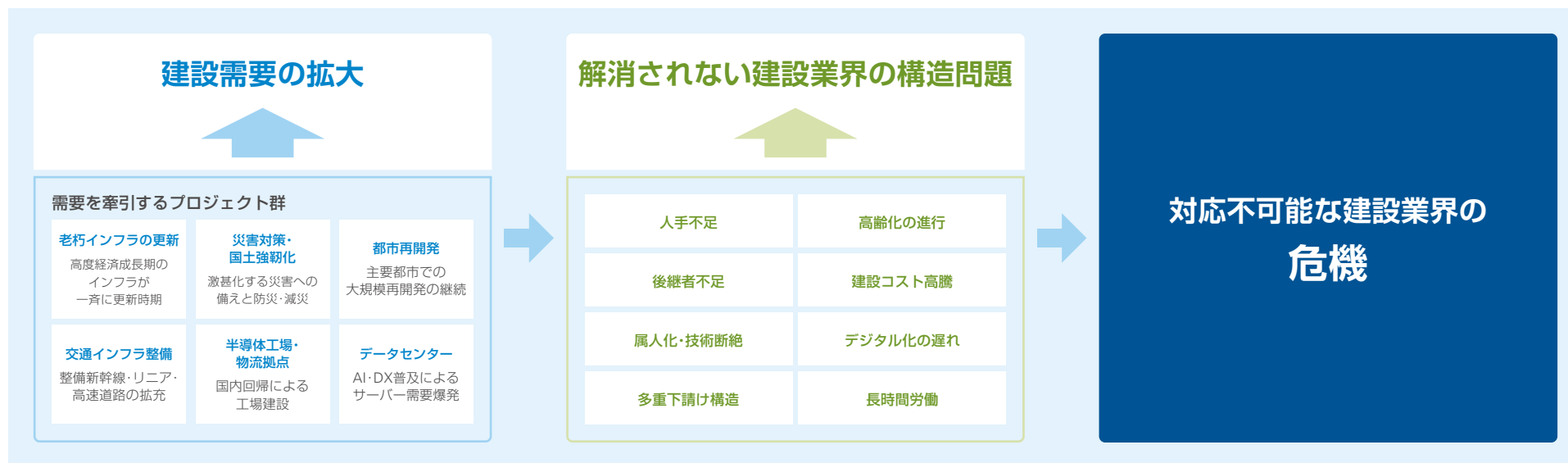
単なる機材レンタルから、資産管理(OPE-MANE)やデジタル流通(Iq-Bid)といった継続収益を生むストック型ビジネスへとシフト。

### 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。

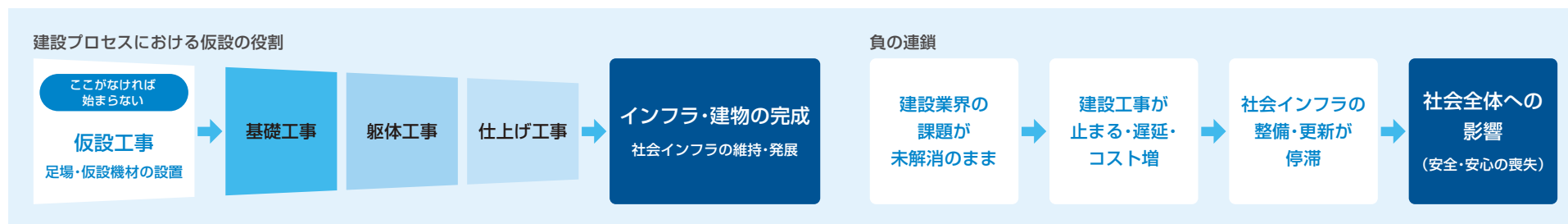
加えて、就業者の高齢化も深刻です。55歳以上が約37%を占める一方、若年層の入職は十分に進んでおらず、技能やノウハウの継承が難しくなっています。後継者不足は、個々の企業の事業継続にとどまらず、現場を支える

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

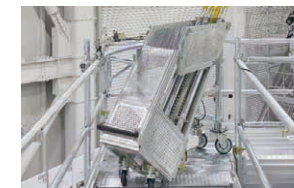
- 仮設機材経年化強度試験
- 足場安全活動
- 入出庫データ蓄積
- 仮設機材整備自動化試験
- 製品開発
- 最速入出庫試験

- 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。

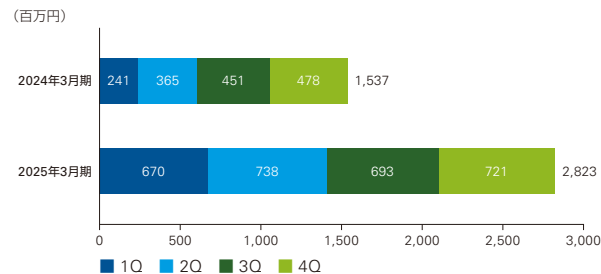
### リカーリング収益(継続収益)の確立

「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。

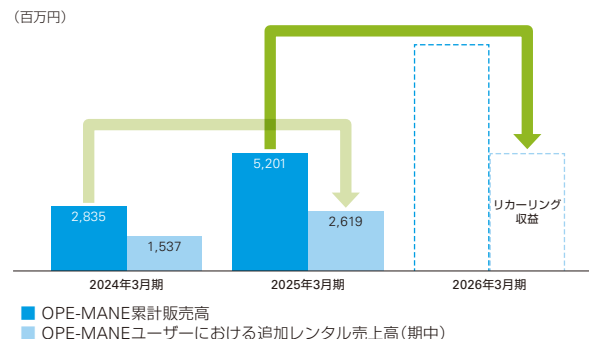
### 翌期への収益貢献

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。

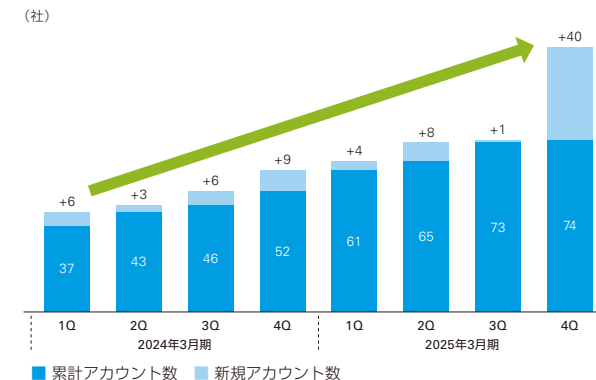
### 追加レンタル需要の創出

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。

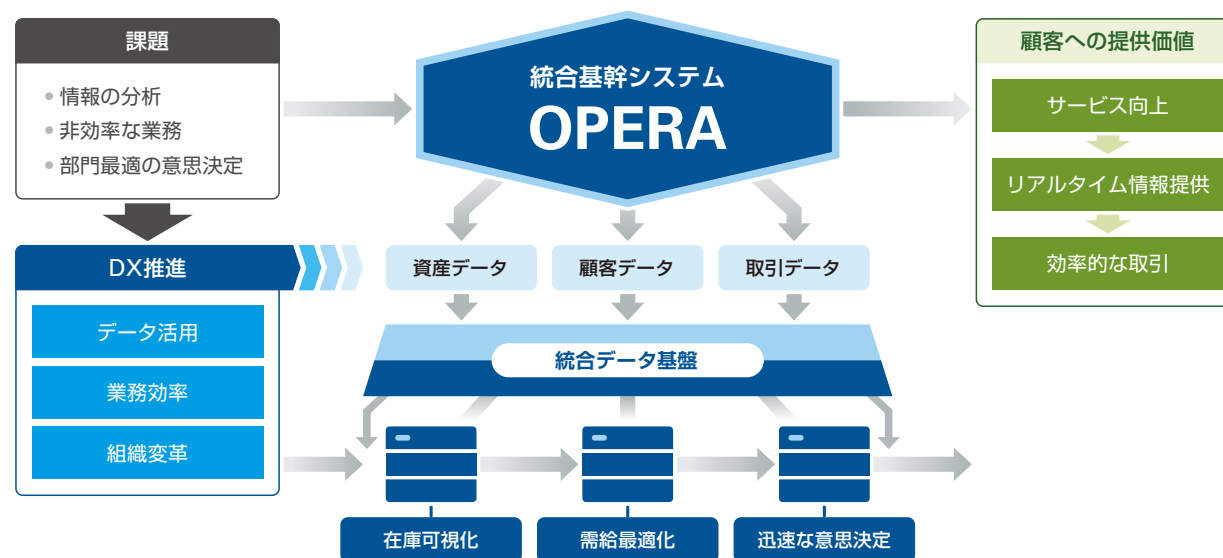
従来、当社の事業運営は、レンタル、販売、物流といった機能ごとに情報が分散し、部門最適に依存する側面が強い構造でした。その結果、資産の稼働状況や在庫、顧客情報などが一元的に把握されず、全体最適の観点での意思決定に制約がありました。「OPERA」の導入・高度化は、これらの分断された情報を統合し、「資産」「顧客」「取引」のデータを一気通貫で管理する基盤を構築することを目的としています。この統合により、当社は事業全体を横断した可視化を実現しつつあり、従来は経験や勘に依存していた判断が、データに基づく意思決定へと転換しています。これは単なる業務改善ではなく、資産効率や収益性の最大化を図るうえでの経営イン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



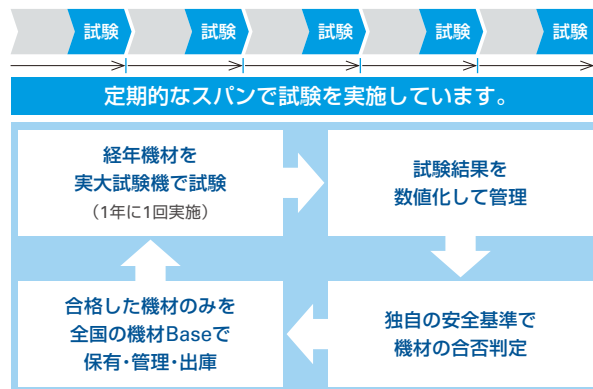
## プラットフォームを支える安全

### 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

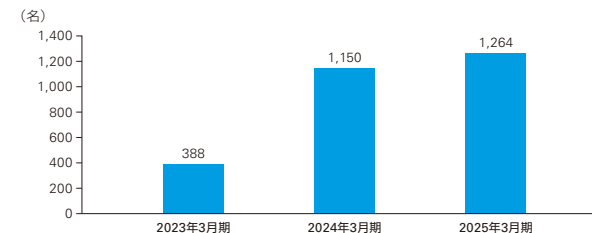


に信頼性の高い機材を提供することが可能となりました。すでに一定の品質基準を満たしている機材に、客観的で明確な安全性の裏づけが加わることで、現場からの信頼獲得につながる新たな付加価値が生まれます。また、事故や不具合の未然防止によって、工期の遅延リスクを軽減し、人材確保や再施工にかかるコストの削減にもつながるなど、現場全体の運営効率の向上に寄与します。単なる品質管理の枠を超え、施工の「信頼性」や「生産性」そのものを支える仕組みとして、建設業界に新たな安心基準を提示します。

### 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。

