

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始まっています。

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

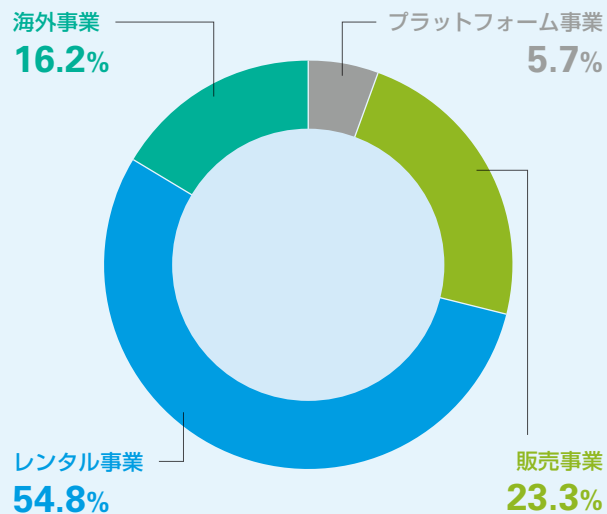
文化の定着をさらに進めるとともに、教育研修を現場成果に直結させる運用に深化させます。若手登用、管理職育成、DXリテラシー向上、多様な人材の活躍支援を一体で進め、制度と現場運用のギャップを埋めていきます。財務面では、300億円規模の投資計画を前提に、調達構成、金利リスク、自己資本の厚み、資産回転を統合的にマネジメントし、成長投資と健全性の最適バランスを追求していきます。経営管理本部としては、攻めの戦略を「実行できる会社」にするための土台を、より強固なものにしていく考えです。

Q4 ステークホルダーへのメッセージ

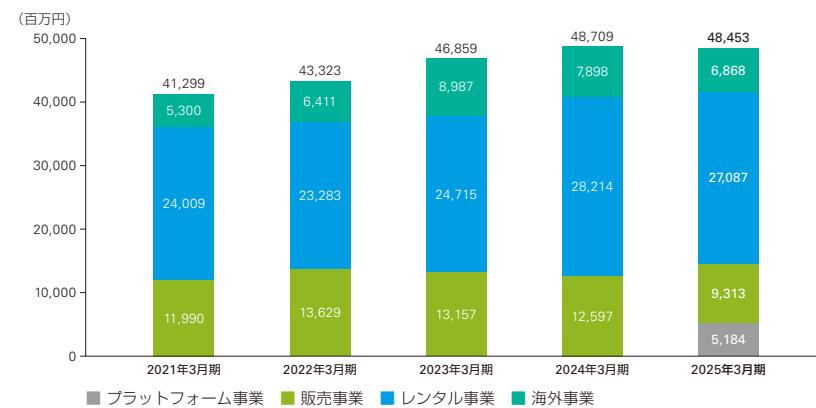
タカミヤグループに期待していただきたいのは、成長戦略の華やかさだけでなく、それを支える経営基盤の強さです。人材、安全、財務、ガバナンスといった一見すると地道な領域こそが、企業価値を持続的に高める源泉だと私は考えています。だからこそ私たちは、社是・経営理念である「愛」を企業活動の根底に据え、社員、お客様、協力会社、株主・投資家、地域社会との信頼関係を丁寧に積み重ねていきます。今後も、社内外の多様な声を経営に生かし、共創による企業価値向上を実現していきたいと考えています。

タカミヤの事業

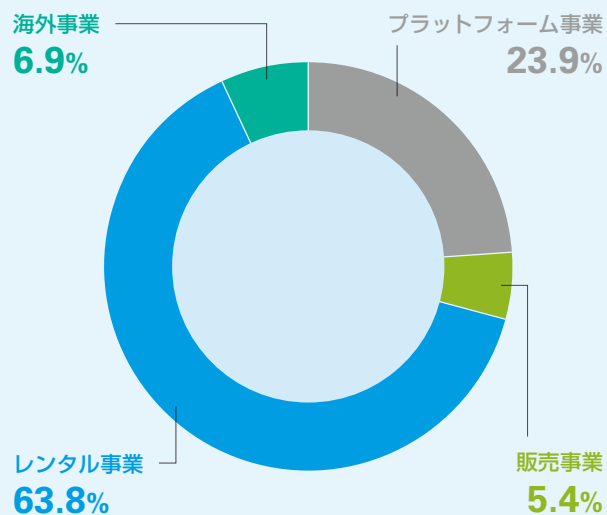
売上高構成比



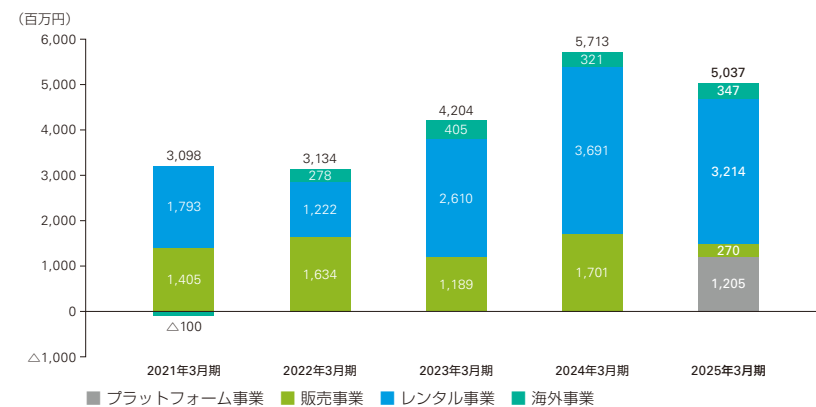
売上高構成比推移




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"> 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。
販売事業		<ul style="list-style-type: none"> 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 Iqシステム累計購入ユーザー512社
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"> 新品換算額800億円以上の賃貸資産を保有 全国29カ所の機材Baseからレンタル可能
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"> ASEANエリアでの仮設機材の製造販売・レンタル 新興国を中心に事業エリアを拡大

主要製品

Iq System 	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。
Spider Panel 	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。
POGERO 	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。
YT Lock System 	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。
G-Castle 	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。
WUTEC 	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。

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"> 「OPE-MANE」を核にしたストック型・リカーリング型の収益構造 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 預かり資産の可視化・透明化による顧客信頼の獲得 Takamiya Lab./Innovation Hubを活用した提案力・実証力 	<ul style="list-style-type: none"> 新サービスの浸透速度 管理物流・IT・人材への先行投資負担が大きい 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 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
<ul style="list-style-type: none"> 建設業界の人手不足・業務効率化需要の高まり アナログ中心業務からのDX移行ニーズ拡大 価格競争から付加価値競争への業界転換 	<ul style="list-style-type: none"> 建設着工の遅延による導入判断先送り 顧客の投資抑制による契約転換の遅れ IT投資負担の先行による短期収益の圧迫

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

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

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

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。