



TAKAMIYA REPORT

タカミヤレポート 2024年3月期

2024

「愛」という理念を原点に、私たちはお客様とより広く、
より深くつながるために次世代足場の開発をはじめ、

これまで仮設業界の常識を覆してきました。だから私たちは知っています。

正しさを語り続けるだけでは、常識が古びてしまうことを。

正解だけでなく、別解をつくり続けなければならないことを。

お客様、そしてその先にある世界と未来に向けて、

私たちはプラットフォームを提供する会社となり、

今日も夢をのせ、未来を描き、ともにあり続けます。



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。

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。

人の集まる場所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。

目次

- イントロダクション
 - 社是／経営理念 01
 - 目次 02
 - タカミヤの歴史 03
- 価値創造実現への道筋と強み
 - トップメッセージ 06
 - タカミヤの価値創造プロセス 12
 - タカミヤのプラットフォームの価値創造 13
 - タカミヤのマテリアリティ 14
 - 外部環境とリスク・機会 16
 - 中長期のロードマップ 18
 - 2021年中期経営計画の振り返り 19
 - タカミヤを取り巻く外部環境 20
 - 新中期経営計画 21
 - タカミヤプラットフォームの提供価値 26
 - 経営戦略本部長メッセージ 30
 - 経営管理本部長メッセージ 32
 - タカミヤの事業 34
 - 販売事業 36
 - レンタル事業 38
 - 海外事業 40
- 価値創造具体化の取り組み
 - 人材 42
 - 環境 48
 - 安全／お客様からの信頼 49
 - 社外取締役鼎談 50
 - 役員一覧 54
 - コーポレート・ガバナンス 57
- ファクト／データ
 - 財務・非財務ハイライト 62
 - 11年財務サマリー 64
 - 会社情報／株式情報 65
 - 国内・海外ネットワーク 66

編集方針

本レポートでは、タカミヤグループのこれまでの歩みから、中長期的な価値創造に向けた戦略、ミッション・ビジョン達成への道筋、財務・非財務情報まで、網羅的に報告することを心がけました。これにより、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に、当社グループを一層ご理解いただくことを目的としています。

社是「愛」を経営理念に掲げ、新たな企業グループへと変革を遂げる当社への理解を、本レポートを通して深めていただけますと幸いです。

今後も、様々なステークホルダーの皆様のご意見・ご要望に耳を傾け取り入れながら、よりわかりやすい情報発信に努めてまいります。

将来見通しに対する注意事項

本レポートにおける業績予想などの将来に関する記述は、制作時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性その他の要因が内包されています。したがって、様々な要因の変化により、実際の業績は、見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

範囲・期間

本レポートでは、当社グループにとって重要度の高い情報を集約して掲載しています。報告対象期間は、特に記載のない限り、2024年3月期(2023年4月1日～2024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(2024年4月以降)の情報も含んでいます。

ツールマップ

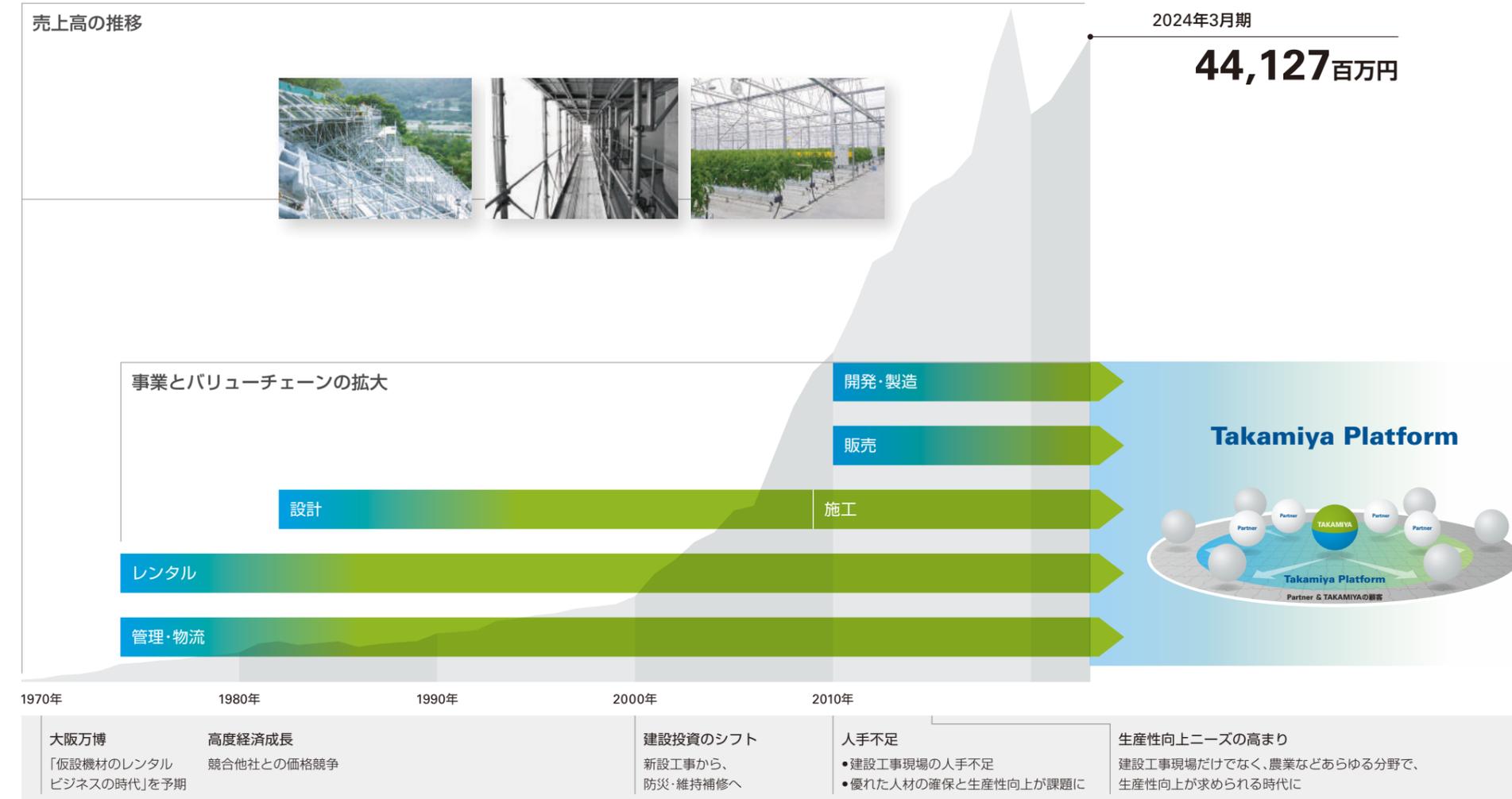
<p>ウェブサイト</p> <p>株主・投資家情報(IR)</p> <p>https://corp.takamiya.co/ir/</p>	<p>ウェブサイト</p> <p>企業情報</p> <p>https://corp.takamiya.co/corporate/</p>
<p>決算説明資料</p> <p>有価証券報告書</p> <p>ヒストリカルデータ</p>	<p>ウェブサイト</p> <p>製品情報</p> <p>https://www.takamiya.co</p>

タカミヤレポート 2024

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。



1969年～

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、木製足場の販売業からスタートしました。高度経済成長期、大阪万博やニュータウン計画など建設需要が高まる中、多くの建設会社は施工に際し、現地で足場を調達しては売却を繰り返していました。当社はこのような動きを見て、時代を先読みし、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。製品に対する補償金制度の導入や最低レンタル期間の設定など、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年～

全国・海外へ事業拡大



高速道路の建設ラッシュを追い風に、全国に通用する足場企業として成長するべく、企業グループ「SRG」を創設し、全国に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。仮設機材を管理する機材センターにパイプ自動選別ケレン機などを導入し、機械化することで、省力化や合理化を推進し、機材供給体制の基盤強化を図りました。メーカーと製品を共同開発することで、製品ラインアップを拡充していきました。中古パソコンの小売業を始めるなど、仮設事業に留まらず、事業の多角化も進みました。

1989年～

大型土木事業へ進出



バブル崩壊や阪神淡路大震災の影響を受けた苦しい時代を乗り切るべく、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ました。そして、新名神高速道路をはじめ、東海環状道路や伊勢湾岸自動車道などの大型土木工事への参入を果たしました。

パソコン販売事業からは撤退することにはなりませんが、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年～

「足場革命」と 「NewからRenewへ」



「安全・環境・施工性」をコンセプトに、各メーカーと共同で現場の声を反映した戦略的商品を開発。現在の主力商品でもある、吊棚足場「V-MAX」や法面工事足場「YTロックシステム」移動昇降式足場「リフトクライマー」など、「足場革命」と題して従来には無い新製品を次々導入し、維持補修市場にも積極的に参画しました。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タ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年～

規格改正と業界革新



現在の実態に合わせた足場規格の変更や、労働災害防止策の強化など、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。従来の足場の安全性や作業性の課題が顕在化してきた中、50年にわたり、変化のなかった仮設足場を変革するために、2010年に仮設機材メーカーのホリー株式会社を連結子会社化することでメーカー機能を獲得しました。2013年に次世代足場「Iqシステム」を開発し、市場へ投入しました。Iqシステムは従来の足場の階高170cmより、階高が20cm高い、190cmで、安全性と施工性が大幅に向上しており、作業者の身体的な負担を軽減することができます。現在では業界のデファクトスタンダードの地位を固めつつあります。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年には商号を現在の(株)タカミヤに変更しました。

2021年～

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、プラットフォームポータル「OPERA(オペラ)」やIqシステム管理運用サービス「OPE-MANE(オペマネ)」など、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。

2022年には、東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行しました。



2024年5月に公表した 「中期経営計画2024-2026」のもと、 タカミヤプラットフォームの さらなる進化を通じて 企業価値の最大化を追求してまいります

代表取締役会長 兼 社長
高宮 一雅

前中期経営計画の振り返り — トランスフォームの進捗に経営資源を集中

タカミヤは2024年3月期をもって「2021中期経営計画」の3年間の取り組みを終了しました。本中計では、建設業界に独自の価値を提供するプラットフォーム企業に進化することを目指し、「Iqシステム」を中心としたハードとソフトの融合したサービスの開発に注力いたしました。

タカミヤは1969年の創業以来、足場を中心とした多彩な

仮設機材を安定供給しつつ着実な成長を継続しています。しかし、仮設機材のビジネスは競合との差別化が図りにくい上、短中期の景気変動に左右されやすいという構造的な問題を抱えています。また建設業界にもIT化の波が押し寄せ、旧来の事業を堅守するだけでは次の成長が望めない状況になってきました。そうした情勢のなか、タカミヤは2019年に創業50年の節目の年を迎えました。時代の変化に即して事業構造・収益構造の変革を図ることが、持続的な成長を追求するための最優先課題となってきました。

2021年5月に公表した「2021中期経営計画」では、自社の業態特性と事業環境の変化を踏まえ、長年培ってきた知見とノウハウを駆使してビジネスパートナーの諸課題に最適なソリューションを提供し、仮設ビジネスのあり方を一新するプラットフォーム企業を目指す企業ビジョンを打ち出しました。以来3年、タカミヤはプラットフォームを担う人材の育成、AIなどのデジタル技術を活用した業務・事業の効率化、ソリューションの中核となるソフトウェアの開発など、様々な取り組みを進めています。また、建設業の魅力を高め、

人材の確保を円滑化するため、働き方改革の推進に力を注ぐと同時に、社員の意識変革を通じて自律性を持った人材が前向きに業務に取り組む「自走集団」の形成に努めてきました。

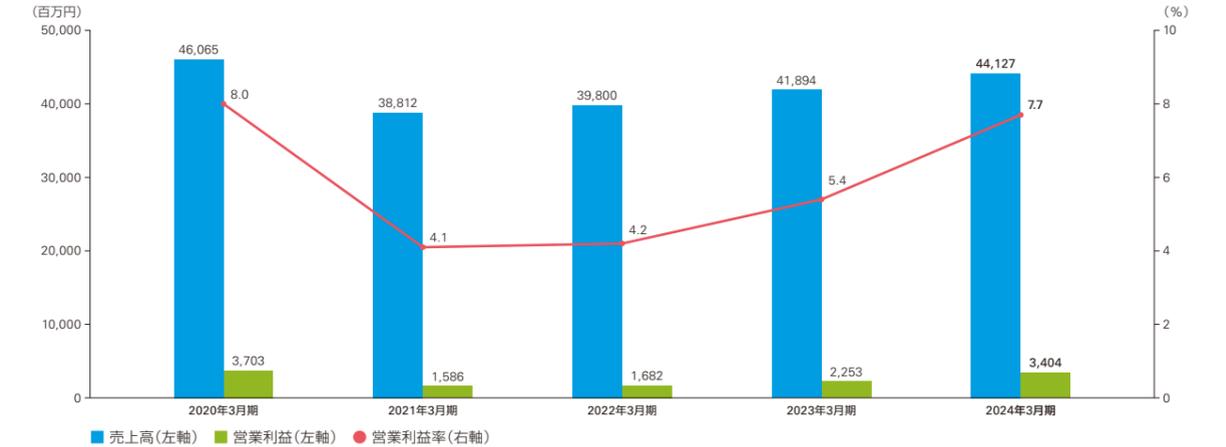
中計の最終年度であった2024年3月期、売上高や営業利益などの計数目標は未達となりましたが、プラットフォーム企業へのトランスフォーム(変革・転換)は順調に進展し、さらなる成長に向けた基盤整備は、ほぼ達成できたものと自認しています。

ストックビジネスへの転換を牽引する タカミヤ独自の プラットフォームビジネス

ここでは私たちが標榜するTakamiya Platform(以下タカミヤプラットフォーム)について、そのコンセプトと具体的な取り組みをご紹介します。タカミヤはこれまで建設業界に高品質の仮設機材、すなわちハードを提供しつつ業容を拡大してきました。また卓越した技術力と豊かな知見をもとにハードの進化を図ってきました。その到達地点が作業性と安全性に優れた階高1,900ミリ次世代足場「Iqシステム」です。また高度な金属加工技術や足場関連技術を横展開するかたちで、住宅用機材や農業用ハウス、高層ビルの耐震補強に使用する構造機材など、様々な製品・サービスを開発し、製品ラインアップの多角化を図ってきました。

しかしハードに依存する事業モデルは、前述した通り、不毛な価格競争に巻き込まれやすく、外部環境の影響を受けやすいという弱点を持っています。仮設機材ビジネスの未来を拓くために私たちに何かできるのか。収益力の向上を

売上高／営業利益／営業利益率



図るために何をすべきか。そうした模索のなかで見出したのがタカミヤプラットフォームという独自の価値創造基盤です。

タカミヤプラットフォームでは、「Iqシステム」を代表とする最新鋭のハードに、DXを活用したデジタルサービス、すなわちソフトを融合することで、建設業が抱える様々な課題にトータルなソリューションを提案・提供することを目指しています。タカミヤプラットフォームを活用することで、お客様は、スタッフの長時間労働や業務・作業の非効率性による人手不足などの諸問題を解消できるだけでなく、事業の領域を拡げ、事業規模を拡大することが可能になり、ひいては収益性を改善することができます。

タカミヤプラットフォームはまた、タカミヤの事業構造を変革し、建設・仮設業界に新たな価値を提案する取り組みでもあります。これまでの賃貸資産を中心としたポートフォリオから、プラットフォームインフラを基軸とする新たなポー

トフォリオへと、事業構造・収益構造の高度化を図っていく。それは、ボラティリティが大きいフロービジネスから、安定的な収益が期待できるストックビジネスへと移行することを意味します。

タカミヤは2023年3月期を「プラットフォーム元年」と位置づけ、2024年3月期においては、タカミヤプラットフォームの市場浸透を目指す様々な取り組みを展開しました。PCやスマートフォンなどのデジタルデバイスからプラットフォームへのアクセスを可能にするポータル「OPERA(オペラ)」や、足場の管理委託サービス「OPEMANE(オペマネ)」や、足場の購入・売却を自由に行うことができるデジタルマーケット「Iq-Bid(アイキュービッド)」などの革新的なサービスを開始しました。2024年3月期のプラットフォーム関連売上高は27億円に達しています。また2024年9月には、兵庫県尼崎市に立地する「Takamiya Lab. West」内に、建設課題のソリューション

を探求する「Innovation Hub」が竣工し、グランドオープンしました。今後は「Takamiya Lab. West」を研究開発の中核拠点として、タカミヤプラットフォームの機能拡充とユーザー数の増大に取り組んでいく方針です。タカミヤプラットフォームが遠くない将来、建設ビジネス、仮設ビジネスの「世界標準」となることは間違いないと言えるでしょう。

中期経営計画2024-2026 ― 業界初の「足場プラットフォーム企業」へ

前中計の成果と課題を踏まえ、2024年5月に公表したのが、2027年3月期までの3年間で対象とする「中期経営計画2024-2026」です。本中期経営計画では、「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」という経営ビジョンのもと、プラットフォームの拡大を目的とした実効性ある将来投資を実行するとともに、海外およびアグリ事業の基盤強化と資本コストを意識した経営の実現を目指しています。

具体的には、タカミヤプラットフォームのメインサービスである「OPE-MANE」の利用者拡大を図ると同時に、お客様の利便性向上を視野に、好立地へのBase（機材管理物流拠点）の開設を加速していきます。また預かり資産（仮設機材）の管理を透明化することにより、お客様の安全・安心を確保し、同時に当社オペレーションの生産性を高めていきます。さらに、お客様にご納得いただけるサービスを提供し、その対価を適正価格として受領するという適切な価格政策を推進することにより、建設業界ならびに仮設業界の

近代化と質的進化に貢献していきます。

業容拡大のエンジンであるグローバル展開については、フィリピン、韓国、ベトナムなど新興諸国の市場深耕に努め、当該国・地域の増大する需要を確実に収益化していく方針です。将来の収益の柱として期待しているアグリ事業に関しては、アグリベンチャー、大学、農機メーカーなどの外部パートナーと連携しつつ、TAKAMIYA AGURIBUSINESS PARK (TAP)における先端農業の取り組みを加速、その成果を広く社会に発信することにより、当社ならびに参画企業のブランド強化と関連製品の周知拡販を図っていきます。

中計3年間の投資については、サービス提供の基盤である賃貸資産に172億円、Takamiya Lab.とBaseの整備・拡充に146億円、付加価値創造の源泉であるDXと人的資本の強化に39億円、合わせて357億円の新規投資を実行する計画です。

定量面では、中計の最終年度である2027年3月期に営業利益61億円、営業利益率10.0%、ROE 10%以上、ROIC 4.3%以上、累計「OPE-MANE」アカウント数 500社以上、3ヵ年「OPE-MANE」契約高 140億円以上を達成することを目標として掲げました。なお、タカミヤの方向性や戦略を株主・投資家をはじめステークホルダーの方々により正確に理解していただくため、2025年3月期より報告セグメントを変更し、従来の販売事業、レンタル事業、海外事業に加えて「プラットフォーム事業」を新規設定しています。

「DX」をキーワードに、タカミヤの次代を担う人材の育成に注力

タカミヤの最大の資産であり、成長の原動力である人材の育成・強化は、当社が持続的に発展するために特に注力すべき最重要課題の一つです。「2021中期経営計画」の間中も人的資本の拡充に向けた様々な取り組みを実行しました。社員のモチベーションを高めるためにインセンティブの導入やオフィスの改革を実施するとともに、DXによる業務の効率化を通じて生産性の向上を図りました。また社員に対してタカミヤの将来ビジョンや事業戦略を分かりやすく発信することにより、当事者意識の喚起と経営情報の共有化を進めました。

こうした取り組みの結果、タカミヤのビジョン／戦略に対する社員の認識が深まり、それは生産性の向上や社員の働き甲斐という成果に結実しています。引き続き、人的基盤の強化に努めていく方針ですが、今後の人材強化策においては、もはや「生産性」という言葉は不要かもしれません。社員一人ひとりがDXの意義と目的をしっかりと理解し、ITを基盤とする新たなサービスを開発と業務の合理化・省人化を進めていけば、会社全体の生産性は必然的に向上するからです。お客様の諸課題、現代社会の諸課題に対して最善のソリューションを案出し、それをDX化して提案することで、業容の拡大と収益力の強化という二つの目標を達成できると考えています。

人的資本の充実を図る取り組みは、タカミヤの企業文化を革新するという「副次的効果」を生んでいます。タカミヤは長らく、トップダウン型の指揮系統のもと、迅速な意思決定と施策実行に努めてきました。しかし企業が健全な発展



を続けていくためには、お客様、株主様、社員など多様なステークホルダーの期待や利益を考慮したバランスの取れた経営判断が不可欠です。ガバナンスにおいても、トップマネジメントのリーダーシップ以上に、社外取締役の意見を取り入れつつ、経営の透明性と戦略・施策の実効性を高める工夫が必要です。若手社員、女性社員の活躍支援やDX人材の養成など、人的基盤を拡充する取り組みのなかで、社員をはじめとしたステークホルダーの意見や提言をくみ上げ、経営に活かしていく開かれた企業風土が醸成されてきました。ビジョンや価値観の共有化が進み、マネジメントから若手社員まで、グループの総力を結集して新たな領域に挑戦する自由闊達な文化が培われつつあることに確かな手応えを感じています。

建設業界の旧弊と特殊性を変革し、「2024年問題」を解決に導くために

人材不足や長時間労働などの諸課題が「2024年問題」として顕在化しつつある建設業界の課題に対して、私たちはタカミヤプラットフォームの展開を通じて、当社自身の成長を追求するだけでなく、建設業界の古い体質や慣習といった、いわば業界の特殊性を変革し、建設業界自体の生産性向上に貢献していくことを目指しています。建設業界は義理人情を重んじることで秩序ある成長を実現してきた世界で、AIなどの最先端技術の導入や生産性向上の取り組みについては消極的でした。業界に身を置く人びとの旧弊が改革や改善の試みを妨げてきたと言えるかもしれません。



しかし、旧来の手法を守るだけで業界や各企業の成長が期待できた幸福な時代はすでに過ぎ去りました。DXを活用した業務の効率化、対面営業からリモートへの転換による生産性の向上、そうした取り組みが業界の今後を大きく左右する時代が到来しており、当社にとっては千載一遇の機会が訪れています。お客様はタカミヤプラットフォームを利用することで、人員体制を縮小し、コストを削減することができますが、それは業界全体の特殊性を打破することにもつながります。またタカミヤが提供する次世代足場と、作業者の安全性を数値化・可視化する取り組みは、建設現場における労働災害の減少にも寄与するでしょう。タカミヤプラットフォームは建設業が抱える様々な課題・問題を一気に解決し、会社間、人間間にWin-Winの共創関係をつくりだす革新的な仕組みだと自負しています。

タカミヤは1969年の創業以来、仮設機材のレンタルを主要ビジネスとして継続的な成長を達成してきました。建設市場、仮設市場に新たな価値を提供することにより、経済産業の発展と人びとの豊かな暮らしの実現に貢献してきました。事業環境がこの先どれほど変化しようと、私たちの基本姿勢が変わりはありません。引き続き、サービスや製品の開発、物流拠点の整備と拡充、安全の可視化などの取り組みをDXにより促進することで、タカミヤプラットフォームの機能向上に注力し、業界と社会の健全な発展に寄与していきます。またタカミヤのビジョンや価値創造プロセスを分かりやすくステークホルダーに発信することにより、広く社会から信頼され、期待される企業グループの創造を目指してまいります。

8つのマテリアリティのもと、 自然環境と産業社会の 持続可能性を追求する

近年、わが国の企業社会でもSDGsやESGの重要性が正しく認識されるようになり、自然環境や経済社会の持続可能性に対する貢献が、企業が存続していくための必須条件と考えられるようになってきました。タカミヤは企業の社会的責任が強く意識されるようになる以前から、社是である「愛」を経営と事業のすべての領域で具現化するため、安全と環境に配慮した製品・サービスの開発と世界展開に力を注いできました。事業活動を通じて持続可能な社会の構築に寄与するとともに、組織における多様性の尊重や業界の未来を担う人材の育成など、豊かな社会価値を創出するために経営リソースを積極投入してきました。

2023年には、当社の事業活動に大きな影響を及ぼすリスクと機会を明確化した上で、8つのマテリアリティ(重要課題)を特定しています。マテリアリティには、温室効果ガスの排出削減に資する次世代足場の開発とBase搬出システムの高度化、部署の壁を越えて社員が助け合う「コイン制度」の運用、社員のモチベーションを高めるダイバーシティ&インクルージョンの取り組み、経営の透明性と健全性を担保するガバナンス/コンプライアンス体制の構築など、様々な施策が包含されています。なかでも、国の食糧政策の一角を担う農産物の安定供給と各種農業課題への対応については、農業用AIやロボット収穫機の開発・製造・販売を手掛けるアグリテックベンチャーとの緊密な連携を行うなど、多くの企業と連携を進めることで、日本の農業の発展と新たな可能性の発見に取り組んでいます。

顧客・株主・取引先・社員はもとより、地域社会や自然環境を包摂した幅広いステークホルダーにタカミヤ独自のソリューションを提供し、人びとが安心・快適に暮らすことのできる未来社会の形成に重要な役割を果たすこと、それがタカミヤの考えるサステナビリティです。

不確実な時代を切り拓く、 先進的な企業グループの創造を目指して

日本と世界の建設業界・仮設業界はいま、歴史的な変革期を迎えています。先進国においてインフラやプラントの補修・更新や建設従事者の高齢化、人手不足による着工の遅れなどが喫緊の社会課題として浮上する一方、アジアを



中心とした新興諸国では、インフラの整備やビル建設に伴い、仮設機材に対するニーズが拡大基調を辿っています。タカミヤが軸足を置く国内の建設・仮設市場に目を向けると、コロナ禍が終息し、建設需要は緩やかに回復していますが、世界的なインフレの進行による資材・エネルギー価格の高騰や、ウクライナ紛争の長期化やイスラエルのガザ侵攻による地政学的リスクの高まりなど懸念材料も多く、事業環境は依然として先行き不透明な状況で推移しています。こうした流動的な情勢のなか、タカミヤが着実な成長を継続していくためには、経済社会の構造変化を先取りしつつ自らを変革し、時代の要請に応える革新的なビジネスモデルを確立していくことが欠かせません。マクロ経済とくに景気変動の影響を受けにくい安定した収益モデルを構築しな

ければ、タカミヤは一層の発展を図ることも、社会的使命を果たすことも不可能です。こうした環境認識に立脚し、私たちはタカミヤプラットフォームを利益創造の源泉とする先進的な企業グループの確立に邁進していきます。

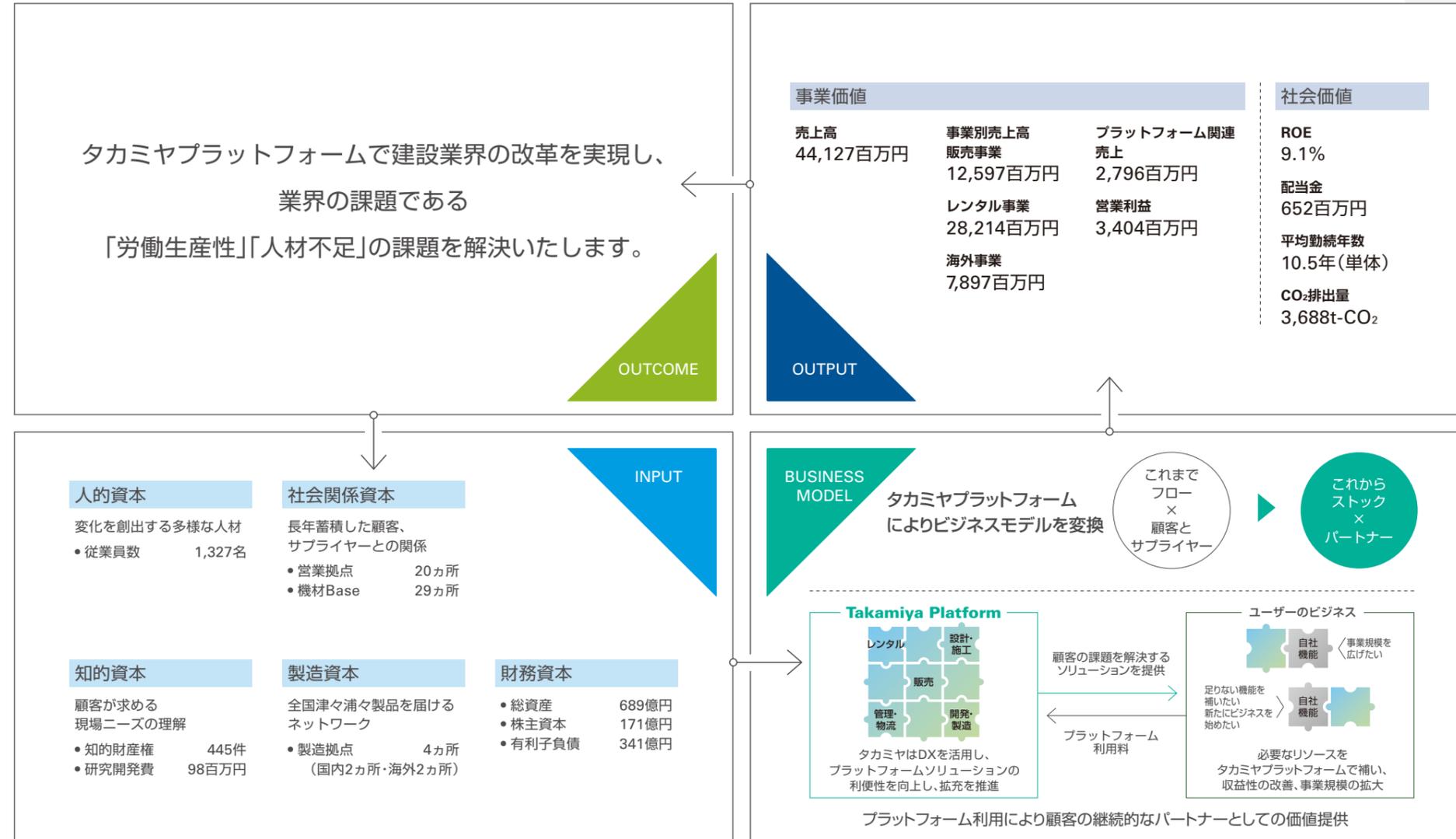
タカミヤは現在、「中期経営計画2021」の取り組みを通じて基盤整備が完了したタカミヤプラットフォームの普及拡大を加速する新たなフェーズを迎えています。「中期経営計画2024-2026」で掲げた戦略・施策を一つひとつ確実に遂行することにより、すべてのステークホルダーから認められるバランスの取れた成長を実現し、企業価値の最大化を目指していきます。同時に、タカミヤの企業実態を反映した適正な市場評価(株価とPBR)を獲得するため、株主還元の充実と資本市場との対話の深化にも力を注いでいきます。

株主様への利益還元については、これまで通り、安定的かつ継続的な配当を実施するとともに、内部留保を活用した有効性ある成長投資を通じてEPSの拡大を図り、株主価値のさらなる向上に努めていきます。市場との対話に関しては、機関投資家やアナリストとのワンオンワンミーティング、個人投資家向け説明会、決算説明会、各種IRメディアの機動的な運用など、様々な機会を捉えて、市場関係者とのコミュニケーションを深め、そこで得られた知見や気づきを今後の企業運営に役立てていきたいと考えています。

タカミヤはこれからも建設・仮設ビジネスの未来を切り拓くため、不断の挑戦を重ねてまいります。ステークホルダーの皆さまには今後とも変わらぬご支援を賜りたく、心よりお願い申し上げます。

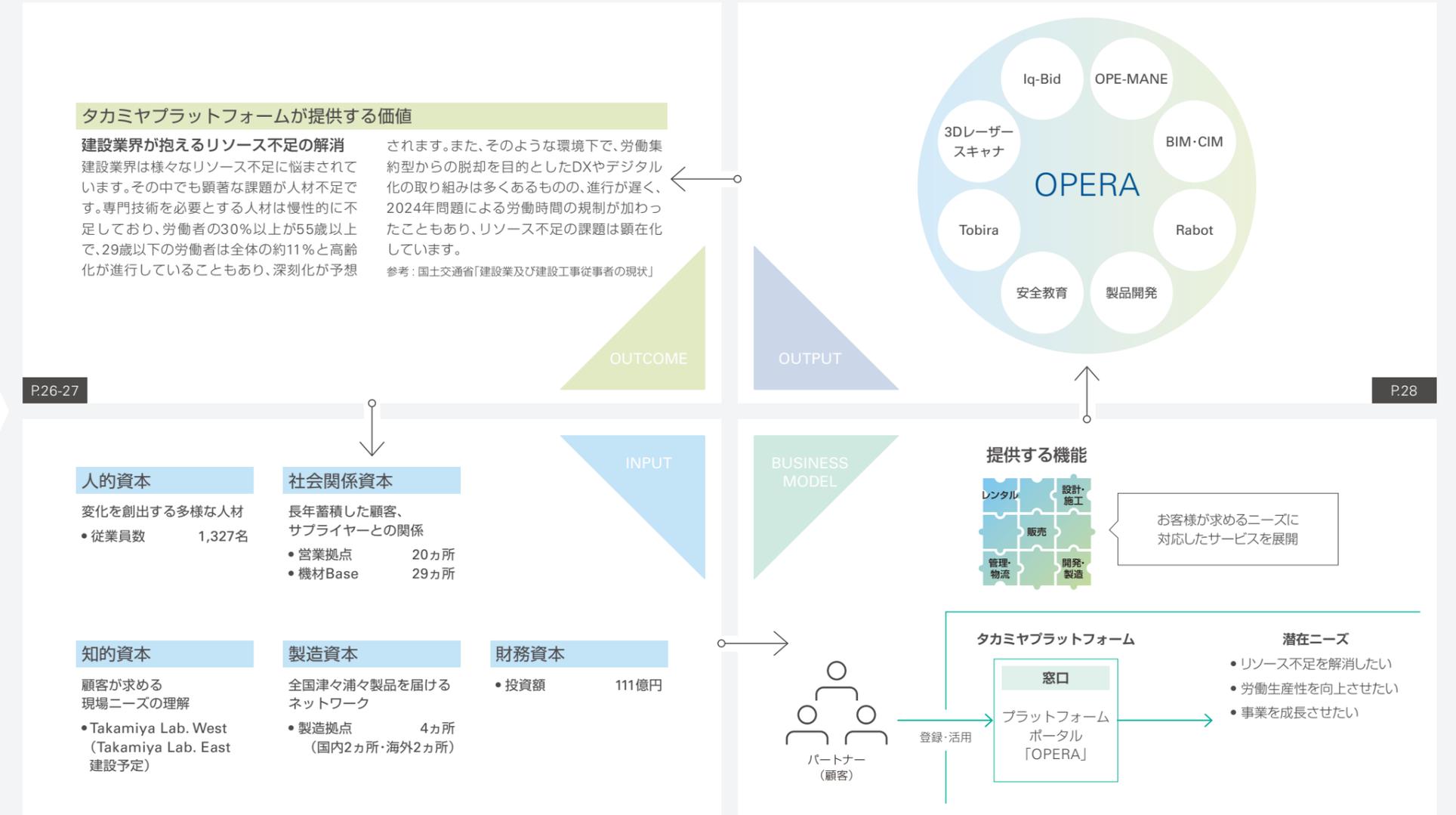
タカミヤの価値創造プロセス

顧客からプラットフォームを共有するパートナーへ



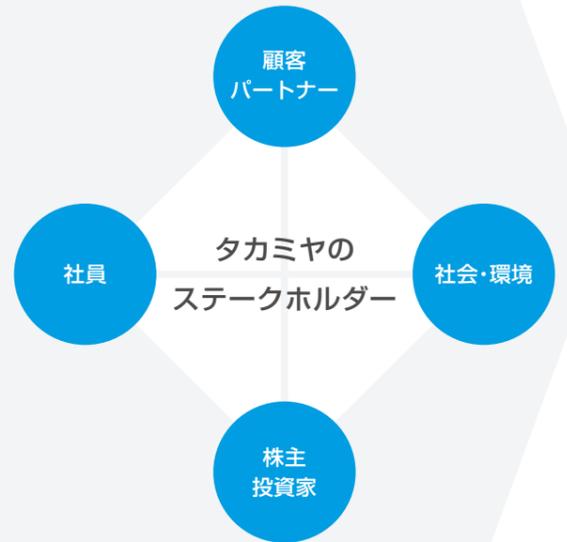
タカミヤのプラットフォームの価値創造

顧客からプラットフォームを共有するパートナーへ

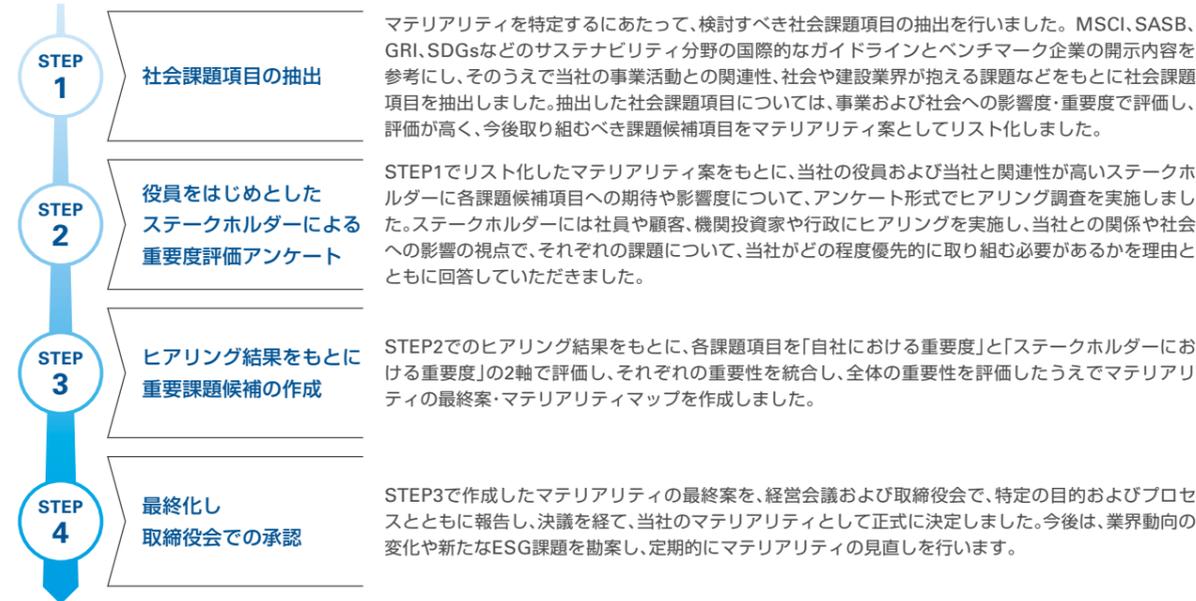


タカミヤのマテリアリティ

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。

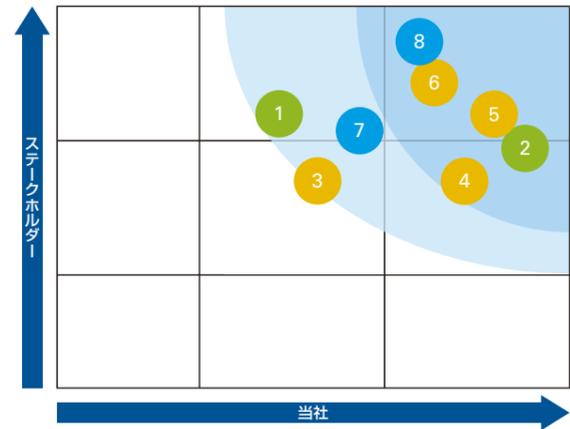


特定プロセス



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



マテリアリティにもとづく施策・目標(KPI)

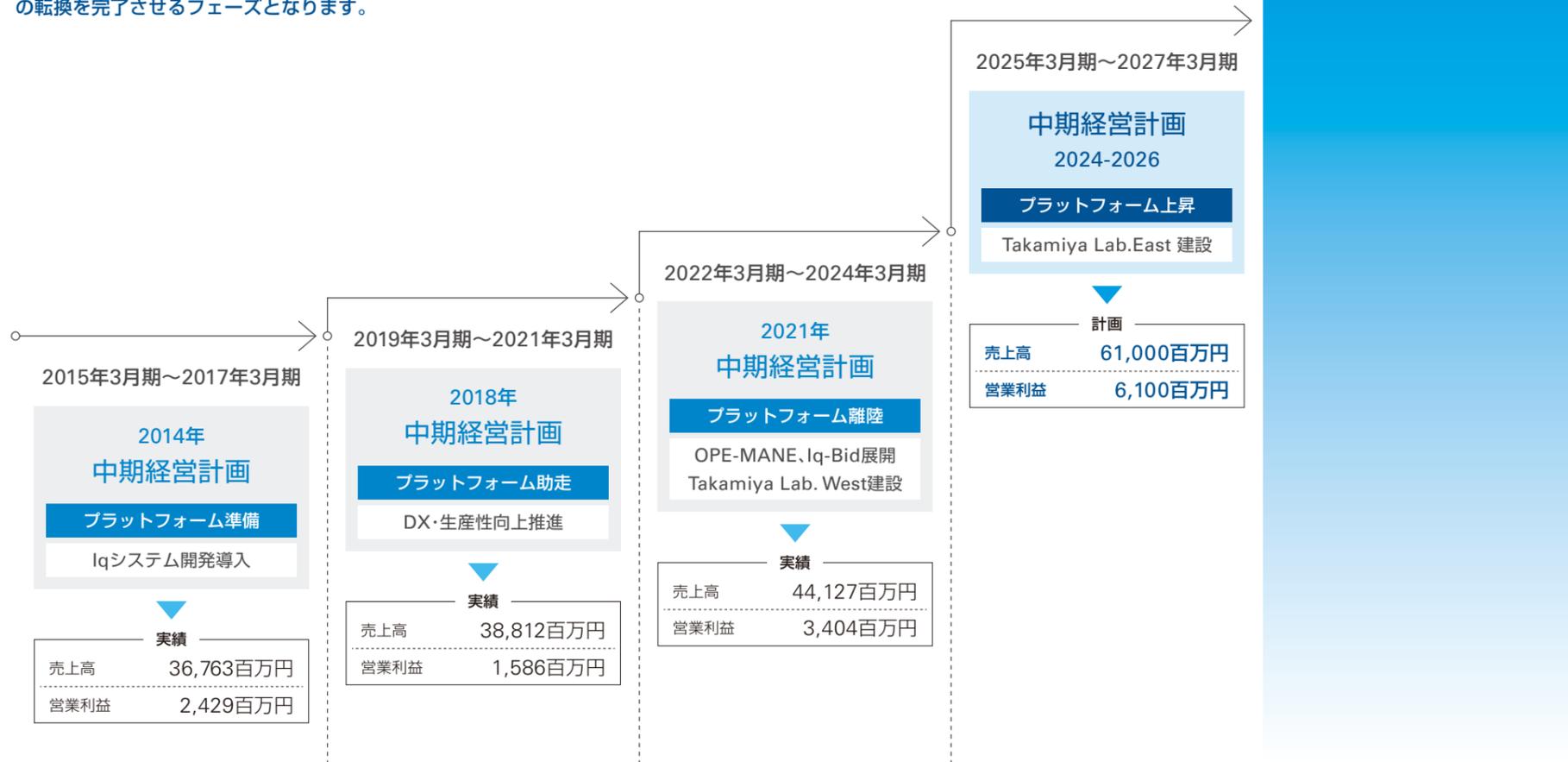
項目	分類	詳細	施策
1 環境に配慮したオペレーション	E	自社やバリューチェーンの中で、温室効果ガス排出量の削減、水ストレス、大気汚染、生物多様性と土地利用を含めた環境負荷軽減への取り組み。	当社のサプライチェーンにおける温室効果ガスの排出量を算定しています。2024年3月期時点ではScope1およびScope2のみの算定にとどまっていますが、今後、連結子会社を含む算定を行うだけでなく、排出量削減目標の設定やScope3の算定に取り組みます。また、環境に配慮した製品の製造を行うなど、各事業での環境負荷低減の可能性を追求していきます。
2 循環型社会の実現に資する製品・サービスの創出・浸透	E	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。	建設仮設業界が慢性的に抱えている課題として、人手をはじめとするリソース不足があります。当社が展開しているプラットフォームでは、顧客と当社の双方のリソースを共有利用することができ、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。
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、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。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	当社事業に関わるすべての人の安全や衛生に関するリスクを最大限抑制するとともに、心身ともに健やかに保てる魅力的な環境の構築。 (参考:当社製品の利用者や作業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、当社においてはオフィスや人事制度の改革、福利厚生の実施を図ることで、心身ともに安全性の高い労働環境を構築しています。
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。	仮設機材の安全性は数値によって明確化されたものではなく、人手による整備の上で、判断され、成立していました。しかし、そのような検査では安全性の担保が不十分と考え、業界初の実大試験器による経年化データの蓄積を進めています。製品の耐久度、年数を測定することで、より確実に安全な製品を提供していきます。
7 コーポレート・ガバナンスの高度化	G	透明性の高いコーポレート・ガバナンスと、企業倫理徹底、法令遵守の取り組みとそれを担保する社内体制、監視、管理、防止についての取り組み。	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。	当社およびグループ会社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。

外部環境とリスク・機会

	要因	リスクと機会	理由	長期的な対応と今期の取り組み
経済環境の変動	国内景気動向	<ul style="list-style-type: none"> リスク 民間企業の設備投資の動向 機会 国内建設投資額の増減 	<ul style="list-style-type: none"> 景気動向に民間設備投資が影響される 主力事業が建設工事用の仮設機材関連事業であるため、建設投資額に影響を受ける 	<ul style="list-style-type: none"> 景気が悪化するタイミングでは、政府投資(主に土木工事)が増加する傾向にあるため、公共インフラ建設工事のほか、幅広い工事に利用できる汎用性の高い機材および技術の保有 汎用性が高い仮設機材の充実、供給体制の整備 仮設機材関連事業以外での事業育成 国内建設需要に直接影響を受けない海外(ASEAN諸国)への進出
	為替相場の変動	<ul style="list-style-type: none"> リスク 急激な円安進行 	<ul style="list-style-type: none"> エネルギーや原材料価格が高騰し、製造・運搬コストが増加する 	<ul style="list-style-type: none"> 原材料価格の高騰にあわせて販売価格への転嫁を適宜実施
	新築から維持修繕への移行	<ul style="list-style-type: none"> リスク 交通インフラ新築需要の減少 機会 インフラ維持修繕需要の増加 	<ul style="list-style-type: none"> インフラの新築需要は縮小傾向のため、高速道路や鉄道における橋梁建設向けの大型支保工材の余剰が発生する 日本国内の高速道路などの交通インフラが建設後50年以上経過し、維持修繕需要が増加傾向にある レンタル先の現場の工期が長期化するため、現場単位の採算が良くなる 	<ul style="list-style-type: none"> インフラ建設需要が見込めるASEAN諸国への売却 インフラ維持修繕工事に必要な仮設機材の充実、汎用性の高い機材への更新
社会環境の変動	建設現場における生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> 機会 次世代足場の普及加速 	<ul style="list-style-type: none"> 腰をかかめず、楽に安全に作業できる次世代足場「Iqシステム」の需要が増加する 機材置場の省スペース化だけでなく、運搬効率や足場施工の作業負担を軽減することができるため軽量化需要も増加する 	<ul style="list-style-type: none"> 保有するすべての単管を高張力鋼管に入れ替え軽量化 優れた作業性と安全性を生み出す次世代足場「Iqシステム」への入れ替えを完了 鉄からアルミへの素材変更などによる軽量化 「Iqシステム」の生産能力向上
	DX(デジタルトランスフォーメーション)	<ul style="list-style-type: none"> リスク IT人材不足によるDX推進の遅れ 機会 新たな需要が生まれる 	<ul style="list-style-type: none"> 革新的な工法の開発によって作業用足場など仮設機材が不要となる IT人材の確保ができずDX関連サービスの提供が遅れ、シェアを奪われる可能性がある 標準的な取引手法がインターネット経由となり、対応によって新規顧客、顧客との取引額が増加する可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 仮設分野以外での事業育成(アグリ事業など) ハードに依存しないビジネスモデルへの移行(プラットフォームビジネス) IT系人材の採用と社員への教育を推進 工場で使用する帳票類の電子化、書類の電子保管 社員向けにDXの取り組みに対するインセンティブを採用 建設DXで必須とされているBIM/CIMへの対応をグループ内で推進しており、需要拡大により受注機会が増加する ウェブシステム「OPERA」を導入し、サービス受注のチャネルの多様化、機会が増加
	農業従事者の多様化	<ul style="list-style-type: none"> 機会 企業の農業への新規参入が増加 	<ul style="list-style-type: none"> 比較的大きな投資で高い収量が見込める施設の需要がある 新規就農が多いため、自動制御、栽培ノウハウが必要とされる 生産性向上のための設備・機器の需要が増加、作付面積当たりの収量の増加が求められる 	<ul style="list-style-type: none"> 金属加工技術、足場用鋼管などを用いた農業用パイプハウス、農業用品の開発 高機能グリーンハウス「G-Castle(ジーキャッスル) Pro1・Neo48」のリリース 自社製品を利用した実証栽培を実施し、ノウハウ・各種データを収集活用(「羽生愛菜プロジェクト」) スマート農業へ向け、他の企業との連携
	気候変動への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> リスク 原材料・燃料費の高騰、運搬コストの高騰 機会 プラントの新設・更新需要 	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出削減による化石燃料の価格の高騰などによって、原材料・燃料費や運搬コストが高騰する可能性がある 化石燃料の使用抑制や効率化、水素や電気など代替エネルギーの利用増加による設備の更新や新設などの建設需要が増加する (例) 電力プラント、水素生成プラント、供給拠点(ガスステーション)、ゼロエネルギービル・住宅(ZEB・ZEH)など 	<ul style="list-style-type: none"> 足場のシステム化によって、部材をコンパクトかつ軽量化することで、必要な機材の運搬台数や往復回数を抑制 郊外型の機材Baseを都市部に開設・移転(「Takamiya Lab. West」など) 次世代型ソーラーカーポート「POGERO」の開発・販売 電力プラント新設保守に関する工事への足場供給拠点の整備
	自然災害の発生	<ul style="list-style-type: none"> リスク 事業経済活動の停滞 機会 災害復旧・復興への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 地震や台風などの自然災害およびウイルスなどの感染症の流行により、操業停止せざるを得ないような事態が発生する 自然災害による交通インフラなどの損壊を早急に回復させるため、建設工事に必要な仮設機材の需要が増加する 	<ul style="list-style-type: none"> 全国29ヵ所に機材Baseを配置し、リスクを分散 国内2ヵ所と海外2ヵ所の計4ヵ所に製造拠点を分散 リモートワークの推進 全国に機材供給拠点を配置し、復旧・復興工事に必要な仮設機材の供給体制を整備
	国内人口動向	<ul style="list-style-type: none"> リスク 人材・人材力の不足 	<ul style="list-style-type: none"> 少子化社会が進み、新規採用などが困難となる 施工管理など資格や技能を有した人材確保が困難となる 	<ul style="list-style-type: none"> 各種福利厚生制度の拡充、働き方改革など就労条件や環境の整備 各種研修、足場安全講習などの実施
	法令・制度等の変更	<ul style="list-style-type: none"> 機会 新製品&既存製品の需要拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 建設工事現場での作業者の安全を確保するための法令やガイドラインの改訂は新たな製品需要を生み出す 建設業の週休二日制導入の推進、時間外労働の上限規制 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代足場「Iqシステム」、パネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」など優れた安全性と施工性を具備した製品の開発・製造、拡販を推進 製品の軽量化、アルミ素材を使用した製品の開発

中長期のロードマップ

過去の中期経営計画では、ハードとなる次世代足場「Iqシステム」を上市し、DXの推進を着実に進めてきましたが、2024年3月期をもって終了した前中期経営計画では、ビジネスモデル転換の重要な要素となるタカミヤプラットフォームの基盤構築を推進しました。タカミヤプラットフォームは業界、そして顧客課題を解決するとともに、当社の事業課題も解決する新たな取り組みです。メインサービスとなる「OPE-MANE」や「Iq-Bid」の提供を開始したことに加え、プラットフォームポータルとなる「OPERA」の開発・普及が大幅に進行した期間となりました。本中期経営計画は前中期経営計画で基盤構築が完了したプラットフォームを本格展開し、業界初のプラットフォーム企業の地位を確立し、ビジネスモデルの転換を完了させるフェーズとなります。



2021年中期経営計画の振り返り

主な振り返り

前中期経営計画は、新型コロナウイルスのパンデミックが長期化したことで、全体的に事業の立ち上がりが遅れてスタートしました。国際情勢や社会情勢の変化が著しい期間ではありましたが、建設投資が増加傾向にあったこともあり、仮設機材の需要も旺盛であったため、順調に利益を積み上げることができました。しかし、計画策定時に掲げた、連結営業利益目標50億円を達成することはできず、最終年度には計画を見直す結果となりました。計画見直しの主な要因としては、販売事業における販売価格の改定による買い控え、海外事業における着工の遅れなどが挙げられます。しかし、中期経営計画の中心に据えたプラットフォームの基盤構築は進み、高付加価値サービスの展開により、ストックビジネスへの転換は着実に遂行することができました。

成果と課題

	2021年中期経営計画の成果	2021年中期経営計画の課題
「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを癒合したサービスの開発	プラットフォームポータル「OPERA」の開発をはじめ、「OPE-MANE」や「Iq-Bid」などのメインとなるサービスを展開することができました。プラットフォームのフラッグシップとなる研究開発拠点の「Takamiya Lab. West」の建築も進み、業界におけるプラットフォームの認知が拡大したことで、ストック型の収益構造への転換を着実に進行することができました。	「OPE-MANE」の利用には「Iqシステム」の購入が必要となる中、販売価格改定の影響もあり、買い控えの傾向が見られたために、利用者数を急速に拡大させることができませんでした。また、社内でプラットフォームへの共通の認識ができていなかったこともあり、普及期の初期段階では、その有用性を顧客に理解してもらうことができませんでした。
維持補修・再インフラ向け製品の強化	パネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」、移動昇降式足場「リフトクライマー」、システム足場「YTRロックシステム」などの多様な維持修繕工事に対応する製品を拡充し、高速道路の補修などのインフラ修繕工事に対応することができました。また、今後のインフラ関連案件に備えた十分な供給体制を構築することができました。	インフラ修繕工事は長期間かつ長区間にわたるため、レンタル機材の返納時期が集中する傾向があります。大量の返納により整備作業が集中することで、稼働率の浮き沈みが激しくなります。そのため、大量の返納機材を整備し、製品化するまでのタイムラインを短縮することができる体制の構築が必要となります。
仮設部門以外の事業育成	アグリ事業の育成に注力し、当社製品を利用する実証栽培を行う施設の建設や収穫物の販売、M&Aによる事業拡大を実施しました。結果として、ハウス単体にとどまっていたサービス提供の幅が広がり、栽培や収穫物の運送、販売ノウハウをあわせて提供できるようになり、販売が促進されました。	アグリ事業における収益の中心は農業用ハウスの販売ですが、社会情勢の影響もあり、農業用ハウスに投資できる環境が整っておらず、購入時期を先送りされる傾向が見られました。当社としては、市場環境の悪化にうまく対応することができず、アグリ関連の販売売上が伸び悩み結果となりました。
海外事業基盤の再整備	パンデミックの影響を受け、韓国、ベトナム、フィリピンにおける経営管理体制の整備を推進することができました。ベトナム工場においては製造能力の強化と製造原価の低減が進みました。パンデミックの影響を強く受ける韓国とフィリピンにおいては、限られた案件獲得をすることで、収益を向上させることができました。	計画策定時の想定より、パンデミックが長期化したこともあり、各国で本格的な事業の立ち上がりが遅れました。収益基盤の構築が長期化してしまったことで、収益貢献についても同様に遅れが生じました。また、着工の遅れや変化する環境に対応できるだけの営業力がなく、案件獲得に至らないケースがありました。

数値実績

	2021年5月発表策定時計画	2023年5月発表修正計画	2021中期経営計画 最終年度実績
売上高	60,000百万円	48,000百万円	44,127百万円
セグメント調整前	販売	25,000百万円	12,597百万円
	レンタル	31,000百万円	28,214百万円
	海外	9,000百万円	7,897百万円
営業利益	5,000百万円	3,800百万円	3,404百万円
営業利益率	8.3%	7.9%	7.7%
EBITDA	10,000百万円	9,100百万円	8,835百万円
ROA	6.0%	5.4%	5.4%
ROE	12.0%	11.4%	9.1%
自己資本比率	35.0%	31.0%	31.1%

タカミヤを取り巻く外部環境

経済環境

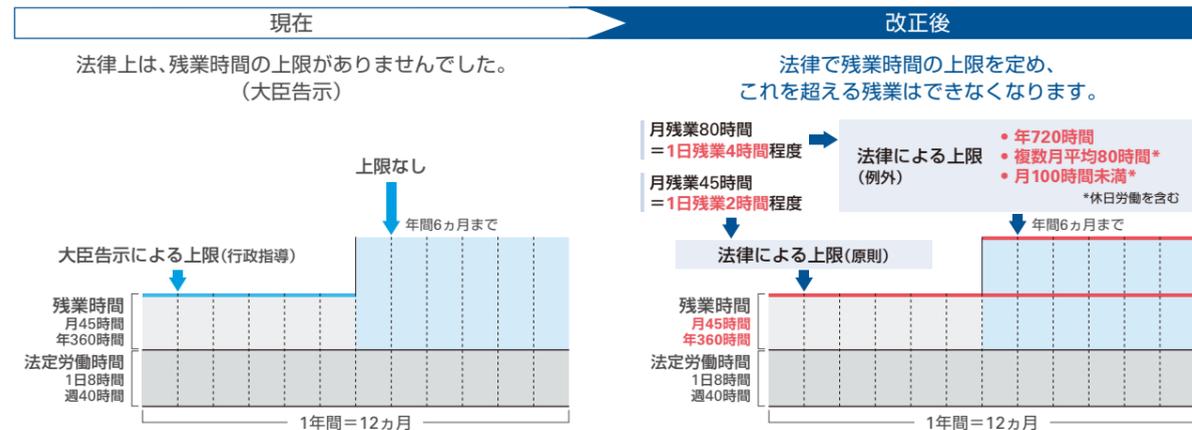
日経平均株価が史上最高値を記録するなど、日本経済は緩やかな持ち直しの兆しが見えてきました。一方で、ウクライナ情勢悪化の長期化やイスラエル情勢などの不安定な世界情勢の影響を受け、原材料価格やエネルギー価格の高騰に加え、円安に起因する輸入価格高騰による物価上昇や、日銀のゼロ金利解除など金融市場の変動などに伴う下振れリスクが懸念される中、経済環境は先行き不透明な状況にあります。

建設業界

当社グループの主要な取引先である建設業界は、2024年に転換期を迎えています。2024年4月に「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」が適用さ

時間外労働の上限規制

残業時間の上限を法律で規制することが、70年以上前(1947年)に制定された「労働基準法」において、初めての大改革となります。



出所：厚生労働省「働き方改革関連法に関するハンドブック」

れることにより、時間外労働の上限に規制がかかりました。建設業界は以前より、労働環境改善に向けた取り組みを推進していましたが、時間外労働の規制を補うことができるだけのリソースを有しておらず、技能労働者不足による、着工の遅れや延期が見られます。加えて、原油高・資源エネルギー価格の高騰、日銀金融政策の見直しによる金利上昇など経済面における影響が強く、建設コストの上昇に強く表れる可能性があります。そのような状況下で、国内建設投資は増加の見通しとなっています。国土強靱化基本計画などを背景とした全国的な社会インフラの改修工事や、半導体工場の建設、北海道や北陸地域、そしてリニア中央新幹線工事をはじめ、大阪・関西万博や統合型リゾート計画(IR)、データセンターの建設が計画されているなど、大型プロジェクトが控えています。

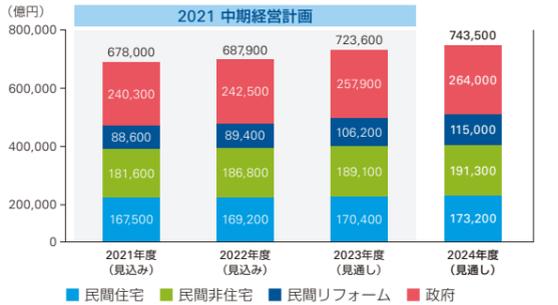
リスク

- 建設コストの上昇、2024年問題の労働者不足による工事遅延や延期
- 運送業2024年問題で輸送トラック供給が逼迫
- 経済環境の悪化による民間設備投資の減退
- 脱炭素政策で従来型電力プラントが廃止され、定期メンテナンス需要が喪失
- コンクリート橋のプレキャスト化推進による大型支保工需要の減少
- 労働者不足による機材整備人員確保が困難
- 過度な円安進行による原材料、部材仕入れ価格の上昇
- 日銀の金融政策変更による金利上昇で利払いが増加
- プラットフォームへの投資で有利子負債が増加、利払い負担の増加

機会

- 労働者不足などの経営リソース不足による、当社プラットフォームへの期待度が向上
- 労働安全衛生規則の改正による次世代足場の需要が増加
- 大規模災害に関連するインフラの再整備
- リニア中央新幹線開業時期の取り戻し
- AIの急速な普及による半導体需要とエネルギー需要の高まりに関連する投資の増加
- 北海道新幹線関連工事の発注
- 改正区分所有法の施行によるマンション建て替えの促進
- 資本コストと株価を意識した経営の推進による、当社グループへの注目度が向上
- 技術進歩により当社事業領域においてAI、DXの活用範囲が広がる

国内建設投資額推移



出所：建設経済研究所、経済調査研究所「建設経済モデルによる建設投資の見直し」(2024年4月)

新中期経営計画

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、共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おります。

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。

重点施策

プラットフォームの拡大を目的に各種投資を実行、さらに海外・アグリ事業の成長、資本コストを意識した経営の浸透を目指す

- OPE-MANE利用者の拡大
- 顧客サービスの基幹となる管理物流機能の整備・拡充
- 顧客の信頼獲得のための安全・安心の可視化
- 付加価値向上のための人的資本、DXへの積極投資
- WACCを上回るROICを実現するためのKPI導入
- 適正価格による付加価値サービスの提供
- 海外拠点(フィリピン、韓国、ベトナム)の収益向上と、その他需要国への対応
- アグリ事業の抜本的な変革による収益基盤の構築

重点施策の概要

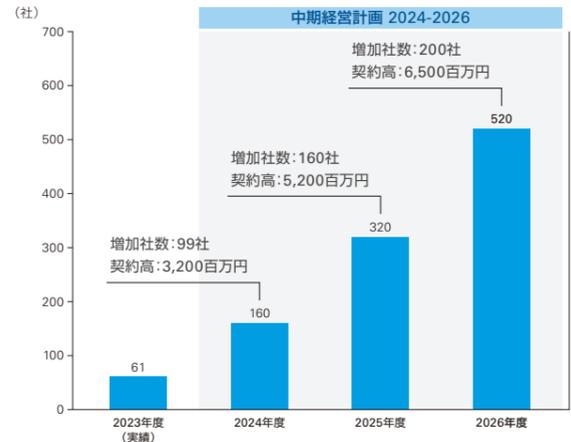
OPE-MANE利用者の拡大

プラットフォームのメインサービスである「OPE-MANE」は、プラットフォームの基礎となる顧客基盤を確保する上で、重要な役割を担っています。顧客が購入し、保有しているIqシステムが足場利用の中心となり、過不足は当社のサービスを利用することで解消されます。また、Iqシステムは、プラットフォームサービス全般との互換性が高いために、その他サービスの利用増加が期待できます。「OPE-MANE」アカウントの獲得、預り資産の増加により、リカーリング収益の割合が増加し、安定した高収益型のストックビジネスへの転換を促進させます。

顧客サービスの基幹となる管理物流機能の整備・拡充

「OPE-MANE」利用者の利便性を担保するうえで、預り資産の管理運用はサービスの中核を担っています。時間

OPE-MANEアカウント数推移および契約高



経過とともに増加する預り資産、不足機材を補う賃貸資産の保有増に対応するため、資産を効率よく稼働させる管理整備体制を構築する必要があります。機材Baseには定点カメラとトラックスケールを設置することで出入庫や管理状況を可視化し、分析に活用しています。また、返納機材の員数、整備の自動化を進めるなど、機材管理におけるエビデンスの蓄積、効率化を推進しています。また、物流面ではAIによる自動配車、自動積載のシミュレーションなどの研究を行っています。DXを加速させることで、ヒューマンエラーの撲滅と人手に頼る業務フローからの脱却を推進し、管理と整備、運送における人手不足の課題を解決します。また、利便性を高める好立地へのBaseの開設はプラットフォームの魅力を高めるうえで重要であると認識しており、2025年度には北海道札幌Baseの開設を予定しています。

顧客の信頼獲得のための安全・安心の可視化

プラットフォームで利用者から預かる資産(仮設機材)の減価減耗は、顧客の損失になると同時に、当社グループへの信頼の失墜につながります。ゆえに預り資産の管理を透明化し、所有者が常に状態を把握できるよう可視化に努めることは、プラットフォームでの顧客資産の保全ならびに信頼獲得に寄与します。Takamiya Lab. Westでは、映像や重量による管理はもちろん、実大試験器を導入し、経年化した仮設機材の強度試験を行っております。これまで経年による品質の低下は可視化されておらず、安全性についても不確かな要素がありましたが、データの蓄積することで、安全性をより一層向上させます。

付加価値向上のための人的資本、DXへの積極投資

当社グループでは、DXによりプラットフォームの高付加価値化に努めています。この高付加価値を生み出すDX・IT人材に対する投資を積極的に行います。DXインセンティブ制度の導入を始め、初任給の改定、フレックスタイム制の導入やみなし残業時間の段階的な見直し、オフィス改革などによる就業環境の改善などに取り組んでいます。加えて、教育研修への積極的な投資を実施することで、社員とのエンゲージメントを高めます。マーケティングなどの専門分野をはじめ、若手、管理職など、段階に応じた研修を実施しています。また、DX投資により業務改革や顧客サービスの付加価値向上を目指していきます。

WACCを上回るROICを実現するためのKPI導入

当社グループの過年度におけるROICは、WACCを下回っています。資本効率の改善、株主・投資家への期待に応えるため、ROIC改善は重要課題であると認識しており、ROIC改善のため、当社グループ各社、各部門において、営業利益率と投下資本回転率を向上させる各施策を検討しています。賃貸資産稼働率や棚卸資産回転率などの面で、KPIを設定し、ROIC経営の浸透と数値改善を目指します。

適正価格による付加価値サービスの提供

従来、仮設業界においては、安全性や品質について多くを求めず、サービスの無償提供や価格競争に陥りがちでした。当社グループは、足場の階高を高めることで安全、効率的に作業できる作業用足場を提供し、また、仮設工業会

ROICツリー



認定以上の品質基準をもって機材の提供を行っています。ほかにも、一部の工事で義務化されている3D図面の自動生成など高付加価値サービスを提供することで、顧客が納得のいくサービスを提供し、その対価を適正価格にて享受することが業界の質的発展に寄与するものと認識しています。適正価格での提供は、顧客満足度をさらに高めるサービス開発に寄与するものとして、顧客の理解を得ながら継続して取り組んでいきます。

海外拠点の収益向上と、その他需要国への対応

国内建設市場は、労働者不足などの影響で建設会社が選別受注し、工事量が平準化されつつあります。当社グループは、この状況下でプラットフォームにより安定収益を得るとの方針のもと事業を進めています。一方、海外において収益拡大を図ることも進めていて、諸外国では、

不安定な社会情勢や大規模災害や新興国での開発など、当社グループとしては手つかずの市場があり、それら需要を収益化するための体制の整備が必要と認識しています。

アグリ事業の抜本的な変革による収益基盤の構築

仮設以外の事業部門の育成として、農業分野へ進出しました。新型コロナウイルス拡大の影響等で就労者不足となった農業は、厳しい環境に置かれています。一方で、食糧需給率を高めようとの政府の政策やアグリビジネスベンチャーの台頭により、生産性の高い高付加価値農業が広がっています。当社グループは、これらベンチャー企業等との連携によって事業拡大を目指し、埼玉県羽生市にTAKAMIYA AGRIBUSINESS PARK(以下「TAP」という。)を開設しました。多くの企業を招き、TAPにて先端農

業の取り組みを発信することで、当社ブランド製品や参画企業の製品の周知拡販を目指します。

TAKAMIYA AGRIBUSINESS PARK



主要指標

本中計の実現に向けて、最も重要となる指標がプラットフォーム指標となります。本中計における連結業績目標と財務指標はプラットフォームビジネスの浸透、拡大を前提に考えています。そのため、プラットフォームが普及しない限りは各種指標の達成が困難になります。ここで掲げているプラットフォーム指標は「OPE-MANE累計アカウント500社以上」と「OPE-MANEの3カ年累計契約高140億円以上」です。プラットフォームの中心サービスとなる「OPE-MANE」の普及により、フロービジネスからストックビジネスへの転換が進み、収益の安定化、高収益化を推進します。その結果、過去最高益となる連結営業利益61億円、営業利益率10.0%以上の達成が見込まれます。また、プラットフォームによる収益改善だけでなく、資本コストと株価を意識した経営の浸透により、ROE(自己資本利益率)10.0%以上、ROIC(投下資本利益率)4.3%以上の達成を目指します。

投資計画と収益性

プラットフォーム構築を推進するにあたり、賃貸資産、Lab.やBase、DX人的資本などへ対して、多額の投資が必要になります。また、先行投資に伴い、減価償却費が増加することで、構築終了までは収益性が悪化し、一時的に収益が生まれにくい状況が続くことが見込まれます。そのような環境下で、収益の成長が進むことで、EBITDAが増加します。プラットフォームによって順調に事業成長を実現できているかを確認することができる指標の1つとなります。

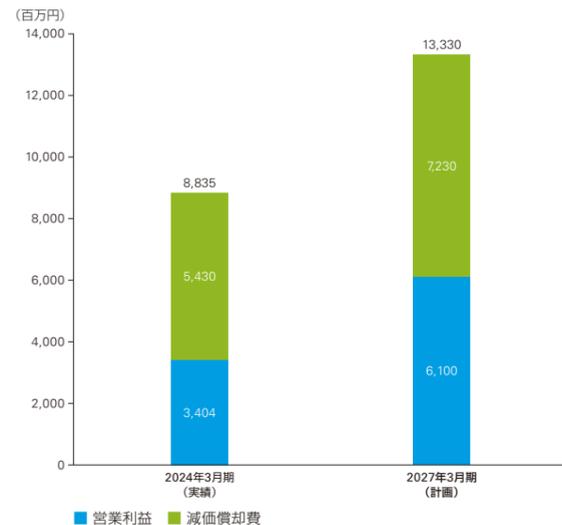
主要指標

連結業績指標	営業利益	6,100百万円(3カ年成長率 +79.2%)
	営業利益率	10.0%以上
財務指標	ROE(自己資本利益率)	10.0%以上
	ROIC(投下資本利益率)	4.3%以上
	累計OPE-MANEアカウント数	500社以上
プラットフォーム指標	3カ年OPE-MANE契約高	140億円以上

投資計画

投資内容	3カ年投資総額
賃貸資産	17,200百万円
Takamiya Lab.・Base	14,650百万円
DX・人的資本投資 等	3,900百万円
合計	35,750百万円

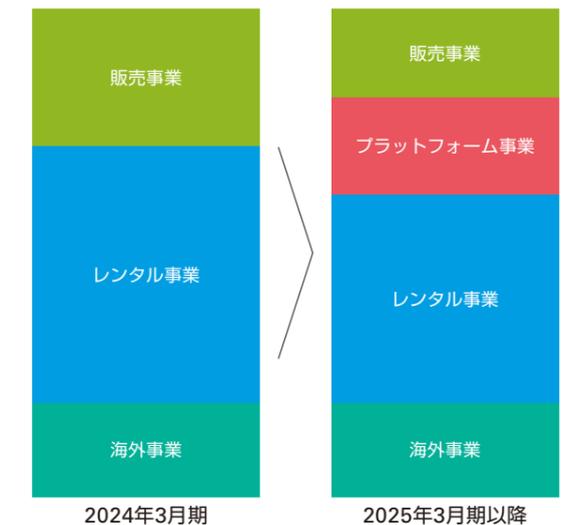
EBITDA



事業セグメントの変更について

新中計の初年度である2025年3月期より、当社が推進するプラットフォームビジネスの事業拡大、成長性を可視化し、情報の透明性を高めるために、プラットフォーム事業をセグメント開示し、報告セグメントを変更します。従来は販売事業、レンタル事業、海外事業の3つの事業セグメントでした。プラットフォーム事業に含まれる収益は従来セグメントでは、販売事業とレンタル事業に含まれていました。従来セグメント構成では、販売事業は、仮設機材をはじめ、アグリやPVなどの環境関連製品、住宅建材や構造材等を販売しており、レンタル事業では仮設機材のレンタル、海外事業では韓国、ベトナム、フィリピンをはじめとしたASEAN地域で仮設機材の販売とレンタルを行っています。

事業セグメントの考え方

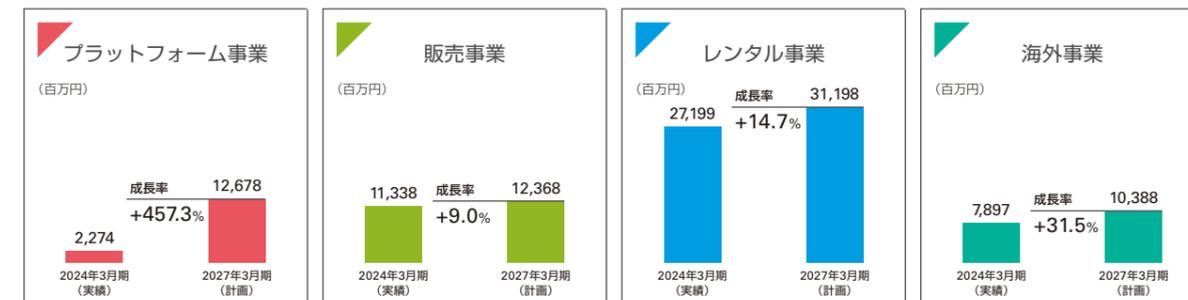


セグメント売上計画

新設したプラットフォーム事業では、「OPE-MANE」をはじめとしたプラットフォームサービスの提供による収益を抽出します。そのため、高収益型のプラットフォーム収益を抽出した後の事業セグメントの考え方が変わります。販売事業からは、「OPE-MANE」利用を前提としたIqシステムの販売売上やIq-Bidによる売買手数料などが抽出されます。そのため、販売事業においては、仮設機材の汎用材や吊り足場、仮設事業以外の製品の販売における収益が事業の中心

セグメント売上計画

プラットフォーム事業が大幅に成長し、事業ポートフォリオの中心に



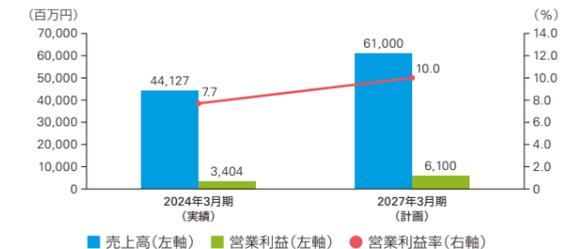
※ 2025年3月期以降は新基準によるセグメント開示のため、過去開示資料との数値に差異があります。また、2024年3月期のセグメント売上の数値は当社試算によるもので確定値ではありません。

収益抽出例

- OPE-MANE利用目的の仮設機材購入と付随するレンタルおよび管理に関わる収益
- Iq-Bidの売買成立時に発生するIq-Bid手数料
- 顧客との共同開発した製品に関連する収益
- BIM/CIM空間計測に関連した収益 etc.

となります。レンタル事業においては、「OPE-MANE」ユーザーにおけるレンタル収益や、BIM/CIMでのデータ提供などが抽出されるため、「OPE-MANE」ユーザーの増加に応じて、Iqシステムをはじめとした建築向けの仮設機材のレンタル収益が徐々にプラットフォーム事業に移行していきます。そして、支保工材や吊り足場などの土木現場向けの仮設機材レンタルが収益の中心となります。レンタル事業が中心であった従来の事業ポートフォリオからプラットフォーム事業が中心の事業ポートフォリオへ移行していきます。

連結業績

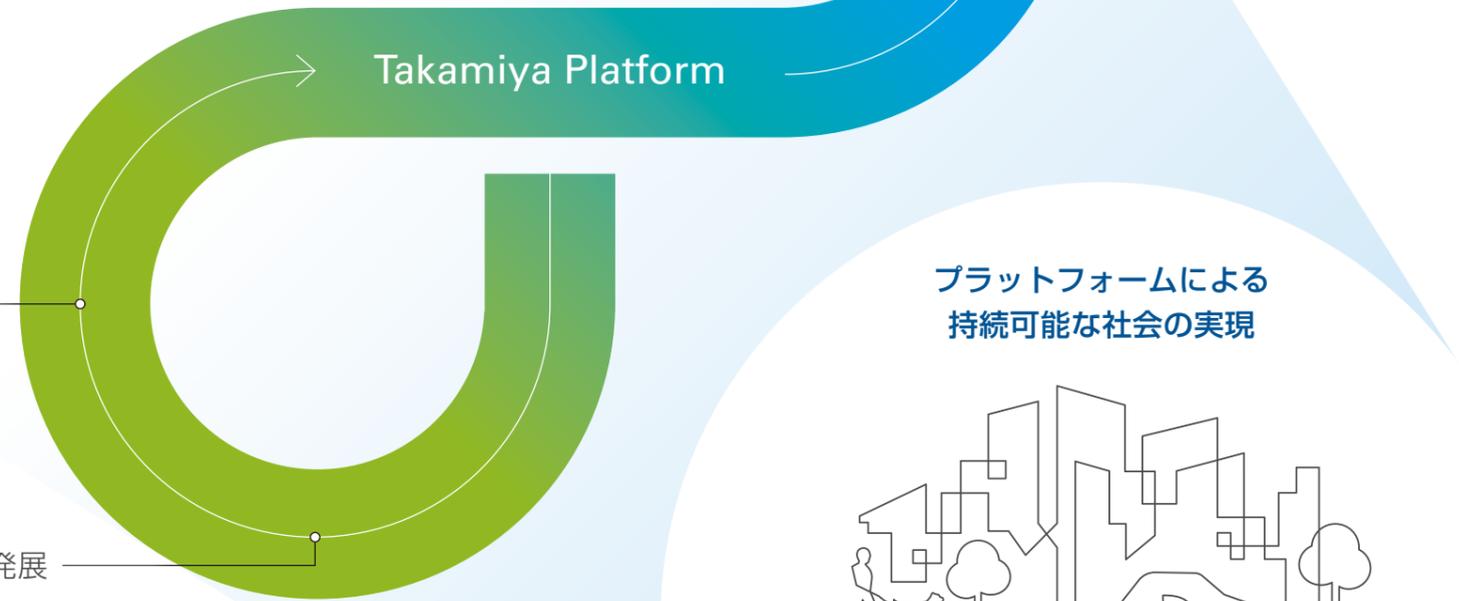
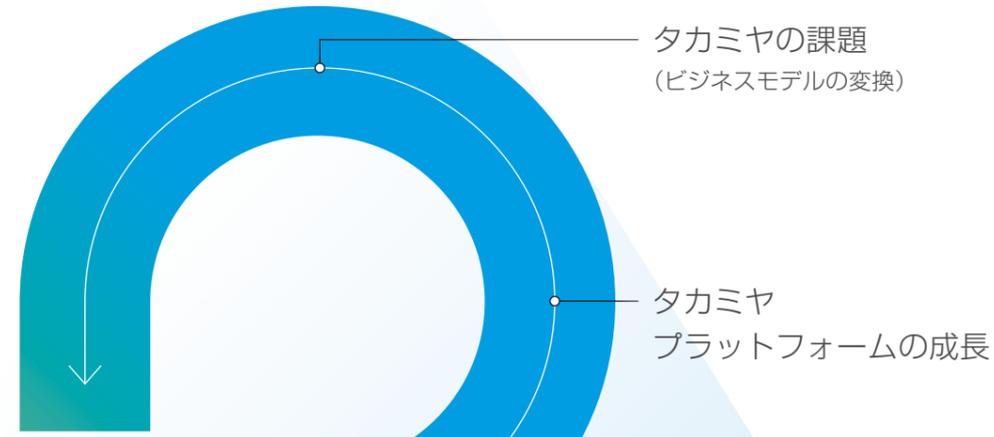


タカミヤプラットフォームの提供価値

業界の課題を解決し、共存共栄するプラットフォームの構築への挑戦

タカミヤプラットフォームが目指す姿

当社が抱える事業課題と業界や社会、そして顧客が抱える課題の双方を解決し、持続可能な社会を実現するために、建設業界を支えるエコシステムとなるのが、タカミヤプラットフォームです。タカミヤプラットフォームは、それぞれが抱えるリソースを共有する場であり、当社においては、顧客による当社リソースの継続利用が、安定的な事業成長を実現し、顧客においては、必要なリソースを補うことで、事業の継続、成長が可能になります。利用者の増加や、多様な業種の利用により、その機能を拡充し、時代のニーズをくみ取ったサービスの展開を通じて、当社と利用者、そして、業界の持続的な発展を実現します。



業界が抱える課題

業界全体の継続的な発展

プラットフォームによる
持続可能な社会の実現

業界および顧客の課題

建設業界では、リソース不足が課題となっています。原材料・エネルギー高による建設資材の高騰はもちろん、専門知識を必要とする人材の高齢化と不足については、2024年問題による、労働時間の規制も加わったことで、深刻化が想定されます。そのような環境下で、社会インフラを安全に継続利用するための維持修繕工事をはじめ、新幹線や高速道路等の新設工事が多く控えています。仮設機材の利用においては、整備人材が不足していることもあり、供給が追い付かなくなる可能性があります。建設工事では仮設機材が必要となるために、「供給不足＝着工延期」となります。業界で、安全なインフラ構築を停滞なく進めていくためにはリソース不足を解消する必要があります。

タカミヤプラットフォームによる顧客のトランスフォーム

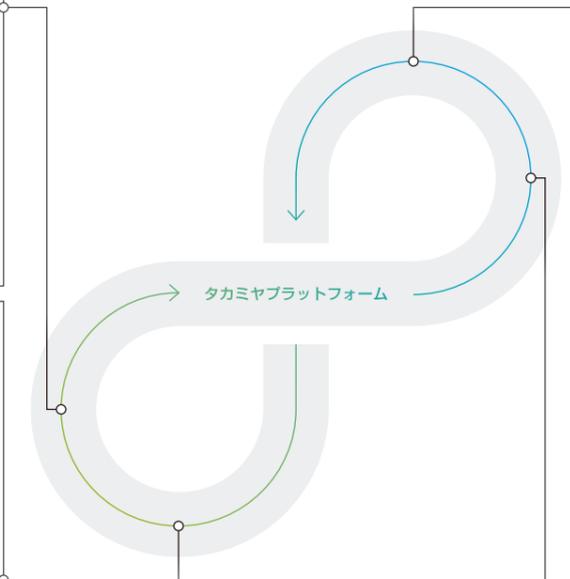
顧客は当社のリソースを利用することで、事業の成長と拡大の障害となるリソース不足を解消することができます。建設工事に必要となる仮設機材の再利用には、整備に伴います。そのため、自社で運用する場合には、整備に必要となる多様なリソースを抱える負担が生じますが、それらのリソースを自社で抱えるのではなく、当社のリソースによって補うことで、負担の軽減と事業の継続を可能にします。また、事業成長の際に必要なリソースを当社のリソースから補うことができます。多額の投資を必要とせず、事業エリアの拡大できるだけでなく、専門性が必要であった領域への進出、そして規模の拡大が可能になります。プラットフォームソリューションの利用により、課題を解決するだけでなく、事業の成長を実現することができます。

タカミヤの課題

当社がいる建設業界は環境変化の影響を受けやすく、安定した収益を上げながら事業成長を継続することが困難な状況にあります。建設投資の増減、大型プロジェクトの有無など、これまで様々な要因に事業を左右されてきました。そのような環境下で、多重下請け構造、競合他社や類似製品の多さから、価格競争に巻き込まれるのが常であり、当社に価格の決定権はなく、無償の付帯サービスによる差別化を図ってききましたが、サービスに対して適正な対価を受けることもできないために、無償でのサービス提供は収益性を悪化させます。製品そのものであるハードの改革を行うも、その効果は薄く、持続的な成長を実現するためには、安定的に収益を拡大することができるストックビジネスへの転換が必要になります。

タカミヤプラットフォームによるタカミヤのトランスフォーム

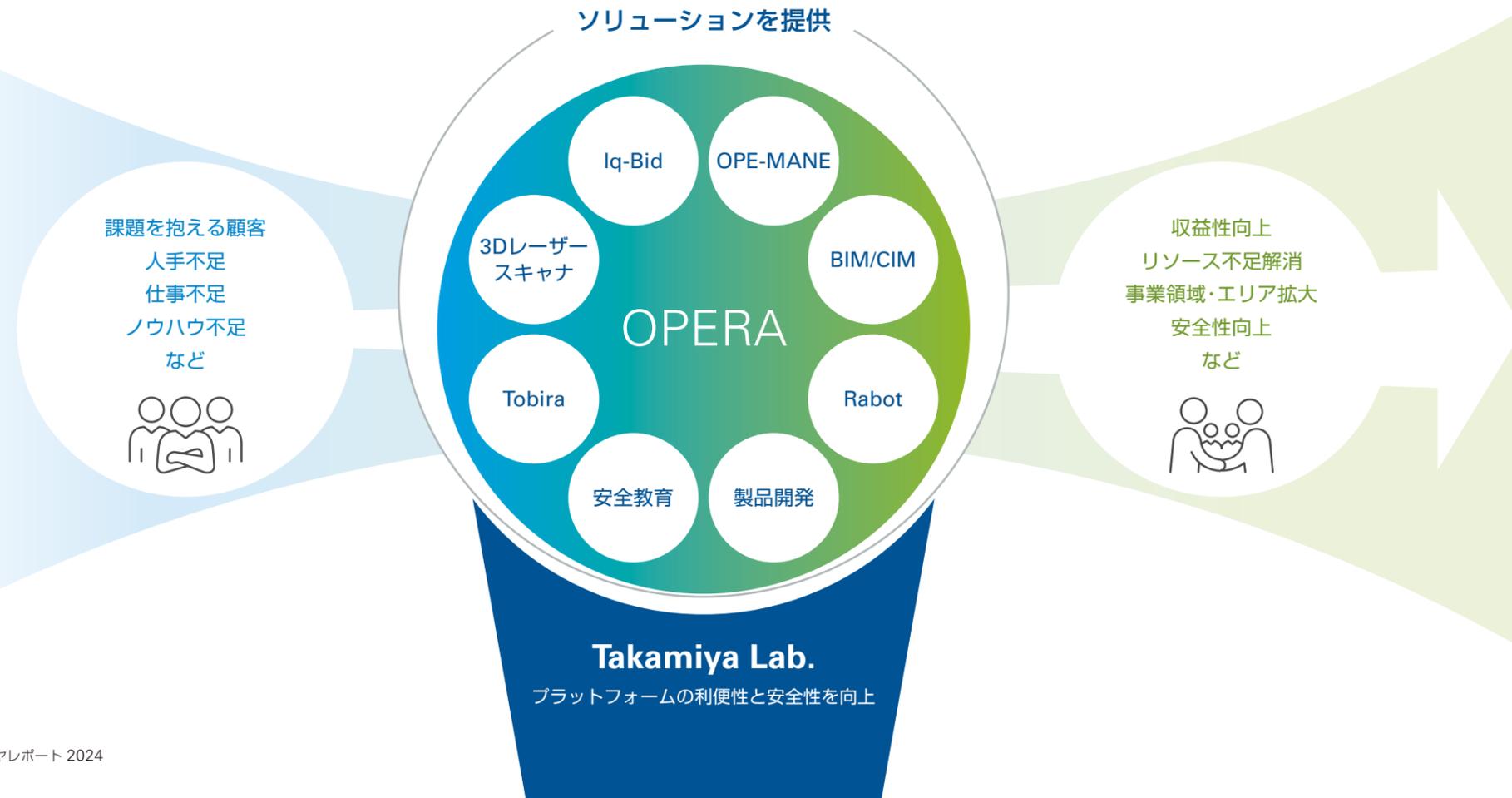
当社は、自社のリソースと顧客のリソースを最大限に活用し、顧客が抱えるリソース不足の課題を解決する付加価値の高いサービスを提供します。当社のプラットフォームが提供するサービスが顧客の事業の基盤となることで、継続した利用から、安定した収益の獲得を実現することができます。また、これまでの建設投資や価格競争など、外部環境の影響を受けやすいビジネスモデルから脱することができることに加え、安全性と利便性が飛躍的に向上したサービスの提供による、適正対価の受領が可能になり、収益性を大幅に向上させることができます。従来のフロー型のビジネスモデルから安定した事業成長を実現するストック型のビジネスモデルへの転換を実現します。



タカミヤプラットフォームにおけるソリューション提供

タカミヤプラットフォームによるソリューション提供の中心となるシステムが、プラットフォームポータル「OPERA」です。「OPERA」から各ソリューションへのアクセスが可能になり、顧客はサービスの利用情報を「OPERA」上で管理・蓄積することで、他のサービスとの連携や、利用傾向の分析に活用することができます。当社においては、サービスの利用状

況をデータで一元管理することができ、業務の効率化を推進するとともに、エビデンスの蓄積を行うことができます。また、「OPERA」上で管理される莫大な顧客データの分析を行うことで、新たなソリューションとなる製品やサービスの開発に活用します。そのようにして新規開発されたソリューションを、「OPERA」から顧客へ提供し、常に機能の拡充を行います。プラットフォームソリューションを「OPERA」から提供し、顧客の課題を解決します。



プラットフォーム推進の研究開発拠点

Takamiya Lab. West

Takamiya Lab. Westは、業界や顧客が抱える課題へアプローチし、安全性と利便性の高いソリューションを提示するタカミヤプラットフォームにおいて、製品やサービスの検証を行う研究開発の役割を担っています。

2024年9月に新たに公開したTakamiya Lab. West内のInnovation Hub (イノベーションハブ)では、プラットフォームを構築している各ソリューションをオープンにすることで、実際に体感することができる施設となっています。工事現場に近い環境での新製品の利用、映像コンテンツによるバーチャルでの足場安全教育の提供をはじめ、サービス利用における想定効果や実大試験器による足場の安全基準などの数値的根拠などのエビデンスを提供しています。当施設は、プラットフォームの機能向上を推進するだけでなく、利用における信頼性を向上させ、普及を促進させる施設です。



TOPICS

Takamiya Lab. East 建設予定地取得

当社はTakamiya Lab. Eastの建設のために、2024年3月に群馬県藤岡市の土地を取得しました。Takamiya Lab. Eastは、当社として初となる「Base機能」、「物流倉庫機能」、「製造機能」、「安全教習機能」と複数の機能を有した複合型施設として開設いたします。

周辺Baseから仮設機材の検収・整備を集約し、関東地域の各Baseへの機材を供給するハブとしての機能、製造における最終工程を担う工場としての機能、建設業および製造業などのあらゆる業種に「安全衛生体感教育」を実施する教育施設としての機能を有しています。同一敷地内に「製造」、「管理」、「物流」の各機能を統合することで、当社OPE-MANEを利用する顧客が所有する仮設機材のデリバリーから、整備点検修理に至るまで高い品質を維持する体制を整え、関東地域で展開する各Baseへの迅速な供給を実現し、OPE-MANE利用者への利便性を最大限高めます。また、関東地域から、北信越地域への仮設機材物流の中継拠点としての役割を担います。

AI、IoT、自動化の研究を行い、省エネ・省力化・少人化の実現、納期短縮や運搬コストの低減などを推進し、当社が提供するプラットフォームの顧客サービス拡充、業界への浸透、ならびにプラットフォーム事業の基盤強化を図ります。

名称	藤岡インターチェンジ西産業団地
所在地	群馬県藤岡市篠塚
敷地面積	55,766.87m ² (約16,900坪)
用途地域	工業専用地域
取得価格	1,282百万円
開設予定	2025年4月



投資－回収サイクルの最適化を図りつつ 中期経営計画において、プラットフォームビジネスの 早期の市場浸透を目指していきます

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

安田 秀樹

会社のビジョンと方針を言語化し、 数値化した「中期経営計画2024－2026」

私は経営戦略本部長として、経営企画、広報・IR、情報システム、法務・コンプライアンス、不動産管理、アグリ事業の6部門を統括しています。また、リスクコンプライアンス委員会や情報セキュリティ委員会で委員長を務めています。タカミヤの成長戦略を牽引するという「攻め」の機能と、リスクや情報をコントロールするという「守り」の機能、その双方を担っているという点で、困難ながらも重要度の高い職責だと自認しています。

「中期経営計画2024－2026」の策定においては、経営戦略本部に置かれている経営企画室が主導的な役割を果たしました。計画を立案する際に最も重視したことは、会

社のビジョンや方針をどのように言語化し、数値化して具体的な計画に落とし込み、社内に浸透させていくかということでした。経営計画は実現可能で、同時にチャレンジなものでもなくてはなりません。最終年度の定量目標もただ期待する数字を掲げれば済むというものではなく、目標が達成された際の株価や時価総額などを予測しながら、長期の成長シナリオに沿って数値を設定する必要があります。ただ、前中計で基盤を整えたタカミヤプラットフォームのさらなる拡大と市場浸透を図るという基本方針は常に一貫しています。課題は顧客へのプラットフォーム浸透のプレイクスルーがいつ起きるかということ。1年後なのか2年後なのか、事業が急拡大するための諸条件が出揃う時期を想定しつつ、事業展開のプロセスとスピードを調整していくことが必要です。

前中計では、新ビジネスに対する 社員の理解と共感の喚起に成功

当社は「2021中期経営計画」の3年間において、プラットフォームビジネスの基盤整備に成功しました。またプロジェクトの推進に向けて各種の分科会を組織し、プラットフォームビジネスに対する社員の理解と共感を喚起するよう努めました。新しいビジネスモデルを構築し、しっかりと稼働させていくためには、社員の意識改革が不可欠です。幸い、タカミヤプラットフォームに対する理解が促進され、同時にタカミヤがストック型ビジネスに転換することの意義についても社員間で共通認識を持つことができました。新中計の初年度が中間点を越えたいま、過去3年半の蓄積が今後の展開をリードする大きな力になるものと信じています。

プラットフォームビジネスの拡充に向けて 取り組むべき4つの課題

タカミヤプラットフォームの構築と拡大に向けた取り組みは順調に進捗していますが、対応を強化すべき課題も少なくありません。第1の課題はプラットフォームサービスの提供に向けた基盤の整備です。現在は全国29ヵ所の機材Baseを拠点に事業を行っていますが、増大するユーザーそれぞれに最善のソリューションを提供するた

めサービスインフラの拡充を進めていきます。

第2の課題は、新たなビジネスモデルに対応する「投資－回収のサイクル」を確立することです。インフラ整備に多額の先行投資を要するプラットフォームビジネスでは、適正な投資規模も回収時期も見えにくいのが実状です。仮設市場の状況やユーザーの動向を注視しながら、適切な投資戦略を実行していくことが肝要だと考えています。

第3の課題は、DXの加速です。社員のITリテラシーの向上やデジタル技術を活用したサービスの高付加価値化を通じて「DXの戦略化」を図っていきます。また、DXの目的はサービスの高付加価値化にとどまらず、省力化・省人化を通じた生産性の向上、IT人材の積極採用による人的資本の拡充など、様々な効果が期待できる全社的な取り組みです。やはり、当社グループが今後、さらなる成長を追求していくにあたり、DXは最優先で取り組むべき経営課題です。

そして第4の課題が次代を託す人材の育成です。プラットフォームビジネスの担い手として、自由な発想と柔軟な思考を持った若手人材の育成・登用に注力していきます。

資本コストと市場評価(株価)を 意識した経営を実践する

タカミヤプラットフォームの始動により、当社は新たな成長ステージを迎えました。本中計では、対象期間の3

年間に、賃貸資産に172億円、プラットフォームインフラの整備に146億円、DX・人的資本関係で39億円、合わせて357億円の新規投資を実行する計画です。また成長投資の効力を正確に測定するために、本中計ではROIC(投下資本利益率)4.3%以上を達成すべき財務指標に決めました。また、収益改善と資産効率改善に向けて、各部署でKPIを設定し、達成に向けた取り組みを進めております。資本の効率性を追求するROIC経営を貫徹することにより、お客様の利便性向上と企業価値の拡大を両立させていきます。

タカミヤのPBRは現在、1.0倍前後で推移しており、危険水域である1倍割れに近い状態です。しかし、この数値が当社の実態を正しく反映したものとまでは考えていません。中期経営計画で掲げた重点施策を着実に遂行するとともに、既存事業の見直しと再構築に取り組み、市場評価の一層の向上を目指していきます。また当社の基本戦略と各種施策の進捗・成果を広く社会に発信し、プラットフォームとしての認知度をさらに高めていきたいと考えています。

タカミヤの挑戦はまだ始まったばかりです。私はタカミヤの経営戦略を預かる者として、無限の可能性を秘めたプラットフォームビジネスの進化を図り、当社グループが提供する社会価値・経済価値の継続的な拡大を追求していきます。



健全な財務規律のもと プラットフォームへの積極投資を通じて 中期経営計画の実効性向上を図っていきます

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

経営戦略本部長との緊密な連携により
経営基盤のさらなる高度化を追求

私は経営管理本部長として、人事、総務、経理、安全管理の4つの部門を掌管しています。職務の遂行にあたって特に留意しているのは、経営戦略部本部長である安田常務執行役員と緊密な連携を維持しつつ、当社の経営におけるそれぞれの役割と機能をしっかりと分担していくことです。経営戦略は攻め、経営管理は守りに例えられることも多いのですが、実際はきれいに分割できるものではありません。戦略と管理の双方において、攻めと守りの二つの視点で適切な方針と施策を立案・実行し、「中期経営計

画2024－2026」の実効性を高めていくことが、私たちの大切な任務だと考えています。

すべての社員が自ら考え、行動する
自律的な企業文化を構築する

タカミヤは現在、2027年3月期までの3年間を対象とする「中期経営計画2024－2026」の進捗に経営資源を集中しています。本中計で掲げた諸目標を達成するためには何よりも、当社の成長の担い手である人材の育成・活用が欠かせません。当社ではこうした基本認識に基づき、重層

的な教育研修システムや社員のモチベーションを高めるインセンティブの導入、若手人材の積極登用とマネジメント能力の向上など、人的基盤の強化に向けた様々な取り組みを進めています。またオフィスの役割を「憩いの場」として、人が集まることで、コミュニケーションが円滑になり、切磋琢磨することによって、新しいアイデアを生み出し、自己実現を図る場と捉え、継続的なオフィス改革を通じて、働きやすい職場環境の形成に努めています。こうした取り組みが奏功し、若手社員を中心に当社の変革に対する前向きな姿勢が芽生えてきたことを新たな変化として高く評価しています。

新卒採用とキャリア採用のバランスをとることで人材の多様性を担保するなど、ダイバーシティの取り組みにも注力しています。引き続き女性社員の活躍支援や積極登用を加速し、他のプライム企業と比較してやや低水準にある女性取締役比率、女性管理職比率の向上を図っていく考えです。

私たちの目標は、社員一人ひとりがそれぞれの職務やキャリアを自分自身の手で選び取り、切り拓いていく自律的な組織文化を確立することです。自発的に考え、行動する、つまり「自走」することで、仕事に対する責任感が生まれてくる。経営管理本部は働き方の選択肢を豊富に用意することで、社員はもとより、入社志願者を含めたより多くの人びとに注目される魅力的な存在を目指していきます。

資金調達の最適化を図りながら、
プラットフォームを基軸とした成長投資を実行

次に、中期経営計画の推進基盤である財務・経理の基本方針についてご説明します。本中計では、プラットフォームの拡大へ向けて、賃貸資産やTakamiya Lab./Base、人的資本関連に加えて、DX領域に積極的に資金を投入してまいります。3年間で総額357億円の大規模投資を予定しており、健全な財務規律を堅持しながら、投資資金を適切に調達していくことがますます重要な経営課題となっています。前中計の期間に関しても、プラットフォームの基盤構築へ向けた投資を着実に実行してきました。その際、必要となる資金は主に金融機関からの借入れによって調達しましたが、この度の中計では、間接金融による調達だけでなく、アセットファイナンスやエクイティファイナンスの活用はもちろんのこと、プラットフォームを構築した当社だからこそできる新たなファイナンスを模索しながら、調達方法の多様化と強固な財務基盤の維持に努めていきます。

株主様への利益還元も重要な財務命題の一つです。従来通り、安定的かつ継続的な配当を実施する一方、戦略的な将来投資を通じてEPSの拡大を図り、株主価値の最大化を目指していきます。また当社の実態を反映した適正な市場評価を獲得することにより、PBRとROICの継続的な向上にも注力していく方針です。

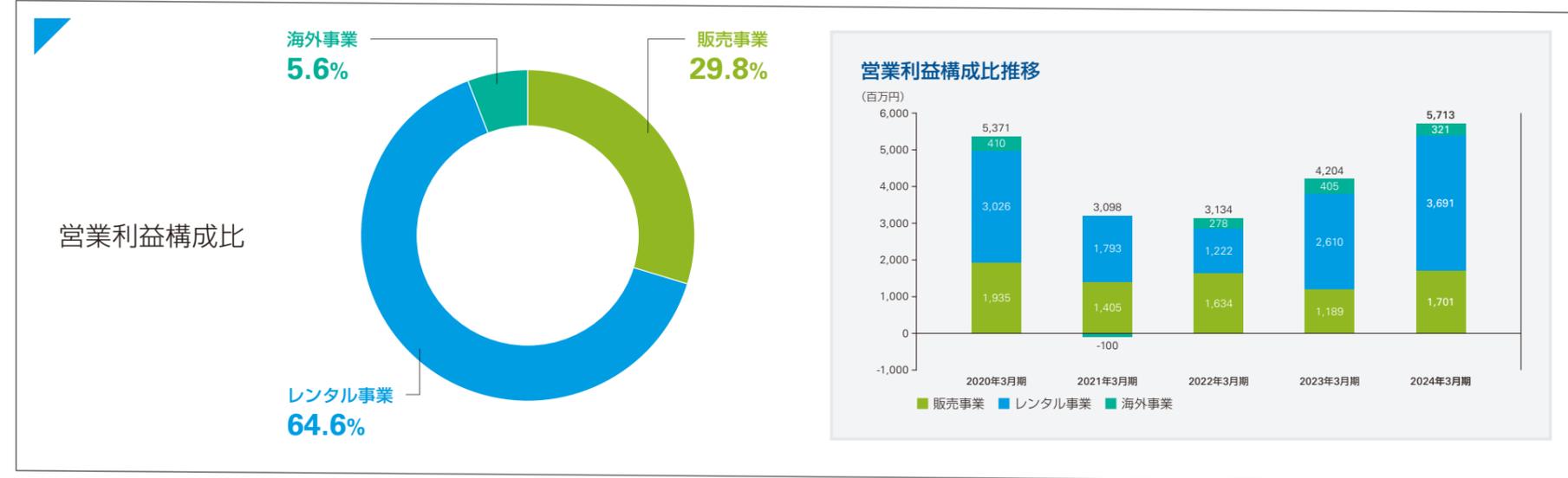
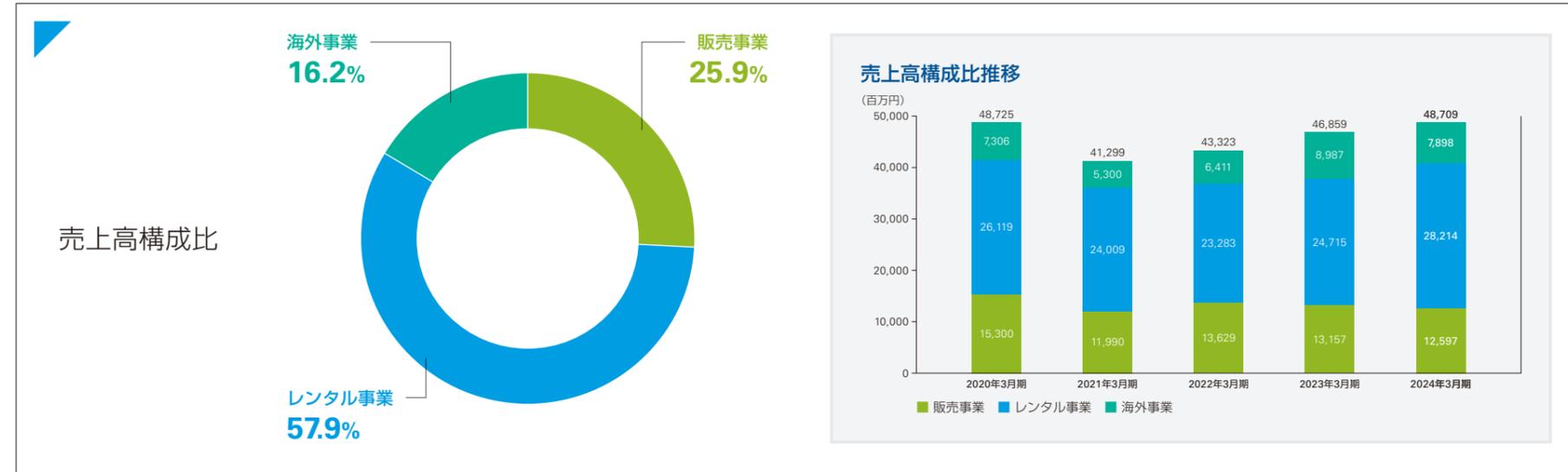
60周年、70周年のその先へ ――
進化し続ける企業グループを目指して

2024年9月、タカミヤは、新たな研究・開発拠点として「Takamiya Lab. West」をグランドオープンさせました。また、2024年3月には関東エリアに「Takamiya Lab. East」の建設予定地も取得しております。「Takamiya Lab.」では、様々な建設課題の解決に寄与するソリューションの開発に加え、仮設機材の安全基準の設定など、タカミヤプラットフォームの利便性と安全性に関わる幅広い研究・検証活動を推進しています。

このような環境下で、世界的なインフレによる原料・資材価格の高騰や国内建設業における人手不足など、当社の事業環境は依然として先行き不透明な状況で推移しています。中でも私が重視しているのは金利の動きです。有利子負債に占める固定金利と変動金利の割合をほぼ均等に保つなど、金利リスクに対する備えは講じているものの、経済金融動向の先行きは予断を許しません。外部環境の変化を注視しながら、機動的な財務戦略を遂行していくことが肝要だと認識しています。

私たちはこれからも、社是・経営理念である「愛」をすべての企業活動において具現化し、60周年、70周年、そしてその先へ、進化し続ける企業グループを創造していきます。

タカミヤの事業



事業セグメント

事業セグメント	中核会社	事業内容・強み
販売事業	TAKAMIYA	<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	<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

次世代足場「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。

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。棧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。

販売事業



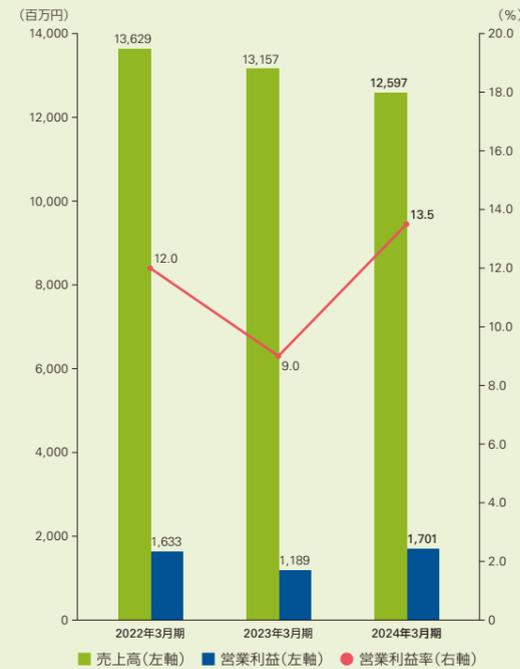
付帯サービスの拡充や製造コストの上昇により、前期から販売価格の改定を進めているため、依然としてコスト低減を第一とする顧客によるレンタルでの仮設機材利用の傾向は強く残っています。しかし、「OPE-MANE」をはじめとする高付加価値なプラットフォームサービスが普及したことに加え、レンタル価格改定の効果により、販売量の増加が見込まれます。「OPE-MANE」のさらなる普及に備えて、滞りのない製品の供給体制とソリューション提供を行うコンサルティング営業の体制を構築していきます。

執行役員 営業本部 販売部長 山下 英彦

事業内容 業界課題、顧客課題へのソリューションとして、プラットフォームサービスを提供するとともに、次世代足場「Iqシステム」やクランプなどの軽仮設機材をはじめとして、高速道路や高架橋などの維持修繕工事に対応する吊り棚足場の「スパイダーパネル」と「V-MAX」、農業用グリーンハウスやソーラーカーポートなど、金属加工技術を活かした独自製品の開発、製造、販売と幅広く事業を展開しています。



2024年3月期の実績



2024年3月期の取り組み

成果	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォームの高付加価値サービスの普及による利益率の改善 販売価格改定により適正対価によるサービス提供が進行 	課題	<ul style="list-style-type: none"> 販売価格改定による買い控えの進行 アグリ、PV事業における事業成長の停滞
振り返り	<p>原材料価格の高騰に伴い実施した、販売価格改定の影響で、レンタル利用の傾向が高まり、仮設関連の収益は伸び悩む結果となりました。しかし、「OPE-MANE」や「Iq-Bid」を中心としたプラットフォームサービスが普及し、当サービスの利用を目的とした「Iqシステム」の購入が増加しました。「Iq-Bid」では顧客が保有機材の稼働状況を確認できる機能が追加されたことに加え、保有機材の取引価格を確認することができ、投資回収のめどが立つことで、購入へのハードルが低くなりました。仮設以外の事業においては、大型案件の獲得ができず、アグリ・PVともに伸び悩む結果となりました。しかし、次世代型ソーラーカーポートの「POGERO」などPV関連製品の累計導入企業は増加しており、アグリ事業においては、市場環境が良くないながらも、TAKAMIYA AGRIBUSINESS PARKをオープンすることができました。当施設に多くの企業を招き、栽培の実証実験を進めており、当社製品とのシナジーも生まれていることから、今後の販売拡大が見込めます。</p>		

中期経営計画の事業戦略

OPE-MANEサービスの普及および営業スタイルの転換

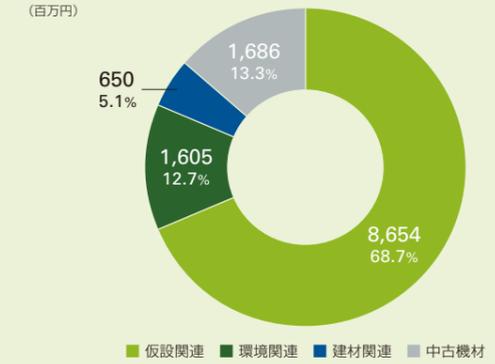
プラットフォームのメインサービスとなるOPE-MANEの普及が本格したこともあり、前期比較でアカウント社数は大幅に増加しました。中期経営計画で掲げているプラットフォーム指標の達成に向けて、OPE-MANEアカウント増加を推進するために、サービスそのものの利便性向上はもちろん、周辺サービスの拡充を進めていきます。OPE-MANEユーザーは自社保有機材の運用面における課題が顕在化してくるが見込まれます。顧客の最適な収益構造の構築をサポートするためには、機材ポートフォリオの調整など、様々な面で販売顧客へのアフターフォローを行いつつ、顧客の課題を解決するコンサルティング営業を進めていきます。当社においては、

OPE-MANEが普及することで、営業経費の削減など様々な面で収益性の改善が見込めます。

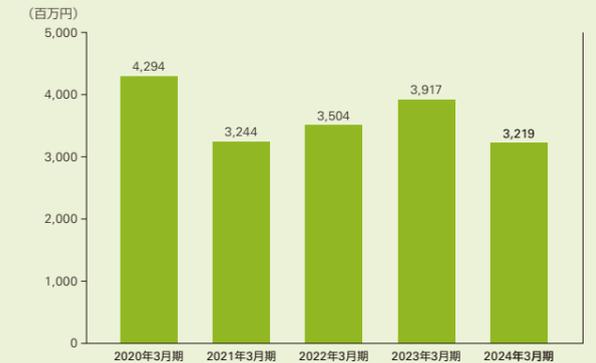
顧客資産の品質価値維持および管理の可視化

OPE-MANEサービスで顧客が利用している足場材を管理するのが機材Baseです。顧客の保有機材の増加に伴い、管理する仮設機材の量が増加していくことが見込まれる中、保有機材を安定した品質で、停滞なく機材を供給できる体制を整える必要があります。Takamiya Lab. Westをはじめとする各機材Baseでは、定点カメラを設置することで管理状況を監視し、整備においては作業の標準化を進めるだけでなく、映像データによるエビデンスの蓄積など、管理状況の可視化の面でも、様々な研究を進めています。

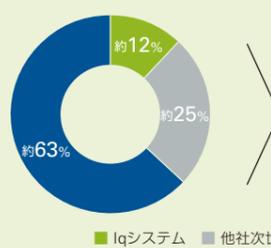
製品分野別売上と割合



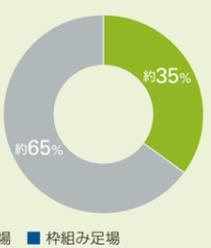
Iqシステムの累計販売額



足場全体シェア



次世代足場シェア



レンタル事業



建設投資額は増加しており、賃貸資産においても建築・土木の両分野で高稼働を継続しています。北海道新幹線などのインフラ関連の大型プロジェクトが各地で進行しており、依然として需要は旺盛です。

プラットフォームの普及に伴い、顕在化する顧客ニーズを汲み取り、顧客満足度の向上を目指していきます。

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

事業内容

業界課題、顧客課題へのソリューションとして、プラットフォームサービスを提供するとともに、建築、橋梁、超高層建物改修、トンネル・地下などあらゆる工事現場、災害時における足場・支保工工事に、軽仮設機材のレンタルサービスを提供しています。施工作業の請負や足場の図面作成の機能を社内保有し、徹底した顧客起点のサービス提供を特長としています。

- OPE-MANEやBIM/CIMなどのプラットフォームの高付加価値サービス
- 新品換算800億円以上の多様な賃貸資産
- 次世代足場「Iqシステム」などの安全や施工性を重視した製品
- 全国に展開している29カ所の機材Base
- 安全教育および全国施工会社ネットワーク



- 機材Base未展開のエリア
- 情報収集および分析能力の低さ
- 現場管理者、協力会社の人員不足
- 物流機能不足
- 機材整備自動化の遅れ

- 建設仮設業界におけるリソース不足
- 労働時間の規制などの2024年問題
- 安全性・施工性のさらなる要望の高まり
- 建設DX推進
- インフラ関連の大型プロジェクトおよび災害復興需要

- レンタル供給の安定による単価競争の弊害
- 競合他社および類似製品の多さ
- 労働時間規制による着工延期
- 先行き不透明な為替、金利変動

2024年3月期の取り組み

成果	<ul style="list-style-type: none"> ● プラットフォームサービスおよびポータル の普及と利益率の改善 ● 賃貸資産の安定した高稼働 ● 製品供給体制の整備構築 	課題	<ul style="list-style-type: none"> ● レンタル価格の改定の浸透速度 ● 製品供給体制の改善余地 ● 営業効率の改善余地
振り返り	<p>販売製品の価格改定を継続して実施した結果、昨年度より続いていたレンタル利用の傾向に変化はなく、賃貸資産においては、建築・土木材ともに高稼働で推移しました。建築分野では首都圏の維持修繕工事を中心に工事量が増加し、土木分野においては各地での高速道路などのインフラ関連の工事が進捗しています。年間78億円の賃貸資産投資を実行したことで、総保有量は増加しましたが、稼働率は前期を上回る結果となりました。</p> <p>製造コストの高騰および供給体制が逼迫していることもあり、レンタル価格の改定を年度末から実施しています。来期には価格改定の効果が反映される見込みです。また、プラットフォームサービスの認知が大幅に拡大したことで、ウェブオーダー機能も持つポータル「OPERA」、Iqシステムの運用マネジメントサービス「OPE-MANE」のアカウントは順調に増加しています。高利益率のストック収益が増加したことで、ストックビジネスへの転換が進みました。プラットフォームサービスの利便性向上に向けては機材Baseにおける機材供給体制の改善余地があり、プラットフォームサービスのさらなる普及に伴い、営業活動における効率の改善を図ることができると考えています。</p>		

中期経営計画の事業戦略

機材安定供給体制の整備

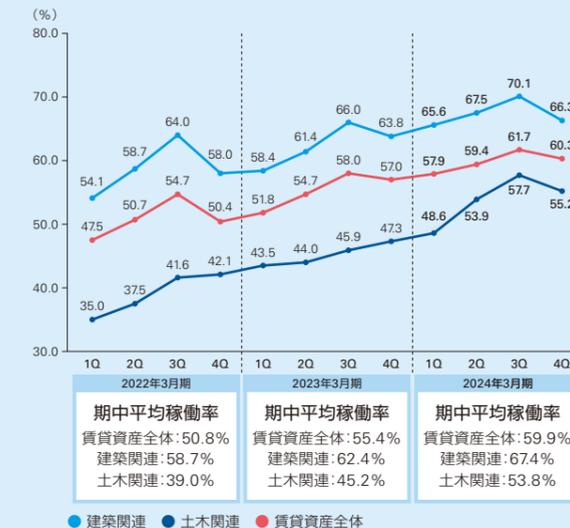
当社の膨大な量の賃貸資産を管理しているのが、機材Baseです。プラットフォームサービスである「OPE-MANE」のアカウント増加により、不足材のレンタル利用が見込まれます。そのため、安定した品質で停滞なく機材を供給できる体制を整える必要があります。まず、必要となるのは、賃貸資産投資です。顧客が必要な時に、必要な量を、必要な場所で利用できるよう、最適な賃貸資産保有量を目指し、最適な機材ポートフォリオの構築、機材の配置整備を進めていきます。次に、管理と整備レベルの向上です。Takamiya Lab. Westを中心とする各Baseでは、整備作業における自動化の推進、AIによる自動配車や自動積載シミュレーションなどによる入出庫時間の短縮など、DXによる取り組みを推進しています。データの蓄積により、人手に頼らない業務フローを構築することで、ヒューマンエラーを撲滅し、品

質維持を徹底していきます。また、需要が高いエリアに機材Baseを新設することで、顧客利便性を高めていきます。2026年3月期には北海道の札幌にBaseを開設予定です。

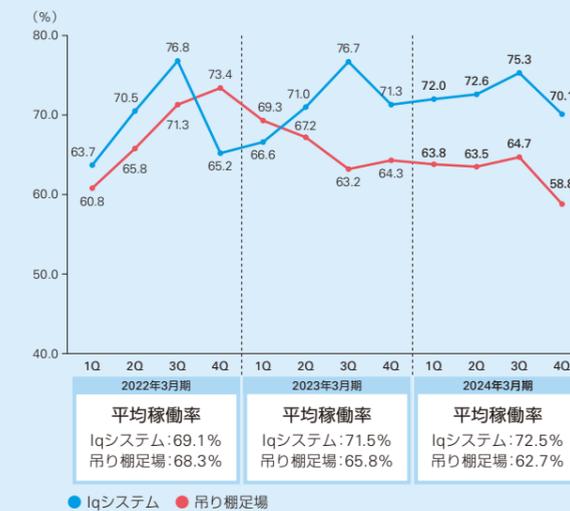
レンタル単価の改定

為替変動、インフレの影響を受けて、製品の原材料費が高騰したことに伴い、製造コストが上昇しています。また、機材を工事現場に届ける際の運送コストや機材Baseにおける整備管理コストも同様に上昇しています。このような環境下で、全国的に工事量が増加するなど、仮設機材の需要も日々高まっており、業界全体で供給体制が逼迫しています。業界の持続的な発展には、適正な価格でのサービス提供が必要になるため、レンタル単価を見直すことで価格への反映を進めて、適対価の受領により、業界を牽引していきます。

賃貸資産分類別稼働率推移



主要製品別稼働率推移



海外事業



各国の情勢変化により、引き続き厳しい環境が続くことが予想されますが、経営基盤の再構築が順調に進行したことにより、収益性は改善傾向にあります。今後は、収益回収・事業拡大フェーズへ移行するために、既存の事業エリアにとらわれず、市場の開拓、事業基盤の整備拡充に努めていきます。

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

事業内容

海外事業は、主にASEAN諸国を事業エリアとし、フィリピン・韓国・ベトナムの3カ国で事業を展開しています。製造拠点であるベトナムは日本向けの販売、型枠支保工材を中心としたレンタルの営業拠点としてのフィリピン、製造・営業の両機能を持つ韓国を有機的に連携させ、周辺諸国や新たな事業エリアに事業を展開していきます。



2024年3月期の取り組み

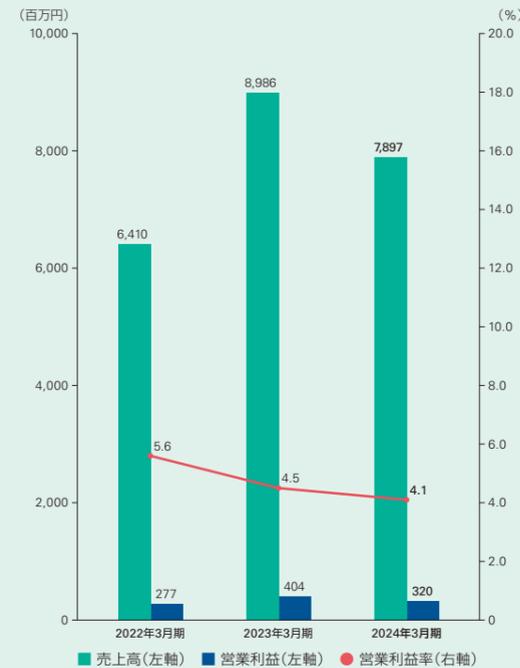
成果 <ul style="list-style-type: none"> ● 製造部門における安定的な製造活動 ● 経営基盤の再構築 	課題 <ul style="list-style-type: none"> ● フィリピンにおける工事案件の計画見直しによる収益減少 ● 韓国における太陽光発電関連製品の需要減による販売上の減少
振り返り <p>パンデミック収束後の環境下において、製造機能を有しているホリーベトナムとホリーコリアでは、原材料や部品の調達を計画どおりに行うことができ、製造活動を順調に行うことができました。日本国内で高まりを見せる需要に対応するべく、製品の供給準備を進めることができ、安定した製造活動を実施できたことで、製造原価を抑えることができました。一方で、フィリピンでは地下鉄や高速道路など、大型のインフラ建設工事を控えていましたが、計画見直しによる着工延期が重なり、計画に織り込んでいた案件による収益を獲得することができませんでした。韓国では景気悪化、金利上昇が懸念され、日本国内同様に購入ではなく、レンタルの利用傾向が強まりました。しかし、仮設機材をはじめ、太陽光関連製品の販売量が減少したことで、収益性が悪化しました。</p>	

ASEAN(10カ国)市場環境



参考: IMF "World Economic Outlook Database"
ASEAN 10カ国(インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ブルネイ、ベトナム、ラオス、ミャンマー、カンボジア)

2024年3月期の実績



中期経営計画の事業戦略

3カ年方針

2025年3月期は前期まで蓄えた基礎体力を駆使して、アジアでの地盤を作りつつ、アフリカ、ヨーロッパへの拡大を行い、2026年3月期はアジア、ヨーロッパへのプラットフォームビジネスの導入をスタートし、2027年3月期はそれらの収穫期と捉え、会社の収益源となっていく事業運営を展開していきます。

基盤固め→収益貢献へ

ホリーコリア

基盤固めから成長ステージへ、成長ステージから収益ステージへ。この3年間で企業体質の改革を行ってきました。

社内が活性化し、良い循環が生まれ始めていると感じています。その結果、収益性の改善・財務体質の改善が大きく進み、成長ステージから収益向上の段階に入り、新たな事業展開として韓国のITインフラを活用したプラットフォームビジネスの立ち上げ、DXを駆使して次の3カ年では海外事業を牽引していく事業体となり、グループに様々な面で貢献できる企業へと成長していくと期待しています。

DIMENSION-ALL INC. (DAI)

パンデミックが収束し、止まっていた投資が一気に再開しています。DAIはパンデミックの間に企業としての総合力を高め、経営に関するできる限りの見える化→問題

の抽出→改善策の検討→実行を現地と日本チームで行ってきました。旺盛な建設需要を糧にグループに貢献し、ASEAN諸国やアフリカ諸国への飛躍を期待しています。

アジアにおけるネットワーク構築と製品開発

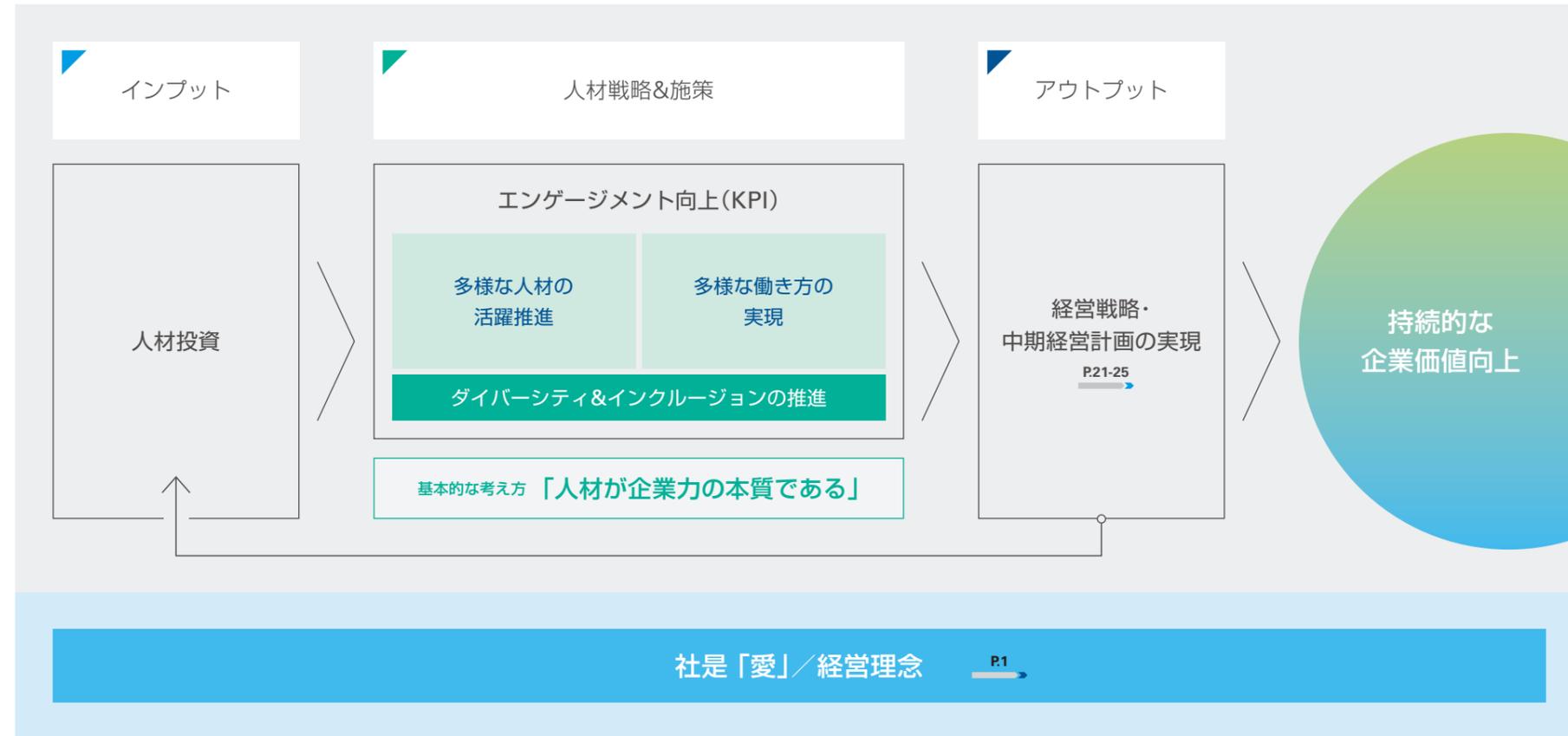
現在展開している地域以外においても、これからの3カ年ではアライアンスネットワークの構築を本格化しアジアおよびその他地域向けの製品開発&販売を積極化させていきたいと考えています。

パンデミックが収束し高まる需要に応えられるよう、今後積極的に海外への活動を拡大させていきたいと考えています。

人材

基本的な考え方

当社は、社是である「愛のもと「人材が企業力の本質である」という人本主義を経営哲学として掲げ、人材は極めて重要な資産と認識し、持続的な企業価値向上を実現するための源泉と考えています。従業員一人ひとりが高いモチベーションを維持し、向上心を持って高い目標にチャレンジすることで、企業の持続的成長が実現可能となります。そのために企業は、従業員が高いパフォーマンスを発揮できるよう個々の能力やキャリア開発の場を提供し、自己実現をサポートする様々な支援を行うこと、そして公正で納得性の高い人事制度、処遇を整備していくことが基本であると考えています。



ダイバーシティ&インクルージョン

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

女性および外国人の管理職比率向上

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2024年3月末時点で1.3%であり、当社を含め、業界の大きな課題と認識しています。当社では、今後この比率を高めていくため、女性および外国人の総合職を採用し、管理職候補となる母集団を拡大するとともに、まずは将来の管理職候補者たる「係長」の裾野を拡大しています。2023年3月末時点では女性および外国人の係長人数は7名で、全体を占める割合は9.6%でしたが、1年間で4名増加したことで、13.8%まで上昇しました。管理職人数、係長人数ともに、長期目標の達成はできておりませんが、今後も継続して、長期的目標の早期達成に向け、女性および外国人管理職の育成・登用を推進します。

	2022年3月	2023年3月	2024年3月	長期目標
女性・外国人管理職人数 (同比率)	2名 (1.4%)	2名 (1.3%)	2名 (1.3%)	(10.0%)
女性・外国人係長人数 (同比率)	4名 (5.3%)	7名 (9.6%)	11名 (13.8%)	(20.0%)
女性・外国人総合職人数 (同比率)	5名 (23.8%)	7名 (19.4%)	7名 (38.9%)	(30.0%)

障がい者雇用

当社の2024年3月末における障がい者雇用率は2.00%となっており、法定雇用率の2.3%を下回っています。当社は法定雇用率の充足を目指し、採用活動を継続しています。群馬工場では地域貢献を目的に障がい者雇用を促進しており、群馬県の特別支援学校で在校生への企業実習、桐生市では障がい者就労支援を目的とした会社説明会も実施しています。当社は今後も、地域の皆様とともに障がい者雇用に取り組めます。

産前産後休業・育児休業・育児時間短縮勤務

当社では多様な働き方の実現に向けて、産前産後休業(以下、産休)・育児休業(以下、育休)の制度の拡充、取得しやすい環境づくりを進めています。2022年3月期に当社で初めて男性社員が育休を取得し、2022年3月期には1名であった男性社員の取得数も2024年3月期には5名に増加しています。また、過去5年間の産休・育休取得後の復職率は80%であり、育児時間短縮勤務も可能なため、復職しやすい環境づくりが進んでいます。

報酬体系

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おり、目標に対する取り組みへの評価でインセンティブを支給します。さらに、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す。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。

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。

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。新任管理職研修はもちろん、若手社員へ向けたフォローアップ研修を実施しています。そのほかにも専門知識の習得を目的とした研修があり、社内外の人材が講師を務めています。情報システム室ではDX推進のもとで、情報セキュリティを徹底するための研修を実施しており、法務・コンプライアンス室では、業界や日常業務に関連したコンプライアンス違反の撲滅を徹底するための研修を実施しています。そのほかにも、マーケティングやデータドリブン研修等を実施することで、能力の向上、エンゲージメントの向上に努めています。

研修一覧	
●新入社員研修	「早期戦力化」をテーマに毎年4月から1ヵ月間実施。ビジネスマナーからプラットフォーム営業まで幅広く学習。研修終了後は各部OJT研修へ移行。
●新任管理職研修	毎年4月に新任管理職者向けに研修を実施。マネジメントの基礎編から、財務研修・労務管理研修、本年度はDX研修も実施。
●管理職向け研修(スポット)	人事制度変更等に合わせ、随時開催。パワハラ・セクハラ対策等もこちらで展開。
●階層別研修(～7年目)	1、3、7年目は集合型の階層別研修を実施。リーダークラスになるまでをフォローし、マインドセットを中心に講座を開講。懇親会等も交えエンゲージメント向上に努める。

スキルアッププロジェクト

1年目から5年目の社員を対象に、基礎的なビジネススキルの習得から社内制度や事業理解を促進するための研修を実施しています。当プロジェクトは研修参加者と年代に近い若手社員が企画しており、必要に応じて、外部講師を招くなど、若手に必要なスキルの向上を目指しています。最終的には、事業計画を作成し、経営陣へ向けてプレゼンテーションをしており、早いタイミングで経営や管理、事業開発など、様々な経験をすることで、知識の習得が可能になります。

分科会

2023年3月期より、プラットフォームの利便性や安全性の向上を促進するために、分科会を立ち上げました。各分科会は事業本部長が監督し、実務を行うリーダーのもとでプロ

ジェクトが進行されます。メンバーには若手社員が多く起用されているだけでなく、部署を横断して構成されているため、ボトムアップでの意見を募ることができ、多様な観点でアイデアの創出が可能になります。分科会ごとに設定された目的の達成のため、必要に応じて、ほかの分科会との連携、メンバーの補充なども行います。また、随時進捗状況などを公開することで、社内の参加希望を募ります。2024年3月末時点では17*の分科会があり、既存のサービスやシステムのブラッシュアップ、新規サービスの開発、「Takamiya Lab. West」の活用、プラットフォームビジネスの普及など、様々な観点からプロジェクトを推進しています。

※不定期開催の1分科会を含む

分科会一覧	
●試験機活用分科会	●地域戦略分科会
●最速サービス分科会	●メディア戦略分科会
●機械化推進による可視化分科会	●安全教育訓練分科会
●Innovation Hub建設分科会	●物流改革分科会
●Innovation Hub内部展示分科会	●OPERA開発分科会
●プラットフォーム(Iq-Bid)分科会	●ビジネスモデル「可視化」分科会
●OPERAレンタル(ポイント還元含む)分科会	●Innovation Hub運用分科会

※一部社外秘の分科会の記載は除いています。

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。当社では、従業員持株会への加入により社員の資産形成をサポートするとともに、当社株式の保有を通じてオーナーシップの向上を図っています。社員と企業がベクトルを同じくすることは、個人の価値観の尊重と企業価値向上の双方にとって重要なことです。当社は、企業の成果が社員の幸福感につながるよう、各種施策を推進しています。

多様な働き方の実現

オフィス改革

プラットフォームの推進のためには、従来の考え方にとられない環境が必要になります。新型コロナウイルス感染症の拡大以降に加速度的に普及したリモートワークは、通勤に関連する負担がなく、フレキシブルな勤務にも対応しやすい反面、業務上の相談やコミュニケーション不足、プライベートと仕事の切り替えの難しさや、自宅の滞在時間が大幅に増えるため環境変化がないなど、ストレスを感じる機会が増加するという課題が見つかり、オフィスの存在意義を問い直すきっかけになりました。オフィスには、今まで以上にコミュニケーションや休息のプラットフォームという機能が必要と考えています。当社はオフィスのコンセプトを「憩いの場・癒しの場」として、リニューアルを進めています。リモートワークで不足する社員同士のコミュニケーションを活性化すべく、オープンスペースや、カフェ、ソファリビングなどのリフレッシュスペースの割合を広げ、執務室を最小限にしています。フリーアドレス制に加え、フレックスタイム制を導入し、働く場所と時間を固定する要因を排除しました。また、クラウドシステムの導入、さらに全国の拠点とリモートでつながるようにモニターを複数台設置するなど、距離にとられず、綿密なコミュニケーションをとれる工夫を施しています。また、個人の成果を可視化し、働き方が変わっても、正當に評価できる環境をつくりました。カジュアルな意見交換ができるようにオープンスペースや和モダンな小上がりを設置し、従来の考え方にとられず、柔軟な発想が生まれるオフィスとなっています。



名古屋支店



新潟支店



札幌支店

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。リモートワークに関しては、事務職や技術積算チームだけでなく、子育てなどのライフステージを迎える社員などが実践しています。そのほかにも、営業職の直行直帰の推進、部署単位でのフレックスタイム制を導入しており、社員が自身に合った働き方を選択できるように取り組んでいます。今後は、DXをさらに進め、業務改革を推進していきます。また、働く場所や時間を問わずにビジョンを共有でき、成果を測定できるコミュニケーションツールやプラットフォームの導入も進めていきます。

コイン制度

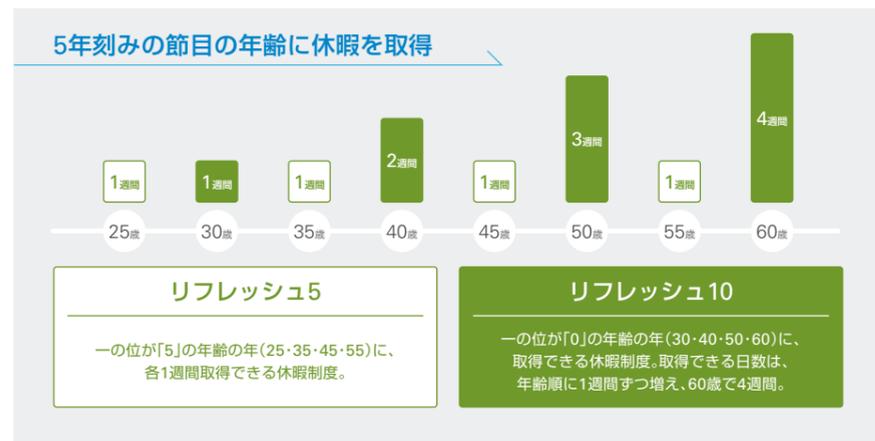
2022年4月より、コイン制度のテスト運用を始めました。地域や部署の繁閑差を活用した助け合いを進め、全社の生産性向上を目的とした人事制度です。DXの推進により、リモートワークなどの多様な働き方ができるようになったことで、勤務地や部署に関わらず、拠点間のサポートが容易になりました。サポートを受けた部署は相手部署に対して、報酬化することができる「コイン」を支払います。地域や時期によって繁閑差が大きい建設業界で限られたリソースで、業務負担を分散することで、残業削減はもちろん、スキル向上・業務の標準化につながります。当社の強みである「人」に着目し、企業理念である「社員同士が思い合い、常に切磋琢磨しながら成長できる環境」をつくる一つの柱になっています。また、拠点間の連携が進んだことにより、転勤や部署異動の必要がなくなるために、本人が希望しない転勤の廃止を目標に掲げています。



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は、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る制度です。25・35・45・55歳では「リフレッシュ5」として誕生日を含む1週間が休暇となり、30・40・50・60歳では「リフレッシュ10」として誕生日からそれぞれ、1週間から4週間の休暇を取得できます。「リフレッシュ10」取得者は期間中に旅行する場合に手当も支給されます。ほかにも、結婚記念日休暇や誕生日休暇などがあります。

リフレッシュ休暇制度



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つ目が、経営層の考えや、プラットフォームにおける取組などにフォーカスした情報誌「Compass」、2つ目が新入社員紹介などを中心としたカジュアルな情報誌「こんばす」でそれぞれ年間に2回ずつ刊行されます。そして、3つ目が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するウェブ社内報の「Compass+」です。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しています。社内の情報

を収集することができる場を多く設けていることにより、事業内容への理解が深まり、情報の共有がされにくい若手社員でも、積極的な発信が可能になります。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。

シェア制度

プラットフォームの推進に向けては、限られたリソースの有効活用が必要不可欠です。そして、ヒトやモノ、カネに限らず、情報に関しての共有を進める必要もあります。当社では、社員間で業務効率の改善のための取り組みや業界知識等を共有する「シェア制度」があります。投稿された「シェア」はすべての社員が閲覧することができるようになっており、有用なシェアが他部署へ展開された事例が数多くあります。

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。表彰の基準には定量評価と上司などの推薦があり、さらに各事業本部長による推薦で決定します。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が付与されます。

アワード一覧

● ルーキーオブザイヤー	若手社員のフレッシュな視点で当たり前を見直し、自ら行動を起こすことで成果を上げた若手社員を表彰し、ロールモデルをつくることで非受賞者に気づきを与え若手育成につなげることが目的。
● ワークデザインアワード	部署全体で工夫し、試行錯誤を重ね、「動きやすさ」と「生産性」を両立し、会社に取り組んでいる様々な働き方改革や、生産性向上の取り組みに前向きに取り組んで、成果を上げた部署を表彰することで、非受賞者に気づきを与え働き方改革の浸透を図ることが目的。
● ベストマネージャー賞	部下や同僚からのエンゲージメントが高いマネージャーを表彰し、マネジメント手法を紹介することで、他の社員に気づきを与え、経営と社員をつなぐマネジメントの強化のために、自身のマネジメントに取り入れてもらい、マネージャー全体のレベルアップにつなげることが目的。
● Awesome Business Project	スピード感をもって既存の課題解決や新規事業・サービスを構築していくうえで不可欠なプロジェクトチームの成果を表彰することで、前向きなプロジェクト参画および能動的なプロジェクト立ち上げを促進し、自走する組織の定着を図ることが目的。

TOPICS

設立55周年記念イベント“JOIN! TAKAMIYA”

当社は2024年6月に設立55周年を迎えました。同年10月には55周年を記念して、社員向けのイベントを開催しました。2019年に開催した50周年イベントの際には「Keep Transforming」を掲げ、この5年間、プラットフォームによるビジネスモデルの転換や社員の意識改革など、様々な面でトランスフォームを推進してきました。本イベントは、「Keep Transforming」を推進するために、この5年間の変化を振り返るとともに、変化できていないこと、これから必要な変化を再確認し、変化の気づきを社員に与えることを目的として、企画されました。本イベントの企画は、入社7年目までの若手社員が中心となり、企画メンバーの大半は50周年イベント以降に入社しています。変化の最中に入社した社員が会社に何を感じているかを議論しながら企画設計されました。

本イベントはオンラインで各拠点の様子を中継する形式で開催されました。パンデミックを経て、リモートワークが当たり前となり、Web会議システムの導入や情報の可視化など、ITツールの利用が普及したことを背景に、働き方の変化をイベントの形式にも反映し、当社グループの国内の全ての拠点へオンラインで配信しました。

5年間の変化を確認するために、社員に対して、社内の取り組みについて、オンラインアンケートツールを利用し、意見を募りました。全国でリアルタイムに社員の意見を共有することができ、ボトムアップの定着や各種人事制度の浸透など、各取り組みについての課題や、年齢や役職等による意識ギャップが明確になったで、変化を促進させるきっかけとなりました。

また、「Keep Transforming」の推進に欠かすことができない若手社員による「タカミヤの未来を描くトークセッション」が行われました。さらなる変化のために、異なるバックボーンを持つ7名の社員が、自身が感じる「業界や会社の非常識な常識」について討論しました。「ローカルルールが多すぎること」「所属する部署で働く場所や時間に制限が多く発生すること」など、多様な意見が上がる中、「建設業界＝男性にニーズが集まりやすい職場」という偏見が根付いていることを課題視するような意見には、多くの方の意識や働き方が変わっていかば、これまで「営業＝男性」というイメージが定着していた状況が変わり、より多様な人材が力を発揮できる職場が実現されるだろうと、次々に意見が上がりました。若手社員がそれぞれの描く未来について発信したことで、会社全体の行動変革のきっかけとなりました。

60周年、そしてその先の未来を描き、「多様な人材による、多様な働き方の実現」を推進するイベントになりました。



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嚢など、自然災害が与える社会資本への被害を最小限に抑制する製品もラインアップしています。

温室効果ガスの排出削減

次世代足場「Iqシステム」

従来の足場製品と比較して、積載運搬効率が良いため、少ない車両台数での運送が可能になり、温室効果ガスの排出量を削減します。支柱の素材には軽量高張力鋼管を使用しており、一本当たりで最大2kgの重量低減が可能です。また、収納面積の50%の省スペース化を実現、軽量化の効果と合わせて、トラックへの積載容量が大幅に増加します。運搬車両の台数は約30%削減され、温室効果ガスの排出量の削減に寄与しています。

電炉での原材料調達

当社は仮設機材の安全基準を可視化するために、実大試験器による強度試験を行っており、安全基準が可視化されると、経年化により、基準に抵触して廃棄される機材が発生します。仮設機材は安全性を確保できなくなった時点で、廃棄が必要になり、従来ではそれらの廃棄物はスクラップとして高炉でリサイクルされ、新たな製品の原材料となります。当社はこれらの廃棄品において、高炉ではなく、電炉でのリサイクルを進めています。電炉は高炉と比較して、温室効果ガスの排出量を4分の1程度に抑えることができます。ま

た、電炉で生成された原材料を用いて、新たな製品の製造を行います。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利用されるサイクルを構築し、循環型社会の実現に貢献します。

機材Base

機材Baseでは製品を車両に積み込む際に発生する温室効果ガスの排出量の削減に努めています。従来の機材置場では積み込みの完了までに、長い場合で2時間ほどの時間を要していましたが、一部の機材Baseでは優先的に積み込みが可能なファストレーンの設置やトラックスケールの導入により、積み込み時間を30分程に短縮することができます。それにより積み込み待機中の車両から排出される温室効果ガスの量を削減します。また、機材Baseでは化石燃料に頼らない電動のフォークリフトを導入しており、フォークリフトの導入数全体の約20%を占めています。また、同施設内に設置した太陽工発電により、電力の自産自消を行っています。

PV関連製品

PV関連の製品の製造販売により、再生可能エネルギーによる発電を促します。仮設機材の開発で培った金属加工技術を活かし、太陽光発電パネルの設置架台やソーラーカーポートの「POGERO」を製造販売しています。これまでに設置された太陽光発電関連設備は累計で272件となり、DC設置容量は50kWを突破しています。



安全

基本的な考え方

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

安全性向上に向けた取り組み

独自の品質基準

仮設機材をレンタル供給するためには、厚生労働省や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。当社は、業界基準に準じるだけでなく、独自の品質管理基準を採用することで、安全性を確保しています。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、実大試験器を利用した製品の耐久試験の実施、第三者機関による性能試験を定期的に行うことで、経年強度の数値化を目指します。確かなデータに基づき、安全性に優れた仮設機材を提供することで、製品に関するトラブルの発生を未然に防止することを目標に仮設機材の品質管理に努め、常にお客様に安心、安全な機材の供給を行っています。

安全施工の徹底

当社は、現場における「安全」は製品の品質と同じく重要な品質の一つと考えています。当社が担当する足場施工現場においては、当社の安全管理指標を掲げ、徹底した安全管理に基づいて「事故ゼロ」を目標に質の高い施工を提供しています。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等を活用し、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Work shopや法定教育を実施しています。実製品と映像技術を組み合わせたの研修により、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はなく、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。

お客様からの信頼

基本的な考え方

当社にとって、お客様からの信頼に応えることは、最も重要なテーマです。安全面や効率化、建設DXへの対応など、お客様のニーズは、日々高度化しています。これらのニーズに対応するため、当社はプラットフォームからサービスを提供しています。プラットフォームをブラッシュアップし続け、お客様からの信頼に応え、選ばれる唯一の企業を目指しています。

信頼獲得の取り組み

共同製品開発

当社には、日々、製品やサービスに関するお問い合わせが寄せられています。営業部門を通じて寄せられた声は、社内関係各部署で共有し、当社の製品・サービスのブラッシュアップに活かしています。その一つに製品開発や製品改良に関するご依頼、ご相談があります。お客様のご要望を形にするため、営業部門は、お客様が開発を望む背景から、製品に求める重要なポイント、希望価格などを細かく伺い開発部門と共有し、設計に反映します。開発部門も参加し、幾度となくお客様とも協議をして、製品化を目指します。その過程において、保管や取り扱いのしやすさ、運搬時の荷姿、量産してレンタル品としての提供など、お客様への提案も並行して行っています。

機材管理の可視化

Takamiya Lab. Westに併設している機材Baseではトラックスケールを導入して、入退場時の出荷返納データを管理し、積み降ろしの間違いを低減しています。また、一般的な機材Baseより、大幅に多くの台数のカメラを設置し、員数、管理、検収、整備のエビデンスを蓄積し、人為的ミスを起こさないために、課題分析やデータ分析を行い、信頼性を高めています。顧客の機材を管理する「OPE-MANE」サービスを提供していることもあり、機材の管理整備状況はサービスの安全性を担保することになります。顧客に安心してサービスを利用していただくために、デジタル技術を駆使し、エビデンスを蓄積します。



左から

社外取締役(監査等委員)

酒谷 佳弘

社外取締役(監査等委員)

加藤 幸江

社外取締役(監査等委員)

上甲 悌二

経営体制のさらなる高度化を目指して

～タカミヤの中長期ビジョンとガバナンス戦略～

社外取締役・監査等委員の職責を果たすうえで大切にしていること

酒谷 はじめに、タカミヤの社外取締役を務めるうえで大切にしていることをお話ししますと、私は公認会計士ですので、会社の財務方針や投資戦略などについて、時には取捨して空気を読まないで意見を述べることを信条としています。社外取締役の職務を全うするためには、ほかの取締役や執行役員から信頼されることが不可欠ですし、そのためには外部の専門家の立場から意見や提言を忌憚なく述べるのが重要だと考えています。

上甲 会社が何らかの問題を抱えているときや間違いが起こりそうなときにストッパーの役割を果たすのが社外取締役であり監査等委員です。タカミヤは透明性ある社内風土を醸成してきましたが、それでも社内で何か起こっているかを社外取締役だけで正確に把握することはなかなか難しいのが現実です。内部監査室や常勤監査等委員と連携をとりながら、適切に情報収集を行い、取締役会に上程される議案について、その妥当性や公正性をしっかり審査するよう努めています。

加藤 私も経営の意思決定に疑問がある場合は質問や自身の考えを率直に申し上げてきました。執行サイドの粗探しをするのではなく、会社がより良い方向に進むための助力を行ってきたと思っています。社外取締役・監査等委員の大切な使命である監督機能をしっかりと果たすことは当然ですが、弁護士として、女性として、そして何よりタカミヤのファンの一員として、当社が持続的に成長していけるよう適切な助言活動を行うことも私の任務の一つだと考えています。

タカミヤのマネジメントとガバナンスに対する印象・評価

上甲 タカミヤは事実上のオーナー企業で、取締役会においても高宮社長が主導的な役割を担っています。ただ、一般的に認識されるオーナー企業の特徴と異なるのは、高宮社長がほかの取締役の声に真摯に耳を傾け、ステークホルダーの意思を尊重した経

営を行っていることでしょうか。これはタカミヤの自由闊達な企業文化を反映したものと言えるかもしれません。私たち社外取締役も社長に付度することなく自由に意見を表明できますし、経営の透明性はしっかり担保されています。

加藤 事業の運営においても、ガバナンスにおいても、良い意味で高宮社長の指導力が際立つ会社だと感じています。取締役に就任する前に高宮社長とお会いする機会があったのですが、タカミヤプラットフォームの可能性について熱く語っていらしかったのが印象的でした。取締役会でも、各部門を統括する取締役に対してポイントを押し付けた鋭い質問をされており、その的確さに驚くことも少なくありません。社長と取締役の「掛け合い」を見ていると、役員の一休感と、何でも言い合えるフラットで開かれた企業風土を実感します。



酒谷 高宮社長のリーダーシップと開かれた企業風土、それは上甲取締役や加藤取締役が指摘されたとおりだと思います。私が少し気になっているのは、取締役会において、社内の取締役が自身の管掌部門、統括分野に限定して話をされるケースが多いということ。会社の将来ビジョンや中長期戦略はトップマネジメントに委ねているということかもしれませんが、企業としてのあり方や方向性について取締役全員で深く議論していくことも必要な時期に入ってきているのではないかと感じています。

タカミヤグループの将来構想と「中期経営計画2024-2026」

酒谷 タカミヤは現在、2027年3月期までの3年間を対象とする「中期経営計画2024-2026」を推進しています。さきほど、もっと取締役全員による議論が必要だという話をしましたが、中期経営計画の策定については、今後の方向性について、根本的な議論を

交わす必要はなく、その骨子が速やかに決定されたという印象があります。それは、新たな計画がそれ以前に確定していた中長期の構想に沿ったものであり、いわば戦略の執行プロセスを数値化・可視化したものだったからと言えるでしょう。

上甲 タカミヤは中期経営計画の策定以前から、仮設市場において先行的なポジションを獲得するために積極的な設備投資を実行してきました。計画の根幹をなすプラットフォーム戦略は従来の取り組みの延長線上にあるもので、これまでの取り組みを成果として刈り取るステージに位置づけられます。プラットフォーム企業のコンセプトが業界の在り方を根底から変えるものであったため、中計の経営ビジョンを「バラ色の未来図」と受けとる人もいたと聞いていますが、私たちはこれまでに積み上げてきた戦略・施策の先にある「必然的な企業像」だと捉えています。



加藤 私は2022年の6月に社外取締役に就任しましたが、その段階で高宮社長の頭には、プラットフォームビジネスのあるべき姿がしっかりと描かれていたと思います。ですから、取締役会で改めて、タカミヤの進むべき方向性について議論を行う必要はなかった。また高宮社長はプラットフォームビジネスをただ単に当社の収益拡大に資する取り組みと捉えるのではなく、業界全体の利益に寄与する新たな挑戦と位置づけておられた。タカミヤプラットフォームの有用性とそこに託された理念を業界の内外に発信・訴求しながら、産業社会の発展に貢献していくことが私たちの使命と言えるでしょう。

上甲 本年8月に導入した業績連動型株式報酬制度も、中期経営計画を遂行するうえで一つ

の力となると考えています。当社は2022年以降、ストックオプション制度を運用してきましたが、取締役および執行役員の報酬と当社の株式評価の連動性をより明確化するために、業績連動型株式報酬制度の導入を決定しました。当社社員の責任感と経営への参画意識をさらに高めるうえで大きな意味を持つ施策だと考えています。

ガバナンスのさらなる強化に向けて取り組むべき課題

酒谷 次にタカミヤのガバナンス上の課題についてお二人の意見を伺いたいと思います。私は5年後、10年後を見据えて、取締役会の人員構成をどのようにするのか、取締役のスキルをどのように向上させていくのかが重要な課題だと認識しています。ガバナンスの実効性をさらに高めるために、どのような体制を構築していくかという点については、サクセッションプランに係わる議論を重ね、現時点から周到に詰めておくべきでしょう。

上甲 取締役や執行役員が、高宮社長のビジョンや方針をしっかりと理解・共有し、当事者意識を持って経営に当たることが、タカミヤがさらなる成長を追求していく上で最重要の経営課題だと言えるでしょう。経営のトップと同じ目線でものごとを考え、戦略・施策の実行を主体的に担っていく。決して簡単なことではありませんが、経営陣相互の意思統一と緊密な連携こそ、継続的な成長の前提条件だと考えています。

加藤 タカミヤの役職員には真面目な人が多く、それが誠実で実直な企業文化を生み出してきました。当社が業界や一般社会から信頼されているのも、そうした風土があつてこそだと感じています。ただ、誠実であるがゆえに、高宮社長の長期構想に添えて業界や市場の変革に挑もうとする意見がやや控えめになることを感じています。タカミヤは業界を変えようとしているのだから、自由な発想とその共有を大切にしながら、新しい領域にどんどん挑戦してほしいと思っています。

ガバナンスと組織における多様性の確保に向けて

加藤 お二人は取締役や社員の多様性、特に女性社員の活躍支援について、どのような考えをお持ちでしょうか。まず私の見解を述べますと、タカミヤは男性中心主義が根強い建設業界、仮設業界の中では比較的、女性が働きやすい会社だという印象を持っています。現場では女性の管理職や係長が増加していますし、会社としても女性社員のサポートや管理職への登用に力を入れています。ただ忘れてはいけないことは、女性の管理職比率や取締役比率の向上はダイバーシティの目的ではなく、多様性尊重の結果だということです。性別や国籍、信条などの属性ではなく社員を人物本位で配置し、処遇することが何より大切だと考えています。

上甲 経営幹部、特に執行役員については、もともとプロパーの女性が少ないこともあり、すぐに登用・増員するという話にはなりません。この先、10年、20年をかけて、少しずつ女性の取締役や管理職を増やしていくことになるでしょう。当社にとって役員や社員のダイバーシティは中長期の視点で取り組むべき経営テーマだと認識しています。

酒谷 私も上甲取締役の意見に同感です。仮設業界は歴史的に見て男性主体の世界でしたし、事業エリアも国内中心ですから、女性取締役の速やかな増員や外国人役員の招聘は現実的ではありません。むしろ重視したいのは、経験や専門分野の多様性です。すでに大手企業の経営経験者や弁護士等の専門職については貴重な人材を確保していますが、今後はタカミヤプラットフォームの進化に不可欠なDXやITの専門家を取締役に起用していく必要があるのではないのでしょうか。



タカミヤの未来と社外取締役が果たすべき使命

酒谷 最後に、タカミヤの将来と社外取締役の果たすべき使命について私の見解を述べたいと思います。当社の取締役会と監査等委員会はともに本来の機能を果たしており、ガバナンスの実効性は十分に担保されているものと認識しています。また、高宮社長の主導のもと、人材の育成や職場環境の整備にも力を入れ、その成果は離職率の低下という数字に現れています。今後の中心課題としては、中期経営計画の着実な実行による経営ビジョンの具現化を第一に挙げたいと思います。そのためにも、社内・社外を問わず、取締役や執行役員のあいだで、より活発かつ自由なディスカッションを重ねていくことが大切です。

上甲 東証の要請を機に、建設・仮設業界でも資本コストと株価を意識した経営が強く求められるようになってきました。当社の取締役会においても、生産性の向上や適正な株式評価の獲得に関して意見交換が行われることが増えてきました。社外取締役・監査等委員としての私の役割は、経営に対する監督機能と助言機能を発揮しながら、中期経営計画の進展をしっかりとリードしていくことです。不毛な価格競争に巻き込まれないよう、タカミヤプラットフォームの一層の市場浸透を通じて、建設・仮設業界の「ブルーオーシャン」を切り拓くことが肝要であり、それが事業体として存続するための唯一の道だと信じています。

加藤 お二人が言及された通り、私も<業界初の足場プラットフォーム企業>への飛躍を謳った中期経営計画を着実に進捗させていくことが、タカミヤの今後に向けた最重要課題だと考えています。タカミヤプラットフォームは新たな収益源というだけでなく、業界や社会の在り方を変えていく革新的な取り組みですし、日本の農業を強くする当社のアグリ事業と並んで、持続可能な経済社会を形成するための原動力となるでしょう。高宮社長や酒谷取締役、上甲取締役、そしてほかの役員の方々と一緒に、タカミヤの挑戦を支えていきたいと思っています。

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	川上和伯	下川 浩司	古市 徳	榎野 隆史	酒谷 佳弘	上甲 悌二	加藤 幸江
役職	代表取締役会長 兼 社長	代表取締役副社長 Takamiya Lab.本部長	取締役 兼 専務執行役員	取締役 兼 常務執行役員 経営戦略本部長 兼 Takamiya Lab.副本部長	取締役 兼 執行役員 製造本部長 兼 Takamiya Lab.副本部長	取締役 兼 執行役員 経営管理本部長 兼 Takamiya Lab.副本部長	取締役 兼 執行役員 営業本部長 兼 Takamiya Lab.副本部長	社外取締役	社外取締役	取締役(常勤監査等委員)	社外取締役(監査等委員) 所有株式数:8,980株 社外取締役在任年数:2年	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	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
経歴	1992年 3月 当社入社 1995年 11月 当社取締役 ビルドテクノレンタル事業部長 1997年 6月 当社常務取締役 ビルドテクノレンタル事業本部長 2000年 6月 当社取締役副社長 2001年 1月 当社代表取締役副社長 2002年 6月 当社代表取締役社長 2017年 6月 当社代表取締役会長兼社長(現任) 2019年 6月 当社機材管理本部 管掌(現任) 2021年 4月 当社開発本部 管掌(現任)	1995年 3月 当社入社 1997年 6月 当社取締役 スタンバイマルチメディア事業部 リテイル営業部長 2000年 6月 当社取締役管理部門統括部長 2001年 6月 当社常務取締役 財務部長・管理部門統括 2002年 6月 当社取締役副社長財務部長・管理部門統括 2005年 6月 当社副社長執行役員管理部門統括 2006年 4月 当社代表取締役副社長 2012年 4月 ホリイ(株)代表取締役社長 2012年 6月 当社代表取締役副社長(現任) 2016年 6月 当社代表取締役副社長(現任) 2019年 4月 当社営業本部管掌・開発本部管掌(現任) 2020年 5月 (株)トータル都市整備代表取締役社長 2021年 4月 当社機材管理本部 管掌(現任) 2022年 4月 当社Takamiya Lab.本部長(現任)	1991年 3月 当社入社 2005年 6月 当社執行役員営業本部 営業第二部長 2008年 10月 (株)青森アトム代表取締役社長 2010年 2月 当社執行役員営業本部長 2010年 6月 当社取締役(現任) 2013年 5月 (株)ヒラマツ取締役 2014年 4月 (株)アサヒ工業(現)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(現任)	1990年 3月 当社入社 2008年 4月 当社執行役員経理部長 2010年 2月 当社執行役員経営企画室長 2011年 5月 (株)イワタ監査役(現任) 2011年 5月 (株)ヒラマツ監査役(現任) 2011年 6月 当社取締役(現任) 2015年 6月 当社常務執行役員経営企画室長 2017年 4月 当社常務執行役員経営管理本部長 2021年 4月 当社常務執行役員経営戦略本部長(現任) 2022年 4月 当社Takamiya Lab.副本部長 運輸部準備室 管掌(現任) 2022年 9月 当社海外事業本部長 2022年 10月 DIMENSION-ALL INC.取締役(現任) 2023年 4月 当社海外事業本部 管掌(現任)	1993年 3月 当社入社 2013年 4月 当社執行役員事業開発部長 2015年 4月 当社執行役員事業開発本部長 2015年 6月 当社取締役(現任) 2019年 4月 当社執行役員海外事業本部長 事業開発本部・グローバル調達本部 管掌 2020年 4月 当社執行役員海外事業本部・事業開発本部・グローバル調達本部 管掌 2021年 4月 当社執行役員製造本部長 グローバル調達本部 管掌 2022年 4月 当社Takamiya Lab. 副本部長(現任) 2022年 6月 当社執行役員製造本部長 兼 グローバル調達本部長 2023年 4月 当社執行役員製造本部長(現任)	1995年 7月 当社入社 2013年 6月 当社経理部長 2016年 3月 (株)イワタ取締役(現任) 2017年 4月 当社執行役員 2017年 6月 ホリイコリア(株)監査役(現任) 2018年 1月 (株)キャリアン監査役(現任) 2018年 5月 (株)ナカヤ機材監査役(現任) 2019年 5月 (株)トータル都市整備監査役(現任) (株)青森アトム監査役(現任) 2020年 5月 (株)エコ・トライ監査役(現任) 2021年 4月 当社上席執行役員経営管理本部長 2021年 6月 当社取締役 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)	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 当社執行役員工事業部長 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 工事業部長 2021年 4月 当社上席執行役員兼日本統括部長 兼 工事業本部長 2022年 4月 当社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営業本部長兼 Takamiya Lab. 副本部長 2022年 10月 (株)トータル都市整備取締役(現任) 2023年 4月 当社取締役 兼 執行役員西日本統括部長(現任) 兼 工事業部長兼営業推進部長	1985年 4月 (株)富士銀行(現)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)開業 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 (株)ヒラマツ取締役(現任) (株)ナカヤ機材取締役(現任) 2016年 4月 税理士法人下川&パートナーズ 代表社員(現任) 2017年 9月 (株)グローバル・コーポレート・コンサルティング取締役会長(現任) 2018年 6月 (株)三ツ里取締役	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 同社執行役員関西支店長 2002年 5月 同社常務執行役員 インベス・トメントバンク 第一・第二担当 2005年 4月 同社専務執行役員 大阪法人本部長 西日本営業部担当 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)	1986年 8月 ホリイ(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担当部長 2024年 6月 当社取締役(常勤監査等委員)(現任)	1979年 10月 日新監査法人(現 EY新日本 有限責任監査法人)入所 2004年 6月 ジェン・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 北東(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 靴美堂(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 靴美堂(株)) 取締役(監査等委員)(現任) 2022年 3月 クリヤマホールディングス(株) 取締役(監査等委員)(現任) 2022年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)	1993年 4月 弁護士登録(大阪弁護士会所属) 1993年 4月 淀屋橋合同法律事務所 (現 弁護士法人淀屋橋・山上合同) 入所 2001年 6月 (株)G7ホールディングス 監査役(現任) 2016年 3月 オーナンバ(株)監査役(現任) 2017年 3月 当社監査役 2019年 12月 (株)榎野相取締役 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)	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 タイドードグループホールディ ングス(株)監査役(現任) 2015年 6月 (株)山善取締役 2015年 6月 (株)日販製作所取締役 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)
(重要な兼職の状況)	—	—	(株)青森アトム 代表取締役会長	—	—	—	(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	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
企業経営	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
営業	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
技術 製造	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
グローバル	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
財務 会計	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
法務 RM	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
異業種経験	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DX	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
サステナビリティ	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

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掴み、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。
技術および製造	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
法務および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等のデジタルテクノロジーを有効活用することで、課題の解決だけではなく、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。事業環境が変化の中で、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等の知見やスキルが重要であると考えています。

執行役員

<p>岡本 裕之 上席執行役員 海外事業本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長 兼 経営戦略本部 アグリ事業部長</p>	<p>山下 英彦 執行役員 営業本部 販売部長</p>	<p>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</p>
<p>植田 真史 執行役員 製造本部 グローバル品質保証部長</p>	<p>川畑 貴史 執行役員 経営戦略本部 経営企画室長 兼 広報・IR室長</p>	<p>相原 栄三 執行役員 経営管理本部 人事部長</p>

<p>大和 光徳 執行役員 機材管理本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長 兼 機材運営部長・機材購買部長</p>	<p>青木 哲也 執行役員 営業本部 東日本統括部長 兼 東京支店長 兼 事業開発部管掌</p>	<p>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</p>
<p>石川 秀樹 執行役員 経営管理本部 安全管理部長</p>	<p>大高 孟 執行役員 営業本部 営業企画室長</p>	

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。**

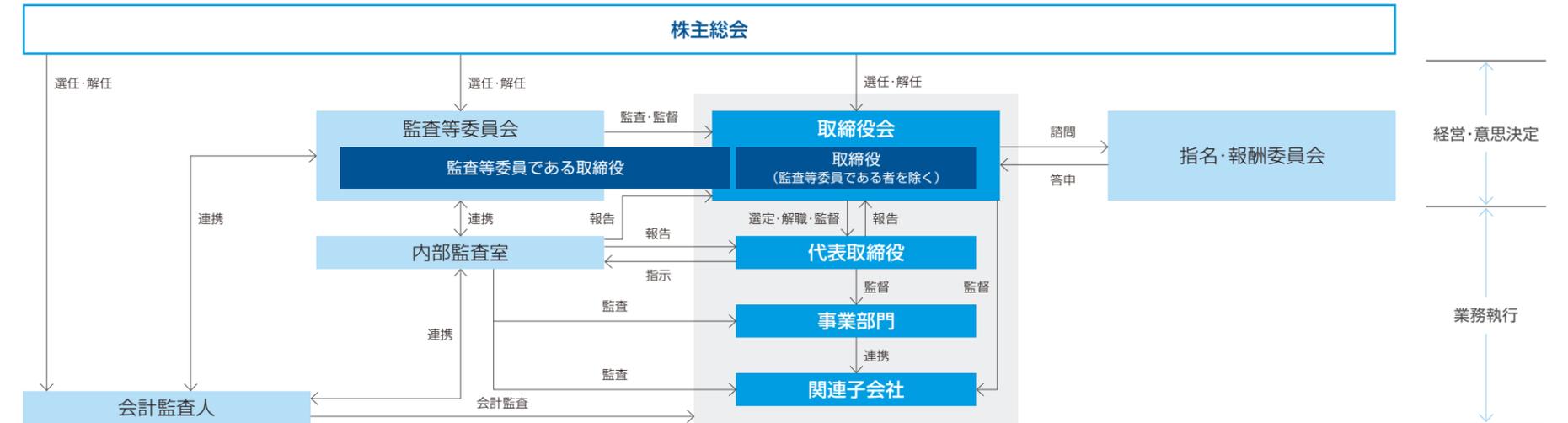
安全で付加価値の高い仮設機材の安定供給を基本軸として、クオリティの高い企業活動を進め、当社グループのみの発展ではなく顧客と業界全体の利益のため、業界の地位向上に向けた取り組みにも力を入れています。

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。

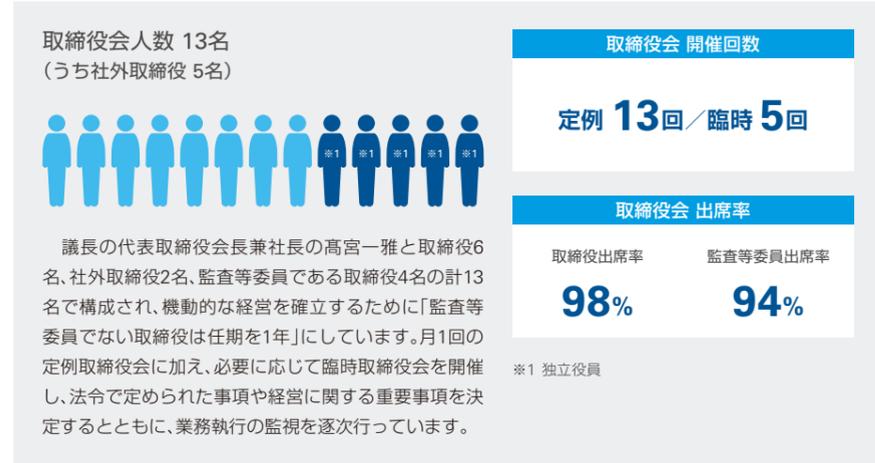
コーポレート・ガバナンスの体制

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、よりの確に応えうる体制を構築することを目的として、2022年6

コーポレート・ガバナンス体制図（2024年6月29日現在）



取締役会（2024年3月期）



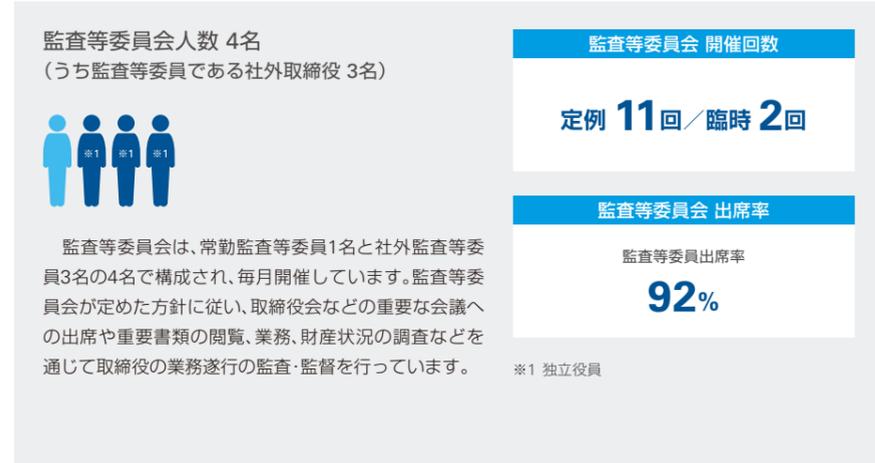
指名・報酬委員会

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

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	18回 / 100%	経営
高宮 章好	16回 / 89%	経営、営業
安部 努	17回 / 94%	営業
安田 秀樹	18回 / 100%	財務、会計
向山 雄樹	18回 / 100%	海外、経営、新規事業

監査等委員会（2024年3月期）



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。

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	専門性
辰見 知哉	18回 / 100%	13回 / 100%	財務、会計
川上 和伯	18回 / 100%	13回 / 100%	営業、技術製造
下川 浩司	18回 / 100%	9回 / 69%	税務、会計
古市 徳	18回 / 100%	13回 / 100%	金融、財務、経営

※清水靖は2024年6月26日に任期満了のため、退任しています。

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

取締役候補者、監査等委員である取締役候補者の選解任は、各候補者の経歴、実績、知識、経験、能力などのバランスを総合的に勘案し、「役員職制規程」「指名・報酬委員会規程」などの関連規程に基づき、指名・報酬委員会へ諮問・答申を受けたうえで取締役会にて決定しています。なお、監査等委員である取締役候補の指名にあたっては、事前に監査等委員会の同意を得ることとしています。

〈選任基準〉

1. 取締役（監査等委員である取締役を除く）

取締役候補者は、人格・識見に優れ、当社および当社グループの成長と企業価値向上に資する人材であることを基本要件とし、各事業分野における高い知見と判断力を有する者としています。社外取締役候補者につきましては、税務・会計・法律または経営などのいずれかの分野における高い専門性を有し、多様なバックグラウンドを背景に、社外の客観的な視点からの意見を積極的に発言できる者としています。

2. 監査等委員である取締役

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、法律または経営等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、独立性に問題が無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・報酬委員会へ諮問、答申を受けたうえで株主総会へ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等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、2024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等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出来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へ委任し、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・方向性等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等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布に努め、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

当社は役員の報酬などの額またはその算定方法の決定に関する方針を定めており、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付ける「株式報酬※」により構成されております。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等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、譲渡等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付ける設計となっています。

2024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。

※2024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)	314	263	0	50	7
監査等委員(社外取締役を除く)	10	10	—	—	1
社外役員	24	24	—	—	5

(注)
1. 連結子会社の役員を兼職するものについて、連結子会社よりの役員報酬は含めていません。
2. 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)。
3. 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

2024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	2023年3月期		2024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	36	—	38	—
連結子会社	—	—	—	—
計	36	—	38	—

2024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	2022年3月期		2023年3月期	
	監査証明業務に基づく報酬 (百万円)	非監査業務に基づく報酬 (百万円)	監査証明業務に基づく報酬 (百万円)	非監査業務に基づく報酬 (百万円)
提出会社	—	16	—	0
連結子会社	6	1	7	2
計	6	18	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、当社ホームページの充実などを実施し、当社の事業に対する理解の促進に努めています。また、決算説明会の動画と資料(和文・英文)を一般公開しているほか、招集通知(和文・英文)のインターネット開示や個人投資家向けの説明会の充実などを進めています。

個人投資家向け	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サイトにのご案内しています。
アナリスト・機関投資家向け	<ul style="list-style-type: none"> 決算説明会開催および動画配信:年2回 個別ミーティング:年70回 	年に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サイトにご覧いただけます。
IRサイト	https://corp.takamiya.co/ir/ 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。

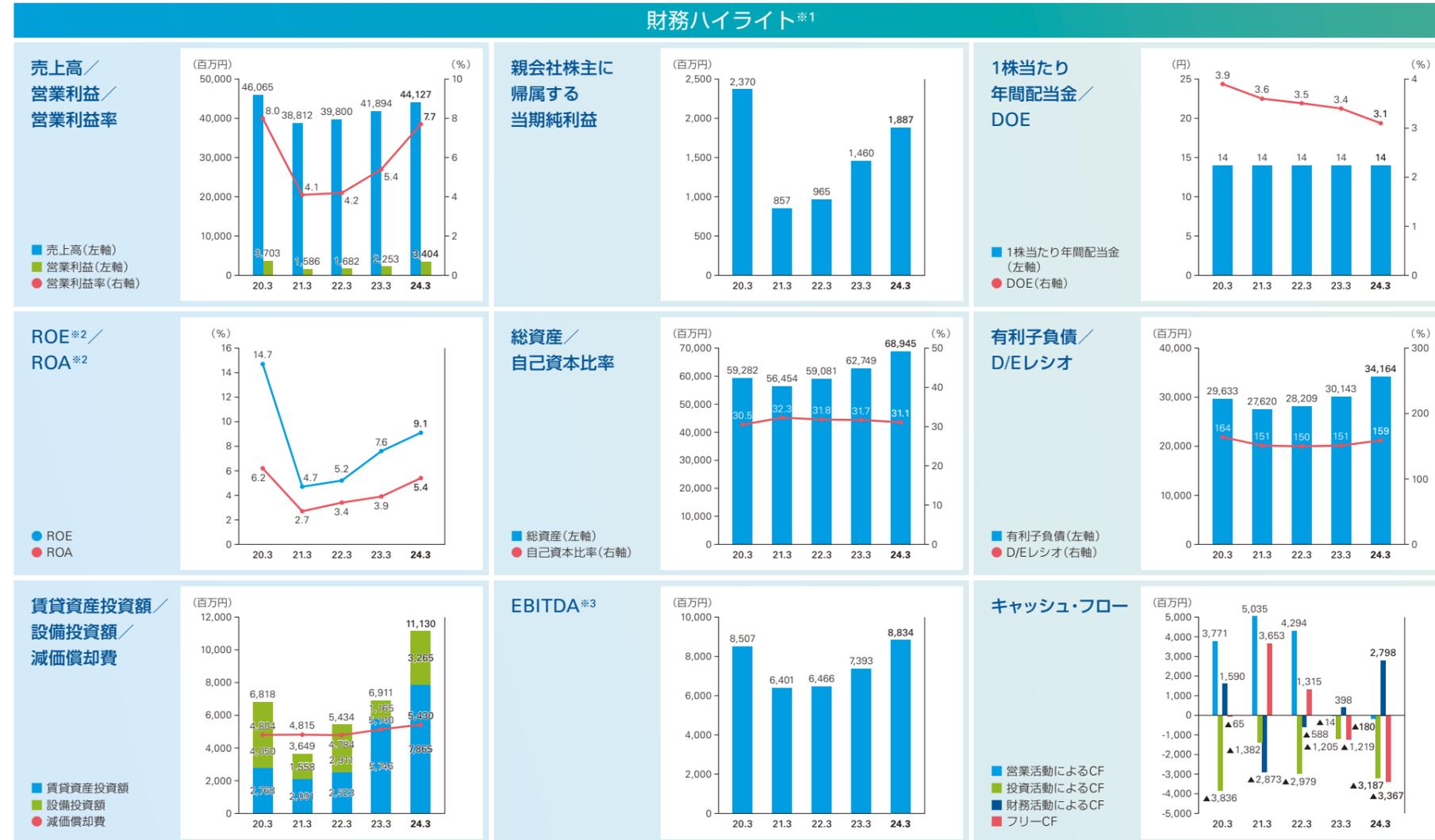
リスク管理体制、内部統制およびコンプライアンス体制

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。

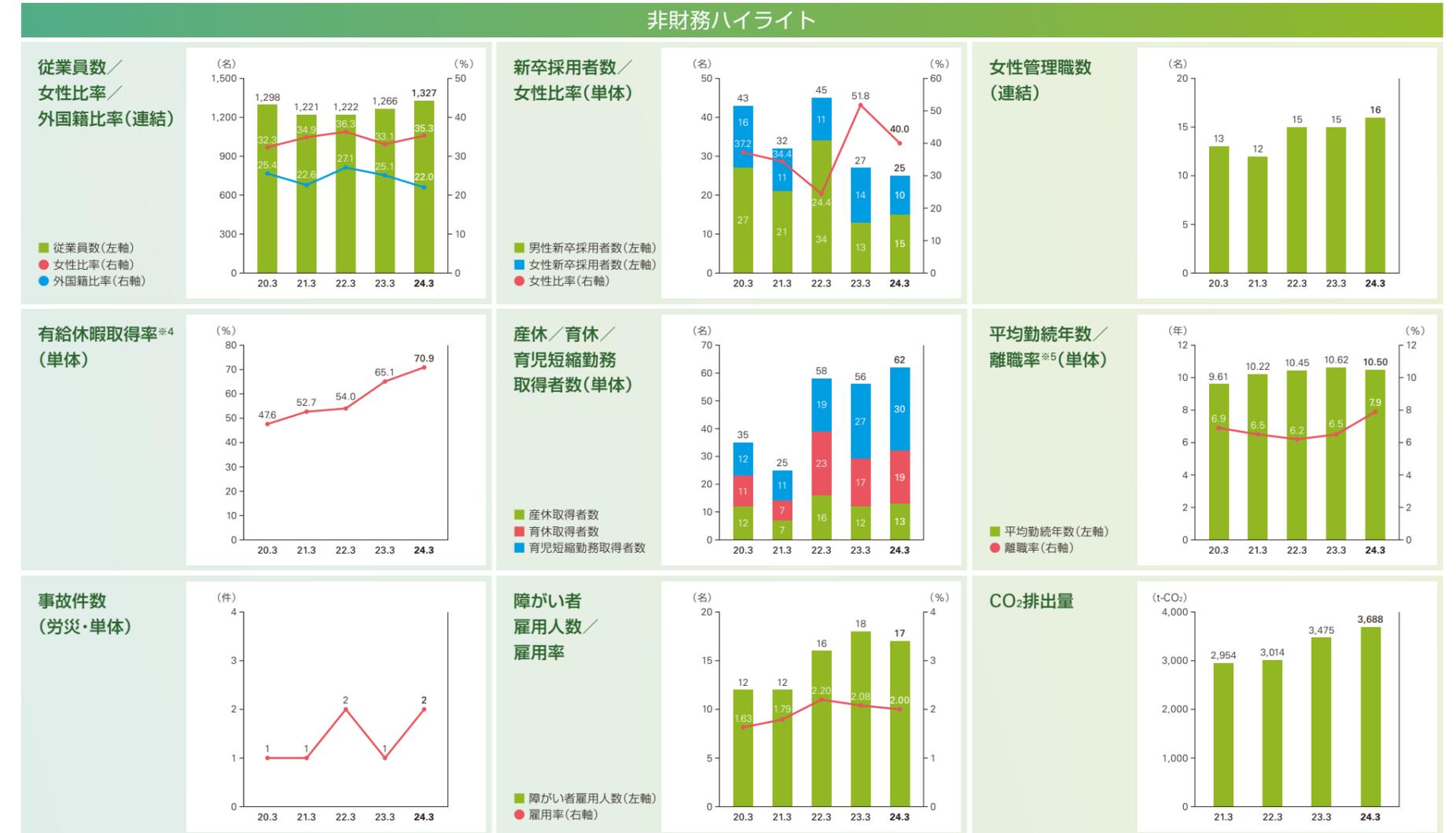
内部統制につきましては、社内規程などの整備により職務分掌の明確化を図り、各部門間の内部牽制が機能する仕組みを構築しています。また、取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制その他会社の業務の適正を確保するための体制については、内部統制基本方針および財務報告基本方針として定めています。

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



※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



※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	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
会計年度:(百万円)											
売上高	32,443	34,261	34,350	36,763	36,114	42,182	46,065	38,812	39,800	41,894	44,127
営業利益	3,051	3,098	2,983	2,429	1,690	2,713	3,703	1,586	1,682	2,253	3,404
売上高営業利益率:(%)	9.4	9.0	8.7	6.6	4.7	6.4	8.0	4.1	4.2	5.4	7.7
経常利益	3,006	3,325	2,731	2,337	1,610	2,662	3,541	1,569	1,954	2,400	3,580
親会社株主に帰属する当期純利益	1,768	2,070	2,153	1,516	1,252	1,637	2,370	857	965	1,460	1,887
賃貸資産投資額	2,381	5,577	7,227	5,447	3,757	2,467	2,768	2,091	2,523	5,746	7,865
減価償却費	3,369	3,649	4,137	4,502	4,662	4,777	4,804	4,815	4,784	5,140	5,430
研究開発費	45	88	74	81	64	62	88	84	97	101	98
EBITDA	6,421	6,747	7,120	6,932	6,353	7,491	8,508	6,402	6,466	7,393	8,834
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,839	(1,620)	(1,081)	1,163	1,714	3,653	3,771	5,035	4,294	(14)	(180)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,239)	(1,563)	(1,736)	(1,093)	(1,909)	(1,728)	(3,836)	(1,382)	(2,979)	(1,205)	(3,187)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(715)	2,927	2,844	879	(222)	(1,243)	1,590	(2,873)	(588)	398	2,798
現金及び現金同等物の期末残高	3,979	4,233	4,242	5,187	4,750	5,414	6,922	7,712	8,516	7,768	7,460
総資産	37,245	43,520	50,091	52,760	52,813	54,414	59,282	56,454	59,081	62,749	68,945
自己資本	9,514	11,453	11,766	12,338	13,190	14,170	18,054	18,253	18,773	19,892	21,470
有利子負債	18,694	21,635	26,636	29,287	29,497	29,124	29,633	27,620	28,209	30,143	34,164
純有利子負債	14,715	17,402	22,394	24,100	24,747	23,710	22,711	19,908	19,693	22,375	26,704
ROA:(%) ^{*1}	8.4	8.2	5.8	4.5	3.1	5.0	6.2	2.7	3.4	3.9	5.4
ROE:(%) ^{*2}	21.5	19.8	18.5	12.6	9.8	12.0	14.7	4.7	5.2	7.6	9.1
売上高当期純利益率:(%)	5.4	6.0	6.3	4.1	3.5	3.9	5.1	2.2	2.4	3.5	4.3
総資産回転率:(回)	0.9	0.8	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7
財務レバレッジ:(倍)	3.9	3.8	4.3	4.3	4.0	3.8	3.5	3.2	3.1	3.1	3.3

*1 ROA = (経常利益 / 期首期末平均総資産) × 100

*2 ROE = (親会社株主に帰属する当期純利益 / 期首期末平均株主資本) × 100

※括弧の数値は、マイナスを意味しています。

会社情報

会社概要 (2024年3月31日現在)

商号	株式会社タカミヤ
会社設立	1969年6月21日

本社所在地	〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーB27階
資本金	10億5,214万円

代表者	代表取締役会長 兼 社長 高宮 一雅
従業員数	連結 1,327名 単体 753名

株式情報 (2024年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	144,000,000株
発行済株式総数	46,585,600株
株主数	4,704名

大株主 (上位10名)

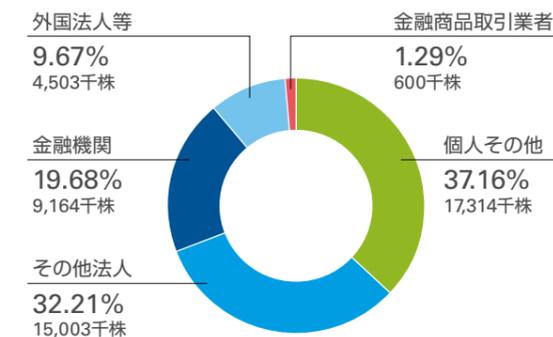
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
有限会社タカミヤ	7,860	16.87
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,885	8.34
株式会社ライズ・エイト	3,500	7.51
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,913	4.11
高宮東実	1,738	3.73
高宮豊治	1,678	3.60
タカミヤ従業員持株会	1,632	3.50
高宮千佳子	1,579	3.39
CACEIS BANK / QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店カストディ業務部)	1,358	2.92
高宮一雅	1,350	2.90

(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。
株式会社日本カストディ銀行(信託口) 1,911千株
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 3,885千株

株主総利回り(TSR)の推移

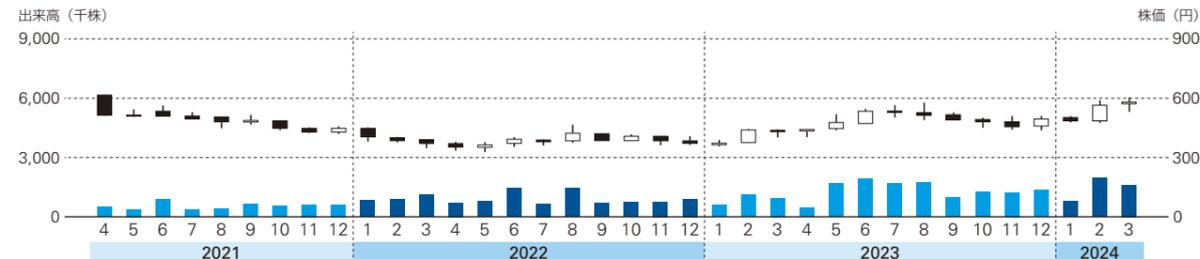
	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
タカミヤ	64.2%	94.7%	60.9%	71.8%	96.0%
TOPIX	(90.5%)	(128.6%)	(131.2%)	(138.8%)	(194.9%)

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 (2024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、シールド工事中用仮設機材の販売・レンタル
- 4 株式会社ナカヤ機材**
 本社 島根県
 事業内容 建設用仮設機材のレンタル
- 5 株式会社ヒラマツ**
 本社 静岡県
 事業内容 建設用仮設機材の運搬
- 6 株式会社キャディアン**
 本社 東京都
 事業内容 仮設計画図・計算書・建築設備図面の作成、測量、各種設計 (BIM/CIMモデリング、空間計測)

- 7 株式会社エコ・トライ**
 本社 茨城県
 事業内容 建設工事・足場工事の請負
- 8 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
- 9 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
- 10 岐阜工場**
 主な生産品 仮設機材



*2022年10月1日より株式会社ネクスタックを消滅会社とする吸収合併を行いました。

海外グループ会社

- 11 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
- 12 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
- 13 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
- 14 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

本社 大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーB27階 〒530-0011 T 06. 6375 3918



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