

# Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation



TAKAMIYA

# タカミヤ DX方針

株式会社タカミヤ

大阪本社 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

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

# 目次

1. 概要
2. 建設業界・足場業界を取り巻く状況は？
3. Takamiya PlatformがDXで解決
4. Takamiya Platformのソリューション
5. プラットフォームが導くDXの将来像
6. Takamiya Platformの現在地
7. Takamiya Platform DX推進の戦略
  - 7.1 社内組織・体制
  - 7.2 人材育成・人材確保
8. Takamiya Platformの収益構造
9. 個別戦略

# 1. 概要

タカミヤは、50年以上にわたり培ってきた「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」の強みを結集し、全サービスを統合した業務基盤【タカミヤプラットフォーム】の提供を開始しました。これまでにない付加価値を提供し、建設業界・足場業界に携わるすべての人に安心・安全を届けるだけでなく、業界が直面する様々な困難・課題を解決していきます。

お客様にとって、タカミヤプラットフォームは経営課題を解決するためのインフラとなり、タカミヤはお客様のパートナーとなることで、持続的な成長を目指します。

そしてタカミヤプラットフォームが次のステージに行くためにはDXの推進が必要不可欠です。

より一層DXを加速させるために、DX戦略を以下の観点でとりまとめています。

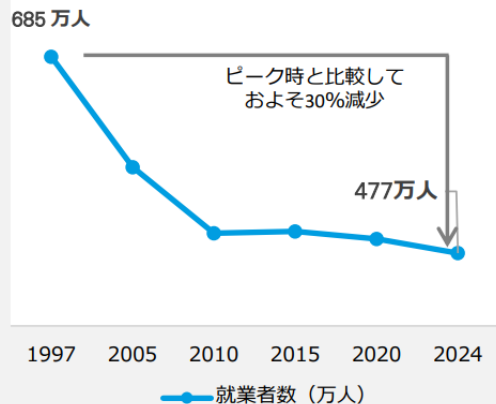
新たな価値の提供	お客様の経営課題をどうすれば解決できるのか、お客様目線で考え、新たなサービスの開発や利便性の向上を図る
ユーザーの獲得	タカミヤプラットフォームのユーザーが増えれば、ネットワーク効果※1)によるプラットフォーム価値の増大、蓄積したデータの活用によるサービスの改善や多様化につながる

※1 ネットワーク効果とは、ある製品やサービスの価値が、利用者の数が増えるにつれて高まる現象のことです。

## 2. 建設業界・足場業界を取り巻く状況は？

### 建設業就業者数の推移

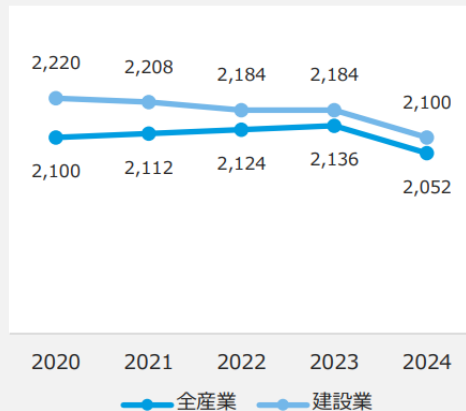
就業者数は減少傾向にあり、慢性的な人手不足



総務省：「労働力調査」参照

### 年間労働時間の推移

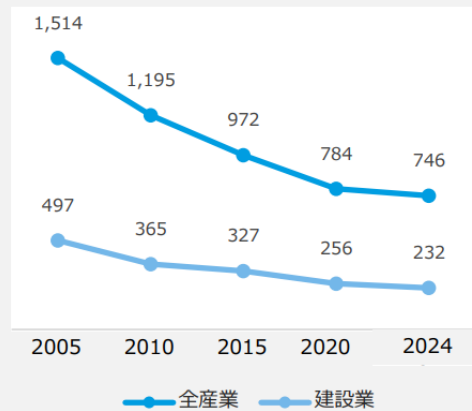
2024年問題により時間外労働に規制がかかったことにより、労働時間は減少



厚生労働省：「賃金構造基本統計調査」参照

### 労働災害発生状況の推移

建設業界は、全産業の中でも労働災害が多く  
安全性におけるコスト意識が低い



厚生労働省：「労働災害発生状況」参照

これらの様々な課題を解決・支援するのが  
建設業向けDXソリューション  
「Takamiya Platform」です。

### 3. Takamiya PlatformがDXで解決

ユーザーはOPERAから利用したいサービスを選択します。

#### ■ OPERA

仮設機材のWEBオーダーシステム。

スマートフォンとパソコンの両方から24時間いつでも注文できるため、欲しいと思ったときにすぐに手続きを済ませられます。

また、電話での注文時によくある伝え漏れや認識間違いなどのミスも起こりにくくなります。

WEBオーダーだけではなく、OPERAを入り口としてタカミヤプラットフォームの様々なサービスを利用することが可能です。



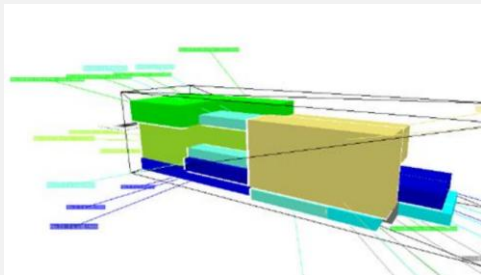
## 4. Takamiya Platformのソリューション

### 省人化 / コスト削減



#### 足場運搬ロボット TLEVER

足場の運搬工数を1/3に削減し、建設現場の労働負荷軽減と事故リスク低減を実現



#### 自動積載シミュレーション

積荷の際の「業務効率化」と「技能の標準化」を実現

OPERAと連携させ、積載するトラックの算出ができるよう展開する予定



#### OPE-MANE

仮設機材の調達コスト削減とレンタルの自由度を兼ね備えた新たな足場運用方法

自社で管理倉庫を持つ必要も無くなり、困難な人手の確保も必要なし

## 4. Takamiya Platformのソリューション

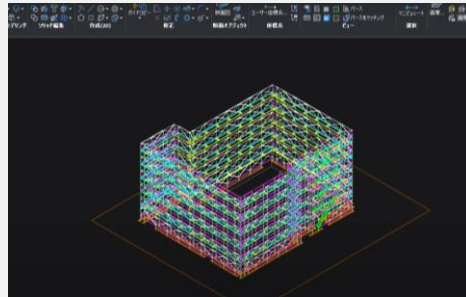
### 省人化 / コスト削減



#### Rabot 仮設図面自動作成ツール

外注していた作図の内製化を実現

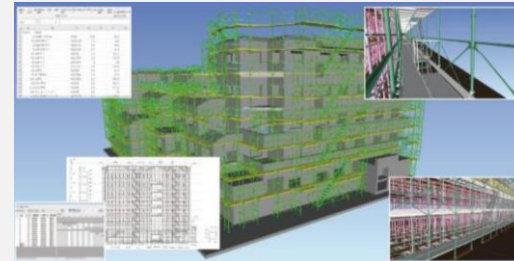
今まで時間がかかっていた平面割付や寸法などの作図も簡単になり、大幅なスピードアップが可能



#### TAKAMIYAコマンド

数量算出をスムーズに行うことが可能

たとえばモデル全体の数量算出が手拾いだと60分かかるケースでも、TAKAMIYAコマンドの活用によって5分程度に短縮できるケースも



#### BIM/CIM

「おさまり」「部材数量」「工程管理」など、仮設工事における図面作成に関わる情報を3Dモデルや各種データによって「可視化」

ミスや手戻りから生じる「無駄なコスト」を削減し、さらなる「安全」「効率化」へ

## 4. Takamiya Platformのソリューション

### 省人化 / コスト削減



### Iq-Bid

OPE-MANEで運用しているIqシステムを  
ユーザー間で自由に売買することができる  
デジタルマーケット

経年劣化分は当社が新品と入れ替えるため、  
製品の品質は保証

## 4. Takamiya Platformのソリューション

### 安全性向上



#### 経年化強度試験

経年化した仮設機材の強度試験を行い、  
確実に安全な機材を提供

労働災害発生を抑制し、現場の安全を実現



#### 安全教育

工事現場で必要となる知識や資格を中心に  
各種のワークショップや法定教育を実施

安全性向上が現場作業をスムーズに

### 人材確保



#### Tobira

人手不足が課題とされている足場施工業者に  
求人プラットフォームを展開

業界特化型の求人サイトのため、  
詳細な情報を確認でき、ミスマッチを防ぐ

## 4. Takamiya Platformのソリューション

### サービス提供基盤



#### 機材Base

全国に展開する機材Baseから機材の調達が可能なため、工事現場に近いBaseから最短距離で輸送できる

建設需要が高いエリアに増設予定



#### Takamiya Lab.

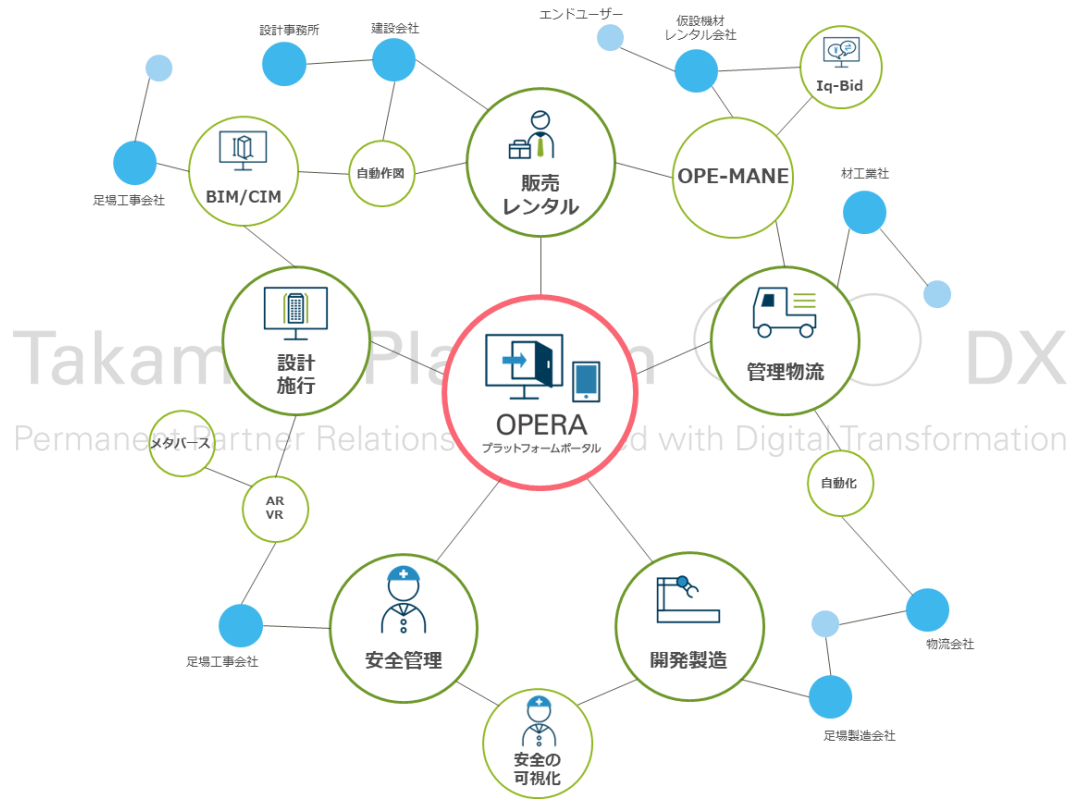
建設業界が抱える課題解決のためのソリューションを研究・開発するための拠点

「Takamiya Platform」の各サービスをわかりやすく体感できるエリア「Innovation Hub」を備える

## 5. プラットフォームが導くDXの将来像

サービス提供のインフラを強化し、新サービスの開発を進めることで、仮設に関わるすべての業種が同じプラットフォームを共有できるようになります。

これにより、建設会社や足場レンタル会社だけでなく、運送会社や設計会社などもこのプラットフォームを活用してビジネスを展開できるようになります。



## 6. Takamiya Platformの現在地

	プラットフォーム離陸	プラットフォーム上昇	プラットフォーム加速
ステージ	<ul style="list-style-type: none"> <li>初期構築、市場適応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スケール拡大、エコシステム形成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成熟・最適化 (市場支配&amp;持続的成長)</li> </ul>
ステージの説明	<ul style="list-style-type: none"> <li>プラットフォームの基本機能を構築し、顧客のニーズに合致し、受け入れを図る期間</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益性を高めるため、他の組織との連携や設備、開発に投資することで全体としてより大きな価値を生み出す仕組みを構築する期間</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場での優位性を確立し、継続的な成長を維持</li> </ul>
各ステージの代表的な施策	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスモデルの定義 (ストック型ビジネスへの移行)</li> <li>初期ユーザー獲得</li> <li>フィードバック収集</li> <li>収益モデル検証</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場拡大</li> <li>パートナーシップ構築</li> <li>蓄積されたデータの分析</li> <li>収益の最適化</li> <li>サービス提供基盤の強化 (機材整備キャパシティ拡大など)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>競争戦略（他業種への展開など）</li> <li>新規サービス開発</li> <li>収益の多角化</li> </ul>

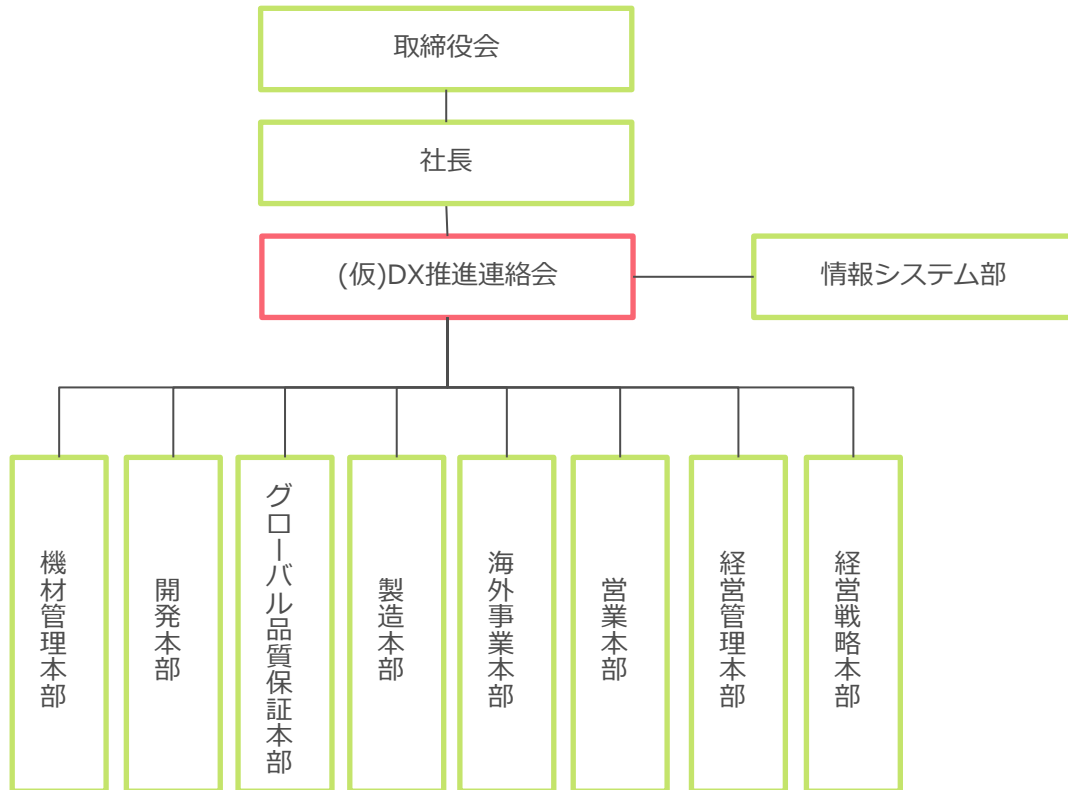
## 7. Takamiya Platform DX推進の戦略

### 7.1 社内組織・体制

#### DX関連のプロジェクトを進めるにあたっての体制

社内全般のDX戦略や推進の主体は情報システム部が担い、各本部で取り組みたいデジタル化・IT化の施策について、本部ごとに担当者を設け、情報システム部と連携します。

各本部の担当者と情報システム部で会議体（(仮)DX推進連絡会）を持ち、他本部の取り組みの共有や本部を横断したプロジェクトの意見交換を行います。



## 7. Takamiya Platform DX推進の戦略

### 7.2 人材育成・人材確保

#### タカミヤにおけるキーとなるDX人材

ビジネスアーキテクト (プロセス設計)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 各本部に所属してDXを推進する</li> <li>▶ 業務に関する知見を兼ね備え、デジタル／ITに関する素養／スキルも兼ね備え、情報システム部と連携し、何をデジタルで実現したいか計画や要望を調整することが可能</li> </ul>
ビジネスアーキテクト (開発・導入)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 各本部に所属もしくは情報システム部に所属してDXを推進する</li> <li>▶ どのようにデジタルで実現するか調整することが可能 ※開発・導入は情報システム部が主体となって行うため、その過程で生じた質疑対応や要求の変更に おける調整を本部内で行える人材</li> </ul>
ビジネスアーキテクト (DX実現)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 各本部に所属してDXを実現する</li> <li>▶ 開発・導入したシステムを使って、新しい価値や収益モデルを作り出し、効果検証を行うことが可能 ※各本部内で実現に向けた旗振りができる人材</li> </ul>
データサイエンティスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 各本部に所属して、データを活用した業務変革や新規ビジネスの実現に貢献すべく、データ収集・解析する仕組みの設計・実装・運用を担う</li> </ul>

## 7. Takamiya Platform DX推進の戦略

### 7.2 人材育成・人材確保

#### DX人材の育成・確保

##### DX人材の育成

- ▶ ビジネスアーキテクトについては、デジタルの素養を備えながら、タカミヤのビジネスの深い理解が必要となるため、育成を中心として、人材を確保する
- ▶ 必要なスキルを身につけるために、ITリテラシーの高い社員と人事部と情報システム部にて、教育プログラムを策定
- ▶ 社内制度として、DXに積極的に取り組み・牽引する社員を褒賞する制度「DXインセンティブ」も活用し、社員の成長を支援する

##### DX人材の確保

- ▶ 当社の事業理解を深めていただき、理念や方向性に共感を得られた人材を積極的に採用し、それにより採用ギャップや早期退職を防止する
- ▶ 求人サイトだけでなく、様々な媒体を活用して、幅広い層にアプローチする
- ▶ より専門的な知識を要するポジションの人材については、外部パートナーとの連携を積極的におこなっていく

## 8. Takamiya Platformの収益構造

### プラットフォーム前

#### プラットフォームができる前の収益構造

足場材を保有し、販売やレンタルで対価を得る

### プラットフォーム後

#### プラットフォームができた後の収益構造

サービスの利用料として継続的に収益が入る構造（リカーリング）

一度契約されれば、解約されない限りは継続的に収益が入る

新規ユーザーが増えれば、その分の収益が上乘せされる

### 将来的な収益構造

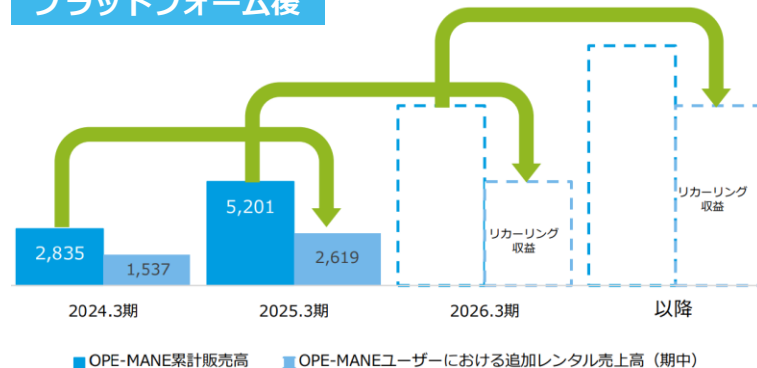
#### 将来的な収益構造

顧客の課題を解決する様々なサービス（付加価値）を提供し、

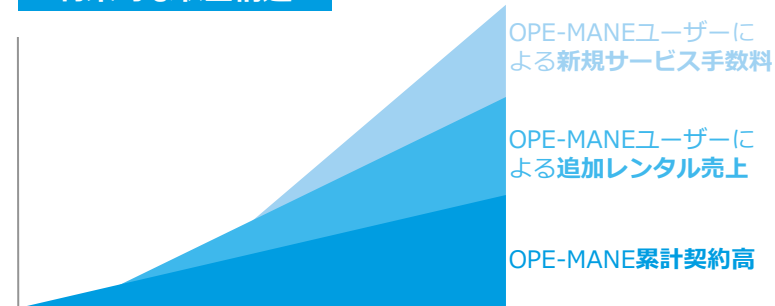
その価値に対する対価を得る

新規サービスの導入による手数料や複数の契約プランの設定など

### プラットフォーム後



### 将来的な収益構造



## 9. 個別戦略

### M&A・アライアンス

タカミヤにないデジタル技術を取り入れることで、さらなるタカミヤプラットフォームの発展が期待できます。

#### M&A・アライアンスの意義

- ▶ 既存事業規模拡大
- ▶ 新規事業領域の拡大
- ▶ サービスラインナップの拡大・強化
- ▶ 新技術獲得
- ▶ 新人材獲得

#### DX戦略との関連

- ▶ **M&AをDXの手段の1つとして位置づける**  
例：DX推進に必要な技術・人材・顧客基盤をM&Aで獲得する
- ▶ **M&A後の統合プロセスにDXを活用する**  
例：システム統合や連携により業務の効率化に寄与する
- ▶ **DXによりM&Aの価値を最大化する**  
例：買収先のデータ資産を活用した新サービス創出