

2023年6月21日

各 位

会社名 株式会社タカミヤ
 代表者名 代表取締役会長兼社長 高宮一雅
 (コード番号2445 東証第一部)
 問合せ先 取締役兼常務執行役員
 経営戦略本部長 安田秀樹
 (TEL. 06-6375-3918)

上場維持基準（流通株式時価総額）の適合に向けた計画書

当社は、2023年3月31日時点において、プライム市場における上場維持基準（流通株式時価総額）に適合しない状態となりました。下記のとおり、新たに上場維持基準への適合に向けた計画書を作成し提出しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2023年3月末時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。当社は流通株式時価総額に関して、現中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）の終了翌年度末（2025年3月期末）までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

また、1日平均売買代金につきましては、2022年12月末時点で基準を充たしていないため、「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について」を2023年3月24日に提出しております。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円) ※2
当社の状況 (基準日時点)	3,462人	203,175単位	82億円	43.6%	0.18億円
プライム市場 上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
計画書に 記載の項目	—	—	2025年3月末	—	2024年12月末

※1 当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 1日平均売買代金は、1月から12月の暦年ベースの平均が基準となっております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

添付の「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

以上



プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書

株式会社タカミヤ
〒530-0011
大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーB27階



本計画書はプライム市場上場維持基準における「流通株式時価総額」に適合するための計画書でございます。
「1日平均売買代金」適合へ向けた計画書は2021年11月19日に開示しております。
(進捗状況については2023年3月24日に開示)



INDEX

1. 上場維持基準の適合状況
2. 上場維持基準の適合への計画期間
3. 上場維持基準適合に向けた基本方針
4. 現状の課題及び取り組み内容



1. 上場維持基準の適合状況

1日平均売買代金に加え、新たに流通株式時価総額で上場維持基準に抵触

	上場維持基準	当社	該当項目
流通株式数（単位）	20,000 単位	203,175 単位	
流通株式時価総額（億円）	100 億円	82 億円 ※1	○
流通株式比率（%）	35.0 %	43.6 %	
1日平均売買代金（億円）	0.20億円	0.18億円 ※2	○

※ 流通株式数（単位）、流通株式時価総額（億円）、流通株式比率（%）は、株式会社東京証券取引所が基準日（2023年3月末日）時点で把握している、当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものとなります。

※1 流通株式時価総額の算出にあたっては、事業年度末日以前3カ月間の日々の最終価格の平均値を採用しています。（403.90円）

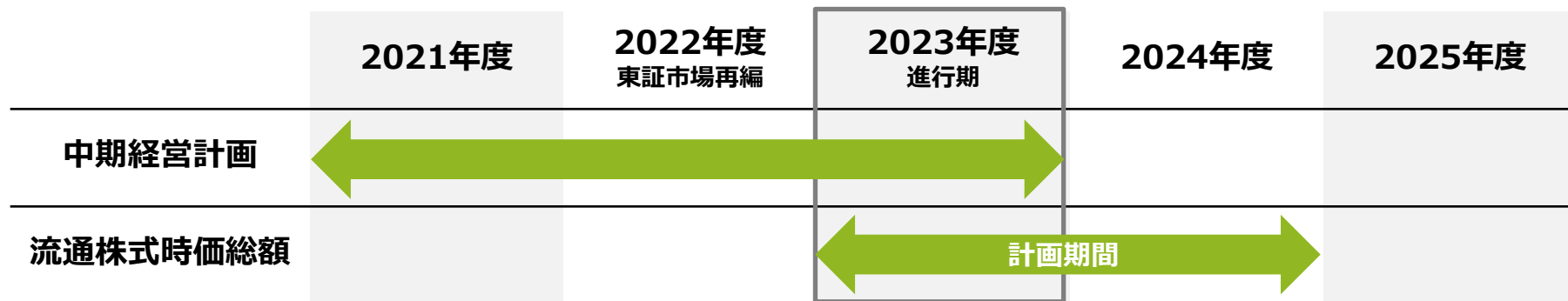
※2 1日平均売買代金においては2022年1月～12月末日の期間において算出しています。



2. 上場維持基準適合への計画期間

計画期間

現中期経営計画の終了翌年度3月末まで（2023年4月から2025年3月末日）





3. 上場維持基準適合に向けた基本方針

基本方針

当社の移行基準日におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、

1日平均売買代金と流通株式時価総額が基準を充たしておりません。

これは株価低迷による需要減等が要因であると考えております。

当社は流通株式時価総額の上昇に向けて、流通株式比率は基準を充たしているため、時価総額の向上を優先課題として考えております。中期経営計画の達成による企業価値向上とESG関連施策、ガバナンスの充実を図り、投資家の皆様のご期待にお応えすることが、需要増、株価の上昇、出来高の増加に繋がると考えております。

流通株式時価総額の上昇 = (I) 株価の上昇 × (II) 出来高の増加



4. 現状の課題及び取り組み内容

(Ⅰ) 株価の上昇

企業価値を向上させることが、株価向上に繋がると考えております。

そのために、進行年度かつ中期経営計画の最終年度である2024年3月期において、計画数値の達成及び中期経営計画を実現を目指します。

(Ⅱ) 出来高の増加

当社株式の流動性を向上させることが出来高の増加に繋がると考えております。

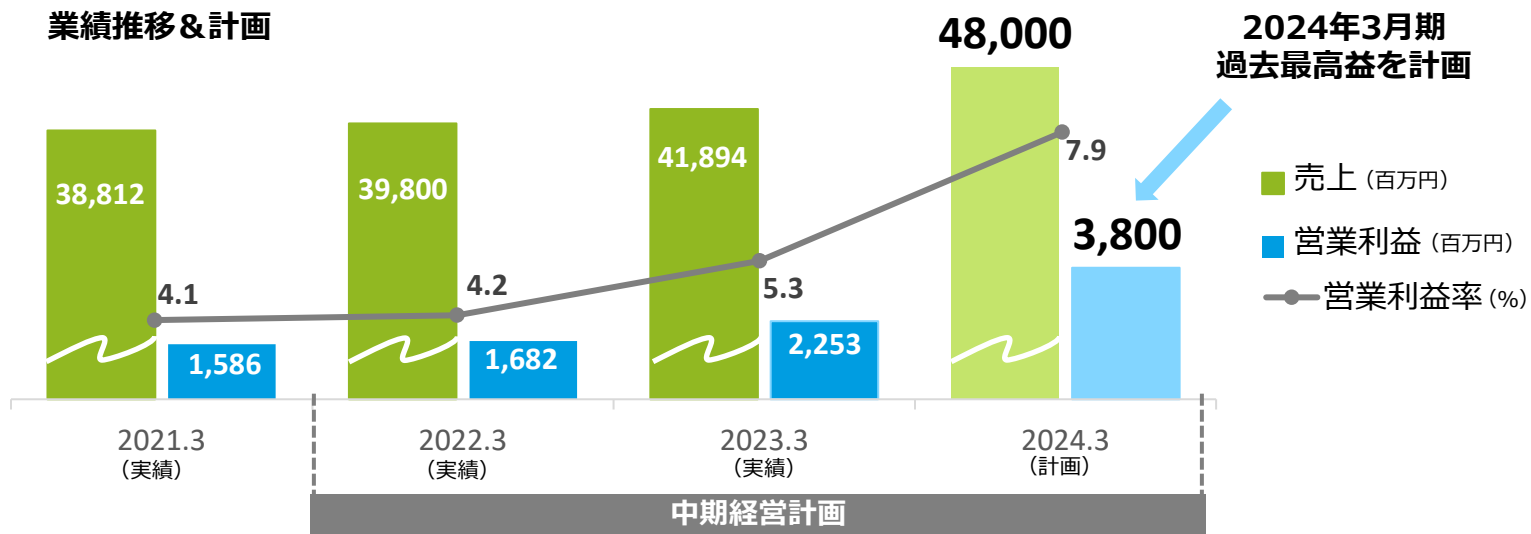
そのために、IR強化を図り、各施策を実行してまいります。



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現





4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

中期経営計画概要

経営ビジョン

トランスフォームにより新たな価値を創造し、
お客様のパートナー企業となることで、
持続的な成長を目指す

(ストック型ビジネスモデルの構築)

業績目標

2024年3月期 連結営業利益 **38** 億円

(連結営業利益目標は見直し 修正前目標は50億円)



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

中期経営計画 基本戦略

①
「Iqシステム」を中心とした
ハードとソフトを融合した
サービスの開発

②
維持補修・再インフラ向け
製品の強化

③
仮設部門以外の事業育成

④
海外事業基盤の再整備

**中期経営計画の最終年度である2024年3月期においても、
基本戦略に基づいて、各施策を継続し、中期経営計画の実現を目指します。**



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略①「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発

新たな安定収益基盤となる「プラットフォーム事業」を確立し、
外部環境の変動に左右されることの少ない経営を目指すとともに、長期にわたる持続的成長を追求します。

Takamiya Platform

〈Iqシステムの購入顧客に対して、高付加価値サービスを提供〉

フロービジネス ⇒ スtockビジネスへ転換



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略①「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発

◆ ユーザーのIqシステムがプラットフォームの中心に

- ◆ 当社とユーザーは保有しているIqシステムを補い合いながら利用
- ◆ ユーザーは不足分を当社から追加購入もしくはレンタル
- ◆ 当社はユーザーが不足分を補えるだけの賃貸資産投資を実行

 当社と顧客が補い合いながら機材を保有することで、双方の負担を削減



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略①「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発



Webオーダーシステム「OPERA」

- ◆ 電話とFAXによる受発注をWebで
- ◆ 24時間365日オーダー可能
- ◆ 配送車両の予約が可能 etc.

**プラットフォームが展開する全てのサービスを集約
プラットフォーム利用をOPERAで一元管理**



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略①「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発

Iq - Bid

- ◆ Iqシステムをユーザー間で売買できるデジタル市場
- ◆ 需給バランスにより、価格が決定
- ◆ 売却価格次第では購入費用が抑えられる
- ◆ 少ない支出 or 無料に近い金額で利用できる結果に

**機材ごとの保有状況が確認でき、
余剰材の売却、必要分の追加購入を容易に実現**

余計な機材を保有することなく、無駄な投資が無くなり、必要なものだけに投資



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略①「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発

保有機材の管理を最適化するプラットフォーム

- ◆ ユーザー保有のIqシステムを当社の全国29カ所の機材Baseで管理
- ◆ 置場や管理・整備にかかる費用を削減
- ◆ 購入場所を問わず、当社の全国の機材Baseから引き出して利用可能
- ◆ 製品の整備は徹底して行うため、品質価値は保証





4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

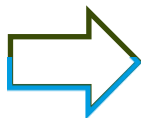
基本戦略①「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発

レンタル

- ◆ レンタルの都度費用支払い
- ◆ 資産として残らない

販売

- ◆ 置場や管理・整備にかかる費用が発生
- ◆ 置場を設けることで、事業エリアが限定



プラットフォーム

- ◆ 購入した機材を置き場や管理整備コストなく、利用可能
- ◆ 事業エリアを拡大
- ◆ 最終的に資産として残る



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略①「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発

プラットフォームが提供する高付加価値サービス

- ◆ 当社の開発・製造機能を活用した共同製品開発
- ◆ BIM・CIM対応
- ◆ 3Dによる仮設図面設計
- ◆ 自動作図ツール「RABOT」によるスピーディーな作図 etc.



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略①「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発

プラットフォームが提供する付加価値・安全の研究開発拠点「Takamiya Lab. West」



従来の機材拠点の機能に加えて

- ◆ 製品やサービスの開発
- ◆ 機材管理や整備のデータ化
- ◆ 製品展示や施工体験
- ◆ 安全講習
- ◆ 最速入出庫 etc.



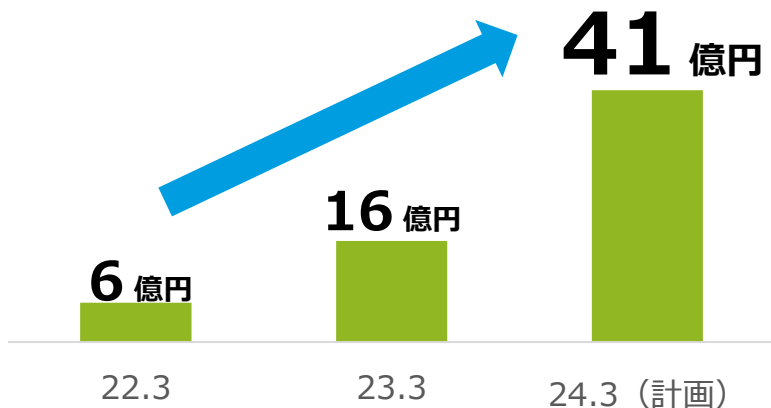
4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略①「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発

◆ プラットフォーム関連売上



24年3月期 (計画)

41 億円 (+156.3%)

※プラットフォーム関連売上にはプラットフォーム利用を前提とするIqシステムの購入、ユーザーのレンタルなどを含む。



4. 現状の課題及び取り組み内容

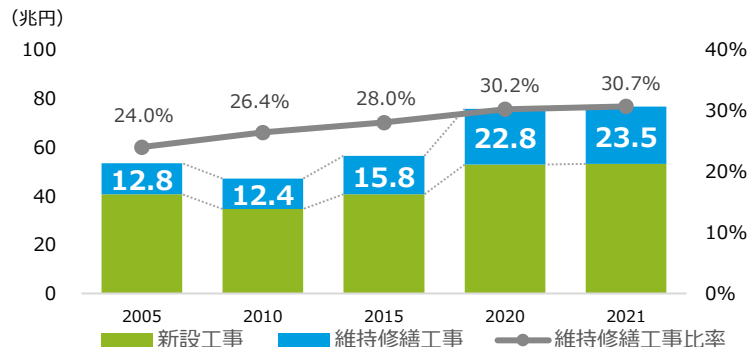
(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略②維持補修・再インフラ向け製品の強化

日本国内の建設工事の元請け完工高における維持修繕工事の割合は増加傾向にあり、高度経済成長期に建設された整備新幹線、高速道路、鉄道などの主要インフラは老朽化が進行しております。

維持修繕工事の推移



※日本建設業連合会「建設業ハンドブック2021」より作成

建設後50年を経過する社会資本の割合

		20.3	30.3	40.3
道路橋	約73万橋	約30%	約55%	約75%
トンネル	約1万1千本	約22%	約36%	約53%
河川管理施設 (水門等)	約1万施設	約10%	約23%	約38%
下水道管	約47万km	約5%	約16%	約35%
港湾岸壁	約5千施設	約21%	約43%	約66%

※国土交通省「社会資本の老朽化の現状と将来 インフラメンテナンス情報」より作成



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略②維持補修・再インフラ向け製品の強化

インフラの維持修繕工事に対応する製品の供給体制の強化・拡販

高速道路や橋梁など



パネル式吊り棚足場
「スパイダーパネル」



システム吊り棚足場
「VMAX」

高層建築物



移動昇降式足場
「リフトクライマー」

山の斜面など



斜面で作業構台に
「YTロックシステム」



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略③仮設部門以外の事業育成

アグリ事業

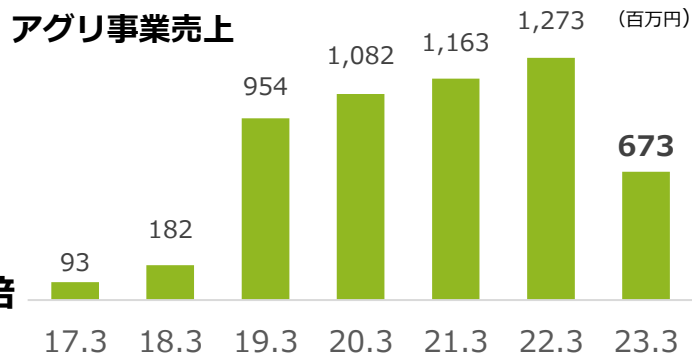
ハウス製品の原材料価格の高騰、パンデミックの影響により、製品への投資時期を見送られる傾向にあり、売上は減少しました。埼玉県羽生市に当社が製造販売する農業用グリーンハウス「G-Castle Neoシリーズ」を用いて、実証農場を建設しました。グリーンハウスの性能評価だけでなく、顧客の施設見学、果菜類の販売、最適な栽培の検証を行い、販売促進に活用しています。



G-Castleシリーズ
高機能グリーンハウス



キュウリ、ミニトマト、イチゴを栽培
(埼玉県羽生市の実証栽培農場で)





4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

基本戦略④海外事業基盤の再整備

中期経営計画の最終年度に向けて、各国で事業基盤の整備は順調に進行。

◆ **フィリピン：DIMENSION-ALL INC.**

ロックダウンが解除され、本格的に事業活動を再開、JICA案件などインフラ関連工事の引き合いが増加。

◆ **韓国：ホリーコリア**

仮設機材のレンタル・販売が共に順調であり、日本向けの出荷も順調
足場に対する安全意識が高まっていることもあり、Iqシステムの需要が拡大されることが想定される。

◆ **ベトナム：ホリーベトナム**

日本向けの製造販売は、日本国内の需要を考慮した計画通りの製造活動が進行している。
プラットフォームの供給力を強化するために、製造体制の整備・強化も順調に進行。



4. 現状の課題及び取り組み内容

(I) 株価の上昇に向けた取り組み

業績向上 進行期計画の達成・中期経営計画の実現

株価の変化

2023年3月期の株価

EPS (1株当たり利益) 31.36円 × PER (株価収益率) 13.74倍 = 431円



中期経営計画実現後の 2024年3月期の想定株価

EPS (1株当たり利益) 51.95円 × PER (株価収益率) 18.0倍 = 935円

⇒ 中期経営計画の実現により、業績が向上し、当社への期待感が高まり、企業価値向上につながります。



4. 現状の課題及び取り組み内容

(Ⅱ) 出来高の増加に向けたIR強化

情報開示の充実	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 1Q	23.3 2Q	23.3 3Q	23.3 4Q	24.3 1Q	24.3 2Q	24.3 3Q	24.3 4Q	25.3 上期	25.3 下期
海外投資家等に向けた英文での情報開示・提供の早期化 (決算短信、決算説明資料)	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○
⇒ 決算短信・決算説明資料・適時開示・統合報告書の英文開示実施												
投資家との対話												
個人投資家説明会の開催		●				●		○		○	○	○
機関投資家向け決算説明会、戦略説明会の開催	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○
証券会社へのIR協力依頼	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○
新規投資家、既存投資家、旧株主へのアプローチ	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○
⇒ 個人投資家説明会開催（2022/0312・2023/0311・2023/0722（予定））・1on1ミーティング実施												
<u>●は実施済み ○は実施予定</u>												



4. 現状の課題及び取り組み内容

(Ⅱ) 出来高の増加に向けたIR強化

ESG・SDGsの開示	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 1Q	23.3 2Q	23.3 3Q	23.3 4Q	24.3 1Q	24.3 2Q	24.3 3Q	24.3 4Q	25.3 上期	25.3 下期
TCFD開示							○	○	○	○	○	○
ホームページの刷新									○			
社内IRの強化												
Web社内報、オウンドメディアの活用	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○
⇒ Web社内報開設												

●は実施済み ○は実施予定



4. 現状の課題及び取り組み内容

(Ⅱ) 出来高の増加に向けたIR強化

企業認知の向上	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 1Q	23.3 2Q	23.3 3Q	23.3 4Q	24.3 1Q	24.3 2Q	24.3 3Q	24.3 4Q	25.3 上期	25.3 下期
TDnetへのニュースリリース掲載	8件	6件	10件	16件	6件	9件	○	○	○	○	○	○
Bloombergへのレポート（英文対応）						●	○	○	○	○	○	○
Webサイトコンテンツ追加、ブラッシュアップ									○			
投資家の施設見学会実施（タカミヤラボ、羽生市農場）				●				○	○	○	○	○
⇒ TDnetへニュースリリース掲載・個人投資家向けコンテンツ「3分でわかるタカミヤ」・Takamiya Lab. West施設見学実施 Bloombergへのアナリストレポート掲載（和英）												
流通株式の増加												
政策保有株式（発行済み株式数4.7%）、持合い等の解消	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○

●は実施済み ○は実施予定



Appendix

株価推移

