

2024年5月10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 東証プライム市場)  
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)

## 「中期経営計画 2024-2026」策定に関するお知らせ

当社は、2025年3月期から2027年3月期までを対象としました、当社グループの「中期経営計画 2024-2026」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

なお詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

### 記

#### 1. 中期経営計画における経営ビジョン

##### (1) 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

##### (2) 利益目標

2027年3月期連結営業利益 61億円

#### 2. 経営方針

##### (1) 基本方針

- ・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
- ・DXと人的資本投資による成長基盤の確立
- ・海外事業における収益向上
- ・資本コストと株価を意識した経営の浸透

##### (2) 重点施策

- ・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
- ・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
- ・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

##### (3) 主要指標

- ・営業利益率 10.0%以上
- ・ROE 10.0%以上
- ・ROIC 4.3%以上
- ・OPE-MANEアカウント数 累計500社以上
- ・OPE-MANE契約受注高 3ヵ年累計140億円以上

(4) 株主還元方針

- ・成長投資を行いつつ、安定配当を基本とし、業績に応じて株主還元を実施

3. 業績目標

	2024年3月期 (実績)	2027年3月期 (目標)	3ヵ年成長
営業利益	3,404	6,100	+79.2%
営業利益率	7.7%	10.0%	

本資料に記載されている内容は、現時点で入手可能な情報に基づき作成されたものであり、不確実性を含んでおります。実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります。

以上

# 中期経営計画 2024-2026

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

## 経営の基本方針

当社グループは、仮設機材等の提供を通じて質の高いサービスを広くお客様に提供し、事業を通じた社会貢献を果たすことを目指しております。また、常にお客様のニーズにお応えするために新商品の開発及びサービスの向上に努め、新しい価値を提供し続けることにより、当社グループのさらなる発展を図ってまいります。社会、株主、そして従業員に対して信頼と期待に応え、事業の持続的な企業価値向上を目指してまいります。

# 経営の基本方針

## 従来のビジネスモデルから仮設業界の「プラットフォーム」にトランスフォーム

### トランスフォームに至った背景

当社の主要取引先である建設業界は、国内建設投資の増減に左右され、建設投資は国内景気によって大きく影響を受けます。そのような事業環境においては、積極的な受注活動による案件の獲得が至上とされる風潮があり、当社グループもその状況下にありました。一方で、海外紛争やサプライチェーンの断裂、原油エネルギー価格の高騰、日本国内においては数十年ぶりの円安水準となり、急激な物価高騰、業界においては、建設資材コストの上昇、さらには生産年齢人口の減少、インフレ対応の政府政策として賃上げが促され、人件費の高騰による人材確保もままならず、事業会社において従来以上に経営リソースを割かれる機会が増えてまいりました。また、当社のメイン事業である建設用仮設機材のレンタル事業は、保有賃貸資産の増加により、拡大することができます。一方で、賃貸資産の取得には資金が必要となり、収益を求めひたすらにバランスシートを拡大することは、財務の健全性を失い、企業成長を妨げる要因となるだけでなく、事業の存続を危めることにもつながります。また、主要な取引先である建設業界においても、経営リソースの消耗が大きな課題となっております。

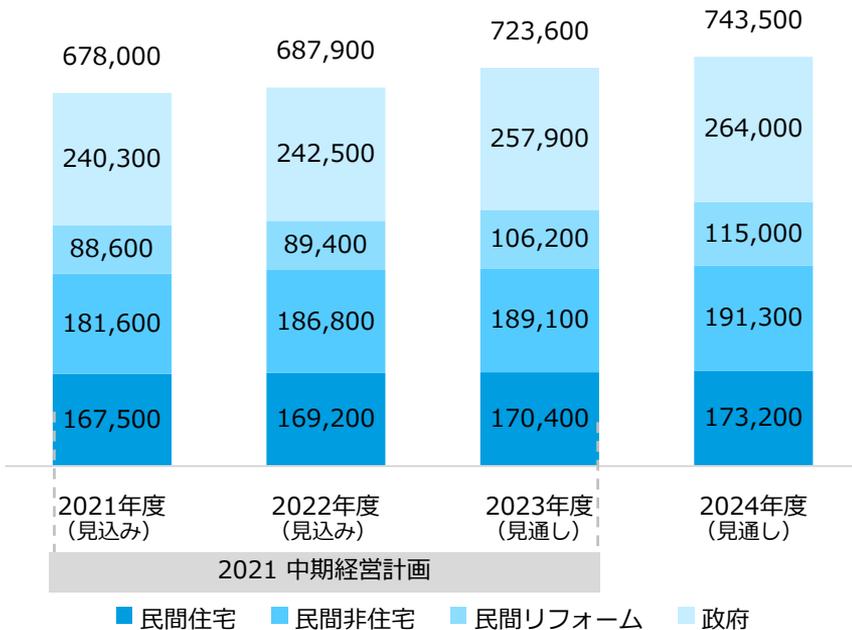
### 仮設業界におけるプラットフォームビジネス

当社グループは、自らの事業基盤であるレンタル事業のインフラを取引先に開放、共有することで、相互に経営リソースの損耗を防ぐ革新的なビジネスモデルを提唱し、景気動向・建設投資額の増減に左右されやすい、言わばフロー型となった従来のビジネスモデルから脱却し、着実・安定的に収益を確保できるストックビジネスへのトランスフォームに2021年度から取り組んでまいりました。収益増加に伴いバランスシート拡大させるビジネスモデルから、バランスシートの拡大に頼らず収益増加を実現させる新たな収益構造を構築します。

# 経営環境

## 2024年問題により、市場環境が激変、業界は変革のフェーズへ

### 国内建設投資額推移



### 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た一方で、ウクライナ情勢の長期化やイスラエル情勢等の不安定な世界情勢の影響による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、日銀によるゼロ金利解除など金融市場の変動等の下振れリスクが懸念されるなか、経済環境は、先行き不透明な状況であります。

### 業界環境

当社グループの主要な取引先である建設業界では、2024年問題をはじめとした労働時間に関わる労働制限や資源価格原油高や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。国内建設投資は、原油高や建設資材の高騰、技能労働者の不足による工事の遅れや延期が見られ、先行きが不安定な状況が続いておりますが、国土強靱化計画等を背景とした全国的な社会インフラの改修工事など底堅さが見られます。需要が堅調な倉庫・物流施設に加え、整備新幹線、半導体工場の新設やAIの普及によるデータセンターの建設が計画されていることなど民間設備投資の堅調な動きが期待できます。

※単位は億円  
 ※建設経済研究所 2024年4月発表「建設経済モデルによる建設投資の見通し」参照

# 経営環境

## 2024年問題により、市場環境が激変、業界は変革のフェーズへ

### 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窮
- ・ 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負債が増加、利払い負担の増加

### 機会

- ・ 労務者不足等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

## 2021 中期経営計画の振り返り

### 2024年3月期の連結業績は計画数値未達

		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	16,200 百万円	12,597 百万円
	レンタル	31,000 百万円	27,200 百万円	28,214 百万円
	海外	9,000 百万円	8,900 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 %

# 2021 中期経営計画の振り返り

## プラットフォーム構築を中心とし、基本戦略に則り、各種施策を実行

### 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

- ▶ 「OPERA（オペラ）」を始め「OPE-MANE（オベマネ）」や「Iq-Bid（アイキュービッド）」などのサービスを開発し、タカミヤプラットフォームで展開。プラットフォーム利用を促進し、ストック型の収益構造への転換が進行。

### 基本戦略② 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」、システム吊り棚足場「VMAX」、移動昇降式足場「リフトクライマー」、システム足場「YTロックシステム」などの多様な維持修繕工事に対応可能な製品を拡充。

### 基本戦略③ 仮設部門以外の事業育成

- ▶ アグリ事業の育成に注力。製品を利用した実証栽培や収穫物の販売、M&Aによる事業拡大などにより、ハウス製品の販売だけでなく、栽培や収穫物の運送、販売ノウハウを併せて提供可能に。

### 基本戦略④ 海外事業基盤の再整備

- ▶ 新型コロナウイルス感染症の影響を受ける中、経営管理体制の整備を推進するだけでなく、生産設備の増強や事業エリアを拡大。

# 中期経営計画 2024-2026 の位置づけ

「2021 中期経営計画」をもって基盤整備が完了した「タカミヤプラットフォーム」の普及拡大を推進



# 経営ビジョン

## 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。

## 主要指標

「中期経営計画 2024-2026」の最終年度である2027年3月期（2026年4月-2027年3月）に各指標の達成を計画

### 連結業績指標

営業利益 6,100百万円（3カ年成長率 +79.2%）

### 財務指標

営業利益率 10.0% 以上

ROE（自己資本利益率）10.0% 以上

ROIC（投下資本利益率）4.3% 以上

### プラットフォーム指標

累計 OPE-MANEアカウント数 500 社 以上

3カ年 OPE-MANE契約受注高 140 億円 以上

# 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、韓国その他、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。

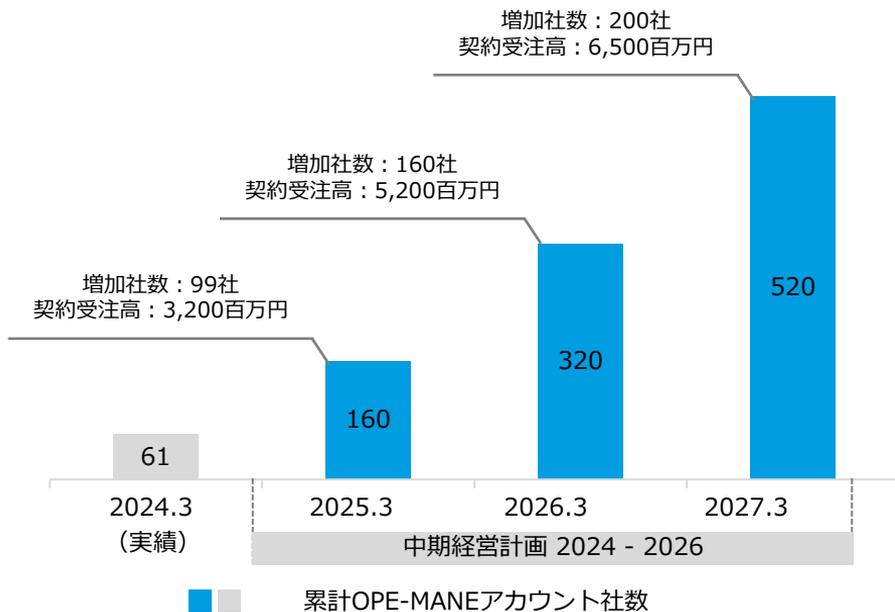
## 重点施策

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
- 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
- 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

# 重点施策

## OPE-MANEアカウント数推移および契約受注高



## 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重要な役割を担っています。この利用者を中心に、その他のサービス利用が促進されるため、土台となるOPE-MANE利用者の獲得は重要な課題として認識し、利用者拡大を推進いたします。

- ・累計 OPE-MANEアカウント社数 520社 (計画)
- ・3カ年 契約受注高 14,900百万円 (計画)

# 重点施策

## 投資計画

投資内容	3力年投資総額
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
<b>合計</b>	<b>35,750 百万円</b>

## 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。時間経過と共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整備体制、利便性を高める好立地へのBase（機材管理物流拠点）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並びに信頼獲得に寄与いたします。また、ここでの取り組みが当社グループの生産性向上に繋がります。

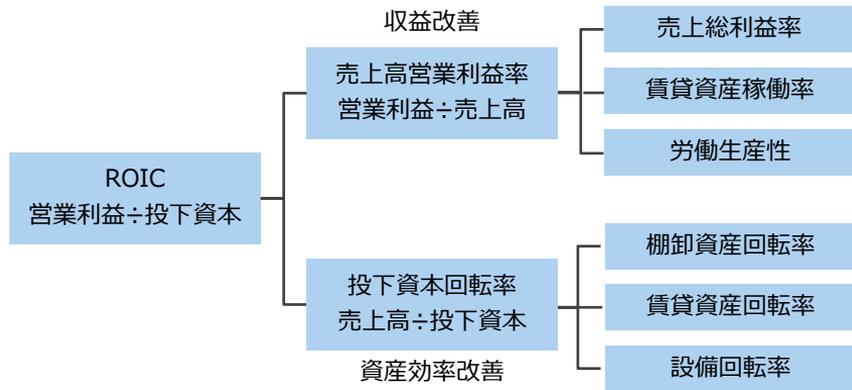
## 付加価値向上のための人的資本、DXへの積極投資

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人材対しての投資を積極的に行います。初任給の見直し、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、教育研修への積極的な投資を実施することで、従業員とのエンゲージメントを高めます。加えて、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まいります。

※単位は百万円

# 重点施策

## ROICツリー



### 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を下回っております。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ます。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施策を検討し、各施策にKPIを設定してROIC経営の浸透と数値改善を目指します。

# 重点施策

## 適正価格による付加価値サービスの提供

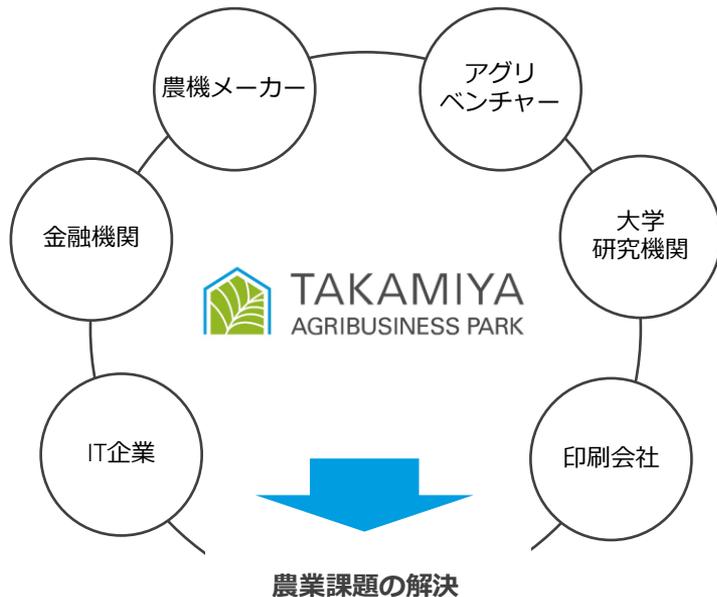
従来仮設機材業界において、安全性や品質について多くを求めず、兎角、サービスの無償提供や価格競争に陥りがちでした。当社グループは、足場の階高を高めることで安全、効率的に作業できる作業用足場を提供し、また、仮設工業会認定以上の品質基準をもって機材の提供を行っています。また、一部義務化されている3D図面の自動生成など高付加価値サービスを提供することで、顧客が納得のいくサービスを提供し、その対価を適正価格にて享受することが業界の質的发展に寄与するものと認識しております。適正価格での提供は、顧客満足度をさらに高めるサービス開発に寄与するものとして、顧客の理解を得ながら継続して取り組んでまいります。

## 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

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おります。一方、海外において収益拡大を計ることも進めており、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おります。

# 重点施策

## TAKAMIYA AGRIBUSINESS PARK

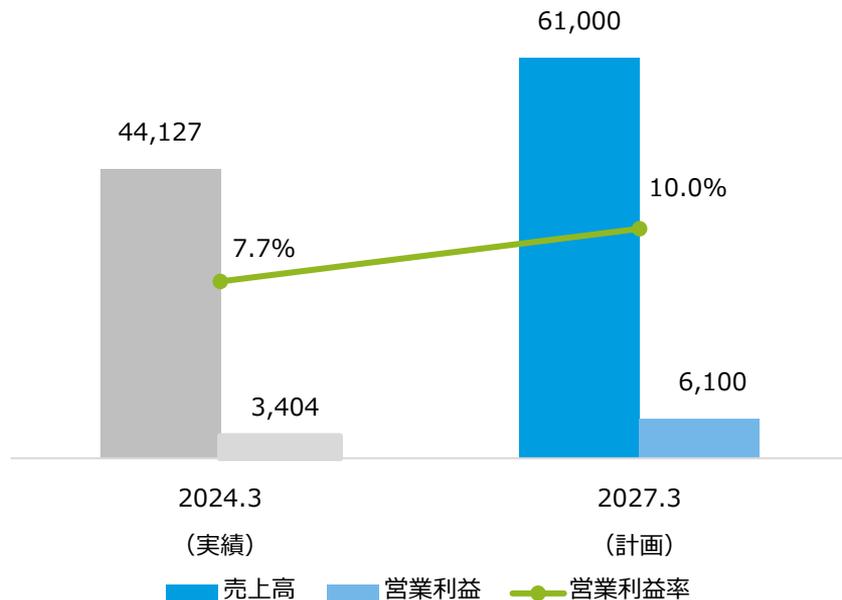


### アグリ事業の抜本的な変革による収益基盤の構築

仮設以外の事業部門の育成として、農業分野への進出をいたしました。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。）を開設いたしました。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。

# 連結業績

プラットフォームを中心としたストックビジネスへの移行により、営業利益率が改善



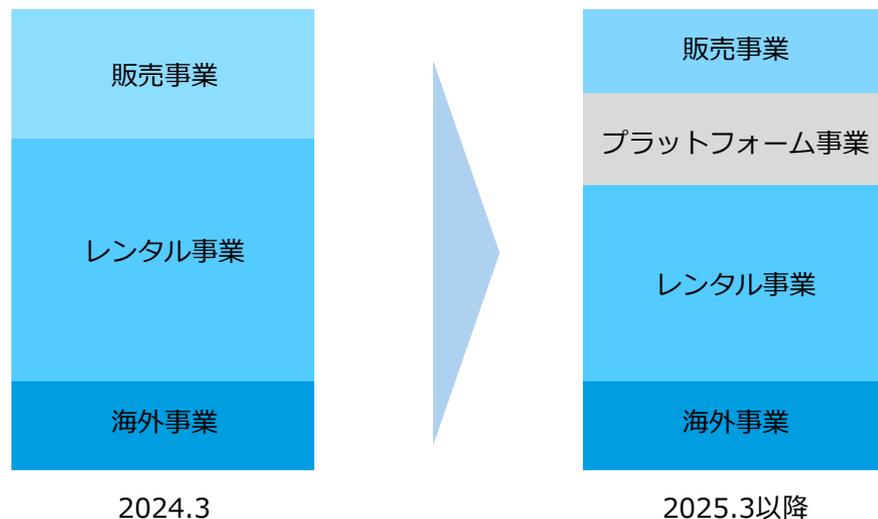
## 2027年3月期 連結業績計画

- ・売上高 61,000百万円 (3カ年成長率 +38.2%)
- ・営業利益 6,100百万円 (3カ年成長率 +79.2%)
- ・営業利益率 10.0% (3カ年向上率 +2.3ポイント)

※単位は百万円

# プラットフォームセグメント開示

販売とレンタルの両事業から、プラットフォームサービスによる収益を抽出し、プラットフォーム事業として開示  
事業セグメントの考え方



## 事業セグメント新設の目的

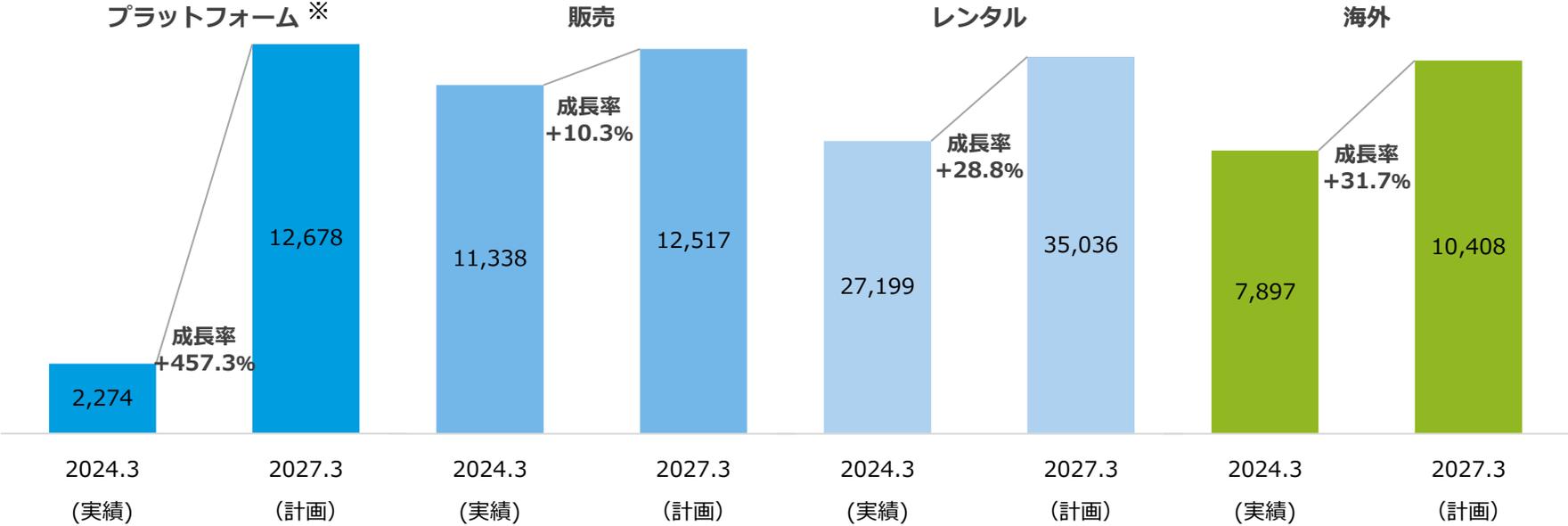
当社は新たな中期経営計画の初年度（2025年3月期）より、Takamiya Platformの透明性を高め、事業成長を可視化するため、プラットフォーム事業をセグメント開示し、報告セグメントを変更します。また、これまでのレンタル事業を中心とした事業ポートフォリオから、プラットフォーム事業が中心のポートフォリオへの転換を明確にします。

## 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
- ・ BIMCIM/空間計測に関連した収益 etc.

# 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

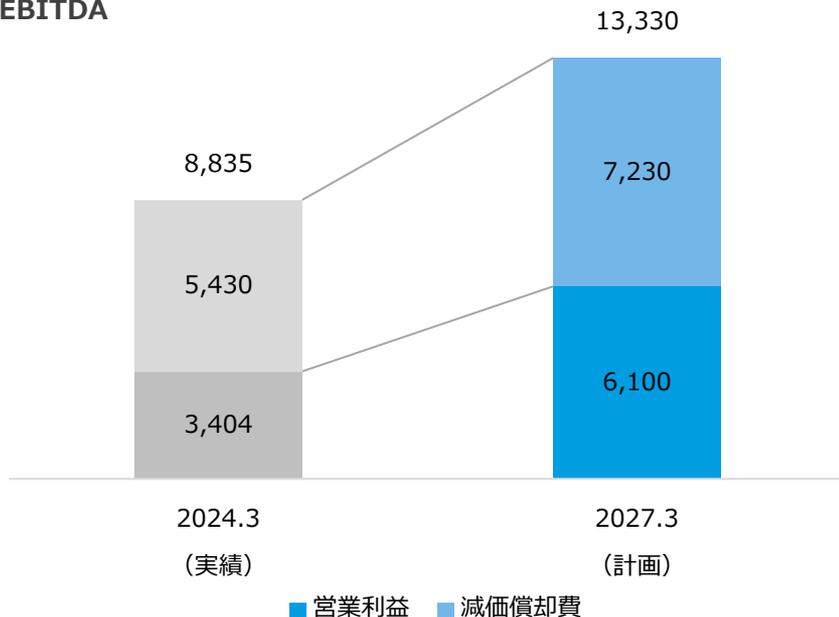


※単位は百万円  
 ※2025年3月期以降は新基準によるセグメント開示のため、過去開示資料との数値に差異があります。また、2024年3月期のセグメント売上の数値は当社試算によるもので確定値ではありません。

# EBITDA

プラットフォーム機能拡充に向けた各種の成長投資により、収益性向上共に減価償却費も増加

## EBITDA



### 2027年3月期 指標計画

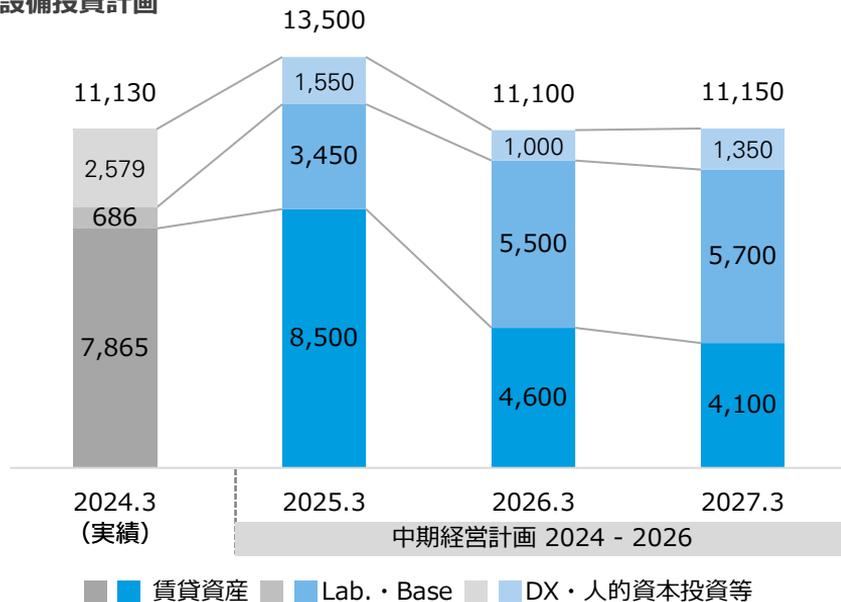
- ・ 営業利益 6,100百万円 (3カ年成長率 +79.2%)
- ・ 減価償却費 7,230百万円 (3カ年増加率 +33.1%)

※単位は百万円

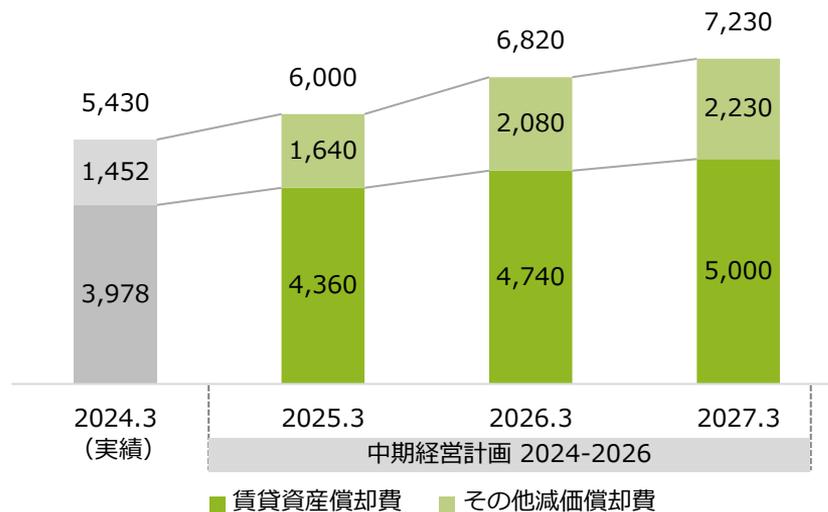
# 投資計画および減価償却費

プラットフォームを中心とし、賃貸資産投資からBaseやDX、人的資本への投資へ移行。減価償却費も一時的に増加する見込み

設備投資計画



減価償却費推移

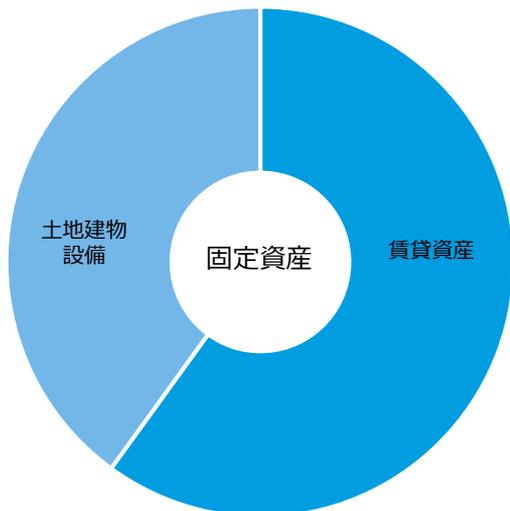


※単位は百万円

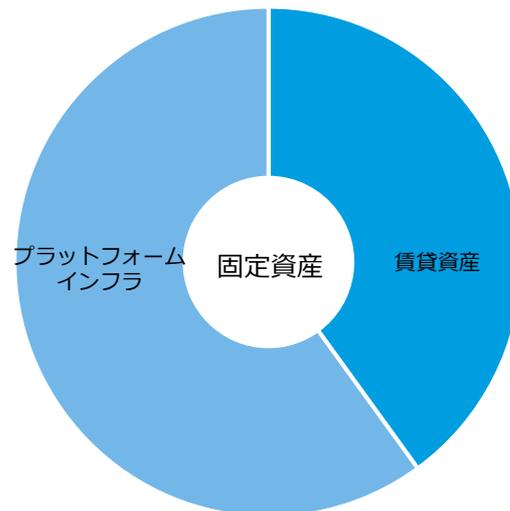
# ポートフォリオ転換

賃貸資産中心のポートフォリオからプラットフォーム展開へ向けたインフラ中心のポートフォリオへ

Before



After

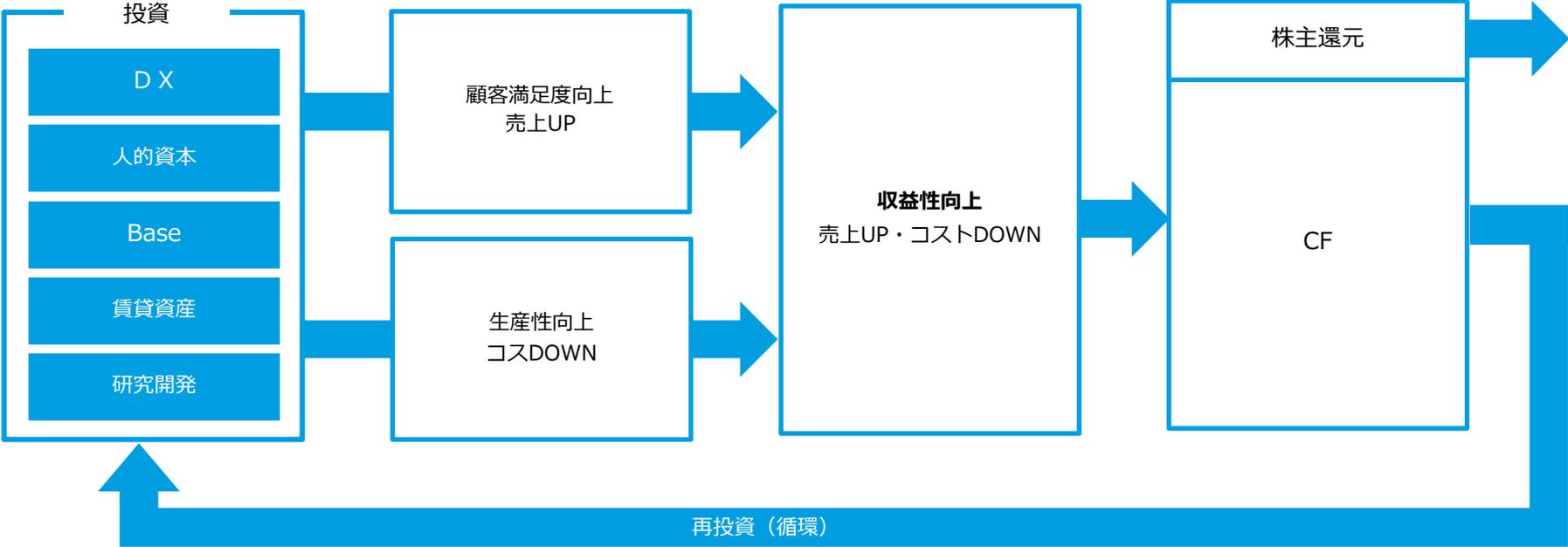


レンタルビジネス拡大に向けて、賃貸資産への投資を中心に実施。しかし、賃貸資産償却費が増加し、需要低迷時には収益性が悪化。

プラットフォームを運営し、ユーザー保有の機材が最大限メリットを発揮するよう、インフラを構築。賃貸資産は安定供給分の投資を実施。

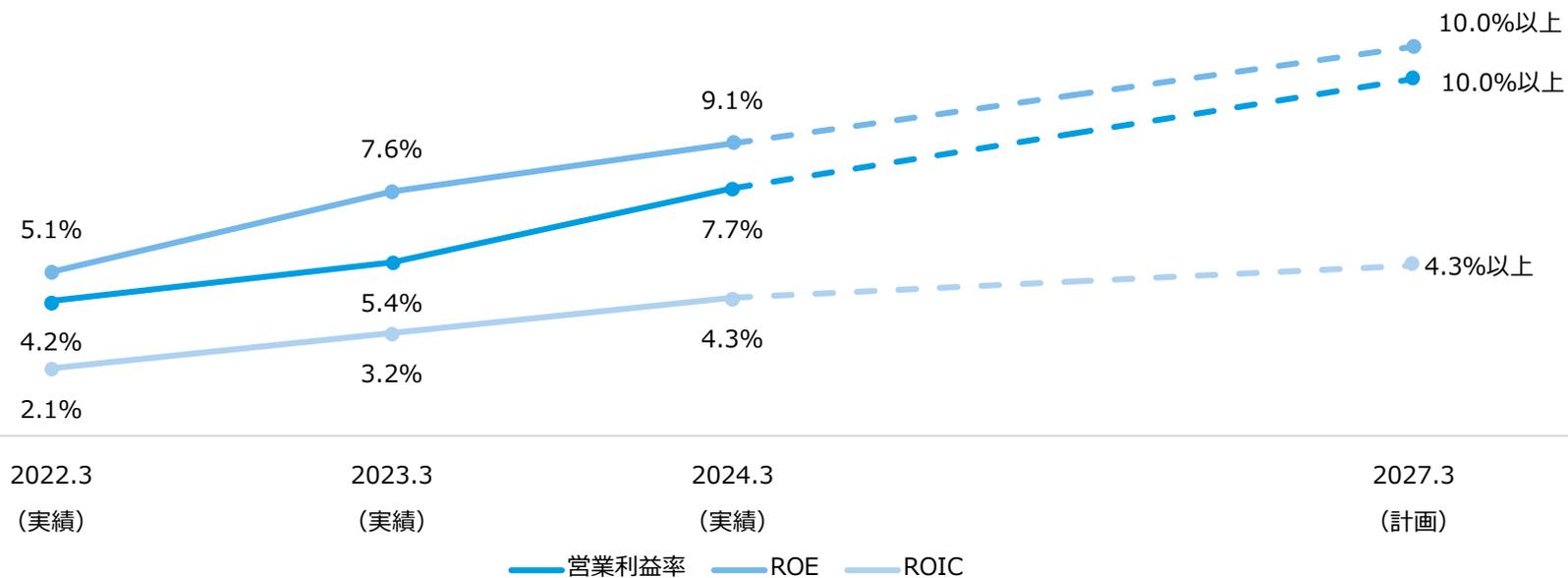
# キャッシュフローコンバージョン

プラットフォーム機能拡充に積極投資し、生まれた収益は更なる投資へ



# 財務指標

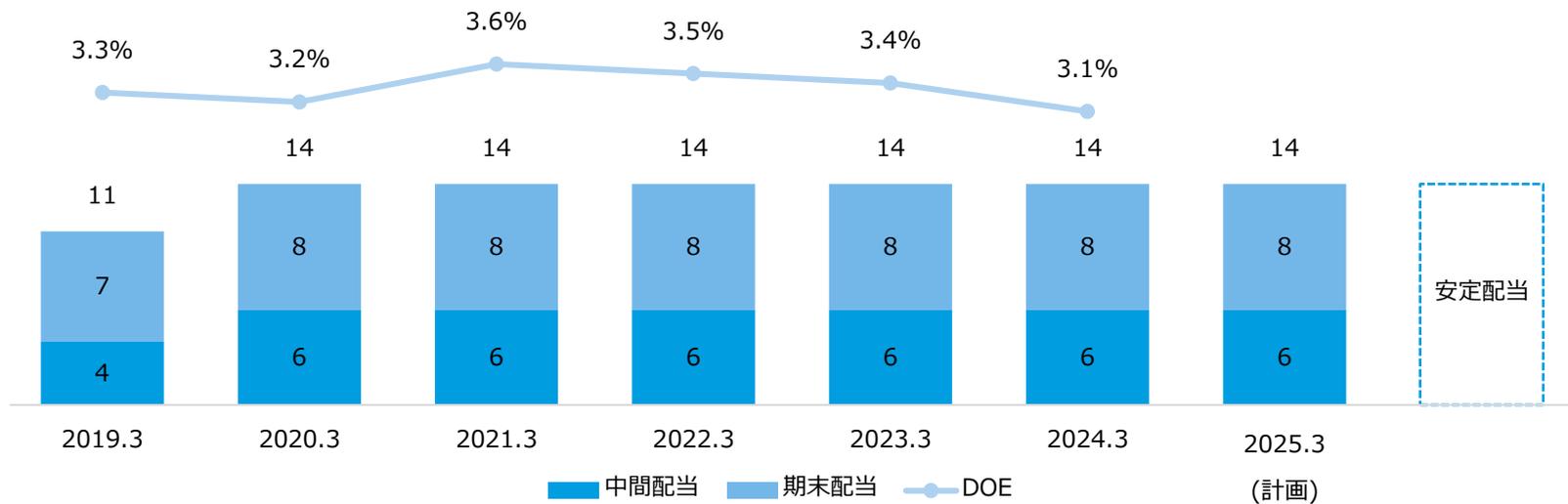
資本コストを意識した経営を浸透させ、各指標を改善



# 株主還元方針

成長投資を行いつつ、安定配当を基本とし、業績に応じて株主還元を実施

## 配当実績



※単位は円

# IRコンタクト

社名 : 株式会社タカミヤ

住所 : 〒530-0011  
 大阪市北区大深町3-1  
 グランフロント大阪 タワーB 27階

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

IRサイト : <https://corp.takamiya.co/ir/>

TEL : 06-6375-3918 (広報IR室 直通)

FAX : 06-6375-8827

担当者 : 経営戦略本部 広報IR室 松本、浦

メール : [ir@takamiya.co](mailto:ir@takamiya.co)

ホームページ



IRサイト



本資料は、当社グループに関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。  
 本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、安全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更させていただくことがあります。