

2025年5月27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)

中期経営計画の数値目標の見直しに関するお知らせ

当社は、最近の業績の動向等を踏まえ、2024年5月10日に公表いたしました「中期経営計画2024-2026」につきまして、2027年3月期の数値目標を下記のとおり見直しを行いましたので、お知らせいたします。なお、数値目標以外の経営ビジョン、基本方針、重点施策、株主還元方針は、引き続き実現を目指してまいります。

記

1. 中期経営計画の数値目標の見直し

	2025年3月期	2027年3月期	
	実績	当初目標	修正目標
連結業績指標			
売上高	43,827百万円	61,000百万円	52,700百万円
営業利益	2,061百万円	6,100百万円	3,000百万円
財務指標			
営業利益率	4.7%	10.0%	5.7%
ROE	5.7%	10.0%	6.0%
ROIC	2.3%	4.3%	3.0%
プラットフォーム指標			
累計OPE-MANEアカウント数	114社	500社	284社
OPE-MANE3ヵ年累計販売高	—	14,000百万円	10,900百万円

2. 修正の理由

当社は、2024年5月10日に2027年3月期を最終年度とする「中期経営計画2024-2026」を公表しました。本計画では、「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」を経営ビジョンに掲げ、①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、②DXと人的資本投資による成長基盤の確立、③海外事業における収益向上、④資本コストと株価を意識した経営の浸透の4項目を基本方針として掲げ、各種施策に取り組んでまいりました。

しかしながら、計画初年度である2025年3月期の業績は、複数の外部・内部要因により当初想定を大きく下回り、収益基盤の構築に遅れが生じました。具体的には、2024年問題に起因する人手不足の深刻化により大型案件の着工が相次いで延期されたこと、建設コストの上昇に対して業界全体で十分な価格転嫁が進まず収益性が悪化したことに加え、顧客へのサービス浸透の遅れからOPE-MANEへの移行が想定を下回ったことが主な要因です。さらに、原材料費や人件費の上昇、プラットフォーム維持やDX推進に係る先行投資負担も収益を圧迫しました。海外においても、韓国での政権交代に伴う工事スケジュールの変更や、フィリピンでの大型案件失注により、売上・利益双方にマイナスの影響を受けました。

こうした状況を踏まえ、進行期である2026年3月期においては、遅延案件の進捗により一定の収益回復を見込んでいるものの、初年度の未達分を補える水準には至っておらず、また建設

案件の大型化・長期化により、今後も進捗遅延のリスクが継続する可能性があることを認識しております。

このような経営環境の変化および実績との乖離を踏まえ、当社は2027年3月期を最終年度とする数値目標について見直しを行うことといたしました。

一方で、当社はプラットフォーム事業が将来的に大きな成長ポテンシャルを有していると確信しており、引き続き外部環境に左右されにくいストック型ビジネスモデルの構築を中核戦略として推進してまいります。経営ビジョン、基本方針、重点施策、株主還元方針については変更なく、引き続き中長期的な企業価値の向上に向けて施策を着実に実行してまいります。

なお、詳細については、別紙資料をご参照ください。

(注) 上記における目標数値は、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因により、これらの目標数値とは異なる可能性があります。

以上

Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation



TAKAMIYA

中期経営計画2024-2026の見直しについて

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

中期経営計画2024-2026見直しの背景

サマリー

2024年問題等の影響もあり、人手不足が深刻化し、人材確保にかかるコストが高騰、従来通りのスケジュールでの工事が困難に 建設コストの高騰もあり、投資意欲が減退し、仮設機材調達もレンタルの傾向が強くなる

- ◆ 2024年問題の影響で人手不足が深刻化し、北海道新幹線工事を含む、大型プロジェクトの着工延期が増加。
仮設機材の提供をスケジュール通りに行えず、収益に影響が発生
- ◆ 建設コストが高騰する中、業界全体で価格転嫁が進まず、収益性が悪化した結果、
仮設機材の調達におけるOPE-MANEサービスへの投資意欲が減退
- ◆ 上記要因に加え、顧客へのサービス浸透が遅れたこともあり、新規および既存のレンタルユーザーのOPE-MANEアカウントへ移行数が想定を下回り、
見込んでいた利益率の高い追加レンタル売上高（リカーリング収益）が減少、収益構造転換が想定程進まず
- ◆ 仮設機材の原材料価格の高騰に伴い、各種サービスの価格転嫁を実施するも、本格的な浸透には至らず、収益が想定よりも減少
- ◆ プラットフォーム維持のための設備投資による償却負担の増加および、少子化による人材不足に備えた人材確保による人件費増加の影響で販管費が増加。
また、DXやデジタル化は投資フェーズであり、回収フェーズまで進むことができず、販管費が増加
- ◆ 海外セグメントにおいて、韓国では政権交代の影響により、工事のスケジュールなどに変更があり、仮設機材提供の機会が減少、
フィリピンにおいては、計画に含めていた大型案件を失注した影響で、売上が当初見込みを下回り、利益も計画を下回る見通しとなったため

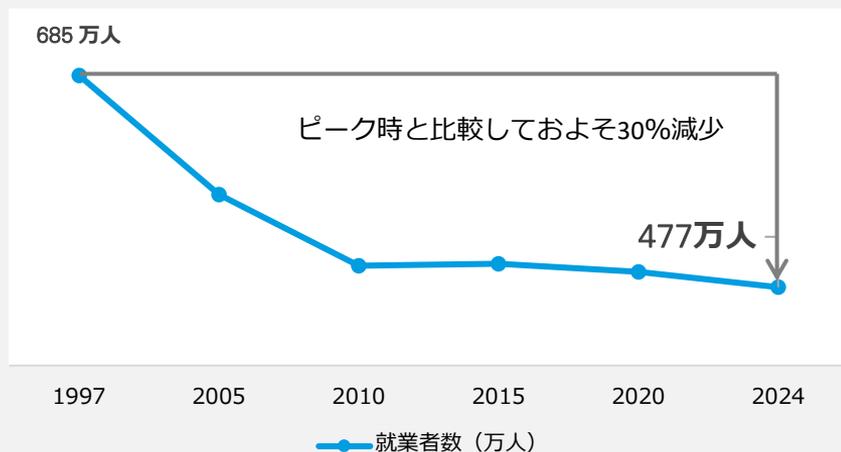
中期経営計画2024-2026見直しの背景

業界環境の変化

人手不足による着工延期、建設コストの高騰および人材確保を目的とした人件費の高騰などの影響で業界の収益性が悪化

建設業就業者数の推移

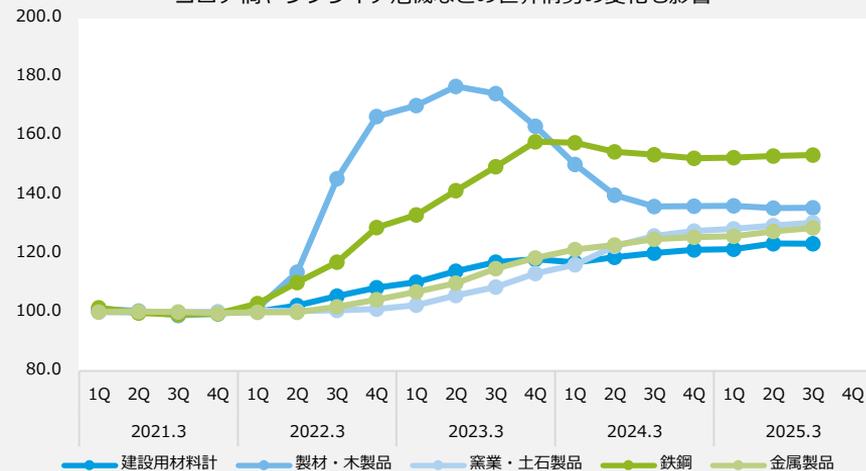
2024年問題により時間外労働の上限が規制され、人手不足が深刻化



総務省：「労働力調査」参照

建設資材価格の推移

建設用材料は2021年から急激に上昇、
コロナ禍やウクライナ危機などの世界情勢の変化も影響



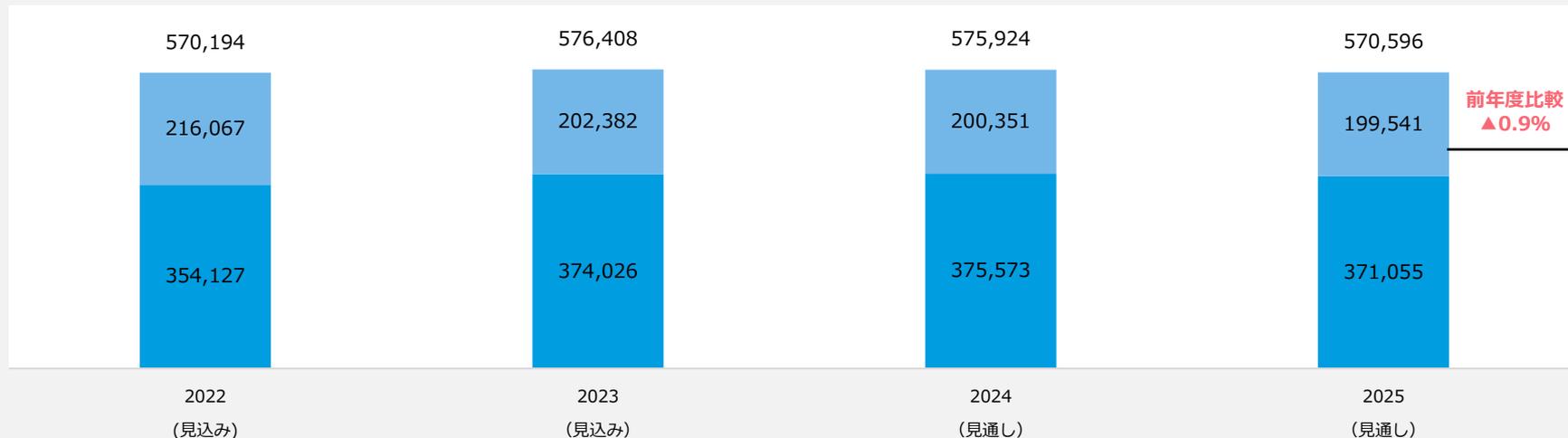
日本銀行：「企業物価指数」参照

中期経営計画2024-2026見直しの背景

建設投資額（実質値）の推移

建設コスト高騰等の影響で、建設投資の名目値は増加する中、実質値は前年度比較で微減

建設投資額（実質値：2015年度基準）



■ 建築 ■ 土木

※単位：億円

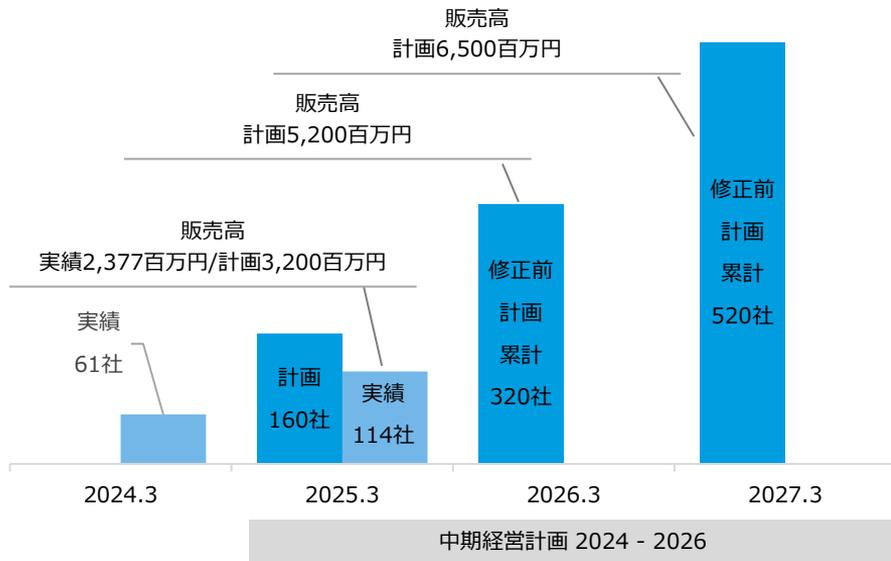
建設経済研究所 2025年4月発表「建設経済モデルによる建設投資の見通し」参照

中期経営計画2024-2026見直しの背景

プラットフォーム指標の計画乖離

中期経営計画達成の前提条件であったOPE-MANEのアカウント数および販売高が想定に及ばず、計画との乖離が発生

OPE-MANE累計アカウント数および販売高計画



プラットフォーム指標の計画乖離

OPE-MANEの普及速度が想定を下回ったため、累計アカウント数および販売高が伸びず、OPE-MANEアカウントによるリカーリング収益額が想定を下回ることになり、中期経営計画の各指標の達成を困難と判断。

中期経営計画2024-2026

主要指標

市場環境の変化による工事スケジュールの変化とそれに伴う投資意欲の減退とプラットフォーム事業の浸透速度を鑑み、主要指標を修正

項目		修正前	修正後
連結業績指標	営業利益	6,100百万円 →	3,000百万円
財務指標	営業利益率	10.0%以上 →	5.7%以上
	ROE（自己資本利益率）	10.0%以上 →	6.0%以上
	ROIC（投下資本利益率）	4.3%以上 →	3.0%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 →	284社以上
	OPE-MANE 3カ年累計販売高	14,000百万円 →	10,900百万円

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。

※2024年5月発表当時から変更はございません。

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。

※2024年5月発表当時から変更はございません。

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

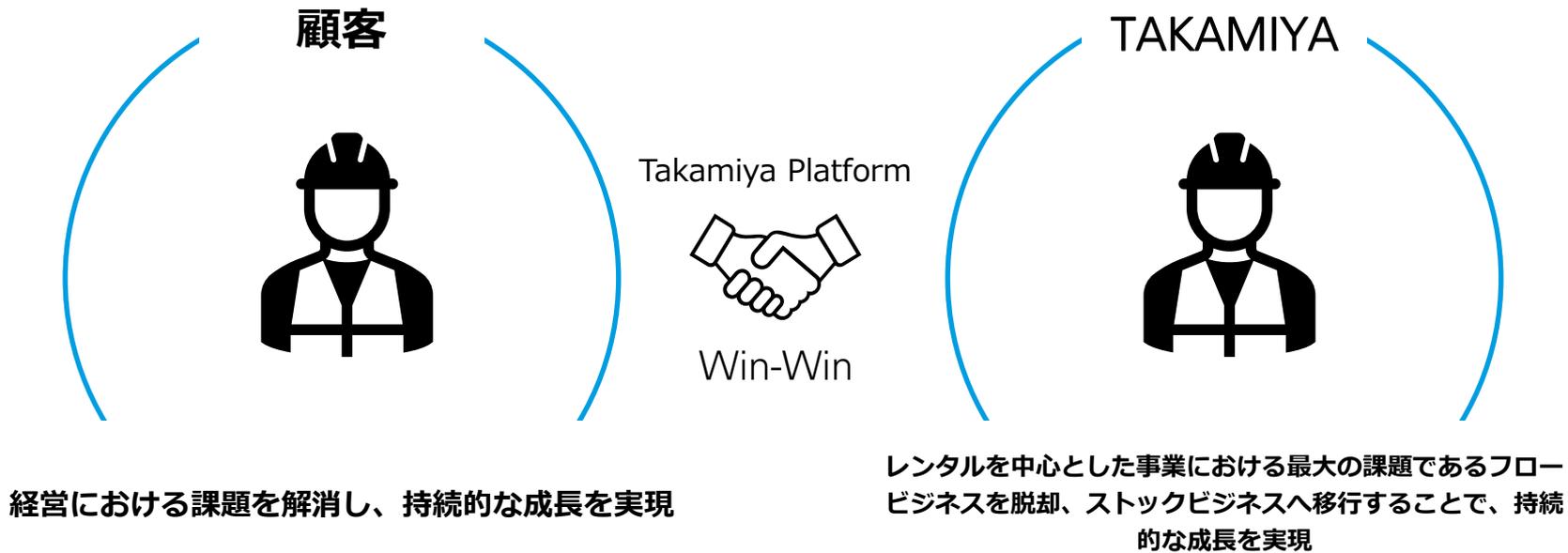
- OPE-MANE利用者の拡大
- 顧客サービスの基幹となる管理物流機能の整備・拡充
- 顧客の信頼獲得のための安全・安心の可視化
- 適正価格による付加価値サービスの提供
- 海外拠点（フィリピン、韓国、ベトナム）の収益向上と、その他需要国への対応
- アグリ事業の抜本的な変革による収益基盤の構築
- 付加価値向上のための人的資本、DXへの積極投資
- WACCを上回るROICを実現するためのKPI導入

※2024年5月発表当時から変更はございません。

プラットフォーム推進理由

プラットフォーム普及による業界構造の転換・社会課題の解決

プラットフォームを利用することで顧客は経営課題を解消し、当社収益構造の転換が進み、フロービジネスからストックビジネスへの移行を実現



プラットフォーム推進理由

プラットフォーム推進による当社と顧客のメリット

OPE-MANEにより、当社と顧客の収益性が向上

OPE-MANE（プラットフォーム事業）

当社から購入した足場の管理を委託できるサービス。管理に当社の置場、機械、人員を利用することで、管理に必要なリソースは全て不要に。また、委託いただいた足場の利用に際しては、当社の全国の置場を選択してどこからでも出荷することができます。

当社メリット

OPE-MANEユーザーの追加レンタル/追加購入

Iqシステムは他の足場製品と互換性がないため、追加分は必然的に当社から調達するようになる

OPE-MANEおよびIqシステム利用者の固定顧客化による継続取引により、収益が安定し、ストックビジネスへの移行を実現

顧客メリット

最適な仮設機材調達を実現

レンタル比較

- ・継続費用の発生が無くなり、長期的に仮設機材調達コストが減少

購入比較

- ・管理リソースが不要となりコストを削減可能
- ・事業エリアの拡大による収益向上
- ・保有足場の100%稼働を実現
- ・当社の管理により、足場（資産）価値を維持

仮設機材調達コストを削減でき、全国で安全な仮設機材を利用できるため、事業領域を拡大することが可能に

プラットフォーム推進理由

プラットフォーム推進による当社の変化

プラットフォームの推進により、当社のビジネスモデルおよび収益構造は大幅に変化

ビジネスモデル	アウトバウンド型のフロービジネス		インバウンド型のストックビジネス
収益構造	競争環境の中、現場営業を行うことで、 収益が安定しない		継続利用により、収益が安定化し、 顧客単価が上昇（リカーリング収益）
コスト比率	積極的な受注活動により、 案件当たりの営業コスト比率が高い		受注活動の必要が無くなり、 多数の案件を管理できるようになり、 案件当たりの営業コスト比率が低下
コスト削減	案件受注に関わる業務が多く、 掛かるコストの比率が高い		案件受注のリソースを抑制することができ、 コスト比率が低くなる

プラットフォーム推進理由

プラットフォーム推進による当社の変化

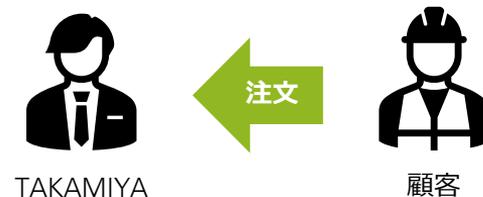
①ビジネスモデルの転換

旧 アウトバウンド型のフロービジネス



顧客・工事現場へ営業を掛け、見積もりを提出。
現場発生の際に、何度も訪問し、案件を獲得する。

新 インバウンド型のストックビジネス

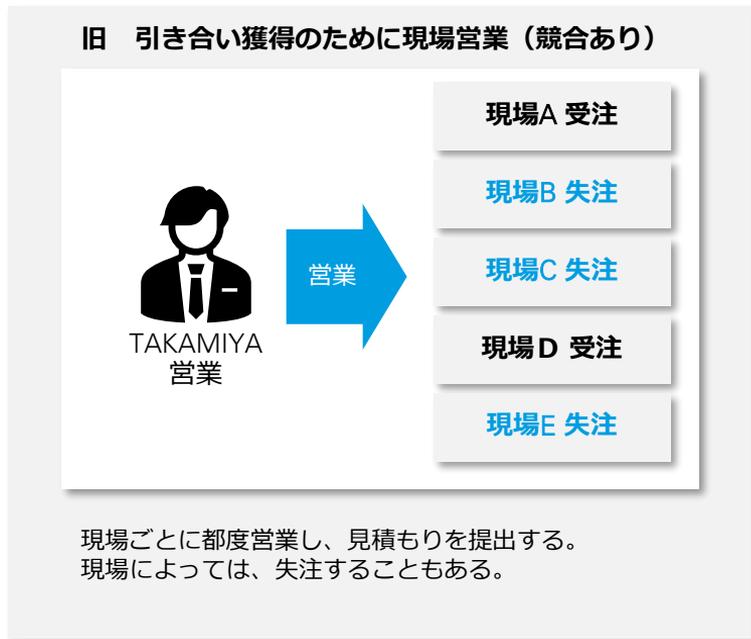


OPE-MANEによる固定顧客により、営業活動を行わず
に継続した取引が可能となり、収益が安定化する。

プラットフォーム推進理由

プラットフォーム推進による当社の変化

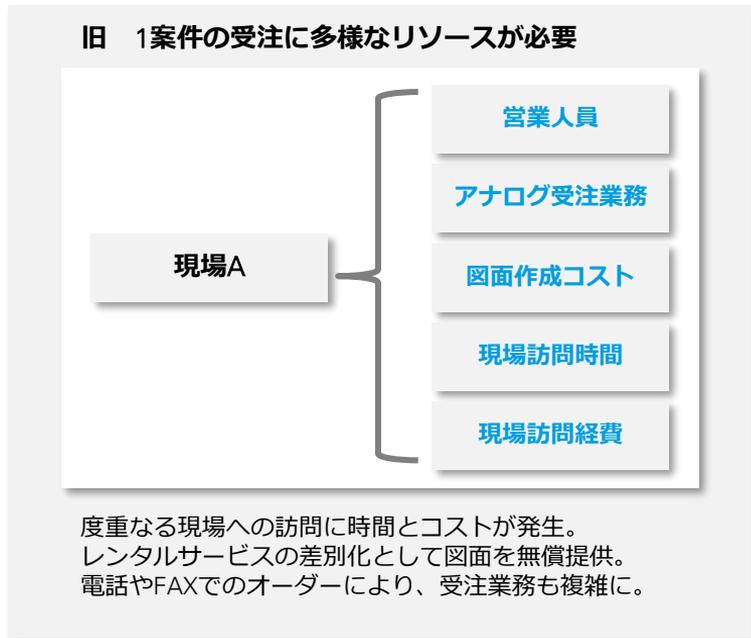
②営業効率・顧客単価の向上



プラットフォーム推進理由

プラットフォーム推進による当社の変化

③受注活動における営業経費の低減



プラットフォーム推進理由

プラットフォーム推進によるビジネス構造の変化

OPE-MANEの導入により、受注コストの低減・顧客単価の上昇、各種コストの削減が進み、ビジネスモデルの転換が進行

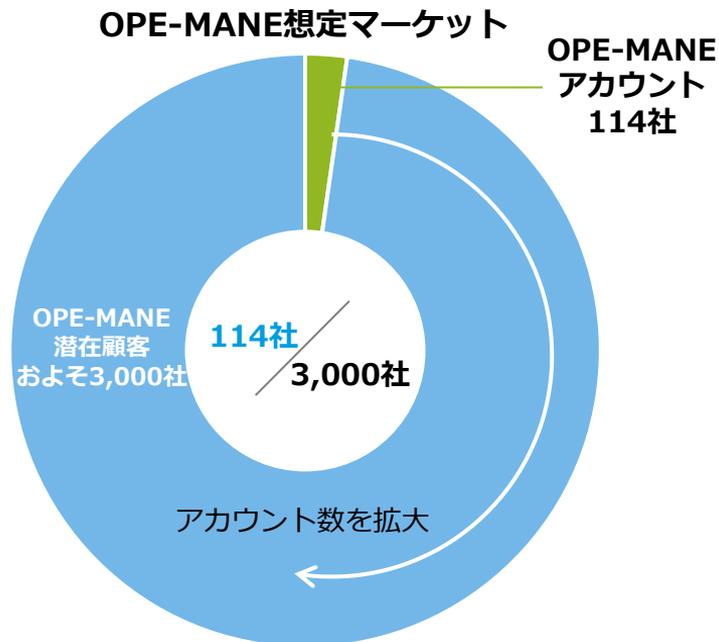
比較例

アウトバウンド型のフロービジネス (従来レンタル)		インバウンド型のストックビジネス (OPE-MANEレンタル)
(仮) 2,000万円	顧客単価	(仮) 3,000万円 * 従来比較1.5~2倍
5名	人員数	1-2名
400万円/人	営業パーヘッド	1,500-3000万円/人
引き合い (受注未確定) ごとに作成	見積	注文 (受注確定) ごとに作成
現場訪問時間・経費 設計図面代 (無償サービス) 出荷準備費 (業務窓口担当)	営業コスト	WebオーダーシステムOPERA保守費用 ※設計図面は受託サービスとなり、顧客に費用請求 ※間接人員コストの減少

プラットフォーム推進理由

プラットフォームにおける想定マーケット

OPE-MANEの潜在顧客、想定マーケットの規模は大きく、アカウント社数が増加することで、リカーリング収益も増加



*1アカウント当たりの想定年間リカーリング売上

およそ **38** 百万円

▶ アカウントが増加により、
低コストで安定的な収益を獲得することができる
ビジネスモデルの転換を実現

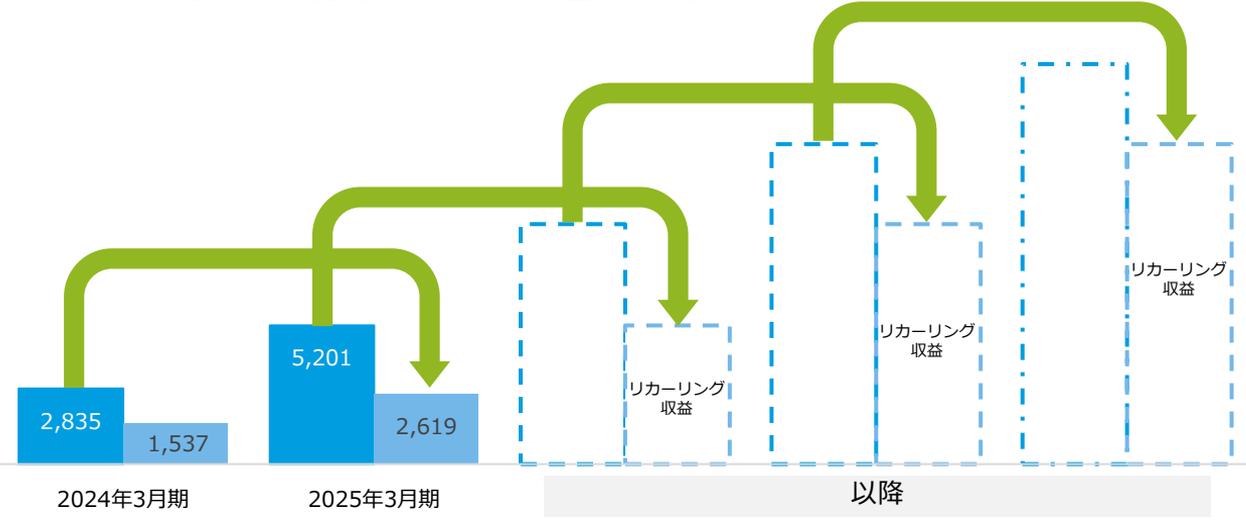
*過去実績から算出

プラットフォーム推進理由

リカーリング収益モデル

次年度に、前年度累計OPE-MANE販売高相当の追加レンタル収益が見込むことができ、安定的な利用を実現

OPE-MANE累計販売高および追加レンタル売上（百万円）



OPE-MANEユーザーによる累計販売高が増加すれば、追加レンタル売上が安定的に発生
 スtockビジネスへの移行を実現

■ OPE-MANE累計契約高 ■ OPE-MANEユーザーにおける追加レンタル売上高（期中）

プラットフォーム推進理由

コスト低減へ向けた取り組み

収益拡大に向けて、原価および販管費低減に向けた投資を継続的に実施

原価低減へ向けた取組

仮設機材整備・員数の機械化および自動化

データを活用した機材配置
作業導線および手順の効率化

AI/IoTの活用による作業員の安全・製品品質の管理
(事故・クレームの防止)

販管費・間接コストの低減への取組

デジタル化による省人化および省力化

IT化・DX

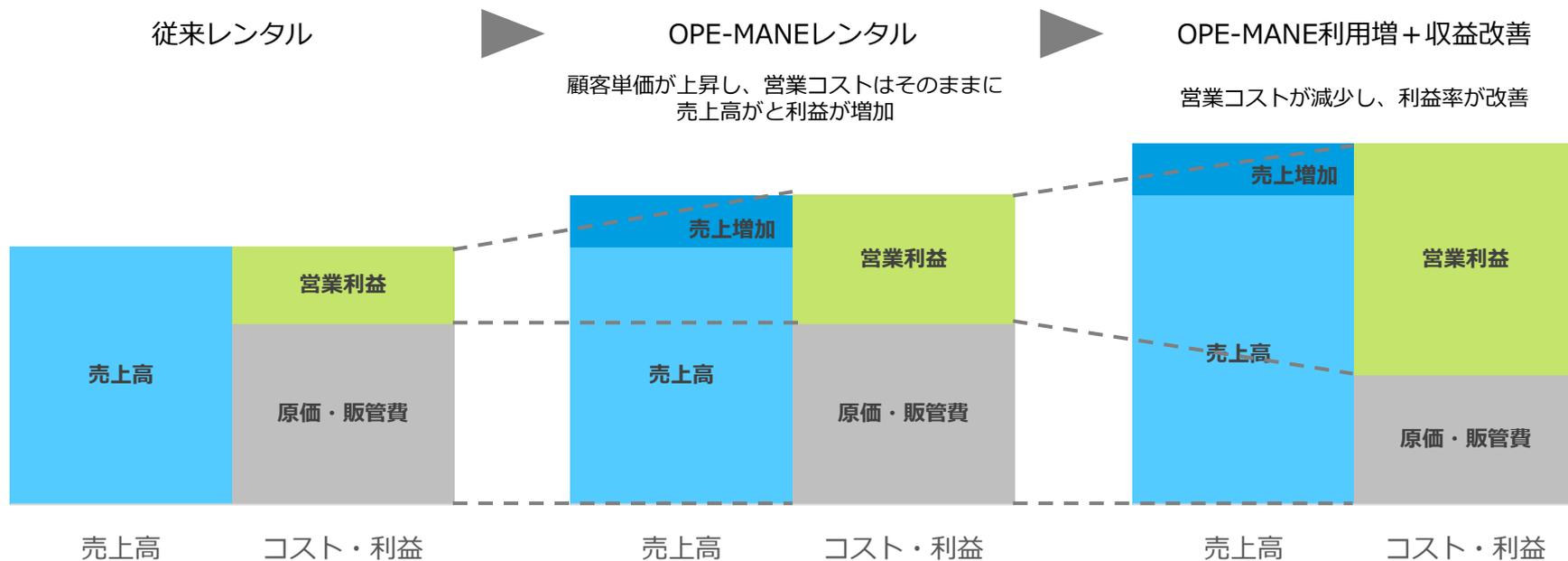
従業員のスキルアップ

業務量/人件費を向上

プラットフォーム推進理由

利益構造の変化

OPE-MANEにより利益構造が変化し、売上高の増加に伴い、高収益型のビジネスモデルへ移行



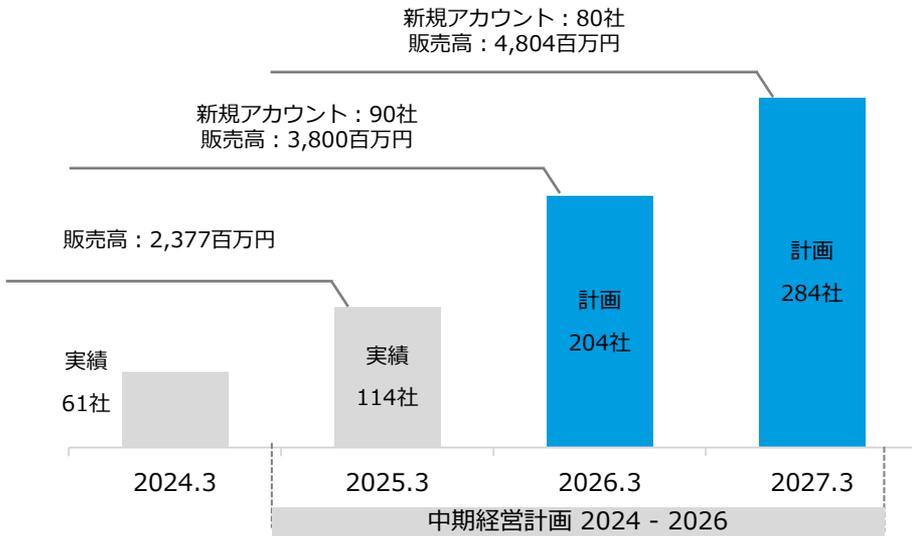
プラットフォーム推進理由

プラットフォーム指標

OPE-MANEアカウントおよび販売高の増加により、リカーリング収益額の増加を目指す

OPE-MANEアカウント数推移および販売高

■ 累計OPE-MANEアカウント社数



2027年3月期 プラットフォーム指標

- ・ 累計OPE-MANEアカウント数 284社 (2024年3月期比較 +223社)
- ・ OPE-MANE3カ年累計販売高 10,900百万円

原材料価格の高騰に併せて販売価格を改定して結果、収益性が悪化している業界においては、投資意欲が減退してしまい、短期目線では比較的安価なレンタルサービスの利用傾向が強まりました。そのため、OPE-MANEアカウント社数および販売高の目標を修正。アカウント社数および、販売高の増加により、追加レンタル収益となるリカーリング収益を増加させ、ストックビジネスへの移行を推進します。

プラットフォーム推進理由

プラットフォーム利用促進に向けた投資

顧客満足度および顧客信頼度の向上、利益率の改善へ向けて、プラットフォーム利用を促進する各種の投資を計画実行

顧客獲得および満足度向上

好立地Base
※関東で候補地を選定中

Takamiya Lab.

製品開発および改良

入出庫における
待機時間の時間

同業他社との
アライアンス

顧客リソースの
最適化および削減

プラットフォーム利用における提供価値を最大化するための投資を実行、ユーザーにとって利便性の高い場所にBaseを開設、その他ソリューションの利便性を向上。

顧客信頼度向上

独自の安全基準

仮設機材の
経年化強度試験を行う
実大試験機

安全講習

入出庫時の
重量データの収集
トラックスケール

定点カメラ

提供する仮設機材の品質を可視化し、安全な機材を提供。
入出庫時におけるエビデンスを提供し、信頼度を向上させる。

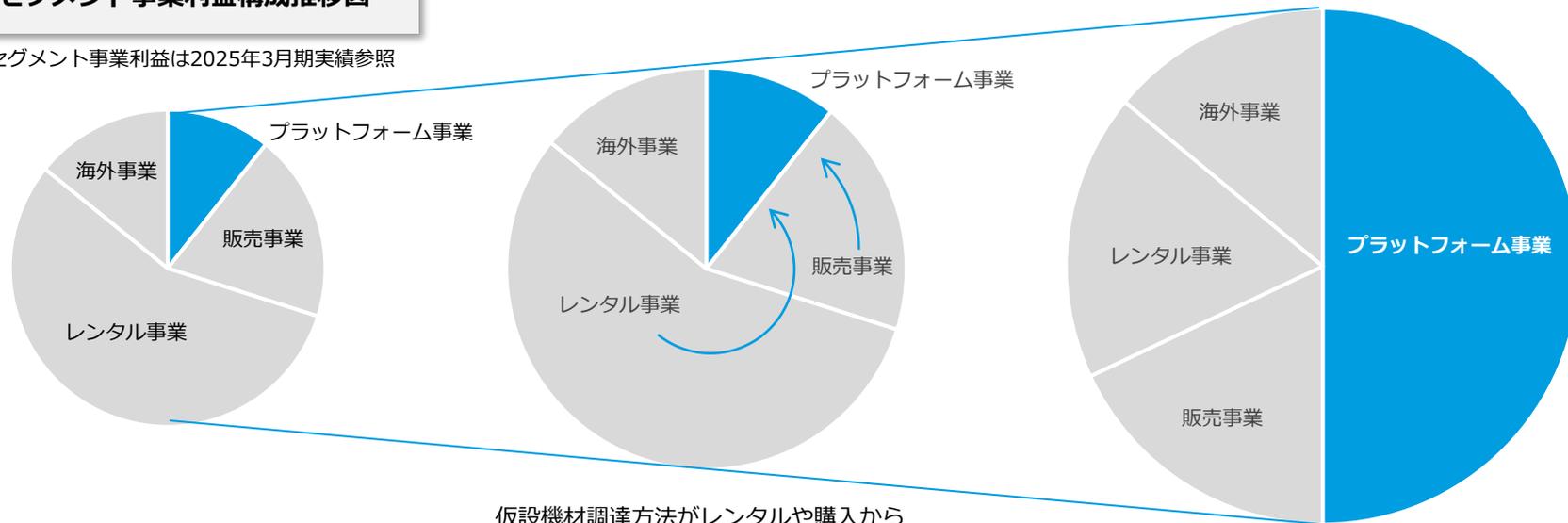
プラットフォーム推進理由

ストックビジネスへの転換

仮設機材の調達方法が購入・レンタルからOPE-MANEに移行することで高利益率サービスの利用が増加し、収益性が大幅に改善

セグメント事業利益構成推移図

*セグメント事業利益は2025年3月期実績参照

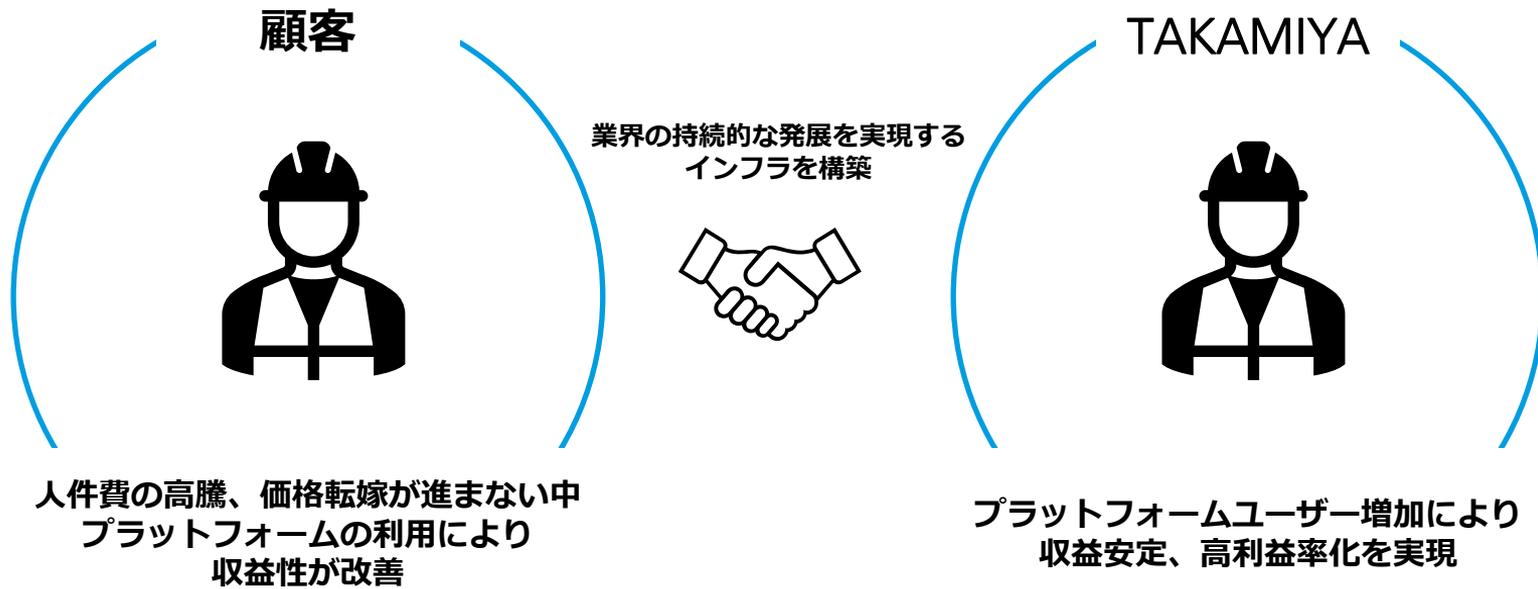


仮設機材調達方法がレンタルや購入から
OPE-MANEに移行する

プラットフォーム推進理由

プラットフォーム推進による収益構造の転換

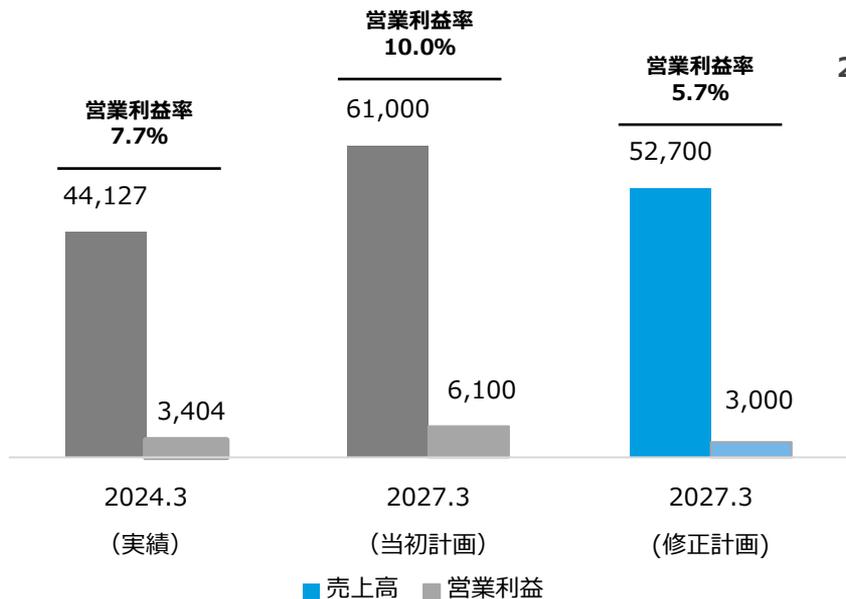
プラットフォームは、建設業界の持続的発展に必要なインフラであり、顧客課題の解消および収益拡大を実現



各指標の詳細

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移行、投資フェーズであるため、一時的に利益率は悪化



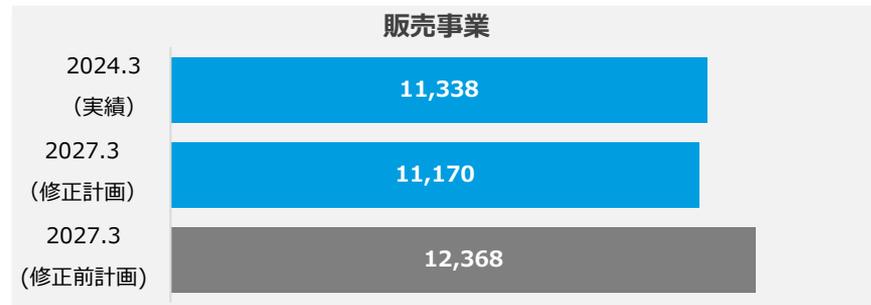
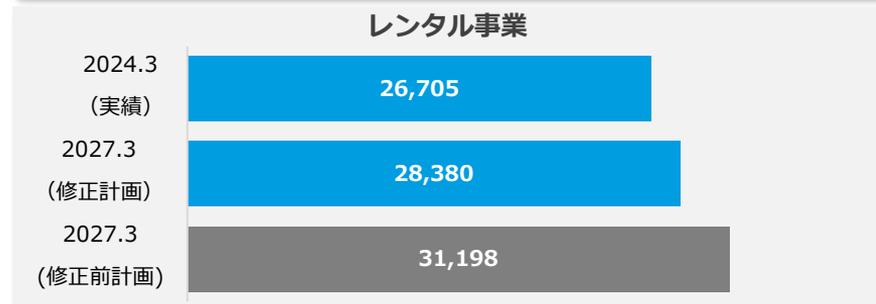
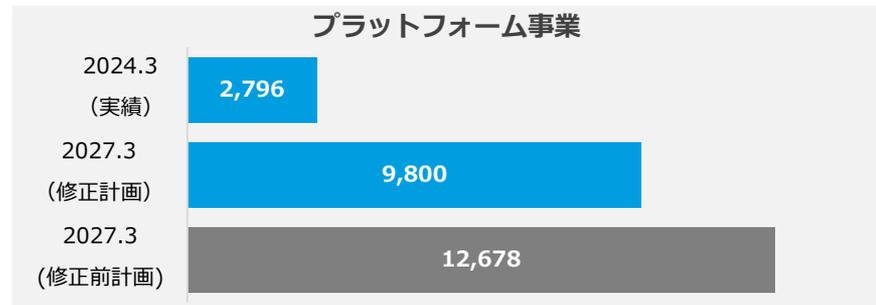
2027年3月期 連結業績計画

- ・売上高 52,700百万円 (2024年3月期実績比較 +8,573百万円)
- ・営業利益 3,000百万円 (2024年3月期実績比較▲404百万円)
- ・営業利益率 5.7% (2024年3月期実績比較 ▲2.0ポイント)

※単位は百万円

セグメント売上計画（セグメント相殺前）

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

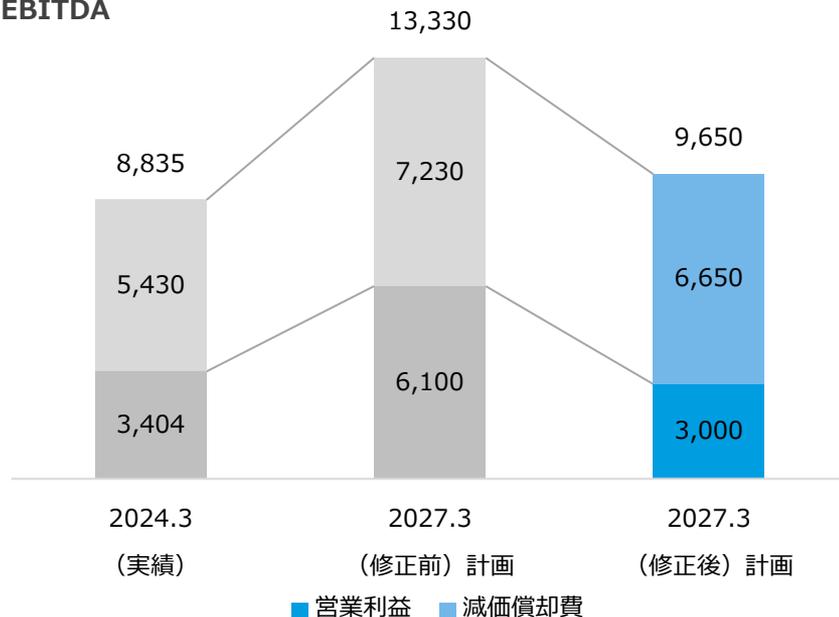


※単位は百万円

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、償却負担が増加

EBITDA



2027年3月期 指標計画

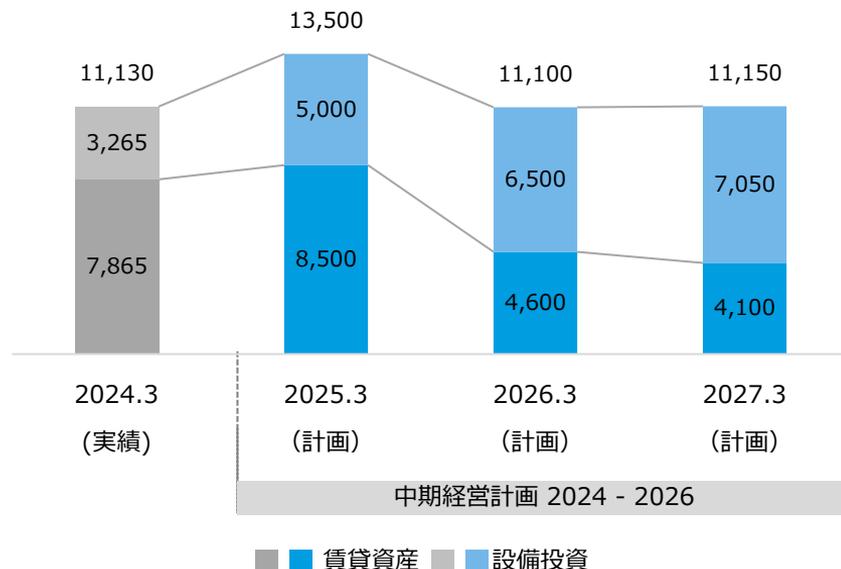
- ・ 営業利益 3,000百万円 (2024年3月期比較 ▲404百万円)
- ・ 減価償却費 6,650百万円 (2024年3月期比較 +1,220百万円)

※単位は百万円

投資計画および減価償却費

プラットフォームの利便性および信頼度向上、コスト削減などを目的として、DXなど各種の投資を計画

(修正前) 設備投資計画



(修正後) 設備投資計画

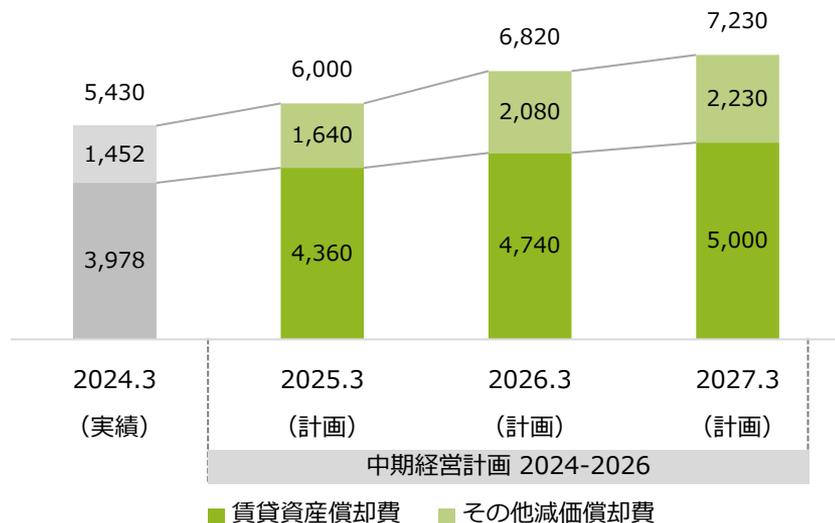


※単位は百万円

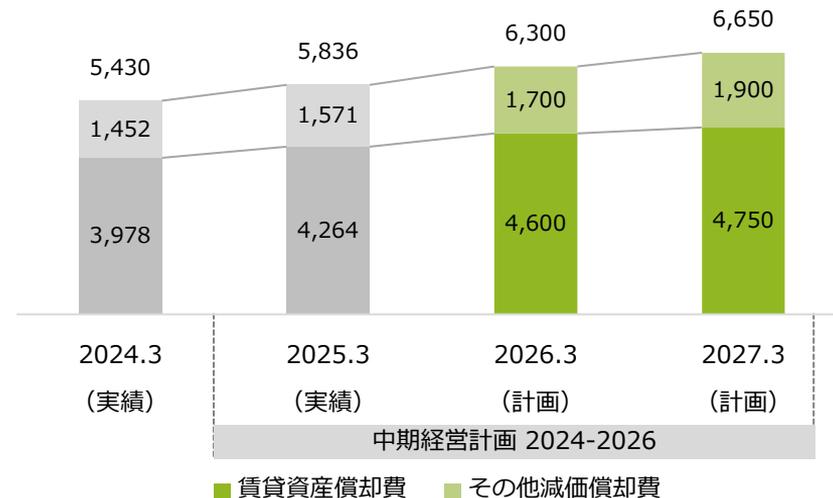
投資計画および減価償却費

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

(修正前) 減価償却費推移



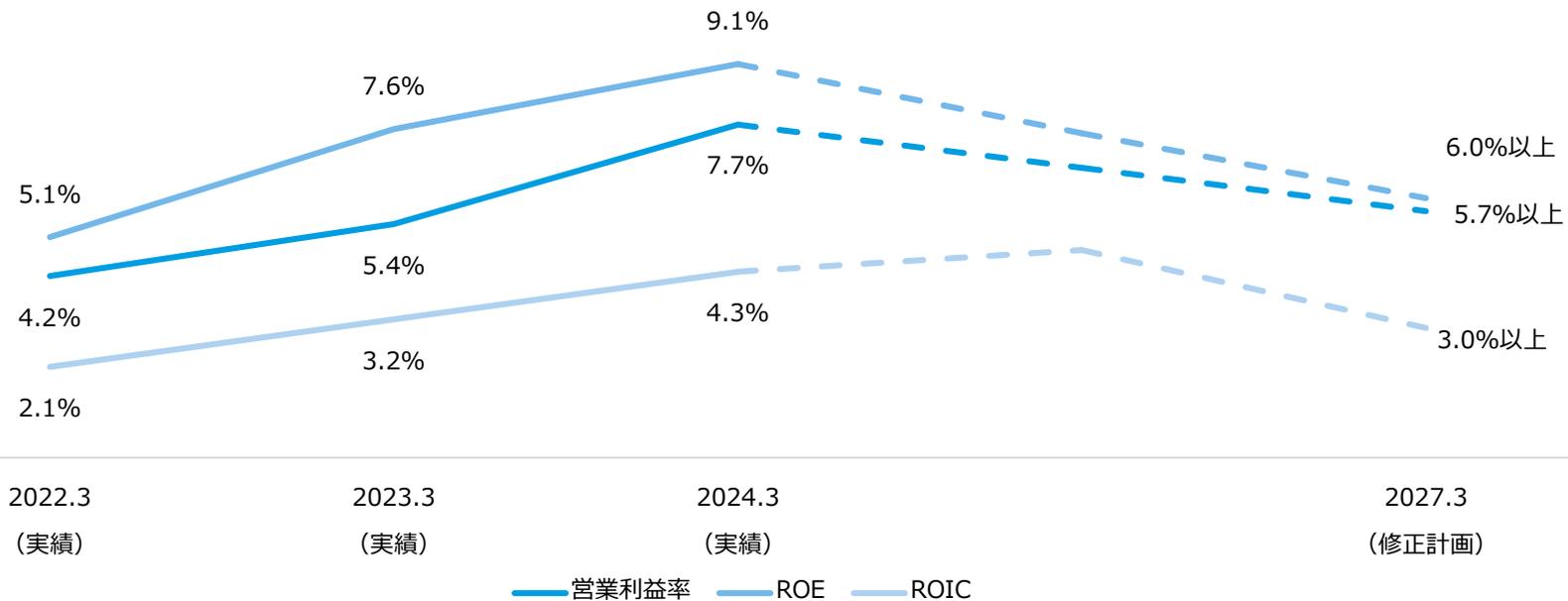
(修正後) 減価償却費推移



※単位は百万円

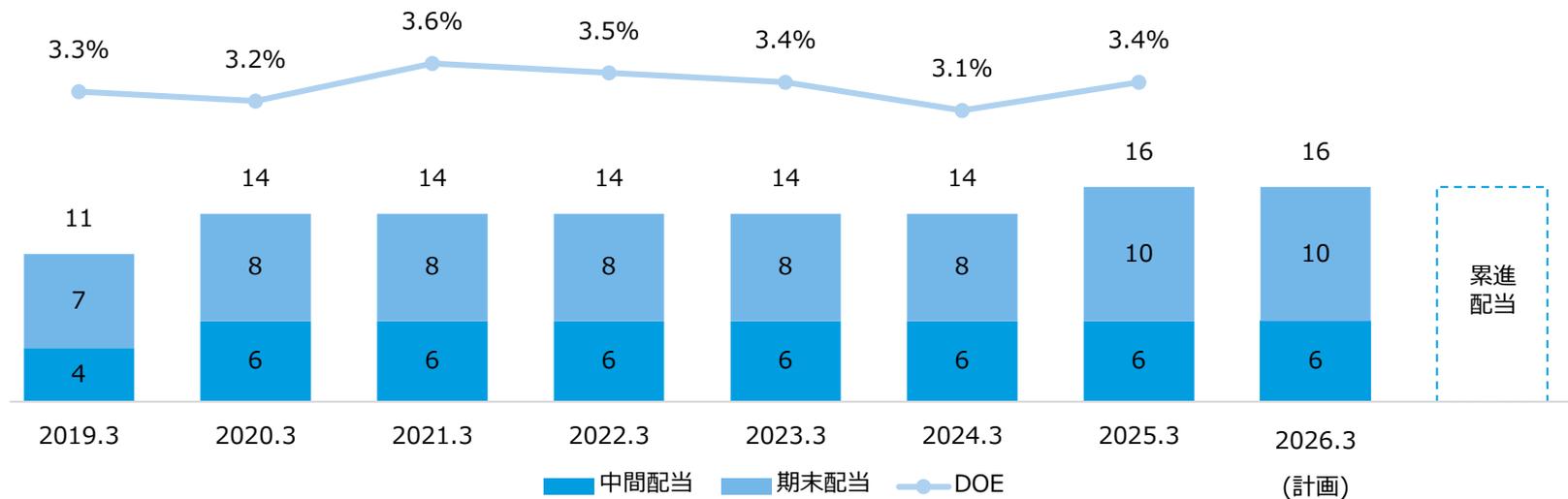
財務指標

資本コストを意識した経営を浸透させ、各指標の改善を目指す



株主還元方針

当社は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、株主への利益還元を重視し、累進配当を継続するとともに、連結配当性向については35%以上の維持を目指し、業績や利益水準に応じて配当水準の向上を図ることを基本としております。



※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 経営企画室 松本、浦

メール : 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。