

2025年 6 月20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)

上場維持基準の適合に向けた計画書（改善期間入り）について

当社は、2025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、上場維持基準への適合に向けた計画書を作成しましたので、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（改善期間）

当社の2025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、2026年3月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。

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率
当社の状況 (基準日時点)	4,525人	204,679単位	83億円	43.9%
プライム市場 上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%
適合状況	適合	適合	不適合	適合
計画期間 (改善期間)	—	—	2026年3月末	—

※ 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. 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。

3. その他

流通株式時価総額基準について、2026年3月末までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提

出する2026年3月末時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2026年10月1日に上場廃止となる状況でございます。

当社は、プライム市場の上場基準への適合に向けて本計画を推進してまいりますが、適合期限である2026年3月31日と改善の状況を見極め、株主の皆さまのご懸念を最小限に抑えるため、市場区分の変更や他市場への上場といった選択肢も検討してまいります。
なお、ご説明すべき事実が生じた場合には、速やかに開示・発表させていただきます。

以上

Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation



TAKAMIYA

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

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（改善期間）
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

流通株式時価総額が上場維持基準に抵触

	上場維持基準	当社	適合状況
流通株式数（単位）	20,000 単位	204,679 単位	○
流通株式時価総額（億円）	100億円	83億円	×
流通株式比率（%）	35.0 %	43.9%	○

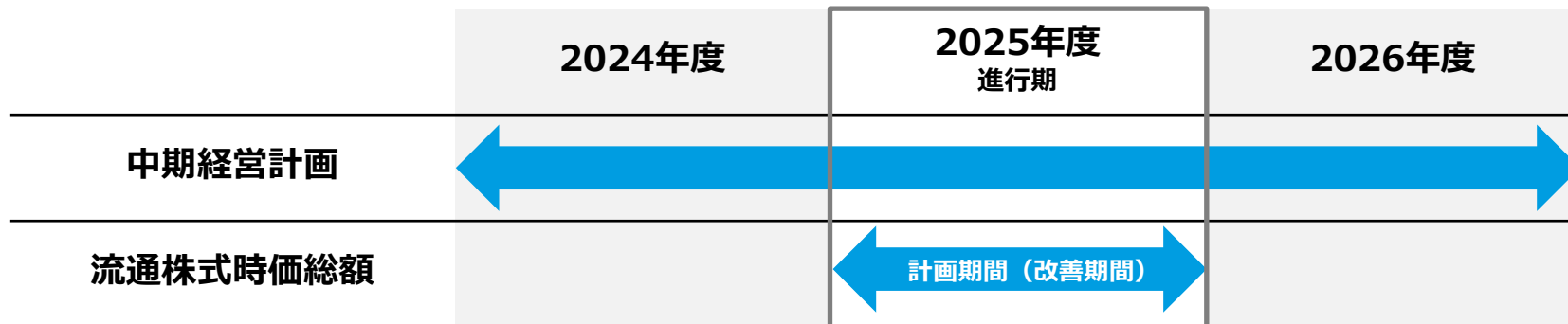
※ 流通株式数（単位）、流通株式時価総額（億円）、流通株式比率（%）は、

株式会社東京証券取引所が基準日（2025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。

※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。（406.43円）

2. 上場維持基準の適合への計画期間（改善期間）

計画期間（改善期間）：2026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2025年3月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、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、流通株式数、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、投資家の皆さまのご期待にお応えすることが、需要増、株価の上昇に繋がると考えております。

$$\text{流通株式時価総額の上昇} = \text{株価の上昇} \times \text{流通株式数の増加}$$

4.現状の課題及び取り組み内容

前回の上場維持基準に向けた取り組みの評価

当社は前回提出した計画書において、①株価の上昇と②出来高の増加の2点を重点施策として揚げ、着実に取り組みを進めました。結果として、2024年3月期の営業利益38億円の目標に対し、34億円と未達ではありましたが、前年対比+51.1%との結果であったため、投資家の皆さまから評価いただき、株価が上昇し、流通株式時価総額の基準をクリアすることができました。

「流通株式時価総額」＝「株価」×「流通株式数」

当社は上場維持基準を超える流通株式数を確保していることから、上場維持基準に抵触している主たる要因は株価にあると考えております。当社はプライム市場の上場維持基準である流通株式時価総額100億円以上に適合するために、以下の事項に取り組みます。

【取り組み内容】

①EPSの成長

- ・中期経営計画達成に向けた取り組み（業績の向上）
- ・株価を意識した経営（ROIC経営）

②当社成長期待の醸成

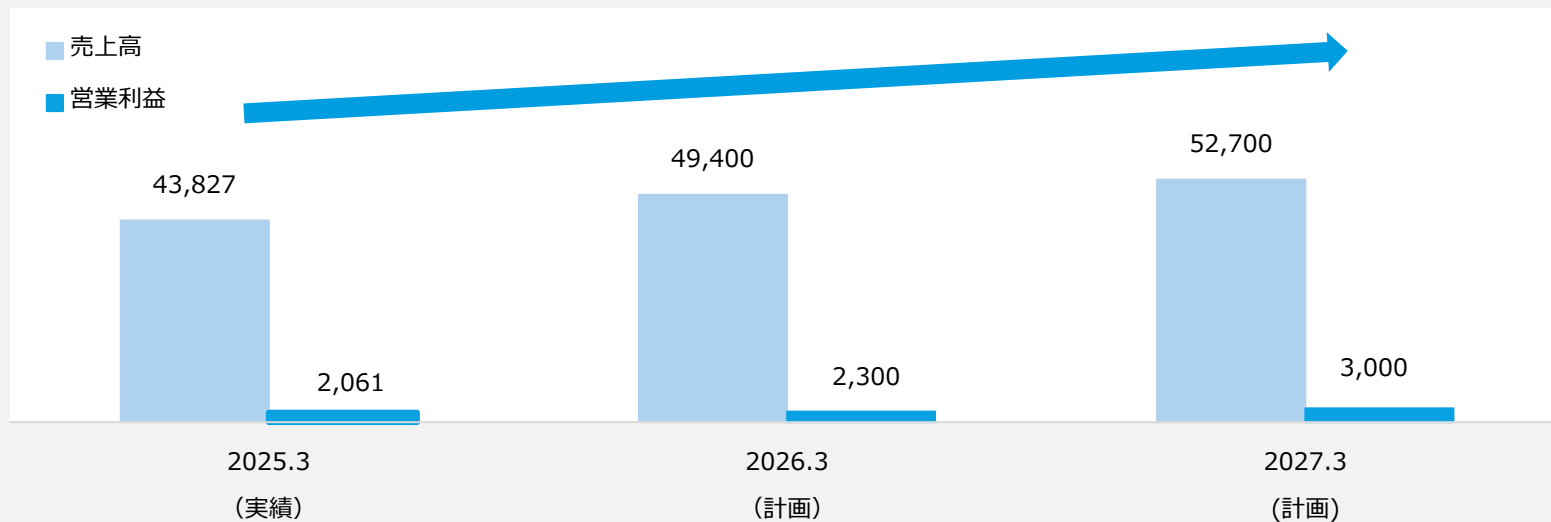
- ・IR活動の充実
- ・株主還元維持

4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

業績向上 = 進行期計画達成 + 中期経営計画の実現 = 投資家の期待に応える

業績推移&計画



4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

業績向上 = 進行期計画達成 + 中期経営計画の実現 = 投資家の期待に応える

2025年3月期の株価

EPS（1株当たり利益）26.65円 × PER（株価収益率）14.4倍 = 383円



2026年3月期の想定株価

EPS（1株当たり利益）21.85円 × PER（株価収益率）18.7倍 = 408円

（PER 18.7倍は直近5年平均を使用）

4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

業績向上 = 進行期計画達成 + 中期経営計画の実現 = 投資家の期待に応える

上場維持基準の達成 = 企業価値向上 = 株価の改善

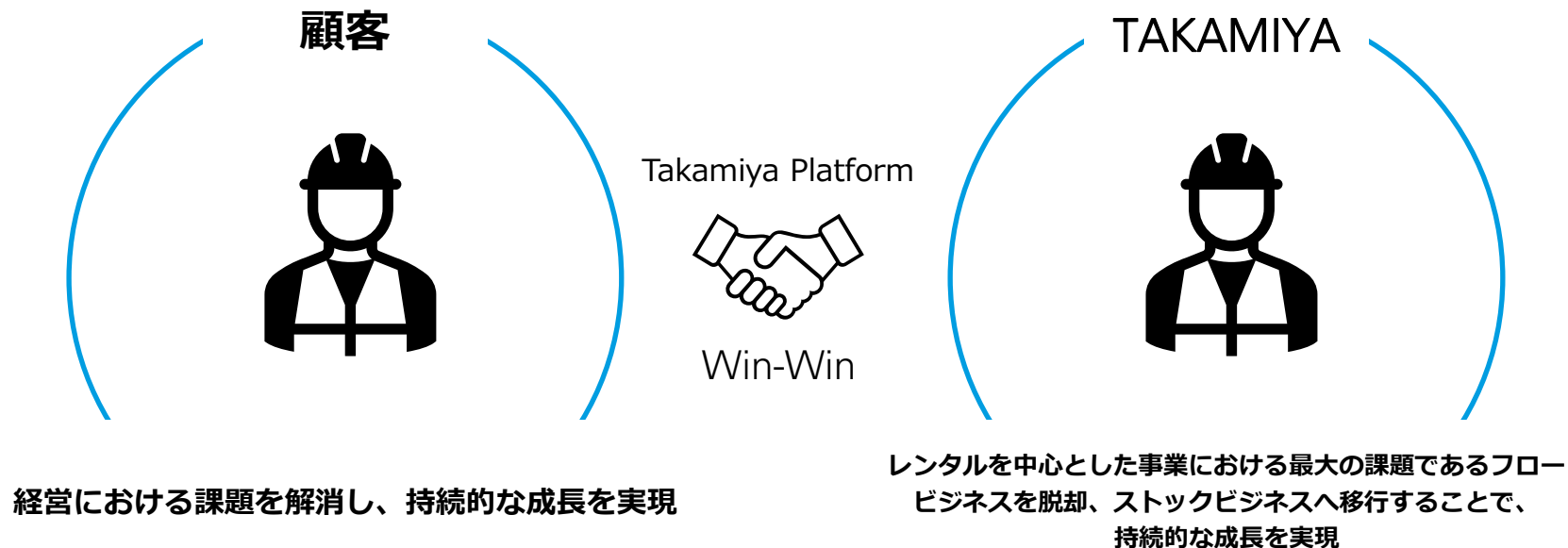
$$\text{EPS} \uparrow \times \text{PER} \uparrow = \text{株価} \uparrow$$

EPS、PERを上昇させることができるのはプラットフォーム事業の確立

4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

Iqシステムの普及拡大、クリティカルマスポイントを突破させ、さらに成長させる仕組みがプラットフォーム



4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

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、管理に必要となる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

4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

プラットフォーム事業の伸長により、持続的かつ強靱な収益創出力を確立、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	スタイルが一新
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）	収益の安定 × 利益率アップ
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	収益獲得コストの低下
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	▶	案件受注リソースを抑制でき、 コスト比率が低くなる	（利益率アップ）

4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

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

プラットフォーム推進によるビジネス構造の変化例

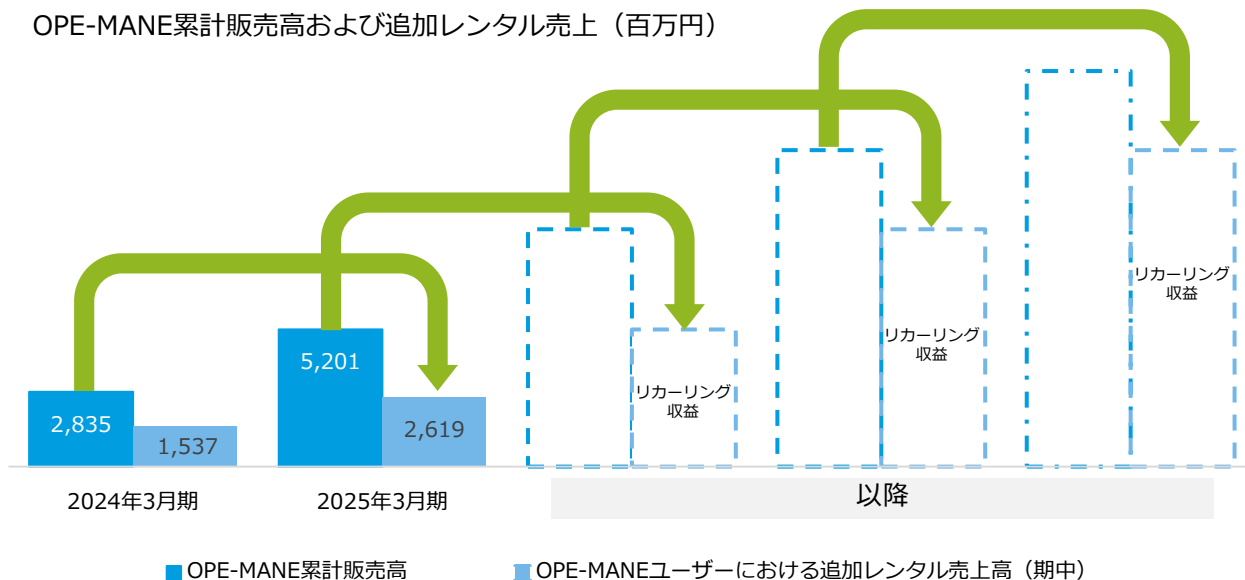
アウトバウンド型のフロービジネス (従来レンタル)		インバウンド型のストックビジネス (OPE-MANEレンタル)
(仮) 2,000万円	顧客単価	(仮) 3,000万円 * 従来比較1.5~2倍
5名	人員数	1-2名
400万円/人	営業パーヘッド	1,500-3000万円/人
引き合い(受注未確定)ごとに作成	見積	注文(受注確定)ごとに作成
現場訪問時間・経費 設計図面代(無償サービス) 出荷準備費(業務窓口担当)	営業コスト	WebオーダーシステムOPERA保守費用 ※設計図面は受託サービスとなり、顧客に費用請求 ※間接人員コストの減少

4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

リカーリング収益モデル = 「プラットフォーム事業」が確立した結果、
前年度累計OPE-MANE販売金額相当の追加レンタル収益を安定的に見込むことができる

OPE-MANE累計販売高および追加レンタル売上（百万円）



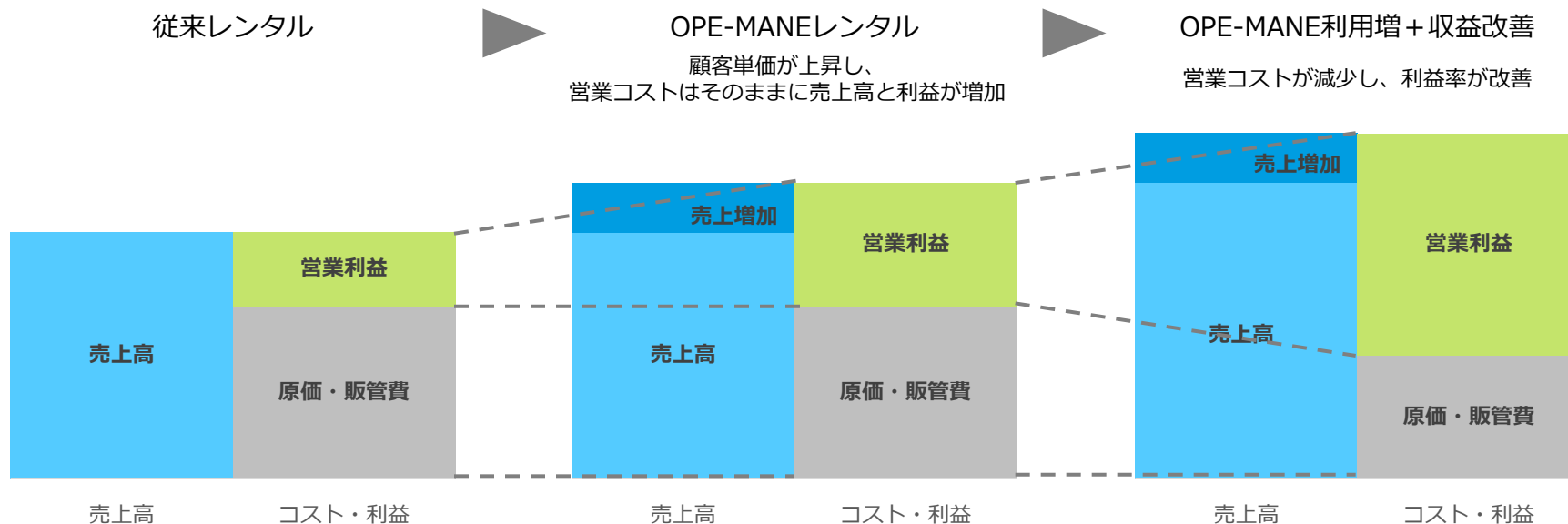
OPE-MANEユーザーによる
累計販売高が増加すれば、
追加レンタル売上が安定的に発生

ストックビジネスへの移行を実現

4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

リカーリング収益モデル = 「プラットフォーム事業」が確立した結果、
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



4.現状の課題及び取り組み内容

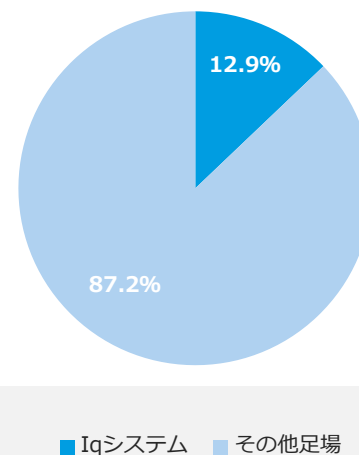
① EPSの成長

Iqシステムの普及状況

Iqシステム 普及平米数（単位：万㎡）
累計普及平米数 1,243万㎡



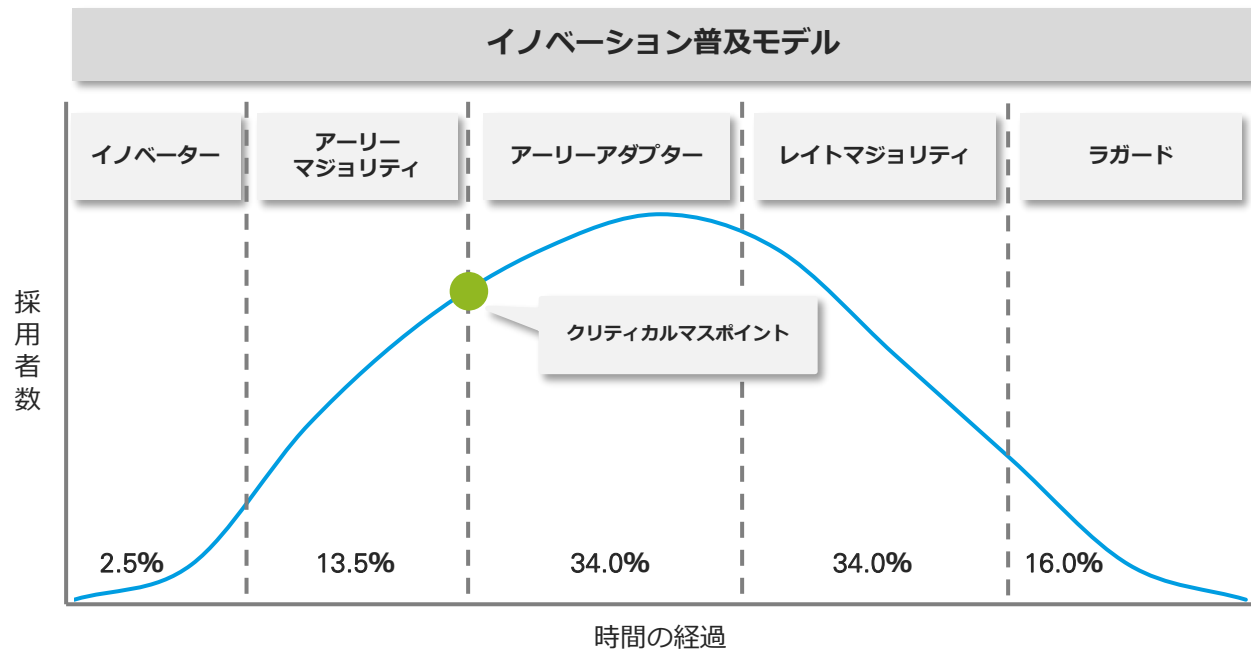
足場市場シェア（平米数）＊



※建設関連業等動態調査を元に当社試算

4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長（収益拡大）



足場市場

当社想定足場流通量

約 1 億 m^2

クリティカルマスポイント

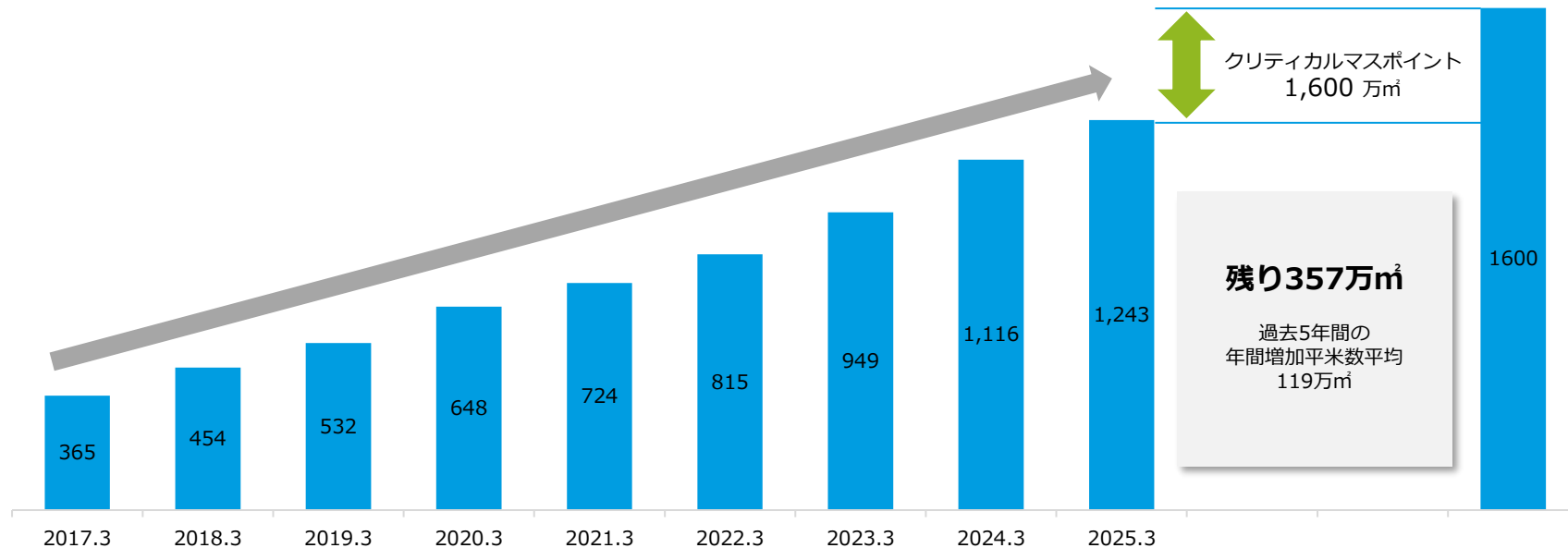
1,600万 m^2

4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

Iqシステム普及平米数（当社賃貸資産保有量＋販売実績）

累計普及平米数1,243万㎡

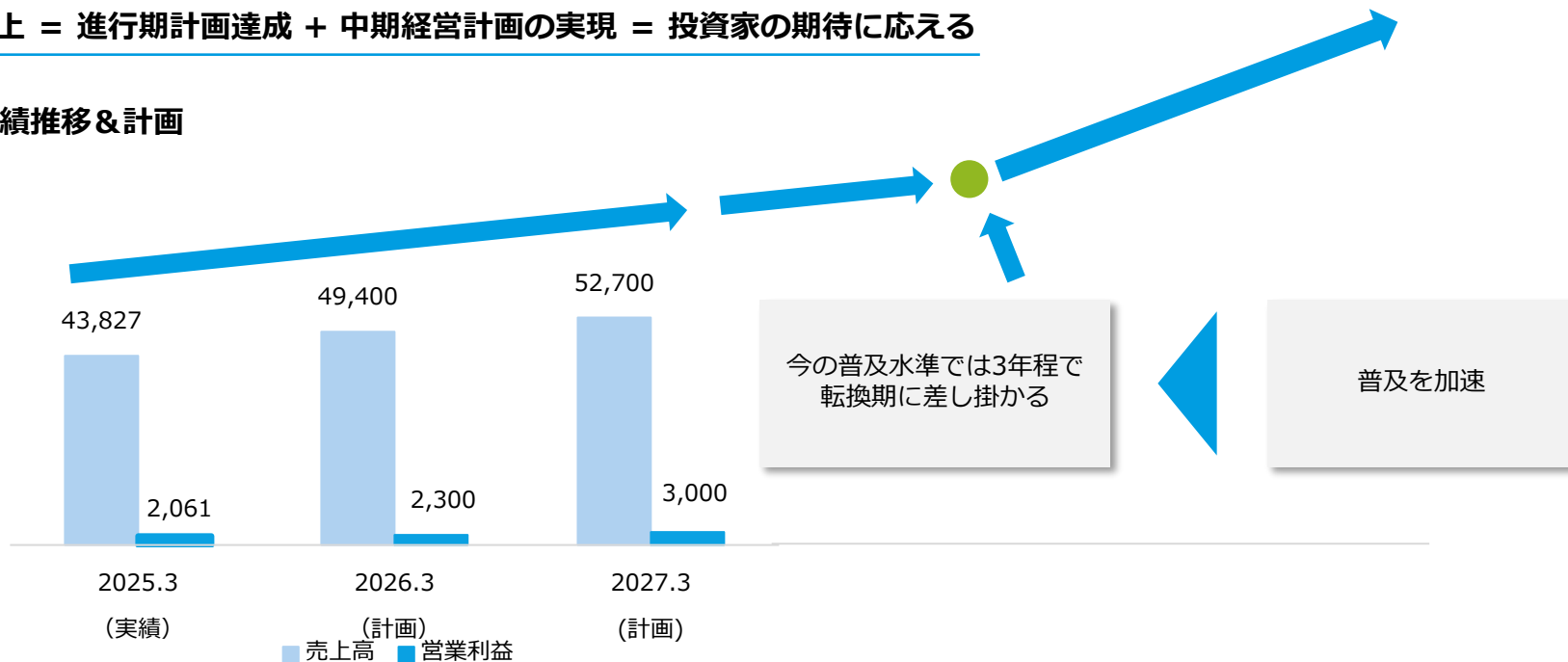


4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

業績向上 = 進行期計画達成 + 中期経営計画の実現 = 投資家の期待に応える

業績推移&計画



4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

業績向上 = 進行期計画達成 + 中期経営計画の実現 = 投資家の期待に応える

株価を意識した経営（ROIC経営）

ROICの向上

営業利益率の向上 + 投下資本利益率の向上

▶ **グループ全社でKPI管理・役員インセンティブにKPIを導入**

WACCの低下

株主資本コスト

- ・ 企業リスクの低減
- ・ 収益の安定（プラットフォーム事業への移行）
- ・ 情報開示（OPE-MANEのKPI開示）

負債コスト

- ・ 投資収益率の改善、資産効率の改善

4.現状の課題及び取り組み内容

① EPSの成長

業績向上 = 進行期計画達成 + 中期経営計画の実現 = 投資家の期待に応える

EPS×PER

プラットフォーム事業を確立し、EPSとPERの双方を高め、企業価値向上・株価改善を目指します

4.現状の課題及び取り組み内容

②当社成長期待の醸成（I R活動の充実）

情報開示の充実	25.3 1Q	25.3 2Q	25.3 3Q	25.3 4Q	26.3 1Q	26.3 2Q	26.3 3Q	26.3 4Q
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（2024/08/31・2025/03/08）・1on1ミーティング実施								
ESG・SDGsの開示								
ホームページの刷新	●	●	●	●	○	○	○	○
CDP回答			●				○	
●：実施済み ○：実施予定								

4.現状の課題及び取り組み内容

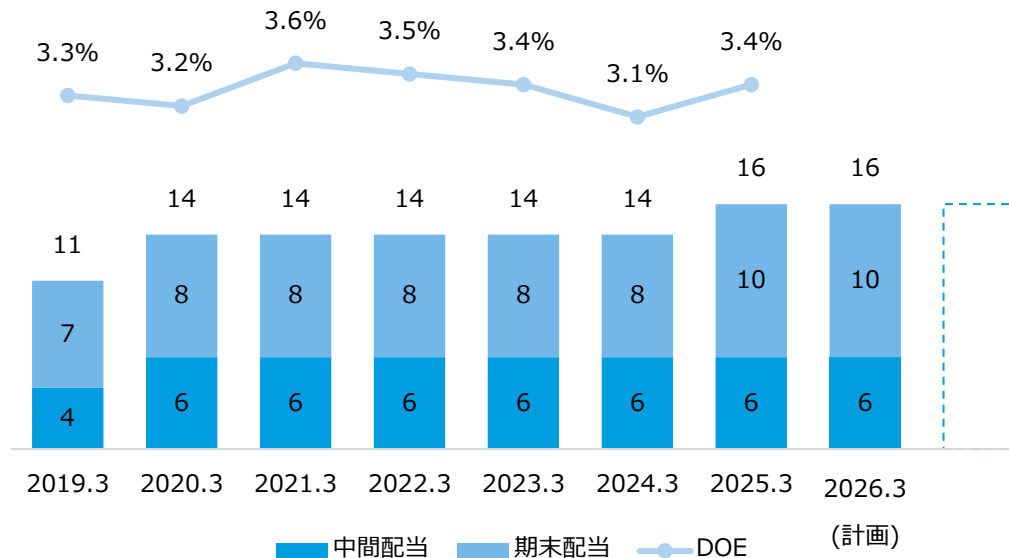
②当社成長期待の醸成（I R活動の充実）

社内IRの強化	24.3 1Q	24.3 2Q	24.3 3Q	24.3 4Q	26.3 1Q	26.3 2Q	26.3 3Q	26.3 4Q
Web社内報、オウンドメディアの活用	●	●	●	●	○	○	○	○
企業認知の向上								
TDnetへのニュースリリース掲載	●	●	●	●	○	○	○	○
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・Takamiya Lab. West施設見学会実施・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、持合い等の解消	●	●	●	●	○	○	○	○
その他								
市場区分変更の検討						○	○	○

●：実施済み ○：実施予定

4.現状の課題及び取り組み内容

②当社成長期待の醸成（株主還元の維持）



連結配当性向:35%以上維持

配当政策:累進配当