

タカミヤレポート 2021
2021年3月期

03

タカミヤの素顔

当社の成長の原動力は社是の「愛」。「愛」を胸に歩んだ当社の歴史や、育てた事業をご紹介します。

タカミヤの素顔

社是	03
経営理念	04
タカミヤの歴史	05
育てた事業	07
財務・非財務ハイライト	09



事業戦略

この1年間の事業別の経営成績や戦略、トピックをご紹介します。

事業戦略

販売事業	35
レンタル事業	37
海外事業	39

財務情報

11年財務サマリー	47
-----------	----



価値創造ストーリー

当社が中長期にわたってどのように社会に価値を提供していくか、その戦略や持続的成長のための基盤づくりについてご説明します。

価値創造ストーリー

トップメッセージ	11
価値創造プロセス	17
外部環境とリスク・機会	19
タカミヤのビジネスモデル	21
新中期経営計画	23
CFOメッセージ	29
サステナビリティの源泉	31



価値創造の基盤

当社のコーポレート・ガバナンスの体制についてご説明します。

価値創造の基盤

コーポレート・ガバナンス	41
社外取締役メッセージ	45
役員一覧	46

会社・株式情報

会社情報／株式情報	49
国内・海外ネットワーク	50

ごあいさつ

この度、新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになった方々、ご遺族の皆様に謹んで哀悼の意を表すとともに、罹患されている方々や困難な環境に置かれている方々が、一日も早く回復されますよう心よりお祈り申し上げます。また、尽力されている医療従事者の皆様に敬意を表し、深く感謝申し上げます。

新型コロナウイルスの感染拡大以降、生活スタイルが大きく変化しました。企業においては、外部環境の変化に対応する柔軟な経営が求められています。当社グループは、これまでも幾度となく大きな環境変化を経験し、変化を遂げてきました。今回発表しました「2021中期経営計画」は、その集大成ともいえるもので、外部環境に影響されないストック型ビジネスモデルの構築、次代の収益事業の育成を目指すだけでなく、組織体制から働き方など、あらゆる面において変革を行い、企業グループのトランスフォームを完成させます。

当社グループが進む方向、描く未来をこの「タカミヤレポート」を通じて、多くのステークホルダーの皆様と共有できれば幸いです。

代表取締役会長 兼 社長
高宮 一雅

編集方針

本レポートでは、タカミヤグループのこれまでの歩みから、中長期的な価値創造に向けた戦略、ミッション・ビジョン達成への道筋、財務・非財務情報まで、網羅的に報告することを心がけました。これにより、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様へ、当社グループを一層ご理解いただくことを目的としています。社是「愛」を経営理念に掲げ、新たな企業グループへと変革を遂げる当社への理解を、本レポートを通して深めていただけますと幸いです。今後も、様々なステークホルダーの皆様のご意見・ご要望に耳を傾け取り入れながら、よりわかりやすい情報発信に努めてまいります。

将来見通しに対する注意事項

本レポートにおける業績予測などの将来に関する記述は、制作時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性その他の要因が内包されています。したがって、様々な要因の変化により、実際の業績は、見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

範囲・期間

本レポートでは、当社グループにとって重要度の高い情報を集約して掲載しています。報告対象期間は、特に記載のない限り、2021年3月期(2020年4月1日～2021年3月31日)としていますが、最新の状況をご報告するため、報告対象期間以降(2021年4月以降)の情報も含まれています。

ツールマップ



社是



私達が暮らすこの世界は、各国の経済が複雑にからみ合い、無数の企業が営む活動によって常に動いています。そして個々の企業は、そこに属する人々の弛まぬ努力によって成り立っています。では人は何によって動かされるものでしょうか。自身の意欲。家族への思いやり。そこが原点ではないでしょうか。私達はそれを、企業成長の原動力にしたいと考えました。

理念は「愛」です。

経営
理念

一、己を愛する

私達はこの世に生を受け、己の人生と云うものがある訳です。当然自分自身今日より明日へと高めることが必要であり、一期一会の人生を己に言い聞かせ、甘える事なくおごる事なく生きていくことこそ、己を愛することである。

一、人を愛する

私達の父母、兄弟姉妹等、すべての家族に対する思いやりは、愛の原点であり、友人に、隣人に、そして世界の人々に、この思いやりと互いが幸福にと願う心、その思いやりが人を愛することである。

一、会社を愛する

会社は生まれながらにして地域社会の一員であり、私達を育ててくれた地域社会に、国家に、そして世界に感謝し、それぞれに私達は力の限り奉仕しよう。人の集まる場所必ず集団が自然発生する。その一つに企業集団があり、その企業を通じて地域社会に、国家に、世界に奉仕することがすなわち会社を愛することである。

タカミヤの歴史

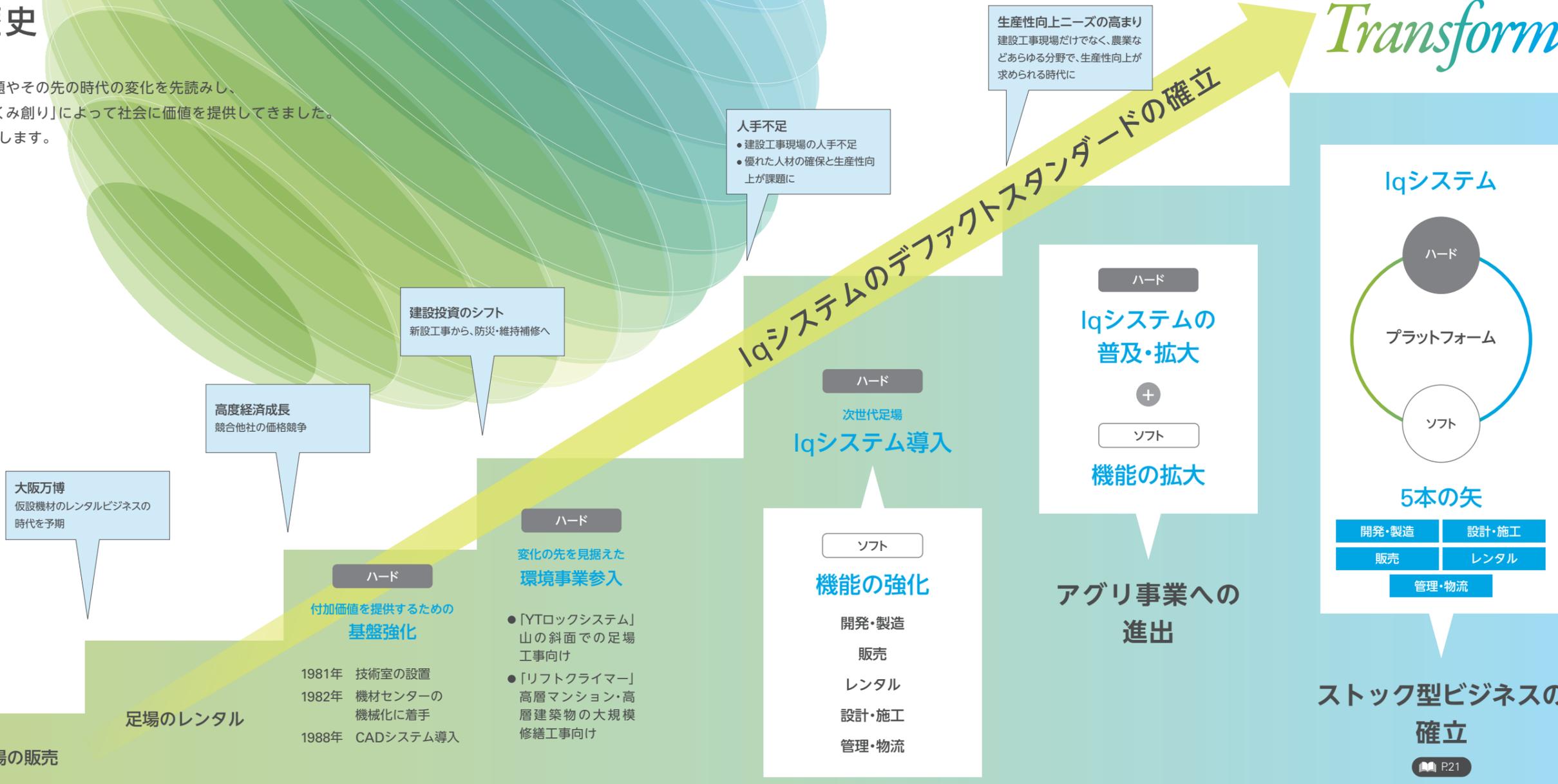
タカミヤは、社会が抱える課題やその先の時代の変化を先読みし、そのたびに事業を変革し「しくみ創り」によって社会に価値を提供してきました。私たちの変革の歴史をご紹介します。

外部環境

ビジネスモデルの変革

Transform

Iqシステムのデファクトスタンダードの確立



1974年～

足場レンタル事業の確立

1969年に仮設足場の販売業からスタートした当社は、すぐにレンタル業へと転換しました。大阪万博(1970年)の施工に際し、多くの建設業者が膨大な機材を大阪で調達し、使用後はすぐに売却する動きから「仮設機材のレンタルビジネス」の時代を予期。事業構造の転換を決意しました。その後は、商品に対する保証金制度や、最低レンタル期間の設定など、今では業界で当たり前となった仕組みや制度を構築。1980年代より事業規模の拡大を図り、東京をはじめとして全国へと展開、さらには機材整備の機械化に着手するなど、基盤強化に先んじて取り組みました。1990年代には安全性を向上させるために、独自の品質管理基準を設けました。

2000年～

「安全」「環境」「施工性」を追求した環境事業への参入

2000年代より、高速道路の建設や新設工事から、防災・維持補修に建設投資がシフト。その後の変化を見越した当社は、環境事業に参入。以降、成長テーマの重要事項として掲げ、事故の起きやすい山の斜面での足場工事に向けた「YTロックシステム」、高層マンション・高層建築物の大規模修繕工事をターゲットとした「リフトクライマー」など、様々な戦略的商品を導入してきました。

2010年～

Iqシステムによる業界の革新と「しくみ」の構築

50年にわたり変化のなかった仮設足場の革新を図るため、2010年、メーカー機能を獲得。次世代足場を自社開発し、市場に投入していきました。次世代足場「Iqシステム」は従来の高さ170cmから190cmへと変更しながらも施工性に優れ、業界のデファクトスタンダードの地位を着実に固めつつあります。また、自社で開発・製造から施工までを担う工事を設立、次世代足場のプロモーションを推進しつつ、工事現場の人手不足への対応を図るなど、各機能が相互にシナジーを生む体制づくりを行いました。

2015年～

「しくみ」をいかした新たな事業領域への挑戦

コア事業である足場をもとに、様々なフィールドに進出しています。2015年からはアグリ事業にも参入しました。農業従事者の高齢化や経済的理由による離農など多くの課題を抱える第一産業に対して、これまで仮設機材の製品開発で培ってきた金属加工技術を活用し、耐候性に優れた農業用ハウスの販売を開始しました。また、地震から住宅を守る制振フレームを開発・販売するなど、メーカー機能の強化を図り、新領域への価値提供を進めました。

2021年～

新たな「しくみ創り」でトランスフォームを加速

時代の変化を見据えてビジネスモデルを更新するとともに、高付加価値製品・サービスの開発を推進することで、企業価値の持続的向上のためのトランスフォームを遂げます。そして、新たな価値創造に向けたチャレンジを継続しながら、業界の質的発展に貢献する企業グループを目指していきます。

育てた事業

海外事業 P39

12.8%

売上高
構成比
(小数点以下
四捨五入)

販売事業 P35

29.0%

社会に価値を提供する タカミヤの製品

Iqシステム

軽量パイプを使用し、抜け止め機能を有した、従来のクサビ式足場を上回る作業性と安全性・同水準の経済性を実現しました。階高190cmを採用することで、足場内において腰をかがめることなく作業や通行ができることから作業員への負担を軽減します。また、標準装備の先行手すり、101cmを実現し、次世代を担う、一歩先に進んだ安全性を提供する次世代足場システムです。

スパイダーパネル

経年化した高速道路などの交通インフラの維持補修工事で使用するパネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」。橋梁補修、高速道路の床板取替工事に活用され、開閉式の床を採用しており、すき間・段差のないフラットな作業床を実現するなど、細部にわたって安全性と施工性を追求しています。吊り棚足場工法において、仮設パネル上で全ての作業が行える進化形パネル式吊り棚足場です。

弁慶

ステンレス面板の使用により、劣化が少なく転用率をUPすることが可能です。組立・脱型が速く、脱型後すぐに次工区のセットが可能、4サイクル(型枠建込み→コンクリート打設→養生→脱型・盛替)で行うことで、工程を管理でき、工期短縮になります。熟練作業員に頼ることなく、少人数で施工が可能です。

YTロックシステム

安全性と効率性が高く、作業員の熟練度に関係なく、つねに同じ高品質の作業構台を構築できるシステムとして開発されたのが、システム構台「YTロックシステム」です。部材のユニット化によって、組立・解体、盛り替えや転用施工も容易で経済的です。橋梁用の部材も準備されているので、橋梁現場の他、都市型土木でのシステム足場・システム支保工などとしても活躍しています。

V-MAX

床が統一され作業がしやすく、おやごころばし等をシステム化することで、現場の安全が目で確認できます。従来の吊り棚足場の使い勝手や幅広い対応力をそのままに橋梁などの脚回り部や高欄部、床板部の工事ももちろん、重荷重から軽荷重までのあらゆる工事に「バラ組工法」、「ユニット化工法」、「パネル工法」の3つの工法を用いて対応します。

MUSASABI

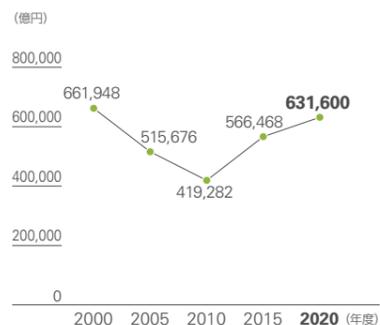
狭小地でも開放的な空間で安全に暮らしたい。壁の少ない大開口の部屋が欲しい。そんな、自由なプランニングを実現する、ハーフサイズ耐震・制振壁。コンパクトな狭小耐力壁を利用すれば、大開口窓やビルトインガレージ等の開放的な空間のデザインと安全性の両立を実現できます。住宅設計の可能性と、強さと安心を兼ね備えた、新しいタイプの耐震・制振壁です。

G-Castle

広々とした空間と、優れた採光性に耐久性をプラス。栽培環境のコントロールと、周年栽培の取り組みに最適なオリジナルグリーンハウスです。栽培品目や設計基準に応じて鉄骨高軒高ハウス、パイプハウスなど豊富にラインアップ。建設用仮設資材・住宅用建材および太陽光パネル架台、「構造設計のプロ」がお届けする、安心の高機能グリーンハウスです。

市場環境

建設投資額



参照：令和2年度(2020年度)建設投資見通し
国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室

維持修繕工事



参照：「建設業ハンドブック2000-2020」
一般社団法人日本建設業連合会

建設業就業者数



参照：「建設労働関係統計資料」
厚生労働省

レンタル事業 P37

58.1%

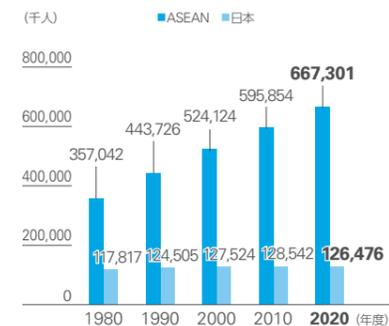
市場環境

建設業許可業者数



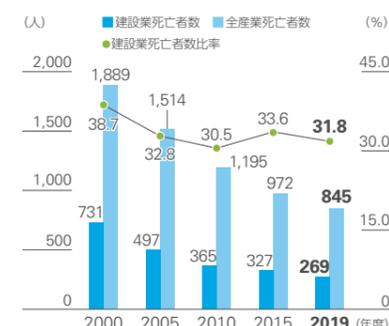
参照：「建設業許可業者数調査の結果について-建設業許可業者の現況(令和3年3月末現在)-」国土交通省

ASEAN人口



参照：「World Population Prospects 2019」

建設業死亡者数



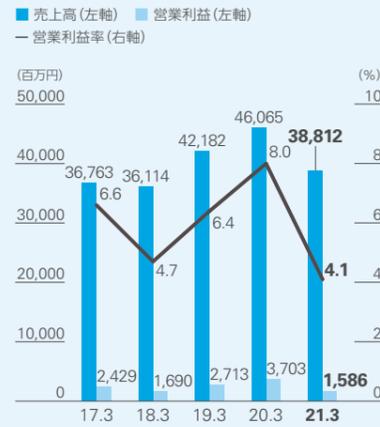
参照：建設業における労働災害発生状況
建設業労働災害防止協会

「売上高構成比」はセグメント間消去前の売上高で算出しています。

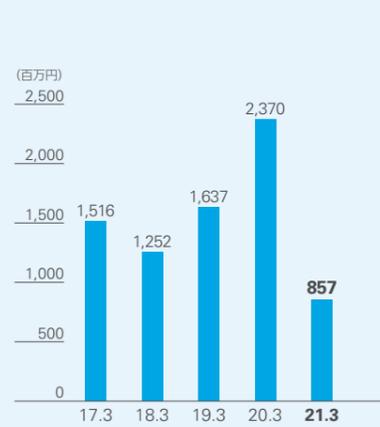
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト※1

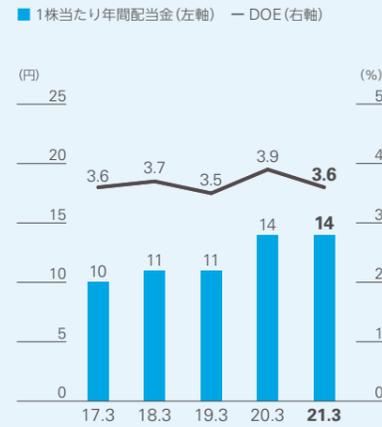
売上高／営業利益／営業利益率



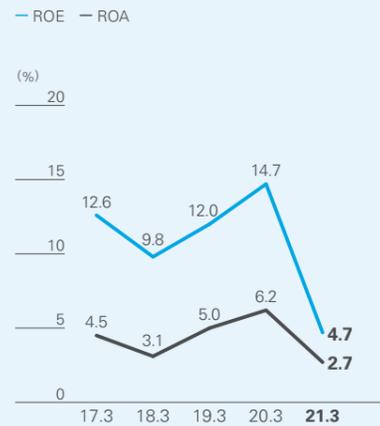
親会社株主に帰属する当期純利益



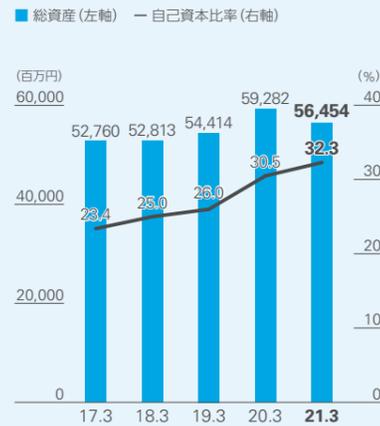
1株当たり年間配当金／DOE



ROE／ROA※2



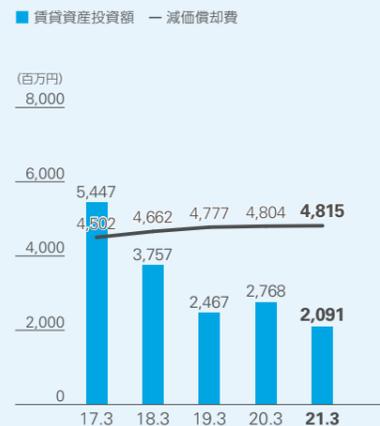
総資産／自己資本比率



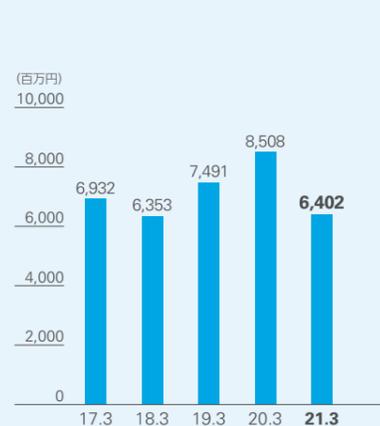
有利子負債／D/Eレシオ



賃貸資産投資額／減価償却費



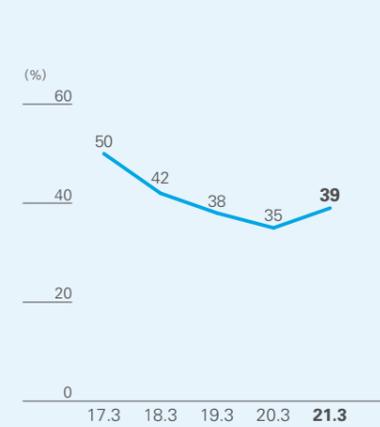
EBITDA※3



キャッシュ・フロー



Iqシステムリピーター率



非財務ハイライト

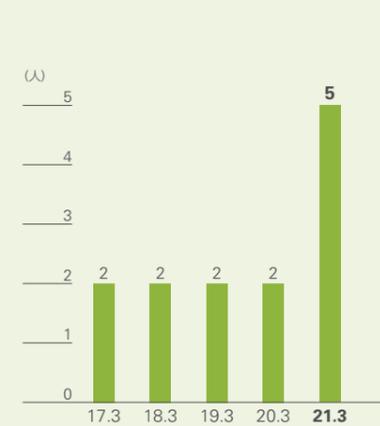
従業員数／女性比率／外国籍比率(連結)



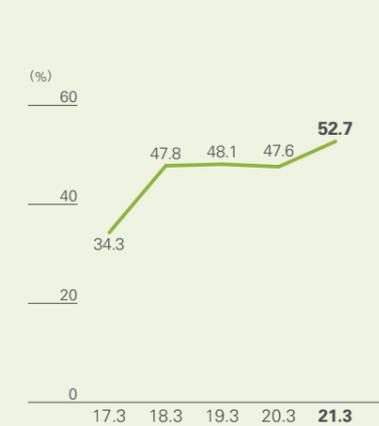
新卒採用者数／女性比率(単体)



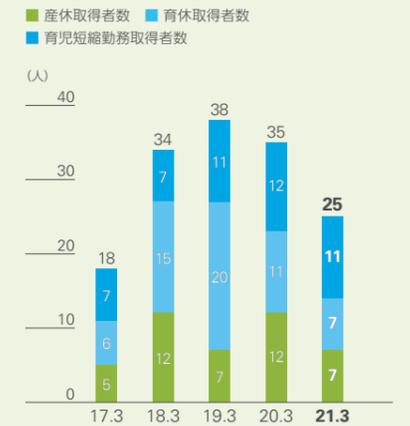
女性管理職者数(連結)



有給休暇取得率(単体)



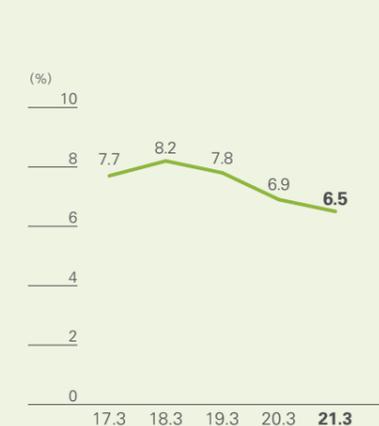
産休／育休／育児短縮勤務取得者数(単体)



平均勤続年数(単体)



離職率※4(単体)



事故件数(労災・単体)



(注) 1. 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てています。ただし、比率の指数は、表示単位未満の端数を四捨五入しています。
 2. ROE(自己資本当期純利益率)＝親会社株主に帰属する当期純利益÷期中平均自己資本 ROA(総資産経常利益率)＝経常利益÷期中平均総資産
 3. EBITDA＝営業利益＋減価償却

4. 離職率＝期中退職正社員数÷期首正社員数

トップメッセージ



代表取締役会長 兼 社長
高宮 一雅

建設業界における変化の先を見すえて、 新たな安定収益基盤を確立し、 長期にわたる持続的成長を実現してまいります。

当社では、建設業界における大きな変化をいち早くとらえ、常に時代の先をリードする価値の創出を追求しています。そして今年度、新中期経営計画「2021中期経営計画」を策定し、かねてより取り組んできたトランスフォーム実現に向けた、仕上げの3年をスタートさせました。事業構造の改革と業績の向上に邁進し、ステークホルダーの皆様のご期待にしっかり応えていきます。

次世代足場「Iqシステム」の普及を原動力に事業モデルの転換へ

2020年度、建設業界はコロナ禍の影響により工事の中止や延期、資材の納期遅延、作業員の不足といった事態に見舞われました。一方で、i-ConstructionをはじめとするICTの導入と、テレワークをはじめとした働き方改革が一気に進んだ一年でもあります。しかし、こうした変化は建設業界における変化のうねりの一端ではありません。今日、建設業界は50年、100年という長期の時間軸の中で一大変革の時代を迎えています。

日本経済が高度成長期の真ただ中であつた1969年に、当社は創業しました。1960～70年代は、全国で道路や橋梁、トンネルなどの社会インフラの建設が進んだとともに、高層建築物の建設ラッシュの時代でした。これによって、建設業界は戦後日本の再建に多大な貢献を成し遂げました。この間、当社は「足場」と呼ばれた仮設資材の販売やレンタルを通じて、業界の需要に的確に応えることで、社会への貢献と成長を続けてきました。

そして、半世紀以上が経った現在、建設業界は新たな使命に直面しています。それは老朽化した社会インフラの維持管理です。インフラの寿命を延ばすための維持や修繕といった老朽化対策は急務の課題です。特に、東日本大震災の発生を受けて、2013年には国土強靱化基本法が策定されたことから、インフラ再整備の機運が一気に高まりました。また、不具合が起きる前に計画的なメンテナンスをする「予防保全」に向けた取り組みも活発になっています。このほか、近年の気候変動を背景に、防災や減災に向けた対策も重視されており、こうした一連の社会課題に向けて、政府および民間の建設投資は60兆円

を超える規模で推移しています。

社会インフラの再整備に対する需要が旺盛である反面、少子高齢社会の進展を背景に建設業界では人手不足が深刻な状況です。限られた人員の中で、施工の安全を守りつつ、生産性を向上させていくことが業界の大きな課題です。

建設業界を取り巻く環境が大きく変わりつつある現在、当社は時代の先を見すえ、業界の課題に真っ向から取り組んでいます。昨年度が最終年度であつた「2018中期経営計画」においては、従来型足場をレンタルする事業モデルを通じて安定した収益を確保する一方で、2020年までに収益構造を変革するという目標を掲げてきました。これによって、変動しやすい建設需要に左右されることなく、しかも競合企業に対する競争優位を築き、長期にわたって持続的成長を可能にする事業構造への「トランスフォーム」を目指してきました。

収益構造の変革をもたらす基盤となるのが、既存商品よりも高い安全性と施工性、コスト削減をかなえる次世代足場「Iqシステム」です。当社では、2018年まで「Iqシステム」への投資に注力し、従来型足場から「Iqシステム」への入れ替えを進めてきました。そして、当社のねらい通り、次世代足場は市場に浸透中であり、この分野で約30%のトップシェアを獲得するまでに拡大しました。今後5年以内には、足場の大半が次世代足場にとって代わるものと推測しています。

こうした事業モデルの一大転換により、2020年3月期において過去最高業績を更新することができました。2021年3月期はコロナ禍の影響により業績は前年比で減

トップメッセージ

少ししたものの、事業構造の改革は着実に進んでおります。そして今年度、「2021中期経営計画」を策定し、利益体質へ転換、新たな収益事業の創出に注力しています。こ

れによって、新たな安定収益基盤を確立し、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ていく考えです。

建設業界での新たな貢献と当社の持続的成長をめざして

ここ数年にわたる、従来型足場から次世代足場「Iqシステム」への転換は、当社におけるトランスフォームの序章に過ぎません。従来にない付加価値の高い足場というハードウェアの普及が進む一方、それを変革の基盤として、ソフトウェアを加えたまったく新たなビジネスモデルを構築することで、次なるステップとして業容自体の変革をめざしています。これにより、競合他社によるハードウェアの模倣を防ぎ、当社でしかできないビジネスモデルを確立いたします。このトランスフォームこそが、当社の目指す戦略の本丸です。

新たに策定した「2021中期経営計画」では、「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。」という経営ビジョンを掲げ、変容する建設業界での新たな貢献をめざしつつ、当社の持続的成長に向けたロードマップを描きました。

「2021中期経営計画」では、4つの基本戦略の一つ目に「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」を掲げています。これは、「Iqシステム」というハードウェアに、開発・製造、販売、レンタル、設計・施工、

管理・物流という5本の矢を通じて、ソフトウェアとしての価値をブラッシュアップし、しくみビジネスを展開していく戦略です。これは、長年にわたり仮設資材の販売、レンタルで培ったノウハウを結集し、お客様の立場で価値あるサービスを提供することを主眼としています。

従来、当社ではシェアリング事業である「Iqシェアリング」を通じて、サービスの提供に努めてきました。同事業は、お客様が「Iqシステム」を購入した後、当社が全国に展開する資材センターに預けていただき、他のお客様と足場をはじめとする資材をシェアしていただくものです。お客様自身の資材保有量は最小限にとどめ、不足する資材については借りていただくことで、資材の稼働率を高め、お客様の収益力の向上を図ります。

当社では、「Iqシェアリング」をさらに浸透させるため、ハードウェアとソフトウェアを融合したサービス開発の中核拠点「Takamiya Lab. West (タカミヤ ラボ ウェスト)」を兵庫県尼崎市に整備しています。今後、同拠点を通じて、仮設ビジネスの新たな可能性を追求する中で、外部環境に左右されにくく、継続的に収益を確保できるストック型ビジネスモデルの構築をめざしていく考えです。

新たな安定収益の基盤を構築するための当社独自のしくみサービス

「Iqシェアリング」の展開において最も重要な点は、お客様が仮設資材をシェアして、全国どこからでも入出庫できる体制の構築です。そのためには、仮設資材を常にベストな状態に維持する品質管理体制と、お客様からお預かりする仮設資材数の正確な把握、そして入出庫需要に備えて資材センター間で資材をやりとりするためのシステムの構築が欠かせません。

当社では資材センターにWebカメラなどを配置して、お客様の仮設資材の見える化を進めるとともに、現場に貸し出し中の仮設資材の数量や、資材センターにおける在庫数を、システムを通じてリアルタイムで把握できる体制を

築いていく計画です。現場の建物の構造に合わせて必要な仮設資材の数量、費用を算出できるシステムを提供することで、施工の進捗に合わせた資材の手配を短時間かつ容易に行えます。資材の自動算出は、3D技術を取り入れたことによるものですが、同じく3Dレーザーキャナを用いて、建物や設備の測量から図面まで一貫して提供するサービスも導入しています。これらはお客様の業務効率化、収益力向上と安定経営に大きく寄与するものと考えます。さらには、当社の開発・製造機能を活用することで、お客様のニーズに即して、新たな商品を共同で開発することも視野に入れています。

そして今後、システムの強化とともに、スマートフォン向けアプリの開発を進めていきます。これによって、お客様は保有する仮設資材の情報の取得が容易になります。加えて、資材の売買を自由にできるしくみも構築します。当社が構築をめざすしくみサービスは、「Iqシステム」やそれに関する資材だけでなく、様々な建築資材について市場取引を可能にする可能性を秘めています。

しくみサービスの拡充に向けて、現在当社が注力しているのが、DX(デジタルトランスフォーメーション)への投資です。中核拠点の「Takamiya Lab. West」内に整備するバーチャルラボでは、最新技術であるAR(拡張現実)やVR(仮想現実)を駆使して、どこからでも現場を仮想で体験いただけるシステムをつくります。そして、体験した設備を、常設展示場で実際に触れてもらうことで、機材への理解を深めていただく考えです。

また、「Takamiya Lab. West」の特筆すべき特長の一つは立地です。従来、資材センターはコストを抑えるために都心部から離れた場所に立地するのが常でした。これに対して同拠点は、京阪神の都心部から近い尼崎市に置くこと



で、大規模プロジェクトの多い都心部の現場との搬送時間を大幅に短縮できます。加えて、倉庫の自動化を図ることで、資材の積み込み時間についても大幅に縮減し、最速で出荷できるようになります。今後、「Takamiya Lab. West」と同様の施設を他地域でも展開していくとともに、全国約30カ所の資材センターについても、順次アクセスのよい立地に切り替えることも検討していきます。

老朽化したインフラの維持・改修に貢献する事業の強化

「2021中期経営計画」における基本戦略の二つ目に掲げているのが、「維持補修・再インフラ向け製品の強化」です。冒頭で申し上げたように、老朽化したインフラを維持・改修する工事が今後ますます増える中で、当社では現場の安全確保や作業性に役立つ製品の開発に努めています。

たとえば、パネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」は、吊り桁、根太(ころばし)、足場板が一体となったパネル状の足場で、高速道路や橋梁の工事、塗装および点検足場として多く使われています。従来の吊り足場よりもすき間のない足場空間をつくることができ、安全性や作業性を向上させています。また、「リフトクライマー」は、高層マンションなどの大規模修繕工事で使われる移動昇降式足場です。昇降式エレベーターのような作業ヤードに乗りながら、外壁工事を仕上げていくことができます。建物全体に足場を組む必要がないため、維持補修時に建物の景観を損ねることがありません。このほか、法面などの急斜面など特殊な現場においても、簡単に安全に組み立てることのできる「YTロックシステム」という足場を揃えています。

一方、当社は増加傾向にある自然災害を踏まえて、防災・減災対策商品の強化にも力を入れています。「オクトブレース(座屈拘束ブレース)」は、床面積が大きい物流倉庫や、高層から低層建物でも活用できる制振機能も備えた筋交いで、施工性に優れ、低コスト化にも貢献することから大型物流倉庫などで採用が進んでいます。また、土嚢(どのお)や砂袋に代わる浸水防止システム「タイガードム」は、止水性が高いだけでなく、設置スピードが速く、産業廃棄物を発生しない水嚢(すいのお)です。地球温暖化がもたらすゲリラ豪雨の頻発により防災対策に欠かせない商品として、東京消防庁や警視庁などで採用されています。

当社では、維持補修・再インフラ製品、防災・減災対策商品のラインアップの拡充を図ることで、「Iqシステム」に続く成長分野に育てていく考えです。また、これらの商品群についても「Iqシェアリング」のシステムを活用することで、シェアリングビジネスの中に組み込み、お客様にとって効率的に管理できるメリットを打ち出していきます。

トップメッセージ

事業ポートフォリオのさらなる充実

「2021中期経営計画」の基本戦略の三つ目が、「仮設部門以外の事業育成」です。当社では、コアである仮設資材の事業に加えて、新たな事業を創出することで、事業ポートフォリオの充実による収益基盤のさらなる安定化を図る考えです。

その中核となるのが、アグリ事業の育成です。近年、就農者の減少が顕著である一方、若年層の就農者数が増加傾向にあります。さらにこの流れを定着させるため、農業における生産性を向上させ、儲かる農業へと変えていく必要があります。そこで開発したのが、当社独自の農業用ハウスです。仮設資材の製造で培ったものづくりの技術を活用し、シンプルで取り扱いやすいパイプハウス、高機能を誇る鉄骨ハウスなどをラインアップしています。

また、当社では、現場に即した農業用ハウスの開発・製造に向けて、自社にて農業に取り組んでいます。このほど、埼玉県羽生市で「羽生愛菜(はにゅうあいさい)プロジェクト」をスタートさせ、実証栽培を行っています。実証栽培施設として、当社オリジナル製品の「G-Castle Neo48」を建設しました。同プロジェクトでは、IoTを

活用し、キュウリの収量を上げるための栽培方法や、良質なイチゴ・ミニトマトを育てるための栽培システムの実証実験に取り組んでいます。また、ハウス内の温度や湿度などのセンシングを行い、得られたデータを蓄積するとともに見える化を図ります。データを活用した各種設備の制御を行うことで、長年の経験に頼らなくても営農が可能で、かつ生産性の高い農業を後押しします。

なお、基本戦略の四つ目である「海外事業基盤の再整備」については、東南アジアの市場をターゲットに、インフラ整備の大規模プロジェクトに事業機会を見出し、資材の供給を進めていきたいと考えています。特に注力している市場がフィリピンです。足もとではコロナ禍に直面し、動きが止まっているものの、今後大型プロジェクトが目白押しであり、大きなビジネスチャンスが控えています。当面、同国において従来型の資材をレンタル、もしくは販売するビジネスモデルで現地企業と連携しながら、市場への浸透を図っていきます。そして将来、フィリピンで培ったノウハウを水平展開し、インドネシアやインドなどにも市場を広げていく考えです。

ESG経営の諸課題に対処し、経営基盤をさらに強化

これまでお伝えした通り、基本戦略を着実に展開することで、攻めの経営を加速させる一方、事業の拡大におけるリスクを低減させる守りの経営も重要とらえています。この点、ESG経営のさらなる推進を通じて、攻めと守りの両面から経営基盤の強化を図っています。

まず環境面については、当社が目指すストック型ビジネスモデルは、そのまま環境負荷の低減にもつながるものです。現在、日本全国にある足場の数量は約1億平方メートルに達している一方で、稼働率は約6割といわれています。つまり4割は稼働せずに余剰材として眠っているのです。この点、次世代足場「Iqシステム」への転換が進み、稼働率が向上することで、資材スペースの削減、余剰材の移動の抑制につながり、使用するエネルギー量も自ずと削減していきます。

また、当社では、環境負荷の低減に貢献する太陽光発電事業を展開しています。中でも、駐車場の屋根の上に太陽光発電施設を載せるソーラーカーポート事業は、現在ゴルフ場向けなどで普及を進めています。将来、電気自動車普及した際、このソーラーカーポートに蓄電機能を持たせることで、家庭用の駐車場だけでなく有料駐車場などからの需要も増えるものと予測しています。



一方、社会面について、基本戦略の推進に向けて最も重要なのは、人材基盤の強化です。当社は「愛」を社とし、「己を愛する」「人を愛する」「会社を愛する」ことを経営理念と掲げています。人材の育成においても人と人の信頼関係を重視しつつ、一人ひとりの従業員が主体性をもって働くことのできる環境づくりに注力しています。また、コロナ禍におけるテレワークの推進、感染予防を徹底したオフィスワークでのコミュニケーションの促進、人事制度の整備、社員の意識改革などを通じて、新しいアイデアを生み出し、提案、展開できる人材や、高い専門性を持つ人材の育成を目指しています。

特に、職場において自由な発想を生み出すためには、マネジメント層の役割が大きく、その育成と評価の仕組みづくりが重要課題とらえています。具体的には、若手リーダーを中心とした「プロジェクトリーダー会議」を設け、将来のマネジメント層の養成に取り組んでいるところです。会議の場には私自身も参加して、経営層の考えをしっかりと伝え、戦略に対する考えの共有を図りつつ、自主的に考え、行動できるリーダー人材の育成を進めています。

また、支店の残業時間への対応を人事面の課題とと

らえています。現在、残業時間の見える化を図るとともに、改善に向けた取り組みを推進中です。健康経営の観点から残業問題は急務の課題ととらえており、是正に向けて対処してまいります。

そして、ガバナンスの強化に向けた取り組みもさらに加速させていく考えです。コーポレートガバナンス・コードに準拠して経営の透明化を促進し、情報の積極的な開示に努めてまいります。この度、指名・報酬委員会を設置したことから、取締役および監査役の人事ならびに取締役および執行役員の報酬などの透明性をさらに高めていきます。また、ガバナンスの課題の一つとして、海外展開をさらに進めていくにあたり、海外子会社における内部統制が挙げられます。この点も、「2021中期経営計画」の中で取り組んでまいります。

なお、2021年3月期の株主総会は、大阪本社のオープンスペースにて開催しました。従来、ホテルを会場としておりましたが、株主・投資家の皆様に、オフィスで働いている従業員の様子をご覧いただくことで、タカミヤという会社に対するご理解を深めていただきたいと考えてのことです。

中期経営計画の着実な実行を通じて、新たな収益構造の確立に邁進いたします

これまで申しました通り、建設業界を取り巻く環境が大きく変わる中、当社は時代の先を見ずえた戦略で、業界の課題に真摯に向き合い、解決を目指していく覚悟です。特に建設現場で働く方々の安全を守り、作業性の向上に貢献していくことは当社の大きな使命です。これによって、当社は社会価値と経済価値の両立を図りながら、中長期での持続的成長を実現していきます。

「2018中期経営計画」では、計画の2年目で数値目標をおおむね達成したものの、最終年度で未達に終わりました。ステークホルダーの皆様のご期待に応えられなかった点、おわびいたします。「2021中期経営計画」では、2024年3月期で営業利益50億円の数値目標を必達と考え、業績の向上に邁進してまいります。その鍵を握るのが、「Iqシステム」を核としたハードウェアとソフ

トウェアの融合による新たなサービスの開発です。「2018中期経営計画」から継続的に取り組んできたトランスフォームを結実させることで、ストック型ビジネスモデルをしっかりと構築し、新たな収益構造を確立してまいります。

従来、当社の事業は建設業界向けのB to B(企業間取引)モデルであったため、特に個人投資家の皆様にはわかりづらいビジネスだったかと思えます。その点、「2021中期経営計画」の展開を通じて、ストック型ビジネスへの転換、アグリ事業の拡大、海外市場の開拓など、よりわかりやすいビジネスに変わっていくものと考えています。加えて、業績の向上を実現していくことで、皆様のご期待に応えていきます。ステークホルダーの皆様には引き続き、長期的な視点でご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

価値創造プロセス

タカミヤは、時代の変化を常に先読みしながら、未来志向で事業ポートフォリオや仕組みを変革し、新たなビジネスモデルを生み出してきました。これからもこのプロセスを繰り返し、社会課題を解決する商品やサービスを提供することで、持続的な企業価値向上を目指していきます。

事業環境・社会課題

安心安全な社会の実現

- インフラ再整備
- 自然災害への備え
- 建設現場の安心安全

外部環境とリスク・機会

P19

変革を実現する強み

Input

人的資本

従業員数 連結 1,221人

単体 711人

※2021年3月期

製造資本

製造拠点 4箇所
(群馬工場/岐阜工場/韓国工場/ベトナム工場)

機材供給拠点 29箇所

財務資本

総資産 56,454百万円

有利子負債 27,620百万円

※2021年3月期

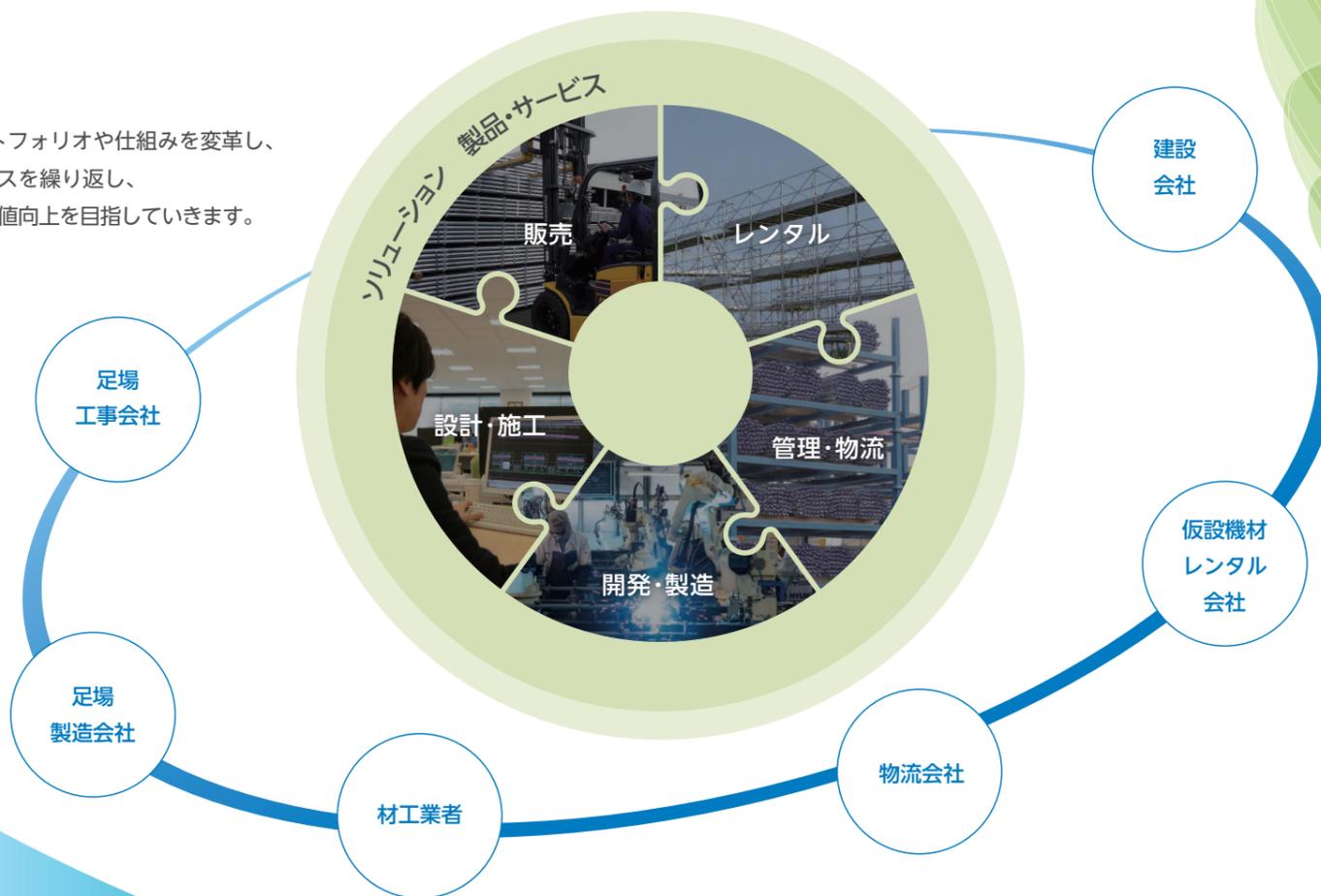
ネットワーク

営業拠点 22箇所
(支店:8箇所 営業所:14箇所)

子会社 14社*

(国内:9社 海外:5社)

※非連結子会社含む



タカミヤの中長期的なビジネスの考え方



Visionの実現

Output

Iqシステム

(デファクトスタンダード獲得に向けて)

普及平米数 944万㎡

次世代足場シェア 31%

累計販売顧客数 346社

リピート率 63%

累計販売額 175億円*

※当社販売分のみ

稼働率 63.80%

事業価値

売上高 38,812百万円

販売事業 11,990百万円

P35-36

レンタル事業 24,009百万円

P37-38

海外事業 5,300百万円

P39-40

営業利益 1,586百万円

※2021年3月期

社会価値

育てた事業 P07-08

財務・非財務ハイライト P09-10

サステナビリティ P33-34

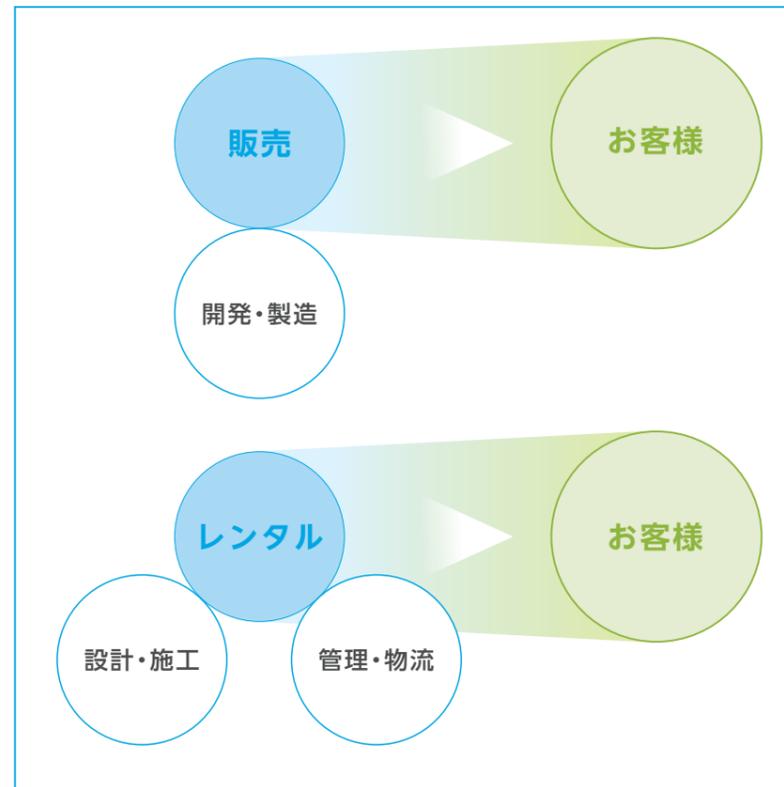
外部環境とリスク・機会

		リスクと機会	理由	対応
経済環境の変動	国内景気動向	リスク 民間企業の設備投資の動向	●景気悪化時に民間設備投資が抑制される	●経済環境が悪化するタイミングでは、政府投資(主に土木工事)が増加する傾向にあるため、公共インフラ建設工事の他、幅広い工事に利用できる汎用性の高い機材及び技術の保有
	国内建設投資額の動向	リスク 機会 国内建設投資額の増減	●当社の主力事業が建設工事用の仮設機材関連事業であり、建設投資額に影響を受ける	●仮設分野以外での事業育成 ●国内建設需要に直接影響を受けない海外(ASEAN)への進出
社会環境の変動	新築から維持補修への移行	リスク 交通インフラ新築需要の減少	●インフラの新築需要は縮小傾向、高速道路や鉄道における橋梁建設向けの大型支保工材の余剰が発生する	●インフラ建設需要が見込めるASEAN諸国への売却
		機会 インフラ維持補修需要の増加	●日本国内の高速道路などの交通インフラが建設後50年以上経過し、維持補修需要が増加傾向にある	●インフラ維持補修工事に必要な仮設機材の充実、汎用性の高い機材への更新
	建設現場における生産性向上	機会 次世代足場の普及加速	●腰をかがめず、楽に安全に作業できる作業用足場の需要が増加。運搬効率や足場施工の作業負担を軽減するため軽量化需要も増加する	●保有するすべての単管を高張力鋼管に入れ替え軽量化 ●優れた作業性と安全性を生み出す次世代足場「Iqシステム」への入れ替えを完了 ●鉄からアルミへの素材変更などによる軽量化
		リスク 保有仮設機材の陳腐化	●革新的な工法の開発によって作業用足場など仮設機材が不要となる	●仮設分野以外での事業育成 ●ハードに依存しないビジネスモデルへの移行
	デジタルトランスフォーメーション	リスク IT人材不足によるDX推進の遅れ	●IT人材の確保ができずDX関連サービスの提供が遅れシェアを奪われる可能性がある	●IT系人材の採用と従業員への教育を推進
		機会 新たな需要が生まれる	●標準的な取引手法がインターネット経由となり、対応によって新規顧客、顧客との取引額が増加する可能性がある	●建設DXで必須とされているBIM・CIMへの対応をグループ内で進めており、需要拡大により受注機会が増加する
農業が抱える課題	機会 農業従事者の減少	●新規就労を促すために導入しやすい施設、自動制御、栽培ノウハウが必要とされる ●生産性向上のための設備・機器の需要が増加、作付面積当たりの収量の増加が求められる	●金属加工技術、足場用鋼管等を用いた農業用パイプハウス、農業用品の開発 ●自社製品を利用した実証栽培を実施し、ノウハウ・各種データを収集活用	
気候変動への取り組み	リスク 原材料・燃料費の高騰	リスク 運搬コストの高騰	●CO ₂ 排出削減により化石燃料の価格の高騰等によって、原材料費や運搬コストが高騰する可能性がある	●足場のシステム化によって、部材をコンパクトかつ軽量化することによって、必要な資材の運搬回数(車両の数)を抑制 ●郊外型の機材センターを都市部に開設・移転
	機会 プラントの新設・更新需要		●化石燃料の使用抑制や効率化、水素や電気など代替エネルギーの利用増加による設備の更新や新設などの建設需要が増加する 例)電力プラント、水素生成プラント、供給拠点(ガスステーション)、ゼロエネルギービル・住宅(ZEB・ZEH)など	
	自然災害の発生	リスク 事業経済活動の停滞	●地震、台風等の自然災害及びウイルス等の感染症の流行により操業停止をせざるを得ないような事態が発生する	
		機会 災害復旧・復興への対応	●自然災害による交通インフラ等の損壊を早急に回復させるため、建設工事に必要な仮設機材の需要が増加する	
	国内人口動向	リスク 人材・人材力の不足	●少子化社会が進み、新規採用等が困難となる ●施工管理など資格や技能を有した人材確保が困難となる	●各種福利厚生制度の拡充、働き方改革など就労条件や環境の整備 ●社内における課題解決プロジェクトを通じた教育、人材育成
法令・制度等の変更	労働安全衛生規則(足場等関係)の改訂	機会 新製品の需要	●建設工事現場での作業者の安全を確保するための法令やガイドラインの改訂は新たな製品需要を生み出す機会となりえる	●次世代足場「Iqシステム」、パネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」など優れた安全性と施工性を具備した製品の開発、製造、拡販を推進

タカミヤのビジネスモデル

これまでのビジネスモデルは、環境変化によって収益が大きく左右されていました。いかなる環境下においても安定的な収益を生み出す基盤、ビジネスモデルを構築し、環境変化に柔軟に対応し、収益を生み出す企業グループへとトランスフォームを着実に進めています。

これまでのビジネスモデル



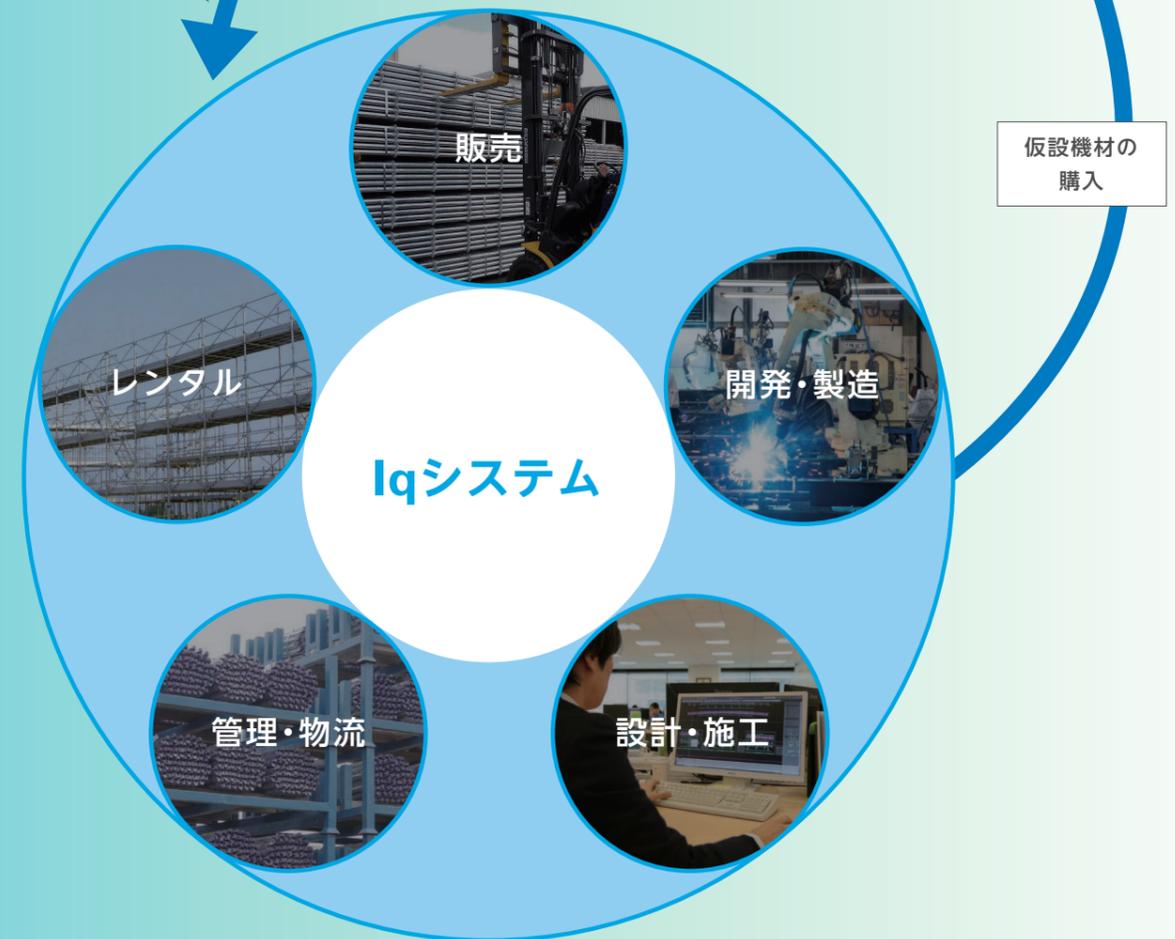
販売・レンタル事業の強化・拡充

差別化の難しい仮設機材の「販売」、「レンタル」の競争力を向上させるため、各種サービスを追加・拡充してきました。それぞれの機能は強化されました。フロービジネスとして大きく成長してきましたが、「販売」、「レンタル」の連携、その他サービスを収益化させることは難しく、Iqシステムの導入で、それぞれを連携させ、新たなビジネスモデルの構築を可能としました。

これからのビジネスモデル

シェアリングビジネス

お客様が購入した機材を、当社の機材センターを介してお客様同士で共有できるしくみです。お客様自身は最適な機材保有量にとどめ、不足する機材を当社の機材センターからお借りいただくことで、資産運用効率の向上を可能にします。機材のメンテナンスや入出庫業務は当社が行うため、お客様はコストをかけずに保有する機材稼働率100%が実現します。



ハードとソフトの融合によるプラットフォームの事業基盤の構築

Iqシステムを中心に最適化されたサービスプラットフォームを顧客のニーズに合わせて提供。Iqシステムの購入顧客に対して継続的なサービス提供・取引関係を継続することで、「フロー」+「ストック」の新たなビジネスモデルを構築しています。プラットフォームが当社の競争力の源泉となり、新たな収益源となっていきます。

新中期経営計画

新たに策定した「2021中期経営計画」では、当社グループの事業の一つ一つを顧客目線で丁寧に磨き上げ、持続的に新たな価値を生み出し、永続的に企業価値を向上させる体制及び体質づくり、トランスフォームの完成を目指します。

2018中期経営計画の振り返り

連結業績サマリー

当社グループは2018中期経営計画において、「トランスフォームにより新たな価値を創造し、業界の質的発展を牽引する企業グループを目指す」という経営ビジョンを掲げ、経営基盤の強化、収益基盤の革新、海外展開の加速、新たな成長事業の創出、この4施策に取り組んでまいりました。

前中期経営計画(2019年3月期～2021年3月期)

(単位:百万円)

連結業績	2018年3月期 実績		2019年3月期 実績		2020年3月期 実績		2021年3月期 実績	
	売上高比(%)	売上高比(%)	売上高比(%)	売上高比(%)	売上高比(%)	売上高比(%)	売上高比(%)	
売上高	36,114	100.0	42,182	100.0	46,065	100.0	38,812	100.0
売上総利益	10,431	28.8	12,132	28.8	14,014	30.4	10,996	28.3
販管費	8,740	24.2	9,418	22.3	10,311	22.4	9,410	24.2
営業利益	1,690	4.7	2,713	6.4	3,703	8.0	1,586	4.1
経常利益	1,610	4.5	2,662	6.3	3,541	7.7	1,569	4.0
親会社株主に帰属する当期純利益	1,252	3.5	1,637	3.9	2,370	5.1	857	2.2
1株当たり当期純利益 (潜在株式調整後1株当たり当期純利益)(円)	29.26 (28.38)	—	38.22 (37.06)	—	52.74 (51.28)	—	18.41 (17.89)	—
1株当たり配当金(円)	11.00	—	11.00	—	14.00	—	14.00	—
減価償却費 (CF計算書ベース)	4,662	12.9	4,777	11.3	4,804	10.4	4,815	12.4
EBITDA (利払い前・税引き前・減価償却前利益)	6,353	17.6	7,491	17.8	8,508	18.5	6,402	16.5

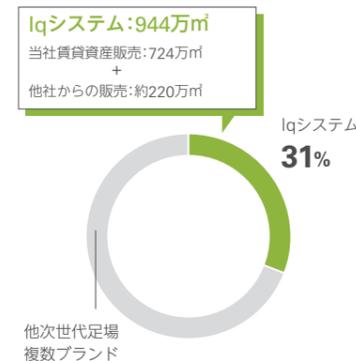
デファクトスタンダードの獲得 Iqシステム

2014中期経営計画で、次世代足場の認知拡大に努め、次世代足場の魅力は業界で十分に周知されました。2018年から始まった前中期経営計画では、次世代足場の本格的な普及が始まり、Iqシステムの業界シェアはトップを維持(当社調べ)、デファクトスタンダード獲得へと着実に歩みを進めました。

Iqシステム 普及平米数(当社保有+販売)



次世代足場シェア※当社調べ



2021中期経営計画

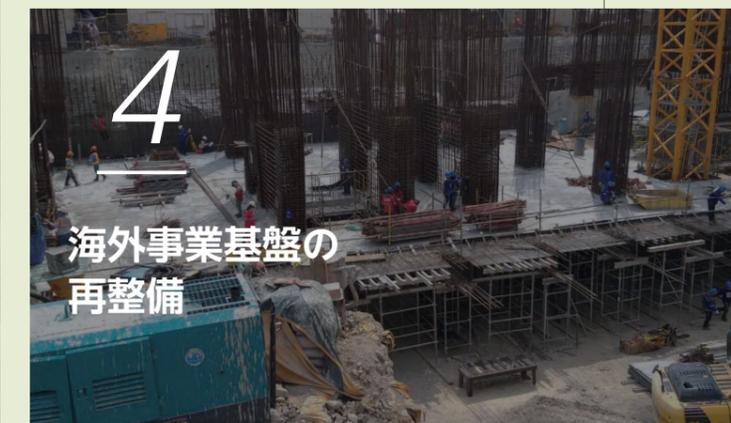
経営ビジョン

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。

利益目標

連結営業利益 **50** 億円 (2024年3月期)

基本戦略



新中期経営計画



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システム」の次世代足場における製品面での優位性に代表されるハード面だけではなく、足場の管理・運用・コンサルティングなどのソフト面の提供によって、ハードとソフトの融合による新たなサービスを生み出し、次世代足場のデファクトスタンダード獲得のための競争優位性を構築していきます。

P21-22 タカミヤのビジネスモデル

その中心的な役割を担う存在として「Takamiya Lab. West」(タカミヤ ラボ ウェスト)を兵庫県尼崎市に開設し、仮設ビジネスの新たな可能性、ストック型ビジネスモデルの構築を目指します。

Takamiya Lab. (タカミヤ ラボ)

仮設機材ビジネスの新たな可能性

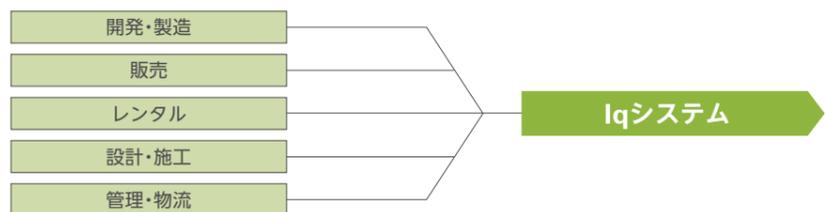
足場レンタル会社の機材センターは、足場の保管に広い土地が必要のため都心部から離れた郊外に設置するのが一般的です。お客様には、郊外まで足場を取りに来ていただいて、都心部の工事現場に戻るといった手間が生じていました。

仮設ビジネスの当たり前であった、郊外の機材センターを都心部に開設すれば、機材の運搬の手間も省け、運搬費だけでなく、時間を短縮したり、トラックの往復回数を増やしたり、お客様に大きなメリットが生まれます。当社側も、都市部であれば、少子高齢化で労働人口が減少する状況で、人材を確保しやすくなります。他にも、お客様がメリットを感じていただけるサービスを積極的に取り入れます。

大阪・兵庫の都市部や大阪湾岸部開発地へのアクセスが良い尼崎に開設予定の新しいタイプの機材センター「Takamiya Lab. West」では、製品の实物展示をする予定で、オフィスからも気軽にお立ち寄りいただけます。ご依頼いただいた開発品のサンプル確認や試験施工も、わざわざ郊外に行く必要はありません。



Takamiya Lab. West



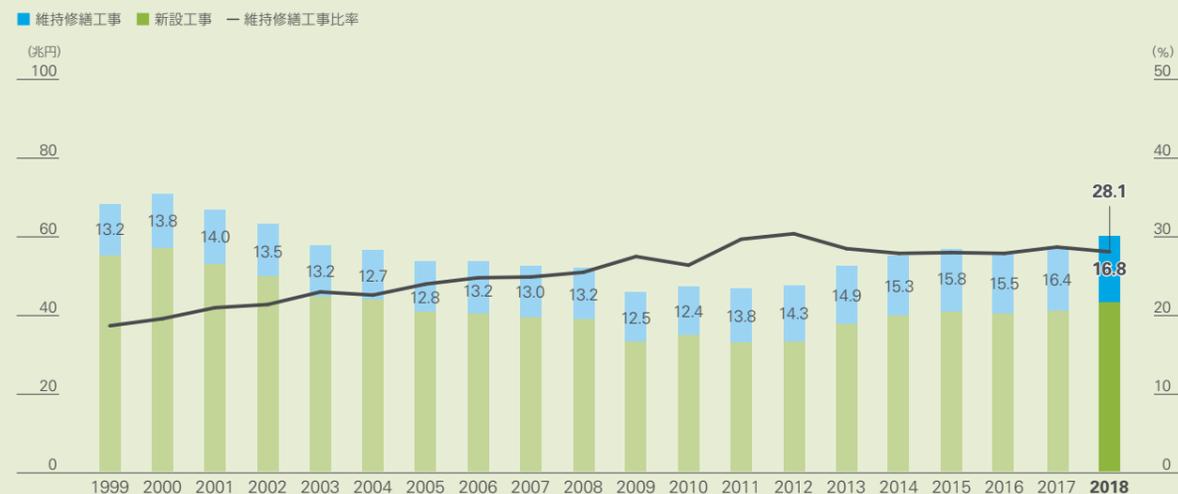
Takamiya Lab. から新サービスを創出



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完工高における維持補修(リフォーム・リニューアル)工事の割合は、増加傾向にあります。日本の高度経済成長期に新幹線、高速道路、鉄道などの主要インフラの整備が進み、これらインフラが建設されてから、およそ50年が過ぎ、全国各地で維持補修工事が進行しています。これら工事に対応する製品として、主に高速道路の維持修繕工事において、優れた施工性と安全性を提供する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「V-MAX」、ダムや送電設備など特に山間部における維持修繕工事において、大型クレーン等の重機の構台を工具レスで組立可能な「YTロックシステム」などの拡販に努めていきます。また、レンタル事業におきましては、主に高層マンション向けに出荷してきた移動昇降式足場「リフトクライマー」に関しまして、土木分野での活用が広がり、建築・土木の両分野での拡販に努めていきます。

維持修繕工事の推移



維持補修・再インフラ向け戦略商品



パネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」



高層マンション等、大規模修繕工事向け移動昇降式足場「リフトクライマー」



斜面に設置可能で構台にもなるシステム足場「YTロックシステム」

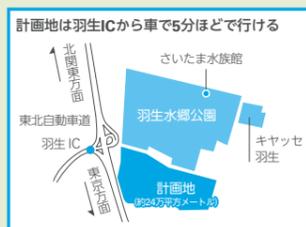
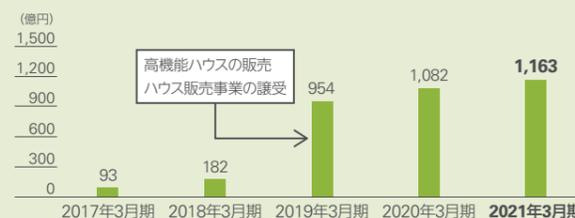
新中期経営計画



3 仮設部門以外の事業育成

仮設部門以外での事業分野では、アグリ事業で本格的な成長を促進させていきます。埼玉県羽生市におきまして、当社が製造販売する農業用グリーンハウス「G-Castle Neo48」、「G-Castle Pro1」を用いて実際に果菜類を栽培し、その性能を評価するための実証農場を建設しています。この実証農場では、当社製グリーンハウスの性能評価だけでなく、顧客の施設見学を受入れ、また、ハウス内の環境制御装置や最適な栽培方法の検証を行い、その検証結果を販売促進に活用します。センシング技術を導入し、栽培に関する各種データを収集し、これらデータを顧客へ提供するなどの二次活用も進め、事業拡大に努めていきます。

アグリ事業売上高推移



埼玉県羽生市「羽生チャレンジファーム」内 約3万平方メートル(借地)



4 海外事業基盤の再整備

海外事業基盤の再整備につきましては、特にフィリピンの子会社では、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受け、そこからの回復を待つこととなりますが、依然として経済成長率は高く、有望な市場であり、建設投資はコロナ以前に回復すると見込んでいますので、それまでに管理体制や事業基盤の整備を進め、さらなる成長に向けて強化してまいります。

フィリピン共和国 名目GDP/人口の推移



2021中期経営計画

基本方針

収益基盤の多様化

- ストック型ビジネスモデルの構築
- アグリ事業の収益拡大
- 事業リソース(5本の矢)を活用した新事業の創出

メーカー機能の確立

- 製造体制の確立
- 製品企画・開発体制の強化

経営管理体制の革新

- 全ての経営資源の生産性向上
- AI・ICTによる生産性向上の実現(DX推進)
- 経営と従業員とのWin-Win関係を実現
- 働き方改革の推進

海外事業基盤の確立

- 子会社管理体制の強化
- 事業戦略の再構築
- 収益基盤の構築

投資方針

製品付加価値を高めるサービス開発(設備・システム等)投資 (ハードとソフトを融合した新たなサービス開発)	<ul style="list-style-type: none"> ● Takamiya Lab. ● Web受注 ● 3次元測量、BIM
持続的成長を支える人材の開発・育成投資	<ul style="list-style-type: none"> ● 働き方改革 ● オフィス改革 ● 人事制度改革
デジタル化による省力化・少人化へのシステム開発投資	<ul style="list-style-type: none"> ● ロボット活用 ● FA化
維持補修市場など拡大市場向け製品・商品(賃貸資産)投資 (維持補修・再インフラ向け製品の強化)	<ul style="list-style-type: none"> ● 製品開発 ● 海外製品の採用

3年累計投資額

118 億円

内、機材センター関連

66 億円

システム関連

14 億円

114 億円

財務方針



株主還元方針

- ▶ 事業成長による企業価値の向上
- ▶ 現状の配当水準を維持しつつ、収益に応じた配当還元を行う

CFOメッセージ



取締役 常務執行役員
経営戦略本部長

安田 秀樹

トランスフォームへの投資を加速 収益構造の転換を図る

「2021中期経営計画」において、これまでの投資を利益として回収していく意識を現場に浸透させ、掲げた目標を実現に導くことで、中期経営計画のビジョンを具現化していきます。

2021年3月期レビュー

2021年3月期の業績は、売上高は388億円(前期比15.7%減)、当期純利益は8億6千万円(同63.8%減)となりました。新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、期初から在宅勤務を実施したことにより営業活動が滞ったことで、2020年3月期に計上した北陸新幹線の延伸工事に関する大型案件を埋め合わせる受注の獲得に至りませんでした。レンタル事業は、特にマンションの大規模修繕工事の中断、遅延が相次ぎ、繁忙期を迎えるはずの第3四半期以降も盛り上がりを見せないままに終わりました。販売事業は、期初から先行きの見通しを案じて、購入の決定を保留する動きが相次ぎました。海外事業は、特に販売子会社を置くフィリピンにおいてロックダウンが発令されたことにより、事業活動が制限されました。2020年3月期における過去最高の業績を更新し、さらに弾みをつける1年にすべく精励いたしましたが、結果的に新型コロナウイルス感染症の拡大に水を差される結果となりました。

「2018中期経営計画」の振り返り

2021年3月期は、「2018中期経営計画」の最終年度に当たります。それ以前の中期経営計画において、次世代工場への大幅な切り替えのために賃貸資産に大きな投資を行っており、「2018中期経営計画」はそれらの投資を回収していくフェーズと位置づけていました。その狙いが当たり、2020年3月期は過去最高収益となりました。財務方針についても、自己資本比率、ROE、ROAの重点指標すべてにおいて1年前倒しで目標を達成することができました。

2021年3月期は減収減益であったため、最終年度では各指標において未達となったものの、投資については、「Takamiya Lab. West (タカミヤ ラボ ウエスト)」の土地を兵庫県尼崎市に購入したほか、「2021中期経営計画」に向けての準備ができたと感じています。一つ誤算があったとすれば、海外事業で、フィリピンにおいて賃貸資産を積み増すための投資が滞ったことが挙げられます。これについては、状況を見極めながら再開していきたいと考えています。

「2021中期経営計画」における投資方針

今般策定した「2021中期経営計画」は、初年度の2022年3月期においては新型コロナウイルスの感染再拡大の影響を受け、緩やかな回復となると見通しています。しかしながら、最終年度の2024年3月期には、ストック型ビジネスモデルの構築に向けた投資が実を結び始めることから、営業利益50億円を到達目標として掲げています。これは、過去最高収益を記録した2020年3月期を35%上回る計画となります。

今中計では、「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。」を経営ビジョンとして掲げています。そのために、まず次世代工場である「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に積極的に投資します。

今中期経営計画における投資総額は232億円で、賃貸資産への投資がその半分弱の110億円、「Takamiya Lab. West」、工場への投資が70億円弱、残りをシステム投資などに充当していく予定です。中でも今中計の推進役を担う「Takamiya Lab. West」は、2021年中に第1期工事が完成し、2022年の年初には稼働できる態勢が整います。第2期工事においては、管理・物流面における自動化やシステムへの投資を図ります。これにより、入庫時間の大幅短縮を図るほか、バーチャル展示場や研修施設など、お客様が当社のサービスを体感し、安全な使い方を学ぶことができる場を新たに設け、ストック型ビジネスモデル構築の加速につなげていきます。さらに、Iqシステムの生産体制の増強に向けた工場のFA化投資にも取り組みます。

また、生産性を上げていくためには、オフィス環境の整備が欠かせません。コロナ禍においてはリモートワークが浸透しましたが、当社はチームワークによる仕事も大切にしています。リモートワークの体制を整える一方で、憩いの場、また英気を養う場としてのオフィスの役割を重視しており、それによって生産性向上が実現すると考えています。そこで、今期中に移転する名古屋支店を、タカミヤの働き方改革を体現するオフィスのモデルとして整備し、効果が表れるようであれば、その後、大阪、東京のオフィスにも展開を進めていきたいと考えています。

ROIを意識した経営、現場に浸透を図る

財務方針については、自己資本比率は35%以上、ROEは12%以上、ROAは6%以上を方針として掲げています。特に自己資本比率については、前中計方針である30%以上から引き上げており、さらに上を目指していきたいと考えています。また、経営資源をいかに効率的に活用できたかを示す指標として、ROAを重視しています。「Takamiya Lab. West」の完成により、賃貸資産の限界稼働率をさらに高めていくことで、これを実現していきます。

今中計においては、最終年度で営業利益50億円という目標を掲げました。常に高い目標を掲げその実現のために投資をしていく姿勢については、これまで投資家の皆様から高い評価を得てきたところであると自負しています。特に、今中計で目指すストック型ビジネスモデルの構築により、タカミヤの収益構造は大きく変革を遂げます。投資したものをしっかり刈り取って回収し、収益向上へと結び付けていくためにも、ROI(投資利益率)、ROIC(投下資本利益率)の考え方を社内に浸透させていくことが重要だと考えています。そして、各事業本部において行った投資がどれだけ利益を生み出しているかを意識した経営に変えていきます。

トランスフォームでさらなる企業価値向上へ

株主の皆様へは、安定配当を継続しながら、積極的な投資によって企業価値を高め、市場からの評価を株価に反映させていくことで、還元を図っていきたく考えています。そのためにも、成長性を実感していただけるよう株主の皆様をはじめ投資家とのコミュニケーションに努めてまいります。このようなタカミヤの考えをご理解いただき、中長期の視点で応援していただければ幸いです。

今中計は、当社にとっても従来のビジネスモデルから転換を図り、ストック型ビジネスモデルをどのように構築できるかが問われる重要な3年間になると位置づけています。3年間でやるべきことを確実に実行し、目標を達成することが、さらに次の3年の飛躍的な成長につながっていくものと考えています。トランスフォームによる新たな価値創造にまい進する当社に、ぜひご期待ください。

サステナビリティの源泉

環境

基本的な考え方

創業当時、日本の建設現場で使用される足場のほとんどが木製でした。「数回使用すれば廃棄される木製足場を何とかできないか」との思いからレンタル事業構想が立ち上がり、海外から鉄製の足場が輸入されたことをきっかけに当社レンタル事業はスタートしました。限りある資源の有効活用、持続可能な社会の実現への思いが、当社グループの根底に流れています。

事業を通じた環境への貢献

「POGERO」 持続可能な未来を創るソーラーカーポート

脱炭素社会を目指す世界の一員として、企業でも再生エネルギー導入を進めています。自社敷地内や建物屋根に太陽光発電システムを導入して自家消費電力として活用する企業が見られるようになりました。一方で、敷地面積の都合や既設建物の構造など、太陽光発電システムを設置することが困難なケースもあります。当社のソーラーカーポート「POGERO（ポゲロ）」は、太陽光発電機能を併せ持つカーポートで、敷地内の駐車スペースを有効活用できる太陽光発電システムです。「POGERO」は、溶融亜鉛メッキ鋼材の採用、風速38m/s、積雪99cmに耐える安心長寿命設計で、低炭素社会の実現、BCP対策に向けた企業の再生エネルギー導入計画をサポートします。



「タイガーダム」 台風や集中豪雨による浸水被害を最小限に防ぐ

近年、大雨や台風の発生に加え線状降水帯の発生による土砂災害、浸水が頻発し、甚大な被害をもたらしています。特に線状降水帯は発生時から急激な降水量を伴うことから、従来の土嚢(どのおう)では、浸水対策を講じることが難しくなっています。当社が提供する土嚢にかわる、水嚢(すいのう)型簡易膨張ダムシステム「タイガーダム」は、チューブに水を注入するだけのシンプルな構造のため、少人数・短時間で高さ約45cm、長さ15mの簡易的な堤防を形成することができます。また、商品をつなぎ合わせ、積み重ねることで、設置長さや高さを自由に設定可能で、広範囲を水害から守ることができ、使用後は水を抜いて折りたたむだけで、撤去作業も簡単。繰り返し使用できる環境にやさしい商品です。

環境に配慮した事業活動

ゴミの排出抑制・再生エネルギーの段階的な活用

当社のマザー工場である群馬工場においては、生産過程で発生した端材や研磨クズ、工場運営において発生するゴミのリサイクルおよび排出抑制に努めています。工場での使用電力には、自家消費の太陽光発電システムを取り入れ、再生可能エネルギーの活用を段階的に取り組み、CO₂排出抑制に努めています。



太陽光発電を蓄電、電動フォークリフトに利用

当社では、重量物の運搬頻度が高いことから、全てのフォークリフトの動力を電動にすることは難しいのですが、CO₂排出量削減のため、工場内運搬用と機材運搬用フォークリフトの一部に化石燃料に頼らない電動フォークリフトを導入しています。今後、太陽光発電により、蓄電した電力を電動フォークリフト等に利用する取り組みを進めていきます。



製品の安全

基本的な考え方

モノづくりの現場において、「品質第一」は基本となる考え方です。当社の主力製品である建設用足場は、ビル・マンションなどの建物、交通インフラの建設、維持補修など、社会生活の基盤となる重要な工事を支えています。当社の製品の品質を保つことで、安全な施工に寄与し、ひいては社会生活の基盤を支えているという思いで、日々品質の作りこみを行っています。

安全性向上に向けた取り組み

独自の品質管理基準

レンタル事業で供給する仮設機材は、業界で定められた一定の品質管理基準があります。

当社は、業界基準に準じるだけでなく、独自のもう一段上の厳しい品質管理基準を採用し、運用しています。また、第三者機関による性能試験も定期的に行い、製品に関するトラブルの発生を未然に防止することを目標に賃貸資産の品質管理に努め、常にお客様に安心、安全な機材の供給を行っています。



安全施工の徹底

当社は、現場における「安全」も製品の品質と同じく重要な品質の一つと考えています。当社が担当する足場施工現場においては、当社の安全管理指標を掲げ、徹底した安全管理に基づいた「事故ゼロ」を目標に質の高い施工を提供しています。

お客様からの信頼

基本的な考え方

当社にとって、お客様からの信頼に応えることは、最も重要なテーマです。安全面や効率化、建設DXへの対応など、お客様のニーズは、日に日に高度化しています。これらニーズに対応するため、当社は「製造・開発」、「販売」、「レンタル」、「設計・施工」、「管理・物流」の5本の矢を駆使したサービスを提供しています。5本の矢をブラッシュアップし続け、お客様からの信頼に応え、選ばれる唯一の企業をめざしています。

信頼獲得の取り組み

お客様と一緒に製品化

当社には、日々、製品やサービスに関するお問い合わせが寄せられています。営業部門を通じて寄せられた声は、社内関係各部署で共有し、当社の製品・サービスのブラッシュアップに活かしています。その一つに製品開発や製品改良に関するご依頼、ご相談があります。お客様のご要望を形にするため、営業部門は、お客様が開発を望む背景から、製品に求める重要なポイント、希望価格などを細かく伺い開発部門と共有し、設計に反映します。開発部門も参加し、幾度となくお客様とも協議をして、製品化をめざします。その過程において、保管や取り扱いのしやすさ、運搬時の荷姿、量産してレンタル品として提供するなど、5本の矢を駆使したお客様への提案も並行して行っています。

サステナビリティの源泉

人材

人材に対する基本的な考え方

当社は、社是である「愛」のもと「人材が企業力の本質である」という人本主義を経営哲学として掲げ、人材は極めて重要な資産と認識し、持続的な企業価値向上を実現するための源泉と考えております。従業員一人ひとりが高いモチベーションを維持し、向上心をもって高い目標にチャレンジすることで、企業の持続的成長が実現可能となります。そのために企業は、従業員が高いパフォーマンスを発揮できるよう個々の能力やキャリア開発の場を提供し、自己実現をサポートする様々な支援をすること、そして公正で納得性の高い人事制度、処遇を整備していくことが基本であると考えています。

ダイバーシティへの取り組み

多様な人材を登用し、活用することは、経営においての選択肢が広がり、成長とイノベーションの原動力となります。経営環境の変化が著しい現代社会においては、多様性を尊重し、多種多様な考え方や個性を受け入れ、そこから生まれる柔軟な発想によって、持続的な企業価値向上が実現できると考えています。

多様な働き方の実現

従前より、子育て世代や技術積算チームの在宅勤務や、営業職を中心とした直行直帰の推進、フレックスタイムを試験的に実施してきましたが、現在新型コロナウイルス感染症の影響により、全社員を対象にこれらの施策を緊急避難的に実施しています。IT環境の整備を進めていたため、特段の混乱もなく事業を継続できた一方で、BCP(事業継続計画)の面から見つかった課題もあります。今後は、DX(デジタルトランスフォーメーション)をさらに進め、業務を改革推進していきます。また、働く場所を問わずビジョンを共有でき、成果を測定できるコミュニケーションツールやプラットフォームの導入も進めていきます。

2017年に人事制度を変更し、自身のキャリアを自律的に描き成長を促進させることを目的としたコース選択・職種変更制度を導入しています。コース変更は2年に1回実施しており、申請者も増加しています。

社員への評価の在り方についても、時間管理や業務をいかに真面目に遂行したかではなく、効率アップや生産性向上など成果を評価することにウエイトを置いた制度への移行を進めています。働き方改革が急速に進んでいる現在は、従来の常識を覆す絶好のチャンスでもあり、当社においても、試行錯誤しながら、社員が自ら選択し成果の出せる働き方改革を推進していきます。

Topics

オフィス改革

新型コロナウイルス感染症の拡大以降、社会ではテレワークが急速に普及してきました。当社では、これまで育児や介護により通勤が難しい社員に対してテレワークの導入を進めておりましたが、コロナ禍をきっかけに、ペーパーレスやワークフロー化、業務フローの見直しなど業務の進め方そのものを見直すことで、特別な事情が無い社員にもテレワークを積極的に展開することができました。

しかしながら、在宅ワークは通勤に関連する負担がなく、フレキシブルな勤務にも対応しやすい反面、業務上の相談やコミュニケーション不足、プライベートと仕事の切り替えの難しさや、自宅の滞在時間が大幅に増えるため環境変化が無い等、ストレスを感じる機会が増加するという課題が見えてきました。

そこで当社はオフィスの存在意義を見つめ直し、これまでとは逆転の発想で、オフィスを「憩いの場、癒しの場」として位置づけ、コミュニケーション不足やストレスの解消を積極的に図ることで、健康経営や新たなアイデア創造、延いては生産性向上につながると考えております。

具体的には、「出社したくなるオフィス」をコンセプトに、飲食のできるバーカウンター、ヨガやゲームで遊べるレクリエーションスペース、いつでも全国の社員とつながれるオンラインコミュニケーションスペース、自在に取引先と交流を深められるオープンラボスペース等「コミュニケーションに特化したスペース」を目指し、2021年4月以降、事業拠点のリニューアルを順次進めていきます。



現在の本社オフィス

社員のエンゲージメント向上の取り組み

企業目標の達成、経営戦略を実践していくためには、経営ビジョンを共有し、従業員自らが自主的に課題を見つけ、目標に対して課題解決しながら自発的に行動していくことが理想です。一方、従業員も目下の仕事をこなすだけでは、長期的なモチベーションの維持は困難です。当社では、経営と従業員の双方がWin-Winの関係となるよう、与え与えられる関係ではなく、お互いに理解、享受し合える高次元な関係構築(エンゲージメント)を目指しています。社員一人ひとりが自ら取り組むべき課題を策定し、その達成に向け、主体的に取り組んでいくための環境整備を進めています。

能力開発・自律型人材の育成

自律型人材の育成には、環境整備が必要であり、思考力を広げるための情報提供、チャレンジを躊躇しない風土、成果を実感できる評価制度、考えを生み出す引き出しとなる打ち手、自己研鑽を後押しするしくみ創りに取り組んでいます。直近では自らの希望により異動し、新たなスキルを身に付けた社員に一定の手当(インセンティブ)を付与することで、自律的なキャリア形成や働き方の選択を可能にする制度を導入しています。こうした取り組みにより一人ひとりの価値観とも相まって多様な発想が生まれることが期待でき、当社の考える多様性の尊重にもつながると考えています。

1on1ミーティング

当社では、2022年3月期より1on1ミーティング制度を導入しました。定期的上司と部下のミーティング機会を設け、個人目標の設定と達成に向けたサポートの実施、定期的な進捗確認による生産性管理、管理職による職場マネジメント・人材育成への関与度を高めることを目指しています。将来のキャリアについて考え、話し合う機会をつくり、目標設定、進捗の確認、目標達成のためのサポート、評価のフィードバックなどを行い、公正で納得性の高い人事制度、処遇を整備しています。また、それ以外にも話し合いを希望するテーマ、課題や悩み、希望するキャリアなどを共有しています。

経営情報の見える化

当社においては、適時開示資料など企業が社会に対して開示する経営ビジョン実現のために実際に何が進められているのかを知るための情報開示を進めています。生きた企業を知るために、今後、戦略の実践、経営課題を解決する各種プロジェクトの進捗を開示していきます。経営ビジョンが実現される過程を共有することで、経営の考えが伝わるとともに、疑問や意見が生まれ、それが自分事として考えるきっかけともなり、自主的に経営参加する人材が生まれてきます。

プロジェクトへの参加

当社グループは、通常の階層別研修とは別に、次代を担う中堅・若手社員を横断的に選抜し、経営的思考を学び未来志向で推進する「企画担当プロジェクト(プロジェクトリーダー会議)」を運営しています。社内の経営課題をテーマにメンバーを招集し、多くのプロジェクトが活動中です。社長とメンバーが直接対話する中で、経営的思考を学び、部署の垣根を越え周囲を巻き込みながら推進する形となっており、人材育成の場としても非常に有益で、各人のモチベーションも高まっています。

海外人材の育成

海外事業を成長させるうえでも、人材育成は大きなカギとなります。ローカル企業とのコミュニケーションには、語学力に加え、事業への理解から経営全般まで多くの知識が必要です。さらに、海外展開のスピード化には、海外でのM&Aや有力企業とのアライアンスが必要となることから、企業買収後に現地スタッフと意思疎通し、管理体制を精緻化するマネジメントスキルも不可欠です。そのため、新入社員の段階からOJTを通じた実践的なスキル向上を図っています。様々な能力を身につけられるよう、また失敗を恐れず主体性を持って挑戦できるようチャレンジの機会を多く設けています。

持株会奨励金制度

当社では、2021年4月より従業員持株会における当社株式の購入奨励金を従来の5%から10%に引き上げました。当社では、従業員持株会への加入で従業員の資産形成をサポートするとともに、当社株式の保有を通じてオーナーシップの向上を図っています。

従業員と企業がベクトルを同じくすることは、個人の価値観の尊重と企業価値向上の双方にとって重要なことです。当社は、企業の成果が従業員の幸福感につながるよう、各種施策を推進しています。

販売事業 Sales Business

建設市場は、改修・補修工事の需要が増えています。次世代足場「Iqシステム」のデファクトスタンダードとしての地位を確立するとともに、高速道路や高架橋の改修に向けた、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「V-MAX」を次の主力製品として販売を強化し、「YTロックシステム」の支保工化(用途拡大)による需要を見込んだ提案営業に注力します。



執行役員 営業本部 販売部長
山下 英彦

事業内容

金属加工技術や足場ノウハウを活かし、次世代足場「Iqシステム」やクランプなどの軽仮設機材をはじめ、農業用ハウス、制振装置など独自製品の開発、製造、販売と幅広く事業を展開しています。現場のニーズを具現化できる開発・製造力が当社の強みの一つです。

- 次世代足場で先行、顧客の多さ
- レンタル事業のサービス基盤
- 開発製造から設計・施工までのワンストップ経営
- 金属加工技術の他分野への展開力
- 海外生産拠点での低コスト生産
- 新ビジネス創出力
- 販売倉庫の全国配置による運送効率化

S
強み

W
弱み

- 生産性の改善余地
- 多品種少量生産
- 製品カテゴリが多岐にわたり経営資源が分散
- 国内外の海外生産拠点の連携
- 新製品・ヒット商品の創出

O
機会

T
脅威

- 建設就労者不足に起因する建設現場における安全性・施工効率への要望の高まり
- たび重なる災害の発生
- 農業分野での高齢化などによる就労者不足
- 経済復興のための公共事業の増加
- サプライチェーンの再構築

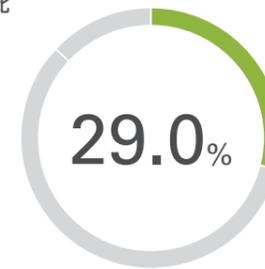
- 厳しさが予想される経済環境
- 新型コロナウイルス感染症の影響による投資マインドの冷え込み
- 競合他社の低価格での販売攻勢
- 生産ラインの従業員確保

2021年3月期の実績

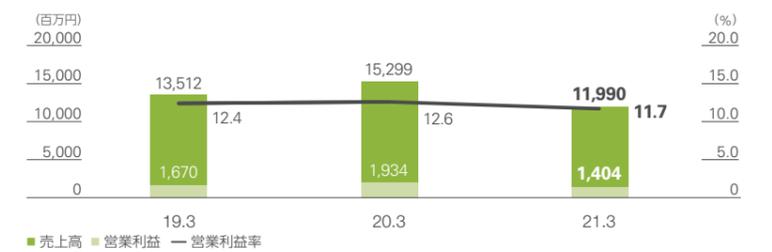
販売事業においては、コロナ禍による前半期の買い控えが影響し、売上高が前期比21.6%減の11,990百万円、営業利益は同27.4%減の1,404百万円となりました。

そのような環境下においても「Iqシステム」は累計400社を超える新規ユーザーを開拓できました。今後も「Iqシステム」のデファクトスタンダードを盤石なものとするため周辺部材の開発や、アルミニウム合金製布板「Aウォーク」の販売により業界の常識を変化させ、維持・補修市場における吊り棚足場の旺盛な需要を取りこぼすことのないよう注力してまいります。

売上高構成比



売上高・営業利益・営業利益率



中期経営計画における事業戦略

当社の開発・製造分野での優位性を最大限に活用し、Iqシェアリングビジネスの確立と、顧客ニーズに沿った商品戦略と販売営業網の拡張により、販売売上目標200億円（「Iqシステム」100億円）を目指します。

シェアリングビジネスの確立

Iqシェアリングシステムにより、顧客の資材管理コストや人件費等経費の削減を図り、仮設機材の有効活用を提案します。仮設工業会認定工場である全国の当社機材センターから自社材としての出荷体制、徹底した品質管理による「Iqシステム」他アルミ製商品整備サービスを確立し、高い資産価値を維持します。

販売倉庫の拡充

兵庫県尼崎市に開設する「Takamiya Lab. West」を活用し販売品在庫の充実を図ります。さらに関東臨海地区・東北・九州・北海道に販売倉庫を拡充し、ベトナム、韓国の海外工場から国内各倉庫への直送体制を整え、運搬効率の向上を目指します。

各種パレットの開発により業界のパレット化を常識化

当社製商品用の各種パレットを開発し、当社機材センターでの在庫管理モデルを構築、仮設機材のパレット運搬を標準化します。また同業他社へのパレットの提案営業へ繋がります。

プラットフォームビジネスの確立

当社グループの仮設機材インフラを最大限に活用し、顧客ニーズに応じた仮設コンサルティングサービスを提供します。

Topics

農業用ハウスで栽培実証実験を行う「羽生愛菜プロジェクト」

埼玉県羽生市にて「羽生愛菜プロジェクト」をスタートさせました。1期工事では農作物の収量と品質を向上させる農業用ハウスの実証栽培を行うための自社栽培施設として、新製品である農業用ハウス「G-Castle Neo48」を建設しました。

羽生愛菜プロジェクトは、ITやIoTの技術を取り入れ、収量を向上させる栽培方法や、良質な農作物を育てるための栽培システムの実証実験を行います。また、現場作業の省力化やカイゼン活動、労務管理システムの導入など、生産者様のために機能性の高い栽培施設の開発にも取り組みます。ハウス内環境のセンシングを行い、得られたデータを蓄積および見える化します。得られたデータを活用した各種設備の制御で、長年の知見に頼らなくても栽培が可能な農業を目指します。



Rental Business

建設用足場市場において、次世代足場の普及が本格化しており、当社の「Iqシステム」はトップシェアを維持しております。同業他社においても次世代足場として「Iqシステム」を採用する企業が増加しており、安全性に優れたパネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」の採用を提案し、実績を積み上げてまいります。

開発・製造・販売・レンタル・工事と当社の強みを生かした提案営業に相乗効果が出ており、さらなる業界優位性を生かした営業を行ってまいります。



取締役 執行役員 営業本部長
安部 努

事業内容

建築、橋梁、超高層建物改修、トンネル・地下などあらゆる工事現場、災害時における足場・支保工工事に、軽仮設機材のレンタルサービスを提供しています。施工作業の請負や足場の図面作成の機能を社内に保有し、徹底した顧客起点のサービス提供を特長にしています。

- 「Iqシステム」
- 工事部および協力会社ネットワーク
- 建築・土木・プラントなどあらゆる分野に対応できる製品力と技術力
- 賃貸資産への更新投資を早期完了
- 都市部近郊の機材センターを保有
- 建設会社との工法・製品共同開発
- 上場企業の信用力
- グループ企業間の連携
- 顧客への信用力

S
強み

W
弱み

- 建設就労者不足に起因する建設現場における安全性・施工性への要望の高まり
- 都市近郊での大型プロジェクトの増加
- 緊急を要する老朽インフラの再整備
- 高速道路の複線化工事
- 物流コストの上昇、ドライバー不足
- ICT普及による業界のパラダイムシフト
- コロナ禍終息後の設備投資需要の増加
- 自然災害への対応資材の供給

O
機会

T
脅威

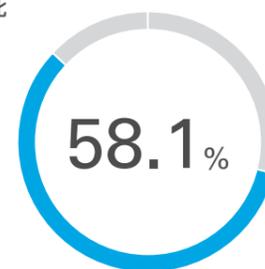
- 最大マーケットである関東圏でのシェア
- 電子受注システム未整備
- タイムラグのある稼働状況や在庫状況の把握
- 大半を占める郊外型の機材センター
- 手作業に頼る整備作業が多い
- 機材出荷時の運転手の待機時間が長い
- 厳しさが予想される経済環境
- 新型コロナウイルス感染症の影響による民間設備投資マインドの冷え込み
- 大阪・関西万博プロジェクトの延期
- 需要低減の環境下における競合他社の価格競争
- 機材整備スタッフの確保
- 鋼材価格の上昇による販売利益の圧迫

2021年3月期の実績

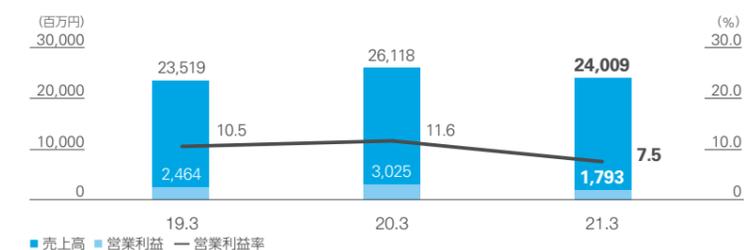
レンタル事業における売上高は前期比8.1%減の24,009百万円、営業利益は同40.7%減の1,793百万円となりました。

2021年3月期は、公共工事は堅調に推移したものの、民間建設工事の一部の現場において、新型コロナウイルス感染症拡大により、工事の中断や遅延、着工の延期の影響を受け、仮設機材の出荷が減少いたしました。収益面では、北陸新幹線延伸工事の終了に伴い、仮設機材の返却機材整備料の増加、機材センター移転に伴う仮設機材の移動運搬費の増加などにより、営業利益率が低下いたしました。

売上高構成比



売上高・営業利益・営業利益率



中期経営計画における事業戦略

建設工事需要の変化に対応し、安全かつ効率的な仮設機材の供給を実現するとともに、当社の優位性を最大限に活用するため、以下の施策を中期経営計画で実現します。

シェアリングセンターの確立・増設

次世代足場「Iqシステム」のデファクトスタンダード獲得のために、仮設機材シェアリングビジネスを確立します。兵庫県尼崎市にシェアリングセンターを開設し、効率的な仮設機材の使用合理化のための新たなビジネスモデルを構築します。また首都圏へも早期の設置を計画しています。

WEBオーダーシステムの導入

WEBオーダーによるレンタル受注システムを開始します。受注から出荷までをリアルタイムに情報を処理し、省力化・業務効率化に繋げ、顧客ニーズに迅速に対応します。

リニア新幹線工事への対応

本格化するリニア新幹線工事に向けて、長野県飯田市の工事沿線近くに機材センターを開設しました。工事計画の進捗に合わせた仮設機材の供給、技術面でのサポートや労務の提供など当社のノウハウを最大限に活用して、工事全般をサポートします。

工事・施工体制の拡張

維持改修工事への需要増に対応するため、施工管理者の確保と育成に注力します。また工事協力会社・職方数を確保し、より安全な施工管理体制を構築します。

BIM/CIM導入による3D設計・デジタル施工管理

最新のICTを活用し、建設生産システムの計画、調査、設計、施工、管理の各段階においての情報を共有することにより、効率的で質の高い建設生産・管理システムを構築します。

営業組織マネジメントのDX

業務効率化や労働生産性の向上を目指し、CRM/SFAを導入します。営業社員が保有するノウハウの見える化、顧客情報の数値化で、収益の向上と営業社員の「働き方改革」を実施します。

Topics

システム吊り棚足場の安全性と作業性向上に向けた取り組み

高速道路の高架橋や橋梁など、今後需要が高まる交通インフラの修繕工事に対応するため、システム吊り棚足場「V-MAX」、パネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」の普及に注力しています。昨年度に発足した「システム吊り棚足場協会」では、吊り棚足場の製品・工法の改良、工事の安全衛生および合理化と工事環境の改善に日々取り組んでいます。また大手ゼネコンと共同で、安全性・施工性向上のための追加部材を開発し、ソフト・ハード両面からサポートできる体制を構築していきます。



海外事業 Overseas Business

2022年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響で引き続き先行き不透明な状況が続いております。特に、フィリピンは国中でロックダウンが1年以上継続しており、厳しい状況が続いておりますが、新型コロナウイルス収束後にはグループの収益に貢献できるよう基盤の整備を進めております。また、アジアにおけるネットワークを積極的に構築し、アジア向けの製品開発等も行っていきたいと考えております。

上席執行役員 海外事業本部長 兼
グローバル調達本部長
荒井 隆次



事業内容

海外事業は、主にASEAN地域を事業エリアとしフィリピン・ベトナム・韓国の3カ国で事業を展開しています。生産拠点であるベトナム、レンタルの営業拠点としてのフィリピン、製造・営業の両機能を持つ韓国を有機的に連携させ、引き続き持続的成長に向けた柱として、収益基盤の強化を図ります。

- 日本国内のノウハウ・ビジネスモデルの導入・展開
- 海外グループ会社間の連携
- 韓国・フィリピンにおける認知度
- ローカル建設会社大手との取引実績
- ローカルスタッフの雇用
- 工場拡張による生産能力向上
- ASEAN内ネットワーク

S

強み

W

弱み

- 経営管理体制
- ローカルマネジメント
- 慣習・慣例などガバナンス意識の違い
- 新規顧客開拓営業

O

機会

T

脅威

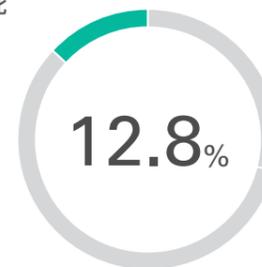
- ASEANの経済発展、人口ボーナス期
- ASEANにおける社会資本整備（インフラ）への積極投資
- エネルギー不足や脱炭素におけるプラント&太陽光需要
- 韓国における建設現場の安全志向
- 多様かつ優秀な人材

- 新型コロナウイルス感染症の影響
- 都市封鎖の段階的解除も経済活動再開見通しが不透明
- 渡航制限の長期化
- 現地の法律（税法、会計関連）
- 治安、政治情勢
- 政治的な関係

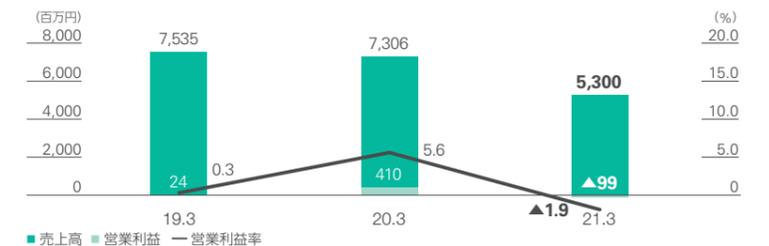
2021年3月期の実績

海外事業における売上高は前期比27.0%減の5,300百万円、営業損失は▲99百万円となりました。ホリーコリアは、レンタル事業の収益性が向上するとともに、財務体質の改善が進んでおります。さらなる体質改善を行い、この中期経営計画内では再度成長ステージに移行できるものと考えております。フィリピンは、新型コロナウイルスによるロックダウンが1年以上も継続し、経済活動がままならない状況が続いております。止まっている建設現場も多く、厳しい状況が続いておりますが、この後来るコロナ収束後の収益改善に結びつくようにこの1年は財務体質の強化に努めました。

売上高構成比



売上高・営業利益・営業利益率



中期経営計画における事業戦略

3か年方針

まずは基礎から基盤固めをします。正しい経営情報を集める仕組みを作り、財務基盤を強化するとともに、アジア圏でのアライアンスネットワーク構築を行います。また、そのアライアンスネットワークを基盤として、アジア向け製品の開発製造を積極的に行っていきたいと考えています。

基盤固め

HORY KOREA 基盤固めから成長ステージへ。HKは、この2年間かけて、企業体質の革新を行ってきました。まずは「企業とは」、「企業経営とは」、また「キャッシュ・フロー経営とは」、など様々な基本的な教育&意識改革を行う中で、収益性の改善・財務体質の改善が進み、今期でかなり健全化が進むと考えています。この3か年では新たな成長を牽引していく事業を確立し、成長ステージへ移行していくと期待しています。

DAI このコロナ禍、フィリピンでは1年以上のロックダウンが続き、経済活動が停滞していますが、コロナ収束後には他国でも見られるように、現在止まっている投資が一気に再開することが考えられます。DAIは、それまでに企業としての総合力を高めるべく、経営に関するできる限りの見える化→問題の抽出→改善策の検討→実行を、現地&日本のチームワークによって行っていました。シェアも高まり、フィリピン内での存在感も高まってきておりますので、コロナ収束後には高いROIを実現する企業となることを期待しています。

アジアにおけるネットワーク構築と製品開発

自社で展開している地域以外においても、アライアンスネットワークの構築をこの3か年では本格化していきます。

また、その各地域で顧客と強い関係を築いているアライアンスパートナーと共に、アジア向けの製品開発&販売を積極化させていきたいと考えています。

Topics

韓国国内での知名度の向上

現在、「2050年のカーボンニュートラル実現」を目指す動きが国際的に広まっています。

HORY KOREAは、2014年から韓国国内で太陽光パネルの設置工事事業に取り組み、これまでの実績では、韓国国内で54ヶ所・総発電量174.1MWの太陽光パネルの設置工事を完成してまいりました。中でも韓国・ソサン市にある現代畜産農場跡地を利用して開発された現代建設および現代重工業グリーン太陽光より受注した65MWの工事は、韓国国内では初めての大規模太陽光パネル発電所で、軟弱な地盤でも水平に保つことのできる架台を開発設置したことで、業界内で当社の知名度が大きく向上しました。また、これまで発電所の役割であったダムの法面や火力発電所の敷地内に再生エネルギー設備の設置が進んでいます。これからもCO₂削減を目指す取り組みのため、さらに各企業においてもカーボンニュートラルを目指す動きが加速すると思われるので、国際社会の一助となるべく引き続き受注拡大に向けて取り組みます。



工事名:ソサン太陽光 容量:65,000kW
発注先:現代建設、現代重工業グリーン太陽光



工事名:イェジョン揚水式発電所(ダム) 太陽光発電所
容量:2,000kW 発注先:ギョンウォン 大韓テックレン



工事名:ヨンドン火力発電所 太陽光発電所 容量:1,064kW
発注先:大韓テックレン

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社グループは、株主をはじめとするステークホルダーに対して、コンプライアンスの徹底、経営の透明性と効率性を確保し、企業価値の最大化を図ることがコーポレート・ガバナンスの基本と考えております。安全で付加価値の高い製品の安定供給を通じて、ユーザーと業界全体の発展に寄与し、一般の皆様、投資家の皆様に明確に優良と認知される業界を構築し、透明性の高い事業環境の中で持続的な発展を目指してまいります。

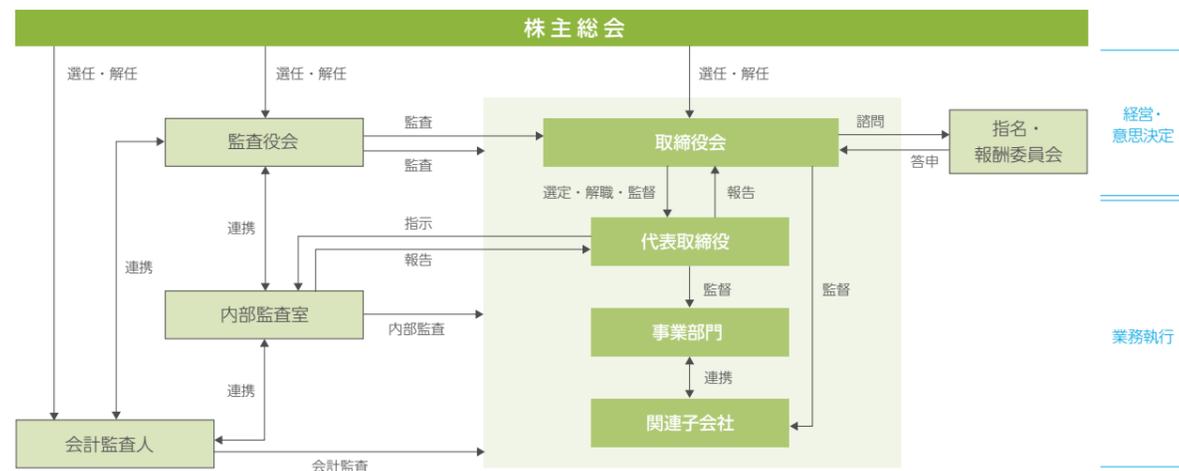
当社のコーポレート・ガバナンスの体制

当社は、社外取締役を含む取締役会及び社外監査役を含む監査役会から構成される「監査役会設置会社」を採用しております。取締役会による戦略指導や経営の監視、監査役会による取締役会及びその他重要な会議への出席と意見の発信等を通じ、取締役の職務遂行を監査する体制をとっております。経営上の重要事項の意思決定は取締役会が行い、取締役の職務執行を監督しております。また、社外取締役の起用により多角的な視点を取り入れ、重要な意思決定を行える仕組みを構築するとともに、社外取締役による客観的立場からの当社の経営に対する適切な監督を実施しております。

さらに、執行役員制度を導入し、会社法上の取締役とは別に執行役員を選任しております。これにより、取締役会において決定した業務執行を、迅速かつ効率的に実行することが可能であると考えております。

当社の取締役会は、現在、取締役8名で構成されており、優れた人格、見識、能力及び豊富な経験とともに高い倫理観を有しており、経営、営業、技術、海外、財務・会計、法律等の専門性、異なるバックグラウンドや経験等を考慮した人員となっております。また、今後は、女性の取締役選任等、多様性を重視した人材の確保が課題であると認識しております。

コーポレート・ガバナンス体制図 (2021年3月31日現在)



取締役会

※独立役員

取締役会人数 8名(うち社外取締役 2名)



取締役会 開催回数

定例 16回 / 臨時 5回

取締役会 出席率

取締役出席率 99%
監査役出席率 94%

議長の代表取締役会長兼社長高宮一雅と取締役5名、社外取締役2名の計8名で構成され、機動的な経営を確立するために任期を1年にしております。月1回の定例取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会を開催し、法令で定められた事項や経営に関する重要事項を決定するとともに、業務執行の監視を逐次行っております。

監査役会

※独立役員

監査役会人数 3名(うち社外監査役 2名)



監査役会 開催回数

定例 10回 / 臨時 1回

監査役会 出席率

監査役出席率 97%

監査役会は、常勤監査役1名と非常勤監査役2名の3名で構成され、原則月1回開催しています。監査役会が定めた方針に従い、取締役会等の重要な会議への出席や重要書類の閲覧、業務、財産状況の調査等を通じて取締役の業務遂行の監査を行っております。

指名・報酬委員会

当社は、取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化するため、取締役会の諮問機関として、2021年4月21日付にて指名・報酬委員会を設置し、経営陣幹部及び取締役の指名と報酬に関する事項について答申を受けております。同委員会は、社外取締役2名、社外監査役2名、社内取締役2名の計6名で構成されており、議長は社外取締役が務めております。また、社外取締役及び社外監査役からは、経営陣幹部及び取締役の指名と報酬に関する事項以外についても、独立かつ客観的立場から忌憚のない意見、助言及び指摘を受けており、取締役会の透明性・客観性を担保できていると考えております。

取締役・監査役 of 状況 (2021年6月24日現在。出席回数および出席率については2021年3月期)

取締役の体制

氏名	取締役会 出席回数/出席率	専門性
高宮 一雅	16回 / 100%	経営
高宮 章好	16回 / 100%	経営、営業
安田 秀樹	16回 / 100%	財務、会計
安部 努	16回 / 100%	営業
向山 雄樹	16回 / 100%	海外、経営、新規事業
辰見 知哉	※2021年6月就任	財務、会計
下川 浩司	16回 / 100%	税務、会計
古市 徳	15回 / 94%	金融、財務、経営

監査役の体制

氏名	取締役会 出席回数/出席率	監査役会 出席回数/出席率
清水 靖	16回 / 100%	9回 / 100% ※2020年6月就任
酒谷 佳弘	16回 / 100%	11回 / 100%
上甲 倜二	13回 / 81%	10回 / 91%

取締役および監査役選任における基準

取締役候補者、監査役候補者の選解任は、各候補者の経歴、実績、知識、経験、能力等のバランスを総合的に勘案し、「役員職制規程」、「指名・報酬委員会規程」等の関連規程に基づき、指名・報酬委員会へ諮問・答申を受けたうえで取締役会にて決定しております。なお、監査役候補者の指名にあたっては、事前に監査役会の同意を得ることとしております。

<選任基準>

1. 取締役

取締役候補者は、人格・識見に優れ、当社および当社グループの成長と企業価値向上に資する人材であることを基本要件とし、各事業分野における高い知見と判断力を有する者としております。社外取締役候補者につきましては、税務・会計・法律または経営等のいずれかの分野における高い専門性を有し、多様なバックグラウンドを背景に、社外の客観的な視点からの意見を積極的に発言できる者としております。

2. 監査役

監査役候補者は、高い倫理観を持ち、客観的かつ公平・公正な判断力を有していることを基本要件とし、監査役としての適切な経験・能力ならびに税務、会計、法律または経営等のいずれかの分野における高い専門性を有する者としております。なお、社外監査役につきましては上記に加え、独立性に問題がないことを条件としております。

解任にあたっては役員が上記の選任基準から逸脱する状況に置かれ、かつ客観的に解任が相当と判断される場合には、取締役会にて十分審議を尽くし、独立社外取締役及び独立社外監査役の出席する指名・報酬委員会へ諮問、答申を受けた上で決議することといたします。

コーポレート・ガバナンス

サクセッションプラン

当社は、現時点で最高経営責任者等の後継者に関する具体的な計画は有しておりませんが、後継者のプランニングにつきましては、経営の重要課題と認識しており、経営陣(取締役及び執行役員)をその候補者として育成しております。引き続き取締役会及びその諮問機関であり、2021年4月21日付にて設置した指名・報酬委員会において後継者計画の適切な運用・監督の在り方について、建設的な議論を重ねてまいります。

取締役会実効性評価

当社は、取締役会の実効性評価として、各取締役・各監査役に取締役会の実効性評価に関するアンケートを実施し、取締役会の構成および運営、経営戦略の決定や監督機能における取締役会の役割などについて分析・評価を実施しております。

2021年3月期においては、取締役会における多様性の確保、最高経営責任者の後継者育成についての意見が出るなど、改善点はあるものの、取締役会としては実効性が概ね確保できていると評価いたしました。今後はこれらの分析・評価を踏まえて、取締役会の実効性をさらに高める取り組みを進めてまいります。

取締役・監査役の報酬等

取締役・監査役の報酬制度

当社は役員報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針を定めており、その内容は、職位別の「固定報酬」、単年度業績に連動した短期インセンティブとしての「業績連動報酬(賞与)」、中長期的なインセンティブとして位置付ける「株式報酬型ストックオプション」により構成されております。株主利益に立脚した評価の徹底を通じ、当社グループ全体の長期継続的な成長性、ならびに企業価値の向上を図っております。ただし、社外役員の報酬はその役割と独立性の観点から基本報酬のみとしております。

短期の業績連動報酬である賞与は、単年での連結営業利益目標を達成した場合に株主総会で決議された取締役の報酬総額の限度内において、また、中長期のインセンティブである株式報酬型ストックオプションは、株主総会で決議されたストックオプション報酬総額の限度内において当社規程の職位係数に基づき算出した付与案を、それぞれ指名・報酬委員会へ諮問、答申を受けたうえで取締役会に諮り、決定・付与しております。

2021年3月期における当社の取締役および監査役に対する役員報酬の額は以下のとおりです。

役員区分	報酬額の総額(千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる役員の員数(名)
		固定報酬	業績連動報酬	中長期インセンティブ(ストックオプション)	
取締役(社外取締役を除く)	284,758	233,412	—	51,346	6
監査役(社外監査役を除く)	9,600	9,600	—	—	2
社外役員	13,560	13,560	—	—	4

(注)
 1. 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
 2. 取締役の報酬限度額は、2017年6月28日開催の第49回定時株主総会において年額500,000千円以内(ただし、使用人分給与は含まない。)と決議いただいております。(当該定めに係る役員の員数:6名)
 また別枠で、2021年6月24日開催の第53回定時株主総会においてストックオプション報酬額として年額150,000千円以内と決議いただいております。(当該定めに係る役員の員数:6名)
 3. 監査役報酬限度額は、1994年5月18日開催の第25回定時株主総会において年額50,000千円以内と決議いただいております。(当該定めに係る役員の員数:3名)
 4. 上記には2020年6月25日に退任した監査役1名の報酬が含まれております。

監査報酬の内容等

2021年3月期における監査公認会計士等に対する報酬は以下のとおりです。

区分	前連結会計年度		当連結会計年度	
	監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)	監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)
提出会社	32,000	1,700	35,800	—
連結子会社	—	—	—	—
計	32,000	1,700	35,800	—

当社における非監査業務の内容は、公認会計士法第2条第1項の業務以外の業務(非監査業務)であるコンフォート・レター作成業務です。

2021年3月期における監査公認会計士等と同一のネットワーク(EY(アーンスト・アンド・ヤング))に属する組織に対する報酬は以下のとおりです。

区分	前連結会計年度		当連結会計年度	
	監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)	監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)
提出会社	—	612	—	480
連結子会社	4,935	4,027	5,103	1,308
計	4,935	4,639	5,103	1,788

当社における非監査業務の内容は、税務コンサルティングであります。また、連結子会社における非監査業務の内容は、税務申告書の作成及び税務コンサルティング等です。

株主・投資家とのコミュニケーション

当社は、広報・IR室をIR担当部署とし、IR事務連絡責任者である経営戦略本部長を担当窓口として定めているほか、総務部、経理部、法務・コンプライアンス室等関連部署とともに情報共有、開示資料作成等に取り組んでおります。株主および投資家との対話の機会として、株主総会をはじめ、会社説明会、決算説明会等を随時開催するほか、当社ホームページの充実等を実施し、当社の事業に対する理解の促進に努めております。また、決算説明会の動画と資料(和文・英文)を一般公開しているほか、招集通知(和文・英文)のインターネット開示や個人投資家向けの説明会の充実などを進めています。

個人投資家向け	アナリスト・機関投資家向け	IRサイト
個人投資家向け説明会 <ul style="list-style-type: none"> 2020年1月30日 東京(日本投資環境研究所主催) 2020年12月12日 オンライン(ラジオNIKKEI主催) 2021年2月3日 オンライン(日本投資環境研究所主催) 	<ul style="list-style-type: none"> 決算説明動画配信:年2回(期末・第2四半期) 個別ミーティング:オンライン実施 	日本語IRページ https://www.takamiya.co/ir/ 英語IRページ https://www.takamiya.co/en/ir/
担当役員等がスピーカーとなる説明会やオンライン説明会を実施しています。開催日時は、当社Webサイト等にてご案内しております。	年に2回、決算説明動画を配信しています。会長兼社長ならびに担当役員より決算内容と業績予想についてご説明しています。資料および動画は、当社IRサイトにてご覧いただけます。	当社Webサイト内にIR・投資家情報ページを設け、決算短信等の適時開示情報及び決算説明資料、アニュアルレポート、ヒストリカルデータ等の投資家向け情報を掲載しております。

リスク管理、内部統制およびコンプライアンス

当社グループは、リスクマネジメント基本規程に基本方針と、リスクマネジメントに関する基本的事項を定めております。また、事業を取り巻く様々なリスクに対しての的確な管理及び実践のために、法務・コンプライアンス室を事務局とするリスク・コンプライアンス委員会を設置し、全社的なリスクマネジメント推進に関わる課題と対応策を協議しております。

内部統制につきましては、社内規程等の整備により職務分掌の明確化を図り、各部門間の内部牽制が機能する仕組みを構築しております。また、取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制その他会社の業務の適正を確保するための体制については、内部統制基本方針および財務報告基本方針として定めております。

コンプライアンス体制につきましては、コンプライアンスマニュアルに遵守基準と行動規範を定めております。法務・コンプライアンス室を事務局とするリスク・コンプライアンス委員会を設置し、法令遵守に向けた社内での具体的な取り組みについて協議し、社内の法的な諸問題を早期に把握し、法令遵守に関する意識の向上、浸透について一層の強化を図っております。また、必要の都度、顧問弁護士から日常業務や経営判断においての助言と指導を受けております。

社外取締役メッセージ



下川 浩司
取締役

新中計の4つの基本方針の前進を注視

4つの基本方針である、「収益基盤の多様化」、「メーカー機能の確立」、「経営管理体制の革新」、「海外事業基盤の確立」がいずれかが達成できれば良いというものではなく、それぞれが成果を出すことで相互作用により、企業価値を向上できるものと考えています。この視点から、今中期経営計画で、4つの基本方針の全てが前進できるかどうかを注目しています。また、今中期経営計画では、Takamiya Lab. West など挑戦的な投資も計画されています。これら挑戦的投資計画が、資本の効率性を含め、企業価値向上に資することができるかについて注視しています。

企業の財務会計、国内外の税務に携わってきた経験から、中期経営計画達成のため、財務的視点からも計画の進捗状況を確認し、より良くするための判断、対策を講じられるよう、Plan Do Check Actionの「Check」と「Action」の部分について特に留意して、取締役会の議論の活性化に努めてまいります。

会計数値に現れにくい価値への配慮

企業価値向上には、会計数値で直接的に反映されるものと、人材、多様性、気候変動に対する取り組みなど会計数値に現れにくいものがあります。人材においては、働き方改革の推進など積極的な取り組みが見られますが、多様性については十分とは言えません。また、気候変動への対応については、新たに開示が求められているものの、情報開示が追い付いていません。会社が目指そうとしている理念を実践につなげていけるようにすること、これを適切に社内外に発信できるようになることが課題であり、アドバイスしていきたいと考えています。会計数値に反映されるものは当然として、会計数値に現れにくい価値についても配慮できる企業となるよう、留意を促せるよう当社のガバナンス向上を働きかけていきます。



古市 徳
取締役

リスクテイクを支え、経営ビジョン達成を目指す

新中期経営計画で掲げられている「ストック型ビジネスモデルの構築」という基本方針は、「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。」という経営ビジョンを達成するための中核となる事業戦略です。これを達成していくためには、今後、様々な課題を解決していく必要がありますが、取締役会は、実現に向けて、その役割・責務を果たしていかなければなりません。私自身は、社外取締役として、取締役会がリスクを適切にコントロールしながらも、活発な議論を行った上で大胆な意思決定ができるよう、自己の知識や経験を活かしてしっかりと問題提起を行ってまいります。

多様性の確保への働きかけ

今回のコーポレートガバナンス・コードの改訂では、従来からの取締役会の機能強化に加えて、サステナビリティを巡る課題と、多様性の確保に向けた取り組みについて、適切な対応を行うことが強く求められています。このような中で、当社においては残念ながら、多様性の確保についてはまだ課題が残っています。トランスフォームを進めていくには、これまでの業界の概念を変えていくことが不可欠であり、そのためには、男性や女性、あるいは日本人、外国人を問わず、様々な価値観を持つ人材を活用し、経営の視点を多様化していかなければなりません。他社の動向や世の中の動きなどを適切に把握した上で、当社の持続的成長を確保していくために、多様性の確保の重要性を取締役に働きかけてまいります。

役員一覧 (2021年6月24日現在)

取締役



たかみや かずまさ
高宮 一雅
代表取締役会長 兼 社長
機材管理本部・海外事業本部・
開発本部 管掌



たかみや あきよし
高宮 章好
代表取締役副社長
機材管理本部・海外事業本部・
開発本部 管掌



やすだ ひでき
安田 秀樹
取締役 常務執行役員
経営戦略本部長



あべ つとむ
安部 努
取締役 執行役員
営業本部長



いまいま ゆうすけ
向山 雄樹
取締役 執行役員
製造本部長
グローバル調達本部 管掌



たつみ ともや
辰見 知哉
取締役 執行役員
経営管理本部長



しもかわ こうじ
下川 浩司
取締役
(重要な兼務の状況)
税理士法人下川&パートナーズ 代表社員



ふるみち のぶお
古市 徳
取締役

監査役



しみず やすひろ
清水 靖
常勤監査役



さかな ましひろ
酒谷 佳弘
監査役
(重要な兼務の状況)
ジャパン・マネジメント・コンサルティング(株)
代表取締役



うへもと けいいち
上甲 悌二
監査役
(重要な兼務の状況)
弁護士法人 淀屋橋・山上合同代表社員

(注) 下川浩司氏および古市徳氏は、社外取締役です。また、酒谷佳弘氏および上甲悌二氏は、社外監査役です。当社は、この4名を株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、同取引所に届け出ております。

執行役員

川上 和伯
川上 和伯
上席執行役員 営業本部
東日本統括部長 兼 工事部長
東京支店長
アプリ事業部 管掌

庄崎 貴弘
庄崎 貴弘
上席執行役員
営業本部
営業企画室長

山下 英彦
山下 英彦
執行役員
営業本部
販売部長

南雲 隆司
南雲 隆司
執行役員
開発本部長

江田 宏
江田 宏
執行役員
製造本部長付部長 兼
ベトナム工場長

植田 真史
植田 真史
執行役員
製造本部
グローバル品質保証部長

榎野 隆史
榎野 隆史
上席執行役員
製造本部
グローバル生産管理部長

大和 光徳
大和 光徳
執行役員
機材管理本部長 兼
機材運営部長 兼 機材購買部長

川畑 貴史
川畑 貴史
執行役員
経営戦略本部
経営企画室長 兼 広報・IR室長

荒井 隆次
荒井 隆次
上席執行役員
海外事業本部長 兼
グローバル調達本部長

青木 哲也
青木 哲也
執行役員 営業本部
西日本統括部長 兼
大阪支店長
事業開発部 管掌

相原 栄三
相原 栄三
執行役員
経営管理本部
人事部長

11年財務サマリー

3月31日に終了する会計年度	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
会計年度：(百万円)											
売上高	17,490	23,201	28,113	32,443	34,261	34,350	36,763	36,114	42,182	46,065	38,812
営業利益	722	1,037	1,605	3,051	3,098	2,983	2,429	1,690	2,713	3,703	1,586
売上高営業利益率：(%)	4.1	4.5	5.7	9.4	9.0	8.7	6.6	4.7	6.4	8.0	4.1
経常利益	621	1,080	1,553	3,006	3,325	2,731	2,337	1,610	2,662	3,541	1,569
当期純利益	302	755	807	1,768	2,070	2,153	1,516	1,252	1,637	2,370	857
貸倒資産投資額	1,663	3,687	2,850	2,381	5,577	7,227	5,447	3,757	2,467	2,768	2,091
減価償却費	2,745	3,088	3,280	3,369	3,649	4,137	4,502	4,662	4,777	4,804	4,815
研究開発費	17	47	50	45	88	74	81	64	62	88	84
EBITDA	3,468	4,126	4,886	6,421	6,747	7,120	6,932	6,353	7,491	8,508	6,402
営業キャッシュ・フロー	2,483	669	1,575	2,839	(1,620)	(1,081)	1,163	1,714	3,653	3,771	5,035
投資キャッシュ・フロー	(692)	(539)	(812)	(1,239)	(1,563)	(1,736)	(1,093)	(1,909)	(1,728)	(3,836)	(1,382)
財務キャッシュ・フロー	(477)	(39)	(779)	(715)	2,927	2,844	879	(222)	(1,243)	1,590	(2,873)
現金及び現金同等物の期末残高	3,039	3,100	3,076	3,979	4,233	4,242	5,187	4,750	5,414	6,922	7,712
総資産	29,594	32,472	33,987	37,245	43,520	50,091	52,760	52,813	54,414	59,282	56,454
自己資本	5,648	6,271	6,947	9,514	11,453	11,766	12,338	13,190	14,170	18,054	18,253
有利子負債	18,799	19,534	19,384	18,694	21,635	26,636	29,287	29,497	29,124	29,633	27,620
純有利子負債	15,760	16,434	16,308	14,715	17,402	22,394	24,100	24,747	23,710	22,711	19,908
ROA：(%) ^{※1}	2.3	3.5	4.7	8.4	8.2	5.8	4.5	3.1	5.0	6.2	2.7
ROE：(%) ^{※2}	5.4	12.7	12.2	21.5	19.8	18.5	12.6	9.8	12.0	14.7	4.7
売上高当期純利益率：(%)	1.7	3.3	2.9	5.4	6.0	6.3	4.1	3.5	3.9	5.1	2.2
総資産回転率：(回)	0.6	0.7	0.8	0.9	0.8	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7
財務レバレッジ：(倍)	5.2	5.2	4.9	3.9	3.8	4.3	4.3	4.0	3.8	3.3	3.1

※1 ROA = (経常利益 / 期首期末平均総資産) × 100
 ※2 ROE = (当期純利益 / 期首期末平均株主資本) × 100

※括弧の数値は、マイナスを意味しています。

会社情報

会社概要 (2021年3月31日現在)

商号	株式会社タカミヤ
会社設立	1969年6月21日
本社所在地	〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーB27階

資本金	10億5,011万円
代表者	代表取締役会長 兼 社長 高宮 一雅
従業員数	連結 1,221名 単体 711名

株式情報

(2021年3月31日現在)

株式の状況

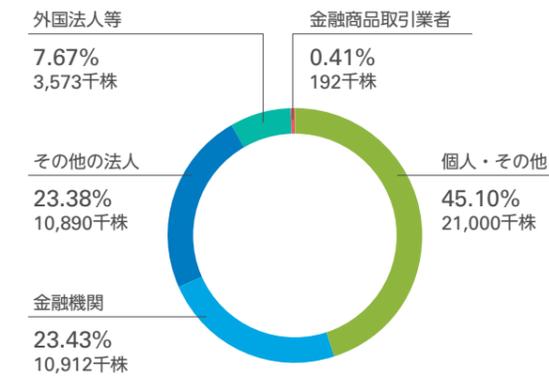
発行可能株式総数	144,000,000株
発行済株式総数	46,577,000株
株主数	3,463名

大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
有限会社タカミヤ	7,114	15.28
高宮東実	5,356	11.50
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,540	9.75
タカミヤ従業員持株会	2,045	4.39
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,708	3.67
高宮豊治	1,678	3.60
高宮千佳子	1,579	3.39
高宮一雅	1,350	2.90
高宮章好	1,288	2.77
株式会社Quattro	1,000	2.15

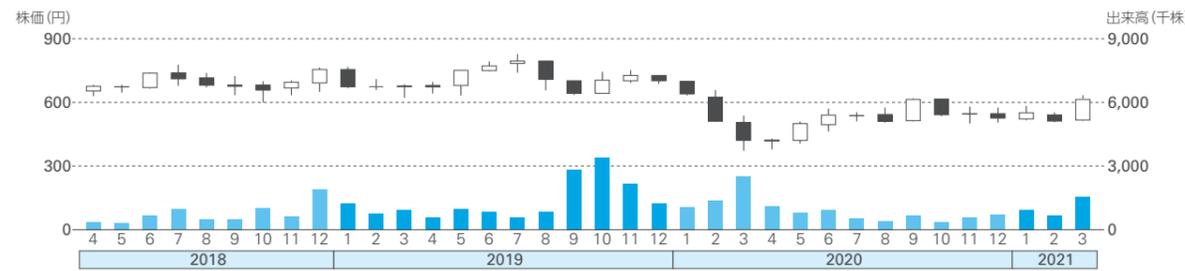
(注)
1. 自己株式(7,020株)は上記大株主から除外し、持株比率は自己株式を控除して計算しています。
2. 所有株式数は千株未満を切り捨て、持株比率は小数点第3位を四捨五入しています。
3. 上記の持株数のうち、信託業務に係る株式数は、次のとおりです。
株式会社日本カストディ銀行(信託口) 4,540,300株
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 1,708,900株

所有者別株式分布状況



(注)
1. 当社は、自己株式(7,020株)を保有していますが、上記からは除外しています。
2. 所有株式数は千株未満を切り捨て、持株比率は小数点第3位を四捨五入しています。

株価および出来高の推移



株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
証券コード	2445(東京証券取引所市場第一部)
定時株主総会	6月中
基準日	定時株主総会:3月31日/剰余金の配当(期末):3月31日/剰余金の配当(中間):9月30日
単元株式数	100株
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 TEL: 0120-094-777 (通話料無料)
公告方法	電子公告により行います。ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じた時は、日本経済新聞に掲載して行います。 (公告掲載ホームページアドレス) https://www.takamiya.co/

国内・海外ネットワーク (2021年9月現在)

国内グループ会社

- 株式会社イワタ**
本社 和歌山県
事業内容 建設用仮設機材のレンタル、仮設工事の計画・設計・施工
- 株式会社青森アトム**
本社 青森県
事業内容 建設用仮設機材の販売・レンタル
- 株式会社トータル都市整備**
本社 東京都
事業内容 土木用仮設機材のレンタル、シールド工用仮設機材の販売・レンタル
- 株式会社ネクステック**
本社 大阪府
事業内容 ステンレス型枠材と土木用仮設機材のレンタル
- 株式会社ナカヤ機材**
本社 島根県
事業内容 建設用仮設機材のレンタル
- 株式会社ヒラマツ**
本社 静岡県
事業内容 建設用仮設機材の運搬
- 株式会社キャディアン**
本社 東京都
事業内容 仮設計画図・計算書・建築設備図面の作成、測量
- 株式会社エコ・トライ(非連結)**
本社 茨城県
事業内容 建設工事・足場工事の請負
- 株式会社タカミヤの愛菜(非連結)**
本社 東京都
事業内容 農産物の生産・加工・販売

群馬工場

主な生産品 仮設機材・構造機材・建材・太陽光パネル設置架台・農業資材

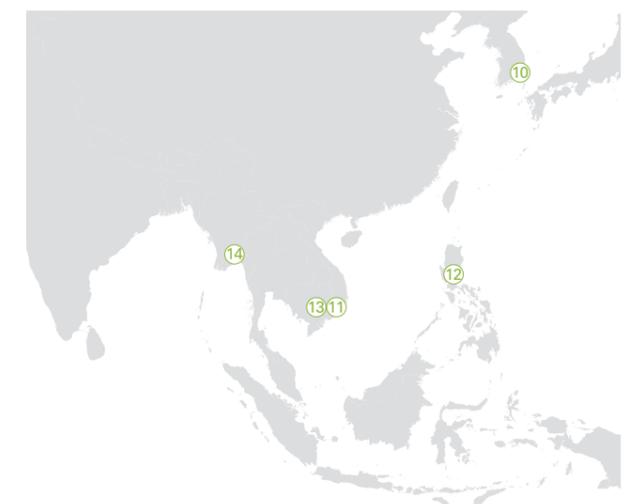
岐阜工場

主な生産品 仮設機材



海外グループ会社

- HORY KOREA**
本社 韓国
事業内容 建設用仮設機材の製造・販売・レンタル
- HORY VIETNAM**
本社 ベトナム
事業内容 建設用仮設機材の製造・販売
- DIMENSION-ALL**
本社 フィリピン
事業内容 建設用仮設機材の販売・レンタル
- CADIAN VIETNAM(非連結)**
本社 ベトナム
事業内容 仮設計画図・計算書・建築設備図面の作成
- CADIAN MYANMAR(非連結)**
本社 ミャンマー
事業内容 仮設計画図・計算書・建築設備図面の作成





株式会社タカミヤ

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 T 06. 6375 3918



<https://www.takamiya.co/>

