



## 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

皆さま、本日は当社、株式会社タカミヤの決算説明会にお越しいただき、誠にありがとうございます。

私は、経営戦略本部長の安田でございます。

よろしく願いいたします。

早速でございますが、弊社2025年3月期第2四半期の決算説明をさせていただきます。

## アジェンダ

- トピックス
- 連結業績の説明
- 配当予想の修正（記念配当）
- 配当政策の変更（累進配当）
- Takamiya Platform

本日のアジェンダですが、トピックス、連結業績の説明、配当予想の修正、配当政策の変更について、私から、Takamiya Platformについては、社長の高宮より、ご説明申し上げます。

## トピックス

2024年8月6日

- ・株式給付信託（BBT-RS）導入（詳細決定）に関するお知らせ

2024年9月13日

- ・建設業界の「人手不足」「DX化」「安全性の向上」の課題を解決に導く新拠点「Takamiya Lab. West」9月12日にグランドオープン～“Takamiya Platform”を通じて「建設の2024年問題」に立ち向かう～

2024年10月25日

- ・子会社役員の異動に関するお知らせ

2024年11月8日

- ・2025年3月期第2四半期（中間期）の連結業績予想と実績値の差異に関するお知らせ
- ・配当予想の修正（記念配当）に関するお知らせ
- ・配当政策の変更（累進配当の導入）に関するお知らせ

上記の他、各種リリース。IR情報は弊社ホームページからご覧いただけます。

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

トピックスですが、ご覧の通りです。

株式給付信託の導入、そして、9月にタカミヤラボウエストグランドオープンのプレスリリースをしております。連結業績予想と実績値の差異および、配当予想の修正と配当政策の変更に つきましては、後程ご説明いたします。

## 連結業績の説明

それでは連結業績についてご説明いたします。

# 1. 連結業績予想と実績値の差異

## 1.1 連結業績予想と実績値の差異の詳細

2024年5月10日に公表しました2025年3月期第2四半期（中間期）の業績予想と実績値の差異は下記のとおりです。

	前回発表予想	実績値	増減額	増減率（％）	（参考） 前期第2四半期実績 （2024年3月期第2四半期）
売上高	22,600 百万円	<b>21,236 百万円</b>	▲1,364 百万円	▲6.0 %	20,792 百万円
営業利益	1,150 百万円	<b>802 百万円</b>	▲348 百万円	▲30.3 %	1,205 百万円
経常利益	930 百万円	<b>640 百万円</b>	▲290 百万円	▲31.2 %	1,485 百万円
親会社株主に帰属する 中間純利益	500 百万円	<b>498 百万円</b>	▲2 百万円	▲0.4 %	1,006 百万円
1株当たり中間純利益	10 円 73 銭	<b>10 円 70 銭</b>	-	-	21 円 60 銭

まず、決算発表同日に連結業績予想と実績値の差異に関するプレスリリースをいたしました。計画に対して、各段階利益で未達となりました。その中でも、営業利益と経常利益が30%以上の乖離となりました。

## 1. 連結業績予想と実績値の差異

### 1.2 連結業績予想と実績値に差異が生じた要因

#### 上期業績予想と実績値の差異の理由

##### 【売上高の減少】

- ・一部見込案件の納入が当第3四半期以降に遅れたことにより売上高の減少

##### 【販管費の増加】

- ・子会社の役員退職慰労引当金の規程見直しにより販管費の増加

##### 【営業外費用の増加】

- ・円高の動向が継続したため、海外子会社へのグループ貸付金に対する評価替えにより為替差損の計上

#### 通期業績予想据え置き理由

- ・一部見込案件の納入が当第3四半期以降に遅れたことにより売上高が減少したため

※単位は百万円

Page 7

主な要因としましては、販売における一部見込案件の契約が第3四半期以降にずれ込んだことによる売上高の減少、子会社の役員退職慰労引当金の規程見直しによる販管費の増加、円高が継続したことによる、海外子会社へのグループ貸付金に対する評価替えにより為替差損の計上などが挙げられます。

なお、第2四半期に見込んでいた案件は、第3四半期以降にキャッチアップできると予測しておりますので、通期の業績予想については、据え置きとしております。

# 1. 連結業績予想と実績値の差異

## 1.3 通期連結業績予想

顧客都合により、一部見込案件の納入遅れが発生したこともあり、通期業績予想は当初の予想を据え置き

2025年3月期の連結業績予想（2024年4月1日～2025年3月31日）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益		一株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	49,500	12.2	3,600	5.7	3,220	▲10.1	2,000	3.9	42.93

(単位 百万円)	2024.3期 売上高 (実績)	2025.3 売上高 (計画)	売上成長	売上成長率
プラットフォーム	2,796	6,435	+3,639	+130.1%
販売	11,338	11,195	▲143	▲1.3%
レンタル	26,705	27,958	+1,253	+4.7%
海外	7,897	8,269	+372	+4.7%
調整額	▲4,610	▲4,358	-	-
合計	44,127	49,500	+5,373	+12.2%

(%表示は、前年同期比増減率)

こちらは通期の連結業績予想と各セグメントの売上計画です。  
通期については、こちらの当初予想を変えず据え置きといたします。

## 2. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

### 2.1 連結業績

営業利益と経常利益で計画を下回るも、中間純利益は計画通りに進行

連結業績	2025年3月期 2Q 当初計画		2025年3月期 2Q 修正発表		2025年3月期 2Q 実績		(参考) 2024年3月期 2Q 実績		対前年 増減率
		売上高比				売上高比		売上高比	
売上高	22,600	100.0%	21,236	100.0%	21,236	100.0%	20,792	100.0%	+2.1%
売上総利益	-	-	-	-	6,834	32.2%	6,620	31.8%	+3.2%
販管費	-	-	-	-	6,032	28.4%	5,414	26.0%	+11.4%
営業利益	1,150	5.0%	802	3.7%	802	3.7%	1,205	5.7%	▲33.5%
経常利益	930	4.1%	640	3.0%	640	3.0%	1,485	7.1%	▲56.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	500	2.2%	498	2.3%	498	2.3%	1,006	4.8%	▲50.5%
一株当たり中間純利益 <small>(潜在株式調整後一株純利益)</small>	-	-	-	-	10.70円 <small>(10.29円)</small>	-	8.95円 <small>(8.64円)</small>	-	-
一株当たり配当金	6円	-	6円	-	6円	-	6円	-	-
減価償却費 <small>(CF計算書ベース)</small>	-	-	-	-	2,802	13.2%	2,644	12.7%	+6.0%
EBITDA <small>(利息引前・税引き前・減価償却前利益)</small>	-	-	-	-	3,604	17.0%	3,850	18.5%	▲6.4%

※単位は百万円

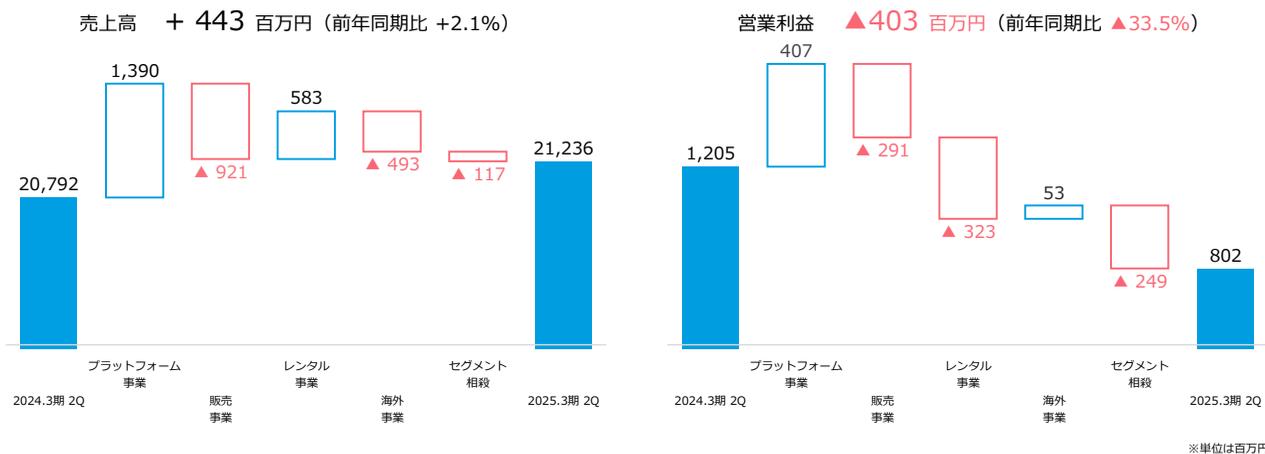
こちらは当第2四半期の業績サマリーになります。

売上高212億、営業利益8億2百万、以下ご覧の通りとなります。

## 2. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

### 2.2 連結業績各指標の前年同期比較

前年同期比較で、プラットフォーム事業が大幅な増収増益、販売・レンタル事業の減益により、全体としては増収減益

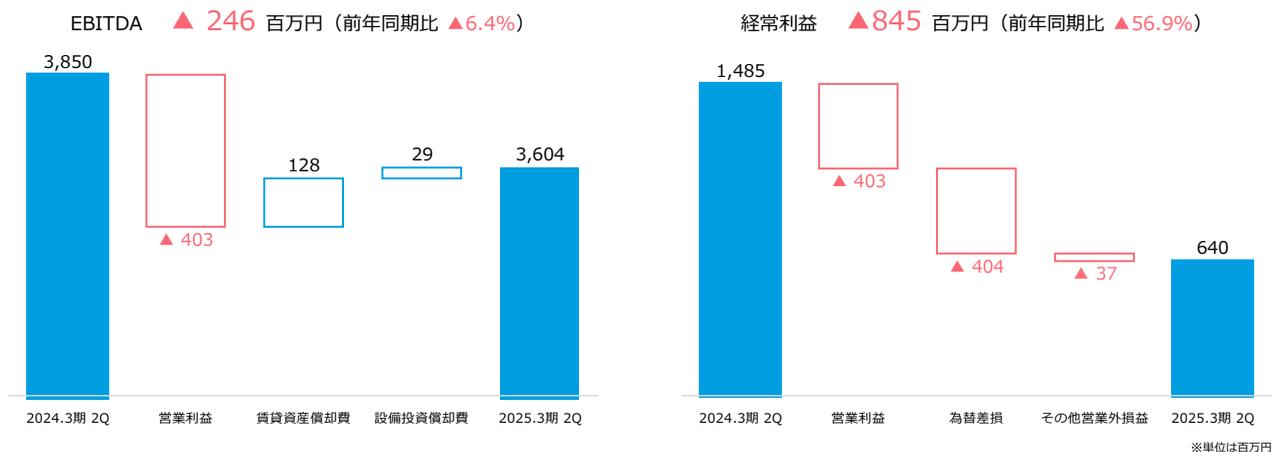


各段階利益での前年度比較では、プラットフォーム事業が大幅な増収増益、販売事業が減収減益、レンタル事業が増収減益、海外事業が減収増益となり、結果として、売上高4億4,300万増、営業利益は4億3百万減益となりました。

## 2. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

### 2.3 連結業績各指標の前年同期比較

EBITDA・経常利益の減少は共に営業利益減少が主要因、昨年は為替差益を計上するも、進行期は為替差損が発生

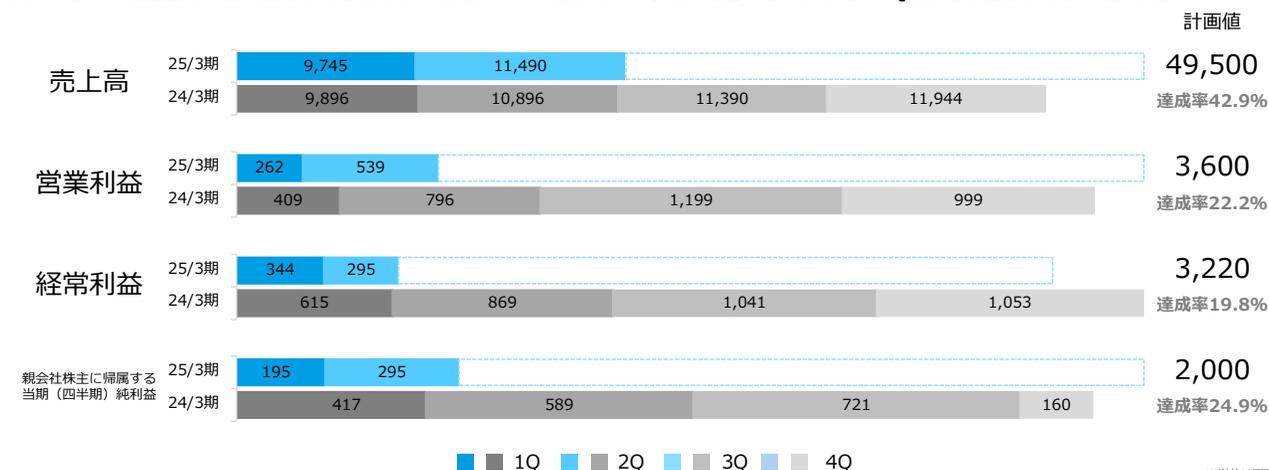


EBITDAと経常利益減少の主要因は営業利益の減少になります。EBITDAはプラットフォーム拡充に向けた投資を着実に実行した結果、減価償却費が増加、経常利益に関しては、為替差損が4億4百万増加したことも要因の1つに挙げられます。為替差損は、円高の進行による、海外子会社へのドル建ての貸付により発生いたしました

## 2. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

### 2.4 各段階利益の進捗状況

従来から下期偏重型の収益構造ではあるものの、販売案件の顧客都合による納入遅延などの影響で、2Q時点での進捗率は想定を下回る



こちらは各計画に対する進捗です。従来から、下期偏重ではありますが、売上高は、計画に対して約42%の進捗、利益面は20%台の進捗となっており、販売案件の遅れが計画の進捗にも影響をしております。

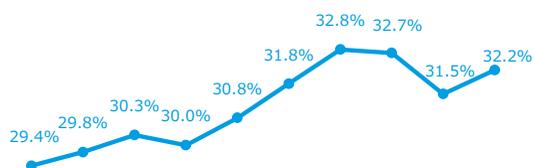
## 2. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

### 2.5 売上総利益率および営業利益率推移

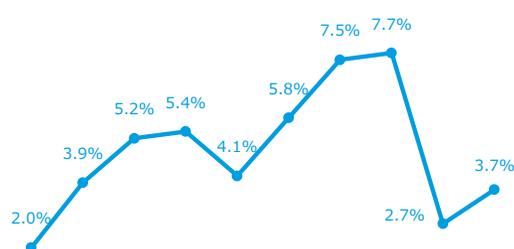
プラットフォームサービスの普及及びDXによる生産性改善により、売上総利益率が改善する

人的資本投資および設備投資を着実に実行した結果、減価償却費などが増加したことで一時的に営業利益率は低下

売上総利益率推移（累計期間）



営業利益率推移（累計期間）



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			

売上総利益率と営業利益率の推移です。プラットフォームへの投資により、減価償却費および、人件費が増加し、営業利益率は低下していますが、高収益型のプラットフォームサービスの普及に伴い、売上総利益率は改善傾向にあります。

### 3. セグメント変更

#### 3.1 事業セグメントの変更

##### 事業セグメント新設の目的

2025年3月期より、タカミヤプラットフォームの透明性を高め、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。プラットフォーム事業は、販売事業とレンタル事業から該当する収益を抽出しており、レンタル事業中心の事業ポートフォリオから、プラットフォーム事業中心のポートフォリオへの転換を明確に開示。

	構成要素	変更点
プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ OPE-MANEユーザーへのIqシステムの販売売上およびレンタル売上（販売およびレンタル事業から抽出）</li> <li>・ その他プラットフォームソリューションによる売上（Iq-Bidによる販売手数料、BIMCIMによるデータ提供、安全教育の提供など）</li> </ul>	
販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 仮設関連売上（OPE-MANEサービス利用を前提としたIqシステムの販売売上および、Iq-Bidにおける手数料売上を含まない）</li> <li>・ アグリやPVなどの環境関連製品および構造材関連売上</li> <li>・ 中古品売上</li> </ul>	<p>OPE-MANEサービスの利用を前提としたIqシステムの販売売上がプラットフォーム事業へ移行。そのため、仮設関連売上に含まれるIqシステムの販売売上が減少。また、Iq-Bidによる手数料売上もプラットフォーム事業へ移行。</p>
レンタル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 建築及び土木工用仮設機材のレンタル売上（OPE-MANEユーザーのIqシステム及び一般材の追加レンタル売上を含まない）</li> <li>・ 図面料や労務、運搬費などのレンタルに付帯する売上（BIMCIMや空間計測によるデータ提供料、安全教育実施料を含まない）</li> </ul>	<p>OPE-MANEユーザーによるIqシステム及び一般材の追加レンタル売上はプラットフォーム事業へ移行。既存顧客による仮設機材の調達もレンタルからOPE-MANEへ入れ替わるにつれて、プラットフォーム事業へ売上が移行。Iqシステムによる建築関連のレンタル売上が減少し、土木関連の売上が占める割合が増加。</p>

続きまして、セグメント別の実績報告の前に、進行期からの変更内容を再度、ご説明いたします。2025年3月期より、タカミヤプラットフォームの透明性を高め、事業成長を可視化するため、プラットフォーム事業を新たにセグメント開示しております。プラットフォーム事業セグメントは、従来の販売事業とレンタル事業から該当する収益を抽出しており、OPE-MANEユーザーへのIqシステムの販売売上を中心に、デジタル市場のIq-Bidによる販売手数料、BIMCIMによるデータ提供、安全教育の提供などプラットフォームサービスによる収益を集計しております。従って、従来の販売事業セグメントは、OPE-MANEサービスの普及により、売上高がプラットフォーム事業へ移行していくため、仮設関連売上に含まれるIqシステムの販売売上が減少してまいります。レンタル事業も同様に、OPE-MANEユーザーによる不足材のレンタル売上はプラットフォーム事業へ移行するため、Iqシステムを主軸とする建築関連のレンタル売上が減少し、土木関連の売上が占める割合が増加してまいります。今後は、プラットフォーム事業の拡大とともに、より顕著にプラットフォームセグメントの構成比が上がってまいります。

## 4. セグメント別業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

### 4.1 セグメント別進捗状況

仮設機材販売における見込案件が顧客都合により第3四半期以降の納入となり、計画に対しては低調に推移

セグメント	累計実績 / 累計計画 (達成率)	25.3期	24.3期
プラットフォーム	2,191 百万 / 6,435 百万 (達成率 34.0%)	966 / 1,224	330 / 470 / 769 / 1,226
販売	4,624 百万 / 11,195 百万 (達成率 41.3%)	1,859 / 2,764	2,806 / 2,739 / 2,996 / 2,795
レンタル	13,223 百万 / 27,958 百万 (達成率 47.3%)	6,280 / 6,942	6,112 / 6,527 / 6,789 / 7,276
海外	3,637 百万 / 8,269 百万 (達成率 44.0%)	1,855 / 1,781	1,824 / 2,305 / 2,061 / 1,705

※単位は百万円

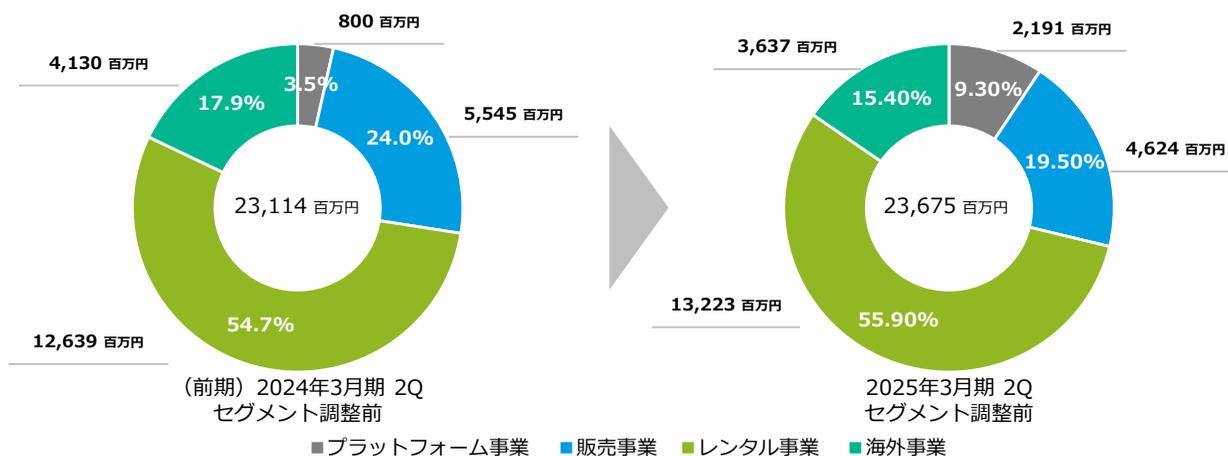
それではセグメント別に説明いたします。

各セグメント別の実績数値と計画進捗率をご覧の通りです。販売事業においては、前期同期比較でやや低調に推移しておりますが、プラットフォーム事業においては、前年を大きく上回る勢いで推移しています。

## 4. セグメント別業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

### 4.2 セグメント売上高構成比率の変化

プラットフォーム事業における売上高の割合が伸長し、ストック型ビジネスモデルへの転換が加速

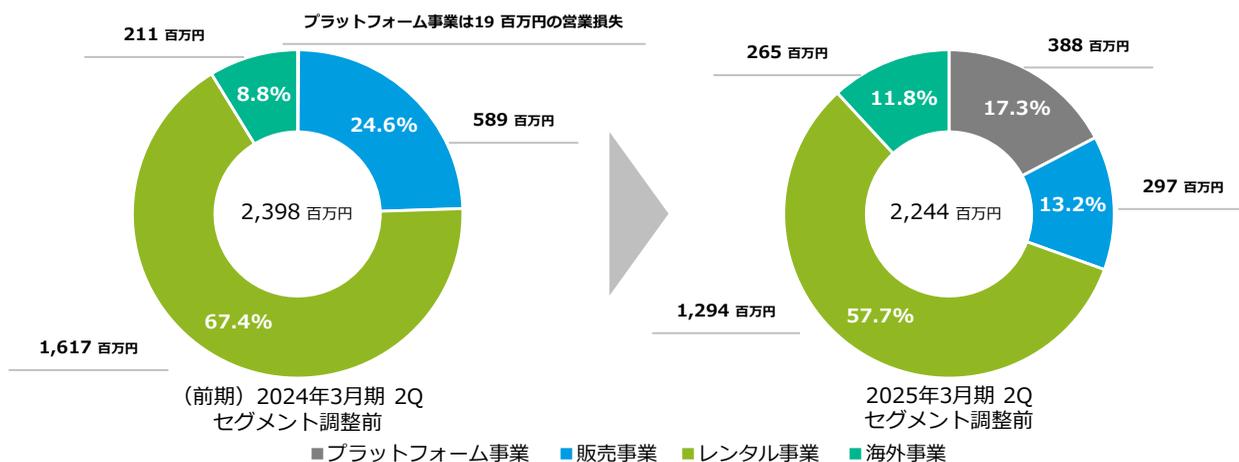


こちらはセグメント別の売上高構成比率です。昨年度と比較して、プラットフォーム事業が占める割合が3.5%から9.3%に大きく伸長しています。

## 4. セグメント別業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

### 4.3 セグメント営業利益構成比の変化

プラットフォーム事業における営業利益の割合が伸長、ストック型ビジネスモデルへの転換が加速



つづきまして、営業利益の構成比率です。

昨年同期には営業損失19百万円であったプラットフォーム事業の営業利益が388百万円となっております。プラットフォームの普及に共ない、順調に事業を拡大することができています。

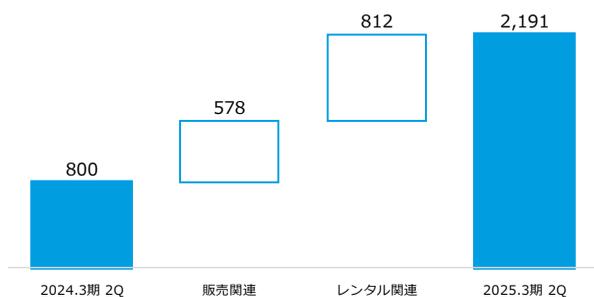
## 5. プラットフォーム事業

### 5.1 対前年同期比較増減要因

OPE-MANEユーザー増加により販売・レンタルの両面で、大幅に伸長し、増収増益

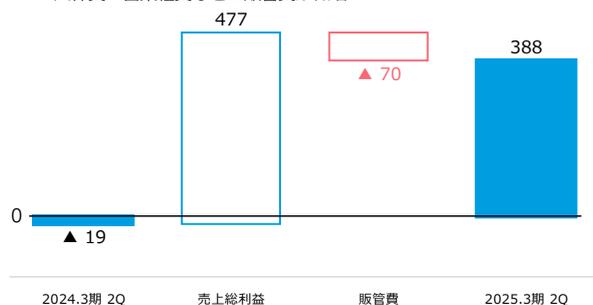
**売上高 +1,390 百万円 (前年同期比 +173.8%)**

- OPE-MANEユーザーの増加による新規購入と既存ユーザーによる追加購入に伴い販売売上増加
- OPE-MANEユーザーによる不足材レンタルの増加



**営業利益 +407 百万円 (前年同期 営業損失 19百万円)**

- 付加価値によって利益率が高いサービスの利用が促進されたことにより売上総利益率が向上
- 人件費・営業経費などの販管費が微増



※単位は百万円

次に、セグメントの詳しい状況ですが、

プラットフォーム事業は、13億9千万の増収、4億の増益となりました。

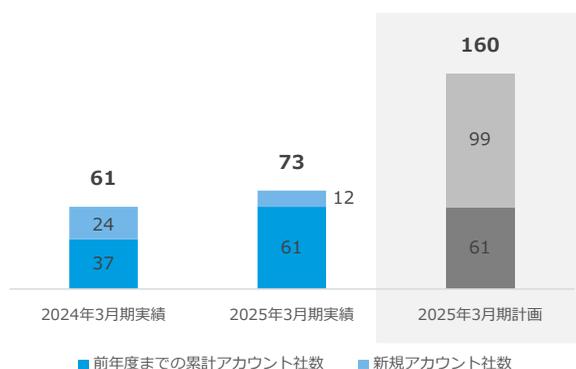
OPE-MANEユーザーによるレンタル利用が多く、ユーザー数の増加も要因に挙げられます

## 5. プラットフォーム事業

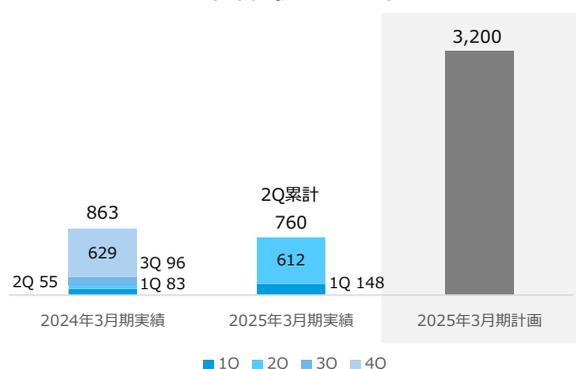
### 5.2 OPE-MANE契約者数および契約受注高

OPE-MANEの利便性の認知拡大に伴い、引き合いは堅調に推移し、継続増加の見通し

**2025年3月期 OPE-MANEアカウント社数**  
 新規契約社数 12社 / 増加計画社数 99社  
 (計画進捗率 12.1%)



**2025年3月期 OPE-MANE契約高**  
 契約高実績760百万円 / 契約高計画 3,200百万円  
 (計画進捗率 23.7%)



その他、プラットフォーム関連の指標です。

OPE-MANEの契約アカウント数は期初から12社増加しており、契約高は7億6千万となっております。いずれも計画に対してはスロースタートとなっておりますが、下期かけて成約案件を多数抱えている状況で、期末にはキャッチアップできると考えております。

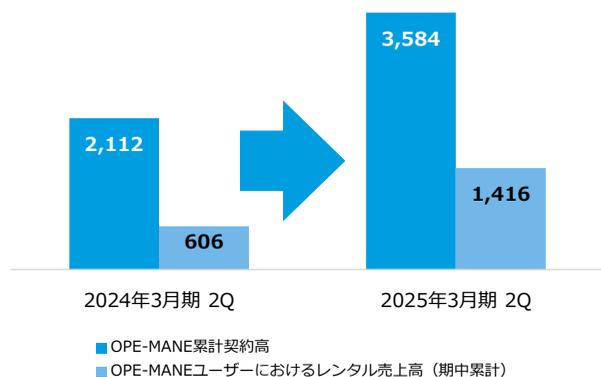
## 5. プラットフォーム事業

### 5.3 OPE-MANE契約高推移とOPE-MANEユーザーによるレンタル利用の推移

OPE-MANE契約機材の増加に伴い、OPE-MANEユーザーによるレンタル収益（リカーリング収益）が増加

OPE-MANE累計契約高およびユーザーによるレンタル売上

OPE-MANEによるリカーリング収益の増加



**契約高の増加**  
 (前年同期+1,472百万円)
 ➔
**レンタル収益**  
**(リカーリング収益)の増加**  
 (前年同期比 +810百万円)

OPE-MANEのユーザー数および、累計の契約高が増加することで、周辺部材や不足材のレンタル利用が増加。  
 また、過不足においては、Iq-Bidを利用することで売買による調整が可能に。  
 → OPE-MANEユーザーが継続してIqシステムの購入およびレンタルをするため、リカーリング収益が増加する。

※OPE-MANEで利用するIqシステムは他の仮設機材と互換性がなく、Iqシステム以外と組み合わせ利用できないため。また、レンタルは同一拠点からの出荷が可能に。

※単位は百万円

こちらは、OPE-MANEユーザーの累計契約高に対し、どれだけレンタルが利用されたかを示す資料です。契約高が積み重なり、それに連動してレンタルの利用も増加しています。この付随するレンタル売上がリカーリング収益として、積み重なることで当社のレンタルの利益率は大幅に改善してまいります。

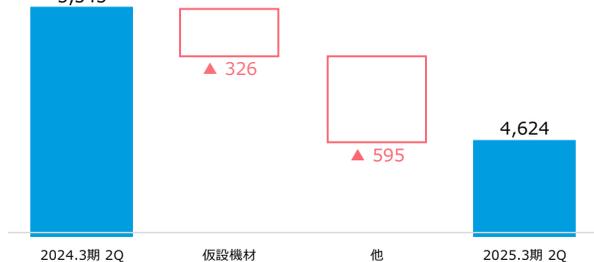
## 6. 販売事業

### 6.1 対前年同期比較増減要因

販売価格の改定により一時的にレンタルを利用する傾向が強まり、売上高が低調となり減益、OPE-MANEユーザー増加の影響も。

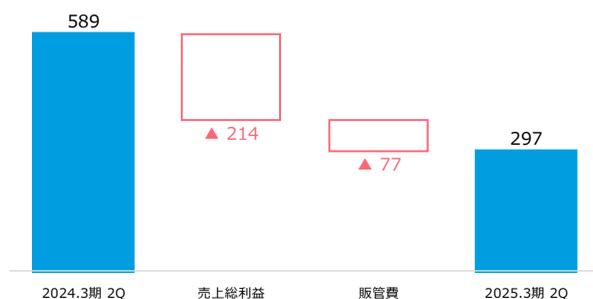
#### 売上高 ▲921 百万円 (前年同期比 ▲16.6%)

- 仮設関連では着工時期に合わせた購入の傾向が強まり、納入が遅延
- アグリ事業は昨年を上回るも、大型案件がないPV関連と事業見直しを掛けた構造関連が低調に推移。
- 中古販売は増加  
5,545



#### 営業利益 ▲291 百万円 (前年同期比 ▲49.5%)

- 利益率が高い中古販売が増加するも、売上高の減少に伴い、売上総利益が減少
- 人的資本投資による人件費コストの増加などにより、販管費が増加



※単位は百万円

販売事業は、9億2,100万の減収、2億9,100万円の減益となりました。売上高減少の影響がそのまま利益面に反映されました。一部プラットフォーム事業への移行もありましたが、上期は総じて買い控えの傾向となりました。

## 6. 販売事業

### 6.2 分野別製品販売実績

次世代足場への関心は高く、入替に伴う買取販売が増加したことで、中古売上が増加、仮設関連では顧客都合により見込案件の納入時期が遅れる



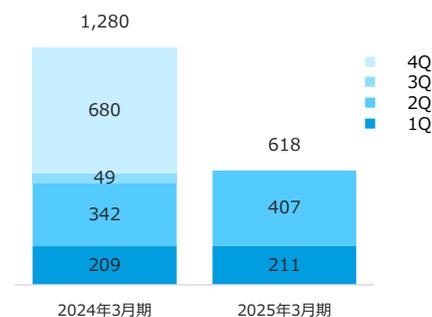
#### 仮設関連

Iqシステムを始めとした足場や支保工、その他汎用材を含む



#### 中古

次世代足場販売時に枠組み足場の買取販売を行う



※単位は百万円

分野別の詳細ですが、販売価格改定による、一時的なレンタル利用の傾向が根強く、仮設関連販売が低調になりました。一方で、次世代足場への入れ替えに伴う、従来材の買取販売が増加し、中古機材販売は前年を上回る結果になりました。

## 6. 販売事業

### 6.2 分野別製品販売実績

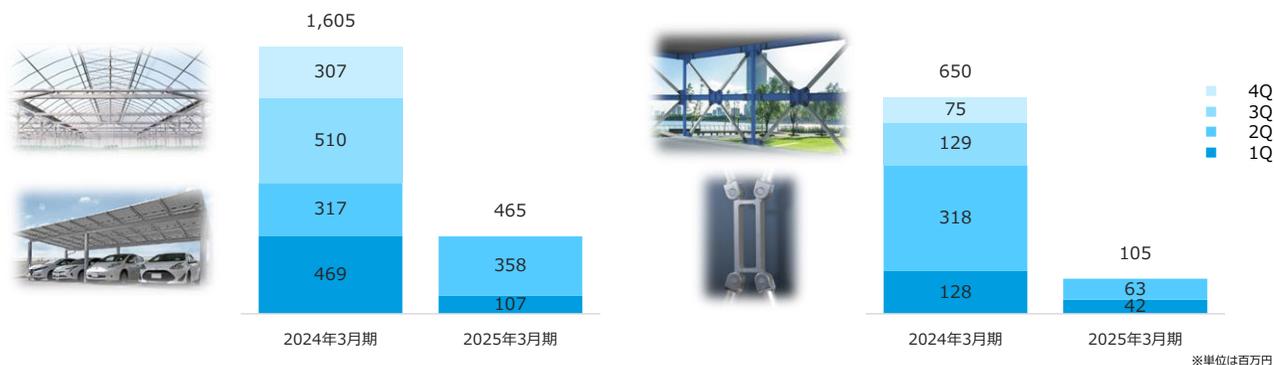
アグリ関連は昨年を上回るも、PV関連は大型案件がなく、建材・構造材は事業再編に伴い、取り扱い製品の減少もあり、減収

#### 環境関連

農業用ハウスやソーラーカーポートなどのPV関連製品

#### 建材・構造材

制震・免振機能を備えた建材・構造材



環境関連および、建材関連売上は昨年を下回りました。

環境関連につきましては、アグリ事業が回復基調にあり、昨年を上回るも、前期より継続していたメガソーラー案件が一巡したことにより、PV関連が伸び悩みました。建材関連は一部製品の取り扱いを終了したことにより、減収となっております。

## 7. レンタル事業

### 7.1 対前年同期比較増減要因

グループ会社は増収も、タカミヤ単体では利益率を重視した選別受注の影響により減収

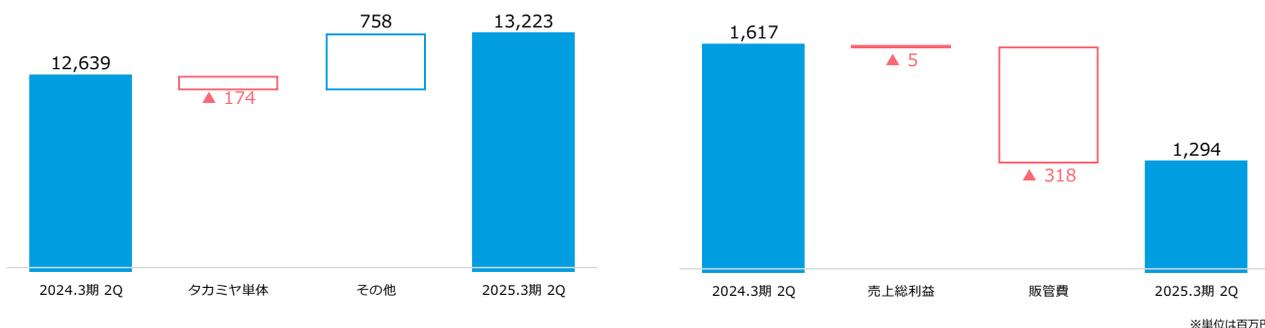
また、グループ会社の役員退職慰労引当金の規程見直しによる販管費増（一過性）の影響で、営業利益率が悪化

売上高 **+583** 百万円（前年同期比 +4.6%）

- 過去最高水準の社外出荷量（貸出量）を記録
- OPE-MANEユーザーの増加に伴い、一部のレンタル事業の売上がプラットフォーム事業へ移行

営業利益 **▲323** 百万円（前年同期比 ▲20.0%）

- 利益率の高い土木関連機材の返納の増加により、売上総利益減少
- グループ会社における役員退職慰労引当金の規程見直しにより、販管費が増加



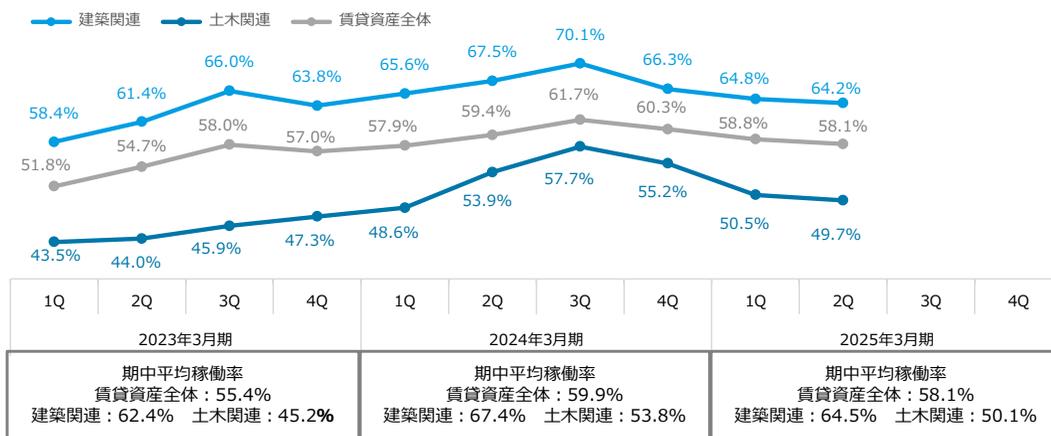
次にレンタル事業は、前期対比で5億8,300万円の増収となりました。首都圏の維持修繕工事を中心にIqシステムが高稼働で推移し、土木関連機材の貸出量も増加、稼働率は過去最高水準となりましたが、利益率を重視した影響でタカミヤ単体が減収となっております。一方でグループ会社による収益貢献が大きく、増収となりました。

利益面では、利益率の高い土木機材の返却が増加、加えて、グループ会社における役員退職慰労引当金の規程見直しにより、販管費が増加したこともあり、3億2,300万の減益となりました。

## 7. レンタル事業

### 7.2 分野別賃貸資産稼働率推移

賃貸資産全体での保有量が増加したことに加え、土木関連機材の返却が増加することで、全体として稼働率は低下



※稼働率 = 貸出量 / 保有資産  
※稼働率のトレンドは例年3Qがピーク

こちらは、機材の稼働率の推移です。

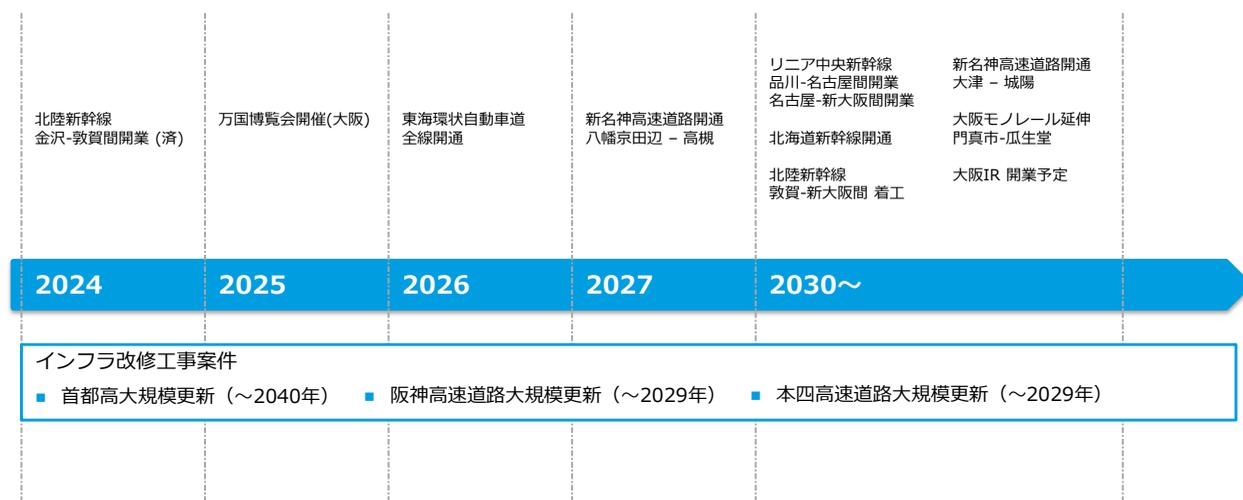
全体の保有量の増加と土木機材返納の影響により、稼働率は前年を下回る数値となっておりますが、貸出量は過去最高水準で推移しています。

全機材で約58.1%、建築関連が64.2%、土木関連が49.7%となり、全ての分野で高水準の推移となりました。

## 7. レンタル事業

### 7.3 国内業界関連プロジェクト

新幹線等のインフラ関連工事をはじめ、万博やIR、半導体工場など大型プロジェクトが控える

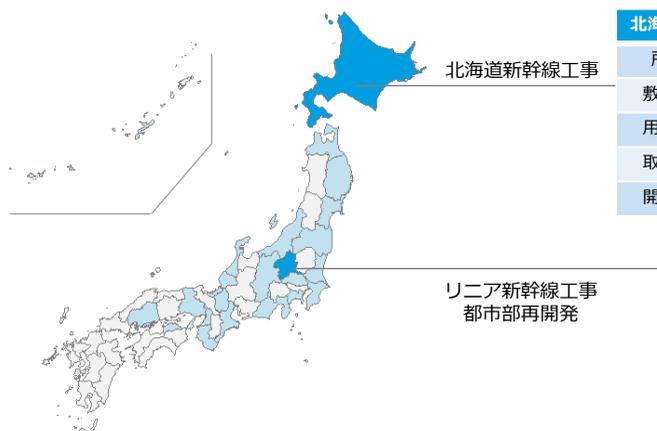


国内の業界関連プロジェクトは依然として、インフラに関連したプロジェクトが多く控えております。リソース不足による着工の遅れなども懸念されておりますが、各プロジェクトの需要を取り逃すことなく、準備をしております。

## 7. レンタル事業

### 7.4 新拠点の開設

大型プロジェクトに備え、Takamiya Lab. Eastおよび札幌Baseを開設予定



北海道札幌Base（仮称）	
所在地	小樽市銭函4丁目194
敷地面積	38,640㎡（約11,688坪）
用途地域	工業専用地域
取得価格	468百万円
開設予定	2025年7月

Takamiya Lab. East	
名称	藤岡インターチェンジ西産業団地
所在地	群馬県藤岡市篠塚
敷地面積	55,766.87㎡（約16,900坪）
用途地域	工業専用地域
取得価格	1,282百万円
開設予定	2025年4月

こちらは、新拠点の開設予定です。

大型プロジェクトに備えて、北海道に当社初となるBaseの新設、そして、群馬県に中核拠点となるタカミヤラボイーストを建設する計画で土地の取得を終えております。

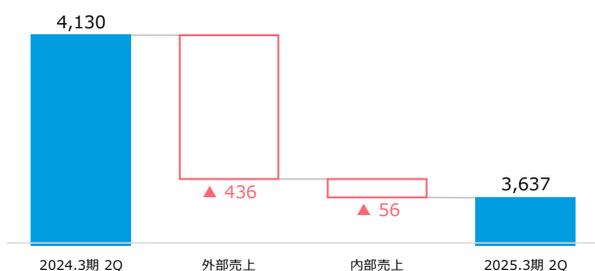
## 8. 海外事業

### 8.1 対前年同期比較増減要因

日本国内向け（タカミヤ向け）の販売は堅調に推移するも、外部売上となる韓国とフィリピンにおける販売・レンタルが低調に推移

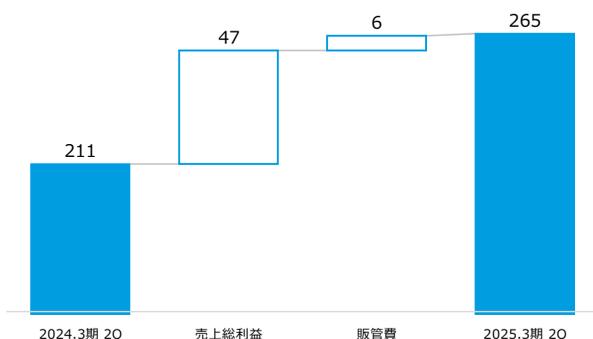
**売上高 ▲493 百万円（前年同期比 ▲11.9%）**

- ホリーベトナムとホリーコリアの日本向け販売は堅調に推移
- ホリーコリアでは金利上昇などの影響で建設投資が低調に推移し、販売およびレンタルが減少
- フィリピンでは見込案件の失注により減収



**営業利益 +53 百万円（前年同期比 +25.5%）**

- 為替の影響により利益率が改善



※単位は百万円

海外事業は、前期対比で売上高が4億9,300万円の減収となり、

セグメント利益は、前期対比で5,300万円の微増となりました。売上げ面では、フィリピンにおける失注の影響が大きく、韓国も国内景気悪化の影響を受けております。

利益面に関しては、製造海外子会社の原材料の調達において為替のプラス効果があり、利益率が改善しています。

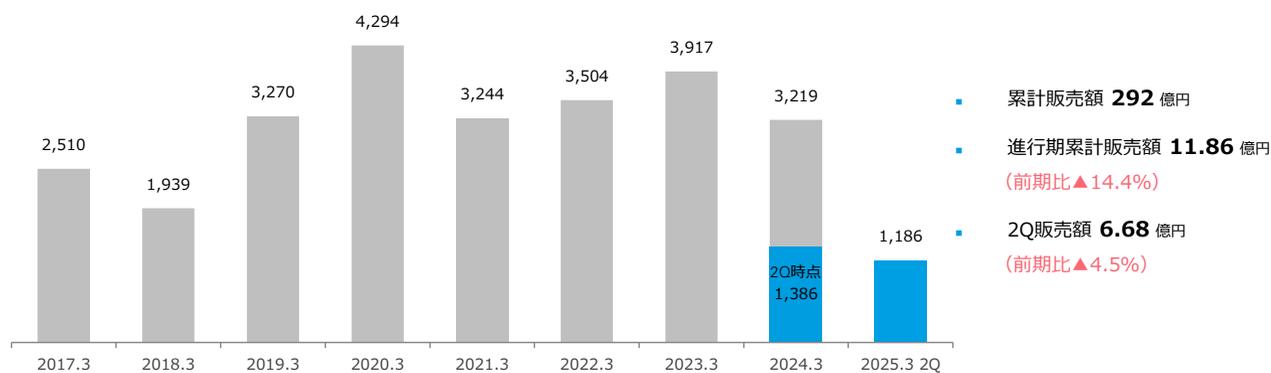
## 9. 主力製品「Iqシステム」の状況

### 9.1 Iqシステム販売実績

顧客都合による納入遅れの影響もあり、前年同期比では減少

OPE-MANE需要が高まっており、引き合いは増加

Iqシステム販売実績



※単位は百万円

続いて主力商品、Iqシステムの販売実績ですが、前期対比で14.4%減の11億8,600万となり、累計販売額は292億円となりました。スローな進捗となっておりますが、引き合い案件は多数保有している状況です。

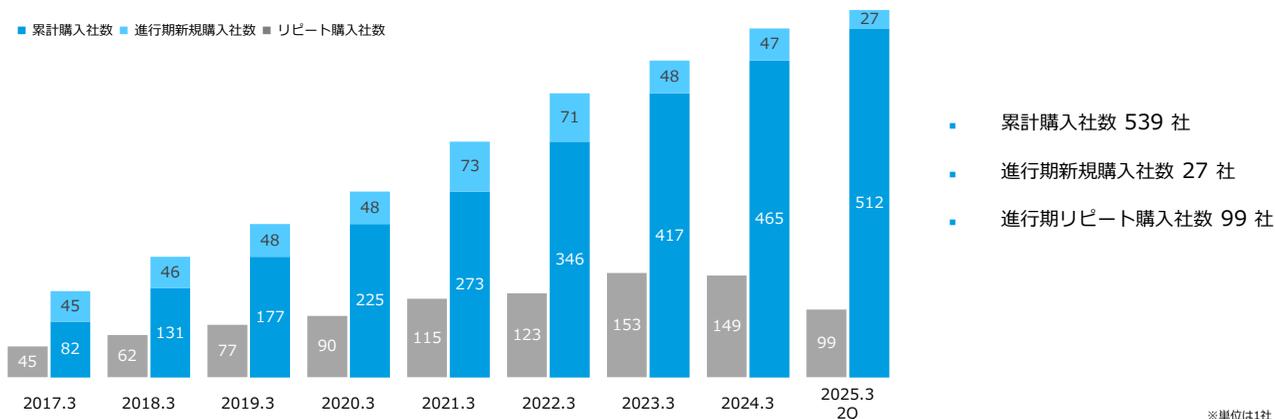
## 9. 主力製品「Iqシステム」の状況

### 9.2 Iqシステム購入社数

OPE-MANEアカウント社数も増加し、リピート購入の傾向も強まる

Iqシステム 新規・リピート購入社数

■ 累計購入社数 ■ 進行情新規購入社数 ■ リピート購入社数



※単位は1社

Page 30

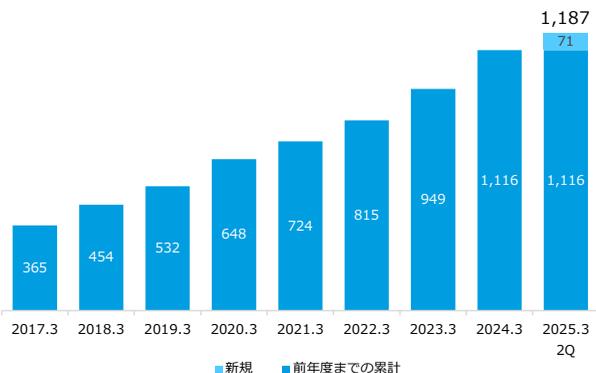
累計の販売社数は、今期は、新規27、リピート99社、合計126社への販売となり、依然として、購入社数は増加しており、追加購入など、需要の増が見込まれます。累計購入社数は539社となっており、右肩上がりの状況です。

## 9. 主力製品「Iqシステム」の状況

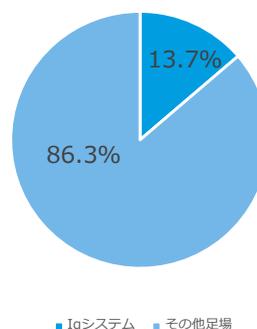
### 9.3 Iqシステムの流通割合

賃貸資産保有量と販売量の増加に伴い、足場シェアも向上

Iqシステム 普及平米数 (単位: 万㎡)  
累計普及平米数 1,187万㎡



足場市場シェア\*



※建設関連業等動態調査より試算

普及平米数は当社保有の賃貸資産の増加と、販売実績の増加により、1,100万㎡を突破しており、業界において広く認知されております。

足場のシェアですが、約1割以上をキープしている状況です。仮設材の運用サービス、OPE-MANEサービスの普及により、従来足場や他社の次世代足場からの入れ替えも増加していることから、今後、プラットフォームユーザーの拡大とともに、Iqのシェアも拡大すると見込んでおります。

## 9. 主力製品「Iqシステム」の状況

### 9.4 Iqシステム稼働率推移

社外出荷量（貸出量）は過去最高を記録、賃貸資産保有量の増加と利益率を高めるべく実施した選別受注の影響で、稼働率は前年同期を下回る



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
期中平均稼働率 Iqシステム：71.5%				期中平均稼働率 Iqシステム：72.5%				期中平均稼働率 Iqシステム：67.8%			

※稼働率 = 貸出量 / 保有資産  
※稼働率のトレンドは例年3Qがピーク

こちら、Iqシステムの稼働率ですが、OPE-MANEユーザーへ潤沢にレンタル提供をするために、保有量を増やした結果、稼働率が低下しています。しかし、依然として、総貸出量は高い水準を維持しています。

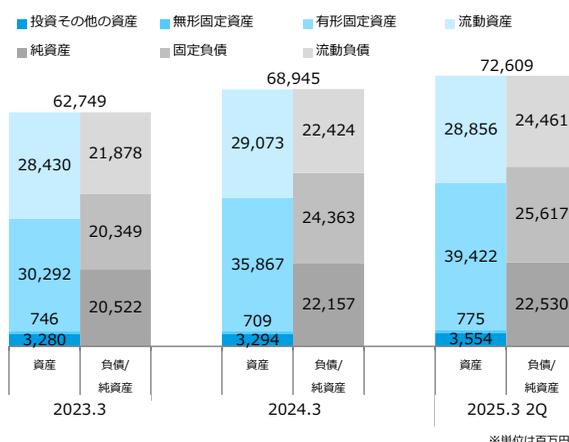
## 10. 連結貸借対照表

### 10.1 主要科目増減

プラットフォーム機能拡充へ向けて、サービスと製品の供給力を強化、今後は在庫状況を考慮し、調整しながら生産を行う（ROIC向上）

流動資産	現金及び預金：8,328百万円（+542百万円） 受取手形及び売掛金：10,168百万円（▲1,858百万円） 棚卸資産：9,678百万円（+713百万円）	OPE-MANEの需要の高まりに備えて、計画的に生産した結果、棚卸資産が増加。
固定資産	賃貸資産（純額）：20,094百万円（+1,854百万円） 建物及び構築物（純額）：6,825百万円（+1,369百万円）	OPE-MANE利用者向けのレンタル余力を確保のため、賃貸資産が増加。Takamiya Lab. West Innovation Hub関連で建物および構築物増加。
流動負債	短期借入金：6,468百万円（+2,481百万円） 未払法人税：250百万円（▲672百万円）	プラットフォーム機能拡充に向けた各種投資を実行するべく借入金が増加。
固定負債	社債：5,605百万円（▲352百万円） 長期借入金：16,571百万円（+1,829百万円）	プラットフォーム機能拡充に向けた各種投資を実行するべく借入金が増加。
純資産	株主資本合計：20,781百万円（▲104百万円）	自己株式の増加。

※（）内は対前期末からの増減



続いて、連結BSの状況ですが、総資産は、前期末対比で、36億6千万増加し、726億900万となりました。流動資産で2億1,700万減少、固定資産が36億2,100万増加いたしました。流動資産は、OPE-MANEの需要の高まりに備えて、在庫を確保したため棚卸資産が7億1,300万増となりました。固定資産は、賃貸資産が純額で18億5,400万増加した他、タカミヤラボウエスト内にイノベーションハブが完工しグランドオープンを迎えたことで、建物及び構築物が13億6,900万増加した事が要因です。

これらのプラットフォーム機能拡充に向けた投資に対する計画的な調達により、長期借入金が18億2,900万増加いたしました。純資産は、自己株式の増加、配当金の支払いなどにより225億となりました。

# 11. キャッシュフロー計算書

## 11.1 増減要因

需要の高まりを見越して計画的な生産および投資を実行した結果、たな卸資産、賃貸資産増加し、減価償却費も併せて増加

【営業キャッシュフロー】 (単位：百万円) ※ () 内は前年同期からの増減

(単位：百万円)

税金等調整前中間純利益	: 634 (▲860)
減価償却費	: 2,802 (+158)
賃貸資産の取得による支出	: ▲1,051 (▲554)
売上債権および契約資産の増減額 (▲：増加)	: 1,941 (+1,128)
たな卸資産の増減額 (▲：増加)	: ▲3,620 (▲61)
<b>【投資キャッシュフロー】</b>	
有形固定資産の取得による支出	: ▲2,347 (▲1,177)
<b>【財務キャッシュフロー】</b>	
短期借入金の純増減額 (▲：減少)	: 2,427 (+2,561)
長期借入れによる収入	: 4,950 (▲550)
長期借入金の返済による支出	: ▲2,916 (▲48)
配当金の支払額	: ▲372 (-)

	2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q
税金等調整前当期純利益	1,494	634
営業キャッシュフロー小計	▲83	▲310
投資キャッシュフロー小計	▲1,101	▲2,562
財務キャッシュフロー小計	1,602	3,327
現金及び現金同等物に係る換算差額	115	67
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	534	521
現金及び現金同等物の期首残高	7,768	7,460
現金及び現金同等物の期末残高	8,302	8,008

※単位は百万円

次にキャッシュフローの状況ですが、営業キャッシュフローは、減価償却増加しましたが賃貸資産・棚卸資産の増加などがあり、3億1千万円の支出となりました。

投資キャッシュフローは、タカミヤラボ イノベーションハブやシステムなどへの投資により、25億6,200万円の支出となりました。

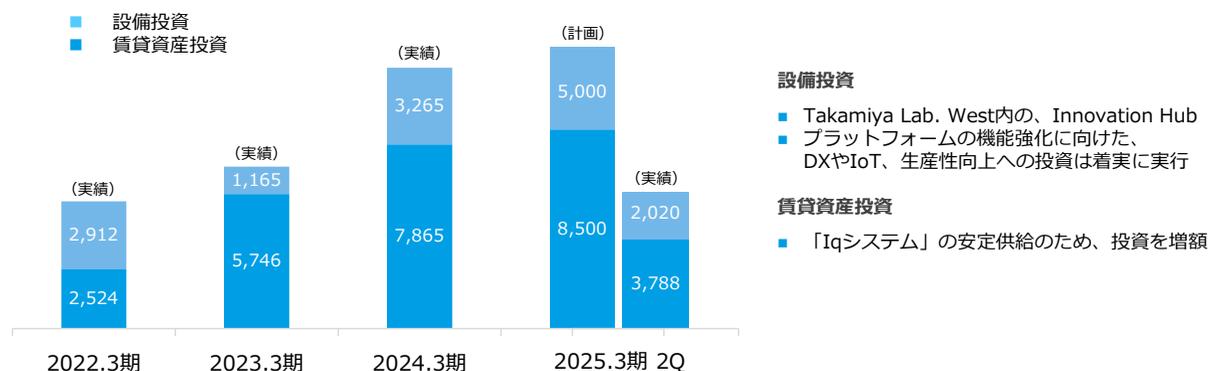
財務キャッシュフローは、短期借入金が25億6,100万の増加などにより、33億2,700万円の収入となりました。

これらの結果、現金及び現金同等物の期末残高は、80億8百万となり、前年同期比で2億9,400万減少しております。

## 12. 投資計画・実績

### 12.1 3カ年投資計画

計画に基づき、プラットフォームの機能拡充・DX推進に向けて各種投資を実行



こちらは投資計画と実績です。

設備投資は、記載の通り、タカミヤプラットフォームの機能拡充に向けた投資計画に基づき、着々と実行をいたしました。結果、賃貸資産投資37億8,800万、その他設備投資が20億2百万となっております。

## 配当予想の修正

つづきまして、配当予想の修正でございます。

## 配当予想の修正

配当予想修正の内容

### 設立55周年を記念して、1株当たり2円の記念配当を実施

2025年3月期の期末配当金に1株当たり2円の記念配当を実施させていただくことといたしました。

これにより、2025年3月期の1株当たりの配当金は、中間配当金が普通配当6円、期末配当金が普通配当8円と記念配当2円をあわせて10円、合計16円を予想しております。

	年間配当金			配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産配当率 (連結)
	第2四半期末	期末	合計			
前回予想 (2024年5月10日発表)	6円00銭 (普通配当 6円00銭)	8円00銭 (普通配当 8円00銭)	14円00銭 (普通配当 14.00銭)	-	32.6 %	-
今回修正予想	-	10円00銭 (普通配当 8円00銭) (記念配当 2円00銭)	16.00銭 (普通配当 14円00銭) (記念配当 2円00銭)	-	37.2 %	-
当期実績	6円00銭 (普通配当 6円00銭)	-	-	-	-	-
(ご参考) 前期実績 (2024年3月期)	6円00銭 (普通配当 6円00銭)	8円00銭 (普通配当 8円00銭)	14円00銭 (普通配当 14円00銭)	652 百万円	34.5 %	3.2 %

Page 37

2025年3月期の期末配当金に1株当たり2円の記念配当を実施させていただくことといたしました。これにより、2025年3月期の1株当たりの配当金は、中間配当金が普通配当6円、期末配当金が普通配当8円と記念配当2円をあわせて10円、合計16円を予想しております。

## 配当予想の修正

配当実績

10期に渡り、減配をせずに安定配当を継続し、進捗期には2円の記念配当を実施



※配当金の単位は1円

こちらは配当の過去実績です。

過去10期に渡り減配せず、安定した配当を実施しています。

## 配当政策の変更

最後に配当政策の変更です。

## 配当政策の変更

変更の詳細

### ◆ 配当政策変更の理由

当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現のため、当社事業の持続的な利益成長を通じて、実績に合わせて株主還元をさらに充実させていくことが重要と考え、配当政策を**累進配当**※へ変更することといたします。

※原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策。

### ◆ 変更の内容

#### 変更前

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、安定した配当を継続して実施していくことを基本としております。

#### 変更後

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。

### ◆ 変更の時期

2025年3月期の期末配当から適用いたします。

最後に配当政策の変更です。

資本コストや株価を意識した経営の実現のため、当社事業の持続的な利益成長を通じて、実績に合わせて株主還元をさらに充実させていくことが重要と考え、配当政策を累進配当へ変更することといたします。変更の時期は2025年3月期から適用いたします。

私からのご説明は以上です。

つづきまして、社長の高宮より、ご説明差し上げます。

## Takamiya Platform

社長の高宮でございます。  
よろしくお願いいたします。

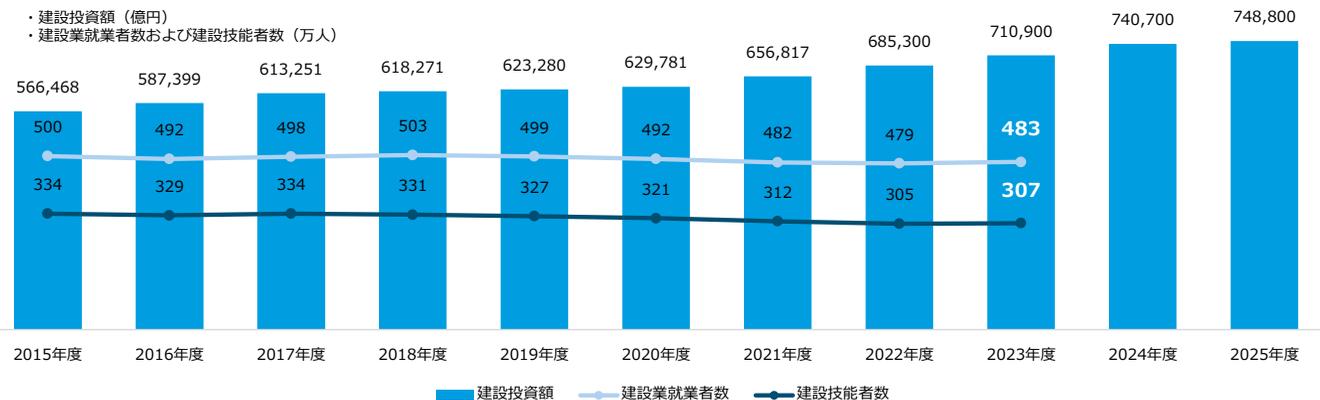
それでは、早速、進行中の中期経営計画の中心となる  
「タカミヤプラットフォーム」について、ご説明いたします。

## 業界環境の変化と課題

建設業界は、建設投資が増加する中で工事は安定しているも、人材を始めとしたリソース不足の課題が顕著に

建設投資および建設業就業者数の推移

- ・建設投資額（億円）
- ・建設業就業者数および建設技能者数（万人）



まず、タカミヤプラットフォームとは建設業界の課題を解決する取り組みです。

解決する課題とは、いわゆるリソース不足です。建設投資は右肩上がり、来年度に関しては、75兆円近くの見通しが立てられています。工事は安定して発生することが見込まれますが、労働者の数は足りていません。建設業の労働者の数は1997年をピークに減少し続けてます。

ピーク時には700万人近くいた労働者も、現在では500万人を切っています。その他、IT化やDXの浸透が遅かったこともあり、労働者を始めとして、工事に必要となる多様なリソースが不足しているのが現状です。生産性改善が必須となる中、対応できない企業はリソース不足が深刻になり、事業の継続が困難になっている現状があります。

仕事はあるが、人が足りないので対応できない。2024年問題で労働時間の上限に規制がかかったこともあり、デジタル技術を導入したいが、顧客から反発を受ける。ノウハウがない。技術革新が遅く、どうしてもマンパワーで行わないといけないことがある。これが現状です。建設業界には、リソースが足りていません。

## 足場の事業環境の変化

リソース不足は多様な面で、影響を及ぼし、社会インフラの維持を困難にする可能性が高まる

必要なリソースが  
不足する

工事をすることが  
できない

社会インフラを  
維持できない

そして、この現状がどのような影響を社会に与えるのか。現在、リソース不足が原因で着工遅延、工期延長が相次いでいます。この状況が改善されず、悪化していけば、生活に必要なインフラの維持が困難になります。老朽化したインフラの修繕ができない。

防災や減災のための工事ができない。災害復興ができない。もちろん、新しいモノを作ることにも困難になるでしょう。これらを踏まえて、業界の現状改善が急務な状況です。建設業界の大義である社会インフラの維持、サステナブルな社会の構築のために、この現状を変える必要があります。

# Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation

このような状況で、当社が見出した答えが、タカミヤプラットフォームです。

当社のリソースとノウハウの全てをつぎ込み、業界に共有することで、建設業界の課題であるリソース不足を解消し、社会インフラの維持を支えます。

現在、当社は課題解決に寄与するソリューションとなる製品やサービスの開発、そして基盤の整備における取組を推進し、積極的に投資を実行しています。

## Takamiya Lab. West

プラットフォームが提供するソリューションの研究開発、発信するための拠点



### 業界初の経年化による足場安全基準の設定

実大試験機による検証を繰り返し、明確な耐久性の数値基準を設け、顧客へ安全な仮設機材を提供するために“安全の可視化”を目指す

### 実製品と映像コンテンツによる足場安全教育の実施

墜落や落下時の衝撃数値の可視化、映像コンテンツのバーチャル体感と実体感を用いた最先端の足場教育により、「災害・事故の絶無」を実現

### ソリューションの開発および展示

サービスの検証および新製品の開発を行い、実際に体感していただき、プラットフォームの魅力を伝える

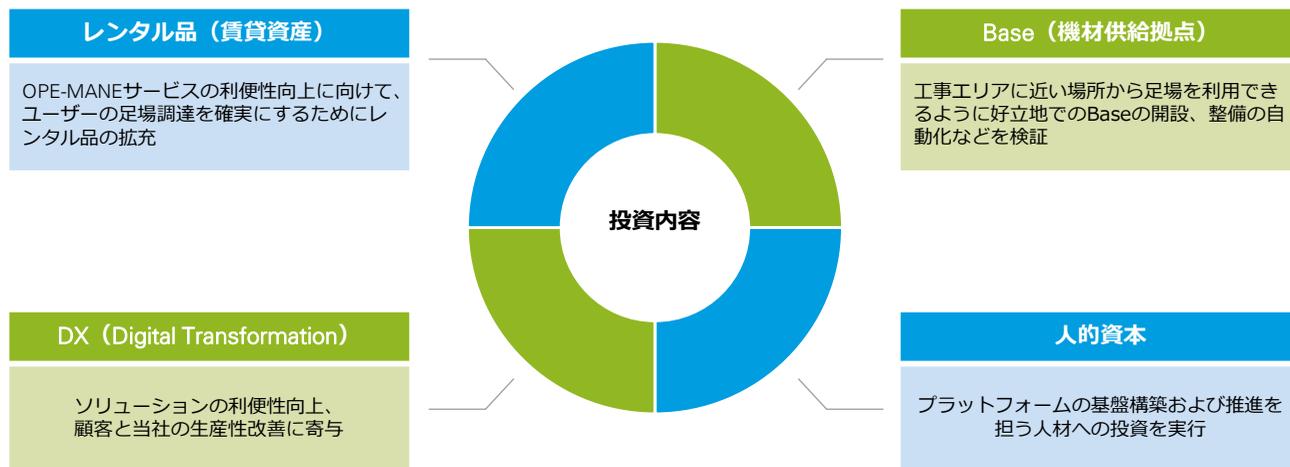
先日、プラットフォームにおけるソリューション開発の拠点として、Takamiya Lab. Westをオープンしました。当施設では、プラットフォームが提供するソリューションの利用価値を、より一層高めるための研究開発を行っています。仮設に関連した各分野での研究を進めている中、特に注力しているのが、製品の安全の可視化です。

当施設では実大試験機による、経年化した製品の強度試験を実施しています。これまで、足場の安全性においては、明確な基準はありませんでした。しかし、当社の製品やサービスを安心してご利用いただくためには、この部分を不確かなままにしておくわけにはいきません。安全第一を掲げる建設業界で、初となる安全基準の可視化を推進しています。

他にも、製品の展示やサービスの紹介、研究開発の様子、製品と映像を駆使した足場安全教育の実施など、各ソリューションを実際に体感していただける施設になっています。Takamiya Lab. Westがプラットフォームを発信し、業界課題解決の中心的役割を担います。

## プラットフォーム投資

Takamiya Lab. を含め、プラットフォームの構築を推進するための各種投資を実行

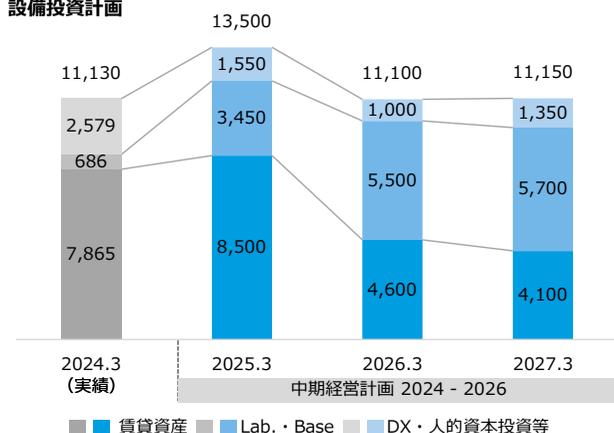


Takamiya Lab. West以外にも、プラットフォームの利用価値を高めるべく、各種の投資を実行しています。Takamiya Lab. Westの機能拡充、そして、Takamiya Lab. Eastの建設。足場を必要な場所で使えるように、顧客のニーズが高い工事現場付近のエリアにBaseを新設。製造体制の整備および、賃貸資産の拡充など、製品供給体制の整備。そしてそれらの基盤を支える、DXと人材。これらに、積極的に投資し、プラットフォームの利用価値の最大化を推進していきます。

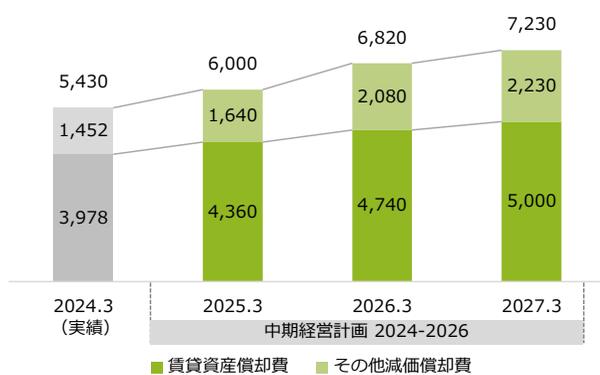
## 投資計画および減価償却費

プラットフォームを中心とし、賃貸資産投資からBaseやDX、人的資本へ投資を移行。減価償却費も一時的に増加

設備投資計画



減価償却費推移

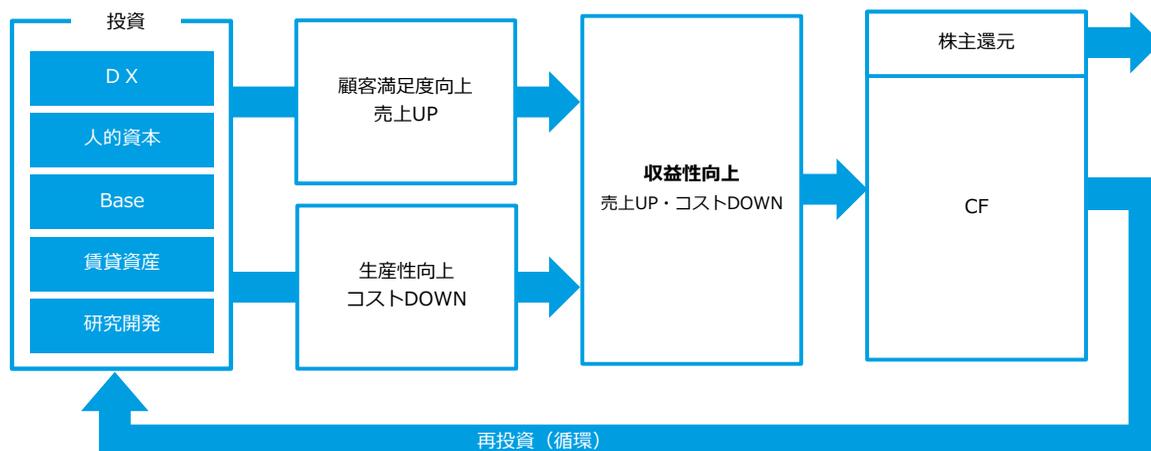


※単位は百万円

中期経営計画における3カ年の投資額は357億円を予定しております。投資に伴う、減価償却費の増加により、一時的に利益が生まれにくくなりますが、賃貸資産投資は進行期である25年3月期をピークに減少させていく計画のため、減価償却費全体の内、およそ7割を占める賃貸資産償却費は、減少していく見込みです。

## キャッシュコンバージョンサイクル

プラットフォームが生んだ収益をプラットフォーム基盤のブラッシュアップへ再投資

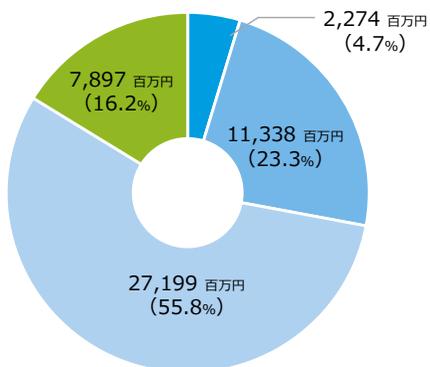


プラットフォームによって生まれた収益は、プラットフォームの利用価値向上のために再投資します。業界の課題を汲み取り、必要な投資を着実に実行し、投資、回収、再投資のサイクルを構築します。

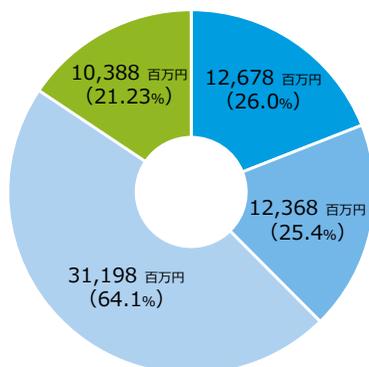
## プラットフォーム事業計画

プラットフォームによる収益が増加し、レンタル中心の事業ポートフォリオからプラットフォーム中心の事業ポートフォリオへ

2024年3月期セグメント売上実績



2027年3月期セグメント売上計画



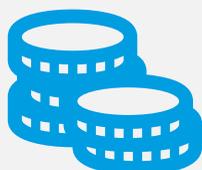
■ プラットフォーム ■ 販売 ■ レンタル ■ 海外

結果として、当社における、プラットフォーム収益の占める割合が大きくなります。中期経営計画の最終年度には、現在4.7%程のプラットフォーム事業売上を、全体の26%まで向上させます。金額にして22億円から126億円となり、成長率は457%アップとなる計画です。

## 足場によるリソース負担

レンタルおよび購入による足場の利用には、それぞれで異なるリソースの負担が発生

### レンタルによるリソース負担



#### 資金的リソースの圧迫

複数回、長期に渡って利用する場合に足場調達コストが増加

### 購入によるリソース負担



#### 固定コストによる 資金的リソースの圧迫

足場を管理するための機械設備や人材、置場にコストが継続して発生



#### 足場整備人材の確保

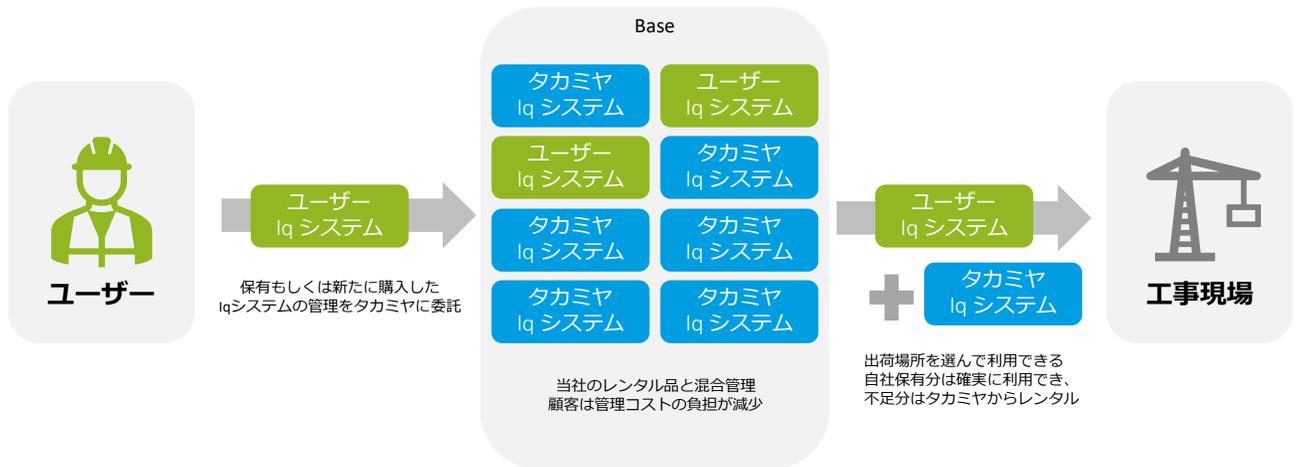
足場を整備する人材が不足しており、人材確保が困難に

では、この事業計画の中心を担う、

プラットフォームにのメインとなるソリューションをご紹介します。当社のコア事業であった、足場に関連したリソース不足へのソリューションです。足場の利用には多様なリソースを必要とします。中でもコスト面での負担は大きなモノになっています。レンタルで利用する場合には、継続してコストが掛かります。長期・複数回にわたり、利用すればするほどコストは増大になります。しかし、購入すれば、解決する話ではありません。購入すれば長期的なコスト比較では割安かもしれません。しかし、整備するための設備や人材、置場にかかる費用は継続して発生します。仮設機材の整備を行う人材に関しては減少していることもあり、購入しても、人材確保ができず、リソース不足に陥る可能性があります。足場はレンタルしても、購入しても、それぞれ異なる面でリソースを圧迫します。

# OPE-MANE

足場管理の全てをアウトソーシングし、整備人材を確保する必要がなくなるだけでなく、足場利用コストの削減を実現



当社はこの課題にOPE-MANEというソリューションを提供します。当社の足場を購入いただければ、足場管理における全てを、当社にアウトソーシングすることができるソリューションです。管理は当社の拠点で行われ、管理コストは大幅に削減することができ、整備人材の確保は必要無くなります。そして購入していただいた分はレンタルと同様に、必要な時に必要な場所で使うことができます。足りない分は一緒にレンタルしていただくことで補うことができます。足場利用におけるリソースを最適化し、限られたリソースをフルに活用していただくことができます。安心してサービスをご利用いただけるように、ご利用いただく足場の管理は徹底して行います。トラックスケールと定点カメラを用いて、重量と映像でデータを管理するだけでなく、先程ご説明した足場の安全基準に則り、安全性が担保された足場をご利用いただくことができます。よって、いつでもどこでも、安全な足場を利用することができ、足場によるリソースの圧迫、負担を解消することができます。

## プラットフォームによるソリューション提供

プラットフォームポータルがソリューションの利用を一元管理することで、DXを推進

足場のデジタルマーケット

足場運用マネジメントサービス

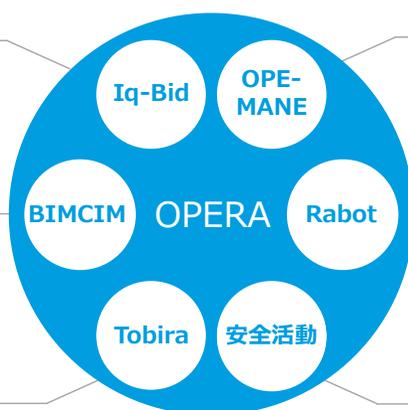
BIMCIMによるデータ提供

設計図面自動作成ツール

足場業界専門の求人サイト

足場利用における安全講習

OPERAを通じてソリューションを利用することで事業課題が解決し、持続的な成長が可能に



展開しているソリューションはまだあります。足場が追加で必要になれば、当社が展開しているデジタルマーケット「Iq-Bid」で購入することができ、安全が確約された足場を調達することができます。マーケットでの取引価格の可視化により、足場の価値も可視化されます。資金が必要になれば、取引価格を見て、売りたいときに売ることができます。人材が足りなくなったら「Tobira」で求人掲載をお手伝いします。案件受注のためにBIMCIMデータが必要なら当社が提供します。工事現場で必要となる資格の取得への講習は当社が行います。そして、ソリューションの利用データを一元管理するポータル「OPERA」があります。OPERAがデータ管理を容易にし、プラットフォームの利用価値を格段に向上させます。

# Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation

これから、業界のリソース不足は更に深刻になっていくことが予想されます。事業を継続、成長させていくためには、この課題を解決するしかありません。そして、その課題はタカミヤプラットフォームを利用いただくことで、解決することができます。必要なリソース、ノウハウはプラットフォームが提供します。つまり、プラットフォームは事業継続、成長に必要な不可欠なピースとなり、業界の持続的な成長に欠かせないパートナーになります。業界に浸透していくことで、利用を希望する声は増えていくでしょう。そうすれば、当社の生産性改善にも寄与し、当社の収益構造も変革します。そうなれば、業界課題解決へ向けた取り組みをより一層加速させ、社会へ還元できるものが増えます。このようなサイクルを構築し、社会インフラの維持を通して、サステナブルな社会を実現します。これがタカミヤプラットフォームです。当社は、建設業界の課題を解決し、社会インフラを支える、建設業界のプラットフォームとなります。

私からのご説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

