

2021年11月19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 東証第一部)  
 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)

### 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成し提出しましたので、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

当社の移行基準日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、以下のとおりとなっており、1日平均売買代金については基準を充たしておりません。当社は1日平均売買代金に関して、現中期経営計画(2022年3月期~2024年3月期)の終了翌年度末(2025年3月期末)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 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比 率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)	時価総額 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	—	253,080単位	135億円	54.3%	0.18億円	—
プライム市場 上場維持基準	—	20,000単位	100億円	35.0%	0.20億円	—
計画書に 記載の項目	—				○	—

※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。

以上



# 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. プライム市場への上場について
2. 上場維持基準の適合状況及び計画期間
3. 上場維持基準適合に向けた基本方針
4. 現状の課題及び取組
5. 具体的な取組内容
6. 参考資料



## 1. プライム市場への上場について

当社は更なる成長と中長期的な企業価値向上の実現のため、プライム市場の上場維持基準を充たすための施策をこの計画書に基づいて進めてまいります。



## 2. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

- 上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日時点におけるプライム市場への適合状況は、「1日平均売買代金」については基準を充たしておりません。

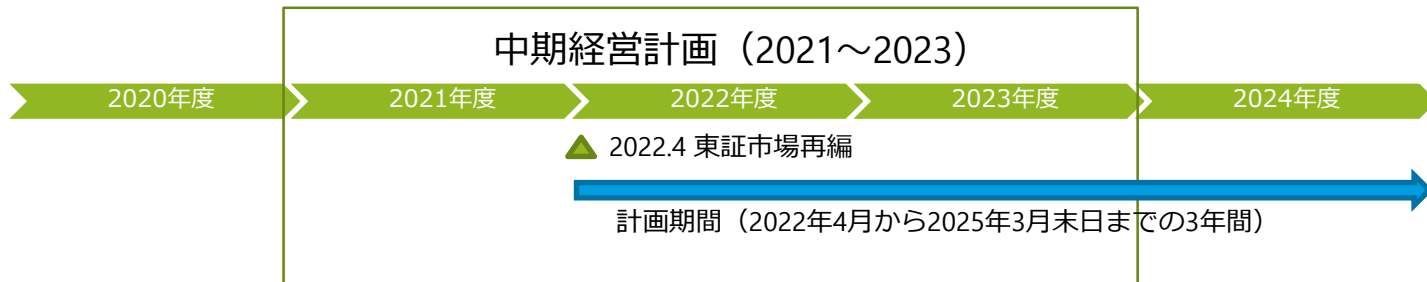
	上場維持基準	当社	適合状況
流通株式数（単位）	20,000単位	253,080単位	○
流通株式時価総額（億円）	100億円	135億円	○
流通株式比率（%）	35.0%	54.3%	○
1日平均売買代金（億円）	0.20億円	0.18億円	×



## 2. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

- 計画期間

上場維持基準を充たすための計画期間を現中期経営計画（2021～2023）の終了翌年度末（2025年3月末日）までとし、各種取組を進めてまいります。





### 3. 上場維持基準適合に向けた基本方針

- 基本方針

流通株式数、流通時価総額等が基準を充たしていながらも、1日平均売買高のみ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、中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）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、投資家の皆様のご期待にお応えすることが、需要増、株価の上昇、出来高の増加に繋がると考えております。

売買代金の増加 = （Ⅰ）株価の上昇 × （Ⅱ）出来高の増加



## 4. 現状の課題及び取組み

### I. 株価の上昇

企業価値を向上させることで、株価向上に繋がると考えております。

- ①業績向上　－　進行期計画の達成  
中期経営計画の実現
- ②資本政策　－　株主還元

### II. 出来高の増加

当社株式の流動性を向上させることが課題と捉えております。

- ① I Rの強化
- ②資本政策





## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

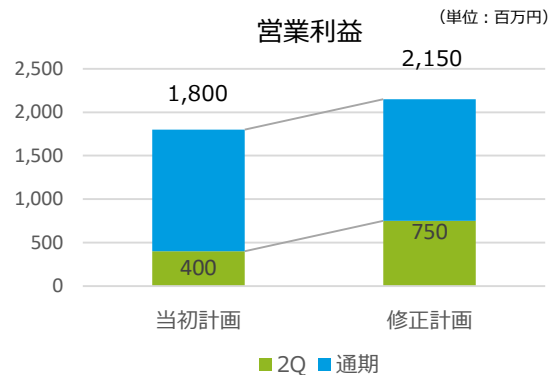
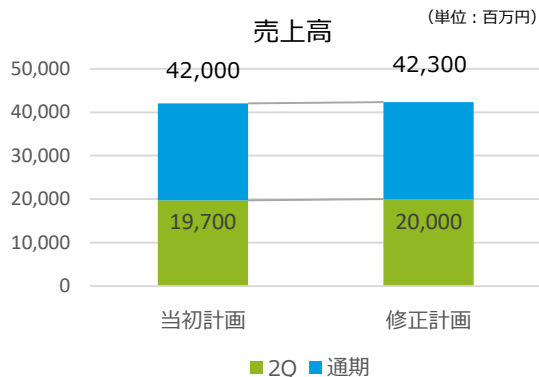
#### ①業績向上

##### 進行期計画の達成

2021年10月29日に業績予想の修正（上期上方修正）を開示しております。

上半期は前期からの流れで厳しい状況で推移すると予想しておりましたが、回復傾向にあります。

販売事業はI qシステムを中心に堅調に推移しており、海外事業においても、韓国国内が回復傾向、ベトナムは日本国内向けの販売が堅調に推移しています。一方、レンタル事業は仮設機材の貸出量（稼働率）が伸び悩んでおりましたが、徐々に貸出量（稼働率）も増加傾向にあります。





## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

##### 中期経営計画の実現

- ・ 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
- ・ 基本戦略
  - ①「I q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
  - ②維持補修・再インフラ向け製品の強化
  - ③仮設部門以外の事業育成
  - ④海外事業基盤の再整備

#### ・ 業績目標

	2021年3月期 (実績)	2024年3月期 (目標)	3カ年成長	(ご参考) 2020年3月期
売上高	38,812	60,000	+54%	46,065
営業利益	1,586	5,000	+215%	3,703
営業利益率	4.1%	8.3%	-	8.0%



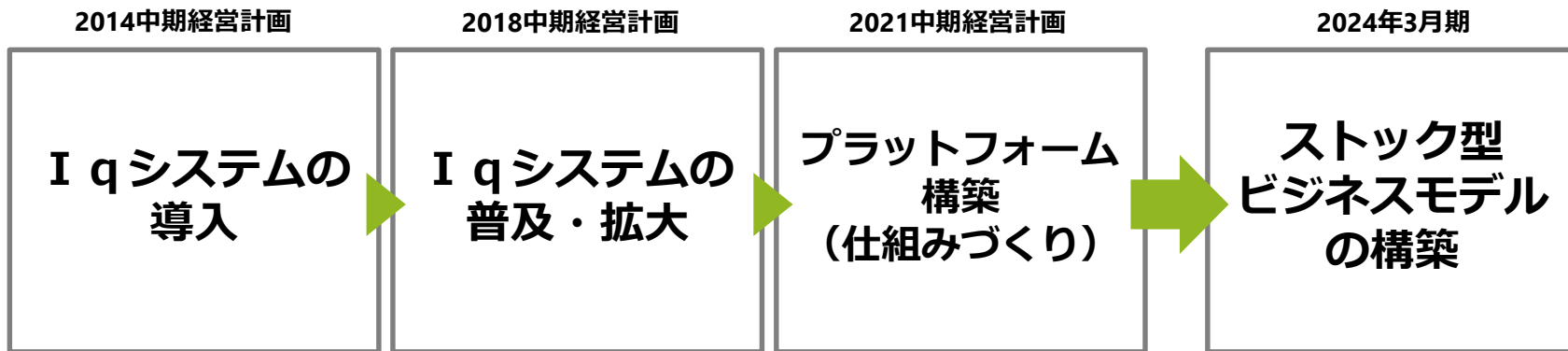
## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

中期経営計画の実現

デファクト獲得に向けたこれまでの歩み



2021中期経営計画で構築するプラットフォームとは、  
I q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を提供する基盤  
つまり「タカミヤグループの事業基盤」



## 5. 具体的な取組内容

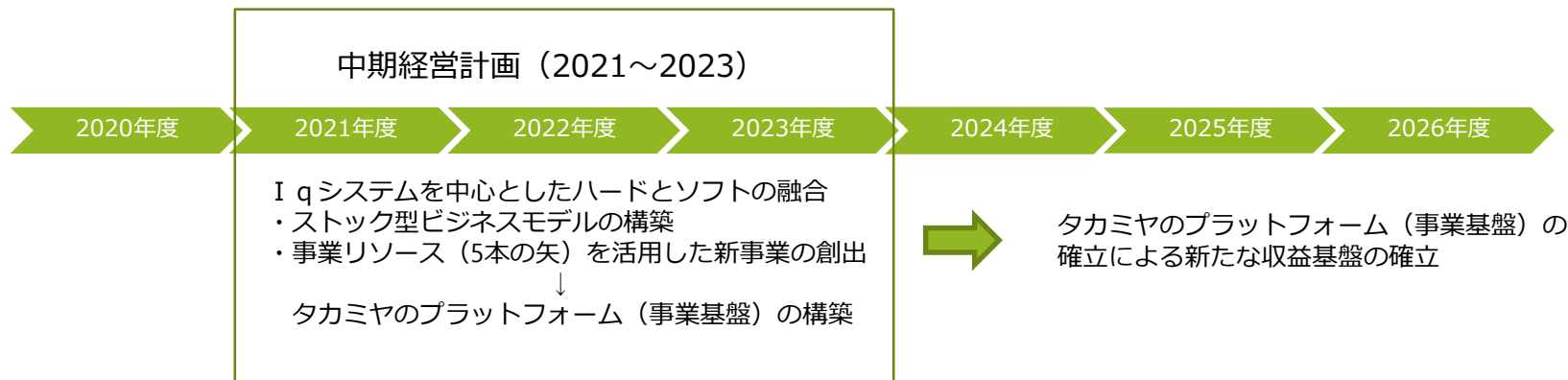
### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

##### 中期経営計画の実現

ストック型ビジネスモデルの構築による新たな収益基盤の確立

3年間で新たな安定収益基盤（プラットフォーム事業）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きます。





## 5. 具体的な取組内容

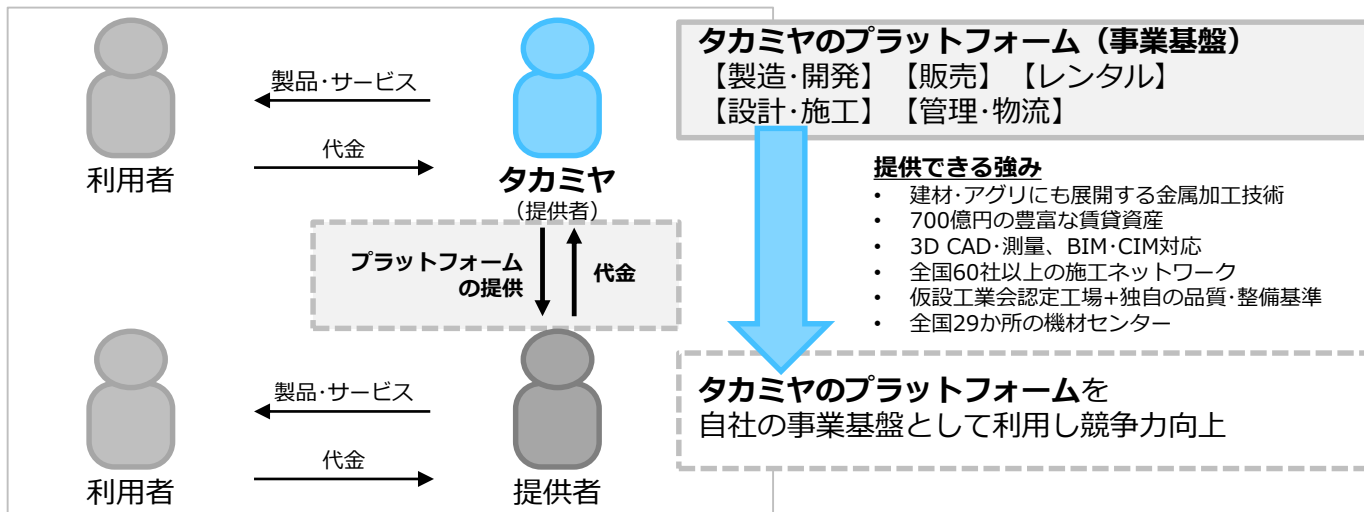
### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

##### 中期経営計画の実現

#### プラットフォーム（事業基盤）提供によるストック型ビジネスモデル

タカミヤグループ事業基盤をお客様と他の提供者とシェアする





## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

##### 中期経営計画の実現

### プラットフォームによるサービス - Iqシェアリング -

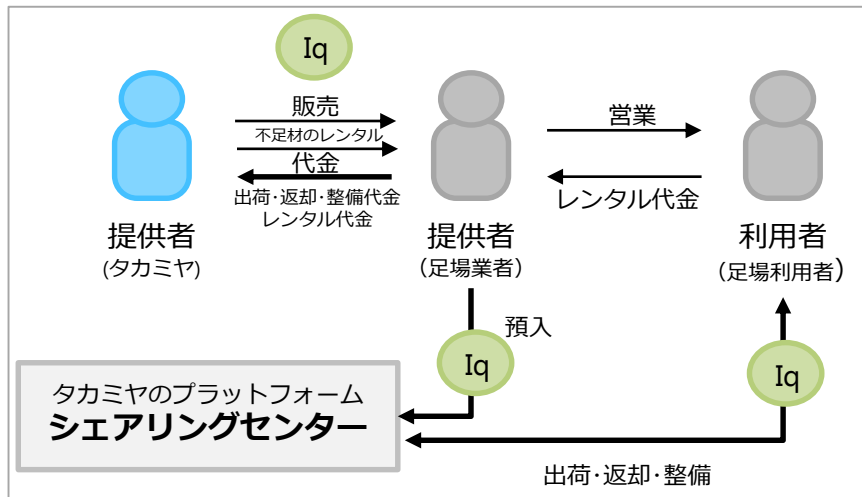
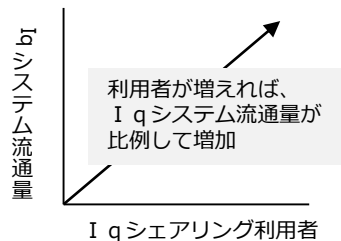
顧客の機材運用・管理の手間とコストを軽減し、ビジネスチャンスを広げる新サービス

#### Iqシェアリングで提供されるサービス

- 全国のシェアリングセンターから入出庫
- 不足部材をいつでもレンタル・追加購入可能

#### Iqシェアリング利用者メリット

- 自社の機材センターが不要
- 機材のメンテナンスや入出庫業務からの解放
- 事業エリアの拡大、ビジネスチャンスの創出





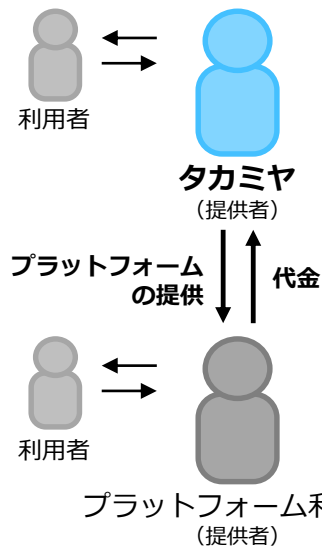
## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

中期経営計画の実現

プラットフォームをブラッシュアップし顧客メリット（顧客競争力）を拡大



#### タカミヤのプラットフォーム（事業基盤）

<提供する5つの機能（5本の矢）>

【製造・開発】 【販売】 【レンタル】 【設計・施工】 【管理・物流】

プラットフォームで提供する各機能をブラッシュアップし  
圧倒的なレベルに引き上げ、利用者にとって魅力的なサービスへ進化させていく



#### 顧客メリットの拡大

プラットフォームを利用する提供者（顧客）が増加



## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

中期経営計画の実現

プラットフォームのブラッシュアップ事例

3D計測+BIM・CIM+施工

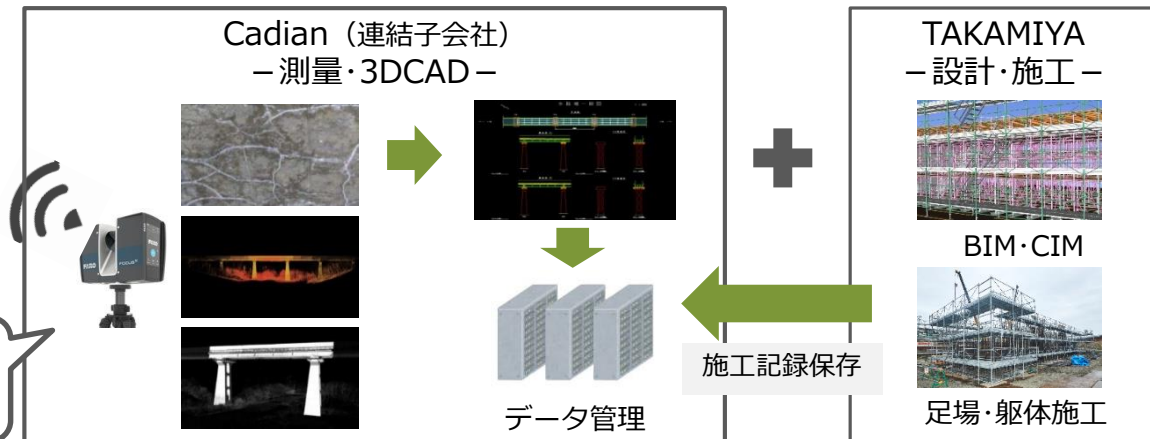
「TAKAMIYA × Cadian」の技術で課題を解決 BIM・CIM対応

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。



全国にある老朽化した  
社会資本ストックの再整備

プラットフォームの  
機能強化







## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

##### 中期経営計画の実現

##### プラットフォームを魅せる Takamiya Lab. West

タカミヤのプラットフォーム（事業基盤）を進化させる開発拠点

【Takamiya Lab.の目的と役割】

プラットフォーム利用者の利便性や競争力を高めるための  
新技術・サービスを開発し、提供（実証）する研究開発拠点



土地面積：約17,500坪  
大阪・兵庫 都市部、  
大阪湾岸部開発地へ好アクセス



【提供するサービスと具体的な取り組み】

- ・ I q シェアリング  
機材検収・整備の品質と効率を向上（モニタリング）  
トラック待機時間の縮減（入出庫時間の短縮）  
入出庫の自動受付
- ・ 工事の効率・安全性の向上  
3Dレーザースキャナ・BIM・CIM  
VR・リアル双方での安全教育、各種受入研修  
技術習得、フルハーネス型墜落防止特別教育
- ・ 製品の開発・改良  
実製品の展示、設置施工デモ
- ・ 機材管理・整備作業の効率化・省人化  
自動倉庫、自動ケレン・洗浄機、AGV
- ・ 環境負荷低減（ESG SDGs）  
屋根設置型太陽光発電 & 蓄電池（自家消費兼商品展示）  
水再利用、電動フォークリフト



## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

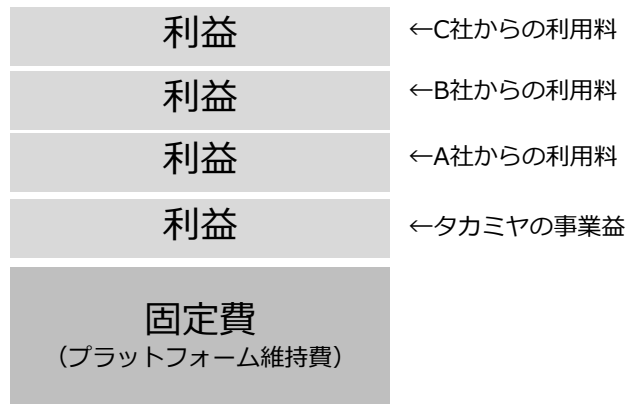
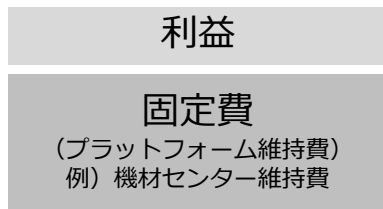
中期経営計画の実現

プラットフォームで利益向上

プラットフォーム利用者からの利用料が入る  
(固定費をプラットフォーム利用者でシェア)

⇒ 利益率が向上する

タカミヤの事業益



タカミヤグループの販売・レンタル事業のみに利用していたプラットフォームを  
プラットフォーム利用者とシェアすることで固定費負担も軽減される  
プラットフォーム利用者が増える事で、利用料による収益増加、利益率向上が見込める



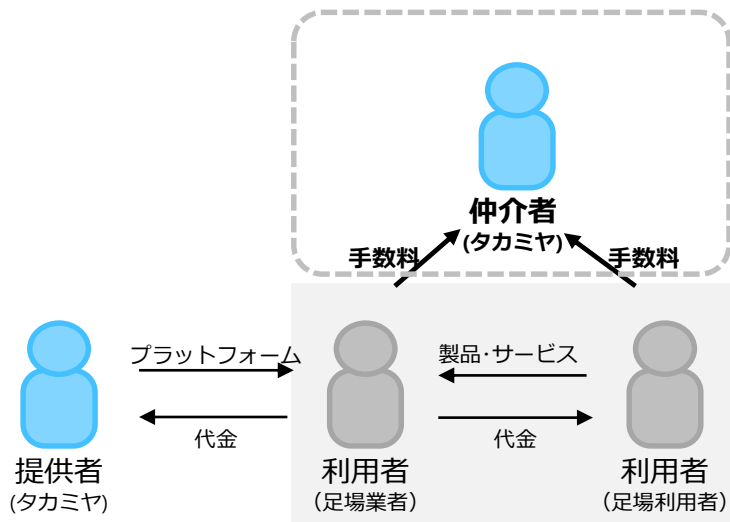
## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

中期経営計画の実現

新たな収益基盤の開発



プラットフォームとして  
プラットフォーム「利用者」をマッチング  
(仲介)するサービスを開発中  
取引額に応じた手数料収入を目論む



## 5. 具体的な取組内容

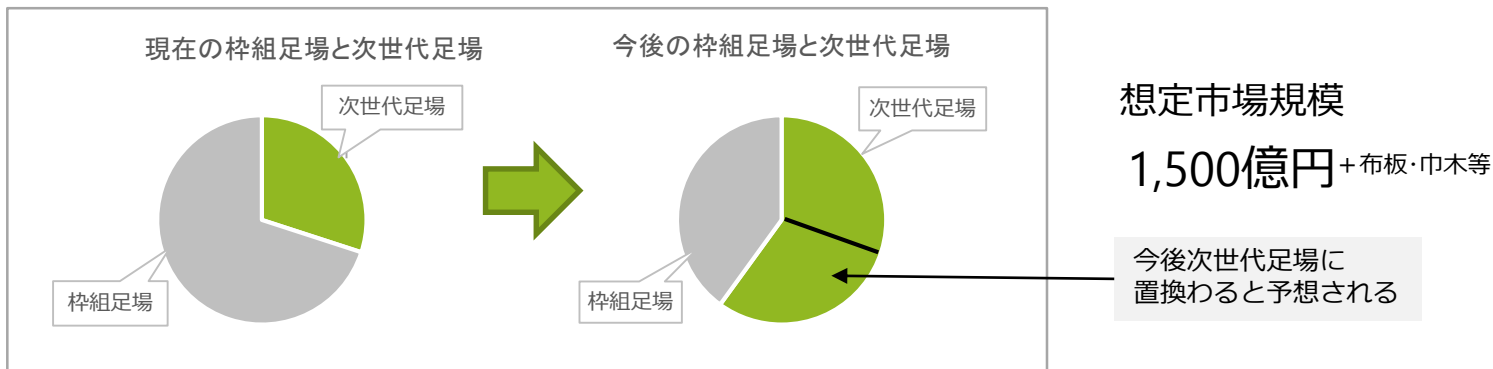
### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

##### 中期経営計画の実現

##### プラットフォームでI qシステムのデファクトスタンダード確立

- プラットフォームの利用者が増える事で、I qシステムの流通量が増える
- I qシステムとタカミヤのプラットフォームが仮設業界のデファクトスタンダードへ





## 5. 具体的な取組内容

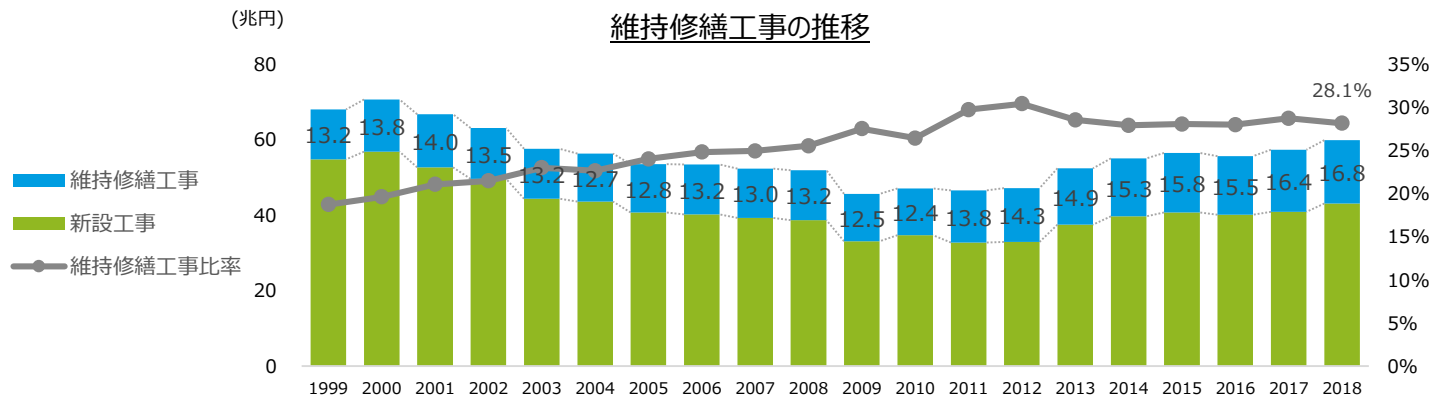
### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

##### 中期経営計画の実現

##### 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を拡販していきます。



出所：日本建設業連合会「建設業ハンドブック2020」より作成



## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

#### 中期経営計画の実現

#### 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「Y Tロックシステム」

### Topics



スパイダーパネル

#### システム吊り棚足場の需要を支える取り組み

建設投資の流れは、新設工事から維持・改修工事へと転換し、交通インフラの修繕工事が活発になったことで、当社のシステム吊り棚足場（「VMAX」「スパイダーパネル」）への問い合わせも増えています。交通インフラ工事は長期間実施されるため需要が高く、今後数十年単位で需要が続くものと見込んでいます。しかしながら、システム吊り棚足場は高所での作業も多く、安全に作業するためには、事前に注意点を理解し、正しく施工する必要があります。当社では、安全な作業手順を広める活動として、2020年3月に「システム吊り棚足場協会」を発足させました。より安全に、そしてより効率的に施工できるよう、ソフト面からもサポートしていきます。



#### リフトクライマー

高層マンション等、  
大規模修繕工事向け  
移動昇降式足場



#### Y Tロックシステム

斜面に設置可能で構台にもなる  
システム足場



## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

#### 中期経営計画の実現

#### 仮設部門以外の事業育成

アグリ事業は5年間で12.5倍に成長しています。埼玉県羽生市で当社が製造販売する農業用グリーンハウス「G-Castle Neo48」、「G-Castle Pro I」を用いて、実証農場を建設しました。グリーンハウスの性能評価だけでなく、顧客の施設見学、最適な栽培の検証を行い、販売促進に活用していきます。

#### アグリ事業 羽生愛菜プロジェクト



#### G-Castle Neo48



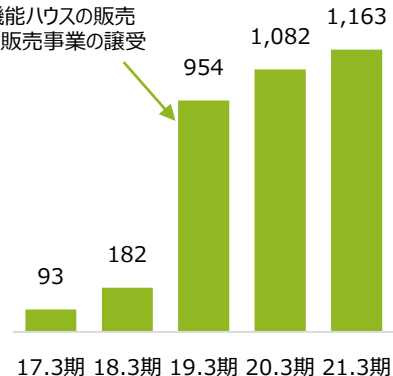
#### G-Castle Pro I



#### アグリ事業売上高推移

(単位：百万円)

高機能ハウスの販売  
ハウス販売事業の譲受





## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

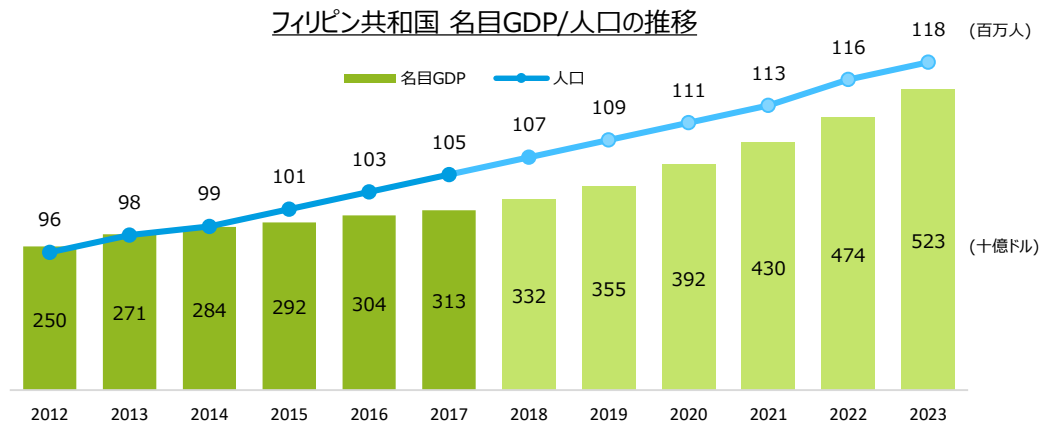
#### ①業績向上

#### 中期経営計画の実現

#### 海外事業基盤の再整備



フィリピンの子会社は、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受け、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。



※出所：IMF “World Economic Outlook Database” より作成／2018年以降は予測値



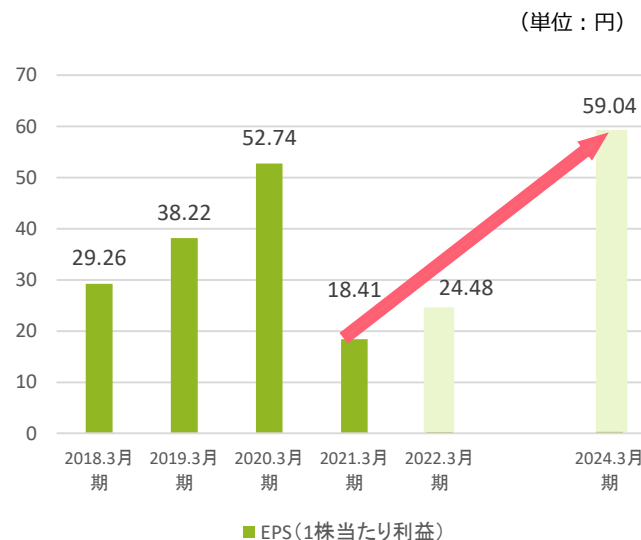
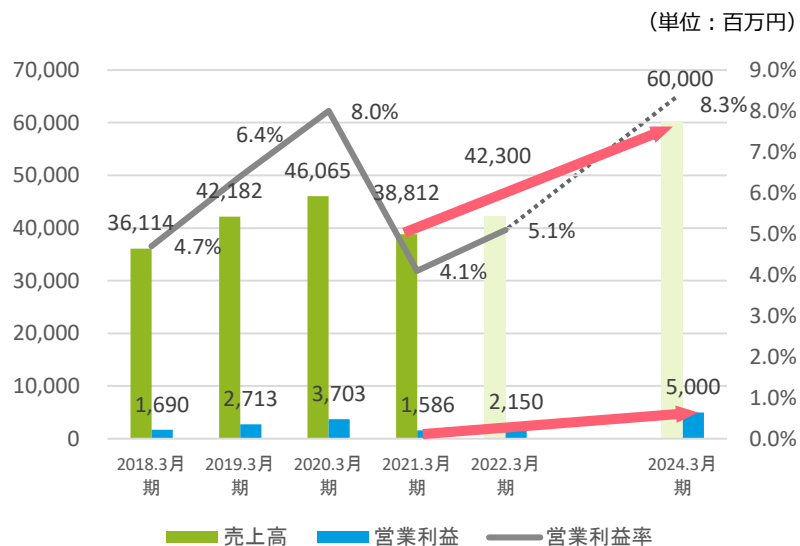


## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

#### 中期経営計画の実現





## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

PER（期待値）の向上

進行期計画、中期経営計画を達成した場合、PERも向上

過去5カ年の平均PER（期待値） → 約20倍

	2017.3月期	2018.3月期	2019.3月期	2020.3月期	2021.3月期	5カ年平均
PER（期待値）	16.7倍	22.4倍	17.7倍	8.0倍	33.4倍	19.6倍

→ 「業績向上により、PER20倍超の水準へ」



## 5. 具体的な取組内容

### I. 株価の上昇

#### ①業績向上

2021年3月期の株価

EPS（1株当たり利益）18.41円 × PER（株価収益率）33.4倍 = 614円



中期経営計画実現後の 2024年3月期の想定株価

EPS（1株当たり利益）59.04円 × PER（株価収益率）20.0倍 = 1,180円

株価上昇に伴い、売買高も向上すると分析

⇒ 中期経営計画の実現により、業績が向上し、当社への期待感が  
高まり、企業価値向上につながる



## 5. 具体的な取組内容

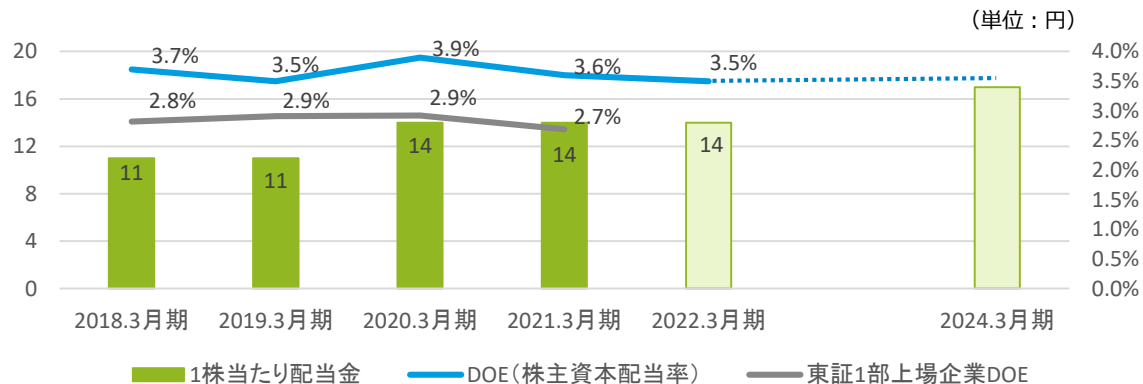
### I. 株価の上昇

#### ②資本施策

柔軟な株主還元 – 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

配当方針 – 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。





## 5. 具体的な取組内容

### II. 出来高の増加

①IRの強化	22.3 2Q	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 上期	23.3 下期	24.3 上期	24.3 下期	25.3 上期	25.3 下期
情報開示の充実									
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)									
投資家との対話									
個人投資家説明会の開催									
機関投資家向け企業説明会、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									
ESG、SDGsの開示									
TCFD開示									
ホームページの刷新									
社内IRの強化									
Web社内報、オウンドメディアの活用									



## 5. 具体的な取組内容

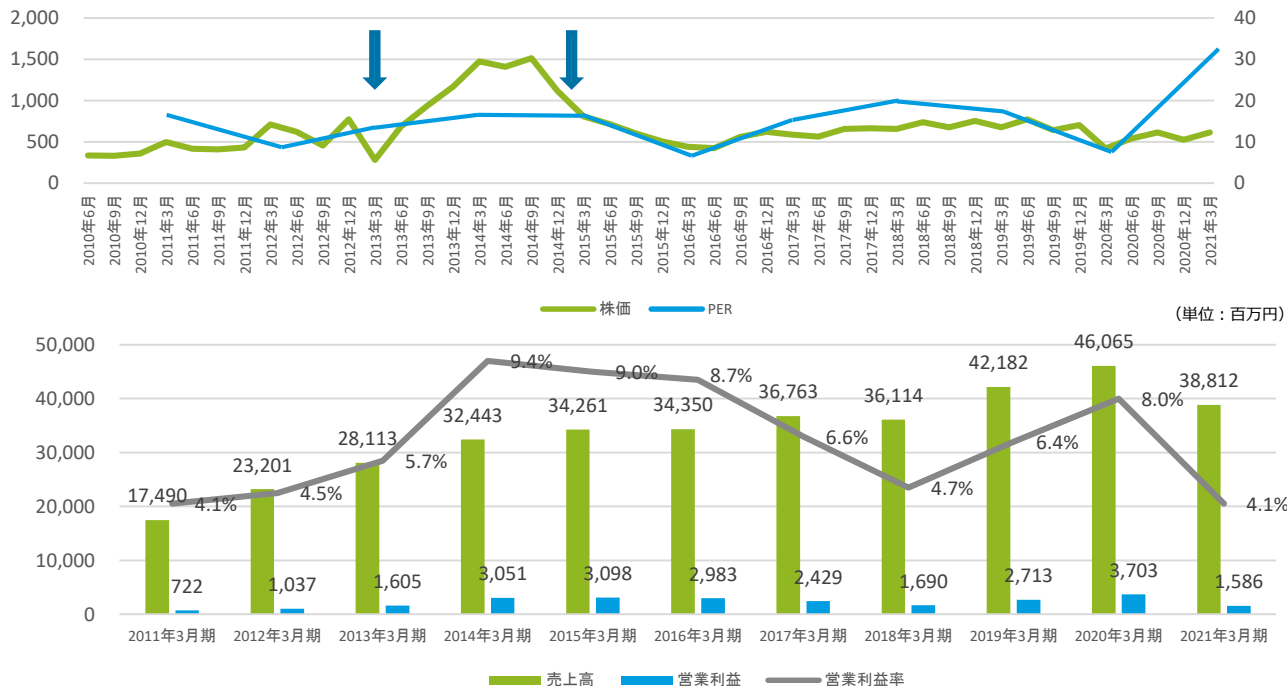
### II. 出来高の増加

① IRの強化		22.3 2Q	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 上期	23.3 下期	24.3 上期	24.3 下期	25.3 上期	25.3 下期			
企業認知度の向上													
	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）												
② 資本施策		22.3 2Q	22.3 3Q	22.3 4Q	23.3 上期	23.3 下期	24.3 上期	24.3 下期	25.3 上期	25.3 下期			
流通株式の増加													
	政策保有株式（発行済み株式数4.7%）、持合い等の解消												



## 6. 参考資料

### 株価と業績の推移



2013年 3月27日 分割: 1株→2株

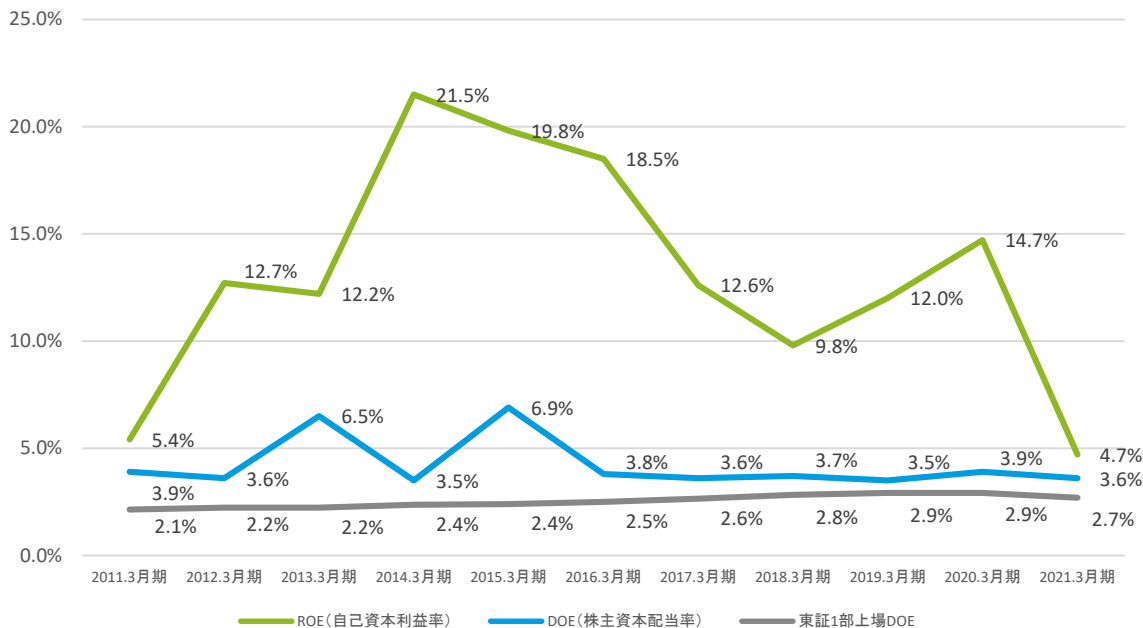
2014年12月26日 分割: 1株→2株

業績不調においても株価への大きな影響はなく、当社への企業価値向上への期待であると分析、業績目標の達成によって株主・投資家の期待に応じてまいります。



## 6. 参考資料

### ROE（自己資本利益率）、DOE（株主資本配当率）の推移



ROEは、前年度（2021.3期）におきまして、業績低迷より大幅に低下しましたが、ROE 10%以上への回復を目指してまいります。

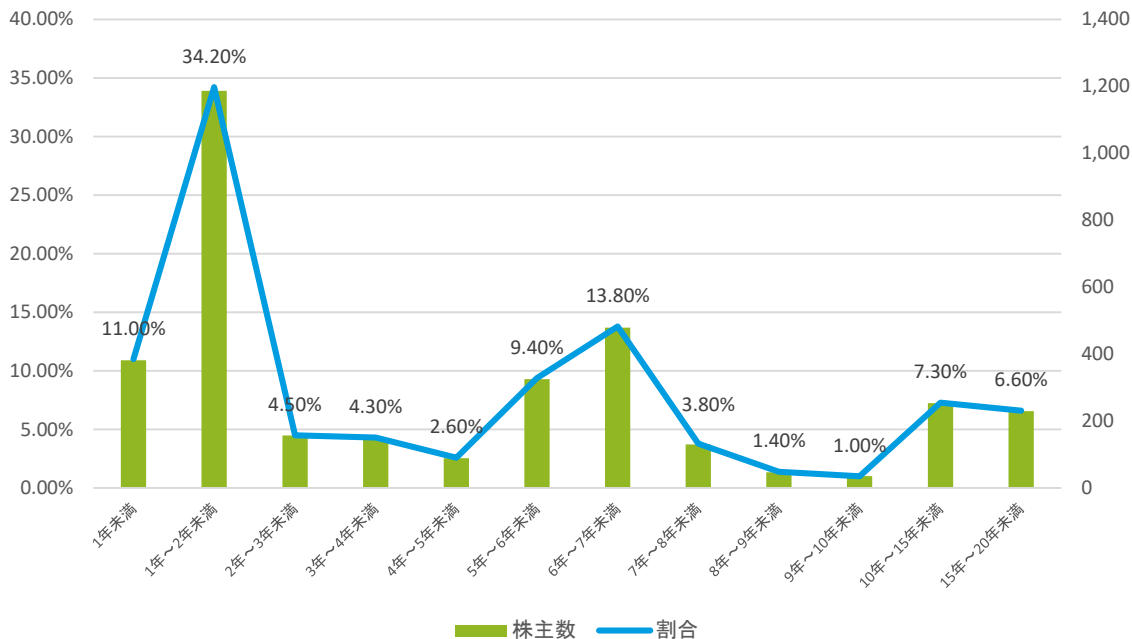
配当につきましては安定配当の継続により、DOEは、東証1部上場企業平均を上回って推移しております。





## 6. 参考資料

### 保有期間別株主数

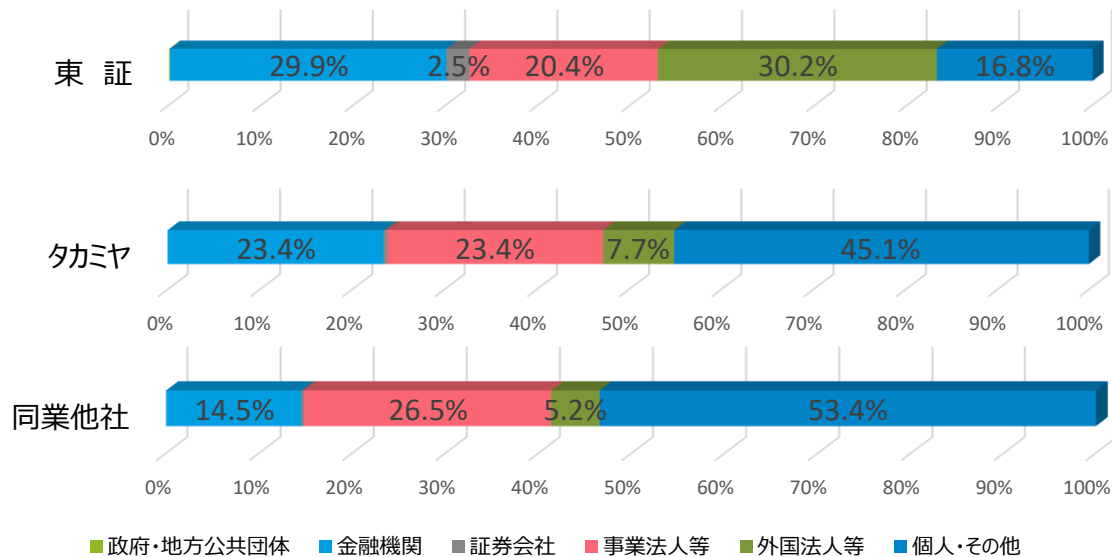


2019年9月に新株式発行及び自己株式の処分を実施したことにより、株主数は最大のボリュームゾーンとなっております。発行価格は643円であることから、発行価格を上回る水準の株価へと押し上げる必要があると分析しております。



## 6. 参考資料

### 株主構成（上場会社平均、タカミヤ、同業他社）



株主構成は、東証上場会社の平均と比較して「外国法人等」の比率が低い  
ため、英文によるIR資料の早期開示、  
Webサイトの英文コンテンツの充実など  
を進めてまいります。



## 6. 参考資料

### 過去の中期経営計画の結果

#### 2014年中期経営計画

	2017年3月期【当初目標】	【1次修正】	【2次修正】	2017年3月期【実績】
売上高	45,000	42,000	38,800	36,763
営業利益	5,200	4,300	3,380	2,429
経常利益	5,000	4,200	3,100	2,337
当期純利益	3,100	2,760	1,950	1,516
経常利益率	10%以上 (11.1%)	10.0%	8.0%	6.4%
自己資本比率	35%を目指す	35%を目指す	25%を目指す	23.4%
ROE	2桁台を維持	2桁台を維持	2桁台を維持	12.6%

#### 2018年中期経営計画

	2021年3月期【目標】	2021年3月期【実績】	(参考) 2020年3月期
売上高	50,000	38,812	46,065
営業利益	4,000	1,586	3,703
営業利益率	8.0%	4.1%	8.0%
自己資本比率	30%以上 (34.0%)	32.3%	30.5%
ROE	10%以上 (14.0%)	4.7%	14.7%
ROA	5%以上 (6.0%)	2.7%	6.2%