

2023年3月24日

各 位

会社名 株式会社タカミヤ
代表者名 代表取締役会長兼社長 高宮 一雅
(コード番号2445 東証プライム市場)
問合せ先 取締役兼常務執行役員
経営戦略本部長 安田 秀樹
(TEL. 06-6375-3918)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年11月19日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2022年12月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の上場維持基準への適合については、2022年12月末時点において、以下のとおりとなっており、1日平均売買代金に関して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、2024年12月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組を進めてまいります。

		1日平均売買代金
当社の適合状況 及びその推移	2021年6月末時点	0.18億円
	2022年12月末時点	0.18億円
プライム市場上場維持基準		0.2億円
当初の計画に記載した計画期間		2024年12月末※2

※1 東京証券取引所が2022年1月から12月までの上場維持基準（売買代金基準）への適合状況を確認した結果の通知をもとに記載しております。

※2 東京証券取引所が毎年12月末日以前1年間における東京証券取引所の売買立会での金額を日次平均にした値を審査するため、計画期間を2025年3月末から変更しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価、今後の課題・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に基づく進捗状況」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に基づく進捗状況

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
3. 上場維持基準の適合への計画期間
4. 上場維持基準適合に向けた基本方針
5. 現状の課題及び取り組み内容
6. 具体的な取り組み内容



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、プライム市場へ移行しております。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おります。



2. 上場維持基準の適合状況

上場維持基準の適合状況

	上場維持基準	当社	該当項目
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	○

※流通株式数（単位）、流通株式時価総額（億円）、流通株式比率（%）は、当社の移行基準日時点の数値となります。

※1日平均売買代金が0.18億円程であり、0.20億円に到達しておりません。

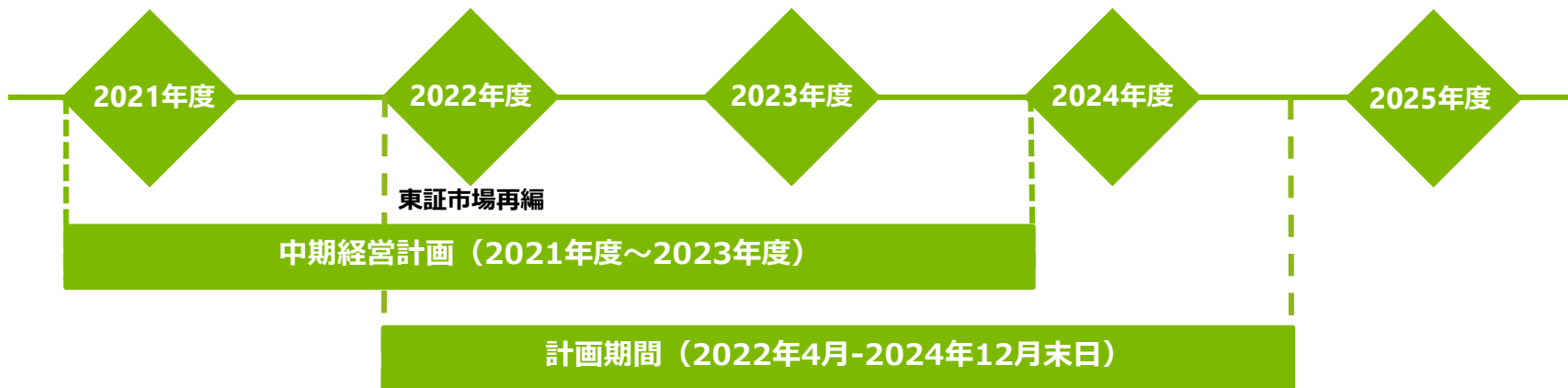


3. 上場維持基準の適合への計画期間

計画期間

現中期経営計画の終了翌年度12月末まで

⇒ **2022年度から2024年度（2022年4月から2024年12月末日）**



※東京証券取引所が毎年12月末日以前1年間における売買立会での金額を日次平均した値を審査するため、計算期間を2025年3月末から変更しております。



4. 上場維持基準適合に向けた基本方針

基本方針

当社の移行基準日におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、
流通株式数と流通株式時価総額等が基準を充たしていながらも、1日平均売買代金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



5. 現状の課題及び取り組み内容

- (Ⅰ) 株価の上昇** ◆ 企業価値を向上させることが、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 IRの強化
 - ② 資本政策

2024年12月末までのプライム市場上場維持基準の達成に向けて、当初計画を軸に進捗しており、現時点では変更の必要性はないものと判断しております。実行済の取り組みは継続し、未実行の取り組みは実行に移すなど、各種取り組みを進めてまいります。具体的な取り組み内容は次頁〈6. 具体的な取り組み内容〉となります。



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 進行期計画の達成（2023年3月期）

販売事業

仮設部門において、主要製品の原材料価格の高騰に合わせ、販売価格の改定を行いました。価格改定は徐々に浸透しておりますが、建設資材の価格高騰を考慮した工事の遅延や、先行き不透明な状況が懸念され、一部の顧客が製品の購入時期を延期し、一時的にレンタルによって補う傾向が見られました。依然として、当社製品「Iqシステム」を中心としたビジネスプラットフォームに対する関心は高く、新規調達、入替及び追加購入案件ともに引合いは堅調に推移しております。仮設部門以外においては、前連結会計年度上半期で大型の農業用高機能ガラスハウス建設工事が一巡し、前年同期比で売上が減少しております。

レンタル事業

民間建設工事においては、前連結会計年度より工事の中断や遅延、着工の延期など、厳しい状況が継続するも、首都圏の維持修繕工事を中心にレンタル需要が高く、「Iqシステム」など、建設工事用仮設機材の貸出量が堅調に推移しております。また、土木分野においても一部工事着工の延期はあったが、前年同期比で貸出量は増加しております。

海外事業

ホリーベトナム、ホリーコリアにおいては、原材料・部品の調達に大きな影響はなく、建設用仮設機材の日本向け出荷が堅調に推移しております。また、ホリーコリアでは、韓国国内での仮設機材の販売とレンタルが順調に推移しており、DIMENSION-ALL INC.（フィリピン）においても、政府による外出・移動制限が解除され、インフラ工事関連の引合いが増加しております。



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 進行期計画の達成 (2023年3月期)

計画進捗率 第3四半期終了時点 (2022年12月31日時点)

売上高	30,686 百万円	進捗率 68.1 %	45,000 百万円
営業利益	1,606 百万円	進捗率 69.8 %	2,300 百万円
経常利益	1,724 百万円	進捗率 80.1 %	2,150 百万円
親会社株主に帰属する 当期 (四半期) 純利益	1,176 百万円	進捗率 81.1 %	1,450 百万円



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

中期経営計画概要

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
(ストック型ビジネスモデルの構築)

業績目標

2024年3月期 連結営業利益 **50** 億円
(2021年3月期実績 15億円)

基本戦略

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

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

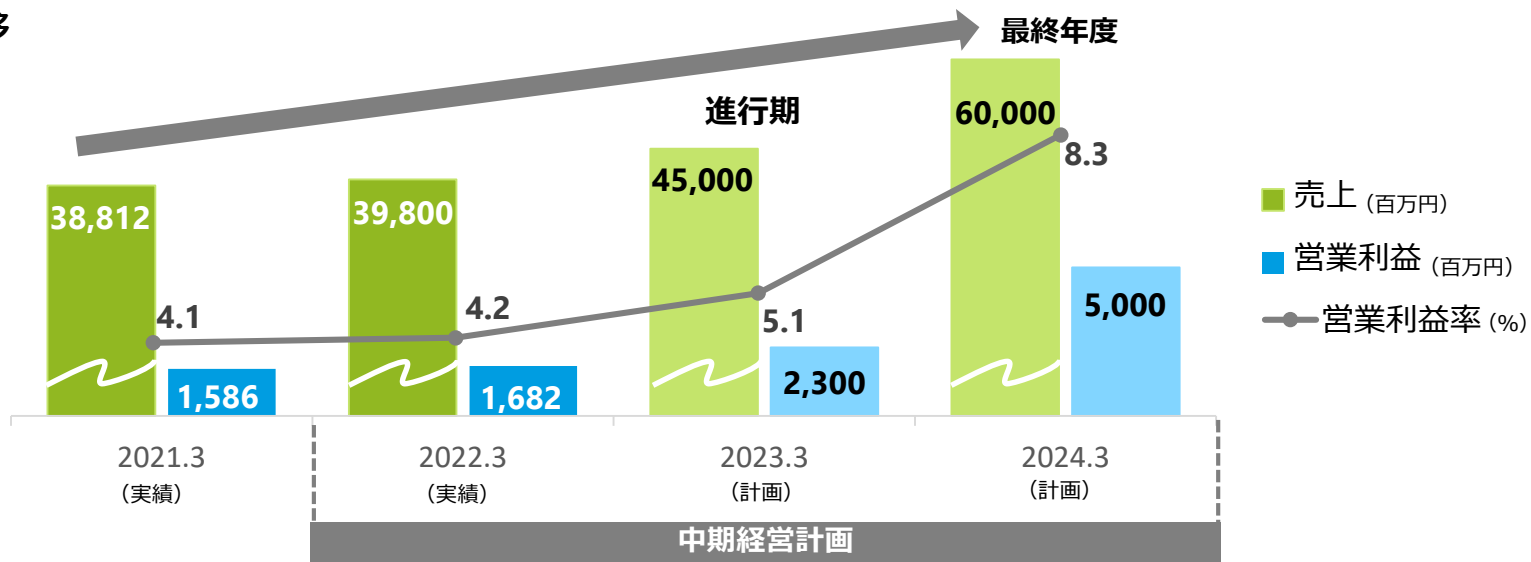


6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

業績推移





6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

基本戦略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

新たな安定収益基盤となる「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ます。





6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

基本戦略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

顧客はタカミヤの事業基盤を自社の事業基盤として活用することができ、事業領域、エリア、規模の拡大が可能

- ◆ タカミヤの開発技術による製品の共同開発
- ◆ 豊富な販売品の購入、顧客間の製品売買
- ◆ 新品換算で約700億円賃貸資産のレンタル
- ◆ BIM/CIMや3DCADにより作成された仮設図面の利用
- ◆ 全国施工ネットワークによる仮設機材の組み立て工事
- ◆ 全国29カ所の機材拠点で保有資材を管理し、最高精度のメンテナンスと最速の入出庫



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

基本戦略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

顧客メリットが高いプラットフォーム活用方法

Iqシステムを購入後
タカミヤの機材拠点に
預ける



機材の整備や
入出庫を委託



- ◆ 全国の機材拠点から引き出し可能
- ◆ 不足分はレンタル or 購入で追加
- ◆ 機材置場、整備機器、
管理人員にかかるコストを削減

資産効率を高めるだけでなく、管理・運用の合理化が可能に



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

基本戦略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

プラットフォームを進化させる研究開発拠点（機材拠点）

「Takamiya Lab. West（タカミヤ ラボ ウェスト）」



機能

- ◆ 最速入出庫（トラックスケール&ファストレーン）
- ◆ 自動倉庫での顧客資材管理
- ◆ 正確な機材整備
- ◆ 安全講習、足場組立て等特別教育
- ◆ 最高精度の機材整備・検収（モニタリング）
- ◆ 製品展示
- ◆ 施工体験

拡充予定機能

- ◆ 共同製品開発ブース（試験機常設）
- ◆ 仮設設計（BIM/CIM&3DCAD）
- ◆ 自動員数仕分けシステム
- ◆ 入出庫の自動受付



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

基本戦略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

プラットフォームサービスの提供をデジタルで一括管理、顧客メリットを高めるプラットフォームの中核



Webオーダーシステム
「OPERA (オペラ)」

仮設機材の注文機能に加えて

- ◆ 24時間注文受付
- ◆ 注文機材重量の自動計算
- ◆ Web・スマホで注文可能
- ◆ 配送車両の予約
- ◆ 担当者の管理
- ◆ 画像で確認注文
- ◆ 注文履歴確認



プラットフォーム上で
展開する様々なサービス



プラットフォームの中核を担う

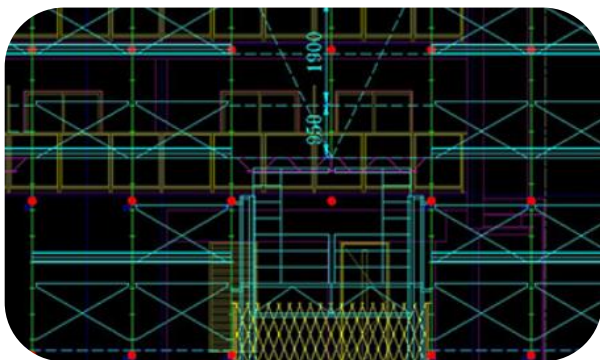


6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 - 中期経営計画の実現

基本戦略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



プラットフォームの魅力を高める自動作図システム
「RABOT (ラボット)」

導入効果

- ◆ 作図時間を大幅短縮
- ◆ ミスなくハイクオリティでの作図を実現
- ◆ 簡単に操作ができ、専門知識は不要
- ◆ 外注コスト削減
- ◆ 省人・省力化

事例：オフィスビル（80m×15m 高さ50mのビル）

- ◆ 足場図面作成1年目 **165**分 短縮 (1/2に短縮)
- ◆ 足場図面作成10年目 **40**分 短縮 (1/2に短縮)



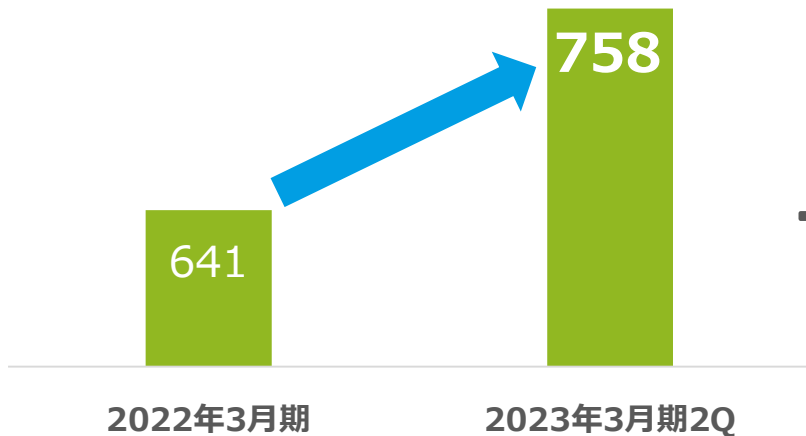
6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 - 中期経営計画の実現

基本戦略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

プラットフォーム構築は着実に進んでおり、プラットフォームのユーザーと売上は増加しております。



2023年3月期2Q時点で、
昨年度の2022年3月期の売上を上回っております。

+ 117 百万 (+18%)



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 - 中期経営計画の実現

基本戦略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

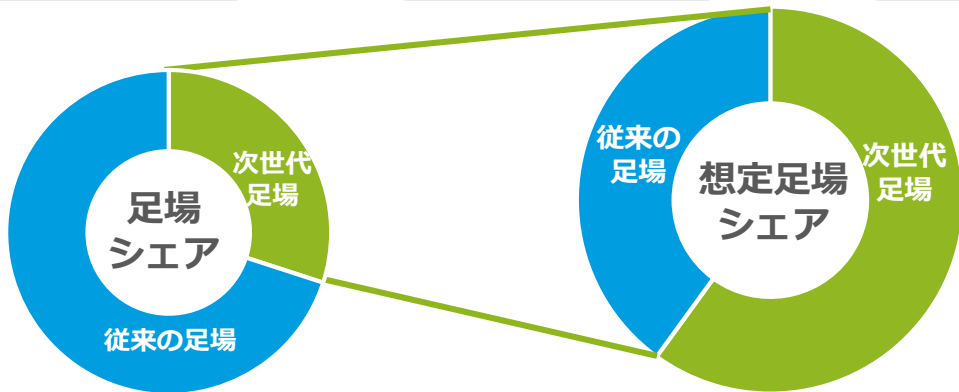
プラットフォーム
ユーザー増加



Iqシステム
流通量増加



Iq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



想定市場規模

1,500億円



6. 具体的な取り組み内容

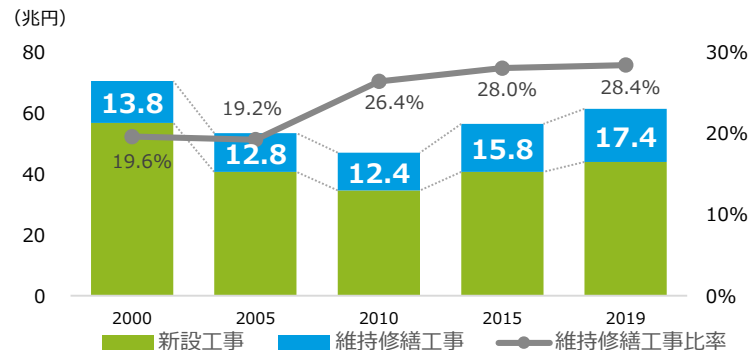
(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

基本戦略②維持補修・再インフラ向け製品の強化

建設工事の元請け完工高における維持修繕工事の割合は増加傾向にあり、高度経済成長期に建設された整備新幹線、高速道路、鉄道などの主要インフラは老朽化が進行しております。

維持修繕工事の推移



※日本建設業連合会「建設業ハンドブック2021」より作成

建設後50年を経過する社会資本の割合

		18.3	23.3	33.3
道路橋	約73万橋	約25%	約39%	約63%
トンネル	約1万1千本	約20%	約27%	約42%
河川管理施設 (水門等)	約1万施設	約32%	約42%	約62%
下水道管	約47万km	約4%	約8%	約21%
港湾岸壁	約5千施設	約17%	約32%	約58%

※国土交通省「社会資本の老朽化の現状と将来 インフラメンテナンス情報」より作成



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 - 中期経営計画の実現

基本戦略②維持補修・再インフラ向け製品の強化

インフラの維持修繕工事に対応する製品を拡販

高速道路や橋梁など



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
「VMAX」

高層建築物



移動昇降式足場
「リフトクライマー」

山の斜面など



斜面で作業構台に
「YTロックシステム」



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 - 中期経営計画の実現

基本戦略③仮設部門以外の事業育成

アグリ事業

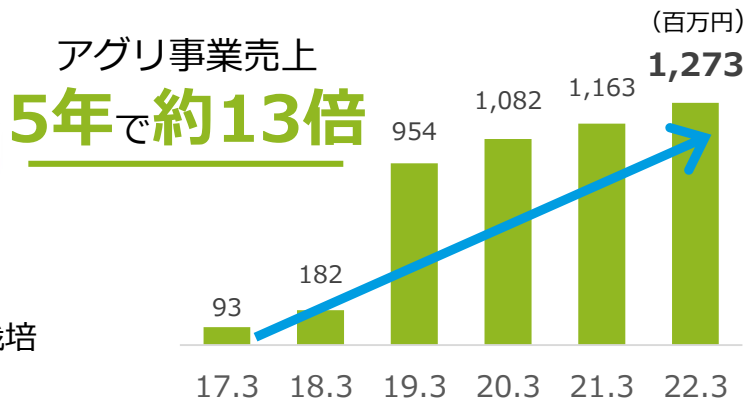
埼玉県羽生市で当社が製造販売する農業用グリーンハウス「G-Castle Neoシリーズ」を用いて、実証農場を建設しました。グリーンハウスの性能評価だけでなく、顧客の施設見学、果菜類の販売、最適な栽培の検証を行い、販売促進に活用しています。



高機能グリーンハウス
G-Castleシリーズ



埼玉県羽生市の実証栽培農場で
キュウリ、ミニトマト、イチゴを栽培





6. 具体的な取り組み内容

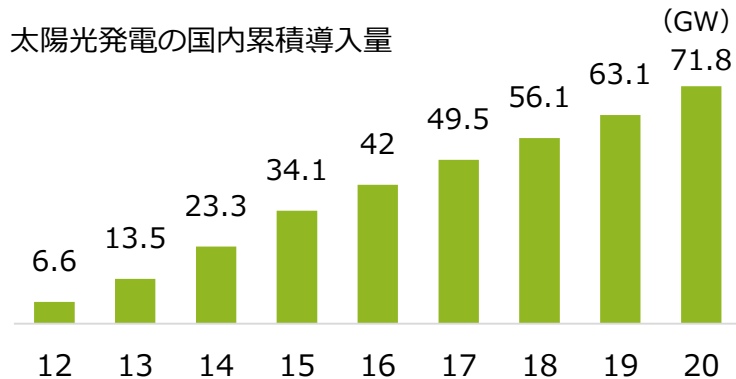
(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

基本戦略③仮設部門以外の事業育成

PV事業

カーボンニュートラル実現へ向けて、国内の太陽光発電の累積導入量の増加しており、太陽光発電パネルの設置架台、発電機能を持ち合わせたカーポートを拡販します。



※Trends in PV applications 2021 IEA より作成

次世代型
ソーラーカーポート
「POGERO (ポゲロ)」

累計発電実績
1,000 kW突破





6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現 基本戦略④海外事業基盤の再整備

各国で事業基盤整備は順調に進行し、事業活動を再開

◆ フィリピン：DIMENSION-ALL INC.

ロックダウンが解除され、本格的に事業活動を再開しつつあります。建設資材の原材料価格の高騰が影響し、一部の工事の着工が延期されておりますが、経済成長の最中で、インフラの建築が進んでおり、工事量の増加が想定されます。

◆ 韓国：ホリーコリア

仮設機材のレンタル・販売が共に順調に推移しております。

足場に対する安全意識が高まっていることもあり、Iqシステムの需要が拡大されることが想定されます。

◆ ベトナム：ホリーベトナム

日本向けの製造販売は、日本国内の需要を考慮した計画通りの製造活動が進行しております。



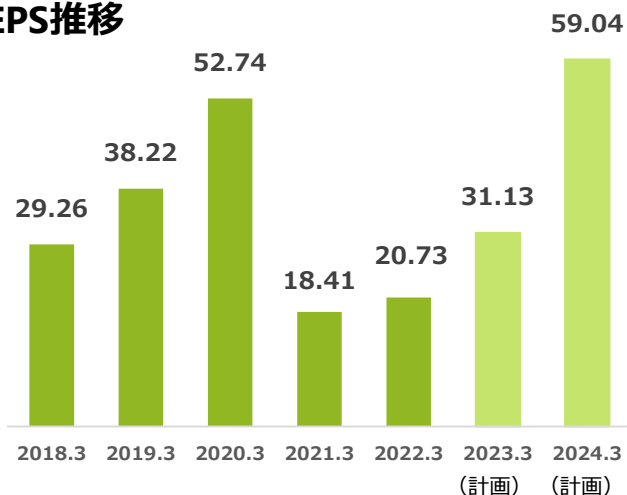
6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

進行期計画・中期経営計画を達成した場合

EPS推移



PER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

	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	5年平均
PER	22.4倍	17.7倍	8.0倍	33.4倍	17.8倍	19.8倍

「業績向上により、PER20倍超の水準へ」



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

① 業績向上 – 中期経営計画の実現

2022年3月期の株価

$$\text{EPS (1株当たり利益) } 20.73\text{円} \times \text{PER (株価収益率) } 17.89\text{倍} = \underline{371\text{円}}$$



中期経営計画実現後の 2024年3月期の想定株価

$$\text{EPS (1株当たり利益) } 59.04\text{円} \times \text{PER (株価収益率) } 20.0\text{倍} = \underline{1,180\text{円}}$$

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ります。



6. 具体的な取り組み内容

(I) 株価の上昇

② 資本政策 – 株主還元

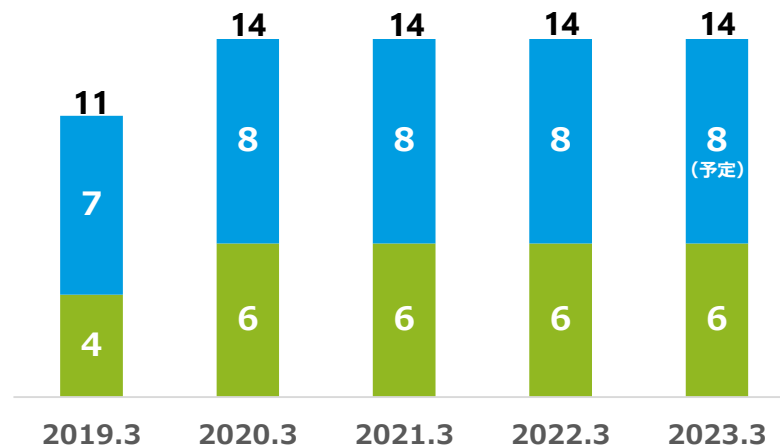
◆ 株主還元方針

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

◆ 剰余金の配当などの決定に関する方針

当社は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、株主の皆様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。内部留保につきましては、健全な財務基盤を確立するとともに、自己資本の充実に充ててまいりたいと考えております。

1株当たり配当金推移





6. 具体的な取り組み内容

(Ⅱ) 出来高の増加

①IRの強化

情報開示の充実	22.3 上期	22.3 下期	23.3 上期	23.3 下期	24.3 上期	24.3 下期	25.3 上期	25.3 下期	実行
海外投資家等に向けた英文での情報開示・提供の早期化 (決算短信、決算説明資料)									○
⇒ 決算短信・決算説明資料・適時開示・統合報告書の英文開示実施									
投資家との対話									
個人投資家説明会の開催									○
機関投資家向け企業説明会、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									○

⇒ 個人投資家説明会開催（2022/0312・2023/0311）・1on1ミーティング実施



6. 具体的な取り組み内容

(Ⅱ) 出来高の増加

① IRの強化

ESG・SDGsの開示	22.3 上期	22.3 下期	23.3 上期	23.3 下期	24.3 上期	24.3 下期	25.3 上期	25.3 下期	実行
TCFD開示									未了
ホームページの刷新									未了
社内IRの強化									
Web社内報、オウンドメディアの活用									○

⇒ Web社内報開設



6. 具体的な取り組み

(Ⅱ) 出来高の増加

① IRの強化

企業認知の向上	22.3 上期	22.3 下期	23.3 上期	23.3 下期	24.3 上期	24.3 下期	25.3 上期	25.3 下期	実行
TDnetへのニュースリリース掲載									○
Bloombergへのレポート（英文対応）									未了
Webサイトコンテンツ追加、ブラッシュアップ									○
投資家の施設見学会実施（タカミヤラボ、羽生市農場）									○

⇒ TDnetへニュースリリース掲載・個人投資家向けコンテンツ「3分でわかるタカミヤ」・Takamiya Lab. West施設見学実施

② 資本政策

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									○
-----------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	---