

企業名： 株式会社タカミヤ

レポート名： タカミヤレポート2021

1. この会社が目指す姿が理解できるか

この会社が目指す姿は、建設業界の将来を予見することで、将来のニーズに応える物・サービスを業界1番乗りで創り出し、新しい安定収益基盤を確立していく、そして積み重なった基盤をもとに長期持続的な成長していく、というものである。これは、P.11～16にわたる高宮一雅氏のトップメッセージから強く伝わってくる。そこには、次世代足場『Iqシステム』の普及や、新たにソフトウェアを加えた『Iqシェアリング』の事業展開など、新たな事業モデルが事細かに記されており、タカミヤの目指す未来は、ぼんやりと描かれたものではなく、確かな根拠と明瞭な方針によって見据えられたものだと理解できる。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

建設業界にまつわる時代の変化や社会問題を予見することで、業界内でリードして価値創出を追求できることが、タカミヤの競争優位性であると理解できる。建設業界をリードする当社の存在がなければ、社会のニーズに応えるまでの時間が遅くなりうる上、そもそもニーズを見極められない可能性すらある。

P.05～06『タカミヤの歴史』を見ると、創業当初から今日に至るまで、外部環境に柔軟に対応し、逐一ビジネスモデルを変革、またそれを実行し成功させてきたという功績がよく理解できる。タカミヤは、時代の変化に追いつき適応するというよりも、時代の変化と一緒にあって、さらには時代の変化に先立ってビジネスを変革しているといった印象を受けさえする。また『タカミヤの歴史』に加え、P.19～20『外部環境とリスク・機会』では、経済環境・社会環境・法令制度の変化といった3つの枠組みにおける事象とそれが持つリスク・機会、またそう考える理由が分かりやすく書かれている。このページから、タカミヤが外部環境の変化に目を配り、建設業界におけるリスクと機会を細かく分析することで、変化に対して迅速に対応している姿勢がうかがえる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

この競争優位性に持続性があるか、正直なところ確信は得られない。しかし、建設業界に盛り上がりを見せた時代、防災・維持補修が重視された時代、生産性向上ニーズが高まった時代、などの時代の変化が様々であった過去50年、ビジネス変革を進め、その都度進化してきた実績を鑑みると、この競争優位性が今後も持続していこうと想像できる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

自律性と経営的思考を高められる点・多様な働き方ができる点で、自身の人的資本の価値向上を達成できると考える。

まず、自律性と経営的思考の向上が見込める点について。P.34『社員のエンゲージメント向上の取り組み』に見られるように、タカミヤの経営と従業員は単に、「仕事を指図する・その仕事をこなす」といった関係ではなく、むしろ相互的な関係にある。特に、プロジェクトの進捗を開示する『経営の見える化』や、中堅・若手社員が社長と直接対話しながら、社内の経営課題について議論する『企画担当プロジェクト』は、従業員が自主的に会社の課題に取り組み、経営的思考を高める機会として、有益に機能している。

次に、多様な働き方が認められる点について。タカミヤは人材のダイバーシティに重きを置いており、在宅勤務や直行直帰、フレックスタイムの導入や、コース選択・職種変更制度といった従業員の働き方に対する自由を認めている。P.10の『非財務ハイライト』からも、男女平等や、有給休暇・育休取得の促進を目指す姿勢がうかがえる。こうした融通の効く職場環境に惹かれて入社する人は多いだろうし、そこには他社では働きにくいような事情を持つ人たちも含まれるだろう。そうした人たちに開かれたタカミヤであれば、より一層人材の多様性が広がるに違いない。ゆえに、この会社であれば、多種多様な価値観や個性に揉まれながら、自らの考え方をより洗練されたものにでき、広い視野を持った人間へと成長できると考える。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

この報告書には改善できる点が2点挙げられる。

まず、P.05～06で強調されている『しくみ創り』に関してである。P.06で複数回『しくみ』という言葉が用いられていることで、タカミヤが『しくみ創り』によって社会貢献してきたことは印象としてよく残る。しかし、『しくみ』がそれぞれ何のことを意図しているのかが一見分かりづらい。そのため、黒字の説明書きにおいて、『しくみ』の説明を『しくみ』という言葉を用いつつ行くと、より分かりやすくなると考える。

2点目は、今後の収益源として大きな期待を託している『シェアリングビジネス』についてである。機材センターを介した機材シェアの仕組みやその意義こそ、分かりやすく示されているものの、これが従来と比べてどの程度の利益を企業側にもたらすのか、また、どのような仕組みによって利益が生まれるのか、この2点が理解しづらい。よって、P.22の『これからのビジネスモデル』の図示に、会社とIqシステムの関係を追加することが望ましい。