

アニュアルレビュー 2016

エスアールジータカミヤ株式会社



SRGタカミヤグループは 仮設機材の製造・販売・レンタルを通して 社会インフラを支えています

建設工事用の丸太足場の販売からスタートしたエスアールジータカミヤ(株)は、大阪万博を機に仮設機材レンタルの将来性にいち早く着目し、機材販売からレンタルへと事業を転換。地滑り防止工事や土壌改良工事への参入、超高層建物に対応する移動昇降式足場の導入などを通じて、市場開拓と事業の拡大を進め、仮設機材専門レンタル会社として順調に成長し続けてきました。

2010年には仮設機材の開発・製造および販売会社であるホリー(株)を子会社化。高い開発力とブランド力を備えたメーカー機能を加え、あらゆる角度から現場をサポートする体制を整えました。

さらに足場の施工・解体サービスを展開する工事事業、アグリ事業、海外への進出など、次の成長のための準備も進めています。

目次

SRGタカミヤグループの事業	3
SRGタカミヤグループの特長	5
SRGタカミヤグループの成長の歴史	7
トップメッセージ	9
事業別概況	13
コーポレート・ガバナンス	17
役員一覧	19
6年間の主要連結データ	20
会社情報	21



2016年3月期

売上高

34,350百万円

前期比 0.3%増

営業利益

2,983百万円

前期比 3.7%減

親会社株主に帰属する当期純利益

2,153百万円

前期比 4.0%増

軽仮設機材で建設現場を支える

工事現場で使用される機材の多くがレンタルで賄われています。

SRGタカミヤグループでは、その中でも、人が作業を行うために仮に設営される足場や機材である「軽仮設機材」に特化して提供しています。

軽仮設機材には、用途や役割によって何千もの種類が存在しています。当社グループは、工事を安全かつ効率的に進めるため、日々開発に取り組むとともに、繰り返しレンタル機材として提供できるように、機材の品質を厳しく管理しています。

工事現場で用いられる主な軽仮設機材

作業用足場



主に建築物の外壁面に沿って設営される作業用の足場

レンタルセグメント

軽仮設機材のレンタルを中心に、運搬・物流、施工、CAD製図などを行っています。

次世代足場「Iqシステム」を中心とした高付加価値で汎用性の高い新型機材などへの積極的な投資により、従来足場からの切り替えを進めています。これにより、運用効率と収益性の向上を図っています。

59.4%

2016年3月期
売上高比率

施工事例

建築工事



マンションや学校、病院などの建設工事向け作業足場

橋梁工事



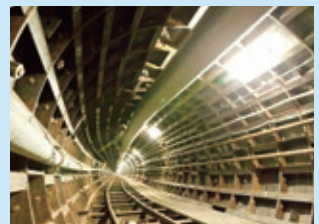
山間部の橋や高架橋などの建設工事における支保工

超高層建物改修工事



超高層ビルやタワーの改修工事で活躍する移動昇降式足場

トンネル・地下工事



地下鉄、パイプライン、共同溝などの工事で使用するレールや配管

支保工



橋梁などの土木工事や建築工事において、上からの荷重を支えるために用いる

吊り棚足場

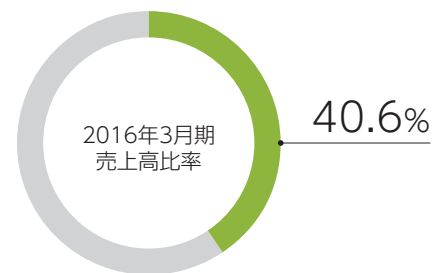


道路橋の点検・補修工事などで、吊り下げるように設置する足場

販売セグメント

子会社のホリー(株)を中心に、クランプや「Iqシステム」などの各種軽仮設機材や、制振装置などの建材、太陽光パネル設置架台などの製造および販売を行っています。

オリンピック需要の高まりに対応し、仮設機材の生産能力とコスト競争力の向上を図るとともに、アグリ事業など新規事業分野での開発、製造、販売の強化も推進しています。



販売事例

クランプ



プレス加工により、強度と安全性を高めた緊結金具。ホリーが日本で初めて量産化に成功し、高いシェアを誇る

次世代足場「Iqシステム」



階高190cmで広い作業空間を実現し、先行手すり搭載で安全性と効率性を兼ね備えた足場

住宅用制振装置



新築・改築ともに対応可能な、ホリーオリジナルの制振装置。繰り返しの揺れからダメージを軽減

太陽光パネル設置架台



住宅屋根取り付け用架台、メガソーラー発電所などの産業用設備の架台および金具

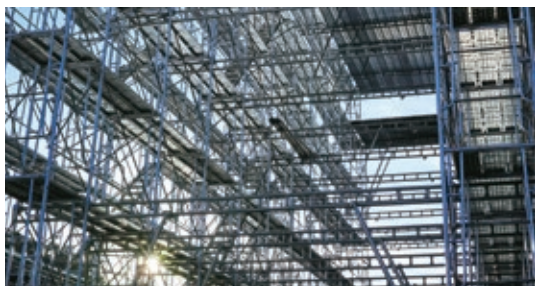
業界の新たな常識を創る 軽仮設機材のスペシャリスト

SRGタカミヤグループは、軽仮設機材に関わる5つの機能を活かし、組み合わせることで、さまざまなソリューションを提供しています。



開発・製造

クランプ、次世代足場「Iqシステム」、制振装置、太陽光パネル設置架台など、これまで培った金属加工技術を活かした独自の製品を開発・製造しています。



レンタル

多岐にわたるレンタル機材を保有し、一般的な足場から、橋梁工事で使用される支保工、トンネル工事向けなど、あらゆる現場に対応が可能です。



販売

ホリーブランドを中心とした仮設機材や、住宅用建材などの販売に加え、インターネットなどを通じた中古の仮設機材の販売を行っています。



施工

全国に広がる足場施工会社とのネットワークを通じ、安全で高品質な足場の組立・解体工事を請け負っています。



CAD製図

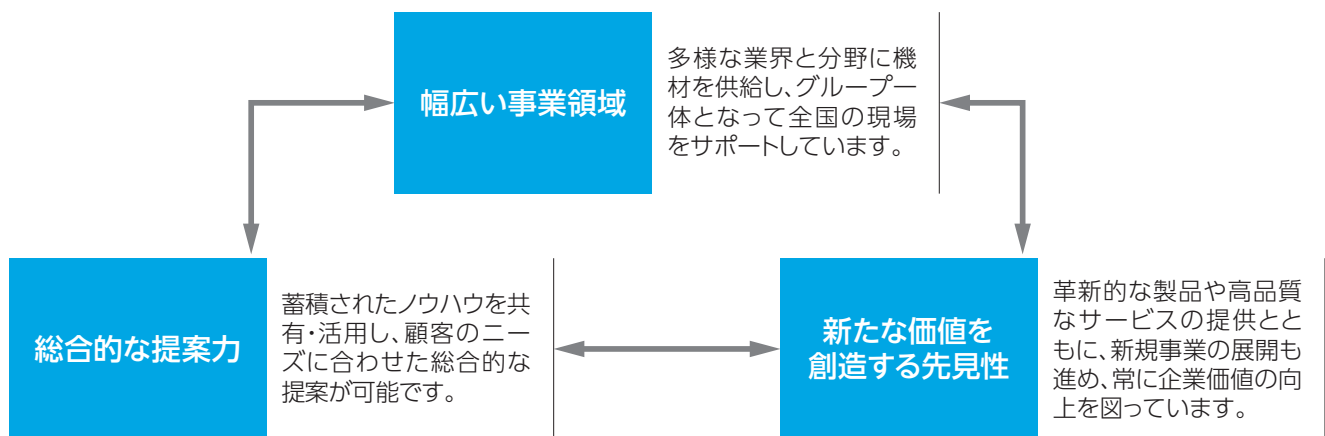
足場のCAD図面作成や強度計算、紙の躯体図面をCADに書き起こすトレース、3D技術を用いた図面作成を行っています。

建設現場の安全を支え 業界の発展に貢献する

SRGタカミヤグループは、仮設機材のスペシャリストとして、幅広い業界と事業領域に対応した、付加価値の高い製品やサービスを提供しています。技術革新を通じて、顧客のさまざまな課題を解決し、安全で高効率な作業現場に貢献しています。常に先を見据えた事業展開を図り、業界の発展に寄与するイノベーションを起こす企業グループであり続けます。



SRGタカミヤグループの強み



建設現場の安全性と
施工効率を向上

時代の変化を見据え 事業領域を着実に拡大

1969
創業

2005
JASDAQ
上場

2007
東証二部
上場

レンタル事業

1974

1989

2003

2005

建設工事
足場レンタル開始

橋梁工事
分野へ参入

斜面防災工事
へ参入

都市型
土木分野へ参入

主な製品

「YTロックシステム」

「YTロックシステム」は、平地面より事故が多発する恐れがある山の斜面などの法面での足場工事で、安全に、誰でも簡単に施工できるよう開発した製品です。この製品は、従来の単管とクランプによる足場工事で必要としていた何万個というクランプの締め付け作業を不要とし、時間と労力の削減に貢献します。また、常に両手を使う斜面での組立を、安全に行うことを可能にしました。



斜面での工事例

「リフトクライマー」

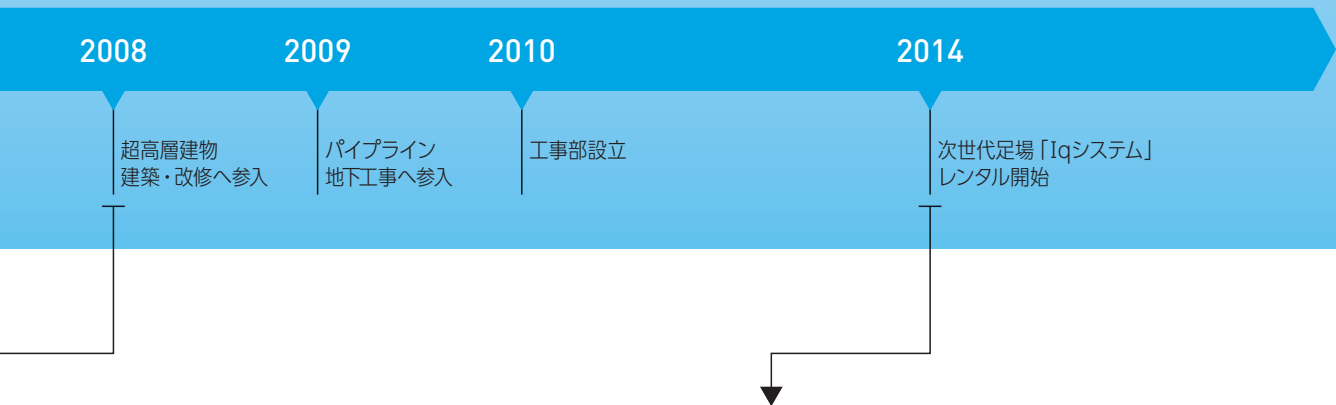
高さ210mまで対応する移動昇降式足場が「リフトクライマー」です。2本の柱に沿って作業床が移動するため、足場を取り付けた建物の採光性を確保しつつ、防犯性も向上しました。また、自動水平維持など、作業者の安全性にも配慮した設計にしている他、現場での取り扱いが簡単で誰にでも操作できます。さらに、組立・解体・移設が容易なため、工期短縮によるトータルコストの削減を実現します。



マンション大規模改修工事



2014
東証一部
指定



次世代足場「Iqシステム」

仮設機材は、優れた耐久性から新規機材への入れ替えが進まず、長い間モデルチェンジが行われていませんでした。しかし、日本人の平均身長が伸びたことで、従来の足場は低すぎて作業員の負担となっており、さらに法令による安全面への規制が強化されたことで、従来品をそのまま使用し続けることは非効率になりました。そこで当社は、現代の建設現場の環境に適応した、次世代足場の開発に踏み切りました。この「Iqシステム」を足場業界のデファクトスタンダードとするため、レンタル、販売両面での普及活動を進めています。

3つの革新性

①優れた安全性

階高を、従来よりも20cm高い190cmにすることで、腰をかかめずに作業できる広い空間を確保しました。さらに足元のすき間をなくし、安全性を高めました。

②高い稼働率

従来の門型から、横幅を固定しない支柱式とすることで、汎用性を向上。レンタル稼働率を飛躍的に向上させました。

③運用コスト削減

コンパクトに収納できるため、従来品と比べ、機材の保管面積を約50%減少できます。運搬車輛の台数も約30%減少するなど、大幅に改善しました。





代表取締役社長
高宮 一雅

2016年3月期振り返り

中期経営計画の2年目となる2016年3月期の業績は、売上高が前期比0.3%増の34,350百万円、営業利益が同3.7%減の2,983百万円、経常利益が同17.9%減の2,731百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.0%増の2,153百万円となりました。前期比で増収とはなりましたが、計画を達成することはできませんでした。

レンタルセグメントにおいては、首都圏の民間建設需要が引き続き好調に推移し、「Iqシステム」や、超高層建築の修繕工事向けに「リフトクライマー」が高い

稼働率を記録しました。停滞していた橋梁工事などの土木工事向けレンタル出荷についても、緩やかであるものの改善傾向が見られます。一方、販売セグメントにおいて、電力買取価格の低下や電力会社による買取保留問題などによって、太陽光パネル設置架台の需要が想定を上回る勢いで減少しました。加えて、中期的な建設需要についての先行きの不透明さから、足場機材の購入を控える傾向があったことが大きく影響し、販売セグメント全体として、前期と比較し、大幅な減収、減益となりました。

中期経営計画の 最終目標の見直し

当社は、2015年3月期から3ヵ年の中期経営計画を進めてきましたが、販売セグメントを取り巻く環境が当初の想定から大きく変化したことなどから、最終年度である2017年3月期の数値目標を修正いたしました。

計画発表時(2014年5月)は、アベノミクスにより、建設需要への先行き期待が急速に高まり、機材購入需要が大幅に伸びていました。加えて、2020年の東京オリンピック・パラリンピックが決定し、中期的な需要の拡大も予想されたため、当社は、販売計画を高いレベルで設定しました。ところが、建設業における労務者不足などにより、想定したほどには工事が拡大しませんでした。機材の購入需要がそれまでの反動から減退した一方で、レンタル需要は好調を維持しました。工事は依然として高水準を維持していることが

ら、当社グループを取り巻く環境は今後もおおむね良好に推移すると見込んでいますが、足場の販売見込みが当初計画と大きく乖離すると判断しました。

また、太陽光関連事業においても、市場の縮小スピードが想定を上回る勢いであったことに加え、競合他社との競争環境が激化しており、今後もさらに売上高は減少すると見込まれます。

これらを踏まえて、2017年3月期の業績目標を改め、売上高は、前期比13.0%増の38,800百万円、営業利益は同13.3%増の3,380百万円、経常利益は同13.5%増の3,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に計上した有価証券売却益がないことなどから、同9.4%減の1,950百万円としました。

連結財務ハイライト

(百万円)

	2015/3 (実績)	2016/3 (実績)	2017/3 (予想)
売上高	34,261	34,350	38,800
営業利益 ①	3,098	2,983	3,380
経常利益	3,325	2,731	3,100
親会社株主に帰属する当期純利益	2,070	2,153	1,950
減価償却費 ②	3,649	4,137	4,370
EBITDA (①+②)	6,747	7,120	7,750
1株当たり当期純利益 (円)	46.17	48.12	44.60
1株当たり配当金 (円)	12.5	10.0	10.0

(注) 1.記載金額は、百万円未満の端数を切り捨てております(1株当たり情報を除く)。

2.当社は、2013年4月1日付で株式1株につき2株の株式分割を、また2015年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。1株当たり情報につきましては株式分割の影響を勘案した数値を記載しております。2015年3月期の配当金には、東証一部指定に伴う記念配当2.5円が含まれております。

次の成長のための布石と 着実な成果

業績目標は修正しましたが、中期経営計画の基本戦略は変えていません。計画当初に比べ成長のスピードは緩やかになったものの、中長期的な成長に向けた基盤の構築については、大きな手ごたえをつかんでいます。

2015年3月期から本格的に市場導入した次世代足場「Iqシステム」は、2年間でレンタル出荷現場数が1,500現場を突破しました。その安全性・効率性についてお客さまから高い評価をいただいております。2017年3月期には累積レンタル出荷現場数3,500現場の

達成を見込んでいます。

「Iqシステム」の導入を後押ししたのが、足場の施工サービスを提供する工事部です。受注した全ての現場に、「Iqシステム」を導入し、現場で働く多くの方々にその優位性を体感していただくなど、積極的な営業活動を推進しました。工事部と協力して業務に取り組んでいる足場施工会社のネットワークは拡大を続けており、2016年3月末現在で正会員は全国で44社となっています。少子高齢化に伴う労務者不足の課題がある中で、人員の確保は受注を左右する重要な要素です。今後もこのネットワークを精力的に広げ、優秀な作業員と高い安全性という、付加価値の高い施工サービスを提供していきたいと考えています。

新たな取り組みであるアグリ事業については、栽培事業者との連携により、効率よく生産できるグリーンハウスの開発が進んでおり、今後本格的な営業活動を行っていきます。農業用ハウスや栽培棚の製造・施工は、これまで当社が足場で培ったノウハウや、金属加工、強度計算、施工といった技術を活用できる事業

です。また、TPPなどの規制緩和の流れで、農業生産事業に意欲的な企業が増加している他、農業においても人材不足が深刻な課題となっていることなどから、当社グループが貢献できる事業分野と判断しました。このアグリ事業を、今後の当社を支える事業として伸ばしていきたいと考えています。

海外事業については、2015年7月にフィリピンのDIMENSION-ALL INC.を子会社化し、東南アジア展開に向け踏み出しました。東南アジアでは、日本とは求められる商品の仕様が異なるため、需要に合わせた商品開発に取り組んでいます。フィリピン市場においては、日本の賃貸資産を活用した事業も計画しています。また、これまで日本市場向けに製造を行っていたホリーコリア(株)では、韓国国内での販売促進に向けて動いています。韓国では多発する事故に対応するため、安全性の高い足場の需要が高まっており、さらなる事業拡大を期待しています。これらの施策を通じて、2017年3月期においては、海外売上比率10%以上を目指します。

持続的成長のための 経営基盤強化

中長期的に見て重大なリスク要因ととらえているのが、2020年の東京オリンピック・パラリンピック以降の建設需要動向です。需要はさほど落ちないという見方もありますが、オリンピック特需の反動は想定しておかねばなりません。当社もバブル崩壊、リーマンショックを経験してきましたが、そこにはまだ成長へのチャンスを見出すことができました。しかし、労務者不足、首都圏への一極集中、地域格差など日本が抱える社会問題への対応は容易ではありません。現在事業で収益をあげているのは過去の投資の成果です。日本が抱える課題に対処しつつ、将来にわたって成長を続けるためには、まさに今、投資をする必要があります。その投資対象としているのが、「Iqシステム」であり、東南アジアを中心とした海外市場への展開なのです。

日本の建設市場においては、好調な需要の波に乗り、売上高の拡大だけを追求して短期的な成長を描くことは可能です。しかしながら、それでは将来的に足

場の安全性を損なうことにつながりかねません。高い安全性と効率性を持つ、付加価値の高い商品の提供こそが、中長期的な成長には欠かせないと考えています。そのため、これまで急ピッチで進めてきた賃貸資産の「Iqシステム」への入れ替えや、海外を含めた工場への積極的な投資については、2017年3月期を最終年度として完了します。その後は投資を抑え回収の時期に入り、建設需要の減退に備えます。

持続的な成長のためには人材育成も課題のひとつです。まずは会社の方針を徹底して理解してもらうことが重要ですが、マネジメント層とは経営方針をしっかりと共有しており、権限委譲もスムーズに行えています。今後は、次の幹部候補を含め、全社員が方針を理解することで、自律的に業務を遂行し、高い価値を生み出す人材を育成していきたいと考えています。同時に職場環境や制度の拡充を図り、社員のやる気に応えたいと思います。

売上高および営業利益の11年間推移 (百万円)



絶え間ないイノベーションで 企業価値の向上をめざす

SRGタカミヤグループは、これまで、M&Aを含めた積極的な事業展開で、豊富な足場の種類を有する全国規模の企業グループへと成長してきました。これは、他社に先駆けて常に新たな価値を提供し続けてきた結果です。そのひとつが、50年間変わることのなかった足場に、“安全”や“効率”という付加価値を加えた次世代足場などの取り組みです。現在は国内での足場関連事業をコアとしていますが、それにとらわれることなく柔軟な発想で成長し、社会にイノベーショ

ンをもたらし続ける企業グループでありたいと考えています。

株主の皆さまへの利益還元については、安定配当を基本としていますが、利益成長に応じて増配をしていく方針です。ステークホルダーの皆さまには、ぜひ、5年、10年という中長期的なスパンでの成長にご期待いただきたいと思います。

今後ともご支援いただきますようお願いいたします。



2016年7月

高宮 一雅

代表取締役社長
高宮 一雅

レンタルセグメント

2016年3月期実績

レンタルセグメントにおける売上高は前期比9.8%増の20,513百万円、営業利益は同35.9%増の2,697百万円となりました。

首都圏を中心に再開発工事、修繕工事など民間建設需要が堅調で、返納期の3月においてもレンタル出荷額が高水準のまま推移しました。特に戦略商品である次世代足場「Iqシステム」については、通常のレンタルに加え、全国に拡充を進めている足場施工会社の

ネットワークを活用し、レンタルと施工を組み合わせた提案を行うなど、さまざまな施策を講じました。その結果、レンタル出荷現場数が全国で累計1,500現場を突破し、従来の枠組み足場では不可能であった高い水準の稼働率を達成しました。

また、首都圏の超高層マンションの改修工事に対して、移動昇降式足場「リフトクライマー」が高い稼働率で推移し、好調だったことも業績を押し上げました。

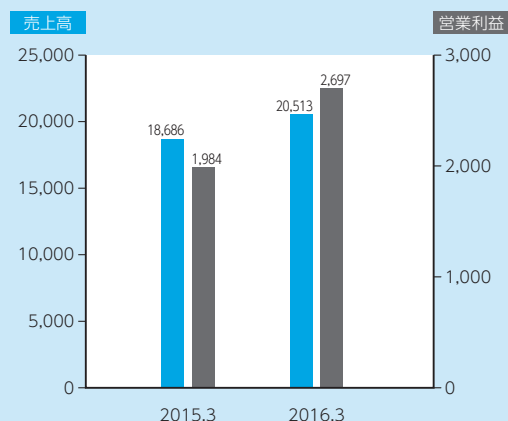
今後の事業戦略

現場から高い評価を得ている「Iqシステム」については、引き続き賃貸資産を積み増しながらも、需要が好調に推移すると予測しており、2017年3月期には、レンタル現場数が累計3,500に達すると見込んでいます。従来の足場から次世代足場へと賃貸資産を積極的に入れ替え、また、クランプなどの汎用性の高い

機材の保有比率を高めることで、運用効率の向上を図ります。

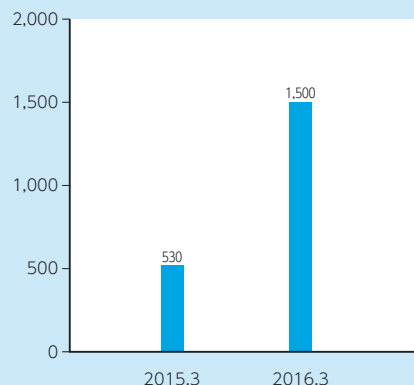
中期的には、橋梁やトンネルなどのインフラの再整備、オリンピック需要への対応に注力し、機材管理および物流体制の効率化を進めながら、収益性を高めていきます。

レンタルセグメント
売上高および営業利益 (百万円)



※セグメント売上高および営業利益はセグメント消去前の値です。

「Iqシステム」
累積レンタル出荷現場数 (現場)



販売セグメント

2016年3月期実績

販売セグメントにおける売上高は前期比7.2%減の18,859百万円、営業利益は同34.9%減の1,728百万円となりました。「Iqシステム」の販売計画の進捗の遅れと、太陽光パネル設置架台の売上の大幅な減少が減収、減益の主な要因となります。

建設関連では、首都圏を中心として建設需要は旺盛であったものの、先行きに対する不透明感などが

ら、足場の購入を見合わせ、レンタル利用で対応する傾向が見られました。そのため、新品・中古機材ともに販売実績が伸び悩みました。

さらに、環境関連で、電力買取価格の低下や、電力買取保留問題などにより太陽光発電システムの国内需要が減少し、太陽光パネル設置架台の販売が前年を大幅に下回りました。

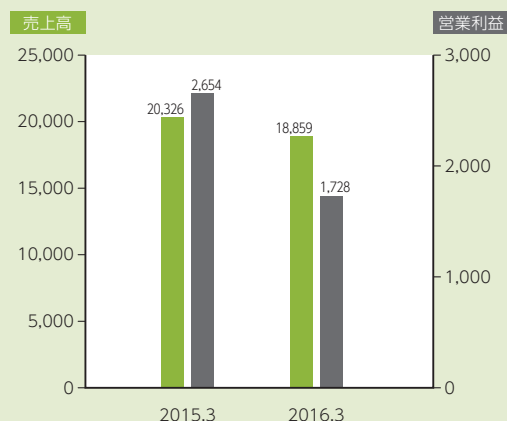
今後の事業戦略

レンタル利用を通じて安全性と施工性を体感した現場において、「Iqシステム」への信頼が高まり、購入を検討する顧客が順調に増加しています。工事部などを通じてレンタル実績を積み重ねながら、優位性を伝え、販売機会を創出していきます。

また、太陽光パネル設置架台に代わる新規事業とし

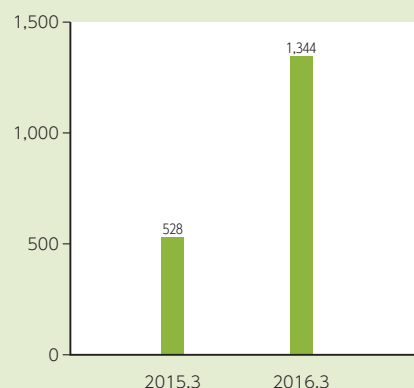
て、アグリ事業の拡大を進めます。あらゆる栽培事業者との連携を深めるとともに、オリジナルのグリーンハウスの開発に取り組み、導入実績を伸ばしていく計画です。その他、足場を応用した水耕栽培用の栽培棚などの商品についても積極的に展開し、アグリ事業を長期的な事業の柱とすることを目指します。

販売セグメント
売上高および営業利益 (百万円)



※セグメント売上高および営業利益はセグメント消去前の値です。

「Iqシステム」
販売売上 (百万円)



海外事業

SRGタカミヤグループはこれまで、ホリーコリア(株)やホリーベトナム(有)などの販売・製造拠点を活用し、生産能力の向上やASEAN地域向け販売商品の拡充などを進めながら、日本やASEAN諸国への安定供給を図ってきました。国内市場においては、2020年の東京オリンピック・パラリンピックを境に建設需要の落ち込みが予測されることから、成長を持続させるためにも海外戦略を加速します。

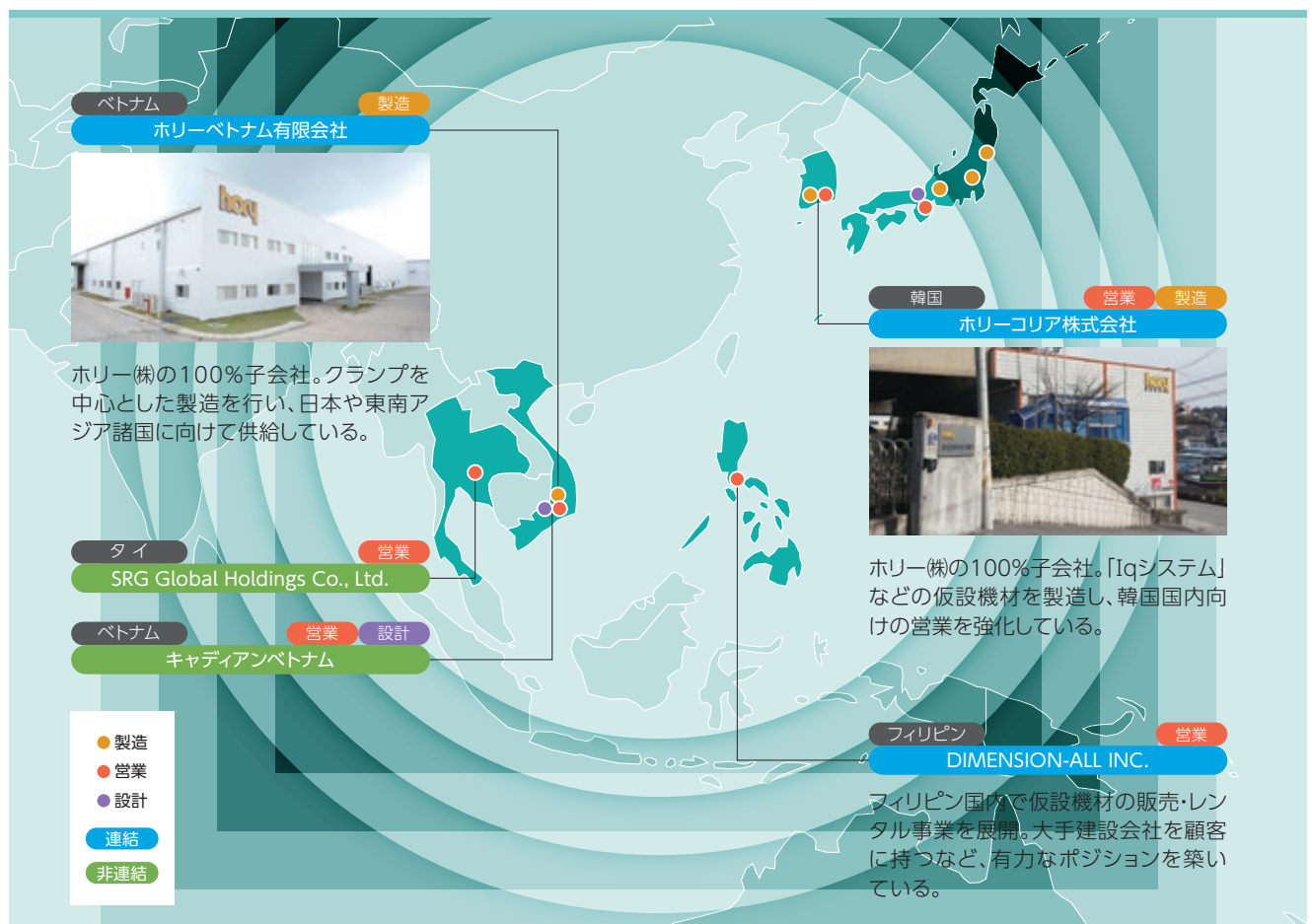
主に東南アジアでの事業拡大を目指していますが、その一環として、2015年にフィリピンで仮設機材の販売・レンタル事業を展開するDIMENSION-ALL INC.を子会社化しました。今後、グループの保有資産を現地に戦略的に投入するとともに、東南アジアにおける地位を高めていきます。

日本では減価償却を終えた機材も、フィリピンでは

ニーズの高い商品です。まずは、橋の新築工事で使用する支保工を、フィリピン市場に投入。レンタル・販売事業を展開し、フィリピン国内でのシェア拡大につなげます。

また、東南アジア市場において優位性を確保できる新製品の開発がすでに進捗しています。ベトナムを東南アジアにおける中心的な製造拠点と位置づけ、今後、韓国やフィリピンに向けて供給していきます。一方、これまで日本向けの生産拠点のひとつであったホリーコリアについては、韓国国内での販売とレンタル営業を強化し、存在感を強めていきます。

なお、2017年3月期より海外事業を新たな開示セグメントとします。まずは、海外売上高比率10%を、さらに中長期的にはこの割合を50%に拡大することを目指しています。



コラム

成長の鍵を握るホリーの 開発力とブランド力



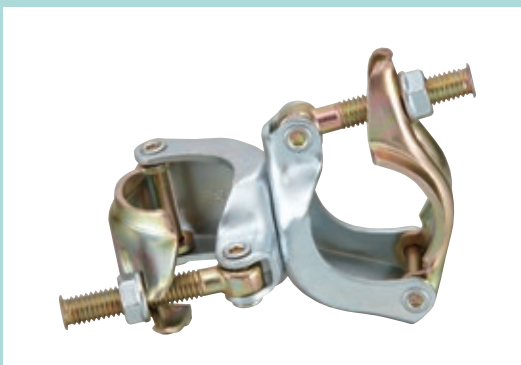
国内で初めて建設足場用緊結金具・クランプのプレス加工による量産化に成功したホリー(株)は、60年超の事業活動の中で、高い金属加工技術と開発力をベースに信頼のブランドを築き上げてきました。

建設ラッシュで賑わう高度経済成長期やバブル崩壊後の低成長期など、時代の変化に対応し、顧客ニーズと自社の強みを結びつけた画期的な製品を次々に開発し、ホリーブランドは仮設機材の老舗として業界で広く認知されています。特にクランプは、現在もなお国内で高いシェアを誇り、2010年にSRGタカミヤグループの一員となった以降も、グループを支える主力商品となっています。現在では、ホリーが持つ製品開発力とエスアールジータカミヤのレンタル事業の積極的な事業展開を連動させることで、新製品の市場導入を一気に進められる体制が整っています。

また、ホリーは韓国とベトナムに製造拠点をもち、SRGタカミヤグループの海外戦略の要ともいえます。

ホリーの主な製品

発売年	製品
1955年	クランプ : 建設足場用の緊結金具。日本で初めてプレス加工による生産を開始
1964年	ベース&ジョイント : 仮設工業会の認定製品となった単管ジョイントと固定ベース
1975年	ホリービーム : 受け金具一体化設計で組立・解体を容易にした水平型枠支保工
1992年	SGXシリーズ : 単純な施工方法で作業性を大幅に向上したシステム支保工
1999年	V-MAX : 作業の安全性と美観を追求した吊り棚足場
2010年	HORY UP零 : 墜落事故ゼロと高い作業効率性を目指した据置き型先行手すり
2012年	WUTEC-SF : 建物の揺れ幅を最大80%低減する住宅用制振装置
2013年	Iqシステム : 階高190cmで作業の安全性、効率性を実現する次世代足場



クランプ



WUTEC-SF

社外監査役選任理由

梶川 強士 (独立役員) 梶川公認会計士事務所 代表	公認会計士および税理士の資格を有しており、企業会計に関する知識と理解が深いことから、財務および会計に関する専門的見識に基づき、客観的・中立的な立場から社外監査役としての職務を適切に遂行していただくことを期待し、社外監査役に選任しております。
酒谷 佳弘 (独立役員) ジャパン・マネジメント・ コンサルティング(株) 代表取締役	公認会計士の資格を有しており、企業の財務および会計に関する相当程度の知見を有しておられます。当社の経営に対し、財務・会計の視点から適時、ご助言いただくことで当社の財務・会計の健全性に寄与していただくことを期待し、社外監査役に選任しております。

役員報酬について

2016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あります。

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額 (千円)				対象となる役員 員数 (人)
		基本報酬	ストックオプション	賞与	退職慰労金	
取締役 (社外取締役を除く。)	212,630	151,461	61,169	—	—	8
監査役 (社外監査役を除く。)	9,600	9,600	—	—	—	1
社外役員	7,560	7,560	—	—	—	3

監査報酬等について

2016年3月期における監査公認会計士等に対する報酬の額は以下のとおりであります。

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	28,800	500	30,000	—
連結子会社	—	—	—	—
計	28,800	500	30,000	—

*当社の連結子会社であるホリーコリア(株)、ホリーベトナム(有)、DIMENSION-ALL INC.は、当社の監査公認会計士等と同一のネットワークに属しているEY(アーンスト・アンド・ヤング)のメンバーファームに対して、監査証明業務に基づく報酬として、合計3,711千円を支払っております。

株主、投資家とのコミュニケーション

当社は、株主や投資家の皆さまに対し、透明性、公平性、継続性を基本として迅速な情報提供に努めています。適時開示規則を遵守した情報の開示に努めるとともに、当社をご理解いただくために有効な情報につきましても、積極的な開示に努めています。

当社は、株主・投資家層の拡大を目指し、直接的なコミュニケーションによる事業活動や戦略、業績などの理解促進に努めています。具体的には、アナリスト・機関投資家向けに決算説明会およびミーティングを実施している他、個人投資家向けの説明会や個人株主向けの情報誌(SRG Report)の充実などを進めています。2016年3月期の主なIR活動実績は以下のとおりです。

個人投資家向け	アナリスト・機関投資家向け	IRサイト
<ul style="list-style-type: none"> 個人投資家向け説明会： 年6回(参加者数：延べ800名) <p>日本証券アナリスト協会や証券会社の各支店において、担当役員がスピーカーとなる説明会を定期的に開催しています。開催日時は、当社IRサイトにてご案内しております。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 決算説明会： 年2回(期末、第2四半期) 個別ミーティング：年約100回 <p>年に2回開催しております決算説明会では、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。当日の資料および動画は、当社IRサイトにてご覧いただけます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●https://www.srg.jp/ja/ir/index.html <p>情報開示の適時性と公平性確保のため、適時開示資料をはじめ、アナリストレポートやヒストリカルデータなどを掲載しています。また、事業や戦略の理解を深めていただくためのコンテンツの充実を進めています。</p>

取締役



たかみや かずまさ
高宮 一雅

代表取締役社長
海外事業部門統括



たかみや あきよし
高宮 章好

代表取締役副社長
営業部門統括
環境営業担当



もりた ゆたか
森田 豊

取締役副社長
調達・開発・製造部門統括
マーケティング担当

監査役



やまぐち かずまさ
山口 一昌

常勤監査役



やすだ ひでき
安田 秀樹

取締役 常務執行役員
経営企画室長
総務・経理担当



あべ つとむ
安部 努

取締役 執行役員
営業本部長 兼
レンタル営業部長



まつい たかし
松井 隆志

取締役 執行役員
機材管理本部長 兼
機材運用部長



かじかわ つよし
梶川 強士

監査役 **社外** **独立**



しみず さだみつ
清水 貞光

取締役 執行役員
グループ調達開発本部長



むかいやま ゆうき
向山 雄樹

取締役 執行役員
事業開発本部長



しもかわ こうじ
下川 浩司

取締役 **社外** **独立**



さかたに よしひろ
酒谷 佳弘

監査役 **社外** **独立**

(注) 下川浩司氏は、社外取締役です。また、梶川強士氏および酒谷佳弘氏は、社外監査役です。当社は、この3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
上席執行役員
営業副本部長 兼
工事部長・東日本統括部長

庄崎 貴弘
執行役員
営業本部営業企画室長

佐古 篤彦
執行役員
営業副本部長 兼
ホリー営業担当

辰見 知哉
執行役員
経理部長 兼 資金課長

植田 真史
執行役員
機材管理本部品質管理部長

西橋 康市
執行役員
総務部長

芦田 道夫
執行役員
マーケティング部長

(百万円)

	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3
会計年度						
売上高	17,490	23,201	28,113	32,443	34,261	34,350
売上原価	11,509	15,998	19,917	22,610	23,404	23,059
販売費及び一般管理費	5,258	6,165	6,590	6,781	7,758	8,307
営業利益	722	1,037	1,605	3,051	3,098	2,983
経常利益	621	1,080	1,553	3,006	3,325	2,731
親会社株主に帰属する当期純利益	302	755	807	1,768	2,070	2,153
賃貸資産投資額	1,663	3,687	2,850	2,381	5,577	7,227
減価償却費	2,745	3,088	3,280	3,369	3,649	4,137
EBITDA	3,468	4,126	4,886	6,421	6,747	7,120
会計年度末						
総資産	29,594	32,472	33,987	37,245	43,520	50,091
自己資本	5,648	6,271	6,947	9,514	11,453	11,766
有利子負債	17,290	17,784	17,405	16,605	20,274	24,709
従業員数 (名)	609	679	710	693	903	979
キャッシュ・フロー						
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,483	669	1,575	2,839	(1,620)	(1,081)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(692)	(539)	(812)	(1,239)	(1,563)	(1,736)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(477)	(39)	(779)	(715)	2,927	2,844
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
フリー・キャッシュ・フロー	1,790	129	763	1,600	(3,183)	(2,817)
1株当たり情報 (円)						
当期純利益 (EPS)	6.97	17.47	18.83	40.17	46.17	48.12
純資産	130.38	146.27	162.04	213.24	253.95	269.09
配当金	5.0	5.0	5.0	6.5	12.5	10.0
財務指標 (%)						
自己資本当期純利益率 (ROE)	5.4	12.7	12.2	21.5	19.8	18.5
総資産経常利益率 (ROA)	2.3	3.5	4.7	8.4	8.2	5.8
売上高営業利益率	4.1	4.5	5.7	9.4	9.0	8.7
自己資本比率	19.1	19.3	20.4	25.5	26.3	23.5
D/Eレシオ	306.1	283.6	250.5	174.5	177.0	210.0

(注) 1. 記載金額は、百万円未満の端数を切り捨てております(1株当たり情報を除く)。

2. 当社は、2013年4月1日付で株式1株につき2株の株式分割を、また2015年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。1株当たり情報につきましては株式分割の影響を勘案した数値を記載しております。2015年3月期の配当金には、東証一部指定に伴う記念配当2.5円が含まれております。

3. EBITDA=営業利益+減価償却費

4. 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

5. 総資産経常利益率=経常利益÷期中平均総資産

会社概要

商号	エスアールジータカミヤ株式会社
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	714,770,000円
代表者	代表取締役社長 高宮 一雅
従業員数	単体 369名 連結 979名

株式情報

株式の状況

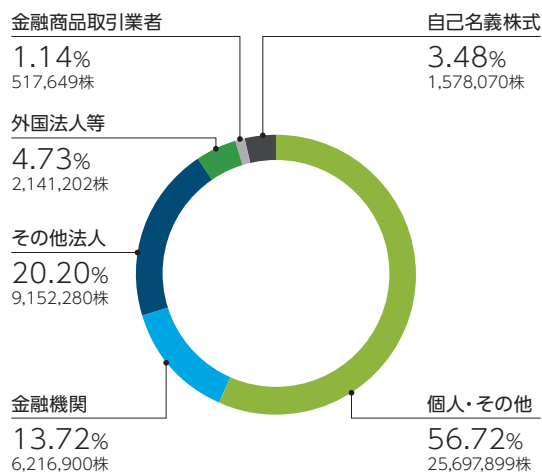
発行可能株式総数	144,000,000株
発行済株式総数	45,304,000株
株主数	4,421名

大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
有限会社タカミヤ	6,725,520	15.38
高宮 東実	5,879,504	13.45
スカイレインボー 従業員持株会	2,276,240	5.21
高宮 章好	2,198,784	5.03
高宮 一雅	2,109,672	4.82
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,773,000	4.05
高宮 豊治	1,678,288	3.84
高宮 千佳子	1,579,824	3.61
株式会社三菱東京UFJ銀行	907,200	2.07
株式会社カナモト	888,400	2.03

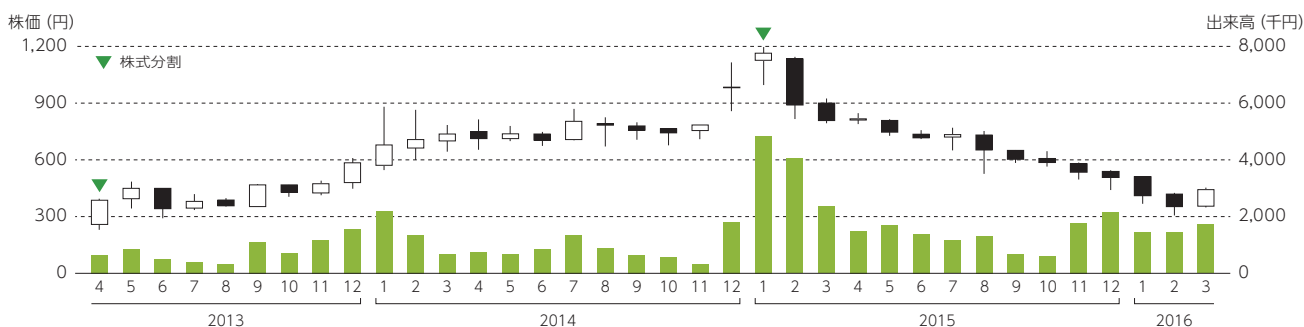
(注) 1. 当社は、自己株式を1,578,070株保有しております。
2. 自己株式は大株主から除外し、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況



※小数点第3位を四捨五入しております。

株価および出来高の推移



※当社は、2013年4月1日付で株式1株につき2株の株式分割を、また2015年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。株価につきましては、株式分割の影響を遡及して修正しております。

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 電話 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ときは、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) http://www.srg.jp/

グループネットワーク

レンタルセグメント

株式会社イワタ

〒649-6112 和歌山県紀の川市桃山町調月字城之段
523-2
TEL: (0736)66-3450 FAX: (0736)66-3451

株式会社新建ナガキタ

〒950-0986 新潟県新潟市中央区神道寺南
2-7-43
TEL: (025)248-5730 FAX: (025)248-5741

株式会社タツミ

〒311-3155 茨城県東茨城郡茨城町下土師2000-7
TEL: (029)297-2406 FAX: (029)297-2407

株式会社ヒラマツ

〒421-0301 静岡県榛原郡吉田町住吉4342-9
TEL: (0548)74-0700 FAX: (0548)74-0701

株式会社青森アトム

〒039-4223 青森県下北郡東通村大字小田野沢
字焼山川目35-135
TEL: (0175)45-7750 FAX: (0175)45-7751

株式会社SNビルテック

〒103-0027 東京都中央区日本橋3-10-5
オンワードビルディング11階
TEL: (03)3276-3930 FAX: (03)3276-3931

株式会社トータル都市整備

〒454-0872 愛知県名古屋市巾着区中川区万町2601
TEL: (052)352-0347 FAX: (052)353-5841

株式会社キャディアン

〒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
TEL: (06)6375-8048 FAX: (06)6375-8128

株式会社ネクステック

〒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
TEL: (06)6375-7200 FAX: (06)6375-7227

販売セグメント

ホリー株式会社

〒103-0027 東京都中央区日本橋3-10-5
オンワードパークビルディング12階
TEL: (03)3276-3920 FAX: (03)3276-3921

ホリーコリア株式会社

大韓民国慶尚南道金海市翰林面明洞里277-5
TEL: +82-55-342-5651 FAX: +82-55-342-5654

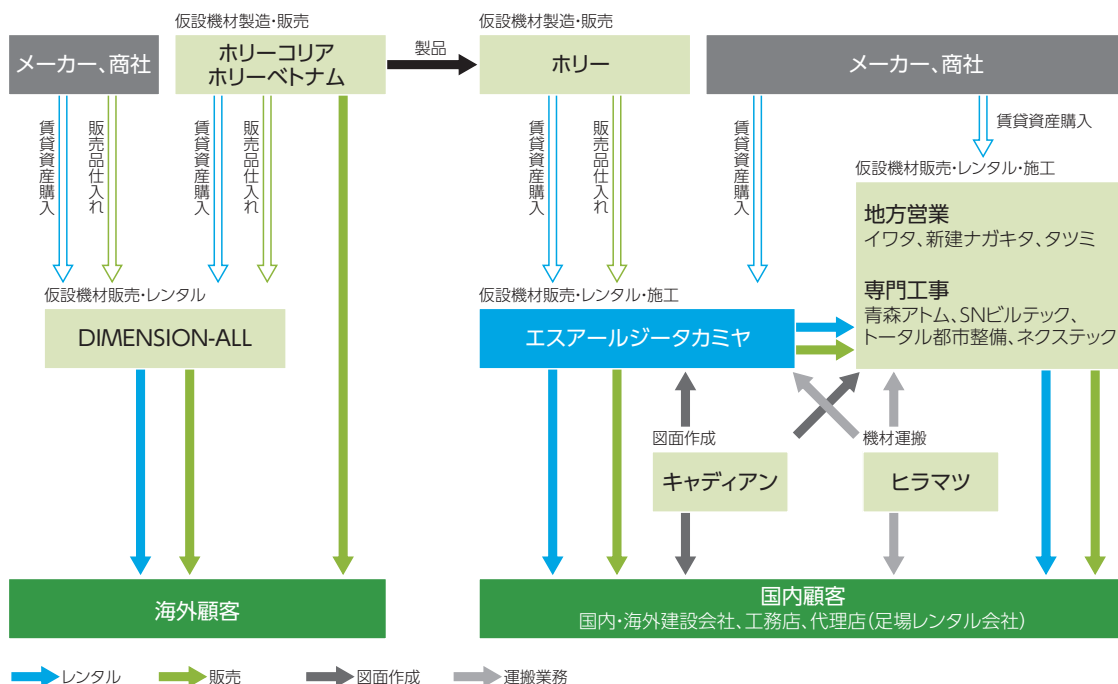
ホリーベトナム有限会社

Long Duc Industrial Park, Long Duc Ward,
Long Thanh District., Dong Nai Province, Vietnam
TEL: +84-61-368-1211 FAX: +84-61-368-1199

DIMENSION-ALL INC.

Unit 906, One corporate Centre, Meralco Avenue Corner
Julia Vargas Avenue, San Antonio,
Pasig City, 1605 Metro Manila, Philippines
TEL: +63-2-997-4001

グループ連携図





エスアールジータカミヤ株式会社

〒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

UD FONT

この冊子は見やすく、読みやすい
UDフォントを採用しております。

Printed in Japan

