



**アニュアルレポート 2017**  
エスアールジータカミヤ株式会社

## 目次

|                   |    |
|-------------------|----|
| SRGタカミヤの成長の歴史     | 2  |
| SRGタカミヤの競争優位性     | 4  |
| 事業内容              | 4  |
| 成長戦略              | 6  |
| マネジメント・メッセージ      | 8  |
| 社長メッセージ：中長期グループ戦略 | 8  |
| 副社長メッセージ：国内事業戦略   | 12 |
| 経営管理本部長メッセージ：財務戦略 | 14 |
| 事業別戦略             | 16 |
| レンタル事業            | 16 |
| 販売事業              | 18 |
| 海外事業              | 20 |
| コーポレート・ガバナンス      | 22 |
| 役員一覧              | 24 |
| 6年間の主要連結データ       | 25 |
| 主な取扱製品            | 26 |
| 戦略製品              | 27 |
| 会社情報              | 28 |



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、時代の変化を見越した積極的なM&Aなどを通じ、仮設機材のレンタルから、開発・製造・販売に至るまで事業領域や機能の拡大を進めてきました。

2017年4月からスタートした新たな中期経営計画では、好調な国内需要に対応するとともに、東京オリンピック・パラリンピック後の事業環境変化を見越して、アグリ事業や海外事業など中長期的な成長ドライバーの育成を図ります。

強みを磨きつつ、持続的な成長のための準備を着々と進めているSRGタカミヤグループの姿をご理解、ご支援いただきたいと思います。

代表取締役会長 兼 社長

高宮 一雅



創業

足場レンタル開始

国内



▶レンタル事業開始

▶環境保全分野へ進出  
▶防災・災害対策市場を開拓

事業領域の拡大

1969

1974

●丸太足場の販売

- 建築工事
- 橋梁工事
- 都市型土木工事 (処理場建設)
- 解体工事

- 土壌改良工事
- 斜面防災工事
- 維持補修
  - 超高層建物 建築・改修
  - プラント建設・改修

# SRGタカミヤの成長の歴史

14,017

2,889

2006.3

■ 売上高 (百万円)

○ EBITDA (百万円)

ホリー(株)子会社化  
ホリーコア(株)子会社化  
工事部設立



ホリーベトナム(有)設立

DIMENSION-ALL INC.  
子会社化



ホリー(株)を吸収合併

事業エリア  
の拡大



▶製造・販売事業進出  
▶足場施工の需要を見込み  
施工ビジネス開始

▶レンタルノウハウを  
開発に反映し、  
次世代足場の製造  
販売を開始



海外

▶製造コスト削減のため、  
海外ネットワーク構築開始

▶日本・ASEAN向け  
製品の開発・販売  
開始



▶海外事業強化のため、  
海外レンタル会社買収

- 足場施工工事
- 仮設機材開発・販売
- 住宅用建材開発・販売
- 太陽光パネル架台開発・販売
- 建材開発・販売

- システム足場  
(Iqシステム)

- 農業用ハウス

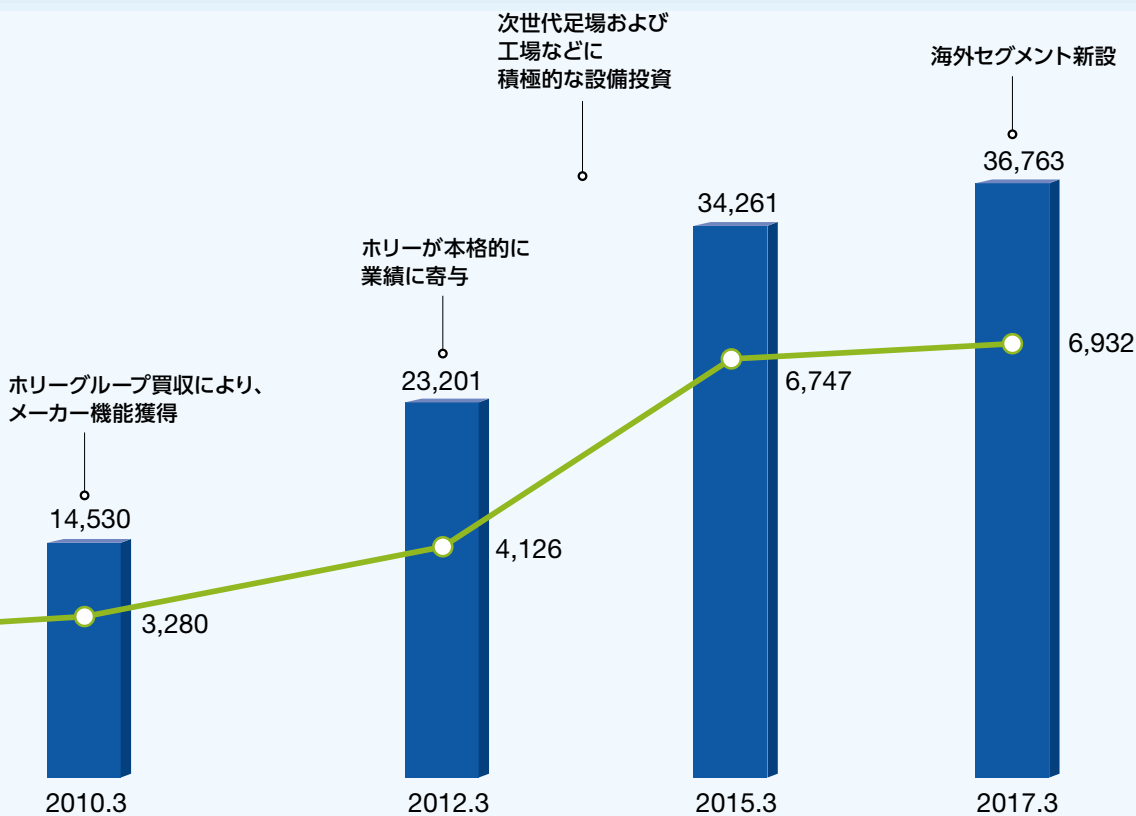
2010

2012

2015

2018

SRGタカミヤは、長期的な視点で積極的なM&Aや製品開発を行い、  
業界の変革をリードしてきました。



## 事業内容

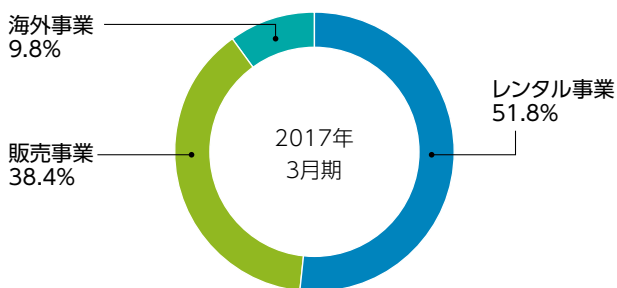
軽仮設機材のスペシャリストとして、開発・製造から、レンタル、販売、施工までトータルで提供できるのがSRGタカミヤグループです。

当社グループは、建設用仮設機材の製品開発を通じて蓄積した金属加工技術を駆使し、建設現場をはじめ、斜面防災工事や農業用ハウスなど、さまざまな「現場」を支えています。さらに、技術革新を通じて付加価値の高い製品やサービスにより安全性と施工効率性を向上させ、業界の発展に貢献しています。

これまでレンタルおよび販売の2つのコア事業で、国内で安定的な成長を続けてきましたが、2017年3月期に、海外セグメントを新設し、海外事業の本格的展開の準備を進めています。

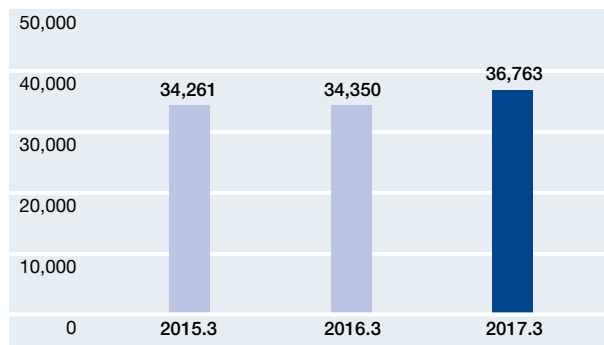
2015年に連結子会社化したフィリピンのDIMENSION-ALL(ディメンションオール)を含む海外拠点を活用し、次代の成長を牽引する事業の柱として、レンタル・販売の両輪で海外事業を育成していきます。

■セグメント別売上高比率\*

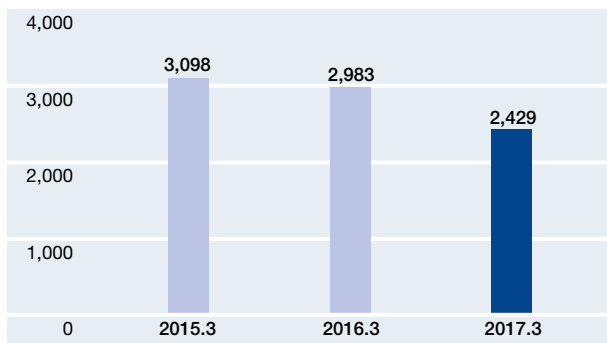


\*セグメント消去前の数値を基に算出

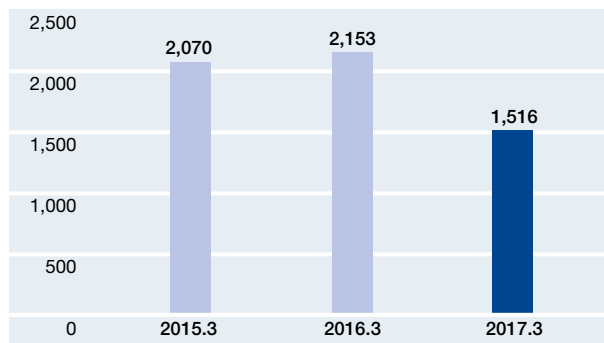
■売上高(百万円)



■営業利益(百万円)



■親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)



### 軽仮設機材とは

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タカミヤグループは、その中でも、人が作業をするために仮に設営されてい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。



**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



**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

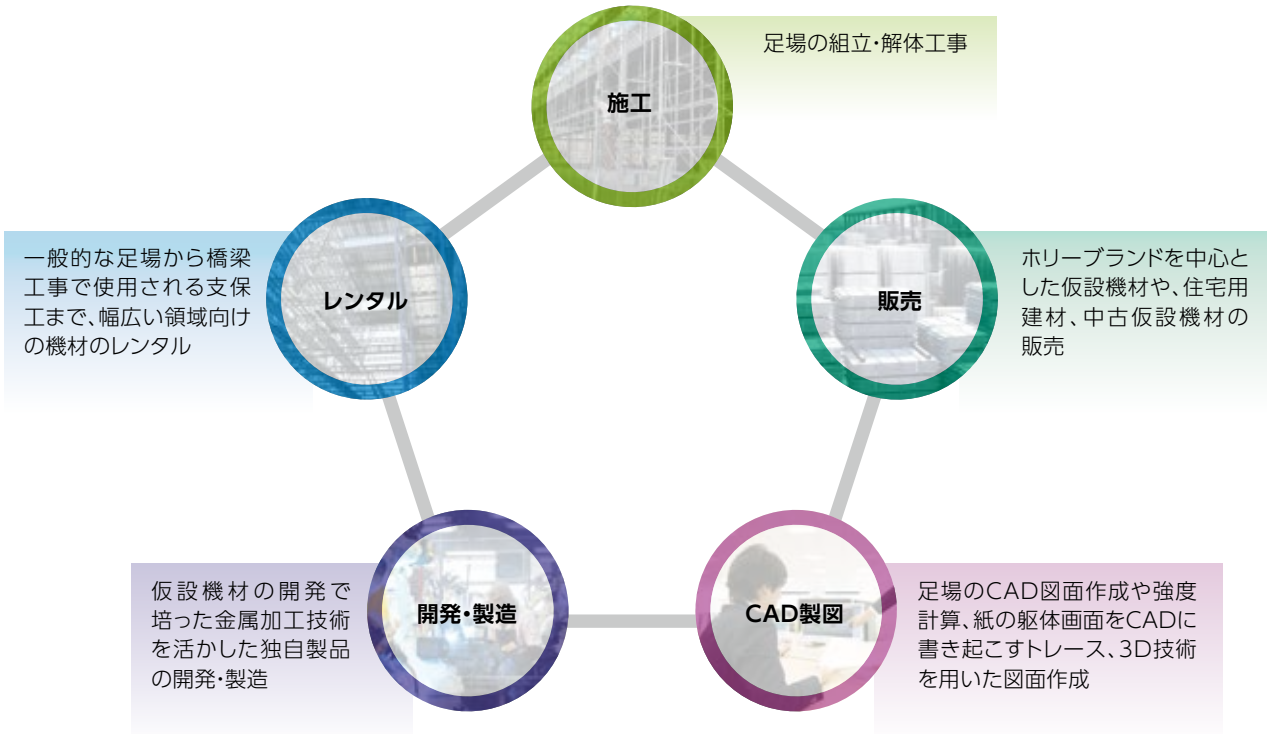


**吊り棚足場**

道路橋の点検・補修工事などで、吊り下げのように設置する足場

## 機能

軽仮設機材に関わる5つの機能を活用することで、総合的なサービスの提供、機材供給面での優位性の確保が可能だけでなく、ノウハウを蓄積・共有することができます。



## ネットワーク

(2017年3月31日現在)

国内外のネットワークを活用し、幅広く、付加価値の高いサービスを提供しています。

### 国内

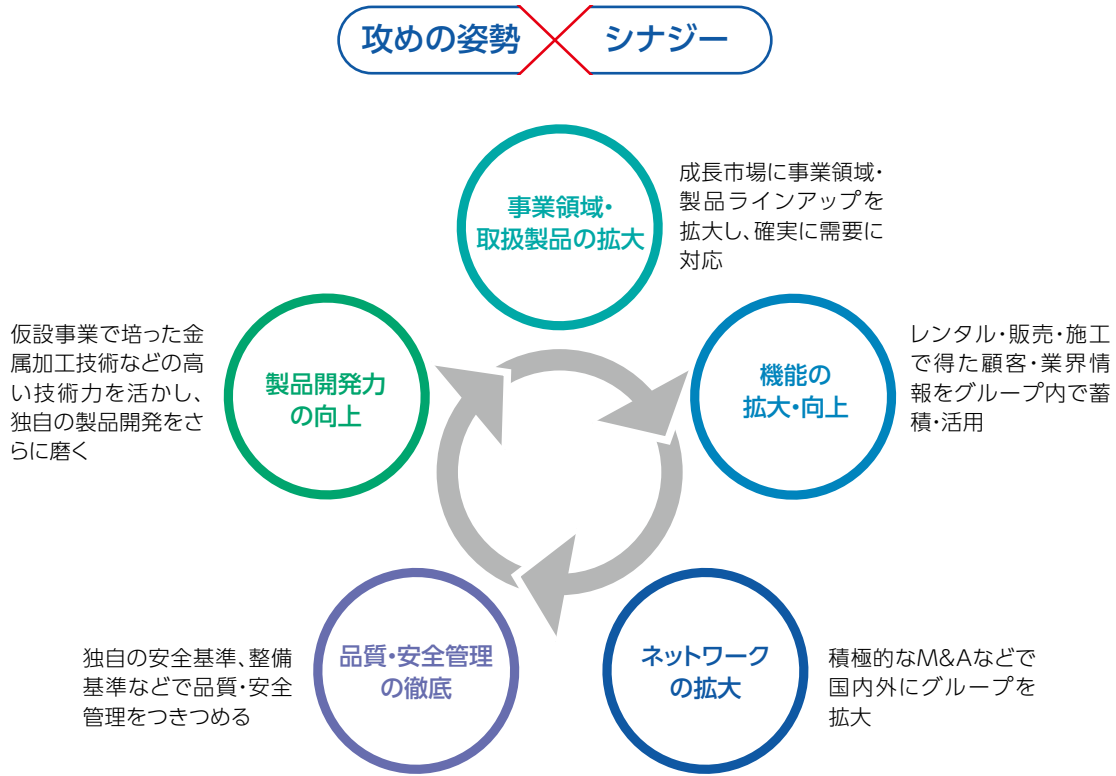


### 海外



## 成長戦略

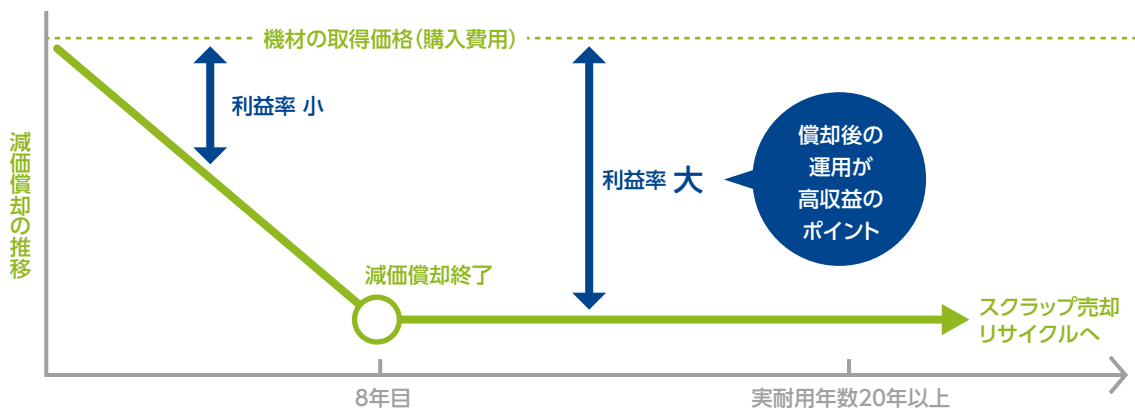
SRGタカミヤは、“攻めの姿勢”により、以下の戦略を推進するとともに、各戦略を組み合わせた“シナジー”を活用し、持続的な企業価値の向上を進めています。



## 「償却済資産の運用」がレンタル事業の収益モデルの要

仮設機材は会計上の償却期間（8年間定額）終了後も使用することができるため、適切なメンテナンスを行い、資産として保有している限り、安定的に収益をあげられます。償却済資産の運用で得た資金を、高稼働・高効率な機材に再投資するというストック型ビジネスモデルです。

1990年代後半、過剰在庫によって業界全体が頭を悩ませていた折に、当社は、他社が手放した大量の機材をリーズナブルな価格で購入し、圧倒的な機材保有量を確保。これらを活用し、レンタル事業を中心に収益をあげてきました。





## 攻めの姿勢

足場機材は、更新をしなくても、会計上の耐用年数を超えて、数十年も使い続けることができます。そのためレンタル会社は、一般的には「投資」をせず、減価償却終了後の機材で収益を確保しています。

しかし、当社は市場の成熟化を見越して、以下のような積極的な戦略的投資を行い、「攻めの姿勢」でビジネスを展開してきました。

### 【戦略的投資】の例

今後需要が見込まれる機材および汎用性の高い機材への入替投資



資産効率 (ROA, ROIC) の向上

品質、安全性などの付加価値を高めた製品開発投資



市場の創出

海外M&Aなどによる拠点拡充投資



償却済機材を海外へ展開し、再収益化\*

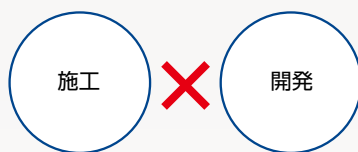
\*再収益化=国内で需要が減少した機材も、海外では十分に需要がある。拡充した拠点を活用して、償却済の資産を海外市場に展開することで、新たに収益を生み出すことができる

これらの投資によってEBITDAが大きくなりましたが、これは減価償却後の利益拡大、投資余力が大きいことを意味します (P15ご参照)。また新たな中期経営計画期間では、賃貸資産 (仮設機材) への大規模投資を抑制することでフリーキャッシュフローを増やし、バランスシートの改善、研究開発、国内外工場の再編、販売事業や新たな事業分野への効率的な投資を計画しています。これにより、海外事業を含めた新たな収益ベースの構築を進めつつ、次の成長のための「攻め」のタイミングを計り、持続的な成長を目指します。

## シナジー

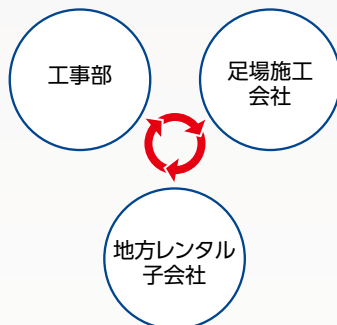
幅広い事業領域や製品、さまざまなソリューションの提供を可能にする5つの機能 (P5ご参照)、高い金属加工技術力とノウハウ、グループ内外のネットワークをフルに活用することで、既存事業の優位性を磨くとともに、新規事業の着実な展開を進めています。

### 機能どうしのシナジー例



施工現場で自社の新製品を優先的に導入することで、新製品のプロモーションを行うことができます。また、現場の声を開発にフィードバックできるというメリットもあります。

### 社内外ネットワークのシナジー例



国内のグループネットワークおよび足場施工会社のネットワークを活用し、次世代足場「Iqシステム」など高付加価値製品を日本全国に確実に展開することが可能です。さらに、アプリなど新たな領域のサービスにも的確かつ迅速な対応ができます。



## ビジネスモデルを転換し 成長し続ける企業グループを目指す

代表取締役会長 兼 社長

高宮 一雅

### 基盤整備が進捗した前中期経営計画

前中期経営計画(2014中期経営計画)では、業績目標の修正を余儀なくされましたが、中長期的な成長に向けた基盤整備については手ごたえをつかんでいます。

具体的な成果としては、業界の常識を変えるべく市場に投入した次世代足場「Iqシステム」のレンタル事業が好調に推移し、次世代足場の市場を着実に構築しつつあることが挙げられます。さらに、新たな成長事業としてアプローチを開始したアグリ事業も、すでに大手の農業ハウス案件に関わるなど、実績がスタートしており、今後の事業拡大が期待できます。また、中長期的な成長ドライバーへと育成するために、海外事業の本格参入への基盤づくりも進めました。

当初の業績目標に達しなかった要因のひとつに、工事量の伸び悩みがあります。計画策定時は、アベノミクスにより建設需要が旺盛に動き始めており、中期的にも東京オリンピック・パラリンピック(東京2020)や震災後の耐震基準の見直しなどで需要拡大が見込まれていたことから、当社を含む業界は高いレベルでの成長を想定していました。しかしながら、技能労働者不足が厳しさを増し、工事量の拡大にブレーキがかかったことなどが、業績に大きな影響を与えました。また、次世代足場「Iqシステム」の販売が買い控えの影響を受け、当初目標から大きくかい離れたほか、太陽光パネル設置架台においても、当期はいったん需要が回復したものの、全体的に見れば、市場の縮小スピードが想定を上回りました。事業環境

の見通しが外れたことは否めません。

しかし、これまでの3年間で課題が明確になりました。2016年3月期後半には設備投資もようやく動き始めています。中長期的な成長のために課題を整理し、すでに対応を進めています。

### 業界の変革をリードする次世代足場

当社の「Iqシステム」は、次世代足場市場全体でのシェア約30%(当社推計)を獲得するなど着実に浸透しています。業界全体が新たな安全基準に準じた機材へ切り替える方向で動き始めており、次世代足場を中心とした更新需要がいよいよ本格化すると予想しています。

当社は、長期的な業界の変化を見越して2013年から賃貸資産の「Iqシステム」への入れ替えを進め、前中期経営計画中にほぼ終了しました。積極的な投資により減価償却負担が大きくなっていますが、次の3年間では賃貸資産(仮設機材)への大規模な投資を抑制する計画です。次世代足場の販売需要の増加に対応し、これまでの投資を回収することで、収益の拡大とともに財務バランスも改善できると考えています。

## 2014中期経営計画のビジョンと目標\*

### ビジョン

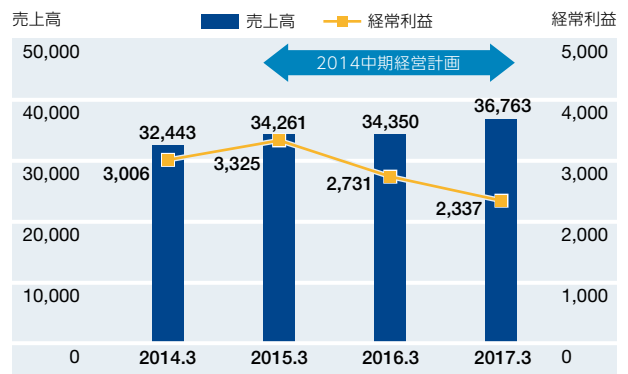
- ・デファクトスタンダードを獲得し、業界の質的発展を牽引する企業グループを目指す
- ・収益重視、経常利益率8%以上を目指す

### 利益目標

- ・2017年3月期 連結経常利益 31億円

※2016年5月10日修正発表

■売上高および経常利益(百万円)



## 2014中期経営計画の評価

| 基本方針        | 評価 | 実績(○)および課題(△)   |
|-------------|----|---|
| グループ経営基盤の強化 | ○  | ○ 販売およびレンタル営業部門を統合<br>○ 事業所・拠点の統合、子会社の吸収合併<br>○ 取締役、執行役員の拡充   |
| 高収益体制の確立    | △  | ○ 「Iqシステム」を中心に高稼働機材の導入<br>○ 低稼働機材の海外移転、売却および処分<br>○ グループの垂直統合による原価低減→国内では成果あり<br>(★海外を含めた全社的な活動として継続)<br>△ 事業拡大への先行投資が収益を圧迫 |
| 新たな成長事業の創出  | △  | △ 農業資材、構造用機材(建材)の開発<br>(収益への本格貢献は今後の課題)<br>○ 海外型レンタル会社DIMENSION-ALL(フィリピン)の買収   |

| 投資方針                                    | 評価 | 実績(○)および課題(△)  |
|---|----|--|
| 賃貸資産の入れ替え<br>(枠組足場⇒Iqシステム)、<br>高稼働機材の増量 | ○  | ○ 枠組から「Iqシステム」への入れ替えはほぼ完了<br>○ 改修工事向け機材、汎用機材の導入で高稼働を維持                   |
| 生産設備の増強、オフショア化                          | △  | △ 国内工場の再編と汎用機材製造の海外移転を実施<br>(★継続)  |
| グループ機能補完・拡大<br>(M&A、アライアンス)             | △  | ○ 海外型レンタル会社DIMENSION-ALL(フィリピン)の買収<br>△ 新規分野参入のノウハウを得るアライアンスの実施<br>(★継続) |

| 財務方針            | 評価 | 実績(○)および課題(△)  |
|-----------------|----|--|
| 利益の再投資を積極的に実施   | ○  | ○ 従来のストック型ビジネスモデルからの脱却<br>○ 高稼働、高効率機材への再投資で回収期間を早期化<br>○ 設備投資の積極的な実施 |
| 自己資本比率25%を目標とする | ×  | ○ 低金利を背景に長期資金の調達を実施<br>× 計画利益未達→×自己資本比率は23.4%                        |
| ROEの2桁台を維持する    | ○  | ○ 利益計画未達→レバレッジ経営→最終ROE 12.6%   |

| 株主還元方針                        | 評価 | 実績(○)および課題(△)  |
|-------------------------------|----|--|
| 現状の配当を維持しつつ、<br>収益に応じた配当還元を行う | △  | ○ 安定配当を継続<br>△ 増配は未実施<br>○ 2017年3月期に自己株式の取得を実施<br>○ 総還元性向は63.2%(中期経営計画内最大) |

※★印の取り組みは中長期的に継続

## 新中期経営計画における成長戦略

2017年4月からスタートした2017中期経営計画においては、変化を続ける事業環境に柔軟かつスピーディーに対応し、2020年以降の飛躍・成長を視野に入れて、事業基盤をさらに強固なものにすることを目指します。

計画期間中の国内建設市場は、東京2020を控えて、旺盛な需要が見込まれます。その後も、高需要が継続するとの見方もありますが、労働者不足、首都圏への一極集中、地域格差といった根本的な課題も残されていることから、当社では、中長期的には、建設投資額の大きな伸びは期待できないと考えています。需要動向にかかわらず、新たな収益基盤を生み出すことを目指しており、そのための期限として2020年を見えています。

国内のレンタル事業においては、運用効率をさらに高めるとともに、需要と収益性が高い商品に特化しつつ、販売のための市場を形成しながら安定的に収益をあげる計画です。

販売事業については、国内外の製造拠点の管理体制を強化し、役割、位置づけを明確にします。国内拠点は、製品の研究開発に経営資源を集中させ、世界に通用する高付加価値製品を生み出す体制づくりを推進します。海外拠点においても再編を進め、汎用製品の製造をベトナムへ集約させ、ASEAN諸国などに向けて、販売営業を強化します。韓国はレンタル営業に注力するとともに、日本同様、高付加価値製品の製造・販売に特化させます。

有望な市場として成長を期待しているのは、アグリ事業です。足場開発で培った金属加工技術を武器に、コスト

競争力、耐候性に優れた製品を提供するとともに、外部パートナーとの協業や、IoTの活用を含めた農業効率を高める「しくみ」の提供を視野に入れています。当社は新規参入となりますが、強みを活かして日本の農業を強くする環境づくりに貢献できると考えています。

新中期経営計画の基本方針としては、安定的に収益をあげているストック型ビジネス(レンタル事業中心)に、変動はあるものの成長性を見込めるフロー型ビジネス(製造・販売事業中心)、成長ポテンシャルのあるアグリ事業を組み合わせた収益モデルの確立を進めます。また、2018年1月に予定している子会社のホリー(株)の吸収合併により、開発・製造から、レンタル、販売、設計・施工までの一貫体制のさらなる強化、管理体制の一本化によるコスト削減、意思決定のスピード化を図ります。

これらにより、従来の「レンタル業中心」から金属加工技術をコアとした「製造・販売業(メーカー)」へのシフトを進め、中長期的に高い収益性と成長を実現できる企業グループを目指します。

## 2018年3月期の主な戦略

2018年3月期は、基本戦略を推進する上での重要なターニングポイントです。前中期経営計画からの継続課題にもしっかりと対処しつつ、スタートダッシュをかけたいと考えています。

レンタル事業で、売上未達の一因となっていた土木案件の出荷は、2017年夏以降に増える見込んでいます。そのため、機材整備の効率化を図り、レンタル収入を

### 基本戦略：ストック型+フロー型ビジネスモデルの収益イメージ

安定的に収益をあげているストック型ビジネス(レンタル事業中心)に、変動はあるものの成長性を見込めるフロー型ビジネス(製造・販売事業)、成長ポテンシャルのある海外事業を組み合わせ、中長期的に高い収益性と成長を実現できる企業グループを目指します。



増加させます。また、機材レンタルと仮設工事を組み合わせたサービス(材工受注)を通じ、新製品のマーケティングや製品開発ノウハウの蓄積を積極的に進めます。さらに、工事部と施工会社のネットワークを活用し、仮設工事だけではなく、アグリを含めた成長市場への事業拡大を図っていきます。

販売事業では、需要が本格化する次世代足場などの販売強化、構造機材・アグリ関連資材などの新分野の本格出荷により売上・利益の拡大を図ります。

海外事業では、管理体制を強化し、営業活動を積極化させることで受注をさらに拡大させます。また、日本で需要の低い減価償却済の機材を、ASEANを中心とした海外市場へ積極的に展開することで再収益化を進めます。収益を圧迫していた先行投資分の回収も順調に進んでおり、2018年3月期には黒字転換を目指します。

## 企業価値を支える基盤

事業構造の変革と海外展開を加速させる中で、コーポレート・ガバナンスの重要性がますます高まっています。経営体制強化の観点から、新たに社外取締役1名を選任して2名体制とし、経営の透明性・客観性を高めながら企業価値のさらなる向上を目指します。

海外への積極投資に伴い、回収リスクへの対応など、さまざまなリスク管理が求められます。海外事業については、引き続き社長直轄で管理し、課題に対する迅速な対応を図ります。加えて、グローバルなリスク管理体制の構築や現地スタッフの育成を進めていきます。

企業価値の拡大に最も重要な経営資源は、人材です。今後メーカーへのシフトを進める中で、技術提案ができる、豊富な農業知識を持つなど、多様な人材の拡充を進める計画です。次代の幹部候補生を含めた全グループ社員に、グループの方針をしっかりと理解してもらいながら、従来の常識にとらわれない柔軟な発想で高い価値を生み出せる人材を育成します。

また、当社は、リフレッシュ制度、産休・育児休暇の積極取得の推進、育児に伴う短時間勤務の奨励など、社員が働きやすい会社に向けた環境の整備を継続的に進めています。これらの取り組みの結果、離職率も7.7%と低く、人材の流出を最小限に抑えられています。引き続き、女性やシルバー人材の積極活用、国籍を問わないマネジメント体制の実現、在宅勤務を含めた多様な働き方提案など、社員のやる気に応える経営改革を実行していきます。



## 成長し続ける企業グループを目指して

当社はスーパーレンタルグループ(SRG)として、これまで、主に建設業界向けの仮設機材レンタルをコア事業として展開してきました。しかしながら、ここ数年で、製造業であるホリー(株)の買収や海外M&Aの実施、次世代足場「Iqシステム」の導入など長期的な成長のための戦略投資を進めた結果、製造・販売事業の比率が高まっています。新中期経営計画期間中に、この比率をさらに高めていきます。

成長のための適切な投資を進める一方で、株主の皆様への利益還元については、今後も安定配当をベースに、業績に見合った還元を進める考えです。

これからも安全と効率を業界標準にすべく、付加価値の高い製品の開発・提供を通じて、収益力を含めた企業価値を向上させていきます。さらに、新たな価値を提供し続けるための基盤・体制をより強固にし、柔軟な発想で社会の課題に対応するイノベーションをもたらす、2020年以降も、長期的に成長し続ける企業グループになるための挑戦を続けます。

株主をはじめステークホルダーの皆様には、当社の戦略を長期的な視点でご支援いただきますようお願いいたします。

2017年7月

A handwritten signature in black ink, reading 'Takami Ichika'.

代表取締役会長 兼 社長  
高宮 一雅

## 中長期的な安定成長と 新たな成長事業の育成に貢献

代表取締役副社長  
高宮 章好



### 国内事業環境は中期的な好調を維持

国内の建設業界は、東京2020の開催を控え、首都圏を中心に堅調な建設投資が見込まれています。また、民間設備投資や老朽化インフラの再整備事業など公共投資も進展するとみえています。加えて、北陸新幹線関連工事などにより、土木橋梁関連機材の稼働率も改善されるため、中期的な事業環境は、当社にとってプラスに推移するものと予測しています。

一方で、慢性的な労働者不足と、それに伴う労務コストの上昇は構造的な課題です。また、市場が都市に集中している現状と、人口減という現象を踏まえると、長期的には、国内市場での大きな成長を見込むことは難しいのが現実です。しかしながら、当社にとって国内事業は、安定的に収益をあげるための重要な柱であることに変わりはありません。次代の柱として期待するアグリ事業や、今後拡大が予想される維持補修分野を積極的に進めるなど、成熟した市場でいかに収益をあげ続けるか、つまり、今後の国内戦略の動向が、グループ全体の成長の鍵を握っているといっても過言ではありません。

### 創出した市場で「Iqシステム」のデファクトスタンダード化を進める

今後の安定した収益基盤を構築する上で欠かせないのが次世代足場「Iqシステム」です。2017年3月末で累積レンタル出荷現場数が2,868となるなど、急速に評価が高まっています。

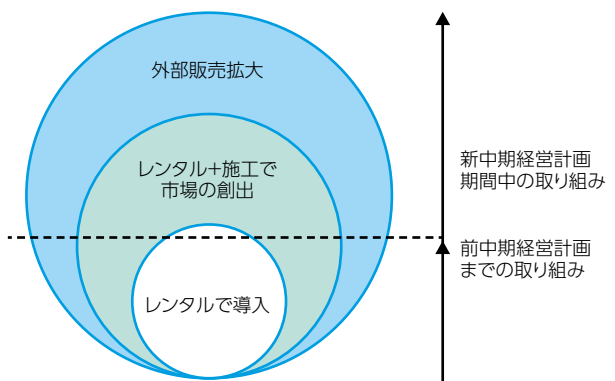
その理由のひとつは、高い安全性です。建設業の高い事故率、死亡率を改善するため、国による安全規制が強化されましたが、足場機材は耐用年数が長いため、機材を新たに購入する代わりに、従来の機材に安全を考慮した部材を

組み付けるなどの対応が主流でした。これにより、現場効率や安全性が損なわれていた状況を打開するため、当社は、今の現場環境に適応した次世代足場「Iqシステム」を開発し、市場導入しました。安全性を強化する工夫により、施工性や効率性も向上し、高い稼働率や運用コストの削減を実現しています。

また、現場において「Iqシステム」の優位性をお客様に伝え、導入を後押ししたのが工事部です。工事部を活用し、足場機材だけでなく、優秀な作業人員をセットで提供できるほか、実際に使用している現場でのデータや要望を収集できることが、当社の競争優位性といえます。労働者不足がさらに厳しさを増すことを見越して、当社は、中期的視点で足場施工会社とのネットワークを拡大し、全国に50社（2017年3月31日現在）に達しています。これを将来的には、100社まで拡大する計画です。

当社は、これまでにレンタルを通じて「Iqシステム」の優位性を現場にアピールし、市場を着実に作りあげてきました。安全性や作業効率の向上を求める現場や施工主の声が無視できなくなっている中、次世代足場への競合他

### ■次世代足場「Iqシステム」のデファクトスタンダード化戦略



社の追随が予想されますが、当社の優位性は揺るがないものと考えています。今後、建築関連の新築・補修工事へのレンタル受注がさらに拡大するとともに、レンタル需要の高まりから、足場施工会社などへの販売も加速すると期待しています。新中期経営計画では、レンタル+施工で市場をさらに拡大しつつ、販売の伸長を図ります。

## 高付加価値製品を拡大

次世代足場「Iqシステム」に加え、今後増加するインフラ再整備に欠かせない、進化形システム吊り棚足場「スパイダーパネル」や、マンションの大規模修繕工事などで活躍する移動昇降式足場「リフトクライマー」を、当社の中長期的な成長を支える建設市場向けの戦略製品として認知度を高めていきます。

加えて、アグリ事業と制振装置などの構造機材の本格的な拡大を目指します。アグリ事業では、低コストかつ高耐候性の鉄骨ハウスである「G-Castle」などを開発しました。工事を活用し、農業用ハウスの施工や復旧工事などに携わるための体制整備を進めています。制振装置では、当社の金属加工技術を活かして開発した「WUTEC-SF」という木造建築用の耐震・制振フレームがあります。アルミニウム製の制振装置は業界でも珍しく、こうした製品を開発し続けることがメーカーとしての競争優位性につながると考えています。現在、鉄骨造にも活用できる大型制振装置「オクトブレース」の開発も進め、製品化を図っています。制振装置を軽くすることで、本体の鉄骨の使用量も抑えられることから、建設費全体の削減に貢献できると考えています。

いずれも施工時における安全性や効率性を高める製品といえます。今後、レンタル事業から開発製造販売業

への転換を図るためにも、こうした高付加価値製品の開発の継続が重要と考えています。

## 収益力の向上と圧倒的な優位性の確立へ

成熟した国内市場で収益をあげ続けられるかは、スピード感をもって付加価値を提供できるかにかかっています。維持補修や建設関連技術で当社が貢献できることは何かを検討しながら、これまで世の中に存在しなかった高付加価値製品を開発し続ける必要があります。

レンタル事業においては、数ある製品アイテムの中から現場に適した機材を提案するメーカー的な発想を加えた「提案型レンタル」を強化します。建物設計図に基づく最適な機材や仮設計画の提案により受注確度を高めるとともに、受注後も現場で直接技術的なフォローをするなど、工事部と連携しながらグループ各社の持つ資産を有効活用したワンストップサービスの提供を図ります。さらに、補修やインフラ整備などの需要を受注に結びつけながら、需要が集中する関東エリアにしっかりと基盤を築いていきます。

他にない付加価値の提供を通じて、これまで以上に優位に事業を進められる手ごたえを感じています。東京2020までの良好な事業環境を背景にこれまでの布石を活かしながら、お客様から当社を選び続けていただけるよう企業価値を高めていきます。

2017年7月



代表取締役副社長  
高宮 章好

## 農業に新たな風を吹き込むアグリ事業

農業用ハウスや栽培棚の製造・施工は、当社がこれまで足場で培ってきたノウハウや、金属加工技術などの強みを活用できる事業です。また、仕入れや生産コストを考慮した商品供給体制も仮設機材のものを活用できるため、参入メリットが高いといえます。

農業従事者の平均年齢は68歳、次の10年弱で3割近い農家がなくなるというデータがあります。また、初期投資に費用がかかるため新規参入が難しいと考えられていました。



G-Castleシリーズ  
独自の構造計算方式を使用した、低コストかつ耐候性の鉄骨ハウス



パイプハウス  
自然災害にも強く、周年かつ高回転での栽培を可能にする農業用ハウス

しかしながら、課題が大きい業界だからこそ、当社の技術力や人材など経営資源を活用することで、日本の農業に新しい風を起こせると考えています。これまでにない農業用ハウスなどの製品および周辺サービスを提供し、日本の農業を強くする環境づくりに貢献することを目指します。

### 【当社農業用ハウスの3つの優位性】

- ①**価格優位性**: 仮設機材の開発で培った構造計算ノウハウと独自の金属加工技術により、強度と低コストを両立
- ②**耐候性**: 風害や雪害など各種気象災害に応じた構造計算、品質試験を実施し、実際の使用環境を考慮した優れた耐候性を実現
- ③**施工スピード**: 工事部と、パートナーである足場施工会社のネットワークの活用を進めており、迅速な施工が日本全国で可能



## 「投資」から「回収」へ舵を切り、財務体質の強化を進める

取締役 常務執行役員  
経営管理本部長 兼 経営企画室長  
安田 秀樹

### 2017年3月期業績レビュー

2014中期経営計画の最終年度となった2017年3月期の業績は、売上高が前期比7.0%増の36,763百万円、営業利益が同18.6%減の2,429百万円、経常利益が同14.4%減の2,337百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.6%減の1,516百万円となりました。また、ROEは12.6%となりました。

レンタル事業においては、旺盛な建設需要から民間建設工事において次世代足場「Iqシステム」の優位性と、足場施工会社との全国ネットワークを活用した安心・安全な足場施工サービスを積極的に提案しました。土木・橋梁工事用の仮設機材についても、期前半に工事の停滞および着工の遅れが一部の地域で見られましたが、後半には出荷が再開し、全体としては増収となりました。しかしながら、積極的な仮設機材の拡充によって減価償却費が増加したことなどから減益となりました。

販売事業では、レンタルを通じてお客様に対する提案活動を進めた結果、期後半には「Iqシステム」の大型販売案件を受注し、さらに引き合いも増加しました。また生産コストの低減により収益性が向上し、増収増益となりました。

一方、海外事業においては、韓国内における太陽光関連の営業管理体制の構築や、新たなレンタル事業強化のための管理コストが増加しました。加えて、フィリピンで賃貸資産の投資の遅れによる機会損失、受注後の在庫および債権の管理体制構築のためのコスト増加などの課題が発生しました。期後半でこれらを改善したものの、減収および営業損失となりました。

### 「投資」から「回収」へ

2014中期経営計画の財務戦略は「投資」につきます。計画策定時に、3年間で投資を終え、その後は回収に入るという方針を固めていたため、早い段階から次世代足場の普及や賃貸資産の入れ替えの意義について金融機関に説明することができました。これにより、ともに考える関係を構築でき、資金調達もスムーズに行うことができました。

2017年3月期こそプラスとなりましたが、営業キャッシュフローがマイナスで推移してきましたことを気にされる投資家の方々もいらっしゃると思います。これはまさに次世代足場を中心とした賃貸資産への投資によるも

#### ■連結財務ハイライト

(百万円)

|                 | 2015/3<br>(実績) | 2016/3<br>(実績) | 2017/3<br>(実績) | 2018/3<br>(予想) |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高             | 34,261         | 34,350         | <b>36,763</b>  | 38,300         |
| 営業利益①           | 3,098          | 2,983          | <b>2,429</b>   | 2,850          |
| 経常利益            | 3,325          | 2,731          | <b>2,337</b>   | 2,600          |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 2,070          | 2,153          | <b>1,516</b>   | 1,700          |
| 減価償却費②          | 3,649          | 4,137          | <b>4,502</b>   | —              |
| EBITDA (①+②)    | 6,747          | 7,120          | <b>6,932</b>   | —              |
| 1株当たり当期純利益(円)   | 46.17          | 48.12          | <b>35.14</b>   | 39.82          |
| 1株当たり配当金(円)     | 16.0           | 10.0           | <b>10.0</b>    | 11.0           |
| ROE(%)          | 19.8           | 18.5           | <b>12.6</b>    | —              |

(注)

- 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)。
- 当社は、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株当たり当期純利益につきましては2015年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出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。



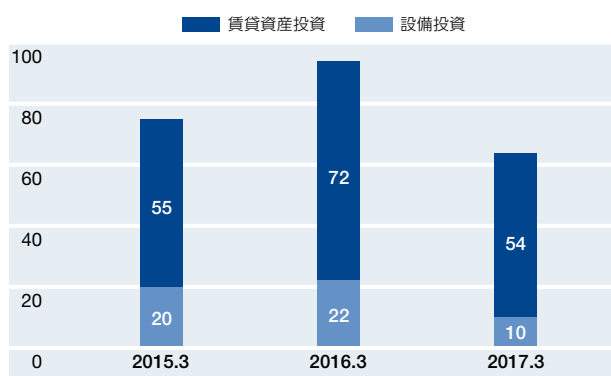
のです。通常、投資のための支出は投資キャッシュフローにマイナス計上されますが、当社の場合は実態に合わせ、賃貸資産=営業資産とみなしており、営業キャッシュフローのマイナスとして計上しています。賃貸資産の投資も一巡したことから、今後、営業キャッシュフローは大きくプラスに転じてくると想定しています。

2017中期経営計画では「投資」から転じて「回収」期に入ります。バランスシートを改善し、自己資本比率を高めながら筋肉質な財務体質にしていくことを目指します。

今後3年間は、足場に関する大規模な投資は抑制しますが、アグリや海外といった成長を見込める分野に対し、主に研究開発費、生産ラインの増強、海外シフトなど、ターゲットを絞って投資を行っていきます。

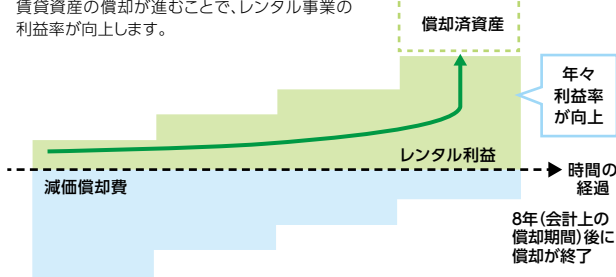
なお、新中期経営計画初年度となる2018年3月期の事業環境としては、夏から秋口にかけて土木建築の大型案件や、関東エリアのインフラ再整備などが動き出すことから第3四半期から一気に事業が加速すると見込んでいます。

■ 投資実績 (億円)



■ 減価償却と利益率 (図)

減価償却費は毎年減少=原価が減少するため、賃貸資産の償却が進むことで、レンタル事業の利益率が向上します。



## ビジネスモデルの転換に向けて、投資をコントロール

当社は、これまで、圧倒的な機材保有量を活かし、「減価償却済の機材」を効率的にレンタルする運用術で利益創造を行ってきました。

(P6【レンタル事業の収益モデル】ご参照)

次世代足場などに投資をせず、そのまま償却済資産の運用を続けていれば、相当の利益をあげられていたかもしれません。しかしながら、それでは成熟した市場でさらなる成長を続ける姿を見いだせませんでした。

2018年1月に予定しているホリー(株)との合併は、開発・製造業(メーカー)へのシフトを加速させます。長期にわたり安定的に利益をあげられるストック型に、短期で利益をあげるフロー型を組み合わせることで、高い成長と安定的な収益を実現できるバランスの良いビジネスモデルへの転換を図ります。

(P10【ストック型+フロー型ビジネスモデル】ご参照)

## 重視する経営指標

当社は、収益性の指標として営業利益に減価償却費を加えたEBITDAを重視しています。ストック型のビジネスモデルでは、賃貸資産の減価償却の進捗により、原価が減少するため、利益率が押し上がります(左図)。つまり、EBITDAが大きいことは、将来の投資余力が大きいことを意味するのです。また、財務方針としても掲げていますが、引き続き、10%以上のROEの達成を目指していきます。

## 高い目標を掲げて果敢にチャレンジ

株主の皆様からお預かりした資金を効率的に活用し、企業価値を高めながら常に成長することが、上場会社としての責務であると認識しています。前中期経営計画における業績計画の未達という事実を真摯に受け止め、課題を分析した上で、新たな中期経営計画を構築、スタートしています。

東京2020までの事業環境は良好とみていますが、その後の成長のために新たな分野を開拓し、シフトしていく必要があります。アグリや海外への事業展開もその一環です。新しいチャレンジを進める中で、短期的には課題の発生も予想されますが、中長期的にはそれらを克服し、これまで同様、市場の中でポジションを確立していけると考えています。

株主・投資家の皆様には、常に高い目標を設定し、可能性を見いだして、果敢にチャレンジする当社の姿勢をご理解いただき、中長期的な視点で成長にご期待いただければと考えています。

2017年7月

安田 秀樹

取締役 常務執行役員  
経営管理本部長 兼 経営企画室長  
安田 秀樹



## 運用効率と収益性の向上を図る仮設機材レンタル

当社は、建築、橋梁、超高層建物改修、トンネル・地下などあらゆる工事現場に、軽仮設機材のレンタルサービスを提供しています。グループが持つ開発・製造、施工、設計といった機能と、レンタルを掛け合わせ、さまざまなニーズに的確に対応できるのが当社の強みです。また、機材の品質管理を徹底し、安全で効率的な現場に貢献しています。

自社開発の次世代足場「Iqシステム」を中心とした、高付加価値で汎用性の高い機材への資産の入れ替えを進めるなど、継続的に運用効率と収益性の向上を図っています。

### 事業内容

当社グループの中核事業であり、創業初期に開始した事業です。建築工事から始めたレンタル事業も、他社からの事業譲渡や企業買収などを通じ、新分野へ積極的に進出してきました。その結果、現在では、地下工事から超高層建物、高速道路や橋など建設現場のほとんどをカバーする機材を保有しています。2010年に、工事部門を設立し、足場の施工と機材をセットで受注することが可能になり、さらに業容を拡大しています。

### 競争優位性

全国において、仮設工事の計画、作図から機材の手配、施工、安全管理まですべてをワンストップで対応できる体制を整えています。パイプライン敷設のためのシールド工事から、超高層マンションの大規模修繕工事、高速道路の改修、プラント建設まで対応可能な工事分野は多岐にわたっています。また、地すべり防止工事や防潮堤工事など自然災害対策の分野にも対応できます。建設用足場などの保有機材の主力商品のほとんどをグループで製造しており、調達コストを低く抑えるとともに、保有機材は可能な限り、軽量化や汎用性を持たせることで、管理コストも抑制しています。

### 2017年3月期実績

2014中期経営計画において、レンタルセグメントは、概ね計画通りに事業が進捗しました。旺盛な建設需要の中、次世代足場「Iqシステム」を中心に機材稼働が高水準で推移し、土木・橋梁工事用の仮設機材についても、期前半に一部の地域で工事の停滞、着工の遅れが見られたものの、期後半より少しずつ出荷が開始されました。これらにより、機材出荷額が過去最高を記録しました。

一方、「Iqシステム」普及のために、戦略的に価格を抑制したことなどにより、収益性は当初計画よりも悪化しました。積極的な仮設機材の拡充による減価償却費の増加や、地域子会社の不振に加え、賃貸資産の入れ替えを進める過渡期であったことから、新旧機材が混在し、管理コストが上昇したことなども減益要因となりました。

「Iqシステム」の普及促進については、全国に広がる足場施工会社とのネットワーク「安全衛生協力会」を通じて、レンタルと安心・安全な足場施工サービスを併せた提案を行いました。累計レンタル出荷現場数が2,868現場（2017年3月末時点）を達成したほか、月間平均稼働率が61.9%となるなど順調に稼働しています。

これらにより、レンタルセグメントにおける売上高は前期比8.3%増の22,213百万円、営業利益は同16.4%減の2,267百万円となりました。

## MESSAGE

### 担当役員メッセージ



取締役 執行役員 営業本部長 兼 レンタル営業部長 安部 努

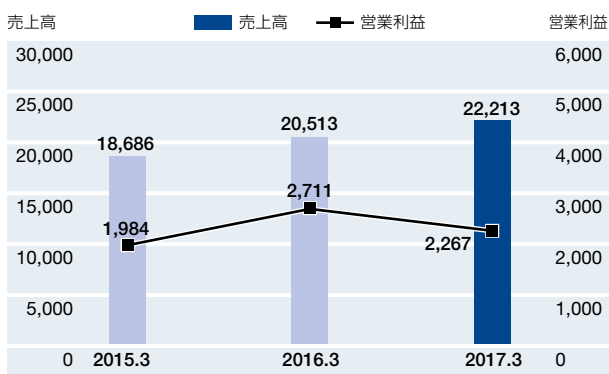
レンタル事業は、当社グループの収益源泉であることを強く意識しています。2017年3月期は、次世代足場のシェアも大きく拡大し、建設会社からのリピート需要も増加しました。今後におきましても、「Iqシステム」の需要は旺盛で、普及がさらに加速していくと予想しています。また、レンタル需要の増加により、相乗効果として販売事業にも好影響を与えるものとみています。レンタル事業全体としては、北陸新幹線、首都圏の再開発など大型プロジェクトを控えて好環境が予想され、当社グループの盤石な収益基盤となっていきます。この動きを加速させるためにも、工事部による普及戦略も重要です。「Iqシステム」に限らず、今後も当社から販売する新製品を市場に普及させていく上で、工事部は重要な役割を果たします。メーカー機能を持つ優位性を活かし、技術提案、工事部の施工品質、安全性向上により、収益性の向上を目指します。

### 堅調な需要を取り込み、次世代足場のデファクトスタンダード化を加速

東北地域における震災需要の一巡により、受注案件は、東京2020や老朽化インフラの再整備事業など首都圏に集中し始めています。2018年3月期は、首都圏を中心に堅調な建築関連の新築・補修工事への対応から次世代足場「Iqシステム」の高稼働を見込んでいます。土木橋梁関連でも、北陸新幹線関連工事、インフラ補修工事などの対応により機材の本格的な出荷が予想され、機材全体の稼働率は引き続き高水準で推移するとみています。また、数ある製品アイテムの中から各現場に適した機材を提案する「提案型レンタル」などを通じて、堅調な需要を取り込んでいきます。

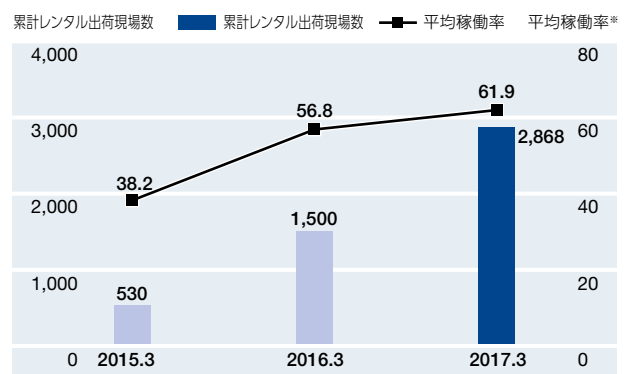
次世代足場については、競合他社も本格的に追随し始めており、市場の活性化が期待されます。階高を従来足場より20cm高い190cmとした「Iqシステム」の需要は堅調で、お客様からご指定いただく案件も増えていきます。工事部を通じた導入促進を継続させながら、引き続きレンタルを通じて市場を形成しつつ、「Iqシステム」のデファクトスタンダード化を進めます。すでに当社は、従来型の足場から次世代足場への国内の賃貸資産の入れ替えをほぼ完了させており、今後、適正価格に向けた調整を進めながら収益性を向上させていきます。これらにより、利益目標の達成に向けても尽力してまいります。

#### ■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数値

#### ■「Iqシステム」累計レンタル出荷現場数および平均稼働率(現場/%)



※「Iqシステム」導入当初からの比較



## 金属加工技術を活かし、高付加価値な製品開発を推進

当社は、これまで培った金属加工技術を活かし、次世代足場「Iqシステム」やクランプなどの軽仮設機材から、制振装置、太陽光パネル設置架台や農業用ハウスまで、独自製品の開発・製造・販売を幅広く行っています。

現場のさまざまなニーズを具現化できる開発・製造機能がSRGタカミヤグループにおけるサービスの核であり、新たな価値を生み出す当社の強みのひとつとなっています。

引き続きデファクトスタンダード奪取に向けて「Iqシステム」の販売を強化するとともに、成長分野と位置づけているアグリ事業の受注活動を活発化させます。

### 事業内容

次世代足場「Iqシステム」、システム吊り棚足場「スパイダーパネル」など新築・改修工事で使用される仮設機材の販売を中心に展開しています。新たな事業分野として、ビニールハウスなどの農業関連資材や、地震対策として注目されている、戸建て住宅や中高層建物に使用される制振部材の取り扱いを積極化し、中核事業となるよう育成しています。また、自社で保有している償却済資産に加え、中古品の仕入れ販売など、収益性の高い商材の販売も行っています。

### 競争優位性

メーカーがレンタル機能を有することが多い業界において、当社のようにレンタル会社がメーカー機能を有することは非常に稀です。それゆえにさまざまな優位性を有しています。そのひとつが、顧客からのさまざまなニーズを直接聞き取り、それらを製品改良、開発に活かせる点です。さらに、開発した新製品をレンタルに導入し、プロモーションすることで拡販につなげられる点も強みです。また、レンタル事業では一定量の賃貸資産を購入することから、年間の生産量のある程度見込めるため、工場では安定生産が可能となり、コスト優位性を有しています。

### 2017年3月期実績

販売セグメントにおける売上高は前期比3.9%増の16,489百万円、営業利益は同53.9%増の2,357百万円と、ともに期初計画を上回る結果となりました。

建設関連は、好評を得ている次世代足場「Iqシステム」において、期末に大型案件を受注したことが寄与し、通期計画を達成しました。普及平米数も365万㎡に増加し、枠組足場に対する「Iqシステム」比率は約5.0%※になりました。

環境関連では、太陽光パネル設置架台が予想に反して好調に推移しましたが、アグリ事業は引き合い・受注が増加したものの業績貢献には至らず、計画を下回りました。中古売却において、売上高は前年比を上回ったものの、償却済資産売却の減少に伴い、粗利率が低下しました。一方、工場の安定生産による原価低減、高収益製品の販売などが収益面に貢献しました。

※従来縦枠(枠組足場)7,341万㎡に対する「Iqシステム」365万㎡の割合。  
国土交通省「建設関連業等動態調査 2017/3」により当社試算。

### 開発・製造・営業を強化し、 付加価値の高い製品・サービスを提供

2018年3月期において、仮設機材関連は、レンタル需要の高まりを背景に「Iqシステム」を中心に一段と販売が進むものと見込んでいます。戦略製品である進化形システム吊り棚

## MESSAGE

### 担当役員メッセージ



執行役員 営業本部 ホリー営業部長 兼 通販課長 山下 英彦

2017年3月期は、中古機材売却利益率が想定を下回ったものの、全体としては、セグメント計画を上回る成果を出しました。今後、販売セグメントにおける最も大きな課題は、次世代足場「Iqシステム」の拡販です。当社グループがデファクトスタンダードを奪取する上で「每期増収増益」との思いで営業に取り組みます。これまで賃貸資産としてグループ内で調達してきたことで、安定生産によるコスト低減が可能でしたが、外販がメインとなる2018年3月期以降においては、販売量の減少は、グループ業績にとってマイナス影響を与えます。当業界の従来足場から次世代足場への道筋は、ほぼ見えてきました。その中で常にトップを走り続け、結果を出してまいります。新分野においては、農業関連機材で受注を伸ばすため営業エリアを拡大します。また、構造機材においては、住宅用だけではなく、ビルや倉庫にも利用できる制振部材の開発に成功しており、営業品種も拡大して業績貢献に努めてまいります。

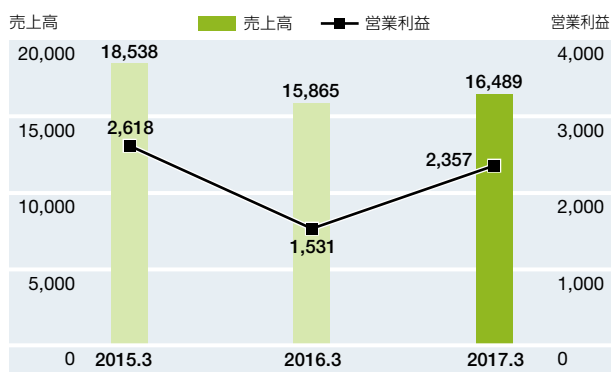
足場「スパイダーパネル」や施工性、安全性に優れた機材とともに引き続き販売を強化していきます。

環境関連では、積雪や強風に対する耐性が高く、低コストで提供できるビニールハウスの開発など、アグリ事業関連商品の開発が進んでおり、鉄骨製グリーンハウスの引き合いも強まっていることから本格受注に向けた営業を強化します。

また、構造機材として、木造住宅向けの制振装置である「WUTEC-SF」をより大型化させた「オクトブレース」の拡販を目指します。これは、床面積の大きい物流倉庫や中低層建物をはじめ、超高層ビルにも活用できる機能性構造部材です。今後も、このような付加価値の高い製品を提供していきます。

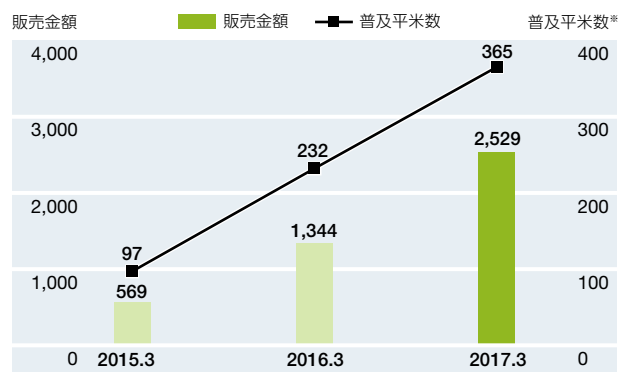
2018年1月に予定している子会社であるホリー(株)の吸収合併に伴い、長期的にはグループ全体の事業が「製造・販売」へとシフトします。そのため、海外工場を含めエリアごとの役割を明確にし、製造品目の最適化を進めます。国内は、製品の研究開発に経営資源を集中し、高付加価値製品を生み出す拠点として位置づけるとともに、原価低減を重視した生産体制を構築します。なお、2018年3月期の当セグメントの外部顧客への販売計画は増加を予測していますが、将来的な原価低減のための工場への投資が先行することから、収益貢献はわずかとなる見込みです。

■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数値

■「Iqシステム」販売金額および普及平米数\*(百万円/万㎡)



※普及平米数は保有賃貸資産と販売実績より当社試算



## 成長の柱である海外市場における収益体制を強化

2017年3月期より、海外セグメントを新設しました。海外市場におけるレンタル・販売事業を包括して管理し、今後の成長の柱を構築します。

事業拡大に向けた先行投資を行うなど事業基盤の整備を進めながら、2015年に連結子会社化したフィリピンのDIMENSION-ALL INC.を含む海外拠点を活用し、レンタル・販売事業の両輪で、収益体制の強化を図っています。

### 事業内容

当社の海外事業の特徴として、それぞれの子会社が現地建設会社との取引を中心に事業展開をしていることが挙げられます。韓国では、仮設販売に加え、太陽光パネル設置架台を中心に展開しています。フィリピンでは、アルミ製の型枠材を現地大手建設会社に対してレンタルしています。ベトナムは、生産拠点として緊結金具を中心に製造していましたが、今後は、仮設機材を含めグループへの機材供給拠点としていきます。

### 競争優位性

営業拠点の中心となる韓国、フィリピンの連結子会社では、現地企業との取引が多いことが特徴です。これら子会社のターゲット市場であるASEAN地域では、インフラ投資が活発化しています。インフラ建設に必要な機材は、日本国内においては、稼働低迷が予想されるものの、ASEAN地域では不足しているため、償却済機材を移管することで収益をあげることが期待できます。また、生産拠点をベトナムに構え、日本の生産技術、最新設備を導入して現地需要に即した製品を製造することで、コスト低減も図っています。これによる価格競争力も武器とし、現地メーカーや日系企業に対して、積極的に営業活動を展開しています。

### 2017年3月期実績

海外セグメントにおける売上高は前期比12.6%減の4,198百万円、営業損失189百万円(前期は営業利益179百万円)となり、前期実績を大きく下回りました。なお、海外売上高比率は9.8%\*となっています。

計画未達の要因として、海外子会社における管理体制が不十分だったことがあげられます。債権回収を優先した結果、拡販営業を計画通りに進めることができませんでした。韓国のホリーコリア(株)では、契約等の見直しのために、太陽光関連事業の受注を一時的に停止するなど、韓国国内における管理体制を再整備しました。また、レンタル事業を立ち上げるための管理コストが増加しました。フィリピン子会社のDIMENSION-ALL INC.では、業容拡大のための先行投資などにより、大幅な営業赤字を計上しました。在庫や債権の管理体制などの課題は、期後半に改善されたものの、セグメント業績を圧迫しました。一方、ホリーベトナム(有)では、東南アジア向けクランプの製造・販売は堅調に推移しました。

\*セグメント消去前の数値を基に算出

### 基盤強化で攻勢に、業績への寄与

販売および収益増につなげるためにも、現地需要に合わせた製品を開発・製造できる体制の構築を急ぎます。クランプなど汎用性の高い製品の生産をベトナムに集約し、ASEAN諸国

## MESSAGE

### 担当役員メッセージ



取締役 執行役員 事業開発本部長 向山 雄樹

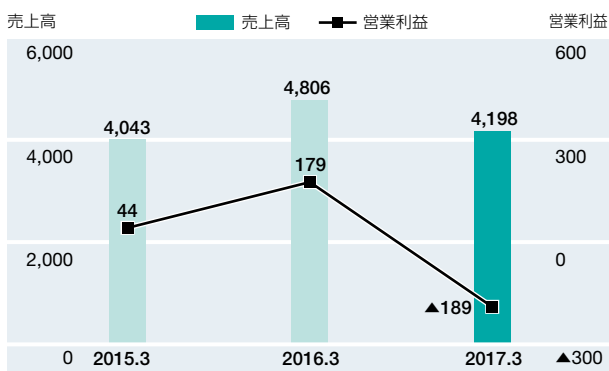
2017年3月期における海外事業は、在庫管理や債権回収を優先したことなどから、グループ業績にブレーキをかける結果となりました。しかしながら、管理体制の強化、業容拡大の投資などを着実に進めたことで、今後、グループへの収益貢献ができる体制が整ってまいりました。今後の方針として、現地化（ローカライゼーション）を掲げています。日本企業の海外進出では、現地法人を設立し、邦人を派遣するケースが多いといえます。当社は、現地企業とのアライアンスやM&Aを推進し、ガバナンス強化を継続しつつ、現地法人においても現地の人材を採用し運営する考えです。手始めとして、元来営業力を有する韓国子会社のメンバーを中心に営業体制を刷新し、ベトナム工場での製品供給体制の確立とともにASEAN諸国への営業を強化します。各国でのビジネスマッチングイベントへの参加を含め、現地企業との接触機会を増やして関係を深め、2020年以降における当社グループの収益基盤となるよう着実に成長させます。

への供給拠点として販売営業を強化します。韓国では管理面の強化を徹底させた上で、太陽光関連の受注を再開して売上拡大につなげるとともに、レンタル営業に注力し、韓国国内でのレンタル需要を取り込みます。また、製造については、日本同様、高付加価値製品に特化させます。

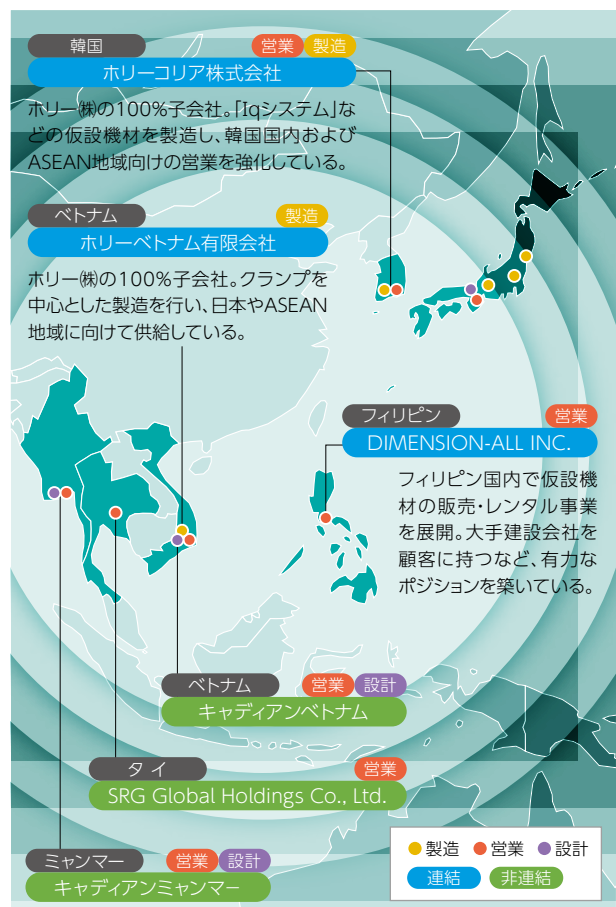
フィリピン国内では、旺盛な建設需要の中で、仮設機材の引き合いが増加しています。今後、DIMENSION-ALLへの管理体制を引き続き強化するとともに、日本では需要が低いもののフィリピンなどでは需要が旺盛な機材を移転させ再収益化させます。このように、グループ内でのレンタル機材供給などを通じて、コスト競争力を持たせつつ、旺盛な建設需要に対応し利益体質へと転換します。

韓国においては、韓国国内の営業に加え、ASEAN地域での仮設機材販売のための営業および現地有力企業とのアライアンスも強化します。

#### ■売上高および営業利益(百万円)



これらの施策に加え、収益を圧迫していた先行投資分の回収も順調に進んでおり、2018年3月期には黒字転換を図り、売上高比率も10%以上を目指します。



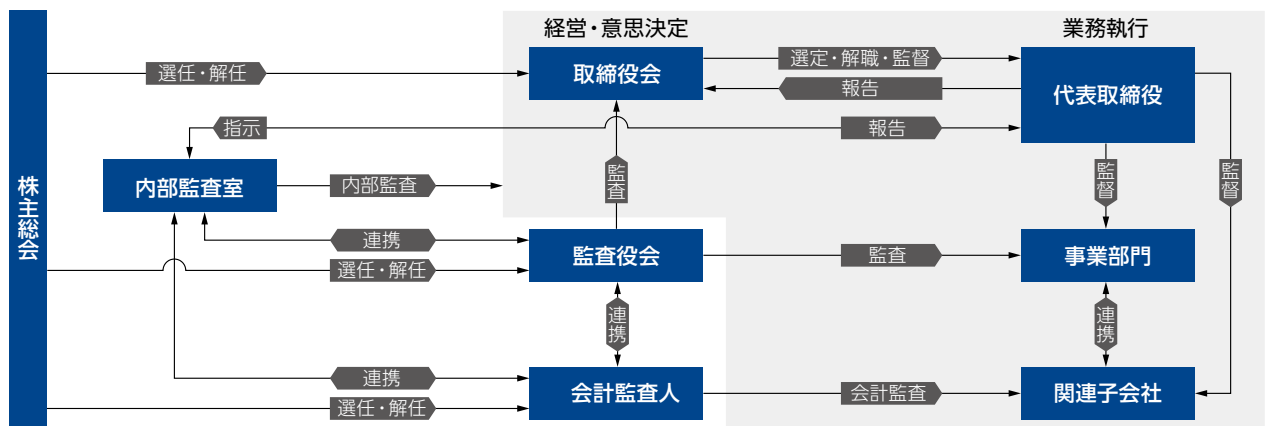
## コーポレート・ガバナンスについての考え方

当社グループは、株主をはじめとするステークホルダーに対して、コンプライアンスの徹底、経営の透明性と効率性を確保し、企業価値の最大化を図ることがコーポレート・ガバナンスの基本と考えております。

### コーポレート・ガバナンス体制の概要

|                  |   |
|------------------|---|
| 組織形態             | 監査役会設置会社  |
| 取締役会議長           | 高宮一雅  |
| 取締役会人数           | 10名、うち2名が社外取締役                                  |
| 監査役会人数           | 3名、うち2名が社外監査役                                   |
| 2017年3月期取締役会開催状況 | 開催回数：定例12回、臨時5回、書面決議2回<br>取締役出席率：98%、監査役出席率：86% |
| 2017年3月期監査役会開催状況 | 開催回数：定例12回、臨時3回<br>監査役出席率：89%                   |
| 監査役が出席する主な重要会議   | 取締役会、経営会議                                       |
| 独立役員の選任          | 社外取締役2名、社外監査役2名                                 |
| 会計監査人            | 新日本有限責任監査法人                                     |

### コーポレート・ガバナンス体制図



## 社外役員の選任について

当社は、社外取締役および社外監査役を選任しており、それぞれの立場から客観的かつ中立的に取締役の業務執行の監査および監視によるコーポレート・ガバナンスの充実を図っております。

社外取締役および社外監査役を選任するための独立性に関する基準または方針として明確に定めたものではありませんが、選任にあたっては、経歴や当社との関係を踏まえて、当社経営陣から独立した立場で社外役員としての職務を遂行できる十分な独立性が確保できることを前提に判断しております。

相互連携につかまちは、監査役ならびに内部監査室長から定期的に報告を受けるとともに、必要に応じて発言を行い、連携の強化を図っています。

### 社外取締役選任理由

|   |   |
|---|---|
| <b>下川 浩司</b> (独立役員)<br>(株)グローバル・ヒューマン・コミュニケーションズ 代表取締役<br>税理士法人下川&パートナーズ 代表社員 | 税理士の資格を有しており、税理士として経営会計業務に携わられた知識・経験を当社の経営に活かしていただくことを期待し、社外取締役として選任しております。               |
| <b>古市 徳</b> (独立役員)  | 証券会社でフィナンシャルアドバイザー業務を担当され、高度な経営判断能力を有しており、その知識・経験から独立役員としての職務を適切に遂行していただけるものと判断したためであります。 |



## 社外監査役選任理由

|   |   |
|---|---|
| <b>酒谷 佳弘</b> (独立役員)<br>ジャパン・マネジメント・<br>コンサルティング(株)<br>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。 |
| <b>上甲 悌二</b> (独立役員)<br>弁護士法人 淀屋橋・山上合同<br>(株)G-7ホールディングス 社外監査役<br>オーナンバ(株) 社外監査役 | 弁護士の資格を有しており、コンプライアンスの観点から客観的・中立的な監督業務が期待できることから独立役員としての職務を適切に遂行していただけるものと判断したためであります。                                    |

## 役員報酬について

2017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<br>(千円) | 報酬等の種類別の総額 (千円) |           |    |       | 対象となる役員の<br>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) | 245,450        | 217,773         | 27,677    | —  | —     | 8                  |
| 監査役 (社外監査役を除く) | 9,600          | 9,600           | —         | —  | —     | 1                  |
| 社外役員           | 7,140          | 7,140           | —         | —  | —     | 3                  |

## 監査報酬等について

2017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<br>基づく報酬 (千円) | 非監査業務に<br>基づく報酬 (千円) | 監査証明業務に<br>基づく報酬 (千円) | 非監査業務に<br>基づく報酬 (千円) |
| 提出会社  | 30,000                | —                    | 32,000                | —                    |
| 連結子会社 | —                     | —                    | —                     | —                    |
| 計     | 30,000                | —                    | 32,000                | —                    |

\*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(株)、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3,896千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、株主や投資家の皆様に対し、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ほか、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。2017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"> <li>●個人投資家向け説明会：<br/>年6回(参加者数：延べ800名)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>●決算説明会：<br/>年2回(期末、第2四半期)</li> <li>●個別ミーティング：年約100回</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>●<a href="https://www.srg.jp/ja/ir/index.html">https://www.srg.jp/ja/ir/index.html</a></li> </ul> |
| 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。     | 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。                  | 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。  |

## 取締役



たかみや かずまさ  
高宮 一雅

代表取締役会長 兼 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



やすだ ひでし  
安田 秀樹

取締役 常務執行役員  
経営管理本部長 兼  
経営企画室長



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



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



にしおか やすのり  
西岡 康則

取締役 執行役員  
製造部門統括 兼  
ホリー株式会社  
代表取締役社長



しもかわ こうじ  
下川 浩司

取締役

社外 独立



ふるいち のぶる  
古市 徳

取締役

社外 独立

## 監査役



やまぐち かずまさ  
山口 一昌

常勤監査役



さかたに よしひろ  
酒谷 佳弘

監査役

社外 独立



じょうこう ていじ  
上甲 悌二

監査役

社外 独立

(注) 下川浩司氏および古市徳氏は、社外取締役です。また、酒谷佳弘氏および上甲悌二氏は、社外監査役です。当社は、この4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

植田 真史  
執行役員  
機材管理本部品質管理部長

庄崎 貴弘  
執行役員  
営業本部営業企画室長

西橋 康市  
執行役員  
経営管理本部 総務部長 兼  
総務課長

芦田 道夫  
執行役員  
ホリーベトナム有限会社  
代表取締役社長

辰見 知哉  
執行役員  
経営管理本部 経理部長 兼  
財務課長

山下 英彦  
執行役員  
営業本部 ホリー営業部長 兼  
通販課長

加藤 英夫  
執行役員  
営業本部 東京支店長 兼  
業務課長・札幌営業所長

## 6年間の主要連結データ

(百万円)

|                    | 2012/3 | 2013/3 | 2014/3  | 2015/3  | 2016/3  | 2017/3         |
|--------------------|--------|--------|---------|---------|---------|----------------|
| <b>会計年度</b>        |        |        |         |         |         |                |
| 売上高                | 23,201 | 28,113 | 32,443  | 34,261  | 34,350  | <b>36,763</b>  |
| 売上原価               | 15,998 | 19,917 | 22,610  | 23,404  | 23,059  | <b>25,771</b>  |
| 販売費及び一般管理費         | 6,165  | 6,590  | 6,781   | 7,758   | 8,307   | <b>8,561</b>   |
| 営業利益               | 1,037  | 1,605  | 3,051   | 3,098   | 2,983   | <b>2,429</b>   |
| 経常利益               | 1,080  | 1,553  | 3,006   | 3,325   | 2,731   | <b>2,337</b>   |
| 親会社株主に帰属する当期純利益    | 755    | 807    | 1,768   | 2,070   | 2,153   | <b>1,516</b>   |
| 賃貸資産投資額            | 3,687  | 2,850  | 2,381   | 5,577   | 7,227   | <b>5,447</b>   |
| 減価償却費              | 3,088  | 3,280  | 3,369   | 3,649   | 4,137   | <b>4,502</b>   |
| EBITDA             | 4,126  | 4,886  | 6,421   | 6,747   | 7,120   | <b>6,932</b>   |
| <b>会計年度末</b>       |        |        |         |         |         |                |
| 総資産                | 32,472 | 33,987 | 37,245  | 43,520  | 50,091  | <b>52,760</b>  |
| 自己資本               | 6,271  | 6,947  | 9,514   | 11,453  | 11,766  | <b>12,338</b>  |
| 有利子負債              | 19,534 | 19,384 | 18,694  | 21,635  | 26,636  | <b>29,287</b>  |
| 従業員数 (名)           | 679    | 710    | 693     | 903     | 979     | <b>1,010</b>   |
| <b>キャッシュ・フロー</b>   |        |        |         |         |         |                |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー   | 669    | 1,575  | 2,839   | (1,620) | (1,081) | <b>1,163</b>   |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー   | (539)  | (812)  | (1,239) | (1,563) | (1,736) | <b>(1,093)</b> |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー   | (39)   | (779)  | (715)   | 2,927   | 2,844   | <b>879</b>     |
| 現金及び現金同等物の期末残高     | 3,100  | 3,076  | 3,979   | 4,233   | 4,242   | <b>5,187</b>   |
| フリー・キャッシュ・フロー      | 129    | 763    | 1,600   | (3,183) | (2,817) | <b>70</b>      |
| <b>1株当たり情報 (円)</b> |        |        |         |         |         |                |
| 当期純利益 (EPS)        | 17.47  | 18.83  | 40.17   | 46.17   | 48.12   | <b>35.14</b>   |
| 純資産                | 146.27 | 162.04 | 213.24  | 253.95  | 269.09  | <b>288.97</b>  |
| 配当金                | 20.0   | 20.0   | 13.0    | 16.0    | 10.0    | <b>10.0</b>    |
| <b>財務指標 (%)</b>    |        |        |         |         |         |                |
| 自己資本当期純利益率 (ROE)   | 12.7   | 12.2   | 21.5    | 19.8    | 18.5    | <b>12.6</b>    |
| 総資産経常利益率 (ROA)     | 3.5    | 4.7    | 8.4     | 8.2     | 5.8     | <b>4.5</b>     |
| 売上高営業利益率           | 4.5    | 5.7    | 9.4     | 9.0     | 8.7     | <b>6.6</b>     |
| 自己資本比率             | 19.3   | 20.4   | 25.5    | 26.3    | 23.5    | <b>23.4</b>    |
| D/Eレシオ             | 311.5  | 279.0  | 196.5   | 188.9   | 226.4   | <b>237.4</b>   |

(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 (配当金を除く) につきましては2012年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出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

## 主な取扱製品

### 仮設機材



#### YT 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



#### V-MAX

橋の修繕などで使用する施工性に配慮した吊り棚足場



#### セーフティワーク

つまずきや物の落下を防ぐ隙間の少ない足場板



#### スーパーライト

25%の軽量化を実現した、超軽量単管パイプ

### 仮設機材



#### クランプ

仮設機材の基本となる、プレス加工による緊結金具



#### シート朝顔

物の落下防止のための建造物の側面に設置するシート



#### パワーフレーム

躯体形状に柔軟に対応するくさび式支保工



#### アルスピーダー

重ね合わせ可能。アルミ製で軽量、作業性も向上、全ての足場材に使用可

### 枠型(ネクステック社)



#### ステンメタル (鋼製型枠)

リブ高72mmにすることにより断面性能が大幅に強くなり、木製型枠との併用も可能な鋼製型枠



#### 支承箱抜き枠取付治具(WP)3

単体で取り付けるのではなく、ユニットで建込が可能な治具。鉄筋への結束等の手間が不要なため、大幅な工期短縮を実現

### 住宅用建材



#### WUTEC-SF

建物の揺れ幅を最大80%低減する住宅用制振装置

### 建設資材



#### オクトプレート

超高層から低層建物まで対応した制振性能を持つ構造部材

### 建設資材



#### キャプテンパイル工法

地震時に生じる大きな地盤変形に追従可能で、杭材の損傷が軽減できる工法

### 環境機材



#### H2 システム

H鋼杭1列で太陽光モジュールを支え、架台材料を大幅に削減する工法

### 農業用資材



#### パイプハウス

通常よりひと回り太いパイプを採用し、自然災害に強い農業用ハウス



#### 耐候性パイプハウス

各種気象災害においても、変質を起こしにくい農業用ハウス

## 次世代足場「Iqシステム」

## Iq System

現代の建設現場の環境に適応し、広い作業空間を持つ安全性や施工性が高い次世代足場です。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、腰をかがめずに作業できる広い空間を確保しました。さらに足元の隙間をなくし、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。運搬車両の台数も約30%減少するなど、大幅に改善しました。



## 移動昇降式足場「リフトクライマー」

## Lift Climber

マンションの大規模改修工事など、高層階の補修に欠かせない移動昇降式足場。高さ210mまで対応が可能なほか、2本の柱に沿って作業床が移動することで、足場を取り付けた建物の採光性を確保し、防犯性も向上しました。作業者の安全性へ配慮しつつ、現場での取り扱いも簡単です。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。



## 進化形システム吊り棚足場「スパイダーパネル」

## Spider Panel

スパイダーパネルは、隙間と段差を極限まで少なくし、安全性と作業性を向上させた吊り棚足場です。吊り棚足場とは、チェーンで吊り下げて設置する足場のことで、鉄道や高速道路など今後増加するインフラ再整備に重要な役割を果たす資材です。



## 耐候性鉄骨農業ハウス「G-Castle pro2」

## G-Castle pro2

独自の構造計算方式を使用した低コストかつ耐候性に優れた鉄骨ハウスの高グレード版。耐風速50m/s、耐積雪50kg/m<sup>2</sup>に対応可能です。さまざまな立地や栽培作物、顧客層のニーズに応えます。



## 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<br>大阪府大阪市北区大深町3-1<br>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 兼 会長<br>高宮 一雅 |
| 従業員数 | 単体 452名<br>連結 1,010名  |

## 株式情報

### 株式の状況

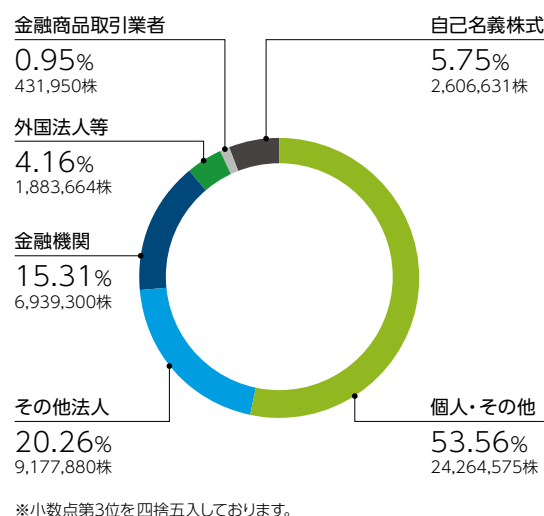
|          |              |
|----------|--------------|
| 発行可能株式総数 | 144,000,000株 |
| 発行済株式総数  | 45,304,000株  |
| 株主数      | 3,395名       |

### 大株主(上位10名)

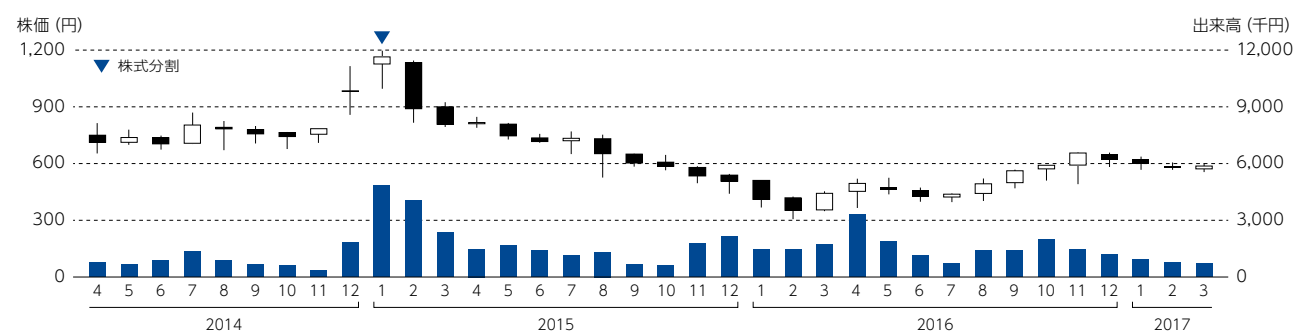
| 株主名                           | 持株数(株)    | 持株比率(%) |
|-------------------------------|-----------|---------|
| 有限会社タカミヤ                      | 6,725,520 | 15.75   |
| 高宮 東実                         | 5,653,604 | 13.24   |
| スカイレインボー<br>従業員持株会            | 2,283,340 | 5.35    |
| 高宮 章好                         | 2,202,784 | 5.16    |
| 高宮 一雅                         | 2,109,672 | 4.94    |
| 日本トラスティ・サービス<br>信託銀行株式会社(信託口) | 2,097,100 | 4.91    |
| 高宮 豊治                         | 1,678,288 | 3.93    |
| 高宮 千佳子                        | 1,579,824 | 3.70    |
| 株式会社三菱東京UFJ銀行                 | 907,200   | 2.12    |
| 株式会社カナモト                      | 888,400   | 2.08    |

(注) 1. 当社は、自己株式を2,606,631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



## 株価および出来高の推移



## 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<br>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<br>三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部<br>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。<br>(公告掲載ホームページアドレス) <a href="http://www.srg.jp/">http://www.srg.jp/</a> |

## 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

### 海外セグメント

#### 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: +82-055-342-5651 FAX: +82-055-342-5654

#### ホリーベトナム有限会社

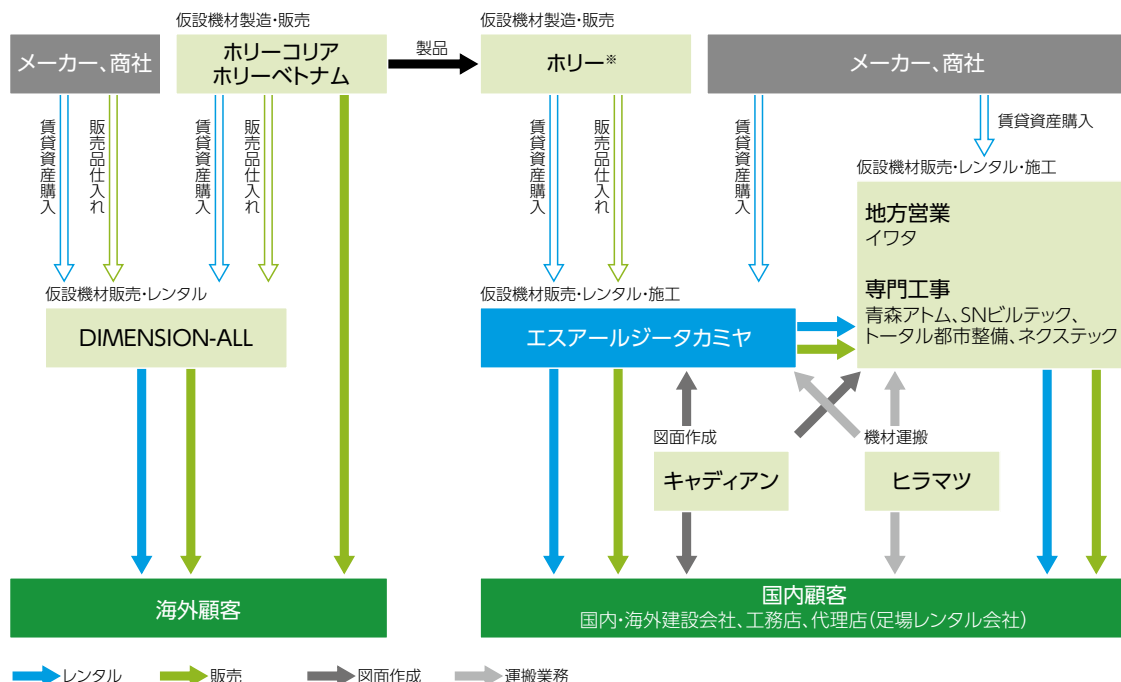
Road D4-1, Long Duc Industrial Park, Long Duc Ward,  
Long Thanh District, Dong Nai Province, Vietnam  
TEL: +84-61-368-1211 FAX: +84-61-368-1199

#### 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

※2018年1月1日にエスアールジータカミヤ株式会社に吸収合併予定

## 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