

アニュアルレポート 2018

エスアールジータカミヤ株式会社



Building on Success...

...to **Drive Transformation**

エスアールジータカミヤは、2018年5月に、新中期経営計画を発表し、

「トランスフォーム」

をテーマに新たな取り組みをスタートしています。
これまでの延長線上にある未来ではなく、

未来思考

で「なりたい未来」「あるべき姿」を描き、
そこから逆算して、戦略を構築し、遂行する。
これまでの取り組みをゼロベースで見直し、
全く新しい企業グループに生まれ変わる——
これが「トランスフォーム」の意味することです。

2020年の東京オリンピック・パラリンピックを含むこの3年間は、当社にとって大きな

ターニングポイント

となります。

また、当社は、2019年6月には設立50周年を迎え、これを機に2019年4月より商号を

「タカミヤ」

に変更します。

我々が目指す

新たな未来の「予兆」

を感じていただくため、

また、より多くの具体的な成果を示すために、

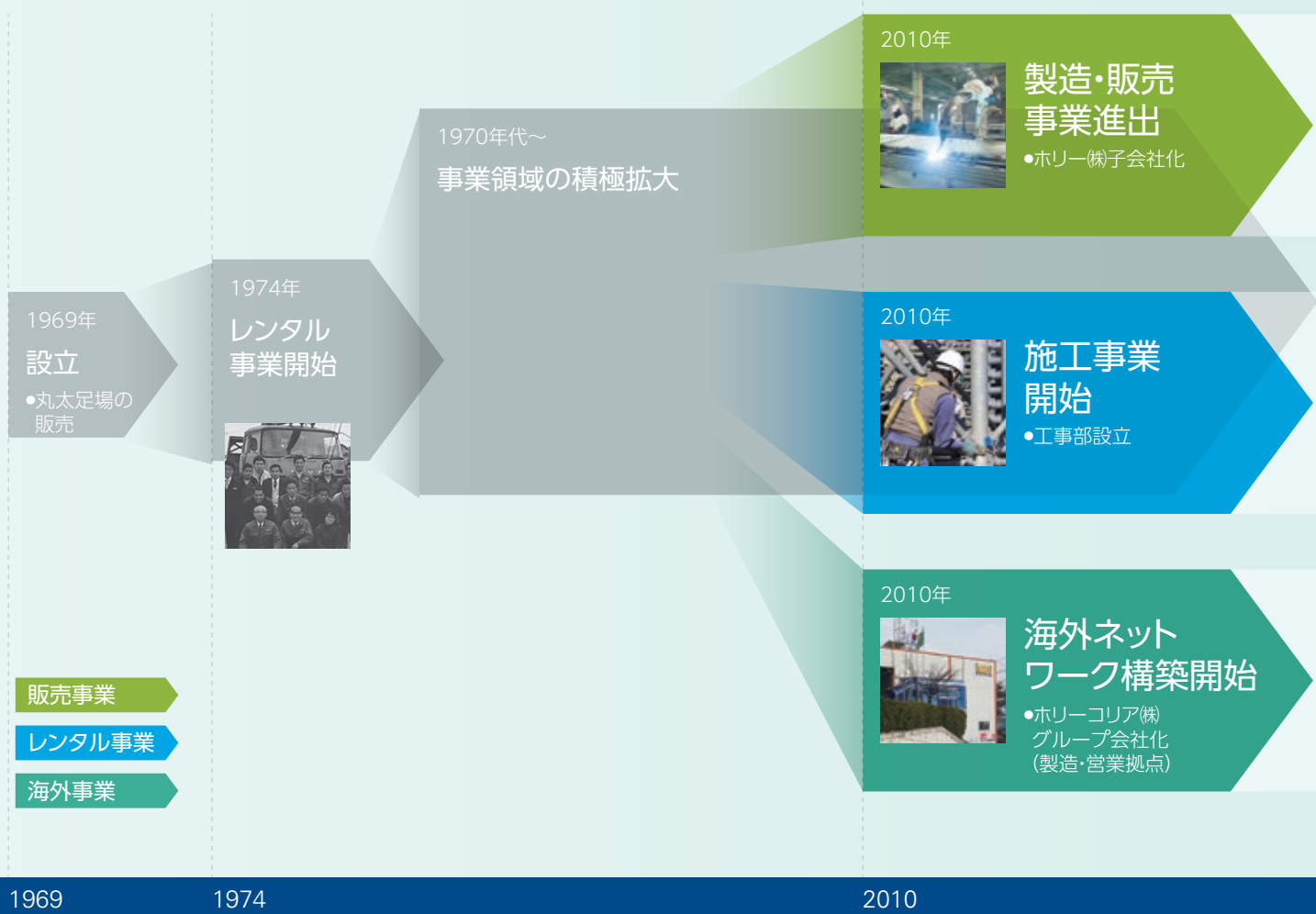
全社一丸となって、「トランスフォーム」していきます。

目次

SRGタカミヤのこれまで	2	価値を支える経営基盤	24
革新の歴史、Valueの源泉と強み	2	ESG課題への対応と価値創造	24
2014年3月期から2018年3月期までの主な仕込みと課題	4	コーポレート・ガバナンス	28
SRGタカミヤのこれから	6	役員一覧	32
新中期経営計画から「トランスフォーム」をスタート	6	6年間の主要連結データ	33
成長戦略とコミットメント	8	主な取扱製品	34
会長兼社長メッセージ	8	戦略製品	35
副社長メッセージ	14	会社情報	36
経営管理本部長メッセージ	16		
事業別戦略	18	注意事項	
レンタル事業	18	本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。	
販売事業	20		
海外事業	22		

革新の歴史、 Valueの源泉と強み

SRGタカミヤはこれまで、長期的な視点で時代の変化を先読みし、数々の挑戦を続けてきました。
ここでは、事業の主な転換点と、企業価値(Value)の源泉およびこれまで培ってきた主な強みをご紹介します。



企業価値(Value)の源泉

企業理念(社是)



企業文化(マインド)



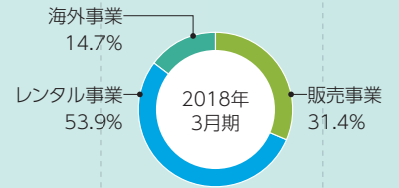
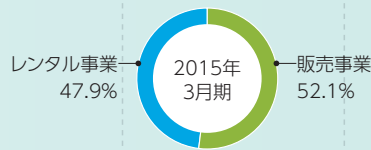
先見性

長期的な視点で、
事業環境や顧客ニーズの
変化などを見据える力



攻めの姿勢

既成概念にとらわれる
ことなく、勇気をもって
チャンレンジする姿勢



*円グラフは各年度のセグメント別売上高比率(セグメント間の内部売上高含む)



2013年
次世代足場「Iqシステム」の製造販売開始

2015年
農業用ハウス販売開始



2016年
耐震・制振フレーム開発

2018年
メーカーシフトへの体制整備

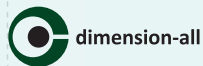
- ・ホリー(株)吸収合併
- ・国内生産拠点整備

2014年
次世代足場「Iqシステム」のレンタル開始

2017年
国内賃貸資産入替完了

2013年
日本・ASEAN向け製品の開発・販売開始

- ・ホリーベトナム(有)設立(製造拠点)



2015年
海外レンタル会社 DIMENSION-ALL INC. 買収(営業拠点)



2018年
海外拠点の経営基盤整備

- ・孫会社・ホリーコリア(株)、ホリーベトナム(有)を子会社化

2013

2014

2015

2016

2017

2018

培ってきた主な強み



足場ノウハウと人材

建設現場をはじめ、斜面防災工事、高層マンションの修繕、橋梁など、幅広い領域に事業を展開することで蓄積してきた、足場に関するノウハウと人材が強みです。また、保有する機材の種類も業界トップクラスです。



5つの機能のシナジー

開発・製造、販売、レンタル、施工、CAD製図の5つの機能を活用し、総合的なソリューションの提供、機材供給面での優位性を発揮することができます。さらに、それぞれの現場で収集した情報やノウハウを蓄積・共有することで高付加価値製品やサービス、提案につなげています。



高い技術力

足場専門の技術チームを社内を持ち、各現場の状況やニーズに的確に対応できることがお客様から高く評価されています。また、優れた金属加工技術や足場関連のCAD製図技術を保持しているため、構造機材など幅広い分野への応用が可能です。

2015年3月期から2018年3月期までの 主な仕込みと今後の課題

当社は、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けた国内市場の活況やその後の市場の緩やかな縮小など、中長期的な事業環境の変化を見越して、前中期経営計画(2015年3月期～2017年3月期)および2018年3月期において、「先行投資と収益基盤の整備」を重点的に進めてきました。長期的な成長を果たすための「仕込み」を着実に遂行するとともに、経営課題も整理し、明確化しています。

こうした「仕込み」と整理した課題を踏まえ、次の中期経営計画のテーマである「投資回収と新たな仕組みづくり」を進めていきます。

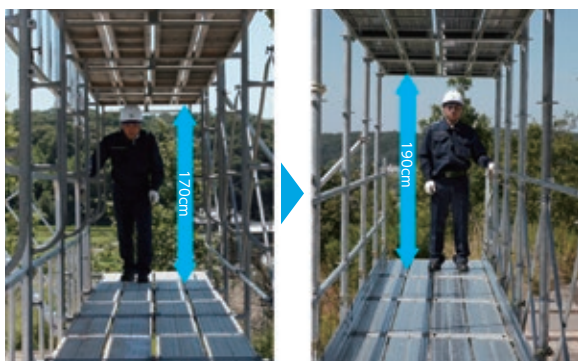
前中期経営計画のテーマ

先行投資+収益基盤整備

次世代足場市場を創出

2013年に、業界に先駆けて次世代足場「Iqシステム」を開発、導入しました。「Iqシステム」は、階高を従来よりも20cm高い190cmにすることで、腰かがめずに作業できる広い空間を確保し、高い安全性を実現した製品です。さらに、施工性、効率性も高めたほか、保管スペースや運用コストも削減できます。あらゆる面で画期的なこの製品により、次世代足場という新たな市場を創出し、業界に変革をもたらしました。

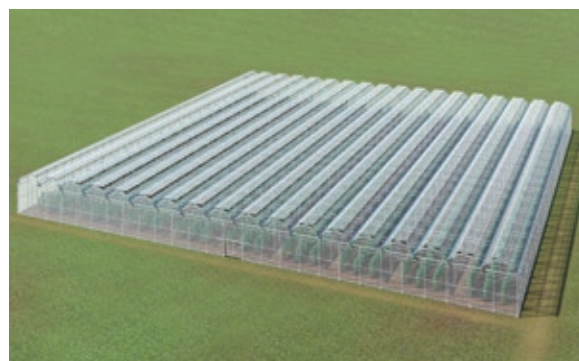
また、当社は、国内賃貸資産を入れ替える戦略投資を行い、2017年3月期までに、従来足場から次世代足場への入れ替えを完全に完了しました。これにより、次世代足場の本格的な普及に向けて業界をリードできるポジションにいます。



次世代足場「Iqシステム」

アグリ事業に新規参入

2015年にアグリ事業に参入し、栽培棚や農業用ハウスの製造・販売・施工を開始しました。アグリ事業は、足場で培ってきたノウハウや金属加工技術などを活用できる事業です。また、仕入れや商品供給体制を仮設機材と共有できるため、コストや生産性の面からも参入メリットが高いといえます。さらに、離農の原因のひとつとなっている農業用グリーンハウスの施工者不足などについても、当社がこれまで築いてきた工事ネットワークを活用することで課題解決につながると考えています。農業従事者の高齢化や海外に比べて高コストである日本の農業を強くする環境づくりに貢献するとともに、安定収益事業の柱として育成しています。



耐候性鉄骨農業ハウス「G-Castle pro2」

2018中期経営計画
(=新中期経営計画)のテーマ

投資回収+ 新たな 仕組みづくり

次の成長に向けた 主な課題と対応

主な課題

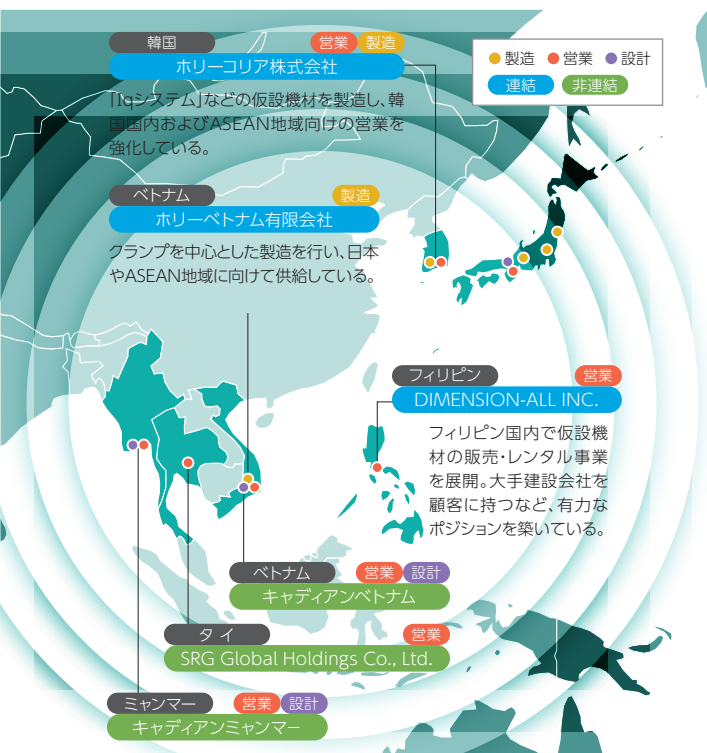
- 労働者不足
- 同業他社の次世代足場の台頭
- 維持補修工事の増加への対応
- 新たな安定収益基盤の構築
- アジアにおける高需要への対応と海外事業の本格収益化
- リスクの多様化

当社の主な対応

- 生産性向上
- IT化を含めた新たな仕組みの構築
- 新規事業・海外への投資加速
- 「トランスフォーム」のための人材の採用・育成・活用
- 働き方改革・ダイバーシティの推進
- ガバナンス・リスク管理の強化

海外拠点の基盤を整備

2013年にベトナムに工場を新設、2015年にフィリピンの足場会社・DIMENSION-ALL INC.を買収するなど、海外展開を積極化する一方、課題であった事業基盤の整備を完了しました。拠点間の人材交流も開始し、ベトナムで製造した製品をフィリピンでレンタルするなど、海外拠点の役割を明確化した上で、有機的な連携を進めています。長期的な成長ドライバーとなるための基盤を整え、本格的な事業拡大を進めています。



新中期経営計画から 「トランスフォーム」をスタート

エスアールジータカミヤは、2018年5月に、2021年3月期を最終年度とする3カ年の中期経営計画「2018中期経営計画」を発表し、スタートしました。新たな中期経営計画のスローガンは「トランスフォーム」です。

当社は設立以来、先を見据えたチャレンジを進めてきましたが、今後は、これまでの延長線上の取り組みだけでは、長期的かつ持続的な企業価値の向上は果たせないと考えています。新中期経営計画では、活況な国内需要に対応するとともに、新たな「仕組み」づくりをはじめとした成長投資を継続し、次の成長のための仕込みも同時に行います。

これまでの成果や仕込みを活かしつつ、過去の成功体験や既成概念にとらわれない取り組みを進め、全く新しい企業グループに生まれ変わるための「トランスフォーム」を推進していきます。

2018中期経営計画

ビジョン

トランスフォームにより新たな価値を創造し、
業界の質的発展を牽引する企業グループを目指す

2021年3月期(=最終年度)の業績目標

売上高

500億円

2018年3月期比 38%増

営業利益

40億円

2018年3月期比 137%増

営業利益率

8.0%

2018年3月期比 3.3ポイント増

2021年3月期(=最終年度)の財務方針

自己資本比率

30%以上

2018年3月期比 5.0ポイント以上増

ROE

10%以上

2018年3月期比 0.3ポイント以上増

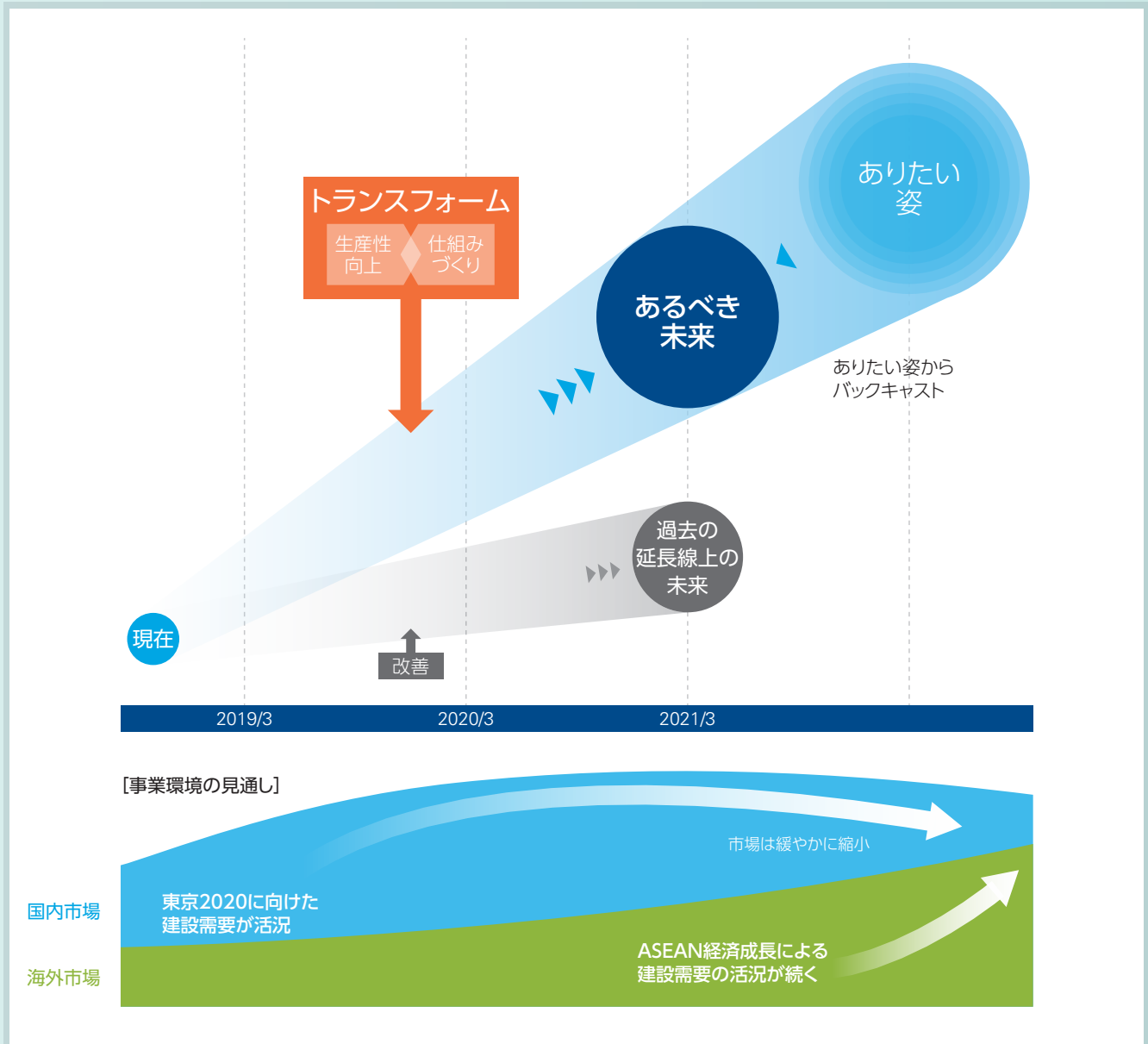
ROA*

5.0%以上

2018年3月期比 2.0ポイント以上増

*ROA=経常利益÷期中平均総資産

これからの成長イメージ



基本方針

- 経営基盤の強化
- 収益基盤の革新
- 海外展開の加速
- 新たな成長事業の創出

投資方針

- 国内貸付資産の投資抑制・海外積極
- 海外生産拠点の増強
- 機材センター効率化への投資
- 人材育成・働き方改革への投資
- 技術開発力強化への投資



「トランスフォーム」するための新たな挑戦。 長期にわたり価値を創造する企業グループへ

代表取締役会長 兼 社長
高宮 一雅

未来思考による「トランスフォーム」

当社は2018年5月に、3か年の新たな中期経営戦略を発表しました。2021年3月期を最終年度とする中期経営計画のスローガンは、「トランスフォーム」です。単なる「チェンジ」にとどまらず、未来思考でこれまでとは異なる全く新しい企業グループに生まれ変わるという決意、想いを込めたメッセージです。

国内は東京オリンピック・パラリンピック(東京2020)までは旺盛な建設需要が見込まれ、事業環境は好調であると考えられています。しかし、高需要に対応し、過去の延長線上による戦略だけでは、持続的な企業価値の向上や、さらなる成長を達成することはできません。その危機感のもと、目指すべき将来像を描き、その実現のために何をすべきかを、1年かけて徹底的に考え抜きました。

前中期経営計画では、事業環境の悪化などから下方修正を余儀なくされました。当期も計画が未達となってしまったことは非常に残念です。(2018年3月期の業績について

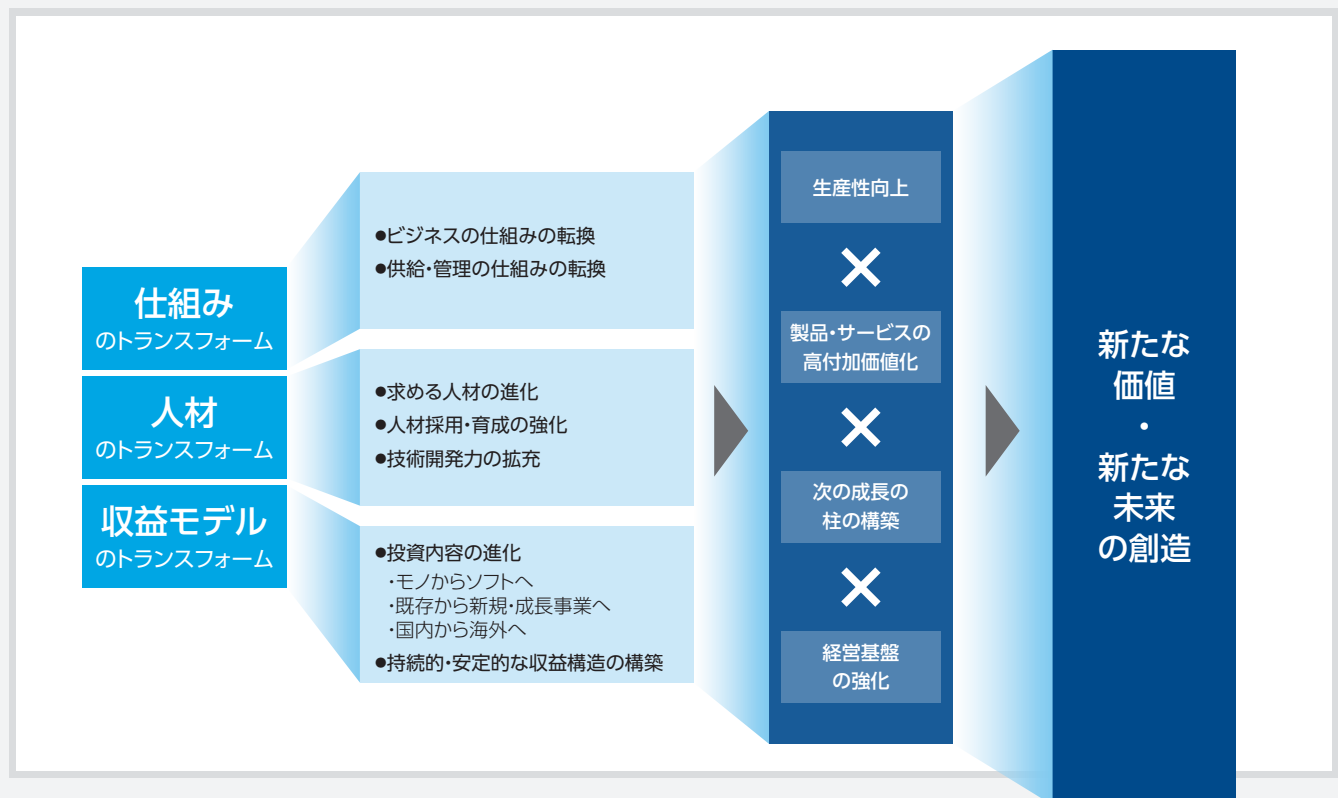
は、P16-17【経営管理本部長メッセージ】をご参照) 一方で、長期的に目指す姿と課題、その第一段階としての新たな中期経営計画の戦略は、明確になりました。

2018年3月期中は、事業環境が不透明であったことから明確な目標値を示してコミットできる状態にはありませんでしたが、すでにレンタル事業で稼働率が順調に上がるなど、需要は底を打ち、事業環境が好転しています。

当社が業界初で導入した次世代足場「Iqシステム」についても、同業他社の参入が市場全体を押し上げており、当社にとっては追い風です。今後、「従来商品から将来の商品(=次世代足場)へ」の流れが本格化することで、販売も順調に拡大していくと考えます。また、よりスピード感をもって事業に取り組むために、2018年1月にホリー(株)を吸収合併すると同時に、事業本部制を導入し、組織を変更しました。これらにより、レンタル、メーカー、施工など、全ての機能を連動させるための基盤が整いました。

新たな中期経営計画は、想定より1年遅れのスタートとなりましたが、これまで実施してきた投資を本格的に回

トランスフォームによる新たな価値の創造





収するとともに、2020年頃に向けて見込まれる高い需要を着実に取り込み、成果として示すことのできる3年間になると考えています。また、徹底的に生産性を高めて収益力の強化を図りながら、持続的な成長のための投資を実行します。安定的な収益を生み出す事業(ストック型)と、需要の変動を受けるものの高い成長も目指せる事業(フロー型)を並行して拡大させることで、持続的な成長を目指していきます。

モノへの投資から 生産性向上と「仕組み」づくりへ

国内市場は高需要の反面、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が残されたまま2020年を迎えることとなります。技術革新やイノベーションが進む中、常に新しい付加価値を提供し続ける企業努力なくしての発展は、考えられません。当社が2020年以降も飛躍・成長するためには、成熟した国内市場で安定的に収益をあげ、海外事業やアグリ事業などを次代の成長ドライバーとして確立していく必要があります。

これからの3年間は、あらゆる分野において徹底的に生産性を向上させ、高需要に対応するとともに、将来に向けた新たな「仕組み」や事業を構築し、その実現に向けて取り組んでいきます。それを着実に遂行することで、次の大きなビジネスチャンスをつかむことができ、2020年以降も高い収益性と成長を実現できると確信しています。

生産性を向上させるために、まず、モノづくりから管理に至る、今ある全ての「仕組み」をゼロベースで見直しています。

レンタル事業は特に「仕組み」を変えることで、新たな付加価値をつけることができます。「仕組み」を変え、業界の安全と高効率、ひいては業界全体の質的発展をリードしていきたいと考えています。

国内のレンタル事業では、強みである工事部の存在を活かしながら、引き続き販売につなげるための市場を形成していきます。当社は、前中期経営計画において、国内賃貸資産の次世代足場への入れ替えが完了しています。つまり、モノへの投資はすでに終わっているため、現在保有している資産を最大限活用すると同時に、ビジネスモデルをトランスフォームするための「仕組み」を構築していきます。

市場が成熟化する中、製品を自ら在庫として管理し、お客様に貸し出すことで元金を回収するという従来の「レンタル事業」のビジネスモデルのままでは、長期的に成長し続けることは望めません。例えば、製品の販売においても、納品して終わりではなく、そこに新たなサービスを付加していくなど、お客様にとっても価値のある仕組みをつくるのが重要です。

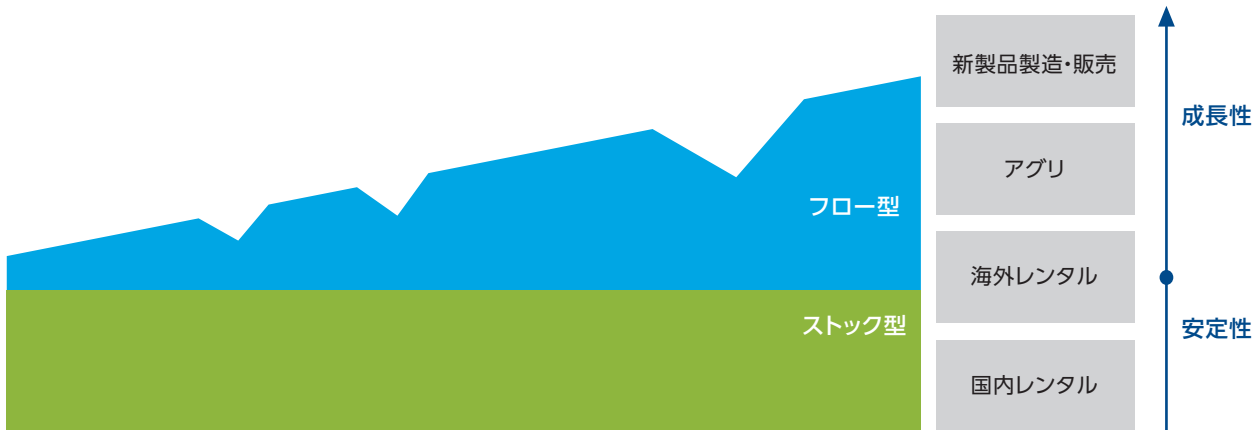
そのために、工場や機材センターに様々な機能を持たせていきます。その取り組みのひとつが無人化です。無人化は、運用効率の向上や人材の有効活用につながることができますが、それにはロボット化やAI技術の導入が必要なか、製造工程においても数量管理など、作ったあとの管理業務を意識した取り組みも求められます。新中期経営計画では、IT技術を駆使したシステム構築を進め、労働集約型からの脱却を図ります。

一方、販売事業においては、メーカーとして、開発力や製造原価を意識したコスト管理能力を高めていきます。次世代足場「Iqシステム」や農業用ハウス、制振装置をはじめとする構造機材を、さらに付加価値の高い製品へと進化させていく必要があります。よりリーズナブルで、競争力のある製品を提供できるよう、工場の見直しを含めた生産性向上を図っていかねばなりません。ホリーと一つになったことで、企業文化を一本化でき、働きやすく、人材を育てやすい環境も整いました。今後、事業本部制のもとで、さらにスピードを上げて取り組んでいきます。

レンタルと販売の両輪をさらに連動させ、ITを駆使してビジネスモデルを変えることで、よりグループ内だけでな

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。



く、お客様ともつながっていく。これにより、単にモノが良い会社ではなく、優れた「仕組み」を提供できる会社に進化していくことを目指しています。

成長ドライバーとして 海外事業と新規事業を本格拡大

当社はこれまで、海外拠点を積極的に拡充してきましたが、拠点間の交流や連携の遅れなど、課題がありました。しかし、ここ数年で経営基盤や供給体制の整備などに重点的に取り組んだことから、点と点がつながり、一つの線として機能するようになってきています。現在は海外事業部の主導のもと、人材交流を進めており、韓国、フィリピン、ベトナムの各拠点の連携を強めながら事業展開を図る仕組みを磨いています。

新中期経営計画では、海外事業を収益の柱とするために、生産拠点や機材センターなど事業拡大に必要な投資を実行していきます。その一環として、ベトナムを東南アジア向けのマザー工場として強化すべく、第3期となる拡張工事が進行しています。ベトナムとフィリピンに機材センターを新設するほか、今後も海外拠点を適宜増設して

いく計画です。

また、積極的な海外展開を進めている当社に関心を持っていただき、海外企業からお問い合わせをいただく機会が急速に増えています。今後、新たなアライアンスのチャンスも増えていくことと考えており、期待しています。

有望な市場として期待しているアグリ事業では、足場での経験を活かして農業用ハウスの事業をさらに進めていきます。自社での人材育成やマーケティングに加え、M&Aを通じたノウハウや人材の獲得も選択肢に加えています。2018年4月には、農業用グリーンハウス事業を農業関連メーカーより譲り受けるための譲渡契約を締結しました。これからも事業拡大に向けた人材の確保を進めながら、営業展開を活性化させていきます。

新たな未来を創る人材の重要性

あらゆる面で「トランスフォーム」を進めますが、これを成功させるカギは人以外ありません。求めるのは、新しい未来を描き、自ら動き、企画し、「仕組み」をつくることのできる人材です。次の未来を担う人材の採用と育成、そして



耐候性パイプハウス「G-Castleシリーズ」



ホリーベトナム(株)

活用を経営の最重要課題として進めます。

当社の離職率は8.2%（2018年3月期）と低いですが、モチベーションを引き出し、それに応えるためにやるべき働き方改革はまだ多くあります。年齢、性別、国籍を問わず、多様な人材を活かすダイバーシティの推進や、社員のやる気に報いるための環境整備を怠ることはできません。

2017年10月には人事制度を改革しました。その中で、営業を補佐する積算課の設置、女性のセールスエンジニアの採用、育児休暇中の在宅勤務など、女性が積極的に活躍できる仕組みを構築しています。

ダイバーシティの推進により、多様な個性が集まり、認め合うことで、より楽しく、働きやすい職場や、収益力を含めた企業価値の向上につなげていきたいと考えます。

さらに一人当たりの売り上げや収益を意識させてその結果に応える評価体系、効率化のためのITシステムの導入など、生産性を高める経営改革を進め、全社員がやりがいを持って働ける職場環境や制度のさらなる充実を図ります。

経営基盤としてのESG

ビジネスモデルのトランスフォームや、海外展開を加速させる中、コーポレート・ガバナンスの重要性はますます高まると認識しています。業界情報など伝えるべき情報の精度を高めつつ、引き続き積極的な情報開示に努めていきます。これまでに、全ての社外取締役・監査役を独

立役員とするなど、監査役会設置会社として、コーポレート・ガバナンスの強化を着実に図ってきましたが、今後も怠ることなく取り組みを継続していきます。

さらに、事業環境の急激な悪化、素材や部材の高騰、金融引き締めなど、様々な事業リスクに対する備えという面からも、キャッシュ・フローを重視し、財務健全化を図る必要があります。海外投資に伴う回収リスクへの対応など、グローバルレベルでのリスク管理体制の構築やそれに従事する人材の育成も推進していきます。

また、事業本部制の採用に伴い、各事業本部長に権限委譲を進めています。事業本部長は「カンパニー社長」としての指導力や責任感が問われます。これにより、「成長を前提とした効率」を追求する経営者として、企業を統治できる人材が増えていくことを期待しています。

加えて、マネジメント層のダイバーシティを早期に実現できるよう、海外留学制度を設けて現地スタッフを日本で研修させるなどの取り組みを進めています。

当社の現在のコアである足場関連事業は、社会インフラの構築や改善には欠かせないものであり、事業活動そのものが社会価値の提供となります。

また、当社はこれまで高付加価値の製品・サービスを提供してきましたが、特に環境面（E）での付加価値を重視しています。新たな製品を開発する上で、必ずEの要素を加えていくことが、メーカーとしてますます求められてくると考えています。

今後も、事業活動を通じ、社会課題への対応や環境負荷の低減への貢献に努めます。

新たな付加価値の実現に挑戦する 企業グループへ

当社は、2019年6月に設立50周年を迎えます。これを機に、2019年4月より、商号を「タカミヤ」に変更します。これまで当社は、スーパーレンタルグループ(SRG)として、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する一方で、長期的な成長を視野に入れ、製造・販売関連事業の拡大、海外展開の推進、農業分野への進出などレンタルだけではない企業に向けて挑戦し続けてきました。社名変更は、この取り組みをさらに推し進め、あらゆる面でこれまでにない企業グループへ「トランスフォーム」するための第一歩でもあります。

「業界の質的発展を牽引する企業グループを目指す」という経営ビジョンの実践なくして、当社の持続的な成長は考えられません。当社が目指すべきは、新たな事業の可能性を見据え、それを仕組みとして構築・提供できる企業グループです。そのためには長期的な視点で基盤や体制を築いていかなばなりません。また、新たな取り組みを進めると同時に、収益にもこだわっていきます。

成長や基盤強化のための投資を進めますが、一方で、株主の皆様への利益還元については、引き続き安定配当をベースに業績に見合った還元を進める方針に変わりはありません。今後は配当に限らず、株主の皆様への還元方法を検討する考えです。



今後も付加価値の高い製品の開発・提供だけでなく、新たな「仕組み」の提供を通じて、収益力やブランド力などの企業価値の向上に向けて挑戦を続けてまいります。

株主をはじめステークホルダーの皆様には、引き続き長期的な視点でご支援、ご期待いただきますようお願いいたします。

2018年7月
代表取締役会長 兼 社長

商号とロゴマーク変更のお知らせ



左：株式会社タカミヤのロゴマーク 右：グループ会社共通のロゴマーク

2018中期経営計画において、「トランスフォームにより新たな価値を創造し、業界の質的発展を牽引する企業グループを目指す」というビジョンを掲げ、商号とロゴマークの変更に至りました。

シンボルマークは、漢字をモチーフとしていることから、日本古来の紋章に通じる品格があり、かつ無駄のないシンプルさにより、普遍的で洗練された印象を与えます。また、独楽を想像させるシンメトリー（線対称）は、遊び心やバランス感覚をもち、未来志向で一変する、トランスフォームする、当社グループを象徴するデザインです。



営業体制を確固たるものにし、 他にない付加価値を継続的に提供する

次世代足場でさらにシェアを拡大

かつてスマートフォンが市場を塗り替えた時のように、市場におけるシェア全体の16%を超えると、その後急速に市場はその商品に置き換わることがデータで裏付けられています。そして今、次世代足場は足場全体におけるシェアが約20%を占めるまでに成長しています。

耐久性の高さなどから、一度購入するとメンテナンスを続けながら何十年も使い続けるという足場業界の慣習を見直し、事故の増加などの課題やお客様のニーズにお応えするため、当社は2013年に、安全性、施工性、効率性などに優れた、全く新しい次世代足場「Iqシステム」を導入しました。当社は当初から、レンタル・販売・施工の各方面から積極的に展開してきました。他社の参入も始まり、本格的な拡大のための土台ができました。当社が起こしたこの改革の波に乗り、投資を回収する。それが、これからの3年間です。

当社はすでに従来型足場から「Iqシステム」への賃貸資産の入れ替えを完了しています。また、製造体制も整備し、シェアを高めるための準備は万全です。今後、お客様

への営業を一層強化し、シェアとともに収益力の拡大を進めていきます。

レンタル+メーカー、独自の優位性

2018年1月に、子会社であったホリー(株)を吸収合併しました。今後、レンタル企業とメーカーの融合によって新たなビジネスの可能性を拡大できると考えています。すでに、レンタル事業においても、お客様から商品開発に関するお問い合わせが増えつつあり、レンタルとメーカーの両方の機能を持つ当社への期待を感じ始めています。

メーカーとしての当社の強みのひとつは、現場に近いことです。当社は、レンタルと販売の両事業で幅広い顧客層を持っているだけでなく、施工に携わる工事部があり、現場でのデータや要望を収集できます。さらにレンタルの営業部隊がお客様のニーズを吸い上げ、これらの情報を次の製品開発や新しい仕組みづくりに活かせることが当社の競争優位性です。

また、吸収合併したホリーは歴史も長く、高い技術力を誇っています。当社グループの傘下になって以降、技術者

の採用も積極化しており、当社と一体になることで、技術力、開発力をさらに発揮しやすくなり、モノづくりのスピードを加速できると考えています。

効率を高めるための「仕組み」づくり

2018中期経営計画の3年間は、これまでに投資し、準備をしてきた賃貸資産や生産設備をフル稼働させるための生産性の向上を進めていく計画です。

生産性向上のために、あらゆる角度から、今ある業務を見直し、これまで以上に生産性向上を考えていく必要があります。そのための鍵となるのがIT技術です。

例えば、機材センターについて、従来の限界稼働率*を超えるための取り組みを進めています。管理手法、入出庫、納品などにAIをはじめとしたIT技術を活用し、人の介入を最小限にすることを目指しています。これにより、生産性の向上とともに、人材の再配置が可能となり、人材の活性化によって、新たな価値の創造にもつながると考えています。

*限界稼働率:それを超えると機材が足りなくなる限界点の稼働率

安定収益事業を育成

安定的な収益を生み出す事業の創出・育成も、中期経営計画の柱であり、その中心となるのがアグリ事業です。現在、日本の農業従事者の平均年齢は66歳。あと10年もすれば3割が廃業するといわれています。当社は、この社会課題に対して、足場事業で培ってきたノウハウや技術力などを活かして貢献することができると考え、2015年にアグリ事業に参入しました。

当社は、「日本の農業を強くするために何ができるか」という視点で、アグリ事業を展開しています。後発であり、異業種からの参入のため、課題もありますが、当社が参入したことで製品価格の低下など、業界に新しい流れができ始めていると感じています。今後は、これまで以上に高付加価値の製品を開発するとともに、収益性をさらに高め、この中期経営計画期間中に、安定収益の柱に育成することを目指しています。

また構造機材、特に、制振装置も当社の金属加工技術を活かせる分野です。地震大国である日本において、「安全」は基本機能といえます。揺れを約6割抑制できる当社製品の優位性を訴求し、住宅で制振機能を標準化させるべく、中小の建築業者を中心に販売を拡大していきます。

2020年以降の舵取り

2020年以降の市場環境については、引き続き、インフラ整備関連の需要があり、市場は拡大するという見方もあります。しかし、労働者不足や高齢化などの課題は残るため、これまでと同じやり方を続けることはできません。特に、国内事業においては「効率」と「利益率」を考慮した取り組みが鍵になってきます。

新たな中期経営計画は、2020年以降も成長し続けるための仕組みをつくる準備期間でもあります。国内市場が縮小する可能性がある中で、極端かもしれませんが、安全性という観点から足場をなくしてしまうぐらいの大胆な仕掛け、仕組みづくりが必要であると考えています。

また、これまでのコア事業である仮設だけではなく、アグリ、制振・耐震など、様々な分野で業界の質的発展を支える取り組みを進めます。

真に未来を描ける会社へ

当社はこれまでも、独自に収集した情報をもとに、これだと思ったことを、信念を持ってやり続けてきました。この「先を見据えたチャレンジ」は、当社の企業文化といっても過言ではありません。今回の中期経営計画においても、未来思考で戦略を組み立てています。

当社が様々な「仕組み」を変えることができれば、業界の中で未来を描く企業グループになれると思います。常識にとらわれず、二手三手先を打ち出せる会社となり、業界の質的発展を牽引していく。そのためのトランスフォームなのです。

まずはここから3年間で足元の営業体制を確固たるものにし、提案型営業、高付加価値製品開発、次の柱となるアグリ事業の確立など、他にない付加価値の提供を継続できるようにすることが私に課せられた役割だと思っています。引き続き、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。

2018年7月
代表取締役副社長





投資方針と経営基盤を変え、 トランスフォームに備える

2018年3月期業績レビュー

2018年3月期の業績は、売上高が前期比1.8%減の36,114百万円、営業利益が同30.4%減の1,690百万円、経常利益が同31.1%減の1,610百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同17.4%減の1,252百万円となりました。

レンタル事業では、堅調な需要がある民間建築工事において、次世代足場「Iqシステム」を中心に高い稼働率で推移したものの、土木・橋梁工事分野における出荷の落ち込みなどから減収となりました。また、前年度までの積極的な仮設機材の更新、拡充に伴う減価償却費の増加も利益を押し下げる要因となっています。

販売事業では、お客様からの多様なニーズに対する積極的な提案営業などにより、「Iqシステム」への引き合いは増えつつありました。しかし、建設工事の着工遅れなどにより、需要の停滞が予想よりも長引いたことなどから販売に歯止

めがかかりました。また、大型案件が少なかったことも、前期を下回る要因となりました。さらに、2018年1月に連結子会社であったホリー(株)の吸収合併により、セグメント間売上高も大きく減少しました。

一方、海外事業では、課題となっていたDIMENSION-ALL INC.(フィリピン)とホリーコア(株)(韓国)を中心とした海外グループ会社の内部管理体制の強化が完了しました。各会社の役割と強みを明確化し、人的リソースや機材の連携・交流を深め、海外事業を本格的に展開するための基礎を整えました。また、フィリピンでは、マニラ近郊を中心とした旺盛な建設需要を背景に積極的な営業活動を展開し、高い稼働率を更新し続けています。韓国では韓国国内向けの仮設機材レンタル事業が伸長しているほか、ベトナム工場の生産も順調に推移しました。

新中期経営計画策定の背景

前中期経営計画では、約100億円の投資を行い、計画どおり、従来型足場から次世代足場「Iqシステム」への国内賃貸資産の入れ替えを完了させました。当初は、減価償却の負担増を従来型足場の売却で埋めつつ、「Iqシステム」をレンタル事業で普及させ、同時に販売を加速させる計画でしたが、次世代足場の普及などが想定どおりに進まなかったことなどから、業績面では厳しい結果となりました。

「Iqシステム」は、安全性・施工性に優れ、レンタルを通じてお客様からも高評価を得られており、すでに業界に大きな変革をもたらしています。しかし、消費財とは異なり、耐久性が高く、長期にわたって資産として活用する足場という製品の特性上、既存資産からの買い替えに対して、お客様は極めて慎重になります。また、当社も、メーカーとして新しい製品を開発・販売することは、この「Iqシステム」が初めての挑戦でした。そのため、想定通りに進まなかった面があったほか、土木などの建設工事の遅れなど外部要因もありました。ただ、この厳しい事業環境は、他社にとっても同じ状況でした。

当社は、2017年5月に中期経営計画の基本方針を発表したものの、事業環境の先行きが不透明だったことなどから、計画値や具体的な戦略を発表するには至りませんでした。しかし、2018年3月期後半から、土木・橋梁関連工事が動き出したこと、「Iqシステム」の大口の引き合いが本格化し始めたことなどから、あらためて中期経営計画を策定、推進しています。環境が好転すると予想される今後3年間は、賃貸資産への投資を完了し、本格的な回収に入ることができると期待する。取りうる戦略の選択肢も広く、優位性を着実に拡大していけると考えています。

	2018/3(実績)	2019/3(予想)	[中期経営計画] 2021/3(目標)
売上高	36,114	41,000	50,000 (18/3期比38%増)
営業利益①	1,690	2,500	4,000(18/3期比137%増)
営業利益率(%)	4.7	6.1	8.0 (18/3期比+3.3pt)
経常利益	1,610	2,230	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,252	1,333	—
減価償却費②	4,662	4,900	—
EBITDA(①+②)	6,353	7,400	—
1株当たり当期純利益(円)	29.26	31.11	—
1株当たり配当金(円)	11.0	11.0	—
自己資本比率(%)	25.0	—	34.0(18/3期比+9.0pt)
ROE(%)	9.8	—	14.0(18/3期比+4.3pt)
ROA(%)	3.1	—	6.0(18/3期比+3.0pt)

重視する経営指標と投資方針

売上高と営業利益、そして営業利益率を特に重視しつつ、ROEやROAを回復させ、資本効率を意識した経営を進めます。また、自己資本比率は、利益剰余金の積み上げにより、この3年間で目標値である30%以上まで高められると考えています。

当社は、EBITDAを収益性の指標として重視していますが、3年後には、現在の約60億円から90億円近くまで増える見込んでいます。国内の賃貸資産への投資は大きく減少させますが、海外事業やアグリ事業など次の成長のための投資や、生産性向上への設備投資などは積極的に進めます。投資の中身を変え、財務面でも、ビジネスモデルの変換に備えていきます。

海外事業については、海外で内製化できる体制の構築を目指し、まず、生産拠点の増強としてベトナム工場を拡張して、人件費が高騰している韓国から生産をシフトします。韓国は営業拠点として、韓国国内や東南アジアにおいてレンタル事業を拡大させます。またフィリピンにも3年間で約30億円を投資する計画です。良い案件があればM&Aも仕掛けていきます。

さらに、国内と海外を一元管理するため、共通のERP導入も検討しています。また、管理業務の作業負担を軽減し生産効率を高めるための、IoTやIT技術への投資に加え、アグリ事業を中心として研究開発、技術者など人材への投資も進めます。

経営管理機能のさらなる強化

長期的な視点のもと、生産性の向上、働き方改革、ガバナンスの強化により、グループ経営管理機能の強化を進めます。生産性向上と働き方改革は連携して推進します。

明確な目標設定を行い、インセンティブと人事評価制度を連動させる人事制度改革などを進めることで、年齢、性

別、国籍などにとらわれず、未来を思考し、自ら行動できる人材を採用、育成していく考えです。この一環として、女性や海外での人材活用の積極化にすでに着手しています。また、コーポレート・ガバナンスについても、事業規模が拡大し、グローバル展開が進むことを念頭に入れつつ、常に高みを目指して改善していきたいと考えています。

大きな転換点となる3年間に

過去をベースに変えるだけでは、新しい価値を生み出すことはできません。新中期経営計画のビジョンとして掲げている「トランスフォーム」は、未来思考に立った挑戦です。なりたい未来の姿から逆算し、財務戦略や、生産性向上、働き方改革を進めていけば、間違いなく当社の姿は大きく変わっていくはずで

次の3年間だけで、会社全体が完全に変わることは難しいかもしれませんが、2019年には、設立50周年を機に社名も変更します。グループ従業員が「トランスフォーム」する意義を理解し、その兆しが見えるようにしていきたいと思

会社を長期的に続けていくためには、大きく変革を行うべきターニングポイントがあります。何十年か後に振り返った時に、ここがそのキーポイントだったと言えることができるような、あらゆる面からのトランスフォームの3年間にしていきたい

株主・投資家の皆様には、持続的な成長に向けて当社がどのように変わっていくのか期待していただき、引き続きご支援いただければと考えています。

2018年7月

取締役 常務執行役員

経営管理本部長 兼 経営企画室長

ウチノキ

レンタル事業

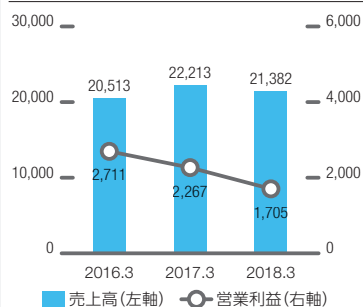


競争優位性

設立初期に開始し、現在では地下工事から超高層建物、高速道路、橋、自然災害対策分野など様々な建設・工事現場をカバーしています。工事部やグループ会社との連携により、全国において仮設工事の計画、作図、機材手配、施工、安全管理に至る全てをワンストップで対応できる体制を整備しています。

建設用足場などの保有機材における主力商品のほとんどを自社で製造しており、調達コストを低く抑えています。また、「Iqシステム」に代表されるように、安全性はもとより、軽量化や汎用性を持たせた製品を開発し、管理コストの抑制によっても現場を支えています。

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、セグメント間の内部売上高又は振替高を含む数値

稼働率の向上と「仕組み」づくりで収益力を拡大

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、様々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、安全で効率的な工事現場の作業環境整備に貢献しています。

活況な国内建設需要に対応するため、徹底的に効率を向上させるとともに、次の成長のための「仕組み」づくりも進め、収益力の拡大を図ります。

2018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3.7%減の21,382百万円、営業利益は同24.8%減の1,705百万円となりました。

受注案件につきましては、大型プロジェクトの遅れから関西エリアは縮小しましたが、中部エリアは好調、関東エリアもペースは緩やかながら、東京オリンピック・パラリンピックや老朽化インフラの再整備事業などから売上比率が高まっています。

土木・橋梁工事用の仮設資材については、工事の停滞、着工の遅れから受注済みの案件の出荷が動かず、ようやく後半に仮設機材全体の出荷数量が前年を上回ったものの、前半での出荷の落ち込みを補うまでには至りませんでした。その結果、当社の賃貸資産全体の稼働率は、前年度の約50%と比べ、45.1%という最低水準で推移しました。また、前中期経営計画において積極的に仮設機材を拡充し、減価償却費が増加していたことも、利益を押し下げる要因となりました。

一方、次世代足場「Iqシステム」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、仮設機材の安全性・施工性や足場施工を合わせた付加価値の高いサービスの提案が奏功し、民間建築工事を中心に高い稼働率で推移しました。

好調な需要を取り込み、次世代足場の業界標準化を加速

前期不振の要因であった土木・橋梁関連の受注済み工事への機材出荷はすでに開始されており、土木・橋梁関連機材の稼働率も大幅に改善されると見込んでいます。

今後、首都圏を中心に建設投資が本格的に動き出すと予想されることなどから、次世代足場「Iqシステム」のさらなる拡大を見込んでいます。また、競合他社の次世代足場への参入が本格化していますが、他社に先行して賃貸資産の「Iqシステム」への入れ替えを完了している当社にとっては追い風です。需要が堅調であり、お客様から次世代足場をご指定いただく案件が着実に増加していることから、適正価格に向けた調整を進めながら収益性を向上させる計画です。

土木・橋梁関連でも、遅れていた北陸新幹線関連工事やインフラ補修工事などの対応により、機材稼働率が改善されると考えられるため、中期経営計画の期間中は、

担当役員メッセージ



人材育成、レンタル事業の質的成長の実現で、「トランスフォーム」を牽引していきます。

取締役
執行役員 営業本部長 兼
レンタル営業部長

安部 努

2018年3月期におけるレンタル事業は、減収減益となりました。利益率の低下は、保有資産の効率運用、当社グループの重要課題である生産性向上の観点から、深く反省すべきポイントであると認識しています。このほか、吸収合併後の地域子会社の、営業エリアにおける営業体制の再構築にも時間を要したことも一因と分析しています。これらの課題の解決に向けて、新中期経営計画がスタートしました。この計画において、レンタル事業は、質的成長とグループ成長の二つの大きな役割を担うことになります。

更新投資が完了し、回収フェーズに入り保有資産の追加投資は限られます。現有する資産で効率的に収益を上げるために、営業の領分を超えたコントロールが必要です。これは、機材

の返却から次回出荷までの期間の短縮、地域や工事種別に応じた機材の最適配分など、機材運営にまで至ります。一方、従来の営業スタイルから、技術や製品力を活用し、お客様から当社をご指定いただけるよう、技術力、提案力の向上も推進しています。このレンタル事業が、当社グループ成長の根幹となる収益責任と人材を最も有しているからです。

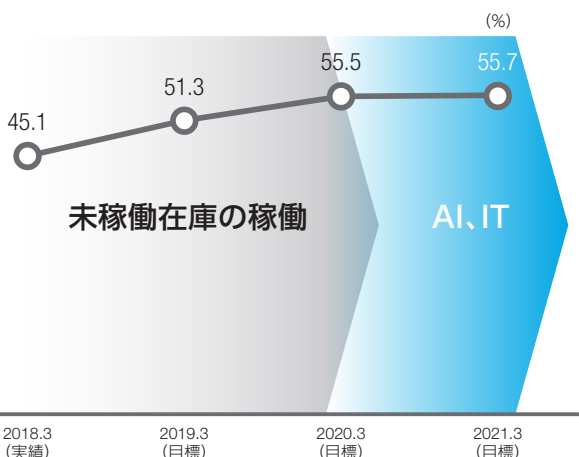
私は、営業を統括している立場から、販売事業、工事部門と高度な連携をとり、取締役として他部門との連携も密にして、レンタル事業を高次元で成長させることが使命であると認識しています。人材育成、レンタル事業の質的成長の実現で、ビジョンに掲げる「トランスフォーム」を牽引していきます。

現在保有する賃貸資産だけで十分に50%以上の稼働率を達成できると見込んでいます。中長期的には、IT・AI化の推進によって「仕組み」を大きく変えて効率化を進めることにより、稼働率と収益力の一層の向上を図ります。

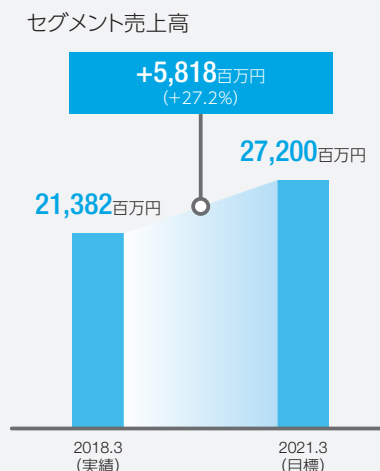
加えて、数ある製品アイテムの中から様々な現場に適した機材を提案する「提案型レンタル」などを通じて、堅調な需要を取り込んでいきます。

重点戦略

機材稼働率のさらなる向上



2018中期経営計画の数値目標



販売事業

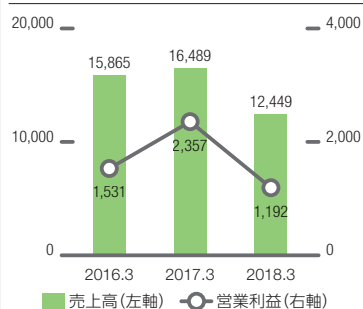


競争優位性

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、レンタルをベースとした会社がメーカー機能を有することで、独自の優位性を持っています。そのひとつは、多様なお客様のニーズを直接聞き取り、製品改良や開発に活かせることです。また、開発された新製品をレンタルと施工を通じたプロモーションによって拡販につながられるのも強みといえます。さらに、レンタル事業が一定量の賃貸資産を購入することから、安定生産が可能となり、コスト優位性も有しています。

金属加工技術を駆使した独自製品の開発、製造、販売に加え、自社で保有する償却済資産、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。

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、セグメント間の内部売上高又は振替高を含む数値

メーカーとしての強みを磨き、高付加価値の製品開発を推進

これまで培った金属加工技術や足場ノウハウを活かし、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、太陽光パネル架台や農業用ハウスなど独自製品の開発、製造、販売と幅広く事業を展開しています。現場の様々なニーズを具現化できる開発・製造機能が当社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。

2018年3月期実績

販売セグメントにおける売上高は前期比24.5%減の12,449百万円となりました。2018年1月にホリー(株)を吸収合併したことに伴い、前期に比べてセグメント間の内部売上高が54.9%、外部顧客への売上高が14.9%減少したことが要因のひとつです。売上高の減少に伴い、営業利益も同49.4%減の1,192百万円となりました。

建設関連は、次世代足場「Iqシステム」への引き合いが多く、お客様からの多様なニーズに対して、ソリューション提案を積極的に展開しました。これらにより、「Iqシステム」の普及平米数は455万㎡(前期比24.7%増)、枠組足場に対する「Iqシステム」比率は約5.5%*になりました。しかしながら、販売社数は増加したものの、大型案件が少なく、期末の駆け込み需要もなかったことなどから、目標を達成することができませんでした。

環境関連では、太陽光パネル架台が予想に反して好調に推移しました。一方、アグリ事業は引き合い・受注が増加したものの業績貢献までは至らず、計画を下回りました。中古売却については売上が前期比を上回ったものの、償却済資産売却の減少に伴い、粗利率が低下しています。

*従来型足場(枠組足場)8,210万㎡に対する「Iqシステム」455万㎡の割合。国土交通省「建設関連業等の動態調査」2018/3により当社試算

メーカーとしての独自の優位性を強化

仮設機材関連は、業界における次世代足場への移行が一段と進む中、さらにきめ細かな提案型営業を推進し、「Iqシステム」の販売の拡大を目指します。戦略製品である進化形システム吊り棚足場「スパイダーパネル」や移動昇降式足場「リフトクライマー」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、アグリ事業の商品開発を進めるとともに、ノウハウや人材確保のための提携やM&Aも視野に入つつ、安定的な収益の柱への育成を急ぐ計画です。さらに、構造機材として制振装置「WUTEC-SF」、「オクトブレース」など、引き続き付加価値の高い製品を開発、提供していきます。

また、海外工場を含め各工場での生産品目を見直すほか、原価低減を重視した生産体制や調達体制を構築する計画です。今後、一体化したホリー(株)の技術力、開発力などを磨くとともに、レンタルと販売の両機能を持つ当社ならではの強みに磨きをかけていきます。

担当役員メッセージ



次世代足場における「Iqシステム」のシェアにおいてデファクトスタンダードを目指します。

執行役員
営業本部 販売部長

山下 英彦

販売事業の成長ドライバーは「Iqシステム」です。2018年3月期における「Iqシステム」の販売は約19億円と前期を下回る結果となりました。しかし、これは前期の第4四半期に大口案件が決まり突出したため、これを除けば、「Iqシステム」販売額は右肩上がりに成長しています。新中期経営計画の目標は、3カ年で約110億円と過去4年間の累計販売実績の約2倍となる高い数値ですが、当時とは環境が大きく変わっています。

「Iqシステム」を市場に導入した当初、「償却資産があるのに、なぜ新しい足場、しかも新規格の足場を購入する必要があるのか?」とお客様から共感を得られませんでした。逆境の中、自社でレンタル資産として保有し、まずは190cmの高さを体験していただくという姿勢を続けた結果、ようやく「次世代足場」が業界に認知、理解され、競合他社も本格的に「次世代足場」の呼称を使用し始めました。これは当社にとって脅威でも

ありますが、「次世代足場」対「次世代足場」という構図ができ上がり、「次世代足場」の普及環境が整ったと見ています。

当社はすでにレンタル事業で先行して次世代足場を普及させ、かつ、販売社数も200社以上と他社に大きなアドバンテージを持っています。これに加えて、当社の保有する「Iqシステム」の稼働率は従来タイプを大きく上回っています。むしろ、「Iqシステム」は不足しています。当社自身が、入れ替え投資を控えたレンタル会社のモデルケースとなっているわけです。

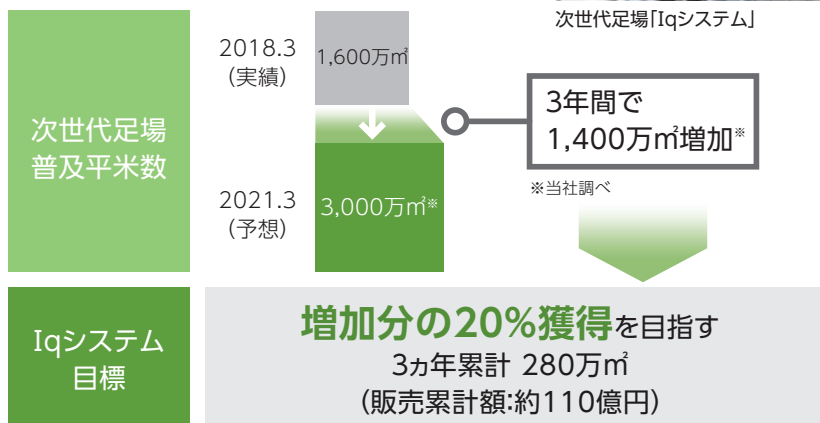
足場の整備から保管方法、そして運用に至るまで、このノウハウは、先行者であるからこそ持ち得る最高の営業ツールです。当社の中核事業である足場工事を含むレンタル事業との連携により、他社には選択しえない独自の販売戦略も可能となっています。これらを活かし、次世代足場における「Iqシステム」のシェアにおいてデファクトスタンダードを目指します。

重点戦略

次世代足場のシェア獲得

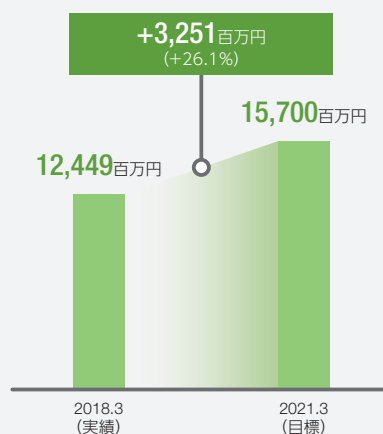


次世代足場「Iqシステム」



2018中期経営計画の数値目標

セグメント売上高



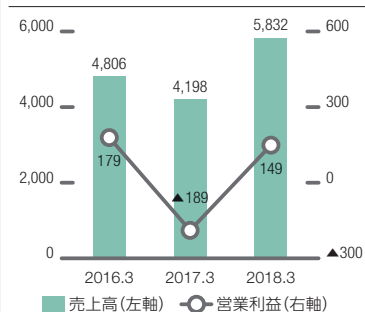
海外事業



競争優位性

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展開していることが挙げられます。韓国（ホリーコリア）では、仮設機器の製造・販売に加え、太陽光パネル設置架台も展開しています。また、フィリピン（DIMENSION-ALL）では、建築工事、土木工事のどちらにもシステム支保工を地元大手建設会社にレンタルしています。生産拠点となるベトナムには、日本の生産技術や最新設備を導入しており、現地需要に即した製品を製造することでコスト低減を図り、価格競争力を有しています。各拠点の特性を活かしつつ、人材交流や事業の連携を強め、積極的に営業活動を推進しています。

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、セグメント間の内部売上高又は振替高を含む数値

長期的な成長ドライバーとして事業展開を本格化

次代の成長の柱とするために、拠点の整備・拡大など成長に向けた投資を継続しながら、事業展開を積極化しています。生産拠点であるベトナム、レンタルの営業拠点としてのフィリピン、製造・営業の両機能としての韓国を有機的に連携させ、レンタル・販売事業の両輪で引き続き、収益体制の強化を図ります。

2018年3月期実績

海外セグメントにおける売上高は前期比38.9%増の5,832百万円、営業利益は、前年同期の営業損失から大きく伸長し149百万円の黒字となりました。なお、海外売上高比率は14.7%となっています。

課題として進めていたフィリピン子会社のDIMENSION-ALL INC.および韓国のホリーコリア(株)における営業管理、在庫管理などの内部管理体制の基盤強化が完了しました。その後の積極的な営業活動が奏功し、特に、フィリピンにおいてはマニラ近郊を中心とした旺盛な建設需要を背景として高い稼働を更新し続け、販売・レンタルともに売上高が増加しました。また、韓国においても太陽光関連の需要が堅調に推移するとともに、DIMENSION-ALL向けの売上高が増加するなど仮設機材レンタル事業も伸長しました。

生産拠点として強化しているホリーベトナム(有)は、アルミ製品(アルスピーダー・アルミ階段・アルミ踏み台)およびクランプの出荷増により前年実績を上回っています。

ASEAN地域の旺盛な需要に応え、高い成長を目指す

東京2020以降の成長事業としての位置付けを強固にするために、海外、特にASEAN諸国における供給体制の構築を進めています。海外の生産拠点をベトナムに集約させるべく、拡張工事を進めています。また、ベトナムとフィリピンへ機材センターを新設するとともに、海外拠点を適宜増設し、旺盛な東南アジアの需要を取り込んでまいります。

フィリピン国内では、仮設機材の引き合いが継続的に増加しています。DIMENSION-ALLでは、韓国からのレンタル機材や日本からの土木資材を仕入れ、賃貸資産を順調に積み上げています。今後も積極的に投資を行うことで旺盛な需要に応えられる体制を構築していきます。

また、海外事業部の主導により、海外拠点間の人材交流を進めています。韓国、フィリピン、ベトナムの各拠点の連携を強めることで、効率を追求しながら主体的に事業展開を図る仕組みを磨いています。さらに、地元有力企業とのアライアンスも視野に入れるほか、既存事業の周辺領域、グループ機能拡充のためのM&Aにも積極的に取り組んでいきます。

担当役員メッセージ



成長の中核を担う重要なターニングポイントだと考え、世界展開への礎を確実に築いてまいります。

取締役
執行役員
事業開発本部長

向山 雄樹

海外事業セグメントは、2017年3月期に赤字となり、忸怩たる想いがありました。しかしながら、当社には「常に先を見た経営」というのが根底にあります。2020年以降の当社グループ成長の中核を担うためには、営業活動を一時的に停滞させたとしても海外事業セグメントの経営管理体制の改革と基礎固めを断行すべきと判断しました。結果、2018年3月期は、黒字転換に成功しています。

当社の海外事業は、すでに子会社を有する韓国、ベトナム、フィリピンの3カ国を中心に展開中です。「東南アジア」をひとつの市場として捉えた場合、各子会社の特性や地域性、マーケット環境を勘案し、収支および業務効率の良さを考えた拠点の組合せや、ヒト・モノ・カネの連動を意識してグループを

動かすことが肝要です。その成果は徐々に現れていると認識しています。

また、立ち止まって考えたことで、『点』であった様々な事象が、『線』として明確にイメージすることができました。今後の数年は、その『線』を『面』に仕上げ、当社グループの成長の中核を担う事業とする重要なターニングポイントだと考えています。

新たに掲げた中期経営計画では、当社グループの各セグメントの中で、最も高い50.9%増収を3年間で成し遂げることにコミットします。アジア経済は、いまだ力強く、具体的な経済政策、インフラ投資案件も見えています。この機会を逸することなく、「タカミヤ」の世界展開への礎を確実に築いてまいります。

主要拠点の役割と戦略

ホリーコア株式会社

営業 製造



- 仮設機材レンタル事業の拡大
- 次世代足場の普及へ
- 太陽光パネル架台の製造・販売



ホリーベトナム有限会社

製造



- 東南アジア向け製品のマザー工場
- アルミ製品の製造が本格化
- 需要増に対応するため工場増床



DIMENSION-ALL INC.

営業

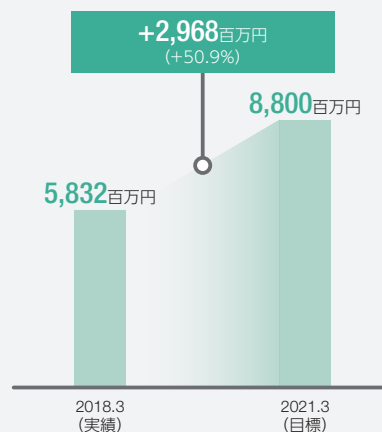


- 地元建設会社向けの建設用型枠・支保工の販売・レンタル
- 機材センター開設



2018中期経営計画の数値目標

セグメント売上高

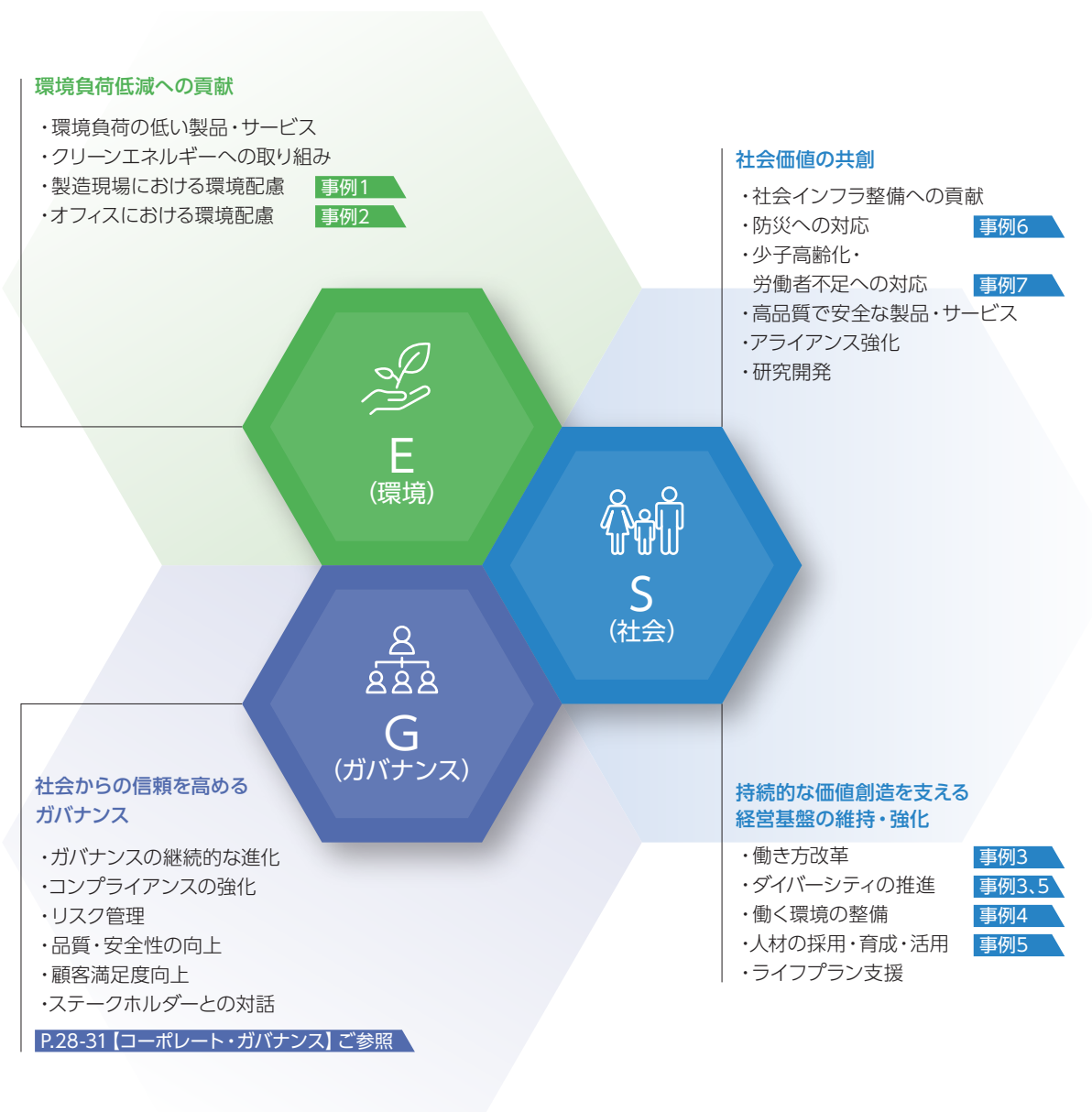


ESG課題への 対応と価値創造

昨今、環境を含めた様々な社会課題解決への貢献、持続的な成長を支えるガバナンス体制の強化など、企業に求められる期待と責任はこれまで以上に高まっています。

当社では、企業のESGへの取り組みが重要視される以前から、「安全」、「環境」、「施工性」をテーマに取り組んできました。当社は、足場は、建設工事現場における作業者の安全を守り、施工性を高めるだけでなく、その周辺の環境にも配慮されたものでなければならないと考えています。この根底にあるのは、社是に掲げる「愛」であり、それは働き方改革やダイバーシティの観点でも、当社の原動力となっています。

当社は、現在、事業領域を広げ、海外での事業展開に加え、農業資材のサプライヤーとして新規参入を果たすなど、社会と共生しつつ企業価値の創造を図っています。





事例 1 製造現場における環境配慮

→工場照明にLEDを採用

当社国内外の工場では、発熱量が少なく、有害物質を含んでいないLED照明を採用し、省電力化による二酸化炭素排出の抑制、環境負荷の低減に努めています。また、LED照明には、虫が寄りつきにくいなどの特徴もあり、衛生管理面での効果も期待されます。



LEDを採用した工場
(ホリーコア)

事例 2 オフィスにおける環境配慮

→ペーパーレス化の実施



当社では、取締役会をはじめとした会議において、各種資料を電子化し、ペーパーレス化を推進しています。これにより、環境負荷軽減への貢献に加え、印刷コスト、資料の配布・回収における手間の削減などにつながります。さらには、書類の閲覧や検索が容易となり、就労環境の改善にも役立っています。

取締役会ではタブレット端末を使用



事例 3 働き方改革／ダイバーシティの推進

→在宅勤務の推進

一般的に、育児や介護などの都合で、経験や実績のある優秀な社員が会社でのキャリアを諦めたり、ブランクが生じたりすることは珍しくありません。当社は、「社員がより活躍できる環境をつくりたい」という経営陣の思いから、2018年4月より積算課を対象に、在宅勤務でもキャリアが継続でき、復職もしやすいテレワークを導入しました。社員にとってはキャリアの継続、会社にとっては貴重な戦力の維持ができ、双方にメリットのある働き方といえます。



専門性を活かした在宅勤務



事例4 働く環境の整備

→フリーアドレス、カフェブースの設置

当社では、デスクスペースだけではなく、カフェスタイル、プロジェクトブースなど様々なフリーアドレスのエリアを用意しています。プレゼンテーションのリハーサル、ドリンクを飲みながらの打ち合わせなど、様々なスタイルで仕事ができるよう、オフィス環境を整えています。



オフィス家具の配色もカラフルに。不定期でレイアウトも変更しています

事例5 人材の育成／ダイバーシティの推進

→海外子会社従業員の訪日研修制度

フィリピンのDIMENSION-ALL INC.より当社の機材センターへ現地従業員の受入研修を行い、技術ノウハウの継承を進めています。3ヵ月という短い期間ですが、帰国する際には日本人スタッフとほぼ同等の技術力を身に付けています。また、研修プログラムを修了した従業員を表彰し、次回研修を受けるメンバーのモチベーション向上を図っています。

2019年3月期には約1年間の研修を予定し、グループ間交流やグローバル人材の育成、技能向上を推進する計画です。

事例6 防災への対応

→災害を防ぐ製品の開発

災害大国といわれる日本では、特に地震や大雨による土砂災害、浸水などにより、甚大な被害が頻発するようになってきました。2018年7月にも、西日本を襲った大雨により、多くの犠牲者が出ました。このような災害を未然に防ぐため、当社が提供する製品は、命を守るための様々な現場で活躍しています。

土のうに代わる水のう「タイガーダム」



斜面防災工事で活用される「YTロックシステム」



事例7 少子高齢化・労働者不足への対応

→高効率などを実現する製品の開発

今後の国内産業において、少子高齢化による労働者不足が大きな課題になります。当社では、ロボット、AIやRPAなど、人に代わって効率的に業務を行う方法を開発・実用化し、現場の生産性向上に貢献しています。

【建設業界】

全国各地で老朽化するインフラのメンテナンスや建て替えが待ったなしの状態にある中、建設業界における労働者不足は、私たちの生活にも影響を及ぼす可能性があります。当社は、建設作業従事者が、効率よく安全に施工できるような作業環境の提供を目指し、次世代足場「Iqシステム」のほか、様々な製品を提供しています。また、これら足場を含む仮設機材は、軽量かつコンパクトに保管できるよう設計しており、従来よりも少ない台数のトラックで輸送できるなど、当社は、深刻化するドライバー不足の課題にも貢献しています。



次世代足場「Iqシステム」

移動昇降式足場「リフトクライマー」

【農業界】

農業分野においては、就農者不足の問題が顕在化しており、食糧自給の観点からも大きな課題として、政府・自治体が支援策などを施しています。こうした課題に対応するため、当社は、農業用ハウスなどの開発・製造・施工に参入し、積極的に推進しています。当社のハウスでは、天井を高くするとともに、環境制御も施し、面積当たりの作物の取れ高や、生産性の向上も図れるよう工夫しています。また、農業分野では、ソフト面での技術向上が進む一方で、ハード面では、低価格で構造設計に優れたハウスのサプライヤーが十分でないという課題もあります。当社は、建設用仮設機材の開発製造で培った技術やノウハウを活かしてこれらの課題に対応し、農業分野においても、生産性向上などに貢献します。



耐候性鉄骨ハウス「G-Castleシリーズ」

農業用ハウスの施工風景

価値を支える経営基盤:コーポレート・ガバナンス



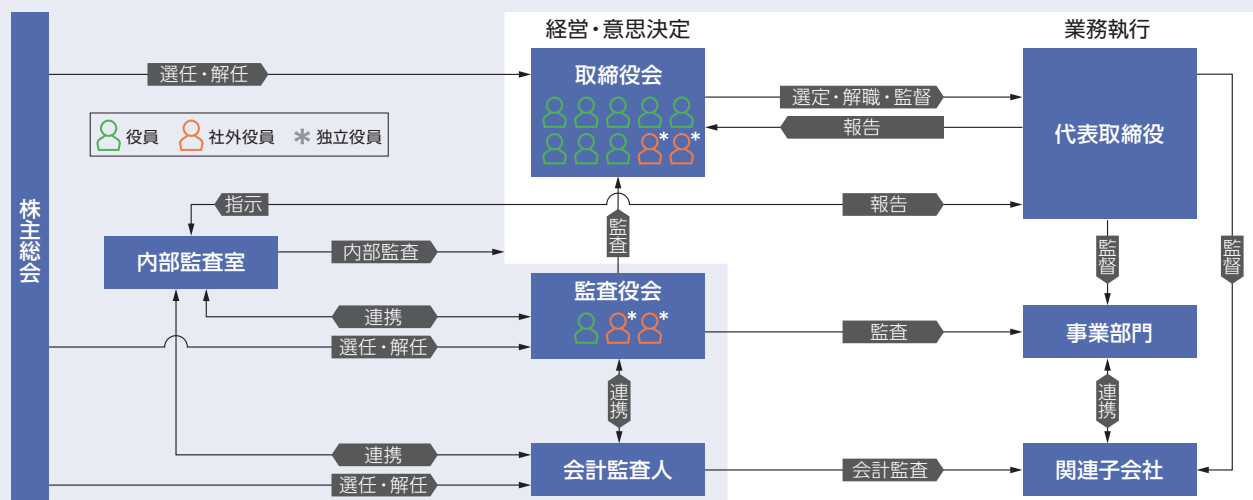
コーポレート・ガバナンスについての考え方

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	代表取締役会長兼社長 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
2018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3回 取締役出席率:97.7%、監査役出席率:90.1%
2018年3月期監査役会開催状況	開催回数:定例12回、臨時1回 監査役出席率:94.8%
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	EY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



取締役会・監査役会の実効性評価

取締役会の評価につきましては、社外取締役および社外監査役からの客観的な立場からの意見、発言を通じて職務遂行の監督および監査を取締役会のつど、実施しています。

今後、取締役会の実効性に関する分析・評価の導入についても検討を進めます。

後継者 (サクセッション) プラン

当社は現在、取締役会で後継者の計画に関する監督は行っていないが、後継者のプランニングにつきましては経営の重要課題と認識しており、経営陣(取締役および執行役員)をその候補者として育成しております。今後、取締役会等で経営理念や具体的な経営戦略について建設的な議論を重ねることにより、最高経営責任者等の最適な後継者を選任する準備を進めます。

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います。

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。

相互連携につきましては、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

下川 浩司 (独立役員) 税理士法人下川&パートナーズ 代表社員 (株)グローバル・コーポレート・コンサルティング 取締役会長	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。
古市 徳 (独立役員)	証券会社でファイナンシャル・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

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。
上甲 悌二 (独立役員) 弁護士法人 淀屋橋・山上合同 (株)G-7ホールディングス 社外監査役 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

役員報酬=基本報酬+株式関連報酬(ストックオプション)+賞与

取締役の報酬については、経営業績に対する貢献度を報酬に連動させるため、担当する部門の事業計画達成度合いに応じた評価を、各人の支給額に反映させております。株主利益に立脚した評価の徹底を通じ、当社グループ全体の長期継続的な成長性、ならびに企業価値の向上を図っています。

2018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)				対象となる役員の 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)	236,358	210,828	25,530	—	—	9
監査役(社外監査役を除く)	9,600	9,600	—	—	—	1
社外役員	12,235	12,235	—	—	—	4

- (注) 1. 連結子会社の役員を兼職するものについて、連結子会社よりの役員報酬は含めておりません。
 2. 上記には、第49回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名の報酬が含まれております。
 3. 上記には、上甲悌二氏の仮監査役任期中(2017年3月3日~2017年6月28日)の報酬が含まれております。

監査報酬等について

2018年3月期における当社の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	32,000	—	32,000	—
連結子会社	—	—	—	—
計	32,000	—	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(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3,896千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・機関投資家とのミーティング、決算説明会を開催しております。また、決算説明会の動画と資料を一般公開しているほか、招集通知の拡充や個人投資家向けの説明会の充実などを進めています。2018年3月期の主なIR活動実績は以下のとおりです。

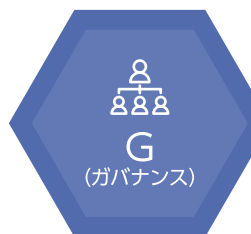
個人投資家向け	アナリスト・機関投資家向け	IRサイト
<ul style="list-style-type: none"> ●個人投資家向け説明会： 年4回（参加者数：延べ600名） <p>日本証券アナリスト協会や証券会社の各支店において、担当役員がスピーカーとなる説明会を定期的に開催しています。開催日時は、当社IRサイトにてご案内しております。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●決算説明会： 年2回（期末、第2四半期） ●個別ミーティング：年81回 <p>年に2回開催しております決算説明会では、会長 兼 社長ならびに担当役員より決算内容と業績予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/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>

内部統制、コンプライアンスおよびリスク管理

内部統制につきましては、社内規程等の整備により職務分掌の明確化を図り、各部門間の内部牽制が機能する仕組みを構築しています。また、取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制、その他会社の業務の適正を確保するための体制については、内部統制基本方針および財務報告基本方針として定めています。

また、コンプライアンスにつきましては、コンプライアンスマニュアルに遵守基準と行動規範を定めています。総務部を事務局とするリスク・コンプライアンス委員会を設置し、法令遵守に向けた社内での具体的な取り組みについて協議し、社内の法的な諸問題を早期に把握し、法令遵守に関する意識の向上、浸透について一層の強化を図っています。さらに、必要に応じて、顧問弁護士から日常業務や経営判断においての助言、指導を受けています。

リスク管理につきましては、リスクマネジメント基本規程に基本方針と、リスクマネジメントに関する基本的事項を定めています。また、事業を取り巻く様々なリスクに対しての的確な管理および実践のために、総務部を事務局とするリスク・コンプライアンス委員会を設置し、全社的なリスクマネジメント推進に関わる課題、対応策を協議しています。



社外取締役からのメッセージ

事業体制の「トランスフォーム」が重要課題

下川 浩司

社外取締役(独立役員)

前中期経営計画と2018年3月期の全ての年度において、業績予想、結果について下方修正を行った事実は、厳しく評価しています。業界環境が想定と大きく変化したことが要因との分析ですが、この結果を当社は真摯に受け止めなければなりません。しかし、この逆風下でも長期的視野で重点施策、投資を積極的に行ったことで、次世代足場の普及とトップシェア獲得、海外事業やアグリ事業をはじめとした新たな成長の礎を築くなど、一定の成果を挙げている点は評価に値します。ただし、新中期経営計画を進める中で、具体的な結果につなげていく必要があると思います。

新中期経営計画は、当社の真の力が試されると考えています。特にビジョンに掲げた「トランスフォーム」は、その言葉どおり、全てを一変することであり、覚悟や勢いだけでは成しえません。営業戦略、技術開発、人材育成など、執行段階において発生する多くの課題を、初心にかえり着実に克服するこ

とです。同時にコーポレート・ガバナンスの観点からは、法令や諸制度を遵守しつつ事業成長を目指す必要があります。働き方改革などの法制度の改正に対応することはもちろんのこと、海外事業やアグリ事業の展開など、新たな試みを行う場合、より一層の留意が求められます。

5~10年後は、少子高齢化、人口減少が本格的に経済に影響を及ぼすことが予想され、AIやロボットなどに関する産業技術の革新もあいまって社会・経済の仕組みが大きく変革する時期を迎えます。このような中で当社が安定的な成長を継続するためには、経営環境の変化に迅速に適応し、事業のポートフォリオを常に変化させていくことが必要です。まさに事業体制の「トランスフォーム」こそが、重要な課題なのではないでしょうか。適切なリスク管理を行いながら、変化をおそれることなく当社が「トランスフォーム」を実現し、企業としての成長力を示せることを期待しています。

ESG投資を意識した企業経営を

古市 徳

社外取締役(独立役員)

前中期経営計画、2018年3月期ともに計画未達に終わったことは非常に残念ですが、重要なことは、その要因をしっかりと分析し、次の計画にどう反映させていくかを社内で徹底的に議論した上で、それを株主や投資家の方に伝えていくことだと思います。当社はこれまで、積極的な開示姿勢を貫いていますが、今後も継続し、株主や投資家の方からの信頼を向上させていく必要があります。また、常に外部の目を意識することで社内に良い意味での緊張感が生じて、計画達成に向けてのモチベーションが高まっていくことを期待しています。

2020年に開催される東京オリンピック・パラリンピックに向けて、国内の建設業界の需要は堅調に推移すると予想されます。当社グループは、その収益機会を確実に捉え、業績を拡大することが重要ですが、一方で、ポストオリンピックを睨んで、新たな経営基盤づくりを進めていくことも持続的成長のためには不可欠です。新中期経営計画では、低下傾向が

続いている利益率を向上させるとともに、新たな成長戦略を描き、それを実現していくことで、株主や投資家の方のご期待にしっかりと応えていく必要があります。

建築業界においても、今後の国内市場は、人口減少により縮小に向かうことが確実であり、そうした中で持続的に成長していくためには、海外事業を拡大していくことが必要不可欠です。特に、成長著しいアジアにおいては、当社の先進的な技術やノウハウを武器としながらも、地元企業とのアライアンスなどによってローカライゼーション(現地化)を進め、アジア各国の成長を取り込む必要があります。また、今後の中長期的な成長のために重要になってくるのは、ESG投資を意識した企業経営です。当社の強みである、安全性の高い「Iqシステム」や、環境にやさしいレンタルの仕組みなど、国内外で必要とされる製品やサービスにさらに磨きをかけて業容の拡大を図るとともに、ガバナンスを強化していくことで、社会的信用を高めていくことが大切であると考えます。

役員一覧 (2018年6月27日現在)

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
機材購買部長



しみず さだみつ
清水 貞光

取締役 執行役員
調達本部長 兼
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
製造本部長



しもかわ こうじ
下川 浩司

取締役 社外 独立



ふるいち のぼる
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
営業本部
営業副本部長 兼 工事部長

植田 真史
執行役員
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

芦田 道夫
執行役員
製造本部
ベトナム担当部長

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
販売部長

加藤 英夫
執行役員
営業本部
東京支店長

榭野 隆史
執行役員
製造本部
製造本部長付部長

南雲 隆司
執行役員
開発本部
開発副本部長 兼 企画設計部長

大和 光徳
執行役員
機材管理本部
機材運営部長

6年間の主要連結データ

(百万円)

	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
会計年度						
売上高	28,113	32,443	34,261	34,350	36,763	36,114
売上原価	19,917	22,610	23,404	23,059	25,771	25,683
販売費及び一般管理費	6,590	6,781	7,758	8,307	8,561	8,740
営業利益	1,605	3,051	3,098	2,983	2,429	1,690
経常利益	1,553	3,006	3,325	2,731	2,337	1,610
親会社株主に帰属する当期純利益	807	1,768	2,070	2,153	1,516	1,252
賃貸資産投資額	2,850	2,381	5,577	7,227	5,447	3,757
減価償却費	3,280	3,369	3,649	4,137	4,502	4,662
EBITDA	4,886	6,421	6,747	7,120	6,932	6,353
会計年度末						
総資産	33,987	37,245	43,520	50,091	52,760	52,813
自己資本	6,947	9,514	11,453	11,766	12,338	13,190
有利子負債	19,384	18,694	21,635	26,636	29,287	29,497
従業員数 (名)	710	693	903	979	1,010	1,144
キャッシュ・フロー						
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,575	2,839	(1,620)	(1,081)	1,163	1,714
投資活動によるキャッシュ・フロー	(812)	(1,239)	(1,563)	(1,736)	(1,093)	(1,909)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(779)	(715)	2,927	2,844	879	(222)
現金及び現金同等物の期末残高	3,076	3,979	4,233	4,242	5,187	4,750
フリー・キャッシュ・フロー	763	1,600	(3,183)	(2,817)	70	(195)
1株当たり情報 (円)						
当期純利益 (EPS)	18.83	40.17	46.17	48.12	35.14	29.26
純資産	162.04	213.24	253.95	269.09	288.97	307.89
配当金	20.0	13.0	16.0	10.0	10.0	11.0
財務指標 (%)						
自己資本当期純利益率 (ROE)	12.2	21.5	19.8	18.5	12.6	9.8
総資産経常利益率 (ROA)	4.7	8.4	8.2	5.8	4.5	3.1
売上高営業利益率	5.7	9.4	9.0	8.7	6.6	4.7
自己資本比率	20.4	25.5	26.3	23.5	23.4	25.0
D/Eレシオ	279.0	196.5	188.9	226.4	237.4	223.6

(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



セイフティウォーク

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



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

型枠



ステンメタル (鋼製型枠)

リップ高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

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

構造機材



WUTEC-SF

建物の揺れ幅を最大80%低減する住宅用制振装置



オクトブレース

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

環境機材



エコバリア

音を吸収することで騒音を低減させる「吸音シート」。学校・病院などの防音対策にも使用されている



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」

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。運搬車輛の台数も約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」

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」

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」

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/m²に対応可能です。様々な立地や栽培作物、顧客層のニーズに応えます。



会社情報

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	7億3,109万円
代表者	代表取締役会長 兼 社長 高宮 一雅
従業員数	連結 1,144名 単体 646名 (2018年3月31日現在)

株式情報

株式の状況 (2018年3月31日現在)

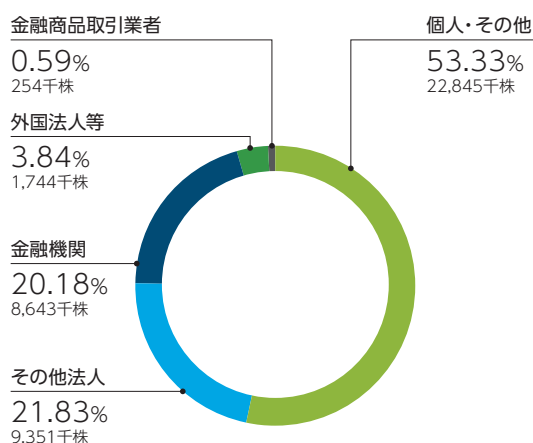
発行可能株式総数	144,000,000株
発行済株式総数	45,447,600株
株主数	3,058名

大株主(上位10名) (2018年3月31日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
有限会社タカミヤ	6,725	15.70
高宮東実	5,503	12.85
日本トラスティ・サービス信託 銀行株式会社(信託口)	3,511	8.20
高宮章好	2,244	5.24
スカイラインポー従業員持株 会	2,197	5.13
高宮一雅	2,109	4.92
高宮豊治	1,678	3.92
高宮千佳子	1,579	3.69
株式会社三菱東京UFJ銀行	907	2.12
株式会社カナモト	888	2.07

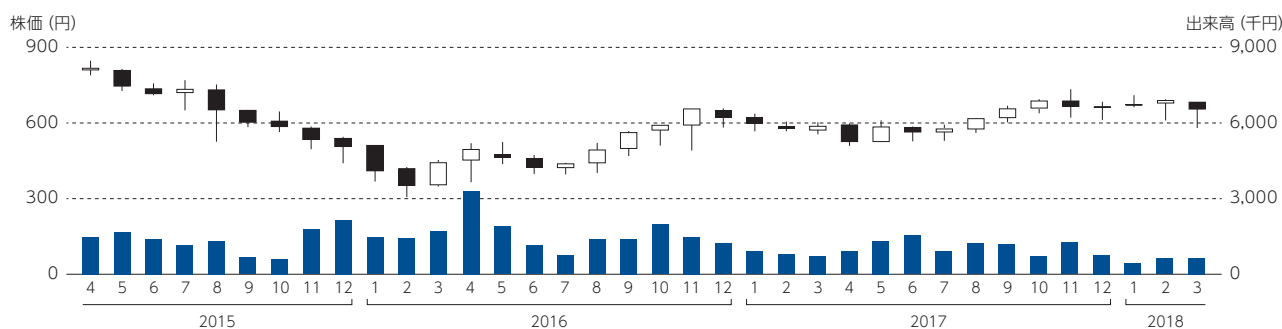
(注) 1. 自己株式(2,606千株)は上記大株主から除外し、所有株式数の割合は自己株式を控除して計算しております。
2. 小数点第3位を四捨五入しております。

所有者別株式分布状況 (2018年3月31日現在)



(注) 1. 当社は、自己株式(2,606千株)を保有しておりますが、上記からは除外しております。
2. 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



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 TEL: 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

国内

株式会社青森アトム

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

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

株式会社エコトライ

〒305-0861
茨城県つくば市谷田部4388-1
TEL: 029-836-7530 FAX: 029-838-2556

株式会社キャディアン

〒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: 03-3276-3917 FAX: 03-3276-3918

株式会社トータル都市整備

〒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11階
TEL: 03-3276-3930 FAX: 03-3276-3931

株式会社ナカヤ機材

〒690-0047
島根県松江市嫁島町2-13
TEL: 0852-28-8201 FAX: 0852-28-8222

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

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

海外

DIMENSION-ALL INC.

Unit 906, One Corporate Center, Meralco Avenue corner,
Julia Vargas Avenue Ortigas Center,
Pasig City, 1605 Metro Manila, Philippines
TEL: +63-2-997-4001

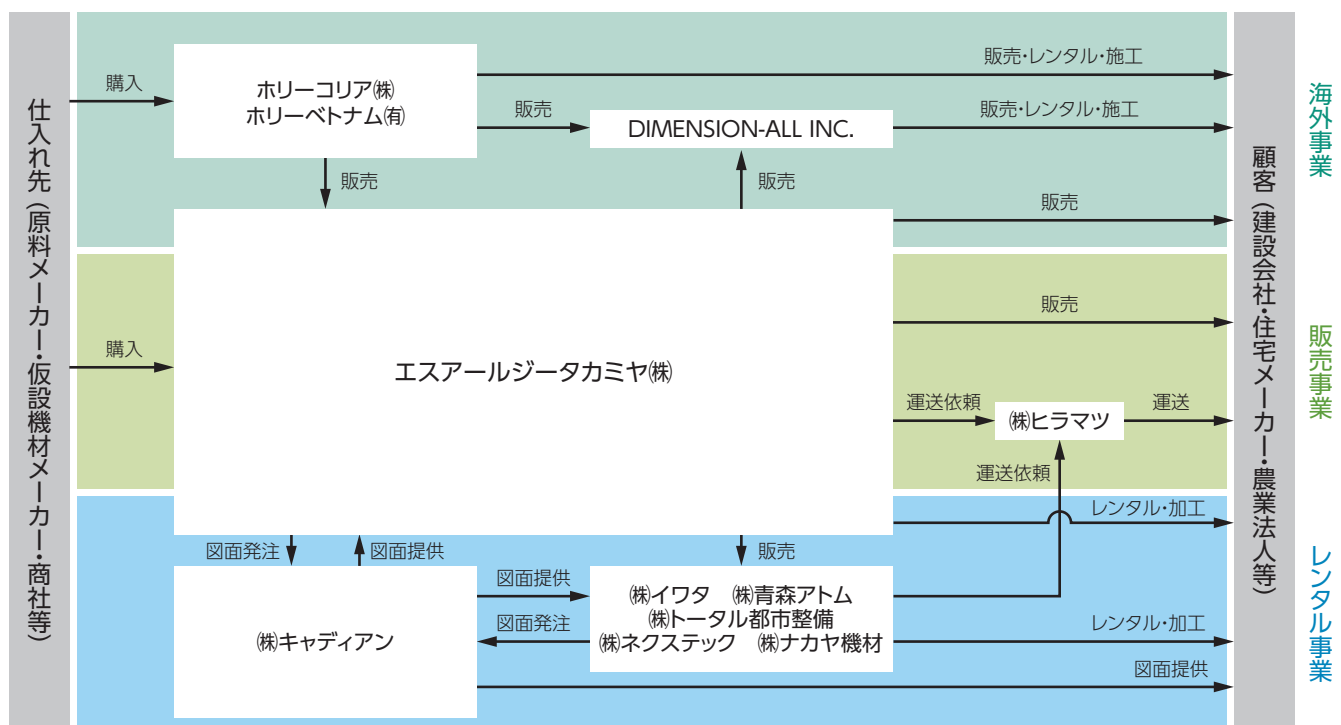
ホリーコリア株式会社

大韓民国慶尚南道金海市翰林面明洞路21
TEL: +82-55-342-5651 FAX: +82-55-342-5654

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

グループ連携図





エスアールジータカミヤ株式会社
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 〒530-0011
T 06. 6375 3900



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