

# アニュアルレポート2019

株式会社タカミヤ



KEEP  
TRANSFORMING

50th  
Anniversary

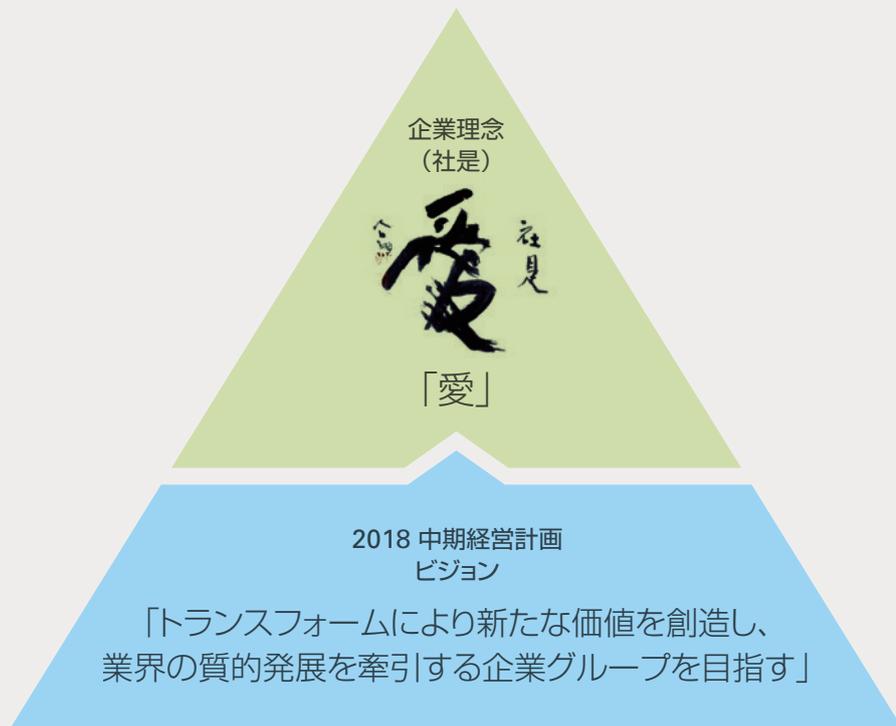




# TAKAMIYA

当社は2019年4月より、商号を株式会社タカミヤに変更しました。  
 また、おかげさまで、2019年6月に設立50周年を迎えることができました。  
 これもひとえに、投資家の皆様をはじめとする  
 ステークホルダーの方々のご支援のたまものと、心より感謝いたします。

現在、当社は、中期経営計画のもと、  
 「トランスフォーム」をテーマに、様々な挑戦を進めています。  
 今回のアニュアルレポートでは、  
 新たな付加価値を実現する企業グループを目指した取り組みについて  
 役職員からのメッセージを交えて、ご説明しています。  
 ぜひご一読いただき、当社の「トランスフォーム」の進捗に、  
 ご理解、ご期待いただければ幸いです。



耐候性 パイプハウス	次世代足場 「Iqシステム」	オフト プレース
H2 システム		WUTEC
VMAX	スパイダー パネル	G-Castle シリーズ



## 目次

価値創造ストーリー	2	事業別戦略	24
挑戦の歴史	2	販売事業	24
タカミヤのいま	4	レンタル事業	26
価値創造プロセス	6	海外事業	28
事業環境とタカミヤの戦略	8	経営基盤の強化	30
財務・非財務ハイライト	10	コーポレート・ガバナンス	30
成長戦略	12	役員一覧	35
会長 兼 社長メッセージ	12	人材戦略	36
CFOメッセージ	18	事業を通じた社会課題への貢献	40
特集: トランスフォームの推進力	20	主な取扱製品	42
		会社情報	43

## 注意事項

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。

# 挑戦の歴史

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、環境変化を見越した戦略シフトと、事業の主な転換点をご紹介します。

## ▶ 全社



- 1974年** | 経理業務初期電算化開始
- 1976年** | 製品納入時基本料徴収など各種独自システム導入
- 1987年** | エスアールジータカミヤに社名変更
- 2002年** | 高宮一雅社長就任
- 2005年** | ジャスダック証券取引所に上場
- 2007年** | 東京証券取引所市場第二部上場

## ▶ 事業

1969年  
設立



1974年  
レンタル事業  
開始

| 建築工事、橋梁工事、都市型土木工事など

1982年  
機材センター  
機械化に着手

1981年 | 技術室設置 (現・キャディアン)

1988年 | CADシステム導入

1983年  
シンガポールに関連会社設立 (仮設レンタル業界初の海外進出)

| 防災市場へ参入

2008年  
移動昇降式  
足場を導入

販売事業

2010年  
製造・販売  
事業進出  
| ホリー子会社化

レンタル事業

2010年  
施工事業  
開始  
| 工事部設立

海外事業

2010年  
海外ネットワーク  
本格拡大開始  
| ホリーコア子会社化  
**hory**

## ▶ 環境変化を見越した戦略シフト

販売→レンタル

高速道路→防災

レンタル→レンタル+製造・販売

新築→維持補修

国内中心→グローバル

創成期

多角化期

経営基盤整備期

ビジネスモデル転換期

仮設足場の仕入・販売を目的とし、創業者を含めた数名で創業。

「レンタルの時代」到来を見越し、販売からレンタルへ事業を転換。レンタル事業以外にも事業領域を拡大。様々な「業界初」の制度や仕組みに加え、社は【愛】、レンタルマニュアル、社員研修など、経営基盤強化のための取り組みも開始。

2002年に高宮一雅社長(現会長 兼 社長)就任。2005年に株式公開。情報開示の推進など、経営基盤の整備を進めつつ、防災や維持・補修など、先を見越した事業へも参入。

2010年にホリーグループを子会社化し、製造機能と海外拠点を獲得。



2014年

本社を所在地（グランフロント大阪）に移転  
東京証券取引所市場第一部指定



TAKAMIYA

2019年

設立50周年  
タカミヤに社名変更

2014 中期経営計画

(2015年3月期～2017年3月期)

2018 中期経営計画

(2019年3月期～2021年3月期)

2013年

次世代足場  
「Iqシステム」の  
製造・販売開始

住宅用建材開発・販売  
太陽光パネル架台  
開発・販売開始



2014年

次世代足場  
「Iqシステム」の  
レンタル開始

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  
ホリー吸収合併  
国内生産拠点整備



2017年

国内の従来型足場の  
次世代足場「Iqシステム」への  
入れ替え完了

2013年

ホリーベトナム設立  
日本とASEAN向け  
製品の開発・販売開始

2015年

海外レンタル会社  
DIMENSION-ALL子会社化



旧世代足場→次世代足場

足場中心→新領域(アグリ事業など)

モノ→モノ+仕組み

Post東京2020を  
先読みした仕込み期

トランスフォーム推進期

足場から業界を革新することを目指し、次世代足場を  
自社開発、市場投入。

工事を設立。自社で施工を行うことで、人手不足  
への対応と次世代足場のプロモーションを同時に推進。

2015年にDIMENSION-ALL(フィリピンの足場会社)  
を買収するなど、海外事業拡大のための基礎づくりも  
進める。

国内の従来型足場の次世代足場への入れ替え  
と次世代足場市場の創出、経営基盤の整備、  
新領域(アグリ事業など)への参入など、  
東京2020以降の事業環境変化を見越した  
戦略的な先行投資を遂行。

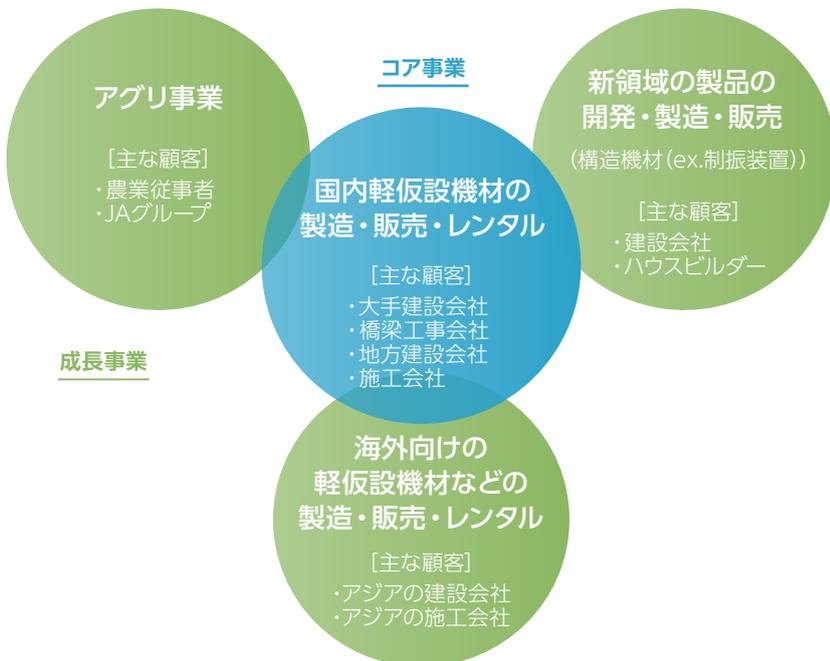
前中計の投資を回収するとともに、  
新たな仕組みづくり、高付加価値  
製品・サービスの開発、海外事業  
の本格展開などの成長投資を  
継続。経営資源(人材・資産・資金・  
情報)を有効活用し、あらゆる面から、  
持続的な企業価値向上のための  
トランスフォームを推進。

# タカミヤのいま

タカミヤは、軽仮設機材のスペシャリストとして、開発・製造から、販売、レンタル、施工までトータルで提供し、様々な「現場」を支えています。さらに、技術革新を通じ、付加価値の高い製品やサービスにより安全性と施工性を向上させ、業界の発展に貢献しています。また、これまで培ってきた強みをアグリ事業などの新規事業や東南アジアなど海外にも展開し、次の成長を牽引する事業の育成を進めています。

## 事業の特徴

- ・ 長期的視点による事業展開
- ・ 仮設関連で培った強みを他領域や他エリアに展開



### グローバルネットワーク

#### 日本

- ・ 連結子会社： 7社
- ・ 支店・営業所： 20カ所
- ・ 工場： 2カ所
- ・ 機材センター： 29カ所

#### 海外

- ・ DIMENSION-ALL (フィリピン：販売・レンタル)
- ・ ホリーコリア (韓国：製造・販売)
- ・ ホリーベトナム (ベトナム：製造・販売)
- ・ キャディアンベトナム (非連結) (CAD製図・販売・レンタル)

(2019年3月31日現在)

## 数字で見るタカミヤ

(2019年3月期)

### 売上高

**421** 億円  
(前期比 **16.8%**増↑)

### 営業利益

**27** 億円  
(前期比 **60.5%**増↑)

### 自己資本比率

**26.0** %  
(前期末比 **1.0**ポイント増↑)

### 従業員数

**1,204** 名  
(前期末比 **60**名増↑)

(2019年3月31日現在)

## 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。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置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置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、吊り下げるように設置する足場

## ▶ 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、勇気をもってチャレンジする姿勢

## ▶ 培ってきた強み



### 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。



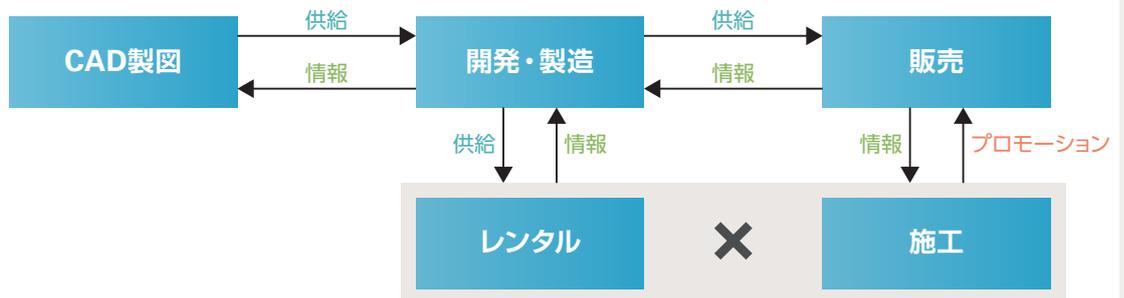
### 高い技術力

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。



### 5つの機能のシナジー

仮設機材に関わる5つの機能を活用し、日本全国で仮設工事の計画、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確立しています。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、工事現場をカバーできます。



### 機能どうしのシナジー例

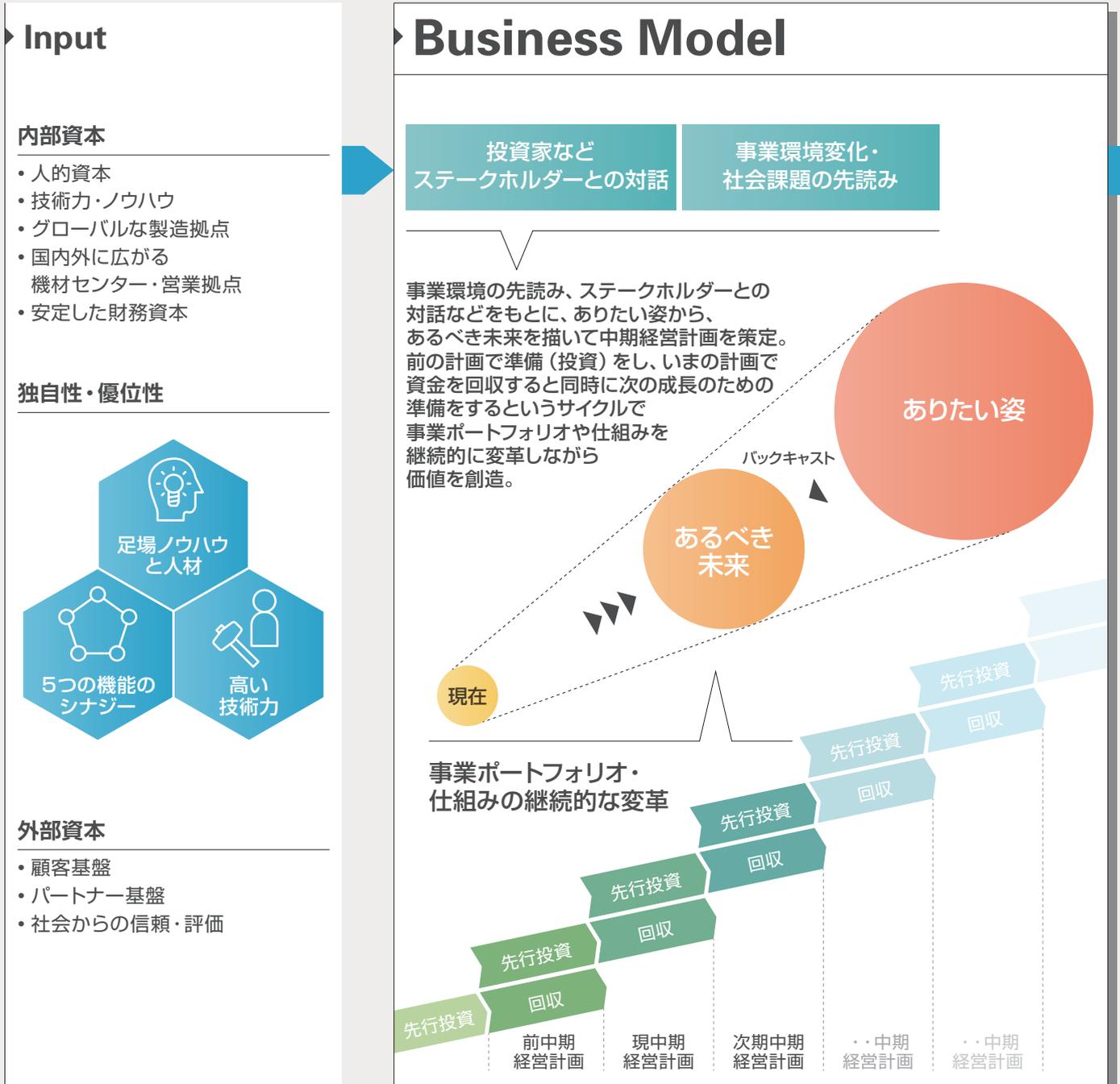


主要な機材のほとんどを自社で生産しており、また、レンタル事業で一定量の賃貸資産を購入するため、安定生産が可能となることなどから、コスト優位性を有しています。また販売とレンタルの両事業からの顧客・協力会社からの情報を開発・製造で共有し、製品開発や事業戦略に活かしています。

施工現場で「Iqシステム」など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い、販売につなげることができます。また、現場の声を開発にフィードバックし、次の製品開発につなげます。

# 価値創造プロセス

タカミヤは、変化を先読みしつつ、事業ポートフォリオや仕組みを変革してきました。未来志向のビジネスモデルを通じて、製品・サービスを生み出すことで、よりよい社会づくりへの貢献と、ミッション・ビジョンの達成を目指しています。このプロセスを繰り返すことで、優位性をさらに磨き、持続的な企業価値向上とさらなる社会課題の解決へのチャレンジを進めています。



## Output

顧客ニーズ・市場の変化に  
合致・先取りする  
製品・サービスの提供

---



安全      環境      施工性

→ See P40-42  
【事業を通じた社会課題への貢献】  
【主な取扱製品】

---

顧客の求める製品を求める  
場所に求めるタイミングで提供

---

新しい価値・仕組みの創出

---

質の高い企業活動

→ See P30-34  
【コーポレート・ガバナンス】

## Outcomes

### 経済価値の創出

---

- 持続的な利益成長
- 持続的・安定的な株主還元

### 社会価値の創出

---

- 建設業界の質の向上
- 安全で効率的な現場
- 資源の有効活用
- 農業の低コスト化・生産性向上
- 防災・減災
- ASEANなどの経済発展への貢献
- 持続可能な成長を支える人材の育成

# ミッション・ビジョンの達成

Outcomesを強みに還元し、持続的に企業価値を向上

# 事業環境とタカミヤの戦略

国内外の中期的な事業環境と、タカミヤにとっての機会とリスクを把握した上で、創業来培ってきた強みと、前中期経営計画で行った仕込みの成果を活かして「2018 中期経営計画」を遂行しています。基本方針と投資方針に沿った施策とともに、ESG重要課題への対応を進めることで、業績目標の達成と事業基盤のトランスフォームの実現を目指しています。

## 事業環境・社会課題

### 国内

- ・東京2020<sup>\*1</sup>・大阪・関西万博<sup>\*2</sup>などによる活況な建設需要とその後の減退
- ・国内住宅や社会インフラの老朽化
- ・少子高齢化
- ・農業従事者の減少・高齢化

### アジア

- ・アジア経済の成長

### グローバル

- ・自然災害の多発・甚大化
- ・気候変動・自然資源の枯渇
- ・リスクの多様化・変動
- ・技術革新
- ・ボーダレス化

※1 東京2020オリンピック・パラリンピック  
 ※2 2025年日本国際博覧会

## 当社にとっての機会

### 国内

- ・建設などの案件の増加
- ・住宅・インフラの補修・改修ニーズ
- ・建設現場などの生産性向上ニーズ
- ・現場の安全基準の厳格化
- ・農業の品質・生産性向上ニーズ
- ・防災・減災・耐候ニーズ

### アジア

- ・建設などの案件の増加

### 国内外共通

- ・パートナーシップ
- ・高付加価値製品・サービスのニーズ
- ・AI・IoTなどを活用した生産性向上ニーズ

## 当社にとってのリスク

### 国内

- ・競争の激化
- ・差別化製品・サービスの開発の遅れ
- ・競争によるデファクト化
- ・ルール・規格等の変更
- ・資材費・人件費の高騰
- ・長期的な建設需要の減退
- ・労働力不足

### アジア

- ・資材費・人件費の高騰
- ・現場などでの事故
- ・政策の転換

### 国内外共通

- ・環境汚染・温室効果ガス排出

## 創業来培ってきた強み



足場ノウハウと人材



高い技術力



機能とネットワークのシナジー

## 変化を見越した前中計までの仕込み



次世代足場市場の創出  
 (国内賃貸資産の入れ替え完了)



アグリ事業への新規参入



海外拠点・事業の整備

# 2018 中期経営計画 (2019年3月期～2021年3月期)

## ビジョン

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

### 基本方針

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

### 投資方針

- 国内賃貸資産投資抑制
- 機材センター効率化への投資
- 技術力強化への投資
- 海外積極投資
- 海外生産拠点の増強
- 人財育成・働き方改革への投資

## 業績目標の達成 (2021年3月期目標)

- 売上高 **500** 億円
- 営業利益 **40** 億円
- 営業利益率 **8.0** %
- 自己資本比率 **30** %以上
- ROE **10** %以上
- ROA **5.0** %以上

## 事業基盤のトランスフォーム

- ビジネスモデル
  - レンタル中心 → メーカーへのシフト
  - 仕組みの提供
- ビジネスエリア
  - 日本市場中心 → アジア市場の開拓
- 人材
  - 指示を全う → 自ら動く
  - 連携する

## ESG重要課題

対応するSDGs 

### 社会価値の共創

→ See P40-41 【事業を通じた社会課題への貢献】



### 持続的な価値創造を支える 経営基盤の維持・強化

→ See P36-39 【人材戦略】



### 環境負荷低減への貢献

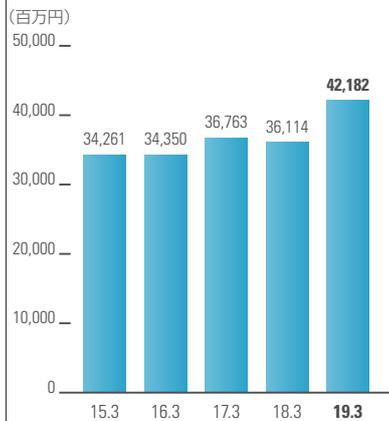


### 社会からの信頼を高めるガバナンス

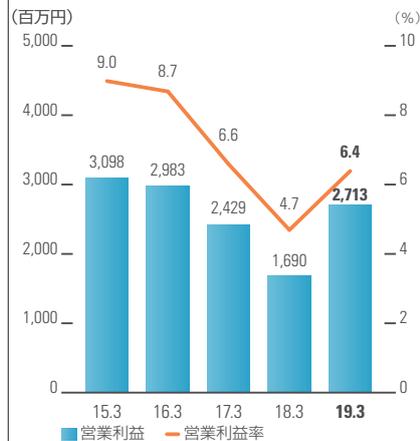
→ See P30-34 【コーポレート・ガバナンス】

財務ハイライト

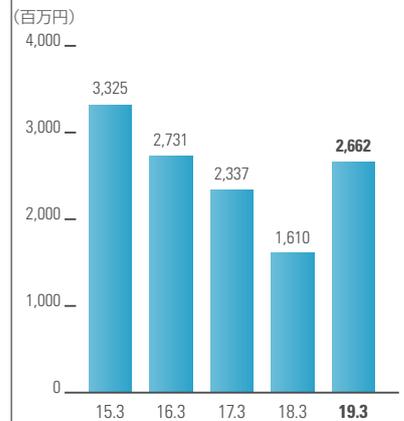
売上高



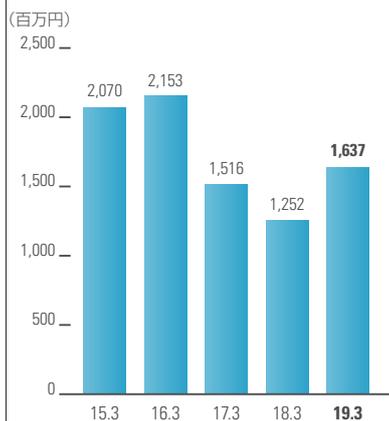
営業利益／営業利益率



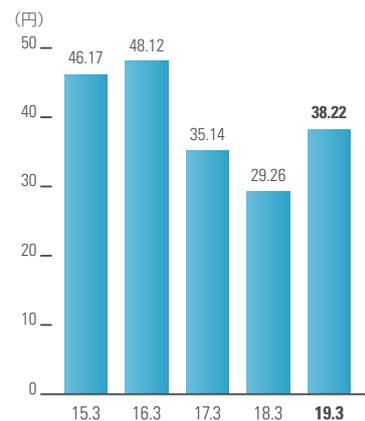
経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



1株当たり当期純利益(EPS)<sup>※2</sup>



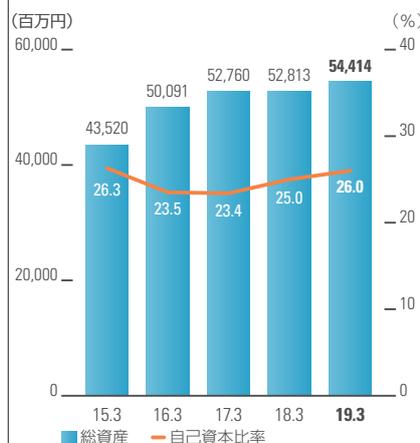
1株当たり年間配当金<sup>※3</sup>／配当性向



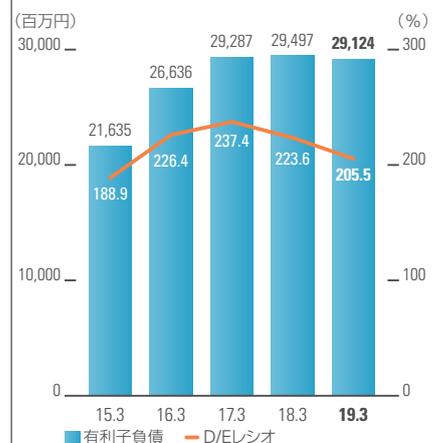
ROE／ROA<sup>※4</sup>



総資産／自己資本比率



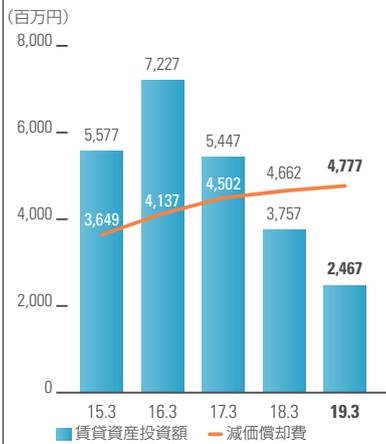
有利子負債／D/Eレシオ



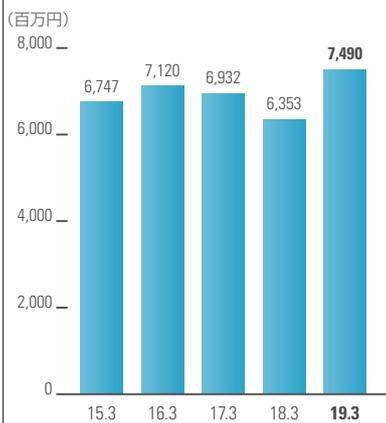
(注) 1. 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てています。ただし、比率の指数は、表示桁未満の端数を四捨五入しています。  
 2. 当社は、2015年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。1株当たり当期純利益(EPS)につきましては、2015年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した数値を記載しております。  
 3. 2015年3月期の1株当たり年間配当金には、東証一部指定に伴う記念配当2.5円が含まれております。  
 4. ROE(自己資本当期純利益率)＝親会社株主に帰属する当期純利益÷期中平均自己資本  
 ROA(総資産経常利益率)＝経常利益÷期中平均総資産

## 非財務ハイライト

### 賃貸資産投資額／減価償却費



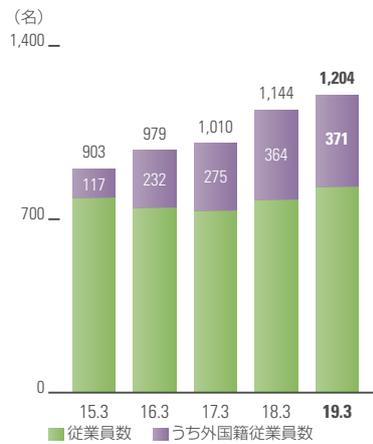
### EBITDA<sup>※5</sup>



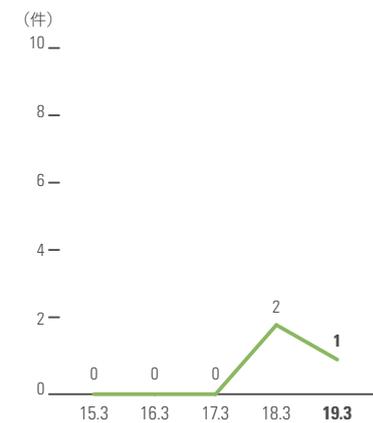
### キャッシュ・フロー(CF)



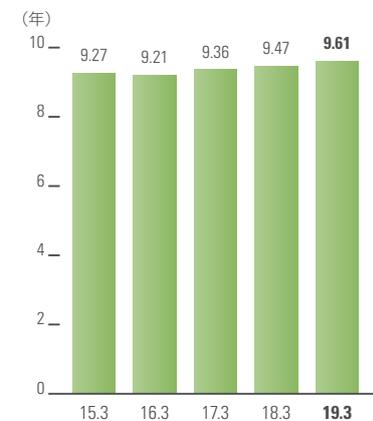
### 従業員数／外国籍従業員数



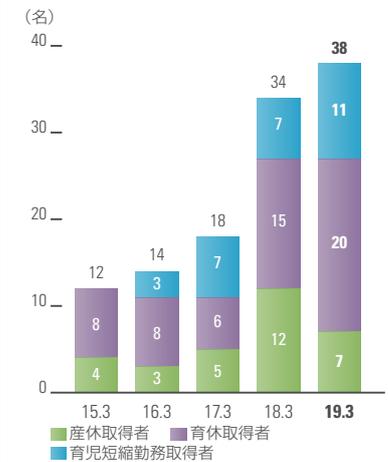
### 事故件数(単体)



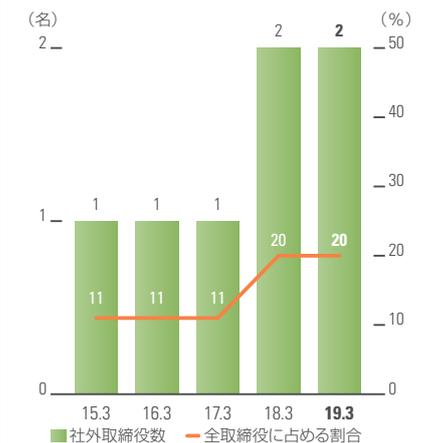
### 平均勤続年数(単体)



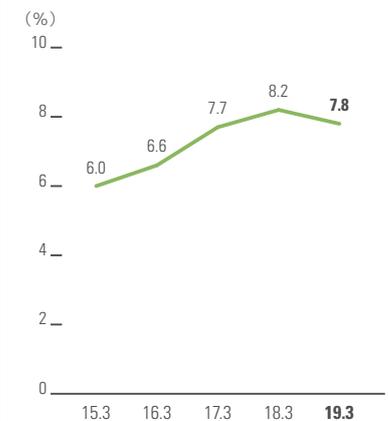
### 産休・育休・育児短縮勤務取得者数



### 社外取締役数／全取締役数に占める割合



### 離職率(単体)<sup>※6</sup>



5. EBITDA=営業利益+減価償却費

6. 離職率=期中退職正社員数÷期初正社員数



# ありたい未来のために トランスフォームし続ける

代表取締役会長 兼 社長  
高宮 一雅

## 未来を見据えて 進化への歩みを着実に進める

企業を取り巻く事業環境は、かつてないほど、スピーディーかつダイナミックに変化しています。これまで想定しなかったような新たな業界が誕生するなど、ドラスティックな変化も起こるでしょう。これらに対応し、持続的に価値を創出するための鍵となるのは、どれだけ先を読んで手を打てるかという未来志向の変革です。

2018年4月にスタートした「2018 中期経営計画」では、「トランスフォーム」をテーマに掲げました。このテーマには、これ

までの事業や収益構造にとらわれることなく、時代の変化を見越して常にビジネスモデルを更新し、業界の質的発展に貢献するという、当社の決意を込めています。

また、2019年4月には、創立50周年を機に商号を「株式会社タカミヤ」に変更し、これまでにない企業グループへとトランスフォームするためのさらなる一歩を踏み出しました。

足元の国内事業環境は、東京2020オリンピック・パラリンピック（東京2020）の開催に向けて建設需要が高水準を維持するなど良好です。しかしながら、2020年以降の仮設機材市場はやや軟調に推移するものと見ています。2025年には大阪で国際博覧会（大阪・関西万博）が開催されますが、経済効果としては限定的です。高速道路を中心としたインフラ再整

備の需要は高いものの、財源の確保が課題といわれています。足元の経営環境が良好だからといって決して楽観視できません。さらに、日本は成熟社会へと移行しています。競争に勝ち残ればよかった成長社会とは異なり、成熟社会では付加価値や業界の価値向上が求められます。

当社には未来を見据えながら、様々な事業、仕組みの見直しにチャレンジしてきた歴史があります。時代の環境変化を敏感に感じ取り、自社の業態を変化させ続けると同時に、大局的な視点で、「変わらない業界」をどう変えていくか、をテーマに、これまで事業を進めてきました。今まで誰もやらなかったことをやり続けた歴史ともいえます。その根底にあるのは、業界全体の地位向上やレベル向上を図らなければ、業界そのものが淘汰されるという危機感です。自らが主導して業界を変革し、努力して先進技術に取り組む会社を中心となることで、グローバル競争力のある業界環境を作る必要があると考えています。優れた技術、優れたサービス、優れた人材を保有する方向に、業界全体で進化しなければなりません。

進化のための当社の取り組みのひとつが、次世代足場「Iqシステム」です。当社が積極的に「Iqシステム」を導入し、お客様から高く評価されたことで、他社の次世代足場への本格的な参入が相次ぎました。その結果、業界に安全で効率的な足場の市場が創出されています。さらに当社は、2019年4月から「Iqシステム」の価格改定に踏み切りました。自らがプライスリーダーとして適正価格への移行を図り、収益を上げる構造へとトランスフォームするだけでなく、他社の次世代足場も促し、次世代足場市場のさらなる拡大を目指しています。

当社の50年の歴史において、2010年にメーカー（製造・販売）機能を獲得したことがひとつの転換点になりました。レン

タル事業を通じてお客様の近くでニーズなどを収集し、お客様の立場で高付加価値製品を製造できることが当社の強みといえます。これからも業界のリーディング企業として、市場を刷新する高付加価値製品やサービスを提案し、業界を巻き込んだ改革を進めるとともに、メーカー機能をさらに強化し、レンタル事業をコアとする会社から新たな付加価値や仕組みを提供する企業グループへの進化を図っていきます。

→P20-23【特集】ご参照

## 足元の業績と将来の仕込み 両面で大きな進捗

2018 中期経営計画の初年度となる2019年3月期は、増収増益となり、計画を上回る成果を挙げることができました。

当期は、「Iqシステム」の販売・レンタル両面からの拡大に加え、製造コストの削減、繁忙期におけるレンタル用仮設機材の安定供給体制の構築などを進めました。業績に大きく寄与したのは、堅調な「Iqシステム」の外部販売に加え、過去最高の稼働率を更新したレンタル事業です。また、アグリ事業でも、これまでの実績が評価され、売上が前年比で2倍以上伸びています。一方、海外においても、建設需要が旺盛なASEAN地域を中心に、仮設機材の製造・販売、レンタルのそれぞれで積極的な活動を展開しました。ホリーコリア(株)で太陽光関連の大型案件を受注するなど売上が順調に拡大しています。さらに、海外事業拡大のための積極的な賃貸資産投資や機材センター開設などの先行投資も積極的に進めました。→事業別戦略についてはP24-29ご参照



次世代足場「Iqシステム」





現状の進捗から、最終年度（2021年3月期）の目標である連結売上高500億円、連結営業利益40億円（営業利益率8.0%）達成の実現性が高まっていると認識しています。

しかし初年度は、あくまで通過点に過ぎません。引き続き基本方針である「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」に経営資源を戦略的に投入し、タカミヤグループの進化を図ります。→資本戦略についてはP18-19ご参照

現中期経営計画は、あらゆる分野で生産性を向上させ、将来に向けた仕組みや事業を構築するための準備期間と位置づけています。その鍵を握るのが、AI、IoTの活用による製造コストの削減や在庫管理がしやすい商品などの開発です。

持続的に成長を続けるためには、製造コストの8割削減を目指すような大きな変革が必要であると考えています。安く作るだけでなく、必要とされる価値があるものを生み出していくこと。変化するニーズに柔軟に対応し、ひとつの工場であらゆる製品を製造できるようにすること。そして、それらを実現させるために、従来の仕組みをいかにトランスフォームさせるのか、なども重要なポイントとなります。

もちろんメーカーとして、「Iqシステム」や農業用ハウス、制振装置などの構造機材のさらなる高付加価値化の追求、先端テクノロジーと融合させた革新的な製品・サービスの創出、さらに商品開発力、コスト管理能力の向上も進めていきます。

加えて、基幹コンピュータのシステム改善、RPAやERPの導入などをはじめとする財務や物流システムの業務効率化をスタートしました。また、全ての本部、部門で、IT化・AI化について具体的なテーマを選定し、すでに動き出しています。例え

---

持続的に成長を続けるためには、従来の仕組みをいかにトランスフォームさせるのか、なども重要なポイントとなります。

---

ば、レンタル事業では、スマートフォンで自社の在庫を瞬時に把握し、在庫の重量を踏まえた機材の積み込みまでを自動で行うだけでなく、将来的には、お客様の機材の管理も視野に入れるなど、未来思考で取り組みを進めています。

これらを、中期経営計画の最終年度までに具現化させ、優れた「仕組み」を提供できる会社へと進化するためのステップを着実に踏んでいきます。

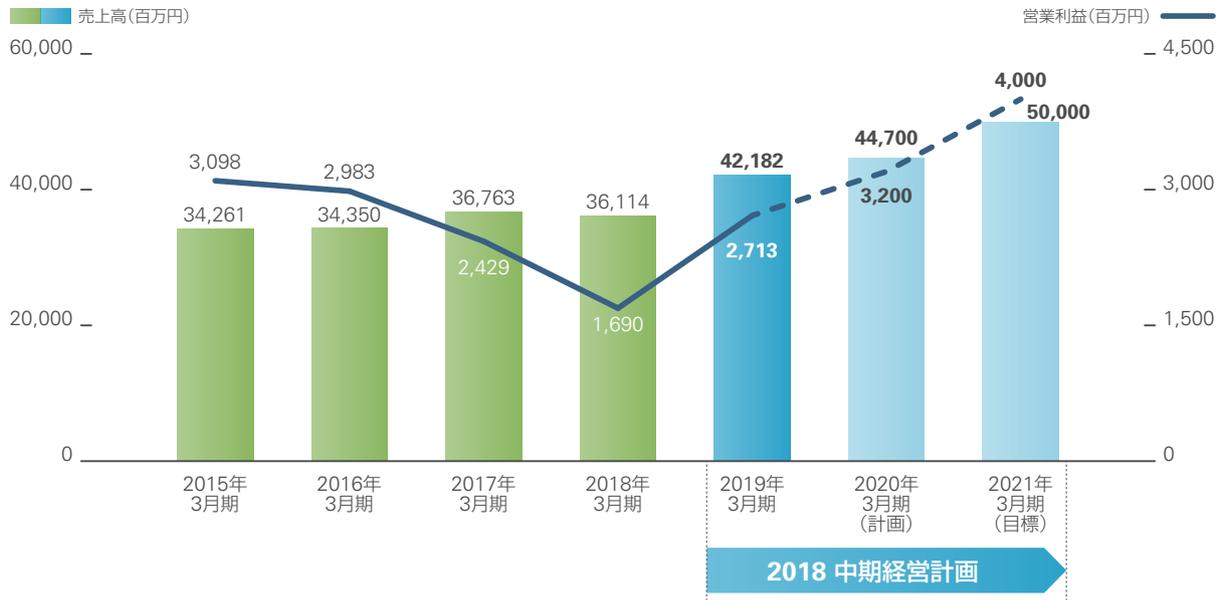
### 未来の成長ドライバー： 海外事業と新規事業

---

2020年以降も成長し続けるためには、海外事業の拡大が不可欠です。当社は現状、活況な建設需要が続く東南アジアに力点を置いています。新たな大規模インフラ構築・整備プロジェクトが目白押しで売上は着実に拡大していますが、収益を維持・確保できる体制をしっかりと確立しなければ持続的な成長は望めません。まずは仮設機材レンタル事業の拡大とともに、生産量を増やして販売強化を図ります。

そのため、人材も含めた投資を継続します。賃貸資産投資を本格化させ、機材センター開設による販路拡大を図ります。さらに、東南アジア市場向け製品の生産拠点として、ベトナム工場のマザー工場化を進めるなど、生産基盤のさらなる増強に取り組み、この地域でしっかりと当社のプレゼンスを高めていきます。中期的には、海外事業で連結売上高の約20%となる100億円の売上を目指し、そのレベルでどの程度の取

## 業績推移



## 2018 中期経営計画1年目の実績と成果

	「2018 中期経営計画」方針	2019年3月期の実績と成果
基本方針	・ 経営基盤の強化	・ 低金利長期資金ヘシフト
	・ 収益基盤の革新	・ 賃貸資産稼働率の向上 ・ 製品リードタイムの短縮
	・ 海外展開の加速	・ フィリピン・ベトナムへの投資継続
	・ 新たな成長事業の創出	・ アグリ事業の成長(各種案件が完工し、売上計上)
投資方針	・ 賃貸資産投資の国内抑制、海外積極	・ 賃貸資産投資は、韓国のみ経済情勢を見て調整。 他地域と国内は計画通り
	・ 海外生産拠点の増強	・ ベトナム工場拡張工事着工(3期工事)
	・ 機材センター効率化への投資	・ 生産効率化のための投資を実施(ex. 機械化、AI化)
	・ 人材の育成、働き方改革への投資	・ 若手育成のためのプロジェクト発足
	・ 技術開発力強化への投資	・ テレワーク、生産性向上と連動したインセンティブ制度の導入
財務方針	・ 自己資本比率 30%以上	・ 自己資本比率 26%
	・ ROE 10%以上	・ ROE 12%
	・ ROA* 5%以上	・ ROA* 5%

\*ROA=経常利益÷期中平均総資産

### 2020年3月期以降の課題

- レンタル価格の改善
- レンタル・販売事業のシナジー拡大
- 構造機材の拡販
- 販売製品原価の低減
- 海外子会社の収益拡大
- ERP導入に連動させた業務の効率化、業務フローの改善
- 技術開発力の強化
- 利益率・資産効率の向上

## 成長戦略：会長 兼 社長メッセージ

益率をあげられるかを精査します。

課題となるのが、現地のビジネスの進め方や考え方を理解した上で根付いていけるかです。特に、現地企業との業務提携や連携を図りながら、スピード感を持って取り組む必要があります。

積極的な海外展開を行う当社に、海外企業からお問い合わせをいただく機会も増えています。大切なのは、やみくもな規模拡大ではなくシナジーを生み出せる可能性を見極めることです。双方に利するアライアンスの可能性を積極的に探っていきます。

一方、アグリ事業も、有望な市場と認識し、注力しています。当社の強みのひとつである金属加工技術と、構造上の安全性を厳格に確保する建設業界で養ってきたノウハウを活かせる分野であるからです。災害に強く、生産性を高める農業用ハウスなどを通じ、生産者に寄り添う事業にしていきたいと考えています。将来的には、生産にも関わることで、担い手不足など、農業の課題克服に貢献できると思います。そしてここでもAI・IoT技術が重要な鍵となることは間違いありません。

### 新たな未来を描ける人材が活躍できる環境へ

タカミヤには海外を含め、多種多様な人材が存在しています。各々の個性を活かしながら、新しい未来を描き、自ら動き、企画できる人材を育成するための教育の「仕組み」がこれまで以上に大切になっています。

人手不足と言われている時代において、優秀な人材に集まってもらうためにはやりがいのあるエクセレントカンパニーを目指すことは当たり前のことです。若手社員のモチベーションを上げるためには、キャリアを積み、給料を上げられる場や、希望する働き方ができる場を整える必要があります。自らの担当業務に従事しつつ、常に未来を見据え、変化を楽しめる会社であり続けるようにしなければなりません。社員教育も拡充し、全員が生き生きと働ける職場環境や制度を充実させています。

また、働きがいの向上という観点から、多様な人材を活用するための「ワークスタイル改革」を進めています。営業を補佐する積算課を対象として、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本格的に開始しました。さらに、多様な人材を積極的に活用する「ダイバーシティプラン」

を導入し、人材発掘や、斬新なアイデアの発見、多様なニーズへの対応力向上などを目指しています。→P36-39【人材戦略】

ご参照

若い世代の刺激となることを期待し、入社1年目から7年目までの若手社員を集めて、当社の経営姿勢やDNA、チャレンジする意義などについて私自身が話をする場も設けています。若手育成のためのプロジェクトも発足しており、今後は管理職層が中心となって経営の礎となる考え方などを次世代に伝え、海外も含めたグループ全体に浸透させることを期待しています。

### 「トランスフォーム」を支える経営基盤の強化

「トランスフォーム」を実現するための根幹となるのはコーポレート・ガバナンスの強化であることは申し上げるまでもありません。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。→P30-34【コーポレート・ガバナンス】ご参照。事業環境の急激な悪化、素材や部材の高騰、金融引き締め、海外投資に伴う回収リスクへの対応など、国内外で事業リスクが高まっています。これらに備えるべく、キャッシュ・フローを重視した財務健全化、リスク管理体制の構築やそれに従事する人材の育成についても、引き続き取り組みを継続していきます。

また、経営陣の若返りなどを視野に入れつつ、各事業本部長へ権限委譲を進めています。さらに、韓国やベトナムへ役員を配置しているほか、工場でも執行役員を増やしています。効率を追求しつつ、課題に対応し、企業統治のできるグローバルな経営人材の育成にも努めています。

当社が見据える未来において、環境(E)面の付加価値の提供は必須のテーマです。これまで提供してきた高付加価値の製品・サービスに、いかにEの価値を加えるか。メーカーとしての当社の技術を活かせると考え、特に注目しているのがアグリと防災分野です。

また、社会インフラの構築や改善には欠かせない足場関連事業は、事業活動そのものが社会価値の提供といっても過言ではありません。風水害への対策、地震による建物倒壊への対策、建物を含め道路など社会インフラの維持補修のための商品提供、災害を未然に防ぐための先端技術を使った検査と

---

現中期経営計画は、  
とりわけ大きな転換点となる  
重要な期間です。  
戦略を着実に実行し、  
収益目標などの確実な達成を  
目指します。

---

データの活用など、当社が貢献できる分野はまだあると  
考えています。今後も、事業を通じた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。→P40-41【事業を通じた社  
会課題への貢献】ご参照

さらに、業界情報など、伝えるべき情報の精度を高めつつ、  
これまで以上に積極的な情報開示に努めていきます。

### わくわくするような「変化」で 新たな付加価値を実現する企業グループへ

---

当社は創立当初から、先行投資と投資の回収を並行して進  
め、常に先を見据えてビジネスモデルを変換してきました。  
→P2-3【挑戦の歴史】 P6-7【価値創造プロセス】ご参照 ステーク  
ホルダーの皆様には、3年、あるいは5年というスパンで当社  
を見ていただければ、必ず成長の足跡をご理解いただけるも  
のと思います。

現中期経営計画は、とりわけ大きな転換点となる重要な期  
間です。戦略を着実に遂行し、最終年度の収益目標などの確  
実な達成を目指します。そのために、高付加価値製品の開発・  
提供に加え、「トランスフォーム」によるビジネスの新たな仕組  
みづくりと海外展開を加速させます。さらにガバナンスの強  
化やダイバーシティといった経営体制の高度化も通じて、収  
益力やブランド力など、企業価値の向上を推進していきます。



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配当を進めてまいります。持続的  
な成長や経営基盤強化のための投資を継続しつつ、収益を  
きちんと挙げ、配当を高められる会社になることが重要であ  
ると考えています。また、配当以外の還元方法も、検討してい  
ます。

なお、2020年3月期の1株当たり配当金は、設立50周年記  
念配当の2円を加え、年間配当金13円とさせていただく予定  
です。

今後も株主をはじめとしたステークホルダーの皆様がわく  
わくするような「変化」を、次々と発表、実行していきたいと考  
えています。引き続き長期的な視点でご支援、ご期待いただ  
きますようお願い申し上げます。

2019年7月

代表取締役会長 兼 社長

高宮 一雅



# 戦略的な投資と 財務基盤の強化 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

## 2019年3月期業績レビュー

当期は、レンタル需要が全体を牽引し、販売も堅調に推移したことから、売上高は、42,182百万円(前期比16.8%増)となりました。海外事業で利益を押し下げる要因があったものの、営業利益は2,713百万円(同60.5%増)、経常利益は2,662百万円(同65.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は1,637百万円(同30.8%増)と増収増益となりました。海外子会社で在庫関連の減損処理や貸倒引当金の積み増しなどを保守的に処理した中でも、当初計画を上回る業績を挙げることができ、中期経営計画初年度は順調な滑り出しとなりました。[事業別戦略についてはP24-29ご参照](#)

現状の主な課題は、海外事業の収益確保です。フィリピン、ベトナムは、今後も計画通りの進捗を見込んでいますが、韓国は、戦略を一部見直し、利益を重視した慎重な方針に切り替えます。

## 中期経営計画の基本方針と投資戦略

当社はまだ成長途上にあります。しかし、今までのやり方だけでは、投資家の皆様などのご期待に応える成長を続けることはできません。全てにおいてトランスフォームするために、現中期経営計画期間中に創出するキャッシュを、重点的に投資に配分します。

賃貸資産の増加を抑え、バランスシートをこれまでよりもコンパクトにし、資本の回転率を高めていきます。レバレッジを効かせると同時に、自己資本比率を30%以上に高め、財務基盤の安定、強化を進めます。

### ■収益基盤の革新

当社は、従来型足場(枠組足場)の次世代足場への入れ替えを、前中期経営計画期間中に完了し、回収期に入っており、国内賃貸資産への投資を計画通り抑制しています。この方針を当初から社内に周知徹底していたため、緊急で投資すべき案件も発生していません。投資を抑制した分、限られた機材を有効活用するための工夫を重ね、稼働率も順調に高まっており、まさに狙い通りとなっています。

収益基盤の革新には、機材センターの効率化が必要です。そのため、限界稼働率をさらに上げ、資産効率を向上させる狙いで、機材センターの効率化投資を進めています。当社は、次世代足場から土木工事に用いる仮設機材まで、保有機材の種類が多いため、管理上の手間が増えるのが課題でした。全体の稼働率をさらに上げるために、保有する機材を絞り込むポートフォリオ変革を進めています。さらに機械化、AI化なども活用して返納から出荷までの時間短縮を図り、限界稼働率を更新させます。AI化については、実装試験中であり、現場で実稼働させるためのハード面や仕組みについての計画を進めています。

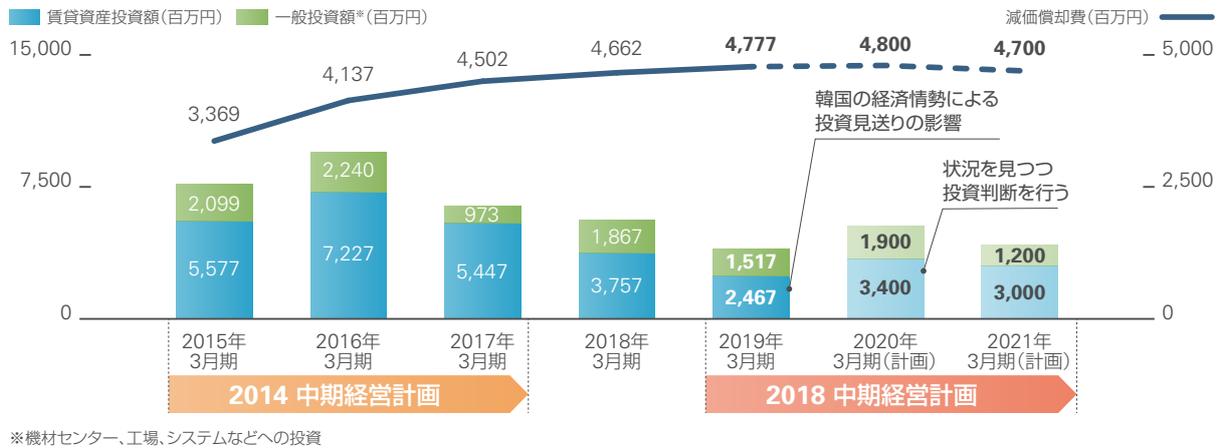
メーカーとしての開発力の強化も進めており、開発人材と、研究開発設備や工場への投資に注力しています。例えば、群馬工場は、工場最適化投資から着手していますが、将来的には最先端の製品や技術の研究機関として機能させることを目指しています。[P20-23【特集】ご参照](#)

現中期経営計画の期間中は、メーカー機能の強化のための準備や投資を増やします。この期間中に実施すべきことを精査し、将来のFA化などの本格投資に備えます。

### ■海外展開の加速

ベトナム工場の3期工事に着工するなど(2019年秋に竣工予定)、海外生産にシフトするための投資を順調に進めています。今後、海外での販売チャネル拡大状況や需要動向を見ながら、次期中期経営計画で、第4期以降の拡張計画を進める予定です。また、営業拠点があるフィリピンなどでは、販売チャネルを着実に拡大しており、今後、生産拠点であるベトナムにも情報拠点としての役割を持たせる計画です。

## 投資額と減価償却費



### ■新たな成長事業の創出

事業開発本部と開発部門が中心となって、世界中から情報を集め、常に新しい可能性を発掘しています。この分野では主に人材投資を行います。さらにベンチャー企業などとのアライアンスを積極的に進めていきます。アライアンスのテーマのひとつは、維持・補修ビジネスです。優れた技術などを持っている企業が当社と連携することで、当社の営業網を活用して事業を拡大するなど、お互いがwin-winとなるような流れを次々に作っていかねばと考えています。また、アグリ事業にも引き続き注力します。

### ■経営基盤の強化

経営基盤の強化では、人材とシステムへの投資が最も重要です。従業員のモチベーションを維持しながら、決められた時間の中での生産性向上をテーマに、「ワークスタイル改革」を実施しています。これは、やみくもなIT化や、本社主導の働き方改革ではありません。効率化に向けたアイデアを社員自らが打ち出せるようにし、斬新なアイデアを実現するために必要な投資を行うという流れです。働きがいのある職場環境に向けた、社員の自主性を重んじる意識改革への投資という位置づけでもあります。

### 重視する経営指標

営業利益や営業利益率を注視しつつ、ROEやROAを意識しています。取得ベースでおよそ700億円ある保有資産の限界稼働率を向上させれば、ROAも上がります。レンタル事業だけであれば、資産を減らせば稼働率は上げられますが、いまは、メーカーとして、製造設備に対する資本稼働率や利益率などを考慮する必要があり、今後の検討課題と認識しています。また収益性の指標としては、引き続きEBITDAを重視しています。

資本効率を意識した経営として、社内の管理数値と投資家

の皆様などから求められる数値との整合性をとる必要性を常に考えています。また、資本コストやキャッシュ・フローへの意識を全社に浸透させるための仕組みづくりにも取り組みます。

来期、本社機構にERPを導入する計画ですが、製造や管理会計の統一だけでなくダッシュボード機能により日々の情報の集約を目指します。これにより、「見える化」を進め、各事業部門で資本効率向上につながるような意味のあるKPIを掲げたいと考えています。

### さらなる飛躍に向けたステップに

50周年を迎え当社は、さらなる飛躍に向けたスタートを切りました。新社名は、創業家が会社を引っ張っていくというメッセージでもあり、当社の良さがより引き出されるものと期待しています。そのためにも広報、IR活動によりこれまで以上に積極的にタカミヤブランドを世の中に浸透させていきたいと考えています。

現中期経営計画は、次期に向けたステップとなる期間です。やるべきことが鮮明化しており、目標達成もほぼ見えているため、私自身、今後の成果が楽しみです。

まずは課題にしっかりと対応し、株主・投資家の皆様のご期待に応えてまいります。成長のための投資を継続しつつ、安定的な配当とのバランスを図っていきますので、株主の皆様にもご理解いただけるものと確信しています。より一層、ご期待、ご支援をいただければと思います。

2019年7月  
取締役 常務執行役員  
経営管理本部長

安田 秀樹

安田 秀樹



## 開発力を磨き、生産体制を強化する

持続的に価値を創出し続ける企業グループになるために、当社は現在、あらゆる角度から「トランスフォーム」を進めています。そこで目指すのは、レンタル事業中心からメーカーへのシフトを進め、製品の提供だけでなく仕組みを含めたサービスを提供する企業になること。その実現の鍵を握る、開発力および製造力をさらに磨くための取り組みについてご説明します。

代表取締役副社長 営業本部 開発本部管掌  
高宮 章好

### 開発・製造における強み

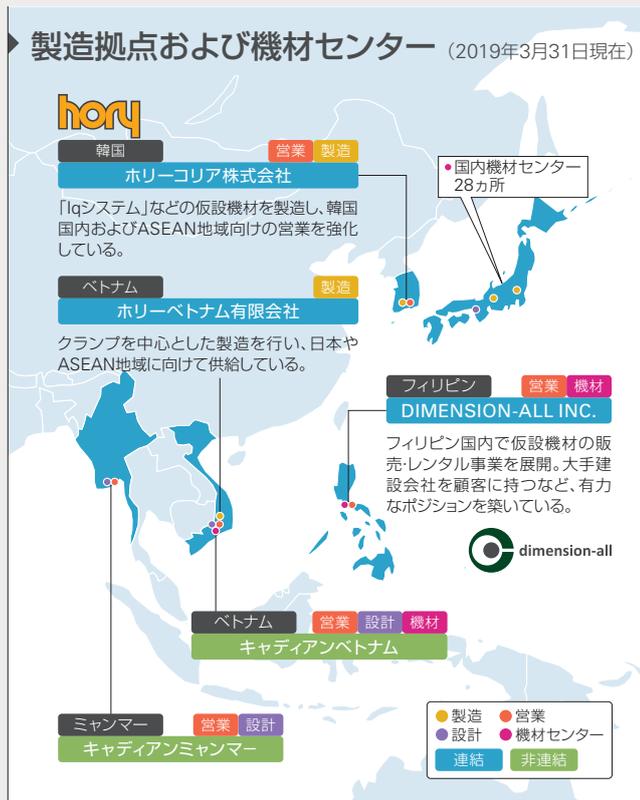
#### ■生産キャパシティの大きさ

現在、トランスフォームを進める上で基盤となる当社の強みと課題を整理し、生産現場の最適化をはじめとした様々な施策の精査を進めています。

当社の製造における強みのひとつは、生産キャパシティが大きく、また、さらに拡張する余地がある点です。生産拠点として、国内は群馬と岐阜に、海外は韓国とベトナムに工場を有

しています。当社商品の約6割を生産する国内のマザー工場である群馬工場では、さらなる原価低減、生産性や品質向上など最適化に向けた取り組みを開始し、ベトナムでは工場の3期工事に着手しました。

群馬工場では、ITを活用してデータを収集し、現状の生産性を見極めながら、最新鋭の設備やAIの導入の有無などを検証しています。まずは、構造機材「オクトブレース」など、新製品のラインに最先端の生産技術を導入し、徐々に最適化を図りながら生産現場のマインドも変えていく計画です。3Dプリ



ンター、レーザー加工機などすでに導入しているものもあり、リードタイムが短くなるなどの成果が出始めています。

東南アジア市場向け製品の生産拠点として、ベトナム工場のマザー工場化を目指しています。今後、需要を開拓しつつ、4期、5期の拡張を目指して準備を進めます。ベトナム工場では、従来の汎用品だけでなく、付加価値の高い製品の製造もできる体制づくりを進める計画です。また、工場を立ち上げた5年前とは環境も変わっているため、原料、部材、商品の需要など、現地の情報を集める役割も担います。現在は、中国語、英語など外国語に堪能な人材を採用しながら、着々と準備を進めています。現地の有能な開発者や理系人材を採用し、将来的にはベトナムでアジア向け製品の開発も行うことを視野に入れていきます。

#### ■顧客重視の視点

レンタル事業で培った顧客重視の視点を、開発・製造に生かせる点も当社の強みです。当社には開発・製造部門とは別に、足場の図面を引く技術部、施工を担う工事部、顧客ニーズを吸い上げる営業部など、お客様に寄り添って活動する部署に、多くの人材が揃っています。こうした部署から集まる情報

量は多く、ここからシーズを掘り起こすことで、顧客視点の商品開発を実現することができます。

新たな体制として、2019年4月から、事業開発本部内にPRP (Product Research Planning) 室を新設したほか、調達本部をグローバル調達本部として立ち上げました。PRP室は、製品や部材などの情報を世界中から収集し、自社で製造すべきか、完成品を輸入すべきかなどを客観的に判断する専門部署です。これにより、お客様から寄せられる様々な開発依頼案件に対し、よりの確に、迅速に対応することを目指しています。

グローバル調達本部は、調達先とのパートナーシップを踏まえた、攻めの戦略の一端を担います。調達に関しても、世界中へと門戸を開き、最適な仕入れ先の検証、仕入れ先とのコラボレーションなどを考慮したwin-winの取引になるように交渉を進めます。

## 人材育成と意識改革

レンタル事業と開発・製造・販売事業をさらに融合させ、付加価値の高い製品やサービスを生み出し続けるためには、グループ内における人材の流動化が欠かせません。流動化によって意識改革も進み、これまでにないイノベーションが生み出されると考えています。そのためにも開発人材の育成は急務です。経験豊かなシニア人材の力も借りながら、若い人材を早期に育成しています。

人材面だけを見ても、当社はメーカーとしての伸びしろが十分にあり、現在の取り組みが進めば、必ずや成果を挙げられると確信しています。実際に、社内ではすでに営業と開発が深く連携し、ともに良い商品を生み出そうという意識が高まっています。さらに大きな効果としては、お客様自身の当社に対する姿勢が変化し始めたことです。企画の段階からお声をかけていただく案件も増えつつあり、メーカーとしての当社への期待の大きさを感じています。開発人材の育成を含め、早期にこうした期待に応えていきたいと考えています。

## 開発・製造における未来志向

#### ■モノづくりの方向性

新規に事業を立ち上げる際には、現在のビジネスモデルの周辺に対し、イノベーションを起こす。そうした横展開が基本となります。従来のレンタル関連製品にとどまらず、施工や工事の在り方を変えるような製品、複雑な建物に対応する製品、安全性を高める製品など、現場の要望に応えた、お客様の

▶ 開発本部のあるべき姿(ビジョン)と具体的な取り組み——

## 革新的な新製品開発に向け、全社の力を融合、活用



執行役員  
開発本部長  
南雲 隆司

仮設業界で、金属プレス加工メーカーとして培ってきた技術は、当社の強みであり、新規事業であるアグリ事業や、基盤構造事業の礎にもなっています。また、企業風土であるチャレンジ精神のもと、今後もイノベーションを継続することで、これらを、さらに将来の技術に結実させることができると考えています。

「もの」を創り出すためには、「個」では成り立たず、関係する全ての部署の「力」を結集する必要があります。営業部門には、顧客視点の製品要求情報が、製造部門には、S(安全)Q(品質)C(コスト)D(納期)を重視した製造工程が、さらに開発部門には、それらを柔軟にか

つ、スピーディーに製品化につなげる技術力が求められます。

開発部門では、生産性の向上と効率化を目指し、企画から製造に至る随所に、新たな技術を導入しています。旧来より取り入れている3D CADシステムを、応用展開となるFEM解析や3Dプリンターへのデータ移管に利用するとともに、生産工程へは、CAMによるNC加工工程へと展開しています。これまでは、試作工程等を経なければ確認できなかった情報を、早期に認識・対応することが可能になっています。

生産ラインの自動化・自律制御の実現のためには、新たなデジタル技術の導入は不可欠です。開発部門は、AIやIoTの活用が可能な製品の開発を優先的に進めるとともに、新技術の導入時におけるスムーズなデータフローを支える横断的な基盤を構築していきます。

### 開発を支える人材の育成

開発においても、最も重要な課題は、人材育成です。今後の開発部門の技術者には、従来からの技術だけでなく、新デジタル技術等の応用が必要不可欠のため、外部セミナーの受講に加え、新たなパートナーとの協業も積極的に推進していきます。

また、開発・製造から、販売、レンタル、工事まで、ワンストップでサービスを提供できるという、当社ならではの強みを活かした、部門間の人材交流を積極的に進めています。これにより、お客様との接点も増え、訴求力のある製品開発が可能となります。さらに、人材交流を通じて培った、新たな視点からの考え方が、開発ロジックに変革を与え、新たな発想の源になると考えています。

### 商品開発の基本姿勢

省力化、省人化とともに、さらなる安全性の向上を基本姿勢として商品開発を進めます。今後は、機械化や軽量化などを進めるために、新たな知識の必要性が高まります。

また、「安全性」は、全ての製品に共通する重要なポイントとなるため、わかりやすい数値を示しながら取り組んでいきます。

### 新規事業に向けた開発

産業や生活の基盤であるインフラの維持は吃緊の課題であり、それらにまつわる仮設機材は適材適所の性能が問われます。当社の豊富な製品群の融合が、この課題解決につながります。

また、新規事業として進めている農業分野、構造建材分野については、エビデンスが整った製品を市場に供給することにより、顧客満足度の向上が実現できると考えています。

▶ 開発を支える製造現場での具体的な取り組み——

## 開発・製造の切れ目のない連携、生産性向上による原価低減



取締役 執行役員  
製造本部長  
西岡 康則

### 連携強化でリードタイムを短縮

新製品の開発から製品化するまでには、時間がかかります。新製品の設計は、開発本部が担当する一方で、新製品の生産に必要な設備機器の選定やラインの構築は、生産技術部が担い、最終的な生産は、工場で行います。開発、生産技術、製造が連携する形で、製品化のリードタイム短縮を図っています。また、製品化の後も、原価低減を目指して、タクトタイムの削減および工数の削減にも取り組んでいます。

集を進めています。

工場では、種々の設備機器が稼働していますが、使用し続けていると、治具の摩耗や、設備機器の劣化が進みます。経験値から予防は可能ですが、熟練者でなくても、予防や予知保全が可能になるように、SCADAシステムを導入し、不具合の発生を未然に防ぐと同時に、ムダな投資を削減していきます。

### FA化の推進

働き方改革に加え、今後の生産年齢人口の減少を見越し、人手を介さない生産ラインの構築を推進します。

そのために、AIを利用し、多様なロボットおよび工場内での製品の運搬、生産工程の合間に資材を無人で搬送する装置の導入を検討していきます。

### 生産設備を集中管理・制御

また、生産設備の動作・工程全体を集中的に管理制御するシステム(SCADAシステム)を導入し、設備機器の稼働監視とデータ取

時間を減らすためのモノづくりが、当社が目指すべき方向性となります。

当社の強みのひとつである金属加工技術についても、新しい素材に対するアンテナを常に高く持っています。次世代足場「Iqシステム」も素材を軽くするなどの改善を進めており、作業者の使い勝手を考慮した様々な技術と工夫が内包されています。こうした技術をアグリ事業の農業用ハウスなどに応用すれば、さらに強く軽い商品を生み出すことが可能です。また、移動昇降式足場「リフトクライマー」などモーターを使う商品分野を今後強化していく必要があると考えます。

ロボット化も念頭に入れていますが、莫大なコストをかけるといったものではありません。独りよがりのモノづくりではなく、お客様のニーズを的確に捉えた商品づくりをすること、さらに、投資と回収のバランスを考えることが重要です。50年、100年先に残すべき商品は何かを踏まえながら開発を進めていきます。

#### ■新規開発品のテーマ

当社におけるモノづくりの使命は社会価値の提供であり、新規開発品における当面のテーマは「インフラを守る」になります。

日本の市場は、老朽化もさることながら、最新の耐震技術を加味した維持補修と建替え需要が高まると予想されますので、道路、建物など社会インフラの維持補修に向けたサービス・商品を重点的に展開する考えです。

もちろん、インフラ整備がめざましい勢いで進展しているアジア諸国、とりわけ人口が多く、国の年齢が若い東南アジアへも積極的に展開します。政治リスクなども念頭に入れながら、成長している国や地域に対して当社ができることは何かを見極めながら、波に乗り遅れないようにしていきたいと考えています。

また、アグリ事業についても引き続き注力します。まずは風水害や雪害に対応できる農業用ハウスなど、防災に結びつく商品を提供しています。課題はあるものの、受注も着実に増えていますので、これからも農家の方々の希望に応じた商品を柔軟に提供し、日本の農業が抱える課題に少しでも応えられればと思います。

#### ■IT化など新技術

当然ながらAIやIoTなど新たな技術への取り組みも重視しています。

生産現場における新技術導入の目的は、極端に言えば、「原

価低減」「工数削減」につきます。先端技術で無駄な作業や時間を軽減させて余裕ができれば、モノを運ぶ時間を短くするなど、お客様のニーズに応えた商品づくりやサービス向上を思考するスピードも速くなります。

IoTにより現在のビジネスの半分がなくなるとも言われています。しかし、技術に使われるのではなく、それを活用する人材の思考や創造力を活かせるように足元のビジネスを見直していくこと、小さなイノベーションを積み重ねていくことが大切です。従来の仕組みからのトランスフォームの鍵として、技術を活用した思考や創造力を活かせる現場づくりを進めていきます。

### 果敢なチャレンジで次の成長を呼び込む

現中期経営計画で入念な準備と改善、適切な投資を行い、その成果を次の中期経営計画で本格的に活かせるように取り組みを進めていますが、当社がメーカーとして本格的に事業を拡大するためには、中期的な時間を要する課題があるのは事実です。例えば、国内の生産拠点では、これまでは古い設備を大事に活用しながら生産を続けてきました。また、海外の生産拠点も改善の余地は大きいと認識しています。

しかし、多少の業績変動はあったものの、上場以来、当社は、基本的に右肩上がりの成長を続けてきました。課題が多い中でここまで成長できたということは、成長キャパシティが大きいということを意味しています。また、あきらめない気持ちと失敗を恐れないチャレンジ精神がこの成長を支えてきた原動力であったと考えます。

当社はアグリや制振装置といった分野で、世の中の安全・安心に寄与できる新たな取り組みをスタートさせています。順風満帆なことばかりではありませんが、自らを信じてチャレンジし続けることで次なる成長が見えてくるものと確信しています。

これからも新たな挑戦を続けながら、地域や社会に貢献できる商品づくりを進め、グローバルに活躍できる会社へと当社の価値を高めていきます。

2019年7月  
代表取締役 副社長



高宮 章好

販売事業



**強み**

- 自社生産による価格競争力
- レンタル事業部門、工事が販売促進機能を果たしていること
- 先行販売で構築した「Iqシステム」保有社数(約300社)  
(2019年3月31日現在)



**機会**

- 顧客であるレンタル会社が、枠組足場から次世代足場へ更新投資を実施
- 労働安全衛生規則の改正
- 大阪・関西万博<sup>\*</sup>開催決定

<sup>\*</sup>2025年日本国際博覧会

# レンタル×メーカーの強みを活かし、新たな付加価値を提供

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だけでなく、農業用グリーンハウスや制振装置、太陽光パネル架台をはじめとした新たな製品の開発・製造・販売まで、事業領域を広げています。

レンタル・販売の両事業を通じて収集した現場の様々なニーズや情報を活かし、具現化できる開発・製造力が当社の強みのひとつとなっています。

## 2019年3月期実績

販売セグメントにおける売上高は前期比8.5%増の13,512百万円、営業利益は、同40.1%増の1,670百万円となりました。

製造子会社のホリー(株)の吸収合併に伴い、セグメント間の内部売上高が同93.3%減少したものの、外部顧客への売上高が同25.6%増と大きく伸張しました。また利益面でも合併によるコスト削減の効果が出ています。

建設分野(仮設機材)においては、旺盛な建設需要と建設現場での安全基準の高まりを受け、ソリューション営業を積極的に展開しました。また、競合他社の参入が相次いだことで次世代足場の需要が本格化した結果、当社においても、新規のみならず既存顧客の追加販売が加わり、次世代足場「Iqシステム」や関連部材の販売が好調に推移しました。「Iqシステム」の販売実績は3,245百万円(前期比67%増)、普及平米数は532万㎡(同16.9%増)で、枠組足場に対しての比率は6.6%<sup>\*</sup>となりました。

環境分野では、アグリ事業で農業用ハウスの完工が続いたことなどから、売上が好調に推移しました。中古売却については償却済資産売却が一巡し、売上は減少しました。

<sup>\*</sup>従来縦枠(枠組足場)8,073万㎡に対する「Iqシステム」532万㎡の割合。国土交通省「建設関連業等動態調査」2019/3により当社試算

▶ 売上高および営業利益(百万円)



(注) 1. 記載金額は、百万円未満の端数を切り捨て  
2. セグメント間の内部売上高または振替高を含む数値

## 担当役員メッセージ



執行役員  
営業本部 販売部長  
山下 英彦

前期に引き続き、販売事業の成長ドライバーは、次世代足場「Iqシステム」です。保有社数も300社を超え、他社に大きなアドバンテージをもちますが、普及環境が整った「次世代足場」の競争は激化が予想されます。レンタル事業での高稼働からみても、需要は堅調に推移します。これまで枠組足場からの入れ替え投資を控えていたレンタル会社やゼネコンも、「次世代足場」購入の検討に入ることが予想されます。当社には、レンタル事業で先行して「Iqシステム」のレンタル運用を行った実績があります。足場の整備から保管方法、そして運用に至るまで、このノウハウを活かすことで、「次世代足場」の購入検討に入ったお客様の不安や疑問にも、真摯にお応えできます。また、購入後に機材が不足する事態になれば、当社から、同じ規格の製品をレンタルできるというメリットもお客様の安心につながります。「次世代足場」における「Iqシステム」のトップシェアを確固たるものとしていきます。

今後、建設市場は、新設工事から改修・補修工事へシフトしていきます。その主力製品となるパネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」は、お客様の声を製造に活かし改良を進めており、より市場のニーズにあった製品へと育ててまいります。

また、環境関連、アグリ事業では、ノウハウを積み上げ、売上也急成長してきましたので、引き続き、利益率の向上のため、製造・販売・施工体制の整備を急ぎます。

より一層、開発・製造の技術力に磨きをかけ、レンタルと販売の両機能のシナジー効果を高めて、販売だけにとどまらない当社ならではのサービスを活かし、市場シェア拡大に貢献していきます。

## 今後の戦略：開発・製造力強化と効率化を推進

仮設機材市場では、次世代足場の普及が一段と進むと予想されます。当社は、レンタル事業とのシナジーを活かしつつ、「Iqシステム」の新規顧客の獲得とシェア拡大、リピート顧客への販売を引き続き進めます。

アグリ事業は、需要の旺盛な地域に注力するとともに、製造、販売、施工体制の整備も進め、利益率の向上を図ります。構造機材では制振装置「WUTEC」「オクトブレース」など、付加価値の高い製品の認知度を高めながら拡販に取り組みます。

開発・製造力のさらなる強化にも注力します。各工場の役割を明確にするとともに、AI、IoTなどの導入による効率化を推進します。さらに、顧客ニーズに迅速に対応するための情報収集力の強化やグローバルな調達体制の確立も図り、メーカーとしての力をさらに磨いていきます。

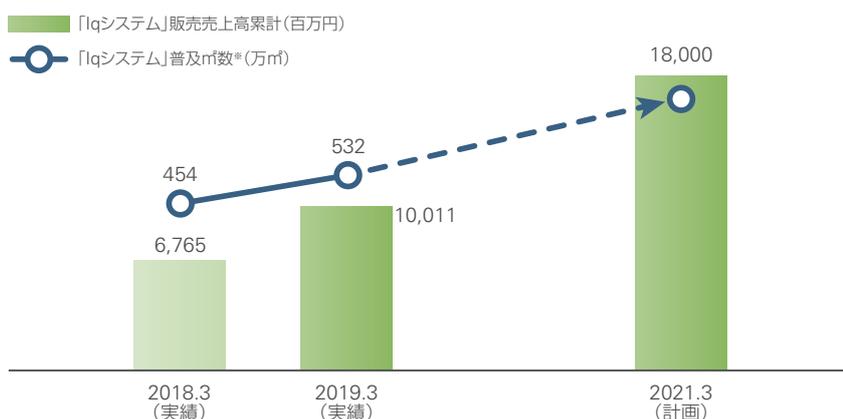


住宅用制振装置「WUTEC」



座屈拘束(制振)ブレース「オクトブレース」

## 重点戦略 次世代足場のシェア拡大



※保有賃貸資産+累計販売実績から、当社独自に試算

レンタル事業



# 生産性の向上と 仕組みの変革により 収益基盤をさらに固める



強み

- 工事現場(作業員)からの支持
- 次世代足場業界での高シェア(他社に先駆けて参入したことにより確立)
- 施工サービス(工事部)を社内にも有していること
- 「Iqシステム」保有企業約300社(不足分のレンタル需要)  
(2019年3月31日現在)



機会

- 労働安全衛生規則の改正
- 建設業界就労者の高齢化および人数の減少
- 建設現場における生産性向上への取り組み
- 大阪・関西万博<sup>\*</sup>開催決定による交通インフラ整備の促進

<sup>\*</sup>2025年日本国際博覧会

▶ 売上高および営業利益(百万円)



(注) 1. 記載金額は、百万円未満の端数を切り捨て  
2. セグメント間の内部売上高または振替高を含む数値

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、設計などの機能とレンタルを融合し、様々なニーズに的確に対応できるのが当社の強みです。AI、IoTも含めた取り組みで、生産性や品質をさらに高めて、高まる需要に対応するとともに、新たな「仕組み」の導入などにより、収益力を磨いていきます。

2019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10.0%増の23,519百万円、営業利益は同44.5%増の2,464百万円となりました。大幅な増益の要因としては、貸出量増加に伴ってレンタル収入が増加した一方で、増加傾向にあった減価償却費が、レンタル用仮設機材への投資の一巡により、前期と同水準と横ばいとなったことなどがあげられます。

当社は旺盛な需要のもと、当社は、次世代足場「Iqシステム」を中心に、施工性、安全性の高い仮設機材の提供に加え、足場施工を併せた付加価値の高いサービス提案を進めました。次世代足場が本格的に市場普及し始めたことも追い風となり、「Iqシステム」の平均稼働率は68.3%(前期比8ポイント増)と、過去最高を更新するなど好調でした。着工の遅れが目立っていた土木・橋梁工事においても、交通インフラ、都市型土木案件の出荷が堅調に推移するなど、機材貸出量が前期を大きく上回り、高い水準で推移しました。

地域別では、関東エリアが引き続き堅調に推移しましたが、他地域でも土木関連工事向けに売上が伸長しました。

## 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

市場は、地域差こそありますが、枠組足場から次世代足場へと確実に変化しています。他社に先行して、国内賃貸資産の「Iqシステム」への入れ替えを完了している当社は、導入から5年の過去実績を評価いただき、計画段階で「Iqシステム」を選んでいただく機会も増えてきました。また、一度採用したお客様からのリピートでの受注も増加しております。需要が堅調であり、次世代足場市場も拡大を続けていくと予想されますので、適正価格に向けての調整を進め、収益性を考慮した次世代足場市場を牽引してまいります。

当期の機材稼働の高水準を保持できたのは、機材の返却から次回出荷までの期間短縮、地域や工事種別に応じた機材の最適配分などの取り組みにより、機材運営についても改善がみられた結果だと分析しております。しかし、AI化、機械化など、ソフト・ハード両面で、まだまだ改善の余地があり、注力する課題であると考えております。

また、建設投資の流れは新設工事から維持改修工事へと転換することが予想されます。今後、老朽化した橋や、高速道路の橋梁補修改修工事において、システム吊り棚足場「VMAX」、パネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」の需要が高まると予想しています。

市場の流れを捉え、工事現場の生産性向上をサポートする「新型機材」「施工」「提案営業（新サービス）」で付加価値を向上させ、数あるアイテムの中から、お客様からのニーズに的確にお応えできるよう、積極的に提案し、需要の取り込みを目指します。

## 今後の戦略：生産性と稼働率を向上し、収益力を拡大

2020年3月期においても、価格改善を進めている「Iqシステム」は、期初から高い稼働率で進行しています。受注済みの土木・橋梁工事への機材も年間を通じ、高稼働で推移するものと見込んでおり、高い需要に的確に対応していきます。

そのため、機材センターのAI化、IoT化などにより、入荷から整備、出荷までのリードタイムの短縮、品質管理の向上、稼働率の向上などを進めるとともに、機材センターの拡充も進めます。

また、今後拡大が予想される社会インフラの維持補修・更新需要に対応する機材の拡充など、環境変化に合わせた賃貸資産ポートフォリオの最適化を進めるとともに、施工と組み合わせた提案営業など、付加価値の高いサービスを展開します。さらに、機材の管理・運用における新たな「仕組み」の導入など、新たなビジネスモデルの構築も図ります。

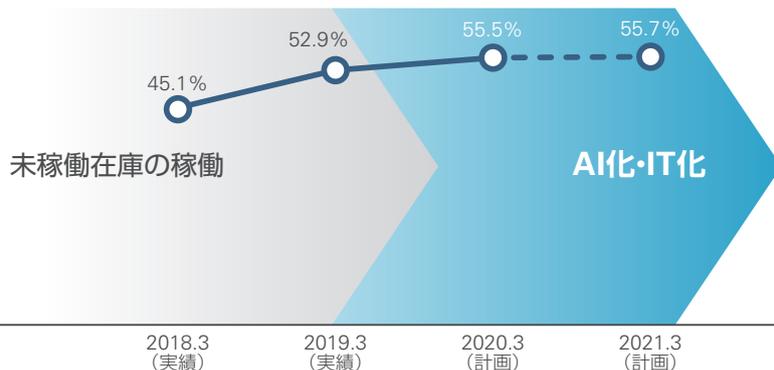


システム吊り棚足場「VMAX」



パネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」

### 重点戦略 機材稼働率のさらなる向上



海外事業



強み

- 買収した現地企業（韓国、フィリピン）とそのネットワーク
- ASEAN諸国へ供給可能な生産拠点（ベトナム）
- 日本発の製品力、高度なサービス提供力
- これまでの実績（買収企業へのサービス移植、ビジネスモデルのローカライズ）



機会

- ASEAN地域での人口・経済成長

# 次代の成長ドライバーとして、収益基盤を強化

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・営業の両機能を持つ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、収益基盤の強化を図ります。

## 2019年3月期実績

海外セグメントにおける売上高は前期比29.2%増の7,535百万円、営業利益は同83.7%減の24百万円、海外売上高比率は16.9%となりました。

旺盛な建設需要を背景として仮設機材の販売とレンタルが堅調に推移したことに加えて、ホリーコリア(株)の大型太陽光案件の受注により売上が大きく増加しました。一方、利益面においては、前述の太陽光案件の利益が低かったことに加え、フィリピンにおける事業拡大のための積極的な賃貸資産投資、ベトナムでの3期工事、フィリピンでの機材センター開設の費用に加え、貸倒引当金や人件費などの販売管理費の増加が、営業利益を押し下げる要因となりました。

▶ 売上高および営業利益(百万円)



(注) 1. 記載金額は、百万円未満の端数を切り捨て  
2. セグメント間の内部売上高または振替高を含む数値

## 今後の戦略：ASEAN地域における成長への基盤を構築

ASEAN地域は、フィリピンにおける公共インフラ・都市開発等の旺盛な建設投資、ベトナムにおける外資誘致の推進など、製造・販売・レンタルともに仮設機材の需要が高まりつつあります。ASEAN地域における当社のプレゼンスを高めながら、グローバル競争力のある次代の成長ドライバーとすべく、供給体制の構築など収益をしっかりと確保できる基盤づくりを進めています。

直近の経済状況から韓国への賃貸資産投資を見送るなど一部慎重な投資判断を行いましたが、引き続き韓国内の経済状況を注視しながら、ローカル大手有力企業とのアライアンス構築、タカミヤグループのノウハウの詰まった新しい仮設機材のレン

## 担当役員メッセージ



取締役 執行役員  
海外事業本部長  
事業開発本部  
グローバル調達本部管掌  
**向山 雄樹**

タカミヤグループの海外拠点がある3ヵ国だけで、人口約2億5千万人、経済成長率約5%（日本1%）の市場があると見ています。人口で日本の2倍、経済成長率で5倍の市場を足掛かりに、積極的に営業を展開しています。特に、ドゥテルテ大統領の建設投資方針で建設ラッシュが著しいフィリピンの現地状況を目の当たりにしますと、営業戦略の一つとして掲げている、現地企業との資本・業務提携、M&Aによるターゲット市場への進出は、これまでのところ間違っていないと考えています。

海外事業は、総じて先行投資段階にあり、日本で培ったビジネスモデルを、市場獲得に必要なローカライズを図りながら展開している状況です。ローカライズを適切に行うカギは人材です。当社が得意とするレンタル・販売の知識とノウハウを持ち、かつ、現地のローカルスタッフを教育し、会社のマネジメントにあたるマネージャー人材の育成には、時間がかかります。海外事業本部には、次々と優秀な人材が配属されています。海外で必要な言語能力に加え、この先海外赴任先で与えられるミッション、ポジションで使うためのビジネスの武器を身につけるため、グループ内の様々な拠点・部署の協力で、OJTと研修をミックスした育成に取り組んでいます。

タカミヤグループが成長できる要素は海外市場にあるとの認識のもと、経営方針を明確に示し、2014年5月から前中期経営計画を実施しました。その方針は、現中期経営計画にも引き継がれ、より強化されています。海外市場において、シェアおよびデファクトの獲得を短期で実現し、収益拡大のステージを長期にわたり享受することを目指し、海外事業本部は、タカミヤグループのグローバル企業へのトランスフォームを推進してまいります。

タル・販売事業を通じて同国の需要を取り込むための営業体制を強化します。

フィリピンやベトナムでは賃貸資産投資の効果が出始めています。フィリピンにおいては、政府が推し進めるインフラ建設投資、都市開発投資に関連する工事に対応するためレンタル機材投資を継続的に実施し、プロジェクトが集中するエリアでのレンタルシェア拡大を目指します。ベトナムにおいては、当面は従来機材の製造に注力していますが、4期、5期の拡張を見据えながらマザー工場化を進め、生産基盤の増強など体制強化を図ります。

また、海外拠点間の人材交流を引き続き推進し、各拠点の連携強化を図るとともに、現地採用の人材の次代の経営層への育成も進め、人材基盤の強化も推進します。

## 重点戦略 各拠点の連携により収益基盤を強化



## 経営基盤の強化：コーポレート・ガバナンス



### 当社のコーポレート・ガバナンスの特徴

当社グループは、株主・投資家の皆様をはじめとする各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。

安全で付加価値の高い仮設機材の安定供給を基本軸として、クオリティの高い企業活動を進め、当社グループのみの発展ではなくユーザーと業界全体の利益のため、業界の地位向上に向けて取り組みを進め、一般の皆様、投資家の皆様にも明確に優良と認知される仮設機材業界を構築し、透明性の高い事業環境の中で持続的な発展を目指してまいります。

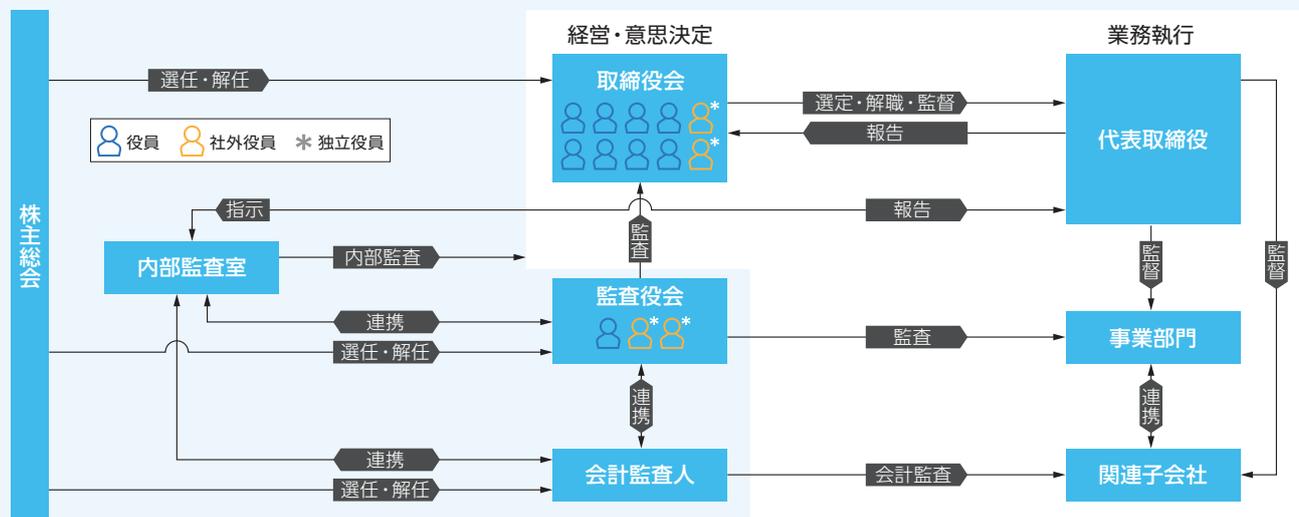
当社の取締役会は、現在、取締役8名（いずれも男性で日本国籍を有する者）で構成されており、優れた人格、見識、能力および豊富な経験とともに高い倫理観を有しており、経営、営業、技術、海外、財務・会計、法律等の専門性や、異なるバックグラウンド・経験等を考慮したメンバーとなっております。

また、当社取締役会には独立社外取締役2名、独立社外監査役2名が常時出席しており、指名・報酬等の重要事項はもちろん、経営事項等に関して、独立かつ客観的立場からの忌憚のない意見、助言および指摘をいただける体制であるため、当社取締役会の透明性・客観性は担保できていると考えております。しかしながら、ジェンダー一面については十分とは言えないため、適切な人材の確保が課題であると認識しております。今後はさらなる透明性・客観性を強化するため、実効性のあるガバナンス体制を多面的に検討してまいります。

#### ■コーポレート・ガバナンス体制の概要 (2019年3月期)

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
2019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：98%、監査役出席率：94%
2019年3月期監査役会開催状況	開催回数：定例12回、臨時2回／監査役出席率：93%
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 (2019年3月31日現在)



## 取締役・監査役の状況（2019年6月26日現在。出席回数および出席率については2019年3月期）

### ■取締役の体制

氏名	役職・担当等	取締役会 出席回数／出席率	専門性	選任理由
たかみや かずまさ 高宮 一雅	代表取締役 会長 兼 社長	17回／100%	経営	企業経営に関する経験と高い知見と強力なリーダーシップを有し、当社グループを牽引していること
たかみや あきよし 高宮 章好	代表取締役 副社長 営業本部開発本部管掌	15回／88%	経営、営業	営業部門を中心に業務全般とマネジメントに精通していること
やすだ ひでき 安田 秀樹	取締役 常務執行役員 経営管理本部長	16回／94%	財務、会計	財務・会計を中心に管理部門における豊富な経験と高い知見を有していること
あべ つとむ 安部 努	取締役 執行役員 営業本部長	17回／100%	営業	建設用仮設業界における豊富な経験と営業全般に関する高い知見を有していること
むかいやま ゆうき 向山 雄樹	取締役 執行役員 海外事業本部長 事業開発本部 グローバル調達本部管掌	17回／100%	海外、経営、 新規事業	海外子会社において代表を務めるなど豊富な海外マネジメント経験を有し、新規事業開発に精通していること
にしおか やすのり 西岡 康則	取締役 執行役員 製造本部長 品質保証本部管掌	17回／100%	経営、財務、海外、 製造、品質管理	金融機関における豊富なマネジメント経験および国際業務経験と製造子会社におけるマネジメント経験を有し、当社の製造部門に精通していること
しもかわ こうじ 下川 浩司	取締役 社外 独立	17回／100%	税務、会計	税理士の資格を有し、経営会計業務に長年にわたって携わられた豊富な経験と高い知見を当社経営に活かしていただくため
ふるいち のぼる 古市 徳	取締役 社外 独立	17回／100%	金融、財務、経営	証券会社で広範にわたるファイナンシャル・アドバイザー業務を長年担当され、高度な経営判断能力を有しており、その豊富な経験と知見を当社経営に活かしていただくため

### ■監査役の体制

氏名	役職	取締役会 出席回数／出席率	監査役会 出席回数／出席率	専門性	選任理由
やまぐち かずまさ 山口 一昌	常勤監査役	17回／100%	14回／100%	財務・会計	当社の財務部門に在籍し、通算20年にわたり決算手続ならびに財務諸表等の作成に従事したほか、当社監査役および連結子会社であったホリー株式会社の常務取締役経理部長を歴任しており、財務および会計に関する相当程度の知見を有しているため
さかたに よしひろ 酒谷 佳宏	監査役 社外 独立	17回／100%	14回／100%	財務・会計	公認会計士の資格を有し、企業の財務および会計に関する相当程度の知見をお持ちであり、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会計の健全性に寄与していただくため
じょうこう ていじ 上甲 悌二	監査役 社外 独立	14回／82%	11回／79%	法律	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

#### 取締役および監査役選任における基準

取締役候補者、監査役候補者の選解任は、各候補者の経歴、実績、知識、経験、能力等のバランスを総合的に勘案し、「役員職制規程」等の関連規程に基づき、独立社外取締役および独立社外監査役の出席する取締役会にて決定しております。なお、必要に応じて社外役員に事前に意見を聞くこととしており、監査役候補の指名にあたっては、事前に監査役会の同意を得ることとしております。

#### <選任基準>

##### 1. 取締役

取締役候補者は、人格・識見に優れ、当社および当社グループの成長と企業価値向上に資する人材であることを基本要件とし、各事業分野における高い知見と判断力を有する者としております。社外取締役候補者につきましては、税務・会計・法律または経営等のいずれかの分野における高い専門性を有し、多様なバックグラウンドを背景に、社外の客観的な視点からの意見を積極的に発言できる者としております。

##### 2. 監査役

監査役候補者は、高い倫理観を持ち、客観的かつ公平・公正な判断力を有していることを基本要件とし、監査役としての適切な経験・能力ならびに税務、会計、法律または経営等のいずれかの分野における高い専門性を有する者としております。なお、社外監査役につきましては上記に加え、独立性に問題がないことを条件としております。

解任にあたっては、役員が上記の選任基準から逸脱する状況に置かれ、かつ客観的に解任が相当と判断される場合には独立社外取締役および独立社外監査役が出席する取締役会にて十分審議を尽くした上で決議することといたします。

## 経営基盤の強化：コーポレート・ガバナンス

### ■最高経営責任者の選解任

当社は、任意の諮問委員会を設置しておらず、最高経営責任者である社長の選解任について一律の選任および評価基準は定めておりませんが、万一、法令・定款等に違反し、当社の企業価値を著しく毀損したと認められるなど、客観的に解任が相当と判断される場合には、独立社外役員が出席する取締役会において、十分な審議を尽くした上で決議いたします。

### ■サクセッションプラン

当社は、現時点で最高経営責任者等の後継者に関する具体的な計画は有しておりませんが、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。引き続き取締役会において後継者計画の適切な運用・監督の在り方について、建設的な議論を重ねてまいります。

#### 取締役会実効性評価

当社は、2018年3月期より取締役会の実効性評価として、各取締役・各監査役に取締役会の実効性評価に関するアンケートを実施し、取締役会の構成および運営、経営戦略の決定や監督機能における取締役会の役割などについて分析・評価を実施いたしました。

後継者育成および取締役の評価への反映とトレーニングについて、より充実させる必要があるとの意見が出るなど、改善点はあるものの、取締役会としては実効性が概ね確保できていると評価いたしました。

今後はこれらの分析・評価を踏まえて、取締役会の実効性をさらに高める取り組みを進めてまいります。

## 取締役・監査役の報酬等

### ■取締役・監査役の報酬制度

取締役の報酬は、職位別の「基本報酬」、単年度業績に連動した短期インセンティブとしての「業績連動報酬(賞与)」、中長期的なインセンティブとして位置付ける「株式報酬型ストックオプション」により構成されております。社外役員の報酬はその役割と独立性の観点から基本報酬のみとしております。

取締役の固定報酬の決定方法は、株主総会決議による報酬総額の限度内において、代表取締役社長が各取締役の職位や職務執行に対する評価、会社業績等を総合的に勘案し、独立社外取締役の助言を受けた上で支給案を取締役に諮り、決定しております。

短期の業績連動報酬である賞与は、単年での連結営業利益目標を達成した場合に、支給総額を株主総会へ付議し、決議いただいた総額内で決定・支給しております。なお、各取締役の報酬額は代表取締役社長に一任しております。

中長期のインセンティブである株式報酬型ストックオプションは、株主総会決議によるストックオプション報酬総額の限度内において、当社内規の職位係数に基づいた付与案を、取締役会に諮り、決定・付与しております。

2019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通りです。

役員区分	報酬額の総額(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)
		固定報酬	業績連動報酬	中長期インセンティブ (ストックオプション)	
取締役 (社外取締役を除く)	263,084	218,028	16,980	28,076	8
監査役 (社外監査役を除く)	10,000	9,600	400	0	1
社外役員	13,560	13,560	0	0	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. 取締役の報酬限度額は、2017年6月28日開催の第49回定時株主総会において、年額500,000千円以内(ただし、使用人分給与は含まない)と決議いただいております。(当該定めに係る役員の員数: 10名)

また、別枠でストックオプションの報酬限度額は2011年6月29日開催の第43回定時株主総会において、年額150,000千円以内と決議いただいております。(当該定めに係る役員の員数: 5名)

3. 監査役の報酬限度額は、1994年5月18日開催の第25回定時株主総会において年額50,000千円以内と決議しております。各監査役の報酬額は、監査役の協議により決定しております。(当該定めに係る役員の員数: 3名)

## 監査報酬の内容等

2019年3月期における監査公認会計士等に対する報酬は以下の通りです。

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	—

2019年3月期における監査公認会計士等と同一のネットワーク(EY (アーンスト・アンド・ヤング))に属する組織に対する報酬は以下の通りです。

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	—	—	—	714
連結子会社	3,839	9,471	4,771	1,092
計	3,839	9,471	4,771	1,806

当社における非監査業務の内容は、税務コンサルティングであります。また、連結子会社における非監査業務の内容は、税務申告書の作成およびコンサルティング等であります。

## 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。2019年3月期の主なIR活動実績は以下の通りです。

個人投資家向け	アナリスト・機関投資家向け	IRサイト
個人投資家向け説明会: 年2回 (参加者数:延べ約100名)	決算説明会: 年2回(期末、第2四半期) 個別ミーティング: 年72回	<a href="https://www.takamiya.co/ir/">https://www.takamiya.co/ir/</a>
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回開催している決算説明会では、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。	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。

## リスク管理、内部統制およびコンプライアンス

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。

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。

## 社外取締役メッセージ

### ▶ 企業価値向上のための取締役会の活性化

社外取締役(独立役員) 下川 浩司

#### ● 企業価値向上のために果たすべき役割

2019年3月期は、計画をやや上回る形で終えることができました。業界環境は引き続き堅調と予想されていますが、予断は許されません。外部環境の変化が業績に与える影響を常に考慮しつつ、変化に対応するための様々な施策を講じているかを、他の企業をベンチマークとして活用できる社外の第三者の立場で、客観的に検証することを心がけています。また取締役会では施策の目的や背景について説明を求めつつ、私自身も積極的に発言を行い、議論が深まるよう尽力しています。

#### ● 経験・知見を活かした貢献

長期的には縮小傾向となる恐れのある国内での事業展開だけでは、これまで同様の成長を達成するのは容易ではありません。そのため、当社は、業務プロセスの効率化や新たな事業基盤の整備を進めています。特に、海外事業を中

期的な成長事業として位置付けており、その収益化が課題となっています。私は、コンサルタントとして海外企業との事業提携やM&Aなどでの折衝で得た経験・ノウハウを活かし、取締役会における意見や質問を行い、当社グループの海外事業の収益化に貢献することを目指しています。

#### ● 現状の課題認識と対応

当社は、新中期経営計画において「トランスフォーム」を掲げ、成果も挙げています。また、課題の認識も明確であり、その施策や判断も適切であると捉えていますが、厳しい競争の中で生き残るためには、さらに上を目指し続けることが重要です。そこで適切と思われる施策に対しても、会計・法律・社会の目など様々な観点から取上げて疑問を呈し、企業価値向上に有益な施策が精選されるよう取締役会の活性化に努めていきます。

### ▶ 適切なリスクテイクができるガバナンス体制を目指す

社外取締役(独立役員) 古市 徳

#### ● 企業価値向上のために果たすべき役割

当社の新中期経営計画は「トランスフォーム」をスローガンに掲げた未来思考のものです。日本は今までに経験したことがない「人口減少社会」に突入しており、今後は、時代の変化とともに当社も変わっていかねばなりません。

東京2020オリンピック・パラリンピック後、当社を取り巻く環境は大きく変わっていきますが、重要なことは、会社全体で「計画を必ず達成する」という強い意思を持つことです。そのためには経営陣が強いリーダーシップを発揮して、外部環境の変化に迅速に対応していかなければなりません。

私は社外取締役として、取締役会の議論に加わるとともに、経営をしっかりと監督していくことで、株主の方々の中長期的な利益の実現に貢献することを目指しています。

#### ● 経験・知見を活かした貢献

当社は東証一部に上場して5年目になりますが、投資家の認知度はまだ高くはありません。私は、証券業界での

経験を活かし、特に株主や投資家の方と会社をつなぐ、広報・IR業務の強化・充実にも貢献してまいりたいと思います。

#### ● 現状の課題認識と対応

今後建築業界においても国内市場は縮小していきますが、そうした中でも企業が成長していくためには、M&Aや海外事業の拡大など、積極的にリスクをとる勇気も必要です。そのために、適切なリスクテイクができるようなガバナンス体制を構築し、継続的に強化していくことが課題であると認識しています。

そして、もうひとつの課題は、しっかりとしたプランを立てた上で、経験を積みながら、次の時代を担う経営者を育てることです。

私は社外取締役として、当社の持続的成長の実現のために、これらの課題解決に向けて尽力したいと考えています。

## 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  
機材管理本部管掌



たかみや あきよし  
高宮 章好

代表取締役副社長  
営業本部 開発本部管掌



やすだ ひでき  
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



むかいやま ゆうき  
向山 雄樹

取締役 執行役員  
海外事業本部長  
事業開発本部  
グローバル調達本部管掌



にしおか やすのり  
西岡 康則

取締役 執行役員  
製造本部長  
品質保証本部管掌



しもかわ こうじ  
下川 浩司

取締役 **社外** **独立**

(重要な兼務の状況)  
税理士法人下川&パートナーズ 代表社員  
㈱グローバル・コーポレート・コンサルティング取締役会長  
㈱三ツ星取締役(監査等委員)



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**

(重要な兼務の状況)  
ジャパン・マネジメント・コンサルティング㈱代表取締役  
㈱アレサンスコーポレーション取締役(監査等委員)  
㈱ワッツ取締役(監査等委員)  
SHO-BI㈱取締役(監査等委員)



じょうこう ていじ  
上甲 悌二

監査役 **社外** **独立**

(重要な兼務の状況)  
㈱G-7ホールディングス監査役  
オーナンパ㈱監査役

(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

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

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

榎野 隆史  
執行役員  
品質保証本部長

南雲 隆司  
執行役員  
開発本部長 兼  
建材設計課長

大和 光徳  
執行役員  
機材管理本部長 兼  
機材購買部長

青木 哲也  
執行役員  
事業開発本部長 兼  
PRP室長

荒井 隆次  
執行役員  
グローバル調達本部長 兼  
海外事業本部  
海外事業担当部長

江田 宏  
執行役員  
製造本部長付部長 兼  
ベトナム工場長



# 多様化と働き方改革の推進により 持続的に企業価値を向上

経営戦略と人事戦略は表裏一体です。「経営基盤の強化」は、当社の現中期経営計画の基本方針の一つであり、その実現のためには、人材育成は欠かせません。また、投資方針においても「人材の育成、働き方改革への投資」を掲げ、重点的に取り組んでいます。

ここでは、当社の「人材戦略」の考え方や取り組みについてご説明します。

「経営ビジョンを掲げ、戦略を練る」。これにより、企業価値を高め、成果を挙げるためには、優れた戦略や戦術だけではなく、適切な人材を適切な部署に配置する必要があります。

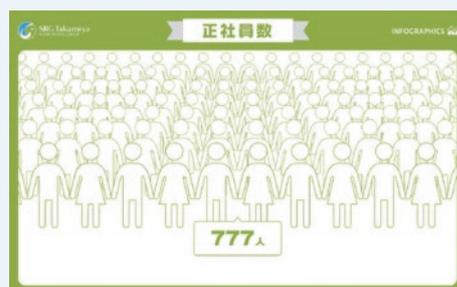
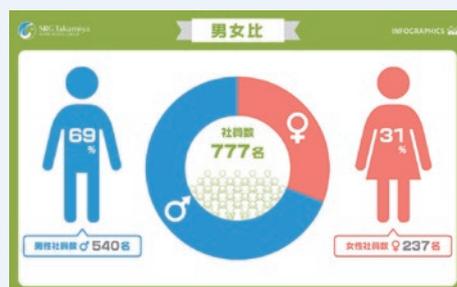
当社は現中期経営計画のスローガンとして「トランスフォーム」を掲げています。持続的な成長を果たすために、AI、IoTなどを駆使した生産性の向上、海外事業の強化、新たな収益事業の育成、そしてメーカー業に軸足を移し、優れた製品、高付加価値製品を生み出すための開発能力の強化など、様々なテーマで成長戦略を推進しています。

当社グループが業容、業態を「トランスフォーム」していく中で、事業内容も多様化し、業務内容も変化しつつあります。例えば、当社では、AI、RPA (Robotic Process Automation) の導入を進めており、今後、これまでマンパワーに頼っていた業務が、AI技術を駆使したロボットに置き換わります。これにより、新たな業務での人材活躍の場が広がり、人材の流動化が促進され、少子高齢化による労働力の確保においてアドバンテージを得ることになると考えています。

そのためには、グループ内の人材が様々な分野で活躍できるよう教育や研



修、キャリア形成など、人事制度の整備が急務です。これに加え、厚生労働省から発出された正規雇用・非正規雇用の待遇格差を減らす「同一労働同一賃金」の導入は、労働市場全般において流動化を起こす可能性があります。この制度などを適切に人事制度に組み込むことができれば、流動化した人材の採用、労働力確保において優位性を持つことができると考えています。



インフォグラフィックスも活用し、情報を見える化  
(注) 画像はインフォグラフィックス導入時のものであり、現状の数値とは異なります。

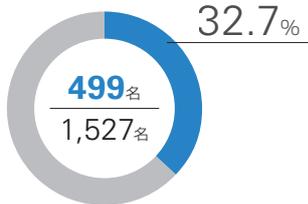
## 活躍のステージはグローバルに拡大 (2019年3月31日現在。人数および比率は非連結含む)

国内外の拠点数

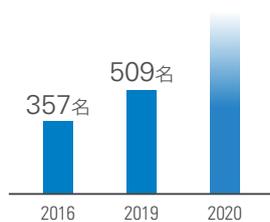
99カ所

国内 92カ所  
海外 7カ所

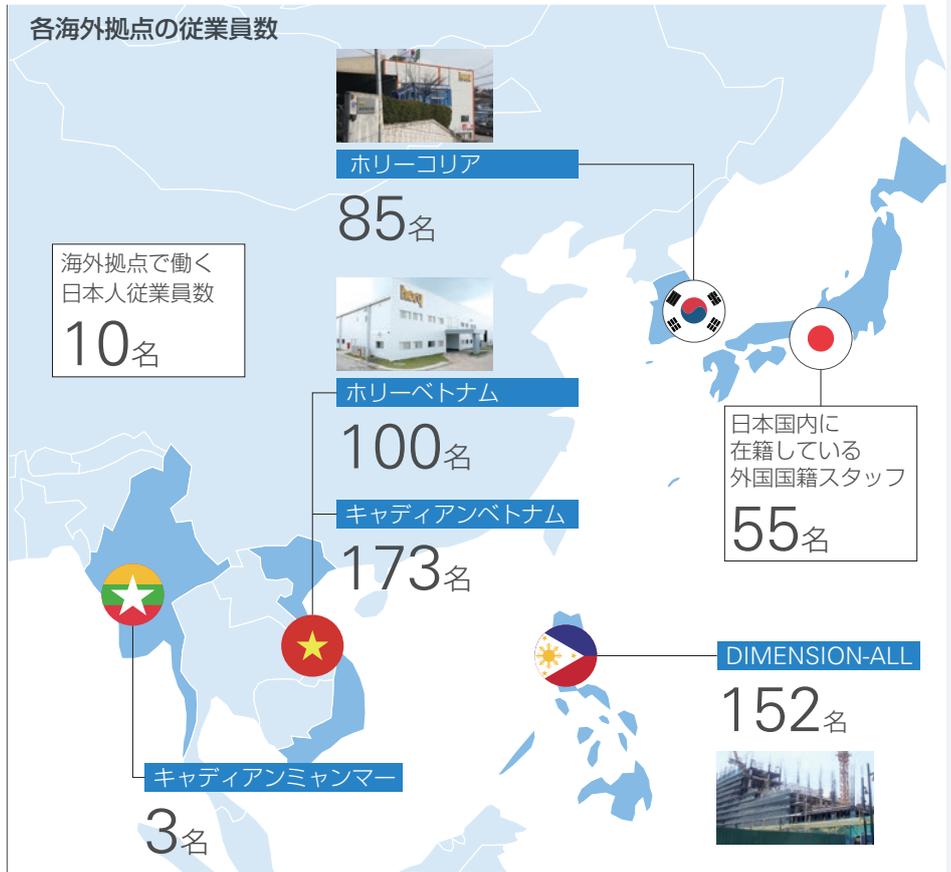
全従業員における  
海外従業員の比率



海外拠点の従業員数



各海外拠点の従業員数



人材における多様性とは、多様な発想や思考を経営や事業運営に活用すること。そのために就労環境を整備し、多様な働き方を提供する。結果、生産性につながるアイデアが生まれる。

当社の主な顧客である建設業では、現場監督や設計部署などで、女性の活躍が目立つようになってきました。当社においても、女性が活躍できる環境の整備を重要な人事施策の一つとして取り組んでいます。

これまで、当社では、業務全体の流れや各業務を管理する総合職には男性が、その下で仕事を行う一般職には女性が就いていました。この結果、社内における女性管理職比率は限りなくゼロに等しい状況です。一方、グループ会社においては、早くから女性管理職が生まれ、現在取締役を務める女性もいます。

今後、性別などに関係なく、優秀な人材に仕事を任せられる体制を構築するために、性別や職種についての旧態依然としたバイアスを取り除くとともに、仕事を属人化させない仕組みづくりによって、働きやすい環境を整えていきます。

仕事の内容が明確になり、誰でもチャレンジできれば、男女・国籍を問わず活躍できる職場となります。様々な環境や価値観を持った人材が活躍できる環境づくりと、お互いの意見を交換できる自由で風とおしのよい風土を作ることが、当社の人材戦略の根底にあります。



ダイバーシティプランで活躍する女性社員

## 女性ならではの視点で現場の安全を守る

営業本部 工事部 安全管理課 紀見 香里



「ダイバーシティプラン」の一環として、“現場で活躍する女性”、工事現場で足場の安全管理を担う仕事の募集がありました。それまで私は、事務職としてレンタルや工事の営業・施工管理のサポートを行っていましたが、外に出て現場で直接安全面のサポートを行えるというのは、とても魅力的な仕事に感じられました。

当社の「ダイバーシティプラン」の狙いにもあるように「女性目線での提案もできるのではないか」「女性だからこそ気づけることがあるのではないか」との思いもあり、その第一人者となるべく応募することにしました。当初は、上

手くいかないことも多くありましたが、今では、お客様の信頼も得ることができ、元請け会社の方や他業者の方からも「女性ならではの視点で、様々なところに気づいてくれるので助かる」とのお言葉をいただけるようになりました。

それから1年以上たちましたが、今後は足場にまつわる法的知識も今以上に身につけ、さらに自信を持って安全性向上に取り組めるよう学んでいきたいと思っています。そして、私自身が、どんどん女性の活躍の場を広げていきたいですね。

### 「働き方改革」を実行し、多様な働き方を実現する。 その成果として、生産性が向上するのが本来の姿。

「働き方改革」は企業の生産性向上のためと定義される傾向にあります。しかし、それだけでは、「働き方改革」の施策が生産性向上に直結するものに限定されてしまいます。

多様な発想や考えが、既成概念や過去の成功体験に基づかない、ある種、画期的なアイデアを生むこととなります。その可能性の芽を摘まないために、働き方改革の目的は、「多様な人材が多様な働き方を実現できる就労環境を作る」としなければならず、当社は考えています。

「仕事を手段に生活を豊かに」という考え方が、最近では、当たり前の考えとして浸透しつつあります。逆に言えば、生活を豊かにするという明確な目的意識が



あれば、働く意欲が高まり、できる限り効率的に仕事をするという姿勢につながり、結果として生産性が高まると見ています。

経営も柔軟な発想を持ち、杓子定規の働き方改革ではなく、全役職員が求める最大公約数的な施策ではなく、最小公倍数的に、最低限、経営が求める成果・要件を示し、社員自らが新たな働き方を考え、実現できるような環境をつくること。この延長線上に、多様な発想による、生産性向上や、さらには、将来の管理職、経営者人材を育成する基礎となります。



**会社の情報の「見える化」を推進。  
現状を知ること、考える種が生まれる。  
キャリアプランを示すことで、自己実現の手段としての  
自発的な推力を誘発する。**



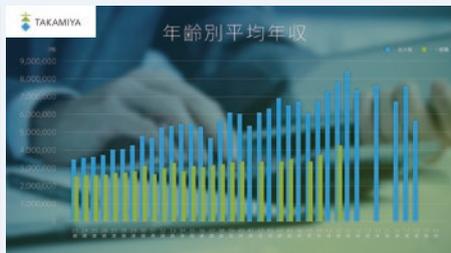
キャリアプランにおいては、多くの選択肢を用意し、目指すキャリアを実現する制度や仕組みを提供すれば、自ずと目指すキャリア実現のため自発的な行動を促すことができます。ここでも自主性を促す制度や仕組みが必要です。当社では、キャリア形成において、様々な情報を開示し、また知る機会を提供することで、自身にマッチした手段を考えることができる環境の整備を進めています。

自主性を促す一方で、経営としては、「何をしなければならないか」、「何を目標すべきか」、そして「今、どのような状況にあるか」という情報を提供する必要があります。さらに、戦略の実践、目標達成のためにどのようなスキル、知識などを習得するかを明確に示すことも重要です。

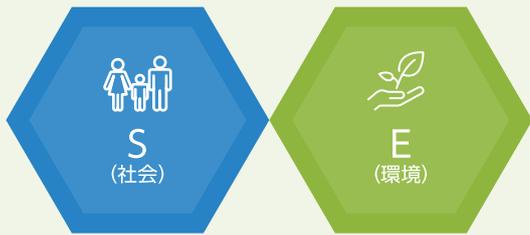
重要なことは、企業の目指す人材像とキャリア形成をシンクロさせることです。求める能力がチャレンジングな場合は、そこに様々なインセンティブを用意し、役職員のチャレンジを促します。また、経営目標を達成するために必要な能力を有した人材を獲得することは容易ではないため、採用に加え、社員の教育、育成に注力しています。このことは、現中期経営計画の経営戦略の実現、業績目標の達成だけではなく、当社グループの持続的な成長にもつながると考えています。



応接室や廊下に設置したサイネージで社内外に情報を発信



キャリア形成に関連する様々な情報を開示



# 「安全」「環境」「施工性」をテーマに 事業を通じて社会価値を提供

社会を取り巻く課題は多様化し、その影響は拡大し続けています。企業は、これらの課題に事業や自社の強みを通じて対応し、社会に価値を提供することで、持続的な社会に貢献し、自らも成長することが求められています。当社は、ESGの取り組みが重視される以前から、「安全」「環境」「施工性」をテーマに事業を展開してきました。ここでは、当社の製品や事業を通じた社会課題への対応の事例をご紹介します。

建築業界の安全性向上・効率化に貢献:

## 「Iqシステム」

日本の足場の高さは、50-60年前の成人男性の平均身長に合わせ、約半世紀もの間、170cmでした。近年では平均身長が172cmまで伸びているため、安全靴やヘルメットを装着すると、腰をかがめて作業することになり、労災や事故の一因となっていました。

当社の次世代足場「Iqシステム」は、階高を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、さらに足元の間隙をなくすことで安全性を高めました。また、軽量かつコンパクトに保管できるように設計しており、従来よりも少ない台数のトラックで輸送できるなど、深刻化するドライバー不足の課題にも貢献しています。



「Iqシステム」

地震から住宅を守る制振装置:

## 「WUtec」

日本は地震大国であり、住まいの安全は、耐震性抜きでは語れません。大規模な地震被害が多発していることから、旧耐震強度は不十分であると認められており、新耐震基準に対応する耐震補強が急務となっています。

当社の「WUtec」は、建物の揺れ幅を80%低減できる住宅用制振装置です。時間による劣化、温度変化による性能低下がなく、どのような環境でも機能を発揮します。また、既築の住宅も耐力壁を「WUtec」に置き換えるだけで使用可能なため、早急かつ簡易に耐震補強を行うことが可能です。想定外の大地震から生命を守り、居住者自身の安全のみならず、安全な社会の構築に貢献しています。



「WUtec」

超高層から低層建物まで対応する制振機能:

## 「オクトブレース」

近年大型イベントの誘致が相次いだことで、都市開発や高層マンションの建設需要が高まっています。また、震災が頻発した背景から建築物への制振、免振への対策が重視されるようになりました。

当社の座屈拘束(制振)ブレース「オクトブレース」は座屈しないブレースとして取り扱え、かつ床面積が大きい物流倉庫や中低層建物をはじめ、高層ビル等の耐震補強としても使用可能な構造機材です。アルミニウム製で軽く、メンテナンスも不必要です。さらに、ボルト本数が少ないため、効率よく施工でき、建設コストの削減、耐震化への課題を解決することで安全な都市開発への構築に貢献しています。



「オクトブレース」

小規模橋梁の維持補修に貢献:

## 「AOS工法」

高度経済成長期に全国各地に建設された橋梁や交通インフラが老朽化し、安全性確保のための維持補修が急務となっています。

当社の「AOS工法」は伸縮取替工と床版防水工を一体化施工することができ、従来工法に比べて工期を50%短縮、コストを15%強縮減できます。常温で容易に施工できるため、大規模な工事の必要がないため、小規模橋梁のメンテナンスへの活用が期待されます。地域住民の安全な暮らしの構築に貢献します。



「AOS工法」

耐候性に優れた農業用ハウス:

## 「G-Castleシリーズ」

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。また、台風などの災害による農業用ハウスの倒壊が多発し、再興を断念し離農するケースも少なくありません。

こうした課題に対応するため、当社は、農業用ハウスの開発・製造・施工に参入し、積極的に推進しています。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、耐候性に優れた製品の供給から施工までの一貫サービスを提供しています。さらに、環境制御などのソフトも組み合わせることで生産効率を向上するなど、今後も、農業分野においても貢献していきます。



「G-Castleシリーズ」

インフラの維持・補修ニーズに応える:

## 「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パネル式吊り棚足場です。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。維持・補修のニーズが高まっている一方で、建設業界では労働者が不足しており、供給が追い付かない状況にあります。

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を提供し、現場の生産性・安全性の向上に貢献しています。



「スパイダーパネル」

## 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



#### VMAX

橋の修繕などで使用する施工性に配慮した吊り棚足場



#### Gワーク

つまずきや物の落下を防ぐ隙間の少ない足場板



#### ディンプルポストX

鉄骨造、棟梁工事などの梁下で作業員の安全と命を支える。軽量かつ持ち運びが容易



#### 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



#### スタンディングベア

昇降設備、巾木、手摺も内蔵したユニット化した形状のため、組立解体が安全で、かつ、大幅な省力化が可能



#### 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



#### 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



#### WUTEC

建物の揺れ幅を最大80%低減する住宅用制振装置



#### オクトプレース

超高層から低層建物まで対応した制振性能を持つ構造機材

### 建設資材

### 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列で太陽光パネルモジュールを支え、架台材料を大幅に削減する工法

### 農業用資材



#### 鉄骨ハウスProII

ダッチライト型高軒高鉄骨ハウスと呼ばれ、ハイワイヤー方式の作物に適し、大規模栽培に最適



#### 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

## 会社情報

### 会社概要(2019年3月31日現在)

商号	株式会社タカミヤ
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	7億3,213万円
代表者	代表取締役会長 兼 社長 高宮 一雅
従業員数	連結 1,204名 単体 668名

### 株式情報(2019年3月31日現在)

#### 株式の状況

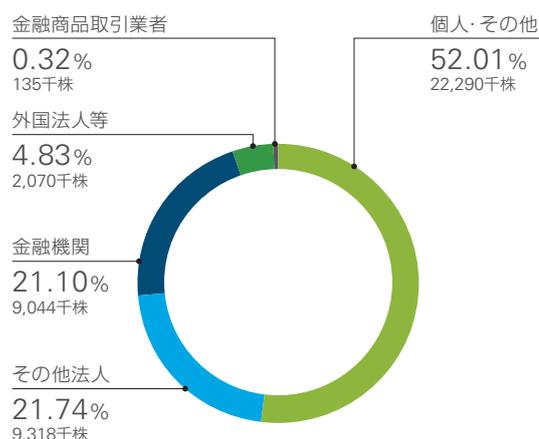
発行可能株式総数	144,000,000株
発行済株式総数	45,467,600株
株主数	2,923名

#### 大株主(上位10名)

株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
有限会社タカミヤ	6,725	15.69
高宮 東実	5,356	12.50
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	3,770	8.80
高宮 章好	2,246	5.24
高宮 一雅	2,109	4.92
スカイレインボー従業員持株会	2,104	4.91
高宮 豊治	1,678	3.92
高宮 千佳子	1,579	3.69
株式会社三菱UFJ銀行	907	2.12
株式会社カナモト	888	2.07

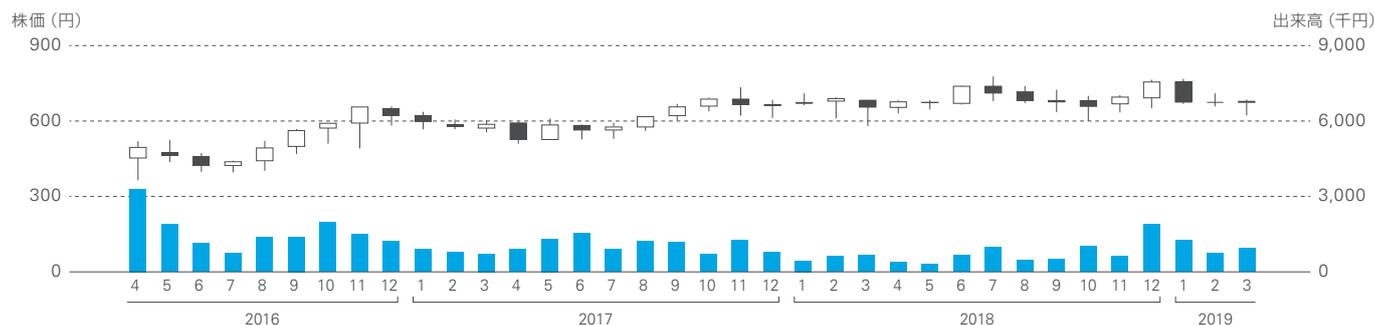
- (注) 1. 自己株式(2,606千株)は上記大株主から除外し、持株比率は自己株式を控除して計算しております。  
2. 所有株式数は千株未満を切り捨て、持株比率は小数点第3位を四捨五入しております。  
3. 上記の持株数のうち、信託業務に係る株式数は、次の通りです。  
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) 3,768千株

#### 所有者別株式分布状況



- (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. 所有株式数は千株未満を切り捨て、持株比率は小数点第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> <a href="https://www.takamiya.co/">https://www.takamiya.co/</a>



株式会社タカミヤ

本社 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



[www.takamiya.co](http://www.takamiya.co)