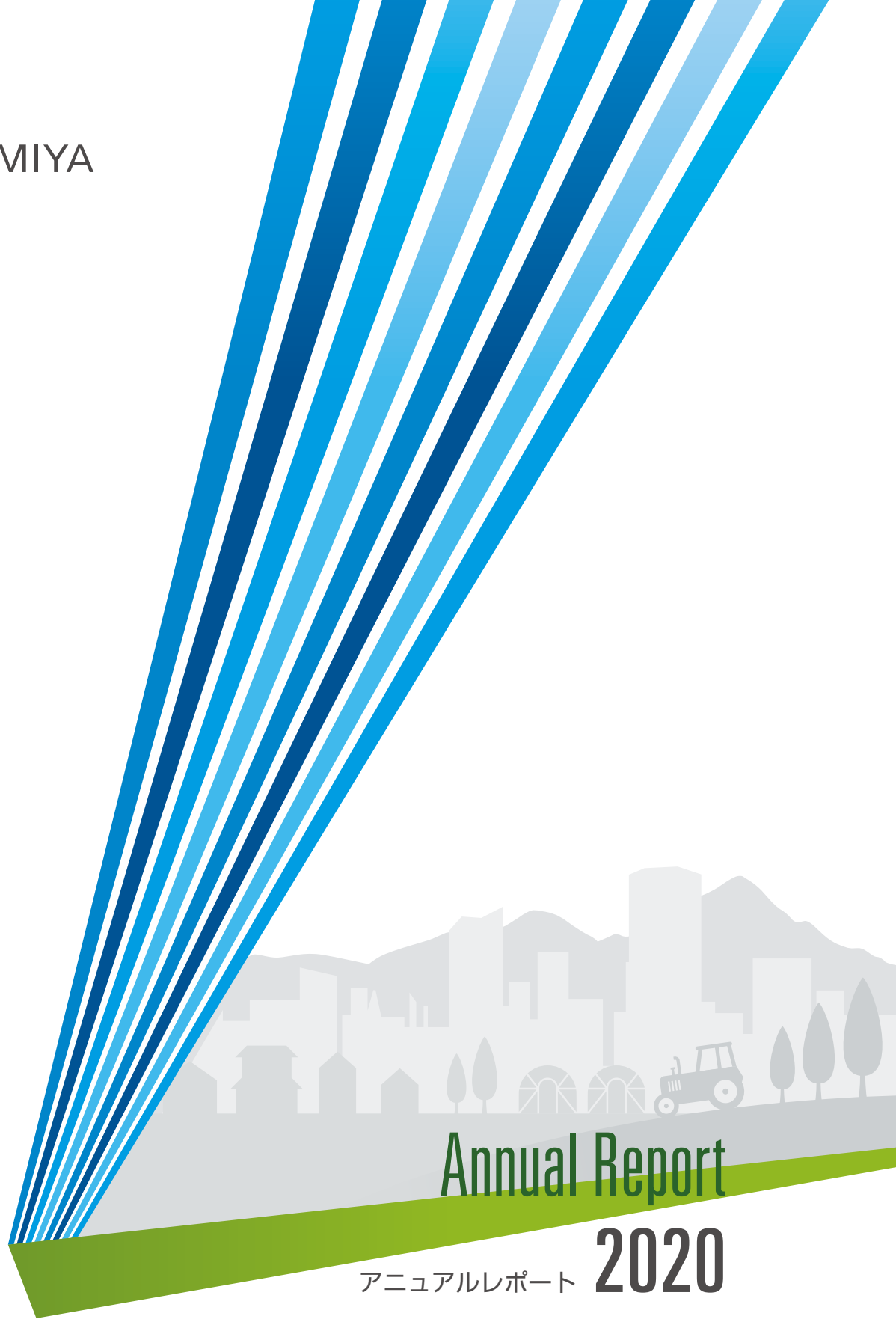




TAKAMIYA



Annual Report

2020

アニュアルレポート

## ごあいさつ



はじめに、新型コロナウイルス感染症により亡くなられた方およびご家族の皆様にご心よりお悔やみ申し上げますとともに、罹患された方々に謹んでお見舞い申し上げます。また、尽力されている医療従事者の皆様に敬意を表し、深く感謝申し上げます。

新型コロナウイルスと共存するウィズコロナ時代に向けて、大きな変化が求められる企業経営。当社は事業活動を継続するうえで、最大限の対策を講じながら、機動力と柔軟性を持って挑戦を続ける所存です。

パンデミックという苦境にあっても、私たちは進化への歩みを止めません。これまでの事業や収益構造にとらわれることなく、その先にある未来を見据えて、ビジネスモデルを更新し、建設業界の質的発展を牽引する企業グループを目指してまいります。

2021年3月期は「2018 中期経営計画」の最終年度にあたります。本レポートでは、本計画のテーマに掲げた「トランスフォーム」の成果と展望をお届けいたします。

代表取締役会長 兼 社長  
**高宮 一雅**

### 編集方針

本レポートでは、タカミヤグループのこれまでの歩みから、中長期的な価値創造に向けた戦略、ミッション・ビジョン達成への道筋、財務・非財務情報まで、網羅的に報告することを心がけました。これにより、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様へ、当社グループを一層ご理解いただくことを目的としています。

当社が大切にしている社是「愛」を経営理念に掲げ、昨年迎えた50周年を機に、これまでにない企業グループへとトランスフォームすべく、歩みを一歩一歩着実に進めている当社への期待をより深めていただければ幸いです。今後も、新たな価値を生み出し、タカミヤにしかできないトランスフォームを追求していくとともに、様々なステークホルダーのご意見・ご要望に耳を傾け取り入れながら、よりわかりやすい情報発信に努めます。

### 将来見通しに関する注意事項

本レポートにおける業績予測などの将来に関する記述は、制作時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性その他の要因が内包されています。したがって、様々な要因の変化により、実際の業績は、見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

## 目次

### 価値創造ストーリー

経営理念	1
At a Glance	2
価値創造の歩み	4
価値創造プロセス	6
タカミヤ独自のビジネスの考え方	8
トップメッセージ	10
2018 中期経営計画 (2019年3月期～2021年3月期)	16
CFOメッセージ	18
特集01 シェアリングによる新たなビジネスモデルの追求	20
特集02 盤石な開発・生産体制の構築	22

### 財務・非財務ハイライト

事業別戦略	24
販売事業	26
レンタル事業	28
海外事業	30

### 価値創造に向けた基盤

人材	32
環境・社会	36
コーポレート・ガバナンス	38
社外取締役メッセージ	42
役員一覧	43

### データセクション

主な取り扱い製品	44
会社情報	45



### 己を愛する

私達はこの世に生を受け、己の人生と云うものがある訳です。当然自分自身今日より明日へと高めることが必要であり、一期一会の人生を己に言い聞かせ、甘える事なくおごる事なく生きていくことこそ、己を愛することである。

### 人を愛する

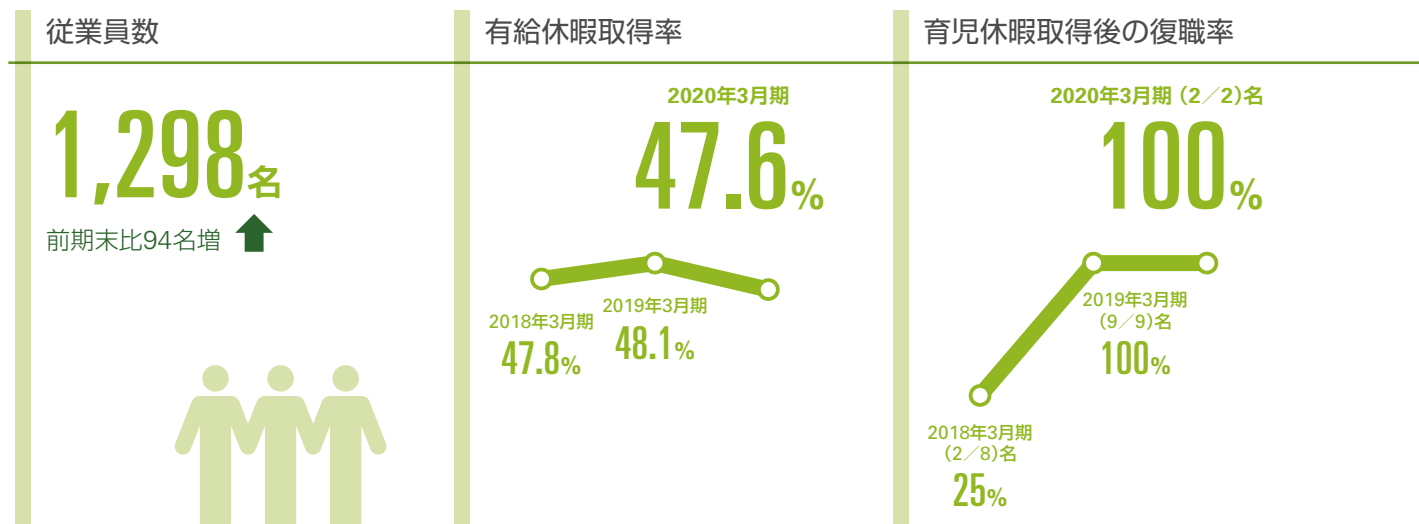
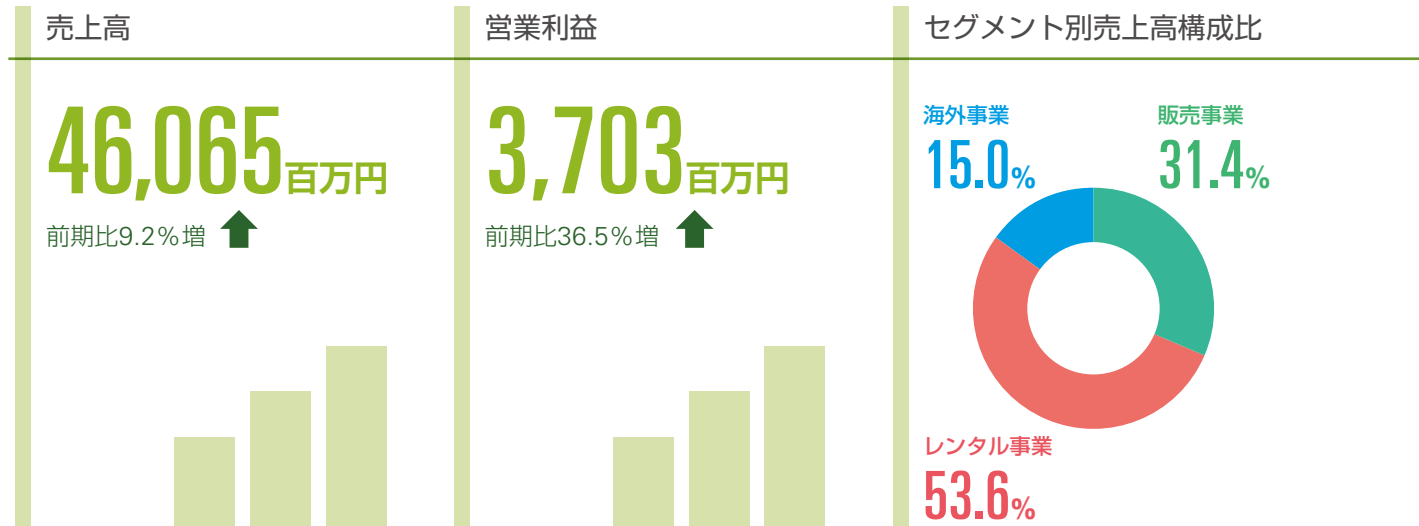
私達の父母、兄弟姉妹等、すべての家族に対する思いやりは、愛の原点であり、友人に、隣人に、そして世界の人々に、この思いやりと互いが幸福にと願う心、その思いやりが人を愛することである。

### 会社を愛する

会社は生まれながらにして地域社会の一員であり、私たちを育ててくれた地域社会に、国家に、そして世界に感謝し、それぞれに私達は力の限り奉仕しよう。人の集まるところ必ず集団が自然発生する。その一つに企業集団があり、その企業を通じて地域社会に、国家に、世界に奉仕することがすなわち会社を愛することである。



# At a Glance



ROE

14.7%

前期比2.7ポイント増 ↑

ROA

6.2%

前期比1.2ポイント増 ↑

自己資本比率

30.5%

前期比4.5ポイント増 ↑

自己資本配当率

3.9%

減価償却費

4,804百万円

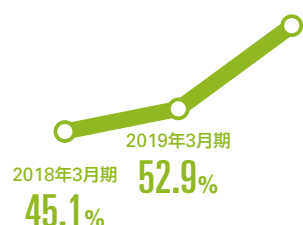
EBITDA

8,508百万円

機材稼働率

2020年3月期

60.2%



採用男女比率

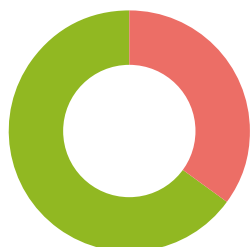
2020年4月入社(新卒)計43名

男性(28名)

女性(15名)

65%

35%



国内・海外ネットワーク

日本

連結子会社

10社

支店・営業所

21カ所

工場

2カ所

機材センター

28カ所

海外

- ① DIMENSION-ALL  
(フィリピン:販売・レンタル)
- ② ホリーコリア  
(韓国:製造・販売)
- ③ ホリーベトナム  
(ベトナム:製造・販売)
- ④ キャディアンベトナム  
(非連結)  
(CAD製図・販売・レンタル)



# 価値創造の歩み

社会への価値提供

1974年～

足場レンタル事業の確立



2000年～

環境事業への参入



戦略の変遷

1969年に仮設足場の販売業からスタートした当社は、すぐにレンタル業へと転換しました。大阪万博(1970年)の施工に際し、多くの建設業者が膨大な機材を大阪で調達し、使用後はすぐに売却する動きから「仮設機材のレンタルビジネス」の時代を予期。事業構造の転換を決意したのでした。その後は、商品に対する保証金制度や、最低レンタル期間の設定など、今では業界で当たり前となった仕組みや制度を構築。高度経済成長期には、競合他社が価格競争に陥る中、いち早く機材整備の機械化に着手するなど、基盤強化に先んじて取り組み、全国展開を果たしていきました。

2000年代より、高速道路の建設や新設工事から、防災・維持補修に建設投資がシフト。その後の変化を見越した当社は、環境事業に参入。以降、成長テーマの重要事項として掲げ、事故の起きやすい山の斜面での足場工事に向けた「YTロックシステム」、高層マンション・高層建築物の大規模修繕工事をターゲットとした「リフトクライマー」など、様々な戦略的商品を導入してきました。現在では、環境事業の概念を、社会インフラの整備・維持補修に向けた機材供給だけでなく、業界の人手不足改善や高齢化対策に向けた取り組みにまで広げており、すべての事業のテーマに「安全」「環境」「施工性」を掲げています。

1969年～

設立

1981年 技術室の設置

1988年 CADシステム導入

1982年 機材センター  
機械化に着手

2000年 防災市場への参入

レンタル事業

数々の「業界初」の制度や「しくみ創り」を実現

**30日保証制度**

仮設機材の最低借り入れ期間を  
30日に設定

**減失価格**

レンタル機材を破損した際の、  
弁償制度を導入

**電算化**

コンピューターを利用した  
請求書発行の仕組みを導入

2010年～

業界の革新



50年にわたり変化のなかった仮設足場の革新を図るため、2010年、メーカー機能を獲得。次世代足場を自社開発し、市場に投入していきました。次世代足場「Iqシステム」は従来の高さ170cmから190cmへと変更しながらも施工性に優れ、業界のデファクトスタンダードの地位を着実に固めつつあります。また、自社で開発・製造から施工までを担う工事を設立、次世代足場のプロモーションを推進しつつ、工事現場の人手不足への対応を図るなど、各機能が相互にシナジーを生む体制づくりを行いました。

2015年～

「足場+α」の価値提供



コア事業である足場をもとに、様々なフィールドに進出しています。2015年からはアグリ事業にも参入しました。農業従事者の高齢化や経済的理由による離農など多くの課題を抱える一次産業に対して、これまで仮設機材の製品開発で培ってきた金属加工技術を活用し、耐候性に優れた農業用ハウスの販売を開始しました。また、地震から住宅を守る制振フレームを開発・販売するなど、メーカー機能の強化を図り、新領域への価値提供を進めました。

新たな  
「しくみ創り」へ

時代の変化を見据えてビジネスモデルを更新するとともに、高付加価値製品・サービスの開発を推進することで、企業価値の持続的向上のためのトランスフォームを遂げます。そして、新たな価値創造に向けたチャレンジを継続しながら、業界の質的発展に貢献する企業グループを目指していきます。

Change

Evolution

Transform

Iqシステム

アグリ事業

工事部

販売事業

開発・製造

アグリ事業

海外事業

機材センター機械化

AI・IoT

シェアリング

スマート農業

# 価値創造プロセス

タカミヤの価値創造の特徴は、常に変化を先読みしながら、未来志向で事業ポートフォリオや仕組みを変革し、新たなビジネスモデルを生み出していくことです。このプロセスを繰り返すことで、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きます。

## 事業環境／社会課題

### 国内

- 大阪・関西万博\*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

※2025年日本国際博覧会

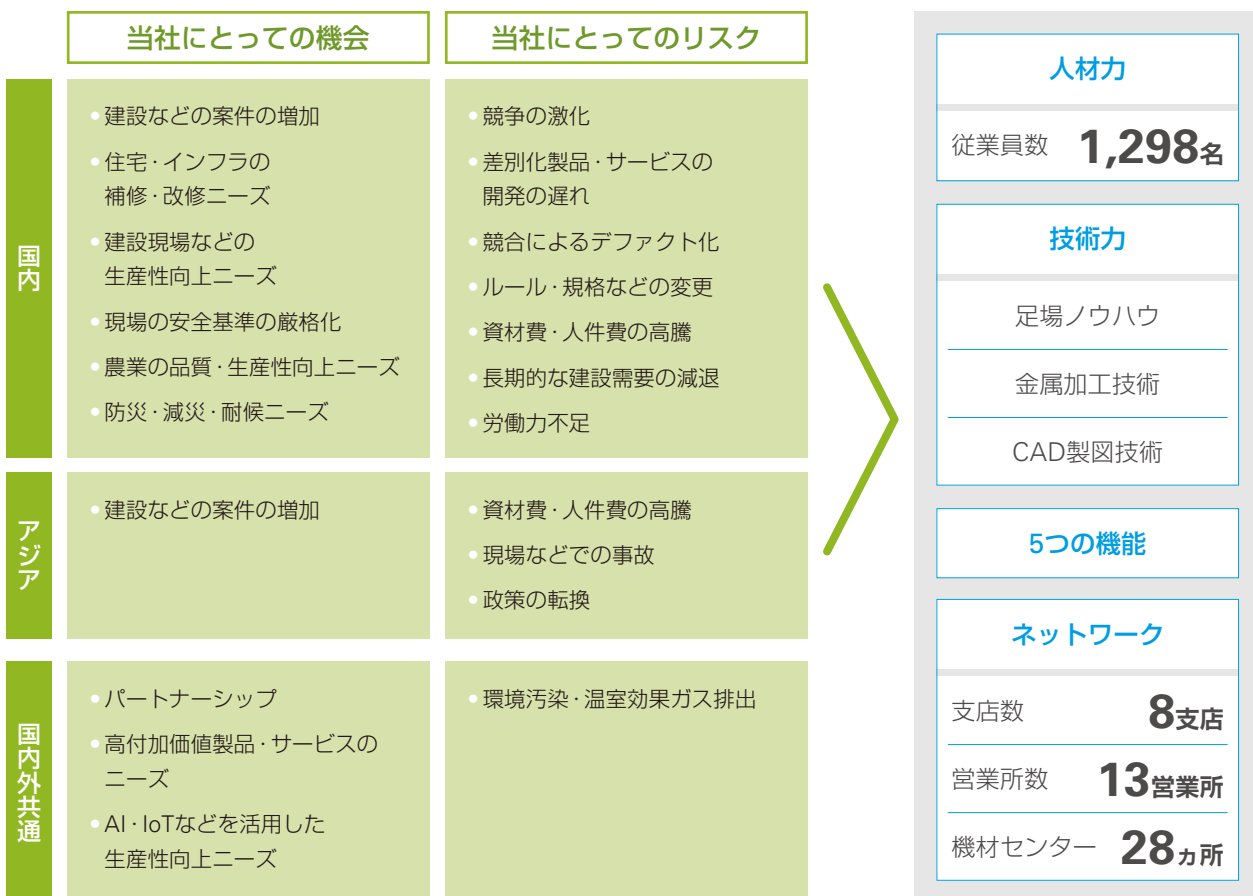
### アジア

- アジア経済の成長

### グローバル

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

## Input





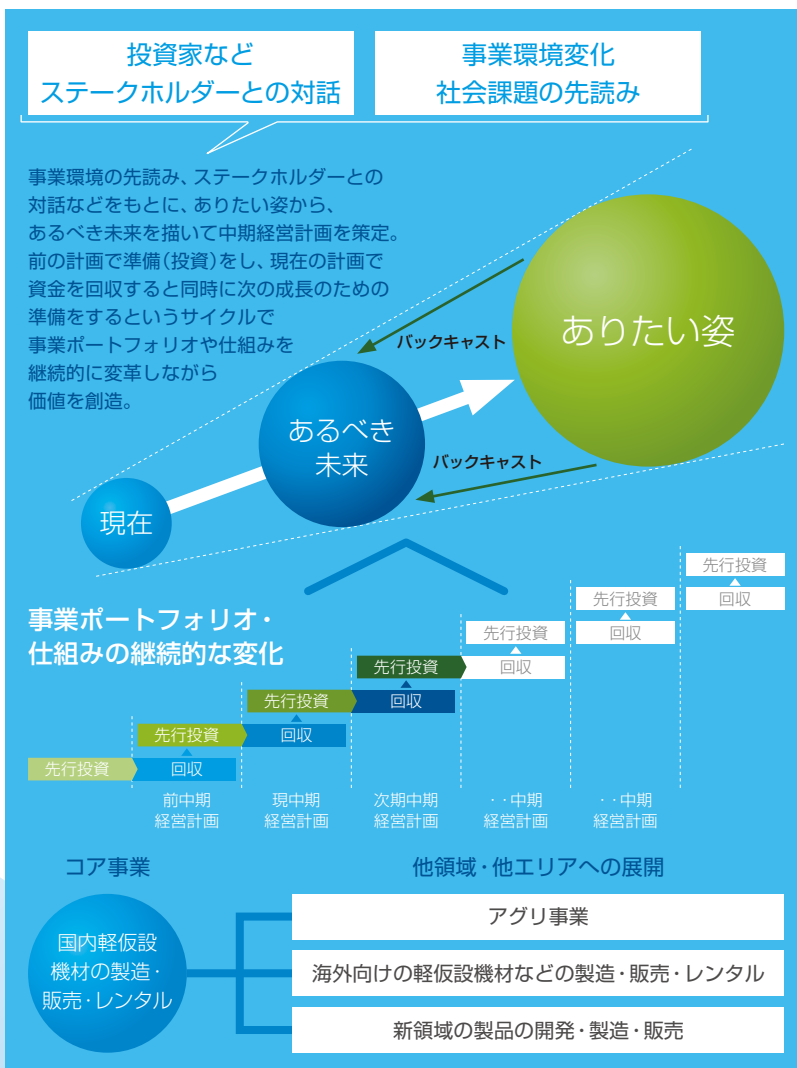
# ミッション・ビジョンの達成

## Outcomes

**社会価値**

- 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

## Business Model



## Output

**先進的な製品サービスの提供**

「Iqシステム」普及平米数

**848万m<sup>2</sup>**

次世代足場シェア

**31%\***

\*当社調べ 2020年3月末時点

**ネットワークの活用によるタイムリーな製品の提供**

機材平均稼働率

**60.2%**

**既成概念にとらわれない新たな仕組みの創出**

コーポレート・ガバナンス
コンプライアンス

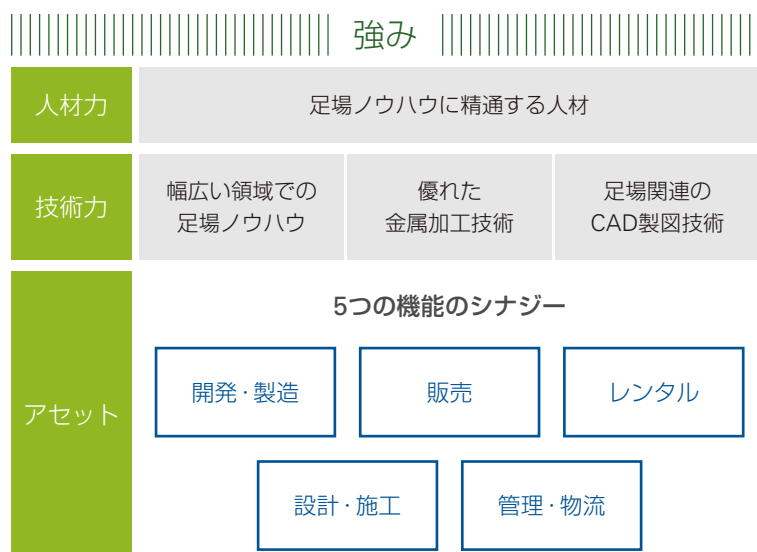
# タカミヤ独自のビジネスの考え方

価値創造の起点は、現在の延長線上ではなく

現在

## 「バックキャスト」

これまで培ってきた強みをもとに、  
様々な進化の可能性を模索



顧客起点で機能を結びつけ

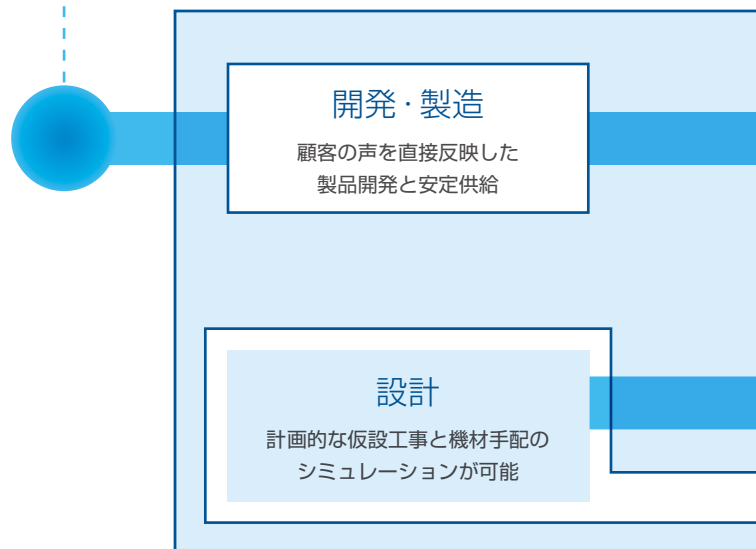
## 仕組みを提供

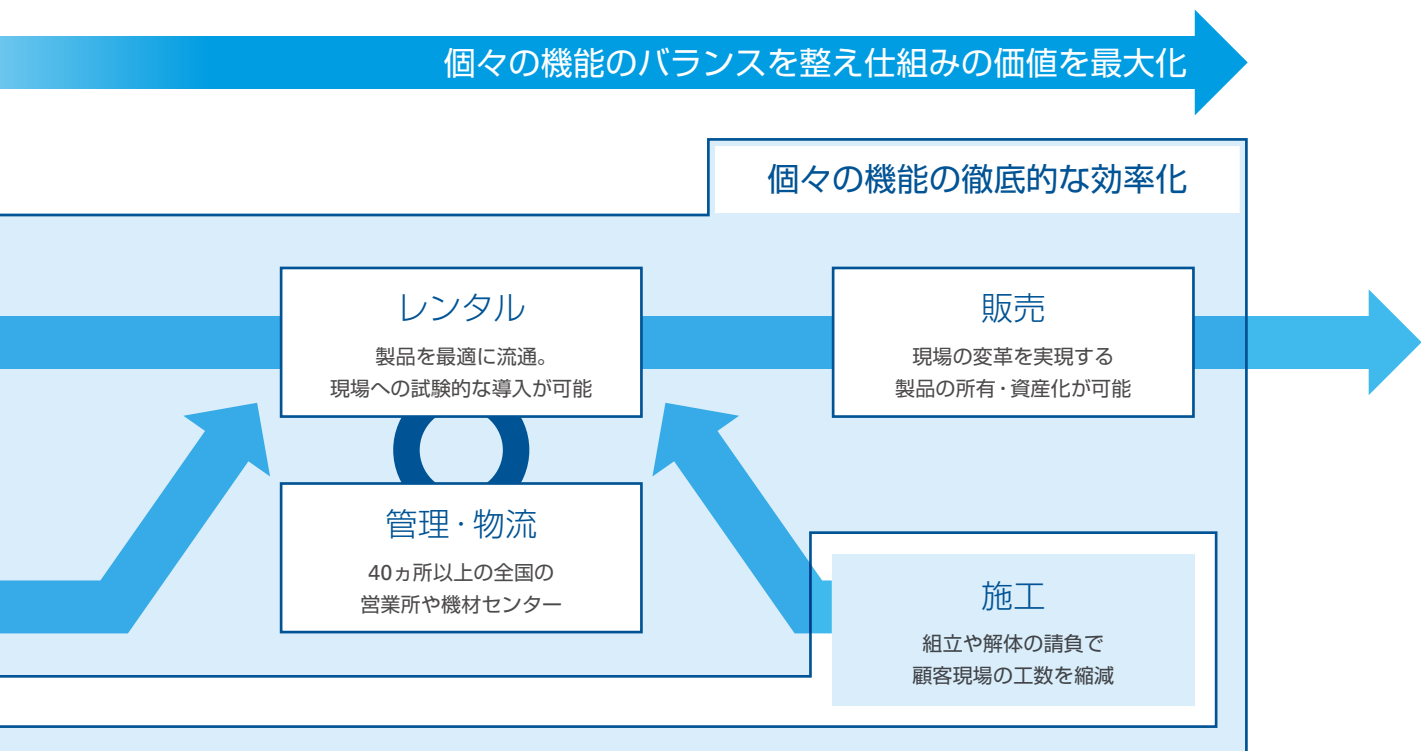
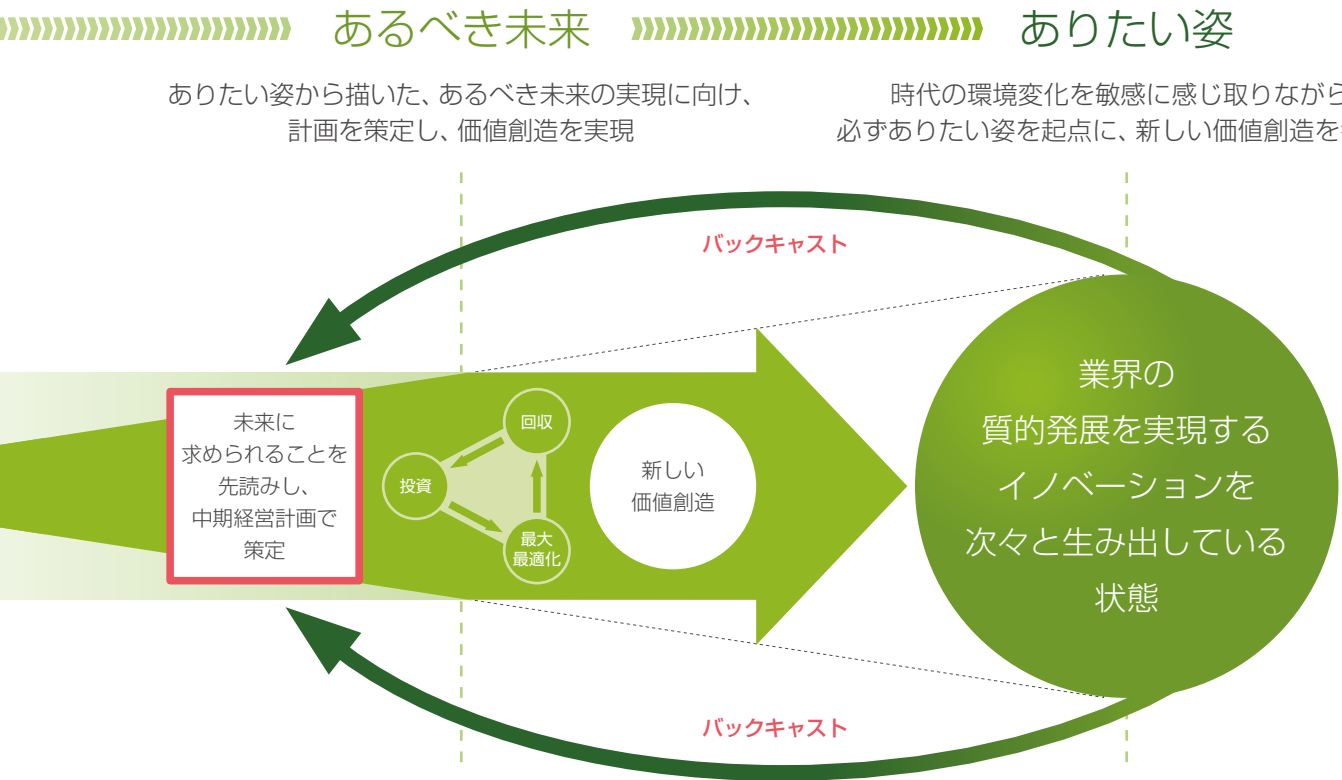
当社の価値提供の特徴は、これまで事業活動を通じて磨き上げてきた様々な機能が結びつき、お客様にとって利便性の高いワンストップの仕組みを提供できることにあります。革新的な製品の市場への投入を起点にしながら、流通だけにとどまらず、製品の保有や管理、さらには利用の前後に必要な工程に至るまでをサポートしており、お客様は当社のサービスをまるで自社の一部門のようにご利用いただくことが可能です。今後は当社のこの仕組みを、アグリ事業などの既存事業はもとより、まったく新しい領域にまで活用していくことを視野に入れていきます。

## タカミヤの仕組み

ワンストップ

あらゆる製品に水平展開





## トップメッセージ

ビジネスの新たな仕組みを確立し  
建設業界に先鋭的イノベーションを起こす

「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」というビジョンを掲げた「2018 中期経営計画」も最終年度を迎えましたが、ここまでの成果には大きな手応えを感じています。これまで以上に新たな価値を生み出し、タカミヤにしかできないトランスフォームを追求していきます。

代表取締役会長 兼 社長

高宮 一雅

## 時代の変化を見据え ウィズコロナ時代を生き抜く

新型コロナウイルス感染症の世界的流行により、世界は劇的に変わり、企業を取り巻く環境も大きく変化しつつあります。ウイルスとの共存が必要となるウィズコロナ時代の新しい生活様式が求められる中、ビジネス環境や企業経営にも大きな変化が求められています。

2021年3月期は、「トランスフォーム」をテーマに掲げて2018年4月にスタートした「2018 中期経営計画」の最終年度にあたります。このテーマは、時代の変化を見越して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、当社の決意を込めたメッセージです。

建設業界のメガトレンドは、新築を中心とした建設から、リニューアルや維持補修へと向かっています。オフィスビルなどはすでに建て替えが進んでおり、今後は橋梁や高速道路などのインフラの整備とともに、抜本的な改修も進むと思われます。関西圏においては、日本国際博覧会(大阪・関西万博)やIR(統合型リゾート)の開発に向けて、インフラの整備と既存の建物の建て替えが同時に進行することも見込まれます。また、懸念される南海トラフ地震や、頻発する異常気象に備える防災整備工事も急務となっています。そのため、政府および民間の

建設投資も、ここ数年は60兆円を超える規模で推移するなど、増加傾向が続いています。

このようにインフラ再整備の需要は高いものの、楽観視はできません。その理由の一つとして、建設業界のボトルネックとされる人手不足があります。直近においては、新型コロナウイルス感染症の影響による雇用情勢の変化から、人手不足感が薄れています。しかしながら、この先、建設需要が減少して、人余りが起きることは予想できません。優れた人材の確保と、生産性の向上がより一層求められるでしょう。

ただ、そうした課題に対して当社は先行した取り組みを実施してきました。それは既存商品よりも高い安全性と施工性を備えた、次世代足場「Iqシステム」です。「Iqシステム」の導入により、建設作業員が安心して施工できる現場環境を実現することはもとより、商品の管理・輸送コストを削減するなどの効率化を図り、生産性向上にも寄与できます。建設業界において「次世代足場」という言葉は確実に浸透し認知度も高まっており、新たな変化をもたらし始めています。「Iqシステム」の市場は、当初想定した2020年の規模から大きく外れておらず、ほぼ計画どおりに推移しており、トップシェアも獲得できています。また、今後5年以内には、足場の大半が「次世代

## 業界関連プロジェクト



足場]に変わると見込んでおり、ここまでは業界のトレンドや経済の状況を踏まえた、先手を打った仕掛けに手応えを感じています。

ただ、当社が見据えているのはもっと大きな変化です。建設現場への足場の供給に、施工の省力化や安全性の向上という付加価値を加えたように、未来を見据えた次なるトランスフォームが不可欠であると認識しています。

### 磨き上げてきた「機能」の組み合わせが、 新たなビジネスモデルを生む

今、当社が見据えているのは、業容自体を変化させるトランスフォームです。それは、お客様に圧倒的に利便性の高い「仕組み」を提供するビジネスです。当社のこれまでの提供価値が「建設現場の安全の提供」だったとすれば、そこから「建設工事にまつわるあらゆるサービスのワンストップでの提供」に変容していきます。

もう少し詳しく説明していきましょう。当社はこれまで、「仮設機材のレンタル」から始まり、少しずつリソースを広げ、現在では「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」という5つの機能に分けられます。①お客様の現場の変革を実現する製品を開発し、安定供給するための開発・製造機能、②製品を最適に流通させる販売機能、および③レンタル機能、④現場に必要な機材量を算出し、組立まで請け負うなど徹底的に工数を縮減しながらお客様の利用促進を図る設計・施工機能、⑤全国各地の機材センターが担う、管理・物流機能です。そして、これまでこうした機能を磨いてきたことによって、組み合わせによる「仕組みビジネス」の提供の準備がよいよ整いました。

すでに、先駆けて、「Iqシステム」ではこの仕組みの提供をスタートさせています。シェアリング事業「Iqシェアリング」です。これはお客様が「Iqシステム」を購入後、当社の機材センターを活用して機材を管理し、ほかのお客様と機材をシェアしていただくサービスです(詳細はP.20~21で参照)。従来、自社で開発・製造し、施工請負しながらプロモーション活動を図り、レンタルや販売を伸ばしデファクトスタンダードを獲得してきた「Iqシステム」に、当社の管理・物流を組み合わせる「お客様の機材の効率的

な活用]までをデザインしています。当社の仕組みを活用していただくことが、お客様のコストを低減させ事業を継続していくのに不可欠な状態をつくっていくのです。

この仕組みビジネスは、固有の商材や領域に左右されず、汎用化が可能であることが利点。例えば、「Iqシステム」以外の機材にも転用可能です。アグリ事業は、この仕組みのうち、開発・製造、販売、設計・施工までを活用したものであり、まだまだ進化させることができると考えています。当社が今後考えるべきことは、お客様の利便性を高めるシーズは何か、そのために当社の仕組みをどのように活用できるか、ということに変わっていきます。もちろん、個々の機能を効率化していく方針に変わりありません。機材輸送の利便性を高める都市部近隣の機材センターの開設や、製造現場のコスト低減や生産性向上などにも継続して取り組んでいきます。ただし、今後、1機能をかむしゃらに効率化していくのではなく、「当社が提供する仕組みビジネスの価値を最大化し、最適な形にしていくための投資や取り組みは何か？」という観点で検討を進めていきます。その意味も込めて、2021年3月期のテーマを「最大最適化」としました。

このトランスフォームによって、お客様には当社が提供する仕組みを活用いただき、効率よく事業を展開いただけます。そして、当社は先行投資とハード(償却済み賃貸資産)の運用によって収益を生むビジネスから転換していきます。ハードの償却が進んだ際に直面する価格競争を回避し、人材育成など次のイノベーションにつながる投資に集中していきます。これらの取り組みの先に、当社が現中期経営計画で描いた「業界の質的発展」の真の実現がなされると確信しています。

### トランスフォーム実現に向けた準備は 着々と計画どおりに進行

足元を見ると、2020年3月期の決算は、「Iqシステム」が販売、レンタルの両事業で業績を牽引し、過去最高業績を更新しました。「2018 中期経営計画」を計画どおりに展開してきた結果だと捉えています。当期の重点施策である賃貸資産投資については、海外での投資を一部見直しましたが、他施策については概ね計画どおりに進捗し、賃貸資産稼働率は大幅に向上しています。

現中期経営計画では、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に注力しています。中でも、当期に注力した課題の一つが生産性の向上です。これは、製造分野での製造力強化が大きなカギとも言えます。具体的には、現在稼働中の4工場の製造力を高めるとともに、より最適化を図るべく、ベトナム工場を拡張しました(3期工事完了)。同時に、東南アジア市場向け商品の生産拠点として、ベトナム工場のマザー化を進めることで、効率化への取り組みが進んだと考えています。

前述のとおり、今年度は現中期経営計画の最終年度であり、新中期経営計画に向けた準備も進めています。次期計画は、新たな「しくみ創り」によってイノベーションを起こすことを目指します。これに向けた取り組みの一つとして、若いリーダーたちが参加する「プロジェクトリーダー会議」が進行中です。同会議では、例えば、新たに開設する機材センターの積み込み作業の自動化に向けたシミュレーションを行っています。機械化(IT化、AI化)を進めることでどのくらい効率上がるのか、機械化を進めるうえでどこに問題があるのかなどを徹底的に検証することで、未来に向けて投資すべき案件を検討できます。実現には、IT人材をより強化する必要性も

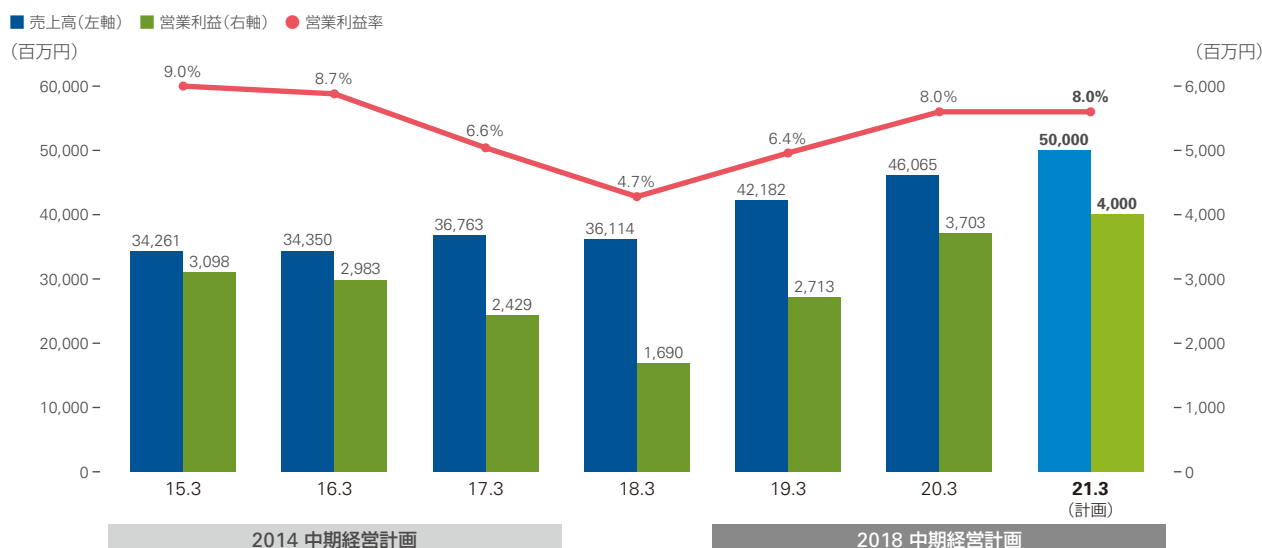
あります。人材の育成・強化もトランスフォーム実現に向けた経営課題の一つと捉え、取り組んでいます。

販売事業では、「Iqシステム」の標準化普及に向けた、小規模事業会社に販売する戦略が功を奏し、2桁の増収増益となりました。競合各社も次世代足場へシフトし、業界内での次世代足場普及が加速したことにより、将来的には新規顧客の獲得が減少する可能性も出てきました。一方、既存顧客については、リピート、つまり更新需要やプラスαの需要が期待できます。販売先を従来の大手企業から小規模企業に広げたことで、結果的に圧倒的な販売者数を得ることができました。これは将来の底堅いリピート需要につながるはずで

また、新商品の開発と製造力のさらなる強化にも力を入れています。今後は、建設現場で必要とされる商品のお客様との共同開発をはじめ、汎用性の高い商品の開発や、顧客ニーズへの迅速な対応を図るべく、情報収集力の強化やグローバルな調達体制の確立を図り、メーカーとしての力にさらに磨きをかけていきます。

2014年10月にスタートした農業用ハウスの販売・施工事業(アグリ事業)については、得意の金属加工技術を活かすほか、工事部門との社内連携により、低コスト、高耐候性、スピーディな施工対応という当社商品ならではのメリットを前面に打ち出し、販路の拡大に努めます。

## 業績推移



※2021年3月期の業績目標は、2018年5月30日の「2018 中期経営計画」発表当時のもの

レンタル事業は、当社事業の中で最も安定した収益が見込める事業と言えます。2桁の増収増益、しかも2期連続で設備投資を抑えながらの収益拡大を実現しました。背景には、「Iqシステム」の新規およびリピートの堅調なレンタル需要に加え、徹底的な運用管理により、高水準の機材稼働を確保できたことがあります。具体的には、整備力の強化により、機材の返却から次回出荷までの期間を短縮したことに加え、足場の設計段階から商品の構成比率を管理しながら運用できたことが収益拡大につながったと捉えています。

今後は、IoTやAIも含めた取り組みにより、生産性や品質を一層向上させ、高まる需要に対応するとともに、新たな仕組みを導入して収益力のさらなる拡大に努めていきます。

海外事業では、総じて先行投資段階にあるものの、2020年3月期はようやく期を通じて収益を確保できるようになりました。ASEAN地域では、フィリピンの公共インフラ・都市開発などの建設投資や、ベトナムでの外資誘致の推進など、仮設機材の製造、販売、レンタル需要が高まりつつあります。そうした環境下、現地での企業と人脈のネットワーク構築のための営業活動に注力したことで、プロジェクトの初期段階で情報を得られるようにもなりました。

2021年3月期は世界的な新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり、海外事業は厳しい状況が続きそうですが、営業拠点があるフィリピンを中心に営業強化を図っていく考えです。

## 経営理念に照らし合わせた ESGの取り組み

当社は社是を「愛」とし、「己を愛する」「人を愛する」「会社を愛する」ことを経営理念としています。会社は社会の公器であり、企業を通じて地域社会や国家に貢献することを「会社を愛する」で定めています。また、人を動かしているのは、自身の成長への意欲と家族への思いやりであるということを「己を愛する」「人を愛する」で掲げています。当社のESGに対する考えは、この経営理念が根底にあります。当社にとっては、事業自体が社会貢献です。例えば創業当時にレンタル事業を生業にしてから

は、世の中の「保有の合理化」を図ることを謳ってきました。また、当社は一貫して、施工性と安全性に優れた商品を提供しており、少子高齢化によって引き起こされる人手不足という社会課題に対してもダイレクトにリーチしていると言えるでしょう。また、環境への配慮についても、当社の事業と不可分であり、社会インフラの維持補修のための商品提供、風水害対策や地震による建物倒壊への対策などといった観点から貢献していきます。

人材に対しては、経営理念を踏まえ、社員が主体性を持って仕事に取り組む環境づくりを最も重視しています。また、主体的に新しいアイデアを生み出し、提案・展開できる人材や高い専門性を持つ人材の育成も不可欠であり、人材育成のための様々な施策を行っています。前出の若手リーダーを中心とした「プロジェクトリーダー会議」もその一つ。若手リーダーたちは、経営に近いところの情報を得ることで主体性を持って動くようになり、それが成長につながっています。そのほかにも、個々人に対してのインセンティブ制度の導入、建設業界ではめずらしい私服でのオフィス勤務の実施など、様々な取り組みを進めています。

働き方改革については、生産性を高めることも当社の事業特性から考えると必須です。これまで先行して取り組みを行ってきましたが、現在の働き方改革の潮流は、当社の取り組みの追い風となるものと考えており、今後も、常識にとらわれない独自の取り組みを進めています。引き続き、人材を中心に据えた経営を強化していきます。

そして、さらなる経営基盤の強化において、コーポレート・ガバナンスの向上が不可欠です。その重要性が高まる中、当社では社外取締役を含む取締役会による戦略指導や経営の監視、社外監査役を含む監査役会制度を採用しています。監査についても内部監査室との連携強化を図っており、本年6月に新たに選任された監査役は、当社において情報システム室長を務めていたことから、その見識を活かし、ガバナンス強化に努めていただくことを期待しています。早期の情報開示にも力を入れており、情報の精度を高めるとともに、当社の側からより積極的に情報を発信していきたいと考えています。

経営陣の若返りなどを視野に入れつつ、トップに権限が集中しないよう、各事業本部長への権限委譲を進めて





います。事業本部長が情報を共有しながら経営管理を行うことで、各自が責任を持って企業統治を担えるようにもなりました。部門間の管理が強化され、経営方針の徹底も進んでいます。経営に関する知識を持った人材が増えたことで、次期中期経営計画に向けた展開も図りやすくなったと言えます。経営人材の育成が進んだことにより、将来、経営者として企業を統治できる人材が増えることも期待できます。

### 新たに、今までになかったものを生み出す。 それがタカミヤの真髄

これまで当社の主力事業は、足場のレンタルなのか、足場の開発なのか、足場の工事なのか、それとも販売事業なのかと質問されることが多々ありました。先に述べた今後のトランスフォームの方向性のとおり、すべての事業がシナジーを生み、一つひとつの事業として成長、発展を遂げ、今までにない新しい商品やサービスを生み出すことが真に目指す姿です。

常に未来を見据えて事業を展開しているため、当社の事業は1年単位ではわかりにくく、評価しにくいかもしれ

れません。ステークホルダーの皆様には、できれば3年、あるいは5年というスパンで事業を観察していただくことで、成長の軌跡をご理解いただけたらと思います。

また当社では、長期的な成長を視野にビジネスモデルを転換していますが、今日に至るまでの基本方針は終始一貫しており、進む方向は揺らいでいません。進む方向は変えずに、今までになかった新しい商品やサービスを創造することで、建設業界全体の質的な発展を促し、世の中の役に立つための積極的な事業展開を目指しています。なお、現中期経営計画は今年度で終了するため、当期は次期中期経営計画の準備も進めていきます。

タカミヤは今後も、社会の役に立つ付加価値の高い商品を開発・提供するとともに、新たな「仕組み」を提供することで、収益力やブランド力などの企業価値向上に向けて挑戦を続けていきます。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申し上げます。

## 高宮 一雅

代表取締役会長 兼 社長

# 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
- 人材育成・働き方改革への投資

## 2018 中期経営計画の進捗

### 2014 中期経営計画

コアの創造  
“Iqシステム”

方針  
先行投資  
+  
収益基盤整備



### 成果

次世代足場への入替え完了  
アグリ事業への参入  
海外拠点の基盤整備

### 2018 中期経営計画

Step 01  
投資

Step 02  
効率化

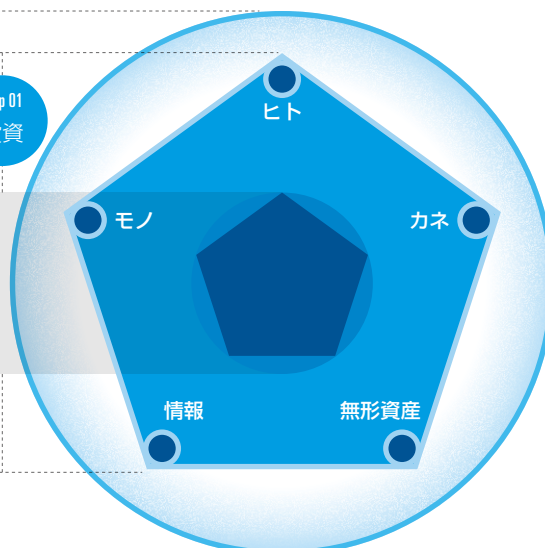
Step 03

2021年3月期のテーマ  
最大最適化の推進による「しくみ創り」

### 2014 中期経営計画

コアの創造  
“Iqシステム”

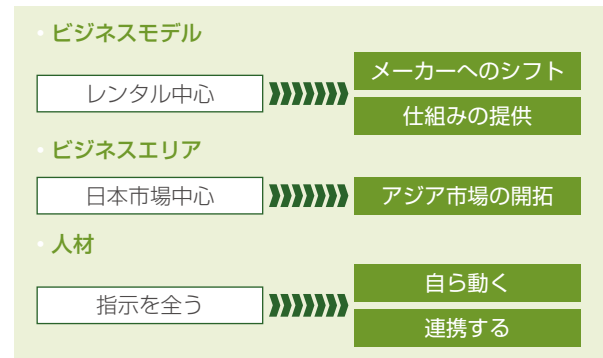
Step 03  
しくみ  
創り



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

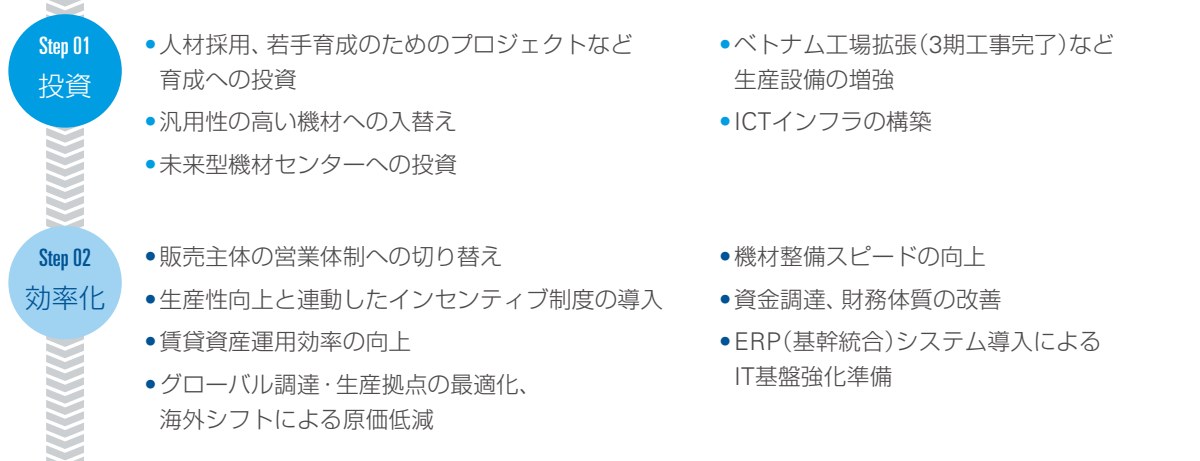
事業基盤のトランスフォーム



ESG重要課題

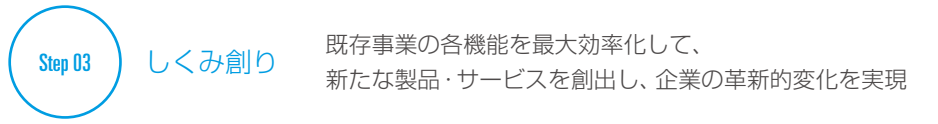


2020年3月期までの成果



2021年3月期のテーマ

投資・効率化を図ってきた経営資源を組み合わせる



# CFOメッセージ

## トランスフォームの実現に向け、成長戦略を進化させていく



当社にとってCFOの役目は、トップのビジョン実現に向けた強力な推進機能だと認識しています。ビジネスモデルの革新に向けて、新たな成長戦略を次々と打ち出す中、必要な経営資源を整え、部署横断的に浸透させていく“旗振り役”を着実に実行していきます。

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

### 1. 2020年3月期業績レビュー

2020年3月期は過去最高の業績を更新し、売上高は460億円(前期比9.2%増)、当期純利益は23億7千万円(同44.8%増)となりました。北陸新幹線の延伸工事に関連する土木案件が稼働したことに加え、次世代足場の市場への本格的な普及が業績を牽引しました。「Iqシステム」は販売・レンタルともに好調で、レンタルについては過去最高の稼働率を記録。販売で不足する分をレンタルで補うお客様や、新規のお客様がリピート購入される機会も増大し、タカミヤが目指している「Iqシステム」での次世代足場のデファクト化は確実に実を結ぼうとしています。

### 2. 今後の投資方針と

#### 中期経営計画最終年度の取り組み

新型コロナウイルス感染症の流行は、世界の社会や経済に大きな影響を及ぼし、企業の成長戦略や投資方針に対しても不透明感を与えています。そうした環境下、中期経営計画の最終年度を迎えた当社においては、これまでの方針に変更はありません。その理由の一つに、オリンピック後の需要減を見越して、現中期経営計画においては国内の賃貸資産投資を抑制し、次なる成長投資に備えていたことがあります。また、財務体質強化についても、計画どおり進んでいます。2019年9月実施の公募増資と自己株処分により、2020年3月期の株主資本は181億円(前期比約40億円増)となり、自己資本比率は30.5%(同4.5%増)に向上。資本の増強で財務体質が大

幅に改善されたため、足元の財務状況を憂慮することなく、キャッシュ・フローとの適切なバランスをとりながら投資計画を実施できる環境が整っています。

当社は、新たな付加価値を意識した、ビジネスモデルそのもののトランスフォームを目指しています。これまでの賃貸資産に対する先行投資が成長を牽引してきたフェーズから、顧客にサービスを提供するための投資や、資本効率を最大化するための投資に舵を切るフェーズに移行します。そのため、これまでは賃貸資産投資が高い割合で推移してきましたが、徐々に設備投資に対する割合を増やしています。当期は次期中期経営計画の基礎にもなるため、より筋肉質で機動的なビジネスモデルへの進化を目指します。

#### ■ 収益基盤の更新

当社の財務方針として、自己資本比率、ROE、ROAの3つを重点指標として掲げ、2020年3月期にはいずれも1年前倒しで現中計の目標を上回る水準に到達しました。特にROAは、経営資源をいかに効率的に活用できるか

#### 財務方針

	2018 中期経営計画方針	2019年 3月期	2020年 3月期
自己資本比率	30%以上	26.0%	30.5%
ROE	10%以上	12.0%	14.7%
ROA	5%以上	5.0%	6.2%

という観点から重視してきており、これまで取り組んできた賃貸資産の限界稼働率向上が結実した結果です。過去最高を記録した機材の平均稼働率については、賃貸資産のポートフォリオを「Iqシステム」など高稼働のものに入替えたことが要因です。今後も機材センターの機械化など、効率化に投資を振り向けます。その試金石となるのが来期開設予定の未来型機材センター(兵庫県尼崎市)で、AI化・自動化を実装し、出荷までの時間短縮などを図ります。

今後の課題として挙げられるのは、メーカー機能の強化。原価の低減や工場の安定稼働など改善の余地はあり、生産設備の稼働状況の見える化やIoT化への投資を進めていきます。メーカーに参入して10年が経ちましたが、いよいよここにも本格的に取り組める土台が整ったと感じています。

### ■ 海外展開の加速

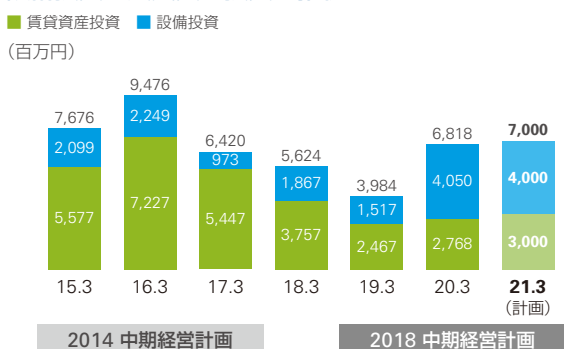
生産体制の最適化という面では、海外展開の加速は重要な意味を持ちます。ベトナム工場は3期拡張工事が終了し、新たな生産拠点として主力製品の生産に注力させることで、原価を低廉に安定させていきます。一方で、研究開発を伴う付加価値の高い生産は国内に集約させるなど、グローバルな目線での最適な生産・調達体制の構築が可能になりました。海外生産設備への投資はリスクを見極めながら継続していきます。

営業面では、建設需要が旺盛なフィリピンでの成長が重要です。今後、アジア市場で広く展開できる成功モデルを同国で確立することが必須であり、東南アジアでヒットする製品開発などに向け、経営資源を集中させていきます。

### ■ 新たな成長事業の創出

事業開発本部が中心となり、建設現場の効率化・省力化、さらなる安全の提供などといったキーワードから、

### 設備投資と賃貸資産投資の推移



海外事例の収集も含め、事業化のシーズを探っています。これについては、社内から多様なアイデアを収集するなどの体制強化がカギとなります。また、自然災害の頻発化に伴い、市場から注目を集めるアグリ事業を収益の柱として確立することも重要です。

### ■ 経営基盤の強化

ITインフラへの投資は今後、積極化していきます。当期は、ERP(基幹統合)システムの導入も実行します。データベースの統合、分析、経営情報の見える化を実現し、スピーディで精緻な経営判断に活かすとともに、現場レベルでの管理のリテラシーを向上させていきます。加えて、今回のコロナ禍で、受発注業務などアナログな手法が残っていることが判明し、改善に向けた投資が必要です。

また、人材に対する投資は、重要事項の一つです。これまで社員の自主性を重んじ、働きがいのある職場環境づくりを行うことで成長を後押ししてきましたが、コロナ禍で、リアルでの共有体験を持つことが難しくなりました。社会を見ると、様々な働き方改革の施策があふれていますが、私たちに必要なのは、トレンドの追求ばかりでなく、社は「愛」のもと、社員が自己実現や社会への貢献を十分に実感できるようなタカミヤならではの働き方改革だと考えます。それをきちんと定義し、人事評価につなげるなど、打ち手を模索していきます。

### 3. 財務健全性を維持し、企業価値向上を目指す

当社の投資余力の高さは、それだけキャッシュを生んでいるという事業の裏づけによるものです。レンタル事業の特性でもある、一定の減価償却費を計上しつつも安定した利益を上げることができるのは強みです。当社のキャッシュ・フローの安定性を測り、収益性の指標として重視しているEBITDAは、85億円と過去最高額となりました。もちろん、流動性資金の確保についても配慮は続けています。ウィズコロナ時代を見据え、金融機関とは状況に応じ、機動的かつ効率的な資金調達可能な体制を整えました。自己資本比率は、現在の水準を維持しつつ、適切なタイミングによる資金調達を重ねることで、財務の健全性はこれからも堅持していきます。

当社は現在、企業価値を高めることを優先しており、株主の皆様への還元としましては、安定的な配当を第一としながら、成長に向けた投資も引き続き行っていきます。皆様には、トランスフォームする当社を長期的な視点を持ってご期待いただければと思います。

# シェアリングによる 新たなビジネスモデルの追求



## 仮設機材の世界に、 「シェアリング」という利便性の革新を起こします

「2018 中期経営計画」では、ここまで狙いどおりに成果をあげることができていますが、当社のトランスフォームを進展させ、新たな事業モデルを生み出すための試金石となるのが「シェアリングビジネス」です。2021年3月期のテーマとして掲げた「最大最適化」を実現するために、本ビジネスモデルを「販売・レンタル・工事」の主要事業に次ぐ、第4の事業の柱として成長させていく考えです。

仮設機材のレンタル市場は、すでに成熟の域に達しています。これまでも足場はレンタルが主流であるものの、お客様の中には、一部機材を保有することでコスト低減を図る動きも高まっています。そのため、これからは製品だけでなく、仕組みといったソフト面やアイデアを付加し、トータルでサービスを提供する新しいビジネスへと進化させる必要があります。

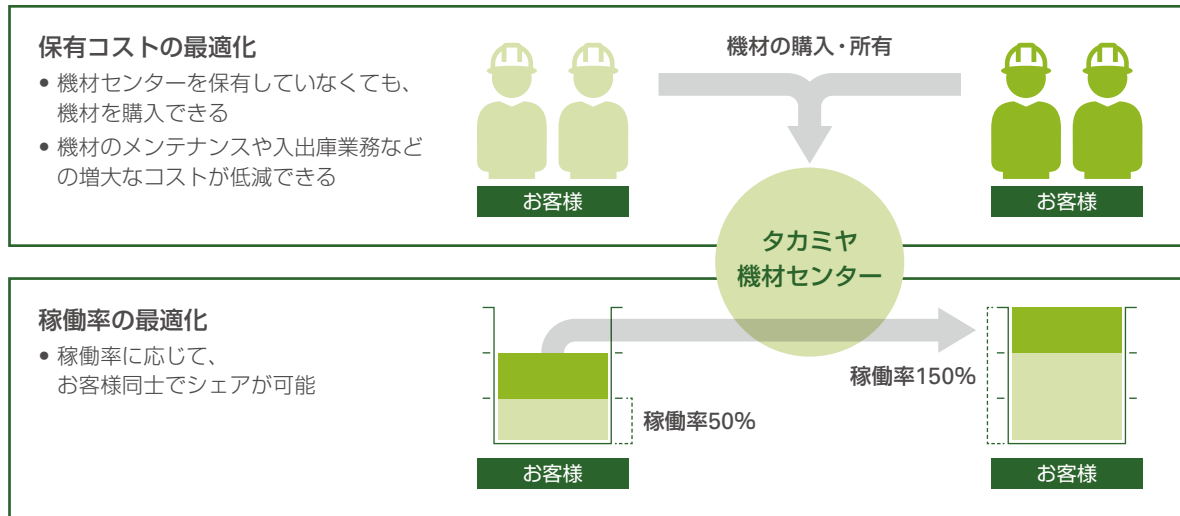
仮設機材は、保管場所の確保や在庫管理、メンテナンスなど、かなりの労力を要します。この「シェアリングビジネス＝Iqシェアリング」構想では、購入されたお客様の機材「Iqシステム」を当社が一括して管理・運用し、必要な時に必要な機材を迅速にお届けするとともに、様々なサービスでお客様をサポートします。

今まで機材を保管し貸し出す場所だったセンターが顧客サービスを高めて新たな価値を生み出す事業基盤へと変貌を遂げることで、次世代足場「Iqシステム」の業界におけるデファクトスタンダードの地位をより高めると確信しています。今後も、業界の質的発展につながる新たな事業やビジネスモデルを生み出し続けていきます。



代表取締役副社長 営業本部・開発本部管掌 高宮 章好

### シェアリングビジネスの構造



## 経営資源を最大最適化し、新たなサービス体制を構築

当社はこれまで、メーカーとして「Iqシステム」という革新的な製品を生み出し、業界のデファクトスタンダードへと成長させてきました。また、足場レンタル事業者として、高水準の稼働率を保持するために、機材センターの機械化などへの投資、機材の出荷までの期間の短縮化などに取り組んできました。当社のシェアリングサービスは、こうしたこれまで培ってきた経営資源を組み合わせ、さらなる顧客価値を追求していくものです。

「Iqシェアリング」とは、お客様が購入した機材を、当社の機材センターを介してお客様と共有できる仕組みです。近年、お客様自身で機材を購入するケースが増えていますが、機材を購入したとしても、その稼働率は自社の工事量の繁閑に左右され、100%稼働させることは難しいのが実情です。お客様自身は最適な機材保有量にとどめ、不足する機材を当社の機材センターからお借りいただくことで、資産運用効率の向上を可能にします。

また、薦事業者様をはじめ、自社機材センターを保有しないお客様が数多くいるため、当社グループが展開する機材センターを活用することで、自社の機材センターのようにお客様の都合に合わせて入出庫が可能になります。さらに、機材センターでの検収(員数、整備、修理)を当社が行うことで、お客様は製品化のリードタイムを考えずに、保有する機材稼働率の100%実現や、検収のための人員確保、運営にかかる手間やコストを低減できます。

そのほか、管理・保管するシェアリング可能な機材の出荷数や、現場に貸し出し中の機材数量をお客様自身でいつでも確認できるシステムの構築を計画中です。こうした見える化により、お客様は機材稼働率を確認しながら、不足しがちな部材を効率的に調達できるようになります。今後は、同センターの整備を加速し、入出庫時間の改定など、顧客目線で新たなサービス基準を構築し、業界になくてはならないサービスへと進化させていきます。

### タカミヤが生み出す革新的な顧客価値

「Iqシステム」を所有するだけで、すぐに足場レンタル事業を開始できるというパラダイムシフトが実現。

余剰資金を「Iqシステム」に投資することで、自社で機材を稼働させる以上の収益を生むことが可能に。

顧客との距離がより近くなり、当社の製品開発がさらに現場ニーズに応えるものに。

## 盤石な開発・生産体制の構築



### 自動化・機械化をさらに推し進め、 メーカー機能を強化していく

当社はメーカー機能を保有しており、顧客が求める商品を直接自社で開発し、市場に投入することが可能です。これまで取り組んできたレンタル業中心からのメーカーシフトは、自社商品を業界のデファクトスタンダードに押し上げるまでに至りました。当社は現中期経営計画で、顧客に「仕組み」を提供するビジネスモデルへのトランスフォームを目指しています。その実現に向けて、これまで以上に鍵になるのは、顧客目線で開発した、優れた商品を徹底して効率よく低廉な原価で生産する体制を構築することです。高水準な開発力・生産力が、当社の「仕組みビジネス」をより強固にしていくと考えます。

ここで大切なのは、開発本部および製造本部の協力体制を強化し、開発から製造までをスピーディに実行していくことです。2020年3月期においては、IoTやAIを利用したFA化により原価低減と生産性向上の実現に着手しており、労働生産性が継続して向上することを実現させます。今後も自動化・機械化は当社の継続したテーマです。

また、海外の製造拠点も整備が進んでいます。ベトナム工場の第3期拡張工事が終了し、ベトナム、韓国の海外工場と、群馬、岐阜の国内工場の4工場で、製品ごとに最適な生産体制を構築していくこととなります。昨年度に設けた専任部署による、国内外の調達先の開拓、およびグローバルでの最適な調達網の構築もこの動きを加速させていきます。

今後も、優れた製品の開発・生産によりトランスフォームの起点となる働きを担っていきます。



取締役 執行役員 製造本部長 品質保証本部管掌 西岡 康則



## 製造現場の最適化・IT化

具体的な取り組みとしては、各工場において、ピッキング工程や検査・梱包工程にIoTを活用し、原価低減を図っています。またFA化の推進については、2021年3月期までに国内工場のすべての生産設備に「SCADA(稼働監視システム)」を導入する予定です。設備ごとの実稼働状況が可視化されるため可働率向上に向けたKAIZEN活動につながります。また、熟練者でなくても設備機器の劣化に対し予防や予知保全が可能になります。これにより、生産状況をリアルタイムに把握して不具合の発生を未然に防ぐと同時に、不必要な投資を削減していきます。さらに、「Iqシステム」の専用工場である岐阜工場では、一部工程の自動化も進めています。



## 海外製造拠点の整備

ベトナム工場の量産工場化を実現させます。2019年9月、第3期拡張工事が終了し、2020年3月から本格的に稼働しています。今後の需要の増加をもとに、第4期、第5期の拡張が可能です。ベトナム工場では、これまでは生産する製品の9割以上が日本向けでしたが、現地で生産して現地で販売する地産地消の体制へ移行していき、ASEANへの製品供給力を増強します。加えて、従来のような汎用品だけでなく、付加価値の高い製品の生産にも着手していきます。製品化のリードタイム短縮や、原価低減を目指した、タクトタイムの削減および工数の削減にも取り組み、近い将来には労働生産性を倍にする計画をしています。



## 開発体制の強化

開発本部が供給する製品および技術は、建材や環境、仮設や知的財産管理および、製品情報提供といった様々な分野に及んでいます。2020年3月期は、アグリ事業分野でオランダ屋根式の鉄骨ハウスに関する製品仕様の決定や、角パイプを用いたアーチパイプハウスの標準化を実現しました。建材分野では制振部材の配置提案作業を効率化し、知財分野では出願件数を拡大するなどの成果をあげています。

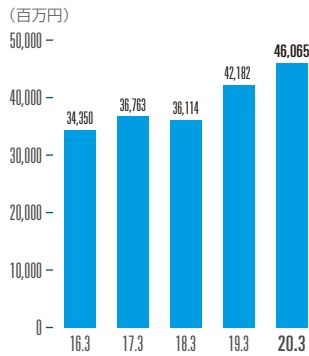
製品生産活動に欠かせない、CAD/CAM化や生産工場内のFA化などの生産性向上については、開発部門でも取り組んでいきます。製品のQ(品質)C(コスト)D(納期)S(安全)への意識は欠かせず、今後は、開発案件のスケジュールの堅守、業務効率向上を目指した効果の数値化といった基本方針に加え、新機能を備えた3Dプリンターへの入替え、NC制御が可能な試験設備を備えた研究試験棟の新設計画、AIやIoTといった見える化可能なデータ解析など技術力向上に向けた施策も積極的に行い、技術者の能力と量産力を向上させていきます。

これからは知識の拡大が当社の開発力の礎となっていきます。金属加工技術や施工技術といった仮設分野で培った技術のほかに、異分野からの知識を獲得し、変化のスピードが加速する現代において、業界をリードできる体制構築を図っていきます。

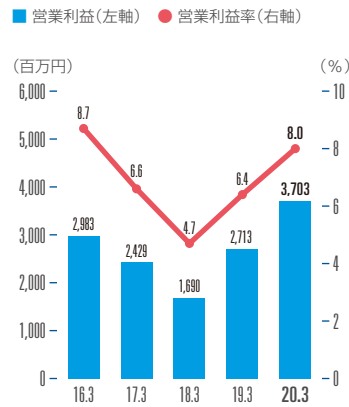


財務ハイライト

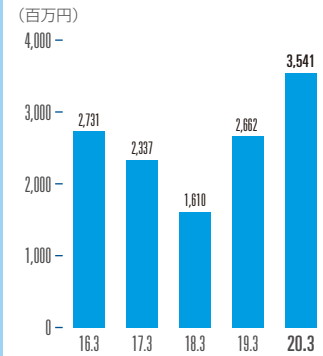
売上高



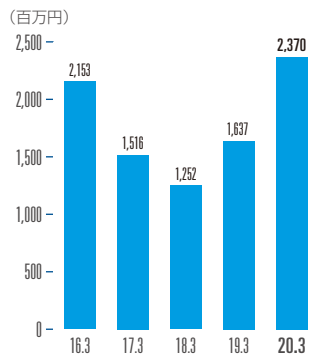
営業利益／  
営業利益率



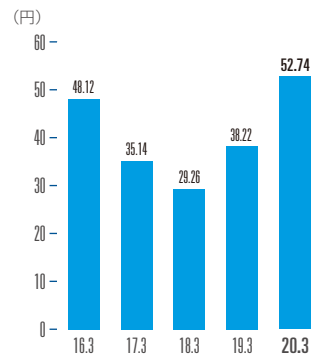
経常利益



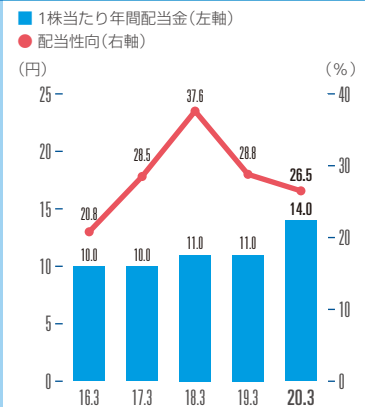
親会社株主に帰属する  
当期純利益



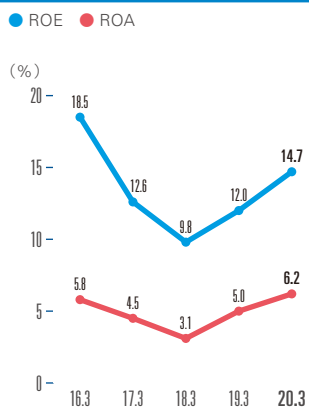
1株当たり当期純利益(EPS)



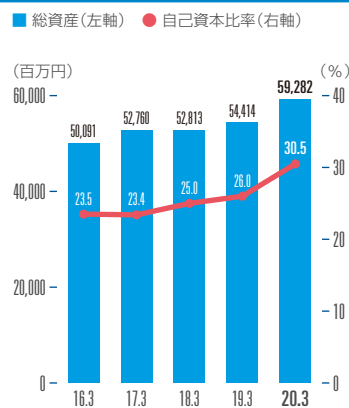
1株当たり年間配当金／  
配当性向



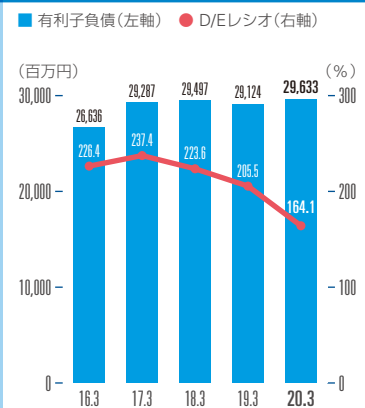
ROE／ROA※2



総資産／  
自己資本比率



有利子負債／  
D/Eレシオ



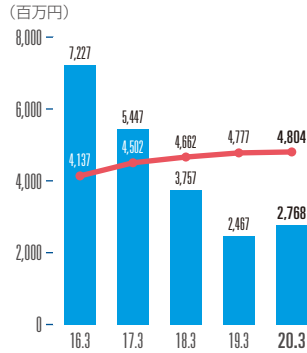
(注) 1. 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てています。ただし、比率の指数は、表示桁未満の端数を四捨五入しています。

2. 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

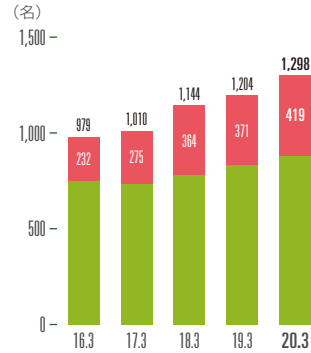
### 貸貨資産投資額／減価償却費

■ 貸貨資産投資額 ● 減価償却費



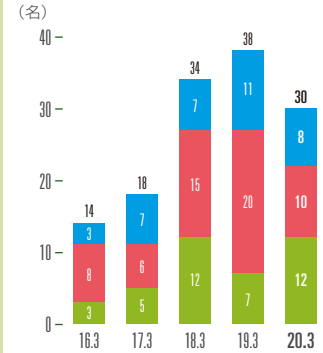
### 従業員数／外国籍従業員数

■ 外国籍従業員数

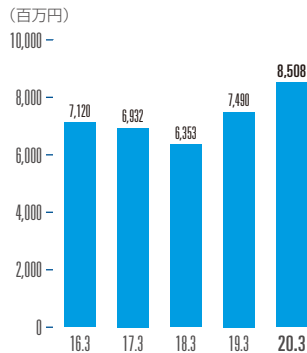


### 産休・育休・育児短縮勤務取得者数

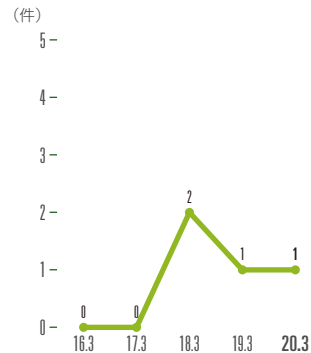
■ 産休取得者 ● 育休取得者  
■ 育児短縮勤務取得者



### EBITDA<sup>※3</sup>

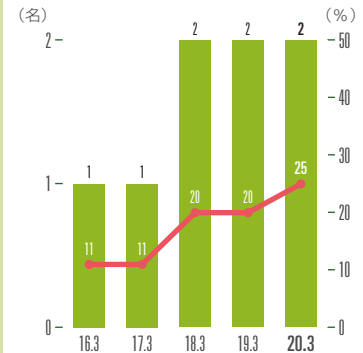


### 事故件数(単体)



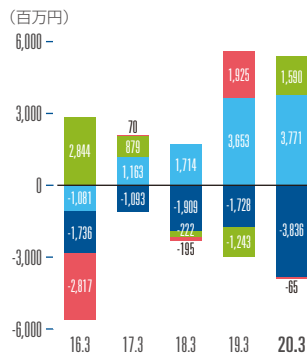
### 社外取締役数／全取締役に占める割合

■ 社外取締役数(左軸) ● 全取締役に占める割合(右軸)

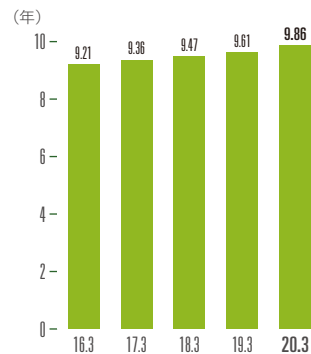


### キャッシュ・フロー(CF)

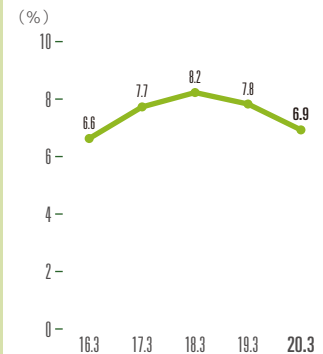
■ 営業活動によるCF ■ 投資活動によるCF  
■ 財務活動によるCF ■ フリーCF



### 平均勤続年数(単体)



### 離職率(単体)<sup>※4</sup>



3. EBITDA=営業利益+減価償却費

4. 離職率=期中退職正社員数÷期首正社員数



# Sales Business

## 販売事業



建設市場は、新設工事から改修・補修工事へシフトしています。次世代足場「Iqシステム」のデファクトスタンダードとしての地位を確立するとともに、次なる主力製品を育てていきます。当社グループの成長を牽引する最も重要な部門として、全社各部門、グループ、そして国内外の連携を牽引する中心的な役割を担っていきます。

執行役員 営業本部 販売部長 山下 英彦

### 事業内容

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」やクランプなどの仮設機材をはじめ、農業用ハウス、制振装置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。現場のニーズを具現化できる開発・製造力が当社の強みの一つです。

<p><b>強み</b> Strength</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>次世代足場で先行、顧客の多さ</li> <li>レンタル事業のサービス基盤</li> <li>開発製造から設計・施工までのワンストップ経営</li> <li>金属加工技術の他分野への展開力</li> <li>海外生産拠点での低コスト生産</li> <li>新ビジネス創出力</li> </ul>	<p><b>弱み</b> Weakness</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>生産性の改善余地</li> <li>多品種少量生産</li> <li>製品カテゴリが多岐にわたり経営資源が分散</li> <li>国内外の海外生産拠点の連携</li> <li>新製品・ヒット商品の創出</li> </ul>
<p><b>機会</b> Opportunity</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>建設就労者不足に起因する建設現場における安全性・施工効率への要望の高まり</li> <li>たび重なる災害の発生</li> <li>農業分野での高齢化などによる就労者不足</li> <li>経済復興のための公共事業の増加</li> <li>サプライチェーンの再構築</li> </ul>	<p><b>脅威</b> Threat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>厳しさが予想される経済環境</li> <li>新型コロナウイルス感染症の影響による投資マインドの冷え込み</li> <li>競合他社の低価格での販売攻勢</li> <li>生産ラインの従業員確保</li> </ul>

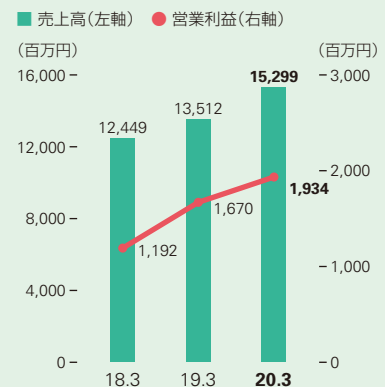
### 2020年3月期の実績

販売事業における売上高は前期比13.2%増の15,299百万円となり、過去最高を更新。営業利益は、同15.8%増の1,934百万円となりました。

仮設機材では、次世代足場「Iqシステム」が牽引し、売上高および収益の伸長に大きく貢献しました。地域差はあるものの、次世代足場の需要が本格化しており、競合他社との競争は激化すると予想しています。公共工事における改修・修繕工事に必要なシステム吊り棚足場についても問い合わせが増えており、引き続き注力すべき製品と考えています。

環境関連(太陽光パネル架台、農業用ハウス)、建材関連においても前期を上回る実績を上げることができました。

#### 売上高／営業利益



## 今後の戦略

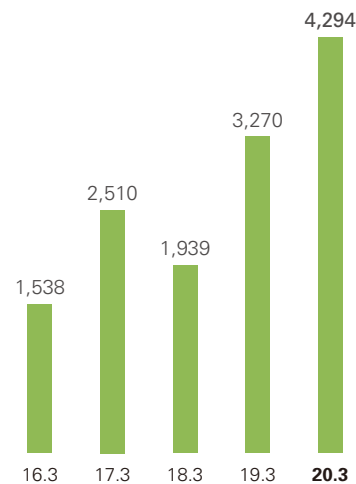
販売事業の成長ドライバーは、次世代足場「Iqシステム」です。2020年3月期は、前期比31.3%増の約43億円の売上高を達成できました。次世代足場におけるシェアは30%を超え、累計顧客数も400社に迫る勢いです。中期経営計画では、「Iqシステム」の累計販売目標は3カ年で110億円ですが、2年目となる2020年3月期を終えた時点で75億円を超え、目標達成は十分視野に入っています。競合製品を有するメーカー、レンタル会社も本格的に次世代足場へのリプレースを実施し次世代足場は普及拡大期に入ってきましたが、「Iqシステム」のデファクトスタンダード化は一定のところまで成果が出たとと言えます。

今後着手すべきことは、お客様の利便性をさらに向上させていくことです。すでに、今後需要増が見込まれる橋梁補修工事、床板取替工事の分野においては、顧客である建設会社とともに工法や製品の共同開発を進め、顧客の声をダイレクトに製品開発に活かしています。2020年3月には、(株)大林組と協働開発した製品を発表しています。また、「Iqシステム」の周辺部材の開発も優先的に進めており、大幅な軽量化を図ったアルミ製足場板「Awalk(エーウォーク)」やアルミ製幅木「AL SPEEDER(アルスピーダー)」も導入が進んでいます。加えて、「Iqシステム」のユーザーを対象とした周辺サービスの拡充を積極化し、「Iqシステム」を導入することが、お客様の建設工事に関連する様々な負担低減につながる仕組みを構築します。その一例として、2020年7月に、「Iqシステム」と連動したBIMサービスを発表しました。3D設計モデルで「Iqシステム」の必要量を簡単に算出でき、安全性の検証も可能なサービスです。これらにより、「Iqシステム」のトップシェアをより一層盤石なものにしていきます。また、「オクトブレース」に代表される基盤構造部門についても、耐震化への需要増などの市場動向を見極めながら、今後成長させていきます。

アグリ事業は、本格的に事業拡大を推進していくフェーズに入りました。これまで課題だった案件ごとの収益性は大きく改善したものの、エリア戦略や製品供給体制の整備が課題として残りました。今後は、パイプハウスの受注を着実に伸ばすとともに、基盤構造など、当社の金属加工技術を活かした新たな製品の投入により、日本の強い農業づくりに貢献していきます。

## Iqシステムの販売額の推移

(百万円)



Iqシステム

## Topics



ゆめファーム全農SAGA

### 環境制御を有した栽培施設の建設工事を受注・竣工

アグリ事業では、全国農業協同組合連合会(JA全農)より、多収技術と経営の営農実証プロジェクト3例目の施設となる、佐賀県佐賀市の大規模多収栽培実証試験施設「ゆめファーム全農SAGA」で、環境制御機能を有したダッチライト型高軒高鉄骨ハウスの建設を受注・竣工しました。次世代足場「Iqシステム」をはじめとする仮設機材の製造で培った金属加工技術と構造計算ノウハウ、コストを考慮した資材供給体制の安定性と製品の堅牢性を農業分野でも最大限に活かすべく、設計から施工までを一貫体制で提供しています。

今後は、理想的な栽培環境を実現できるハウスの開発に加え、既存製品および仕組みのさらなるコストダウンに取り組みます。また、スマート農業や6次産業化に向けた仕組みづくりへの参入も推進していきます。



# Rental Business

## レンタル事業



取締役 執行役員 営業本部長  
兼 レンタル営業部長

安部 努

建設用足場市場で、枠組足場から次世代足場への移行が本格化する中、これまでの実績の評価と積極的なプロモーション活動により、「Iqシステム」は次世代足場のトップシェアを獲得しています。今後も、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、当社の競争優位性を磨いていく役割を担います。

### 事業内容

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、仮設機材のレンタルサービスを提供しています。施工作業の請負や足場の図面作成の機能を社内に保有し、徹底した顧客起点のサービス提供を特長にしています。

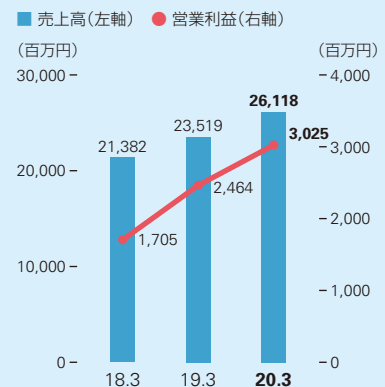
<p><b>強み</b> Strength</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「Iqシステム」</li> <li>工事部および協力会社ネットワーク</li> <li>建築・土木・プラントとあらゆる分野に対応できる製品力と技術力</li> <li>賃貸資産への更新投資を早期完了</li> <li>都市部近郊の機材センターを保有</li> <li>建設会社との工法・製品共同開発</li> <li>上場企業の信用力</li> </ul>	<p><b>弱み</b> Weakness</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>最大マーケットである関東圏でのシェア</li> <li>電子受注システム未整備</li> <li>タイムラグのある稼働状況や在庫状況の把握</li> <li>大半を占める郊外型の機材センター</li> <li>手作業に頼る整備作業が多い</li> <li>機材出荷時の運転手の待機時間が長い</li> </ul>
<p><b>機会</b> Opportunity</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>建設就労者不足に起因する建設現場における安全性・施工効率への要望の高まり</li> <li>都市近郊での大型プロジェクトの増加</li> <li>緊急を要する老朽インフラの再整備</li> <li>物流コストの上昇、ドライバー不足</li> <li>ICT普及による業界のパラダイムシフト</li> </ul>	<p><b>脅威</b> Threat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>厳しさが予想される経済環境</li> <li>新型コロナウイルス感染症の影響による民間設備投資マインドの冷え込み</li> <li>大阪・関西万博プロジェクトの延期</li> <li>需要低減的环境下における競合他社の価格競争</li> <li>機材整備スタッフの確保</li> </ul>

### 2020年3月期の実績

レンタル事業における売上高は前期比11.1%増の26,118百万円、営業利益は同22.8%増の3,025百万円となりました。

2020年3月期は、北陸新幹線延伸工事などの大型現場への出荷により、次世代足場「Iqシステム」を中心とした仮設機材が高い稼働率で推移したことに加え、「Iqシステム」指定の現場も増えたことで売上が伸びました。利益面でもレンタル用仮設機材への投資を抑制し、効率的運用に取り組んだことで、セグメント利益が大きく増加しました。現中期経営計画で注力して取り組んだ成果が着実に表れた一年となりました。

#### 売上高／営業利益



## 今後の戦略

レンタル事業においては、2020年3月期は機材稼働率が過去最高を記録しました。主力製品である「Iqシステム」は建設現場で働く作業員の方からも多くの評価をいただき、リピート受注が増加しています。貸出量・稼働率とも、毎年過去最高を更新し続けており、その他の機材や土木分野についても、北陸新幹線の大型プロジェクトが寄与し、年間平均稼働率が過去最高を記録しました。

その一端を担ったのが、機材の返却から次回出荷までの期間短縮や、地域や工事種別に応じた機材の最適配分などの現中期経営計画で重要視していた取り組みです。一方、大型現場の受注など、外部環境に要因があることも否めません。さらなる効率化や、2021年3月期のテーマとして掲げる「最大最適化」に向けて、IoTやAIの活用、人的資源に頼っていた作業の機械化に加え、受発注業務の電子化などにより、ソフト・ハード両面での徹底的な効率の追求を継続していきます。

当社の強みは、徹底した顧客起点でのサービス提供です。「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」という仮設機材に関連する機能を社内に保有し、ワンストップでのサービス提供を特長としています。特にレンタル事業は、仮設機材の販売先に対して、不足資材を全国のレンタル機材センターから供給することが可能です。お客様は一定期間レンタルしながら、機材を購入するか検討いただくこともできます。また、機材をレンタルする際に施工作业を請け負うことで、お客様の現場の人手不足を補いながら、当社が投入する新製品についても施工の負担なく、その利点を享受していただけます。

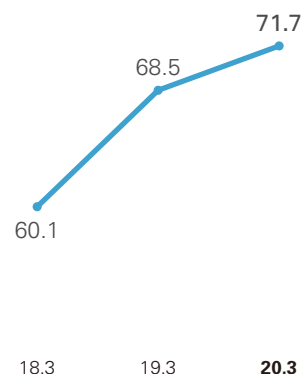
顧客価値をさらに高めていく取り組みとして、都市圏から近く、利便性の高い機材センターの開設があります。関西圏においては、日本国際博覧会(大阪・関西万博)の開催予定地である大阪湾の人工島「夢洲」周辺のベイエリアならびに大阪湾岸エリアに、先行投資として土地を取得しています。また、那覇空港付近や新潟県長岡市なども同様に、建設需要が高く利便性の優れた地域であるため、機材センターを開設しました。

今後は、現場で実際に使用されるお客様からの声を製品の開発・改良にフィードバックできる強みも活かし、販売事業とのシナジー創出を一層高め、当社の競争優位性を保持し続けるための役割を担っていきます。



Iqシステム

### 「Iqシステム」平均稼働率 (%)



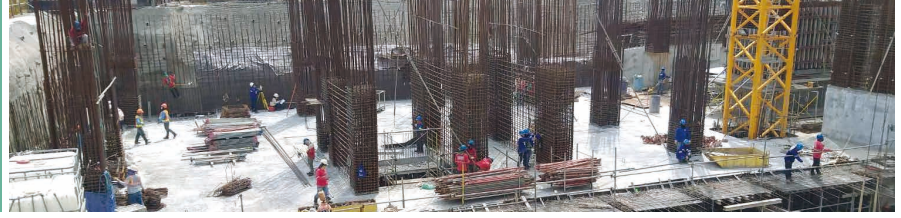
## Topics



スパイダーパネル

### システム吊り棚足場の需要を支える取り組み

建設投資の流れは、新設工事から維持・改修工事へと転換し、交通インフラの修繕工事が活発になったことで、当社のシステム吊り棚足場(「VMAX」「スパイダーパネル」)への問い合わせも増えています。交通インフラ工事は長期間実施されるため需要が高く、今後数十年単位で需要が続くものと見込んでいます。しかしながら、システム吊り棚足場は高所での作業も多く、安全に作業するためには、事前に注意点を理解し、正しく施工する必要があります。当社では、安全な作業手順を広める活動として、2020年3月に「システム吊り棚足場協会」を発足させました。より安全に、そしてより効率的に施工できるよう、ソフト面からもサポートしていきます。



# Overseas Business

# 海外事業



当期は、現中期経営計画の最終年度でありながら、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、先行き不透明な状況にあります。

しかし海外事業では、ネットワークの構築など基盤づくりが進み、この先の展開に大いに期待が持てます。

今後は、ASEAN向けの製品開発や新たな事業展開も視野に入れ、アジアにおける認知度を高めるとともに、次期中期経営計画ではグループ成長を牽引する事業となるよう努めていきます。

上席執行役員 海外事業本部長  
兼 グローバル調達本部長 荒井 隆次

## 事業内容

海外事業は、主にASEAN地域を事業エリアとしフィリピン・ベトナム・韓国の3カ国で事業を展開しています。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、引き続き持続的成長に向けた柱として、収益基盤の強化を図ります。

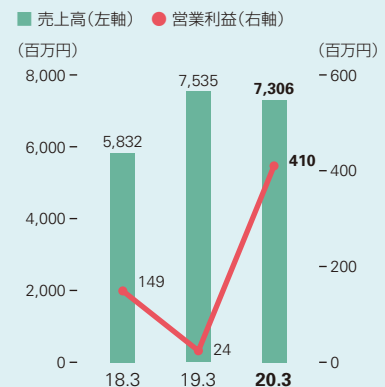
<p><b>強み</b> Strength</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>日本国内ノウハウ・ビジネスモデルの導入・展開</li> <li>海外グループ会社間の連携</li> <li>ローカル建設会社大手との取引実績</li> <li>ローカルスタッフの雇用</li> <li>工場拡張による生産能力向上</li> </ul>	<p><b>弱み</b> Weakness</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営管理体制</li> <li>慣習・慣例などがバリエーション意識の違い</li> <li>新規顧客開拓営業</li> </ul>
<p><b>機会</b> Opportunity</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経済発展、人口ボーナス期</li> <li>社会資本整備(インフラ)への積極投資</li> <li>多様かつ優秀な人材</li> </ul>	<p><b>脅威</b> Threat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナウイルス感染症の影響</li> <li>都市封鎖の段階的解除も経済活動再開見通しが不透明</li> <li>渡航制限の長期化</li> <li>現地の法律(税法、会計関連)</li> <li>治安、政治情勢</li> </ul>

## 2020年3月期の実績

海外事業における売上高は前期比3.0%減の7,306百万円、営業利益は同1,583.8%増の410百万円となりました。

ホリーコリアの太陽光関連事業は、利益率の低い大型プロジェクトの終了で減収した一方で、利益率は大幅に回復しました。韓国での仮設機材レンタル事業については、政治および経済情勢の影響により、当初計画していた賃貸資産投資を見送っています。建設投資が活況を呈するフィリピンでは、賃貸資産の保有量を拡大し安定供給体制を整え、顧客との関係強化により、販売事業基盤強化に努めました。仮設機材販売事業では、ホリーベトナムおよびホリーコリアで安定的かつ効率的な生産体制が整ったことにより、セグメント間の販売が増加し、売上総利益率が改善しています。

### 売上高／営業利益





## 今後の戦略

経済発展が著しいASEAN地域では、社会インフラ整備の需要増加が見込まれ、さらなる市場拡大が期待されます。「2018 中期経営計画」では、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なるべく、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きました。製造部門においては、2020年3月期にベトナム工場の3期拡張工事を終え、生産能力を格段にアップさせました。これにより、海外子会社の拠点のある地域での需要に対応するべく、日本、韓国、グループ内の各製造拠点で生產品目の最適化を図ることが可能になります。また調達においても、国内外のサプライヤーとの連携を進め、原価を低減するなど、競争力のある製品を供給する体制を整えます。海外拠点間の人材交流についても引き続き推進し、連携強化を図る考えです。

今後の成長に向けては、日本で運用している基幹システムを海外拠点にも着実に展開していくことが重要です。また、人材の育成も欠かせません。現地採用および育成を推進して経営人材を輩出するべく、既存のタカミヤグループの人事制度の枠を超えたグローバル人材育成制度や、給与モデル、インセンティブの確立に取り組み、人材基盤の強化を進めていきます。

フィリピンでは、2015年に買収した「DIMENSION-ALL」が順調にシェアを拡大しています。今後も同国では公共インフラ・都市開発などへの旺盛な建設投資が見込まれるため、海外事業を牽引していくエリアと考えています。韓国については、直近の経済状況から賃貸資産投資を見送るなど一部慎重な投資判断も行いました。今後は、引き続き同国の経済状況を注視しながら、現地の大手有力企業とのアライアンス構築や、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ていきます。

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響により、厳しい事業展開が予想されます。しかしながら、情勢に振り回されるのではなく、着手可能な施策については着実に推進していく考えです。長期的には、ローカル企業とのアライアンスやM&Aにも積極的に取り組み、事業基盤を拡大し、事業エリアをASEAN以外にも広げて、グループ業績の過半を担う事業へと成長させたいと考えています。



「DIMENSION-ALL」でのプロジェクトの様子

## Topics



San Juan PJの様子

### フィリピン国内での知名度の向上

フィリピンでは、当社が「DIMENSION-ALL」を買収した後に初受注した、フィリピン国内では最長かつ難易度も最大級の土木橋梁プロジェクト(San Juan PJ)を完遂させたことで、同社の信頼性が大きく向上しました。今日では、多くの土木、インフラプロジェクトでフィリピンでのマーケットリーダーの地位を獲得し、政府のインフラ建設投資や都市開発投資に関連する工事では、必ず声がかかる存在となっています。

この需要に対応するべく、レンタル基盤を固めつつ、プロジェクトが集中するエリアにおける仮設需要に対し、販売事業の拡大に努めていきます。また、経営管理体制をさらに盤石なものにするべく、管理体制の強化やシステムの導入など、さらなる事業規模拡大に向けての投資も積極的に行っています。

## 価値創造に向けた基盤

### 人材

#### 基本的な考え方

当社では、「人材が企業力の本質である」という人本主義を経営哲学として掲げています。人材は極めて重要な経営資源であると認識し、社是である「愛」のもと、グループ全社員で人材に対する考えを共有しています。

現中期経営計画でも基本方針の一つに経営基盤の強化を掲げており、人材育成や働き方改革などへの積極的な投資により、企業価値向上を実現していきます。

社是

「愛」

当社の社是は「愛」です。この社是は、タカミヤグループのルーツとなる(株)新関西を設立した6年後の1975年に定め、45年にわたって受け継いでいます。

「愛」という社是は、当社の人材に対する考え方の根幹をなすものです。ここでいう「愛」とは、自分の夢や志を持つことによって意欲を持って挑戦し、自分自身を高める「己を愛する」こと、周囲の人々を思いやり、自身の成長を周囲の人々に還元していく「人を愛する」こと、さらには社業を通して世の中にどのように貢献できるかを考える「会社を愛する」ことです。つまり、社員一人ひとりの自主性がひいては社会貢献となって連鎖し、つながっていきます。

こうした考えをグループ全社員で共有し、タカミヤの企業文化を醸成しています。社是である「愛」を磨きながら、今後も成長し続ける集団を形成していきます。

#### 人材育成

##### 経営人材の育成、中堅・若手社員を中心とした社内プロジェクトの推進

変化のスピードが速い時代を生き抜くには、企業は社会環境やニーズに合致し、必要とされる存在でなければなりません。時代の変化を見越して世の中を先行するという強い決意を込め、「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。

当社グループが業容・業態を「トランスフォーム」する中で、事業内容も多様化し、業務内容も変化しつつあります。その一例が、AI(人工知能)やRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)の導入です。

変化の域を超えてトランスフォームするには、従来の概念や常識を捨て、未来志向の考え方ができる人材の育成が重要課題となります。経営陣や管理職はもちろん、中堅・若手社員に至るまで、自ら未来志向でトランスフォームする考え方にしなければ、中期経営計画で掲げたビジョンは実現しません。

そのため、当社グループでは、2020年3月期から通常の階層別研修とは別に、次代を担う中堅・若手社員を横断的に選抜し、経営的思考を学び未来志向で推進する「企画担当プロジェクト(プロジェクトリーダー会議)」を発足。社長を中心に進め、各本部から選抜された2~3名、合計20名前後の中堅・若手社員で開催し、自らが課題と認識し推進したいプロジェクトの提案を行いました。そこで選抜された提案と、社長からの提案により、推進するプロジェクトを決定したところです。

本プロジェクトは、社長とメンバーが直接対話する中で、経営的思考を学び、部署の垣根を越え周囲を巻き込みながら推進する形となっており、人材育成の場としても非常に有益で、各人のモチベーションも高まっています。

##### 「企画担当プロジェクト」の実施内容

###### シェアリングプロジェクト

顧客向け勉強会などを通じて、新規事業であるシェアリングビジネスの浸透を実施

###### 開発プロジェクト

「Iqシステム」に続くヒット商品の開発、試作品のテスト施工や営業ツールの開発を実施

###### 人材育成・働き方改革プロジェクト

職位別の人材育成プランの策定や、働き方改革の各施策の推進、人事制度全般の検証・改善を実施

###### 業務効率化・生産性向上プロジェクト

業務フローの検証や、各部署の連携による業務効率向上のための個別施策を実施

## 海外で活躍できる人材の育成

海外事業を成長させるうえでも、人材育成は大きなカギとなります。ローカル企業とのコミュニケーションには、語学力に加え、事業への理解から経営全般まで多くの知識が必要です。さらに、海外展開のスピード化には、海外でのM&Aや有力企業とのアライアンスが要となることから、企業買収後に現地スタッフと意思疎通し、管理体制を精緻化するマネジメントスキルも不可欠。そのため、新入社員の段階からOJTを通じた実践的なスキル向上を図っています。

海外の多くの企業は成果主義でダイバーシティの考えが定着しており、海外事業部門においても、性別・年齢・国籍にかかわらず、スキル重視の中途採用を積極的に行っています。一方、会社に対するロイヤリティについては、時間をかけて養っていくため、従業員が様々な能力を身につけられるよう、各人に合った教育プログラムを充実させています。また、失敗を恐れず主体性を持って挑戦することが重要と考え、チャレンジの機会を多く設けており、特に海外事業本部では自身でビジネスを構築でき、やりがいを感じることができ、これらの育成プログラムや自ら事業を創造するやりがいなどにより、企業への帰属意識を高める仕組みづくりに取り組んでいきます。

## ダイバーシティの推進

### ダイバーシティプラン

当社グループでは、多様な人材を積極的に活用し、人材の発掘や斬新なアイデアの発見、社会の様々なニーズへの対応力向上などを図る「ダイバーシティプラン」を導入しています。この推進には、個々人の多様性を受け入れ、活躍の場を均等に提供する環境整備が重要です。また、ともに成果をあげる仕組みをつくることで、自走する集団が形成され、企業としての競争力に優位性が生まれます。

グループ全体の人材比率は、男女比で7:3、国内海外比では7:3となっています。多様な人材に一層の活躍の場を提供するためにも、自らが選択して成果を出し、それを評価するための人事制度の改定が急務です。これまでも、キャリアアップのためのジョブローテーション実施や、適性に合わせた配置転換など、自分に合った仕事を自ら選ぶことでモチベーションアップにつながる制度を採用しています。さらに、従来は事務職が中心だった女性社員も、希望すれば企画職へ変更できる制度に改定し、女性の活躍の場を広げています。技術職や開発など専門性を活かしたい社員を対象にした専任職の設置や、希望の職域に変更できる制度、管理職を目指さずともキャリア形成が可能な制度への改定も行いました。

### 海外従業員の登用

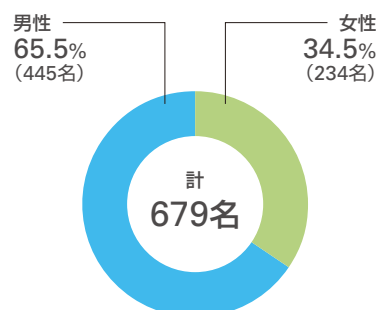
海外事業展開の積極化により、海外従業員数は年々増加しています。前期は、ベトナム工場の拡張に伴い、製造部門のスタッフを増員。また、フィリピンでのレンタル事業についても、現地経済施策と積極的なインフラ整備を事業拡大の機会と捉え、現地での賃貸資産保有量を増やすとともに、機材センターのスタッフを増員しました。今後も、ASEAN地域でのマネジメントレベルの人材の拡充を図ります。

## 数字でみる

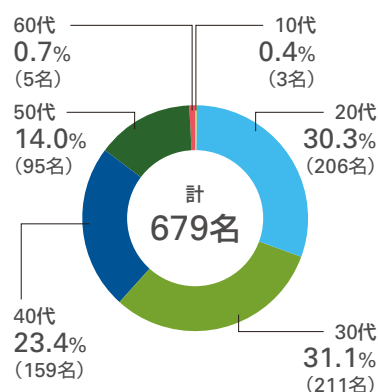
### タカミヤのダイバーシティ

(2020年3月31日現在)

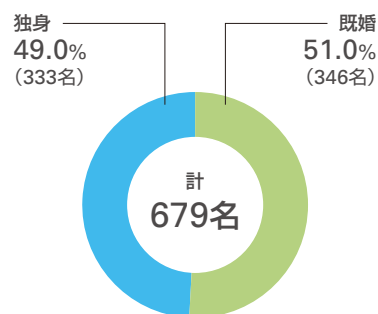
#### 男女比



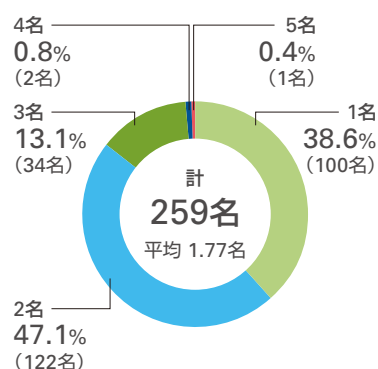
#### 年齢分布



#### 婚姻率



#### 子どもの人数



※未婚・子どもがいない家庭は除く

## 働き方改革

### 自主性を促す情報開示

社員の自主性を促すには、ビジョンを共有することが大切です。そのためには、各員が社内外の状況を理解し、社内での自分の立ち位置を把握することにより、会社の方向性やビジョンが設定された意味を納得する必要があります。

ビジョンを掲げても、浸透しなければ意味がありません。また、人による伝達には限界があることから、常に目につくことが重要です。当社では、常に積極的な情報開示を行い、目につく状況をつくることで、社員に自らの気づきを促進し、自走できる状況の構築を進めています。具体的には、社内報やサイネージによる情報開示、イントラネットや自社ウェブサイトの活用などです。

社内報は、経営陣の考え方や会社の方向性、中期経営計画のビジョンおよびその設定背景となる会社の状況を伝えるものとして定着しつつあります。また、サイネージによる情報開示は、社外のお客様への情報開示としても好評です。社内向けには個人用PCのスクリーンセーバーで常時掲載しています。

開示する情報としては、部署別の退社時間や残業時間、年齢別平均給与、管理職登用平均年齢、出生率などがあります。社内の様々な状況やデータを見ることで、社員たちが所属部署の状況や自分の立ち位置を意識するようになりつつあります。今後も社内情報の積極的な開示を行い、社員のエンゲージメントを高める施策を実施する予定です。

### 多様な働き方の提供

2017年に人事制度を変更し、自身のキャリアを自律的に描き成長を促進させることを目的としたコース選択・職種変更制度を導入しています。コース変更は2年に1回実施しており、申請者も増加しています。

休暇制度については、社員の有給休暇消化率を高めるべく、2011年に導入した、年齢の一の位が「0」の年に長期休暇を取得できる「リフレッシュ10」に続き、2014年には年齢の一の位が「5」の年に1週間の休暇を取得できる「リフレッシュ5」を導入するなど、様々な制度を設定しています。

また、従前より、子育て世代や技術積算チームの在宅勤務や、営業職を中心とした直行直帰の推進、フレックスタイムを試験的に実施してきましたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、全社員を対象にこれらの施策を緊急避難的に実施しています。IT環境の整備を進めていたため、特段の混乱もなく事業を継続できた一方で、BCP(事業継続計画)の面から見つかった課題もあります。今後は、DX(デジタルトランスフォーメーション)をさらに進め、業務を改革するとともに、テレワークやフレックスタイム、サテライトオフィス設置などを検討、推進する計画です。また、働く場所を問わずビジョンを共有でき、成果を測定できるコミュニケーションツールやシステムの導入も進めていきます。社員への評価の在り方についても、時間管理や業務をいかに真面目に遂行したかではなく、効率アップや生産性向上など成果を評価することにウエイトを置いた制度への移行が必要です。

奇しくも、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、企業の働き方改革が急速に進んでいる現在は、従来の常識を覆す絶好のチャンスでもあります。当社においても、試行錯誤しながら、社員が自ら選択し成果の出せる働き方改革を推進していきます。



サイネージによる社内での情報開示

### 役職者発令の平均年齢

役職	発令時の平均年齢
課長	39.7
次長	46.6
部長	45.7
執行役員	46.8
取締役	51.1
全役職の平均	42.4

### 1日あたりの平均残業時間

集計期間：2019年4月～2020年3月

1時間 27分

### コース選択・職種変更制度

#### 基幹コース

幅広い職務・勤務地を経験し、早期の管理職育成を目指すコース

#### 専任コース

一定の業務経験の習熟性や専門性を高める、または一定の地域に密着して質の高い業務遂行を目指すコース

#### 専任コース(事務職)

一定の業務経験の習熟性や専門性を高めるコース

## 制度を活用する社員の声

### 社内プロジェクトへの参加

経営的思考を学び、未来志向で推進する企画担当プロジェクトのうち、働き方改革・人材育成プロジェクトに参加しています。2019年11月より実施した、オフィスでの服装をスーツから私服へ切り替えるカジュアルデーの導入では、その一翼を担いました。

現在は、「女性活躍」をテーマに女性の現状意識の把握・課題発掘を目指し、調査実施に向けて有志の方々と活動中です。

技術部積算課  
チームリーダー

坂内 結枝



### 多様な働き方の実現

センター業務、受発注を行う業務課、営業事務を経て、現在積算課にて勤務しています。職種変更の制度開始のタイミングで、周囲に勧められていたのを機に専任事務職から基幹職へ変更しました。異動してからは、思いついたアイデアやチームの改善案などを話す機会が増え、そうしているうちにもっと自分自身でできることはないか、形にするには何が必要かを考えるようになりました。また、通勤時間が2時間弱であること、将来的に介護をしつつキャリア継続を視野にテレワーク制度を利用しています。通常時には、作業が多い業務の日を選び、週1~2日実施しています。集中して行う作業には、在宅ワークでの就業が効率的と実感しています。積算課では、完全在宅勤務の社員や時短勤務の社員が全体の4割ほどを占めています。制度を利用しても、通常勤務の社員と大差ない業務内容になるよう、全国のメンバーで調整し支えられる体制が整っています。テレワークが広まった今後は、より多角的な着目点での制度活用を目指し、成果との両立を図っていきます。

### 多様な働き方の実現

専任事務職として在籍し、退職後、基幹職として再入社しました。2つの職種を経験し感じたことは、コース変更以後、先を見据えて仕事をするものの難しさを感じていますが、それをクリアした時の喜びもあります。社内で職種変更する女性も増え、女性の活躍の場が増えていると感じています。

### 休暇制度の利用

30歳の誕生日にリフレッシュ休暇「リフレッシュ10」を取得し、海外旅行に行きました。通常、長期休暇取得は、迷惑がかかると後ろめたくなり、社会人になるとなかなか海外にいけなかったと思っていましたが、プライベートの充実が大切にされる風土があり、職場の先輩たちからも快く送り出されます。しっかり休むことで、あらためて仕事に打ち込むモチベーションが上がりました。

広報IR室

田村 陽湖



### アイデア提案制度の活用

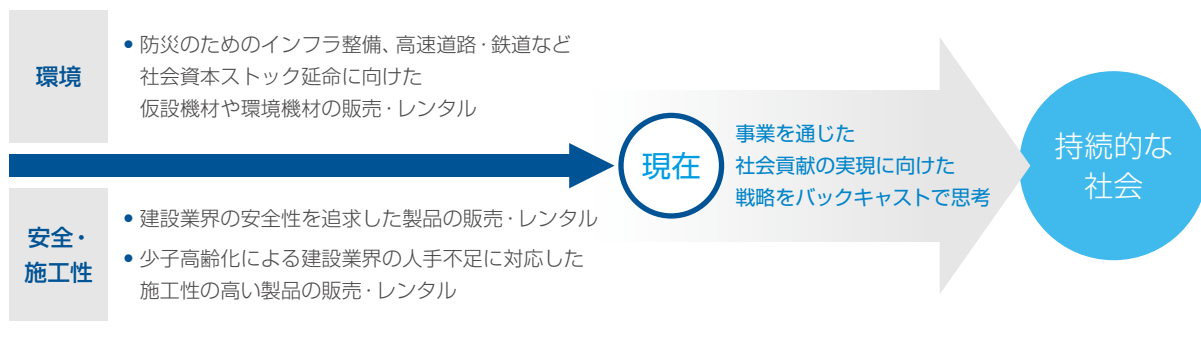
タカミヤの社員、管理職以下は、月3件、業務効率のシェア(アイデア)提出が義務づけられています。1年間、全国の社員と競い合い、年始にその順位が発表されます。上位者には賞金(旅行券+有給休暇)が付与されます。自分のシェアが人に使われ、その成果が数字として結果を出せることに喜びを感じると同時に、この制度を通じて他部署の仕事内容を知ること、自身の仕事にも役に立つこともあり、積極的に利用しています。

## 環境・社会

### 基本的な考え方

当社は従来から「安全」「環境」「施工性」をテーマに掲げ、事業活動を通じて社会・環境への貢献を果たしています。当社の提供する製品は、自然災害の影響を最小限にとどめる防災やインフラの維持補修工事をはじめとした社会資本の延命などの環境保全に活用されます。また、製品の安全性が高いことはもちろん、施工性に優れるため、工事現場の人手不足の解消などにもつながっています。今後も、事業を通じた社会課題への対応を進めていきます。

#### タカミヤの本業を通じた社会・環境への貢献



### 社会課題に貢献する当社の製品

#### 安全・施工性の向上

##### 「lqシステム」 建築業界の安全性向上・効率化に貢献

日本の足場の高さ(階高)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「lq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、さらに足元の隙間をなくする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。



##### 「スパイダーパネル」 インフラの維持・補修ニーズに応える

「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、供給が追いつ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。



### 「リフトクライマー」 安心を提供する移動昇降式足場

マンションの大規模改修工事など、高層階の補修に欠かせない移動昇降式足場。高さ210mまで対応が可能なほか、2本の柱に沿って作業床が移動することで、足場を取り付けた建物の採光性を確保し、防犯性も向上しました。作業者の安全性へ配慮しつつ、現場での取り扱いも簡単です。さらに、組立・解体・移設が容易なため、工期短縮によるトータルコストの削減を実現します。



## 環境への対応

### 「G-Castleシリーズ」 耐候性に優れた農業用ハウス

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・設計・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て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。



### 「タイガーダム」 高潮や洪水による浸水被害を最小限に防ぐ

近年の日本では、特に大雨や台風による土砂災害、浸水が頻発し、甚大な被害をもたらしています。このような災害を未然に防ぐため、当社が提供する土のうにかわる、水のう型簡易膨張ダムシステム「タイガーダム」が、水害時の浸水対策時間を大幅に短縮します。チューブに水を注入するだけで強靱なダムを形成。長さ15mの商品をつなぎ合わせ、積み重ねることで、長さや高さも自由自在に設置できます。作業もシンプルで、少人数かつ短時間で水害対策を実現します。使用後は水を抜いて折りたたむだけで、撤去作業も簡単。繰り返し使用できる環境にやさしい商品です。



### 「オクトブレース」 超高層から低層建物まで対応する制振機能

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、高層ビルなど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。



# コーポレート・ガバナンス

## 基本的な考え方

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。

## 当社のコーポレート・ガバナンスの体制

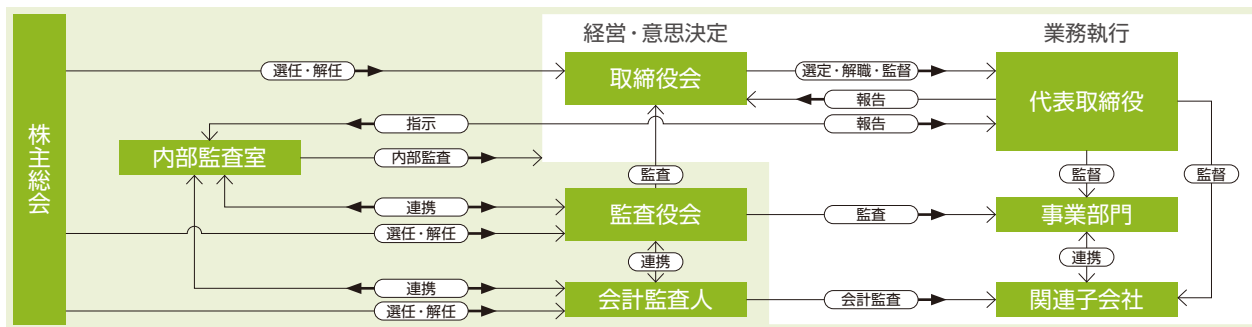
当社は、社外取締役を含む取締役会による戦略指導や経営の監視、社外監査役を含む監査役会制度を採用し、監査役による取締役会および執行役員会議等重要な会議への出席・意見の発言等を通じ、取締役の職務遂行を監査する体制をとっております。また、執行役員制度を導入し、会社法上の取締役とは別に執行役員を選任しております。なお、経営上の重要事項の意思決定は取締役会が行い、取締役の職務執行を監督しておりますが、社外取締役の起用により多角的な視点を取り入れ、重要な意思決定を行える仕組みとしております。

当社の取締役会は、現在、取締役8名で構成されており、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、ジェンダー面については十分とはいえないため、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・ガバナンス体制図(2020年3月31日現在)



### 取締役会

\* 独立役員

取締役会人数(うち社外取締役) 8名(2名)	取締役会 開催回数 定例 12回 臨時 5回
	取締役会 出席率 取締役出席率 98% 監査役出席率 94%

議長の代表取締役会長兼社長高宮一雅と取締役5名、社外取締役2名の計8名で構成され、機動的な経営を確立するために任期を1年にしております。月1回の定例取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会を開催し、法令で定められた事項や経営に関する重要事項を決定するとともに、業務執行の監視を逐次行っております。

### 監査役会

\* 独立役員

監査役会人数(うち社外監査役) 3名(2名)	監査役会 開催回数 定例 12回 臨時 2回
	監査役会 出席率 監査役出席率 90%

監査役会は、常勤監査役1名と非常勤監査役2名の3名で構成され、原則月1回開催しています。監査役会が定めた方針に従い、取締役会等の重要な会議への出席や重要書類の閲覧、業務、財産状況の調査等を通じて取締役の業務遂行の監査を行っております。



取締役・監査役の状況（2020年6月25日現在。出席回数および出席率については2020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	17回/100%	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	17回/100%	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 事業開発本部 グローバル調達本部管掌	15回/88%	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	16回/94%	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
しみず やすし 清水 靖	監査役	—	—	情報 システム	当社の経理部に1989年4月から2006年3月まで在籍し、2006年4月より2020年6月まで情報システム室長として、当社グループ基幹システムの構築、業務改善、IT統制などのグループ全体の情報管理システムを統括するなど、当社グループ業務全般に精通しており、情報システムが内部統制の重要な部分を占める今日において、監査役として十分な資質を有しているため
みかたに よしひろ 酒谷 佳弘	監査役 社外 独立	16回/94%	13回/93%	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	15回/88%	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うえで決議することといたします。

## 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うえで決議いたします。

## 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。

2020年3月期においては、取締役会における各部門間での議論を一層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・監査役報酬等

### 取締役・監査役報酬制度

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づける「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うえ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。

2020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 (名)
		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)	232,693	202,596	3,750	26,347	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)

- 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。
- 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)
- 監査役報酬限度額は、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)
- 上記には2019年6月26日に退任した取締役2名の報酬が含まれております。

## 監査報酬の内容等

2020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とおりです。

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	1,700
連結子会社	—	—	—	—
計	32,000	—	32,000	1,700

2020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とおりです。

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	—	612
連結子会社	4,771	1,092	4,935	4,027
計	4,771	1,806	4,935	4,639

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(和文・英文)を一般公開しているほか、招集通知(和文・英文)のインターネット開示や個人投資家向けの説明会の充実などを進めています。2020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
個人投資家向け説明会：年6回 (参加者数：延べ約300人)	決算説明会：年2回(期末(動画配信)、第2四半期) 個別ミーティング：年90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

社外取締役(独立役員) 下川 浩司

### 成長スピードの向上に向け、経営判断の精緻化に尽力する

現中期経営計画において、当社がテーマに掲げる「トランスフォーム」は、社会の変化に伴う顧客ニーズに自在に対応できる、強靱な体制をつくり上げることを目標としています。あらゆる局面において企業成長を継続させるには、強い経営基盤が不可欠であり、困難な課題であるものの、着実に具現化されつつあります。

変化の勢いが乗数的に加速している状況下では、経営スピードをさらに上げていくことが重要です。また、大胆な意思決定を随所で早急に進めていくこととなりますが、現経営陣にはその能力が十分に備わっていると感じています。ただ、重要施策を推進させ、成果を具現化させる力強さがある一方で、織

細な財務的側面からの定量評価による管理・検証においては、まだ改善可能な余地があるとみています。

当社の取締役は監督と執行を兼務するスタイルであり、大きな変革を進めている局面である現状において、その実効性が担保されているがゆえに、やや執行に偏重している傾向があります。私は、長期にわたり当社を客観的に監理してきた立場として、引き続き取締役会においてより精緻な管理検証に基づいた議論を活性化させるとともに、次代を担う経営陣の育成や、その体制構築を担う責務があると考えます。現経営陣には引き続き、剛柔あわせ持つ高いレベルでの経営に努め、継続的な企業価値、株主価値の向上に尽力していただきたいと思います。

社外取締役(独立役員) 古市 徳

### 変化への対応力を高めるため、取締役会を活性化させていく

世界中で、新型コロナウイルス感染症の拡大が止まりません。このような中、人々の価値観が大きく変わろうとしています。働き方改革もその一つですが、より重要なのは、社会にとって本当に必要なものは何か、ということが明確になってきたことではないでしょうか。

当社は現在、2021年3月期を最終年度とする中期経営計画の目標を達成すべく、各種施策に取り組んでいます。本計画では、「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ていますが、世の中の価値観が大きく変化していく中で、

私たちもトランスフォーム、すなわち、変化していかないと生き残ることはできません。

私は、あらゆるネットワークを活用して、新たな営業戦略および販路開拓により当社の営業力を強化していくとともに、ステークホルダーの皆様の様々な意見を取締役会にしっかりと伝え、取締役会を活性化させることで、その実効性が向上し、運営も多様化するよう努力いたします。また、当社が一層社会から必要とされる企業に進化していくことに貢献できるよう尽力してまいります。

そのためにも、今後、経営者に真摯に物申せる社外取締役を目指していきたいと考えています。

## 役員一覧 (2020年6月25日現在)

### 取締役

 <p>たかみや かずまさ <b>高宮 一雅</b> 代表取締役会長 兼 社長 機材管理本部管掌</p>	 <p>たかみや あきよし <b>高宮 章好</b> 代表取締役副社長 営業本部 開発本部管掌</p>	 <p>やすだ ひでき <b>安田 秀樹</b> 取締役 常務執行役員 経営管理本部長 兼 経営企画室長</p>	 <p>あべ つとむ <b>安部 努</b> 取締役 執行役員 営業本部長 兼 レンタル営業部長</p>
 <p>むかいやま ゆうき <b>向山 雄樹</b> 取締役 執行役員 海外事業本部 事業開発本部 グローバル調達本部管掌</p>	 <p>にしおか やすのり <b>西岡 康則</b> 取締役 執行役員 製造本部長 品質保証本部管掌</p>	 <p>しもかわ こうじ <b>下川 浩司</b> 取締役 <b>社外</b> <b>独立</b> (重要な兼務の状況) 税理士法人下川&amp;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</p>	 <p>ふるいち のぼる <b>古市 徳</b> 取締役 <b>社外</b> <b>独立</b></p>

### 監査役

 <p>しみず やすし <b>清水 靖</b> 監査役</p>	 <p>さかたに よしひろ <b>酒谷 佳弘</b> 監査役 <b>社外</b> <b>独立</b> (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(株) 代表取締役 (株)プレサンスコーポレーション取締役 (監査等委員) (株)ワッツ取締役(監査等委員) SHO-BI(株)取締役(監査等委員)</p>	 <p>じょうこう ていじ <b>上甲 悌二</b> 監査役 <b>社外</b> <b>独立</b> (重要な兼務の状況) (株)G-7ホールディングス監査役 オーナーバ(株)監査役</p>	<p>(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。</p>
--	---	---	---

### 執行役員

<p><b>川上 和伯</b> 上席執行役員 営業本部 営業副本部長 兼 工事部長</p>	<p><b>庄崎 貴弘</b> 上席執行役員 営業本部 営業企画室長</p>	<p><b>榊野 隆史</b> 上席執行役員 品質保証本部長</p>	<p><b>荒井 隆次</b> 上席執行役員 海外事業本部長 兼 グローバル調達本部長</p>
<p><b>山下 英彦</b> 執行役員 営業本部 販売部長</p>	<p><b>加藤 英夫</b> 執行役員 営業本部 東京支店長</p>	<p><b>青木 哲也</b> 執行役員 事業開発本部長</p>	<p><b>大和 光徳</b> 執行役員 機材管理本部長 兼 機材購買部長</p>
<p><b>南雲 隆司</b> 執行役員 開発本部長 兼 建材設計課長</p>	<p><b>江田 宏</b> 執行役員 製造本部長付部長 兼 ベトナム工場長</p>	<p><b>西橋 康市</b> 執行役員 経営管理本部 総務部長</p>	<p><b>辰見 知哉</b> 執行役員 経営管理本部 経理部長 兼 財務課長</p>

# データセクション

## 主な取り扱い製品

### 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ウォーク

つます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。アルミ製で軽量のため、作業性も向上、すべての足場材に使用可能

### 型枠



#### 弁慶(ステンレス柱型枠)

ステンレス面を使用した柱型枠。転用率が向上、組立・脱型が早く、少人数施工も可能

### 建設資材



#### キャプリングパイル工法

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

### 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Pro II

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 (2020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	10億5,011万円
代表者	代表取締役会長 兼 社長 高宮 一雅
従業員数	連結 1,298名 単体 679名

## 株式情報 (2020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	46,577,000株
株主数	4,092名

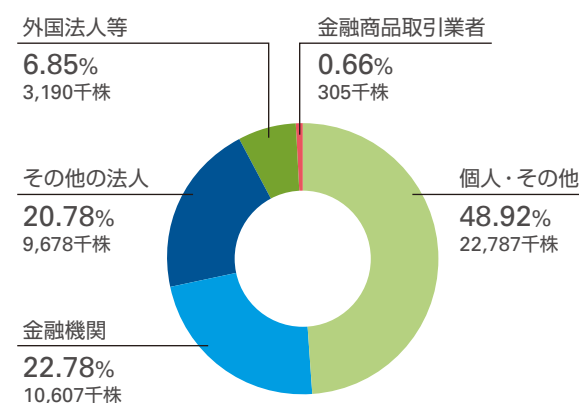
### 大株主 (上位10名)

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
有限会社タカミヤ	6,945	14.91
高宮東実	5,356	11.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	4,638	9.96
高宮章好	2,288	4.91
タカミヤ従業員持株会	2,111	4.53
高宮豊治	1,678	3.60
高宮千佳子	1,579	3.39
高宮一雅	1,350	2.90
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,345	2.89
株式会社三菱UFJ銀行	907	1.95

(注)

- 自己株式(7,020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います。
- 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位を四捨五入しています。
- 上記の持株数のうち、信託業務に係る株式数は、次のとおりです。  
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) 4,619,100株  
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 1,334,200株

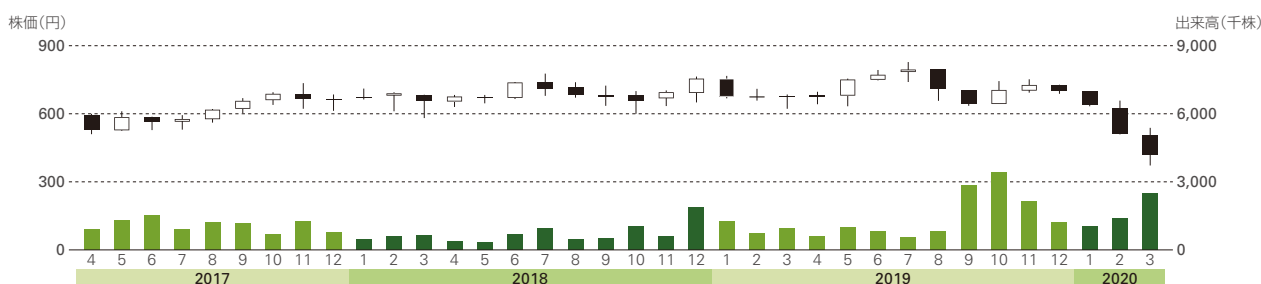
### 所有者別株式分布状況



(注)

- 当社は、自己株式(7,020株)を保有していますが、上記からは除外しています。
- 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位を四捨五入しています。

## 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時は、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)