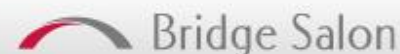


BRIDGE REPORT



高岡 伸夫 社長

株式会社 タカショー(7590)



会社情報

市場	東証一部
業種	卸売業(商業)
社長	高岡 伸夫
所在地	和歌山県海南市南赤坂 20-1
決算	1 月 20 日
HP	https://takasho.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
462 円	14,578,329 株		6,735 百万円	4.2%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.00 円	2.2%	25.52 円	18.1 倍	582.84 円	0.8 倍

*株価は 6/14 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*ROE、BPS は 19/1 期実績、EPS は 20/1 期予想。数値は四捨五入。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
2016 年 1 月(実)	17,853	722	597	240	19.63	17.00
2017 年 1 月(実)	17,223	503	322	152	12.39	6.00
2018 年 1 月(実)	17,489	607	571	228	18.59	10.00
2019 年 1 月(実)	17,759	514	333	338	25.04	10.00
2020 年 1 月(予)	18,634	648	542	372	25.52	10.00

*予想は会社予想。

*単位: 百万円

タカショーの 2020 年 1 月期第 1 四半期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 事業展開](#)
 - [3. 2020 年 1 月期第 1 四半期決算](#)
 - [4. 2020 年 1 月期業績予想](#)
 - [5. 中期計画](#)
 - [6. 今後の注目点](#)
- [＜参考:コーポレート・ガバナンスについて＞](#)

今回のポイント

- 20/1 期 1Qは前年同期比 1.4%減収ながら経常利益は大幅増。国内プロデュース部門では大型エクステリア商品等の販売が順調に推移した。海外では、大型ホームセンターとの新規契約があったほか、豪州や韓国が好調だったものの、英国市場の混乱などにより減収となった。利益面では、各業務の生産性向上により人件費が減少したことや減価償却費の減少などにより販売費及び一般管理費が減少したことに伴い、営業利益は 37.2%増。純利益については黒字に転じた。
- 通期予想に修正はなく、20/1 期は前期比 4.9%増収、62.5%経常増益を計画する。海外展開においては、中国製造子会社工場拡大により新商品の本格生産がスタートした。欧州地域においてもEU支店開設に伴い販売体制の再構築による売上拡大を図る。インド地域では昨年子会社を設立した。今後とも継続的に販売体制を強化し、更なる売上拡大を図る。
- 足元の売上は伸び悩んでいるものの、特に海外での拡販体制が整備されつつあるように見える。減収ながら大幅増益となっているのは前期から取り組んでいる生産性向上への施策が功を奏した形、まずは利益面に反映された。海外の拡販体制が整うと、利益が大幅に伸びてくる可能性を秘めている。意欲的中期計画達成への道筋も見えてきそう。海外の販売状況を注視したい。PBRは 1 倍を大きく割り込んでいる。中期計画の利益水準も考慮すると株価の見直し余地は大きい。

1. 会社概要

「やすらぎのある空間づくり」を基本コンセプトに、人工・天然の竹木製フェンスやガーデンファニチャー、緑化資材等の庭園資材を製造・販売。LED(発光ダイオード)ライト等の照明機器、池・滝・噴水等のウォーターガーデンや坪庭等も手掛けている。戦後、素材から業種型、そして業態産業へと移行、同社はより良い庭くらしのライフスタイルメーカーとして成長してきた。心身の健康と家族の笑顔ある暮らしの提供を目指す。また、常に変化を先取りして新たな価値を創造し、広く都市環境庭文化に貢献するグローバルなオンリーワン企業を目指している。ミッションとして「より良い庭での暮らしをグローバルに提供する企業」と掲げている。

製造は国内及び中国、販売は国内のみならず、欧州、アジア、オセアニア、アメリカへも展開。商品の企画から製造、販売までを一貫して手掛けるグループ力を強みとし、日本においても確立した市場となりつつある「ガーデニング市場」のリーディングカンパニーとして期待されている。子会社は国内 7 社、海外 13 社。1998 年に 9 月にジャスダックに上場、2017 年 10 月 19 日より東証二部へ、2018 年 7 月 9 日には東証一部へ市場変更している。

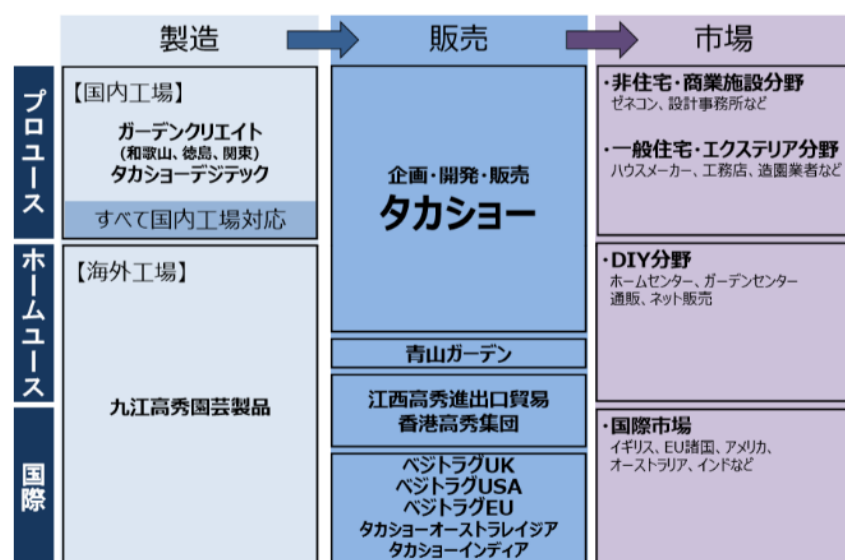
BRIDGE REPORT



会社概要

設立日	1980 年 8 月
上場日	1998 年 9 月(ジャスダック) 2017 年 10 月より東証二部 2018 年 7 月より東証一部
資本金	18 億 2,086 万円
国内拠点	6 支店、10 営業所
国内子会社	7 社
海外拠点	6 事業所(豪、独、中、韓、ベトナム)
海外子会社	13 社(英、米、独、豪、中、印)
従業員数	760 名(連結)

グループ事業系統図



(同社資料より)

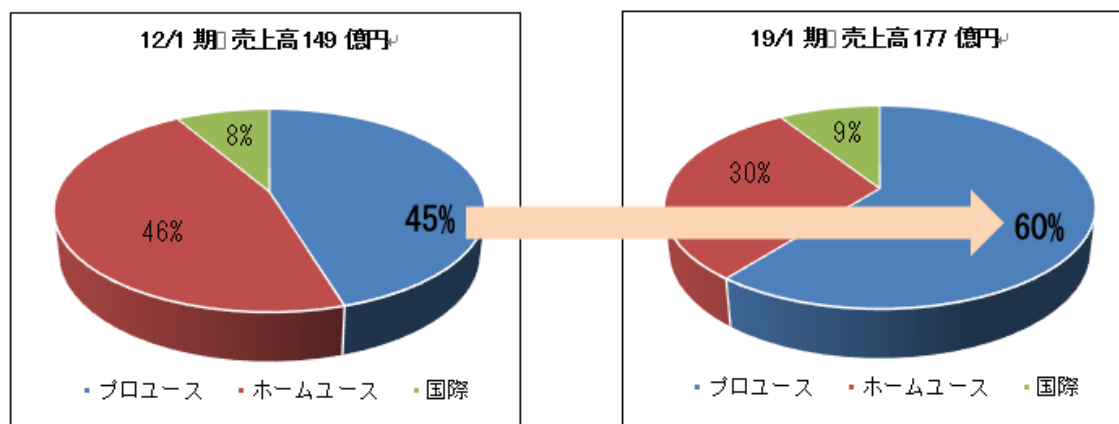
【販売ルート】

事業部門は、販売ルート別に設計・施工が必要なハウスメーカーや工務店向け「プロユース」、ホームセンターへの卸売を中心にした一般消費者向け「ホームユース」、「輸出」に分かれる。売上構成比は、それぞれ 60%、30%、9%(19/1 期実績)。着実に売上を伸ばす中、ここ数年間では特にプロユース事業が伸びている。

BRIDGE REPORT



販売セグメント別売上比率



(同社説明会資料を参考に作成)

「プロユース」では、プロユーザー向けのカatalog「PROEX(プロエクス)」を業界最大の約 25 万冊印刷し、造園業者、設計士、エクステリア施工店、商業施設等にダイレクトメールで配布している。Catalogには商品を使った庭園イメージの写真が掲載されており、この写真を見ながら実際に施工する場所と庭園の簡単な図面を書いてファックスもしくは Web で発注すると、CAD(コンピュータによる設計支援システム)、CG(コンピュータ映像)を駆使した完成予想図と共に見積書が無償サービスで返送し、正式な注文があれば商品を短納期する仕組み作りが確立している。

2. 事業展開

【プロユース事業】

ハウスメーカーとの取組みでは、「エバーアートウッド」等が高い評価を受けており、大手メーカーのエクステリア&ガーデンCatalogに掲載される商品が増えている。「5th ROOM」(庭は、リビング、ダイニング、キッチン、ベッドルームに続く 5 番目の部屋であり、家と庭の持つ良い部分を重ね合わせた空間である)を提案、販売戦略ではマス(大量販売)・カスタマイゼーション(顧客ニーズ提供)を掲げそれぞれの顧客ライフスタイルを提供する。

IT・web政策



(同社説明資料より)

BRIDGE REPORT



ガーデン(庭)に加えて、エクステリア、コントラクトを製品の主軸と位置付け、新築、リフォーム、リノベーションへの製品を投入する。

販売はリアル(カタログ)とネット(WEBツール)を併用する。IT & WEBサービスでは無料見積サービスなどを提供し、全国にあるショールームへ誘導する。大阪には新たなショールームを開設した。



(同社資料より)

エクステリア(新築外構)、ガーデン(庭での暮らしの提案)、コントラクト(非住宅市場向け建材、外装)に力を入れている。「ガーデンとは、囲われた楽園。囲うものが無ければガーデンは成り立たない」という独自の発想の下、この囲うものをエクステリアと捉え、タカショーらしい独自性を重視した製品開発を進めている。

14 年 10 月には屋外照明の 100%LED化を実現した。「タカショーローボルトライトシステム」は一般社団法人HEAD研究会主催の「第 4 回ベストセクション賞」を受賞して評価を受け、市場への知名度も上がっている。

コントラクト(非住宅市場向け建材、外装)分野では、景観建材事業を展開している。「エバーアートウッド」や「エバーバンブー」等の提案を強化していく考え(「エバーアートウッド」は国土交通省から不燃材料として認定されており、外装だけではなく、内装にも対応可能)。豊富な商品の組み合わせにより、各施設にふさわしい庭空間、建物外観や内装をトータルに提案、全国で数多くの納品事例を誇る。

プロユース主力商品

エバーアートウッド



EVER ART WOOD.

エバーアートボード



EVER ART BOARD.

エバーバンブー



EVER BAMBOO.

ユニット商品

ーオールガラスポーチ、ファサードエクステリア(門柱、フェンス、袖壁)、ライト、ファニチャー、DIY商品ー



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



大量販売と顧客のニーズに応える「マス・カスタマイゼーション」戦略を推進する中、現場ですぐに取り付けられるエクステリアのパッケージ化も推進している。

パッケージ展開 場所別パッケージ それぞれの場所に合わせたパッケージプランをご用意



門まわりパッケージ



玄関まわりパッケージ



庭まわりパッケージ

(同社資料より)

プロユース製品は国内で製造される。和歌山県海南市にあるガーデンクリエイト(株)ではインクジェットプリンターを導入、さらに規模拡大を計画している。栃木県鹿沼市の(株)ガーデンクリエイト関東(7月21日にガーデンクリエイトへ統合)では自動ラッピングマシンを導入。

ガーデンクリエイト(株) (和歌山県海南市) インクジェットプリンター導入 さらに規模拡大を計画




(同社資料より)

また、庭のプロフェッショナル集団を目指す「リフォームガーデンクラブ」を通じて問屋や施工店とのコミュニケーションを図る。「エクステリア&ガーデンマイスター制度」や「ウォーターガーデンマイスター制度」、「ガーデンライティングマイスター制度」といった制度を設立した。17年3月にライティングマイスターは受講者5,000名を突破した。新たに「ガーデンセラピーコーディネーター」資格の認定制度を設け、17年11月には資格認定制度のセミナーも開かれた。

業界の活性化に向けた取り組みも盛況だ。取引先を対象に来期に向けた商品政策等を見ることができる自社展示会「タカショーガーデン&エクステリアフェア」が例年7月に行われ、盛況となっている。昨年は7月27日、28日に開かれ、入場者数は3,720名に及んだ。施工店へのネットワークに対しても積極的に支援している。タカショーリフォームガーデンクラブの会員数は700社を突破した。

【ホームユース事業】

ホームユースは国際的に事業展開する。中国の九江で生産し、国内を含めてグローバルに販売する。販売ルートはネットとリアルを絡めたブランド戦略を採っている。

BRIDGE REPORT



ホームユース事業、国際事業の展開



(同社資料より)

中国の九江工場は 7 万㎡から 10 万㎡に増床計画

工場の強化

中国九江工場 (7万㎡→10万㎡に増床計画)



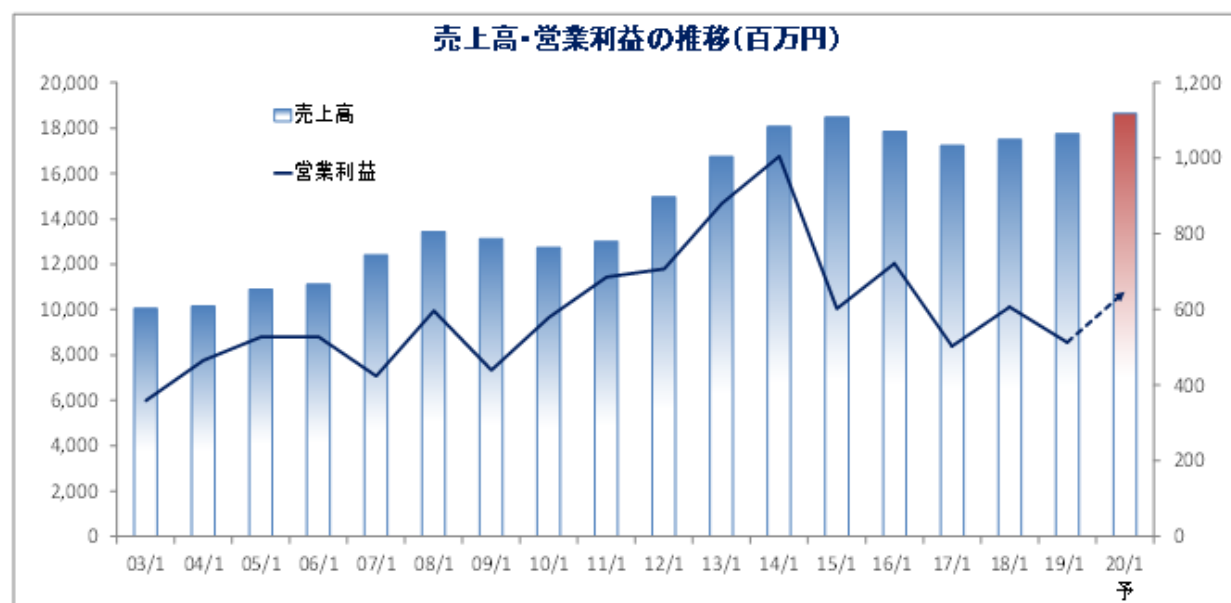
(同社資料より)

販売におけるグローバル展開

販売は広範囲で展開している。米国においては、15 年 2 月に同社 100%子会社である英国の販売会社(ベジトラグ社)100%出資の「ベジトラグ USA」を設立し、米国への販売の強化を進めている。また、16 年 5 月にはベトナムにショールームを設立した。また、有望市場であるインドにも子会社を設立した。

この他、ドイツ、オーストラリア、韓国に展開している。ワールドワイドに展開するためには、ガーデニング市場が 4 兆円規模とされている英国(日本は 6,000 億円程度)のような大きなマーケットに販社を置く必要があると言う。

グローバルサイト「VegTrug.com」の運営を開始した。イギリス、アメリカ、オーストラリアで販売開始。



3. 2020 年 1 月期第 1 四半期決算

(1) 連結業績

	19/1 期 1Q	構成比	20/1 期 1Q	構成比	前期年同比
売上高	4,887	100.0%	4,817	100.0%	-1.4%
売上総利益	2,026	41.5%	1,989	41.3%	-1.9%
販管費	1,887	38.6%	1,797	37.3%	-4.8%
営業利益	139	2.9%	191	4.0%	+37.2%
経常利益	14	0.3%	173	3.6%	—%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-35	—	67	1.4%	—

*単位: 百万円

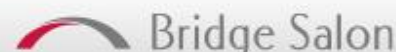
*数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前年同期比 1.4%の減収、経常利益は大幅に増加

売上高は前年同期比 1.4%減の 48 億 17 百万円。

ガーデニング業界においては、各種政策効果による下支えの影響を受け新設住宅着工戸数はやや持ち直し感はあるものの、前年に比べ減少している。昨年発生した自然災害などにおける復旧工事の影響による全国的な資材と作業員不足については解消しつつあるものの依然として厳しい状況が続いている。こうした状況下、庭は家での暮らしにおける 5 番目の部屋である「5th ROOM」に基づき、庭からできる省エネ、節電、安全をテーマとした「SMART LIVING GARDEN」(スマートリビングガーデン)や家族が笑顔で健康になる庭をテーマとした「ガーデンセラピー」など、自然や季節を楽しむ心地良い庭での暮らしを目的とする新商品の拡充を図った。また、タカショー総合カタログ PROEX(プロエクス)2019 年版を発刊するなど、販売活動の強化も図った。さらに、株式会社ガーデンクリエイイト関東の工場拡大により商品の安定供給を図るなか、企業価値向上ならびにガーデニング市場の拡大を目的に、WEB においてガーデンに関する情報を配信するガーデントレンドスペシャルサイト「ガーデンストーリー」(gardenstory.jp)の展開やガーデナーズジャパンによる「つくろう」ブランドを用いた寄せ植えや花壇づくりのガーデニンググレンピ(tskurou-tsukurou.com)の配信などガーデニング人口を拡大する取組みにも注力した。

BRIDGE REPORT



国内では、プロユース部門ではアルミ製人工木「エバーアートウッド」ならびに木、石、塗り壁、和風など様々な天然素材を再現したアルミ複合板「エバーアートボード」を用いた大型エクステリア商品の販売が順調に推移した。さらに、昨年に引き続き商業施設やホテルなどコントラクト分野において人工強化竹垣「エバーバンブー」関連商品も販売を伸ばした。その結果、売上高は前年同期比で増加した。また、現場ですぐに取り付けられるエクステリアのパッケージ化も進め、現場に合わせて製造・提供できる『マス・カスタマイゼーション』により現場の人手不足の解消や、建築作図の際にエクステリア&ガーデンのデザイン設計も含め、住宅と庭の同時提案が出来るシステム開発にも注力した。さらに、室内専用の「エバーアートボード」により建材としての販路拡大を図った。ホームユース部門ではガーデニングシーズンの立ち上がりとなる時期において昨年に比べ全国的に気温の上昇が少なかったことや一部の商品において中国の江西高秀進出口貿易有限公司より国内取引先への直接販売の影響により売上高は減少した。

海外では、ホームユース部門における取扱商品の供給元を当社中国製造子会社に集約し原価コスト削減、生産性の向上を図っている。こうしたなか、販売子会社においてベジトラグ・ブランド商品の展開により大型ホームセンターとの新規口座開設や定番商品を投入した。また、韓国およびオーストラリアでは地域ビルダーとの取引が順調に推移した。しかし、英国内のホームセンターの統廃合などによる市場の混乱や欧州地域における販売体制の移管手続きの遅れなどにより、売上高は減少した。利益面では、各業務の生産性向上により人件費が減少したことや減価償却費の減少などにより販売費及び一般管理費が減少したこと、営業利益は前年同期比 37.2%増の 1 億 91 百万円となった。営業外収益では、為替差益(前年同期は為替差損)を計上したこと、経常利益は同 1,065.3%増の 1 億 73 百万円となり、親会社株主に帰属する四半期純利益は 67 百万円(前年同期は 35 百万円の損失)となった。

(3)財政状態

財政状態

	19 年 1 月	19 年 4 月		19 年 1 月	19 年 4 月
現預金	3,210	3,213	仕入債務	3,049	3,849
売上債権	3,187	3,966	短期有利子負債	5,272	5,316
たな卸資産	4,877	5,017	流動負債	9,720	10,847
流動資産	11,999	12,859	長期有利子負債	233	184
有形固定資産	5,127	5,567	固定負債	557	805
無形固定資産	335	349	純資産	8,581	8,584
投資その他	1,398	1,460	負債・純資産合計	18,859	20,236
固定資産	6,860	7,377	有利子負債合計	5,506	5,500

*単位: 百万円

*有利子負債は借入金

1Q末の総資産は前期末比 13 億 76 百万円増の 202 億 36 百万円となった。

流動資産では、英国におけるホームセンター統廃合などによる市場の混乱や欧州地域の販売体制の移管遅延などにより売上高が減少するなか、アルミ製人工木「エバーアートウッド」やアルミ複合板「エバーアートボード」を用いた大型エクステリア商品の販売が順調に推移したことや人工強化竹垣「エバーバンブー」関連商品も売上を伸ばしたことから、受取手形及び売掛金が前期末比 7 億 94 百万円増の 34 億 17 百万円となった。

固定資産は、株式会社ガーデンクリエイイト関東の工場拡大などにより建物及び構築物が同 1 億 68 百万円増の 31 億 51 百万円となった。

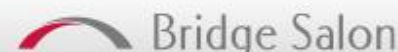
流動負債は、販売に向けての商品調達が先行して行われることから支払手形及び買掛金が同 8 億円増の 38 億 49 百万円となった。

固定負債は、運転資金を長期借入金から短期借入金へ移行させていることにより長期借入金が同 49 百万円減の 1 億 84 百万円となった。

純資産は、その他の包括利益の増加などにより同 2 百万円増の 85 億 84 百万円となった。

自己資本比率は前期末比 3.1 ポイント低下し 42.0%となった。

BRIDGE REPORT



4. 2020 年 1 月期業績予想

連結業績

	19/1 期 実績	構成比	20/1 期 予想	構成比	前期比
売上高	17,759	100.0%	18,634	100.0%	+4.9%
売上総利益	7,680	43.2%	7,939	42.6%	+3.4%
販管費	7,166	40.4%	7,291	39.1%	+1.7%
営業利益	514	2.9%	648	3.5%	+26.0%
経常利益	333	1.9%	542	2.9%	+62.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	338	1.9%	372	2.0%	+9.9%

*単位:百万円

4.9%の増収、同 62.5%の経常増益予想

通期予想は修正なく、20/1 期は売上高が前期比 4.9%増の 186 億 34 百万円、経常利益は同 62.5%増の 5 億 42 百万円を計画する。

国内においては、販売活動の強化ならびに製造部門の設備の拡大を図り、さらなるガーデニング及びエクステリア製品の販売を強化する。

海外展開においては、中国製造子会社の九江高秀園芸製品有限公司の工場拡大により新商品の本格生産がスタートした。これら供給体制の拡大・強化に伴い、日本品質を保ちながら安定供給が可能となったことから、イギリスに本社を置く VegTrug Limited を中心に各海外販売子会社において欧州・米国・豪州地域に対しベジトラグ・ブランド商品をベースとする園芸資材をホームセンターやガーデンセンターに展開することで売上拡大を図る。また、エバーアートウッドを中心としたエクステリア商品の販売が豪州・韓国を中心に拡大するなか、欧州地域においてもEU支店開設に伴い販売体制の再構築により売上拡大を図る。さらに、国際市場の拡大において、近年経済成長が堅調で有望な市場であるインド地域における展開を目的に昨年 Takasho Garden Living India Private Limited を設立した。今後とも継続的に販売体制を強化し、更なる売上拡大を図る。

利益面では、販売管理費において、業務効率の改善による生産性向上の強化を図るため、AI・AI-OCR ならびに RPA(ロボティクス・プロセス・オートメーション)の運用推進により競合他社との差別化と経費削減の強化を図る。

5. 中長期計画

～ビジョン～

これからは生活向上型へ

『健康、心身の豊かさ、幸せ、楽しさ』

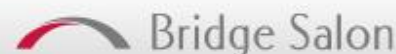
家と庭を同時に考え、住まい心地、緑とともにある暮らしを提供

中長期計画の経営戦略

中長期計画に向けての経営戦略

1	住まい型療法と住宅コミュニティの推進
2	中古住宅を EX・ガーデンで再生
3	非住宅に庭付け付加価値型市場に
4	乾式商品、パッケージ商品で施工の生産性向上
5	販売組織化とネットワーク化で独自のルートの確立
6	ガーデンエクステリアの IT プラットフォームで NO.1
7	AI、RPA 導入による生産性向上

BRIDGE REPORT



中期計画では 22/1 期に売上高 225 億円、経常利益 9 億 60 百万円を目指す。また、25/1 期には売上高 300 億円、経常利益 19 億 80 百万円の計画を掲げる。

	19/1 期 実績	20/1 期 計画	21/1 期 計画	22/1 期 計画	25/1 期 計画
売上高	17,759	18,634	20,500	22,500	30,000
プロユース	10,590	11,241	11,952	12,668	16,000
ホームユース	5,434	5,865	6,446	7,070	9,000
国際	1,741	1,553	2,101	2,762	5,000
営業利益	514	648	820	1,013	2,040
経常利益	333	542	780	960	1,980
親会社株主に帰属 する当期純利益	338	372	480	600	1,230

*単位:百万円

6. 今後の注目点

足元の売上は伸び悩んでいるものの、特に海外での拡販体制が整備されつつあるように見える。減収ながら大幅増益となっているのは前期から取り組んでいる生産性向上への施策が功を奏した形、まずは利益面に反映された。海外の拡販体制が整うと、更に生産性が増し、利益が大幅に伸びてくる可能性を秘めている。意欲的中期計画達成への道筋も見えてきそうだ。海外の販売状況を注視したい。

中期計画を達成すれば EPS は 21/1 期が 30 円超、22/1 期は 40 円超、25/1 期には 80 円超が想定される。

PBR は 1 倍を大きく割り込んでいる。国内外の今後の利益改善余地や中期計画の利益水準も考慮すると株価の見直し余地は大きい。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態および取締役・監査役の構成>

組織形態	監査役会設置会社
取締役	6 名、うち社外 2 名
監査役	3 名、うち社外 2 名

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2019 年 4 月 19 日

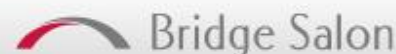
<基本的な考え方>

同社は、健全で透明性が高く、経営環境の変化に迅速かつ的確に対応するための経営の意思決定の効率性を確保したコーポレート・ガバナンスの構築が重要課題と認識し取り組んでいる。

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
【補充原則1-2-4】	議決権の電子行使プラットフォーム導入や招集通知の英訳につきましては、現在機関投資家や海外投資家の比率が比較的低いため、採用しておりません。今後、株主構成の変化等の状況に応じて検討して参ります。
【補充原則3-1-2】	英語での情報開示につきましては、人員・コスト面から費用対効果を鑑み、海外投資家の比率が比較的低いため、採用しておりません。今後、株主構成の変化等の状況に応じて検討して参ります。

BRIDGE REPORT



【補充原則4-8-1】	現在、独立社外取締役のみを構成員とする定期的な会合等は実施していませんが、各取締役や監査役とも意見交換を行い、取締役会では、積極的に議論に参加し発言を行うなど、独立社外取締役としての役割・責務を十分に果たしていただいているものと認識しております。
-------------	---

<開示している主な原則>

原則	その理由
【原則1-4 政策保有株式】	(1) 政策保有に関する方針 営業上の取引関係の維持・強化に繋がるか、事業活動の円滑な推進等を通じて当社の中長期的な企業価値の向上に結びつくかを総合的に判断し、保有できるものとします。政策保有株式のうち、主要なものについては、保有する上での中長期的な経済合理性や取引先との総合的な関係の維持・強化の観点からの保有効果等について検証し取締役会において報告を行います。保有の意義が必ずしも十分でないと判断される銘柄については、縮減を図ります。 (2) 政策保有株式に係る議決権行使の基準 当社と投資先企業双方の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に適うか否かを基準に、投資先企業の株主総会議案の内容を精査し、議決権を行使することとしております。
【原則2-6 企業年金のアセットオーナーとしての機能発揮】	当社は確定給付企業年金制度を採用しており、企業年金の管理・運用に関してスチュワードシップ活動の受け入れを表明している資産管理運用機関と契約を締結しています。総務人事部門内に担当者を配置し、運用の健全性について委託している運用機関から定期的に報告を受け、関連部門において適宜モニタリングを行っております。
【原則4-8 独立取締役の有効な活用】	当社では、社外取締役を2名選任し、その2名が独立社外取締役という構成となっており、取締役会において独立、中立の立場での意見を踏まえた議論を可能にしております。今後も、高い専門性と豊富な経験をもった複数名の独立社外取締役が選任できるように候補者の選定に努めて参ります。
【補充原則4-11-1 取締役会全体としての知識・経験・能力のバランス、多様性及び規模に関する考え方】	当社は、様々な経営環境の変化に、的確かつ迅速に対応すべく、知識・経験・能力のバランスを考慮し、多彩なバックグラウンドを有する人材を取締役に選任しております。特に、社外取締役は、業界の知見、経営に対する経験、専門的な能力などを考慮し、各分野で見識の高い人材を選任し、バランス、多様性に配慮しております。また、当社では、企業規模等を勘案し、定款において取締役の員数を15名以内と定めておりますが、現在、6名の取締役(うち社外取締役2名)を選任しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(タカショー:7590)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。