



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	<a href="https://takasho.co.jp/">https://takasho.co.jp/</a>

## 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	
454円	14,578,329株	6,619百万円	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	17.8倍	582.84円	0.8倍

\*株価は9/6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月期上期決算について、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月期上期決算](#)

#### [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期上期は前年同期比2.1%減収、5.2%経常増益。国内では記録的日照不足の影響に加え、災害特需の反動もありホームユースが減収だが、プロユースは好調に推移した。海外ではネット販売等が順調だが、欧州地域のホームセンター統廃合の影響および販売体制の移管遅延により減収となった。利益面では、売上総利益率は低下したものの、人件費や販促・広告費を抑え販管費率が0.6ポイント減の38.5%となったため、営業利益率は前年同期並みの4.1%となった。営業外では為替差損が縮小している。
- 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。国内では、株式会社ガーデンクリエイト関東の工場拡大により商品の安定供給を図るなか、国内製造子会社3社を合併することにより生産体制の強化を図る。海外展開においては、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引き続き売上拡大を図る。
- 国内では日照不足の影響、海外ではドイツ販社清算の影響があり減収となったものの、上期の営業減益は抑えられ、経常利益は増益を確保した。通期予想に対する進捗率は前年同期実績ベースに対しては劣るものの、下期からは特に海外での拡販体制の整備に伴う巻き返しが期待できそうだ。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。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)

## 基本理念とミッション

### VISION

ビジョン 業に変化を先取りして新たな価値を創造し、広く都市環境意文化に貢献するグローバルなオンライン企業を目指します。

### CORPORATE MISSION

ミッション より良い庭での暮らしをグローバルに提供する企業です。

### BUSINESS DOMAIN

事業領域 ガーデンエクステリアの産業化および近代化豊かな暮らし、心身の健康と幸せな家族

我々は幸せな家族の暮らしをつくり  
笑顔で健康的な空間をつくります

<p>家 庭 のくらしで、</p>	<p>幸せな 家庭 をつくる。</p>	<p>お子様の成長、家族による 安心・安全、心身の健康 増進、そして、お得意 さまの生活の質を向上して も、自然生活のなかで心安 く暮らせる環境を整えるために、 弊社の使命を掲げて取り組ん</p>
---------------------------	-----------------------------	--

### BUSINESS SEGMENT

グループで一貫、トータルに  
ガーデンスタイルを提案。

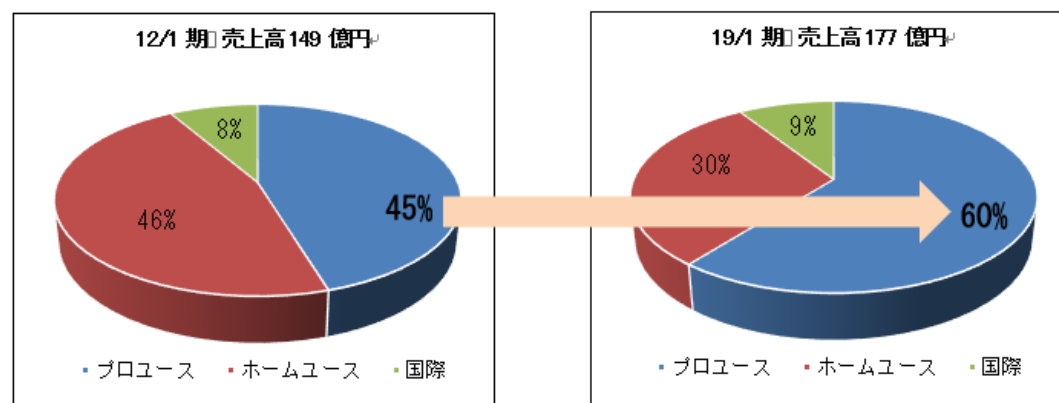


(同社説明資料より)

## 【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。プロユースの売上は過去10年で倍増した。

## 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、プロユーザー向けカタログ「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。カタログ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を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&ガーデンカタログ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。

### プロユース事業の展開 ～プロユース事業の特徴～



(同社説明資料より)

ガーデン(庭)に加えて、エクステリア、コントラクトにおける市場を主軸とし、それぞれの新築、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。

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回ベストセレクション賞」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。

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。

プロユース事業戦略 ～ガーデンエクステリア及びコントラクトの市場規模と施策～



(同社説明資料より)

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。

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。今年は7月25日、26日に開かれた。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。

ホームユース事業戦略 ～自社工場生産品を強化～



(同社説明資料より)

中国の九江工場は7万㎡から10万㎡に増床計画

### 販売におけるグローバル展開

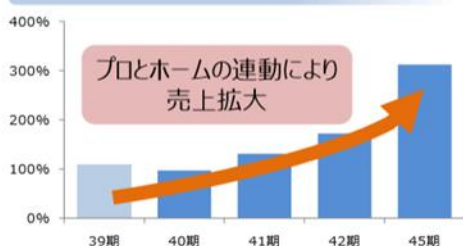
販売は広範囲で展開している。米国においては、15年2月に同社100%子会社である英国の販売会社(ベジトラグ社)100%出資の「ベジトラグ USA」を設立し、米国への販売の強化を進めている。また、16年5月にはベトナムにショールームを設立した。また、有望市場であるインドにも子会社を設立した。

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4兆円規模と言われている英国(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。

### 海外事業戦略 ~ホームとプロの連動により売上拡大~

#### ● 海外市場規模：16.5兆円



#### ● ホームユース展開



#### ● 各国の市場規模

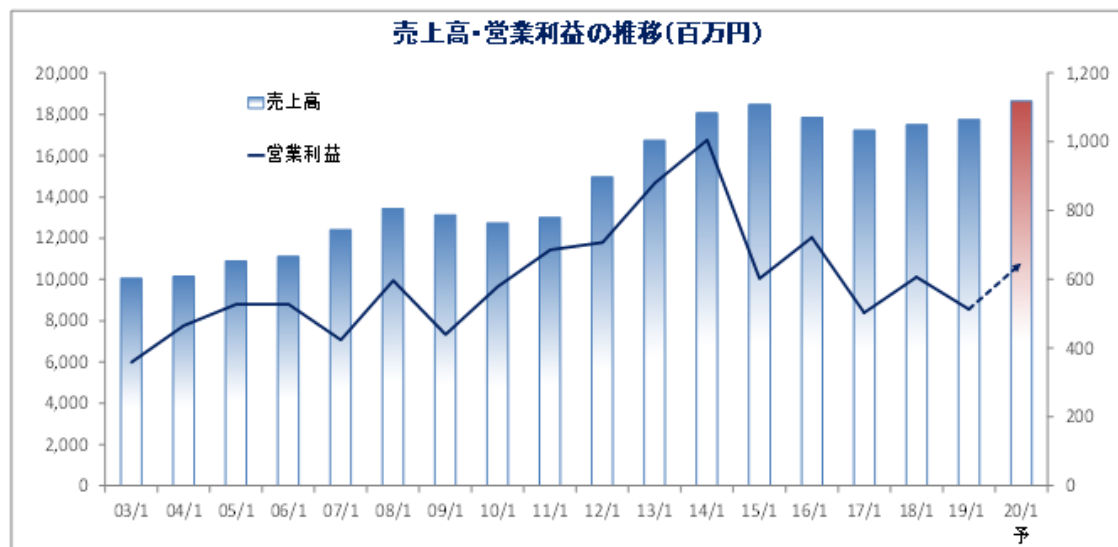


#### ● プロユース展開



(同社説明資料より)

### 売上高・営業利益の推移(百万円)



### 3. 2020年1月期上期決算

#### (1) 連結業績

	19/1期 上期	構成比	20/1期 上期	構成比	前期年同比	期初予想	予想比
売上高	9,608	100.0%	9,406	100.0%	-2.1%	9,809	-4.1%
売上総利益	4,154	43.2%	4,012	42.7%	-3.4%	-	-
販管費	3,755	39.1%	3,624	38.5%	-3.5%	-	-
営業利益	398	4.1%	387	4.1%	-2.7%	389	-0.3%
経常利益	308	3.2%	324	3.4%	+5.2%	365	-11.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	189	2.0%	158	1.7%	-16.1%	266	-40.4%

\*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 2.1%の減収、5.2%の経常増益

売上高は前年同期比 2.1%減の 94 億 6 百万円。

プロユース事業の売上高は前年同期比 7.3%増の 58 億 82 百万円。主要商品である、エバーアートウッドおよびエバーアートボード関連の大型エクステリア商品の売上が増加した。ホームユース事業の売上高は同 13.5%減の 26 億 40 百万円。記録的日照不足の影響に加え、災害特需の反動もあった。また G20 開催に伴う出荷規制の影響も受けた。国際事業の売上高は同 16.9%減の 8 億 96 百万円。ネット販売、ガーデンセンター向け販売およびエクステリア商品が順調に推移した。しかし、欧州地域のホームセンター統廃合の影響および販売体制の移管遅延により減収となった。ドイツ販社を清算しておりその影響が上期売上高へ 3 億円の減収要因となっている。

営業利益は前年同期比 2.7%減の 3 億 87 百万円。

利益面では、ドイツ販社清算に伴い在庫評価減(廃棄含む)63 百万円の計上などにより売上総利益率は前年同期比 0.5 ポイント減の 42.7%となった。一方で、人件費や販促・広告費を抑え販管費率は 0.6 ポイント減の 38.5%となり、営業利益率は前年同期並みの 4.1%となった。

#### (2) 主要販管費

	19/1期 上期	売上比	20/1期 上期	売上比	前年同期比
人件費	1,425	14.8%	1,399	14.8%	-1.8%
発送費	601	6.3%	627	6.6%	4.3%
販促・広告	400	4.2%	365	3.9%	-8.8%
支払手数料	296	3.1%	301	3.2%	1.7%
販管費合計	3,755	39.1%	3,624	38.5%	-3.5%

\*単位: 百万円

営業外では為替差損が減少し、経常利益は前年同期比 5.2%増の 3 億 24 百万円。未実現利益の税効果の影響により税負担率が上がり、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 16.1%減の 1 億 58 百万円となった。

国内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。さらに、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)の展開を中心にガーデニングに関するプラットフォームの構築を推進し、ガーデニング人口を拡大することにも注力した。

海外展開では、100%子会社である世界の販売子会社からの売上拡大を目指し、中国製造子会社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。これらの供給体制の拡大・強化に伴い、日本品質を保ちながら

## BRIDGE REPORT



世界への安定供給が可能となった。これにより、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・豪州地域に対しガーデンリビング商品とベジトラグ菜園商品等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った。

## (3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

## 財政状態

	19年1月	19年7月		19年1月	19年7月
現預金	3,210	3,390	仕入債務	3,049	3,634
売上債権	3,187	3,794	短期有利子負債	5,272	5,232
たな卸資産	4,877	4,767	流動負債	9,720	10,460
流動資産	11,999	12,502	長期有利子負債	233	133
有形固定資産	5,127	5,450	固定負債	557	688
無形固定資産	335	340	純資産	8,581	8,578
投資その他	1,398	1,433	負債・純資産合計	18,859	19,727
固定資産	6,860	7,224	有利子負債合計	5,506	5,366

\*単位: 百万円

\*有利子負債は借入金

上期末の総資産は前期末比 8 億 67 百万円増の 197 億 27 百万円となった。

欧州地域の販売体制の再構築の遅延などにより売上高が減少するなか、海外においてネット販売やガーデンセンター向け販売を強化したほか、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から、受取手形及び売掛金が前期末比 5 億 45 百万円増の 31 億 68 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や会計基準の新規適用に伴うリース資産の増加等により前期末比 3 億 63 百万円増の 72 億 24 百万円となった。

流動負債では、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 5 億 85 百万円増の 36 億 34 百万円となった。

固定負債は、設備資金である長期借入金の返済が進むなか、会計基準の新規適用に伴いリース負債が増加したことから前期末比 1 億 30 百万円増の 6 億 88 百万円となった。

純資産は、その他の包括利益の減少などにより同 2 百万円減の 85 億 78 百万円となった。

自己資本比率は前期末比 2.0 ポイント低下し 43.1%となった。

## キャッシュ・フロー

	19/1 期 上期	20/1 期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー	288	821	533	+185.1%
投資キャッシュ・フロー	-310	-308	2	-
フリー・キャッシュ・フロー	-22	512	535	-
財務キャッシュ・フロー	1,118	-300	-1,419	-
現金及び現金同等物上期末残高	3,656	3,390	-266	-7.3%

\*単位: 百万円

20/1 期上期末の現金及び現金同等物の残高は前年同期比 2 億 66 百万円減少し、33 億 90 百万円となった。

営業CFは、8 億 21 百万円の収入(前年同期は 2 億 88 百万円の収入)となった。主な要因は、税金等調整前四半期純利益が 3 億 23 百万円、仕入債務の増加額が 5 億 95 百万円の他たな卸資産 65 百万円・その他資産 1 億 21 百万円の減少(前年同期は 1 億 83 百万円・94 百万円の増加)となったこと等によるもの。

投資CFは 3 億 8 百万円の支出(前年同期は 3 億 10 百万円の支出)となった。主な要因は、有形固定資産の取得による支出が 2 億 25 百万円、無形固定資産の取得による支出が 51 百万円となったこと等によるもの。

フリーCFは+に転じ 5 億 12 百万円の収入(前年同期は 22 百万円の支出)となった。

財務CFは、3 億の支出(前年同期は株式の発行約 10 億円があり 11 億 18 百万円の収入)となった。主な要因は、短期借入れの返済による支出 103 億 92 百万円、配当金の支払額 1 億 45 百万円があったこと等によるもの。



## 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。

国内では、株式会社ガーデンクリエイト関東の工場拡大により商品の安定供給を図るなか、国内製造子会社3社(ガーデンクリエイト、徳島ガーデンクリエイト、ガーデンクリエイト関東)を合併することにより生産体制の強化を図る。

海外展開においては、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引き続き売上拡大を図る。尚、ドイツ販社清算の影響は通期売上に対しては5億円の減収要因となる見通し。

利益面では、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り増益を目指す。

## 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

### タカショーのオンリーワン戦略

## マス・カスタマイゼーション

大量販売

顧客ニーズ提供

&

それぞれの顧客ライフスタイルを提供

(フロントエクステリア+5thROOM+ガーデン)

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

国内では日照不足の影響、海外ではドイツ販社清算の影響があり減収となったものの、上期の営業減益は抑えられ、経常利益は増益を確保した。通期予想に対する進捗率は売上高で50.5%、経常利益で59.9%と前年同期実績ベースの進捗率(それぞれ54.1%、92.5%)には劣るものの、下期からは特に海外での拡販体制の整備に伴う巻き返しが期待できそう。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。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。
【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おりませんが、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】	<p>(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か等を総合的に判断し、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。</p> <p>(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。</p>
【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。

## BRIDGE REPORT



【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/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。