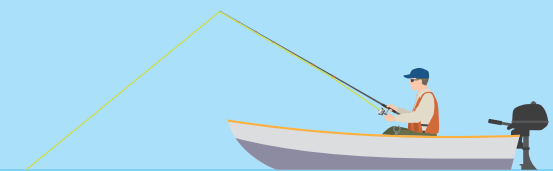


自然と生きる仕事。



# TAKAMIYA

COMPANY BROCHURE

自然と生きる仕事。



# TAKAMIYA

COMPANY BROCHURE



<https://www.takamiya.co.jp/>



株式会社タカミヤ 会社案内

## 自然と生きる仕事。

私たちは自然の中で生きています。

これからの企業に必要なことは、

持続可能な社会システムの構築、そして自然との共生です。

私たちタカミヤは70年の歴史の中で、

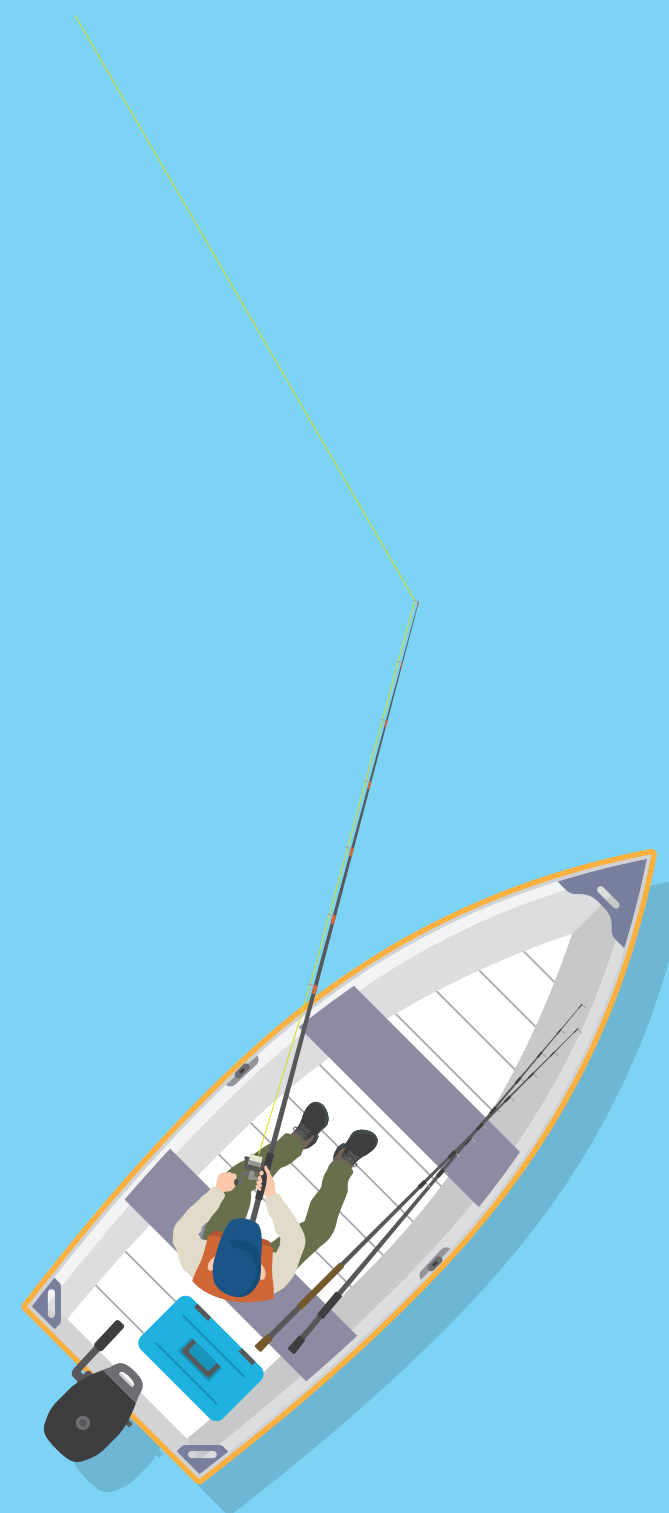
釣り道具の販売を通じて

「自然と共に生きることの素晴らしさ」を

多くの人に届けてまいりました。

人と自然をもっといい関係にするために、

私たちの挑戦はこれからも続きます。



全国展開するタカミヤのビジネス

# 日本中の人に、 釣りの楽しさを伝えたい。

株式会社タカミヤは、北は千葉、南は鹿児島まで、全国68店舗で釣具専門店「釣りのポイント」を展開し、釣具業界では全国1位の規模を誇ります(2019年日経MJ調べ)。

また通販事業によって、日本全国の方々にダイレクトに商品をお届けしています。

さらに、自社オリジナル商品も開発し、トータルでフィッシングライフをサポート。

すべての人に釣りの楽しさを発信している全国でも珍しい会社です。



## フィットネス事業

さわらびF&Cクラブ

## 製造事業

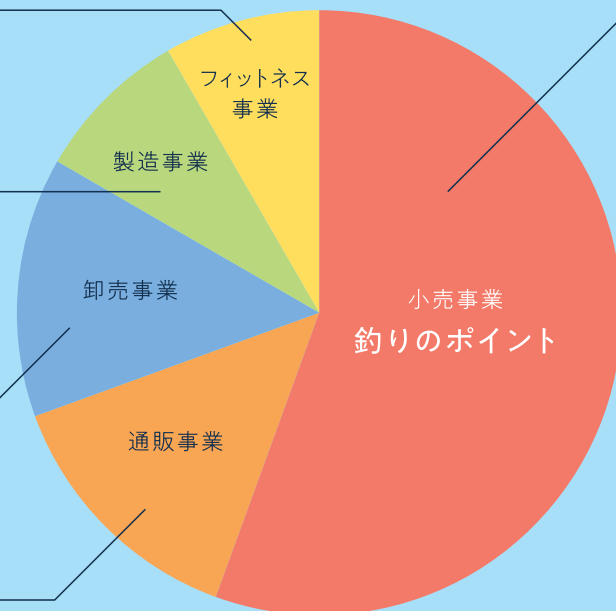
自社ブランド商品  
子会社:株式会社 釣研

## 卸売事業

小売店様への卸販売

## 通販事業

楽天・ヤフー他出店



## 小売事業

釣りのポイントを全国67店舗展開 (2020年1月31日現在)



釣具業界 小売部門 第1位  
全業種 小売部門 第318位

※ 日経MJ 2019年6月発表



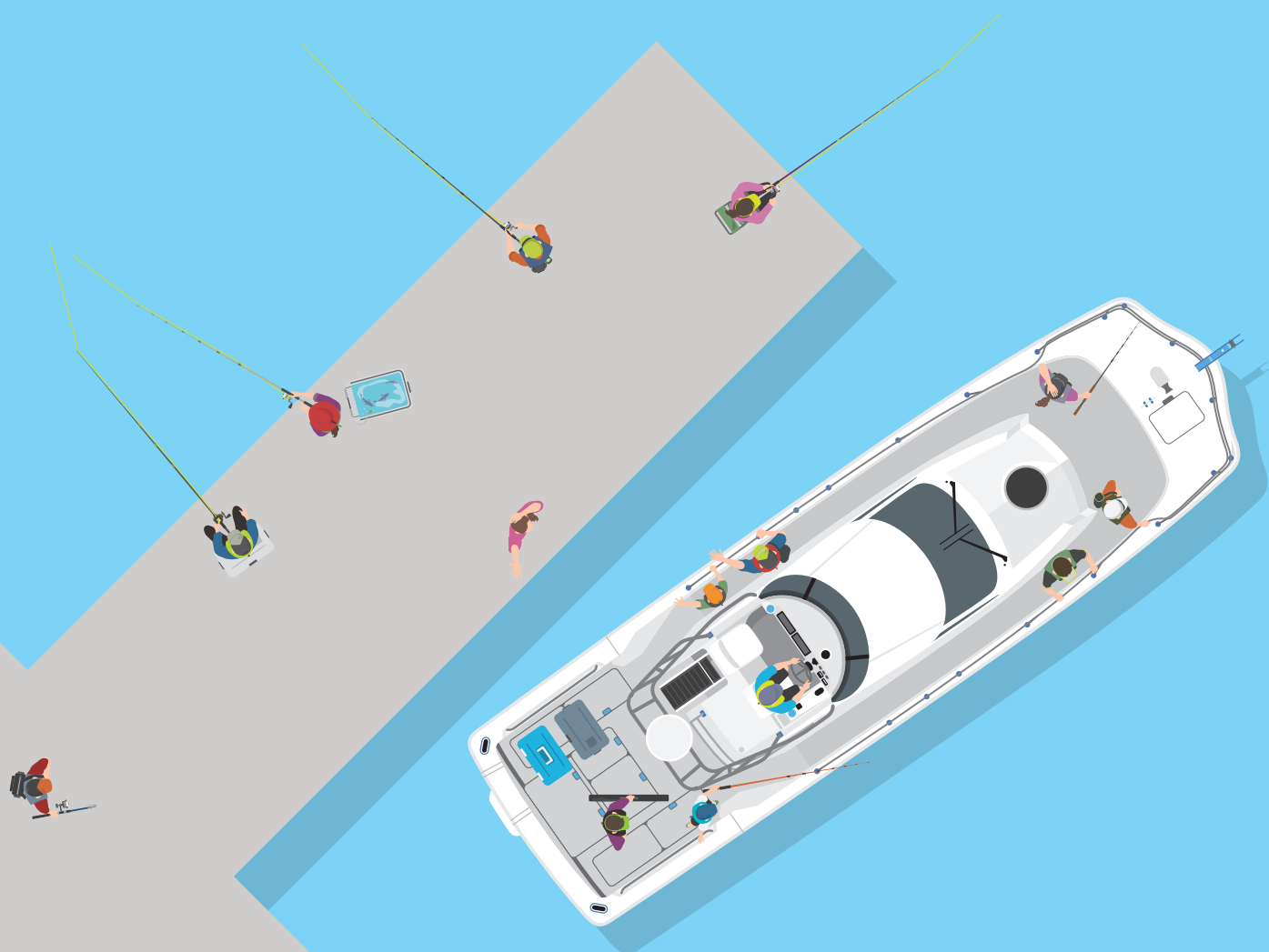
# 先端技術をいち早く取り入れた、 無駄のない物流システムを構築。

釣りをする地域や季節によって、千差万別の使い分けが必要な釣り道具。

お客様の欲しいモノが、欲しい場所に、欲しい時に

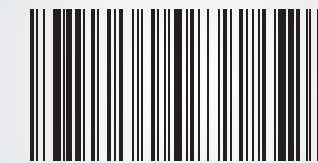
いつでも提供できている状態をつくるのが、私たちの使命だと考えます。

そのために、タカミヤは独自の物流システムを開発し、常に進化させています。



## バーコード導入によるシステム化を 業界に先駆けて推進。

釣具業界は取り扱いアイテムが多いため、発注や仕入れが煩雑になっていました。そこで、POSシステムに対応するため、業界では初となるバーコードの取り付けを推進。物流センター、店舗、メーカーをシステム連動させ、仕入・在庫管理のデジタル化を実現しました。



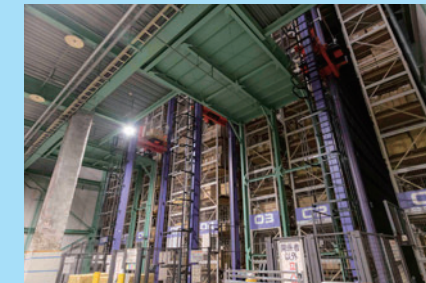
## 自動発注システムを安定稼働。 リアルタイムでの在庫・売上管理を実現。

システム化の一環として、売れた商品がオートで発注される「自動発注システム」を構築し、安定稼働。現在は、小売りでは実現が難しいリアルタイムでの在庫管理が可能になっています。また、取引先とのシステム連携はEDIというシステムに進化し、入出荷の整合性の向上、仕入支払い業務の効率化に貢献しています。



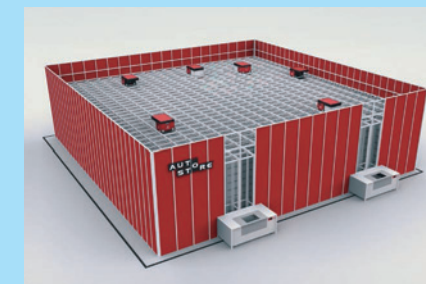
## 自社の物流機能を持ち、 常に効率化をアップデート。

私たちは物流の効率を上げるため、自社の物流機能を持ち、日々進化させてきました。海外から入荷する大量のプライベートブランド商品を効果的に保管する大型自動倉庫を導入し、常に人気商材を切らさず出荷。効果的なロケーションやスタッフの配置にもこだわっています。



## 最先端技術を導入して、 物流の省力化を実現。

物流センターでは、タカミヤのオムニチャンネル※1の中心であり、Eコマースの拠点として受注から梱包、発送までを行っています。センターにはロボットを搭載した次世代のマテハン※2機器を導入。最先端技術を駆使して物流業務の効率化・省力化を図っています。



※1 ネットやリアル店舗など、あらゆるチャネルを連携して売り上げをアップさせる方法。 ※2 マテリアル・ハンドリングの略。機械による運搬や荷役作業のこと。

# 頑張りが評価される人事制度と、 成長をサポートする研修制度。

やりがいを感じながら働ける、  
様々な人事制度や研修を設けています。

タカミヤの人事制度は

「どう頑張ったら評価され、賃金がどのように上がっていくのか」が可視化されています。

結果だけでなく「頑張り・プロセス」の部分まで具体的に評価。

また、社員のやりがいや成長を促す様々な研修制度を設けています。

## 【 人事制度 】

### 評価制度

成長シートという予めどう頑張ればよいか  
が分かる評価シートで「成果」+「努力した  
プロセス」を評価します。頑張った分だけ、  
きちんと評価していきます。

### 等級制度

自分がいまどのステージにいるか分かる9  
等級で設計された等級制度を採用してい  
ます。キャリアをつくっていくうえで具  
体的な目標を立てやすい制度です。

### 賃金制度

賃金は年齢給、勤続給、成長給（評価給）  
の3つの賃金テーブルで構成。本人の頑  
張りや会社の業績が連動して、やりがい  
を持って働ける制度になっています。

## 【 研修制度 】

### 新入社員研修

入社式直後からはじまる10日間の新入社員研  
修。期間中は、同期の仲間と寝食を共にし、絆を  
深めます。全国から先輩社員が集まって、懇切  
丁寧に指導していきます。



### 2～3年目

### フォローアップ研修

入社3年目までは、仕事の振り返りや苦手業務  
の克服、同期社員との親睦を深めることを目的  
にフォローアップ研修を開催しています。



### 釣り研修

釣り道具が専門のタカミヤらしいユニークな「釣  
り研修」。魚種、地域性、シーズン性に  
応じた様々な釣りの知識を楽しみながら学べ  
ます。



# 「遊ぶ幸せ」を自ら体感し、 レジャーの楽しさを発信。

レジャー産業で働く私たちは、「遊ぶ幸せ」を自ら体感し、発信する存在でありたいと考えます。  
タカミヤでは釣り専門の企業らしい福利厚生で、あなたの想いに応えます。

## 釣り奨励制度

「新しい釣りにチャレンジしたい!」そんな願いを叶えるのがこの制度。釣行に必要な費用を最大8割会社が負担します。



## フィッシング マイスター制度

選抜試験を合格することで授けられる資格「フィッシングマイスター」。釣りの知識で人と社会に貢献するプロを目指します。



## 優秀社員表彰制度

社員の頑張りにしっかり応える制度です。優秀表彰の副賞として沖縄や石垣島への釣り旅行をプレゼントします。



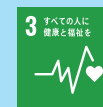
## 納涼祭

毎年夏に社員のご家族もお招きして、総勢400名を超える参加者による納涼祭を開催。内容盛りだくさんの人気イベントです。



# SDGsへの取り組みを通じて、 持続可能な社会の実現を。

タカミヤでは持続可能な社会の実現に向けて、  
また自然と共に生きる企業として様々な取り組みを行っています。



## すべての人に 健康と福祉を

釣りを通じて、自然と触れ合うことの喜び、幸福感を伝えるため、老若男女が参加できる釣り教室を開催しています。



## 海の豊かさを 守ろう

自然と共に生きる企業として、水産資源保護のためにマダイやカサゴの稚魚を放流しています。



## つくる責任 つかう責任

釣り環境ビジョンに基づくLOVE BLUE事業を通して、製造メーカーとお客様との双方で環境保全活動を支援してまいります。



# Q&A TAKAMIYA STAFF VOICE

現在、タカミヤで働いている社員の声を集めました。  
仕事のやりがいや、会社の雰囲気など、タカミヤで働く魅力を感じてみてください。

## Q1

タカミヤで働く面白さ・やり甲斐はどんなところですか？

● 釣りというエンターテインメントを販売するものとして、お客様と「一匹との出会い」をサポート、そして、一釣り人として共感することです。 **お客様の「釣れたよ!ありがとう!」というお言葉が何よりもやりがいであり、おもしろさです。** (ルアースタジアム 店長)

● 多くのお客様にとって趣味の分野なので、笑顔を間近で見られる事。色々な分野の仕事をさせてもらえる事。(小倉湯川店 一般女性) ● 趣味の釣りに関しての情報収集等がそのまま仕事に生きていくので、釣りそのものが人生設計に関わっている点が面白と感じております。(藤沢長後 店長代行) ● **努力や時間をかけた分だけ、結果が数字として表れること。**(徳島藍住店 一般男性) ● 釣り研修を通し、図鑑でしか見たことない魚や釣り方が実際に体験でき、釣り好きな人は更に好きになってしまいます。(姫浜 店長代行)

## Q2

タカミヤで働いて身についた事を教えてください。

● **人を見る力、人と話す力、人の話を聞く力、人と接する事でのコミュニケーション能力。** (横浜港南台 店長代行) ● 小売流通業のノウハウが身に付いたと思います。そして何より、多くのお客様、社員、お取引先様に触れ合うことにより様々な知識と経験が身に付きました。(高松国分寺 店長) ● 釣りの知識はもちろんですが、店舗での接客で人前でも緊張しにくくなったと思います。年代に合ったコミュニケーションの取り方や、表情や口調から相手の感情を読み取る力、相手が言おうとしている事を汲み取る力など身についたと感じます。(商品部 商品企画管理課 係長) ● **何事に対しても失敗を恐れずに取り組む姿勢。** (藤沢長後 店長) ● 相手の立場に身を置くことです。釣り具の説明ばかりしていてもお客様は満たされません。時にはお客様のお話をしっかり聞き、その時の喜びや悲しみに共感することが大事だと思います。(鳥取店 一般女性)

## Q3

タカミヤの社風・雰囲気、タカミヤの良いところを教えてください。

● いい所は沢山ありますが、**なんといっても楽しいこと。** 全スタッフが釣りという共有の趣味を持つことで自然と話が弾み、年齢・立場など関係なく仲良くなれるところ。 (鳥取店 一般女性) ● 社員の事を第一に考え、人事制度や社員教育がしっかりとされているところ。職場の雰囲気も明るく元気なところ。(小売事業部 地区長) ● チームプレーが得意で、力を合わせ一人では成し得ないような結果を作った経験が何度もあります。(人材創出課 係長) ● 自店舗だけでなく、同地区内でスタッフの仲が良く、色々な場面で支え合える。シャイだが明るい人が多い。(小倉湯川店 一般女性) ● **努力が認められ、報われる会社です。** 会社は社員を第一に考え、安心して働ける環境を整えてくれます。(横浜港南台 店長代行) ● 会社の歴史・企業風土を重んじながらも **常に進化・革新・成長を目指しているところ。** (仕入課 マーチャンダイザー)

## Q4

先輩や上司はどんな人ですか？

● **良い意味で自信があり、前向きで明るい方が多いです。** また、ふしぎと見た目も若く見られる方も多く、気持ちも若いと感じる人が多いです。(商品部 商品企画管理課 係長) ● 厳しい面もありますが思いやりがありお客様や会社に対して一生懸命な方が多いです。(姫路店 店長代行) ● 役員の方でも名前を憶えて頂いたり距離感が近く、風通りが良いと感じます。(横浜都筑店 一般男性) ● 釣りを通じてお客様にどんなサービスを提供できるかを建設的に共に考えてくれる頼もしい先輩、上司ばかりです。(ルアースタジアム 店長) ● 先輩や上司は優しい人が多く、気軽に色々な事を相談する事ができる、尊敬できる方々が多いです。(藤沢長後 店長代行) ● どんな時も親身になって教えて下さり、言葉遣いや仕事の仕方をみて「見習おう」と思える先輩方ばかりです。(総務部 一般女性)

## Q5

タカミヤで今後目指したい事・やりたい事はなんですか？

● お客様参加型イベントで釣りだけでなく、魚の捌き方講座や、お料理教室等、多岐に渡るイベント。(徳島藍住店 一般男性) ● 釣りを通じて自然の素晴らしさを体感して頂き、地域の方々が笑顔になれる店舗であり続けたいです。(広島八木店 店長代行) ● 次の世代の方の為に、少しずつ今の仕事の考え方や進め方を変えていくことを目指しています。(総務部 一般女性) ● 釣りの楽しさを多くの人知って頂ける活動や、釣りを通じて命の大事さや自然の大切を伝えていきたいです。(姫浜 店長代行) ● **お客様がしゃべっていて為になる、楽しいと思って頂けるような、タカミヤの顔と言える様なスタッフを目指しています。** (ルアースタジアム 一般男性)



# アウトドアレジャーの未来を 一緒につくっていきましょう。

「釣り」を通じて自然と触れ合うことの素晴らしさを伝える、分かち合う。

それが私たちの仕事です。

私たちはアウトドアレジャーの未来の一端を担う会社として、

これからも様々なチャレンジを続けていきます。

さあ、私たちと一緒に、

あなたと社会にとって素敵な未来をつくっていきましょう。



## 社 史 TAKAMIYA HISTORY

昭和24年	小倉市(現北九州市)に1.5坪の釣具店を開業
昭和49年	ポイント八幡店(1号店)を開店
昭和51年	東京支社を開設
昭和54年	西宮市に神戸支社を開設
昭和55年	鳥栖市に九州支社を開設
平成4年	社名を株式会社タカミヤに変更
平成5年	創業者 高宮義諦 勲五等瑞宝章を受ける 高宮俊諦 新社長に就任
平成6年	韓国タカミヤを設立
平成8年	タカミヤ物流センターを完成
平成10年	POSシステムを導入
平成13年	会員組織P'SCLUBが発足
平成15年	本社を物流センターへ移転
平成17年	新情報システムNIS稼働開始
平成20年	メガフィールドポイント八幡本店オープン
平成21年	BtoBシステム「TAQS」スタート
平成25年	第二物流倉庫の建設と物流システム改革
平成26年	第3次ICT改革
平成28年	高宮俊諦 代表取締役会長就任 上田桂嗣 代表取締役社長就任
令和元年	第三物流倉庫の建設とロボットを搭載した自動倉庫「オートストア」の稼働

## 会社概要 TAKAMIYA DATA

商号	株式会社 タカミヤ
業種	フィッシング・マリン用品等の製造・卸・小売販売 フィットネスクラブの運営
創業	昭和24年10月14日
会社設立	昭和38年1月16日
資本金	9,000万円
売上高	2019年度実績: 251億円(グループ売上)
関連会社	株式会社釣研
優良申告法人	昭和47年~現在
決算期	1月
従業員数	986名(2019年1月現在)
直営店舗	ポイント 68店舗 さわびフィットネスクラブ 1店舗
本社	〒805-8539 福岡県北九州市八幡東区前田企業団地1-1 TEL: 093-661-3171 FAX: 093-661-3175 タカミヤウェブサイト <a href="https://www.takamiya.co.jp/">https://www.takamiya.co.jp/</a>