



2024年3月期決算 及び 中期経営計画2026 説明会

2024年5月27日

水まわりって、大切だから
Takara standard

証券コード
7981

1

当社の事業概要

2

2024年3月期 決算概要
及び 2025年3月期 業績予想

3

中期経営計画2026



代表取締役社長
社長執行役員

こもり まさる
小森 大

【生年月日:1970年11月19日】

1994年 3月	当社入社
2006年10月	岡山支店長
2010年 4月	本社営業本部営業課長
2013年 4月	埼玉支店長
2019年 4月	東京支社長
2020年 4月	執行役員
2023年 4月	常務執行役員
2023年 6月	取締役
2024年 4月	代表取締役社長 社長執行役員（現任）

1

当社の事業概要

2

2024年3月期 決算概要
及び 2025年3月期 業績予想

3

中期経営計画2026

独自素材「高品位ホーロー」を使った製品を展開する総合住宅設備機器メーカー



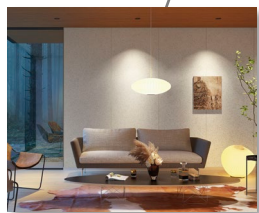
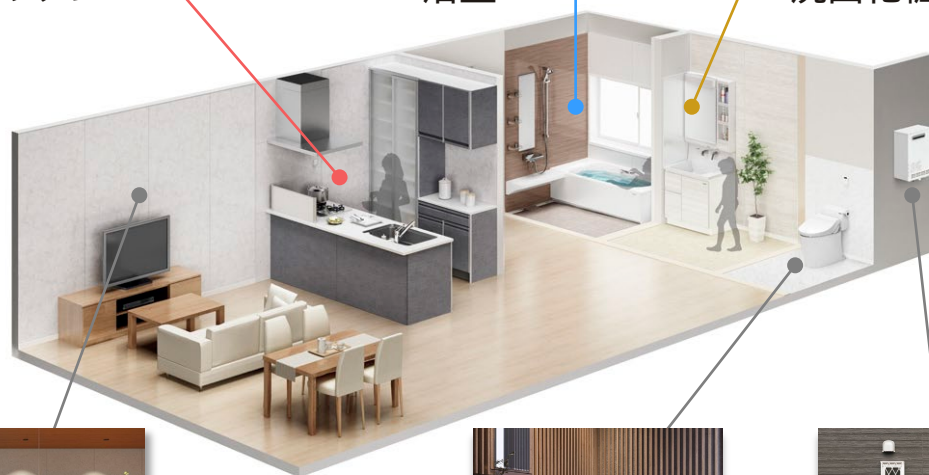
キッチン



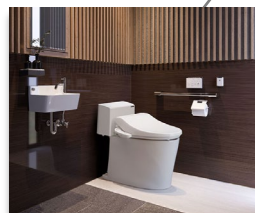
浴室



洗面化粧台



ホーロー壁装材



トイレ

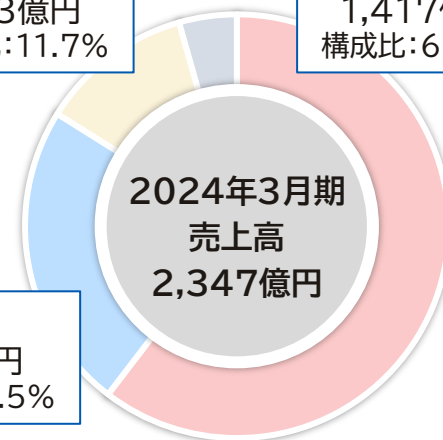


給湯機

洗面化粧台
273億円
構成比:11.7%

キッチン
1,417億円
構成比:60.4%

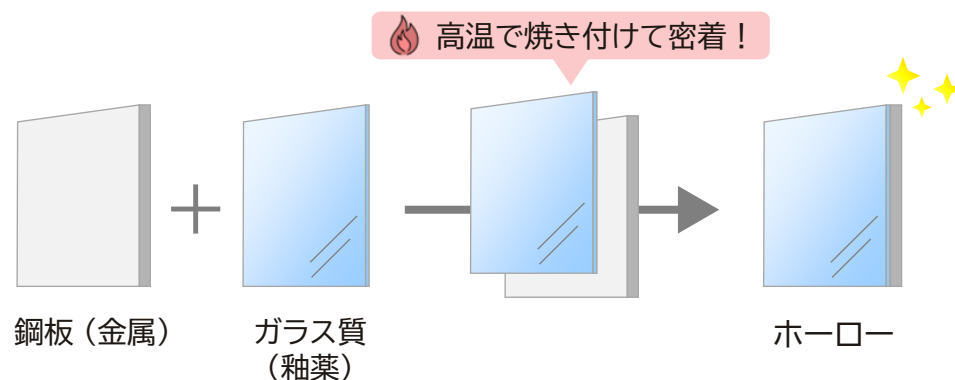
浴室
550億円
構成比:23.5%



2024年3月期
売上高
2,347億円

ホーローとは？

金属の表面にガラス質の釉薬を焼き付けた複合材料。
金属の強さとガラスの美しさ、それぞれの長所を併せ持つ。



当社の独自素材「高品位ホーロー」

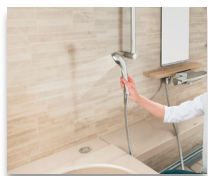
創業以来、「ホーロー」にこだわり、常に研鑽を続け、
他社に追従を許さない高品質なホーローを独自開発。



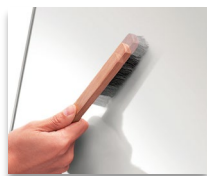
様々な特徴を持つ「高品位ホーロー」の魅力



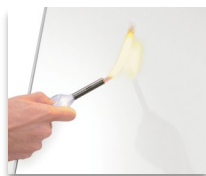
お手入れ
カンタン



湿気に強い



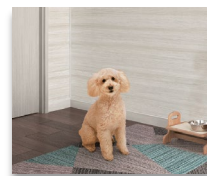
キズに強い



熱に強い



マグネットが
使えて便利



ニオイも
平気



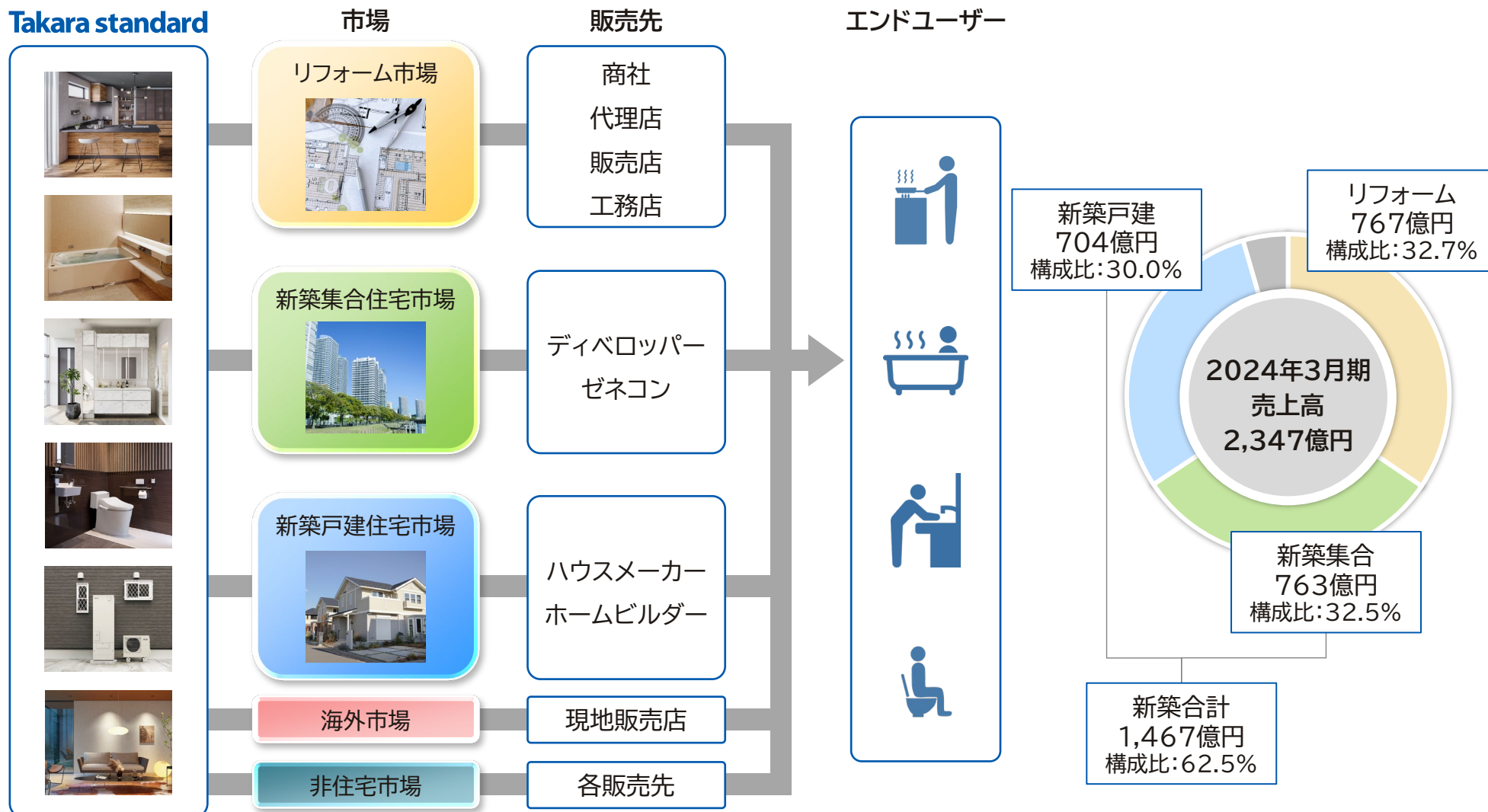
有害物質を
発散しない



多彩な
表現力

リフォーム市場、集合住宅市場、新築戸建市場を中心に事業を展開。
海外での展開や、ホーロー壁装材による非住宅部門にも注力。

Takara standard



独自素材「高品位ホーロー」

長年の経験と技術により、他社に追随を許さない高品質なホーローを独自開発。



安定供給を実現する生産・物流体制



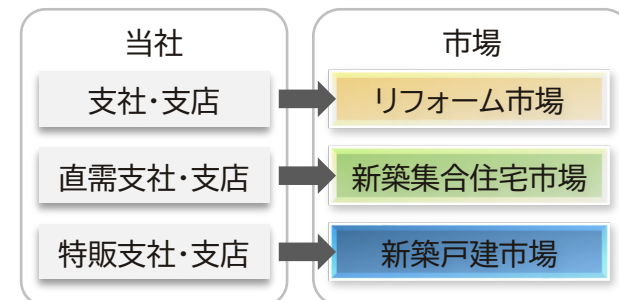
大規模物件に対応できる生産・物流能力

⇒ ・マンション向けシステムキッチンが高シェア
・新築マンション向けシステムバスの販売拡大

拠点を分散して配置することにより、
自然災害などのリスクを回避

専門の営業組織と業界最多のショールーム

各市場に対応した専門の営業組織を配置し、
きめ細かな営業活動を実現。



お客様が商品を「見て、触れて、納得」いただける地域密着型のショールームを展開。

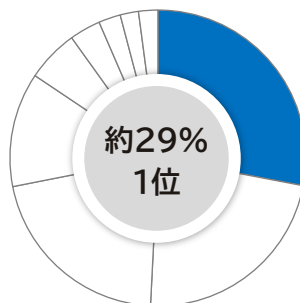
業界最多
全国47都道府県に
約160カ所



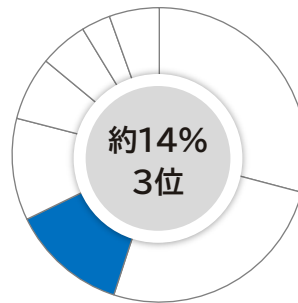
業界シェア(金額ベース)

※2022年度 当社調べ

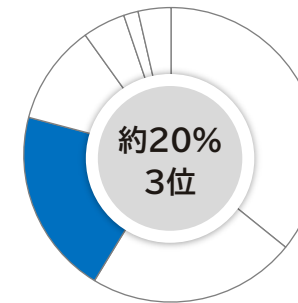
キッチン



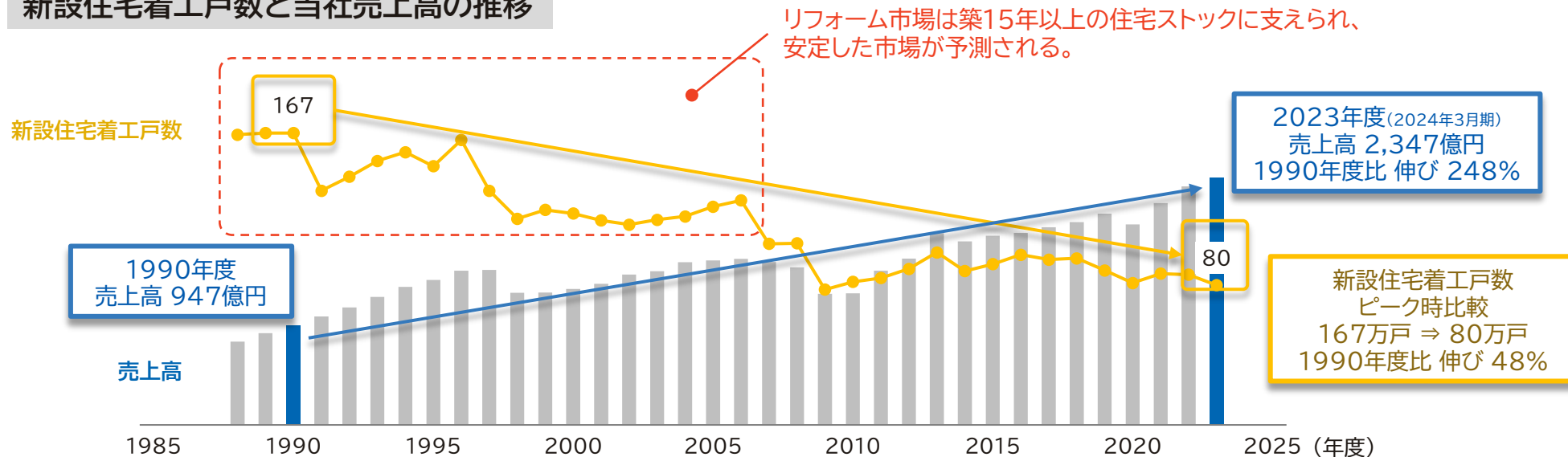
浴室



洗面化粧台



新設住宅着工戸数と当社売上高の推移



新築着工戸数は減少傾向

新築市場の縮小

住宅ストック数の増加

リフォーム市場は堅調に推移

新築集合市場での浴室シェア獲得のため、新築マンション専用の浴室シリーズを発売。

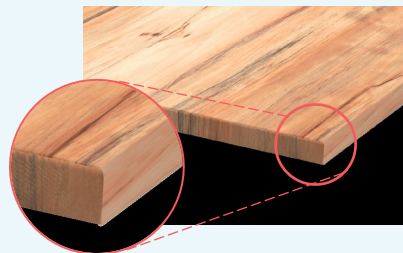


新技術の開発による商品力の強化や、リフォーム需要の高まりを見据えて拠点を整備。

インクジェット印刷 マット仕上げ



ホーロー3Dインクジェット印刷技術



施工力増強に向けたエンジニア育成拠点



1

当社の事業概要

2

2024年3月期 決算概要
及び 2025年3月期 業績予想

3

中期経営計画2026

**2024年3月期
決算概要****売上高は過去最高を更新、営業利益・当期純利益とも二桁伸び**

売上高は新築・リフォームともに引き続き好調。
営業利益・当期純利益は価格改定効果が順調に反映し増益。

**2025年3月期
業績予想****増収増益を計画（売上高:1.9%増、営業利益:16.7%増）**

「商品力の強化」、「リフォーム市場への取組み強化」を更に推進するとともに、
前期に実施した価格改定の効果継続や生産性の向上により、収益力の改善を図る。

設備投資計画**2025年3月期は130億円を計画**

生産性の向上及び更なる成長を目的に、生産関連投資で61億円、
その他IT関連投資などを含め、前期に続いて積極的な投資を計画。

株主還元関連**2025年3月期は「増配」と「自己株式取得」を予定**

前期に続き、資本効率の向上及び株主還元の充実を目的に、
増配 2円、自己株式取得 20億円(上限)を予定。【総還元性向60%水準】

1

当社の事業概要

2

2024年3月期 決算概要
及び 2025年3月期 業績予想

3

中期経営計画2026

2024年3月期
決算概要

売上高は新築向け・リフォーム向けとも拡大し、過去最高を更新。
営業利益・当期純利益とも二桁伸び。

【売上高】 **2,347億円**
前期比 +3.2%

新築向けは各製品部門とも順調。リフォーム向けは、2023年8月発売のシステムキッチン「レミュー」・洗面化粧台「エリーナ」が好調。また2022年8月発売のシステムバス「グランスパ」も引き続き拡販が進み、増収となった。

【営業利益】 **124億円**
前期比 +13.6%

2023年度実施の価格改定効果が下期(10月～3月)から順調に反映し、下期の営業利益は前年同期比約1.5倍となり、通期でも増益となった。

【当期純利益】 **95億円**
前期比 +12.9%

上記、価格改定の効果に加えて、継続して取組んでいる政策保有株式縮減による売却益もあり、当期純利益も増益となった。

通期で増収増益となり、営業利益率も改善。

(単位:億円)

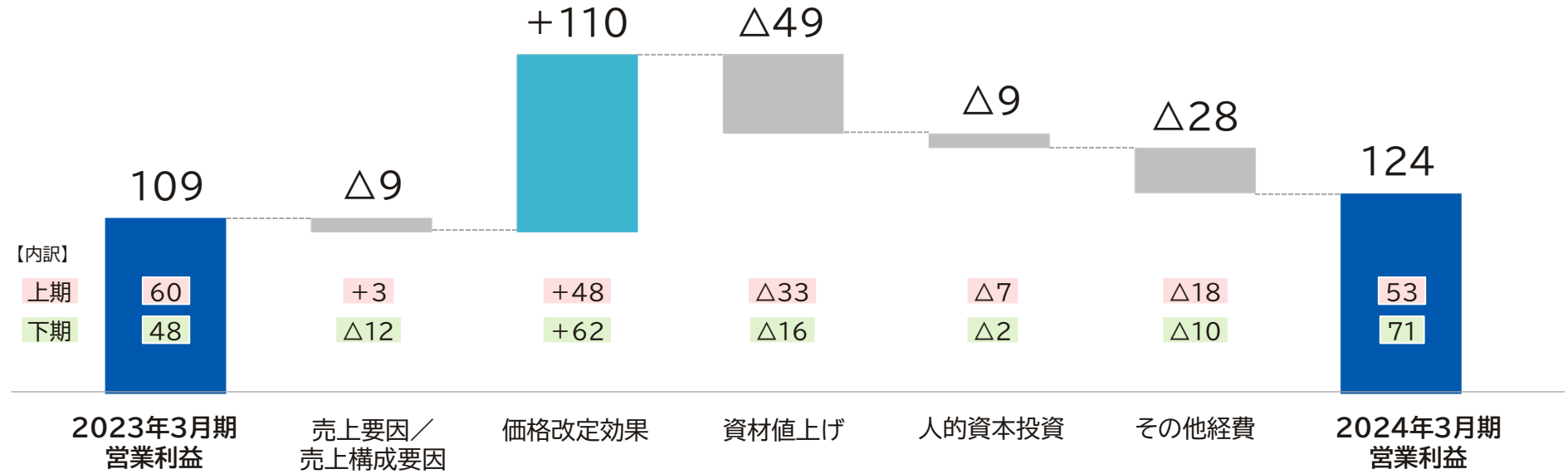
	2023年3月期		2024年3月期				2024年3月期 業績予想	
	金額	売上比	金額	売上比	増減	増減率	金額	業績予想比
売上高	2,274	100.0%	2,347	100.0%	+73	+3.2%	2,353	△0.2%
売上総利益	760	33.4%	795	33.9%	+35	+4.7%	—	—
販売費及び 一般管理費	650	28.6%	671	28.6%	+20	+3.2%	—	—
営業利益	109	4.8%	124	5.3%	+14	+13.6%	123	+1.0%
経常利益	114	5.1%	127	5.4%	+13	+11.3%	126	+1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	84	3.7%	95	4.0%	+10	+12.9%	95	+0.0%
ROE (自己資本当期純利益率)	4.6%		5.2%					

2023年度実施の価格改定が下期(10月～3月)は順調に反映し、下期の営業利益は前年同期比約1.5倍。通期でも増益となった。

(単位:億円)

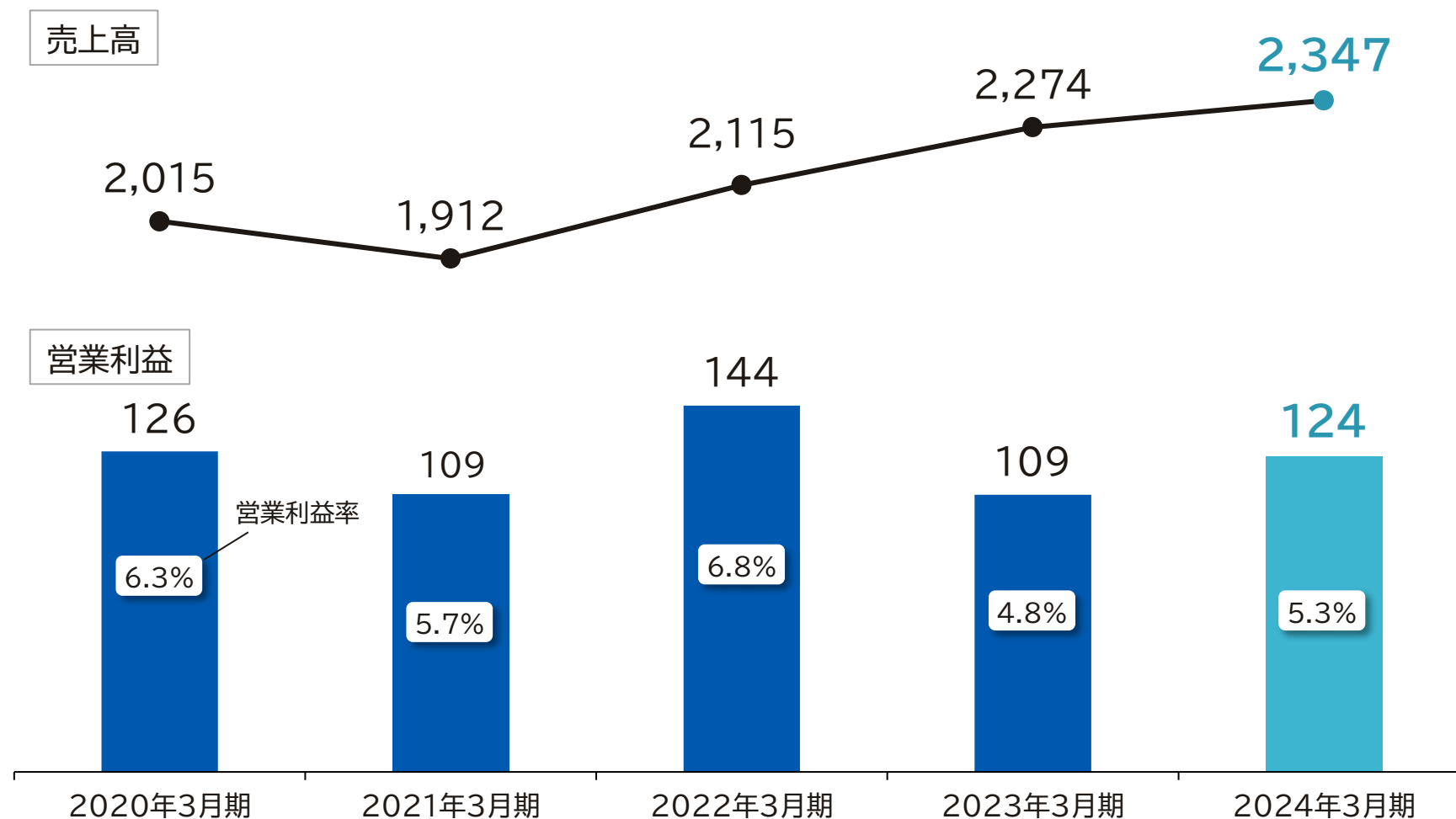
	2023年3月期				2024年3月期							
	上期 (4-9月)		下期 (10-3月)		上期 (4-9月)				下期 (10-3月)			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	増減	増減率	金額	売上比	増減	増減率
売上高	1,100	100.0%	1,173	100.0%	1,146	100.0%	+45	+4.2%	1,200	100.0%	+27	+2.3%
売上総利益	377	34.3%	382	32.6%	384	33.5%	+6	+1.8%	411	34.3%	+28	+7.5%
販売費及び一般管理費	316	28.8%	334	28.5%	331	28.9%	+14	+4.6%	340	28.4%	+6	+1.8%
営業利益	60	5.5%	48	4.1%	53	4.6%	△7	△12.8%	71	5.9%	+22	+46.7%
経常利益	63	5.8%	50	4.3%	54	4.8%	△8	△13.9%	72	6.1%	+21	+43.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	41	3.8%	42	3.6%	44	3.9%	+2	+6.7%	50	4.2%	+8	+18.8%

(単位:億円)



価格改定効果	2022年度および2023年4月、8月に実施した価格改定により利益が増加した。
資材値上げ	主要な資材である鋼板、ステンレス、樹脂原料など市況の高止まりによりコストアップとなった。
人的資本投資	成長事業への人財投資、DX人財の獲得・育成など持続的な成長に資する人的資本への投資を積極的に実行した。
その他経費	物流コストの上昇や、生産設備増強に伴う減価償却費を中心に増加した。

(単位:億円)

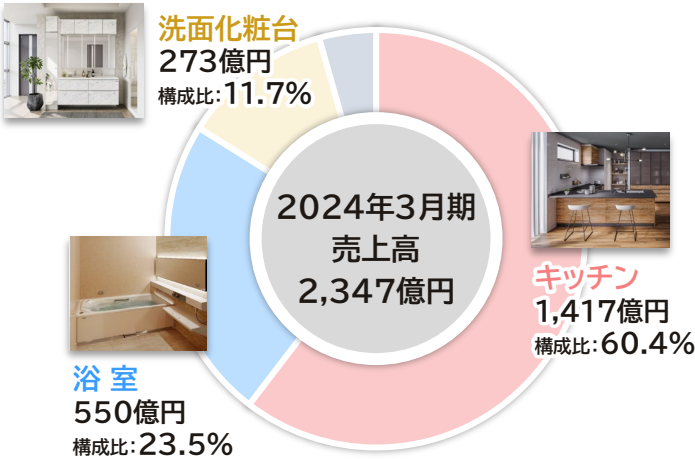


※2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2021年3月期は遡って適用した数値となっておりますが、2020年3月期の各数値は遡及適用しておりません。

キッチン、洗面化粧台は新築向けを中心に前年を上回ったことに加え、フルモデルチェンジを実施した最高級シリーズのシステムキッチン「レミュー」、洗面化粧台「エリーナ」の新製品が順調に推移。
浴室では中高級シリーズ「グランスパ」や新築マンション向けが好調。

(単位:億円)

	2023年3月期		2024年3月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
キッチン	1,368	60.2%	1,417	60.4%	+48	+3.5%
浴室	524	23.0%	550	23.5%	+26	+5.0%
洗面化粧台	264	11.6%	273	11.7%	+9	+3.7%
その他共 計	2,274	100.0%	2,347	100.0%	+73	+3.2%



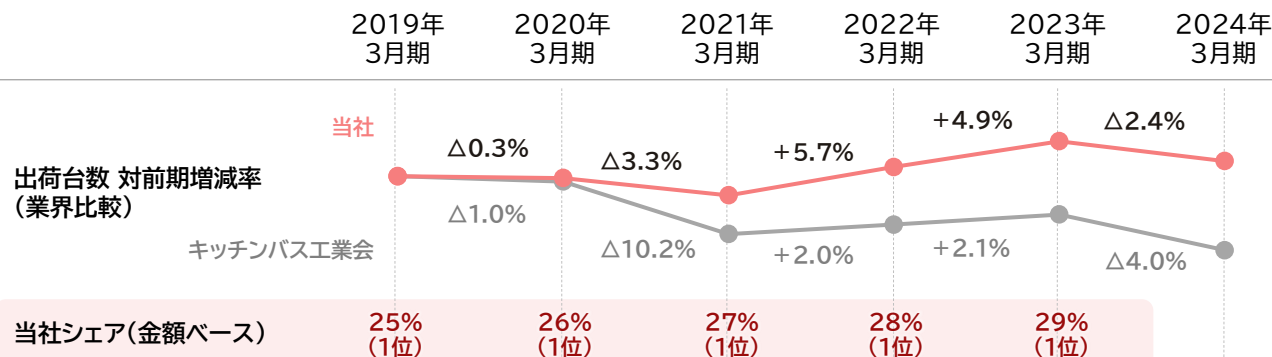
【内数】						
パネル関連売上	65	2.9%	70	3.0%	+5	+8.2%
海外事業売上	12	0.5%	11	0.5%	△0	△5.1%

(単位:億円)

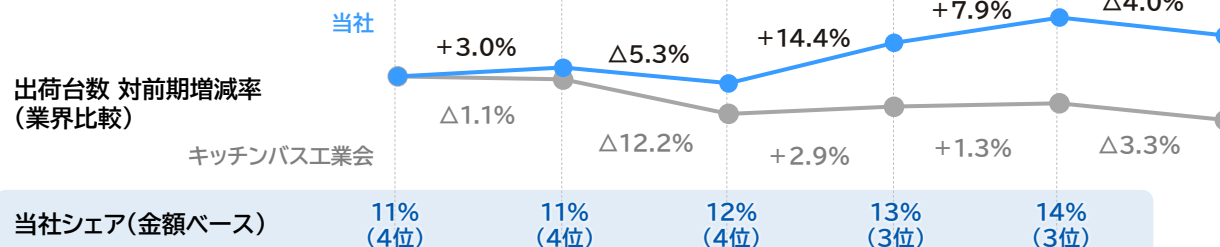
	2023年3月期				2024年3月期							
	上期 (4-9月)		下期 (10-3月)		上期 (4-9月)				下期 (10-3月)			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率	金額	構成比	増減	増減率
キッチン	658	59.8%	710	60.6%	680	59.3%	+22	+3.4%	736	61.4%	+25	+3.6%
浴室	262	23.8%	261	22.3%	285	24.9%	+22	+8.7%	265	22.1%	+3	+1.4%
洗面化粧台	123	11.2%	140	12.0%	129	11.3%	+6	+5.1%	144	12.0%	+3	+2.6%
その他共 計	1,100	100.0%	1,173	100.0%	1,146	100.0%	+45	+4.2%	1,200	100.0%	+27	+2.3%
【内数】												
パネル関連売上	31	2.9%	33	2.9%	34	3.0%	+3	+9.6%	36	3.0%	+2	+6.8%
海外事業売上	6	0.6%	5	0.5%	5	0.5%	△0	△7.1%	5	0.5%	△0	△2.7%

当社の出荷台数の対前期増減率は業界(キッチン・バス工業会)に対し比較的堅調に推移している。
業界シェア(金額ベース)について、全部門とも着実に上昇。

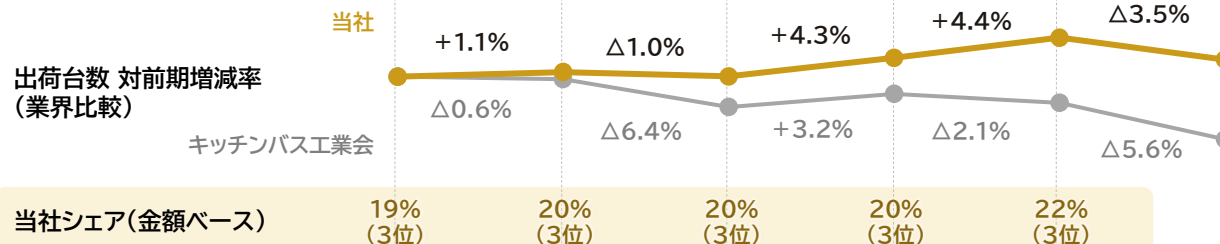
キッチン



浴室



洗面化粧台

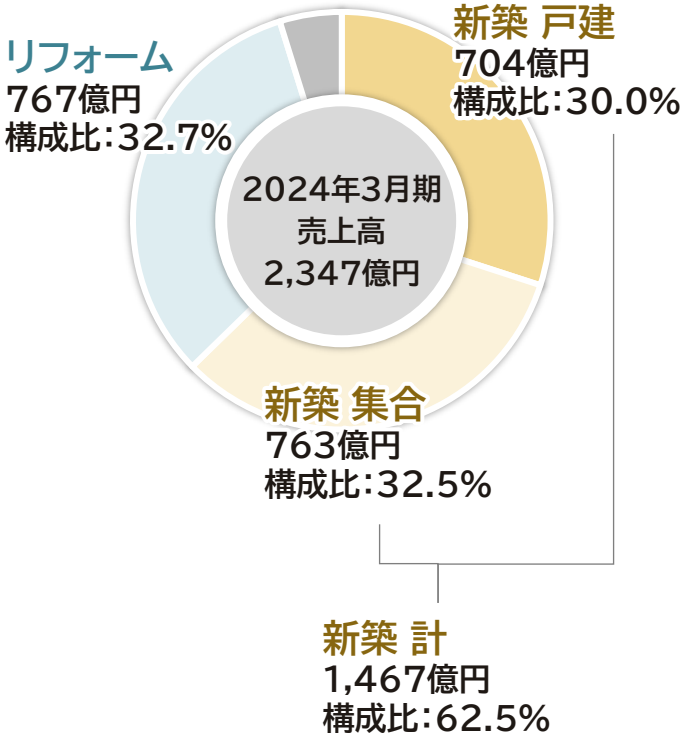


※キッチン・バス工業会の台数増減率は、システムキッチン合計、システムバス合計、洗面化粧台合計の対前期増減率を記載
※業界シェアは当社調べ

都市部を中心に、新築・リフォームともに売上を拡大。
リフォーム市場では中高級シリーズのシステムバス「グランスパ」の拡販などにより +2.9%の伸びとなった。

(単位:億円)

		2023年3月期		2024年3月期			
		金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
新築	戸建	699	30.7%	704	30.0%	+4	+0.7%
	集合	717	31.5%	763	32.5%	+46	+6.5%
	計	1,416	62.3%	1,467	62.5%	+51	+3.6%
リフォーム		746	32.8%	767	32.7%	+21	+2.9%
その他共 計		2,274	100.0%	2,347	100.0%	+73	+3.2%



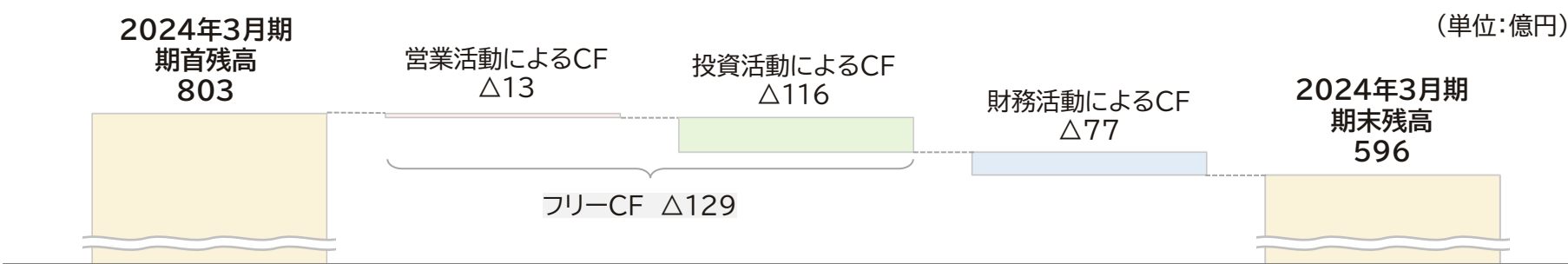
(単位:億円)

		2023年3月期				2024年3月期							
		上期 (4-9月)		下期 (10-3月)		上期 (4-9月)				下期 (10-3月)			
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率	金額	構成比	増減	増減率
新築	戸建	344	31.3%	354	30.2%	343	29.9%	△1	△0.3%	360	30.0%	+5	+1.6%
	集合	322	29.3%	394	33.6%	344	30.0%	+21	+6.7%	419	35.0%	+25	+6.3%
	計	667	60.6%	749	63.9%	687	59.9%	+20	+3.1%	779	65.0%	+30	+4.1%
リフォーム		381	34.6%	365	31.1%	406	35.5%	+25	+6.8%	360	30.1%	△4	△1.2%
その他共 計		1,100	100.0%	1,173	100.0%	1,146	100.0%	+45	+4.2%	1,200	100.0%	+27	+2.3%

2024年3月末の総資産は 2,686億円。
支払いの早期化に伴う流動資産及び流動負債の減少などにより、前期末比 112億円の減少。
(単位:億円)

		2023年 3月末	2024年 3月末	増減	主な内容	
資産	流動資産	1,737	1,549	△188	現金及び預金	△207
					売上債権	+23
	固定資産	1,061	1,137	+76	有形固定資産	+63
資産合計		2,798	2,686	△112		
負債	流動負債	761	612	△148	仕入債務	△173
	固定負債	222	200	△22		
負債合計		983	812	△170		
純資産		1,815	1,873	+58	当期純利益	+95
					剰余金の配当	△36
					自己株式の取得・消却	△35
					その他包括利益累計額	+36
負債純資産合計		2,798	2,686	△112		

現金及び現金同等物の期末残高は、一部の購入先及び物流事業者への支払いを早期化したことによる仕入債務の減少などで期首に比べ 207億円減少し、596億円となった。



	2023年 3月期	2024年 3月期	主な内容
現金及び現金同等物の期首残高	886	803	
営業活動によるキャッシュ・フロー	66	△13	仕入債務の減少 △180 売上債権・棚卸資産の増加 △18 税金等調整前当期純利益 138
投資活動によるキャッシュ・フロー	△53	△116	有形固定資産の取得による支出 △132 投資有価証券の売却による収入 18
フリーキャッシュ・フロー	12	△129	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△94	△77	配当金の支払額 △36 自己株式の取得による支出 △35 短期借入金の減少 △4
現金及び現金同等物の期末残高	803	596	

1

当社の事業概要

2

2024年3月期 決算概要
及び **2025年3月期 業績予想**

3

中期経営計画2026

増収増益を計画（売上高:1.9%増、営業利益:16.7%増）

「商品力の強化」、「リフォーム市場への取組み強化」を更に推進するとともに、前期に実施した価格改定の効果継続や生産性の向上により、収益力の改善を図る。

（単位:億円）

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	増減	
				増減率
売上高	2,347	2,391	+43	+1.9%
営業利益	124	145	+20	+16.7%
営業利益率	5.3%	6.1%	+0.8P	—
経常利益	127	147	+19	+14.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	95	97	+1	+2.1%

2025年3月期の設備投資は130億円を計画

生産性の向上及び更なる成長を目的に、生産関連投資で61億円、
その他IT関連投資などを含め、前期に続いて積極的な投資を計画。

(単位:億円)

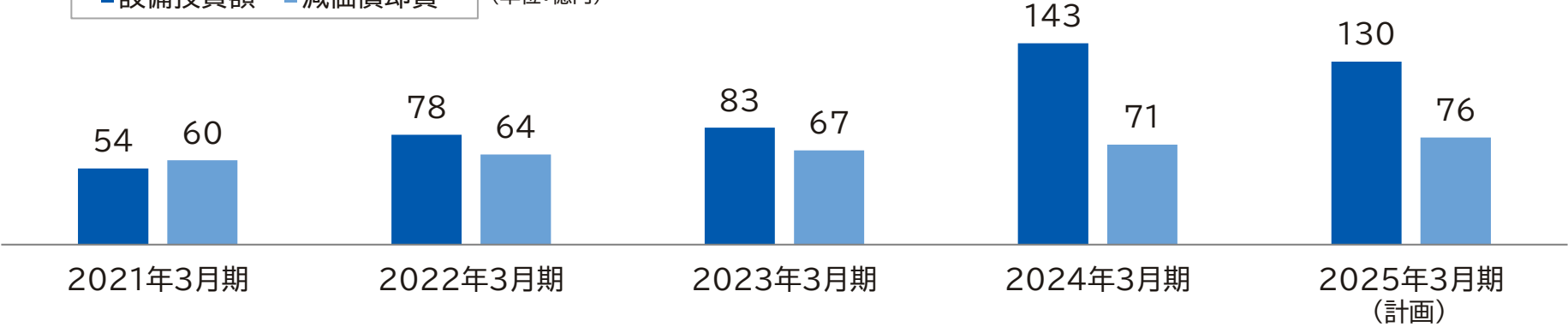
	2025年3月期 計画
設備投資額	130
減価償却費	76

(主な内訳)

(単位:億円)

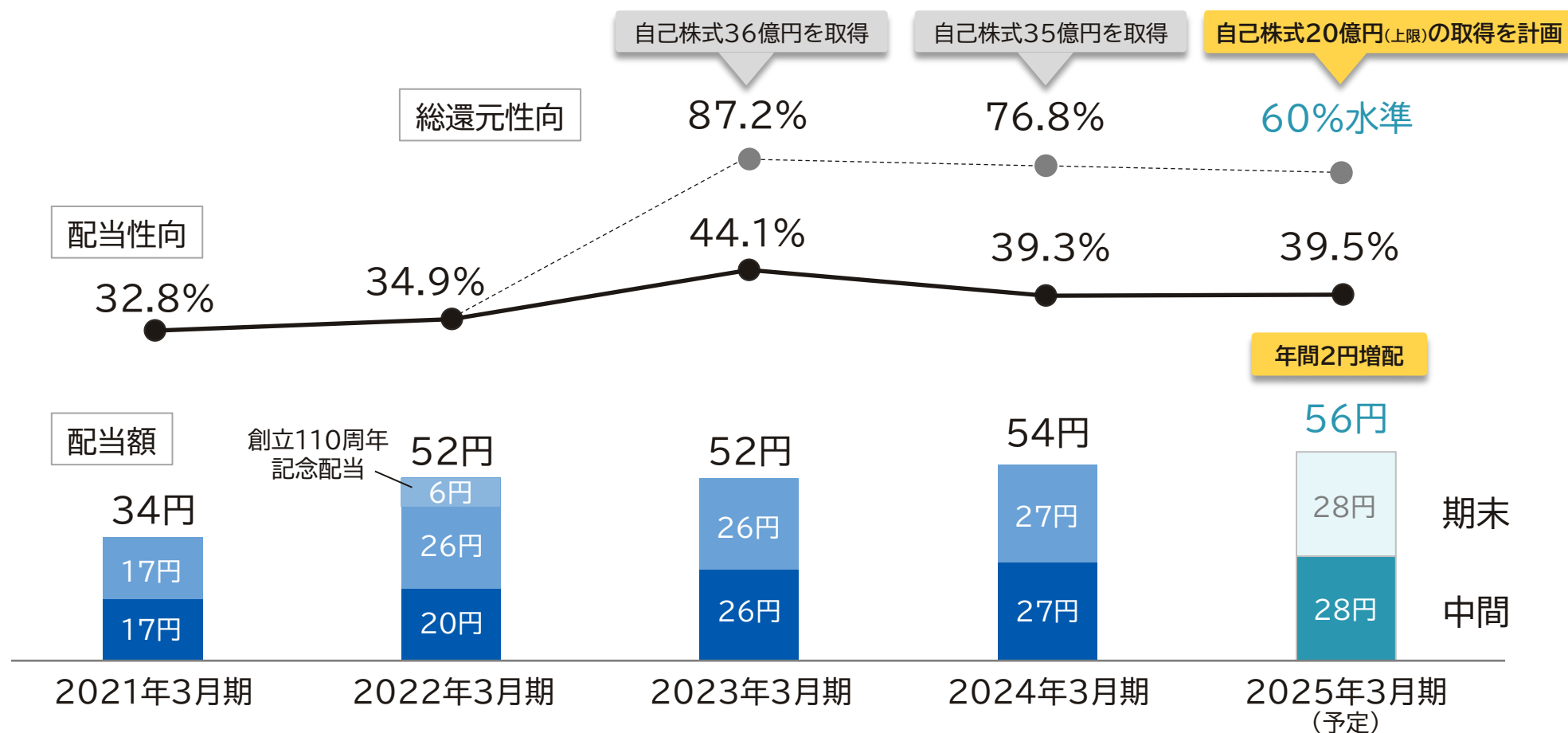
項目	金額	主な内容
生産関連	61	自動化、省人化による生産効率化投資、 生産設備の増設などの増産対応、他
システム関連	22	IT関連投資 (DX化の推進、他)
建物・事務関連	37	オフィス環境整備、建物維持管理、他

■設備投資額 ■減価償却費 (単位:億円)



資本効率の向上及び株主還元の充実を目的に、
2025年3月期は「増配」と「自己株式取得」を予定

2025年3月期の配当は年間56円(2円増配)を予定。また自己株式取得20億円(上限)も実施予定。



1

当社の事業概要

2

2024年3月期 決算概要
及び 2025年3月期 業績予想

3

中期経営計画2026

長期ビジョン『ホーローと共に、光り輝く魅力ある企業へ』の実現に向け、「変革への再挑戦」を掲げ、「収益力強化」と「持続的成長を実現する基盤構築」に取り組む。

中期経営計画2023
(2022年3月期～2024年3月期)

「持続的な成長に向けた土台作り」に取り組み、売上高・営業利益は目標を達成するも、営業利益率目標は未達(稼ぐ力の改革は道半ば)

中期経営計画2026テーマ「変革への再挑戦」

■収益力強化

抜本的な構造改革とマネジメントの強化

■持続的成長を実現する基盤構築

将来を見据えた積極的な投資と社会課題への対応(経営基盤の更なる強化)

『より快適できれいな暮らしに貢献する』という創業者の想いを受け継ぎ、これからもその実現を追い求めていく。

タカラの原点

『より快適できれいな暮らしに貢献する』

Living Standard

タカラストانダードは「水回り設備機器」と「ホーロー技術」の進化を通じて、より多くの人がより心地良い暮らしを楽しめるようにお手伝いします。

Ethical Standard

タカラストانダードは、「社会との調和」、「社員の幸せ」、「環境への配慮」を大前提に、持続的な利益成長の実現を目指します。

Quality Standard

タカラストانダードは、お客様の「信頼」が最も重要な会社の資産であると考え、製品・サービスの品質向上をすべてに優先させます。

企業理念

長期ビジョン

『ホーローと共に、光り輝く魅力ある企業へ』

独自性を追求し、特別な価値を提供する企業
「新たな事業領域」に挑戦し、顧客を創造する企業
「働きがい」「生きがい」のある企業
社会から「信頼・尊敬」される企業

当社を取り巻く状況を勘案すると、国内リフォーム市場&海外市場が今後の成長のためのターゲット。また、脱炭素の取り組みやデジタル技術の活用が必要不可欠となる。

マクロ分析(PEST分析)

政治(Politics)

脱炭素やデジタル分野での規制強化や働き方の多様化を推進する政策が想定される



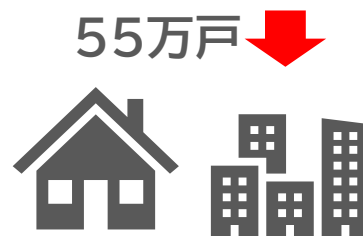
経済(Economy)

アジア圏での経済成長は当社の海外事業の追い風に



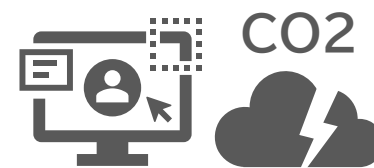
社会(Society)

2040年の新築着工戸数は55万戸、リフォーム市場は7.5~8兆円規模



技術(Technology)

DX技術やカーボンニュートラル技術など、新たな付加価値が生まれる



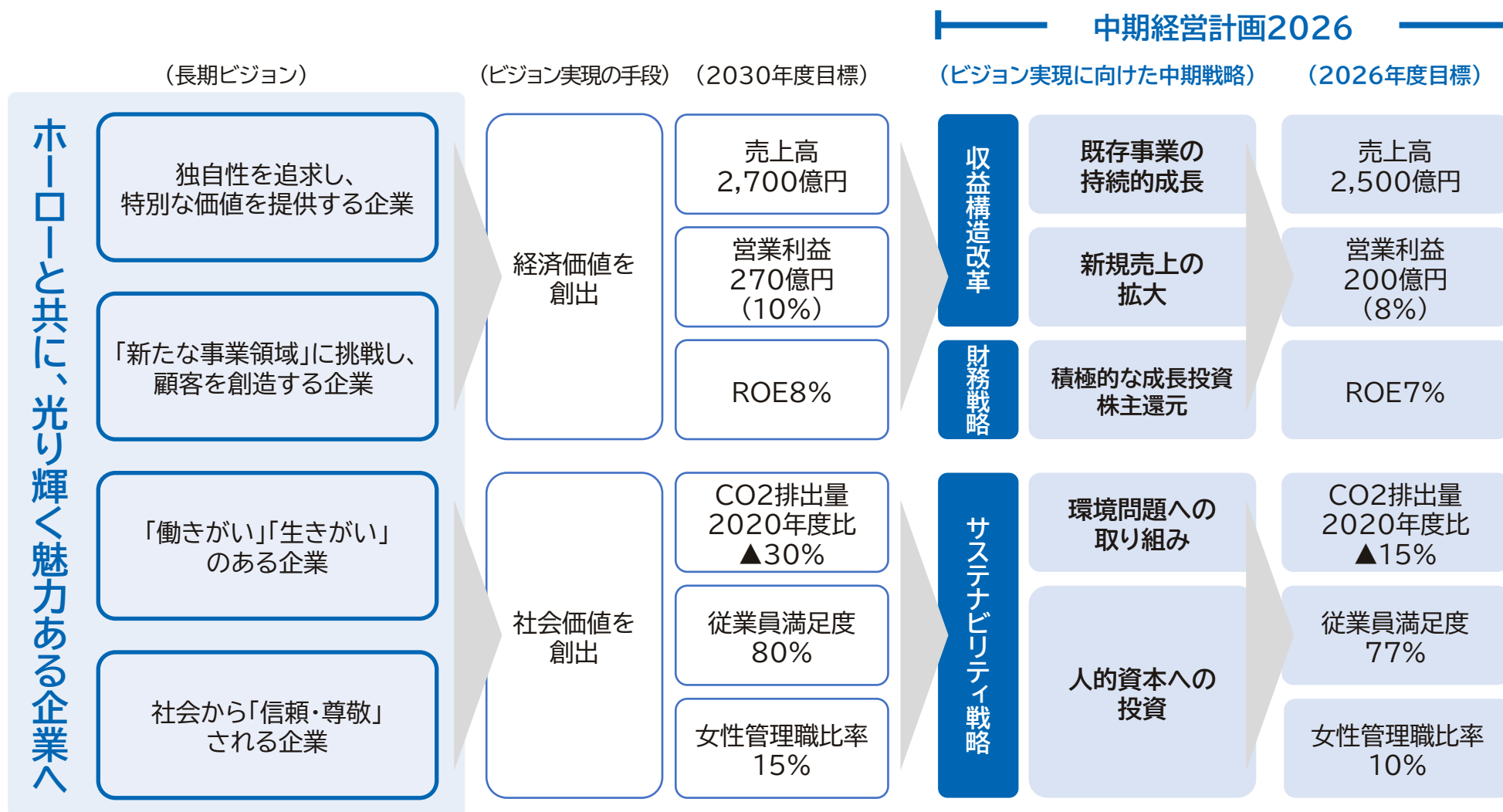
- ・売上高はコロナ禍でのリフォーム需要が顕在化、加えて商品価格改定が寄与し、目標を大きく上回る。
- ・営業利益は2021年度に目標を達成するものの、営業利益率については資材・エネルギー価格高騰の中、生産の合理化・デジタル活用等による効果創出が遅れ、目標には未達。

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	中期経営計画2023 目標
売上高	2,115億円	2,274億円	2,347億円	2,000億円以上
営業利益	144億円	109億円	124億円	140億円以上
営業利益率	6.8%	4.8%	5.3%	7%水準
ROE	6.1%	4.6%	5.2%	—

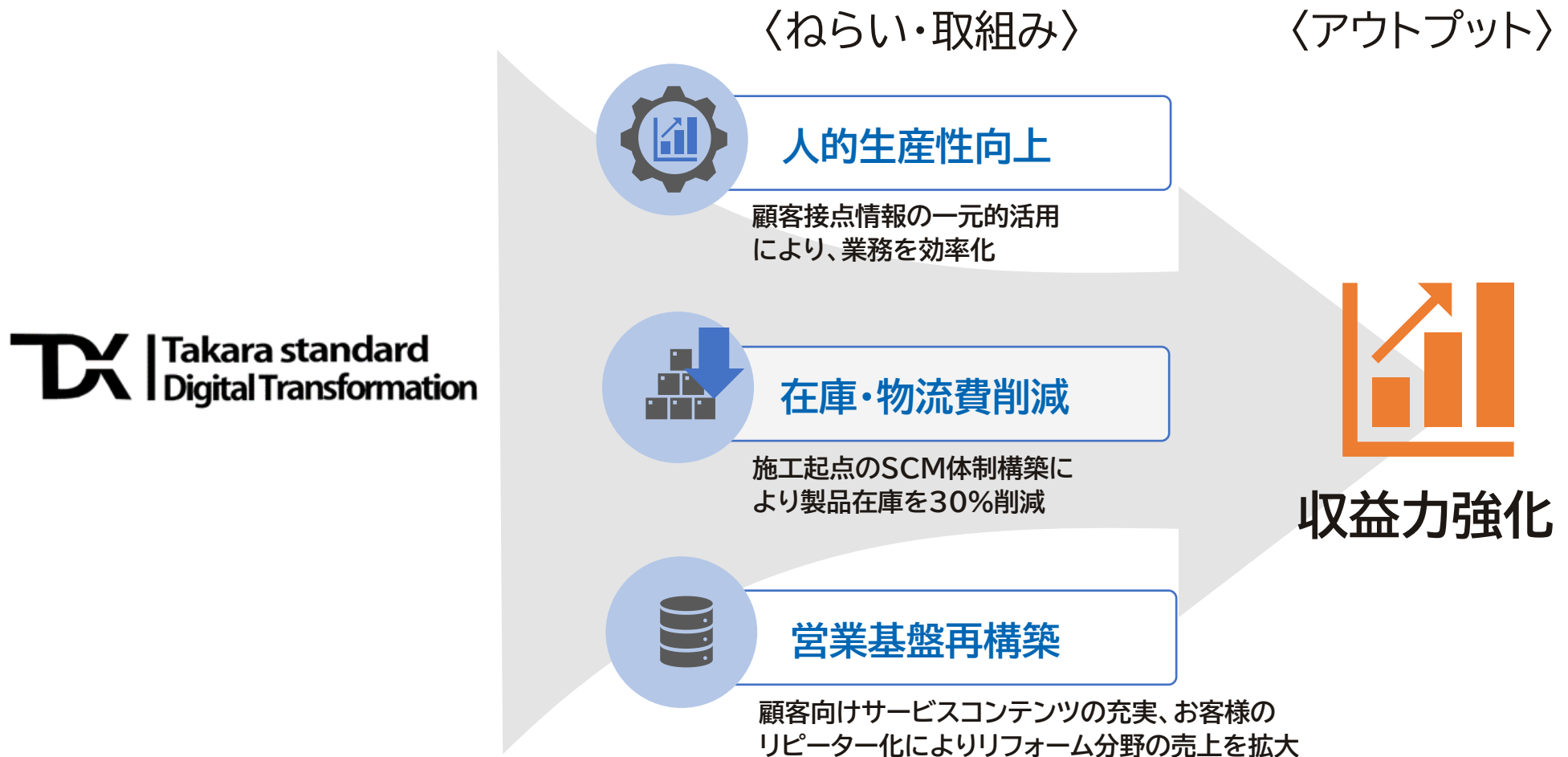
業績目標として、財務指標に加え非財務指標を設定し、経済的価値・社会的価値両面から企業価値向上を目指す。

	KPI	2024年3月期 実績	2027年3月期 (2026年度) ※中計最終年度	2031年3月期 (2030年度)
財務 指標	売上高	2,347億円	2,500億円	2,700億円
	営業利益	124億円	200億円	270億円
	営業利益率	5.3%	8%	10%
	ROE	5.2%	7%	8%
非財務 指標	CO2排出量(Scope1+2) *2024年度3月期は実績見通し	*59,000tCO2	49,000tCO2 (対2020比▲15%)	41,000tCO2 (対2020比▲30%)
	従業員満足度	75.2%	77%	80%
	女性管理職比率	5.2%	10%	15%

長期ビジョンの実現に向けて、中期経営計画2026は①収益構造改革、②財務戦略、③サステナビリティ戦略を成長戦略の3つの柱として進める。



DXによりサプライチェーン全体の業務を抜本的に見直し、「戦力の最大有効活用」を図ることで、人的生産性の向上、在庫・物流費の削減等を実現。



エリアマネジメントにより、経営資源を機動的・効果的に活用し、業務負荷に比例して増加してきた人員・人件費の抑制を図る。

エリア マネジメント



経営資源(人財・予算)の機動的・効果的な活用

- 徹底した業務の標準化による業務集約
 - ▶ 工務・アフター部門の相互サポート強化
 - ▶ 人事・総務・経理業務の標準化とセンター化
- 収益管理体制の強化
 - ▶ エリア統括組織の設置、エリアマネージャーの育成
 - ▶ 重複業務をこなす事務センターの設置
 - ▶ エリア内の人員の流動化

アイテムマネジメントにより、商品開発力の強化と生産現場の効率化、物流費の削減等を図る。

アイテム マネジメント



アイテム管理のあり方を抜本的に見直し、
ヒット商品開発と収益力向上を実現

- 商品アイテムの削減
 - ▶ 販売僅少品の廃番
 - ▶ 生産性を阻害する商品の廃番
 - ▶ 構造・部品の共通化
- アイテム数を適正に保つ仕組みの構築
 - ▶ 定期的な「現場意見の集約」と「廃番決定会議」の実施
 - ▶ モデルチェンジに合わせた商品ラインナップの見直し

持続的な成長に向けて、圧倒的な競争力のあるショールーム基盤を活用し、リフォーム売上を伸長させ、構成比率を高める。

市場予測

リフォーム市場

わずかながら成長

7~8兆円規模

新築市場

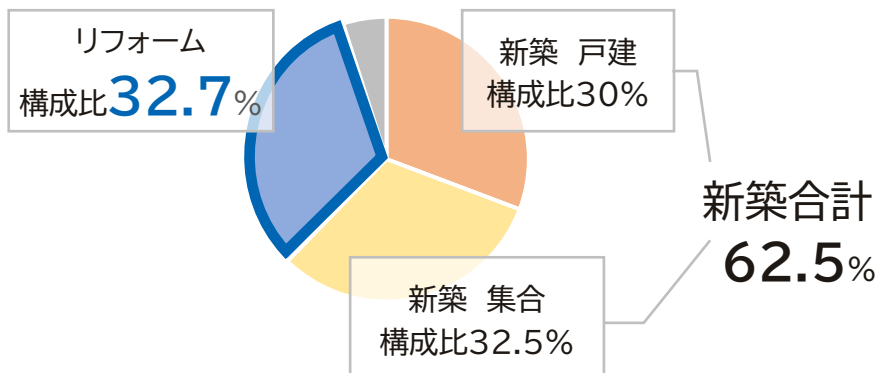
現状の減少傾向を維持

▲3%/年

(2023~2040)

市場規模予測は野村総合研究所より

2024年3月期売上構成



方針と重点取り組み

リフォーム市場

事業拡大

今後の注力分野

経営資源の集中

- 生産能力増強
- バックアップ体制強化
- 商品力強化
- 営業活動のデジタル活用
- CRM体制強化
- 中高級品拡販

新築市場

売上高維持 利益率向上

- 新築集合向けシステムバス拡販
- 業務の効率化
- コストダウン

「Takara Global Vision2030」を掲げ、海外事業を加速させる。

Takara Global Vision 2030

日系キッチンブランド“グローバルトップリーダー”を目指す

ホーロー素材を生かした唯一無二のキッチンメーカーとして、
グローバル市場におけるプレゼンスを高め、
プレミアムとして選ばれるキッチンブランドを目指す

2030年度KPI
海外売上高 = **100**億円、
ROS = **20**%、市場シェア = **1**%超

リソース有効活用

- ・キッチン+内装パネルへのリソース集中
- ・営業生産性向上
- ・成長市場への重点攻略
- ・エンドユーザーアプローチ
- ・販売チャネル整備及びガバナンス強化

成長基盤構築

- ・お客様目線の最適商品提供
- ・グローバルサプライチェーンの確立
- ・戦略的パートナーとの連携(JV等)
- ・管理支援体制・インフラ整備
- ・海外マネジメント人材育成

プレミアムブランディング

- ・プレミアム市場における認知度向上
- ・上質価値の提供(商品及びサービス)
- ・CRM体制強化
- ・ホーロー価値の対価適正化
- ・首尾一貫したブランド訴求

急激なビジネス変化に対応していくためにオープンイノベーションで新ビジネスを共創し、新たな事業を1件創出する。

Takara standard



当社の成長を加速させる協業企業

オープン
イノベーション
(投資・共創)

- ・自社の経営資源(アセット)を外部で活用
- ・社外と積極的な連携をし、新ビジネスを創出

スタートアップや
ベンチャーへの
「協業・出資」

<外部パートナーを活用したオープンイノベーション>

<2023年度>
STAGE①「分析」

成長要素

- ・当社のプロフィール作成
※アセットの棚卸
- ・アイデア策定の具現化

伴走支援
(外部活用)



タカラスタンダード

<2024年度～>
STAGE②「機会」

投資⇒業務提携⇒資本提携(株式購入)

伴走支援
(外部活用)

リターン(ナレッジ、モノ、財務)

プラスの効果
「本業へのシナジー」



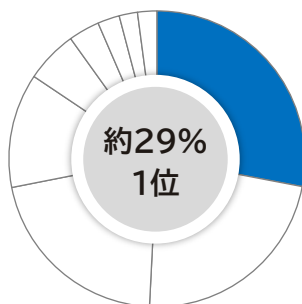
ベンチャーや
スタートアップ企業

成長要素に
直結できる
加速要素

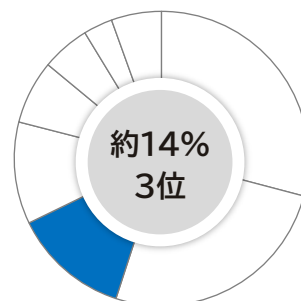
持続的な成長を実現するため、ホーロー製品の生産能力増強投資を実施。業界シェアトップのシステムキッチンに追従し、市場での当社システムバス製品の存在感を高めていく。

〈業界シェア〉金額ベース(2022年度) ※当社調べ

キッチン



浴室



2030年度システムバス目標販売台数

2023年度販売台数の

1.4 倍

福岡工場へホーロー浴室パネル生産の専用棟を建設

400 億円規模

・ホーロー浴室パネルの生産能力を1.5倍に増強

▶現状のラインをシステムキッチンの生産に特化

・合理化、デジタル化の推進

▶製造工程間の無人搬送化

▶生産リードタイム短縮

・環境負荷低減

▶環境に配慮した設備の導入

2027年度
本格稼働



中長期での投資計画(予定)

関東工場の人造大理石浴槽の
生産能力増強投資を予定

100 億円規模

持続可能な成長基盤の構築に向けて、成長投資や経営基盤強化等に資本を積極的に配分するとともに、財務の健全性を維持しながら、株主還元の充実を図る。

投資計画

◆ 収益構造改革

- ・ TDX … デジタル活用による業務改革
(人的生産性向上、営業基盤再構築)
- ・ 高付加価値商品の生産能力増強 … ホーロー製品
システムバス 等
- ・ 海外事業基盤構築 … 商品開発、生産供給体制
- ・ オープンイノベーション … 新規事業開発
(新ビジネスへの投資・共創)

◆ サステナビリティ戦略

- ・ CO2排出量削減
(2020年度比) … 2026年度 ▲15%
2030年度 ▲30%
- ・ 人財開発 … 専門人財育成
研修プログラムの充実

株主還元

◆ 配当

利益成長に伴う累進配当(配当性向 40%水準)

◆ 自己株式取得

資本構成に応じた機動的な自己株式の取得

キャッシュフロー

「中期経営計画2026」期間においては、持続的成長の実現のため成長投資や経営基盤強化に優先的に資金を配分しROE7%を目指す。2027年以降は更なる成長に向け投資を継続すると共に収益力強化と積極的な株主還元によりROE8%、将来的に10%以上を目指す。

2024 - 2026年度
「中期経営計画2026」

2027 - 2030年度

キャッシュ IN

キャッシュ OUT

キャッシュ IN

キャッシュ OUT

営業CF
600億円
(3年間累計)

成長投資
経営基盤強化
520億円～

営業CF
1,000億円
(4年間累計)

成長投資
経営基盤強化

サステナビリティ
推進

サステナビリティ
推進

手元資金

株主還元

手元資金

株主還元

ROE7%

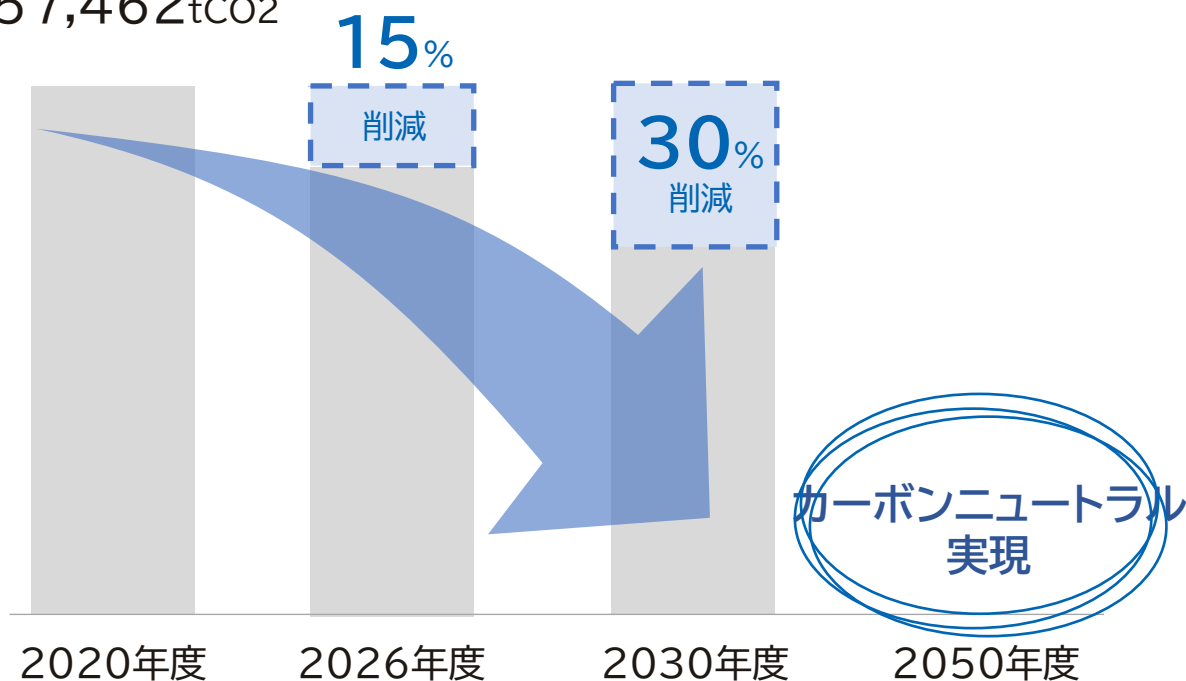
ROE8%

将来的にROE10%以上

2050年度カーボンニュートラルの実現に向けて、CO2排出量削減の取り組みを進めていく。

〈CO2排出量削減目標(対2020年度比)〉(※)

57,462tCO₂



※削減目標対象範囲:Scope1+Scope2

■取り組みのポイント

①製造現場における省エネの徹底

- ▶エネルギー効率の高い生産設備への入替促進
- ▶インターナルカーボンプライシングの導入検討



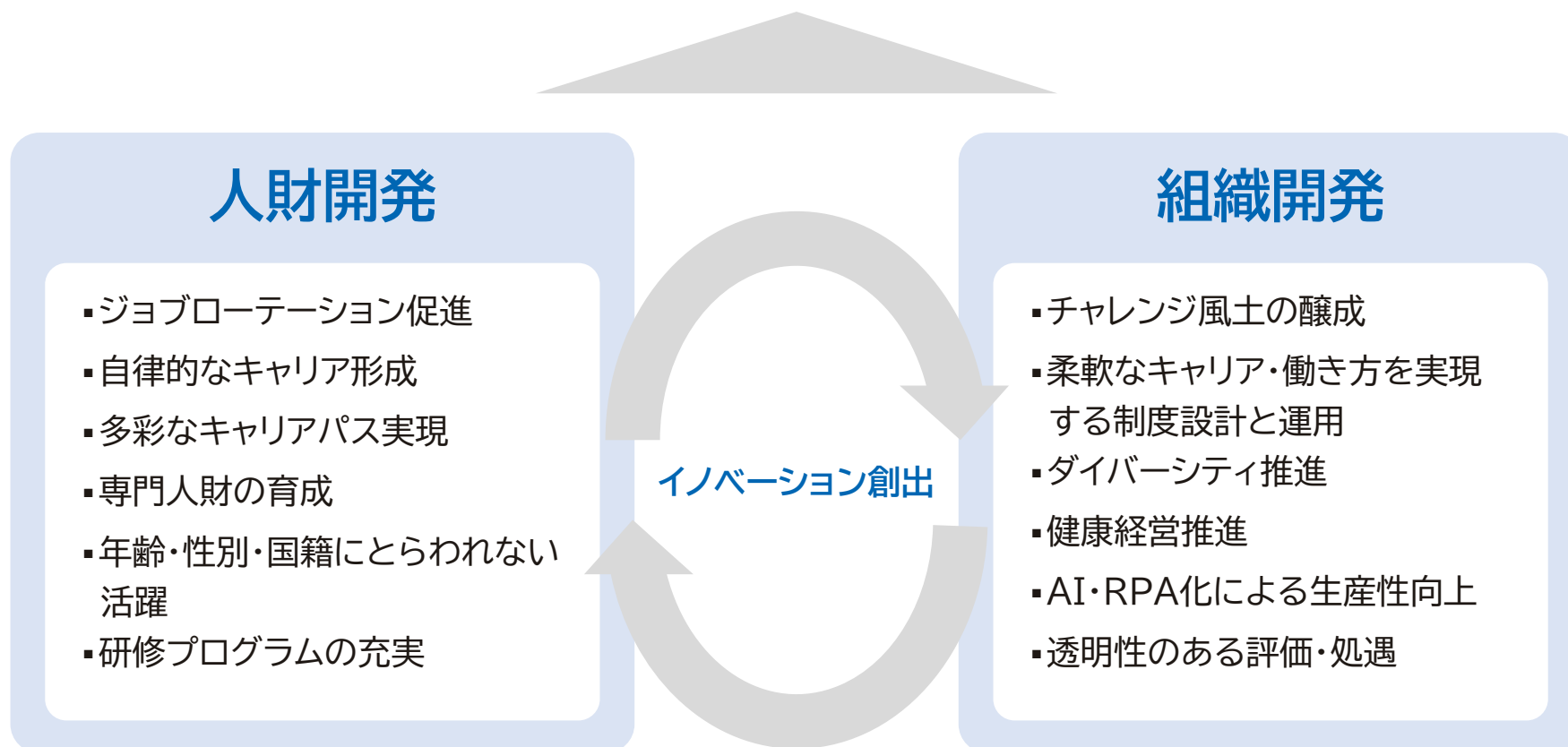
②再生可能エネルギーの導入

- ▶主要生産拠点・本社・全営業所の電力契約を再生可能エネルギー由来の契約へ
- ▶太陽光発電設備の導入



イノベーションを起こす人財・イノベーションを生み出す組織を実現し、選ばれ続ける会社を目指す。

選ばれ続ける会社、Takara standard を目指す



< IRお問い合わせ先 >

タカラスタンダード株式会社

管理本部 財務部

TEL

06 - 6962 -1502

E-mail

ir@takara-standard.co.jp

水まわりって、大切だから

Takara standard

本資料は、2024年5月27日現在の計画に基づく予測が含まれています。これらの計画と予測は、リスクや不確定要因を含んだものであり、実際の業績が当社の計画と異なる結果となる可能性があります。