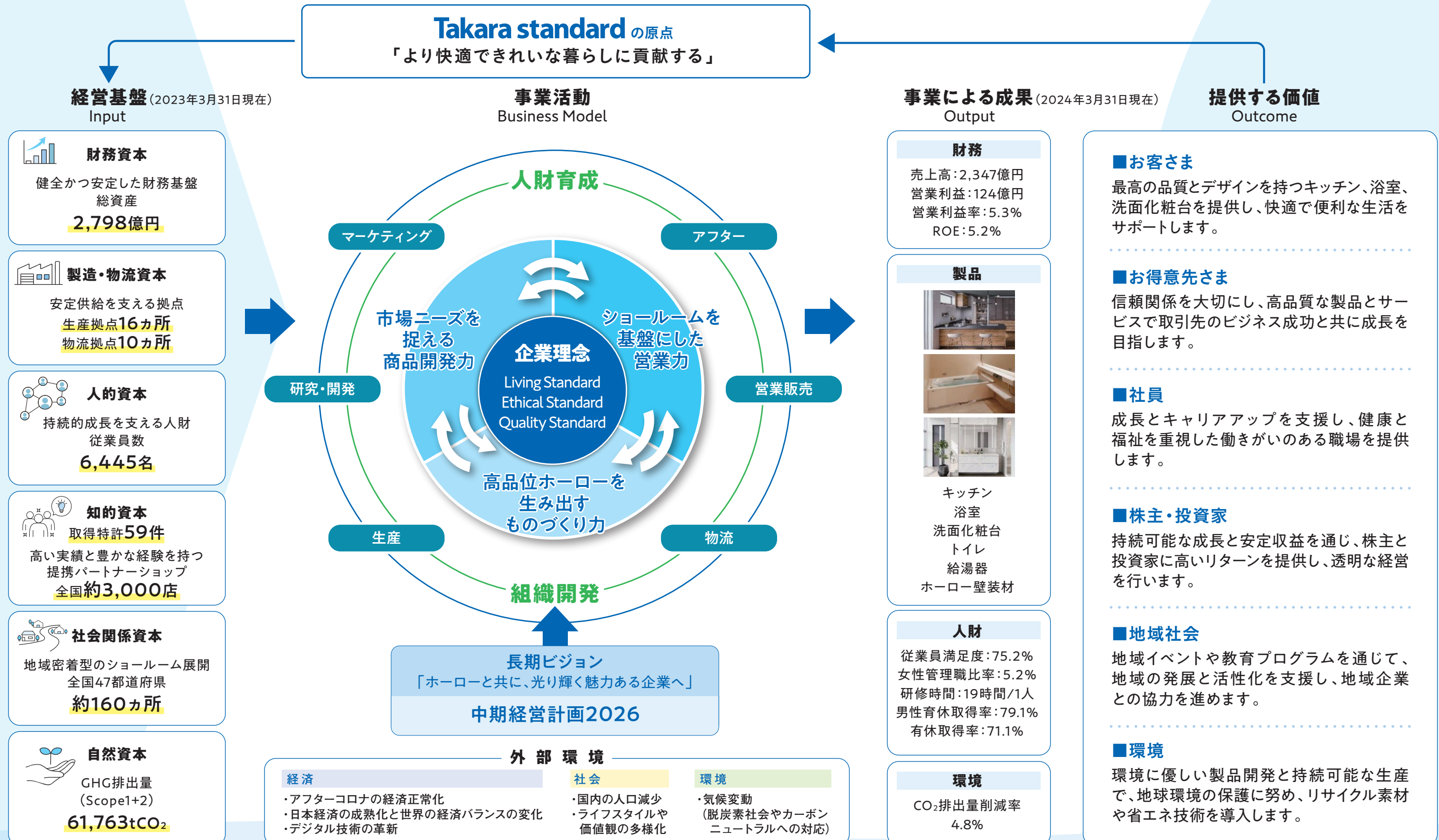


価値創造プロセス・ビジネスモデル

タカラスタンダードは、創業以来築いてきた国内唯一のホーロー製水まわり住宅設備機器メーカーとしての独自性を、確かなものづくり力、全国に展開するショールームを基盤とする営業力、市場ニーズを捉える商品開発力で支え、長年の経験によって培われたさまざまなノウハウを生かして他社との差別化を図り、「より快適できれいな暮らしに貢献する」という理念の実現に向けて価値創造を続けています。

価値創造のプロセスを通じて、中長期の業績目標達成を目指します。



リスク・機会分析

タカラスタンドを取り巻く事業環境における短期・中期・長期の主要なリスクおよび機会の分析を、経済・社会・環境のトリプルボトムラインに沿って分類し、その対策について下表のようにまとめました。

経済面では、短期的には国際情勢不安や為替変動による原材料費の高騰、2024年問題に象徴される物流費の高騰、政府による賃上り要請などコスト上昇要因が多く、適切なコスト管理、在庫・物流コストの削減、適切なタイミングでの価格改定などの対応が求められます。当社はこれまで国内市場の成長を背景に、より快適な暮らしへのニーズを捉えて順調に成長して参りましたが、2010年代から始まった人口減少が2030年以降さらに本格化し、国内の新設住宅着工戸数はもとより、現在堅調に推移しているリフォーム需要も長期的には減少に転じることがほぼ確実なことから、中長期的には市場縮小リスクへの対策が最も重要であると認識しています。対策として、今後、生活水準の向上とともに水まわり製品市場の成長が見込まれるアジアを中心

とした新興国への進出や、国内の住宅設備関連事業で培った顧客基盤を活用した新規事業の創出が中心的な戦略になると考えています。

社会面では、人口減少と人々の価値観の多様化が最も大きなインパクトを与えるものと考えられます。労働人口の減少による担い手不足をどのように補っていくか、働き方はもとより、働くことそのものへの考え方の変化に対応するためのダイバーシティ&インクルージョンの取り組みはリスクでもあると同時に、チャンスにもなり得るものであり、人財戦略の要諦になると考えています。

環境面については、政府が掲げる2050年カーボンニュートラルまで残された期間が少なくなっていること、また海外市場への進出にあたり国際基準の環境対策が求められることから、より一層積極的な脱炭素施策が必要であると認識しています。

分野	社会環境	リスク・機会		期間			戦略（対策）
				短	中	長	
経済	アフターコロナの経済正常化	リスク	工場生産能力の限界		●		工場新設・設備投資による生産力増強と合理化の推進
			物流費の高騰	●	●		アイテムマネジメントによる在庫・物流費の削減
			政府による賃上げ要請	●	●		エリアマネジメントによる人財の効果的活用
		機会	リフォーム需要伸長	●	●		ショールーム基盤を活用したリフォーム事業の拡大 独自素材である「高品位ホーロー」製品の強化
	日本経済の成熟化と世界の経済バランスの変化	リスク	原材料等資材価格高騰	●	●		サプライチェーンマネジメント強化 適切なタイミングでの価格改定
			世帯可処分所得の伸び悩み		●	●	海外事業の強化、新規事業の創出
			ROE、PBR等財務指標の悪化		●	●	財務戦略による資本の効果的活用
		機会	新興国市場の成長		●	●	海外市場でのシェアの拡大
	デジタル技術革新	リスク	デジタル化の遅れによる機会損失		●		DXを活用した人的生産性の向上、物流の合理化
		機会	デジタル活用による新たな価値創造		●		
社会	国内の人口減少	リスク	新設住宅着工戸数の減少		●	●	海外事業の強化、新規事業の創出
			労働人口減少			●	人財開発・組織開発の推進
	ライフスタイルや価値観の多様化	リスク	働き方の多様化によるコスト増加	●	●		人財の流動化と研修の充実による「働きがい」の向上
		機会	働き方の多様化による生産性向上	●	●		
		リスク	DE&Iのためのコスト増加		●	●	女性活躍やキャリア採用によるイノベーション創出
		機会	DE&Iによる組織の活性化		●	●	
		リスク	調理家電・調理レス食品の台頭		●		海外事業の強化、新規事業の創出
		機会	リフォーム需要伸長	●	●		ショールーム基盤を活用したリフォーム事業の拡大 独自素材である「高品位ホーロー」製品の強化
			EC市場の拡大		●		消耗品を販売するオンラインショップの活用
環境	気候変動	リスク	環境関連規制強化		●	●	規制強化に先駆けた計画的な脱炭素移行
			化石燃料コストの上昇		●	●	再生エネルギーへの移行等のエネルギー調達計画
			カーボンニュートラルのためのコスト負担		●	●	移行コストを盛り込んだ計画的な脱炭素移行
			自然災害の激甚化	●	●	●	豪雨等自然災害に対する事業所ごとの適切な対策の実施
		機会	環境関連市場の成長		●	●	新規事業の創出
			省エネルギー技術革新		●	●	

【タカラスタンド 重要事項】

ショールーム基盤を活用した
リフォーム事業の拡大

▶P19

マネジメント強化による
在庫・物流の合理化

▶P20

DXを活用した人的生産性の向上、
生産物流の合理化

▶P20

海外事業の強化、新規事業の創出

▶P23

環境関連の規制強化に対応する
脱炭素移行

▶P25

人的資本への投資による
「働きがい」の向上

▶P27

適切な財務戦略による
資本の効果的活用

▶P31

タカラスタンドでは、リスク・機会についての分析・評価を実施し、重要事項を決定しています。
本報告書に掲載の主要なリスク・機会分析表については、当社とステークホルダーにとっての重要度が、重要と判断したもののみを掲載しています。