

『 中期経営計画 2020 』

~ 今こそタカラの総合力を！ ~

2016 年 4 月

Takara standard

「きれい」と暮らそう、高品位ホーロー。

- ．はじめに
- ．企業理念（当社の使命）
- ．経営ビジョン
- ．経営目標
- ．基本戦略

タカラスタンダード株式会社は、持続的な成長と収益力の強化を実現し、これからの厳しい市場環境を勝ち抜くため、“今こそタカラの総合力を！”をスローガンとした『中期経営計画 2020』を策定しました。

当社は「2020年までに、売上高 2,000 億円、営業利益 200 億円（営業利益率 10%）」の達成を経営目標に掲げ、リフォームを中心とする成長市場への攻めと当社の強み（技術力・販売力）を活かした事業領域の多面化により売上拡大を図ると共に、ホーローを軸とした高付加価値商品の開発・提供と事業の効率化・最適化による収益性の向上を図ってまいります。

これからも、物真似ではない新しい商品開発や事業モデルの構築に向けたチャレンジ精神とお客様満足を第一に考え、本中期経営計画の達成に向けて一丸となって全力で取り組んでまいります。

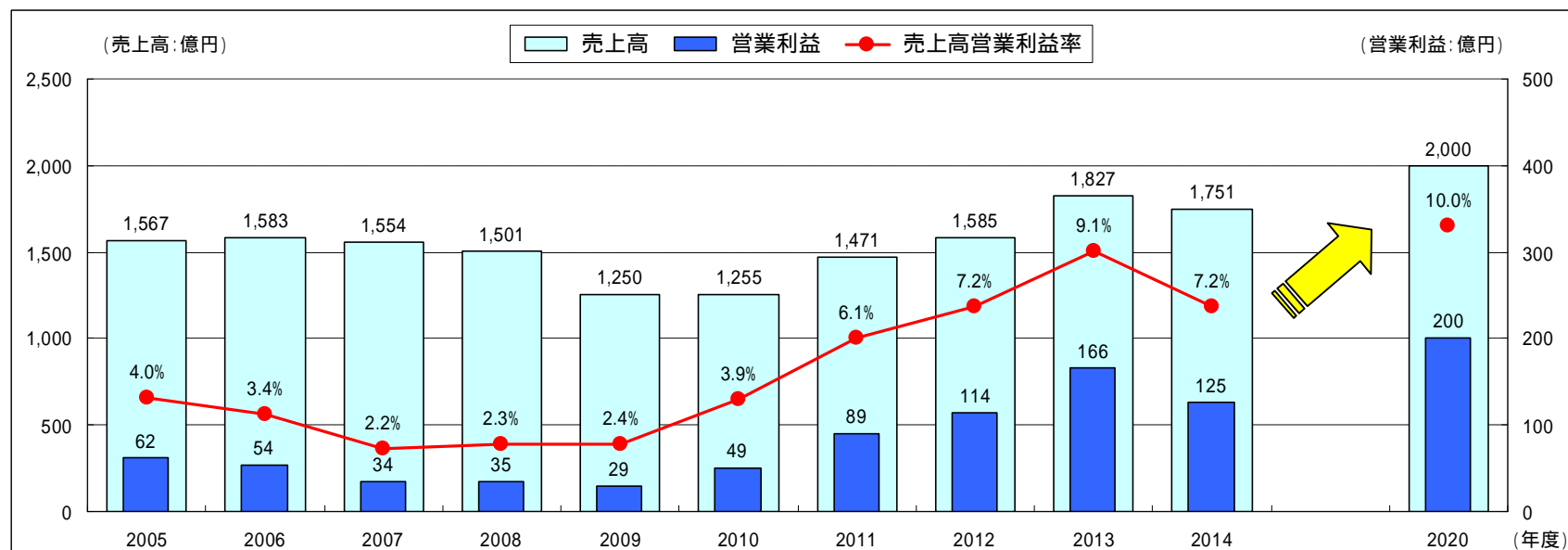
顧客満足度の高い独自性のある商品・サービスを
適正価格で提供することにより、
持続的な成長と収益力の強化を実現する

当社は、誰にも真似できないユニークな技術・製品・サービスの開発・提供を通じて、
人々の家庭生活・社会生活の質の向上に貢献し、持続的成長と更なる収益基盤の強化を
目指します。

- 1 . 住宅設備機器（水回り）業界で、誰もが認める、“信頼度 No. 1（ナンバーワン）”のブランド力を構築する
- 2 . “ホーロー”技術の更なる進化と共に、新技術を追求し、社会と暮らしに高付加価値を提供し続ける
- 3 . 異業種との交流・連携を強化し、“新たな事業領域”へ挑戦する
- 4 . 他社との徹底した“差別化”を図り、持続可能な稼ぐ力を高めることで、すべてのステークホルダーから信頼される企業を目指す
- 5 . 全社員が柔軟な発想とチャレンジ精神を持ち、“やりがいや達成感”を実感できる魅力ある企業を目指す

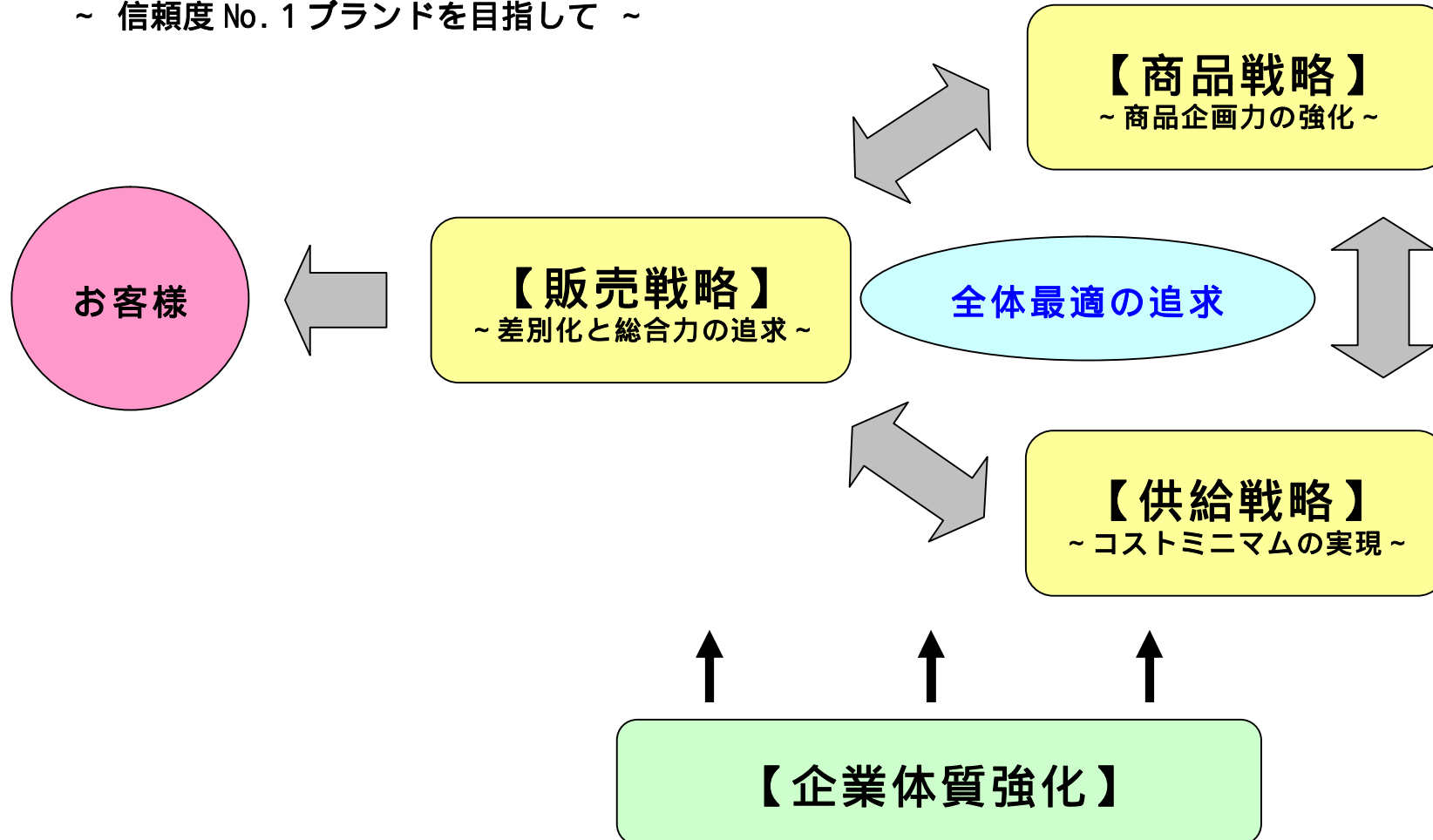
2020年までに
『売上高 2,000 億円、営業利益 200 億円（営業利益率 10%）』の達成

売上高と営業利益の推移



3つの基本戦略とそれらを下支えする企業体質強化策

～ 信頼度 No. 1 ブランドを目指して ～



1. 販売戦略 … 差別化と総合力の追求

(1) リフォームを中心とする成長市場への攻めの営業力強化

マンションリフォーム向け商品の強化（ぴったりサイズ対応）

更なる地域密着型ショールームの展開

流通との連携強化と共同ワークの推進

(2) 強み（技術力・販売力）を活かした事業領域の多面化

内装パネル事業（ホーロー内装材「エマウォール・インテリアタイプ」の発売）

2. 商品戦略 … 商品企画力の強化

(1) ホーローを軸とした独自性のある商品開発と高付加価値商品の提供

ホーローインクジェット技術の追求と新たな用途展開

(2) ターゲットを明確にした商品開発とマーケティング力の強化

実体験スペース「Living Lab. (タカラ暮らし研究所)」の開設

(3) 外部との共同研究・開発の推進

異業種との交流・連携

3. 供給戦略 … コストミニマムの実現

(1) 供給体制の整備

ホーロー能力の増強（売上拡大と多様化への対応）

物流改革の推進（安定的かつスピーディーな供給体制の整備と物流品質の向上）

(2) コスト競争力の強化

ものづくり改革の推進（多品種・少量・短納期生産の追求）

受注からお届けまでの全体最適化の推進（ムリ・ムダ・ムラの排除）

4．企業体質強化

(1) 営業サポート体制の強化

アフターサービス・施工体制の強化（品質向上と顧客満足度アップへ）

(2) 内勤業務の効率化

システム化の推進と人材の有効活用

(3) コーポレート・ガバナンス体制の強化

企業価値向上への取組み（開示情報の充実など）