

## タカラスタンダード「中期経営計画 2023」策定 持続的な成長に向けた土台作りの3カ年計画

システムキッチン・バスを中心とした住宅設備機器メーカー・タカラスタンダード株式会社（本社：大阪市城東区、代表取締役社長：渡辺岳夫）は、2022年3月期から2024年3月期までの「中期経営計画 2023」を策定しました。国内人口の減少や、新型コロナウイルス感染症拡大がもたらした変化を踏まえ、利益重視の成長戦略をもとに、「稼ぐ力」を強化し、持続的な成長に向けた土台作りの3カ年計画とします。

### 1. 業績目標

売上高 2,000 億円以上、営業利益 140 億円以上、売上高営業利益率 7%水準

(単位・億円)	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 (計画)	2024年3月期 (最終年度)
売上高	2,015	1,921	1,943	2,000 以上
営業利益	126	109	116	140 以上
営業利益率	6.3%	5.7%	6.0%	7%水準

タカラスタンダードは、2020年3月期に売上高 2,000 億円を達成。2021年3月期には新型コロナウイルス感染拡大の影響で減少しましたが、衛生意識の高まりやテレワークといった新しい生活様式の浸透に伴うリフォームニーズの拡大などにより、足元の売上高は回復傾向にあります。しかし、売上高営業利益率はここ数年低下傾向です。その原因は市場が成熟している中、都市部を中心とした他社との競争激化による営業コストの上昇や商品の多様化による生産効率の悪化、資材コストの上昇などが挙げられます。

新中期経営計画においては、2024年3月期の売上高 2,000 億円以上を目指すと共に、売上高営業利益率を重視し、「稼ぐ力」の強化を図ります。

### 2. 事業環境の変化と目指す方向性

人口の減少に伴い、新設住宅着工戸数は低下傾向にあり、今後国内の新築市場は縮小が見込まれています。一方、住宅ストック数の増加に加えて、生活様式の変化により、今後もリフォーム需要は堅調に推移すると見込まれています。

タカラスタンダードはこのような事業環境の中、主力である国内水回り事業は、全部門の生産性向上による収益構造改革を行うと共に、独自の「高品位ホーロー」を武器に、リフォームを中心に強化していきます。それらに加えて、海外事業やパネル事業をはじめ、新規事業の育成や事業領域の拡大を行うことで、さらなる成長を図ってまいります。また、ESG に関する取り組みも強化し、中長期的な企業価値の向上を目指します。

### 3. 基本戦略

#### (1) 国内水回り事業の強化

国内水回り事業においては、「稼ぐ力」の強化を目的とした「収益構造改革」と、ホーローやマンション向け商品・ショールームなどの当社の強みを生かした「深化」への取り組みを行い、さらなる強化を図ります。

「収益構造改革」として、デジタルデータを活用した販売活動変革を行います。具体的には、営業職の活動状況をシステムにより可視化し、日々の活動の内容や効果を客観的に分析可能とすることで、効率的な営業活動への変革を目指します。また工場や倉庫では自動化・省人化による生産性の向上に取り組み、利益率の向上を図ります。自動化としては、生産工程や検査工程へのロボットの導入を推進するなど、積極的な投資を行っていきます。

当社の強みを生かした「深化」への取り組みとして、ホーロー商品の強化によるリフォーム需要の獲得をさらに進めていきます。また新築市場に対しては、2020年に発売したマンション向けシステムバスの拡販を図ってまいります。さらにショールームにおいてはリアルとデジタルが融合した体感型ショールームを展開し、商品提案力の強化を図ってまいります。

#### (2) 研究開発力・生産技術力の強化

当社のコア技術である「高品位ホーロー」の性能をさらに高めます。現在はパネルに独自のインクジェット印刷技術を活用した色柄を展開していますが、キッチンなどの扉部分へも展開していくことにより、デザイン性のさらなる向上を図り、ホーロー技術のパイオニアとしての地位をさらに確固たるものとします。

また、今後の新規事業の育成や事業領域の拡大も見据え、樹脂技術なども含めた生産技術の獲得と進化に取り組んでいきます。

#### (3) 海外事業の育成

販売拠点の展開のファーストステップとして、今年度中にベトナム・ホーチミン市に駐在員事務所の設置を予定しています。その駐在員事務所を拠点に現地販売店とのさらなる関係強化や情報収集力の強化を行い、東アジアでの販路拡大を目指します。また、現地でのアッセンブリー工場など、サプライチェーンの構築についても今後検討してまいります。

さらに、独自の「高品位ホーロー」製のシステムキッチンを皮切りに海外専用商品を開発し、各国のニーズに対応していくほか、マンションを中心とした大型物件への内装パネルの納入などを行い、売上拡大を図ります。

#### (4) パネル事業の強化と新規事業の検討

ホーローの清掃性や耐久性、デザイン性を生かし、現在行っている公共施設への内外装パネルの展開に加えて、高齢者施設・医療現場・子ども向け施設の商材など、水回り事業以外における事業の育成を進めていきます。

#### (5) ESG 経営基盤の強化

女性やシニア等、多様な人材が活躍できる職場作りを行います。また業務のデジタル化を進めることで、テレワークを推進し、労働環境の向上を図ります。

環境面においては工場における省エネ設備の導入など、CO<sub>2</sub>削減への取り組みを強化します。

#### ■ 「中期経営計画 2023」

[https://www.takara-standard.co.jp/company/ir/management\\_plan.html](https://www.takara-standard.co.jp/company/ir/management_plan.html)

#### <タカラスタンダードとは>

1912年創業。『ずっと「愛せる」というしあわせ。』をブランドコンセプトに、独自の「高品位ホーロー」技術を活かしたシステムキッチン・バスを中心とした住宅設備機器を製造販売。より高度化、多様化、複合化するお客さまのニーズにお応えするホーロー技術のリーディングカンパニーとして、また住宅設備機器のトップメーカーとして、次世代を担う新たなホーローの可能性を追求し、快適な暮らしの創造を目指しています。

[設立：1912年5月30日（創業109年） / 売上高（連結）1,921億円（2020年度） / 従業員数（連結）6,278名]