



タカラスタANDARD株式会社

中期経営計画2023
(2022年3月期～2024年3月期)

水まわりって、大切だから

Takara standard

- 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



- ・当社は上記ビジョンの実現に向け、新中期経営計画は、国内水回り市場が大きく成長しない中で、持続的な成長に向けた土台作り（戦略的踊り場）に取り組む3カ年計画とする。

国内水回り市場の今後の動向

・新設住宅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

・生活様式の変化（テレワークの浸透など）

→ リフォーム市場は堅調に推移
（マンションリフォーム需要の増加）

『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』

	直近業績			「中期経営計画2023」	
	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	2,015億円	1,921億円	1,943億円	2,000億円以上	
営業利益	126億円	109億円	116億円	140億円以上	
売上高 営業利益率	6.3%	5.7%	6.0%	7%水準	

• ポイント

- この3年間は成長のための土台作りの取り組みを重視し、「稼ぐ力」を強化する
(売上高成長率 < 営業利益成長率)
- ROICなどの活用により資本効率の向上を図る
- 内部留保を意識しながら、株主還元の一層の充実を図り、配当性向のさらなる向上に努める

主力事業の強化

1. 国内水回り事業の強化

①生産性の向上による収益構造改革

- ・デジタルデータを活用した販売活動変革
- ・生産物流部門における自動化、省人化への積極的な投資
- ・社内業務のデジタル化（ワークフロー、ペーパーレス化推進など）

②当社の強みを生かしたさらなる成長（深化）

- ・ホーロー商品の強化によるリフォーム需要の獲得
- ・マンション市場におけるシステムバスの拡販
- ・リアルとデジタルが融合した体感型ショールームの展開

2. 研究開発力・生産技術力の強化

①ホーロー技術のさらなる進化

- ・当社独自技術を用いたデザイン性の向上

②外部も活用した生産技術の獲得と進化

新規事業の育成・事業領域の拡大（M&A含む）

1. 海外事業の育成

- ①販売拠点の展開とサプライチェーンの構築
- ②専用商品の開発
- ③マンションなどの大型物件への取り組み強化

2. パネル事業の強化と新規事業の検討 （水回り事業以外の主力事業の育成）

ESG経営基盤の強化

1. ワークスタイル変革

・女性活躍・テレワーク推進などによる労働環境の向上、従業員の持続的な処遇改善

2. 市場再編を見据えたガバナンス体制の強化

3. 環境問題への取り組み促進（産業廃棄物の削減、CO2削減など）