

# 2023年3月期 第2四半期決算 及び 次期中期経営計画サステナV（バリュー）基本方針 説明資料

高島株式会社 証券コード8007

2022年12月1日（木）



**TAK** 高島株式会社

- 本日は、高島株式会社2023年3月期 第2四半期決算 説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

取締役 常務執行役員、経営管理本部長の鈴木でございます。

- 1 | **2023年3月期 第2四半期決算概要**
- 2 | **2023年3月期 連結業績予想**
- 3 | **株主還元策**
- 4 | **トピックス**
- 5 | **次期中期経営計画サステナV（バリュー）基本方針**

- 資料の目次をご覧ください。
- まず初めに、私から、2023年3月期 第2四半期決算の概要、連結業績予想、株主還元策について説明いたします。
- その後、社長の高島より、直近に開示いたしましたトピックス、2件のM&A並びに自己株式取得、次期中期経営計画 サステナV（バリュー）の基本方針について説明いたします。

# 1. 2023年3月期 第2四半期決算概要

---

Copyright©2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

- それでは、2023年3月期 第2四半期決算の概要について説明いたします。

2023年3月期  
第2四半期  
業績のポイント

売上高は、電子・デバイスセグメントの好調により前年同期比で増加。利益は、販売費及び一般管理費の増加により前年同期比を下回り、増収減益の決算

2023年3月期  
業績予想

修正なし  
通期業績予想に対する進捗率は、やや低いものの想定内の進捗率

2023年3月期  
配当予想

修正なし  
年間140円（期末配当70円）

- ・ 冒頭に、エグゼクティブサマリーを説明いたします。
- ・ 業績のポイントといたしまして、売上高は、電子・デバイスセグメントの好調により前年同期比で増加しております。利益は、販売費及び一般管理費の増加により前年同期比を下回り、増収減益の決算となりました。
- ・ 2023年3月期の業績予想につきましては、進捗率がやや低いものの想定内であり、修正はございません。
- ・ 2023年3月期の配当予想につきましても、修正はなく、 期末配当70円、年間140円の配当を予想しております。

## 連結業績 P/L

- ✓ 売上高は、電子・デバイスセグメントの好調により前年同期比で増加。利益は、販売費及び一般管理費の増加により前年同期比を下回り、増収減益の決算
- ✓ 通期業績予想に対する進捗率は、売上高で47.3%、親会社株主に帰属する当期純利益で36.4%、やや低いものの想定内の進捗率

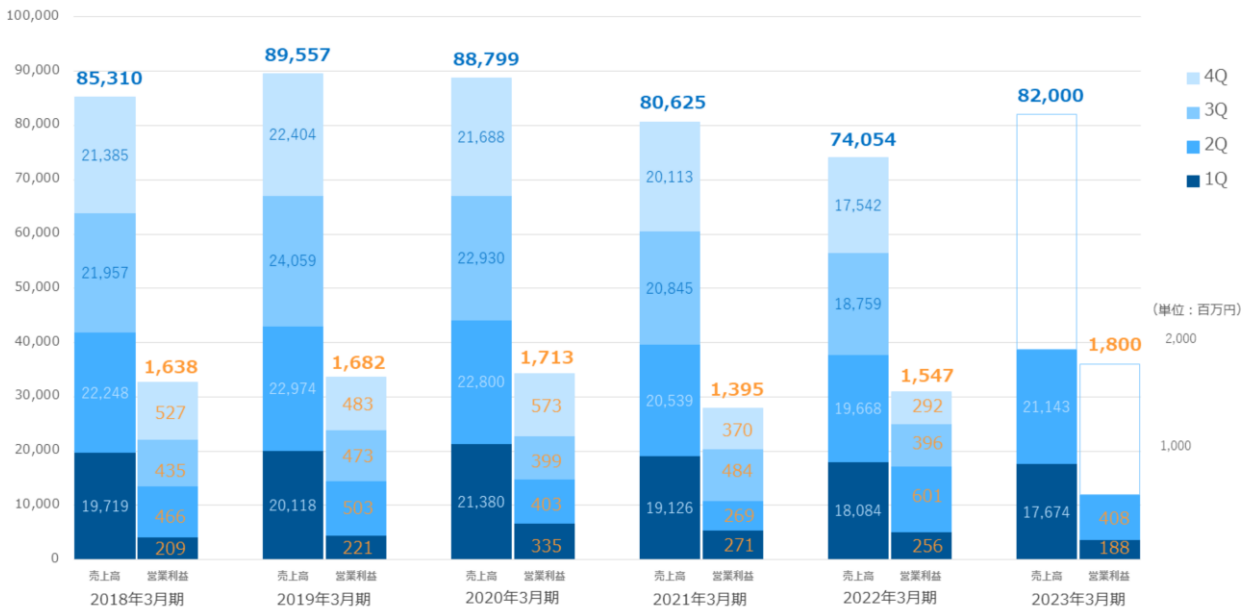
(単位：百万円)

科目	2022年3月期 第2四半期		2023年3月期 第2四半期		前年同期比		2023年 3月期 通期予想	進捗率 (対通期 予想)
	額	売上高比	額	売上高比	増減額	増減率		
売上高	37,752	-	<b>38,817</b>	-	+1,064	+2.8%	82,000	47.3%
営業利益	858	2.3	<b>596</b>	1.5%	△261	△30.5%	1,800	33.2%
経常利益	963	2.6	<b>694</b>	1.8%	△268	△27.9%	1,900	36.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	692	1.8	<b>509</b>	1.3%	△182	△26.4%	1,400	36.4%

- 連結損益計算書について説明いたします。
- 当第2四半期連結累計期間における当社グループの売上高は、前年同期比2.8%増加の38,817百万円、営業利益は、前年同期比30.5%減少の596百万円、経常利益は、前年同期比27.9%減少の694百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比26.4%減少の509百万円となりました。
- 売上高は、前年同期比で増収となったものの、販売費及び一般管理費の増加により営業利益は減益となりました。  
販売費及び一般管理費の増加の主な要因は、適合計画書で約定した持続的成長企業への転換を狙ったM&A実施に付随する費用、業務の標準化・効率化及び内部統制強化を狙った基幹システム入れ替えに付随する費用、コロナ禍からの営業活動の再開による費用の増加によるものです。
- 通期予想に対する進捗率は、売上高で47.3%、営業利益で33.2%、経常利益で36.6%、当期純利益で36.4%となっております。

# 連結業績 P/L 売上高・営業利益推移

(単位：百万円)



- こちらのグラフは売上高、営業利益の推移です。
- 2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響により減収減益となりました。
- 2022年3月期は、収益認識に関する会計基準を適用した影響により減収増益となりました。
- 2023年3月期は、売上高82,000百万円、営業利益1,800百万円の増収増益の業績予想としております。

# 連結業績 B/S

前連結会計年度  
(2022年3月31日)

総資産：45,176百万円

自己資本比率：40.9%

+4,992百万円

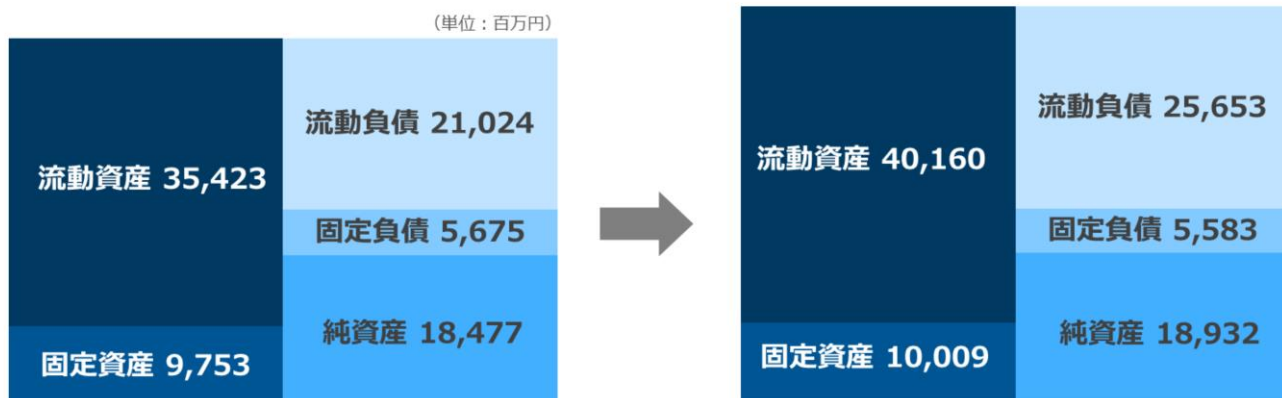
△3.2pts

当第2四半期連結会計年度  
(2022年9月30日)

総資産：50,169百万円

自己資本比率：37.7%

(単位：百万円)



- 続いて、貸借対照表について説明いたします。
- 前連結会計年度末との比較において、総資産は4,992百万円増加いたしました。主な要因は、売上高増加に伴う売掛金、買掛金の増加によるものです。
- 自己資本比率は、3.2ポイント減少の37.7%となりました。

# 連結業績 B/S

(単位：百万円)

	2022年3月 期末	2023年3月期 第2四半期末	増減額	増減率	主な増減要因
資産合計	45,176	50,169	+4,992	+11.1%	
流動資産合計	35,423	40,160	+4,736	+13.4%	現金及び預金△1,157百万円、 受取手形、売掛金及び契約資産+4,178百万円、 商品及び製品+1,353百万円
固定資産合計	9,753	10,009	+256	+2.6%	
有形固定資産	4,252	4,517	+265	+6.2%	
無形固定資産	514	613	+99	+19.3%	
投資その他の資産	4,986	4,877	△108	△2.2%	投資有価証券△224百万円
負債純資産合計	45,176	50,169	+4,992	+11.1%	
負債合計	26,699	31,237	+4,537	+17.0%	
流動負債	21,024	25,653	+4,629	+22.0%	電子記録債務△1,460百万円 支払手形及び買掛金+5,470百万円
固定負債	5,675	5,583	△92	△1.6%	長期借入金△120百万円
純資産合計	18,477	18,932	+455	+2.5%	配当金の支払による利益剰余金△581百万円、 その他有価証券評価差額金△108百万円 親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金+ 509百万円、為替換算調整勘定+613百万円

・ 前連結会計年度末との比較における主な要因を説明いたします。

- ① 流動資産は13.4%増加の40,160百万円となりました。主な要因は、現金及び預金の減少、受取手形、売掛金及び契約資産、商品及び製品の増加等によるものです。
- ② 固定資産は2.6%増加の100億9百万円となりました。主な要因は、投資その他の資産の投資有価証券の減少、有形固定資産の増加等によるものです。
- ③ 流動負債は22.0%増加の25,653百万円となりました。主な要因は、電子記録債務の減少、支払手形及び買掛金の増加等によるものです。
- ④ 固定負債は1.6%減少の5,583百万円となりました。長期借入金の減少等によるものです。
- ⑤ 純資産合計は2.5%増加の18,932百万円となりました。主な要因は、配当金の支払による利益剰余金、その他有価証券評価差額金の減少、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金、為替換算調整勘定の増加等によるものです。



## 連結業績 C/F

営業活動によるキャッシュ・フロー：仕入債務の増加（3,841）、売上債権の増加（△3,887）

投資活動によるキャッシュ・フロー：有形固定資産の取得（△316）、無形固定資産の取得（△152）

財務活動によるキャッシュ・フロー：配当の支払（△581）、長期借入金の返済（△120）

（単位：百万円）

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期
営業キャッシュ・フロー	△1,359	△487
投資キャッシュ・フロー	△278	△300
財務キャッシュ・フロー	△424	△556
現金及び現金同等物の増減額	△1,954	△1,157
現金及び現金同等物の期首残高	5,880	7,301
現金及び現金同等物の期末残高	3,926	6,144

- 続いて、キャッシュ・フローについて説明いたします。
- 当第2四半期においては現金及び現金同等物は、6,144百万円となり、期首残高と比べ1,157百万円の減少となりました。
- 営業活動における資金の減少は、487百万円となりました。主な要因は、税金等調整前四半期純利益の計上、仕入債務の増加により増加した一方で、売上債権の増加により減少したこと等によるものです。
- 投資活動における資金の減少は、300百万円となりました。主な要因は、有形固定資産の取得、無形固定資産の取得により減少したこと等によるものです。
- 財務活動における資金の減少は、556百万円となりました。主な要因は、配当の支払、長期借入金の返済により減少したこと等によるものです。

## セグメント実績

---

Copyright©2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

- 続きまして、セグメントごとの実績について説明いたします。

# セグメント別売上高構成

2023年3月期 第2四半期 売上高 38,817百万円



## 建材セグメント

非住宅市場、住宅市場向けに壁材、基礎杭工法、断熱材、太陽光パネル関連資材、インテリアなど、建設・建装に関わる様々な商材を取り扱っています。販売ネットワークを全国に構築し、企画、設計から施工までの幅広い工程を請け負います。



## 産業資材セグメント

繊維資材、樹脂部材、機能資材など多種多様な商材を取り扱っています。当社とグループ会社は、設計・製造・加工・施工・販売において連携し、お客さまへ複合的な価値を提供しています。



## 電子・デバイスセグメント

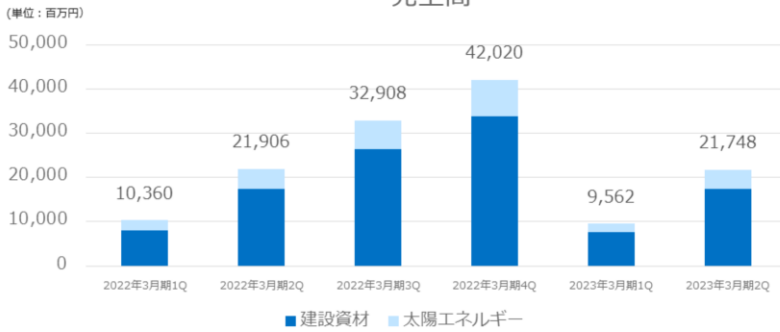
お客さまのニーズを充足する電子部品を、アジアを中心としたメーカーより調達し供給する電子部品販売ビジネス、さらに、メーカーとして、それらの電子部品を搭載した基板実装（EMS）を行う製造受託ビジネスに大別されます。



- 当第2四半期のセグメント別売上高構成比は、建材セグメント56.0%、産業資材セグメント22.1%、電子・デバイスセグメント21.7%となっております。
- 各セグメントの主な事業内容はご覧の通りです。

# セグメント別概況 建材 (売上高・セグメント損益)

## 売上高



売上高 **21,748**百万円  
前年同期比△0.7%

## セグメント損益



セグメント利益 **107**百万円  
前年同期比△72.5%

- 次に、セグメント別概況の説明に移ります。
- まずは、建材セグメントの概況について説明いたします。
- 建材セグメント全体の売上高は、前年同期比0.7%減少の21,748百万円、セグメント利益は、前年同期比72.5%減少の107百万円となりました。

## セグメント別概況 建材 (分野別売上高)

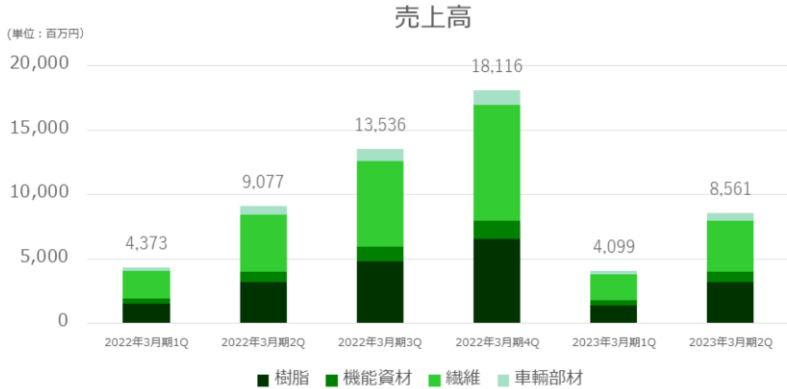
- ▶ 建設資材関連分野は、地盤改良工事等において大型案件の受注の谷間となったことで売上高は微減
- ▶ 太陽エネルギー関連分野は、太陽光パネル及び周辺機器の供給遅延の影響を受け低調に推移
- ▶ 断熱資材関連分野、住宅資材関連分野は、概ね堅調に推移
- ▶ 業績拡大に向けた営業活動の増加、システム投資の増加により販売費及び一般管理費が増加し、減収減益

(単位：百万円)

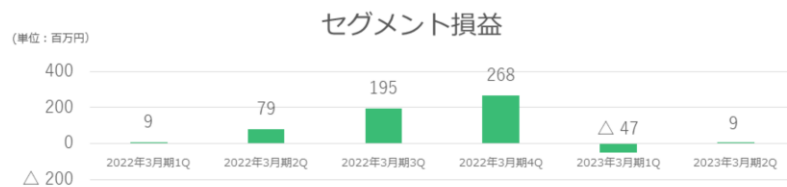
分野	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
建設資材				
－ 住宅・非住宅建設資材の販売および設計・施工	17,395	17,332	△62	△0.4%
太陽エネルギー				
－ 太陽光発電システムやエネルギー商材、オール電化商材等の販売	4,510	4,415	△95	△2.1%
セグメント売上高	21,906	21,748	△157	△0.7%
セグメント利益	389	107	△282	△72.5%

- 建材セグメントの主な要因について説明いたします。
- 建設資材関連分野は、地盤改良工事等において大型案件の受注の谷間となったことで売上高は微減となりました。
- 太陽エネルギー関連分野は、太陽光パネル及び周辺機器の供給遅延の影響を受け低調に推移しました。
- 断熱資材関連分野、住宅資材関連分野は、概ね堅調に推移しました。
- 業績拡大に向けた営業活動の増加、システム投資の増加により販売費及び一般管理費が増加し、減収減益となりました。

# セグメント別概況 産業資材 (売上高・セグメント損益)



売上高 **8,561**百万円  
前年同期比△5.7%



セグメント利益 **9**百万円  
前年同期比△87.8%

- 続いて、産業資材セグメントの概況について説明いたします。
- 産業資材セグメント全体の売上高は、前年同期比5.7%減少の8,561百万円、セグメント利益は、前年同期比87.8%減少の9百万円となりました。

## セグメント別概況 産業資材 (分野別売上高)

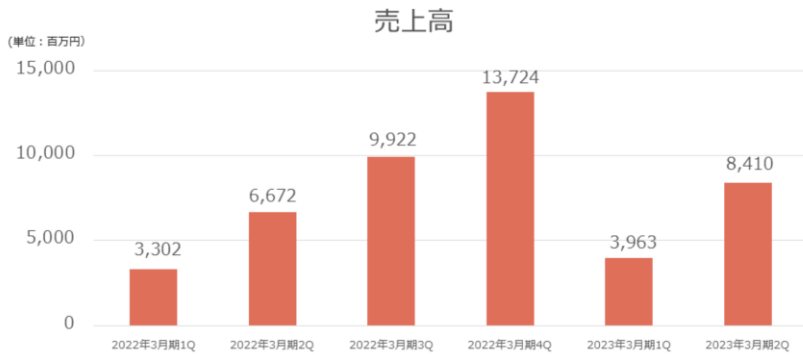
- ▶ 樹脂関連分野においては、半導体不足の影響による自動車市場の影響を受けたものの売上高は微増
- ▶ 繊維関連分野においては、値上げの影響で市場の停滞、需要減で低調に推移
- ▶ 業績拡大に向けた営業活動の増加、システム投資の増加により販売費および一般管理費が増加し、減収減益

(単位：百万円)

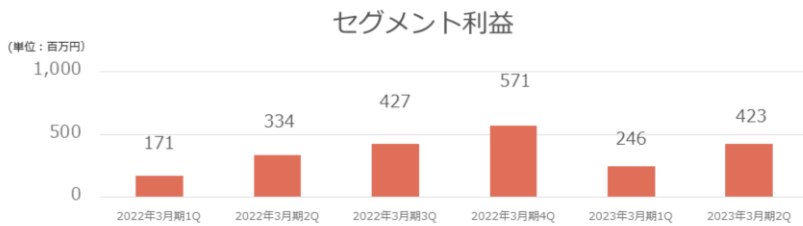
分野	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
樹脂 － 搬送資材や樹脂成型品などの設計・加工・販売	3,195	3,221	26	0.8%
機能資材 － 研磨フィルムなど工業資材の販売やLED施工	851	806	△45	△5.3%
繊維 － 重布、アパレル、人工皮革、縫製品等の販売・加工	4,399	3,943	△455	△10.3%
車輻部材 － 鉄道車輻向け内外装部材の設計・加工・販売	631	589	△41	△6.6%
セグメント売上高	9,077	8,561	△515	△5.7%
セグメント利益	79	9	△69	△87.8%

- ・ 産業資材セグメントの主な要因について説明いたします。
- ・ 樹脂関連分野においては、半導体不足の影響による自動車市場の影響を受けたものの売上高は微増となりました。
- ・ 繊維関連分野においては、値上げの影響による市場の停滞、需要減で低調に推移しました。
- ・ 業績拡大に向けた営業活動の増加、システム投資の増加により販売費及び一般管理費が増加し、減収減益となりました。

# セグメント別概況 電子・デバイス (売上高・セグメント利益)



売上高 **8,410**百万円  
前年同期比+26.0%



セグメント利益 **423**百万円  
前年同期比+26.5%

- 続いて、電子・デバイスセグメントの概況について説明いたします。
- 電子・デバイスセグメント全体の売上高は、前年同期比26.0%増加の8,410百万円、セグメント利益は、前年同期比26.5%増加の423百万円となりました。



## セグメント別概況 電子・デバイス (地域別売上高)

▶ 電子機器関連分野においては、主力市場である民生電子機器市場、白物家電市場共に前年比において減速しているものの、新規受注拡大を実現し、増収増益

(単位：百万円)

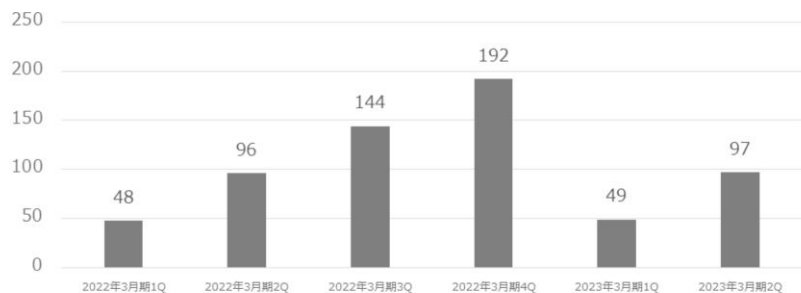
所在地	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
香港 － 電子部品、電子機器他の販売、生産技術・品質管理支援	2,334	2,365	31	1.3%
タイ － 電子部品、電子機器他の製造及び販売	2,313	3,689	1,375	59.5%
日本 － 電子部品、電子機器他の販売、生産技術・品質管理支援	775	1,016	241	31.1%
その他 － 電子部品、電子機器他の製造及び販売	1,249	1,338	89	7.2%
セグメント売上高	6,672	8,410	1,730	26.0%
セグメント利益	334	423	88	26.5%

- ・ 電子・デバイスセグメントの主な要因について説明いたします。
- ・ 電子機器関連分野においては、主力市場である民生電子機器市場、白物家電市場共に前年比において減速しているものの、新規受注拡大を実現し、増収増益となりました。
- ・ 香港を中心とする電子部品販売において、主力顧客、準主力顧客からの受注が堅調に推移しております。
- ・ タイを中心とする受託生産事業において新規受注獲得が好調に推移したことが増収増益に貢献しております。
- ・ なお、ドル高円安の影響により、円ベースで見ると売上・利益ともに換算による上振れが生じております。

▶ 前期から保有不動産に変動はなく、売上高、セグメント利益ともに横ばい

売上高

(単位：百万円)



売上高

**97**百万円

前年同期比+**1.1%**

セグメント利益

(単位：百万円)



セグメント利益

**56**百万円

前年同期比+**4.2%**

- 賃貸不動産セグメントの主な要因について説明いたします。
- 前期から保有不動産に変動はなく、売上高、セグメント利益ともに横ばいとなりました。
- この結果、賃貸不動産セグメント全体の売上高は、前年同期比1.1%増加の97百万円、セグメント利益は、前年同期比4.2%増加の56百万円となりました。

# 2023年3月期第2四半期 セグメント別業績概要

(単位：百万円)

	2022年3月期 第2四半期		2023年3月期 第2四半期		前年同期比		通期予想	進捗率 (対通期 予想)
	実績	売上高比	実績	売上高比	増減額	増減率		
売上高	37,752	-	38,817	-	1,064	2.8%	82,000	47.3%
建材	21,906	58.0%	21,748	56.0%	△157	△0.7%	48,200	45.1%
産業資材	9,077	24.0%	8,561	22.1%	△515	△5.7%	19,400	44.1%
電子・デバイス	6,672	17.7%	8,410	21.7%	1,737	26.0%	14,200	59.2%
賃貸不動産	96	0.3%	97	0.3%	1	1.1%	200	48.7%
営業利益	858	2.3%	596	1.5%	△261	△30.5%	1,800	33.2%
建材	389	-	107	-	△282	△72.5%	850	12.6%
産業資材	79	-	9	-	△69	△87.8%	400	2.4%
電子・デバイス	334	-	423	-	88	26.5%	450	94.0%
賃貸不動産	54	-	56	-	2	4.2%	100	56.9%

- ・ セグメント別業績の概要は、ご覧の表の通りとなっております。

## 2. 2023年3月期 連結業績予想

---

Copyright©2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

- 続きまして、2023年3月期の連結業績予想について説明いたします。

## 2023年3月期 連結業績予想（修正なし）

売上高は前期比10.7%増加の820億円  
 当期純利益は14億円を見込む

(単位：百万円)

	2022年3月期		2023年3月期 予想		前期比	
	額	売上高比	額	売上高比	増減額	増減率
売上高	74,054	-	<b>82,000</b>	-	+7,945	+10.7%
営業利益	1,547	2.1%	<b>1,800</b>	<b>2.2%</b>	+252	+16.3%
経常利益	1,840	2.5%	<b>1,900</b>	<b>2.3%</b>	+59	+3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,296	1.8%	<b>1,400</b>	<b>1.7%</b>	+103	+8.0%

- 2023年3月期通期連結業績予想につきましては、5月に公表しました内容に修正はございません。

## 2023年3月期 セグメント別連結業績予想（修正なし）



（単位：百万円）

	2022年3月期		2023年3月期		前期比	
	実績	売上高比	予想	売上高比	増減額	増減率
売上高	74,054	-	82,000	-	+7,945	+10.7%
建材	42,020	56.7%	48,200	58.8%	+6,179	+14.7%
産業資材	18,116	24.5%	19,400	23.7%	+1,283	+7.1%
電子・デバイス	13,724	18.5%	14,200	17.3%	+475	+3.5%
賃貸不動産	192	0.3%	200	0.2%	+7	+4.2%
営業利益	1,547	2.1%	1,800	2.2%	+252	+16.4%
建材	598	-	850	-	+251	+42.1%
産業資材	268	-	400	-	+131	+49.3%
電子・デバイス	571	-	450	-	△121	△21.2%
賃貸不動産	109	-	100	-	△9	△8.3%
経常利益	1,840	2.5%	1,900	2.3%	+59	+3.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,296	1.8%	1,400	1.7%	+103	+8.0%

Copyright©2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

22

- 2023年3月期 セグメント別連結業績予想につきましても、5月に公表しました内容に修正はございません。

## 3.株主還元策

---

Copyright©2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

- 株主還元について説明いたします。

## 基本方針

連結配当性向40%以上 総還元性向50%  
総還元額の下限は5億円

## 2023年3月期

配当は年間140円(期末70円)を予想  
1億円を上限とする自己株式取得の実施(11/14開示)

前期比 10円 増配



※2017年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施。2016年度以前の1株当たり配当額は、株式併合後の金額で表示

Copyright©2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

24

- 株主還元策につきましても、総還元性向50%を目標とする基本方針に基づき、5月に公表しました内容に修正はございません。
- 年間配当は140円を予想しております。うち、70円の間配当を行うこと、及び1億円を上限とする自己株式取得の実施について、11月14日に開示いたしました。
- それでは続きまして、代表取締役社長 社長執行役員の高島より、直近のトピックス及び次期中期経営計画の基本方針について説明いたします。



## 4.トピックス

---

Copyright©2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

- 代表取締役社長 社長執行役員の高島です。
- 直近のトピックス及び次期中期経営計画の基本方針について説明いたします。

## - 新エネルギー流通システム株式会社の株式取得による子会社化のお知らせ

- 工事施工ネットワークを全国で構築している、全国有数規模の再生エネルギー関連の工事施工会社



## - 株式会社信防エディックスの株式取得による子会社化に関するお知らせ

- 長野県を拠点に、避難所用の簡易型テントなどの防災用品を扱い行政ニーズ対応力に強み



## - 自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ

- 取得する株式の総数：70,000株（上限）  
株式取得価額の総額：100百万円（上限）  
取得期間：2022年11月15日から2023年3月31日まで

- 11月14日に、2件のM&A及び1億円規模の自己株式取得の実施を開示いたしました。
- M&Aの1社は、太陽光発電システムならびにV2H(ビークルツーホーム)工事施工などを全国で手掛ける新エネルギー流通システム株式会社、  
もう1社は、長野県を中心にゴミ袋などの衛生用品、防災用品を手掛けている株式会社 信防エディックスです。
- 新エネルギー流通システムをグループ会社化することにより、工事施工も含めた提案が可能となり、当社の機能が強化され、販売を強化する狙いです。
- 信防エディックスは、当社で今後強化していく予定である防災用品について、行政ニーズに対応するシナジー効果を見込んでおります。
- また、自己株式取得につきましては、取得する株式の総数70,000株、取得価額の総額100百万円を上限としております。

取得期間は、11月15日から2023年3月31日となっております。  
。

## 5. 次期中期経営計画 基本方針 (2024年3月期-2026年3月期)

2022/11/14

高島株式会社  
(証券コード 8007)

 高島株式会社



Copyright©2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

27

- 11月14日に公表いたしました次期 中期経営計画 基本方針です。

1. 現中期経営計画 サステナ**X**(クロス) 進捗  
(2021年3月期-2023年3月期)
2. 適合計画書の要諦と次期中期経営計画の考え方
3. 次期中期経営計画 サステナ**V**(バリュー)  
(2024年3月期-2026年3月期)

- 現 中期経営計画サステナX（クロス）の進捗、  
適合計画書の要諦と次期 中期経営計画の考え方を説明したのち、  
次期 中期経営計画サステナV（バリュー）の説明をいたします。

## 1. 現中期経営計画 サステナX(クロス) 進捗 (2021年3月期-2023年3月期)

- まず、中期経営計画サステナX（クロス）の進捗です。
- 期間は2021年3月期から2023年3月期の3か年で、当期はその最終年度です。

# 1. 現中期経営計画 サステナX(クロス)



## 1-1. サステナXの基本戦略

- サステナ社会（持続的発展が可能な社会）の構築に貢献するために、省エネ化、軽量化、省力化分野のソリューション提供に特化・集中し、専門機能を向上

### 《ダントツ化領域》

#### 省エネ化ソリューション

創エネ・省エネ・蓄エネを連係させ、住まいや建物のエネルギーの有効活用をトータルに支援するソリューションを提供



#### 軽量化ソリューション

社会環境やニーズの変化に対応するため、環境負荷を減らせるように軽量化した部材・資材をデザインから製造・加工・納品までの広いプロセスで提供



#### 省力化ソリューション

「省力」の概念を加えた工法や、製造・加工など一手間加えたユニット化により、人口減少社会や効率化に対する需要に対応したソリューションを提供

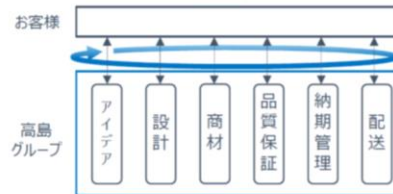


### 《専門性》

#### 開発提案力



#### 複合完結力



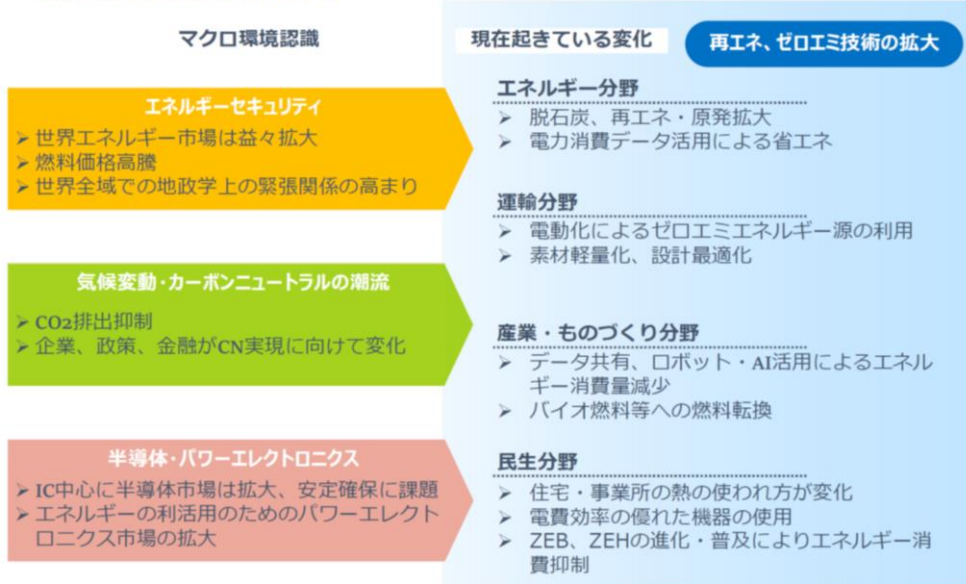
- サステナX（クロス）の基本戦略です。
- 基本戦略は、サステナ社会（持続的発展が可能な社会）の構築に貢献するために、省エネ化、軽量化、省力化分野のソリューション提供に特化・集中し、専門機能を向上させることです。

# 1. 現中期経営計画 サステナX(クロス)



## 1-2. 現在の市場環境認識

- エネルギーを取り巻く課題を背景に、各分野において再生エネルギーやゼロエミッション関連技術の普及が進んでいる



Copyright © 2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

31

- 現在の市場環境の認識について説明いたします。
- マクロ環境として、高島グループは下の3つに着目しております。
  - ①世界エネルギー市場の拡大、燃料高騰などのエネルギーセキュリティ
  - ②CO<sub>2</sub>排出抑制などの気候変動・カーボンニュートラルの潮流
  - ③ICを中心とした半導体市場の拡大などの半導体・パワーエレクトロニクスこれらの環境を背景に、様々な課題があると認識しております。
- その中で、エネルギー分野、運輸分野、産業ものづくり分野、民生分野において、再生エネルギーやゼロエミッション関連技術の普及が進んでおり、これらに注目して事業を展開しております。



# 1. 現中期経営計画 サステナX(クロス)

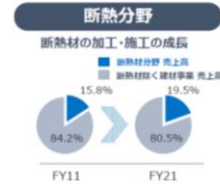
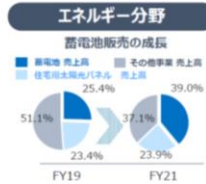
## 1-3. 市場機会及び成長トピックス



- 中長期で成長が見込まれる市場における仕込みと刈り取りを加速

**ZEB、ZEHの普及**  
市場機会  
パッシブ断熱、遮熱アクティブ) 高効率空調や照明創エネ) 太陽光発電蓄エネ) 蓄電システム

**創エネ、省エネ、蓄エネ**  
成長トピックス  
 > 住宅太陽光パネル販売一巡  
 > 蓄電池販売拡大  
 > 住宅中心に断熱材販売・工事拡大



**EV**  
市場機会  
素材・部品) 部品、車載機器、物流資材 周辺機器) EV充電器、V2H、ソーラーカーポート

**EV充電器、V2H(家と車) 自動車部品・物流資材**  
成長トピックス  
 > 住宅チャネルを活かしたV2H販売増加、機器供給ルート開拓(中古車販売企業との提携)  
 > 部品に適した物流資材販売拡大



**半導体 パワエレ**  
市場機会  
製品) コンデンサ、リレー、インバーター、トランスフォーマー他  
アプリケーション) AV機器、白物家電、事務機器、自動車

**ASEAN調達、基板実装**  
成長トピックス  
 > チャイナ・プラスワン戦略に追随し事業拡大  
 > 自社工場(タイ、ベトナム)への成長投資



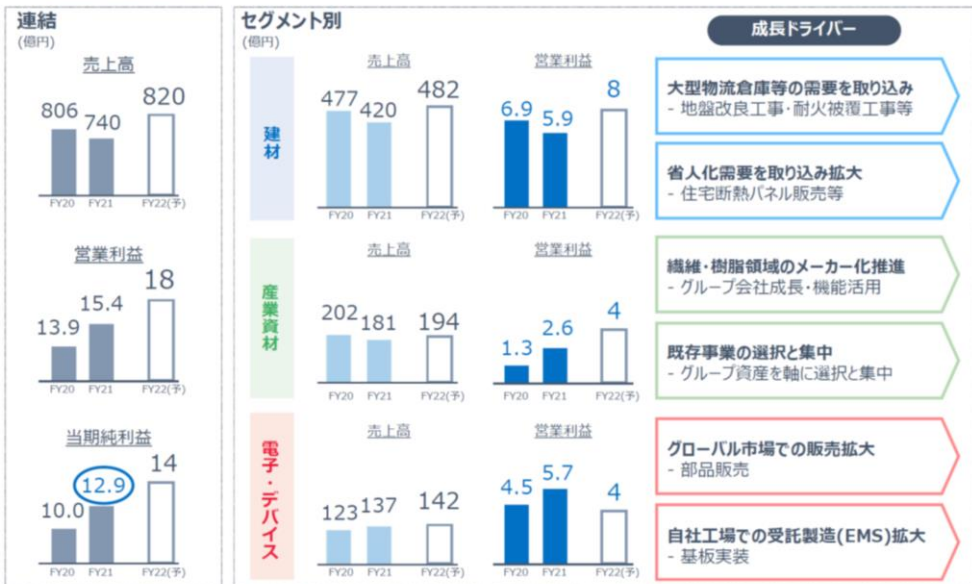
- 市場機会及び成長トピックスです。
- ZEB(ゼロエネルギービルディング)、ZEH(ゼロエネルギーハウス)の普及における市場機会に対して、創エネ、省エネ、蓄エネ、EVにおける市場機会に対して、EV充電器、V2H(家と車)、自動車部品・物流資材、半導体・パワーエレクトロニクスの市場機会に対して、ASEAN調達、基板実装における成長トピックスに仕込みを行い、刈り取りを加速させております。

# 1. 現中期経営計画 サステナX(クロス)



## 1-4. サステナXの進捗

- 2022年3月期は中期経営計画1年前倒しでほぼ達成。各事業が成長ドライバーを意識した事業展開を推進。



Copyright © 2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

33

- サステナX (クロス) の進捗です。
- 中期経営計画の2023年3月期の当期純利益計画13億円に対して、2022年3月期の実績は12.9億円となり、1年前倒しで計画をほぼ達成いたしました。
- 各事業が成長ドライバーを意識した事業展開を推進してまいりました。

## 2. 適合計画書の要諦と次期中期経営計画の考え方

- 次に、適合計画書の要諦と次期中期経営計画の考え方を説明いたします。

## 2-1. 適合計画書 定量計画進捗

- 次期中期経営計画最終年度（2026年3月期）時点での経営指標ならびにプライム市場上場維持基準に対して、適合計画は着実に進捗

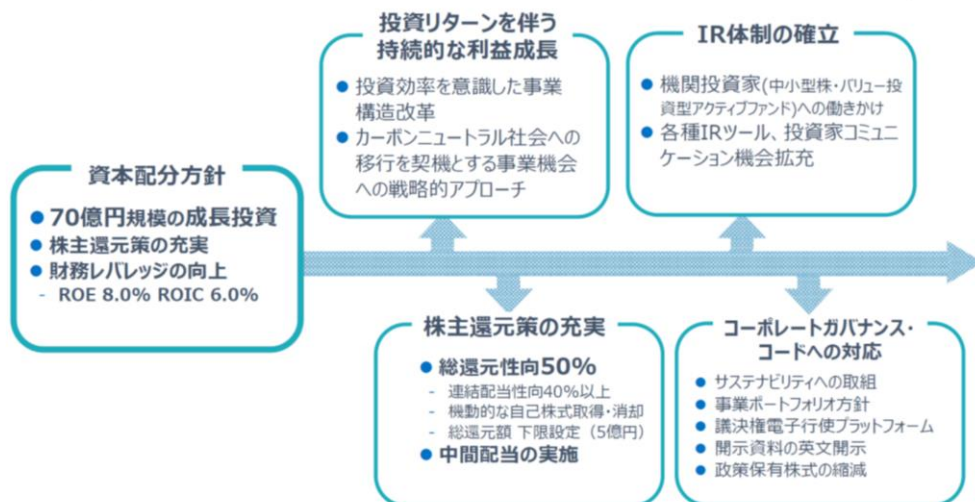
		サステナX			適合計画書
経営指標		2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2026年3月期
経営指標	当期純利益	10.00億円	12.96億円	14億円 業績予想	15億円
	ROE	5.9%	7.2%		8.0%
	ROIC	5.1%	5.2%		6.0%
	総還元性向	27.1%	52.8%	50% 還元方針	50%
上場維持基準		2021年6月末	2022年3月末	2022年9月末 当社試算	2026年3月末
上場維持基準	流通株式数	27,185単位	27,058単位	27,694単位	2万単位以上
	流通株式時価総額	47.9億円	63.4億円	66.1億円	100億円以上
	流通株式比率	59.7%	60.1%	61.5%	35%以上
	売買代金	683万円	3,855万円	3,447万円	2千万円以上/日

- 適合計画書 定量計画の進捗です。
- 適合計画書において、未達であった流通株式 時価総額、売買代金の基準達成に向け、5つの取り組み基本方針を定め、活動してまいりました。その結果、売買代金は2022年3月末時点で基準を達成し、流通株式 時価総額は2022年9月末時点でも未達成となっております。
- 適合計画書にて設定した経営指標の目標数値は、次期 中期経営計画 サステナV（バリュー）においてアップデートしておりますので、後ほど説明いたします。

## 2-2. 適合計画書 取組基本方針

- 次期中期経営計画は、適合計画書で約定した5つの取組基本方針を柱としつつ、成長投資先など成長戦略を明示

### 「流通株式時価総額」・「売買代金」向上に向けた取組基本方針



- 適合計画書における取組基本方針です。
- 基本方針は、資本配分方針、投資リターンを伴う持続的な利益成長、株主還元策の充実、IR体制の確立、コーポレートガバナンス・コードへの対応といたしました。
- 次期中期経営計画は、これら5つの取組基本方針を柱としつつ、成長投資先など成長戦略を明示しています。

### 3. 次期中期経営計画 サステナV(バリュー) (2024年3月期-2026年3月期)

- 次期 中期経営計画 サステナV（バリュー）を説明いたします。
- 期間は、2024年3月期から2026年3月期の3カ年です。

### 3. 次期中期経営計画 サステナV(バリュー)



#### 3-1. 目指す姿

- 次期中期経営計画 サステナVは「カーボンニュートラル社会の実現（2050）」に向けて変化する、市場の成長機会を捉えた戦略組み立て（価値創造）により、サステナ社会への適応と持続的成長を同時実現する



Copyright © 2022 Takashima & Co.,Ltd. All Rights Reserved.

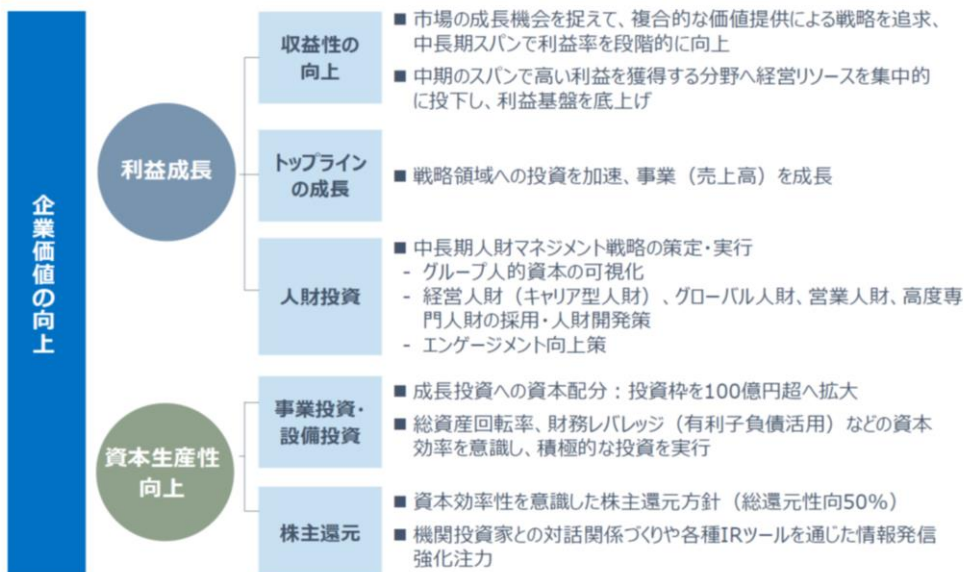
38

- サステナV（バリュー）の目指す姿です。
- サステナV（バリュー）は「カーボンニュートラル社会の実現」に向けて変化する、市場の成長機会を捉えた戦略組み立て（価値創造）により、サステナ社会への適応と持続的成長を同時実現することを目指します。

### 3. 次期中期経営計画 サステナV(バリュー) 3-2. 基本方針



- 利益成長×資本生産性向上を実現し企業価値を向上



Copyright © 2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

39

- サステナV（バリュー）の基本方針です。
- 基本方針は、利益成長と資本生産性向上を実現し、企業価値を向上させることです。
- 利益成長では、収益性の向上、トップラインの成長のための施策を実施し、人財投資も積極的に行っていきます。
- 資本生産性向上では、投資枠100億円超の事業投資・設備投資を行います。
- 株主還元では、配当性向を40%以上、自己株式取得等の施策を含め総還元性向を50%としています。



### 3. 次期中期経営計画 サステナV(バリュー) 3-3. 経営指標・財務方針



- 次期中期経営計画最終年度（2026年3月期）の当期純利益17億円達成を目指し、成長を重視した経営指標・財務方針を設定



Copyright © 2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

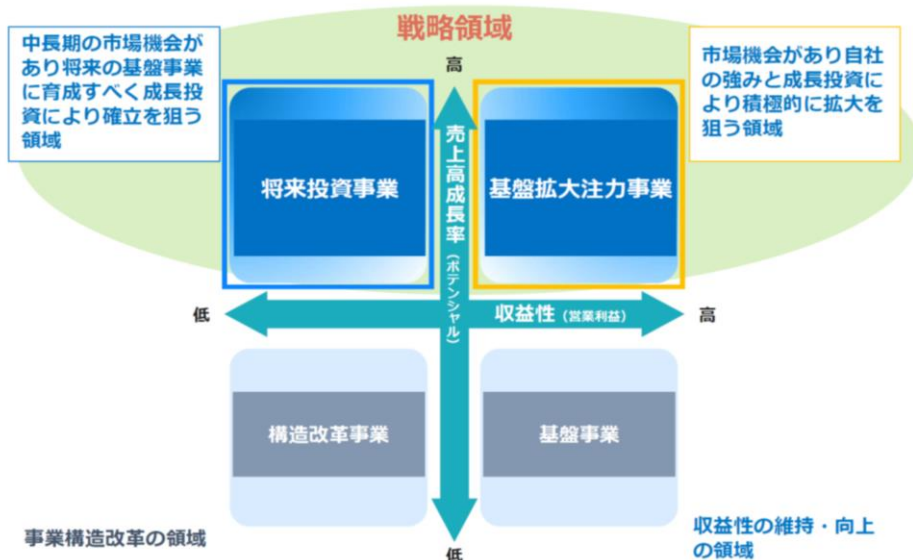
40

- ・ サステナV（バリュー）の経営指標及び財務方針です。
- ・ 戦略領域を明確にし、成長投資すべき領域を決定しました。
- ・ 投資原資につきましては、営業キャッシュ・フロー、有利子負債などの外部資金、政策保有株式売却キャッシュ・フローを活用し、成長投資枠を、適合計画書にて設定した70億円から100億円超としております。
- ・ これにより、2026年3月期の連結売上高は1,000億円、営業利益は23億円を目指します。
- ・ 経営指標は、2026年3月期において以下のように設定しております。当期純利益は、適合計画書で当初計画していた15億円を17億円に上方修正しております。ROEは8%以上、ROICは6%以上としております。株主還元策として、総還元性向を50%としております。

### 3. 次期中期経営計画 サステナV(バリュー) 3-4. 戦略領域 (事業ポートフォリオマネジメント)



- 市場の成長機会を踏まえた成長性と付加価値を提供していくことによる収益性の向上を目論み、売上高成長率（ポテンシャル）×収益性（営業利益）による戦略領域を設定



Copyright © 2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

41

- サステナV（バリュー）の戦略領域です。
- 事業ポートフォリオとして、縦軸に売上成長率・ポテンシャルを置き、横軸に収益性・営業利益を置いております。
- 市場の成長機会を踏まえた成長性と付加価値を提供していくことによる収益性の向上を目論み、右上の基盤拡大注力事業と左上の将来投資事業を、戦略領域と設定しました。
- 基盤拡大注力事業は、市場機会があり自社の強みと成長投資により積極的に拡大を狙う領域となります。
- 将来投資事業は、中長期の市場機会があり、将来の基盤事業に育成すべく成長投資により確立を狙う領域となります。
- この戦略領域に、経営資源を投入してまいります。

### 3. 次期中期経営計画 サステナV(バリュー) 3-5. 成長戦略 建材セグメント 1/2



Copyright © 2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

42

- サステナV（バリュー）の成長戦略です。
- 2026年3月期（FY25）の建材セグメントの売上高は600億円を計画しています。
- まず、基盤拡大注力事業について説明いたします。
- 非住宅の市場において、EC市場成長を背景に拡大する大型物流倉庫等の需要拡大に着目しております。
- そのため、従来から注力してまいりました耐火・断熱・耐震等の機能建材、施工現場の省力工法を、複合的機能を組み合わせる顧客に提案、需要を取り込んでまいります。
- 住宅市場においては、現状の太陽光創蓄システム、住宅断熱パネルの拡大に加えて、災害時の停電対策やZEH需要取り込みに注力していきます。
- 具体的には、住宅断熱パネル、太陽光パネルなどの注力商材と、加工・物流・工事施工の機能を活かし、災害対策・住宅高性能化の需要に対応していきます。

3. 次期中期経営計画 サステナV(バリュー)  
3-5. 成長戦略 建材セグメント 2/2



Copyright © 2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

43

- 次に、建材セグメントの将来投資事業について説明いたします。
- 非住宅市場においては、これまでの産業用太陽光パネル販売に加えて、BCP対策や電力コスト抑制のための自家消費需要の取り込みに着目しています。
- 工場・事業所などへのアプローチとともに、自治体に対しても、提携先チャネルを活用するなどし、提案を行っていきます。
- 住宅市場においては、EV市場の成長に伴い、拡大するEV関連商材の需要取り込みに着目しています。
- 現状のV2Hシステム販売に加え、提携先チャネルの活用とともに、工事施工の機能も合わせて提案し、拡大させていきます。
- 11/14に開示いたしました、全国工事網をもつ、新エネルギー流通システムのM&Aは、太陽光パネルの工事において、工事施工機能の組み合わせ提案に寄与するものと考えております。

### 3. 次期中期経営計画 サステナV(バリュー) 3-6. 成長戦略 産業資材セグメント

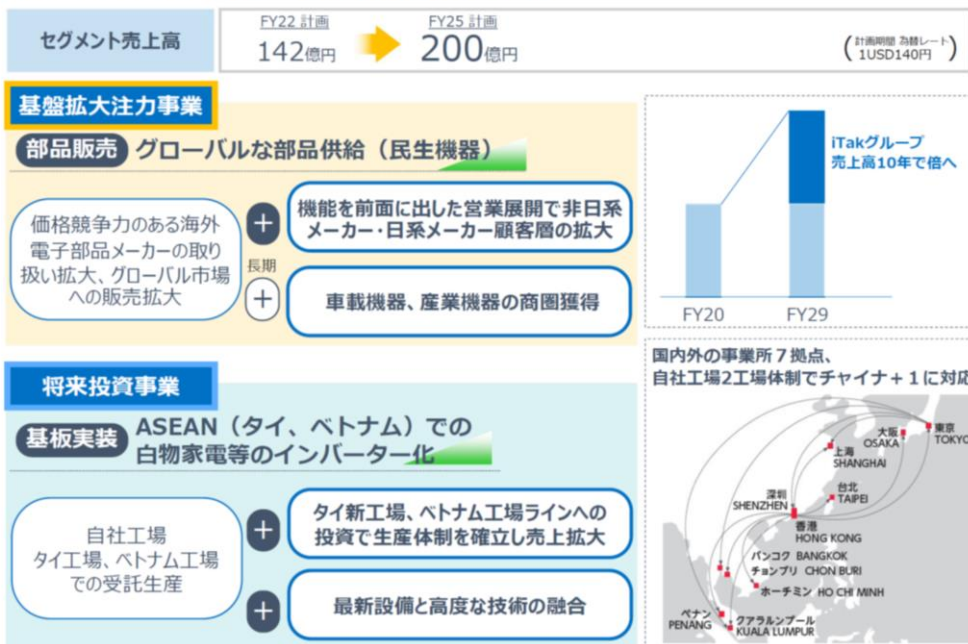


Copyright © 2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

44

- 2026年3月期（FY25）の産業資材セグメントの売上高は200億円を計画しています。
- 基盤拡大注力事業について説明いたします。
- 自動車関連においては、EV市場の成長に伴い、拡大するEV関連の物流資材需要の拡大に着目しています。現状の中日本営業拠点等を通じたEV関連物流資材の販売拡大を中心に、設計機能、加工機能を武器とした自動車部品メーカーへの直接販売の拡大、加工拠点への設備投資やM&A等により、拡大するEV関連物流資材の需要への対応に注力していきます。
- 繊維・樹脂加工品においては、現状の繊維・樹脂領域において、メーカー系グループ会社の成長、機能活用をすることにより、メーカー化を推進していきます。自社製品のシェア拡大と新製品開発とともに、耐火、物流、医療などの市場プレゼンスのある領域周辺での拡大を図っていきます。
- 11/14に開示いたしました、信防エディックスのM&Aは、防災関連商材の拡大に寄与するものであり、シナジー創出に注力していきます。

### 3. 次期中期経営計画 サステナV(バリュー) 3-7. 成長戦略 電子・デバイスセグメント



Copyright © 2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

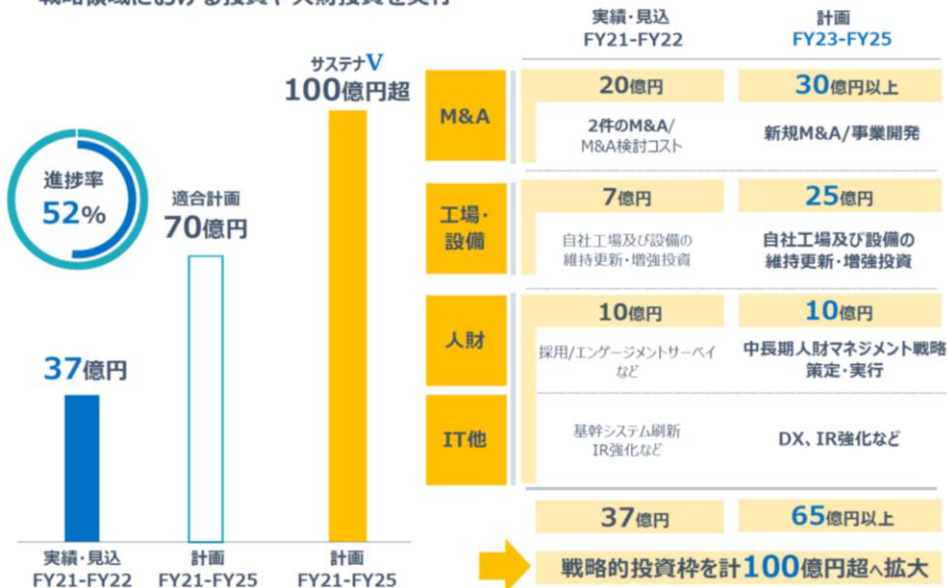
45

- 2026年3月期（FY25）の電子・デバイスセグメントの売上高は200億円を計画しています。
- まず、基盤拡大注力事業について説明いたします。
- 部品販売において、従来、日系家電メーカーの海外進出に合わせる形で中国、チャイナプラスワンとして東南アジアに進出してまいりました。そこでは、日系家電メーカーの求める品質を、価格競争力のある海外電子部品メーカーの製品にて満たし、調達供給してまいりました。グローバルでの家電市場の成長を背景に、機能を前面に出した営業展開で日系メーカー・非日系メーカーの顧客層を拡大を行いつつ、長期的には、車載機器・産業機器分野での商圏獲得を目指してまいります。
- 次に、将来投資事業です。
- 現在、顧客要望に沿う形で、タイ・ベトナムに工場を設立し、受託生産を展開しております。現状の自社タイ工場、ベトナム工場での受託生産を行いつつ、タイ新工場、ベトナム工場ラインへの投資で生産体制を拡大、確立し、売上の拡大とともに、最新設備と高度な技術の融合を図ってまいります。

### 3. 次期中期経営計画 サステナV(バリュー) 3-8. 投資戦略



- 適合計画で定めた戦略的投資枠の進捗状況を鑑み、投資枠を計100億円超へ拡大し、戦略領域における投資や人財投資を実行



Copyright © 2022 Takashima & Co., Ltd. All Rights Reserved.

46

- サステナV（バリュー）における投資戦略です。
- これまでに、2件のM&Aで約20億円の投資を実施し、当期末までに37億円の投資を予定しております。
- 次期 中期経営計画サステナV（バリュー）では、3年間で65億円以上の投資を予定しております。
- 適合計画で定めた戦略的投資枠の進捗状況を鑑み、投資枠を計100億円超へ拡大し、戦略領域における投資や人財投資を実行していきます。

## 本資料に関するお問い合わせ

高島株式会社 IR・広報窓口 [ir@ta.tak.co.jp](mailto:ir@ta.tak.co.jp)

URL <https://www.tak.co.jp/ja/ir/contact1.html>

### ■ 本資料の取り扱いについて

#### 【見通しに関する注意事項】

本資料にて開示されているデータおよび将来に関する予測は、本資料の発表日現在の判断や、入手可能な情報に基づくものであり、経済情勢や市場動向の変化等、様々な理由により変化する可能性があります。従いまして、本資料に記載された目標・予想の達成および将来の業績を保証するものではありません。

- 以上、直近のトピックス、ならびに次期中期経営計画の基本方針について説明いたしました。
- ご清聴ありがとうございました。