高島株式会社

INTEGRATED REPORT 2022

統合報告書

高島株式会社
https://www.tak.co.jp/
〒101-8118 東京都千代田区神田駿河台2-2
TEL：03-5217-7600　FAX：03-5217-7601

UD FONT
見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

企業使命

事業を通じて社会に貢献する

経営姿勢

誠実一筋

創業から　100年を超えて 受け継がれるDNA

「真の事業家たらんとする者は、
常に社会奉仕の理念を忘れず、
明るく正しい道を踏み外さないように
行動すべきである」

創業者
高島幸太吉

高島グループに従事するすべての者は、誠意をもって約束を守り、
明るく素直で、また謙虚で、感謝の念を忘れず、法令遵守はもとより、規律を守り、
正しいマナーを身につけることにより、信用と信頼を蓄積していく。
社会的信用・信頼を築くためには、いかなる局面においても誠実であらねばならない。
従業員一人ひとりが「誠実一筋（インテグリティ）」を体現することが企業使命の実現に繋がる。

INTEGRATED REPORT 2022

沿革 P3
企業理念 P5
トップメッセージ P7
ビジネスモデル P11

事業概要
- 建材事業本部 P13
- 産業資材事業本部 P15
- 電子・デバイス事業本部 P17

中期経営方針 P19

サステナビリティ
高島グループのサステナビリティ P21
E ：環境 P23
S ：社会 P27
G ：コーポーレート・ガバナンス P29

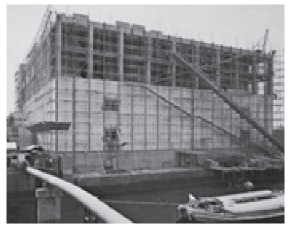
会社情報
財務・非財務の推移 P35
株式情報／会社概要 P37

進化適合の精神で社会の要請に応えながら事業フィールドを変革

創業当初の「繊維専門商社」の姿から、時代の変遷にあわせ
「脱繊維」「多角的専門商社」「サステナの先進商社」として進化してきた。
世の中の「進化」に自らを適合させるという行動変容、
これが当社グループの強みである「進化適合」である。
今後は、当社グループの長年の歴史の積み重ねによる事業基盤や人財の多様性と、
外部環境変化や内部環境危機に対応する力を活かし、さらなる成長を目指していく。

1915年（創業）
・重布（産業用繊維）

1950年～
・産業資材（樹脂製品など）
・建材
・断熱



1970年～
・電子部品
・太陽エネルギー

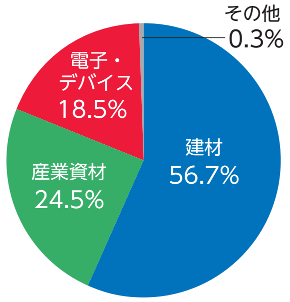
1999年～
・建材関連
・建装関連
・ICS関連
・太陽光発電関連
・産業資材関連
・重布関連
・特需関連
・施設関連
・電子・機器関連
・生活財関連

2005年～
・サステナブル
　システム建材関連
・カスタマイゼーション関連
・i-ソリューション関連
・ブランド&ファッション関連

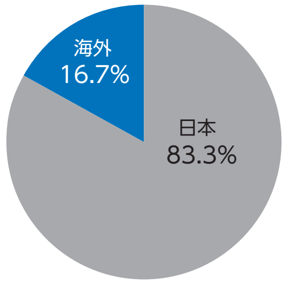
現在
・建材
・産業資材
・電子・デバイス

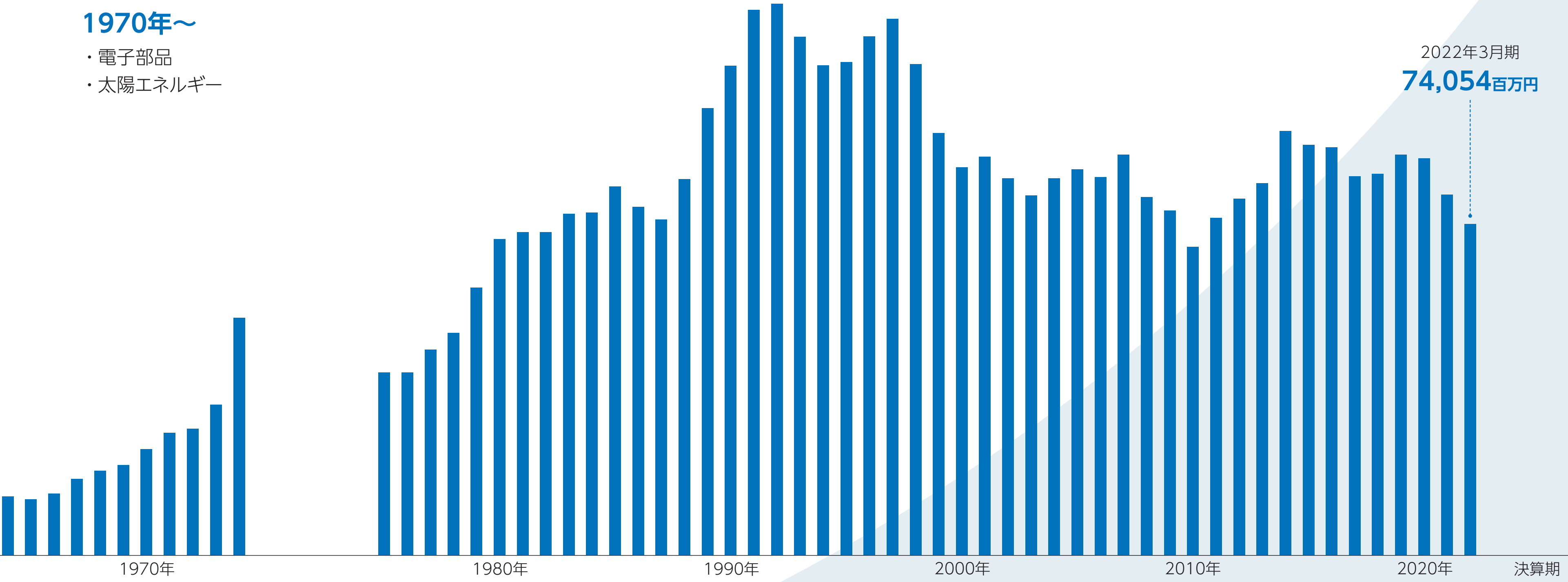
2022年3月期

事業本部別売上高構成比



海外売上高比率





◆ 高島の歩み

繊維専門商社
1915年　高島屋商店創業
1949年　東京証券取引所上場
　高島株式会社に改称

脱繊維・多角化
1960年　繊維専門商社からの脱却を目指し
　非繊維50%を目指す
1966年　東京証券取引所市場第二部へ移行
1970年　東京証券取引所市場第一部へ復帰
1985年　行動基準である「自主・自発・自責」を発表
1993年　iTak（International）Limitedの前身となるTAK
　（HONG KONG）Limited設立。アジア展開を加速
1995年　太陽光発電営業推進室を新設

サステナの先進商社
2008年　iTak International(Thailand) Limited設立
2009年　サステナビリティを基本方針に掲げた、
　中期経営計画「サステナ11」スタート
2022年　東京証券取引所プライム市場へ移行

◆ 社会の出来事

近代化と戦後復興期
1914年　第一次世界大戦勃発
1923年　関東大震災
1939年　第二次世界大戦勃発

高度経済成長期
1964年　東京オリンピック開催
1970年　大阪で日本万国博覧会開催
1974年　第1次オイルショック

バブル景気と崩壊
1979年　第2次オイルショック
1995年　阪神・淡路大震災発生

ITバブルと崩壊

環境問題への関心の高まり
2008年　米リーマン・ブラザーズ経営破綻で
　金融危機が世界に拡大
2011年　東日本大震災発生

オリジナルな発想と 高島グループならではの方法 で 社会にアプローチ

企業理念

企業使命

「事業を通じて社会に貢献する」

高島グループは、オリジナルな発想を活かし、
高島グループならではの方法で社会にアプローチし、
積極的に世の中に役立っていきたい。
そして、世の中に役立つことにより、
その結果として高島グループも発展する・・・そんな企業グループでありたい。

経営姿勢

「誠実一筋」

高島グループに従事するすべての者は、誠意をもって約束を守り、
明るく素直で、また謙虚で、感謝の念を忘れず、法令遵守はもとより、規律を守り、
正しいマナーを身につけることにより、信用と信頼を蓄積していく。

事業領域「多角的専門商社」

高島グループは、
いくつかの専門市場分野において深く事業に精通し、
またニーズに応じて付加価値をつけたり
システムやソフトを開発する能力を持つ。
同時に創意的な知恵とチャレンジ精神で
新しい事業に積極的に挑戦し、
新たな専門分野で事業を確立していく。

ビジョン

お客さまの「ソリューションパートナー」として深く市場環境・事業に精通し、
高島ならではの多様な機能・ネットワークを継続的に創り出し、
掛け合わせることでサステナ社会の構築に貢献する。

行動基準「自主・自発・自責 X 協働」

高島グループに従事するすべての者は、「自主・自発・自責」を行動基準とする。
常に向上を目指して自己研鑽と創意工夫を心掛け、
チャレンジ精神とプラス発想でものごとを前向きにとらえて、自責で行動する。

「自主」：自らが中心人物となって事にあたる姿勢
「自発」：努力を惜しまず、苦難を恐れず、自分から進んで事にあたる姿勢
「自責」：他人のせいにしたり、環境のせいにしたりせず、自分の事として問題に取り組み、
周りを変えようとするのではなく、自分が変わることで問題を解決していく姿勢
「協働」：同じ目的に向かって社内外問わず力を合わせて事にあたる姿勢

社長メッセージ

さらに50年、100年と続く企業になるために経営基盤、事業基盤を強化。持続的な成長とサステナビリティ社会の実現の双方を目指します。

高島株式会社
代表取締役社長 **高島 幸一**

「社会の公器」であることを意識し、変化を恐れずにお客さまと協創していく企業文化

オリジナルな発想で、ユニークな価値提供をしていくために「変わり続ける」こと。それが高島グループの企業文化です。

高島グループの創業は1915年。すなわち100年以上の歴史を持つ企業です。重布（産業用繊維）の卸商を営む創業者の時代は、関東大震災、第二次世界大戦等の苦難を乗り越えて経営を再建したのち、1949年(昭和24年)に東京証券取引所(東証)への上場を果たしました。「企業は社会の公器である」という創業者の揺るぎない信念が、東証への上場へと繋がっています。

「事業を通じて社会に貢献する」という私たちの企業使命には、「社会の公器である」ことを重んじる創業者の思いが込められています。さらに企業使命には「高島グループは、オリジナルな発想を活かし、高島グループならではの方法で社会にアプローチし、積極的に世の中に役立っていきたい。そして、世の中に役立つことにより、その結果として高島グループも発展する・・・そんな企業グループでありたい。」という説明文がついています。2002年、当時取締役副社長として当社グループの一員となった私は、この企業使命に深く共感したことを鮮明に覚えています。オリジナルな発想で、ユニークな価値を提供して社会に貢献していくことこそが当社グループの存在意義であり、これからも変わらずこの思いを持ち続けることが、私たちの持続的成長の源泉であると考えました。

オリジナルな発想でユニークな価値を提供し続けるために、私たちには「変わり続けること」が必要でした。100年の歴史を俯瞰すると、前半の50年は繊維専門商社として発展を遂げてきた歴史、そして後半の50年は、それまで寄り添いながら共に成長を果たしてきた化学繊維メーカー等の多角化ニーズに応え、私たち自身もまた多角化を進め、「変わり続けてきた」歴史と言うことができるでしょう。

「誠実一筋」という経営姿勢もまた、創業の時代から引き継がれ、大切にされてきた考え方のひとつです。これは、常に誠実であり続ければ、最終的にはお客さまをはじめ社会との信頼関係を強め、信用を生むという考え方です。高島グループにはこの考え方が長く受け継がれています。

また、現場に定着した個人商店的な行動も、私たちの企業文化と言えます。私たちはこれまで「自主・自発・自責」ということを行動基準でも謳ってきました。個人に対しても、また組織に対しても自分たちが自己完結することの重要性を強く求めてきました。私自身も、当社ビジネスが生み出す付加価値は、その大半が、個々人が「現場」に密着することで生み出されるものであると強く認識しています。高島グループの組織図ではお客さま・お取引先さまを最上位に置き、グループ会社やビジネスユニットがそれに対峙し、管理組織や経営がそれを支える構図が示されています。すべての現場において、「自主・自発・自責 X 協働」を重んじ、最上位にいるお客さま、お取引先さまと対峙し、「現場」でともに汗をかきながら付加価値を生み出す姿勢を貫くことが、当社グループならではの企業文化と言えるでしょう。

「サステナの先進商社」へ

多角化したビジネスを「サステナビリティ」というキーワードで再定義することで、さらに50年、100年と続く企業になる。

私が取締役副社長に就任し、経営陣に加わった2002年当時、当社グループは様々な課題を抱えていました。行き過ぎた多角化が、バブル崩壊を期に曲がり角を迎えていました。成長性・採算性で行き詰った各事業本部は、多角化したままで縮小均衡を進め、その結果、企業使命に込められた「オリジナルな発想を活かして価値提供を行う」ことができにくい体制に陥っていました。

私たちはこうした状況を目の当たりにし、今一度企業使命に立ち返る必要があると考えました。高島グループが事業を通じて為すべき社会貢献とは何か、どのような発想をもって、どのような価値を社会に提供していくべきなのかについて、あらためて問い直しました。

私たちが出した答えは「サステナビリティ社会への

貢献」でした。この考え方は、私が、前職のグローバル企業での勤務経験を通じて学んだものです。ここ数百年の人類はエネルギーをはじめ、様々な資源を自由に使って経済的な豊かさを追求することを優先させてきましたが、そのままの形で続けていては、これまで同様、もしくはそれ以上に豊かな地球環境や文化、社会を次世代の人々に残すことができません。一方で、当社グループがこれまで展開してきたビジネスには、例えば軽量化素材としての繊維、省エネ化に繋がる太陽光パネルや断熱材など、持続可能な社会づくりとの親和性の高いものが多いとの気付きを得ました。当社の多様なビジネスも「サステナビリティ」というひとつのキーワードで結びつけることができるのではないかと思いました。自らのビジネスを常に進化させ、新しい社会ニーズに対して適合させ、ソリューションを提供していくという考え方を持ち続ければ、さらに50年、100年続く企業になれるのではないかと考えました。

こうした考えのもと、10あった事業本部を「建材事業本部」「産業資材事業本部」「電子・デバイス事業本部」の3事業本部に統合整理し、各事業領域で省エネ化ソリューション、軽量化ソリューション、省力化ソリューションに磨きをかけダントツな「サステナの先進商社」になろうと決意しました。

中期経営計画に基づく「持続的成長の基盤づくり」

安定的財務基盤の構築と、業績を支える「3つの型」の体系化と浸透を図る。

当社グループが経営計画に「サステナビリティ」の考え方を取り入れたことは、2009年から実施した中期経営計画「サステナ11」まで遡ります。以来、2012年に導入した中期経営計画「サステナ100」、2016年に開始した「サステナ2020」、さらに2020年からは現中期経営計画「サステナX（クロス）」に取り組んでおります。

「サステナX（クロス）」の初年度である2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け財務基盤の維持を優先させたため残念ながら成長に向けた投資を手控えざるを得ない状況となりました。２年目の2022年3月期は当期純利益で約12.96億円と、「サステナX(クロス)」の最終年度目標である13億円をほぼ達成しました。ここ10年間、当期純利益は約10億円を維持しており、企業の持続的成長の基礎となる、安定的な財務基盤の構築は一定の成果をあげたと考えております。

加えて、前中期経営計画である「サステナ2020」の推進策のひとつとして掲げたのが、「３つの型（攻めの型・守りの型・育成の型）」の定着です。

「３つの型」とは、企業の持続的な成長のためのアプローチを体系化したもので、社内の多様性を活かすための共通言語となっています。３つの型は、現場起点での顧客ニーズに応じたソリューション提案によるビジネス全体の価値創造を推進する「攻めの型」、俯瞰性・網羅性をもってプロセスを共有する自律的リスク管理手法である「守りの型」、これらの考えを社内に浸透させるとともに個の成長に焦点を当てた「育成の型」から成ります。

前中期経営計画から現在に至るまで、３つの型を社内ポータルサイトや全社朝礼、研修などを活用し継続的に意識づけ及び実践することで社内浸透させることができたため、これが今後の持続的な成長の一助になると手ごたえを感じております。

プライム市場への思いと次期中期経営計画

**持続的な成長とサステナビリティ社会への貢献の双方を実現し、
プライム市場に相応しい企業を目指す。**

当社は2022年4月の東京証券取引所の市場区分再編に対して、プライム市場へ移行することを選択しました。プライム市場の上場維持基準の一部を満たしていないことから、東証に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、上場維持基準の適合に向けて取り組む旨を表明しております。

当社は、持続的な成長を可能とする安定的財務基盤の構築を目指してきました。その甲斐あって、直近10年間、当期純利益で約10億円を維持しており、「稼ぐ力」と財務基盤構築は進捗したと考えております。

まさに次のステップ、「堅実経営から持続的成長企業への転換」へ舵を切りたいと思っていたところで、新型コロナウイルス感染症の蔓延が生じました。コロナ禍により経営に深刻なダメージを受けている会社もあったため、安定的な経営を優先したのが2021年3月期でした。2022年3月期に入り、コロナ禍による影響もある程度見通しがつくようになり、当初より目論んでいた戦略的投資を伴う「持続的成長企業への転換」を図ろうと思っていたのと時を同じくして、今回の市場区分選択の決断を迫られることとなりました。

市場区分選択にあたっては、プライム市場維持基準を含む上場基準について、当社の現況を分析し、議論を交わしました。その回数は、取締役会と経営会議だけでも十数回におよびます。プライム市場を選択する企業に要求される稼ぐ力、財務状況に関しては、先述の通り安定的基盤を構築できており、また高いガバナンスに関しても構築できる環境にあると分析しました。

当社にとっての課題は、プライム市場の上場維持基準を満たしていない流通株式時価総額と一日の平均売買代金でした。これらについては、外部アドバイザーの助力を得ながら、ROEと株価の相関関係、株主構成など現況分析を行い、具体策を検討した結果、流通株式時価総額と一日の平均売買代金の基準は達成できると当社は考えました。

プライム市場の上場維持基準への適合は決して容易ではないものの、十分に可能であると判断したのです。

今後はこれまで進めてきた持続的成長に向けた取り組みを引き続き進めていくのはもちろんのこと、策定作業を進めている次期中期経営計画(2024年３月期〜2026年３月期)の枠組みのなかで、資本コストを意識しながら積極的な成長投資を進め、ROE、ROICの向上、投資リターンを伴う持続的な利益成長を目指して取り組んでいく所存です。さらに、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・コードへの対応などにも積極的に取り組んでいきます。

プライム市場に相応しい、持続的な成長とサステナビリティ社会への貢献の双方を実現していく企業として、未来の社員にとっても、さらには未来社会にとってもワクワクする会社になれるよう、これまで以上に力を注ぎます。

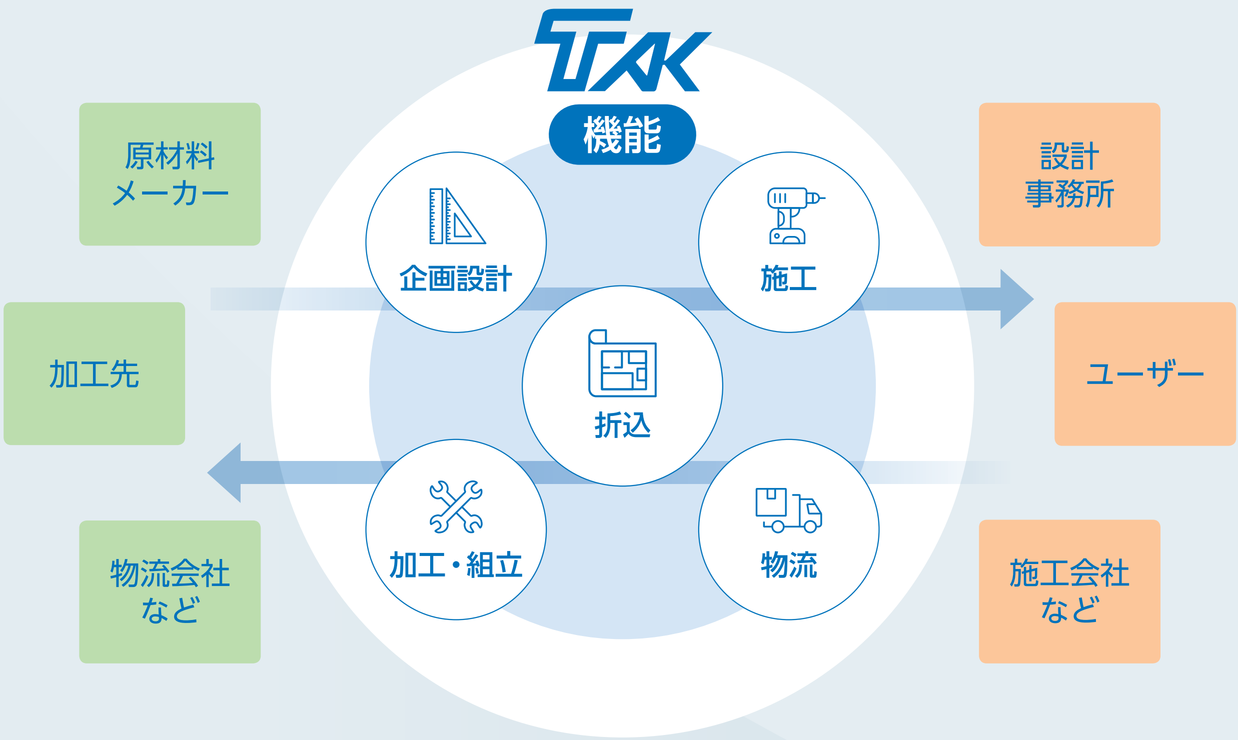
これからの当社グループの躍進に、どうぞご期待ください。

高島グループの「機能商社」型 ビジネスモデル

機能商社とは?

過度に広範な市場展開を追求するのではなく、ターゲット市場における顧客価値の追求を重視。お客さまのニーズを汲み取り、お客さまにとって真に必要な機能・ソリューションを提供することで高付加価値を創出し、結果として高い収益性を得る商社。

「機能商社」型ビジネスモデル



column

商社のビジネスモデル類型

事業投資商社	取引規模追求商社	機能商社
総合商社に多い類型	商材の分野を限定した専門商社に多い類型	付加価値の提供に注力した商社の類型
投資先企業に対して、資金、人財、ノウハウなどの経営資源の投入や事業再編等を実行することで、投資先企業の企業価値の向上を行い、投資リターンを得る。	きめ細かい全国販売網と営業力を活かし、取引商材・取引規模の拡大を追求することで価格優位性を保ち利益を確保する。	当社グループのビジネスモデルがこれに当たる。詳細は、本ページの「機能商社とは?」を参照。

- 「サステナの先進商社」として、省エネ化、軽量化、省力化分野を戦略領域と位置づけソリューションを提供
- 専門性を高め、高島ならではのユニークなお役立ち機能を発揮

戦略領域

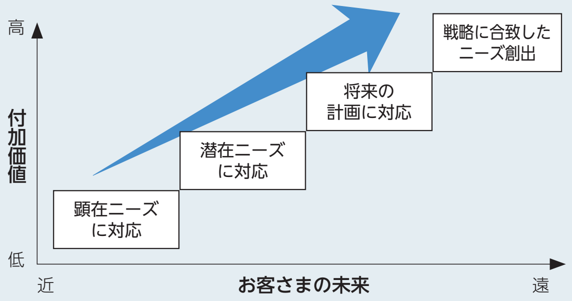
省エネ化ソリューション：創エネ・省エネ・蓄エネを連係させ、住まいや建物のエネルギーの有効活用をトータルに支援するソリューションを提供

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

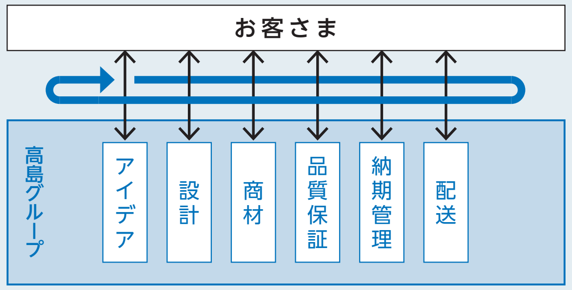
専門性

■開発提案力



お客さまの要望に対応するだけの「御用聞き営業」のスタイルから脱却し、お客さまの潜在ニーズや将来の計画に対応した提案を行うようにシフトする戦略。

■複合完結力



取引先の営業代行や単機能のサービスといった単純役割から脱却し、お客さま目線に立ち、複数の商材・仕入先・施工先・加工先・物流先など、商流の全体スキームを構築して付加価値を提供するようにシフトする戦略。

「機能」を支える強み

歴史に裏打ちされた信用力とプレゼンス

100年企業である当社は、祖業である繊維事業を筆頭に、建材事業を約50年、電子・デバイス事業を約30年継続するなど、専門領域で独自のプレゼンスを築き上げ、信頼と実績を重ねてきました。これらは、取引先とともに二人三脚で構築した販売網や営業力などとして具現化されており、当社グループの価値創造の源泉となっています。

幅広い産業分野に広がるネットワーク・パートナーシップ

当社グループの事業領域は、幅広い産業分野にわたっており、製造加工機能・物流機能・購買代行や調達機能等の多種な機能を備えるグループ会社・パートナー企業が当社グループの事業活動を支えています。

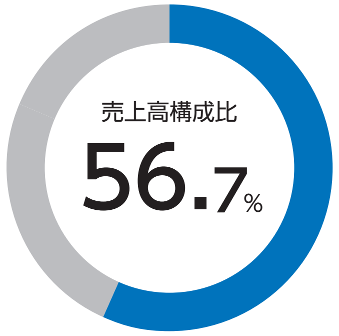
ネットワークやパートナーシップを活用した多様な機能提供をもってお客さまのお困りごとを解決する提案を行っており、これが当社グループならではの付加価値の提供に繋がっています。

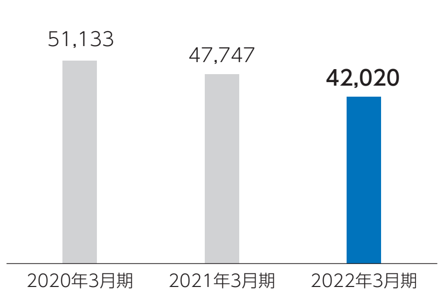
建材事業本部

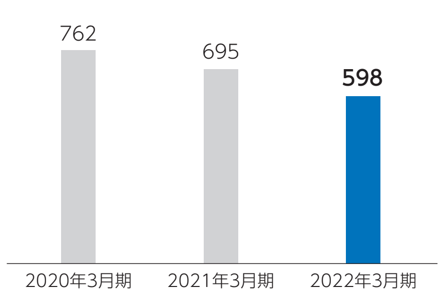
事業内容

建材事業本部では、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。

2006年に成立した改正建築基準法にて建設業界の規制が強化され、建材を取り扱う大手商社系建材商社が軒並み工事業務を縮小するなか、当社では施工管理体制を整備し、建材商社として「施工機能」の強化を図ってきました。その後も顧客ニーズへの対応のため、加工・物流・システム提供等の機能を強化し付加価値を提供する「機能商社」として、お客さまへのお役立ち機能を充実させています。







今後の戦略

取引先がその必要性を感じながらも手をつけにくい「加工・物流・施工」分野の機能強化を図ることを、事業戦略の要としています。折込・加工・物流・施工などの機能をワンストップサービスとして提供することで、お客さまにとっての高い付加価値を創出するとともに、業界における当社のプレゼンスを高め、新たなメーカーとの協業を目指していきます。

また、カーボンニュートラル社会の到来を見据えて、顧客ニーズに応じた機能の充実をますます図るとともに、再生可能エネルギー関連市場等、従来のビジネスの近接領域での事業拡大を図ります。

バリューチェーンを支える高島グループの機能

加工物流機能（例：断熱材フルプレカット）

住宅分野では、住宅市場のハウスビルダー向けに、物件毎に、「割付※」し、割付図に基づく「加工」を行い、加工後の断熱材を施工現場に個別配送するビジネスを展開しています。

当社が割付・加工・物流機能を担うことで、工事現場における採寸・カット・廃棄作業の省力化に寄与し、ハウスビルダーの工期短縮というニーズを実現しています。

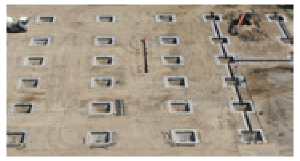
※断熱材の取付位置・寸法を決定する詳細な図面を作成すること

折込施工機能（例：土木パイル）

非住宅分野では、全国に展開している販売ネットワークを活用し、国内建材メーカーが製造・開発する商材・工法を、当該メーカーに代わって営業活動を行い「材料販売」するというビジネスを長らく展開してきました。

これらを背景に、現在は、物件情報を収集し、元請（ゼネコンなど）の設計部門や設計事務所に対して提案を行い、商材・工法を物件の仕様にスペックインする「折込営業」へとビジネスを発展させています。

折込営業では、元請や設計事務所に対して、施主のニーズに即した商材・工法を当社プロ人財が業界の知見、経験に基づき提案し、元請・設計事務所の企画提案力を補完し協働する体制を築いています。



グループ協業（例：トイレ環境リニューアル工事）

トイレブースや洗面化粧台の加工・施工を行うグループ会社と協業しています。トイレ工事では、壁・床などの建材や衛生・空調設備等、狭い空間に多職種が関与し多部材が入り交じりますが、当社グループでは、企画・図面作成から施工までワンストップでの請負が可能です。

当社　グループ会社

産業資材 事業本部

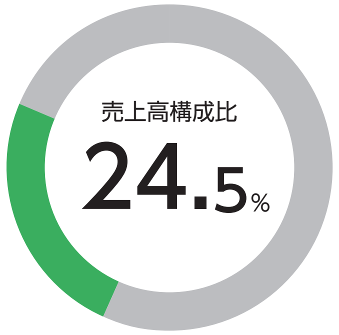
事業内容

産業資材事業本部は、当社と当社の100%子会社※から成り、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。

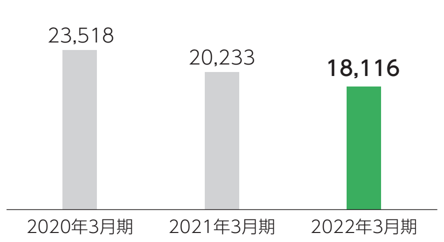
※ハイランド株式会社、シーエルエス株式会社、タクセル株式会社、高島ロボットマーケティング株式会社、TAKASHIMA (U.S.A.),INC.

産業資材事業本部のお客さまや提供している機能は分野ごとに様々で、例えば、アパレル分野では国内の大手小売企業に対してOEM商品の提案を、樹脂部材分野では自動車メーカーや電機メーカーに対して当社グループで緩衝設計した物流用資材を、車輌部材分野では国内有数の鉄道車輌製造メーカーに対して当社協力工場にて製造する鉄道車輌部材を提供しています。

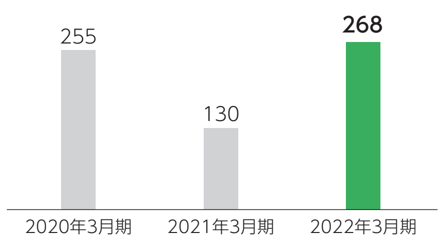
グループ会社について、例えばハイランド株式会社は、縫製加工製品の開発・製造・販売を行う会社として、大きく利益貢献しています。また、タクセル株式会社は、樹脂成型品の製造・販売を行う会社として、自動車、電機などの一般工業品に加え、近年は医療品分野への投資を行っています。



売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



今後の戦略

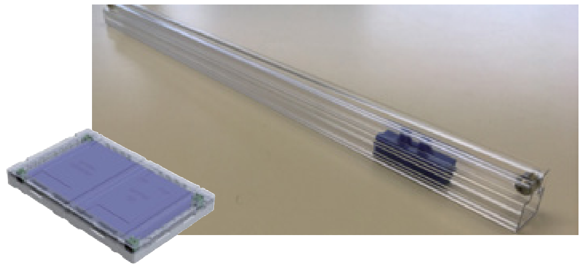
「モノづくり・折込・設計・加工・施工」の分野を強化し、営業基盤の拡大を図ります。また、多彩な機能を有するグループ会社との連携を強化することでノウハウを集結し、グループが一体となって複合的な価値を提供します。

さらに、来たる超スマート社会（Society5.0）、カーボンニュートラル社会に向けて、「モノづくり・折込・設計・加工・施工」に関連する機能を継続的に高め、成長を図ります。

バリューチェーンを支える高島グループの機能

製造設計機能（例：樹脂成形トレー）

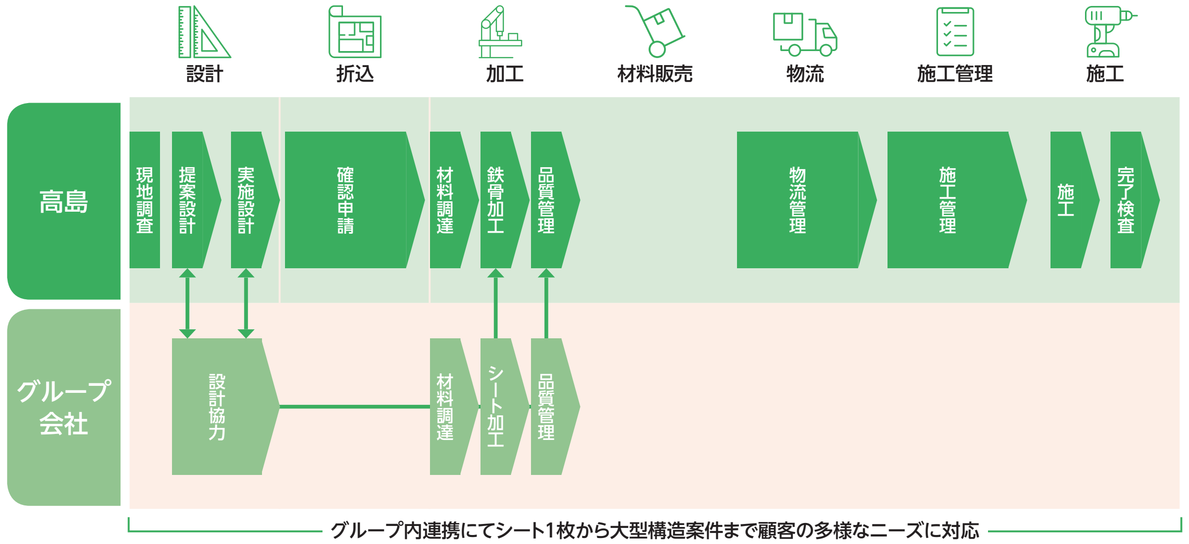
樹脂部材分野では、製造メーカーにおいて、工場内の工程間の輸送、工場間の輸送、出荷時の輸送に用いられる製造部品の梱包用工業資材を取り扱っています。製造メーカーにとって、製造過程の移動や出荷時の梱包等の製品輸送はあくまで付帯業務であり、付加価値を生む工程ではありません。製造メーカーに代わって、当社のプロ人財が製造メーカーのニーズを満たす梱包用工業資材を開発設計・提案することで、機能の補完やマンパワーの省力化に寄与しています。



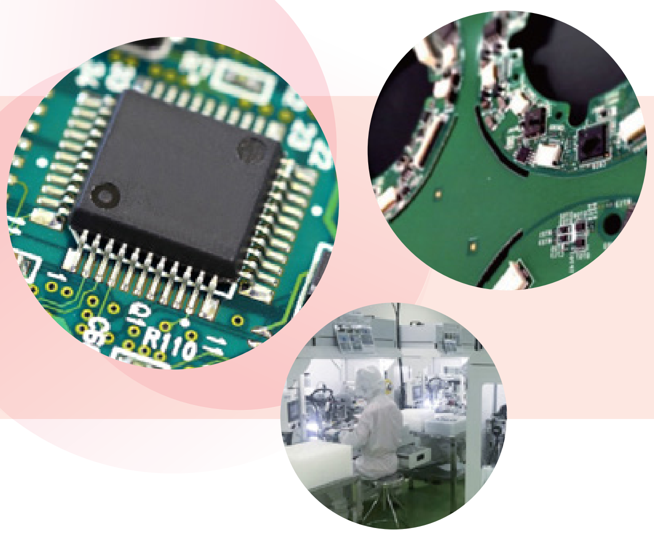
グループ協業（例：シートハウス）

当社グループでは、祖業である繊維事業を進化させたオリジナル商品「シートハウス（テント倉庫）」を取り扱っています。シートハウスは鉄骨と膜材を組み合わせたシンプルな設計の建築物であり、一般建築と比較して「短納期」かつ「安価」である点や、膜材の種類によっては日中の照明器具が不要となることから「省エネ」である点が特徴です。メーカー、物流事業者、施設運営事業者等をターゲットに据え、全国に構築する販売ネットワークを活用するとともにインターネット上での販促活動を行い、営業活動に注力しています。

本商品の展開にあたり、シートハウスの設計・加工を行うグループ会社と協業しています。当社が「設計」「折込」「物流」「施工管理」「施工」機能を、グループ会社が、設計協力や「加工」機能をそれぞれ担い、多様なニーズに対応する体制を構築しています。



電子・デバイス事業本部

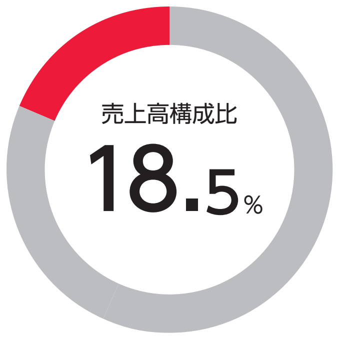


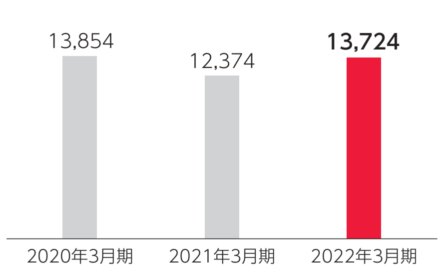
事業内容

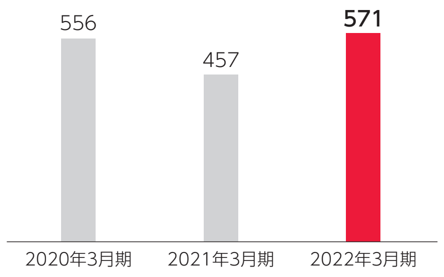
電子・デバイス事業本部は、iTakグループとして、香港にヘッドクォーターを置き、海外を中心にビジネスを展開する多国籍企業集団です。iTakグループは、国内外に事業所7拠点（駐在事務所除く）、自社工場2工場（タイ・ベトナム）を有しています。

iTakグループは各拠点が強く連携することで1つの事業体としてアクティブに活動し、アジア主要各国をカバーしています。お客さまの開発・生産・購買拠点に近接する事業所からモノづくりをグローバルにサポートできる点がiTakグループの特徴です。

iTakグループの主要なビジネスモデルは、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、商社機能とメーカー機能を複合的に融合させ、iTakグループならではの開発提案力と複合完結力を提供しています。



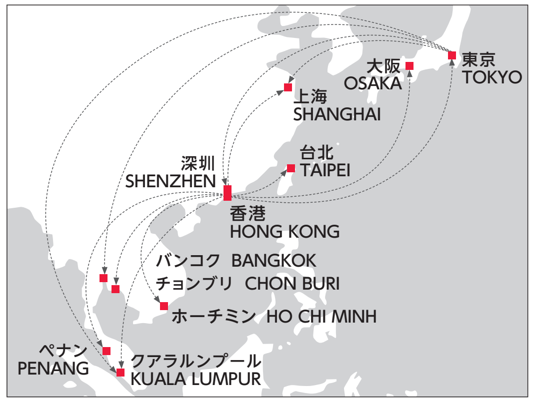




アジアから世界へ
～拠点水平展開によりお客さまをサポート～

iTakグループのビジネスにおける優位性は、価格競争力のあるアジアのメーカーを幅広く開拓・提案できることに加え、アジア各国にある営業部門・技術部門・品質管理推進室を中心とした面展開組織によるモノづくりのサポート、特にアジアローカルメーカーへの品質管理や品質改善指導などが挙げられます。

ターゲット市場として、従前は日系メーカー向けのオーディオ・白物家電を中心に活動を行ってきましたが、現在は、これらに加え非日系メーカー向けのビジネスや産業機器向け・車載機器向けビジネスが拡大しており、新規取扱商材の拡大にも注力しています。



今後の戦略

iTakグループが厳選した価格競争力のある電子部品を製造するアジアのローカルメーカーを、調達・技術・品質面で包括的に支援しながらお客さまに紹介します。また、2017年に設立した自社工場をコアとする基板実装やカスタム部品製造、部品調達代行等を通じて日系メーカーのさらなる深耕化と、アジア・欧米を中心とした非日系メーカーへの新規顧客開拓を強化します。

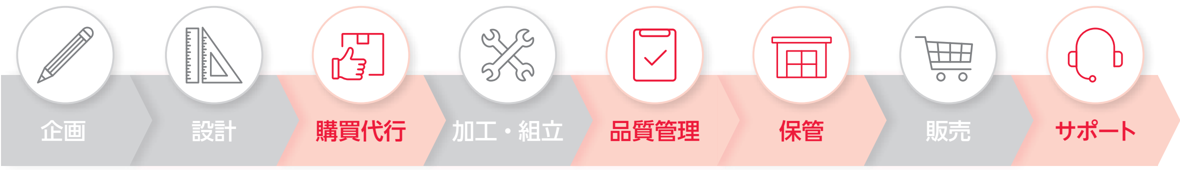
バリューチェーンを支える高島グループの機能

国際調達機能

低コストかつ高品質な電子部品を求める日系電機メーカーのニーズに対し、アジアのローカルメーカーを開拓し価格競争力のある電子部品を幅広く提案する「提案力」、品質管理や品質改善指導を組織的に行うモノづくりへの「サポート力」を活かしたビジネスを展開しています。

iTakグループは、日本を拠点として活動する日系電機メーカーに向け、東京・大阪に組織を構え、商品企画開発部門・購買部門への「営業活動」や「開発」「技術サポート」を行っています。また、日本やアジア各国にも事業会社・工場を構え、アジアのローカルメーカーに対する徹底した品質改善活動を行うなど、お客さまのQCD※に対する高い要求を充足する環境を整備しています。

※生産管理を行う上で重要なQuality（品質）、Cost（コスト）、Delivery（納期）の3つの要素



製造受託機能

近年の日系大手メーカーでは、中間マージンの排除やより高度なQCD管理の実現に向けて、機能のない商社を介さない取引、例えばメーカーとの直接取引や内製化が推奨されてきました。日系電機メーカーにおいても同様の施策が行われるなか、iTakグループは、タイ・ベトナムに自社工場を設立し電子部品の基板実装・組立を行っています。電子部品商社をバックグラウンドとしながらもメーカーとしての機能を持ち、「商社＋メーカー」として競争力のある商材を提供できる体制を構築しています。

品質管理機能

お客さま重視の品質第一主義に基づき、各拠点に技術者を配置し、お客さまに安心して使っていただけるように、品質管理・指導強化に努めています。

技術部門では、設計・開発・生産をサポートし技術全般にわたる支援体制を構築しています。開発設計のサポートや商材のセット提案を実施するほかにも、アジア各国で将来性のある商材を見いだし、お客さまのニーズにお応えしています。

品質管理推進室では、技術面及び品質面をサポートし、監査・指導を通じ品質の維持、向上に日々取り組んでいます。

持続的成長企業への転換

10億円の当期純利益を確保するこれまでの堅実経営から、
有利子負債をテコとする戦略的投資の実行により持続的成長企業への転換を図ります。

2026年3月期に向けての取り組み基本方針と実施状況

取り組み基本方針

1 資本配分方針
- 70億円規模の成長投資
- 株主還元策の充実
- 財務レバレッジの向上
  ROE 8.0%　ROIC 6.0%

2 投資リターンを伴う持続的な利益成長
- 投資効率を意識した事業構造改革
- カーボンニュートラル社会への移行を契機とする事業機会への戦略的アプローチ

3 株主還元策の充実
- **総還元性向50%**
  連結配当性向40%以上
  機動的な自己株式取得・消却
  総還元額 下限設定（5億円）
- **中間配当の実施**

4 IR体制の確立
- 機関投資家（中小型株・バリュー投資型アクティブファンド）への働きかけ
- 各種IRツール、投資家コミュニケーション機会拡充

5 コーポレートガバナンス･コードへの対応
- サステナビリティへの取り組み
- 事業ポートフォリオ方針
- 議決権電子行使プラットフォーム
- 開示資料の英文開示
- 政策保有株式の縮減

実施状況

持続的成長戦略の検討
次期中期経営計画の検討を開始。2023年3月末までに公表予定。

カーボンニュートラル関連事業機会への戦略的アプローチ
■EV（電気自動車）社会におけるV2Hマーケットの拡大に向けた戦略的提携の実行

投資戦略の着実な推進
■電子・デバイス事業における海外工場ラインや産業資材事業における設備投資の実施
■投資計画や株主還元策の実施等に備えたSDGs融資による調達（30億円）の実行

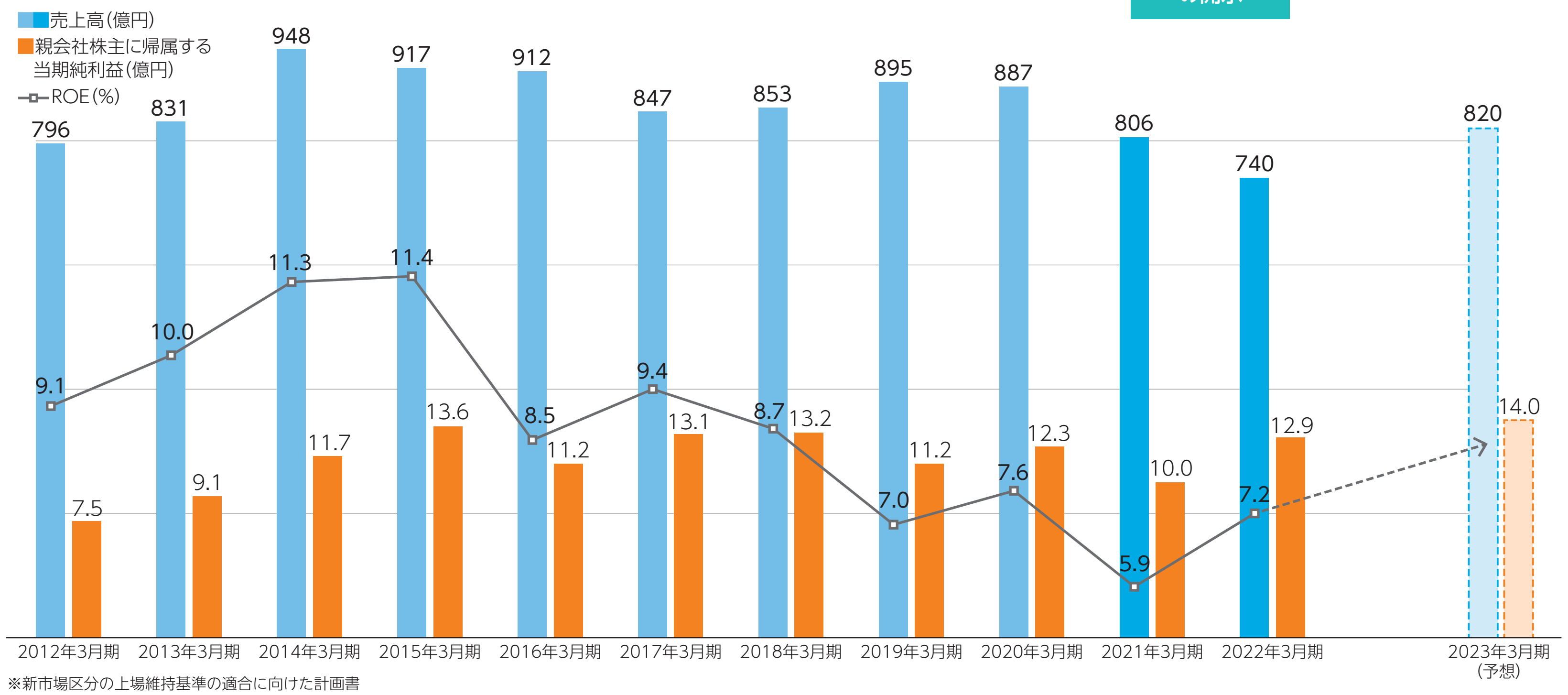
株主還元策の着実な推進
■2022年3月期株主還元実績
総還元性向**52.8%**：
連結配当性向**45.1**%、
自己株式の取得・消却**45,200**株

IR体制強化の着実な推進
■IR・広報ユニットを設置し、各種IRツールの整備及び投資家等とのコミュニケーションの実施
■決算説明会の実施（オンライン）

コーポレートガバナンス・コードへの着実な対応
■サステナビリティ委員会設置
■投資有価証券の売却（政策保有株式の縮減）
■TCFD開示、英文開示、議決権電子行使プラットフォームの利用等

2012年3月期～2020年3月期 サステナ100-サステナ2020	2021年3月期～2023年3月期 サステナX(クロス)	2024年3月期～2026年3月期 次期中期経営計画	2026年3月期 達成目標
堅実経営		戦略的投資を伴う持続的成長企業への転換	

適合計画書※の開示



※新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

取り組み基本方針
1. 資本配分方針
2. 投資リターンを伴う持続的な利益成長
3. 株主還元策の充実
4. IR体制の確立
5. コーポレートガバナンス・コードへの対応

	2021年3月期	2022年3月期	2026年3月期
当期純利益	10.00億円	12.96億円	15億円
ROE	5.9%	7.2%	8.0%
ROIC	5.1%	5.2%	6.0%
投資額	2022年3月期～2026年3月期の累計 70億円		
総還元性向	2021年3月期 27.1%	2022年3月期 52.8%	2023年3月期～2026年3月期 50.0%
流通株式時価総額	2021年6月30日時点※1 47.9億円	2022年3月31日時点※2 63.4億円	2026年3月期 100億円以上
1日平均売買代金	2021年6月30日時点※1 683万円	2022年3月31日時点※2 3,855万円	2026年3月期 2,000万円以上

※1 東証が2021年6月30日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。
※2 当社が2022年1月～3月の当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

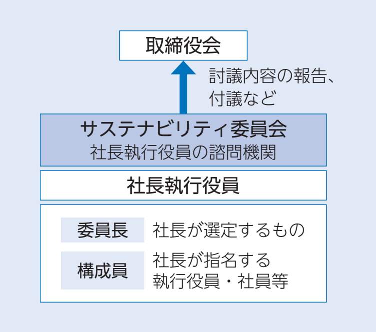
高島グループのサステナビリティ

企業使命を果たし、サステナビリティ社会に貢献

サステナビリティ体制

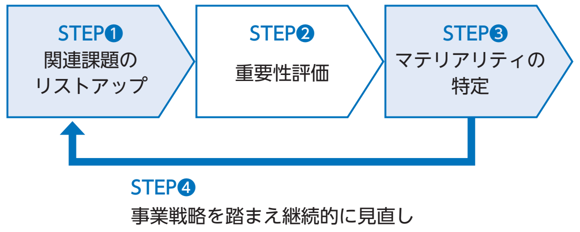
目的　当社グループは、創業当時より「事業を通じて社会に貢献する」ことを企業使命として掲げており、オリジナルな発想を活かした当社グループならではの方法で社会にアプローチすることで世の中に役立ち、その結果として当社グループも発展したいと考え、長らく事業活動を行ってきました。
　この企業使命を念頭に、サステナビリティに関する取り組みを推進すべく、2022年1月1日付でサステナビリティ委員会を設置しました。

役割　当社グループのサステナビリティを推進するために、サステナビリティの推進にあたっての基本方針や目標などの検討課題について討議します。



マテリアリティ特定プロセス

❶ 当社グループの事業環境を考慮して、国際的な枠組みや基準を参考に関連する課題をリストアップしました。
❷ 抽出した関連課題についてステークホルダーや社会にとっての「重要度」、当社事業への「影響度」を、サステナビリティ委員会で議論し重要性の評価を行いました。
❸ 重要性が高いと評価した項目をマテリアリティとして特定し、課題の洗い出しと優先順位づけを行いつつ取り組み計画を策定します。
❹ 事業戦略を踏まえながら、マテリアリティの見直しの必要性が生じた場合には継続的に見直しの検討を行います。



マテリアリティと基本的な考え方

環境

▪「省エネ化」「軽量化」「省力化」ビジネスの拡大
　2000年初頭より、当社グループはサステナの先進商社を標榜し「省エネ化」「軽量化」「省力化」分野を重要分野として位置づけてきたという歴史があり、これらは当社の強みとなっています。
　引き続き、再生可能エネルギー・クリーンエネルギー関連商材（太陽光・蓄電池・EV・V2H）や省エネルギー商材（LED照明・ゼロエネルギーハウス）の拡販を継続します。さらに、環境負荷低減資材（脱プラ）の提案、リサイクル提案などを推進します。

▪地球環境保全と、自然共生社会の構築への貢献
　環境関連法令やISO14001を遵守するとともに、オフィスを中心に、事業活動における資源利用の低減に関する活動を推進します。
　また、環境問題への対応遅れによるサプライチェーンからの排除をリスクととらえ、顧客の要求水準を確認し逐次対応を検討する等、環境管理状況の改善を図ります。

▪気候変動（地球温暖化）への対策
　気候変動に対する取り組みについては、次期中期経営計画と連動した目標を設定する予定となっており、引き続きサステナビリティ委員会を中心に検討を行い、ステークホルダーの皆さまとともにサステナビリティ社会の実現に向けて協働して取り組んでいきます。

社会

▪多様な人財が、能力を発揮し活躍できる環境づくり
　当社グループのビジネスの根幹を支えるのは「人」の力です。当社は、経営力と専門力を備えたキャリア人財の育成を重要課題としてとらえており、2021年に人事制度を抜本的に改定しました。今後は、階層別研修を充実するなど、段階的に改革を進めます。
　くわえて、女性、外国人、中途入社社員など多様な人財がさらに活躍できる環境を整備すべく、取り組みを検討しています。
　このほか、人権方針などの策定に向け検討を進めています。

▪誰もが働きやすい、安心・安全な職場環境づくり
　当社グループの重要資源は「人」であることから、誰もが安心して働ける職場環境を整備・維持することが、会社の成長に欠かせない要素と考えています。労働者の権利である各種休暇の取得の促進、従業員の健康増進のための対応（時間外労働削減・メンタルヘルスへのケア）、特に建築工事を請け負う事業部門での「全国安全協議会」の設置など、必要な対策を進めます。
　また、当社は、定期的に従業員に対してサーベイを行うことで、従業員エンゲージメントを計測し、これを高めるための対策を行うことを計画しています。

企業統治（ガバナンス）

▪コンプライアンス
　高島はいかなるときも『誠実一筋』。
　当社グループのこれまでの持続的な発展は、長年にわたって培われた信用が基盤になっています。当社グループの企業使命である「事業を通じて社会に貢献する」を果たすために、常に全社員が経営姿勢の「誠実一筋」を大前提に事業活動に取り組むことで、かけがえのない信用を築き上げてきました。
　一方「誠実一筋」とは相いれない、コンプライアンス違反などによる不祥事は会社の信用を大きく毀損します。当社グループに対する社会・取引先・社員からの信用が傷つくことは、当社グループにとって一番大事なものを失うことであり、短期的な損失にとどまらず、中長期的に大きな損失をもたらします。ビジネスの根幹となる「信用と信頼」の醸成には、法令遵守は最も優先すべき行為です。当社グループは「コンプライアンスメッセージ」「独占禁止法コンプライアンス宣言」を社内周知し、行動指針として「コンプライアンス基本規程」「コンプライアンス行動基準」等を規定・周知するとともに、推進体制としてコンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンス体制の強化に努めています。

▪リスクマネジメント
　当社グループは、グループの事業に重大な影響を及ぼす可能性のあるリスクを適切にマネジメントするための規程を定め、本規程に基づき、各部署はそれぞれの業務分掌に応じて関連したリスクを規程に基づき所管するとともに、事業グループを含むすべての組織の責任者が自らの担当する各組織のリスクマネジメントを責任をもって遂行しています。
　また、リスク管理委員会にて一元的にリスクに関する評価・討議を行っています。評価の結果、より重点的な対策が必要と考えられるリスクについては「重点リスク管理項目」として取り扱い、それらに対する対策や取り組み状況を取締役会に報告しています。

環境

環境方針

基本理念

当社は「事業を通じて社会に貢献する」ことを企業使命としており、その一環として「地球環境保全」を重要な経営課題として位置づける。そして、「社会･経済の持続的発展は地球環境保全と共にある」ことを全員で認識し、地球環境保全に積極的に配慮した健全な事業活動を行う。

企業行動指針

1. 環境にやさしい会社を目指し、事業運営において省エネルギー・省資源を推進する。
2. 生産活動あるいは工事などにおける廃棄物処理や工程上の騒音・臭・埃などの発生については、環境関連法規及び組織が同意するその他の要求事項を遵守するとともに、自主管理基準を設定して継続的な改善に努めるなどして環境汚染を予防する。
3. 環境にやさしい商品群、及び環境汚染改善に寄与する商品群の取り扱いを積極的に推進する。
4. 環境マネジメントシステムを標準化し、環境目的・目標を設定し実施するとともに、定期的な見直しを行い、継続的な改善に努める。
5. 環境方針の理解・環境保全意識向上について、全員の啓発･教育を行う。
6. 環境方針をWebサイト・会社案内などを通じて広く社会に公表する。

ISO14001

当社は、2004年1月に国内におけるすべての事業所と子会社のハイランド（株）、アイタックインターナショナルジャパン（株）、タクセル（株）（取得日付2000年3月）の全事業所においてISO14001を認証取得し、活動を続けています。

ISO 14001

ISO14001
E99-117

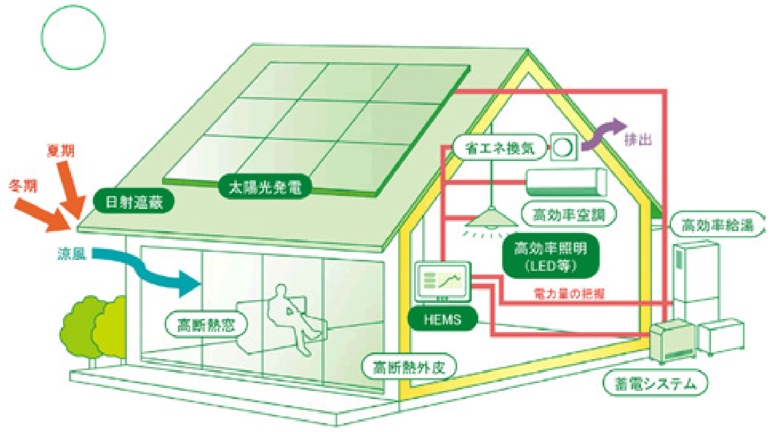
※環境配慮型商材拡販目標に対する実績

環境配慮型商材	2016年度 対計画比	2017年度 対計画比	2018年度 対計画比	2019年度 対計画比	2020年度 対計画比	2021年度 対計画比
建設資材関連	87.5%	97.1%	81.2%	80.2%	76.1%	95.8%
太陽光関連	79.5%	112.7%	82.2%	72.2%	66.0%	75.6%
断熱材・住宅資材関連	96.3%	90.2%	106.3%	79.1%	82.8%	107.2%
繊維資材関連	83.4%	79.7%	89.5%	71.2%	83.6%	120.7%
車輌部材関連	114.7%	106.5%	106.5%	93.4%	87.9%	107.8%
樹脂製品関連	93.1%	83.9%	101.9%	95.0%	85.6%	97.6%
機能資材関連	56.2%	55.2%	89.9%	69.3%	61.7%	69.7%
ハイランド㈱ 自社商品・縫製加工品	―	―	―	―	96.7%	104.9%
環境配慮電子部品	101.2%	89.2%	116.1%	149.5%	94.2%	111.4%

環境配慮型商材事例

住宅高性能化のトータルサポート

住宅の高性能化に必須な高気密、高断熱、創エネ、レジリエンスに関わる商品群をラインアップし、少ないイニシャルコストとランニングコストを実現するための最適な機器選定・加工・施工によるトータルサポートによりお客さまに貢献するとともに、環境にも配慮しています。



出典：経済産業省資源エネルギー庁ウェブサイト
URL：https://www.enecho.meti.go.jp/category/saving_and_new/saving/general/housing/index03.html

V2H（Vehicle to Home）

住宅用太陽光発電システム市場における業界トップクラスの販売実績、豊富な調達先を活かし、新たな取り組みとして「V2H」の提案に注力します。EV自動車の発展により自動車の活用方法が変わるなかで、大型蓄電池としての需要を見越し、「移動手段」＋「自家消費型蓄電池」にて、新たな業種とのソリューションにより市場拡大に貢献し、カーボンニュートラル社会の実現に寄与しています。また、関連会社である株式会社動力・HITエンジニアリング株式会社の施工機能を活かし、ワンストップでの提案が可能です。

商業施設向け省エネソリューション

商業施設の省エネ化・環境改善を推進するLED工事・内装工事の全国対応や、冷凍冷蔵機器へ充填されている冷媒ガスの販売、駐車場へのEV 充電器設置等、企画から施工までワンストップで提案し、省エネ化・省コスト化に貢献しています。

鉄道車輌向け内外装部材

国内外の鉄道事業者及び鉄道車輌製造メーカーに対して、省エネ化・軽量化・省力化をキーワードにしたソリューションを提供し、脱炭素社会の実現に貢献しています。

環境　TCFD提言に基づく情報開示

ガバナンス体制

当社は、気候変動対応を経営上の重要課題と認識し、気候変動対応を含めたサステナビリティ関連の重点課題については、執行役員を委員長とするサステナビリティ委員会が目標達成に向けた方針・計画の策定を行うとともに、取り組みを推進しています。サステナビリティ委員会で検討した内容等は、取締役会で適宜審議または報告がなされるなど、取締役会による適切な監督体制を整えています。

対象事業となる建材事業本部においても、対象ユニットにサステナビリティ（気候変動含む）の推進責任者・担当を配置する体制としており、事業戦略・事業推進に気候変動関連の観点を反映しています。

気候変動関連対応のガバナンス体制

会議体、他体制	役割、担当
取締役会	気候変動対応の監督
サステナビリティ委員会	気候変動対応を含めたサステナビリティ関連の方針・計画の策定、重要事項の決定、重点課題の取り組みの推進

戦略

気候変動が当社ビジネスに及ぼす影響

世界中で異常気象による被害が相次いでおり、十分な対策を施さなければ被害はさらに深刻化し、地球規模の被害をもたらす危険性が指摘されています。こうした状況のもと、2016年に発効したパリ協定には、世界的な平均気温上昇を産業革命以前に比べて2℃より十分低く保つとともに、1.5℃に抑える努力を追求することが長期目標として定められています。

このように「2℃未満」のシナリオの実現に向けて世界が動こうとする中、当社ではこれをリスクと共に機会と捉え、具体的な行動指針・目標とする指標をサステナビリティ委員会で検討・策定中です。

当社は、持続可能な社会を実現するため、当社及びステークホルダーの皆さま、ならびに社会にとって重要性が高く、持続可能な成長や企業価値の向上に向けて取り組むべき課題を重要課題として特定しました。これらの重要な課題に対応する目標の進捗状況を確認しながら、事業活動を通じて解決に取り組んでいます。事業への影響が大きいと判断される事業分野から順次シナリオ分析を実施し、影響評価を行っています。シナリオ分析の結果を活用し、対応策の立案や行動計画の立案に繋げていきます。

想定シナリオ下における当社の戦略（シナリオ分析）

1. 対象事業の選定

主要事業である国内建材事業とする（2020年度実績での売上構成比59.2%）

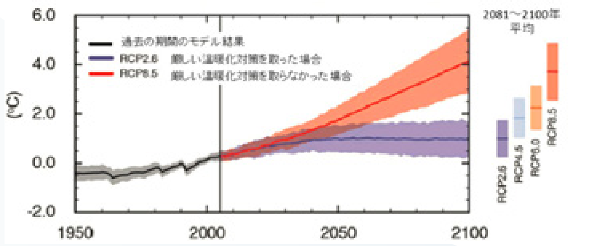
各事業本部の売上構成比（%）

対象事業の構成

セグメント	分野	主な商材・サービス
住宅	エネルギーソリューション	太陽光発電システム、蓄電池
	断熱資材	断熱材
	住宅資材	外装材、住設機器、内装材
非住宅	建設資材	外装材、基礎杭、地盤改良工法、耐火被覆材

2. シナリオ群の定義（2℃・4℃の世界観）

不確実な将来を予測するため、2℃以下シナリオを含む複数の温度帯のシナリオを選択、設定していく必要があります。そこで当社は国連気候変動に関する政府間パネル（IPCC：Intergovernmental Panel on Climate Change）及び国際エネルギー機関（IEA：International Energy Agency）の情報を参照し、2℃シナリオ（RCP2.6：シナリオ①）と4℃シナリオ（RCP8.5：シナリオ②）の2つのシナリオを選択しました。



出典：一般財団法人 環境イノベーション情報機構（IPCC第5次報告書を一部改変）

2℃シナリオ (RCP2.6：シナリオ①)	・再生可能エネルギーへの転換や、省エネ規制の強化、炭素税の導入など大胆な政策や技術革新が進む ・脱炭素社会への移行に伴う変化が事業に影響を及ぼす可能性が高い社会（移行リスク） ・省エネ製品や脱炭素エネルギー技術等の需要拡大による関連商材の需要拡大
4℃シナリオ (RCP8.5：シナリオ②)	・気候変動により異常気象の激甚化が進み、想定以上の風水害被害・原材料の枯渇・感染症発生リスクが高まる ・気候変動による物理的な被害が、事業に影響を及ぼす可能性が高い社会（物理リスク）

上記の予測に基づき、サステナビリティ委員会において、国内建材事業内各対象ユニットにおいてはリスク・機会の分析を実施・共有し、中長期視点で観測、今後の事業戦略に活かしていきます。

3. シナリオ分析の結果

2℃シナリオ (RCP2.6：シナリオ①) **～市場の変容～**	・調達先が、規制強化や炭素税導入によるコスト増を転嫁することで、価格競争力が大幅に低下する ・脱炭素社会への移行に伴い、建設市場においてもエンドユーザーの需要動向・選好が変容し、既存商材の陳腐化が進む ・市場変容や調達コスト増が、国内建材事業の再構成(ポートフォリオ転換)への圧力となる
4℃シナリオ (RCP8.5：シナリオ②) **～不安定要素の増加～**	・規制強化や炭素税導入の動きは緩慢で、シナリオ①ほどの需要動向・選好の変容は想定しづらい ・ただし気候変動による不安定要素を慢性的に抱え、調達・販売ともに予期せぬトラブル(激甚気象･原材料枯渇･感染症など)に左右される ・施工面においても、気候不順や気温上昇による品質の低下を招きやすい ・顧客サイドから問われる供給責任に応えられない場合、売上の低下にも繋がる

気候変動のリスク及び機会

シナリオ群の定義（2℃・4℃の世界観）によって定義されたシナリオ下において、想定される具体的なリスク及び機会は下記の通りとなります。

2022年度の気候変動関連リスクの評価対象、発生時期見込

リスク区分		リスクの評価対象	発生時期見込	影響
移行リスク	政策・法規制リスク	GHG排出規制に関する制度の導入・強化によりコストが増加	中期	大
		電力買取価格、補助金の減額により市場規模が伸び悩むリスク	中期	中
	技術リスク	規制強化に伴う低炭素技術の普及による既存商品の競争力低下	長期	中
	市場リスク	調達先の価格転嫁による利益率低下	長期	大
	評判リスク	投資家や金融機関から情報開示が不十分と判断され、資金調達に悪影響を及ぼすリスク	中期	大
物理リスク	急性リスク	異常気象の常態化により調達先被災による供給の寸断	中期	大
	慢性リスク	気温上昇に伴う建設現場での労働環境悪化・生産性悪化・工期遅延	長期	中

2022年度の気候変動関連機会の評価対象、実現時期見込

機会区分	機会の評価対象	発生時期見込	影響
資源の効率に関する機会	鉄鋼価格の上昇に伴う軽量な代替素材のニーズ上昇	中期	大
エネルギー減に関する機会	長期的なCO_2削減目標の設定による再生可能エネルギー市場の拡大	中期	中
製品及びサービスに関する機会	新規協力会社(施工・加工)の開拓・提携による新たなソリューションの提供	中期	小
	新規調達先の開拓・提携による新たな事業展開	中期	中
	気候変動への適応に貢献できる商材・サービス拡大に伴う新規事業の創出	長期	大
市場に関する機会	ポートフォリオ転換による事業拡大	中期	大
	サステナビリティ性が高い商材・サービスの需要増加	中期	大

リスク及び機会に対する戦略

当社が2020年に発表した中期経営計画『サステナX（クロス）』内で掲げた“ダントツ戦略”で注力領域とした「省エネ化」「軽量化」「省力化」の3領域においてさらなるソリューションの拡大を目指し、持続的発展が可能な社会の構築に貢献します。

省エネ化	断熱分野、エネルギーソリューション分野をはじめとした建築物のエネルギー有効利用を追求するソリューションの拡大
軽量化	新規調達先開拓・提携による代替提案と拡販
省力化	品質・施工性・作業環境に優位性のあるソリューションの提供

今後の計画

社内において組織横断的なTCFD対応プロジェクトを発足させており、定期的にリスク・機会の評価・見直し・進捗管理を行っていくための体制を構築する予定です。また、気候変動に対する取り組みについては、次期中期経営計画と連動した目標を設定する予定となっており、引き続きサステナビリティ委員会を中心に検討を行い、ステークホルダーの皆さまとともにサステナビリティ社会の実現に向けて協働して取り組んでいきます。

社会

ビジネスを支える人財
～どんどんキャリア人財が育つ文化を創る～

独自の「キャリア型人財」という考え方

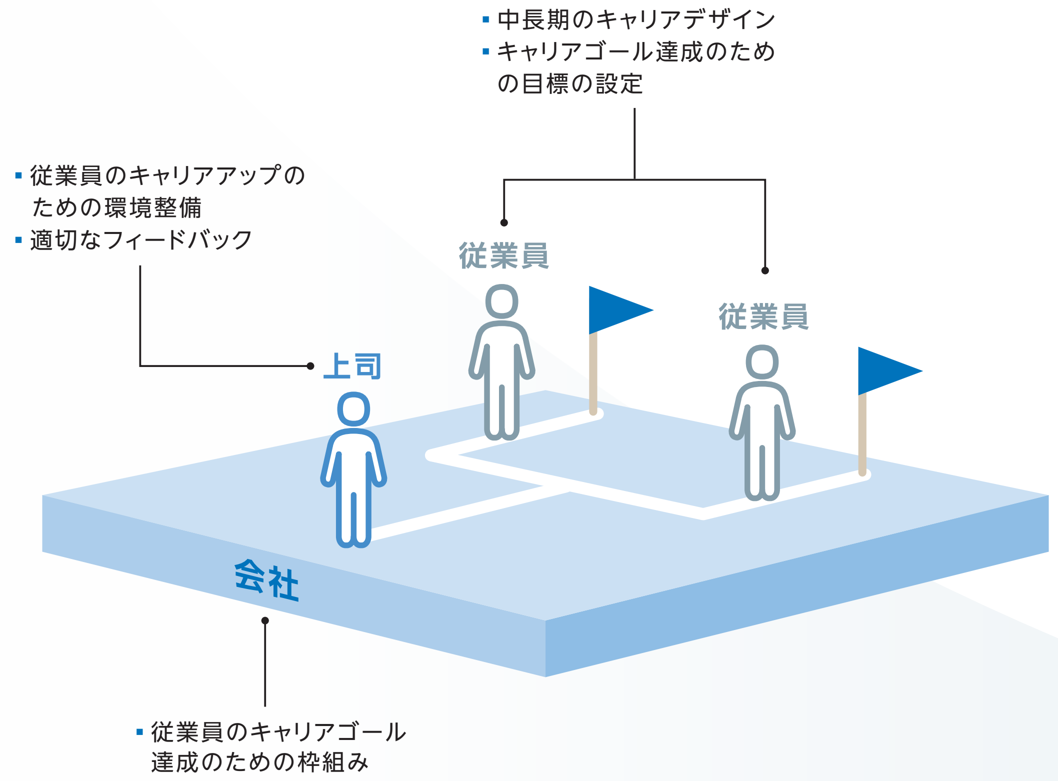
メンバーシップ型にもジョブ型にも当てはまらない独自の「キャリア型人財」という類型を設定し、その育成に注力しています。

「キャリア型人財」とは?

キャリア型人財とは、経営力×専門力を持続的にアップし、また中長期的ゴールをデザインし社内外でキャリアアップを実現する人財のことです。自身が自身のキャリア構築の永続的な設計者となり、会社は個人のキャリアアップの環境整備とキャリアゴールの達成をサポートしていきます。

「キャリア型人財」の育成体系

- **従業員自身**：会社という枠組みを活用して、自身で中長期目標をデザイン
- **従業員の上司**：従業員のキャリアアップのための環境の整備と、適切なフィードバックにより、従業員個人のキャリアゴール達成をサポート



2021年4月より新人事制度をスタート

本制度の特色・特徴

❶ 等級制度	❷ 評価制度	❸ 給与制度	❹ 教育制度
従業員が自身のキャリアビジョンを描くことができる仕組み	評価に対する納得感と育成効果の高い仕組み	従業員の貢献意欲・成長意欲を刺激する処遇	従業員が計画的に能力開発できる仕組み

各制度における主要施策

❶ 等級制度
- 等級ごとの役割定義と、役割を果たすために必要な行動要件の明示
  ➡行動要件は、「攻め」「守り」「育成」の型に区分。自身の強み・弱みを可視化
- 従業員自身によるキャリアデザインが可能とする、標準キャリアモデルの設定
- 従業員の能力やキャリア開発に報いる、等級別行動要件に基づく評価・昇格審査

❷ 評価制度
- 評価者・被評価者双方が理解しやすい評価フレーム設計
- 評価会議等の実施による評価品質の担保

❸ 給与制度
- 短期的な成果とプロセスを評価する「成果評価」中長期的な社員の行動を評価する「人事考課」を軸とする評価体系の設計
  ➡短期・中長期での貢献を評価し合理的な処遇を実現

❹ 教育制度
- 等級ごとの行動要件に応じた能力開発を可能とする、段階的な研修・教育体系の設計
- 多様な教育手法と研修テーマによる充実した研修コンテンツの提供

高島の流儀「3つの型」
～持続的成長企業を目指すための教育的アプローチを体系化～

攻めの型

『開発提案力』『複合完結力』により付加価値を提供

お客さまにとってのニーズを先取りしたソリューション提案を行う「開発提案力」、お客さまが必要とするバリューチェーン上の機能を提供することで単なる商品提供からソリューションサービス提供へと進化させる「複合完結力」をもって、高付加価値を生むという枠組み

守りの型

“攻め”に注力するために合理的なリスク管理手法の構築

自律的リスク管理・内部管理を自律的に構築する仕組みを、属人性を排除し、俯瞰性と網羅性をもった形で構築し、組織的に攻めの型に注力できる体制を構築するという枠組み

育成の型

攻めの型、守りの型を実行する後継者の育成

OJTや活動のフィードバックを通じて、攻めの型、守りの型の考え方を社内に浸透させることで個の成長に繋げつつ、攻めの型と守りの型の実行者を育成するという枠組み

コーポレート・ガバナンス

1 高島 幸一

代表取締役社長

1978年 2月 プロクター・アンド・ギャンブル日本法人入社
2000年 7月 プロクター・アンド・ギャンブル・ファー・イースト・インク エクスターナル・リレーションズディレクター
2002年 6月 当社入社
2002年 6月 取締役副社長
2003年 6月 代表取締役副社長
2004年 6月 代表取締役社長
2016年 4月 代表取締役社長兼産業ソリューション事業本部長
2016年 6月 代表取締役社長兼社長執行役員兼産業ソリューション事業本部長
2018年 4月 代表取締役社長兼社長執行役員（現任）

2 高垣 康孝

取締役

1977年 4月 当社入社
2007年 4月 名古屋支店長兼建設資材担当ディレクター
2009年 4月 建材事業本部長兼東京統括部長
2009年 6月 取締役建材事業本部長兼東京統括部長
2010年10月 取締役建材事業本部長
2011年 6月 常務取締役建材事業本部長
2012年 6月 東建エンジニアリング株式会社取締役（現任）
2016年 4月 常務取締役建材ソリューション事業本部長
2016年 6月 取締役兼常務執行役員建材ソリューション事業本部長
2018年 4月 取締役兼専務執行役員建材ソリューション事業本部長
2020年 4月 取締役兼専務執行役員営業管掌兼産業ソリューション事業本部長
2021年 4月 取締役兼専務執行役員営業管掌兼産業資材事業本部長（現任）

3 後藤 俊夫

取締役

1983年 4月 当社入社
1997年10月 当社経営企画室付課長兼iTak（International）Limited 代表取締役社長
2009年 4月 iTak（International）Limited 代表取締役社長
2012年 6月 当社取締役兼iTak(International) Limited 代表取締役社長
2016年 6月 当社取締役兼グループ執行役員iTak（International）Limited 代表取締役社長
2018年 4月 当社取締役兼常務グループ執行役員iTak（International）Limited 代表取締役社長
2020年 4月 取締役兼常務グループ執行役員デバイスソリューション事業本部長兼iTak（International）Limited 代表取締役社長
2021年 4月 取締役兼常務執行役員電子・デバイス事業本部長兼iTak（International）Limited 代表取締役社長（現任）

4 山本 明

取締役

1987年 4月 株式会社大阪東通（現株式会社関西東通）入社
1991年10月 丸紅合樹製品株式会社（現丸紅プラックス株式会社）入社
2010年 2月 当社入社
2011年 4月 建材事業本部中国営業所長
2013年 4月 建材事業本部西日本統括部副統括部長
2014年 4月 建材事業本部東日本統括部長
2016年 6月 東建エンジニアリング株式会社監査役（現任）
2017年 4月 執行役員建材ソリューション事業本部東日本統括部長
2018年 4月 執行役員建材ソリューション事業本部副本部長兼東日本統括部長
2018年 6月 取締役兼執行役員建材ソリューション事業本部副本部長兼東日本統括部長
2020年 4月 取締役兼執行役員建材ソリューション事業本部長
2021年 4月 取締役兼常務執行役員建材事業本部長（現任）

5 鈴木 隆博

取締役

1991年 4月 株式会社第一勧業銀行（現株式会社みずほ銀行）入行
2007年 4月 KFi株式会社（現東京国際コンサルティング株式会社）エグゼクティブコンサルタント
2014年 6月 株式会社LTCBネットワークスマネージングディレクター
2015年12月 当社入社 内部監査統括部副統括部長
2017年 4月 執行役員内部監査統括部長
2018年 4月 執行役員経営管理本部長兼内部監査統括部長
2018年 6月 取締役兼執行役員経営管理本部長兼内部監査統括部長
2019年 3月 取締役兼執行役員経営管理本部長兼iTak(International)Limited取締役
2021年 4月 取締役兼常務執行役員経営管理本部長兼iTak(International)Limited取締役
2022年 3月 取締役兼常務執行役員経営管理本部長（現任）

6 宇治田 明史 社外取締役

取締役(監査等委員)

1980年 4月 株式会社第一勧業銀行（現株式会社みずほ銀行）入行
1999年 1月 同行ニューヨーク支店 副支店長
2002年 4月 株式会社みずほコーポレート銀行（現株式会社みずほ銀行）米州事務第一部部長
2009年 5月 株式会社サカタのタネ入社
2009年 6月 同社執行役員経理部長
2011年 8月 同社取締役執行役員 管理本部長
2017年 6月 同社取締役上席執行役員 管理本部長
2021年 6月 同社取締役常務執行役員管理本部管掌
2021年 8月 同社コーポレートガバナンスアドバイザー(顧問職)
2022年 2月 同社退社
2022年 6月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）

7 桃崎 有治 社外取締役

取締役(監査等委員)

1978年10月 監査法人西方会計士事務所(現有限責任監査法人トーマツ)入所
1991年 7月 有限責任監査法人トーマツ社員
1998年 7月 同監査法人代表社員
2004年 2月 同監査法人東京事務所経営委員会委員
2008年 3月 同監査法人業務管理本部本部長兼経営会議オブザーバー
2012年 1月 トーマツグループ(監査法人・税理士法人・コンサルティング子会社・FA子会社)最高情報責任者
2015年 1月 桃崎有治公認会計士事務所開設、代表(現任)
2015年 6月 大林道路株式会社社外監査役
OSJBホールディングス株式会社社外監査役
株式会社ベネフィット・ワン社外取締役
2016年 6月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）
2021年 9月 株式会社プロジェクトカンパニー社外監査役（現任）

8 篠 連 社外取締役

取締役(監査等委員)

1986年10月 司法試験合格
1989年 4月 弁護士登録（第一東京弁護士会）
1990年 1月 光和総合法律事務所設立に参加
光和総合法律事務所パートナー弁護士（現任）
2016年 6月 シナネンホールディングス株式会社社外取締役（監査等委員）（現任）
2018年 6月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）
2019年 6月 前田建設工業株式会社社外監査役

9 青木 寧 社外取締役

取締役(監査等委員)

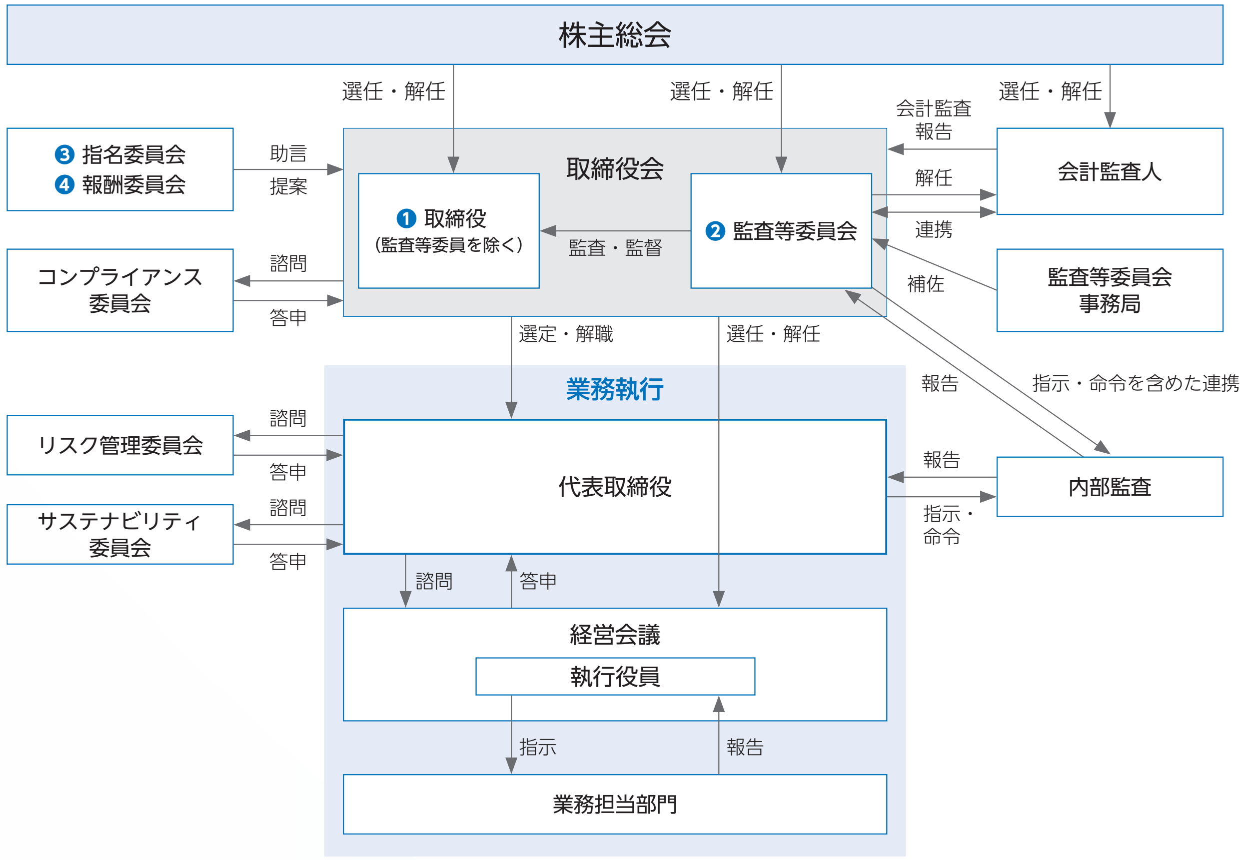
1979年 4月 花王石鹸株式会社（現花王株式会社）入社
2000年 2月 同社人事部門組織・企画グループ部長
2004年 3月 同社人事開発部門統括
2006年 6月 同社執行役員
2011年 3月 株式会社カネボウ化粧品取締役常務執行役員人事総務部門統括
2014年 3月 花王株式会社人材開発部門統括兼株式会社カネボウ化粧品代表取締役取締役会議長
2015年 3月 花王株式会社常務執行役員
2020年 6月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）

取締役の専門性

	企業経営	営業 事業開発	財務 ファイナンス M&A	マーケティング 企画・IR	IT デジタル	人財 労務 組織開発	法務 リスクマネジメント 監査	グローバル 経験	製造 技術 研究開発
高島幸一	●	●		●				●	
高垣康孝	●	●							
後藤俊夫	●	●						●	●
山本 明	●	●							
鈴木隆博	●		●		●	●	●		
宇治田明史	●		●				●	●	
桃崎有治	●		●		●	●	●	●	
篠 連							●		
青木 寧	●			●		●	●		

基本的な考え方と機関設計

当社グループは、長期的な業績向上や持続的成長という目的達成のために株主をはじめ多様なステークホルダーとの適切な関係を維持し、社会に対する責任を果たしながら事業活動を行うことが最も重要であると位置づけています。



主な会議体

❶ 取締役会
議長：高島幸一
2021年度開催回数：15回

取締役会は、毎月開催され、法令で定められた事項のほか、経営に関わる重要事項の意思決定をする権限があります。取締役5名（監査等委員である取締役を除く）及び監査等委員である取締役4名（うち社外取締役4名）で構成されており、業務執行上の問題点及び成果が報告され、執行方針を決定するなど重要事項をすべて審議することとしています。

❷ 監査等委員会
議長：宇治田明史※
2021年度開催回数：13回

監査等委員会は、原則として毎月開催され、取締役の職務の執行の監査のほか、内部監査の結果その他の重要事項について議論しています。監査等委員4名（うち社外取締役4名）で構成されており、うち1名は常勤の監査等委員を選定しています。監査等委員はいずれも経営や法律・会計等の専門分野に関する深い知見を有しており、取締役会をはじめとする重要な会議に出席し、独立かつ客観的見地に立った監視・監督機能を果たしています。

❸ 指名委員会
議長：宇治田明史※
2021年度開催回数：2回

指名委員会は、取締役に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化し、高島グループの適切な経営体制の構築に資することを目的としています。社長執行役員及び非業務執行取締役全員で構成されており、1年に1回以上開催し、取締役の選任及び解任の株主総会議案、執行役員の選任及び解任等について審議します。

❹ 報酬委員会
議長：宇治田明史※
2021年度開催回数：1回

報酬委員会は、取締役に係る報酬の決定に関する客観性と説明責任を強化することを目的としています。社長執行役員及び非業務執行取締役全員で構成されており、毎年5月に開催し、業務執行取締役の業績評価及び役員報酬の妥当性等について審議します。

※議長の宇治田氏は2022年６月の株主総会にて新たに監査等委員である取締役として選任されました。

取締役会等の実効性向上に向けた取り組み

当社は、2016年度に第三者機関による取締役会の実効性評価を実施したうえで、その結果を踏まえて取締役会の自己評価を実施いたしました。翌年度以降、監査等委員会が取締役会の実効性に関する評価を行い、取締役会においてその評価結果について討議しています。取締役会の実効性に関する分析及び評価の結果につきましては、当社Webサイトのコーポレートガバナンス報告書をご覧ください。

また、取締役執行役員及び執行役員を中心に構成され、会社経営にかかわる重要事項を協議する「経営会議」においても、取締役会同様、毎年実効性評価を実施しています。実効性評価の結果は、経営会議における意見交換を経て課題を共通認識化することで、翌年度以降の会議体運営の改善等に活かされています。

役員報酬について

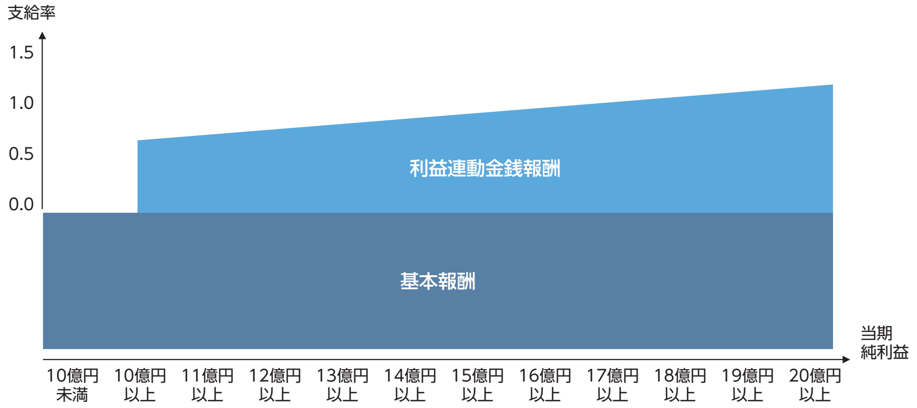
当社の役員報酬は、基本報酬、利益連動金銭報酬、株式報酬で構成され、基本報酬については、役位、業績、他社水準及び従業員水準等を考慮して個人別に設定し、年額で決定した基本報酬を12分割して毎月同額を支給しています。

利益連動金銭報酬については、利益連動金銭報酬を費用計上した後の「親会社株主に帰属する当期純利益」が10億円以上の場合に当社の対象取締役（監査等委員であるもの及び社外取締役を除く）に対して支給するものとし、「親会社株主に帰属する当期純利益」に、あらかじめ定められた支給率を乗じ代表取締役社長への支給額を算出します。次にそれ以外の各対象取締役への支給額については、代表取締役社長への個別支給額にあらかじめ定められた役位別計数を乗じて算出いたします。各対象取締役への支給は、株主総会の日以後1か月以内に支給することとしています。ただし、支給総額は100百万円を限度としています。

なお、当社取締役（監査等委員であるものを除く）への報酬は、上記の基本報酬、利益連動金銭報酬を合わせまして、年額320百万円以内となっています。

株式報酬については、当社の対象取締役に当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆さまと一層の価値共有を進めることを目的として譲渡制限付株式報酬制度を導入しています。支給については、継続して当社の取締役会が定める地位にあることを条件に取締役会にて支給額、支給時期を決定します。譲渡制限は当社の取締役会が定める地位を退任する時点の直後に解除されます。なお、支給総額は、上記取締役への報酬の年額の320百万円以内とは別枠とし、年額50百万円以内、発行または処分する普通株式の総数は年20,000株以内となっています。

代表取締役社長の報酬（株式報酬除く）



利益連動型金銭報酬の役位別係数

役位	係数
代表取締役会長	0.9
代表取締役社長　社長執行役員	1.0
取締役副社長執行役員	0.8
取締役専務執行役員	0.7
取締役常務執行役	0.6
取締役執行役員	0.4

リスク管理の徹底

当社グループでは、ステークホルダーからの高い信頼性を維持していくために、有効な内部管理体制を構築し、直面する様々なリスクに適切に対応すべく、高島グループリスクマネジメント基本方針を策定しております。

また、当社の経営にかかる重要リスクについて社長へ提言するための組織としてリスク管理委員会を組織しています。リスク管理委員会は、経営管理本部長を委員長とし、経営管理本部長が選任した委員で構成されています。規程に定めるリスクの洗い出し及び調査を行い、リスクを未然に回避するための対応策の検討、顕在化したリスクに対する対応策を検討しています。

コンプライアンスに関する取り組み

コンプライアンスを推進する統括組織としてコンプライアンス委員会を組織しています。コンプライアンス委員会は、社長を委員長、経営管理本部長を副委員長とし、社長が任命した役員を委員として構成されており、コンプライアンス全般に関する審議及び基本方針の決定を行います。

また、「コンプライアンスプログラム」を策定し、社員に定期的な研修を行うことで、関連法規等の啓発を行うとともに、コンプライアンス意識向上を促進しています。このほか、年に１回、コンプライアンスアンケートを実施し、コンプライアンス意識の浸透度合いを把握のうえ課題を検出し、改善に向けた活動を検討しています。

社外取締役メッセージ

宇治田　明史

取締役（常勤監査等委員）

2022年６月に社外取締役に就任した宇治田です。

商社ビジネスについては専門外ではありますが、約30年間の金融機関での勤務経験（うち海外勤務16年）、及び、事業会社での10年間の役員経験を活かして、社外・独立という第三者的な立場から当社経営が適切なリスクテイクができるよう取り組んでまいります。

本年４月の東京証券取引所の再編において、当社は経過措置の適用を受け、プライム市場を選択いたしました。これまでの堅実一辺倒の経営から戦略的投資も活用した持続的な成長企業を目指して大きく経営の舵を切ったと認識しています。いわば第２の創業ともいえるこのタイミングで当社の経営メンバーに加わり、大きな目標に向かってともにチャレンジしていけることは私にとって大きな喜びであります。

当社グループをとりまく経営環境は日々激しく変化しています。多様な経験と豊富な知識を持つ他の社外取締役の各位としっかりと協同し、着実に企業価値を高め、投資家をはじめすべてのステークホールダーの皆さまのご期待にお応えできるよう努力してまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

桃崎　有治

取締役（監査等委員）

当社の取締役会は、事前の情報が適時適切に提供され、加えて自由闊達に発言できる状況が醸成されており、議論の場としての取締役会が実効的に機能していると感じています。議長及び社長のリーダーシップも効果的に発揮されており、取締役会での議論に基づいた経営が今後も続く限り、すべてのステークホルダーにとって望ましいわが社の持続的成長が可能であると思います。

私は、長年にわたり公認会計士として上場会社の会計監査、経営コンサルティングに携わり、また他社の社外取締役や社外監査役を複数社経験していることから、取締役会においてコーポレート・ガバナンスや経営監査、リスクマネジメントに関する豊富な経験と高度な専門知識を活かし、当社グループにおける様々な開示の在り方、財務・会計、内部統制システム、中長期経営戦略、企業価値等に関する発言を行い、経営計画や経営成果の「数値化」「見える化」や、ストーリーとしての経営者の意思を様々な開示書類に反映させることで、適切な経営の監督に資することができたことにより、取締役会の実効性の向上に貢献しました。また、企業使命「事業を通じて社会に貢献する」、経営姿勢「誠実一筋」の理念が企業文化として根付いており、この文化のもとで、足元を常に見ながら積極果敢に経営を行う限り、株主や投資家その他のステークホルダーの要請や期待に応えつつ持続的な成長が可能であると考えています。

篠　連

取締役（監査等委員）

当社の取締役会の雰囲気については、自由に忌憚なく意見を述べることができ、闊達に議論が行われていると感じています。また、常勤監査等委員を通じて適宜迅速に情報伝達がなされ、事前の情報提供も十分に行われており、各部門のトップが責任をもってその使命を果たしていると思います。

私は、長年の弁護士業務を通じて、訴訟関係やリスクマネジメントの観点から、また、他社の社外取締役の経験から、当社グループにおける特にコンプライアンス・リスク管理に関する対応を念頭においてアドバイスしてきました。業務上の問題発生を未然に防止するためには何をすべきか、問題が発生した場合に、その情報を速やかに共有し、真の原因を分析し、対応策を検討し、その成果を共有し今後に活かす、この一連の作業が最も重要であると考えています。当社はアドバイスに対して聞く耳を持ち、真摯に対応していると思います。

当社グループは、この数年で、コーポレート・ガバナンスに対応したシステムが出来上がり、大きく変わりました。

プライム市場を選択したことにより、ガバナンスの重要性はさらに増しており、企業価値の向上を目指すからこそ、ガバナンスに対する社員一人ひとりのさらなる意識改革が求められていると思います。

青木　寧

取締役（監査等委員）

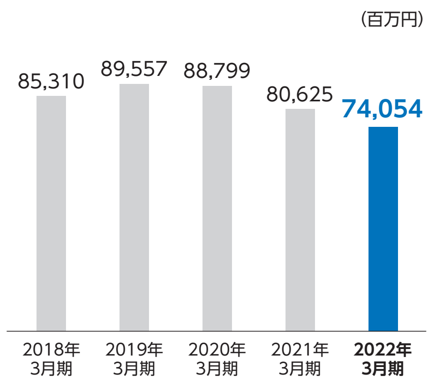
当社の取締役会は、年間で計画された重要討議事項や決議事項、各事業のタイムリーな進捗報告等について、事前に提供された資料に基づき、自由闊達な議論がなされています。特に、東証再編に伴うプライム市場への移行は、当社の経営にとって大変重要な選択でしたが、多岐にわたる議論の末に意思決定され、その後も適合計画の着実な実施について、毎回活発に議論がなされています。

私自身は、これまでのメーカーでの経営経験、社外団体での活動経験に基づき、経営全般について多角的に意見を述べていますが、中でも当社グループの持続的成長と一層の企業価値向上に向けて、積極的に執行の皆さんの背中を押す役割を果たしたいと考えています。その意味では、今回の市場選択を契機に、投資計画や資本政策そしてＩＲ活動を含めて、経営トップチーム全体の企業価値向上への意識改革が進んでいると感じています。

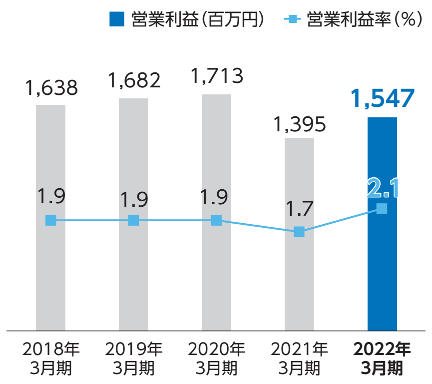
また、次の成長のためには、商社の最大の資産である「人財」への投資が大変重要と考えます。具体的には、次期中期経営計画において、事業計画と連動して、変革を推進するための組織開発、専門人財の強化、一層の多様性推進と後継者の育成等を進めることが特に重要です。これらを経営トップのリーダーシップで積極的に推進することで、当社グループの持続的成長の基盤となる「人財が育つ風土」が、グループ全体で醸成されると考えています。

財務・非財務の推移

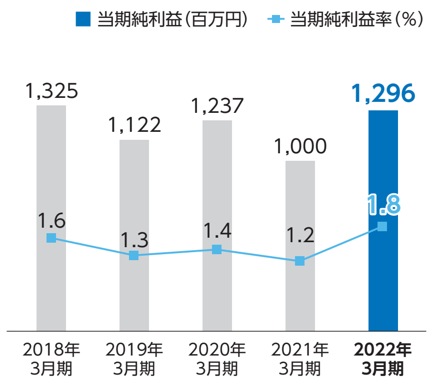
売上高



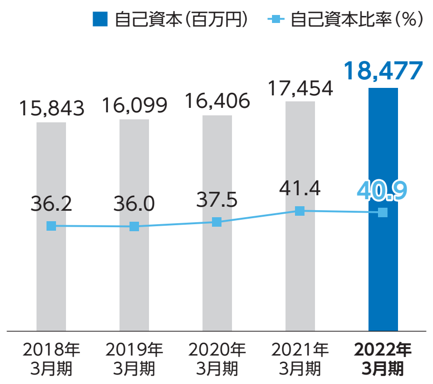
営業利益／営業利益率



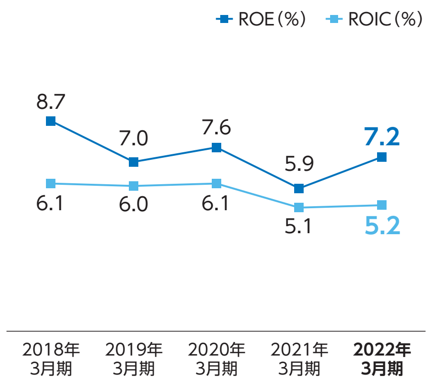
当期純利益／当期純利益率



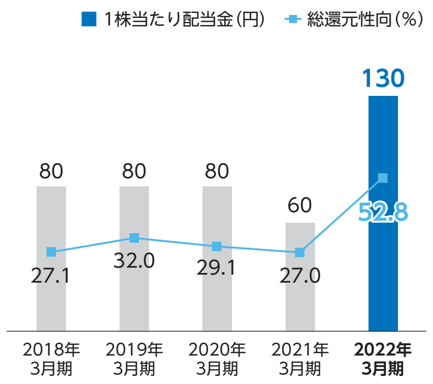
自己資本／自己資本比率



ROE／ROIC

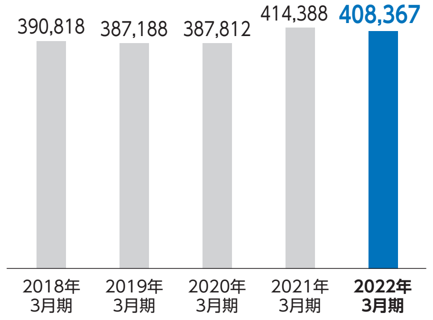


1株当たり配当金／総還元性向

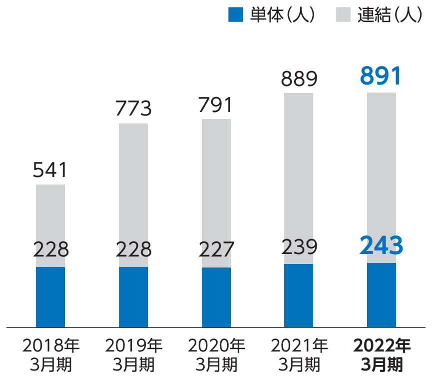


使用電力量

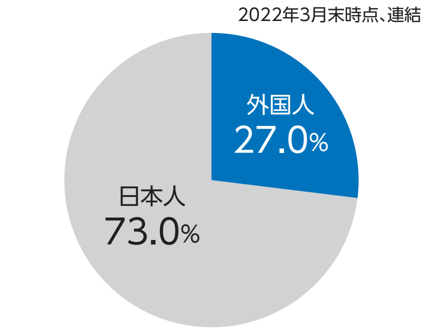
集計対象：ISO14001を認証取得する当社及び当社グループ事業所(タクセル㈱除く)



従業員数

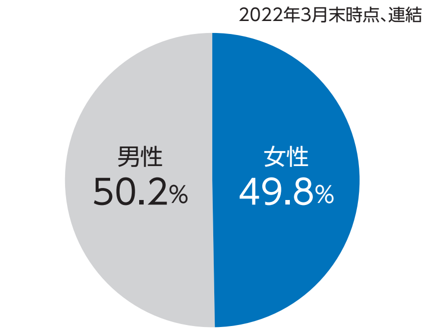


外国人管理職比率

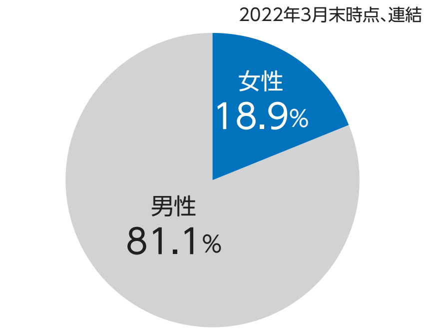


2025年度目標 30%

女性従業員比率

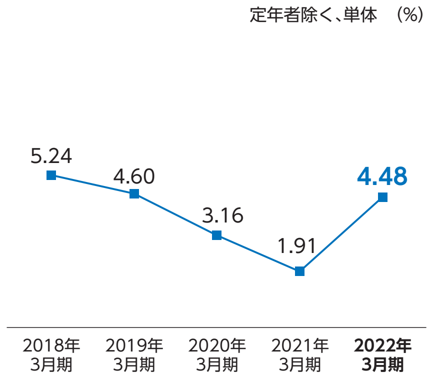


女性管理職比率



2025年度目標 20%

離職率



財務データ

		2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	(百万円)	75,474	79,694	83,175	94,854	91,738	91,230	84,775	85,310	89,557	88,799	80,625	74,054
売上総利益	(百万円)	6,457	7,340	7,837	8,411	8,194	8,245	7,797	8,012	8,256	8,507	7,838	8,328
営業利益	(百万円)	662	1,298	1,248	1,839	1,756	1,687	1,584	1,638	1,682	1,713	1,395	1,547
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	390	750	917	1,177	1,368	1,122	1,316	1,325	1,122	1,237	1,000	1,296
営業利益率	(%)	0.9	1.6	1.5	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.7	2.1
親会社株主に帰属する当期純利益率	(%)	0.5	0.9	1.1	1.2	1.5	1.2	1.6	1.6	1.3	1.4	1.2	1.8
自己資本比率	(%)	24.1	24.1	26.9	25.0	30.7	30.4	34.4	36.2	36.0	37.5	41.4	40.9
有利子負債	(百万円)	3,775	3,803	2,957	5,008	3,778	5,070	2,856	3,483	3,532	2,967	1,476	4,286
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲700	695	1,426	▲1,420	3,084	1,464	1,640	▲279	384	3,018	3,563	▲389
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲208	▲435	120	▲251	▲1,319	▲1,248	331	▲304	504	▲594	▲98	▲654
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲166	▲69	▲1,062	1,759	▲1,630	▲712	▲2,541	265	▲289	▲1,108	▲1,947	2,305
ROE	(%)	5.0	9.1	10.0	11.3	11.4	8.5	9.4	8.7	7.0	7.6	5.9	7.2
総還元性向	(%)	23.2	18.1	19.7	19.2	19.8	28.2	24.0	27.1	32.0	29.1	27.0	52.8

1株当たりデータ

		2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
1株当たり当期純利益	(円)	8.62	16.59	20.28	26.05	30.27	24.85	29.20	294.76	249.64	275.29	222.13	288.16
1株当たり純資産	(円)	172.56	190.51	216.51	242.80	289.03	298.25	325.90	3,523.65	3,581.19	3,650.18	3,872.19	4,129.61
1株当たり配当金	(円)	2.00	3.00	4.00	5.00	6.00	7.00	7.00	80.00※	80.00	80.00	60.00	130.00

※ 2017年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式を併合

株式情報／会社概要

株式状況

(2022年3月31日現在)

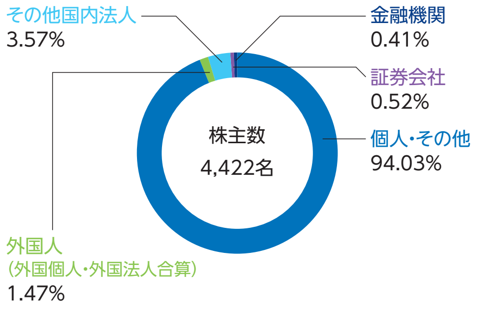
発行可能株式総数	14,000,000株
発行済株式の総数	4,474,296株（自己株式26,677株を除く）
株主数	4,422名

大株主の状況（上位10名）

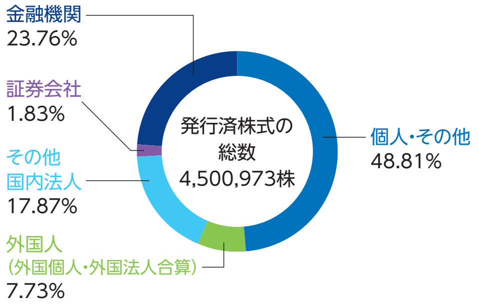
株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
高島取引先持株会	499	11.17
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	346	7.73
平和株式会社	190	4.24
東京海上日動火災保険株式会社	180	4.03
三井住友信託銀行株式会社	135	3.02
吉田　知広	121	2.71
株式会社三井住友銀行	108	2.41
みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託 みずほ銀行口 再信託受託者 株式会社日本カストディ銀行	106	2.38
株式会社クラレ	100	2.24
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	99	2.23

（注）1. 千株未満の端数は切り捨てて表示しています。
2. 持株比率は、自己株式控除後の発行済株式の総数により算出しており、小数点第3位を切り捨てて表示しています。

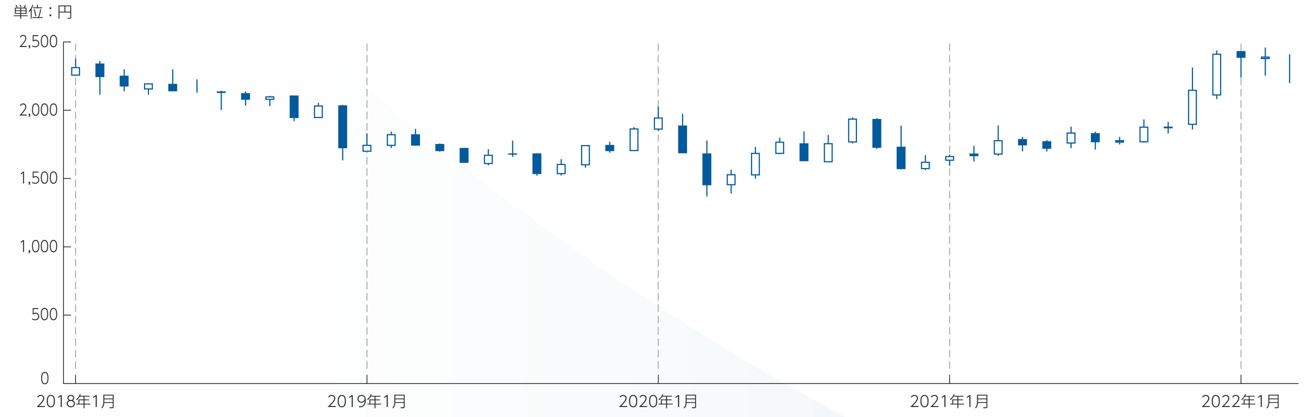
所有者別の株主数の分布状況



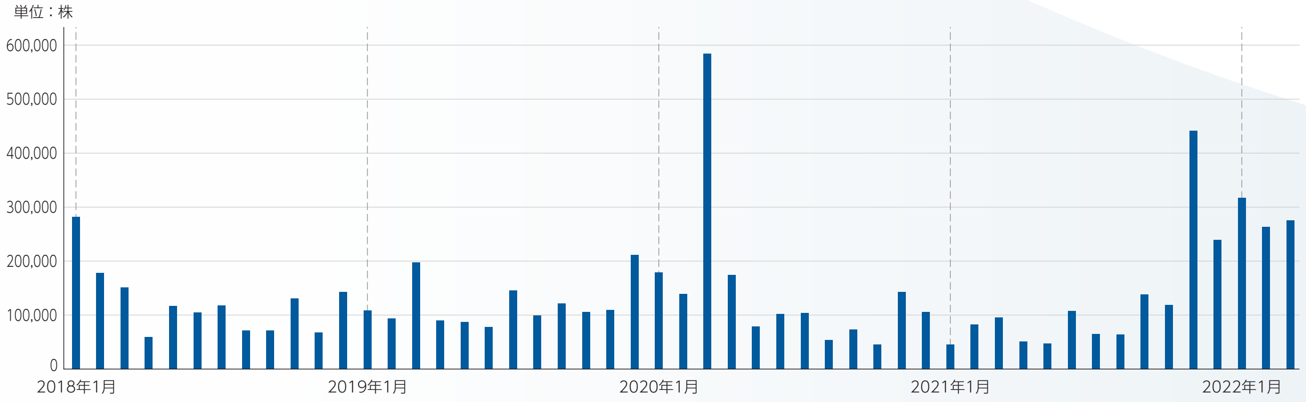
所有者別の株式数の分布状況



株価の推移



出来高の推移



基本情報

商号	高島株式会社
英文商号	Takashima & Co.,Ltd.
創業	1915年10月1日
資本金	38億127万円
従業員数	243名

本社所在地	〒101-8118 東京都千代田区神田駿河台2-2
決算日	年1回　3月31日
証券コード	8007
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
会計監査人	有限責任あずさ監査法人

グループ会社

連結子会社

名称	事業本部	主要な事業の内容	所在地
株式会社レスト	建材	トイレブースの製作・施工	静岡県静岡市
ハイランド株式会社	産業資材	縫製加工製品の開発・製造・販売、膜構造の設計・加工、及び産業・医療用物流資材の販売	東京都千代田区
シーエルエス株式会社	産業資材	人工皮革・合成皮革などの各種資材、製品の販売	大阪府大阪市中央区
タクセル株式会社	産業資材	プラスチック成形品の製造・販売	栃木県栃木市
高島ロボットマーケティング株式会社	産業資材	協働ロボットのレンタルと販売	東京都千代田区
アイタックインターナショナルジャパン株式会社	電子・デバイス	電子部品、電子機器他の販売、生産技術・品質管理支援	東京都新宿区
iTak (International) Limited	電子・デバイス	電子部品、電子機器他の販売、生産技術・品質管理支援	中華人民共和国香港
iTak International (Shanghai) Limited	電子・デバイス	電子部品、電子機器他の販売	中華人民共和国上海
iTak International (Shenzhen) Limited	電子・デバイス	電子部品、電子機器他の販売支援	中華人民共和国深圳
iTak International (Thailand) Limited	電子・デバイス	電子部品、電子機器他の製造及び販売	タイ王国バンコク
iTak International (Vietnam) Co.,Ltd.	電子・デバイス	電子部品の製造及び販売	ベトナム社会主義共和国ドンナイ
iTak International (Malaysia) Sdn. Bhd.	電子・デバイス	電子部品、電子機器他の販売	マレーシアペナン
TAKASHIMA (U.S.A.) ,INC.	産業資材	産業資材用繊維、衣料品他の販売	アメリカ合衆国カリフォルニア州

持分法適用会社

名称	事業本部	主要な事業の内容	所在地
株式会社動力	建材	太陽光発電システム設置架台開発	愛知県安城市
HITエンジニアリング株式会社	建材	住宅電気工事業、スマートハウス業	東京都品川区

Webサイトリニューアル

この度、皆さまに当社をより良く知っていただけるよう、Webサイトを全面リニューアルし、コンテンツを拡充しました。

今後も会社情報をより適切に伝えられるようWebサイトの一層の充実に努めていきます。

ドメイン(https://www.tak.co.jp)に変更はありませんが、各ページにつきましては、URLが変更されている可能性がございます。ブックマーク等に登録されている方は、新しいページのURLへの登録変更をお願いいたします。

編集方針

今年度初めて発行した「統合報告書」では、当社グループの持続的な成長に向けた情報を記載しています。サステナビリティ活動や、価値創造に向けた考え方や取り組みなどを発信し、ステークホルダーの皆さまが当社グループの理解を深めていただくためにご活用いただくことを目的としています。

対象期間　2021年4月1日～2022年3月31日　※上記以外の事例も一部掲載しています。

将来の見通しに関する注意事項

本報告書に掲載されている情報は、将来の見通しであり、リスクや不確実性を含んだものです。実際には、様々な要因により異なる結果となる場合があることをご承知おきください。