

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

高島

8007 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年8月4日(木)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期連結業績の概要	01
2. 2023年3月期連結業績の見通し	01
3. 中期経営計画の概要	02
4. 上場維持基準の適合に向けた取り組み	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	11
1. 2022年3月期連結業績の概要	11
2. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
■ 中長期の成長戦略	17
1. 戦略的投資により持続的成長企業へ	17
2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みと進捗状況	18
■ 株主還元策	21

高島

2022年8月4日(木)

8007 東証プライム市場

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

■ 要約

サステナビリティ社会実現に貢献する先進商社。 戦略的投資の実行により持続的成長企業へ転換中。 現在の中期経営計画「サステナ X」の下で 2022年3月期は大幅増益を達成

高島<8007>は、建材セグメント、産業資材セグメント、電子・デバイスセグメントの3セグメント（ほかに賃貸不動産セグメントがあるが、規模が小さいため割愛）で事業を展開している。バリューチェーンの上流工程である企画・設計から下流の施工・サポートまで幅広い範囲にわたりゼロから顧客ニーズに合わせて商流をデザインし、顧客の省エネ化、軽量化、省力化に貢献するとともにサステナビリティ社会の実現に寄与する「サステナの先進商社」である。直近10年間、親会社株主に帰属する当期純利益で10億円前後と安定した業績を残し、堅実な収益基盤と財務基盤を構築した同社は、現在の中期経営計画である「サステナ X（クロス）」と2021年11月に開示した上場維持基準の適合に向けた計画書の下で戦略的投資の実行による持続的成長企業への転換に注力している最中だ。同計画書においてはROIC（投下資本利益率）の基準を6.0%と具体的に設定しており、資本コストを意識した事業活動・投資活動を行うなかで、今後のさらなる企業価値向上が期待される。

1. 2022年3月期連結業績の概要

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.1%減の74,054百万円、営業利益で同10.9%増の1,547百万円、経常利益で同21.6%増の1,840百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同29.6%増の1,296百万円だった。2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用したことによって売上高のみ前期を下回ったものの、産業資材セグメントの繊維関連分野・樹脂関連分野が好調に推移したこと、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響緩和を受けて電子・デバイスセグメントの業績が伸長したことなどにより、前期比で大幅な増益を達成した。中期経営計画の最終年度（2023年3月期）まで1年を残して目標値である「親会社株主に帰属する当期純利益1,300百万円」をほぼ達成した格好だ。これを受け、2023年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益を従来の1,300百万円から1,400百万円へと上方修正している。また、同社が上場維持基準の適合に向けた計画書の中で経営指標として設定しているROE（自己資本当期純利益率）とROICはそれぞれ前期比1.3ポイント増の7.2%、同0.1ポイント増の5.2%となった。同計画書の最終年度である2026年3月期に向けて、好調なスタートを切ったと言えるだろう。

2. 2023年3月期連結業績の見通し

2023年3月期の連結業績に関して、同社は売上高で前期比10.7%増の82,000百万円、営業利益で同16.3%増の1,800百万円、経常利益で同3.2%増の1,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同8.0%増の1,400百万円と増収増益を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては前期の業績が好調だったことを受けて、従来予想比100百万円増の1,400百万円へと上方修正した。各セグメントにおける設計、折込、施工、販売、サポートなどの各機能をさらに強化することによって顧客への提供価値を高め、業績の拡大と利益の伸長を実現していく構えだ。

高島 | 2022年8月4日(木)

 8007 東証プライム市場 | <https://www.tak.co.jp/ja/ir.html>

要約

3. 中期経営計画の概要

同社は2020年12月、2023年3月期を最終年度とする中期経営計画「サステナ X」を発表している。同計画では、前中期経営計画「サステナ 2020」の基本戦略「ダントツ戦略」「生産性の向上」「コーポレート・ガバナンスの強化」は踏襲しつつ、「ダントツ戦略のさらなる進化」「生産性向上による強靱なコスト競争力獲得」「コーポレート・ガバナンスの強化」によって、バリューチェーンにおける設計から施工・サポートに至るまで各機能の形成・拡充を一層強く推進していく。長期的な成長基盤の確立に向けて、事業構造・ポートフォリオの転換を図っていくことを目標として設定している。

具体的には、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の提供を通して持続可能な社会の発展に貢献していくこと（ダントツ戦略のさらなる進化）が挙げられる。内部統制・コンプライアンス体制を堅持しつつ、業務全体の見直しとシステム化などによって生産性の向上とコスト削減を積極的に図ること（生産性の向上による強靱なコスト競争力獲得）、「コーポレートガバナンス・コード」の諸原則も踏まえ、より充実した「攻めのガバナンス」体制構築に向けて継続的に取り組む（コーポレート・ガバナンスの強化）。こうした各種施策によって、最終年度である2023年3月期には親会社株主に帰属する当期純利益を1,400百万円に押し上げることを計画している。現中期経営計画の最終年度である2023年3月期まで1年を残して、2022年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は1,296百万円と目標をほとんど達成している状況だ。2023年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益を従来予想から上方修正していることも踏まえて、現在の中期経営計画の目標を達成する確度は高いと弊社では見ている。

4. 上場維持基準の適合に向けた取り組み

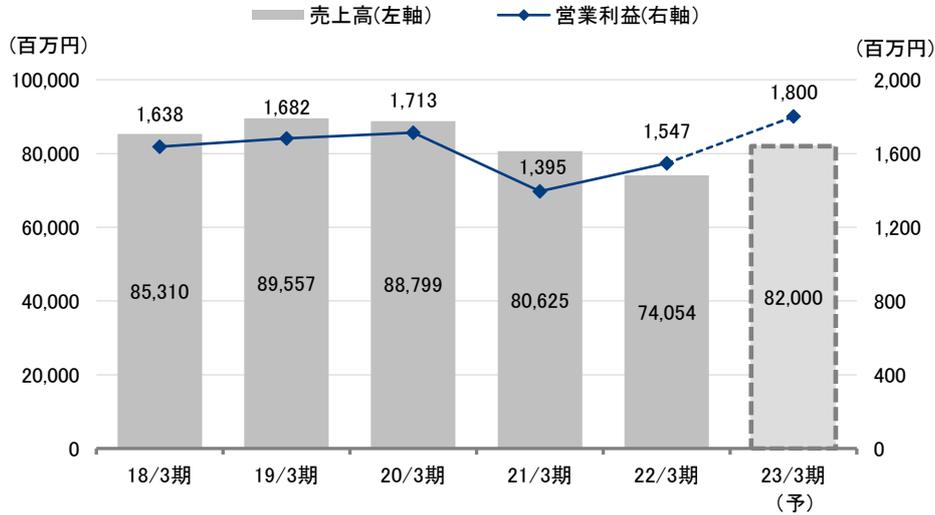
中期経営計画に加えて同社は2021年11月、東京証券取引所の市場区分の見直しに対応し、上場維持基準の適合に向けた計画書を提出している。2026年3月期末までにプライム市場の上場維持基準を充たすことを目標にこれまでの堅実経営から戦略的投資の実行による持続的成長企業への転換を実行している。同計画書の下で同社は、数値目標として2026年3月期までに親会社株主に帰属する当期純利益15億円、ROE8.0%、ROIC6.0%、流通株式時価総額100億円以上、1日平均売買代金2,000万円以上を設定している。目標を達成するために「資本配分方針」「投資リターンを伴う持続的な利益成長」「株主還元策の充実」「IR体制の確立」「コーポレートガバナンス・コードへの対応」の観点から企業価値と株主価値の向上を実現していく構えだ。

Key Points

- ・ 資本コストを意識した戦略的投資により持続的成長企業へと転換中
- ・ サステナビリティ社会実現に貢献する先進商社
- ・ 2022年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は前期比29.6%増の大幅増益
- ・ 2023年3月期も増収増益を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益は従来予想の1,300百万円から1,400百万円へと上方修正

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

建材セグメント、産業資材セグメント、電子・デバイスセグメントの3分野で事業を展開。
省エネ化、軽量化、省力化から顧客に貢献するサステナの先進商社

1. 会社概要

同社は、「事業を通じて社会に貢献する」という企業使命の下、1915年に創業した機能商社である。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すること」をビジネスモデルとしている。顧客にとって真に必要な機能・ソリューションをテーラーメイドで提供することで、より高い収益性を実現するものである。

また、国内・グローバルともに多くの事業拠点を構えている点も顧客への価値提供を実現する上で重要なポイントだ。連結子会社は国内6社、海外7社の計13社となっている。その他、持分法適用関連会社や協力工場・パートナー企業なども国内・アジアに多く抱え、顧客のビジネスをグローバルにサポートしている。

2022年3月期末時点の連結ベースでの従業員数は891名で、資本金は3,801百万円である。

高島 | 2022年8月4日(木)
 8007 東証プライム市場 | <https://www.tak.co.jp/ja/ir.html>

会社概要

沿革

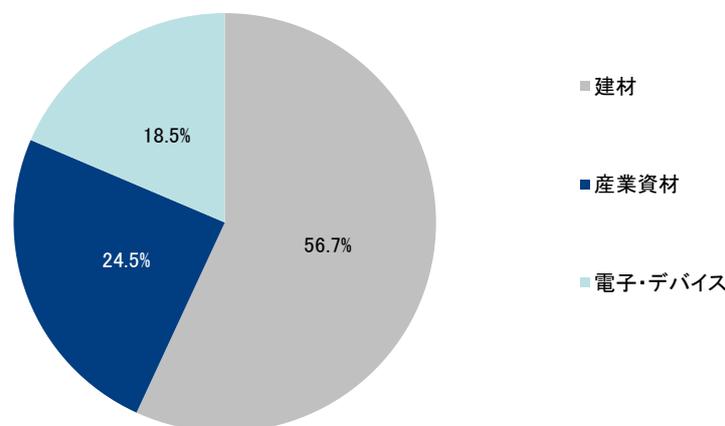
年月	沿革
1915年10月	高島幸太吉氏が資本金1万円をもって合名会社高島屋商店を創立。主に繊維製品販売を展開
1931年12月	資本金50万円をもって(株)高島屋商店に組織変更
1949年5月	株式を東京証券取引所に上場
1949年10月	高島(株)と商号変更
1989年8月	アイコン(株)(現アイタックインターナショナルジャパン(株)、現連結子会社)の全株式を取得(電子部品の販売等)
1993年9月	TAK(HONG KONG)Limited(現iTak(International)Limited、現連結子会社)を設立(電子部品の販売等)
2005年9月	ハイランドテクノ(株)(現ハイランド(株)、現連結子会社)を設立(特殊縫製加工品の開発、製造および販売)
2008年4月	iTak International (Thailand) Limited を設立(電子部品の製造等)
2010年2月	丸紅ブラックス(株)より建材事業を譲受
2015年3月	丸紅(株)よりシーエルエス(株)(現連結子会社)の全株式を取得(人工皮革素材の加工・販売)
2015年10月	小野産業(株)(現タクセル(株)、現連結子会社)の全株式を取得(プラスチック成型品の製造・販売)
2017年5月	iTak International (Vietnam) Co.,Ltd.(現連結子会社)を設立(電子部品の販売等)
2018年7月	高島ロボットマーケティング(株)(現連結子会社)を設立(協働ロボットのレンタル・販売)
2019年10月	(株)レスト(現連結子会社)の全株式を取得(トイレブース製作・施工)
2022年4月	東京証券取引所の市場区分再編に伴い、市場第1部からプライム市場へ移行

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社は、建材セグメント、産業資材セグメント、電子・デバイスセグメントの3つで事業を展開している。2022年3月期のセグメント別売上高構成は、建材セグメントが56.7%、産業資材セグメントが24.5%、電子・デバイスセグメントが18.5%となっている。バリューチェーンの上流工程である企画・設計から下流の施工・サポートまで幅広い範囲にわたってゼロから顧客ニーズに合わせて商流をデザインし、顧客の省エネ化、軽量化、省力化に貢献するとともにサステナビリティ社会の実現に寄与している。

セグメント別売上高構成(2022年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

(1) 建材セグメント

2022年3月期の売上高において同事業は、全体の56.7%を占める同社の中核事業である。「建設資材ソリューション」、「土木パイルソリューション」、「住宅資材ソリューション」、「住設インテリアソリューション」、「断熱ソリューション」、「エネルギーソリューション」の6分野で構成される。非住宅市場、住宅市場で事業を展開する顧客を対象に壁材、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・建装に関わる幅広い商材・ソリューションというラインナップとなっている。全国に展開した販売ネットワークを生かして、企画・設計から施工までバリューチェーン全体にわたって顧客のビジネスをサポートしている。商流をデザインし、顧客価値を創出する事例としては、ハウビルダー向け断熱材フルプレカットが挙げられる。物件ごとに割付（断熱材の取り付け位置・寸法を決める詳細な図面を作成すること）、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事業を展開している。同社が加工・物流機能まで担うことで、工事現場における省力化と工期の短縮に貢献している。

a) 建設資材ソリューション

高性能な建設資材の調達からスペックインサポート、全国規模の工事ネットワークのコーディネートなど、顧客の業務効率化に貢献するソリューションを提供している。

主な取扱商品

壁材	<ul style="list-style-type: none"> ・ALC、押出成形セメント板 ・金属サンドイッチパネル、耐火断熱間仕切り
耐火被覆材	<ul style="list-style-type: none"> ・巻付け耐火被覆材（マキベエ）、耐火ケイカル板 ・乾式層間耐火材、セラミック系耐火被覆材
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・TAK システム建築 ・タイル・石材剥離落下防止金物（HI-TAK 結合工法） ・MA ストーン

出所：ホームページよりフィスコ作成

b) 土木パイルソリューション

多様な土木・パイル資材、地盤改良工法やEDO-EPS工法などを始めとする各種専門工法のスペックインサポートや全国規模の工事体制を生かし、顧客事業の効率化とコスト削減に貢献している。

主な取扱商品

工法	<ul style="list-style-type: none"> ・基礎杭（回転埋設鋼管杭、各種既成杭） ・地盤改良（柱状改良工法、浅層改良工法） ・露出型柱脚工法 ・EDO-EPS工法（軽量盛土工法）
資材	<ul style="list-style-type: none"> ・土木建築用化粧枠 ・プラスチック製地下貯留浸透ブロック ・鉄道ホーム用くし状部材

出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

c) 住宅資材ソリューション

住環境の安全性、快適性、省エネ性の向上に必要な不可欠な製品群をラインナップしている。加えて、各種機能を最大限に引き出す加工・物流・施工機能を提供している。

主な取扱商品

外壁材	・ 軽量気泡コンクリート (ALC) ・ サイディング
屋根材	・ 各種屋根材
防災関連商材	・ 住宅用耐震・制震工法 (GH ハイブリッド制震工法)
太陽光発電システム	・ 住宅用太陽光発電システム
エネルギー商材	・ 蓄電池
オール電化商材	・ エコキュート ・ IH クッキングヒーター ・ HEMS 関連商品
断熱材	・ 各種断熱材

出所：ホームページよりフィスコ作成

d) 住設インテリアソリューション

長年の経験から培った商品知識や加工技術を活かした人工大理石の加工や施工、内装に関する様々な商材をラインナップし、顧客の業務効率化に貢献するソリューションを提供している。

主な取扱商品

カウンター材 (加工・施工)	・ アクリル人工大理石 ・ クォーツストーン ・ セラミックストーン ・ ステンレス ・ 天然石
内装材	・ 壁紙 ・ フローリング材 ・ デッキ材 ・ アンダーレイシート
設備機器	・ ガスコンロ ・ レンジフード ・ 食器洗浄機 ・ IH クッキングヒーター
内装設備	・ アルミ製内装引き戸 (イーグルアリスト)

出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

e) 断熱ソリューション

断熱分野での長年の実績により培った豊富な知識と経験を生かし、多彩で高機能な断熱材・工法を提案する。空間をより快適なものにすると同時に省エネ化による地球環境の保全を通じて、持続可能な社会の発展にも貢献している。

主な取扱商品

断熱材	<ul style="list-style-type: none"> ・押出法ポリスチレンフォーム ・高性能フェノールフォーム ・硬質ウレタンフォーム ・グラスウール、ロックウール、不熱断熱材
断熱システム	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅用断熱パネルシステム ・金属サンドイッチ断熱パネル (冷凍冷蔵向けパネル、耐火断熱間仕切りパネル) ・地下湧水処理断熱システム ・RC 外断熱システム

出所：ホームページよりフィスコ作成

f) エネルギーソリューション

1994年から再生可能エネルギー分野に先駆けて取り組み、業界トップクラスの実績を誇る。今後は太陽光発電システムなどの販売に加えて、V2H（電気自動車に蓄積された電力を家庭用として有効活用する考え方）や蓄電池などを組み合わせることによる包括的なエネルギーソリューションを提供することを目指している。

主な取扱商品

太陽光発電システム	<ul style="list-style-type: none"> ・産業用太陽光発電システム ・住宅用太陽光発電システム ・ソーラーカーポートシステム
エネルギー商材	<ul style="list-style-type: none"> ・蓄電池 ・IoT ・V2H
開発商品	<ul style="list-style-type: none"> ・自社開発架台「スマートラック」 (太陽光発電システム架台)
オール電化商材	<ul style="list-style-type: none"> ・エコキュート ・IH クッキングヒーター

出所：ホームページよりフィスコ作成

(2) 産業資材セグメント

2022年3月期の売上高において同事業は、全体の24.5%と建材セグメントに次ぐ割合を占めている。「樹脂ソリューション」「車輻ソリューション」「繊維ソリューション」「機能ソリューション」の4分野で構成される。顧客は多岐にわたり、アパレル分野では国内の大手小売企業に対してOEM商品の提案を行う。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同社グループで緩衝設計した物流用資材を、車輻部材分野では鉄道車輻製造メーカーに対して同社協力工場で製造する鉄道車輻部材を、それぞれ提供している。バリューチェーンの企画・設計から施工、サポートまで幅広い範囲にわたって顧客に価値を提供している。同事業で扱っているシートハウスは、グループ協業の好例である。鉄骨と膜材を組み合わせたテント倉庫を同社が設計から施工まで請け負い、グループ企業が加工機能を提供している。グループ間連携により価値機能を拡充するとともに、シートハウスの提供により顧客の省エネ化に貢献している。

会社概要

a) 樹脂ソリューション

合成樹脂から環境配慮型の樹脂まで多様な原料や製品をラインナップしている。設計、組立、複合加工などの機能も提供することにより、顧客の多様なニーズに応えている。

主な取扱商品

SFC 樹脂シリーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・ SFC-AS (帯電防止型) ・ SFC-FR (非 HBCD 離燃性型)
ARCEL 樹脂シリーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・ ARCEL -ULV ・ ARCEL -730 ・ ARCEL -640 (自動車内装資材)
汎用樹脂全般	<ul style="list-style-type: none"> ・ 物流資材全般
高機能コンパウンド樹脂加工製品	<ul style="list-style-type: none"> ・ 射出成形トレー ・ 押出成形トレー ・ 真空成型トレー ・ 発泡成形緩衝材

出所：ホームページよりフィスコ作成

b) 車輻ソリューション

鉄道車輻向け内外装部材を国内外の鉄道事業者様および鉄道車輻製造事業者向けに、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として提供している。顧客の脱炭素に向けた取り組みに貢献している。

主な取扱商品

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 窓ガラス ・ 断熱材、吸音材 ・ 構造部材 (天井、荷物棚、空調吹出口) ・ 室内設備品 (袖仕切り、妻テーブル、洗面所照明) ・ 床敷物 |
|---|

出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

c) 繊維ソリューション

多様化するニーズに応えるために、最適な素材を効率的な加工によって必要なところに提供している。加工・物流の効率化、検査・技術指導の徹底により、顧客に安心で満足できる製品を提供している。

主な取扱商品

繊維資材	<ul style="list-style-type: none"> 合織帆布、不燃膜材 装飾テント、アパレル向け機能性繊維
繊維製品	<ul style="list-style-type: none"> コンテナバッグ、防衛省向け製品 サイン関連 インフラ関連、道路啓開商品
アパレル製品	<ul style="list-style-type: none"> 衣料品、靴、カバン
テント倉庫	<ul style="list-style-type: none"> シートハウス（標準タイプ）、レンタルテント 伸縮式テント、移動式テント システム建築（一般建築） ハイブリッドカーテン、陰圧テント ドームスクリーン、スタンドシェル その他付帯設備 （基礎工事、土間工事、消防設備、照明設備など）
自動車関連部材	<ul style="list-style-type: none"> 金属加工品、ゴム加工品
ホームセンター商品	<ul style="list-style-type: none"> 木材製品、ゴム製品
SP 資材	<ul style="list-style-type: none"> ウッドラック

出所：ホームページよりフィスコ作成

d) 機能ソリューション

国内外から高い機能性を持った素材・製品の調達と、それらの特殊加工などによるソリューションを提供している。商業施設、オフィスビル、工場、倉庫などの効率的な配置設計を通じて顧客の省エネ・省コストに貢献している。

主な取扱商品

工業資材	<ul style="list-style-type: none"> 研磨フィルム、研磨布、不織布 道路用資材、特殊塗料、不燃膜材、高機能繊維 インフラ資材 （土木用繊維、耐震補強材料、耐熱繊維）
省エネ機器	<ul style="list-style-type: none"> LED 照明
環境関連製品	<ul style="list-style-type: none"> EV 充電器 抗菌・防カビ塗料 空調関連製品（フィルター） 軽量防煙垂れ壁 膜天井 内装 サイン
その他	<ul style="list-style-type: none"> 空調・冷凍冷蔵用冷媒ガス、各種部品 下地強化剤（どこでも下地シリーズ）

出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

(3) 電子・デバイスセグメント

2022年3月期の売上高において同事業は、全体の18.5%を占めている。香港にヘッドクォーターを構える iTak (International) Limited を中心とする iTak グループとして、顧客ニーズに沿った電子部品をアジアを中心に事業展開するメーカーより調達し販売する電子部品販売ビジネス、iTak グループ自らがメーカーとしてそれらの電子部品を搭載した基盤実装 (EMS) を行う製造受託ビジネスを展開している。国内外に事業所 7 拠点 (駐在事務所除く)、自社工場 2 カ所 (タイ・ベトナム) を構え、顧客のビジネスをグローバルにサポートしている。

a) エレクトロニックコンポーネンツ部門

コンシューマー製品から車載用機器、産業用機器に至るまで幅広い用途の液晶ディスプレイの製造販売、及び音響部品の販売を行い、顧客に多岐にわたる価値を提供している。

主な取扱商品

液晶部品	<ul style="list-style-type: none"> ・ Mono LCD (TN、STN、FSTN、VA など) ・ COG モジュール ・ バックライトモジュール ・ TFT ディスプレイ ・ OLED ディスプレイ ・ タッチパネル
音響部品	<ul style="list-style-type: none"> ・ ECM マイクロホン ・ MEMS マイクロホン ・ MIC 基板モジュール ・ ケーブル付モジュール ・ スピーカー ・ レシーバー

出所：ホームページよりフィスコ作成

b) 電子部品・半導体

パワーエレクトロニクス関連部品を中心に技術・品質・供給能力に優れたアジアメーカーを厳選し、提案している。トランスフォーマー、チョークコイルに関しては、タイの自社工場でカスタム対応を行って顧客に提供している。

主な取扱商品

半導体	<ul style="list-style-type: none"> ・ ダイオード全般、TVS、FET ・ トランジスタ、アナログ IC
コンデンサ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 電解コンデンサ、フィルムコンデンサ
リレー	<ul style="list-style-type: none"> ・ パワーリレー、ラッチングリレー、通信リレー
トランスフォーマー	<ul style="list-style-type: none"> ・ トランスフォーマー
チョークコイル	<ul style="list-style-type: none"> ・ チョークコイル
オプトデバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・ LED、赤外発光ダイオード、受光素子 ・ フォトインタラプタ、紫外線 LED
機構部品	<ul style="list-style-type: none"> ・ 端子台、マイクロスイッチ、コネクタ

出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

c) 白物家電向け基板実装部門

2017年に設立した自社工場であるタイのチョンブリ工場、及びタイ、中国の現地協力工場を活用し、主に白物家電メーカー向けにEMS事業を展開している。基板実装のコスト力、トランスフォーマー・チョークコイルやLCDなどのiTak製カスタム部品、コストパフォーマンスの高いアジア部品のデザインインによって、価格優位性と安定供給を実現している。

d) デジタル・ソリューション部門

幅広い製品（ソフトウェア、メカ、ハードウェア）に対してコスト・安全性・生産性・品質・信頼性・技術認証などに配慮した試作・設計受託から製造受託、日本国内生産までトータルでサポートすることにより、顧客のモノづくりにおける課題を解決している。

e) 国際調達部門

顧客の調達を代行している。香港倉庫、マレーシア・ペナン倉庫、日本倉庫を活用し、納期のコントロール、在庫の管理、部品の品質管理を行うことにより、在庫の削減、輸送コストの低減などの価値を提供している。

f) 技術・品質管理部門

技術本部と品質管理推進室が顧客の開発・設計をサポートし、自社工場、EMS工場、仕入先メーカーへの品質改善指導などを行っている。

業績動向

現在の中期経営計画「サステナ X」の下で 2022年3月期は大幅増益

1. 2022年3月期連結業績の概要

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.1%減の74,054百万円、営業利益で同10.9%増の1,547百万円、経常利益で同21.6%増の1,840百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同29.6%増の1,296百万円だった。2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用したことによって売上高のみ前期を下回ったものの、産業資材セグメントの繊維関連分野・樹脂関連分野が好調に推移したこと、コロナ禍の影響緩和を受けて電子・デバイスセグメントの業績が伸長したことなどにより、前期比で大幅な増益を達成した。中期経営計画の最終年度（2023年3月期）まで1年を残して目標値である「親会社株主に帰属する当期純利益1,300百万円」をほぼ達成した格好だ。これを受け、2023年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益を従来の1,300百万円から1,400百万円へ上方修正している。また、同社が上場維持基準の適合に向けた計画書のなかで経営指標として設定しているROEとROICは、それぞれ前期比1.3ポイント増の7.2%、同0.1ポイント増の5.2%となった。同計画書の最終年度である2026年3月期に向けて、好調なスタートを切ったと言えるだろう。

業績動向

セグメント別の業績は、建材セグメントの売上高が前期比 12.0% 減の 42,020 百万円、セグメント利益が同 13.9% 減の 598 百万円、産業資材セグメントの売上高が同 10.5% 減の 18,116 百万円、セグメント利益が同 105.1% 増の 268 百万円、電子・デバイスセグメントの売上高が同 10.9% 増の 13,724 百万円、セグメント利益が同 25.1% 増の 571 百万円だった。収益認識に関する会計基準の適用、業績拡大に向けた営業活動やシステム投資などの先行投資によって販管費が増加したことなどを受けて、建材セグメントのみ売上高、利益ともに前期を下回る結果となったものの、繊維関連分野、樹脂関連分野が伸びた産業資材セグメント、コロナ禍の世界的な影響が緩和した電子・デバイスセグメントの利益は前期を上回った。特に産業資材セグメントの利益は前期比約 2.1 倍と伸びが大きく、同社が「サステナ X」の基本方針として掲げる「ダントツ戦略のさらなる進化」「生産性の向上による強靱なコスト競争力獲得」の下、顧客ニーズに沿った価値の高いソリューションを提供した結果であると弊社は考える。これを受け、セグメント別売上高構成は建材セグメントが 56.7%、産業資材セグメントが 24.5%、電子・デバイスセグメントが 18.5% となっている。

なお、2022 年 3 月期から同社は「収益認識に関する会計基準」を適用している。

2022 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	80,625	-	74,054	-	-6,570	-8.1%
建材	47,747	59.2%	42,020	56.7%	-5,726	-12.0%
産業資材	20,233	25.1%	18,116	24.5%	-2,117	-10.5%
電子・デバイス	12,374	15.3%	13,724	18.5%	1,350	10.9%
売上総利益	7,838	9.7%	8,328	11.2%	490	6.3%
営業利益	1,395	1.7%	1,547	2.1%	152	10.9%
建材	695	-	598	-	-96	-13.9%
産業資材	130	-	268	-	137	105.1%
電子・デバイス	457	-	571	-	114	25.1%
経常利益	1,513	1.9%	1,840	2.5%	327	21.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,000	1.2%	1,296	1.8%	296	29.6%

注：2022 年 3 月期より「収益認識に関する会計基準」を適用。

ほかに賃貸不動産セグメントがあるが、規模が小さいため割愛

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 財務状況

2022年3月期に親会社株主に帰属する当期純利益1,296百万円を計上したことなどにより、利益剰余金が前期末比1,107百万円増の11,792百万円となっている。利益剰余金が積み上がっていることから同社がこれまでしっかりと利益をあげてきたことがうかがえる。また、現金及び預金も同1,423百万円増の7,305百万円となった。流動資産は同3,008百万円増の35,423百万円となっている。その他、固定資産はシステム投資によって無形固定資産が374百万円増加したことなどをを受けて同47百万円増の9,753百万円、流動負債は支払手形及び買掛金が442百万円減少したことなどをを受けて同571百万円減の21,024百万円、固定負債は長期借入金が増加した2,760百万円増加したことなどをを受けて同2,603百万円増の5,675百万円となっている。

2022年3月期のキャッシュ・フローに注目すると、営業キャッシュ・フローがマイナス389百万円となっている。これは、世界的な半導体不足の影響を受けて在庫を積み増したことが主な要因であり、一過性の現象であると弊社は考えている。物流やコロナ禍の影響が緩和されていくなかで、営業キャッシュ・フローはプラスに回帰するものと弊社では予想する。財務キャッシュ・フローは同社の方針である「有利子負債をテコとする戦略的投資の実行」の下、2,305百万円のプラスとなっているものの、2022年3月期末の流動比率と固定比率がそれぞれ168.5%、52.8%と健全な数値であり、長短の手元流動性には問題がないものと弊社は考える。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	増減
流動資産	32,415	35,423	3,008
現金及び預金	5,882	7,305	1,423
固定資産	9,706	9,753	47
有形固定資産	4,326	4,252	-74
無形固定資産	140	514	374
投資その他の資産	5,238	4,986	-252
資産合計	42,121	45,176	3,055
負債合計	24,667	26,699	2,032
流動負債	21,595	21,024	-571
固定負債	3,072	5,675	2,603
純資産合計	17,454	18,477	1,023
利益剰余金	10,685	11,792	1,107
負債純資産合計	42,121	45,176	3,055
【安全性】			
自己資本比率	41.4%	40.9%	-0.5pt
流動比率	150.1%	168.5%	18.4pt
固定比率	55.6%	52.8%	-2.8pt
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	3.5%	4.2%	0.7pt
ROE (自己資本当期純利益率)	5.9%	7.2%	1.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期
営業キャッシュ・フロー	3,563	-389
投資キャッシュ・フロー	-98	-654
財務キャッシュ・フロー	-1,947	2,305
現金及び現金同等物の増減額	1,464	1,421
現金及び現金同等物の期末残高	5,880	7,301

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期は増収増益を見込む。 各機能の強化により顧客価値のさらなる向上へ

2023年3月期の連結業績に関して同社は、売上高で前期比10.7%増の82,000百万円、営業利益で同16.3%増の1,800百万円、経常利益で同3.2%増の1,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同8.0%増の1,400百万円と増収増益を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、前期の業績が好調だったことを受けて従来予想比100百万円増の1,400百万円へと上方修正した。

建材セグメントではバリューチェーンの折込・物流・施工・加工の各段階において価値提供機能の強化を図り、顧客ニーズに沿ったソリューションを提供していくこと、エネルギーソリューション事業においては太陽光パネルの販売などに加えて、蓄電池、IoT、V2Hなども柔軟に組み合わせ、エネルギー分野に関して包括的なソリューションを提供することができる体制構築を推進することを目指している。また、産業資材セグメントにおいてもバリューチェーンにおけるモノ作り・折込・設計・加工・施工の各段階における価値提供機能を強化する。さらに電子・デバイスセグメントにおいては、顧客が求める品質・コストを実現するサポート機能をより一層強化することを目指している。これらの施策によって業績の拡大と利益の伸長を実現していく構えだ。

今後の見通し

セグメント別の業績は、建材セグメントの売上高が前期比 14.7% 増の 48,200 百万円、セグメント利益が同 42.1% 増の 850 百万円、産業資材セグメントの売上高が同 7.1% 増の 19,400 百万円、セグメント利益が同 49.3% 増の 400 百万円、電子・デバイスセグメントの売上高が同 3.5% 増の 14,200 百万円、セグメント利益が同 21.2% 減の 450 百万円を見込んでいる。電子・デバイスセグメントの利益に関して、業績拡大に向けた海外工場ラインへの先行投資などにより減益を見込んでいるものの、それ以外のセグメントにおいては増収増益を予想している。収益認識に関する会計基準への移行の影響がなくなること、現在の中期経営計画「サステナ X」の下で省エネ化・軽量化・省力化という切り口から顧客にとって高い付加価値を提供していることが挙げられる。加えて IoT・5G などが社会に浸透するなかで、半導体への需要が堅調に推移することも予想される。政府が第 6 次エネルギー基本計画の下で再生可能エネルギーの普及に注力していること、世界的に SDGs・ESG を重視する社会的潮流があるなかで、省エネ化、軽量化、省力化を実現する同社のソリューションに対するニーズの高まりが予想される。こうした外部環境の変化は同社の建材セグメント、産業資材セグメント、電子・デバイスセグメントにとって追い風になる可能性が高いと言えるだろう。これら良好な外部環境も同社業績にプラスに寄与すると弊社は考える。

2023年3月期の連結業績見通し

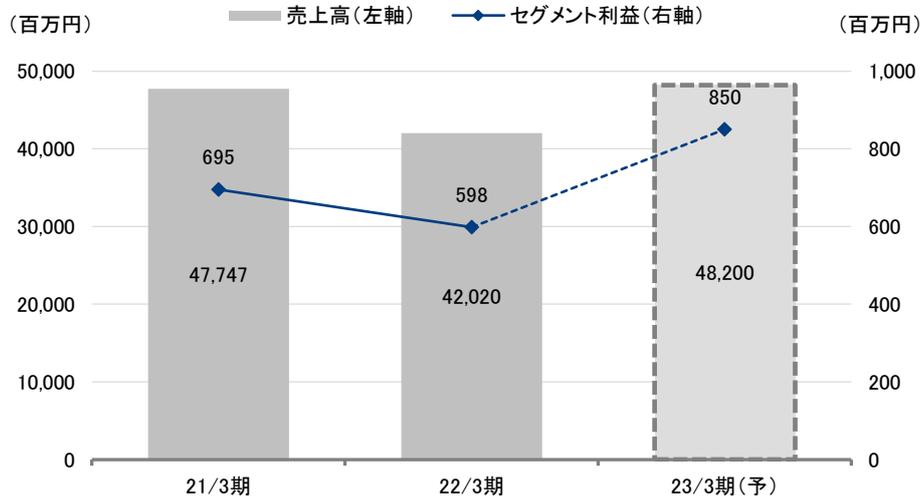
(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	74,054	-	82,000	-	7,946	10.7%
建材	42,020	56.7%	48,200	58.8%	6,180	14.7%
産業資材	18,116	24.5%	19,400	23.7%	1,284	7.1%
電子・デバイス	13,724	18.5%	14,200	17.3%	476	3.5%
営業利益	1,547	2.1%	1,800	2.2%	253	16.3%
建材	598	-	850	-	252	42.1%
産業資材	268	-	400	-	132	49.3%
電子・デバイス	571	-	450	-	-121	-21.2%
経常利益	1,840	2.5%	1,900	2.3%	60	3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,296	1.8%	1,400	1.7%	104	8.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

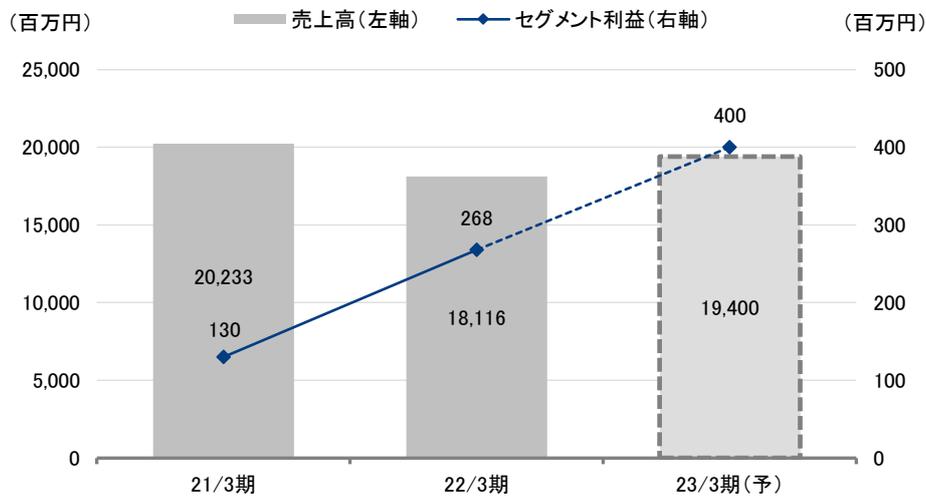
今後の見通し

建材セグメントの業績推移



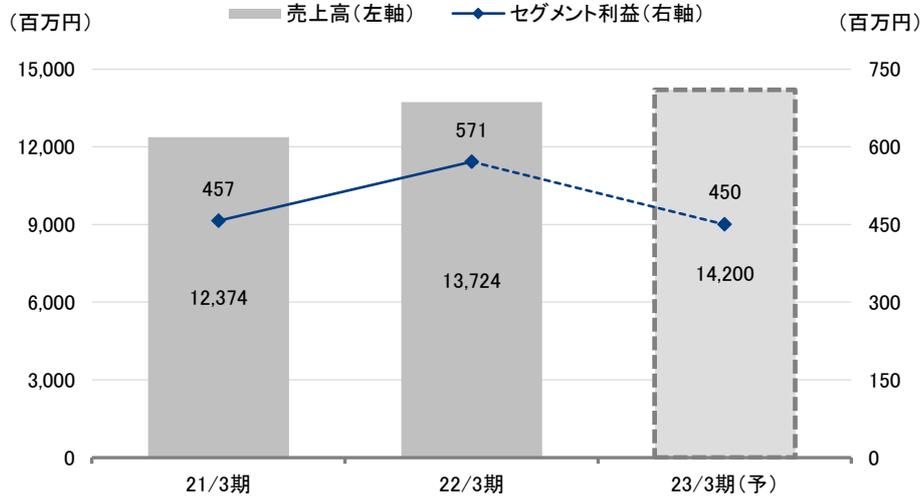
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

産業資材セグメントの業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

電子・デバイスセグメントの業績推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

2023年3月期に親会社株主に帰属する 当期純利益で1,400百万円を目指す。 戦略的投資の実行で持続的成長企業へ

1. 戦略的投資により持続的成長企業へ

同社は2020年12月、2023年3月期を最終年度とする中期経営計画「サステナX」を発表している。同計画では、前回版である「サステナ2020」の基本戦略「ダントツ戦略」「生産性の向上」「コーポレート・ガバナンスの強化」は踏襲しつつ、「ダントツ戦略のさらなる進化」「生産性向上による強靱なコスト競争力獲得」「コーポレート・ガバナンスの強化」によってバリューチェーンにおける設計から施工・サポートに至るまで各機能の形成・拡充を一層強く推進していく。長期的な成長基盤の確立に向けて、事業構造・ポートフォリオの転換を図っていくことを目標として設定している。

具体的には、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の提供を通して持続可能な社会の発展に貢献していくこと（ダントツ戦略のさらなる進化）が挙げられる。内部統制・コンプライアンス体制を堅持しつつ、業務全体の見直しとシステム化などによって生産性の向上とコスト削減を積極的に図ること（生産性の向上による強靱なコスト競争力獲得）、「コーポレートガバナンス・コード」の諸原則も踏まえ、より充実した「攻めのガバナンス」体制構築に向けて継続的に取り組む（コーポレート・ガバナンスの強化）。こうした各種施策によって、最終年度である2023年3月期には親会社株主に帰属する当期純利益を1,400百万円に押し上げることを計画している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略

「サステナX」の進捗



また、同社は2021年11月、東京証券取引所の市場区分の見直しに対応し、上場維持基準の適合に向けた計画書を提出した。同計画書では、資本コストを意識した戦略的投資の実行による持続的成長と株主還元のさらなる充実を目指す経営方針を発表し、2026年3月期をゴールとして親会社株主に帰属する当期純利益15億円、ROE8.0%、ROIC6.0%を目指すことを明らかにしている。次期中期経営計画に関しては2023年3月末までに公表する予定となっているが、これらの方針が土台となって骨子が作成されるものと考えられる。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みと進捗状況

同社では、2026年3月期末までにプライム市場の上場維持基準を充たすことを目標に、これまでの堅実経営から戦略的投資の実行による持続的成長企業への転換を実行している。前述の計画書の下で同社は、数値目標として2026年3月期までに親会社株主に帰属する当期純利益15億円、ROE8.0%、ROIC6.0%、流通株式時価総額100億円以上、1日平均売買代金2,000万円以上を設定している。この目標を達成するために「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」の観点から企業価値と株主価値の向上を実現していく構えだ。

高島 | 2022年8月4日(木)
8007 東証プライム市場 | <https://www.tak.co.jp/ja/ir.html>

中長期の成長戦略

上場維持基準達成の計画期間

		2021年3月期 - 2023年3月期 サステナX	2024年3月期 - 2026年3月期 次期中期経営計画
		2021年3月期(初年度)	2026年3月期(最終年度)
数値計画	□ 当期純利益	10億円	15億円
	□ ROE	5.9%	8.0%
	□ ROIC	5.1%	6.0%
結果	□ 流通株式時価総額	47.9億円*	100億円以上
	□ 売買代金	683万円*	2000万円以上

*(2021/6/30時点)

「流通株式時価総額」・「売買代金」向上に向けた取組基本方針



- 資本配分方針
- 投資リターンを伴う持続的な利益成長
- 株主還元施策の充実
- IR体制の確立
- コーポレートガバナンス・コードへの対応

出所：決算説明資料より掲載

(1) 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

これまでの事業活動の結果、現在の財務基盤は安定したものになっていることから有利子負債などの外部資金を活用した投資による利益創出と株主還元の充実を図っていくことを計画している。具体的には投資枠として70億円を確保する。ROICを意識しながら注力領域を中心に設備、人財、ITシステムなどへの投資、各事業の周辺領域及び新領域でのM&Aに資金を振り向け、事業構造改革とカーボンニュートラル社会到来を見据えたビジネスチャンスへの戦略的アプローチを行っていく方針だ。同方針の下、2022年4月には(株)日産ユーズドカーセンターと中古EV、V2Hの販売において協業を発表している。また、株主還元においては中間配当を2023年3月期より実施するほか、連結配当性向を40%以上にすること、機動的な自己株式の取得・消却を実施すること、総還元額の下限を5億円に設定することにより総還元性向50%を目指している。

(2) IR体制の確立

IR体制の確立においては、機関投資家(特に中小型株・バリュー投資型アクティブファンド)・アナリストを対象に「資本市場での認知度向上」「投資家の理解促進」「適正な株価形成」「適正な株主構成形成」を目的としてコミュニケーションの質と量を充実させることを計画している。具体的には、2022年1月にIR・広報ユニットを新設し、投資家向けミーティングの開催や投資家向けイベントへの参加などを実施している状況だ。また、2022年3月期分より決算短信、決算説明会資料、株主通信、統合報告書を日本語と英語で開示している。その他、2022年6月にはホームページのリニューアルを実施した。

高島

2022年8月4日(木)

8007 東証プライム市場

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

中長期の成長戦略

(3) コーポレートガバナンス・コードへの対応

日本取引所グループが2021年11月に実施したコーポレートガバナンス・コードの改訂に併せて、同社は積極的な対応を行っている。サステナの先進商社として省エネ化、軽量化、省力化をキーワードに事業を展開しているほか、持続可能な開発目標(SDGs)に対応した経営をさらに進化させるべく「サステナビリティ委員会」を設置(2022年1月)した。加えて、SDGsの各目標と自社の事業を関連付けること、気候変動に係るリスク及び収益機会が同社事業に与える影響をTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)に準拠した形で開示することを計画し、2022年6月に発行した統合報告書にてその内容を開示した。また、議決権電子行使プラットフォームの導入、各種開示資料の英文開示も始めている。さらに、政策保有株式については、保有する合理性がない、または保有する意義が希薄化した銘柄に関しては速やかに売却することを基本方針として掲げ、流通株式比率の向上に取り組んでいる。

こうした活動によりプライム市場の上場維持基準への適合が進むことに加えて、株式市場での同社に対する注目の高まりと、資本効率を意識した事業活動による企業価値のさらなる向上が期待できると弊社は考える。実際、2021年6月30日時点と比較して、2022年3月31日時点の流通株式時価総額は47.9億円から63.4億円、流通株式比率は59.7%から60.1%、1日平均売買代金は683万円から3,855万円へと改善し、流通株式数のみ27,185単位から27,058単位へと小幅に下回ったにとどまる。特に流通株式時価総額、1日平均売買代金の伸びが大きいことが特長として挙げられよう。

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金	
同社の適合状況及びその推移	2021年6月30日時点※ ¹	27,185単位	47.9億円	59.7%	683万円
	2021年12月31日時点	-	-	-	1,206万円※ ²
	2022年3月31日時点	27,058単位	63.4億円※ ³	60.1%	3,855万円※ ²
プライム市場 上場維持基準	20,000単位	100億円	35%	2,000万円	
2022年3月31日時点適合状況(同社試算)	適合	不適合	適合	適合	
当初の計画に記載した計画期間		2026年3月末		2026年3月末	

※¹ 東証が2021年6月30日時点で把握している同社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったもの。

※² 同社が2021年12月31日時点のものは2021年1月～12月、2022年3月31日時点のものは2022年1月～3月の同社の株券等の分布状況をもとに試算を行ったもの。

※³ 同社が2022年1月～3月の同社の株券等の分布状況をもとに試算を行ったもの。

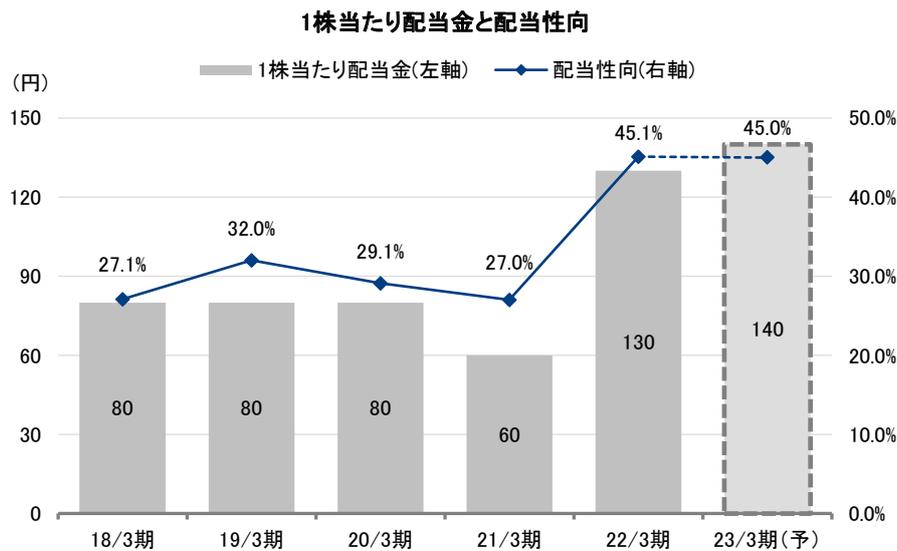
出所：同社リリースよりフィスコ作成

株主還元策

好業績を受けて2度の上方修正。 2023年3月期も前期比10円の増配を計画

同社は株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つとして認識している。2022年3月期の実績は好業績を受けて、1株当たり配当金が前期比70円増の130円、配当性向が同18.1ポイント増の45.1%と急伸した。

同社の株主還元を重視する姿勢は、今後も継続すると弊社では見ている。2023年3月期の配当予想は前期比10円増の通期140円としているほか（中間配当70円、期末配当70円を予想）、2026年3月期までの上場維持基準の適合に向けた取り組みのなかで、総還元性向50%（連結配当性向40%以上、機動的な自己株式の取得・消却、総還元額の下限を5億円に設定することによる）を目標とする方針も打ち出している。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp