

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 >>>](#)

2025年7月3日(木)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年3月期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	10
1. 2025年3月期の業績概要	10
2. 財務状況	11
■ 今後の見通し	13
■ 中長期の成長戦略	15
■ 株主還元策	17

■ 要約

2026年3月期は営業利益過去最高更新を目指す。 総還元性向は100%の見通し

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って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、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「サステナの先進商社」である。直近12年間の親会社株主に帰属する当期純利益は10億円以上と安定した業績で、堅実な収益基盤と財務基盤を構築している。同社は、中期経営計画「サステナV（バリュー）」の下、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。同計画においてはROE（自己資本当期純利益率）を8.0%以上、ROIC（投下資本利益率）を6.0%以上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. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.9%増の94,503百万円、営業利益が同21.8%増の2,129百万円、経常利益が同1.0%増の2,024百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同67.6%減の1,566百万円となり、売上高・営業利益ともに期初計画を上回って着地した。売上面は、建材、産業資材、電子・デバイスとすべての事業セグメントが前期比で増収となった。利益面に関しては、中期経営計画「サステナV（バリュー）」で定める各種戦略を着実に遂行するなか、機能強化を推進したこと、産業資材において連結子会社の工場稼働率が向上したこと、電子・デバイスのデバイス分野において在庫バランスが改善したことなどにより、営業利益率は同0.4ポイント改善した。なお、経常利益に関しては、在外子会社における現地通貨安の影響を受け為替差損が増加したことなどが影響したほか、親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、前期に賃貸ホテル及び投資有価証券の売却益を特別利益として計上していたことの反動が出た。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比16.4%増の110,000百万円、営業利益で同22.1%増の2,600百万円、経常利益で同28.4%増の2,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.3%増の1,900百万円と増収増益の見通しである。売上高はすべての事業セグメントで2ケタ増収の計画であり、既存事業の拡大に加え、建材セグメントにおいて2025年2月に子会社した（株）サンワホールディングスの連結効果も見込まれる。利益面については、不透明な外部環境を考慮してやや保守的な計画としているものの、営業利益は増収効果や組織再編による業務効率化の進展などにより拡大し、過去最高益を更新する見通しである。事業セグメント別の業績計画については、建材セグメントは売上高が同14.7%増の70,000百万円、セグメント利益が同43.6%増の2,400百万円、産業資材セグメントは売上高が同11.1%増の20,000百万円、セグメント利益が同4.3%増の1,100百万円、電子・デバイスセグメントは売上高が同28.9%増の20,000百万円、セグメント利益が同3.8%減の700百万円である。

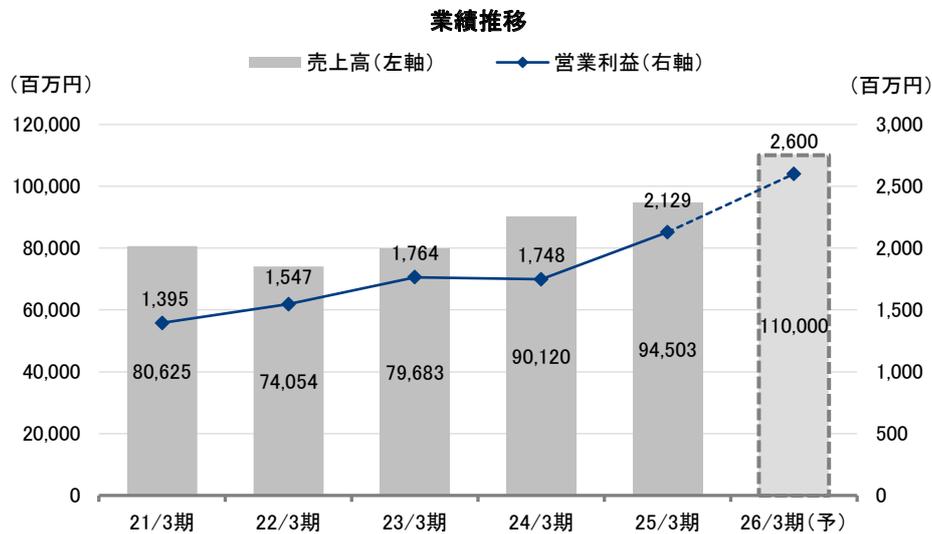
要約

3. 中長期の成長戦略

同社は2023年3月に中期経営計画「サステナV（バリュー）」（2024年3月期～2026年3月期）を策定した。超長期的な目標として2050年に「カーボンニュートラル社会の実現」を掲げ、市場の成長機会を捉えた価値創造により、サステナ社会への適応と持続的成長を同時に実現することを目指している。数値目標としては、2026年3月期に連結売上高1,100億円、親会社株主に帰属する当期純利益19億円、ROE8%以上、ROIC6.0%以上などを掲げている。各事業のキャッシュや政策保有株式売却などにより創出したキャッシュと、外部資金を有効に活用することで、親会社株主に帰属する当期純利益及びROEを高める。また、同社は積極的な株主還元策を展開しており、2024年8月に2年間の限定措置として配当性向を80%以上、総還元性向を100%に設定する新たな方針を発表している。2026年3月期の年間配当金は前期比4.0円増の90.0円、配当性向は81.2%の計画である。あわせて自己株式取得を予定しており、総還元性向は100%と、株主に対する積極的な利益還元を継続する見通しである。

Key Points

- ・ 2025年3月期は売上高・営業利益ともに期初計画を上回って着地、機能強化を着実に推進
- ・ 2026年3月期は既存事業の強化及びM&A効果により、過去最高の営業利益を目指す
- ・ 2026年3月期の配当性向は81.2%、総還元性向は100%の見通し。積極的な利益還元を継続へ



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

省エネ化・省力化で顧客に貢献する「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」ことを基本姿勢とし、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ビジネスモデルのことである。

また、国内・海外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うえで重要なポイントとなっている。2025年6月末時点の同社グループは、同社及び連結子会社31社（うち海外6社）、関連会社3社で構成されている。加えて協力工場・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。

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、製造及び販売)
2008年4月	iTak International (Thailand) Limited (現 連結子会社) 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
2022年12月	新エネルギー流通システム(株)(現 連結子会社)の全株式を取得 (株)信防エディックス(現 連結子会社)の全株式を取得
2023年6月	岩水開発(株)(現 連結子会社)の全株式を取得
2024年1月	高島インダストリーズ(株)設立
2024年3月	プライム市場上場維持基準の全基準への適合完了
2025年2月	(株)サンワホールディングスの全株式を取得(サンワシステムほか13社の持株会社)

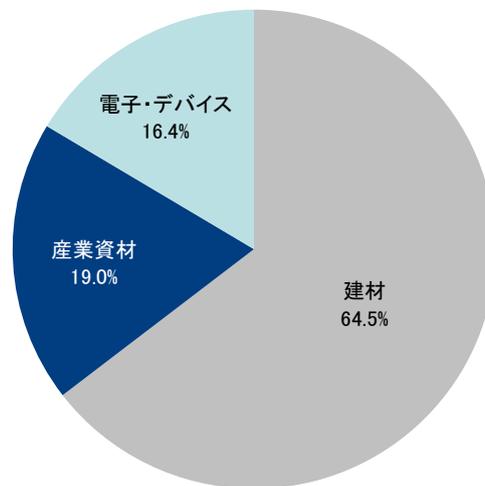
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

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。2025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64.5%、産業資材セグメントが19.0%、電子・デバイスセグメントが16.4%となった。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・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(2025年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 建材セグメント

売上高構成比で64.5% (2025年3月期。以下同) を占める中核事業で、「建設資材」「住宅資材」「断熱資材」「再生可能エネルギー資材」の4分野で構成されている。大型・非住宅建築物、住宅建築物向け壁材、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・ソリューションを取りそろえている。全国規模の販売・工事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、ハウス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)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。同社が加工・物流機能まで担うことで、工事現場の省力化と工期の短縮を実現している。また今後は、中期経営計画「サステナV(バリュー)」の下で、将来的な需要拡大が見込まれる再生可能エネルギー資材に注力する方針だ。具体的には、太陽光発電・EV関連に積極投資していく。その一例として、2022年12月に買収した新エネルギー流通システム(株)、2025年2月に傘下に加えたサンワホールディングスが挙げられる。両社が持つ工事施工機能と高島の持つ販売機能を組み合わせ、ソリューション提供能力をさらに向上していく。

会社概要

a) 建設資材

大型物流施設や工場を主とした非住宅建築物で使用する高機能な建設資材（壁材・耐火被覆材など）やパイル・土木資材（基礎杭、地盤改良工法、EDO-EPS 工法、プラスチック製地下貯留浸透ブロックなど）をはじめとする各種商材を顧客のニーズに合わせて提供している。全国規模の販売・工事ネットワークを活用し、設計検討段階から工事・施工の段階まで、バリューチェーンのすべての工程で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。2023年6月には、地盤改良・地盤調査に関して、設計・施工まで一貫して対応できるトータルソリューションの提供により、中四国においてリーディングカンパニーの地位を確立している岩水開発（株）を完全子会社化している。このM&Aにより、同社が持つ設計・施工機能が強化され、顧客提供価値がさらに高まっている状況だ。

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など
その他建材	<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）
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
膜構造	<ul style="list-style-type: none"> ・テント倉庫 (シートハウス/レンタル、伸縮式、上屋、移動式)
省エネ機器	<ul style="list-style-type: none"> ・LED 照明

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

会社概要

b) 住宅資材

ZEHをはじめ、多様化する住宅に対応し、住環境の安全性・快適性・省エネ性の向上に欠かせない商材（外壁材・屋根材・オール電化商材・断熱材）に加え、各種カウンター（キッチンカウンターや洗面化粧台向け人工大理石）の加工や施工、内装に関わる様々な商材を提供している。その他、ハウスピルダラー向けに断熱材をフルブレカットし、割付・加工・物流機能を同社が担うことで、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ている。

主な取扱商品

外壁材	<ul style="list-style-type: none"> ・軽量気泡コンクリート（ALC） ・サイディング
屋根材	<ul style="list-style-type: none"> ・各種屋根材
防災関連商材	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅用耐震・制震工法
太陽光発電システム	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅用太陽光発電システム
エネルギー商材	<ul style="list-style-type: none"> ・蓄電池
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 ・HEMS 関連商品
断熱材	<ul style="list-style-type: none"> ・各種断熱材
カウンター材 (加工・施工)	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・ガスコンロ ・レンジフード ・食器洗浄機

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

c) 断熱資材

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・工法を提案している。具体的には、食品工場・物流倉庫などの非住宅建築物に冷凍・冷蔵空間を実現する断熱パネルを供給しているほか、住宅建築物に多彩で高機能な断熱材・工法を提供し、省エネ化に寄与している。

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：同社ホームページよりフィスコ作成

会社概要

d) 再生可能エネルギー資材

1994年から再生可能エネルギー分野に先駆けて取り組み、住宅用太陽光発電システム市場において業界トップクラスの実績を誇る。産業用・住宅用太陽光発電システムや蓄電池・自社開発架台などの創蓄に関わる商材を包括的に取りそろえており、将来的なEV時代の本格的な到来を見据えて、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）やソーラーカーポートの販売にも注力する。2022年12月には、太陽光発電システム及びV2Hの工事施工を全国で手掛ける新エネルギー流通システム（株）を子会社化して、事業機会の拡大を図っている。また、2024年8月に（株）DGキャピタルグループ傘下の事業会社である（株）DGパワーシステムとデジタルグリッド技術の普及に向け、合弁で（株）DG Takashimaを設立した。これまでも同社は、デジタルグリッド技術の普及を目的にDGキャピタルグループとの資本提携を進めてきたが、今後、同技術をさらに普及させるため、デジタルグリッドルーターの開発及び製造を行っているDGパワーシステムと合弁会社を設立した。「電力のインターネット化」を可能とするデジタルグリッド技術は市場の黎明期にある。今後、需要の高まりが予想されるグリッドフォーミング機能を有するインバーターであるデジタルグリッドルーターの製造及び供給・販売を手掛けることにより、市場を黎明期から普及期、成長期へと拡大し業績向上を目指す。

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：同社ホームページよりフィスコ作成

(2) 産業資材セグメント

売上高構成比は19.0%で、建材セグメントに次ぐ事業セグメントとなっている。「樹脂関連資材」「繊維関連資材」の2分野で構成されており、バリューチェーンの設計・製造から加工・販売まで幅広い範囲にわたって顧客に価値を提供している。同セグメントの顧客や提供している機能は分野ごとに様々で、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資材（部品輸送用樹脂トレイなど）を提供するほか、官公庁向け繊維製品やアパレル向け機能性繊維・アパレルOEM生産を展開している。

会社概要

a) 樹脂関連資材

合成樹脂から環境配慮樹脂まで幅広く原料や製品を取り扱い、製造メーカー向けに製造部品の梱包用樹脂成型トレイ（工程間・出荷時の輸送など）や省エネ化・省力化をキーワードとした鉄道車輛向け内外装部材を設計・組立・複合加工機能を発揮し提供しているほか、耐熱・高強度など高い機能を有した素材・製品を国内外から調達・加工し提供することで、顧客のニーズに合わせたモノづくりに貢献している。また、グループ会社ではタクセル（株）が、樹脂成型品の製造・販売を行っている。近年は自動車や電機向けなどの一般工業品に加え、医療品分野への投資を積極的に推進している。

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 難燃性型）
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"> ・ 射出成形トレイ ・ 押出成形トレイ ・ 真空成型トレイ ・ 発泡成形緩衝材
車輛部材	<ul style="list-style-type: none"> ・ 窓ガラス、断熱材 ・ 吸音材、床敷物 ・ 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）

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

b) 繊維関連資材

同社の祖業である重布（合織帆布・装飾テント・トラック幌などの産業用繊維）などの繊維資材をはじめ、コンテナバッグや防衛省向け繊維製品の販売、国内の大手小売企業に対するアパレル製品の OEM 生産提案を行っている。また、グループ会社のハイランド（株）で、縫製加工製品の開発・製造・販売を行っている。

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
SP 資材	<ul style="list-style-type: none"> ・ ウッドラック
アパレル製品	<ul style="list-style-type: none"> ・ 衣料品、靴、カバン
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
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
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
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 空調・冷凍冷蔵用冷媒ガス、各種部品

出所：同社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

売上高構成比は16.4%となっている。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、主にアジアで展開するメーカーより顧客ニーズに沿った電子部品を調達し販売する「デバイスビジネス」、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板実装を行う「アセンブリビジネス」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ヶ所(タイ、ベトナム)を構え、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る。顧客の開発・生産・購買拠点到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 グループの特長となっている。「サステナ V (バリュー)」では、タイ及びベトナムの自社工場に投資を実行し、チャイナプラスワンとして製造拠点を探している顧客のニーズに対応する方針を掲げている。

a) デバイス

コンシューマー製品から車載用機器・産業用機器までの幅広い用途の液晶ディスプレイや、音響部品(マイクロホン・スピーカー・レシーバーなど)、半導体やコンデンサ・リレー(継電器)といったパワーエレクトロニクス関連部品などを取り扱っている。アジアを中心としたメーカーより調達し、納期コントロール・在庫管理・部品品質管理などを組織的に行うことで、顧客へのサポート力を生かしたビジネスを展開している。

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、タッチパネルなど
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、レシーバーなど
電子部品・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 ・ 電解コンデンサ、フィルムコンデンサ ・ 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、チョークコイル、LED ・ 赤外発光ダイオード、受光素子、紫外線 LED ・ フォトインタラプタ、端子台、マイクロスイッチ、コネクタなど

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

b) アセンブリ

2017年に設立した自社工場であるタイのチョンブリ工場を活用し、基板実装を行う製造受託ビジネス(EMS)を設計段階から量産までトータルで提供している。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も持ち、「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おり、タイの自社工場での生産によって白物家電などの省エネ・インバーター化にアセンブリで貢献している。

業績動向

売上高・営業利益ともに期初計画を上回って着地、機能強化を着実に推進

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.9%増の94,503百万円、営業利益が同21.8%増の2,129百万円、経常利益が同1.0%増の2,024百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同67.6%減の1,566百万円となった。売上高・営業利益ともに期初計画を上回って着地した。

売上面は、建材、産業資材、電子・デバイスとすべての事業セグメントが前期比で増収となった。利益面に関しては、中期経営計画「サステナV（バリュー）」で定める各種戦略を着実に遂行するなか、機能強化を推進したこと、産業資材セグメントにおいて連結子会社の工場稼働率が向上したこと、電子・デバイスセグメントのデバイス分野において在庫バランスが改善したことなどにより、営業利益率は前期比0.4ポイント改善した。

なお、経常利益に関しては、在外子会社における現地通貨安の影響を受け為替差損が増加したことなどが影響したほか、親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、前期に賃貸ホテル及び投資有価証券の売却益を特別利益として計上していたことの反動があった。

2025年3月期の連結業績

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	90,120	-	94,503	-	4,382	4.9%
建材	58,180	64.4%	61,017	64.5%	2,837	4.9%
産業資材	17,188	19.0%	17,998	19.0%	810	4.7%
電子・デバイス	14,795	16.4%	15,514	16.4%	719	4.9%
調整額	-187	-	-28	-	158	-
売上総利益	12,291	13.6%	13,032	13.8%	741	6.0%
営業利益	1,748	1.9%	2,129	2.3%	381	21.8%
建材	1,965	3.4%	1,671	2.7%	-293	-15.0%
産業資材	707	4.1%	1,054	5.9%	346	49.0%
電子・デバイス	411	2.8%	727	4.7%	316	77.0%
調整額	-1,418	-	-1,324	-	94	-
経常利益	2,004	2.2%	2,024	2.1%	20	1.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,832	5.4%	1,566	1.7%	-3,265	-67.6%

注1：売上高の調整額はセグメント間取引高、セグメント利益の調整額はセグメント間取引及び各報告セグメントに配分していない全社経費

注2：営業利益のセグメント構成比は営業利益率

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別の業績は以下のとおりである。

(1) 建材セグメント

売上高は前期比 4.9% 増の 61,017 百万円、セグメント利益は同 15.0% 減の 1,671 百万円となった。売上高を分野別に見ると、建設資材分野は同 7.7% 増の 34,464 百万円、住宅資材分野は同 0.5% 増の 3,507 百万円、断熱資材分野は同 2.5% 増の 9,013 百万円、再生可能エネルギー資材分野は同 2.1% 増の 14,019 百万円と拡大した。建設資材分野は、既存事業の案件獲得が堅調であったことに加え、2023 年 6 月に連結子会社化した岩水開発が通期で業績寄与（前期は 8 ヶ月分）したこともトップラインを押し上げた。住宅資材分野、断熱資材分野、再生可能エネルギー資材分野については、製品やサービスの機能強化を積極的に推進し、いずれの分野も増収を確保した。他方で利益面については、建設資材分野の一部大型案件において収益性が当初の想定を下振れたことに加え、間接経費の増加も響き、減益となった。

(2) 産業資材セグメント

売上高は前期比 4.7% 増の 17,998 百万円、セグメント利益は同 49.0% 増の 1,054 百万円となった。売上高を分野別に見ると、樹脂関連資材分野は同 8.0% 増の 9,894 百万円、繊維関連資材分野は同 1.0% 増の 8,103 百万円だった。樹脂関連資材分野は、自動車、電子機器、精密機器向けの部材や物流資材の受注が増加した。繊維関連資材分野はトラック資材を中心とする重布関連の需要が持ち直し、防衛省向け装備品の案件も増加した。また、同社は 2024 年 1 月に高島インダストリーズ（株）を設立し、意思決定の迅速化や経営資源の効率的な配分などを図る体制を整備しており、産業資材セグメントにおけるポートフォリオの選択と集中を着実に進めている。利益面については、増収効果や構造改革による事業運営の質的な転換に加え、連結子会社の工場稼働率が向上したことによりコスト効率が改善し、大幅増益を実現した。

(3) 電子・デバイスセグメント

売上高は前期比 4.9% 増の 15,514 百万円、セグメント利益は同 77.0% 増の 727 百万円となった。売上高を分野別に見ると、デバイス分野は同 11.0% 増の 6,812 百万円、アセンブリ分野は同 0.5% 増の 8,688 百万円だった。日本国内の民生電子機器市場及び白物家電市場は依然として本格的な需要回復には至っていないものの、コロナ禍以降に積み上がっていた部品在庫の出荷が進み、在庫解消が進んだことが増収増益に寄与した。

2. 財務状況

2025 年 3 月期末時点の資産合計は、前期末比 365 百万円減の 60,044 百万円となった。このうち流動資産は同 2,526 百万円減の 41,351 百万円となった。これは主に、現金及び預金が 3,291 百万円、売上債権（受取手形 + 売掛金 + 電子記録債権）が 2,626 百万円それぞれ減少したことによる。固定資産は同 2,162 百万円増の 18,693 百万円となった。これは主に有形固定資産が 1,684 百万円増加したことによる。

高島
2025年7月3日(木)
8007 東証プライム市場
https://www.tak.co.jp/ja/ir.html

業績動向

負債合計は前期末比 710 百万円減の 36,120 百万円となった。このうち流動負債は同 4,541 百万円減の 27,808 百万円となった。これは主に短期借入債務（短期借入金 +1 年内償還予定の社債 +1 年内返済予定の長期借入金）が 1,615 百万円増加した一方で、仕入債務（支払手形及び買掛金 + 電子記録債務）が 4,565 百万円、未払法人税等が 2,026 百万円それぞれ減少したことによる。固定負債は同 3,830 百万円増の 8,311 百万円となった。これは主に長期借入債務（社債 + 長期借入金）が 3,547 百万円増加したことによる。純資産合計は同 346 百万円増の 23,924 百万円となった。これは利益剰余金が親会社株式に帰属する当期純利益の計上により 146 百万円、為替換算調整勘定が 756 百万円それぞれ増加したことによる。

安全性については、自己資本比率が 39.8%（前期末は 39.0%）、流動比率が 148.7%（同 135.6%）、固定比率が 78.1%（同 70.1%）となった。固定比率に関しては、前期末から上昇したものの依然として健全な水準であることに変わりはない。流動比率は前期末から改善している。固定比率、流動比率ともに健全な値であり、長短の手元流動性に問題はないと弊社は考える。また、固定比率に関しても、企業価値の向上を目的に戦略投資を積極化していることなどが要因であり、基本戦略を着実に実行している結果である。将来の成長に向けた投資を積極的に行いつつ、財務の健全性を維持していると言えるだろう。自己資本比率に関しては、前期末から改善しており、問題のない水準であると弊社は見ている。

連結貸借対照表及び財務指標

（単位：百万円）

	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	43,877	41,351	-2,526
現金及び預金	12,371	9,080	-3,291
売上債権	22,141	19,515	-2,626
棚卸資産	6,490	6,754	264
固定資産	16,531	18,693	2,162
有形固定資産	4,762	6,446	1,684
無形固定資産	6,609	6,825	216
投資その他の資産	5,159	5,421	262
資産合計	60,409	60,044	-365
流動負債	32,349	27,808	-4,541
仕入債務	22,232	17,667	-4,565
短期借入債務	4,816	6,431	1,615
固定負債	4,481	8,311	3,830
長期借入債務	2,115	5,662	3,547
負債合計	36,830	36,120	-710
有利子負債	6,931	12,093	5,162
純資産合計	23,578	23,924	346
利益剰余金	16,898	17,044	146
負債純資産合計	60,409	60,044	-365
【安全性】			
自己資本比率	39.0%	39.8%	0.8pp
流動比率	135.6%	148.7%	13.1pp
固定比率	70.1%	78.1%	8.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは、2,740百万円の支出となった。主に、税金等調整前当期純利益を計上した一方で、法人税等の支払、仕入債務の減少による。投資活動によるキャッシュ・フローは、1,282百万円の支出となった。主に、連結範囲の変更に伴う子会社株式の取得、貸付けによる支出により減少したことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは、419百万円の収入となった。主に短期借入金の増加により増加したことによる。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	6,057	-2,740	-8,797
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	2,519	-1,282	-3,801
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	8,576	-4,022	-12,598
財務活動によるキャッシュ・フロー	-4,128	419	4,547
現金及び現金同等物の増減額	4,552	-3,259	-7,811
現金及び現金同等物の期末残高	12,324	9,065	-3,259

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期は既存事業の強化及び M&A 効果により、過去最高の営業利益更新へ

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比 16.4% 増の 110,000 百万円、営業利益で同 22.1% 増の 2,600 百万円、経常利益で同 28.4% 増の 2,600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 21.3% 増の 1,900 百万円と増収増益の見通しである。

売上高はすべての事業セグメントで2ケタ増収の計画であり、既存事業の拡大に加え、建材セグメントにおいて2025年2月に子会社したサンワホールディングスの連結効果も見込まれる。利益面については、不透明な外部環境を考慮してやや保守的な計画としているものの、営業利益は増収効果や組織再編による業務効率化の進展などにより拡大し、過去最高益を更新する見通しである。

事業セグメント別の業績計画を見ると、建材セグメントは売上高が前期比 14.7% 増の 70,000 百万円、セグメント利益が同 43.6% 増の 2,400 百万円、産業資材セグメントは売上高が同 11.1% 増の 20,000 百万円、セグメント利益が同 4.3% 増の 1,100 百万円、電子・デバイスセグメントは売上高が同 28.9% 増の 20,000 百万円、セグメント利益が同 3.8% 減の 700 百万円である。

高島 | 2025年7月3日(木)
 8007 東証プライム市場 | <https://www.tak.co.jp/ja/ir.html>

今後の見通し

建材セグメントでは、これまで地域別に統括していた組織を廃止し、対象市場へより直接対応できるようにするため、事業分野別の統括組織へ再編している。各事業分野の既存事業の収益力向上を図るとともに、再生可能エネルギー資材分野においては、2025年3月期に連結子会社化したサンワホールディングスとの協業を進めることで、産業用太陽光発電システムへ領域拡大する。グループ会社で住宅用太陽光発電システムの施工機能をもつ新エネルギー流通システムと併せて、太陽光発電市場における材料卸・施工の全領域をカバーすることが可能になり、更なる収益基盤の強化を推進する。

産業資材セグメントでは、2025年4月に高島インダストリーズを存続会社、シーエルエス(株)を消滅会社とする吸収合併を実施。これにより、産業資材事業本部内の商社機能を一体化し、繊維事業における注力市場への営業拡大や間接機能の統合を推進している。加えて、高島インダストリーズを親会社とし、タクセル(株)、ハイランド、及び(株)信防エディックスを完全子会社とする株式交換も実施。これは、高島インダストリーズ(株)が産業資材事業における親会社となることで、事業運営の意思決定を迅速化し、人材投資が行いやすい制度・環境の整備を一層推進することを目的としており、事業環境に適した運営体制を構築することで、事業本部の一体経営を推進し、発展を図っていく。これらの再編により、メーカー機能を持つグループの強みを活かしたソリューション提案を実施し、樹脂関連資材分野、繊維関連資材分野の双方において収益拡大を目指す。

電子・デバイスセグメントでは、中核企業である iTak (International) Limited において、機能強化と役割の明確化を目的に、営業本部を電子デバイス事業本部と電子機器事業本部に組織変更を実施。また、機能強化のため技術本部を開発本部に名称変更し、従来社長直轄組織であった品質管理推進室を品質管理部と改称し、開発本部の下に配置するとともに、技術部を新設した。民生電子機器・白物家電の市場状況は依然厳しく、さらにトランプ関税の影響を考慮し、利益面は保守的な計画としている。このような厳しい環境下ではあるものの、当社の機能をより一層高める取り組みとして、基板実装に使用する電子部品を幅広く開拓するとともに、品質管理体制をさらに強化し、QCD(品質・コスト・納期)における競争優位性を確立を進めており、利益水準の回復を目指す。

2026年3月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	94,503	-	110,000	-	15,496	16.4%
建材	61,017	64.5%	70,000	63.6%	8,982	14.7%
産業資材	17,998	19.0%	20,000	18.2%	2,001	11.1%
電子・デバイス	15,514	16.4%	20,000	18.2%	4,485	28.9%
調整額	-28	-	-	-	-	-
営業利益	2,129	2.3%	2,600	2.4%	470	22.1%
建材	1,671	2.7%	2,400	3.4%	728	43.6%
産業資材	1,054	5.9%	1,100	5.5%	45	4.3%
電子・デバイス	727	4.7%	700	3.5%	-27	-3.8%
調整額	-1,324	-	-1,600	-	-275	-
経常利益	2,024	2.1%	2,600	2.4%	575	28.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,566	1.7%	1,900	1.7%	333	21.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

2026年3月期に最終利益19億円、ROE8%以上を目指す

同社は2023年3月に中期経営計画「サステナV（バリュー）」（2024年3月期～2026年3月期）を策定した。超長期的な目標として2050年に「カーボンニュートラル社会の実現」を掲げ、市場の成長機会を捉えた価値創造により、サステナ社会への適応と持続的成長を同時に実現することを目指している。

「サステナV（バリュー）」の成長イメージ



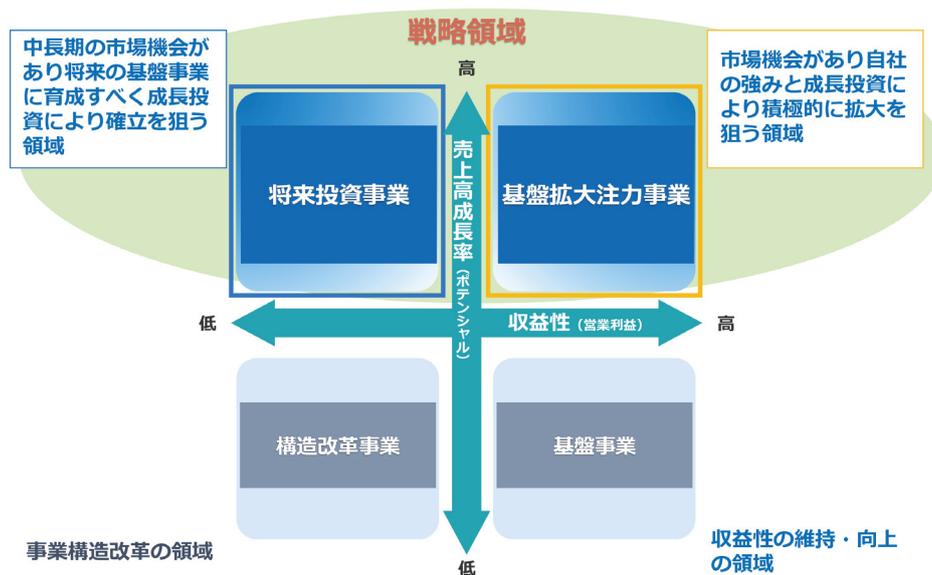
出所：「中期経営計画 サステナV（バリュー）」更新版より掲載

「カーボンニュートラル社会の実現」に事業活動を通じて貢献しながら、中期的目標として2026年3月期に連結売上高1,100億円（建材セグメント700億円、産業資材セグメント200億円、電子・デバイスセグメント200億円）、営業利益26億円、親会社株主に帰属する当期純利益19億円、ROE8%以上、ROIC6%以上、総還元性向100%を掲げている。各事業のキャッシュと外部資金を有効に活用することで、親会社株主に帰属する当期純利益及びROEを高める方針だ。業績目標は2023年12月に、中期経営計画発表時と比較して売上高で100億円、営業利益で3億円、親会社株主に帰属する当期純利益で2億円、それぞれ上方修正されている。2023年6月に実施した岩水開発のM&Aや足元で好調な建設資材分野、再生可能エネルギー資材分野の業績などを受け、建材セグメントの目標数値を100億円上方修正した格好だ。

中長期の成長戦略

このほか、成長投資枠として150億円を設けている。売上高成長率（ポテンシャル）と収益性（営業利益）の2軸で各事業を分類し、戦略投資を実行する領域を決定した。具体的には、自社の強みと成長投資により積極的に拡大を狙う「基盤拡大注力事業」領域と、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を行っていく「将来投資事業」領域に重点的に投資を行う。事業ポートフォリオ強化や多角化を目的としたM&Aのほか、工場・設備、人財、ITなどを投資対象としている。なお、成長投資枠についても同社は拡大修正を行っている。中期経営計画策定当初は、成長投資枠として100億円超を設定していたものの、2024年3月期第2四半期終了時点で89.5億円と順調な進捗を見せていたことから、成長投資の目標金額をさらに引き上げた格好だ。2025年3月期はDG Takashimaの設立及びサンワホールディングスの子会社化などにより31.3億円、工場・設備の維持更新及び増強投資として4.3億円、人財やITに関する投資として3.2億円、合計38.7億円の成長投資を実施した。2026年3月期は定量目標の達成を優先するものの、リターンを期待できる投資案件については継続的に検討する予定である。

事業ポートフォリオマネジメントと戦略投資の考え方



出所：「中期経営計画 サステナ V（バリュー）」更新版より掲載

また、中期経営計画「サステナ V（バリュー）」では、資本コストや株価を意識した経営を強力に推進することを強調している。これまででも適合計画書において、資本効率性目標の設定や資本配分方針に基づく資本効率と成長性を重視した投資の実行、株主還元の充実を基本方針として掲げるなど、資本コストや株価を強く意識した経営に取り組んできた。今後はさらに「PBR1 倍超」を指針として、持続的なROEの向上に加えて、PER（株価収益率）も向上させる方針だ。具体的には、同社の将来的な利益成長に対する株式市場の期待をより強固なものにするために、M&A企業に対するPMIの推進と収益力の強化、戦略領域への新規投資の継続（M&A、工場など）、産業資材セグメントの再編と競争力の強化、成長と株主還元の両立、株主への情報発信のさらなる強化（外国人投資家、個人投資家）、政策保有株式の縮減による資本効率性の向上、などに取り組む方針だ。この方針のもとに利益成長と資本生産性向上を目的とした各種施策が着実に実行されている。

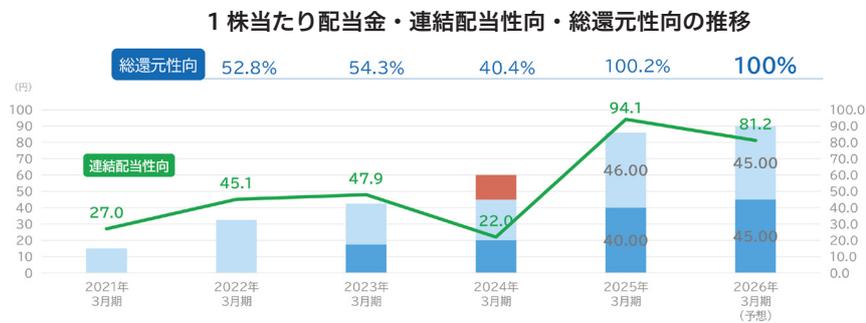
株主還元策

2026年3月期の配当性向は81.2%、総還元性向は100%の見通し。 積極的な利益還元を継続

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けており、積極的な株主還元策を展開している。2024年8月には2年間の限定措置として、従来の配当性向40%以上、総還元性向50%から株主還元方針を大幅に引き上げ、配当性向を80%以上、総還元性向を100%に設定する新たな方針を発表した。収益力向上と財務基盤の強化が進むなか、株主への利益配分を一層重視する姿勢が窺える。

この基本方針に基づき、2025年3月期の1株当たり年間配当金は前期比26.0円増の86.0円と大幅な増配を実施した。配当性向は94.1%に達し、新たな基準である80%を大きく上回る水準となった。また、同社は自己株式の取得も実施しており、総還元性向は100.2%と掲げた方針を過達した。続く2026年3月期についても、同社は株主還元姿勢を堅持する構えであり、年間配当金は同4.0円増の90.0円、配当性向は81.2%の計画である。

同社の株主還元策は従来と比べて明確に強化されており、株主重視の経営姿勢が一層際立っている。持続的な企業価値の向上を前提としつつ、成長と還元のバランスを図る同社の戦略は、市場における信頼性と存在感を高めるうえで戦略的な取り組みと言える。



注1：24/3期は株式分割（普通株式1株につき4株の割合）を実施
24/3期より前の配当金額は株式分割後の配当額に換算

注2：2025年10月1日に普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施予定、26/3期の1株当配当金は株式分割を考慮していない金額を記載

出所：決算説明資料より掲載

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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