

タカラスタANDARD株式会社 会社説明資料

証券コード
7981

2026年5月23日

水まわりって、大切だから

Takara standard



1

会社概要・業界シェア

2

特徴・強み

3

取組み施策

4

業績と株主還元の様況

5

Appendix

独自素材「高品位ホーロー」を使った製品を展開する総合住宅設備機器メーカー

社名	タカラスタANDARD株式会社
本社	〒536-8536 大阪府大阪市城東区鳴野東1丁目2番1号
創業	1912年（明治45年）5月30日
代表取締役社長	小森 大
資本金	263億56百万円
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：7981）
業績	売上高 : 2,527億円 営業利益 : 190億円 (2026年3月期)
従業員数	6,505名（2026年3月末現在）

主な事業内容

総合住宅設備機器の製造・販売



キッチン



浴室



洗面化粧台



ホーロー壁装材



給湯器

(2026年8月販売終了予定)

1912年にホーローのパイオニアとしてスタート

1912年
“日本エナメル株式会社”設立
ホーロー鉄器の製造・販売を開始

1957年
ステンレスシンクの
プレス成型に成功



1962年
ホーローキッチンの
製造を開始
世界初



1971年
“タカスタンダード株式会社”に
社名変更



1973年
東京証券取引所
市場 第一部上場

1982年
ステンレス一体型
ユニットバスを商品化



1985年
ホーローシステムキッチンを商品化



1985年
ホーロー壁装材
「エマウォール」発売



1999年
ぴったりサイズシステムバス発売



2015年
ホーローインクジェット印刷技術を開発

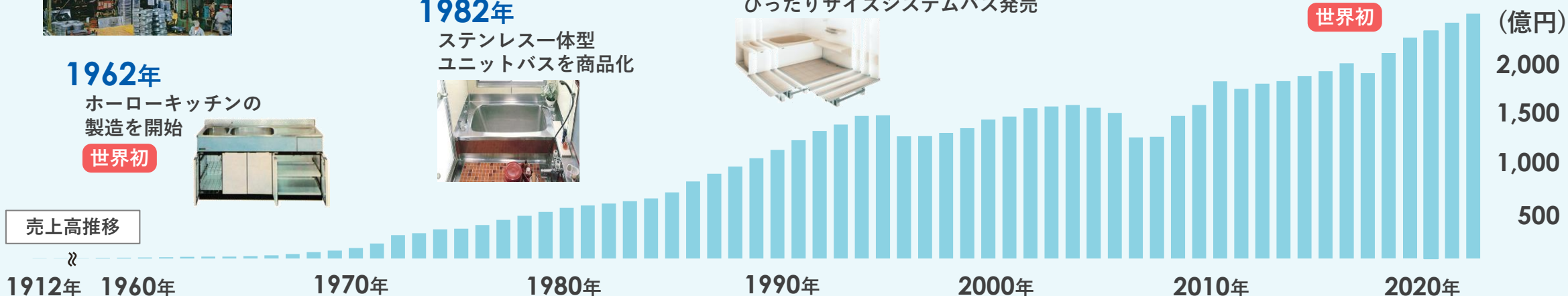
2016年
「エマウォール インテリアタイプ」発売



2022年
創業110周年



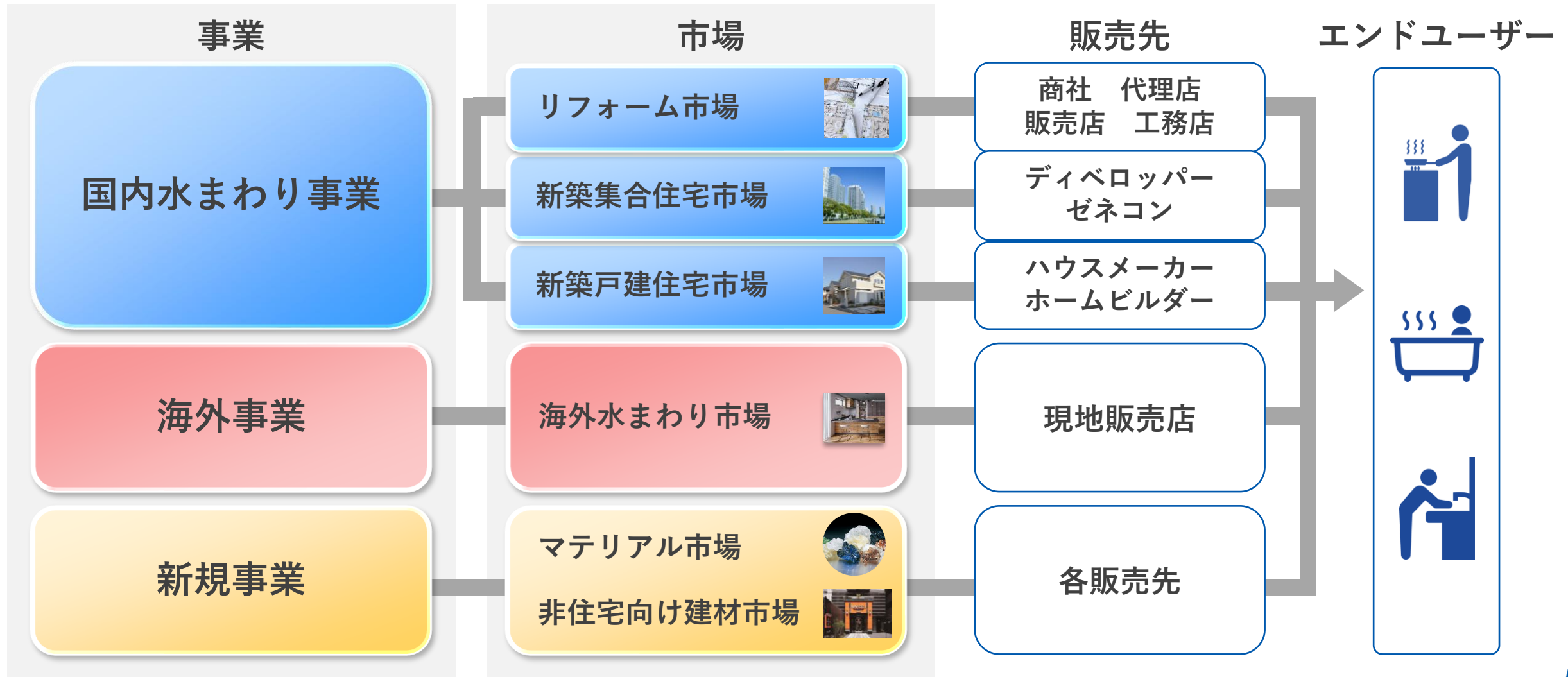
2023年
ホーロー3Dインクジェット
印刷技術を開発
世界初



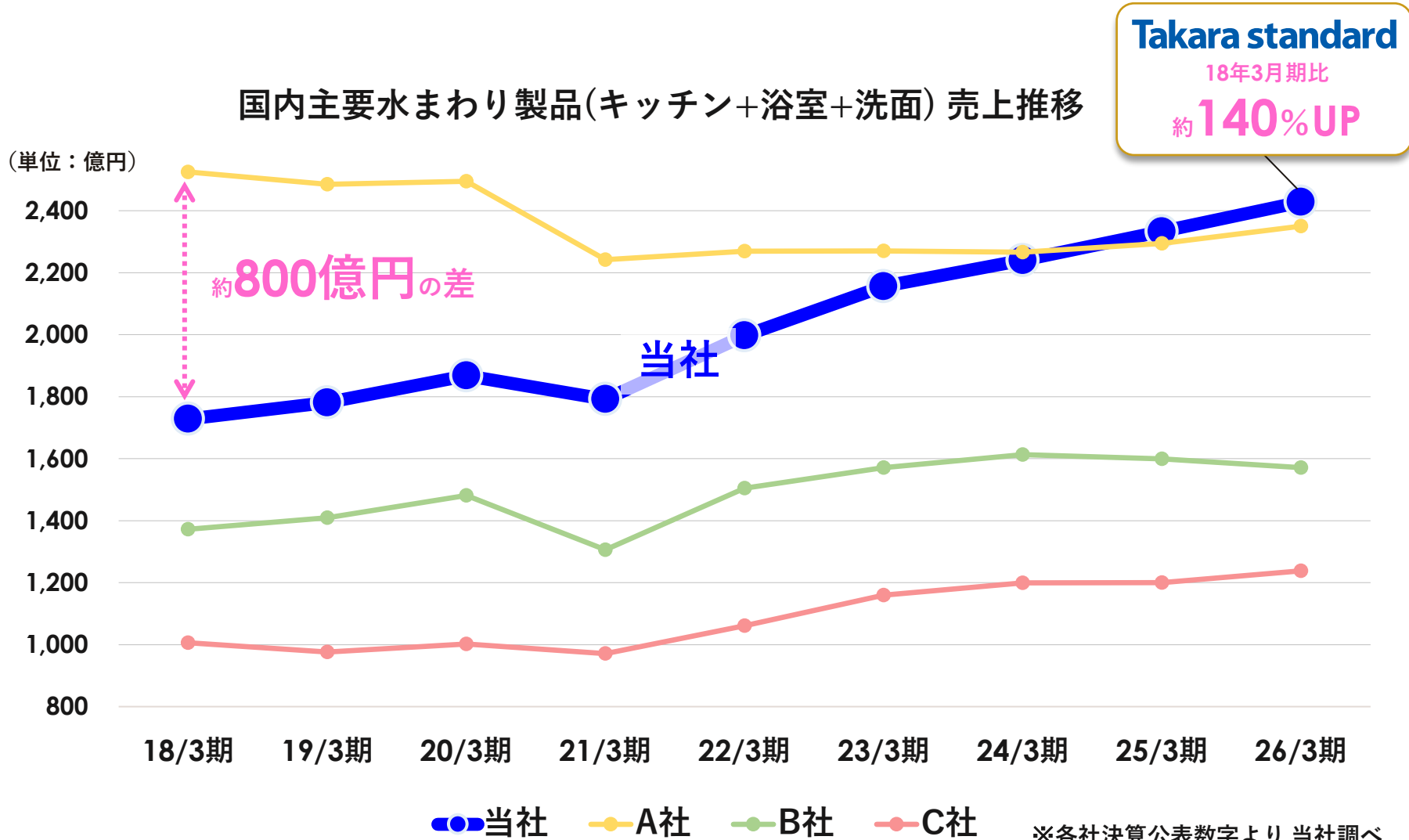
『より快適できれいな暮らしに貢献する』という創業者の想いを受け継ぎ、
これからもその実現を追い求めていく



「国内水まわり事業」「海外事業」「新規事業」の3つの事業を中心に展開。
各市場に応じた販売先に営業し、最終的にエンドユーザーへ製品を提供。

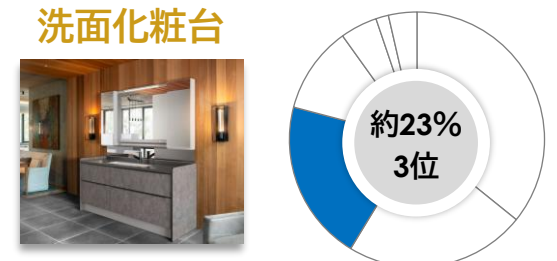
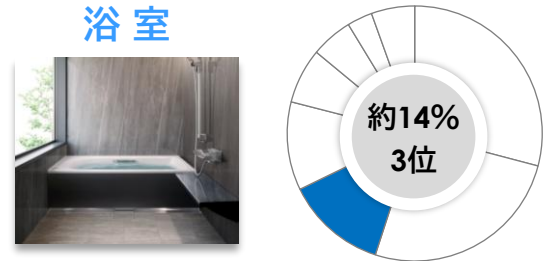


キッチン+浴室+洗面化粧台の合計金額 業界 No.1 各製品別においても業界トップクラス



※各社決算公表数字より 当社調べ

製品別業界シェア (金額ベース)



※2024年度時点 当社調べ

1 会社概要・業界シェア

2 特徴・強み

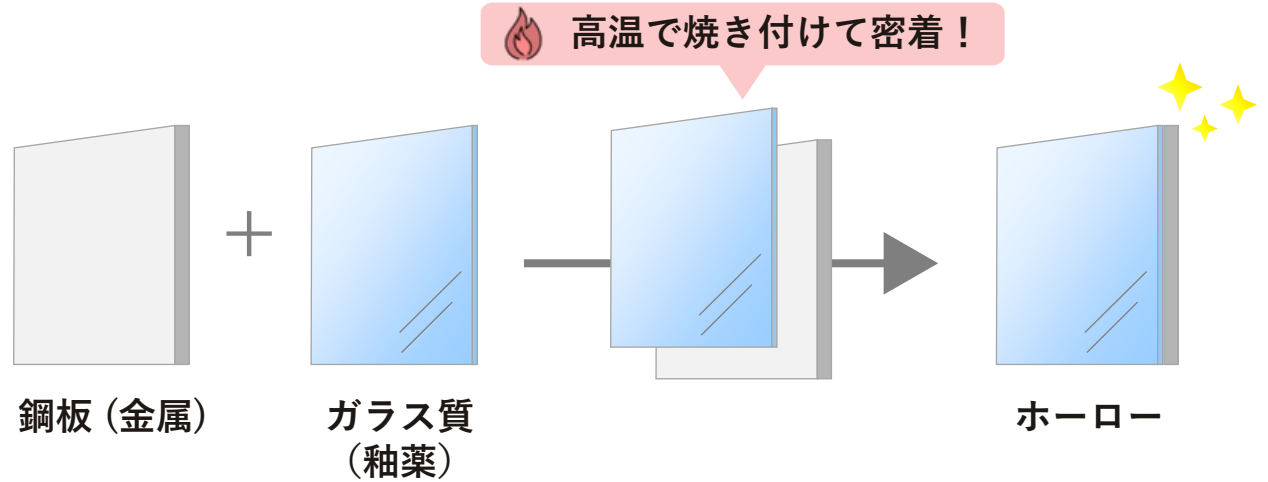
3 取組み施策

4 業績と株主還元の様況

5 Appendix

ホーローとは？

金属の表面にガラス質の釉薬を
焼き付けた複合材料



お手入れカンタン



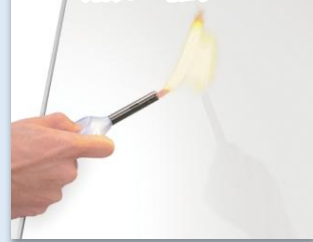
湿気に強い



キズに強い



熱に強い



マグネットが
使えて便利



ニオイも平気



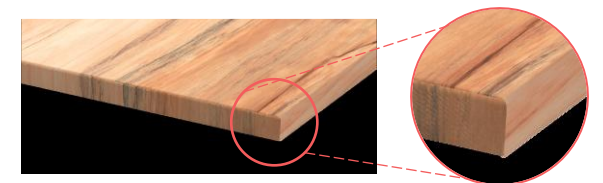
ホーロー技術は さらに進化

世界初となるホーロー3Dインク
ジェット印刷技術を開発

マット仕上げ



ホーロー3Dインクジェット印刷技術



お客様のニーズに合わせた様々な製品を各地で生産、物流拠点を整備

● 生産拠点 計 **15**カ所

◆ 物流拠点 計 **8**カ所

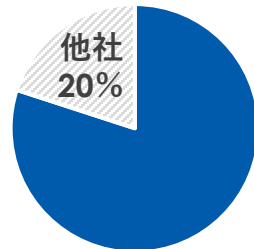


取引先から高い評価を獲得し、新築集合向けキッチン・洗面化粧台は高シェア



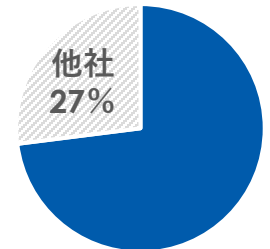
キッチン (台数)

当社 **80%**



洗面化粧台 (台数)

当社 **73%**



※新築集合住宅市場 (分譲) における出荷台数シェア (2024年度 当社調べ)

1 会社概要・業界シェア

2 特徴・強み

3 取組み施策

4 業績と株主還元の様況

5 Appendix

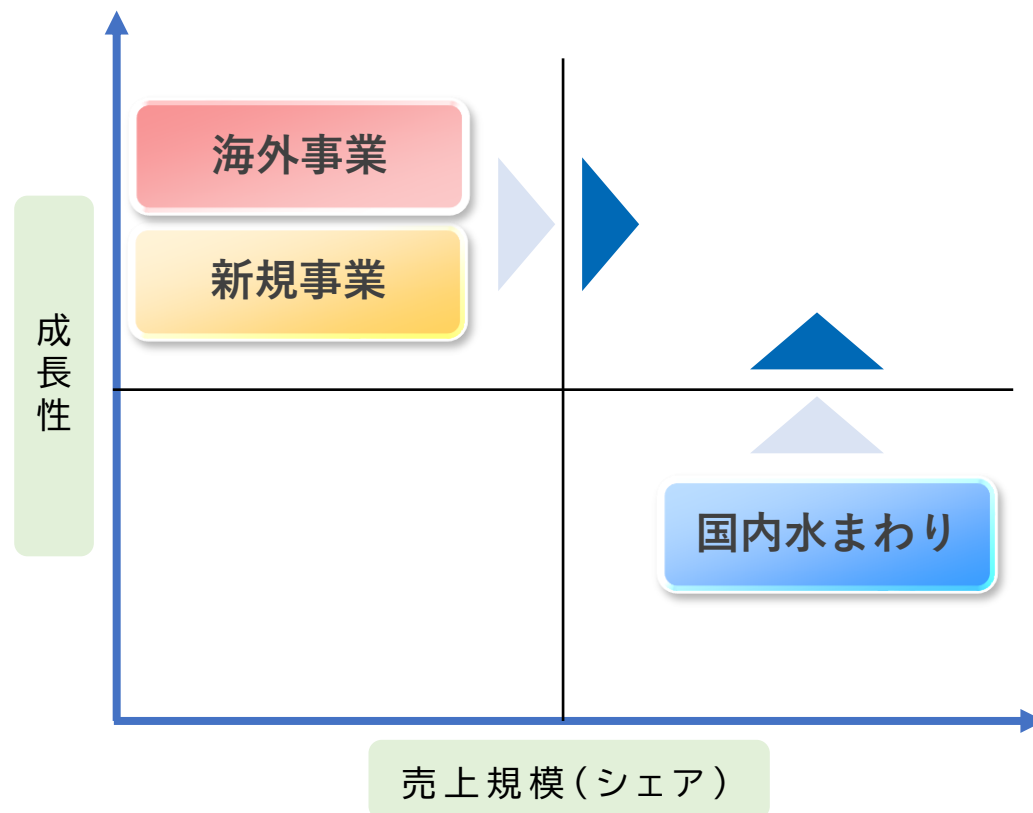
事業戦略：各事業の現状・課題

- 国内水まわり事業
（当社主力事業） | リフォーム市場：成長が見込まれる市場。シェア拡大に注力
新築市場：中長期では縮小傾向であるが、集合向け浴室の拡販などにより売上維持・拡大
- 海外事業 | ターゲットはアジア市場。他社に無いホーローを中心に訴求し、市場への浸透を図る
- 新規事業 | 当社の持つリソース（フリットやホーローパネル）を新規分野へ展開し既存事業とのシナジーを目指す

（単位：億円）

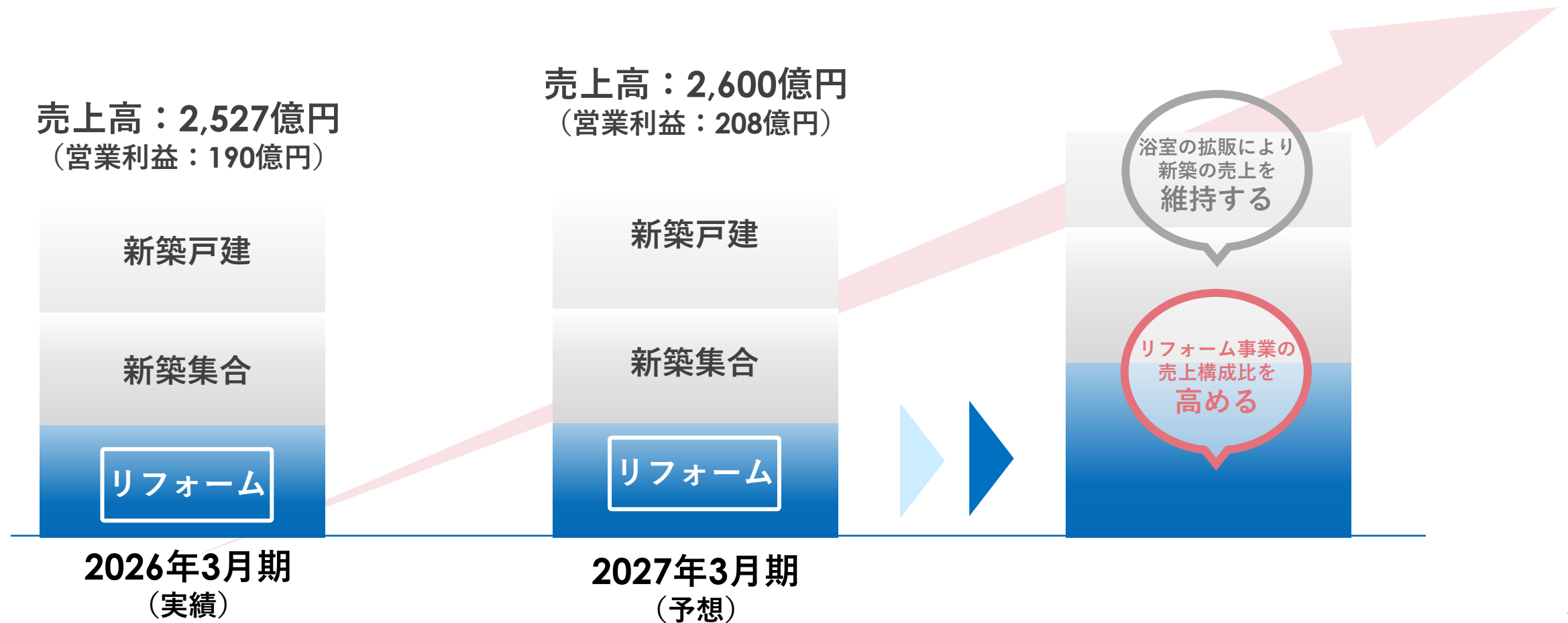
	2025年3月期		2026年3月期			
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
国内水まわり	2,391	98.2%	2,482	98.2%	+ 91	+ 3.8%
海外事業	11	0.5%	11	0.5%	+ 0	+ 6.0%
新規事業	31	1.3%	32	1.3%	+ 1	+ 3.9%
合計*	2,433	100.0%	2,527	100.0%	+ 93	+ 3.9%

※その他の売上高を含む



事業戦略：国内水まわり事業① | 成長の道筋

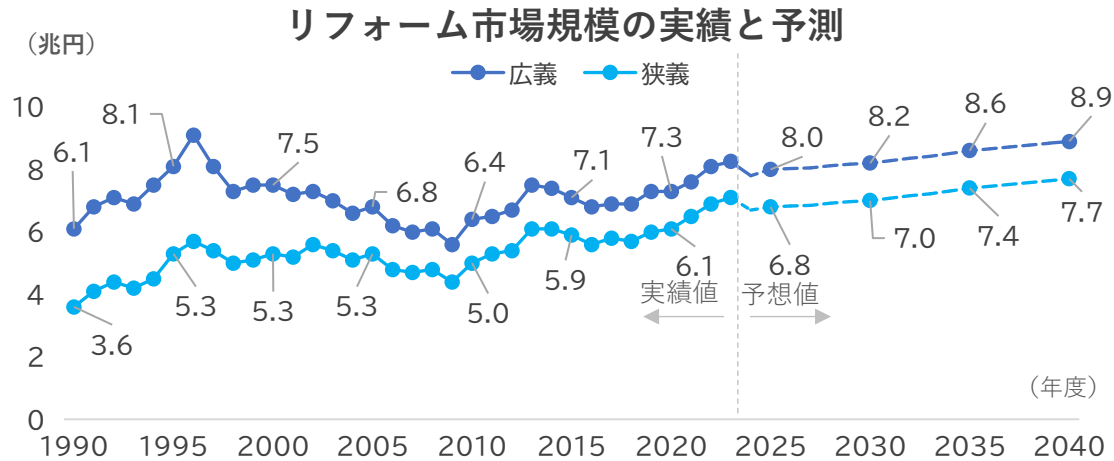
- 豊富な住宅ストックを背景に市場成長が見込まれる リフォーム市場の売上構成比を高くしていく。
- 縮小が見込まれる新築市場は、高いシェアを持つ新築集合向けの 浴室の拡販 によって売上の維持を目指す。



市場規模 (2024~2040年の予測)

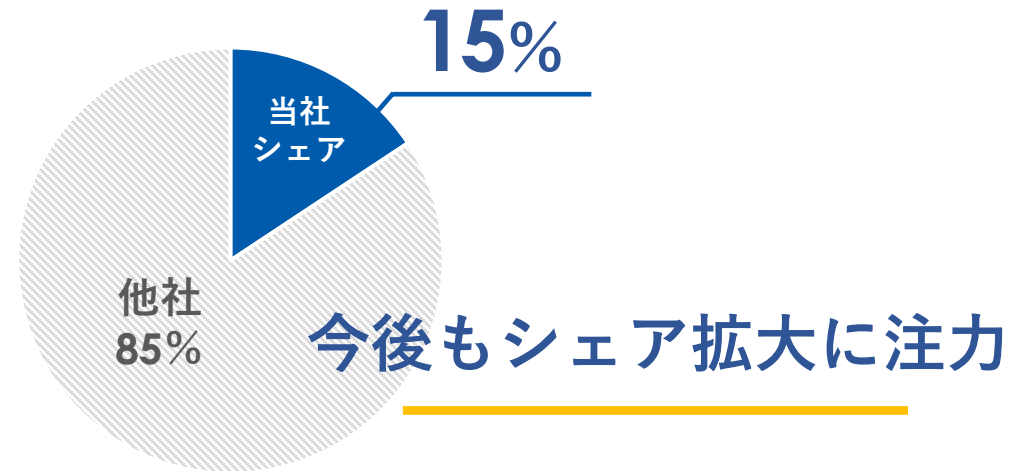
リフォーム市場は堅調に推移すると予測

※出典:野村総合研究所のデータ(2024年)をもとに当社作成



市場シェア

キッチン・浴室・洗面化粧台の売上金額に占める構成比
(2025年3月期・各社決算公表数字より 当社調べ)



主な取り組み

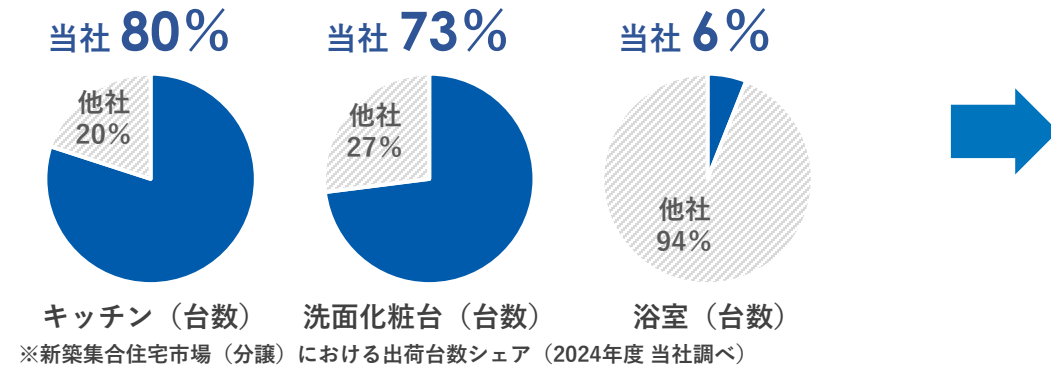
リフォーム主力プレイヤー
への販路拡大

都市部でのマンションリフォーム
専門部署の設立

リフォーム向け商品の強化
・リフォームに適した構造への見直し

新築集合住宅市場における機種別シェア

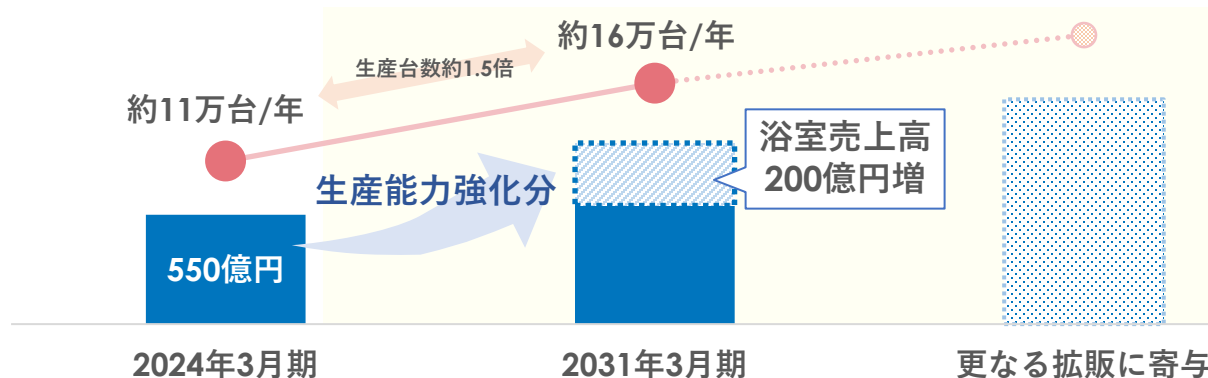
浴室のシェアは拡大の余地が大きい



リフォーム及び新築市場での浴室の販売を強化するため、福岡工場へ成長投資

福岡工場の投資計画（浴室生産能力の向上）

- 2028年4月以降に新棟の本格稼働予定（投資額 約400億円）
- 生産能力の増強：**ホーロー浴室パネル生産台数 約1.5倍**（24/3期比）
- 2031年3月期には、**売上高200億円増**を見込む



福岡工場 新棟 完成予定図



大胆な大理石柄



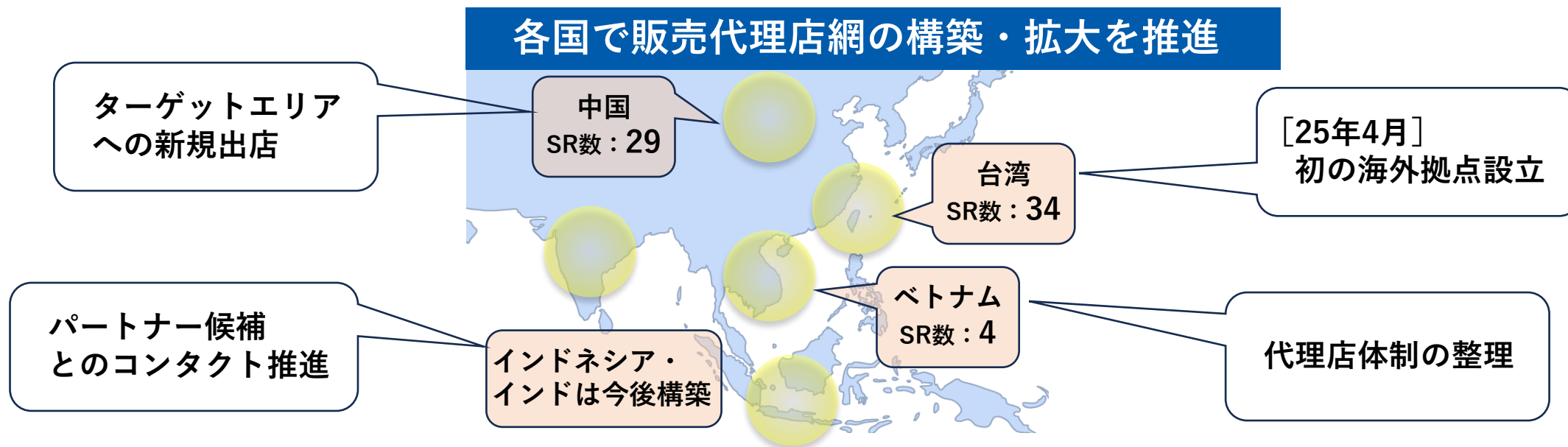
豊かな木目柄



マテリアルミックス
大理石柄 × タイル調柄

「Takara Global Vision2030」を掲げ、
日系キッチンブランド“グローバルトップリーダー”を目指す

各国で販売代理店網の構築・拡大を推進



従来から取り組んでいる台湾・中国・ベトナムに加え、インドネシア・インドへの進出を図る。

売上高目標 2031年3月期 **100**億円

成田空港第一ターミナル 大型広告看板

成田空港第一ターミナル（出発ゲート・到着ゲート）に大型広告看板を掲示。
訪日外国人の認知度拡大を図る。



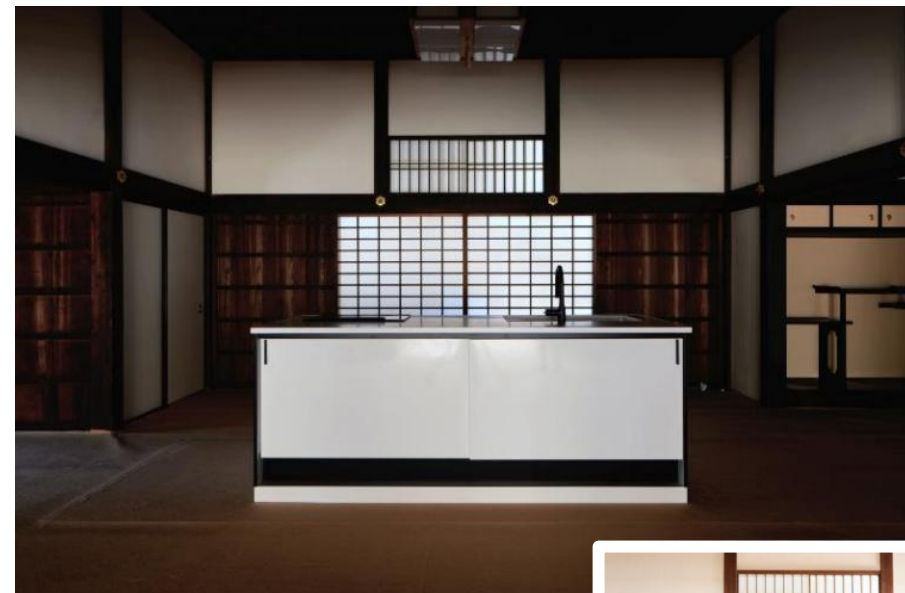
↑ 掲示期間 2025年7月～2026年3月

2026年4月からも継続して広告掲示 ⇒



国宝・黄檗山萬福寺で海外向けPRイベント

海外の著名インフルエンサーをお招きし、グローバル市場での認知度向上を図るべく、ホーローキッチンのPRイベントを開催



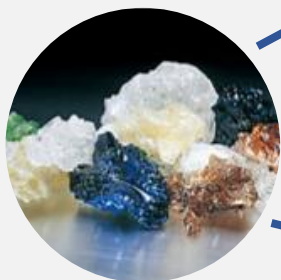
開催日 2025年8月



ビジネスディベロップメント本部

マテリアル事業部

ホーローの原材料の
フリットをさらに進化



フリット



▲ 義歯



▲ 電子部品

パネル事業部

非住宅向け建材
(内装・外装のホーローパネル)



アパホテルのゲートや、
大阪・関西万博の
ステージやトイレに採用



アート作品

新事業戦略部

Takara standard



スタートアップ&他事業
(共創による新事業・新価値)

協業を通じて、
次の成長エンジン
をつくる



当社のアセットの可能性を模索し、新しい価値を社会実装 「宇宙プロジェクト」始動



110年積み重ねたホーロー技術

耐久性

耐腐食性

清掃性

宇宙環境でも活用できる可能性 **高**

世界初の人工流れ星
実証プロジェクト
「Starlight Challenge」
に協賛



リフォーム後のお悩みにも寄り添う新規事業 家事代行サービス「saikou!」提供開始

あなた時間を、もっと大切に。



saikou!

タカラスタンドの家事代行

家事代行市場
約**800**億円
(2021年度)

10年後の
売上目標
約**30**億円

異業種提携の狙い

◎ユーザーとの接点維持

売って終わりではなく、
サービスを通じて顧客と
継続的に関係を構築

◎セカンドキャリアとしての場

SRスタッフが家事代行のプロとして
活躍できる未来を見据えて

◎社会課題の解決

共働き世帯・子育て世帯の増加
少子高齢化・ライフスタイルの変化



1 会社概要・業界シェア

2 特徴・強み

3 取組み施策

4 業績と株主還元の様況

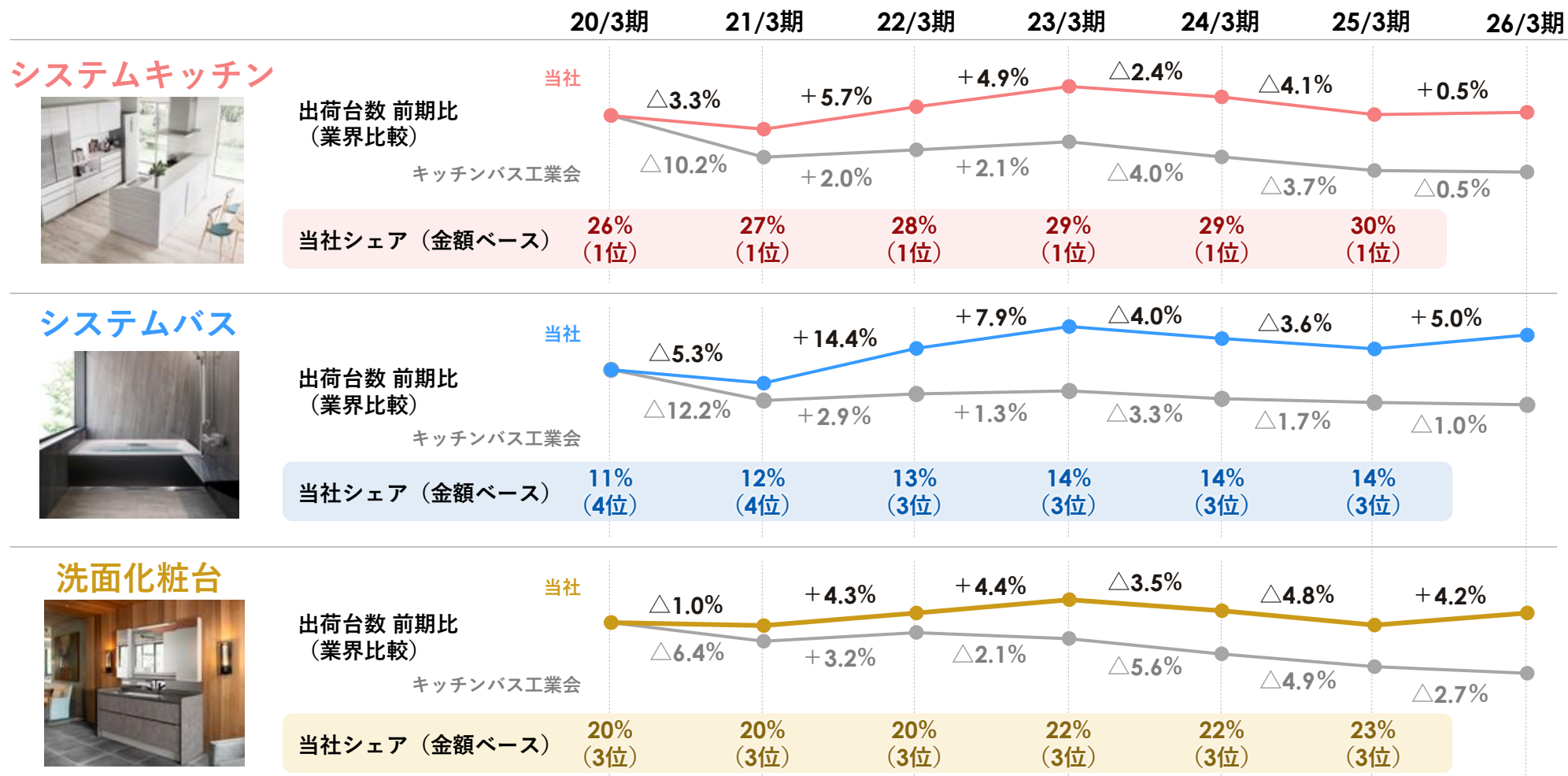
5 Appendix

売上高・各利益とも過去最高を達成

	2025年3月期		2026年3月期		実績比	
	実績	対売	実績	対売	増減	増減率
売上高	2,433		2,527		+ 93	+ 3.9%
売上総利益	845	34.7%	901	35.7%	+ 56	+ 6.7%
販売費及び 一般管理費	688	28.3%	710	28.1%	+ 21	+ 3.2%
営業利益	156	6.4%	190	7.6%	+ 34	+ 22.1%
純利益	110	4.6%	150	6.0%	+ 39	+ 35.9%
ROE	5.8%		7.7%		+1.9P	

出荷台数前期比 及び 当社シェアの推移

出荷台数の前期比は、新築向けの販売が好調に推移したことで業界を上回った。
20年3期基準でも全製品部門で業界を上回り、当社シェアは拡大。



※キッチン・バス工業会は、システムキッチン合計、システムバス合計、洗面化粧台合計の前期比を記載。26/3期は、一部当社推計値より前期比を算出
※業界シェアは当社調べ

- 売上高・各利益とも2期連続の過去最高を予想
- ROEは資本コスト経営の一つの目安となる8.0%達成を目指す

単位：億円

	26年3月期 実績	27年3月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,527	2,600	+ 72	+ 2.9%
営業利益	190	208	+ 17	+ 9.0%
営業利益率	7.6%	8.0%	+ 0.4P	—
純利益	150	154	+ 3	+ 2.2%
ROE	7.7%	8.0%	+ 0.3P	—

※中東問題に対しては安定的な事業運営が行えるよう努めている。一方、状況は非常に流動的なため、現時点で業績予想に織り込んでいないが、業績に重要な影響が見込まれる場合には速やかに開示

設備投資の状況

単位：億円

	2027年3月期 計画
設備投資額	256
減価償却費	82



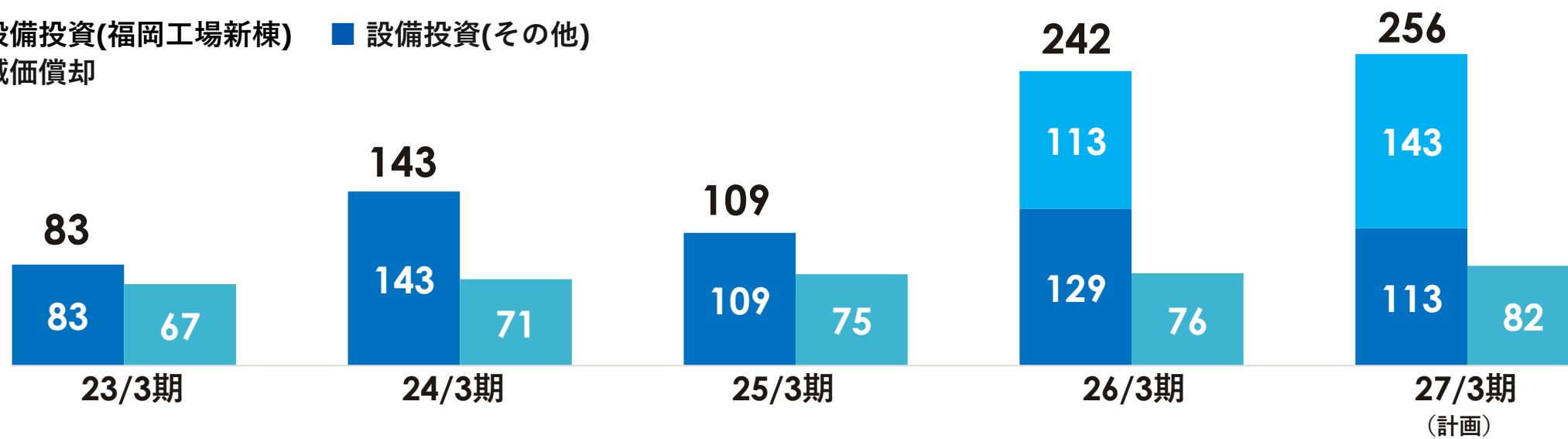
主な内訳

単位：億円

項目		金額	主な内容
生産関連	福岡工場新棟	143	新棟建設に係る建物・設備投資
	その他	54	生産効率化投資、増産対応、他
システム関連		20	IT関連投資（DX化の推進、他）
建物事務関連		22	オフィス環境整備、建物維持管理、他

■ 設備投資(福岡工場新棟) ■ 設備投資(その他)
■ 減価償却

単位：億円



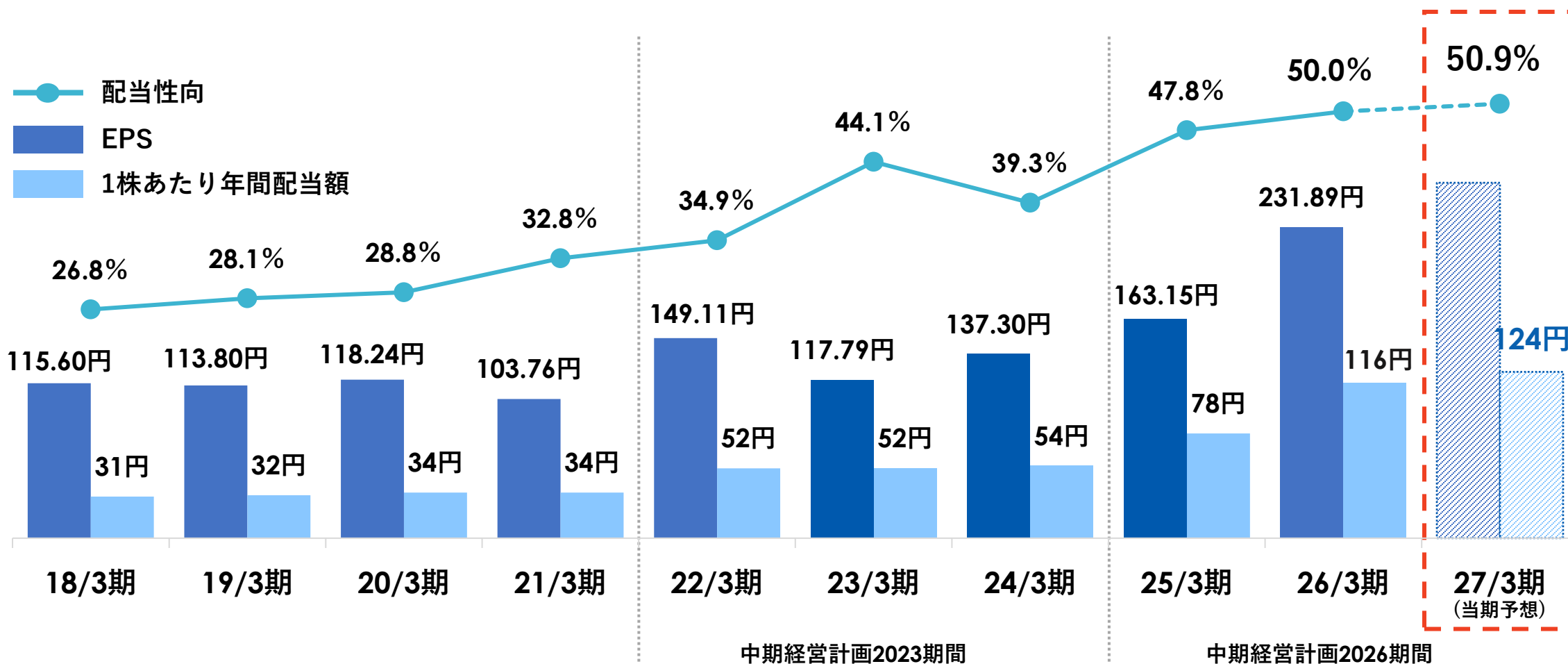
2027年3月期のROE8%の実現に向けて、株主還元方針をより積極的な内容に改定

		新株主還元方針
株主還元方針	配当金	配当性向50% 利益成長に伴う累進配当
	自己株式取得	26/3期~27/3期 約220億円の取得
株主還元の考え方		現中計期間においてROE8%実現に向けて、配当に加え自己株式の取得による株主還元も積極的に活用する

中計2026終了(2027年3月期)以降については、その時点での財務状況や投資案件によるものの、2031年3月期のKPI(ROE10%)や株価向上を強く意識して決定

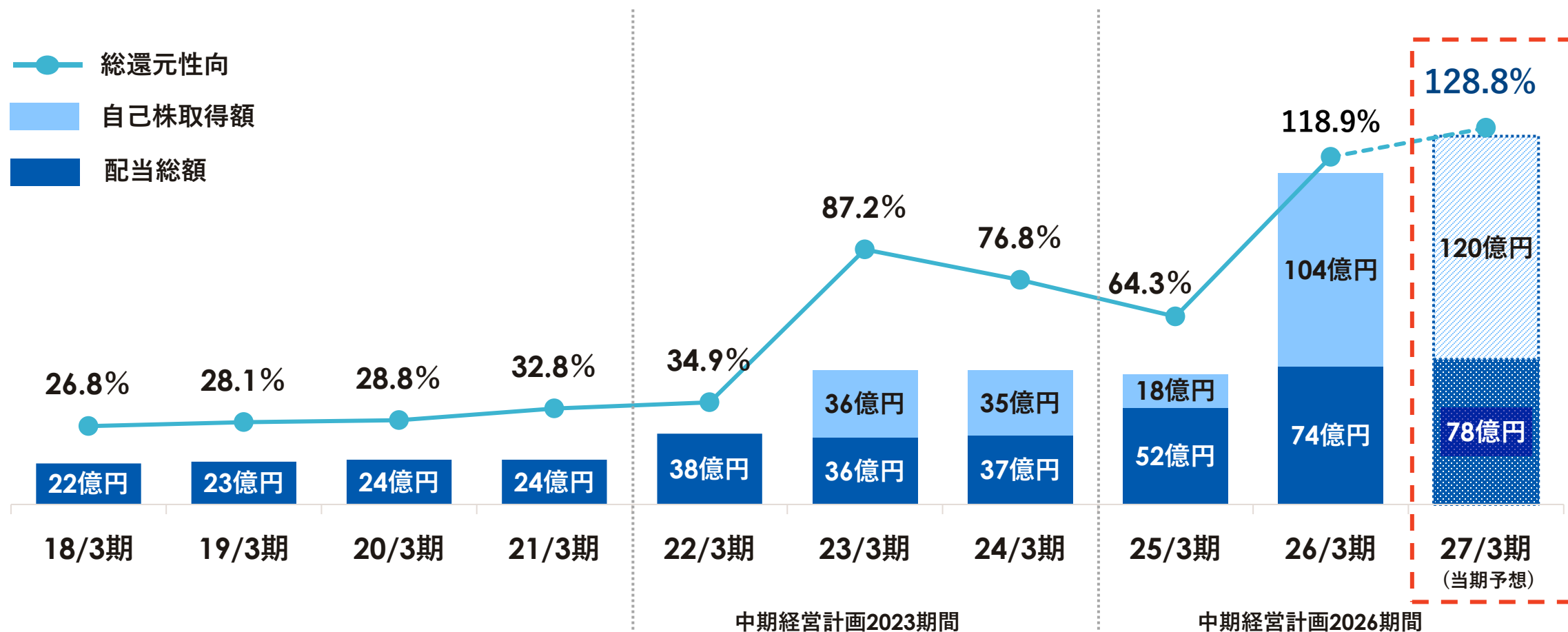
株主還元：配当性向

- 26/3期は当初の配当予想100円から16円増配の年間116円(中間50円、期末66円)
- 27/3期は、前期から8円増配の年間124円(中間62円、期末62円)を予定



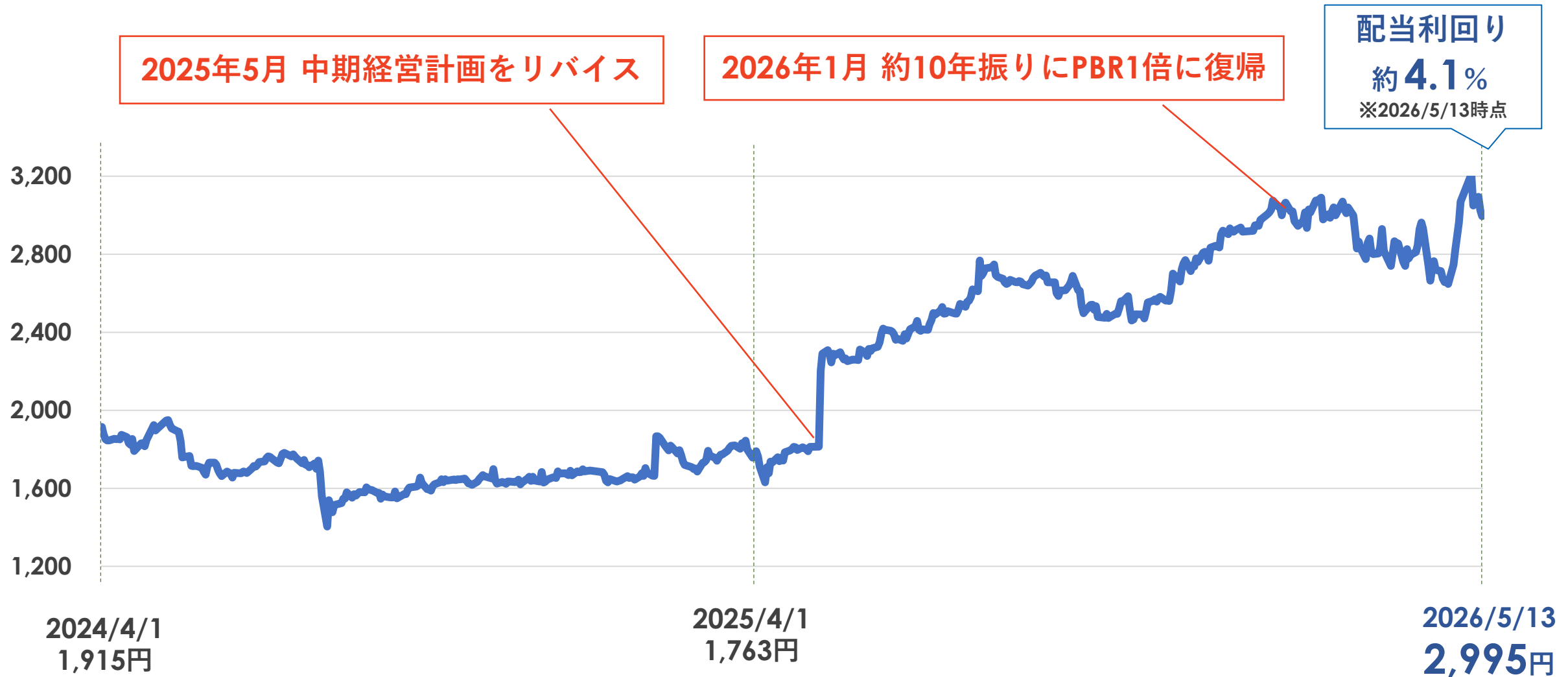
株主還元：総還元性向

- ・ 26/3期及び27/3期は純資産の縮減に向け、自己株式約220億円を取得し、総還元性向は130%水準
- ・ 26/3期は104億円を実施済み、27/3期は上限120億円を実施予定



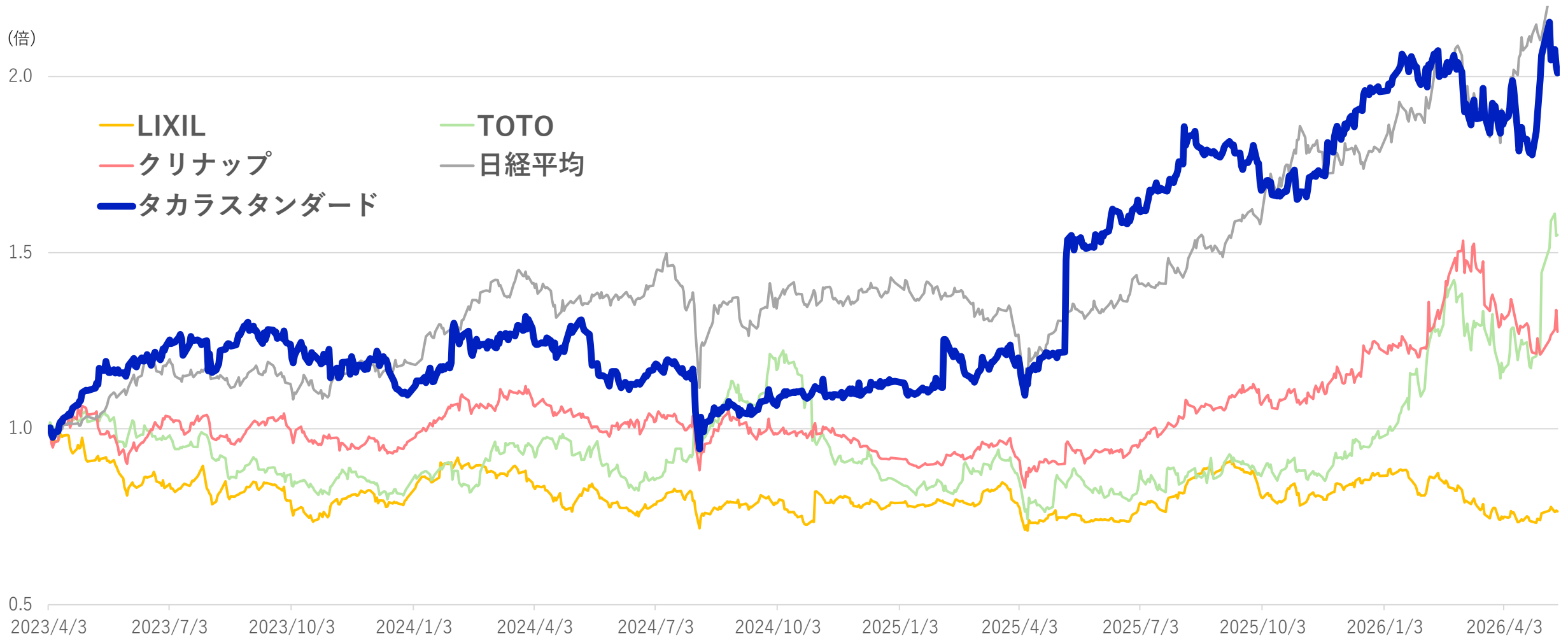
株価の状況 (2024/4/1~2026/5/13)

まずは安定的なPBR1倍越えのため、利益成長・財務戦略の取り組みを加速していく



株価の状況（同業他社および日経平均比較）

- 直近約3年の株価において、当社は業界内で最も良いパフォーマンス
- 好調な日経平均とも同水準で推移している状況



※2023年度の取引初日(2023年4月3日)の株価を基準として比較

1 会社概要・業界シェア

2 特徴・強み

3 取組み施策

4 業績と株主還元の様況

5 Appendix

東証が選定する資本コスト経営の 取り組み事例に掲載

事例18 タカラスタンダード (7981) ①

TOPIX Small 其他 製品 JPX

IR活動の強化:対話の実施状況

IR活動は、長期的な成長及び企業価値向上を目的に、株主・投資家の皆様との建設的な対話に積極的に取り組む。対話の内容(対話)については、社内へのフィードバックを適宜実施している。

対話の状況(2025年3月期)

対話の種類	実施回数	参加株主数
個別株主との対話	11回	1,000名
IRイベント	2回	2,000名
アナリストとの対話	2回	200名
機関投資家との対話	2回	200名
その他	1回	100名

社内へのフィードバック

- IR活動の強化
- IR活動の強化
- IR活動の強化
- IR活動の強化

株主・投資家との対話の実施状況を開示し、対話で得られた知見を踏まえて、開示内容をアップデート(→ポイント①、②、③、④、⑤、⑥、⑦、⑧)

投資家の評価ポイント

株主・投資家との対話を単なる情報交換にとどめず、得られた知見を社内へフィードバックし、目標設定や取り組みのアップデートなど経営戦略に反映している。また、各取り組みが目標達成にどう貢献するかが分かりやすく説明されており、市場に真摯に向き合い企業価値を高めようとする本気度が伝わる。

新方針策定の背景

投資家との対話に積極的に取り組む中で、中長期的な成長に向けた経営戦略の再構築が必要だと認識。新方針の策定を検討するに当たり、投資家の主な評価ポイント

投資家の主な評価ポイント

- ROEは8%の達成が低い
- ROEは8%の達成(7%は低い)
- 現在の財務戦略ではROE目標の達成は難しい
- 豊富なキャッシュの活用を期待する
- 各事業の収益への貢献が分かりにくい
- 成長戦略の具体性が及ぼす、中長期的な成長に向けたストーリーがイメージしづらい

事例18 タカラスタンダード (7981) ③

TOPIX Small 其他 製品 JPX

キャッシュアロケーション(26/3期~27/3期)

政策保有株式や遊休不動産など非事業性資産の売却を推進しながら、成長投資や株主還元を強化していくというキャッシュアロケーションの方針を明示(→ポイント①、②、③、④、⑤)

営業CF及び非事業用資産の売却によるキャッシュインを用いて、成長投資及び株主還元を実施する。

項目	金額(億円)
非事業用資産の売却	約90億円
営業CF	約530億円
株主還元	約350億円
現金	約350億円
手元現金	約350億円

主要投資として、福岡工場へ新工場・新設備の導入による生産性の向上を図る。また、設備更新による生産性の向上を図る。また、設備更新による生産性の向上を図る。

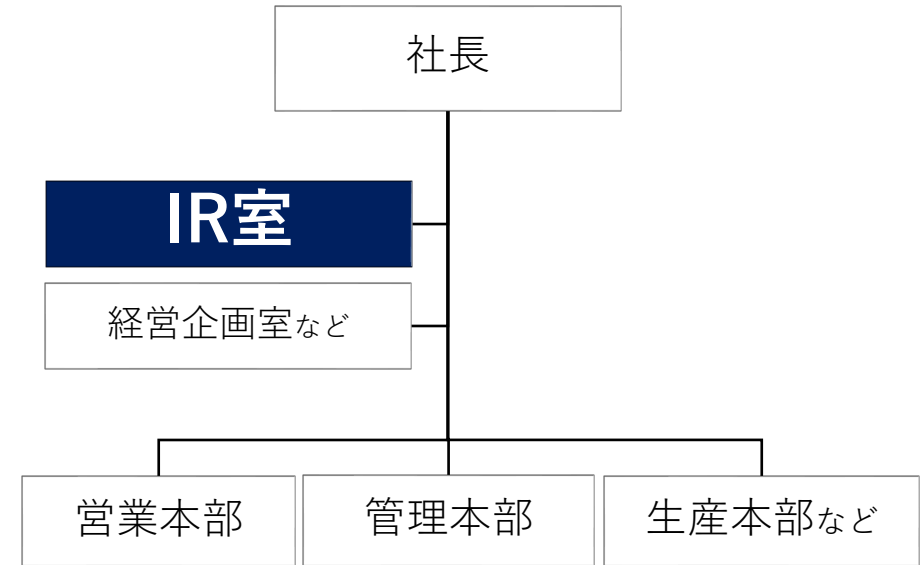
27/3期ROE8%の達成に向けて、26/3期~27/3期に約350億円の株主還元を実施する。

最小キャッシュ水準の観点より手元現金を圧縮し、追加投入を実施予定

出所：タカラスタンダード株式会社「ROE8%の達成に向けた新株主還元方針と利益成長の取り組み(2025年5月8日)」7ページ(原簿・下線は東証が追加)
https://www.takara-standard.co.jp/files/other/2026-3_152/Disclosure_20250508-01.pdf

- 中計のリバイスとして、2025年5月に「ROE8%の達成に向けた新株主還元方針と利益成長の取り組み」を公表。投資家との対話から得られた知見を経営戦略へ反映やキャッシュアロケーション方針など具体的に開示

IR部門を代表取締役社長の 直轄組織へ移行



※上記の組織図は概略

- IRを経営戦略の中核に位置付け、株式市場とのより建設的かつ機動的な対話を推進する体制へ

変革への再挑戦

中期経営 計画テーマ

- **収益力強化**
抜本的な構造改革とマネジメントの強化
- **持続的成長を実現する基盤構築**
将来を見据えた積極的な投資と社会課題への対応（経営基盤の更なる強化）

基本戦略

長期ビジョンの実現に向けて、①**収益構造改革**、②**財務戦略**、③**サステナビリティ戦略**を成長戦略の3つの柱として進める

27/3期 目標	収益構造改革		財務戦略	サステナビリティ戦略		
	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業の持続的成長 新規売上の拡大 		<ul style="list-style-type: none"> 積極的な成長投資 株主還元 	<ul style="list-style-type: none"> 環境問題への取り組み 人的資本への投資 		
	売上高 2,600億円	営業利益 208億円 (営業利益率8%)	ROE 8%	CO2排出量 21/3期比 ▲15%	従業員満足度 77%	女性管理職比率 10%
31/3期 長期ビジョン	売上高 2,700億円	営業利益 270億円 (営業利益率10%)	ROE 10%	CO2排出量 21/3期比 ▲30%	従業員満足度 80%	女性管理職比率 15%

トピックス

社内の風土改革および社員の満足度向上の一環として、経営陣と社員との距離感をより縮められるよう、社長からのメッセージなど、社内向けの動画配信機会を創出



ESGの取組みを通じて、中長期的な企業価値の向上を目指します

E（環境）

- 当社の独自素材「高品位ホーロー」はサステナブル素材
- 2030年度 CO2排出量削減目標 [2020年度比30%削減]
- 社屋に太陽光設備を設置し、環境と省エネルギーに配慮



S（社会）

- 様々な子育てサポートで女性が活躍できる環境づくりを実現
- こどもたちの心を育てる「こころの劇場」協賛
- 障がい者アートを活用したノベルティ展開



G（ガバナンス）

- プライム市場上場企業として、健全な企業経営につながるガバナンス体制の強化
- IR活動を通じて、幅広いステークホルダーとの建設的な対話を実施



当社が考えるSDGsを
ホームページで公開中。



子どもの未来を創るために、できることを。

子ども未来プロジェクト

成長を支える取り組み

2021年度～

子どもたちの心を育てる
「こころの劇場」協賛



2022年度～

キッズニア甲子園で
モノづくりの楽しさを体験



2024年度～

キャリア教育教材
「おしごと年鑑」協賛



2025年6月～

社会体験アプリ
「ごっこランド」協賛



2025年8月

ショールームで
職業体験イベントを実施



2025年12月

「MBSこども
音楽コンクール」協賛



2022年度～

こども食堂への寄付、キッチンリフォームも支援



2024年度～

「児童養護施設」のキッチンリフォーム支援



暮らしを支える取り組み

土屋太鳳さん出演、宮崎美子さん、久保田磨希さんを迎えたテレビCM放映中



CMではショールームアドバイザーとして7年目を迎えた土屋太鳳さんのもとに、昨年につき2度目の出演となる宮崎美子さんがご友人の久保田磨希さんを連れて来店します。リフォーム経験者の宮崎さんが、ノリノリで久保田さんの相談に乗る姿や、土屋さんが頼もしくアドバイスする様子など、リフォームの不安を“楽しく解消”する姿が描かれています。

< IRお問い合わせ先 >

タカラスタンダード株式会社

IR室

TEL 06-6180-6677

E-mail ir@takara-standard.co.jp

水まわりって、大切だから

Takara standard

本資料は、2026年5月現在の計画に基づく予測が含まれています。これらの計画と予測は、リスクや不確定要因を含んだものであり、実際の業績が当社の計画と異なる結果となる可能性があります。