

# 高島株式会社 会社説明資料

証券コード8007

2026年2月



**TAK** 高島株式会社

高島の事業は？



会社概要

高島の業績は？



会社業績

高島の今後の成長性は？



中期経営計画「サステナV(バリュー)  
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

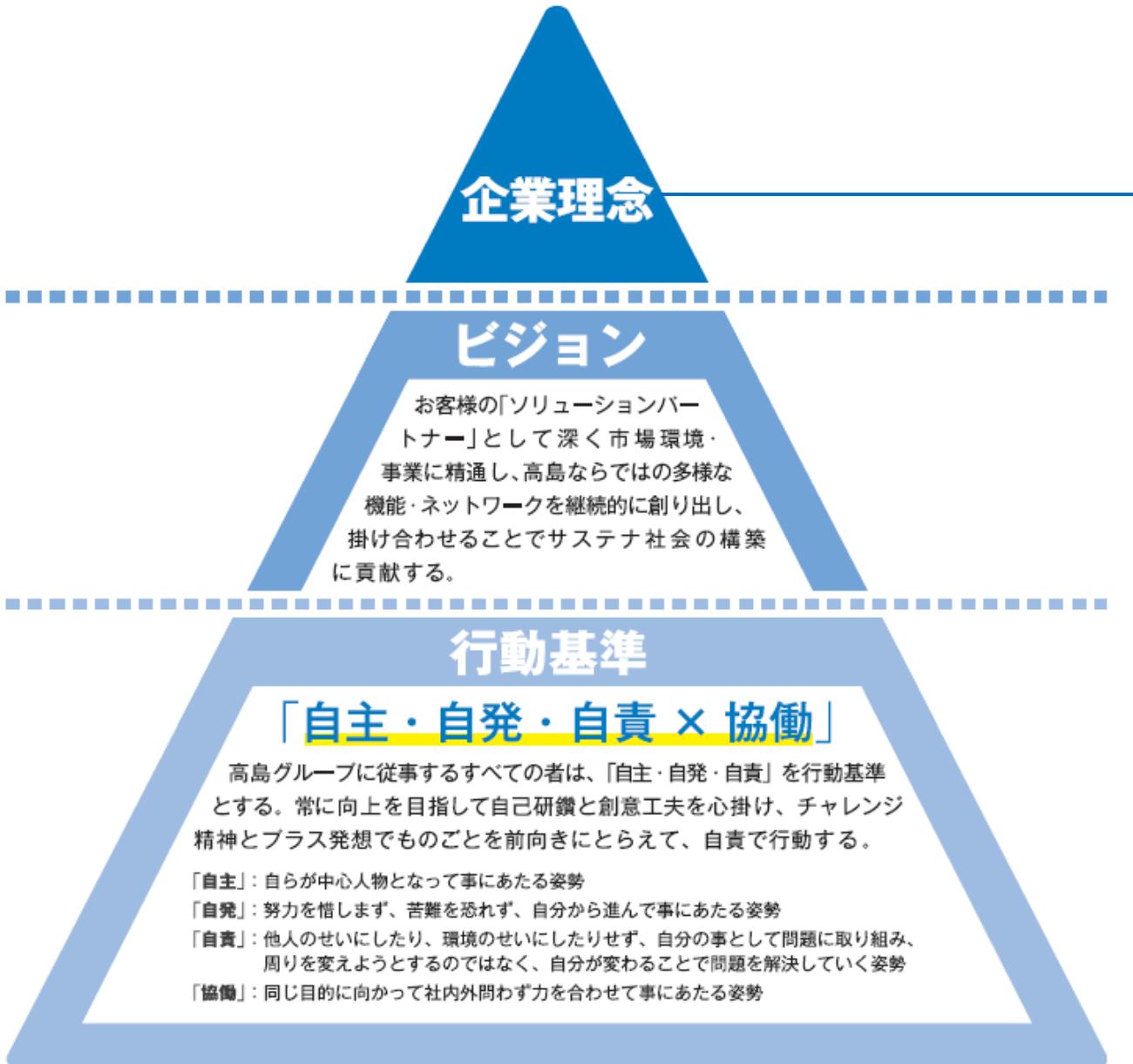
# 会社概要

# 会社概要

商 号	高島株式会社 Takashima & Co., Ltd.
代 表 者	代表取締役社長 高島幸一
創 業 年 月 日	1915年10月1日(大正4年) 創業110周年
創 立 年 月 日	1931年12月1日(昭和6年)
事 業 内 容	建材、産業資材、電子デバイスを取り扱う専門商社
資 本 金	38億127万円
連 結 売 上 高	94,503百万円(2025年3月期)
従 業 員 数	連結1,216名 単体230名(2025年3月末時点)
決 算 期 日	年1回 3月31日
上 場 市 場	東京証券取引所 プライム市場(2022年4月に移行) (1949年:東京証券取引所に上場) 証券コード:8007



# 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。

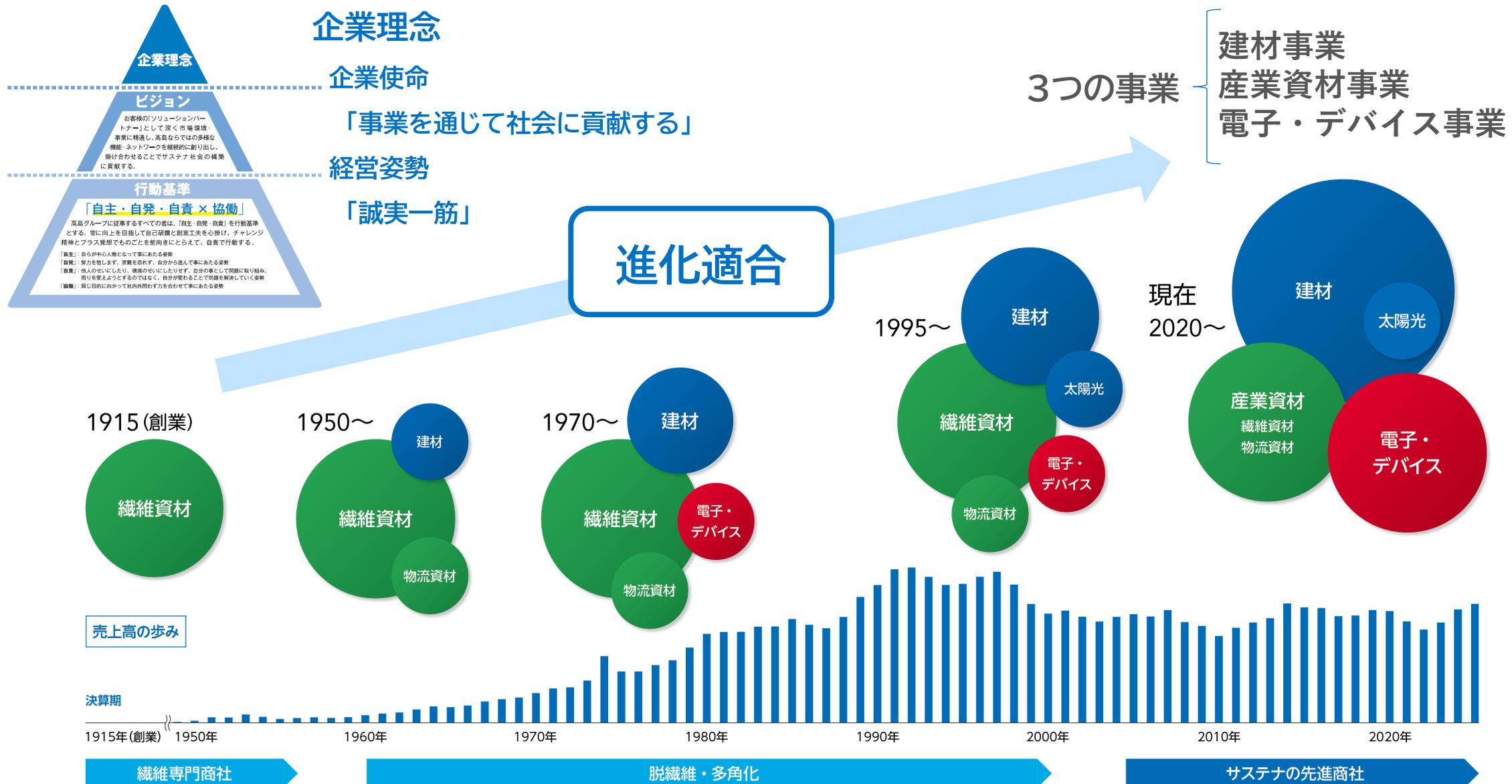
- 高島幸太吉が1915年に合名会社高島屋商店を創立
- 主に重布など繊維製品の販売を開始



創業者・高島幸太吉



1923年に発生した関東大震災では  
テント500張りを納入(写真は皇居前広場のテント村)



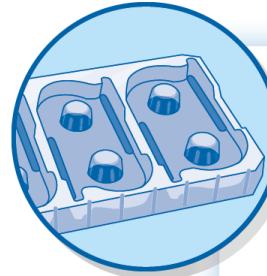


# 「機能」を発揮した事例：乾式耐火被覆材ビジネス

高島が施工、在庫管理、配送を機能提供し、顧客に対してワンストップで耐火被覆工事を提供

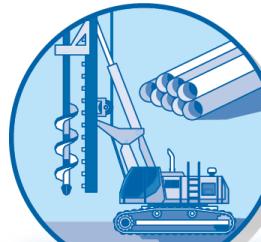


## 省エネ化・省力化



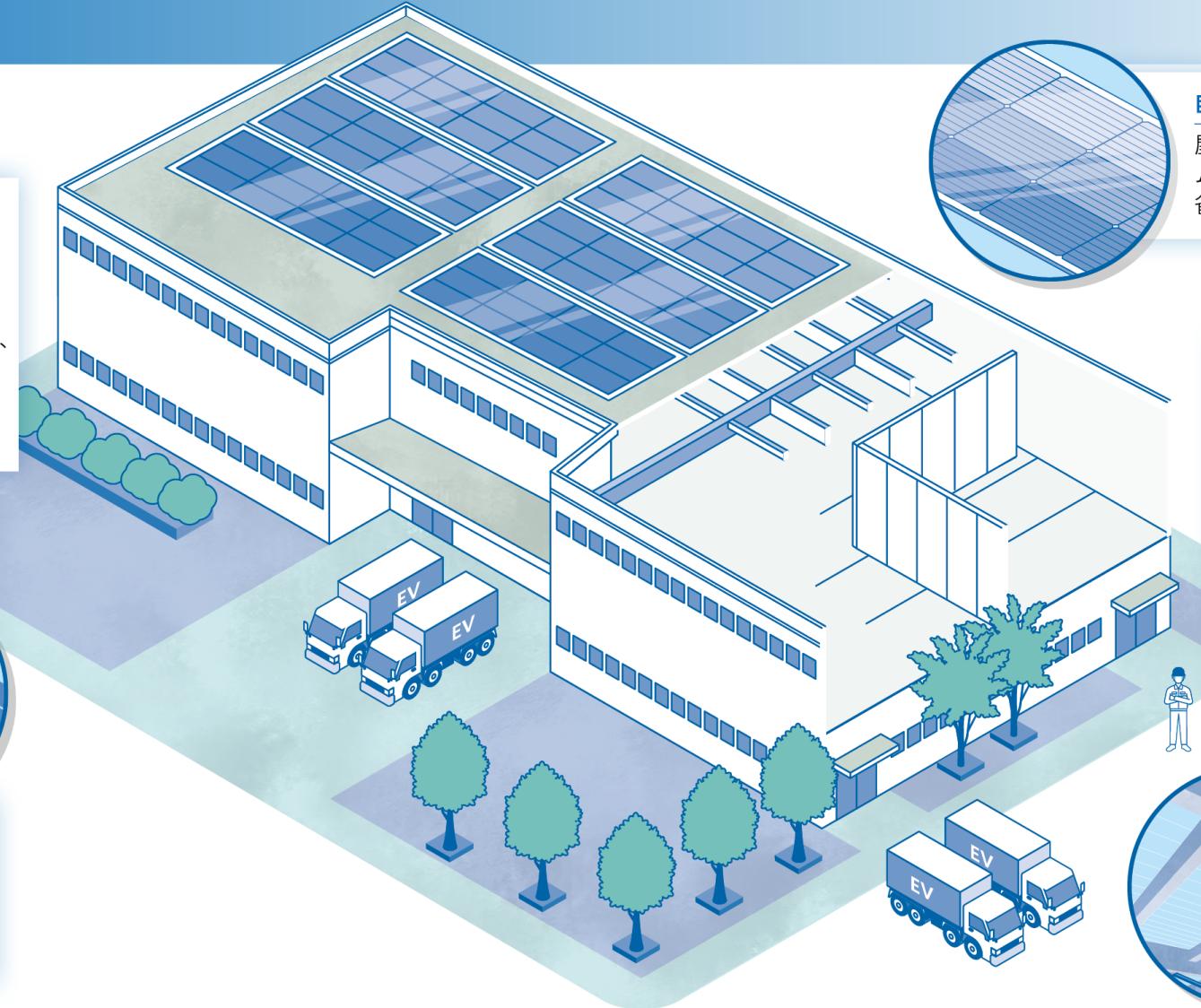
### 部品輸送用樹脂トレイ

お客様の工程ライン・用途に合わせ搬送・出荷用資材として最適な工業包装製品を提案し、サプライチェーン全体の省エネ化・省力化に貢献しています。



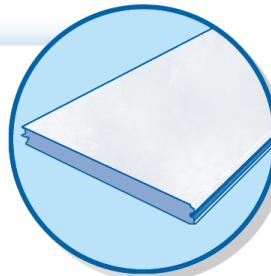
### 杭打ち工事・地盤改良工事

その上に建てる建物と、建てる場所の地盤に最も適した基礎杭工法・地盤改良工事を提供し、省力化に貢献しています。



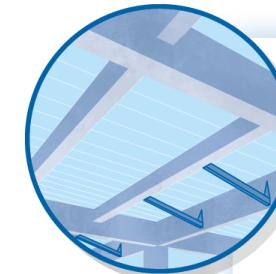
### 自家消費型太陽光発電システム

屋根に設置した太陽光発電システムで発電した電気を使うことで、省エネ化に貢献しています。



### 耐火間仕切り

防火基準をクリアし、遮音性も高い間仕切り壁で、効率的な施工が可能で、省力化に貢献しています。



### 巻き付け耐火被覆材

安定した品質、高い施工性を誇り、施工環境の改善も可能となる新しい耐火被覆材で省力化に貢献しています。

## 省エネ化・省力化

1

### 太陽光発電システム

太陽光発電システムで発電した電気を使うことで、省エネ化に貢献しています。

V2H

EVと住宅を繋ぎ、EVへの充電、EVから住宅への給電が可能となり、EVを蓄電池として使うことができ、省エネ化に貢献しています。

2

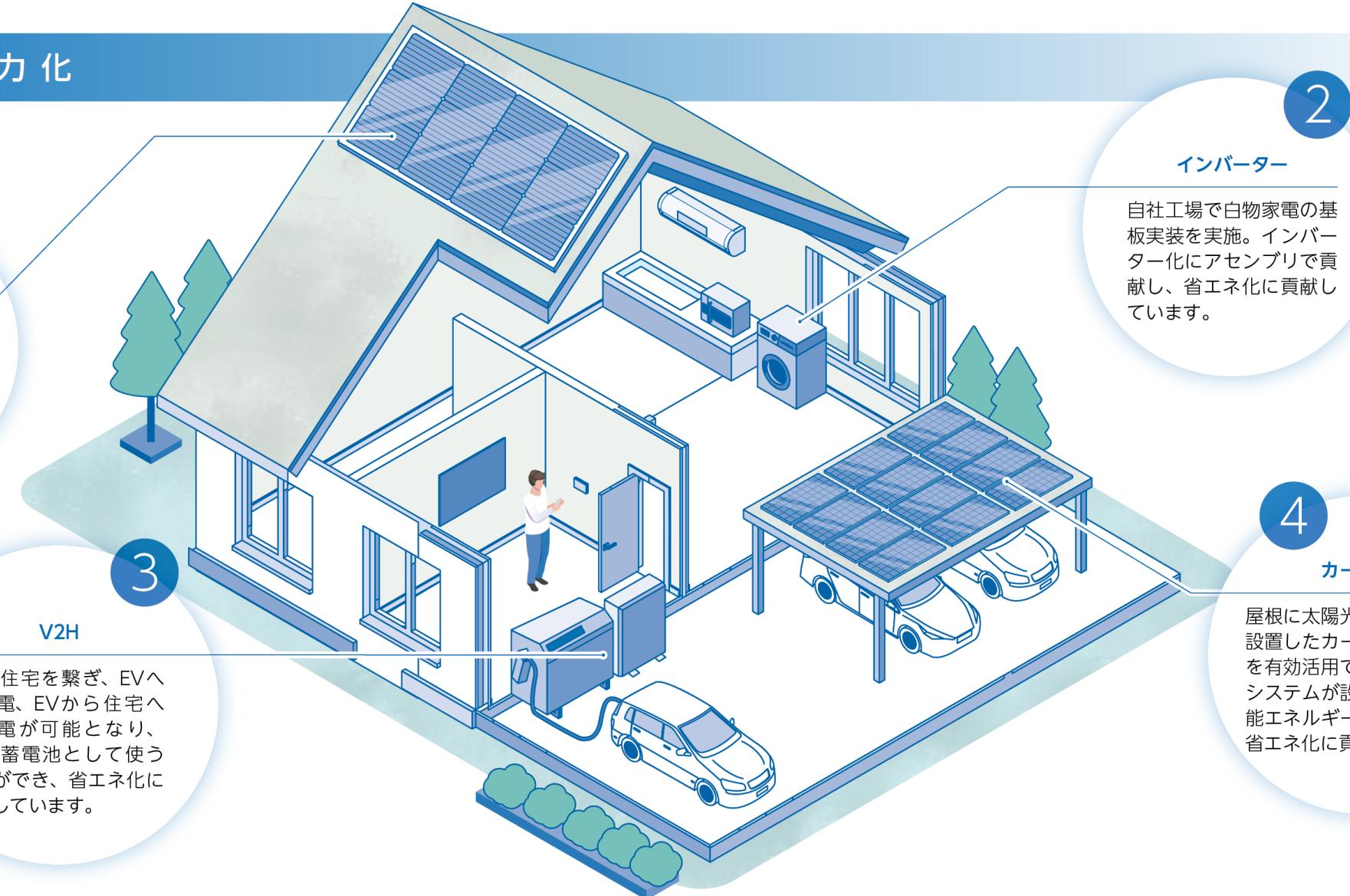
### インバーター

自社工場で白物家電の基板実装を実施。インバーター化にアセンブリで貢献し、省エネ化に貢献しています。

4

### カーポート

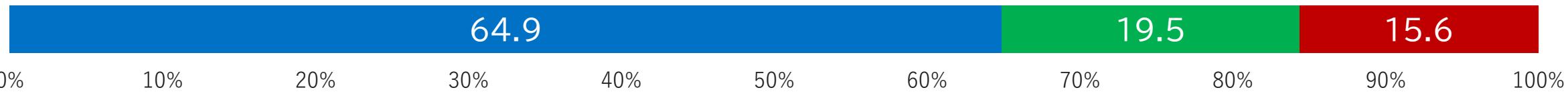
屋根に太陽光発電システムを設置したカーポートで、土地を有効活用でき、太陽光発電システムが設置でき、再生可能エネルギーの拡大を通じた省エネ化に貢献しています。



# 会社業績

# 3つの事業セグメント

## 2025年度(2026年3月期)第3四半期 売上高構成比



### 建材セグメント

住宅及び非住宅建築物向けに外壁材、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・工事ネットワークを構築し、企画、設計から施工までの幅広いソリューションを提供しています。



### 産業資材セグメント

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



### 電子・デバイスセグメント

デバイス分野では、お客様のニーズを捉え、アジアを中心としたメーカーより電子部品を調達し供給する電子部品販売ビジネスを行っています。

アセンブリ分野では、タイの自社工場を活用し、白物家電や幅広い製品に対して、基板実装を行う製造受託ビジネス(EMS)を行っています。



# エグゼクティブサマリー(2025年度第3四半期)



- 2025年度第3四半期は、減収、減益(営業利益)、最終利益増益の決算

連結売上高  
**68,738百万円**  
前年同期比-3.4%

営業利益  
**1,627百万円**  
前年同期比-0.8%

経常利益  
**1,785百万円**  
前年同期比+15.1%

親会社株主に帰属する  
四半期純利益  
**1,149百万円**  
前年同期比+18.6%

- 2025年度(2026年3月期) 連結業績修正予想

連結売上高  
**92,000百万円**  
前期比-2.6%

営業利益  
**2,200百万円**  
前期比+3.3%

経常利益  
**2,300百万円**  
前期比+13.6%

親会社株主に帰属する  
当期純利益  
**1,600百万円**  
前期比+2.1%

- 1株当たり配当予想(修正なし)

年間配当:**45.00円**  
中間配当:22.50円※  
期末配当:22.50円  
配当性向**96.1%**

※2025年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。1株当たり配当金は、当該株式分割を考慮した金額を記載しています。

# セグメント情報(2025年度第3四半期)

## <セグメント売上高>

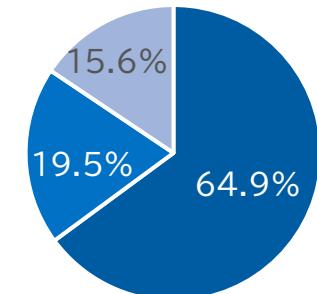
セグメント	2024年度第3四半期	2025年度第3四半期	増減額	増減率
建材	46,815	44,635	-2,180	-4.7%
産業資材	13,175	13,420	244	1.9%
電子・デバイス	11,169	10,723	-446	-4.0%
合計	71,160	68,778	-2,381	-3.3%
調整額	-22	-40	-18	—
連結財務諸表計上額	71,138	68,738	-2,400	-3.4%

\*調整額はセグメント間取引の消去です。

(単位:百万円)

2025年度(2026年3月期)  
第3四半期

セグメント売上高構成比



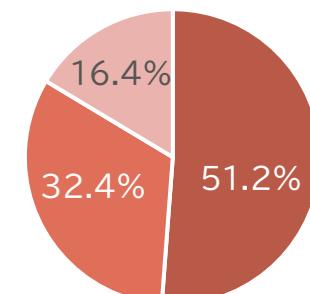
■ 建材 ■ 産業資材 ■ 電子・デバイス

## <セグメント利益>

セグメント	2024年度第3四半期	2025年度第3四半期	増減額	増減率
建材	1,447	1,346	-101	-7.0%
産業資材	653	853	200	30.6%
電子・デバイス	605	432	-173	-28.6%
合計	2,706	2,632	-74	-2.7%
調整額	-1,066	-1,005	61	—
連結財務諸表計上額	1,640	1,627	-12	-0.8%

(単位:百万円)

セグメント利益構成比

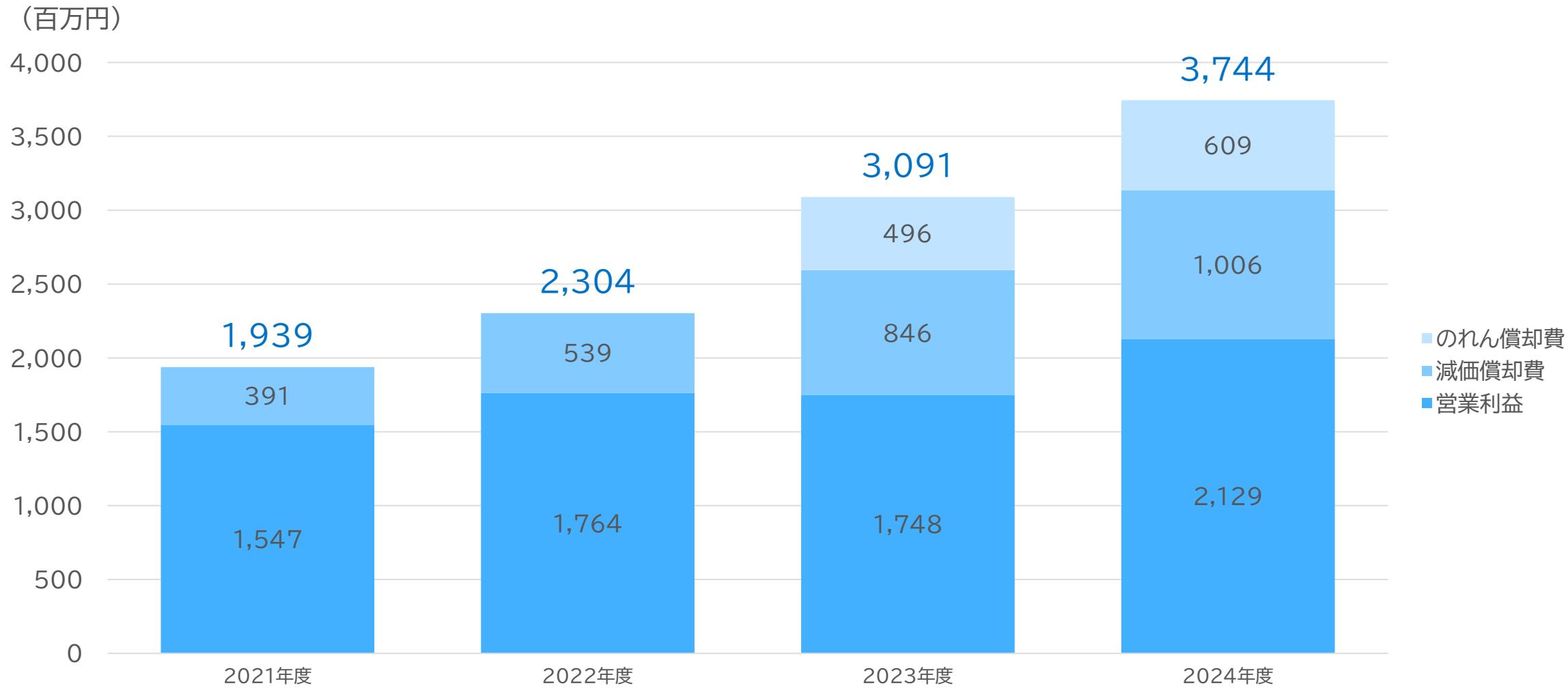


■ 建材 ■ 産業資材 ■ 電子・デバイス

\*調整額はセグメント間取引の消去及び各報告セグメントに配分していない全社経費です。

# EBITDAの推移

- ✓ EBITDA(営業利益ベース)は、3,744百万円(前期比21.2%増)



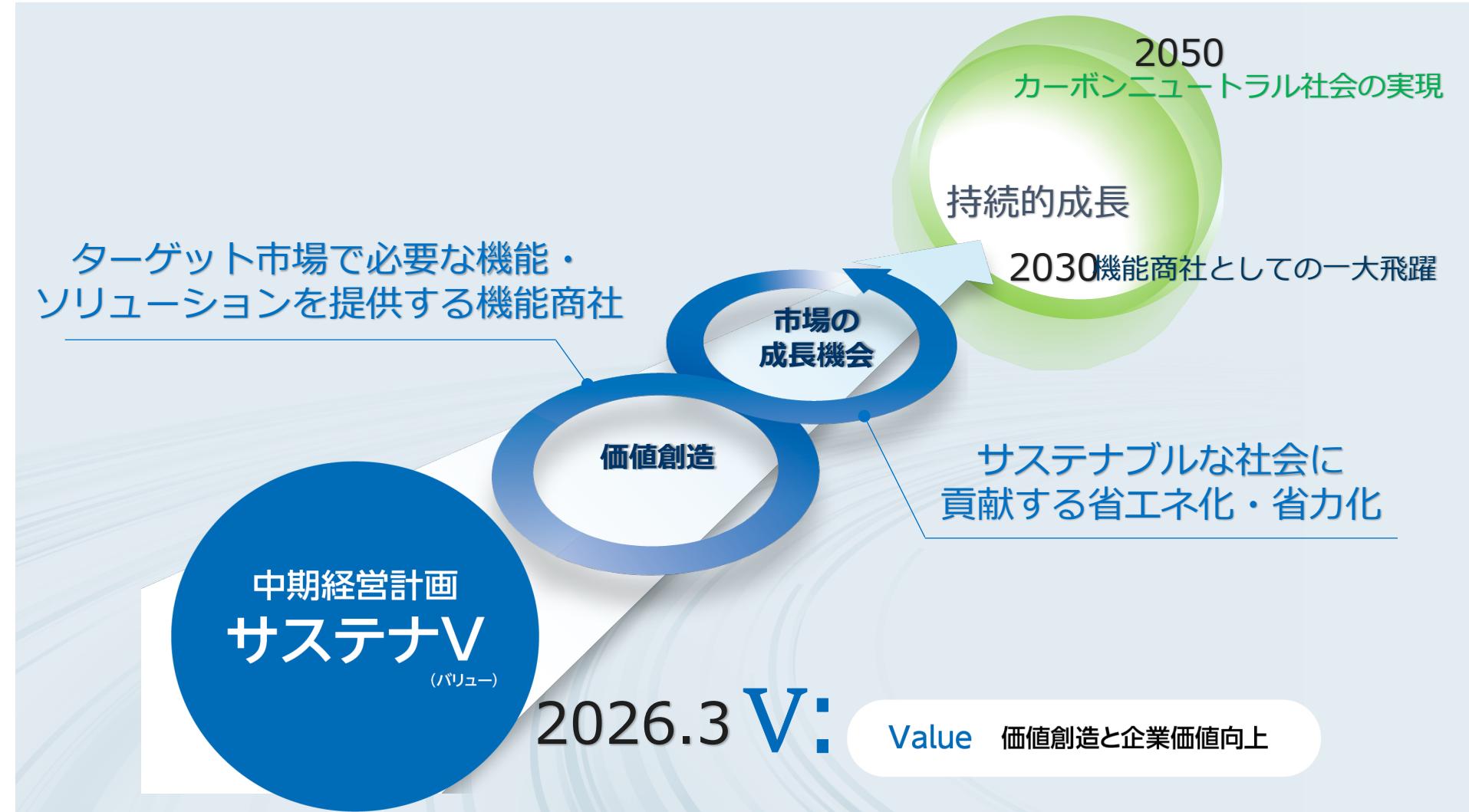
# 中期経営計画「サステナV(バリュー)」

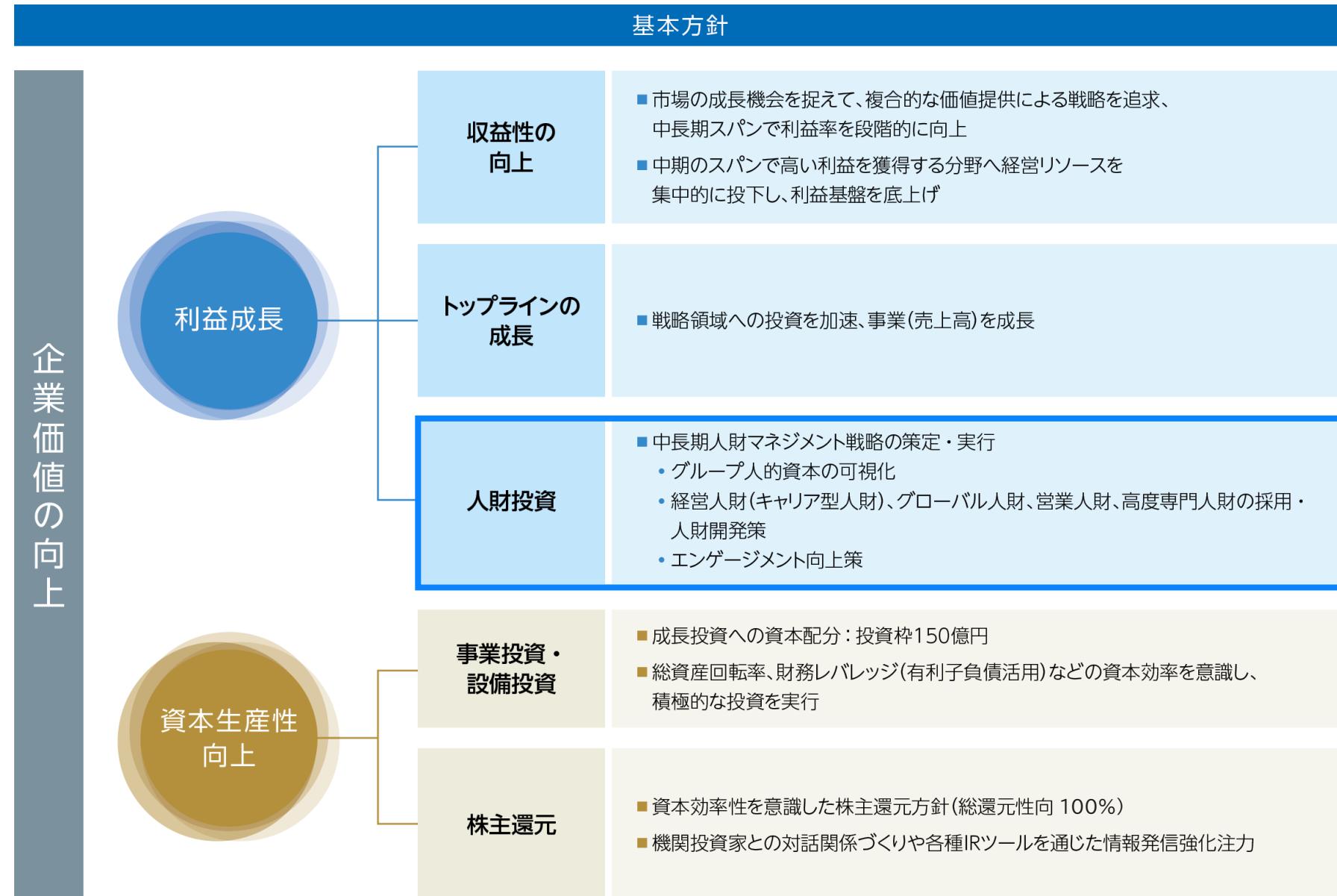
---

# 中期経営計画「サステナV（バリュー）」の目指す姿

TAK

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





# 中期経営計画サステナV(バリュー)における投資枠の進捗状況

- 150億円へと拡大した投資枠に対して、2025年3月期まで137億円の投資を実行済み
- 投資リターンを伴う投資については継続して実施予定

	2022年3月期～2024年3月期	実績 2025年3月期	合計
M&A (検討費用を含む)	<p>74.5億円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新エネルギー流通システム株式会社(2022年12月)</li> <li>株式会社信防エディックス(2022年12月)</li> <li>岩水開発株式会社(2023年6月)</li> </ul>	<p>31.3億円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社DG Takashima(2024年8月)</li> <li>株式会社サンワホールディングス(2025年2月)</li> </ul>	105.8億円
工場・設備 維持更新・増強投資	14.4億円	4.3億円	18.7億円
人財・IT他 採用/研修、基幹システム刷新、IR強化など	9.5億円	3.2億円	12.6億円
実行済額	98.4億円	38.7億円	137.1億円

中期経営計画

サステナV(バリュー)

次期中計(3ヶ年)

事業年度

2024

2025

2026

2027

2028

2029

るべき状態を実現させるための  
研修プログラムの策定・実施

各研修の  
検証・評価・改善

「稼ぐ人財」輩出基盤の確立

事業を通じて  
社会貢献ができる  
人財の輩出

成長支援体制の確立・運用

次世代経営  
人財の輩出

次世代経営  
人財の活躍

女性管理職の  
輩出

稼ぐ人財の  
持続的輩出

2030

機能商社としての  
一大飛躍

カーボンニュートラル  
社会の実現

事業を通じて  
社会貢献ができる  
人財の輩出

2050

成長を  
支えていく  
人財の採用・  
稼ぐ人財への  
育成

教育委員会\*

2024

人の成長を考える委員会\*

2025

次世代経営  
人財の選出

女性総合職の  
増員・定着

2027

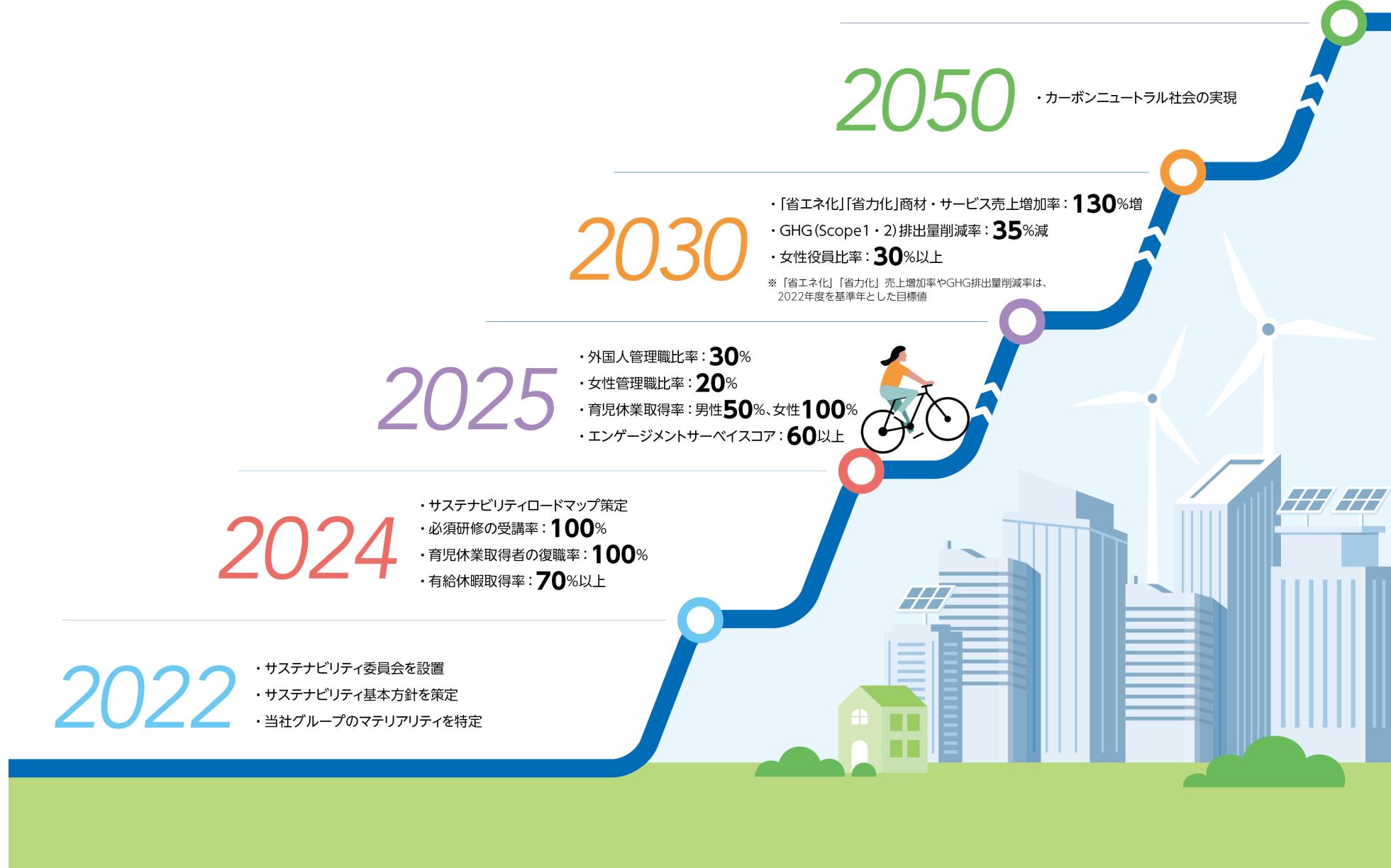
女性総合職が  
当たり前にいる  
環境

女性管理職の  
輩出

\*2025年4月より「教育委員会」は「人の成長を考える委員会」として活動

# サステナビリティ・ロードマップ 進捗状況

Tak

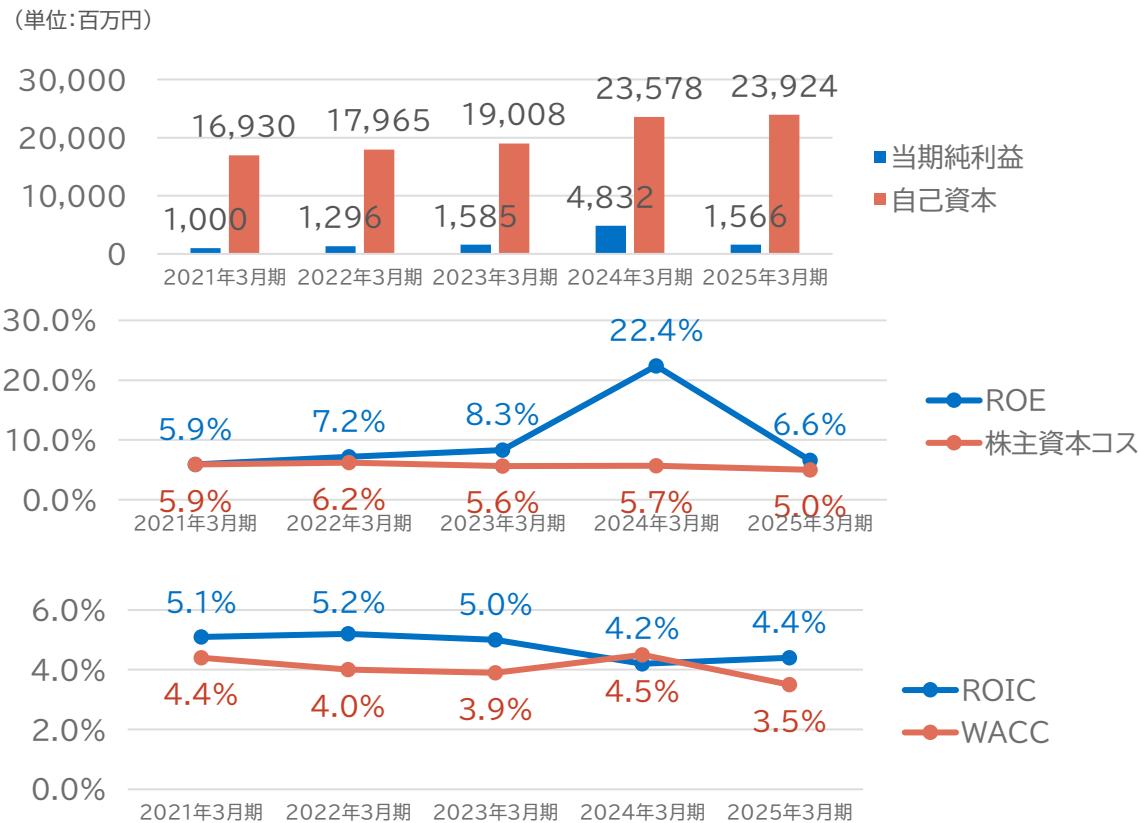


## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

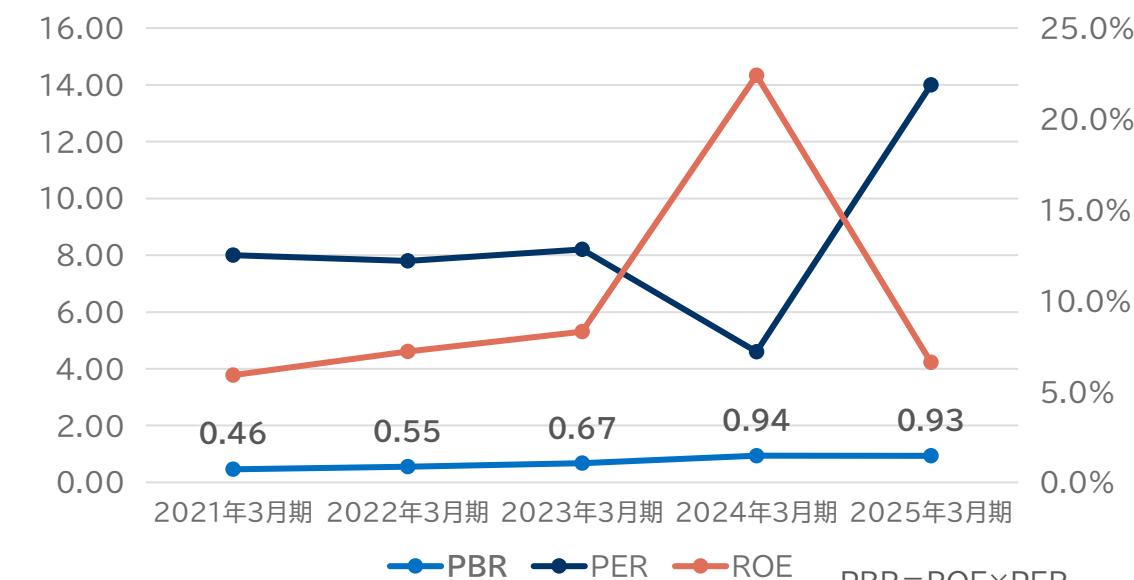
# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- PBR1倍以上
- ROE、ROICの向上、株主資本コスト、WACCの低減を図る
- ROE > 株主資本コスト、ROIC > WACC

(資本効率の状況)

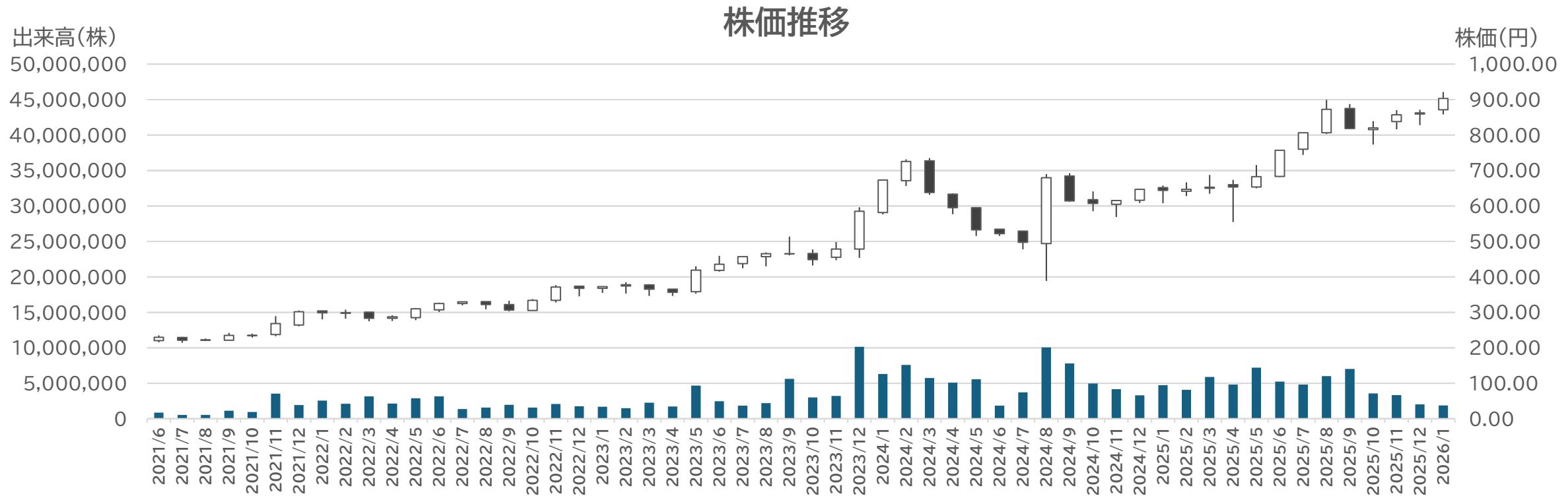


(PBRの状況)



株主資本コスト(CAPM) = リスクフリーレート +  $\beta$  値 × マーケットリスクプレミアム

$$WACC = \frac{\text{時価総額}}{\text{時価総額} + \text{有利子負債}} \times \text{株主資本コスト} + \frac{\text{有利子負債}}{\text{時価総額} + \text{有利子負債}} \times \text{有利子負債コスト} \times (1 - \text{税率})$$



上場維持基準の適合に向けた計画書(2021年11月～2026年3月)

**2024年3月末に上場維持基準に適合**

当初計画を前倒して  
上場維持基準に適合

サステナX(クロス)

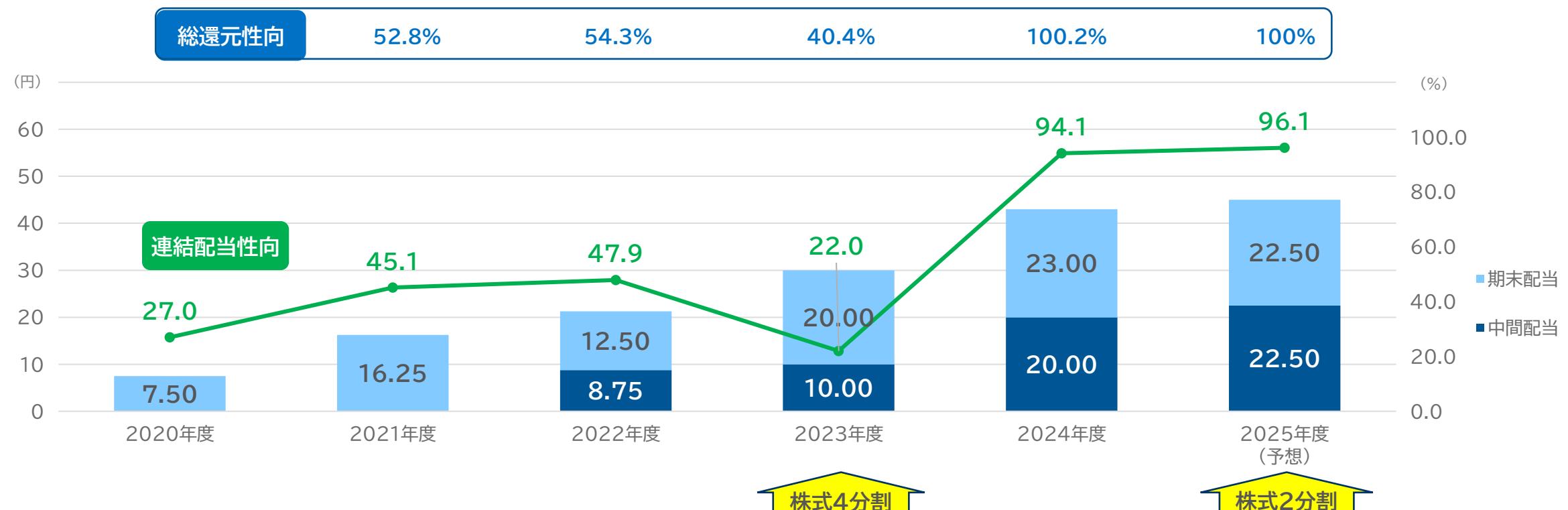
中期経営計画「サステナV(バリュー)」(2024年3月期～2026年3月期)

- 2024年度(2025年3月期)～2025年度(2026年3月期)は、これまで以上に積極的な株主還元を実施

## 基本方針

**連結配当性向80%以上 総還元性向100%**  
総還元額の下限は5億円

### 1株当たり配当金・連結配当性向・総還元性向の推移



# 本日のまとめ

---

高島の事業は？



創業110年  
時代のニーズにあわせ進化適合してきた

サステナの先進商社  
建材事業  
産業資材事業  
電子・デバイス事業

高島の業績は？



2024年度(2025年3月期) 連結業績  
中期経営計画2年目:連結売上高 945億円(対前年比4.9%増)  
EBITDA:4年連続で向上

高島の今後の成長性は？



中期経営計画「サステナV(バリュー)」  
2025年度(2026年3月期)連結業績予想(修正)  
連結売上高 920億円 親会社株主に帰属する当期純利益 16億円  
ROE8%以上、ROIC6%以上

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み  
ROE>株主資本コスト、ROIC>WACC、総還元性向100%

## 本資料に関するお問い合わせ

高島株式会社 IR・広報窓口

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

### ■本資料の取り扱いについて

#### 【見通しに関する注意事項】

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