



平成 26 年 4 月 25 日

各 位

会 社 名 株式会社東光高岳
代表者名 代表取締役社長 高津 浩明
(コード：6617 東証第一部)
問合せ先 経営企画部長 黒澤 義則
(TEL. 03-6371-5002)

「東光高岳グループ 2014 年度中期経営計画」の策定について

当社は 2014 年度から 2016 年度を対象期間とする、東光高岳グループの中期経営計画を策定いたしましたのでその概要をお知らせいたします。

2014 年度中期経営計画の具体的内容につきましては、添付の別紙をご参照下さい。

■策定の背景と目的

東光高岳ホールディングスは 2013 年 4 月 26 日に、『2013 年度中期経営計画～新創業に向けて～』を公表しておりますが、2014 年 4 月 1 日に株式会社高岳製作所、東光電気株式会社と完全統合し、株式会社東光高岳として新たな一步を踏み出しました。そこでこのたびの完全統合および一年間の環境変化、活動を踏まえ新たな中期経営計画を策定いたしました。

『東光高岳グループ 2014 年度中期経営計画』では、長期に亘って企業価値を向上させ、当社株主の皆様、お客さまを含めたすべてのステークホルダーのご期待に応えるための施策を積極的に実行してまいります。

■売上高・利益目標（連結）

	2014 年度	2015 年度	2016 年度
売上高	1,060 億円	1,200 億円	1,350 億円
営業利益	12 億円 (1.1%)	30 億円 (2.7%)	65 億円 (4.8%)
経常利益	12 億円	30 億円	65 億円

(注) 本資料の将来計画の数値につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって異なる可能性があります。

以上

東光高岳グループ 2014年度中期経営計画

2014年4月25日



株式会社 東光高岳
TAKAOKA TOKO CO., LTD.

1. 活動実績
 - 1-1. 東光高岳グループ企業理念、ビジョン、社章
 - 1-2. 2013年度の主な活動実績
 - 1-3. 2013年度実績
2. 基本戦略
 - 2-1. 経営環境認識
 - 2-2. 基本方針
 - 2-3. 基本戦略 I. 事業ドメインの変革
 - 2-4. 基本戦略 II. 企業競争力の強化
3. 業績目標
 - 3-1. 売上高・利益目標
 - 3-2. セグメント別売上推移

1-1. 東光高岳グループ企業理念、ビジョン、社章



企業理念

私たちは

お客さまと共に新たな価値を創造します
ものづくりを究めます
限りない変革への挑戦を続けます

ビジョン

電力ネットワークをトータルにサポートするNO.1企業になります
計測・伝送・制御の新技术開発で、新たな柱を確立します
世界を舞台にお客さまを拡げ続けます

社章

無限の可能性をひらく決意を込めたシンボルマーク
“T-インフィニティ”

『T』は“Technology” “Try” “東光高岳の頭文字”
『T+∞』はテクノロジーと豊かな経験をもとに限りない
可能性を開拓する、という私たちの決意を表現しています。



1-2. 2013年度の主な活動実績



電力機器事業

- ▶ 一般産業向けの電力機器の売上が拡大



特高受変電設備

- ▶ 国内地域拠点の強化策を実施
 - ・ 東北、中部、関西、九州の各拠点を集約
 - ・ 中国地区（広島）に営業所開設
- ▶ 全電力会社に対し、未参入製品へのアプローチと新規参入

計器事業

- ▶ 東京電力株式会社向スマートメーターの型式取得・応札



スマートメーター

- ▶ 東京計器工業株式会社の失効替工事関連事業の譲受けに関する検討を行う旨の基本合意書締結



計器失効替工事

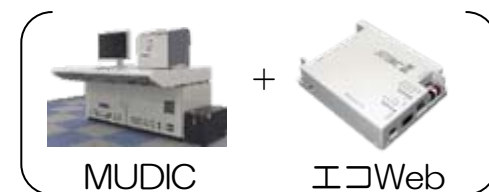
IT・エネルギーソリューション事業

- ▶ 日本リライアンス株式会社の株式取得による連結子会社化
- ▶ スマート蓄電池システムの開発



スマート蓄電池システム（三相）

- ▶ 高圧から低圧までひとつのシステムで監視可能な総合解析機能付受変電監視制御システムの開発



1-3. 2013年度実績



	2013年度連結業績	2012年度実績 (注1)
売上高	888億円	971億円
営業利益	10億円	31億円
経常利益	13億円	32億円
設備投資額	38億円	29億円
研究開発費	32億円	27億円

(注1) 2012年度実績の各値は、上記の連結業績に東光電気株式会社の上期連結業績を合計した値

- 電力機器・計器事業分野では、最大の顧客である全電力会社の設備投資・修繕費抑制により、収益面で大きな影響を受けた。
- 一方、国内一般産業市場では、地方拠点の集約による営業強化、関連機器一括提案等により売上増となった。今後も海外を含めてより一層の売上拡大を図っていく。
- エネルギーマネジメント・パワーエレクトロニクス分野では、当社製品がキーコンポーネントとなり得るとの手ごたえを感じた。今後、事業の柱とするために、システムとしての提案力、お客さまの課題へのソリューション提案力の向上に努める。

2-1. 経営環境認識

- ◆国内電力各社は原子力発電所の運転停止に伴う火力燃料費等の増大により収支が悪化し、設備投資・修繕費の抑制が続く中、発注案件に対する更なる競争の激化が予想される。
- ◆一方でスマートメーターについては、計画の前倒しが発表されるなど、本中期経営計画期間中の大幅な市場拡大が確実である。
- ◆一般産業・公共市場では、景気動向の回復を受けた設備投資が増加傾向にあり、当社グループに影響が大きい分野として再生可能エネルギー設備や蓄電設備を活用したエネルギーマネジメント・パワーエレクトロニクスシステムへのニーズが拡大している。
- ◆海外については、中国の経済成長は鈍化したとはいえ、高い水準を維持している。また、アジア・アフリカ地域でのインフラ需要の増加が予想される。

2-2. 基本方針

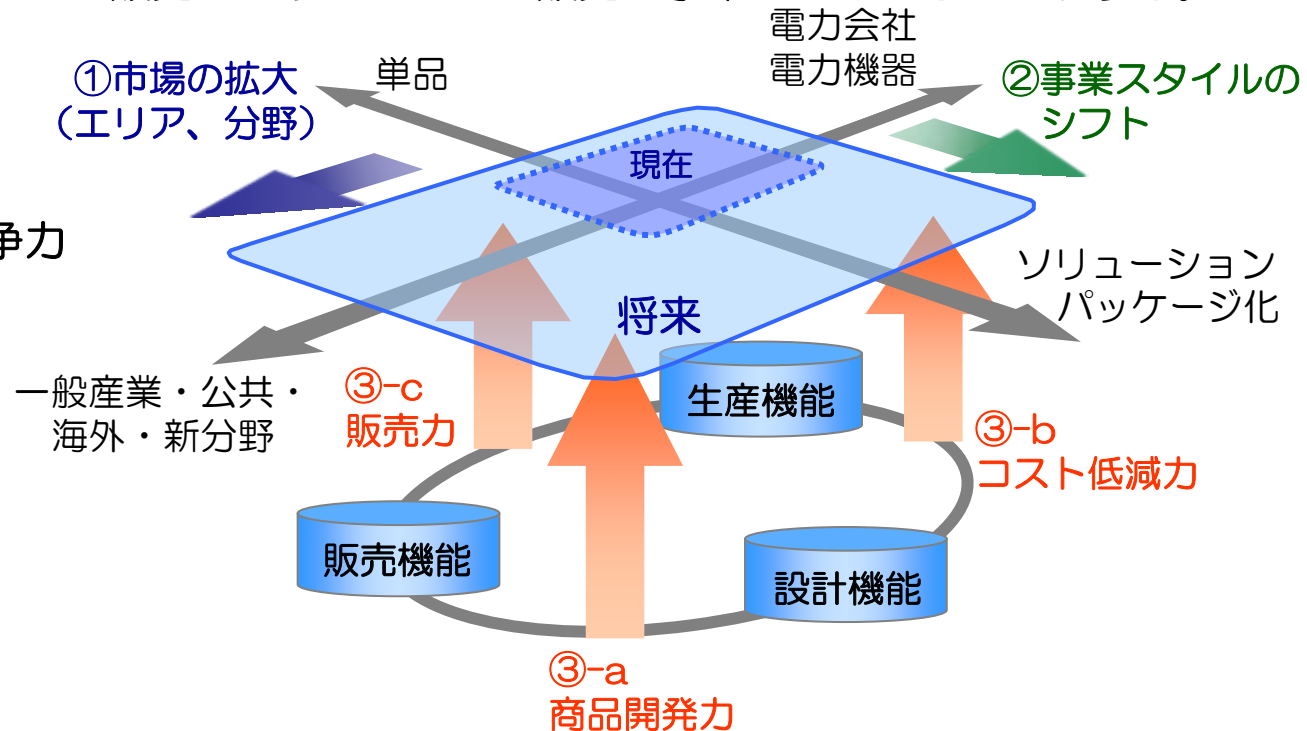
- ◆当社を取り巻く社内外の経営環境を踏まえ、本中期経営計画の基本方針は以下のとおりとした。

I. 事業ドメインの変革

- ①基盤となる電力機器事業セグメントについて、全電力会社・一般産業・公共・海外への展開を強化しつつ、EMS分野などへの事業開拓を進め、多角化による新たな収益基盤を構築する。
- ②機器の単品販売からパッケージ販売・ソリューション販売へ事業スタイルをシフトする。

II. 企業競争力の強化

- ③上記の達成のため企業競争力を強化する。
 - a. 商品開発力
 - b. コスト低減力
 - c. 販売力





電力機器事業

- ▶ 国内における主要拡大ターゲットを一般産業・公共と位置づけ市場を開拓
- ▶ 国内全電力会社への営業展開継続
- ▶ アジア圏の納入実績上位国を中心に販売ルートの再構築・新規パートナー探索により販売力強化
- ▶ お客さまの電気に関する設備構築から運用までを『まるごとサポート』の推進

計器事業

- ▶ スマートメーターのコスト低減を加速化し、急拡大する市場での優位性を確保

エネルギーソリューション事業

- ▶ エネルギーマネジメント・パワーエレクトロニクス等の分野においては、大手が参入しにくい個々の地域・需要家に応じたセミオーダー品を提供
- ▶ 蓄電システムなど、パワーエレクトロニクス製品とエネルギーマネジメント製品の融合による新規市場の開拓

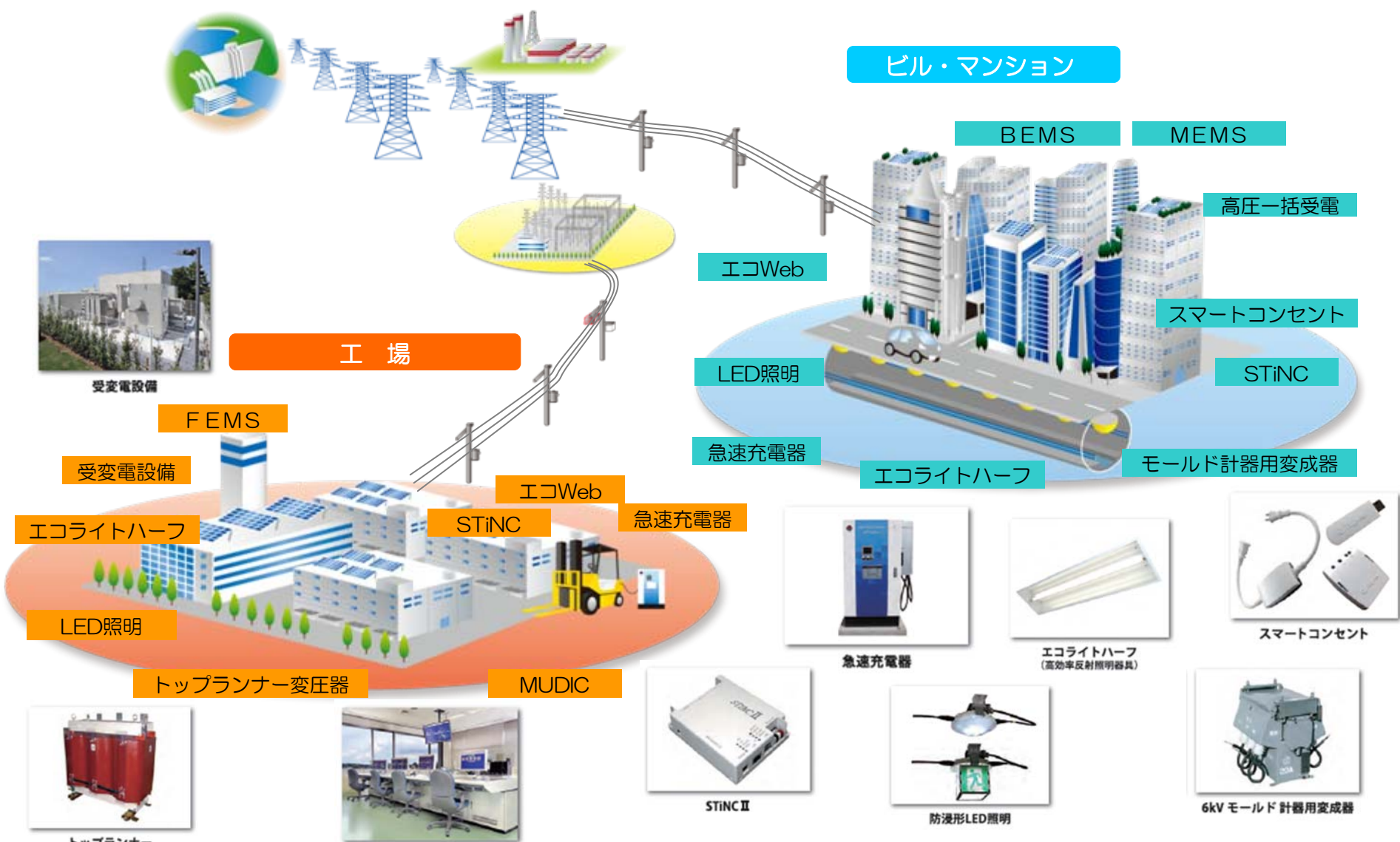
情報・光応用検査機器事業

- ▶ 半導体検査装置市場の枠を超え、新たな検査装置市場に参入
- ▶ 検査装置以外の新たな事業基盤の構築



【参考】ワンストップソリューションのイメージ

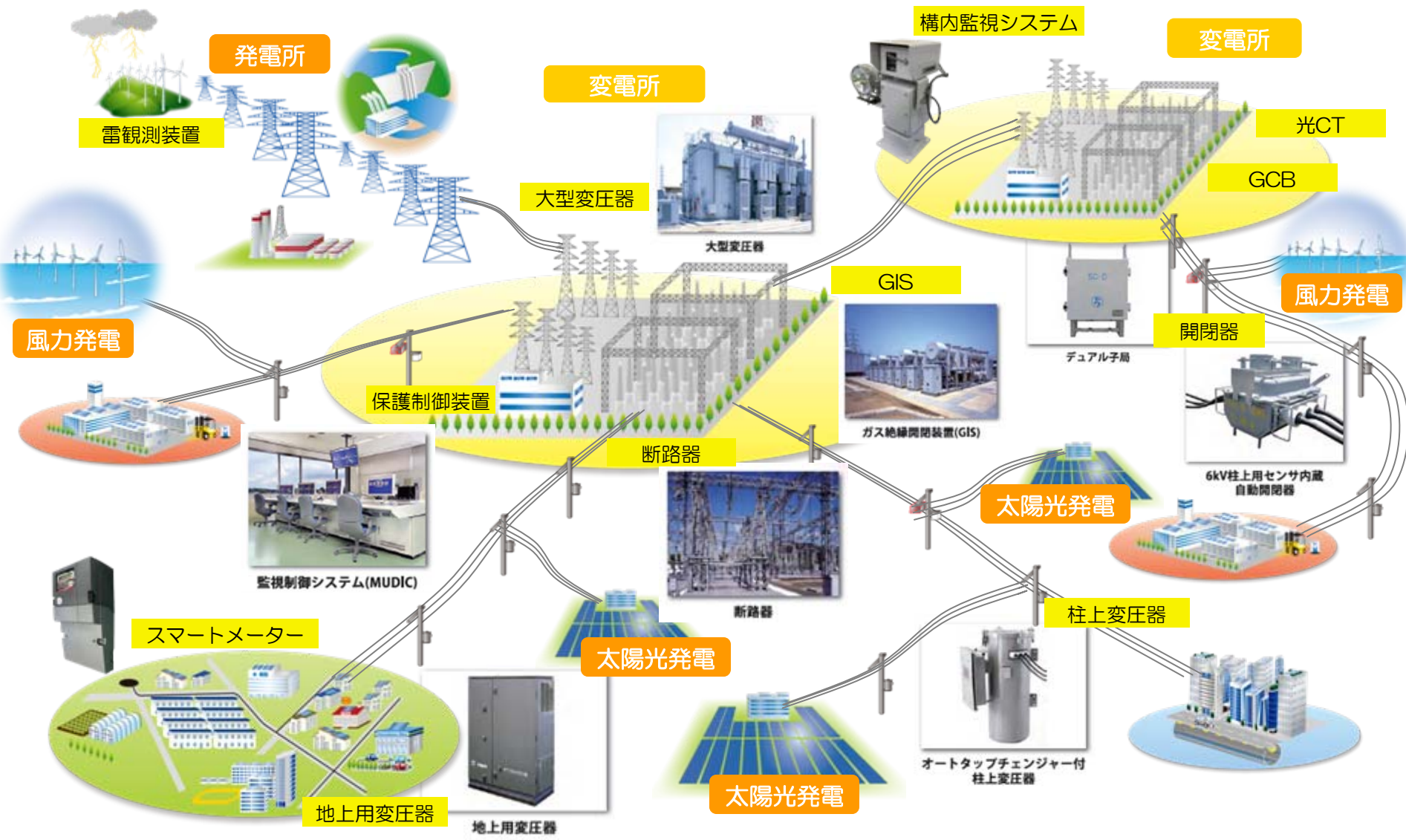
お客様の電気に関する設備構築から運用までを『まるごとサポート』





<2-3. 基本戦略 I. 事業ドメインの変革>
 【参考】スマートグリッドへの取組み

再生エネルギーの大量導入で高度化する電力ネットワークを支える





【参考】スマートメーターへの取り組み（1 / 2）

スマートメーター市場の動向

- ◆現在の国内全電力会社管内に設置されている取引用電気計器（電力量計）は7,818万個であり、今後、各電力会社は下表の時期・仕様で順次、スマートメーターを導入していく。

	北海道	東北	東京	中部	北陸	関西	中国	四国	九州	沖縄
本格導入 開始 ^(注1)	H27 年度	H26 下期	H26 上期	H27年 7月	H27 年度	開始済	H28 年度	H26 年度	H28 年度	H28 年度
導入完了 ^(注1)	H35 年度末	H35 年度末	H32 年度末	H34 年度末	H35 年度末	H34 年度末	H35 年度末	H35 年度末	H35 年度末	H36 年度末
仕様 ^(注1)	東京	東京	東京	東京	東京	関西・ 九州	東京	東京	関西・ 九州	東京
取引用電気 計器取付数 ^(注2)	372 万個	672 万個	2,820 万個	965 万個	183 万個	1,113 万個	498 万個	272 万個	839 万個	85 万個

注1) 第14回スマートメーター制度検討会資料より抜粋 注2) 電力事業便覧（平成25年版）より

当社グループの取組み

- ◆東光東芝メーターシステムズが入札対応を実施。東京電力向けでは、2014年度分を受注。
- ◆今後、予想される競争激化に打ち勝つべく、蓮田地区に新工場を建設中。
- ◆新工場を含め、これまで培ってきた力をベースに効率的な生産体制を整備し、全電力会社での受注を目指す。



【参考】エネルギーソリューション分野の取り組み

エネルギーマネジメントのツールとその組合せによるソリューションを提供

見える化・コントロールのツール

スマートメーター デマンド監視 コンセントレータ 明るさ・人検知センサ



温湿度/CO2/照度等
各種センサ



見える化・
コントロールソフト

太陽光発電用パワーコンディショナ

100~1,000kW



リチウム電池蓄電システム

単相・三相併用

大容量（コンテナ式）



工場設備



工作機械



ベルトコンベア

オフィス設備



空調機器



事務機器



照明機器

急速充電器

EV/PHEV用

大型バス用



【参考】海外への展開

◆ 新たな収益拡大に向け、将来を見据えた海外事業を拡大する

変成器事業の拡大展開

- ▶ 小型軽量化によるコスト競争力の強化



ガス変成器

EMS (I初び-マツシステム) の拡販

- ▶ WGNとの協業によるOpenADRシステムの北米展開
- ▶ PVソリューション、急速充電器の拡販



PVソリューション



急速充電器



STiNC

変電プラントの拡販

- ▶ アジア圏の納入実績上位国を中心に販売ルートの再構築・新規パートナー探索
- ▶ 新興国（東南アジア、南アジア、東・西アフリカ）への事業拡大



プラント施工

エレクトロニクス装置の拡販

- ▶ 台湾生産による競争力強化と市場拡大

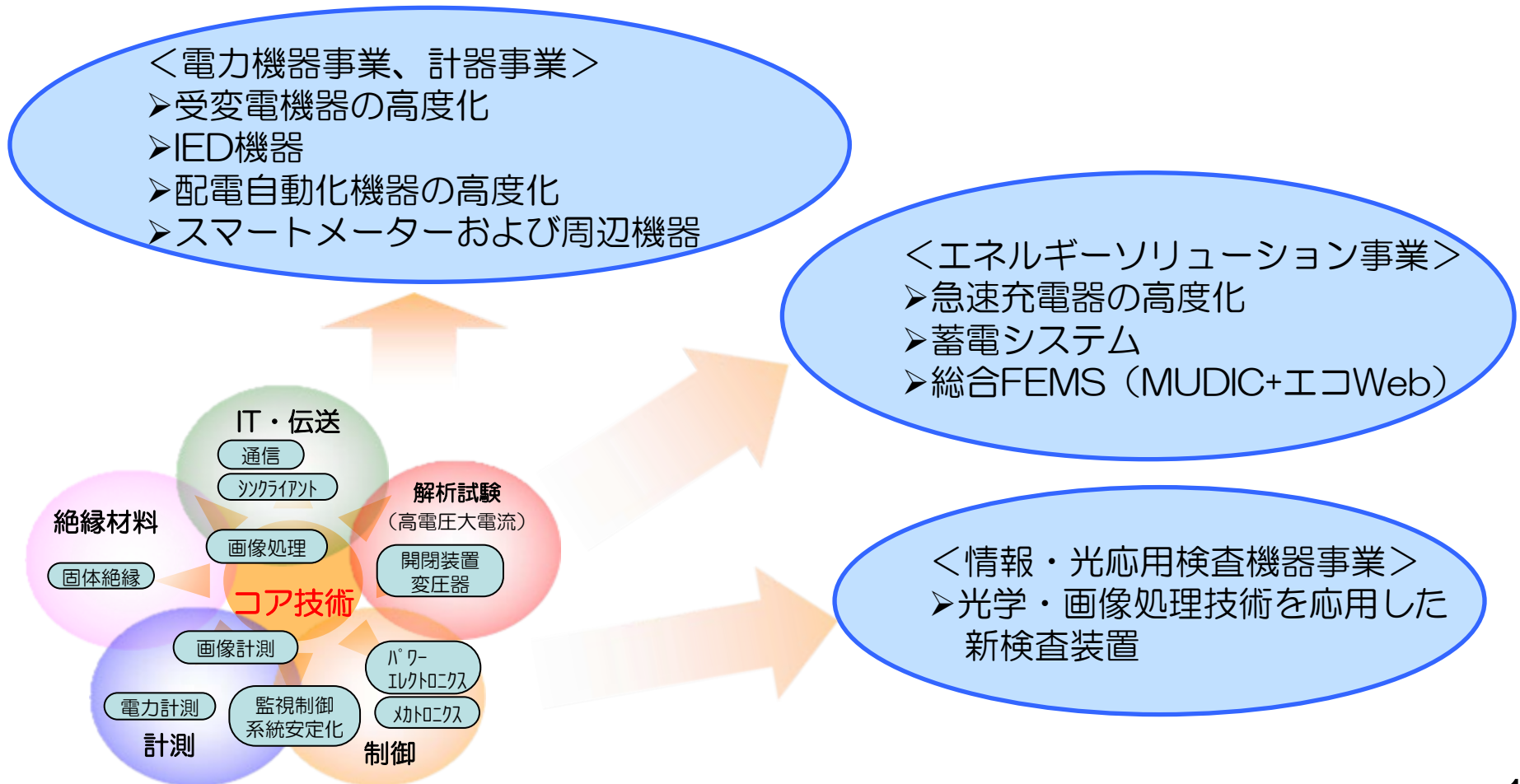


三次元検査装置



2-4. 基本戦略 II. 企業競争力の強化 (③-a 商品開発力)

- ◆ スマートグリッドの実現を支える機器・システムと電気を使うお客さまの問題解決に応えるパワエレ関連の機器・EMSシステムの開発を行う。
- ◆ 短期間で市場投入する新商品開発は、全社横断のプロジェクト方式で取り組む。
- ◆ コア技術を磨き、その応用先を拡げて新商品・新事業の創出に繋げる。





2-4. 基本戦略 II. 企業競争力の強化 (③-b コスト低減力)

- ◆ 主力製品の価格低下は不可避であるとの認識に立ち、既成概念にとらわれないコストダウンに挑戦し続ける。
- ◆ 資材調達・設計・生産の機能連携強化により、一層の原価低減を達成し、価格競争力を持つ商品を生産する。

【主な施策】

資材調達の強化	<ul style="list-style-type: none">▶ 海外を含めた新規調達先を継続的に開拓することにより、サプライヤ間の競争を促進▶ VA (Value Analysis) / VE (Value Engineering) 提案の効果的採用によるコスト低減を迅速化
標準化の推進	<ul style="list-style-type: none">▶ 調達先との協働によるモデルチェンジ・標準化設計の製品への反映を迅速化▶ 部門横断的な部品標準化の推進により、リードタイム短縮による在庫削減、スケールメリットによるコストダウンを推進
生産効率化の推進	<ul style="list-style-type: none">▶ TPM (Total Productive Maintenance) 関連の外部専門家の知見を活かし、オペレーションの基本動作、作業環境を改善▶ 投資の優先順位を見極めつつ、新技術の導入・工場の近代化を推進
製品品質の確保	<ul style="list-style-type: none">▶ ISO9001品質マネジメントシステムのブラッシュアップ活動等により、不具合を予知・予防できる自立的品質保証を確立



2-4. 基本戦略 II. 企業競争力の強化 (③-c 販売力)

- ◆ 主力事業の市場を全電力会社、一般産業、公共分野へ拡大し、さらに、EMS、スマートグリッド市場など新たな分野を開拓する。
- ◆ 単品売りからシステム・サービスをセットにして提供するビジネスへ事業の領域を拡大する。

【主な施策】

販売方法のシフト	<ul style="list-style-type: none">▶ ワンストップ（まるごとサポート）製品の受注拡大▶ お客さま設備に対して、予防保全の観点からの新たなメンテナンスサービスを提供▶ お客さまの設備導入やシステム開発の初期段階からスペックインを図る
営業力の強化	<ul style="list-style-type: none">▶ 全国営業拠点の増強・メンテナンス体制強化・再配置による営業活動領域の拡大▶ 間接部門の効率化を早期に進め、効率化によって得られたリソースを事業部門強化に充当
営業支援の強化	<ul style="list-style-type: none">▶ 社内の情報共有のシステムの再構築によるお客さまへの対応スピードアップ



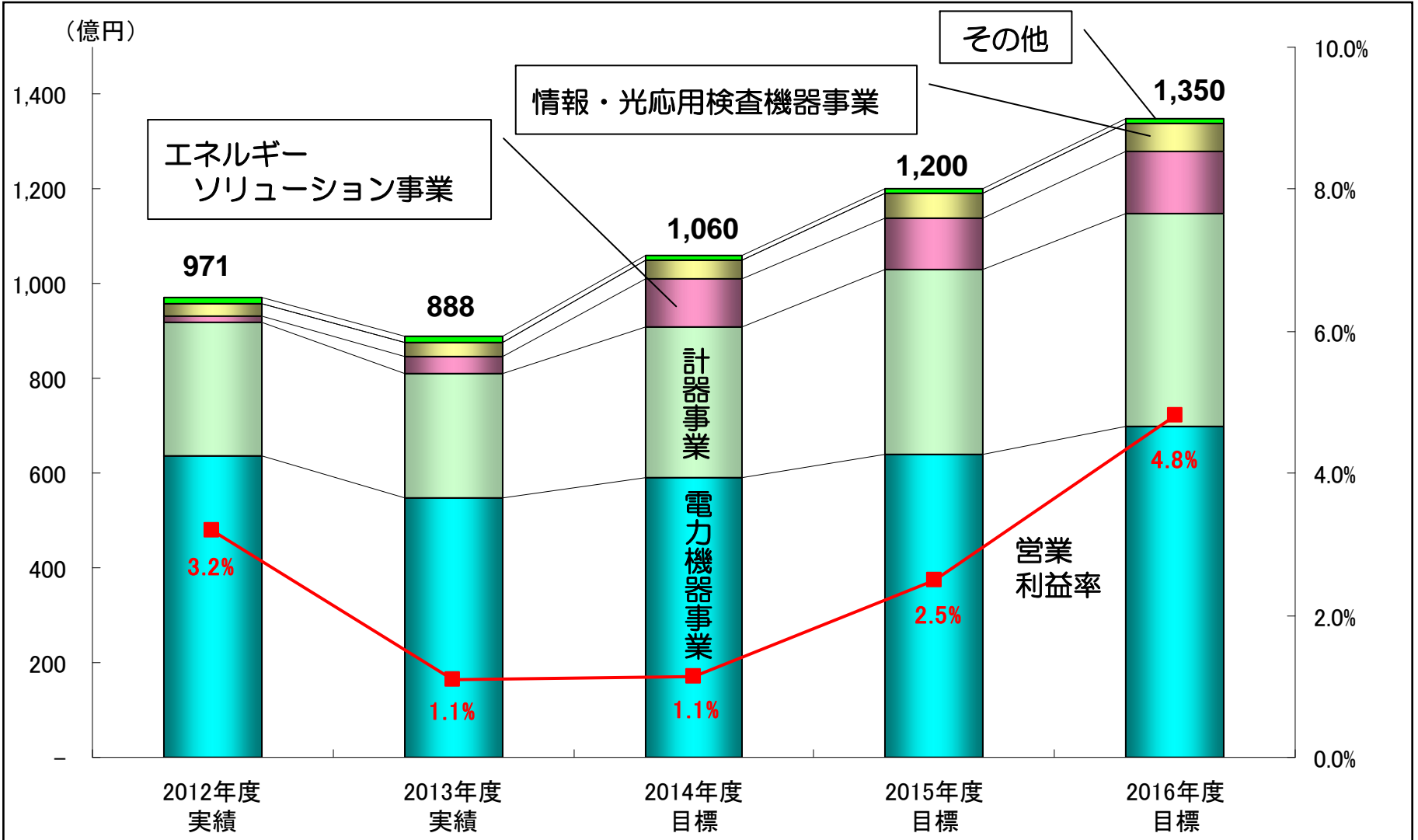
3-1. 売上高・利益目標

	2012年度 実績 (注1)	2013年度 実績	2014年度 目標	2015年度 目標	2016年度 目標
売上高	971億円	888億円	1,060億円	1,200億円	1,350億円
営業利益	31億円 (3.2%)	10億円 (1.1%)	12億円 (1.1%)	30億円 (2.7%)	65億円 (4.8%)
経常利益	32億円	13億円	12億円	30億円	65億円
設備投資額	27億円	38億円	36億円	年平均 40億円程度	
研究開発費	29億円	32億円	35億円	年平均 30億円程度	
原価低減額	—	17億円	15億円	15億円	15億円

(注1) 2012年度実績の各値は、上記の連結業績に東光電気株式会社の上期連結業績を合計した値



3-2. セグメント別売上推移



(注1) 2012年度実績の各値は、上記の連結業績に東光電気株式会社の上期連結業績を合計した値

(注2) グラフ表示について、従来のセグメントを以下の基準で置き換えて表示

- ・ (新)電力機器事業：従来の電力機器事業からエネルギーソリューション事業部分を切離し、工事部分を追加
- ・ 計器事業：変更なし
- ・ エネルギーソリューション事業：従来の電力機器事業から切離し
- ・ 情報・光応用検査機器事業：従来の情報・エレクトロニクス装置事業を讀替え
- ・ その他：上記セグメントに属さないものを集約



株式会社 東光高岳
TAKAOKA TOKO CO., LTD.

将来予想に関する注意事項

本資料の将来計画の数値につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる可能性があります。

©Takaoka Toko Co.,Ltd. 2014. All rights reserved.