



平成 30 年 4 月 27 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 若山 達也
(TEL. 03-6371-5002)

「東光高岳グループ 2020 中期経営計画」の策定について

当社グループは、平成 31 年 3 月期から平成 33 年 3 月期の 3 ヶ年を対象期間とした経営計画「東光高岳グループ 2020 中期経営計画」を策定いたしましたので、概要を別紙のとおりお知らせいたします。

以上

(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。

東光高岳グループ

2020中期経営計画

代表取締役社長 高津 浩明



株式会社 東光高岳
TAKAOKA TOKO CO., LTD.



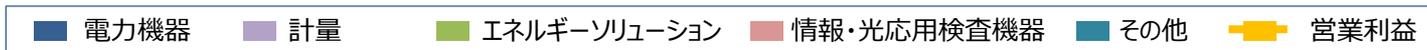
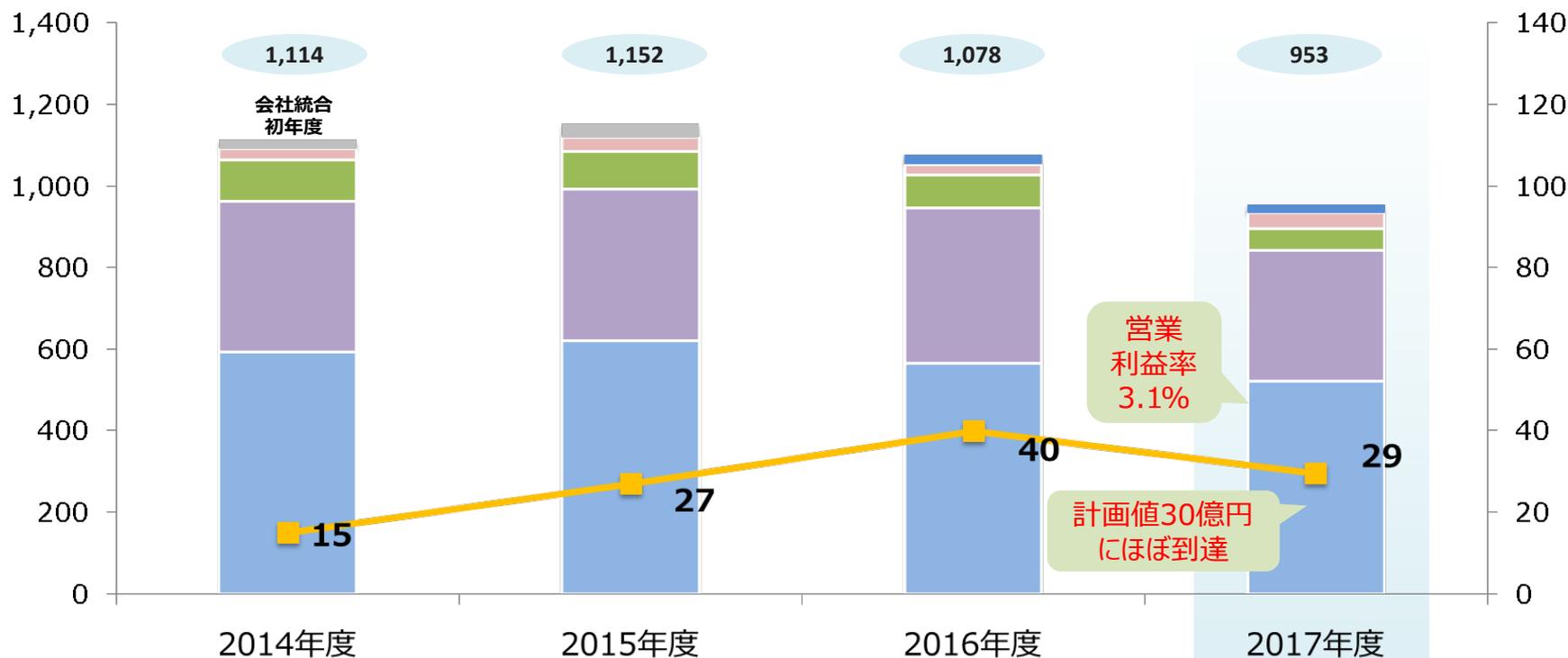
1) 収支推移 (グループ全体) -2014 to 2017-

TAKAOKA TOKO CO., LTD.

■ 子会社の売却および電力会社向けの需要減少の影響により売上高は計画値より減少したが、ほぼ計画通りの利益を達成した。

売上高 (億円)

営業利益 (億円)



2) 各方針に対する実施状況



I. 既存事業の収益性向上（バリューアップ）

製品のコスト削減、間接部門も含めた生産性向上（削減額目標23億円）

事業の選択と集中

▶ 各種製品でのコストダウンの取り組み推進により22億円の原価低減

▶ 日本ライセンス売却、ウォータービジネス初終了

II. 新たな収益基盤の構築（ブレイクスルー）

サービス事業の拡大

海外事業の更なる推進

スマートグリッド関連事業の早期収益化

▶ メンテナンス事業の体制を強化

▶ フィリピン事務所開設、韓国子会社設立

▶ グローバルエンジニアリングへの出資

III. 経営基盤の強化（ベース）

業務システムリニューアルを契機にKPIの見直し

事業のデジタル化推進

経営人財、事業開発人財、海外人財の早期育成

▶ KPI管理によりプロジェクト完遂率向上

▶ 生産ラインへIoTツールを導入

▶ 異業種・ベンチャーとの事業創出、幹部候補生育成研修のプラットフォーム構築

1) 事業を取り巻く環境の変化

外部環境	電力システム改革 	<ul style="list-style-type: none"> ● 電力会社の原価低減・コストダウンが加速し、引き続き設備投資は抑制傾向となる見通し ● 容量市場、リアルタイム市場など新たな電力取引に向けた枠組みが具体化 ● アグリゲータ、VPP等の分散エネルギーリソース活用に向けた動きは活発化
	再生可能エネルギー 	<ul style="list-style-type: none"> ● 再生可能エネルギーの導入は引き続き拡大するが競争は激化 ● FIT終了に伴い再エネを活用したP2P取引への流れが発生
	蓄電池 	<ul style="list-style-type: none"> ● 再エネ + 蓄電池ビジネスに加え、蓄電池を用いてアンシラリー市場に参入する企業の出現など、系統安定化に寄与するビジネスが具体化
	EV関連 	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内外におけるEV（電気自動車）市場は拡大の傾向 ● 国内においても、EV充電インフラを活用したアグリゲータ実証を実施
	製造業の変化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 第4次産業革命とも呼ぶべきAIやIoT等の技術革新を背景に、製造業においても事業構造が大きく変化
	更新需要 	<ul style="list-style-type: none"> ● バブル期以前に建設された受変電設備の更新需要は継続
	海外電力市場 	<ul style="list-style-type: none"> ● 世界的には、電力市場は拡大の見通し ● 再エネ等の分散電源の普及により、ネットワークの電圧調整技術に対するニーズが高まる兆し

2) 基本方針 <2020年度目標>

- 2020中期経営計画とし、2020年を最終年度とする**3年目の必達目標を設定**した計画を策定。
- 利益の増大によりフリーキャッシュを創出し、**成長投資を推進**する。

業績指標	2018	2019	2020
売上高	910億円	1,040億円	1,200億円
海外売上	41億円	100億円	130億円
営業利益	34億円	45億円	60億円
営業利益率	3.7%	4.3%	5.0%
ROE	3.5%	6.0%	7.2%
成長投資 (M&A投資等)	3カ年合計40～70億円		

2) 基本方針 <基本戦略>

I. 既存事業の収益性向上（バリューアップ）

生産性向上と原価低減活動を一層加速・推進し、圧倒的な競争力を獲得する

- 全社的な生産性向上
- 調達改革・改善をはじめとするコストダウン推進
- 電力・社会各方面への販売拡大
- スマートファクトリーの推進



Ⅱ. 新たな収益基盤の構築（ブレイクスルー）

成長領域を見定め、経営リソースの重点的投入により新たな収益基盤を確立する

- 海外事業での基盤構築
- スマートグリッド関連ビジネスの拡大
- E V 関連ビジネスをリードしエネルギーソリューション事業の収益を拡大
- グループ連携による新商品開発



Ⅲ. 経営基盤の強化（ベース）

2020中計を達成するために意識改革を徹底する

- 事業ポートフォリオのリストラクチャリング
- アライアンス等外部リソースの活用

21世紀の企業として当然求められる活動を継続する

- 働き方改革・ダイバーシティの推進
- 企業倫理意識の向上・法令遵守体制の強化
- 人財の発掘・育成

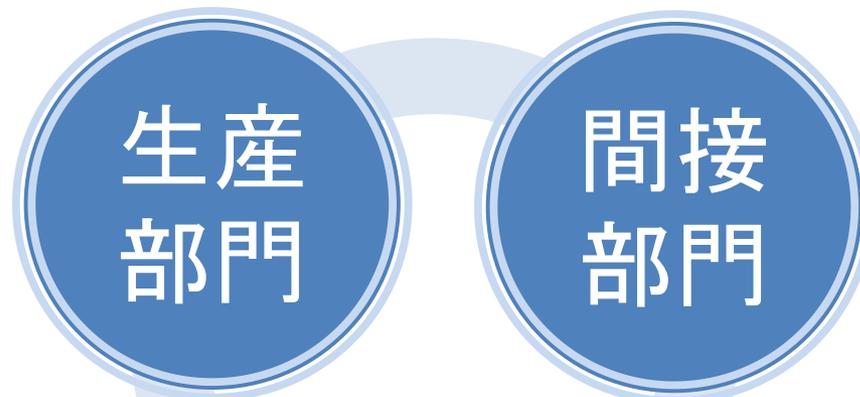


3) 基本方針に基づく全社的取組み

全社的な生産性向上活動の推進

～社員全員が一丸となってカイゼンにチャレンジ～

製造原価 2%以上改善 間接業務 3割削減



現状をゼロから見つめ直し
徹底的に生産性を向上する

4) セグメント別基本方針

電力機器

- あらゆる製品のコストダウン・新製品開発加速
- 社会インフラ分野、地域電力会社向けの販売拡大
- 海外事業での基盤構築

計量

- 発送電分離に対応する変成器ラインナップ拡充
- 国内、中国、韓国での効率的生産体制構築

Eレジャー ソリューション

- EV用急速充電器市場をリード
- スマートグリッド関連ビジネスの拡大

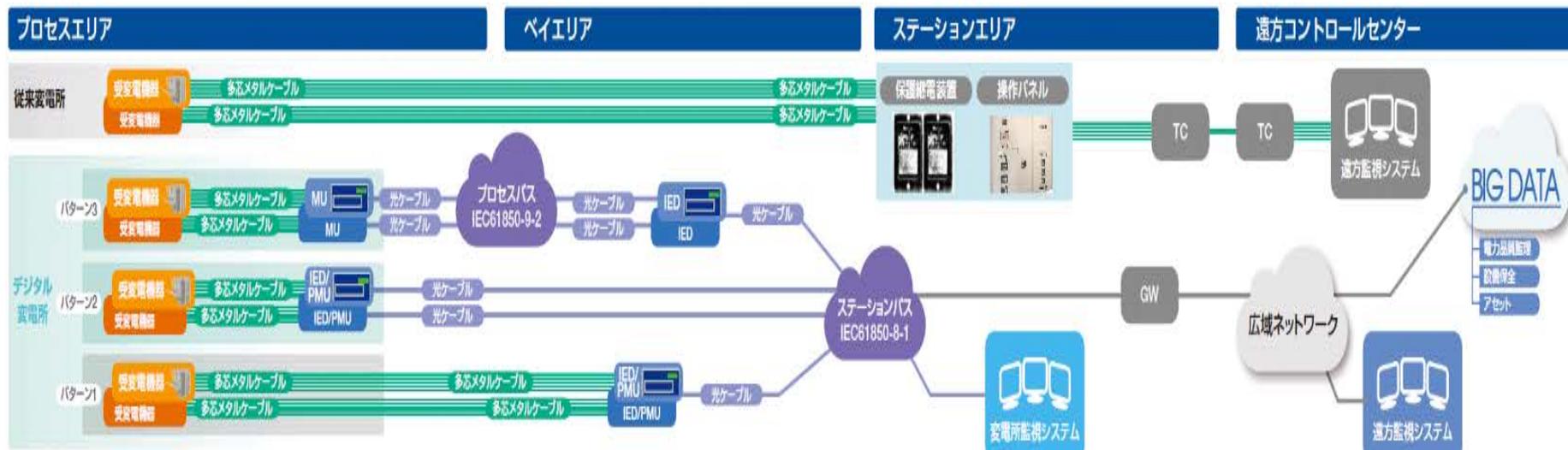
情報・光応用 検査機器

- 検査機器の原価低減推進と海外販売強化
- ソリューション、通信系の新商品開発

電気事業を支えるネットワークへの新技術投入

デジタル変電所

～「オープン」×「デジタル」で最先端なエネルギー制御を担うソリューション～



高圧配電線機器の開発

- 無電柱化等の地域・お客さまニーズに基づく地中線用機器開発
- 分散電源の普及等に伴うネットワークの運用高度化に対応する技術開発



気中開閉器内蔵地上用変圧器

グループ大であらゆる拠点・リソースを活用しシェア拡大を目指す

グループ大での事業連携強化

東光高岳×タカオカ化成工業 = モールド製品
東光高岳×東光東芝メーターシステムズ = 自動検針システム
東光高岳×ミントウェーブ = 総合メンテナンスサービス

電力会社向けの 営業体制の強化

各支社での取扱製品拡大

産業分野での受変電 設備一括受注の拡大

既設お客さまの老朽化対策
グループ協働による物件情報増加

さらなる成長に向けた海外向け製品開発と拠点の最適運用

海外向け廉価版断路器開発

電圧調整ニーズを踏まえた電圧調整装置開発

アジアの電圧階級に対応する開閉器開発

海外市場で競争力のあるガス変成器の製造

機能を絞り込んだD-SCADA※開発

※電力系統監視制御システム

効率的な生産体制構築

韓国

中国

日本



各種変成器の製品開発を着実に実施

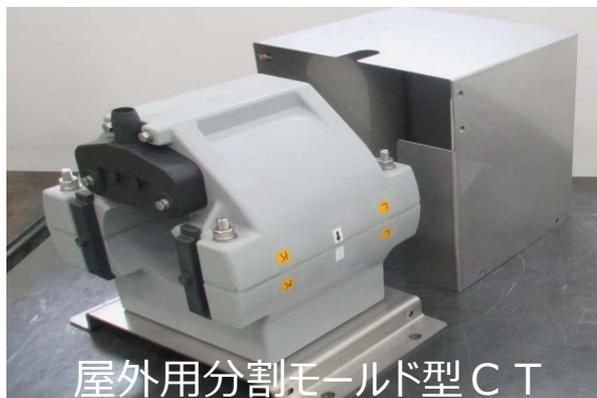
火力
発電所

水力
発電所

自治体
発電所

系統電圧、電流値、設置形態（GIS直結、据置）など、
お客様の計量ニーズに合わせた製品をご提供

モールド変成器 ・ 油入変成器 ・ ガス変成器



屋外用分割モールド型CT



66kV薄型油入VCT



154kV自立型ガスVT

コストダウン型急速充電器（QC;Quick Charger)の開発



【開発方針】

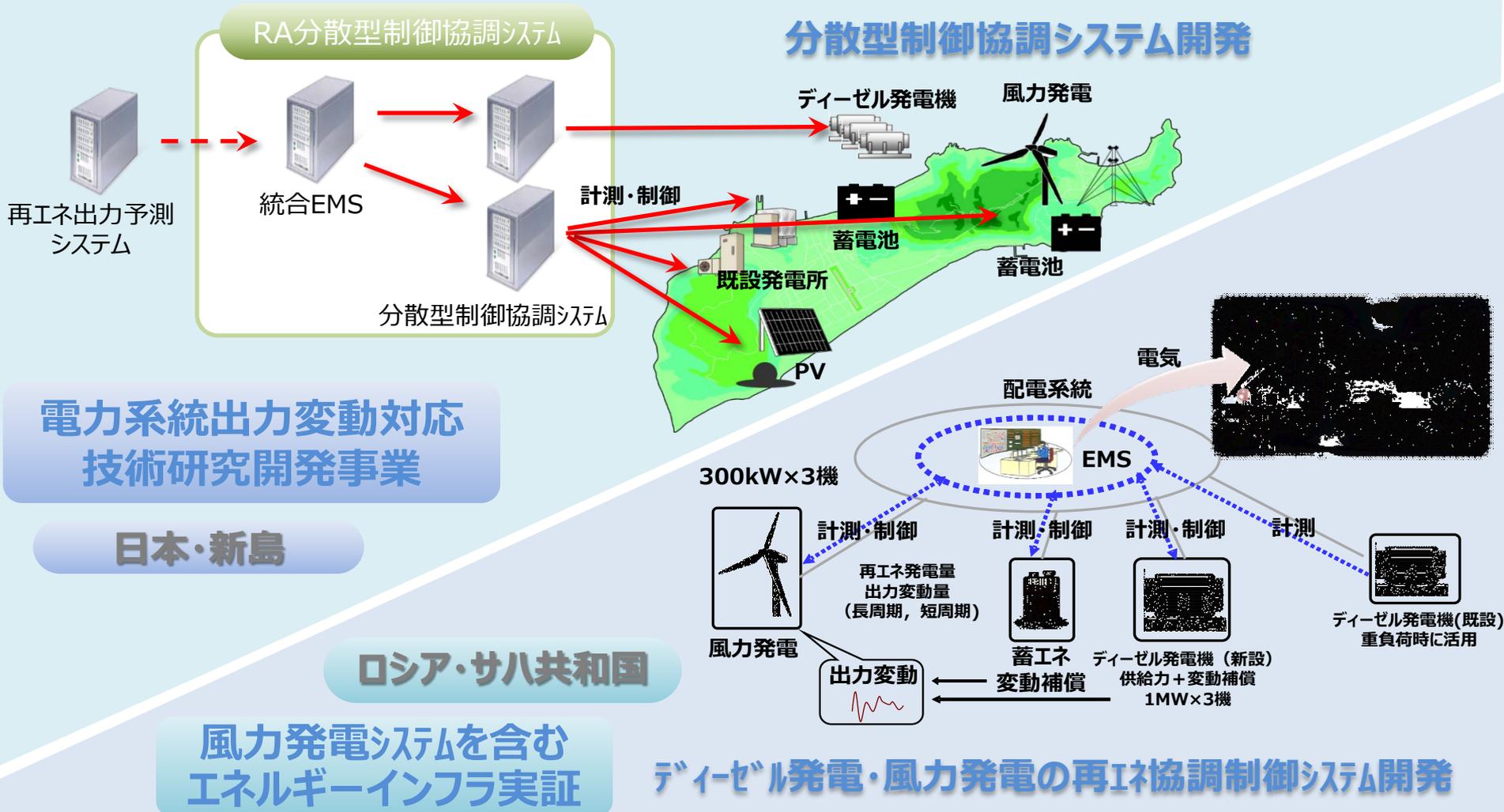
1. 現行品の大幅なコストダウン
2. パワーコンディショナ部のユニット化



ユニット化したパワーコンディショナ部を活用して以下の製品に展開することで開発リードタイムを短縮

- 自動車各社の販社向けQC
 - 商用向けQC
 - 大容量QC

近い将来の新規ビジネス展開に向けて実証を確実に展開



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。



株式会社 東光高岳
TAKAOKA TOKO CO., LTD.