



平成 27 年 5 月 7 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 2015 年度中期経営計画」の策定について

当社グループは、平成 26 年 4 月 25 日に「2014 年度中期経営計画」を開示いたしました。経営環境の変化に伴い、目標とする経営指標を見直しました。

経営指標の見直しに当たっては、「2014 年度中期経営計画」における中長期戦略の基本方針を継承しつつ、経営環境の変化に対応するため次の重要方策に取り組むことを含んだ「2015 年度中期経営計画」を策定いたしましたので概要をお知らせいたします。

- ・ 事業の選択と集中を加速し、重点事業に対して研究開発、設備等の積極投資を行います。
- ・ 製品・サービスの競争力強化のため、原価低減活動の推進体制を強化し、コスト低減を進めます。

なお、2015 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。

■2014 年度中期経営計画の売上高・利益推移（連結）

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

■2015 年度中期経営計画の売上高・利益推移（連結）

	2015 年度	2016 年度	2017 年度
売上高	1,150 億円	1,230 億円	1,250 億円
営業利益	17 億円 (1.5%)	30 億円 (2.8%)	50 億円 (4.0%)
経常利益	18 億円	31 億円	51 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

別紙

東光高岳グループ 2015年度中期経営計画

2015年5月7日



株式会社 東光高岳
TAKAOKA TOKO CO., LTD.



1. 2014年度の振り返り 1.1.基本方針

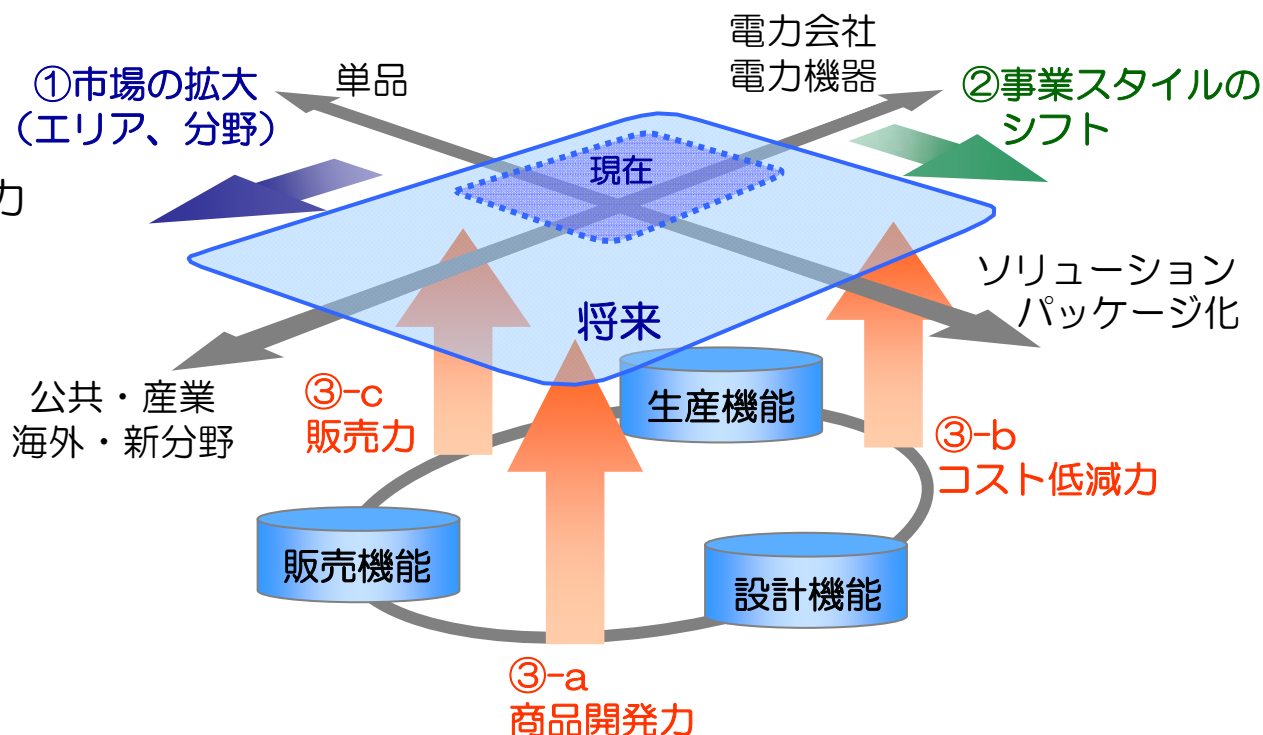
◆2014年度の基本方針は以下のとおり。

I. 事業領域の変革

- ①基盤となる電力機器事業セグメントについて、全電力・公共・産業・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



1. 2014年度の振り返り 1.2.数値実績と主な業務



項目	2014年度中計目標値	2014年度実績
売上高	1,060億円	1,114億円
営業利益	12億円	15億円
経常利益	14億円	15億円
設備投資額	36億円	47億円
研究開発費	35億円	33億円

1. 売上高・利益の概況

上表のとおり、実績は中期経営計画目標値を若干上回り達成

- ▶ 電力機器事業では、電力会社向け製品の売上が当初想定を上回るとともに、市場の拡大として取組んだ一般民需・公共産業向け製品の売上高・利益が増加
- ▶ 計器事業では東京計器工業の失効替え工事事業譲受けにより売上高・利益が増加
- ▶ エネルギーソリューション事業では、急速充電器においてアライアンス先との連携強化やリードタイムの短縮の結果、売上が拡大
- ▶ 情報・光応用検査機器事業では、半導体検査機器事業の既存顧客のニーズに応えることはできたが、新規顧客にはアプローチにとどまり売上高・利益が減少
- ▶ 為替の変動により、原材料・部品価格が上昇し利益を圧縮



1. 2014年度の振り返り 1.2.数値実績と主な業務

2.設備投資

事業拡大・生産効率改善のために積極投資

- ▶電力機器事業：一般民需向け中小型変圧器生産ライン
各種モールド製品を製造する新工場
(タカオカ化成工業：4コマ目参照)
- ▶計器事業：スマートメーター製造ライン・物流倉庫(5コマ目参照)

3.研究開発

各セグメントで、主にコストダウンを目的としたモデルチェンジに注力

- ▶エネルギーソリューション事業では、欧米の充電規格にも対応したデュアル方式の急速充電器の開発に着手(6コマ目参照)
- ▶国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構が実施する「電力系統出力変動対応技術研究開発事業」の委託先に採択され、「予測技術系統運用シミュレーション」の開発に参画するため、マンパワーを投入(16コマ目参照)

4.海外事業

アジア・アフリカ地域を中心に電力機器事業の海外向け受注を拡大
(7コマ目参照)

5.その他

- ▶営業まで含めた全社大のISO9001を取得し、品質改善力を強化
- ▶間接業務の効率化により、人材を重点分野へ再配置

1. 2014年度の振り返り

1.3.タカオカ化成工業 新工場の竣工

コスト低減力の強化



- ◆タカオカ化成工業で各種モールド製品を製造する新工場の竣工
- ◆第1期工事を竣工し、更なる生産性向上に向けた第2期工事にも着手

◆新工場の特徴

※1
TPM (Total Productive Maintenance) をベースにTPS (Toyota Production System) ※2
の考えを志向し、生産性を向上
○部材の搬入から生産、出荷まで一方向に流れる整流化したラインを構築
○U字形ラインを採用して移動距離を大幅に短縮
○使用部材の置場を生産ラインに直結させ、決められた日時で受入

◆新工場で生産する主な製品

1. 機器
 - トッランナーモールド変圧器
 - 計器用変圧器
 - ODC絶縁変圧器
2. 部品
 - セラミックコンデンサ、アレスタ
 - 絶縁スパーサ



2014年10月

公益社団法人日本プラントメンテナンス協会 TPM優秀賞カテゴリーA受賞

※1. 設備の計画部門・使用部門・保全部門などが全員参加で生産効率を最高にすることを目標とした、管理技術のこと
※2. トヨタ自動車の生み出した、工場における問題の顕在化、生産性の向上を図る生産活動の運用方式の一つ

1. 2014年度の振り返り

1.4.計器事業の構造変化への対応

市場の拡大
コスト低減力の強化



◆ 計器事業は2014年度に事業構造が大きく変革し、その変化に積極的に対応

- ① 機械式計器の修理事業が終了（2014年8月）
- ② 東京計器工業株式会社の失効替え工事業を譲受けし事業エリアが拡大（2014年10月）
- ③ 2015年7月より、失効替え工事業が監理業務と工事業務に分離され、工事が入札方式に変更されることに向けた対応・準備
- ④ 埼玉県蓮田地区のスマートメーター新工場と物流倉庫へ積極投資

◆ 東光東芝メーターシステムズ（T2MS）のスマートメーターへの対応状況

- 東京電力をはじめとする電力会社のスマートメーターの入札（合計673万台）に参加し、大量受注
- 2015年2月蓮田地区での生産を開始
- 調達額低減・設計VAを継続しコストダウンを実施

①～2014年9月

	工事監理業務	工事
北エリア	東光高岳	
南エリア	東京計器工業	

②2014年10月～

	工事監理業務	工事
北エリア	東光高岳	
南エリア	（事業譲受け）	

③2015年7月～

	工事監理業務	工事
北エリア	受託業者	「入札方式」
南エリア		

失効替え工事の事業エリア・契約の変更と製造修理の区分



スマートメーター生産工場（組立棟・倉庫棟）外観（赤枠内）



1. 2014年度の振り返り 1.5.急速充電器の売上拡大

事業スタイルのシフト
商品開発力の強化

◆2014年度の急速充電器売上 **業界トップ** 1, 200台以上達成

◆充電設備普及に向けた動向

○国の補助金事業「次世代自動車充電インフラ整備促進事業」、自動車メーカーの支援「充電インフラ普及プロジェクト」により、機器設置後8年間の保守メンテ費用が援助対象となっており、グループ会社にて保守メンテ事業を展開（ミントウェーブ）

◆新製品開発

○CHAdeMOとCCS(COMBO)の両充電規格に対応するデュアル充電器を開発中
(2015年度リリース予定)

○2014年10月21～23日に、ドイツのミュンヘンで開催された、国際展示会「eCarTec」にコンセプトモデルを展示

○2015年5月3～6日に、韓国ソウルで開催された、EVS28にコンセプトモデルを展示



国際展示会「eCarTec」での展示



開発中のデュアル充電器
(30kWタイプ、モックアップ)

1. 2014年度の振り返り

1.6.海外向け電力機器事業受注拡大

市場の拡大



◆アジア・アフリカ地域を中心に電力機器事業の海外向け受注を拡大

◆主な受注実績

○タンザニアの電力公社向け

当該の電力公社での活動を1980年代から継続的に実施しており、早期情報収集の成果もあり政府の無償資金協力で実施される地域の送配電網強化計画を受注

- ・ 132kV級変電所の全面改修(1ヶ所)
- ・ 33kV級変電所の増設及び新設(計4ヶ所)

○スリランカの電力会社向け

約30年前に納入した当社製大型変圧器が無事故で現在も運転を続けていることが高く評価され、当社が受注

- ・ 230kV 83.33MVA変圧器 13台

○インドネシアの国営企業向け

約30年前に納入した既設断路器の更新提案が採用されるとともに、新規増設分も受注

- ・ 300kV 断路器、36kV 断路器 計12台
(今年度以降も更新計画有り)



(スリランカで稼働中の当社製大型変圧器)

2. 2015年度中期経営計画 2.1.経営環境認識



電力機器事業

- ↑ 国内一般産業・公共分野への市場拡大は引き続き順調に推移
- ↓ 国内電力会社の市場は当初想定以上に価格競争が激化。これに伴う売価下落により利益率が想定以上かつ大幅に減少
- ↑ 海外販売は、2014年度の想定を上回って推移しており、今後も拡大

計器事業

- ↓ 取引用電気計器の取替工事
 - 電力会社との取引条件が変更され、売上は大幅減少するも利益には影響なし
 - 失効替え工事は「監理業務」と「工事業務」に契約が分離され、工事業務は新規参入企業との競争環境へ
- ↓ スマートメーターは、価格競争が激化

エネルギーソリューション事業

- ↓ 充電インフラ促進事業による急速充電器の補助金は終了
- ↑ データセンターや商業用ビル等でピークカットと非常用電源として大容量蓄電システムのニーズが向上
- ↑ 電気に続き、ガスの小売自由化も決定し、エネルギーマネジメントの重要性が増大

情報・光応用検査機器事業

- ↑ 次世代半導体生産技術の実用化に対応した検査機器のニーズが継続
- ↑ ビッグデータ活用、インダストリー4.0など情報インフラの重要性が引き続き上昇

2. 2015年度中期経営計画 2.2.売上高・利益の数値目標



2014年度は、電力機器事業や計器事業の競争激化に伴う大幅な価格下落など、当社を取り巻く経営環境が著しく変化した。

このため、昨年策定した中期経営計画の数値目標を見直し、2015年度中期経営計画として策定した。

2014年度中期経営計画	2015年度 目標	2016年度 目標	2017年度 目標
売上高	1,200億円	1,350億円	
営業利益	30億円	65億円	
経常利益	30億円	65億円	

2015年度中期経営計画	2015年度 目標	2016年度 目標	2017年度 目標
売上高	1,150億円	1,230億円	1,250億円
営業利益	17億円	35億円	50億円
経常利益	18億円	36億円	51億円

2. 2015年度中期経営計画 2.3.基本方針と追加施策



- ◆ 経営環境の変化に対して基本方針は踏襲し、以下の重要方を追加

I. 事業セグメントごとの重要方策

- 電力機器事業：
 - ・ 一般産業・公共・地域電力市場へ、営業要員、製品開発要員を重点配置し、競争力のある受変電プラント戦略商品を投入
 - ・ 海外事業では、既納品の更新需要を獲得すると共に、海外拠点を新設し情報連携体制を構築
 - ・ 前記事業へ積極的な設備投資を実施
- 計器事業：
 - ・ 今後はスマートメーター事業の拠点を蓮田地区に集約し、製造～配送～工事～管理を一元管理することでコストダウンを進め、競争力を高める
 - ・ 市場での優位性を確保するために、研究開発・設備投資も含めて更なるコスト低減を進める
 - ・ 電気以外のメーターについても、自由化のニーズに対応していく



I. 事業セグメントごとの重要方策

- ▶ エネルギーソリューション事業：
 - ・マンション一括受電のニーズに対応したSmaMe・受電設備・簡易HEMS等のパッケージ商品を提供
 - ・EMSサービスでは、お客様のビジネスモデルにマッチしたスマートコンセント、デマンド制御・監視、省エネツールを提供
 - ・急速充電器については欧米対応機器の開発と市場開拓
 - ・非常用電源対応の三相蓄電システム、グリッド電源対応の大容量蓄電システム、自動車用ミッションテストの市場拡大を進める
- ▶ 情報・光検査機器事業：
 - ・光検査機器事業では、海外拠点を活用したコストダウンやバリューチェーンの再構築を進め、製品・サービスの展開を加速

II. グループ大での重要方策

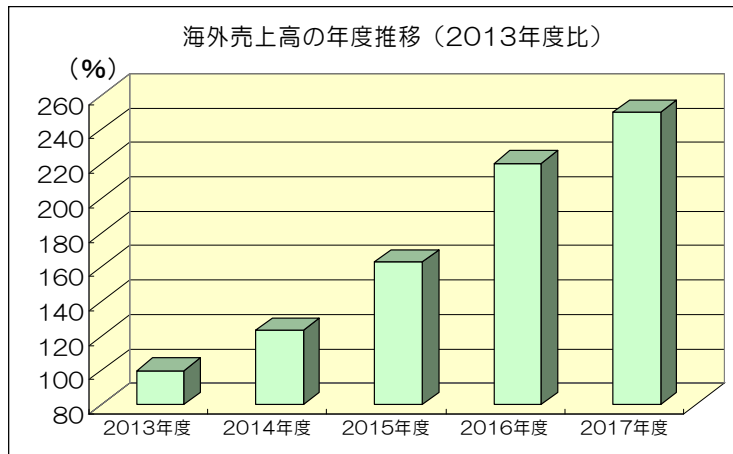
- ▶ 原価低減：製品・サービスの競争力強化のため、活動の推進体制を強化すると共に目標額の上積みを実施
- ▶ 設備投資・研究開発：事業の選択と集中を加速し、重点事業に積極的に投資
- ▶ 販売力：アライアンスの活用によりエネルギーソリューション事業の販路拡大

2. 2015年度中期経営計画 2.4.海外事業展開

市場の拡大



◆ 海外事業のさらなる拡大に向け、ターゲット国に情報拠点を設立



EMS（イネギー-マゼシステム）の拡販

▶ 急速充電器・PVソリューションのアジア・欧米市場への拡販



急速充電器



PVソリューション

変成器事業の拡大展開

▶ コスト競争力の強化と韓国市場及び中国市場の販売強化



EVT

光応用検査装置の拡販

▶ 台湾の生産拠点を活用したバリューチェーンの再構築



三次元検査装置

変電プラントの拡販

▶ 新興国（東南アジア、南アジア、東・西アフリカ）への販路拡大



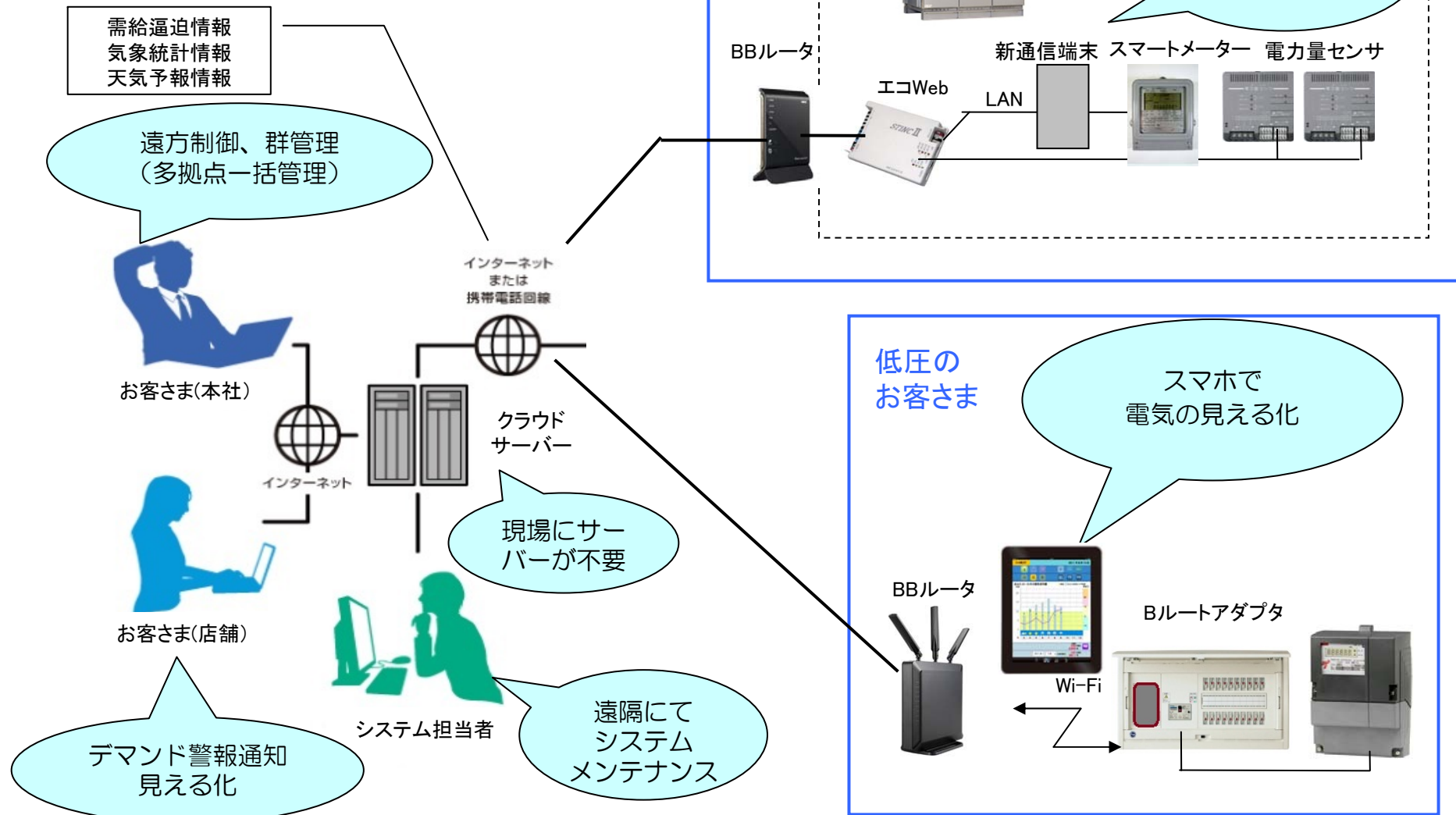
プラント施工

2. 2015年度中期経営計画 2.5.EMSサービス

事業スタイルのシフト



◆ お客さま設備のデマンド監視や電気 の見える化をクラウド環境で実現

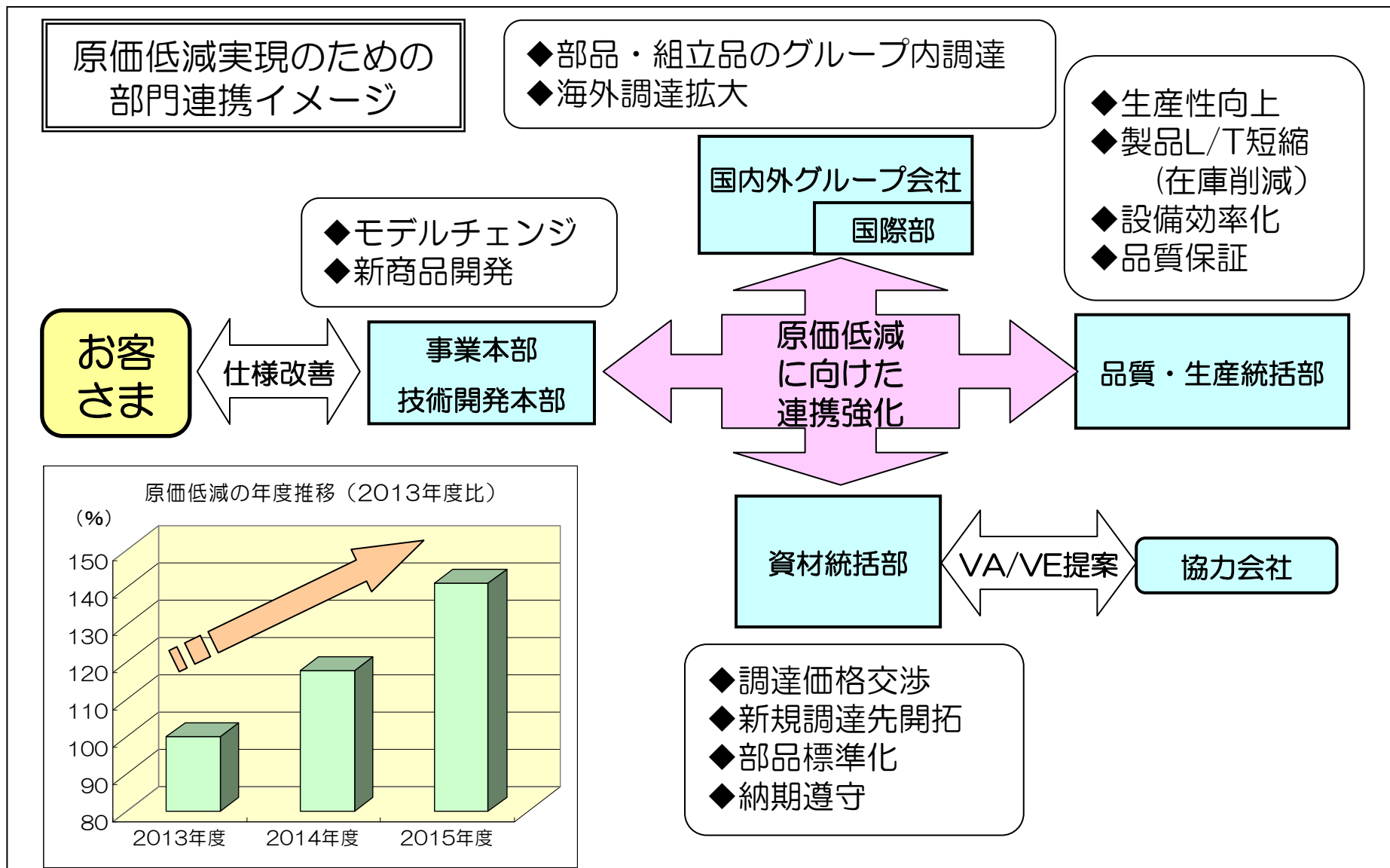


2. 2015年度中期経営計画 2.6.原価低減

コスト低減力の強化



◆ 競争に打ち勝つため、体制の強化と原価低減目標を上積み





◆ 重点事業に積極的な設備投資を実施し、競争力を強化する

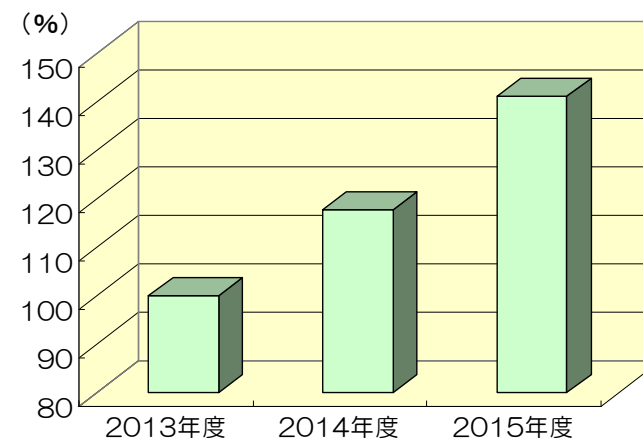
◆ 蓮田地区

モールド製品の生産性向上を目指し、2015～2017年度の3年計画で生産ラインの再構築を実行する

- ▶ターゲット： VCT、低圧CT、コアシェル製品、屋外用樹脂製品
- ▶生産性向上： 現行比で60%増



設備投資額の年度推移（2013年度比）



◆ 小山地区

大型変圧器の生産性向上を目指し、2015年度に生産ラインの再構築を実行する

- ▶ターゲット： 一般産業向け中小容量器、輸出向け大容量器
- ▶生産性向上： 現行比で30%増



- ◆国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構が実施する「電力系統出力変動対応技術研究開発事業」の委託先に採択され、「予測技術系統運用シミュレーション」の開発に参画

電力系統出力変動対応技術研究開発事業

◆目的：

風力発電などの再生可能エネルギー電源は出力が不安定であり、大量に送配電線に連係する際の課題となっている。本研究では次の研究に取り組むことで、2030年頃に想定される再生可能エネルギー大量導入時の課題解決の基礎を確立する。

①風力発電予測・制御高度化

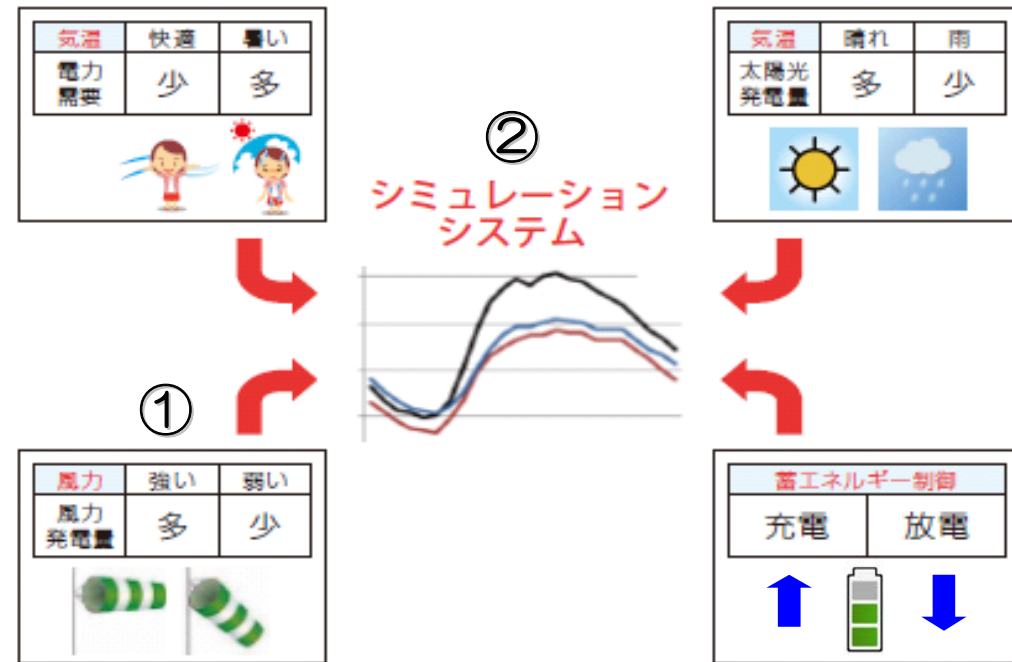
- 気象システムと連携した発電出力変動予測・制御技術の確立
- 前記予測情報を利用した蓄エネルギー設備の制御技術確立

②予測技術系統運用シミュレーション

- 再生可能エネルギー・従来電源（火力発電など）・蓄エネルギー設備などの運用と、多地域の電力需要想定をマッチングさせるシミュレーションシステムの開発
- これらの研究成果を実フィールドで確認するための設備・システム構築と実証試験による技術検証（新島、式根島にて実証開始）

◆研究期間：平成26年6月～平成31年3月（5年間）

◆体制：東京電力、東京大学、電力中央研究所など 14法人(再委託先含む)が参画

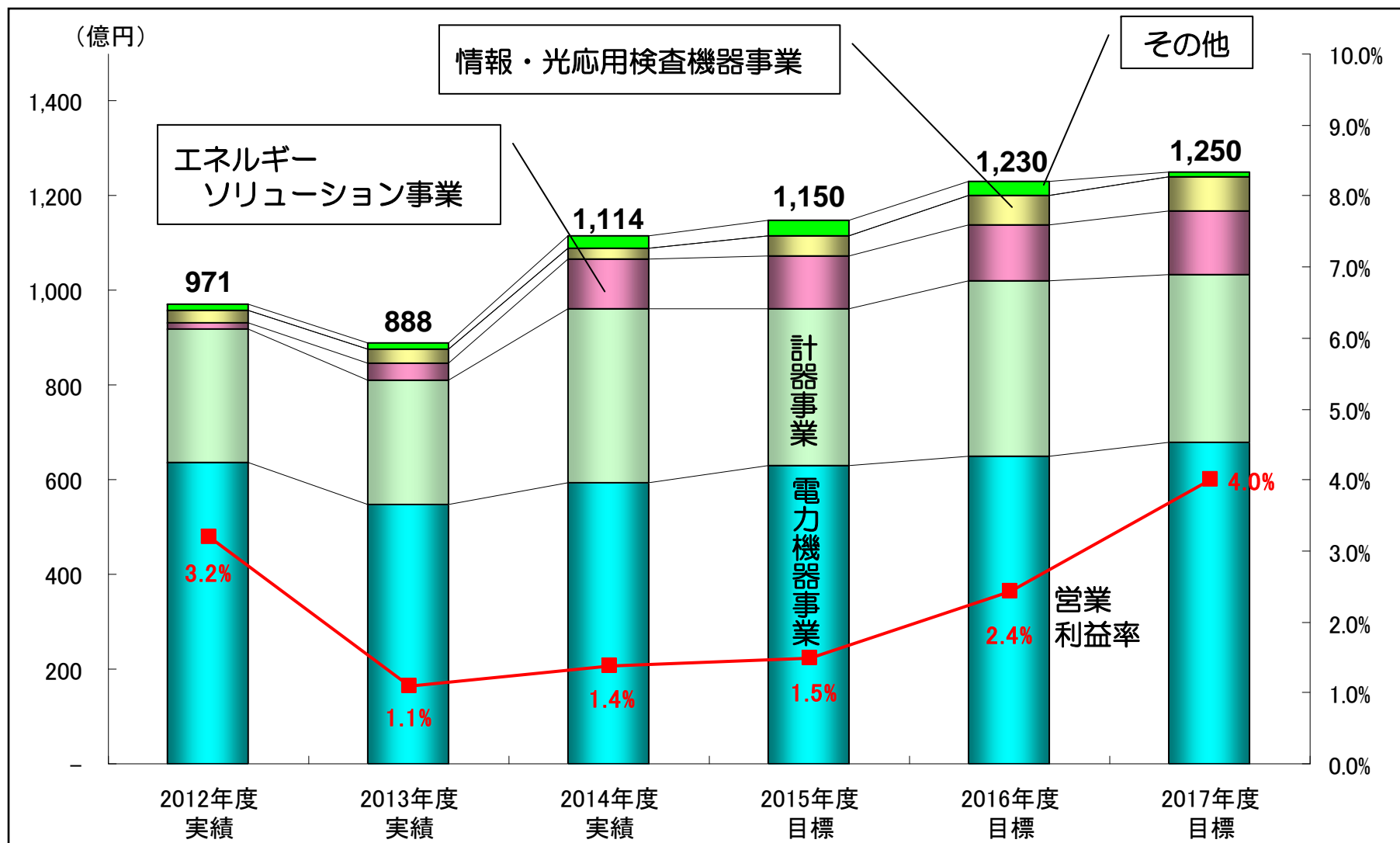


2. 2015年度中期経営計画 2.9.数値目標の年度展開



	2013年度 実績	2014年度 実績	2015年度 目標	2016年度 目標	2017年度 目標
売上高	888億円	1,114億円	1,150億円	1,230億円	1,250億円
営業利益	10億円 (1.1%)	15億円 (1.4%)	17億円 (1.5%)	35億円 (2.8%)	50億円 (4.0%)
経常利益	13億円	15億円	18億円	36億円	51億円
設備投資額	38億円	47億円	56億円	40億円	40億円
研究開発費	32億円	33億円	33億円	30億円	30億円
原価低減額 [単体]	16.8億円	20億円	24億円	25億円	25億円

2. 2015年度中期経営計画 2.10.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) 2013年度以前のセグメント売上高は現行セグメントと同等の定義相当に簡易的に整理した値



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。