

各 位

会 社 名 高千穂交易株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 井出 尊信
(コード:2676、東証プライム市場)
問 合 せ 先 管理部長 岩本 昌也
(TEL 03-3355-1111)

(訂正)「2024年3月期 決算説明資料」の一部訂正について

当社は、2024年5月10日に発表した表記開示資料に一部訂正がありましたので、お知らせします。

記

1. 訂正の理由

2024年5月10日に開示した「2024年3月期 決算説明資料」の記載内容に一部誤りがあることが判明したため、訂正いたしました。当社は2025年3月期からセグメントの区分方法を変更しています。当該資料にて開示している、変更後の区分方法で集計し直した2024年3月期実績において、クラウドサービス&サポート及びシステムセグメントの内訳に誤りがありました。

2. 訂正の内容

詳細は別紙をご参照ください。

- (1) P.16 「セグメント別 売上高・営業利益<計画>」
- (2) P.18 「システム・デバイス売上高<計画>」

以 上

(別紙)

※訂正箇所は赤字で下線を付して表示しています

(1) 「2024年3月期 決算説明資料」 P.16 「セグメント別 売上高・営業利益<計画>」

【訂正前】

3. 2025年3月期 通期見直し TK

セグメント別 売上高・営業利益<計画>

[単位:百万円]

		2024年3月期 実績(※)	2025年3月期 計画	2025年3月期 計画(修正後)	増減額	増減率
クラウドサービス &サポート	売上高	3,113	4,000	4,200	+1,086	+34.9%
	営業利益	<u>530</u>	900	730	<u>+199</u>	<u>+37.7%</u>
	営業利益率	17.0%	22.5%	17.4%	+0.4pt	-
システム	売上高	9,275	9,600	9,600	+324	+3.5%
	営業利益	<u>▲73</u>	270	380	<u>+453</u>	-
	営業利益率	▲0.8%	2.8%	4.0%	+4.8pt	-
デバイス	売上高	12,835	12,400	13,100	+264	+2.1%
	営業利益	1,008	880	940	▲68	▲6.8%
	営業利益率	7.9%	7.1%	7.2%	▲0.7pt	-
連結合計	売上高	25,224	26,000	26,900	+1,675	+6.6%
	営業利益	1,465	2,050	2,050	+584	+39.9%
	営業利益率	5.8%	7.9%	7.6%	+1.8pt	-

● セグメント別売上高

2024年3月期 実績: クラウドS&S 3,113, システム 9,275, デバイス 12,835

2025年3月期 計画: クラウドS&S 4,200, システム 9,600, デバイス 13,100

● セグメント計画 変更点

- 「クラウドサービス&サポート」の集計区分を一部変更
「クラウド型ネットワーク製品」の実績を、システム(ビジネスソリューション)からクラウドサービス&サポートへの集計に変更
(※) 2024年3月期実績を582百万円組み換え
(クラウドサービス&サポート+582百万円、システム▲582百万円)
⇒ 詳細はP.17ご参照
- 各セグメントの最新状況に合わせて目標値を変更
(営業利益の合計は変更なし)

【訂正後】

3. 2025年3月期 通期見直し TK

セグメント別 売上高・営業利益<計画>

[単位:百万円]

		2024年3月期 実績(※)	2025年3月期 計画	2025年3月期 計画(修正後)	増減額	増減率
クラウドサービス &サポート	売上高	3,113	4,000	4,200	+1,086	+34.9%
	営業利益	<u>529</u>	900	730	<u>+200</u>	<u>+37.9%</u>
	営業利益率	17.0%	22.5%	17.4%	+0.4pt	-
システム	売上高	9,275	9,600	9,600	+324	+3.5%
	営業利益	<u>▲72</u>	270	380	<u>+452</u>	-
	営業利益率	▲0.8%	2.8%	4.0%	+4.8pt	-
デバイス	売上高	12,835	12,400	13,100	+264	+2.1%
	営業利益	1,008	880	940	▲68	▲6.8%
	営業利益率	7.9%	7.1%	7.2%	▲0.7pt	-
連結合計	売上高	25,224	26,000	26,900	+1,675	+6.6%
	営業利益	1,465	2,050	2,050	+584	+39.9%
	営業利益率	5.8%	7.9%	7.6%	+1.8pt	-

● セグメント別売上高

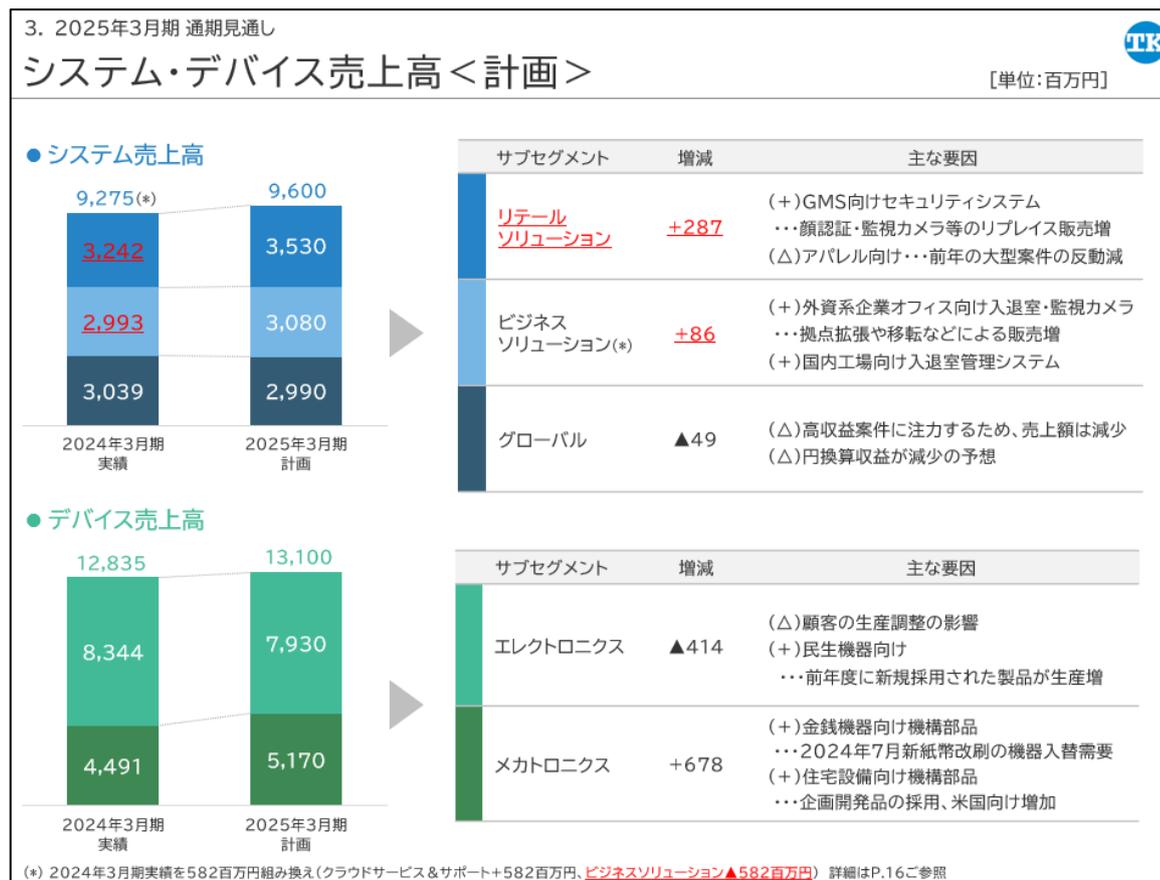
2024年3月期 実績: クラウドS&S 3,113, システム 9,275, デバイス 12,835

2025年3月期 計画: クラウドS&S 4,200, システム 9,600, デバイス 13,100

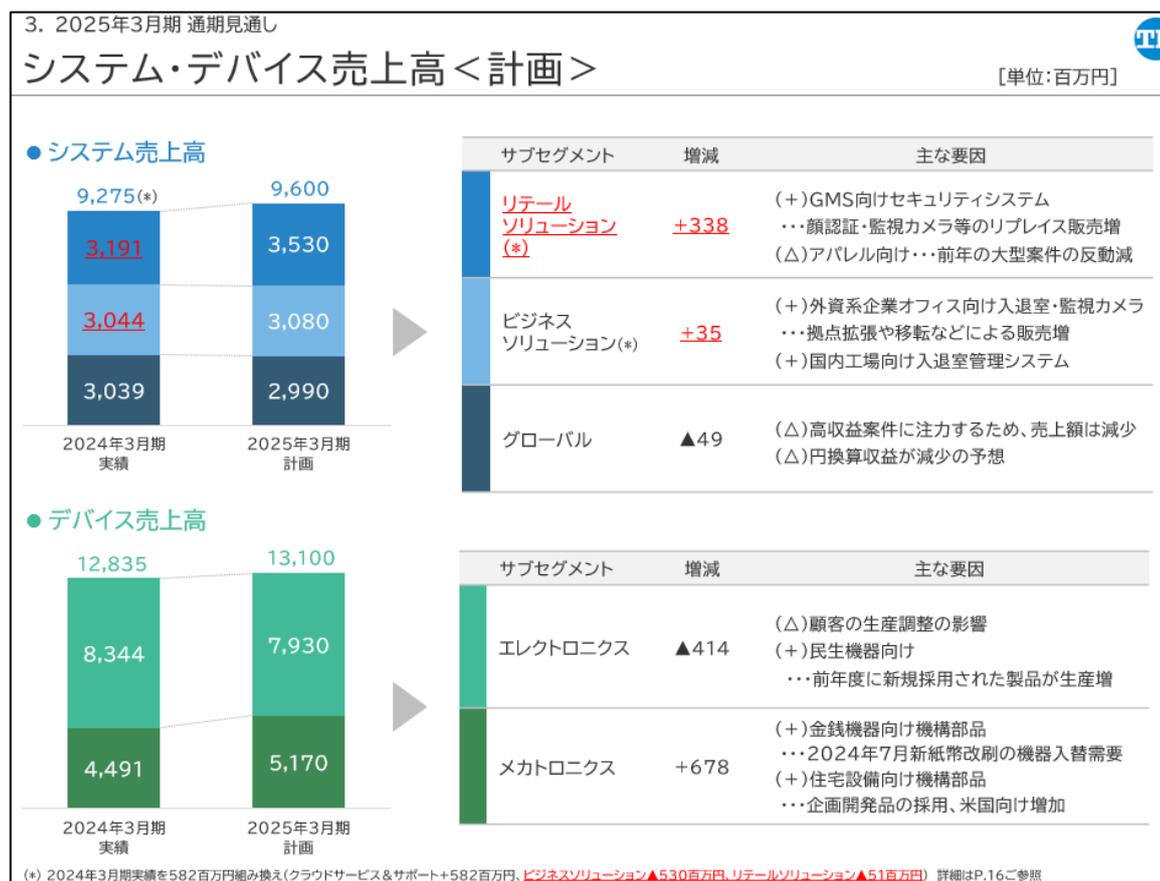
● セグメント計画 変更点

- 「クラウドサービス&サポート」の集計区分を一部変更
「クラウド型ネットワーク製品」の実績を、システム(ビジネスソリューション・リテールソリューション)からクラウドサービス&サポートへの集計に変更
(※) 2024年3月期実績を582百万円組み換え
(クラウドサービス&サポート+582百万円、システム▲582百万円)
⇒ 詳細はP.17ご参照
- 各セグメントの最新状況に合わせて目標値を変更
(営業利益の合計は変更なし)

【訂正前】



【訂正後】



2024年3月期 決算説明資料

高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2024年5月10日

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 通期決算
3. 2025年3月期 見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

【参考資料】中期経営計画 2022 - 2024

https://www.takachiho-kk.co.jp/pdf/plan_pdf/plan2022-2024.pdf

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 通期決算
3. 2025年3月期 見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

エグゼクティブサマリー

[単位:百万円]

■ 2024年3月期<実績>

- ・ エレクトロニクス事業(デバイス)がけん引し、増収増益
営業利益以下の各段階利益で上場来最高を更新
- ・ ROEは8.6%に改善(前年+0.9pt)
- ・ 1株当たり年間配当金は158円(直近予想から21円増配、前年から25円増配)

■ 2025年3月期<計画>

- ・ 主にクラウドサービス&サポートの事業成長により、増収増益を計画
- ・ 1株当たり年間配当金は160円を予定(前年+2円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画
売上高	23,360	24,800	25,224	26,900
営業利益	1,376	1,620	1,465	2,050
経常利益	1,588	1,600	1,835	2,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,205	1,249	1,437	1,490
ROE	7.7%	7.7%	8.6%	8.6%
1株当たり年間配当金	133円	137円	158円	160円

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 通期決算
3. 2025年3月期 見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

連結業績ハイライト

[単位:百万円]

増収増益で、営業利益以下の各段階利益は上場来最高を更新
 為替差益と政策保有株の売却益も寄与し、ROEは8.6%に上昇

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	23,360	24,800	25,224	+8.0%	+1.7%
売上総利益	5,838	6,210	6,051	+3.7%	▲2.6%
売上総利益率(%)	25.0%	25.0%	24.0%	▲1.0pt	▲1.0pt
販管費	4,461	4,590	4,585	+2.8%	▲0.1%
営業利益	1,376	1,620	1,465	+6.5%	▲9.5%
営業利益率(%)	5.9%	6.5%	5.8%	▲0.1pt	▲0.7pt
為替差益	191	—	293	+53.8%	—
経常利益	1,588	1,600	1,835	+15.6%	+14.7%
経常利益率(%)	6.8%	6.5%	7.3%	+0.5pt	+0.8pt
税引前利益	1,485	—	2,116	+42.5%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,205	1,249	1,437	+19.3%	+15.1%
ROE	7.7%	7.7%	8.6%	+0.9pt	+0.9pt
EPS	134.69円	137.69円	158.46円	+23.77円	+20.77円

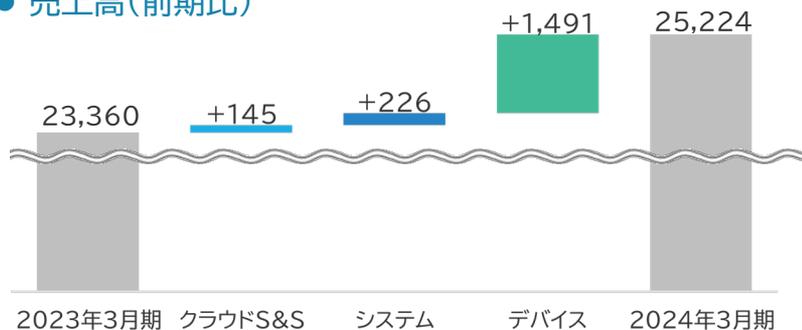
セグメント別業績

[単位:百万円]

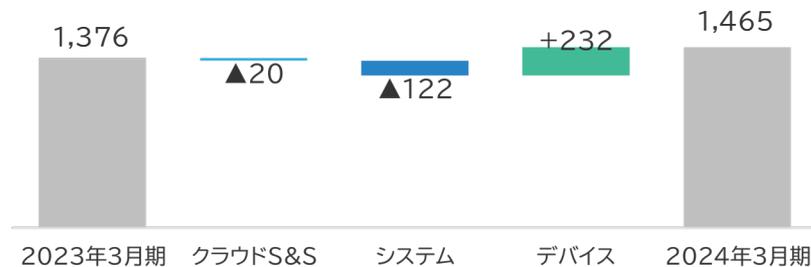
防火システム事業の追加工事費用(一過性)でシステムは営業損失となるが、デバイス好調により増収増益

		2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減額	増減率	2024年3月期 計画	増減額	増減率
クラウドサービス &サポート	売上高	2,385	2,531	+145	+6.1%	2,800	▲268	▲9.6%
	営業利益	506	486	▲20	▲4.1%	600	▲113	▲19.0%
	営業利益率	21.2%	19.2%	▲2.0pt	-	21.4%	▲2.2pt	-
システム	売上高	9,630	9,857	+226	+2.4%	9,800	+57	+0.6%
	営業利益	92	▲29	▲122	-	160	▲189	-
	営業利益率	1.0%	▲0.3%	▲1.3pt	-	1.6%	▲1.9pt	-
デバイス	売上高	11,344	12,835	+1,491	+13.1%	12,200	+635	+5.2%
	営業利益	776	1,008	+232	+29.9%	860	+148	+17.3%
	営業利益率	6.8%	7.9%	+1.1pt	-	7.0%	+0.9pt	-
連結合計	売上高	23,360	25,224	+1,863	+8.0%	24,800	+424	+1.7%
	営業利益	1,376	1,465	+89	+6.5%	1,620	▲154	▲9.5%
	営業利益率	5.9%	5.8%	▲0.1pt	-	6.5%	▲0.7pt	-

● 売上高(前期比)



● 営業利益(前期比)



セグメント別業績(クラウドサービス&サポート)

[単位:百万円]

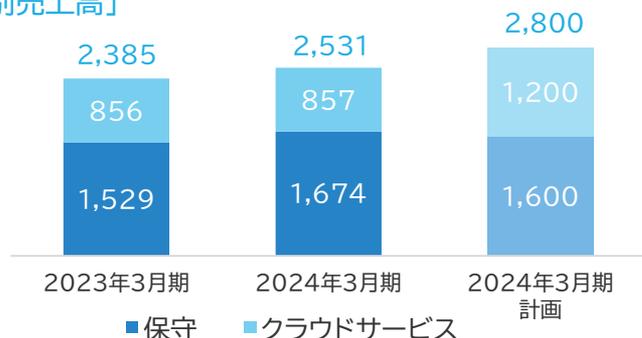
売上高 2,531百万円 (+145百万円)

保守契約数増加や価格改定、クラウドサービスでライセンスの積み上げや種類拡充により増収

営業利益 486百万円 (▲20百万円)

為替影響(円安・フラン高)で保守部品の仕入コスト増、MSPサービスのSPOT収入減少により減益

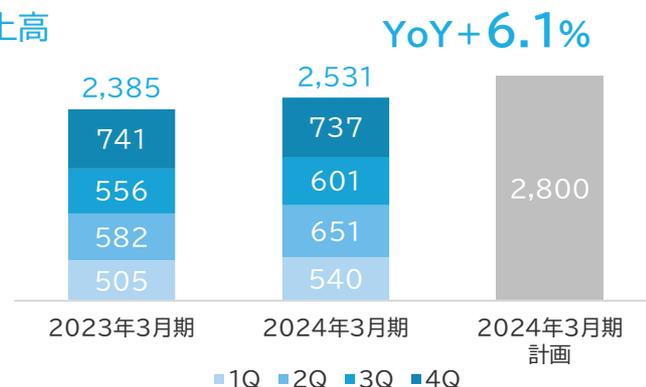
[種類別売上高]



[売上高 増減要因]

- **保守事業 +144百万円**
 - (+) データセンター・外資系企業オフィス向け保守契約が増加
 - (+) 一部価格改定を実施
- **クラウドサービス事業 +1百万円**
 - (+) その他クラウドサービスの種類拡充
 - (△) MSPサービス
 - …サブスク収入は79M増加するも、SPOT収入はパートナーの在庫調整により163M減少

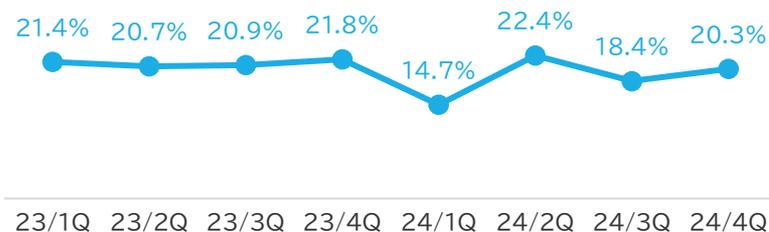
● 売上高



● 営業利益



● 営業利益率(四半期期間別)



MSPサービスの契約状況

MSPサービスKPI

契約数

2024年3月末

18,305ライセンス

新規契約数

2023年4月～2024年3月

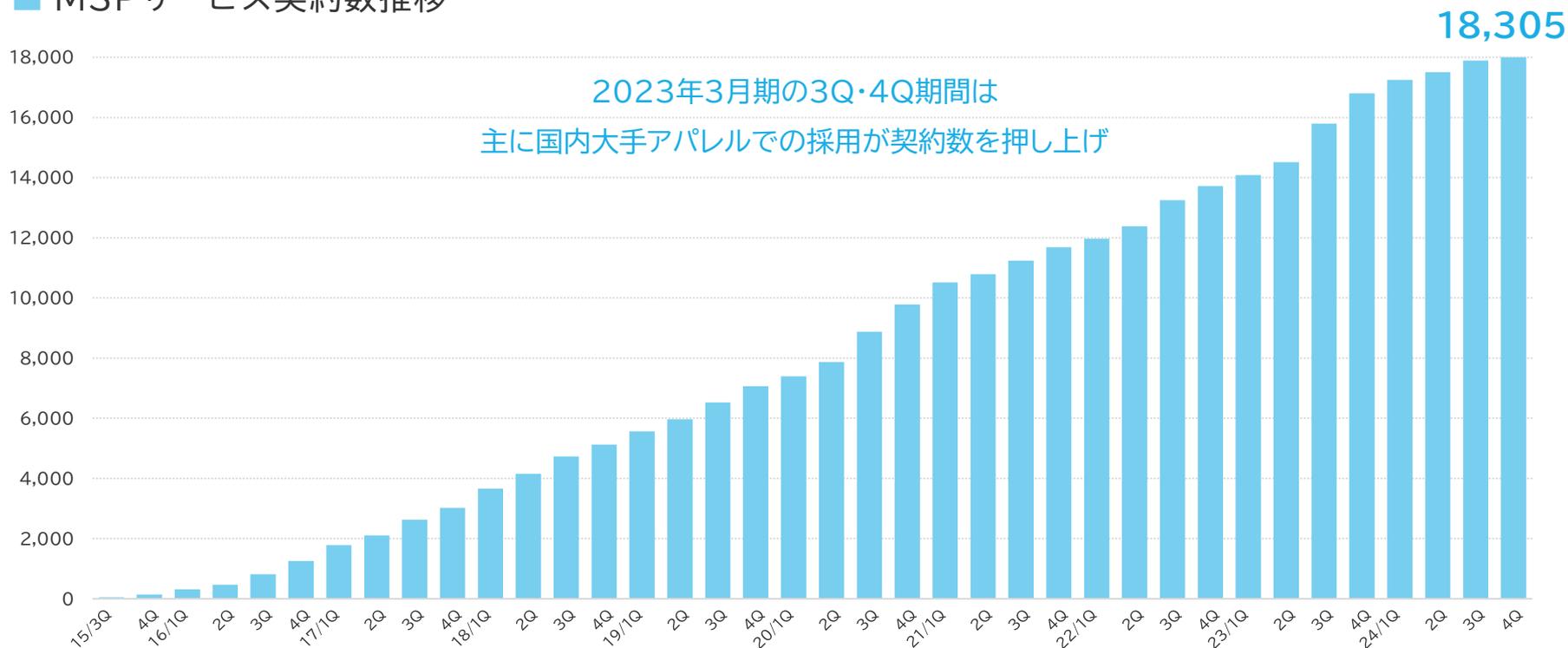
2,912ライセンス

月次解約率(※)

2023年4月～2024年3月

0.48%

MSPサービス契約数推移



(※)月次解約率:1ヶ月の契約解約数÷前月末の累計契約数

セグメント別業績(システム)

[単位:百万円]

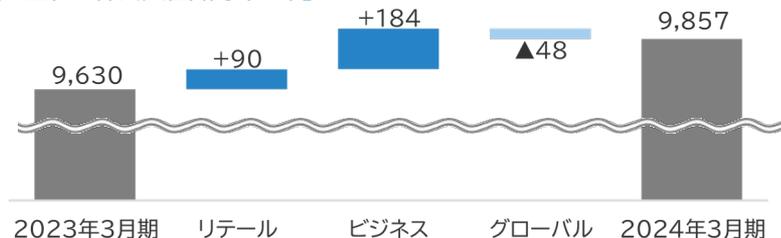
売上高 9,857 百万円 (+226百万円)

メーリングシステム(ビジネスソリューション)、アパレル向け(リテールソリューション)が増収

営業利益 ▲29 百万円 (▲122百万円)

リテール・ビジネスは好調も、グローバルの防火システム事業で追加工事(一過性)が発生し、約2億円費用を計上

[売上高 増減要因(前年比)]



● リテールソリューション +90百万円

(+)アパレル向け販売好調

- …人手不足の解決策として、商品管理用途でRFIDが採用
 - …新店・改装が増加し、セキュリティシステムの売上が伸長
- (+)ドラッグストア向け販売好調

● ビジネスソリューション +184百万円

(+)メーリングシステム(封入封緘機)の販売台数が増加

(+)外資系企業オフィス向け入退室管理システム・監視カメラ

● グローバル ▲48百万円

(△)タイの発電所建設計画が遅延し、防火システムが減収

(+)海外子会社の円換算収益

● リテールソリューション

YoY+2.9%



● ビジネスソリューション

YoY+5.5%



● グローバル

YoY▲1.6%



セグメント別業績(デバイス)

[単位:百万円]

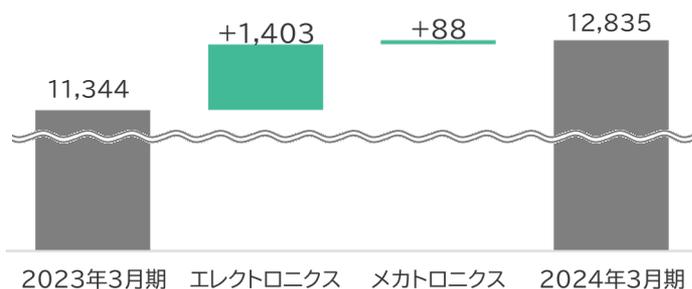
売上高 12,835 百万円 (+1,491百万円)

エレクトロニクスが大幅増収・・・前期末の受注残納入、民生機器向け等に新規採用増加、新規代理店契約

営業利益 1,008 百万円 (+232百万円)

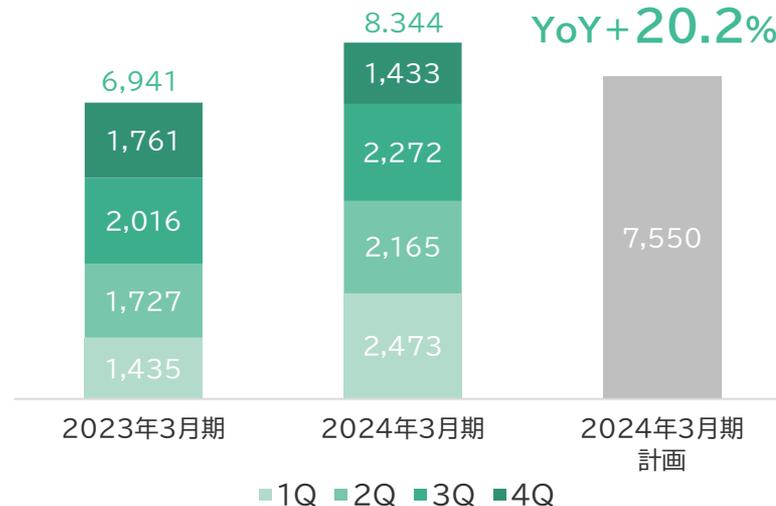
エレクトロニクス事業増収による売上規模拡大、販管費が売上に比べ抑制

[売上高 増減要因(前年比)]

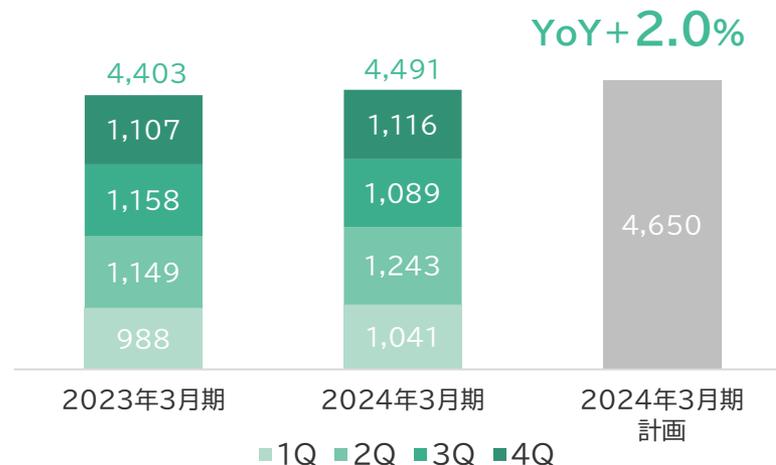


- **エレクトロニクス +1,403百万円**
 (+)前期末の受注残の納入が進捗
 (+)商材拡充・顧客密着戦略・商流獲得により、新規採用が増加
 ・・・・主に民生機器、ビジネス機器、車載、アミューズメント向け
 (+)NTCJ社(*)の代理店契約獲得により、売上規模拡大
 (△)4Q期間の一部顧客の在庫調整
- **メカトロニクス +88百万円**
 (+)金銭機器向け機構部品
 ・・・・新紙幣改刷(2024年7月)による機器入替需要を取り込み
 (△)米国住宅設備向けソフトクローズ部品

● エレクトロニクス



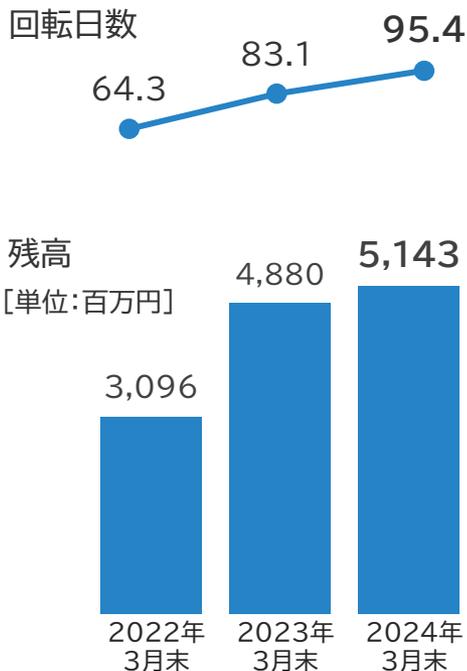
● メカトロニクス



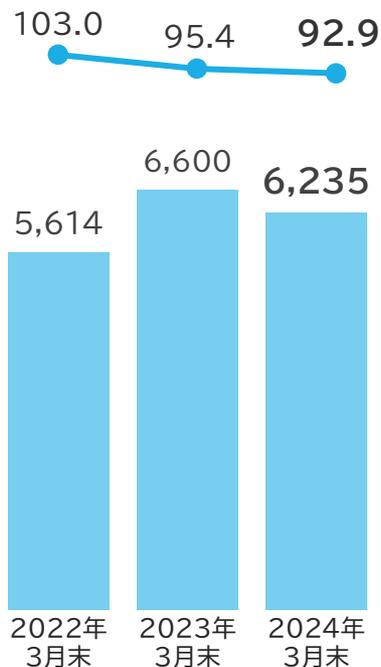
資本効率改善状況

- 棚卸資産・・・過剰在庫削減に取り組み、一定成果は出たものの、半導体事業で在庫調整の影響により増加
- 債権債務・・・取引条件の見直しと交渉を進め、キャッシュフロー改善を推進

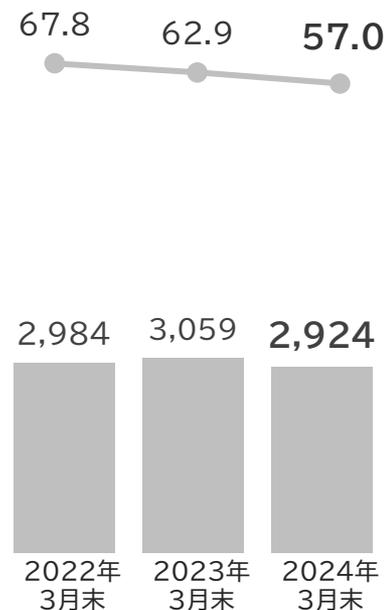
棚卸資産



売上債権



仕入債務



[計算式]

- 棚卸資産回転日数 = 棚卸資産(期首・期末の平均残高) ÷ 売上原価 × 日数(365日)
- 売上債権回転日数 = 売上債権(期首・期末の平均残高) ÷ 売上高 × 日数(365日)
※売上債権 = 売掛金 + 受取手形 + 契約資産 + 電子記録債権 ▲ 契約負債(前受金)
- 仕入債務回転日数 = 仕入債務(期首・期末の平均残高) ÷ 売上原価 × 日数(365日)

株主還元

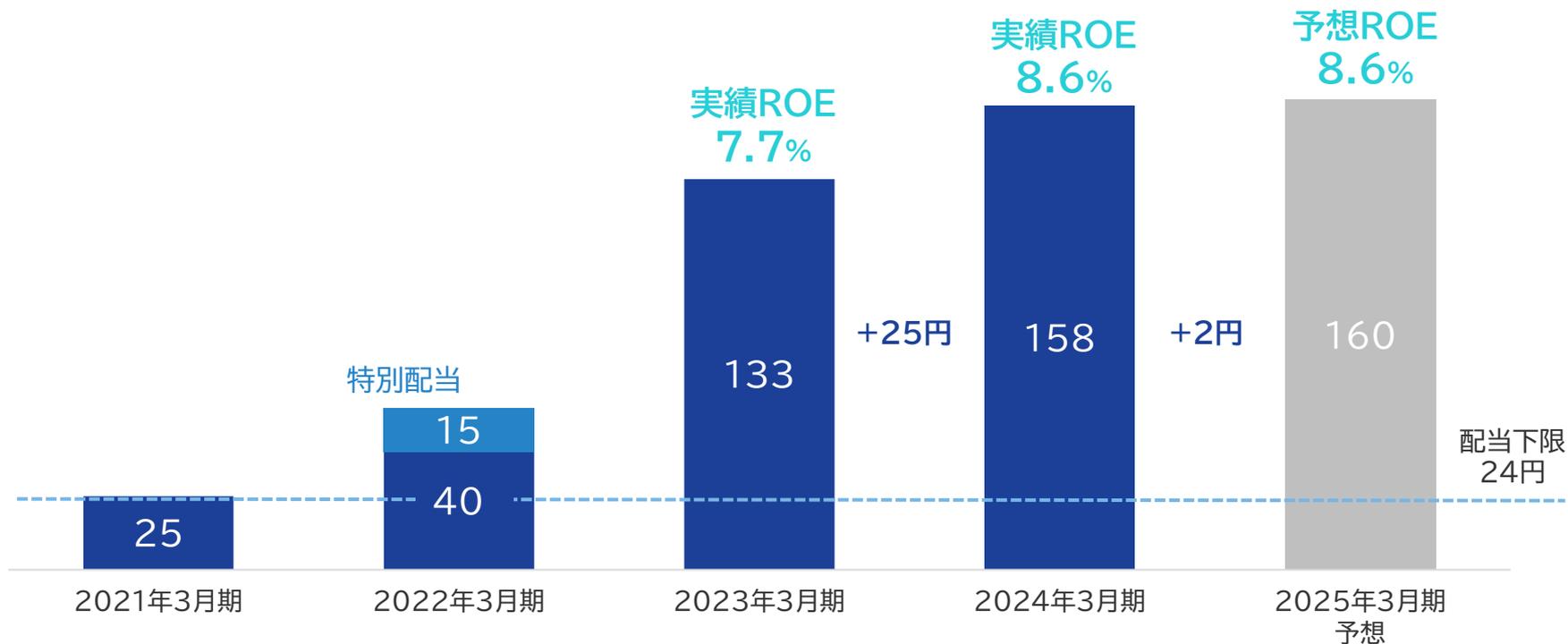
2025年3月期は年間**160円**(中間58円・期末102円)を予定

中期経営計画2022-2024における還元方針

自己資本を積み増さない積極的な株主還元を企図し、ROE3期平均(*)8%を達成するまで、配当性向100%を維持

■ 1株当たり年間配当金の推移(円)

ROE3期平均8%達成まで 配当性向100%



(*)「3期平均」: 中期経営計画初年度である2023年3月期以降の直近3期分の平均

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 通期決算
3. 2025年3月期 見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

連結PL<計画>

[単位:百万円]

前年度の一過性費用(システム)の剥落、主にクラウドサービス&サポートの事業成長により、増収増益を計画

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	増減額	前期比
売上高	25,224	26,900	+1,675	+6.6%
売上総利益	6,051	6,900	+848	+14.0%
売上総利益率(%)	24.0%	25.7%	-	+1.7pt
販管費	4,585	4,850	+264	+5.8%
営業利益	1,465	2,050	+584	+39.9%
営業利益率(%)	5.8%	7.6%	-	+1.8pt
経常利益	1,835	2,000	+164	+8.9%
経常利益率(%)	7.3%	7.4%	-	+0.1pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,437	1,490	+52	+3.6%
ROE(%)	8.6%	8.6%	-	-
EPS	158.46円	163.92円	+5.46円	-
1株当たり年間配当金(*)	158円	160円	+2円	-

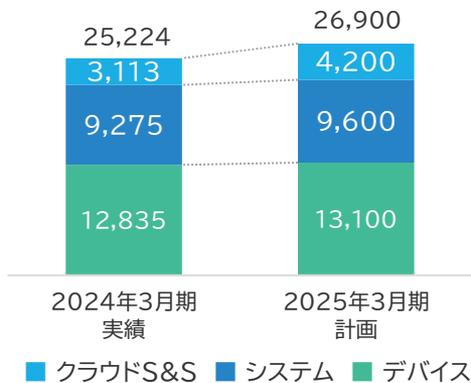
(*)1株当たり年間配当金:配当性向100%の方針に則り、当期純利益全額を期末株式数で除して計算(EPSは当期純利益を期中平均株式数で除して計算)

セグメント別 売上高・営業利益<計画>

[単位:百万円]

		2024年3月期 実績(※)	2025年3月期 計画	2025年3月期 計画(修正後)	増減額	増減率
クラウドサービス &サポート	売上高	3,113	4,000	4,200	+1,086	+34.9%
	営業利益	529	900	730	+200	+37.9%
	営業利益率	17.0%	22.5%	17.4%	+0.4pt	—
システム	売上高	9,275	9,600	9,600	+324	+3.5%
	営業利益	▲72	270	380	+452	—
	営業利益率	▲0.8%	2.8%	4.0%	+4.8pt	—
デバイス	売上高	12,835	12,400	13,100	+264	+2.1%
	営業利益	1,008	880	940	▲68	▲6.8%
	営業利益率	7.9%	7.1%	7.2%	▲0.7pt	—
連結合計	売上高	25,224	26,000	26,900	+1,675	+6.6%
	営業利益	1,465	2,050	2,050	+584	+39.9%
	営業利益率	5.8%	7.9%	7.6%	+1.8pt	—

● セグメント別売上高



● セグメント計画 変更点

1. 「クラウドサービス&サポート」の集計区分を一部変更

「クラウド型ネットワーク製品」の実績を、システム(ビジネスソリューション・リテールソリューション)からクラウドサービス&サポートへの集計に変更

(※) 2024年3月期実績を582百万円組み換え

(クラウドサービス&サポート+582百万円、システム▲582百万円)

➡ 詳細はP.17ご参照

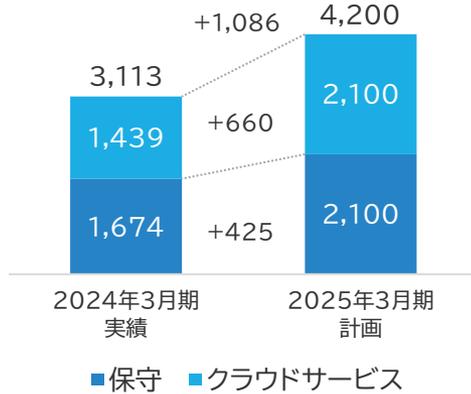
2. 各セグメントの最新状況に合わせて目標値を変更

(営業利益の合計は変更なし)

クラウドサービス & サポート売上高 <計画>

[単位:百万円]

● クラウドサービス & サポート売上高 (組み換え後)



セグメント区分変更理由の詳細



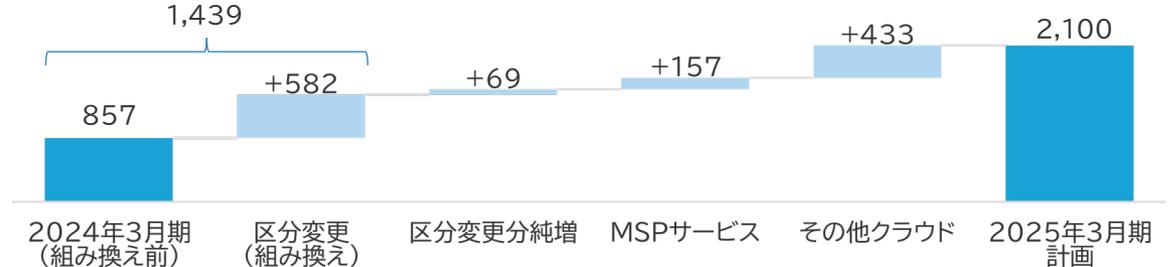
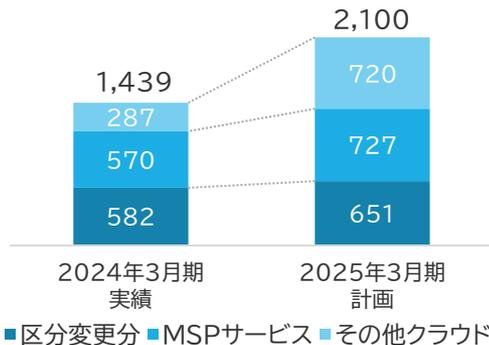
クラウド型無線LAN

変更対象: クラウド型ネットワーク製品

- MSPサービス(機器・ライセンス・保守一体型で、サブスクにて提供)と区別し、従来はシステムセグメントで計上
- 一方で、他のクラウド製品と同様に、クラウド型でライセンス売上を期間計上しているため、集計方法が複雑化

- ➡ クラウド型のサービスは、一律「クラウドサービス & サポート」に計上することで、クラウドサービス事業を伸ばす会社方針を社内にわかりやすく示し、事業成長を加速
- ➡ MSPサービスの売上構成比が相対的に減少するため、営業利益率の計画は17.4%に変更

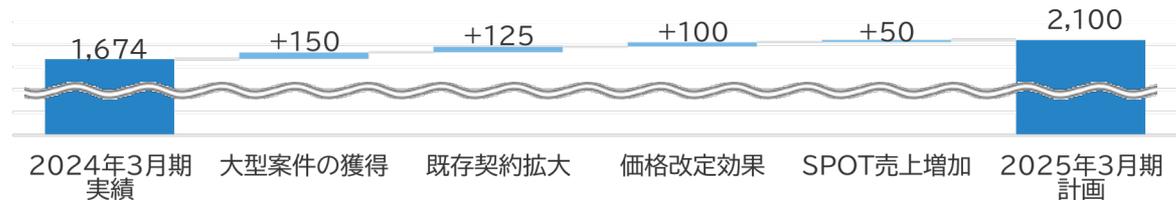
[クラウドサービス売上高 内訳]



- **MSPサービス**...代理店政策強化、大企業をターゲットにライセンス数を伸ばす
- **その他クラウドサービス**...プラットフォーム「Cloom」起点にクロスセル増加、新商材追加
- **クラウド型ネットワーク製品**...オフィスや工場の移転などによる販売増

[保守売上高 増減要因]

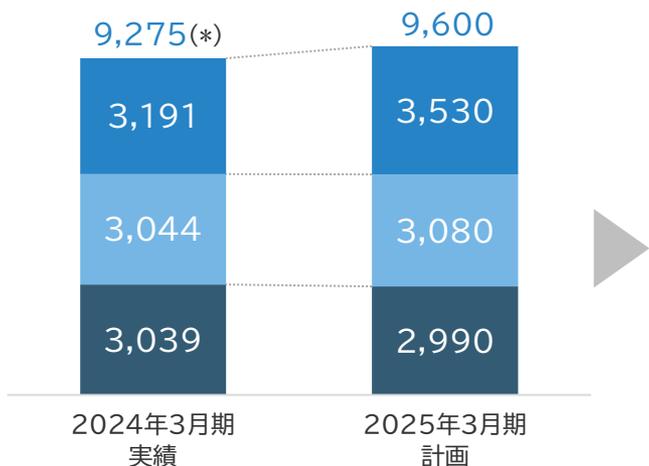
- (+) 大型の保守契約の獲得
- (+) 既存契約の拠点増加等による拡大
- (+) 既存契約、SPOT価格の改定効果



システム・デバイス売上高＜計画＞

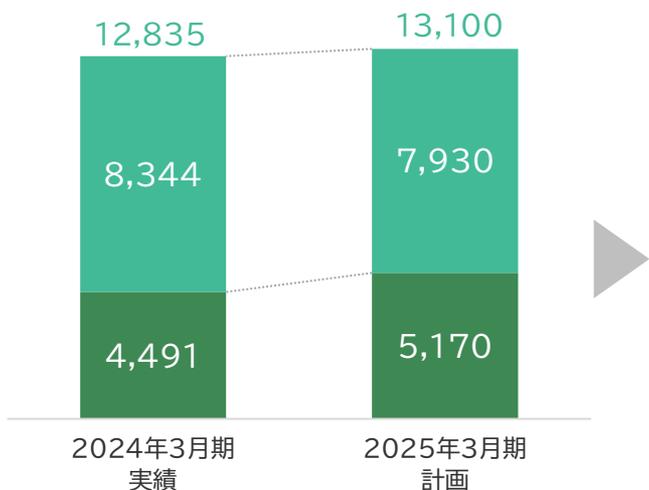
[単位:百万円]

● システム売上高



サブセグメント	増減	主な要因
リテールソリューション(*)	+338	(+)GMS向けセキュリティシステム …顔認証・監視カメラ等のリプレイス販売増 (△)アパレル向け…前年の大型案件の反動減
ビジネスソリューション(*)	+35	(+)外資系企業オフィス向け入退室・監視カメラ …拠点拡張や移転などによる販売増 (+)国内工場向け入退室管理システム
グローバル	▲49	(△)高収益案件に注力するため、売上額は減少 (△)円換算収益が減少の予想

● デバイス売上高



サブセグメント	増減	主な要因
エレクトロニクス	▲414	(△)顧客の生産調整の影響 (+)民生機器向け …前年度に新規採用された製品が生産増
メカトロニクス	+678	(+)金銭機器向け機構部品 …2024年7月新紙幣改刷の機器入替需要 (+)住宅設備向け機構部品 …企画開発品の採用、米国向け増加

(*) 2024年3月期実績を582百万円組み換え(クラウドサービス&サポート+582百万円、ビジネスソリューション▲530百万円、リテールソリューション▲51百万円) 詳細はP.16ご参照

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 通期決算
3. 2025年3月期 見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

中期経営計画2022-2024の全体像

中期
スローガン

Toward 100th anniversary ニューノーマル時代における
新たな価値創造へ

株主価値の向上

- 25年3月期 経常利益20億円 当期純利益14億円の実現
- 新中期経営計画のKPIは3期**平均ROE8%**と定め、事業計画・資本政策を実行

資本戦略

- 資本収益性とバランスシート改善のため、**自己資本を積み増さない**
- ROE3期平均8%達成までは配当性向100%方針を継続
- 資本コスト抑制のために有利子負債の活用も検討

事業戦略

- 新たな事業変革に向けた成長戦略
 - ロイヤルカスタマー戦略の推進 / サービスビジネスの成長 / 将来のコア事業の創出
- 経営基盤の強化
- 3年間で総額30億円を戦略投資枠として設定

ガバナンス

- **投資委員会を設置**し、実行時の監督・審査・モニタリング機能を強化
- 指名・報酬委員会を設置し、公正性・客観性・透明性を確保
- 役員報酬に資本効率性のKPIを定め、株主目線での経営を推進

「モノ」から「サービス」の転換 **加速**

現中計の振り返りと次期中計の方向性

1. 現中期経営計画2年目までの振り返り

- 中計策定時のベースであった「プライム市場上場維持基準」に、2023年3月末で適合
- 資本収益性の改善・・・「ROE3期平均8%超」の目標は、2025年3月期で達成を見込む
- △ 新規事業、M&Aの実績化遅れ
- △ 事業別の戦略の進捗は、セグメントごとにバラつき有り・・・デバイスは好調、クラウドサービス&サポートはビハインド

2. 2024年度に取り組む重点的課題

- 戦略投資枠活用によるM&Aの実績化 ➔ 詳細はP.26参照
- サイバーセキュリティなどの新規事業の実績化
- クラウドサービス&サポートをリカバリーし、最終年度の数値目標を達成 ➔ 詳細はP.17、P.24参照
- 海外関係会社を含むリソース配分の見直し

3. 次期中期経営計画の方向性

M&Aによる事業規模拡大とサービスビジネス成長による収益性改善の両輪で、2030年に向けて成長加速

事業

- サービスビジネスの成長
- システム・デバイスの付加価値UP
- M&Aによる事業成長加速



資本政策

利益成長により、
1株あたりの配当額は維持・増加を
目指す(大幅な減配はしない方針)

経営基盤

事業成長を実現するための
人材育成・投資を強化



ロイヤルカスタマー戦略の進捗

■ ロイヤルカスタマー戦略 (*ロイヤルカスタマー:1社当たりの年間売上高3,000万円以上の顧客)

当社が付加価値を提供しご満足いただけるお客様を創出し、関係強化を目指す戦略

数値目標①
ロイヤルカスタマー
130 社超

数値目標②
全顧客平均売上高
20%UP

中期経営計画2年目(2024年3月期)

ロイヤルカスタマー **117**社(前年度+8社)

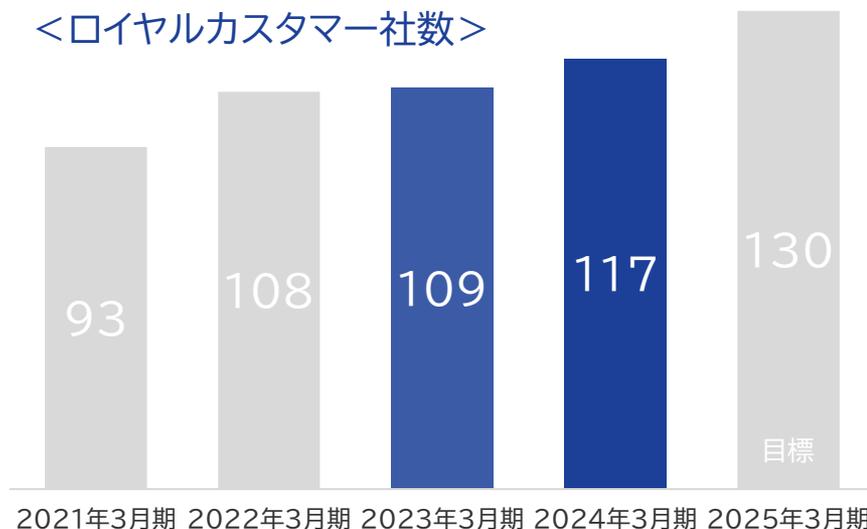
全顧客平均売上高 **28%UP**(2022年3月期比)

➔ 全顧客平均売上高は1年前倒しで目標を達成
2025年3月期の目標は**14M**に更新

<全顧客平均売上高(年間)>



<ロイヤルカスタマー社数>



● 2024年3月期の振り返り

全顧客平均売上高は順調に増加したものの、ロイヤルカスタマーの社数は想定より伸びず

➔ 主な要因は、メカトロニクスで当社製品の採用開始が予定より遅れたことや、システムで一部顧客の投資が翌期にズレたことなどによるもの
(売上高2,000万円以上3,000万円未満の顧客は6社増)

● 2025年3月期の見通し

ロイヤルカスタマー社数は目標130社まであと**13社**

➔ 保守の大型案件獲得やシステム顧客への複合提案強化、デバイスではロイヤルカスタマーのニーズを実現する独自製品の提案などで伸ばす

デバイスセグメントの独自ソリューション

デバイスセグメントでは、ロイヤルカスタマー増と収益率向上を目指し、独自ソリューション提案を強化

● メカトロニクスの特許開発品

…メカトロニクスでは、お客様のニーズを具現化する商品を企画開発し、付加価値を増やす戦略を推進

特許取得



ソフトダウンステー

- テレビボードなどの下開き扉をゆっくり開いて水平に保持する金具
- 伸縮仕様により家具の製造工程を短縮できる点や金具を樹脂で覆ったスタイリッシュなデザインに優位性
- 住宅設備向け(テレビボードやキッチン)に横展開を進め、販売増を見込む



スパイラルシャフト
(直動部品)

- 先端の樹脂の部分を顧客の仕様に合わせて加工可能
- スマート遊技機に採用され、販売増を見込む

● デバイス独自ソリューション

エレクトロニクス

メカトロニクス

(例)



- エレクトロニクス(電子部品)とメカトロニクス(機構部品)を組み合わせた当社独自のソリューション(*)
- 中計開始時より「デバイスイノベーションプロジェクト」としてプロジェクト化し、本格的に活動
- 事業部を跨いだ営業・技術メンバーがロイヤルカスタマーの課題を解決するソリューションを企画開発し、提案

➔ デバイスセグメントの収益の柱になることを目指す

(*)ソリューションの詳細な説明は、[note](#)でご覧いただけます

「サービスビジネスの成長」 ～クラウドサービス事業の取り組み～

1. 当社独自プラットフォーム「Cloom(クルーム)」を起点としたクラウドサービス事業の拡大

CISCO
Meraki



クラウド管理型ネットワーク

Verkada



統合型セキュリティソリューション

Cloom
(旧名称「TKエコシステム」)



各種クラウドサービス



各種センサー

- スマートオフィスの実現をコンセプトにした「Cloom」では、1つ以上対象機器を利用している顧客への提案を実施
- 顧客のニーズをもとに追加開発を継続し、4月にアップデートしたVer2.0では、Cisco社の各種センサー等に追加対応
- 今後もCloomに連携できる商材を増やすことでクラウド商材の複合提案を強化し、クラウドサービス事業の拡大を目指す

2. 小売業向けクラウドサービスが伸長

➡ 各種機器から収集したデータの管理や分析ができるクラウドサービスの販売を強化し、ストック収入を拡大



クラウド上で運用管理できる
AI自動販売機

3月に冷凍タイプを発売
無人店舗運営の需要が高く、
引き合いが増加



入店カウンターを利用した
店舗分析ツール

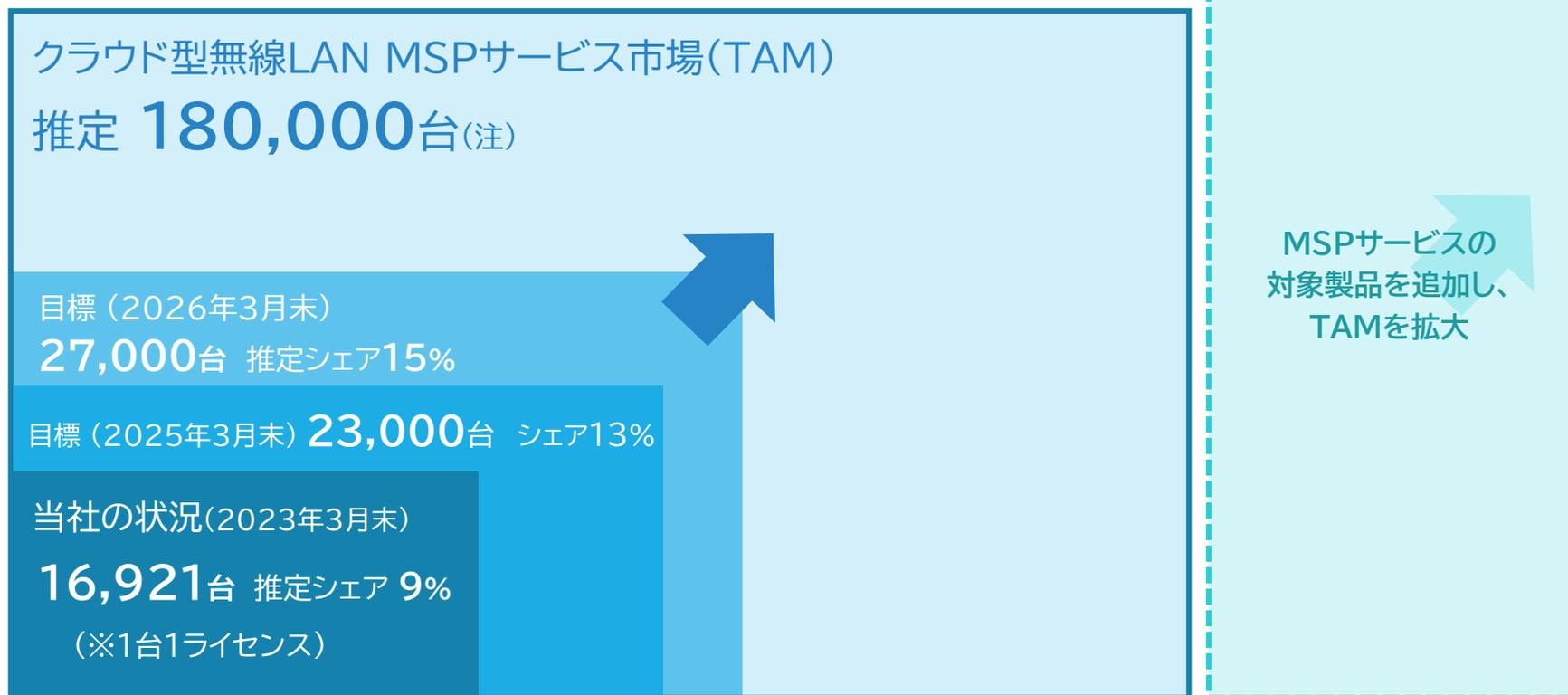


RFIDのデータ管理
プラットフォーム

MSPサービスの市場規模

- 無線LAN機器は、ハイブリッドワークによるオフィス改装、Wi-Fi6による高速化需要で、クラウド型への置き換えが進む。省人化対策によるアウトソーシングの需要も強く、MSPサービス市場は拡大傾向。
- 新規パートナーの立ち上げ遅れを考慮し、2025年3月末のライセンス数目標を23,000台へ変更
- 中計最終年度の当初目標27,000台は、2026年3月末までに達成を目指す

クラウド型無線LANを対象としたMSPサービス市場における当社シェア



(注)クラウド型無線LANサービス、インターネット接続型の2024年度予測の市場は147,800台(出典:富士キメラ総研「2022コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」)。これを基に、当社で一定の仮定を置いて、クラウド型無線LANを対象としたMSPサービス市場を試算。

「将来のコア事業の創造」の進捗

1. 新規事業・ビジネスモデル立ち上げの状況

サイバーセキュリティ

▶ OTセキュリティ事業を開始

- 工場の自動化等で、サイバー攻撃を受けるリスクが上昇している製造業等向けのサイバーセキュリティ対策
- OT/IoTセキュリティ市場のマーケットリーダーである米国 Nozomi Networks 社の販売代理店として多くの導入実績を持つテリロジー社と業務提携
- 製造業のロイヤルカスタマーに向けて提案を開始

※OT(Operational Technology:制御技術)

工場などに使われる、物理的なシステムや設備を最適に動かすための制御・運用技術



クラウド型防犯情報サービス「EMLINX」

- 以前よりニーズがあった機能(情報公開範囲の変更等)を追加開発し、2024年4月にVer2.0をリリース
- 2027年3月期までに 10,000店舗への導入を目標に小売業向けに万引き防止システムや監視カメラとの複合提案を強化

クラウド型映像システム

- クラウド上で画像確認、AI映像分析が可能なクラウド型映像システムは、市場も成長し、案件が増加
- 今後は主に既存顧客に対する販売を強化し、オンプレ型からのリプレース需要を取り込む

2. 戦略投資枠30億円の使用状況

2024年3月期までに約8億円使用

<内訳>

目的	金額
新規事業発掘(ファンド出資)	3.5億円
社内基盤強化(IT投資など)	2.5億円
新サービス・新製品開発	2億円

3. M&A・アライアンスの状況

- 2025年3月期上期で、アライアンス1件成立(2024/5/9発表 テリロジー社) 
- 今年度、中長期的に業績に貢献するM&A・アライアンスの成立を目指し、タスクフォースでの活動を継続

人材育成・人材投資の強化

中期経営計画2022-2024

収益構造の改革

- ① 『モノ売り』から『コト売り』へ
- ② 事業ポートフォリオの強化
- ③ DXによる業務効率化



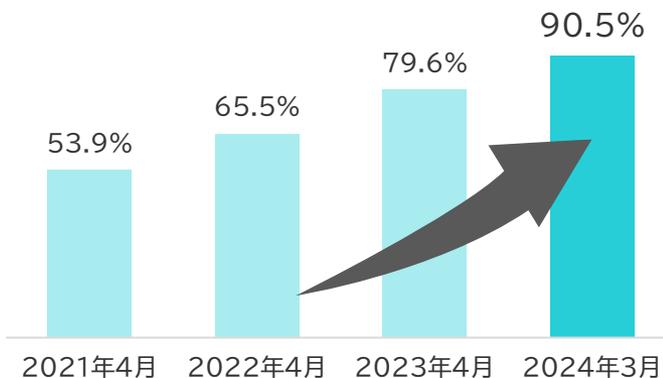
人材戦略の方向性



- ✓ 『コト売り』に必要なスキルの獲得
- ✓ 機動的な人材配置、DXによる業務効率化を実現する人材の育成
- ✓ エンゲージメント向上のための社内環境整備

人的資本経営の取り組み

■ 従業員持株会加入率



- 奨励金を50%に引き上げたこと等により、加入率が**90.5%**に上昇
- 今後は社内IRを強化し、中計最終年度に向け、更なる経営参画意識向上を目指す

■ 平均年収上昇

2023年度前年比 **6%UP**、2024年度前年比 **3%UP**見込み
 ※一律ではなく、個人の職務・職能、成果に応じて増額する方針

[主な上昇要因(2024年度)]

- 人事制度改定
 - (1) **昇格・昇給機会を増やす**ため、等級区分を細分化
 - (2) **若手を管理職に登用**しやすくするため、新等級の設置
- 福利厚生制度拡充: カフェテリアプラン導入、住宅手当増額

■ 採用

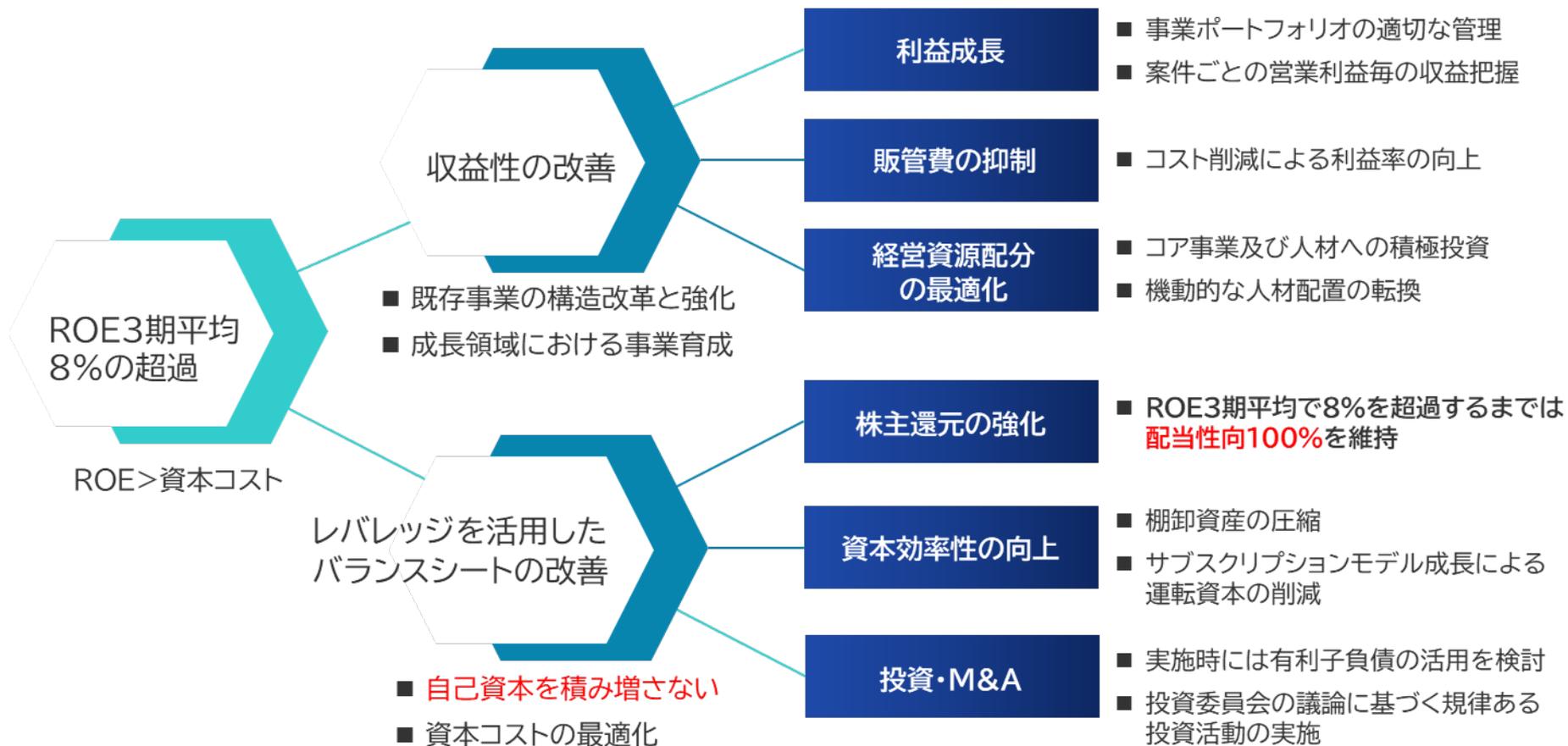
- 採用競争力の引き上げを目指し、2025年新卒(4年制大学卒・総合職)の初任給を**30万円**にUP
- 中途採用者の**47%**(2022年度以降)がリファラル採用で入社

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 通期決算
3. 2025年3月期 見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応(1)

株主価値(ROE>資本コスト)向上のため、「ROE3期平均8%超」をKPIに設定し、下記取り組みを実施



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応(2)

1. 資本コスト

- CAPMで計算し、2024年3月末時点で有利子負債がないため、**株主資本コスト**を採用
- 当社の株主資本コストは現時点で約7%と認識
- (今後) 機関投資家・アナリストとの面談時にヒアリングを実施し、投資家の要求する資本コストを把握

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{リスクフリーレート} \\ \hline \text{10年国債金利を} \\ \text{ベースに設定} \\ \hline \end{array}
 +
 \begin{array}{|c|} \hline \text{ベータ}(\beta) \\ \hline \text{2年週次}\beta\text{を使用} \\ \hline \end{array}
 \times
 \begin{array}{|c|} \hline \text{リスクプレミアム} \\ \hline \text{6\%}\sim\text{7\%} \\ \hline \end{array}
 =
 \begin{array}{|c|} \hline \text{株主資本コスト} \\ \hline \end{array}$$

2. 資本収益性(ROE)

- 中期経営計画2022-2024にて、ROE目標を3期平均8%超に設定し、**役員報酬のKPIにROEを採用**
- **利益成長**ならびに**株主還元**の強化により、ROEは2023年3月期 7.7%、2024年3月期 8.6%に改善
- (今後) 利益成長により、2025年3月期の予想ROE 8.6%、ROE3期平均8%超の目標達成を目指す

3. 市場評価

- ROE改善に加え、中期経営計画における当社戦略の理解が促進され、PBRは2倍程で推移
- サービスビジネスを伸ばす戦略を取っているため、**情報通信業の平均PBR・PERを参考に社内目標を設定**
- (今後) 成長事業の説明を拡充し、成長可能性への期待による市場評価の上昇を目指す

	2021年3月末	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末
株価	1,125円	1,483円	2,473円	3,800円
ROE	4.0%	6.0%	7.7%	8.6%
PBR	0.71倍	0.88倍	1.37倍	2.05倍
PER	18.27倍	15.04倍	18.36倍	23.98倍

株主・投資家との対話の実施状況

● 2023年度(2023年4月～2024年3月)実績

種類	回数	主な対応者
決算説明会	2	社長・経営企画室長・管理部長
スモールミーティング	2	社長・経営企画室長・管理部長
個人投資家向け説明会	2	社長・経営企画室長
機関投資家・アナリストとのIR面談	42	経営企画室長
株主総会	1	社長含む取締役・監査役・執行役員

● IR面談を実施した投資家の概要

- ・ 国内外の機関投資家で、幅広い投資スタイル
- ・ 担当分野は、アナリスト・ファンドマネージャー・ポートフォリオマネージャーなど

● IR面談時の主な議論

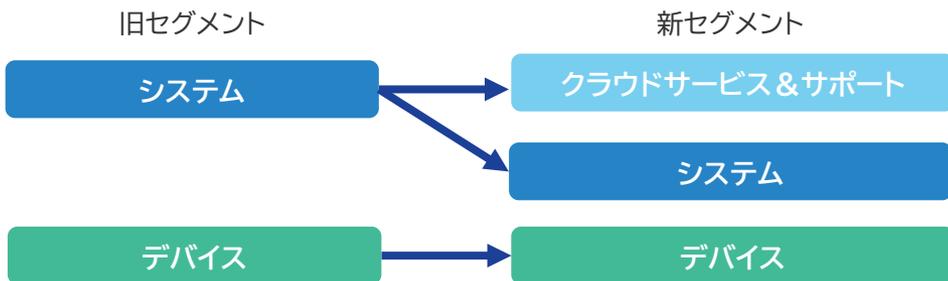
- ・ 当社のビジネスモデルと強み
- ・ 中期経営計画の戦略の進捗
- ・ ROE目標達成後の株主還元の方向性 → 当資料P.21にて開示
- ・ 人的資本経営の取り組み
- ・ 開示の拡充や改善 → 決算説明資料やファクトブックを継続して改善

● 経営へのフィードバック実施状況

- ・ 都度：IR面談の内容を議事録で報告
- ・ 四半期に1回：投資家の意見・関心事項を報告
- ・ 年1回：取締役会にて報告

セグメントと主なプロダクト・サービス

■ セグメントの体系



中期経営計画期間(2023年3月期)より、「成長性」と「収益性」の観点から、クラウド型のサブスクリプション型サービスビジネス、保守事業を『成長事業』として位置づけ、セグメントとして切り分けます

※ システムセグメントの「サービス&サポート」商品類を「クラウドサービス&サポート」に名称変更し、新たにセグメント化

クラウドサービス&サポート



クラウド型無線LAN

クラウドサービス

- 「機器・クラウドサービス・運用管理」が一体となったMSP等のサービス

保守

- システムセグメント内の商品の保守サービス

システム



入退室管理システム

顔認証システム

リテール

- 商品監視(万引き防止)システム
- 監視カメラシステム、顔認証システム
- ストアマネジメントシステム・RFIDシステム
- ディスプレイセキュリティシステム

ビジネス

- 入退室管理システム、監視カメラシステム
- メーリングシステム
- RFIDシステム・ネットワーク製品

グローバル

- 防火システム

デバイス



電源モジュール

シリコンマイク

ソフトクローズ

エレクトロニクス

- 半導体・IC / 電子部品・センサ
- 各種モジュール

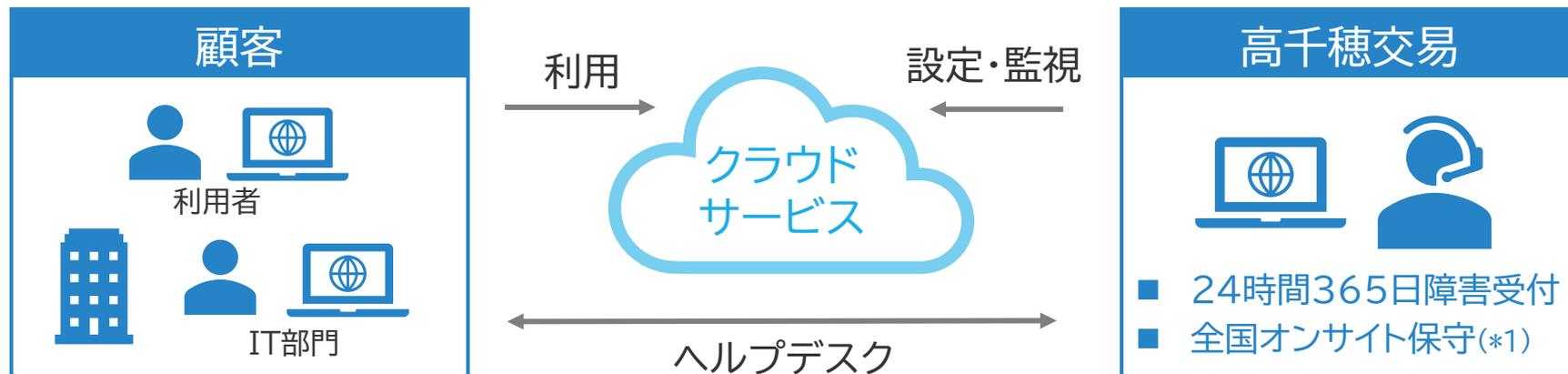
メカトロニクス

- スライドレール / ガススプリング
- ソフトクローズユニット / 電子錠

MSPサービス概要

MSP (Managed Service Provider) サービスとは

クラウドネットワーク製品の保守運用・稼働監視業務をアウトソーシングできるサービス



MSPサービス対象製品



『クラウド型無線LANシステム』とは？

無線LANアクセスポイントを
クラウド上で管理

- ✓ クラウド上で利用状況を可視化
- ✓ 導入や故障時の対応が簡単・早い
- ✓ 設定・監視のアウトソーシングが可能

MSPサービス料金形態

①～③を一体型のサービスとして
月額払いで提供(*2)

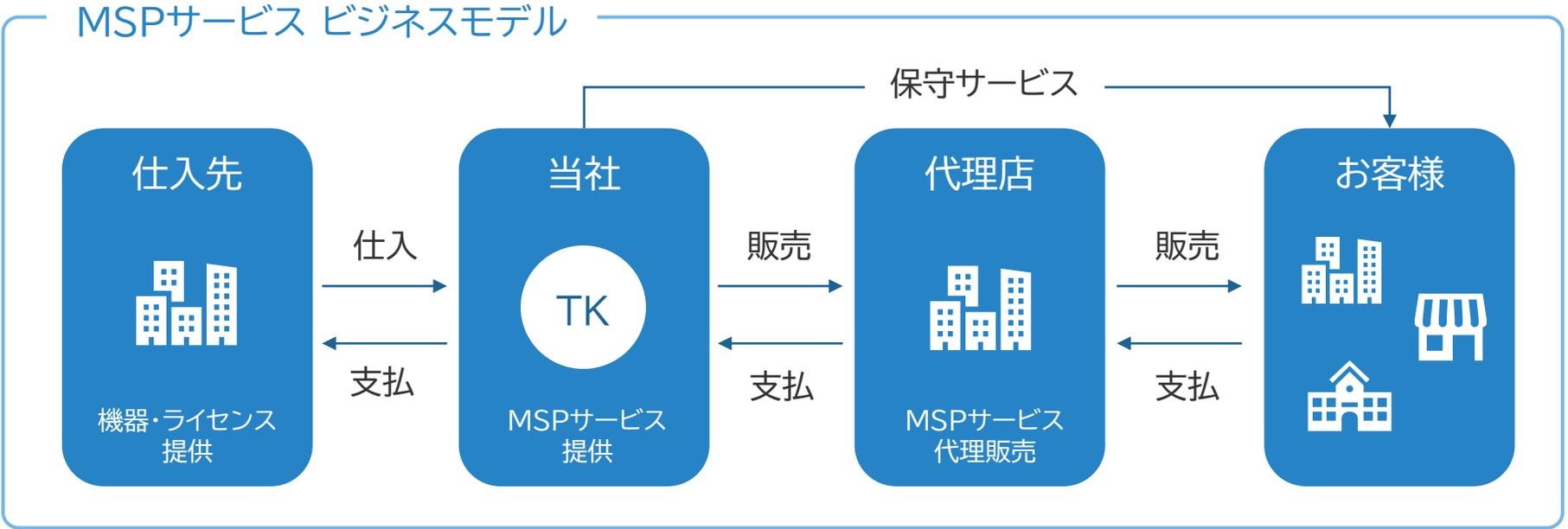
① 機器代

② クラウドサービス
ライセンス料

③ 保守料

(*1) 一部エリアを除く (*2) ① 機器代のみ一括払い可能

MSPサービス概要(2)



■ MSPサービスの活用事例

情報システム部門の人手不足に悩む
中小企業のオフィス

拠点数の多さから管理コストが高い
全国展開の店舗



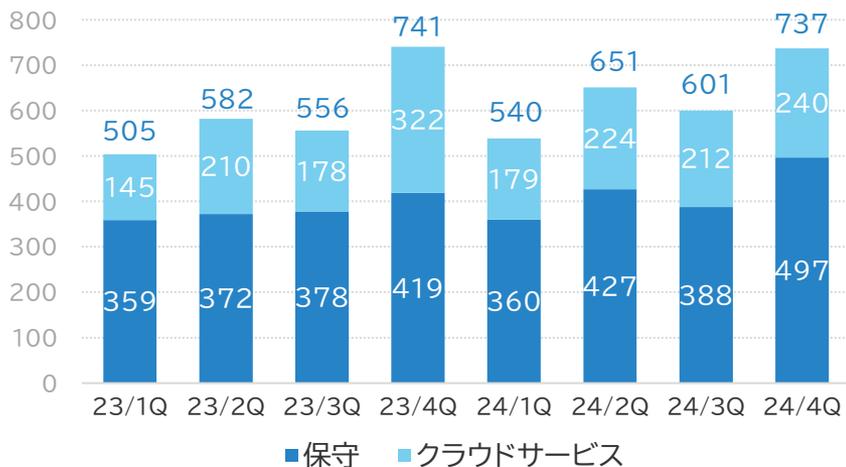
他にも **工場、介護施設、病院、学校** など
様々な場所で使用されています。



四半期別売上高内訳(クラウドサービス&サポート)

[単位:百万円]

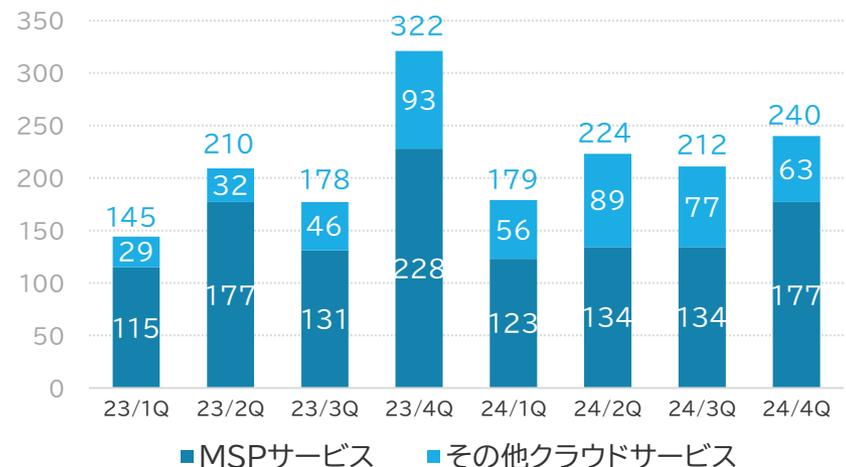
1 クラウドサービス&サポート売上高内訳



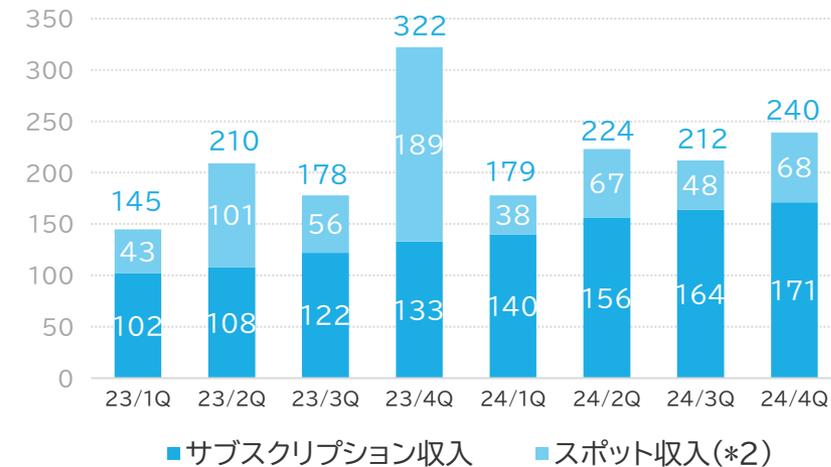
2 保守売上高内訳(形態別)



3 クラウドサービス売上高内訳(サービス別)



4 クラウドサービス売上高内訳(形態別)

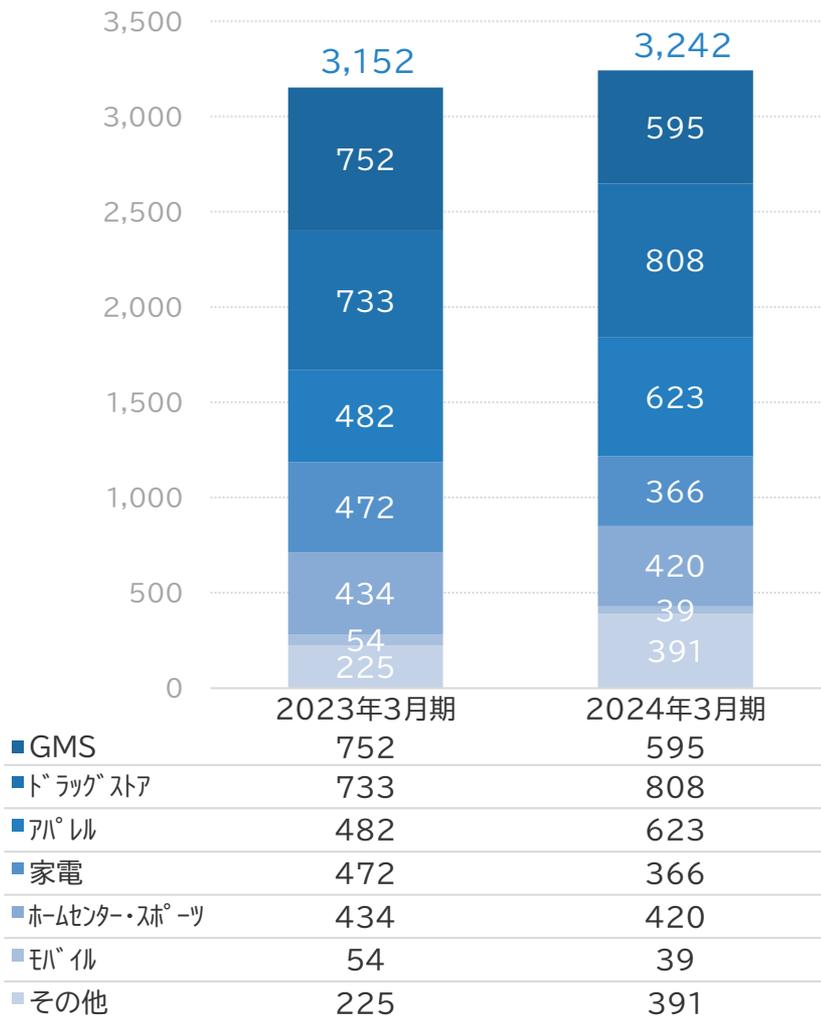


(*1)システムセグメント製品の販売初年度の保守を無償で実施している分について、保守原価相当分をクラウドサービス&サポートの売上に振替

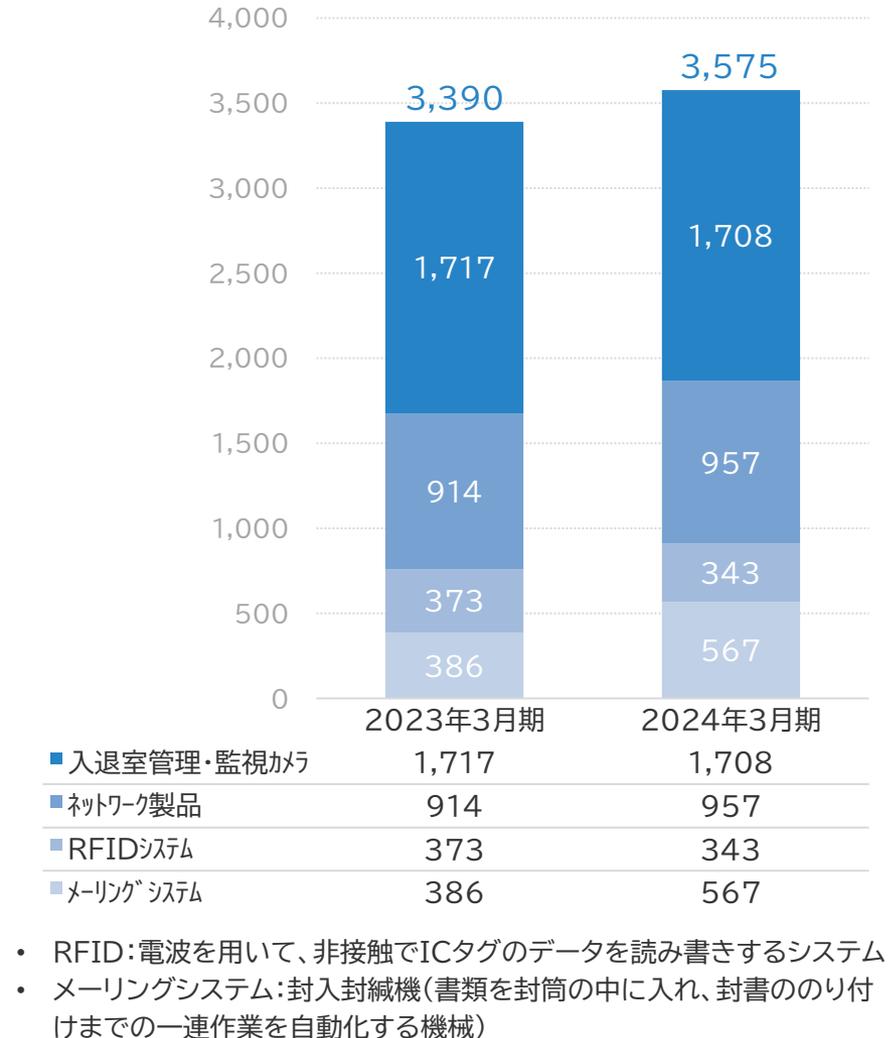
(*2)初期費用、MSPサービスの機器代の一括払い分等

売上高内訳(リテールソリューション・ビジネスソリューション) [単位:百万円]

● リテールソリューション売上高



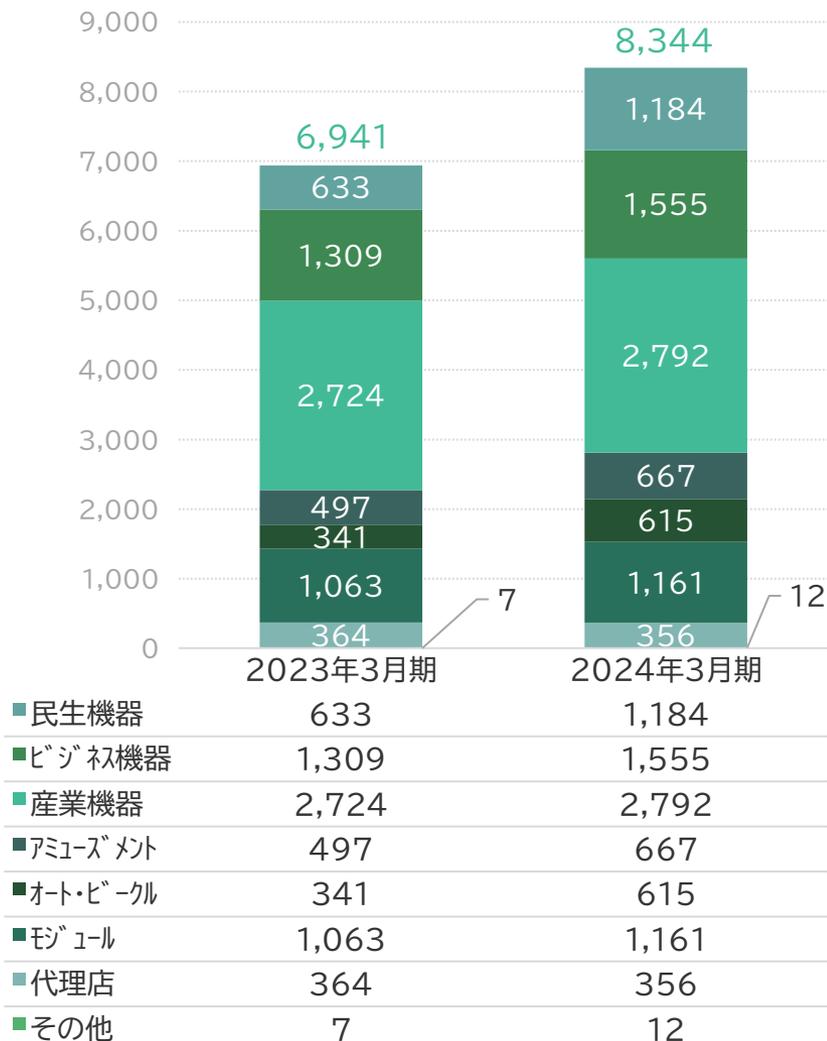
● ビジネスソリューション売上高



売上高内訳(デバイス)

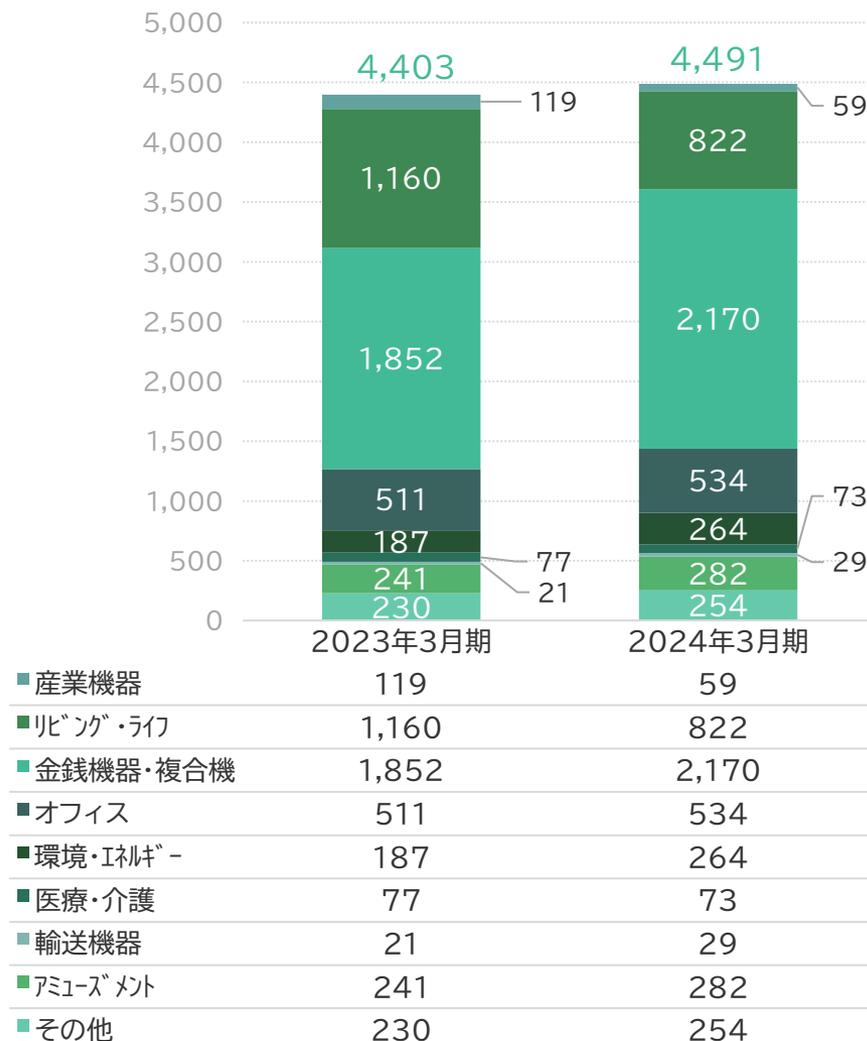
[単位:百万円]

● エレクトロニクス売上高



(*) オート・ビークル: 車載機器、鉄道機器、船舶、輸送機器

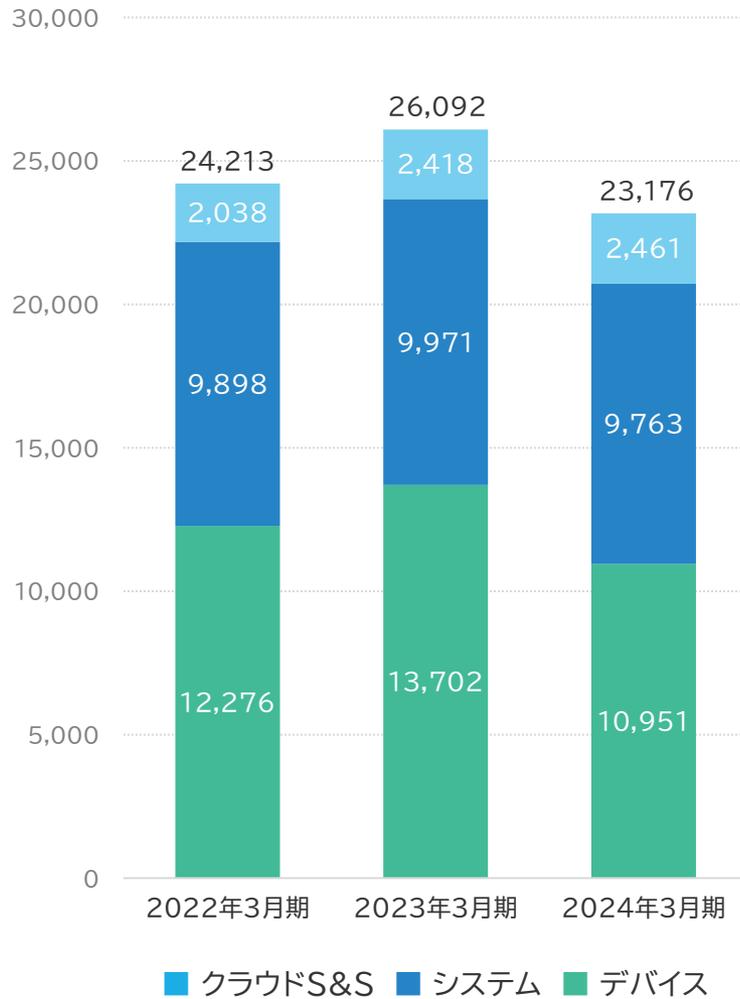
● メカトロニクス売上高



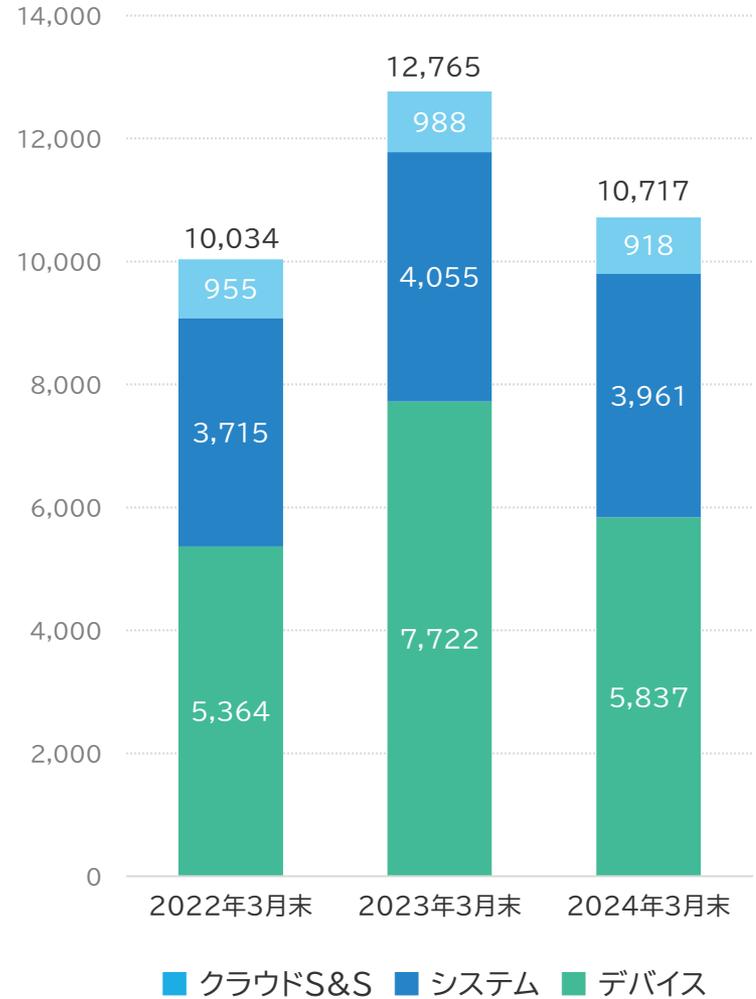
(*) リビング・ライフ: 住宅設備、自動車内装向け / 環境・福祉: 蓄電・太陽光発電向け 37

受注残・受注高

● 受注高



● 受注残



2023年3月末



2024年3月末



(増減要因) 純資産 + 403... 配当支払 ▲1,478、当期純利益 + 1,437、その他包括利益累計額 + 419

会社概要

会社名	高千穂交易株式会社
証券コード	東証プライム 2676
設立	1952年3月13日
本社所在地	東京都新宿区四谷1-6-1 YOTSUYA TOWER 7F
代表者	代表取締役社長 井出 尊信
従業員数	連結474名、単体244名（2024年3月31日時点）
連結子会社	国内1社、海外8社(上海・香港・バンコク・シンガポール・シカゴ)



- CEOインタビュー動画公開中



<https://youtu.be/GulpUjGEPHU>

本資料のお取り扱い上のご注意

- 本資料は、将来の業績に関わる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は経営環境の変化などにより、異なる可能性があることにご留意ください。
- 本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

お問い合わせ先

高千穂交易株式会社 経営企画室 IR担当

✉ ir@takachiho-kk.co.jp

☎ 03-3355-1201



高千穂交易公式

no+e

