

2023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)

2023年5月12日

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 決算概要
3. 2024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. 2023年3月期 決算概要
3. 2024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

■ 2023年3月期<実績>

- エレクトロニクス事業、クラウドサービス事業が伸長し、**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**7.7%**に改善(前年+1.7pt)
- 1株当たり年間配当金は**133円**(**直近予想から17円増配**、前年から78円増配)

■ 2024年3月期<計画>

- **増収増益**を計画
- エレクトロニクス事業の受注残取込、クラウドサービスの成長に注力し、増収を見込む
- 1株当たり年間配当金は**137円**を予定(前年+4円)

[単位:百万円]	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画
売上高	20,784	23,000	23,360	24,800
営業利益	1,024	1,350	1,376	1,620
親会社株主に帰属する 当期純利益	878	1,040	1,205	1,249
ROE	6.0%	6.8%	7.7%	7.7%
1株当たり 年間配当金	55円	116円	133円	137円

中期経営計画最終年度に向けて

■ 中期経営計画1年目の総括

セグメント	売上高	計画達成率	営業利益	計画達成率
クラウドサービス&サポート	2,385	91.2%	506	98.8%
システム	9,630	92.0%	92	40.1%
デバイス	11,344	114.4%	776	128.1%
合計	23,360	101.6%	1,376	101.9%

クラウドサービス&サポート:(成果)代理店向けキャンペーンの実施や、人的リソース拡充により、クラウドサービス事業の構成比が高まり、営業利益は計画を98.8%達成(課題)新規代理店でのMSPサービスの取扱開始の遅れに伴う売上高進捗の遅れ

システム:(課題)①リテールソリューション(小売業向け事業)で、外部要因の影響を抑えきれず ②コト売りへの移行による人的リソース減をカバーする業務効率化

デバイス:(成果)①半導体需要の高まりに加え、新規商権(代理店契約)の獲得により売上規模拡大 ②高収益市場に注力する戦略が順調に進み、営業利益率改善(課題)市況に左右されにくい体質の構築



■ 中期経営計画最終年度に向けて

① 最終年度(2025年3月期)セグメント目標の修正

- 各セグメントの戦略の進捗に応じて目標を修正
- 最終年度に向けてリソース移行(システム→クラウド)を進める

セグメント	修正前売上高	修正後売上高	修正前営業利益	修正後営業利益
クラウドサービス&サポート	4,000	4,000	900	900
システム	10,900	9,600	400	270
デバイス	11,100	12,400	750	880
合計	26,000	26,000	2,050	2,050

② 1年目の振り返りを踏まえた2年目の取り組み

クラウドサービス&サポート:「TKエコシステム(*)」の開発、MSPサービスの対象製品追加によるクラウド事業拡大

システム:顧客基盤を活用したクロスセルの実績拡大、DX・SFA投資等の業務効率化により、一人当たり売上高を増加

デバイス:新規商権獲得、海外売上を伸ばし、売上規模を拡大高収益市場への注力、強みの技術力によるソリューション提案・製品の企画開発強化で、利益率を上昇させる

(*)フィジカルセキュリティとネットワークを一元管理する当社独自のBtoB向けプラットフォーム

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 決算概要
3. 2024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

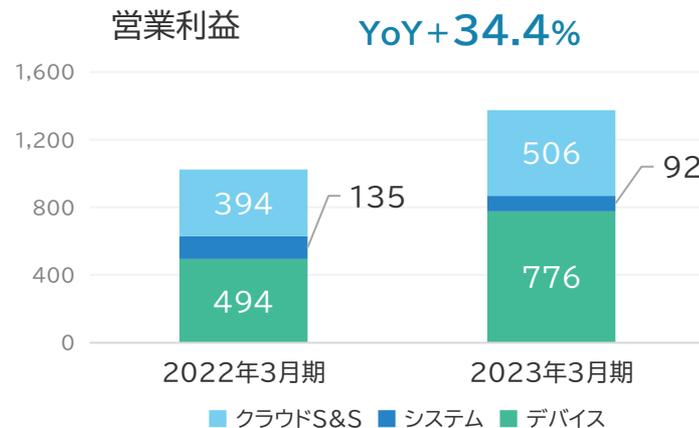
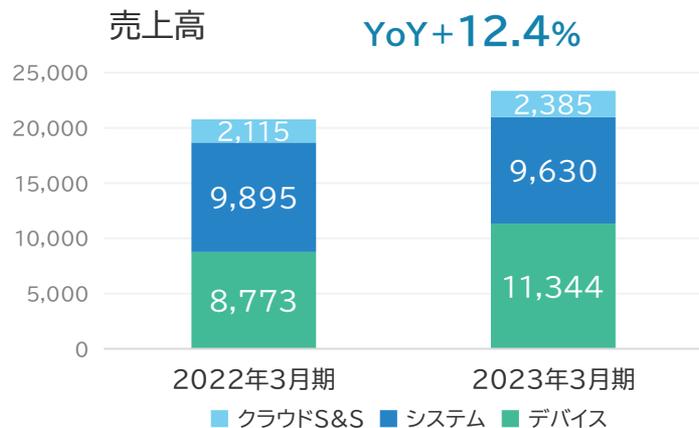
増収増益で、営業利益以下の各段階利益は上場来最高を更新
高収益事業への注力で営業利益率が改善し、ROEも7.7%に上昇

単位:百万円	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画(*)	2023年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	20,784	23,000	23,360	+12.4%	+1.6%
売上総利益	5,099	5,880	5,838	+14.5%	▲0.7%
売上総利益率(%)	24.5%	25.6%	25.0%	+0.5pt	▲0.6pt
販管費	4,074	4,530	4,461	+9.5%	▲1.5%
営業利益	1,024	1,350	1,376	+34.4%	+1.9%
営業利益率(%)	4.9%	5.9%	5.9%	+1.0pt	+0.0pt
為替差益	191	—	191	+0.0%	—
経常利益	1,247	1,500	1,588	+27.3%	+5.9%
経常利益率(%)	6.0%	6.5%	6.8%	+0.8pt	+0.3pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	878	1,040	1,205	+37.2%	+15.9%
ROE	6.0%	6.8%	7.7%	+1.7pt	+0.9pt
EPS	98.61円	116.27円	134.69円	+36.08円	+18.42円

(*)2022年11月8日公表の修正後計画値

セグメント別業績 [単位:百万円]

		2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減額	増減率	2023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	2,115	2,385	+269	+12.8%	2,615	▲229	▲8.8%
	営業利益	394	506	+112	+28.5%	513	▲6	▲1.2%
	営業利益率	18.6%	21.2%	+2.6pt	-	19.6%	+1.6pt	-
システム	売上高	9,895	9,630	▲264	▲2.7%	10,465	▲834	▲8.0%
	営業利益	135	92	▲42	▲31.6%	231	▲138	▲59.9%
	営業利益率	1.4%	1.0%	▲0.4pt	-	2.2%	▲1.2pt	-
デバイス	売上高	8,773	11,344	+2,571	+29.3%	9,920	+1,424	+14.4%
	営業利益	494	776	+282	+57.1%	606	+170	+28.1%
	営業利益率	5.6%	6.8%	+1.2pt	-	6.1%	+0.7pt	-
連結合計	売上高	20,784	23,360	+2,576	+12.4%	23,000	+360	+1.6%
	営業利益	1,024	1,376	+351	+34.4%	1,350	+26	+1.9%
	営業利益率	4.9%	5.9%	+1.0pt	-	5.9%	+0.0pt	-



クラウドサービス&サポート業績

[単位:百万円]

- **MSPサービス**のライセンス数が、代理店向けキャンペーンの効果等により、積み上がり伸長(+)
- 「従業員手荷物検査」サービス、統合型セキュリティソリューション「Verkada」等の**他クラウドサービス**も伸長(+)
- 新規代理店でのMSPの取扱開始が遅れ、売上は計画未達。クラウド事業の構成比が高まり、営業利益は達成率98.8%

売上高

YoY+12.8%



営業利益

YoY+28.5%



営業利益率



営業利益率:前年同期比較

1Q	+3.4pt	製品障害減少による利益率上昇(+) セグメント強化に伴う人員増(Δ) ※2Q以降も同程度影響
2Q	▲3.1pt	小売業向け減収に伴う売上振替(*1)減少(Δ)
3Q	+0.5pt	MSPサービス長期契約顧客増による粗利率上昇(+) 新規クラウドサービス広告費等の販管費増(Δ)
4Q	+8.5pt	MSPサービス長期契約顧客増による粗利率上昇(+) 他クラウド売上増(+)、前年度一部事業撤退(*2)の損失(+)

(*1)システムセグメントの製品売上のうち、販売初年度の保守を無償で実施している分については、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)前中計で開始したEC事業で収益が見込めず早期に事業撤退を決定したことによるもので、2022年3月期に約40百万円の損失を計上

MSPサービスの契約状況

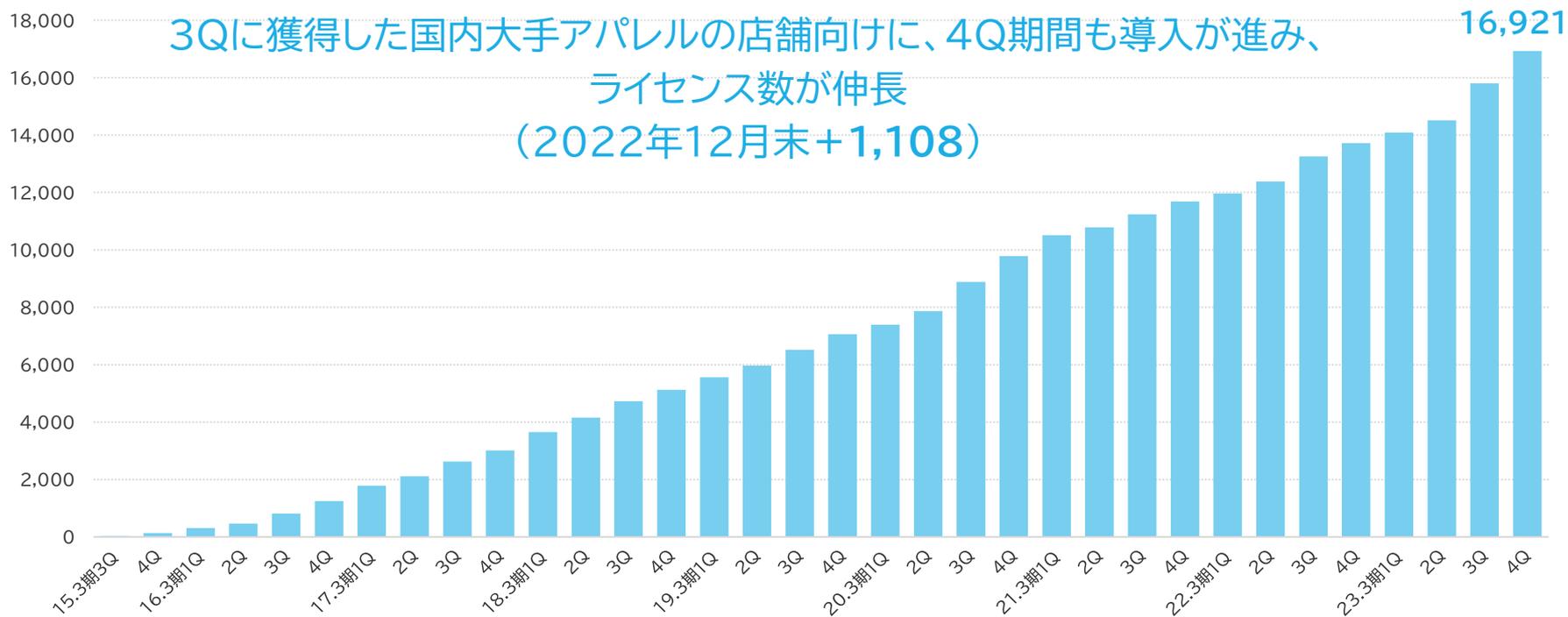
MSPサービスKPI

契約数
2023年3月末
16,921ライセンス

新規契約数
2023年3月期
3,966ライセンス

月次解約率※
2023年3月期平均
0.33%

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

システム売上高(サブセグメント別)

[単位:百万円]

リテールソリューション

YoY▲16.5%



リテールソリューション

- 前年度の大型案件の反動減により減収(△)
- 光熱費高騰等が影響し、小売業のセキュリティ投資が抑制(△)
- アパレルの新店・改装需要を取り込み、複合提案で売上増(+)

ビジネスソリューション

- 外資系オフィス向け入退室管理システムが、オフィス回帰による需要増を取り込み、伸長(+)
- 外資系データセンター向け入退室管理システムは引き続き堅調

グローバル

- タイの防火システム事業が前年度のロックダウンによる影響から回復し、伸長(+)
- 海外子会社の円換算収益がプラスに影響(+)

ビジネスソリューション(旧:オフィスソリューション)

YoY+6.1%



グローバル

YoY+5.5%



※サブセグメント名称変更に伴い、2022年3月期実績の一部組換えを実施しております(リテール+53M、ビジネス▲53M)

デバイス売上高(サブセグメント別)

[単位:百万円]

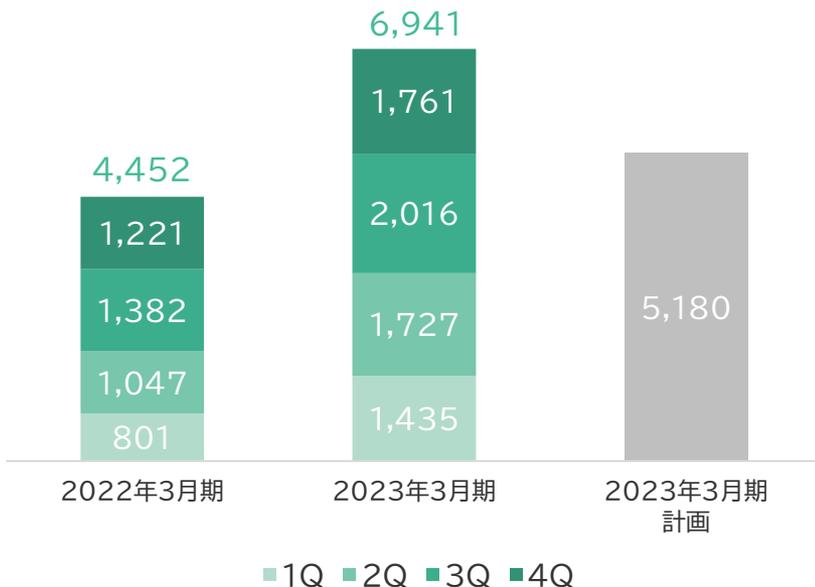
エレクトロニクス(旧:電子)

- 新規商権の獲得とテレワーク需要により、家庭用プリンター向け電子部品が伸長(+)
- 強い需要に加え、販売強化により、半導体製造装置向け電子部品、5G基地局向け電源モジュールが伸長(+)
- 顧客深耕が進み、アミューズメント向け販売が伸長(+)
- 4Qは一部顧客の生産調整が影響(△)

メカトロニクス(旧:産機)

- オフィス回帰等により複写機の生産が増加し、海外複写機向けスライドレールが伸長(+)
- 新紙幣改刷による需要を取込み、金銭機器(ATM等)向け機構部品が伸長(+)
- 米国金利上昇の影響を受け、米国住宅設備向けソフトウェア部品の販売が減少(△)

YoY+55.9%



YoY+1.9%

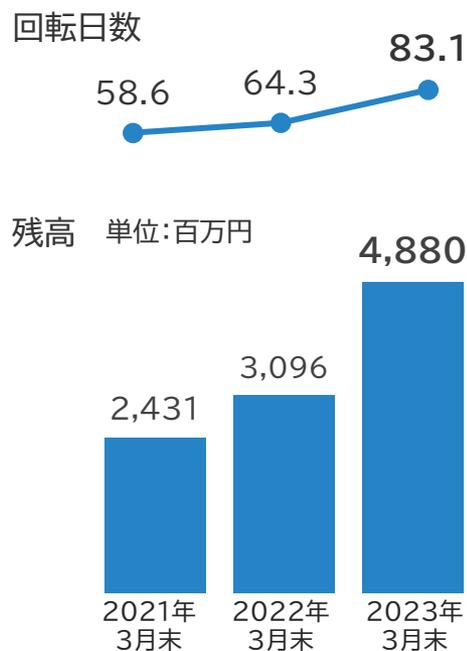


※2023年3月期よりサブセグメントの名称を一部変更しております

資本効率改善状況

受注残の取り込み、発注コントロールの強化により、在庫を適正水準まで抑える
債権・債務は取引条件の見直しを実施し、資本効率改善を目指す

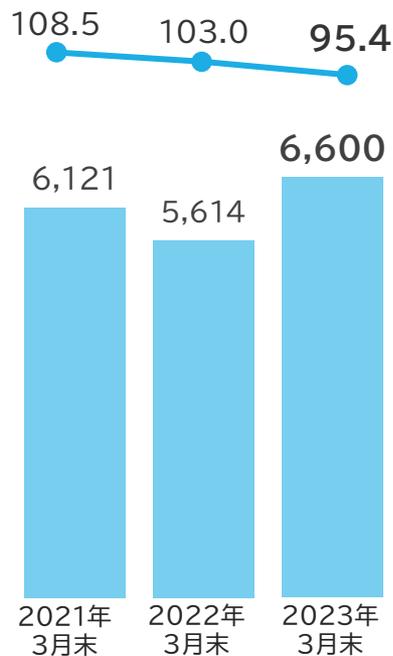
棚卸資産



棚卸資産増加理由

- ① 半導体、電子部品の調達が進む
- ② 顧客の先行発注が増加
- ③ サプライチェーン混乱下での安定供給を重視

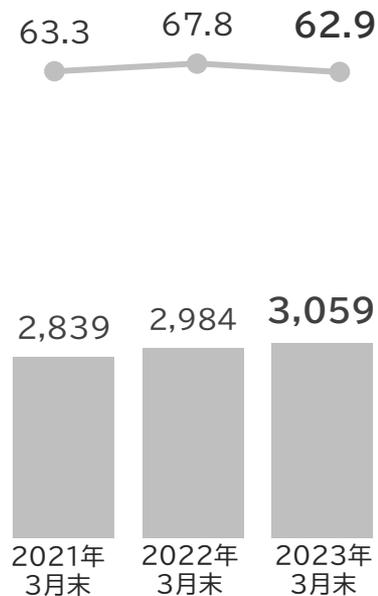
売上債権



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
- ・ 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
※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
- ・ 日数…通期は365日で計算

仕入債務



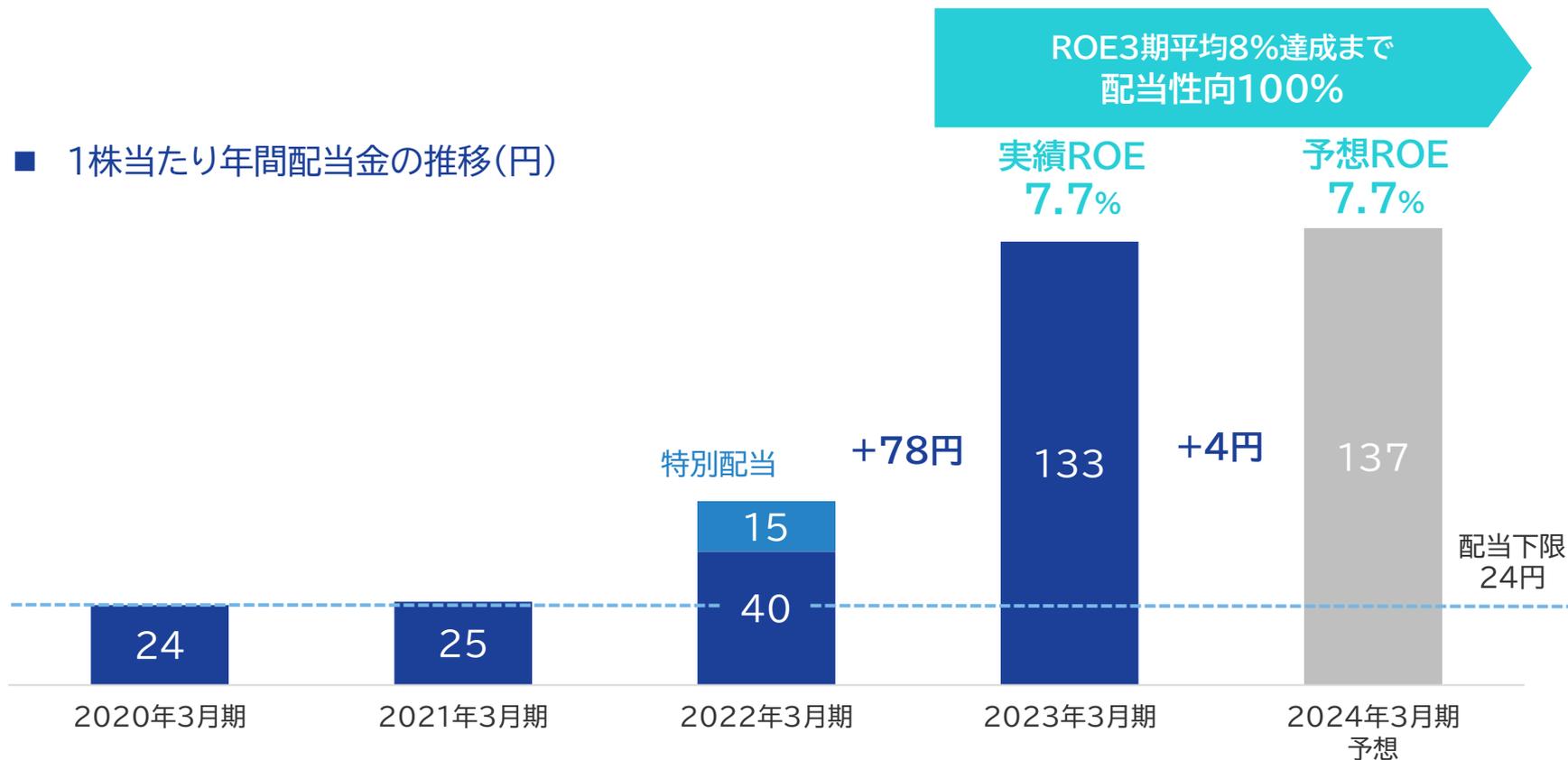
株主還元

2023年3月期は、当期純利益が計画を上回ったことにより、直近予想から17円増配
 2024年3月期は年間**137円**(中間53円・期末84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)



(*)「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. 2023年3月期 決算概要
3. 2024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>

エレクトロニクス事業の受注残の取込み、クラウドサービスの成長に注力し、増収増益を計画

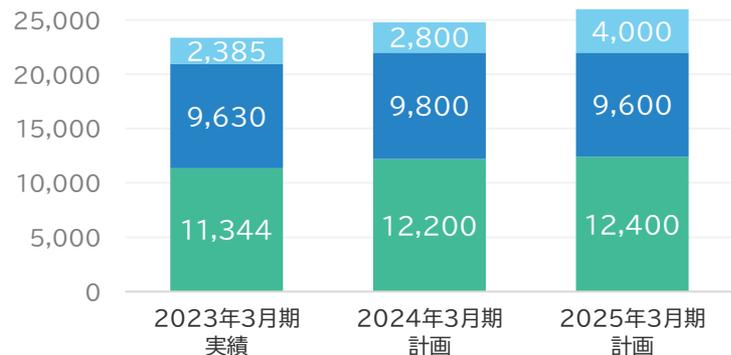
単位:百万円	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額	前期比	中計最終年度 2025年3月期計画
売上高	23,360	24,800	+1,439	+6.2%	26,000
売上総利益	5,838	6,210	+371	+6.4%	—
売上総利益率(%)	25.0%	25.0%	—	+0.0pt	—
販管費	4,461	4,590	+128	+2.9%	—
営業利益	1,376	1,620	+243	+17.7%	2,050
営業利益率(%)	5.9%	6.5%	—	+0.6pt	7.9%
経常利益	1,588	1,600	+11	+0.7%	2,000
経常利益率(%)	6.8%	6.5%	—	▲0.3pt	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,205	1,249	+43	+3.6%	1,400
ROE(%)	7.7%	7.7%	—	+0.0pt	10.0%(目標) 8.0%(必達)
EPS	134.69円	137.74円	+3.05円	—	—
1株当たり年間配当金(*)	133円	137円	+4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)

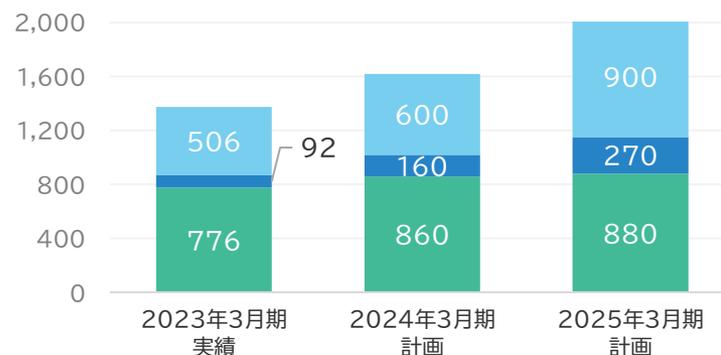
セグメント別 売上高・営業利益<計画> [単位:百万円]

		2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額	増減率	2025年3月期 計画(*)
クラウドサービス &サポート	売上高	2,385	2,800	+414	+17.4%	4,000
	営業利益	506	600	+93	+18.4%	900
	営業利益率	21.2%	21.4%	+0.2pt	-	22.5%
システム	売上高	9,630	9,800	+169	+1.8%	9,600
	営業利益	92	160	+67	+72.5%	270
	営業利益率	1.0%	1.6%	+0.6pt	-	2.8%
デバイス	売上高	11,344	12,200	+855	+7.5%	12,400
	営業利益	776	860	+83	+10.7%	880
	営業利益率	6.8%	7.0%	+0.2pt	-	7.1%
連結合計	売上高	23,360	24,800	+1,439	+6.2%	26,000
	営業利益	1,376	1,620	+243	+17.7%	2,050
	営業利益率	5.9%	6.5%	+0.6pt	-	7.9%

売上高



営業利益

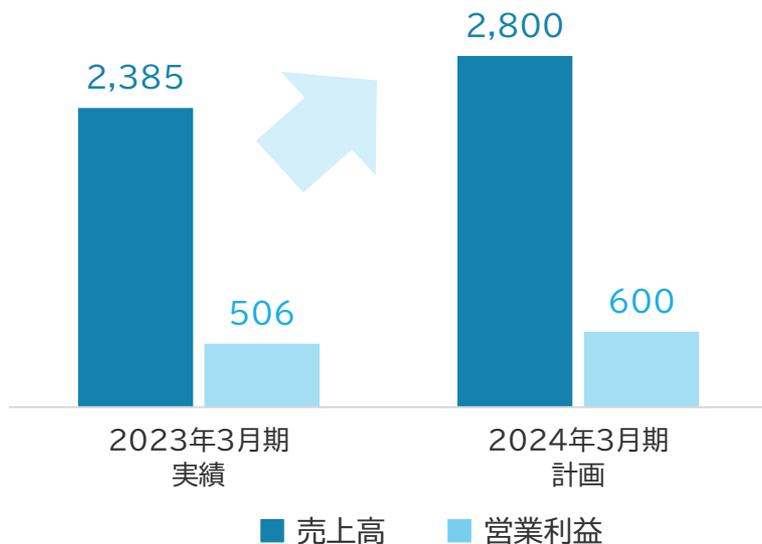


(*)2025年3月期のセグメント目標の内訳を修正しています。詳細はP.5をご覧ください。

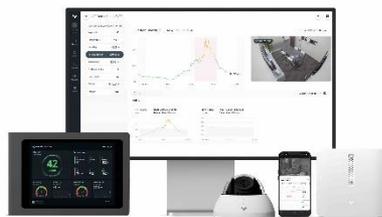
クラウドサービス&サポート<計画>

[単位:百万円]

クラウドサービス&サポート



Cisco Meraki



Verkada

2024年3月期 計画

売上高 **2,800百万円** (+17.4%)

営業利益 **600百万円** (+18.4%)

2024年3月期の取り組み

クラウドサービス

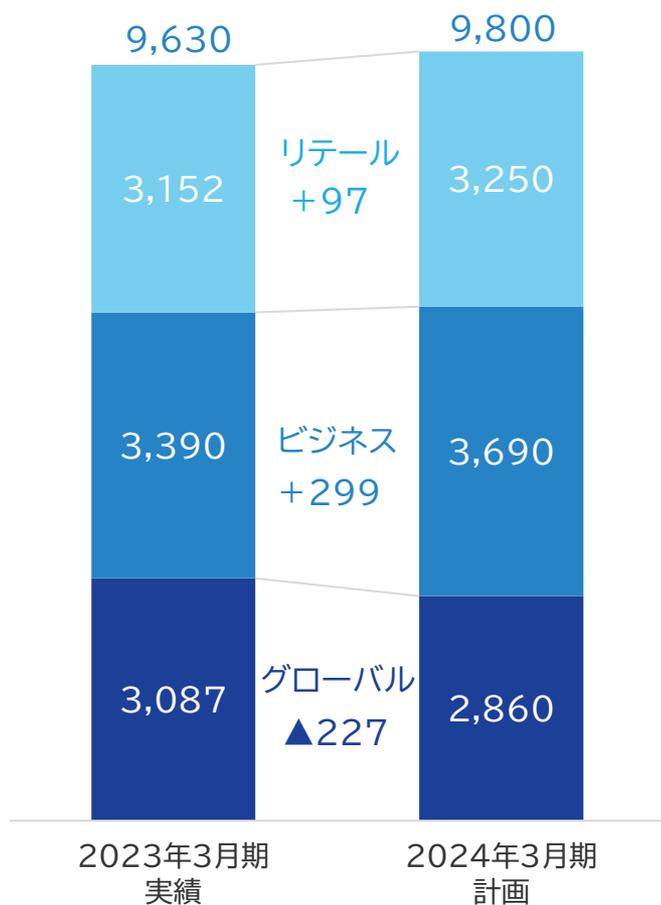
- **MSPサービス**:代理店販売に加え、システムセグメントの顧客向けに販売し、**ライセンス数積み上げ**を目指す
- 省人化ニーズに対応する統合型セキュリティソリューション「**Verkada**」を代理店の獲得等により拡販
- その他クラウドサービスの販売を強化

保守

- 保守未契約顧客の**新規契約数を増やす**
- 過去データを整備点検に活用し、製品障害を削減することで、**利益率を改善**
- 顧客のニーズを捉えた**新メニューの開発**

システム売上高(サブセグメント別) <計画> [単位:百万円]

システム売上高 +1.8% 計画



2024年3月期の取り組み

(リテール・ビジネス共通)豊富な顧客基盤を活かしたクロスセルの実施
 コト売りへの移行による人員減をカバーする業務効率化の推進

リテールソリューション

売上高 3,250百万円(YoY+3.1%)を計画

- 行動制限緩和により回復が進むアパレル市場向け、インバウンド需要が見込まれる家電量販店向けにセキュリティシステムの販売を強化

ビジネスソリューション

売上高 3,690百万円(YoY+8.8%)を計画

- 入退室管理システム(オフィス・データセンター向け)の拡販
 建設が増加している新オフィスビルのインフラ需要の取り込み、
 グローバル商材の拡充により、市場シェアをさらに伸ばす

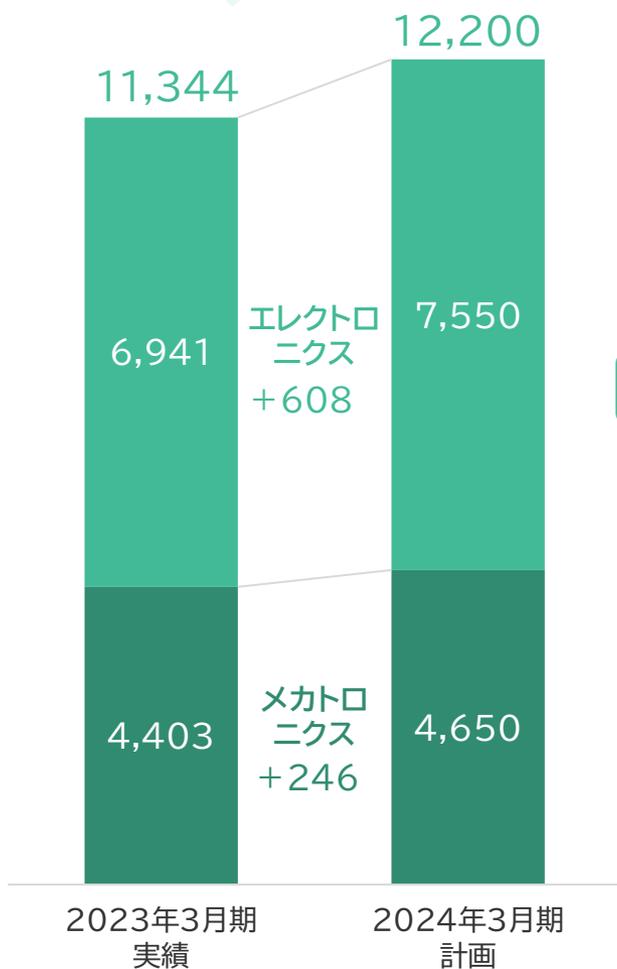
グローバル

売上高 2,860百万円(YoY▲7.4%)を計画

- 発電プラント向け防火システム案件の確実な取り込み
- 一部案件がタイ政府の発電所建設計画の仕切り直しの影響を受けて、
 計上時期が不明確なリスクを考慮し、減収を計画

デバイス売上高(サブセグメント別) <計画> [単位:百万円]

デバイス売上高 +7.5% 計画



2024年3月期の取り組み

エレクトロニクス

売上高 **7,550**百万円 (YoY+8.8%)を計画

- 半導体市場に減速感はみられるものの、**期末受注残の取り込み**により増収を見込む
- 産業機器向け、アミューズメント向け、ソリューションビジネスに注力
- 2023年4月開設の中国新拠点等を通じて、**海外売上**を伸ばす
- 新規商権(代理店契約)の獲得活動 ・ 売上規模の成長に合わせた人員の拡充

メカトロニクス

売上高 **4,650**百万円 (YoY+5.6%)を計画

- 前年度から続く2024年の新紙幣改刷による需要を取り込み、**金銭機器向け機構部品**の販売を伸ばす
- 「スパイラルシャフト(*)」を**アミューズメント向け**に販売強化
顧客の仕様に合わせて加工できる当社の技術により、「スマートパチンコ」や「スマートパチスロ」向けの販売増を見込む
- 顧客のニーズを具現化する製品の企画開発への投資



(*)「スパイラルシャフト」

円柱のような形状をしており、表面はらせん状になっている。
回転の力を直線の力に変換する直動部品の1つ。

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 決算概要
3. 2024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

※2022年2月8日に公表

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

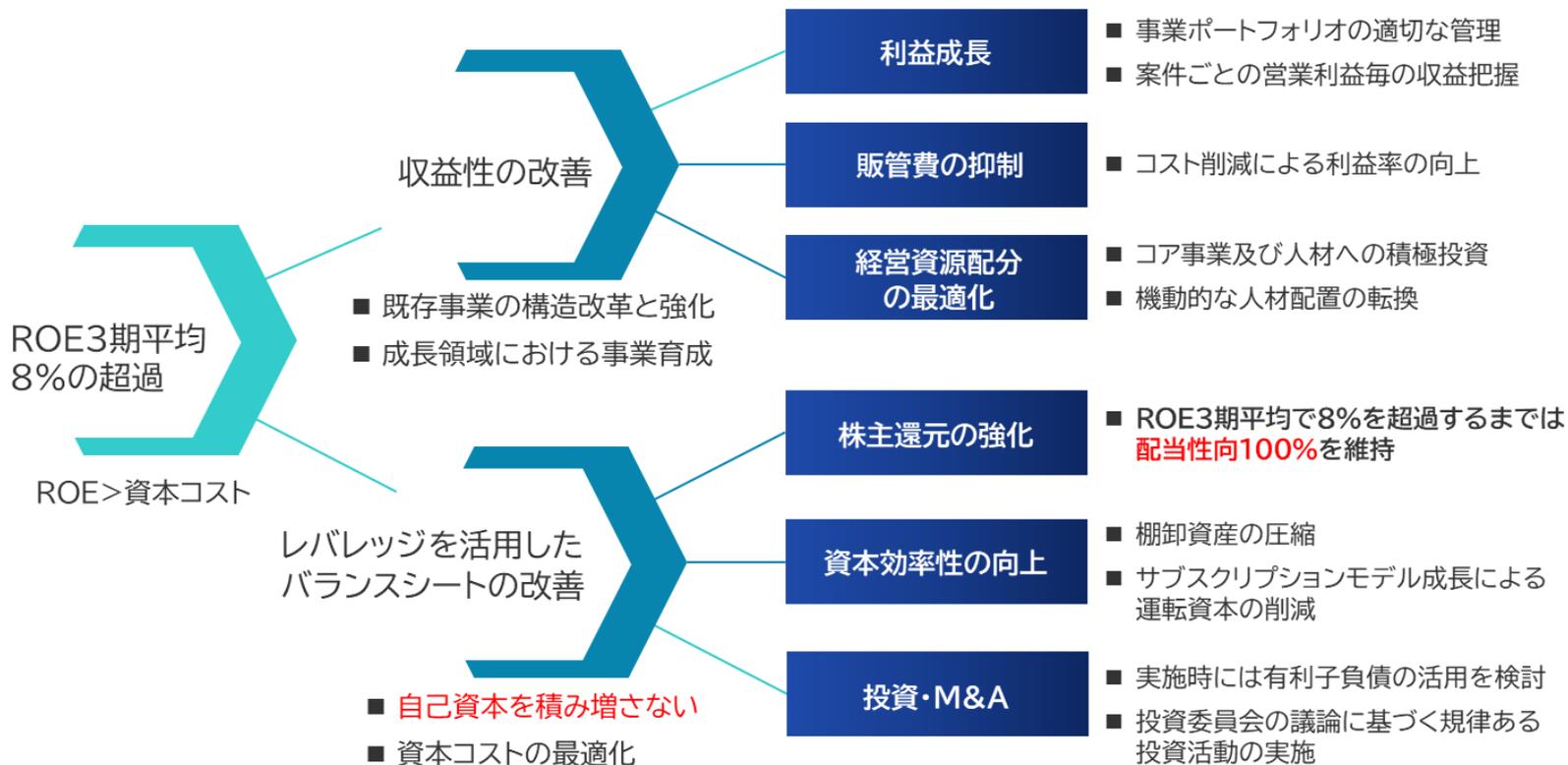
ガバナンス

- **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**

資本戦略の状況

株主価値(ROE>資本コスト)向上のために、「ROE3期平均8%超」をKPIに設定し、下記戦略を実施



- 資本コストは、2023年3月末時点で有利子負債がないため、株主資本コストを使用
- 利益成長ならびに株主還元の強化により、2023年3月期のROEは7.7%に改善(前年度+1.7pt)
- MSPサービス等の高収益事業への注力、運転資本の削減、成長投資を通じて資本収益性の向上を加速させる

資本収益性を意識した経営を進めた結果、
プライム市場の上場維持基準(流通株式時価総額等)に
2023年3月末で全て適合となりました。

(ご参考)	2021年3月末	2022年3月末	2023年3月末
株価	1,125円	1,483円	2,473円
PBR	0.71倍	0.88倍	1.37倍
ROE	4.0%	6.0%	7.7%

「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

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1年目(2023年3月期)
ロイヤルカスタマー 109社
全顧客平均売上高 11%UP



<全顧客平均売上高(年間)>



2023年3月期の結果

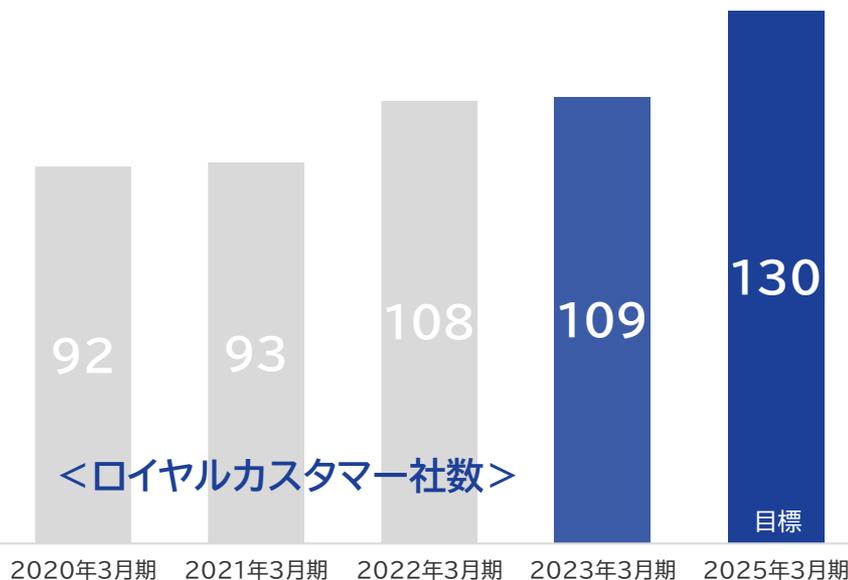
- システムセグメントの大型案件が前年度から減少し、ロイヤルカスタマーの社数は+1社となった
- セグメント・サブセグメント間のクロスセルが増加(全顧客のうち、クロスセル実績のある顧客数は+8社)
- 全社売上高の増加に加え、ロイヤルカスタマーの平均売上高が10%上昇したため、全顧客平均売上高は11%上昇

取り組みの進捗

- 事業部間の顧客紹介、技術の勉強会を実施し、エレクトロニクス × メカトロニクスの技術を融合した独自のソリューションで受注を複数獲得
- ロイヤルカスタマーのニーズを具現化するユニット製品を企画開発し、特許を申請

エレクトロ
ニクス

メカトロ
ニクス



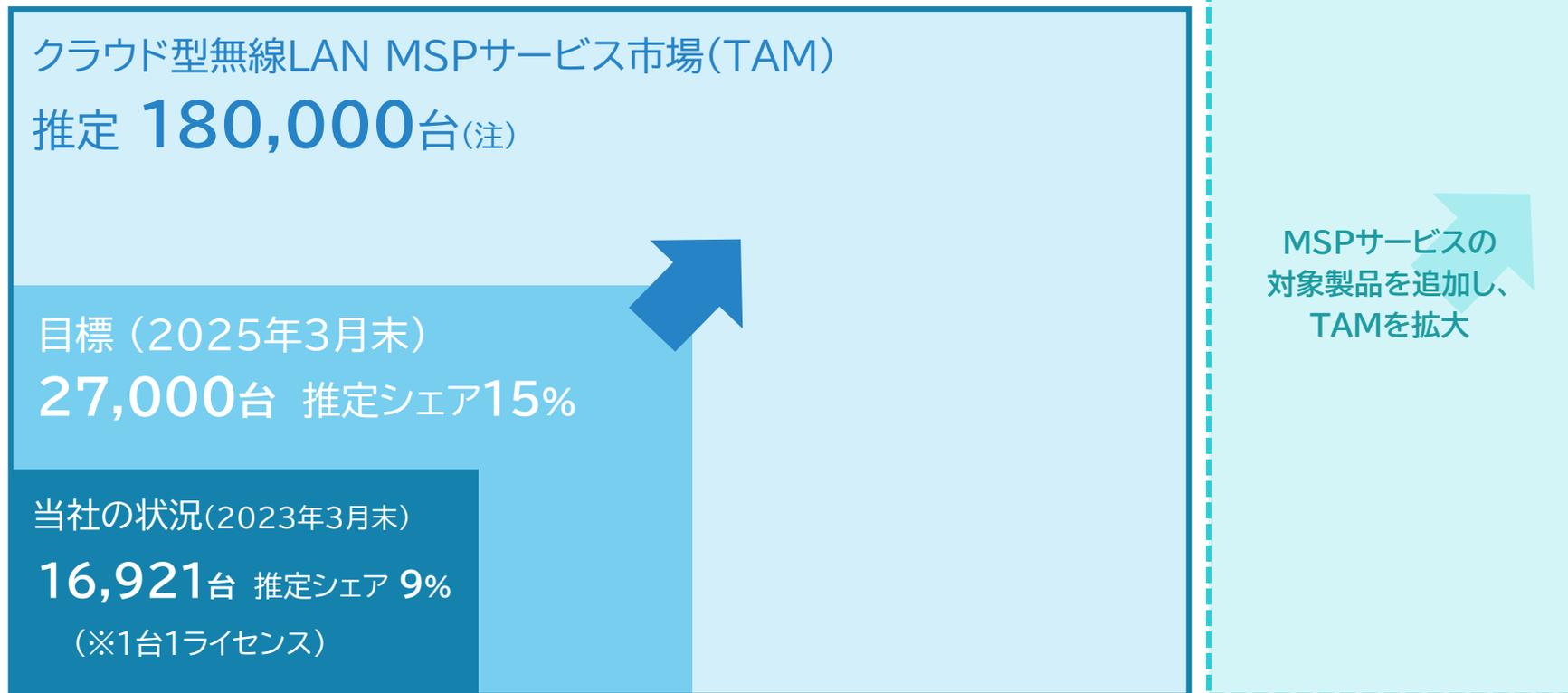
<ロイヤルカスタマー社数>

(*)ロイヤルカスタマー:1社当たりの年間売上高3千万円以上の顧客

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。
- 2025年3月末までにライセンス数を27,000まで伸ばし、MSPサービスの売上高は12億円を目指す

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。

「サービスビジネスの成長」の進捗

■ クラウドサービス&サポート売上高(単位:百万円)



中計最終年度
クラウドサービス売上高 **2,300**百万円を計画

目標達成のための方策

- ① MSPサービス(対象製品:クラウド型無線LAN)のライセンス数を主に代理店販売により積み上げ
- ② 「TKエコシステム」で、全クラウドの契約数上昇
- ③ その他クラウドサービスをMSPサービス化で伸ばす
- ④ システムセグメントの豊富な顧客基盤へ販売を強化

2024年3月期の取り組み



■ 「TKエコシステム(*)」の開発

- ・ TKエコシステムのビジョンを「スマートオフィス」の提供に設定
- ・ 全社プロジェクトとして開発を進め、**2024年3月期の実績化**を目指す



■ その他クラウドサービスをMSPサービス化で伸ばす

統合型セキュリティソリューション「Verkada」等の製品についても、クラウド上で保守運用管理ができる仕組みを開発し、**MSPサービス化**を目指す

■ システムセグメントの顧客へクラウドサービスを拡販

店舗分析ツール、手荷物検査サービス等のクラウドサービスを販売強化

(*)フィジカルセキュリティとネットワークを一元管理する当社独自のBtoB向けプラットフォーム

人材育成・人材投資の状況

1. 従業員持株会の加入状況

2023年3月末日時点

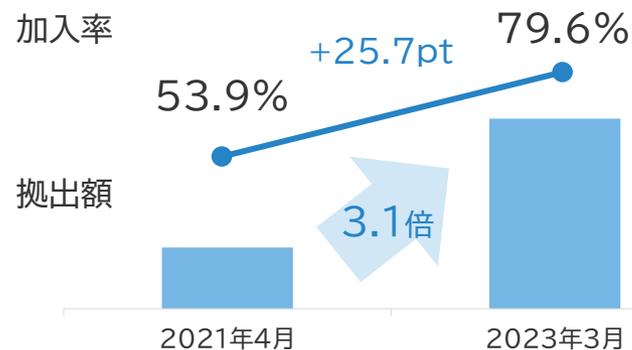
加入率 **79.6%**



拠出額 2021年4月から **3.1倍**

社員株主化への取り組み

- 2022年4月より**奨励金を50%に拡充**
- 「従業員持株会を活用した資産形成」をテーマとした社内説明会で勧誘を実施



2. 従業員への還元

- 『プライム市場上場維持基準』適合祝い金の支給
当初の計画より2年前倒しで基準を達成したことに対し、1人1人の頑張りに感謝し、更にモチベーションを高め、中計を達成することを目指し、お祝い金を支給
- **中計インセンティブ**の設計見直し
ROE等の予算達成に応じて、1年ごとに支給



3. 採用・ベースアップ・リスキリング

- **リファラル採用**制度による入社が増加
- 若手社員の**ベースアップ**の実施
(大卒初任給は約3%増)
- 動画教材サービスの受講率 **90%**
ネットワークエンジニア育成プログラムを中心に受講者が多く、**リスキリングの定着**が進む



『新規事業・ビジネスモデル』創出への戦略投資

■ 中期経営計画3年間のロードマップ

中期経営計画 **1年目** (2023年3月期)

M&A人材を育成

実績豊富な有識者を顧問に迎え、
1年間ワークショップを実施



中期経営計画 **3年目** (2025年3月期)

中長期的に業績に貢献するM&A
の成立を目指す



中期経営計画 **2年目** (2024年3月期)

タスクフォースを開始

2024年3月までに**1件以上のM&A・アライアンスの成立**を目指す

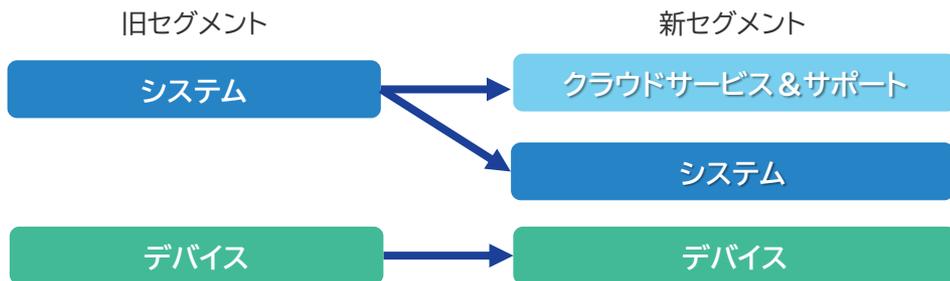
- 既存事業とのシナジーがある分野、ノウハウを活かせるニッチ市場等の分野を想定
- 過去M&Aの反省と昨年度の学習を役立て、**小規模投資**から実施し、PMIを成功させる

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 決算概要
3. 2024年3月期 見通し
4. 中期経営計画 2022-2024 の進捗
5. Appendix

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

- システムセグメント内の「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

- EAS(商品監視システム)、映像監視システム
- ストアマネジメントシステム
- ディスプレイセキュリティシステム

ビジネス(旧:オフィス)

- 入退室管理システム
- メーリングシステム
- RFIDシステム
- ネットワークシステム

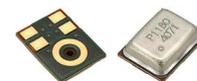
グローバル

- 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(旧:電子)

- 半導体・IC / 電子部品・センサ
- 各種モジュール

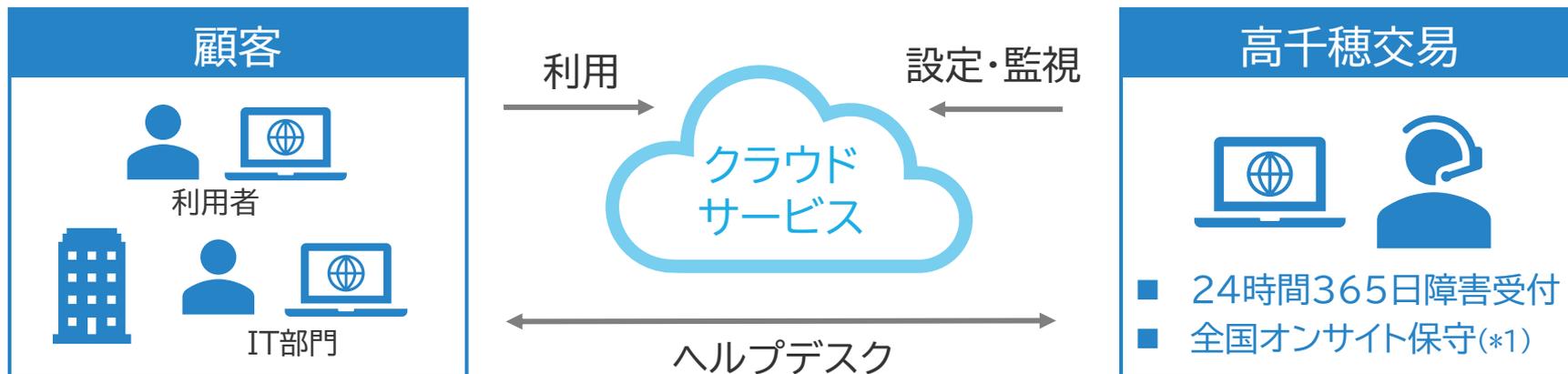
メカトロニクス(旧:産機)

- 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①

MSP (Managed Service Provider) サービスとは

: クラウド製品の保守運用・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

CISCO Meraki



クラウド型
無線LANシステム

『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)

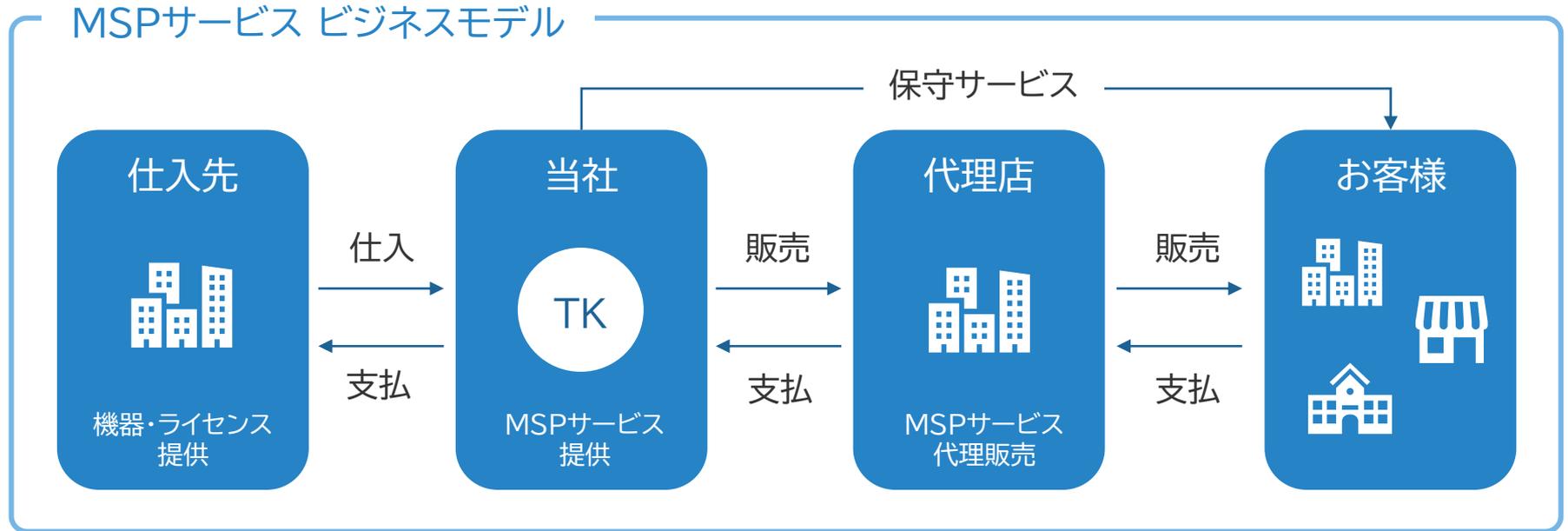
① 機器代

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

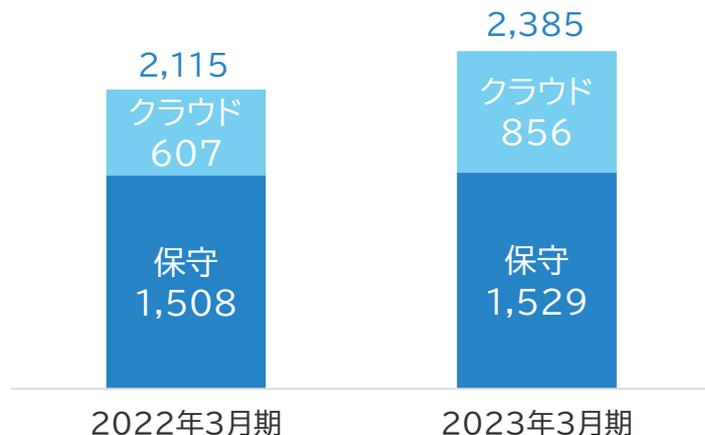


他にも **工場、介護施設、病院、学校** など
様々な場所で使用されています。

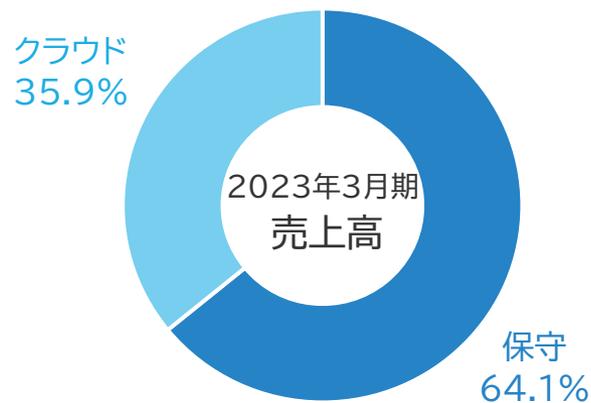


クラウドサービス&サポート売上高内訳

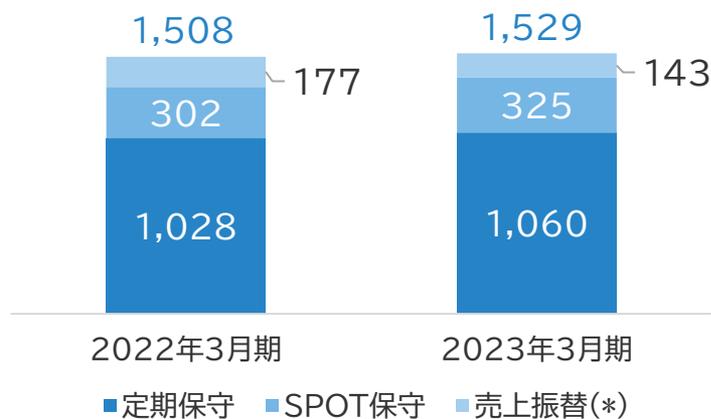
■ クラウドサービス&サポート売上高内訳(百万円)



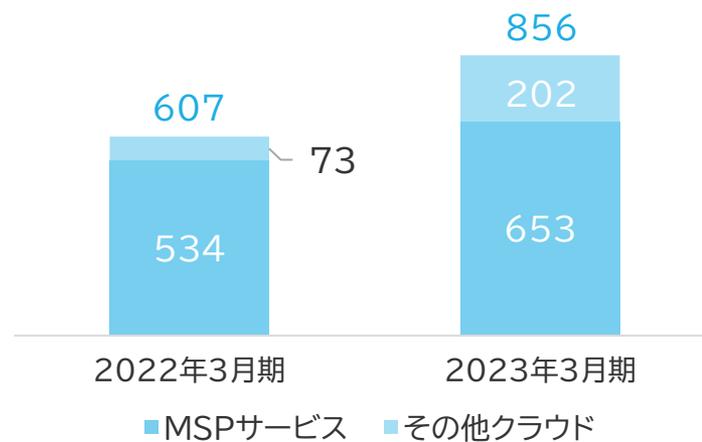
■ 売上高構成比(%)



① 『保守』売上高内訳(百万円)



② 『クラウドサービス』売上高内訳(百万円)



(*)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

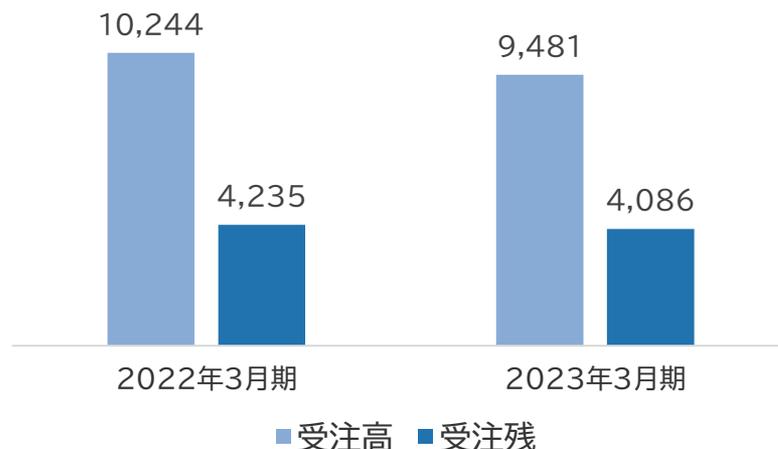
システムセグメント実績

[単位:百万円]

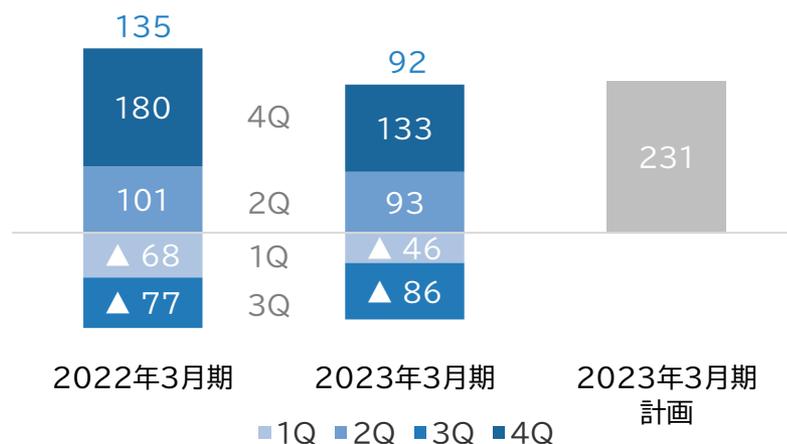
売上高



受注高・受注残



営業利益



営業利益率

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	▲3.2%	4.0%	▲3.6%	5.9%	1.4%
2023年3月期	▲2.3%	3.5%	▲4.2%	4.7%	1.0%
増減	+0.9pt	▲0.5pt	▲0.6pt	▲1.2pt	▲0.4pt

■ 増減要因

1Q: グローバル粗利率改善(+)

2Q: リテールソリューション減収(Δ)

*売上増は主にグローバルの円換算収益(売上原価とほぼ相殺)

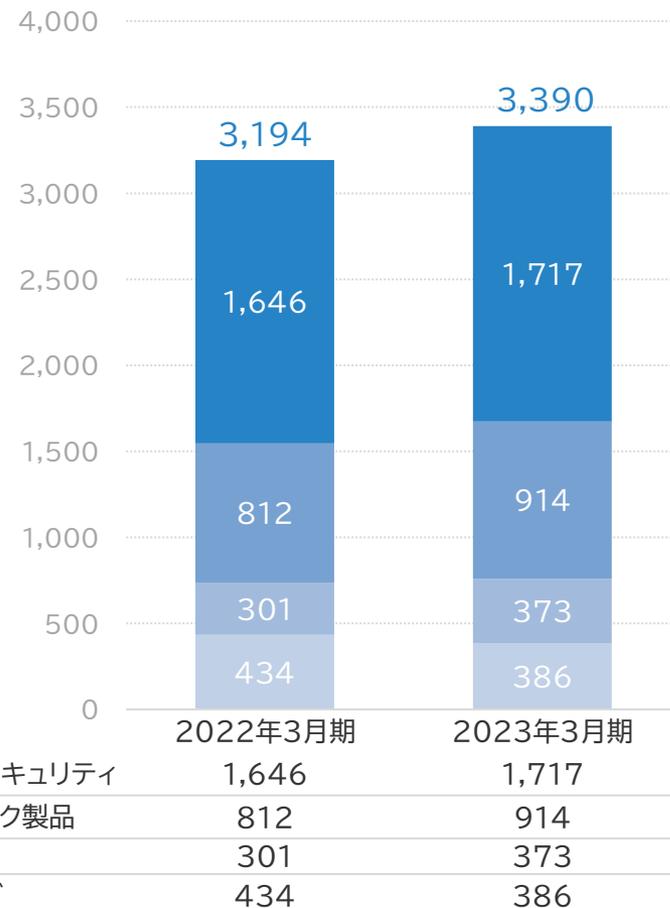
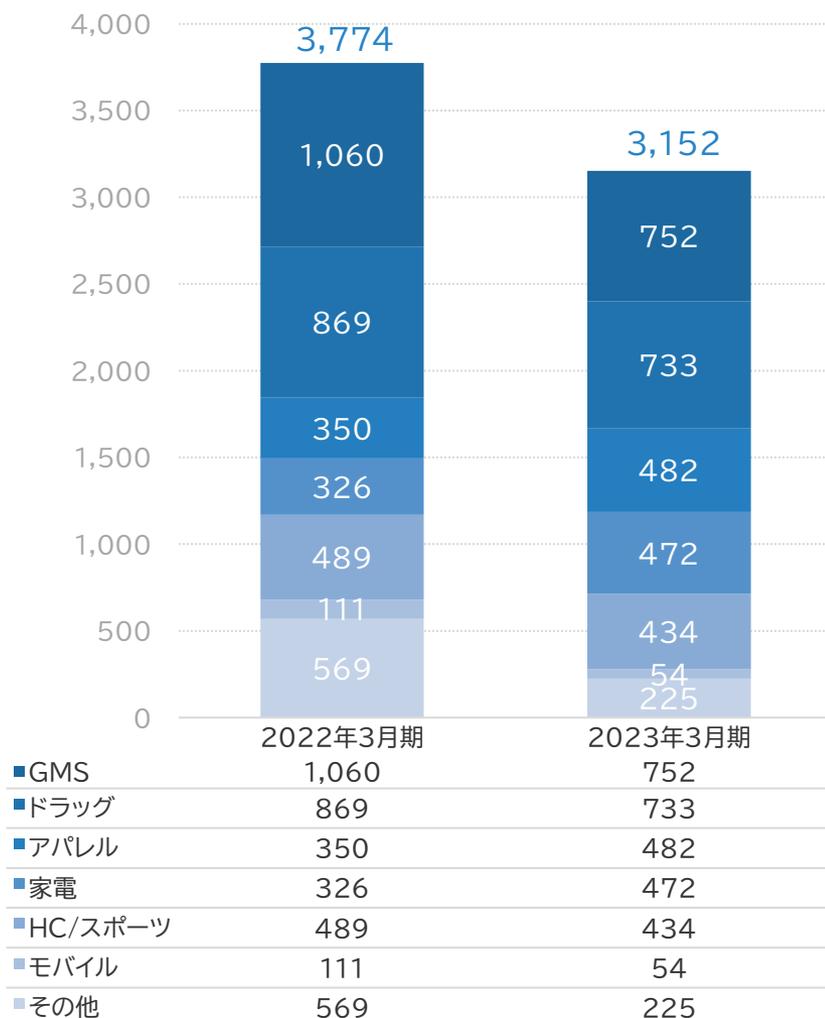
3Q: リテールソリューション減収(Δ)

4Q: リテールソリューション、グローバル減収(Δ)

リテールソリューション・ビジネスソリューション売上高内訳

■ 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

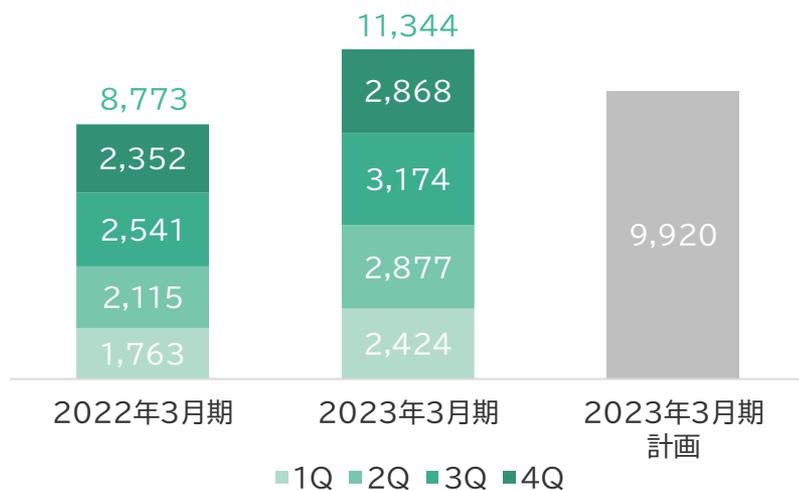


※サブセグメント名称変更に伴い、2022年3月期実績の一部組換えを実施しております(リテール+53M、ビジネス▲53M)

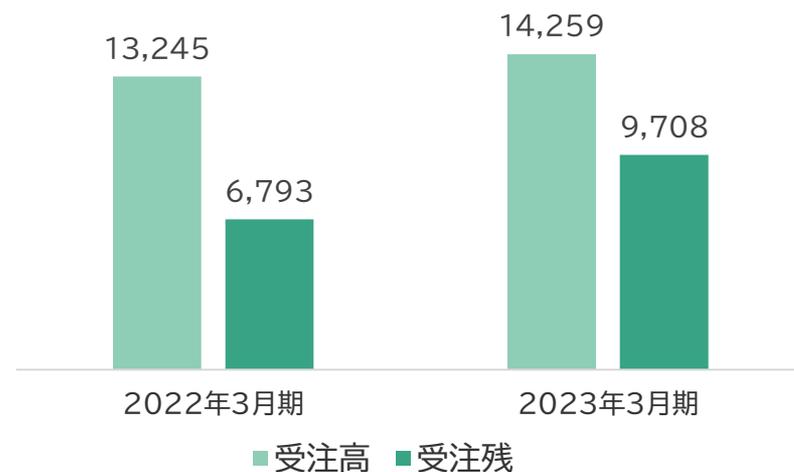
デバイスセグメント実績

[単位:百万円]

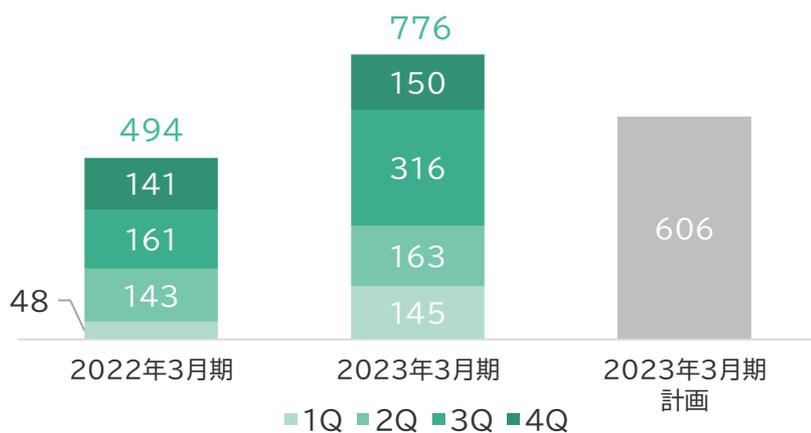
売上高



受注高・受注残



営業利益



営業利益率

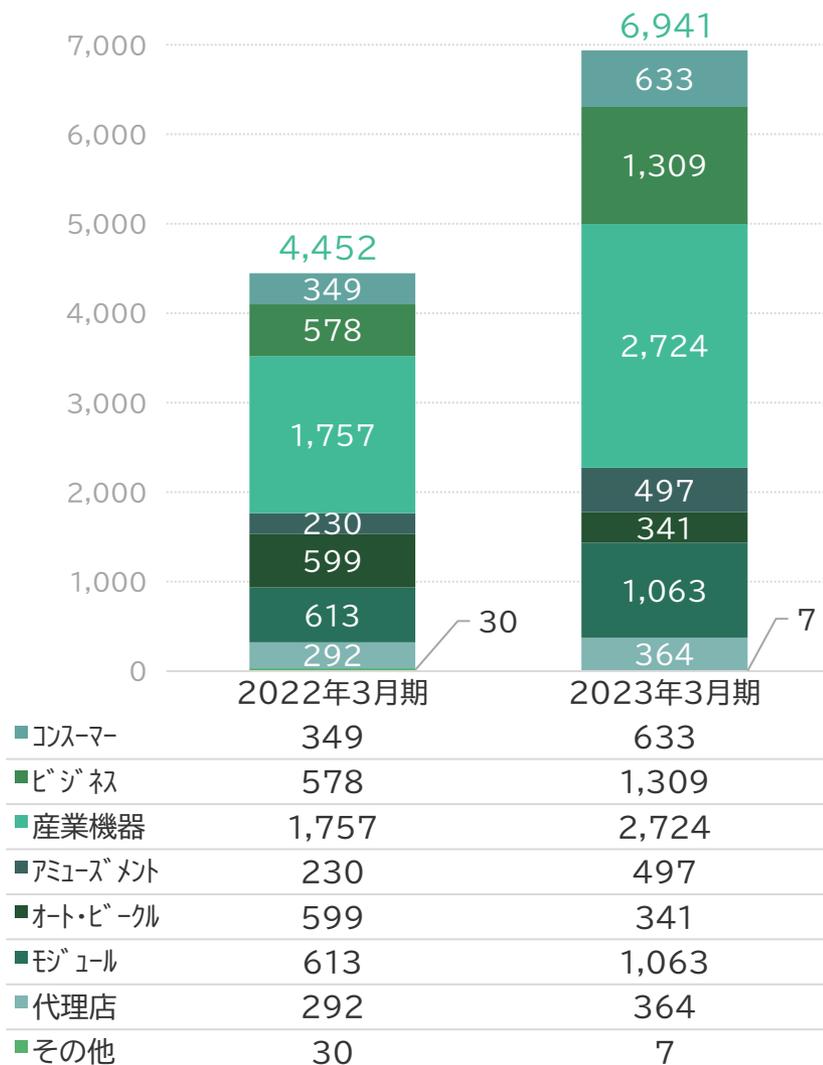
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2022年3月期	2.8%	6.8%	6.3%	6.0%	5.6%
2023年3月期	6.0%	5.7%	10.0%	5.3%	6.8%
増減	+3.2pt	▲1.1pt	+3.7pt	▲0.7pt	+1.2pt

■ 増減要因

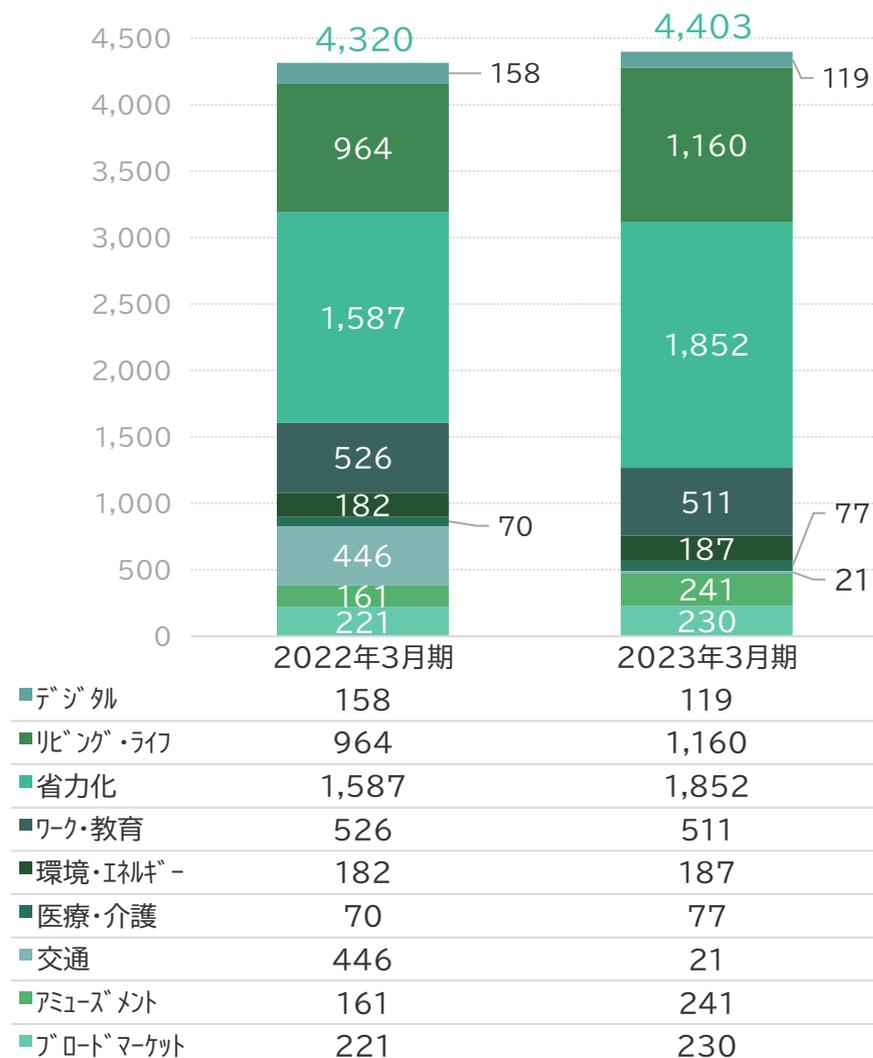
- 1Q:エレクトロニクス増収効果(+)
- 2Q:人員増強等による販管費増(△)、増収効果(+)
- 3Q:エレクトロニクス増収効果(+)
- 4Q:人員増強等による販管費増(△)

デバイス売上高内訳

■ エレクトロニクス売上高



■ メカトロニクス売上高

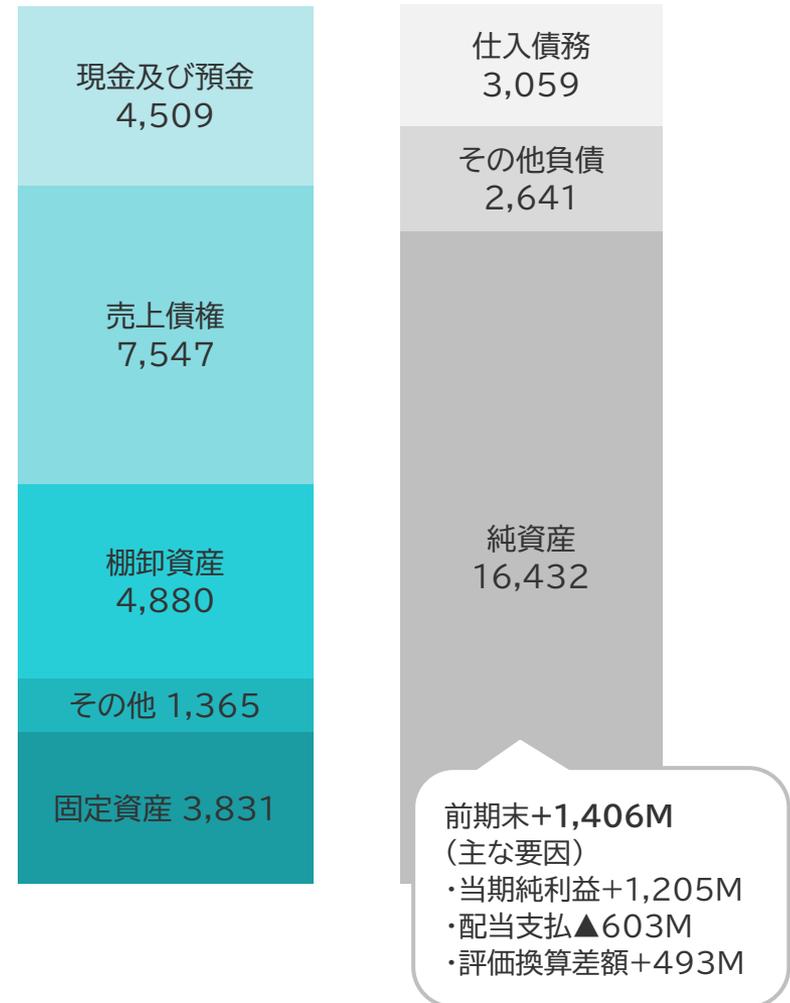


連結BS [単位:百万円]

2022年3月末



2023年3月末



会社概要

会社名	高千穂取引株式会社
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496名、単体243名（2023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)



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@takachiho-kk.co.jp

☎ 03-3355-1201

お知らせ

「IRニューズメール」の配信を開始しました

QRコードよりぜひご登録ください。

