

2024年3月期 第1四半期決算説明資料

高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2023年8月4日

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 第1四半期決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. 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 第1四半期決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. Appendix

エグゼクティブサマリー

■ 2024年3月期 第1四半期<実績>

- 前年同期比で**増収増益**。主なポイントは下記3点。
 - ① エレクトロニクス(デバイス):受注残の取り込み、新規代理店契約の効果で大幅増収(+)
 - ② MSPサービス(クラウドサービス&サポート):ライセンス数が積み上がり、サブスク収入が増加(+)
 - ③ リテールソリューション(システム):インバウンド需要等で好調な市場向けの販売が増加(+)
- 上記理由により売上規模が拡大し、**営業利益率が1.0pt改善**(前年同期比)

■ 2024年3月期 通期<計画>

- 顧客の生産調整や為替動向等が不透明であることから、連結業績予想は上半期・通期共に据え置き
- MSPサービスのシステムセグメント顧客への販売、TKエコシステム(*)の開発等により、**クラウドサービス事業の成長**に注力し、通期計画達成を目指す

[単位:百万円]	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	増減	2024年3月期 通期計画	進捗率
売上高	4,974	6,080	+1,105	24,800	24.5%
営業利益	206	314	+108	1,620	19.4%
営業利益率	4.2%	5.2%	+1.0pt	6.5%	—
経常利益	431	574	+142	1,600	35.9%
当期純利益	317	393	+76	1,249	31.5%

(*)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. 2024年3月期 第1四半期決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. Appendix

連結業績ハイライト

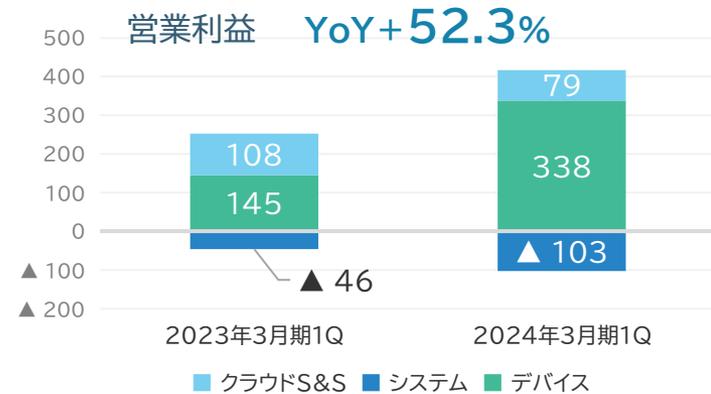
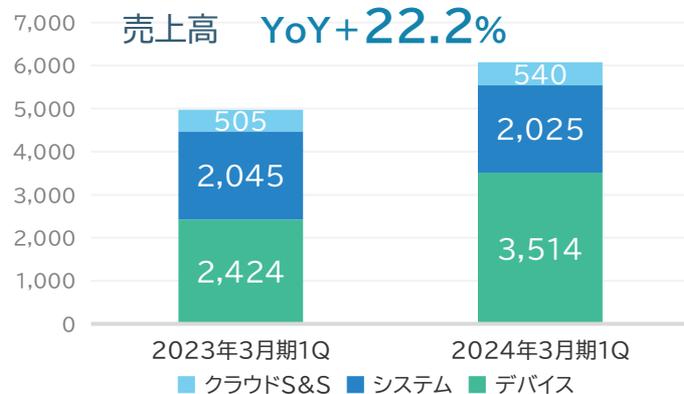
エレクトロニクス事業がけん引し、増収増益
 売上規模の拡大により、営業利益率が前年同期比で1.0pt改善

[単位:百万円]	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	前年同期比	2024年3月期 通期計画	進捗率
売上高	4,974	6,080	+22.2%	24,800	24.5%
売上総利益	1,254	1,454	+15.9%	6,210	23.4%
売上総利益率(%)	25.2%	23.9%	▲1.3pt	25.0%	—
販管費	1,047	1,139	+8.8%	4,590	—
営業利益	206	314	+52.3%	1,620	19.4%
営業利益率(%)	4.2%	5.2%	+1.0pt	6.5%	—
為替差益	202	212	+5.0%	—	—
経常利益	431	574	+33.1%	1,600	35.9%
経常利益率(%)	8.7%	9.4%	+0.7pt	6.5%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	317	393	+24.0%	1,249	31.5%
EPS	35.51円	43.40円	+7.89円	137.74円	—

セグメント別業績 [単位:百万円]

システム・クラウドサービス&サポートで一部売上スライドが影響も、好調なデバイスが業績をけん引

		2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	増減額	増減率	2024年3月期 計画	進捗率
クラウドサービス &サポート	売上高	505	540	+34	+6.9%	2,800	19.3%
	営業利益	108	79	▲28	▲26.6%	600	13.2%
	営業利益率	21.4%	14.7%	▲6.7pt	-	21.4%	-
システム	売上高	2,045	2,025	▲19	▲1.0%	9,800	20.7%
	営業利益	▲46	▲103	▲56	-	160	-
	営業利益率	-	-	-	-	1.6%	-
デバイス	売上高	2,424	3,514	+1,090	+45.0%	12,200	28.8%
	営業利益	145	338	+193	+132.6%	860	39.4%
	営業利益率	6.0%	9.6%	+3.6pt	-	7.0%	-
連結合計	売上高	4,974	6,080	+1,105	+22.2%	24,800	24.5%
	営業利益	206	314	+108	+52.3%	1,620	19.4%
	営業利益率	4.2%	5.2%	+1.0pt	-	6.5%	-

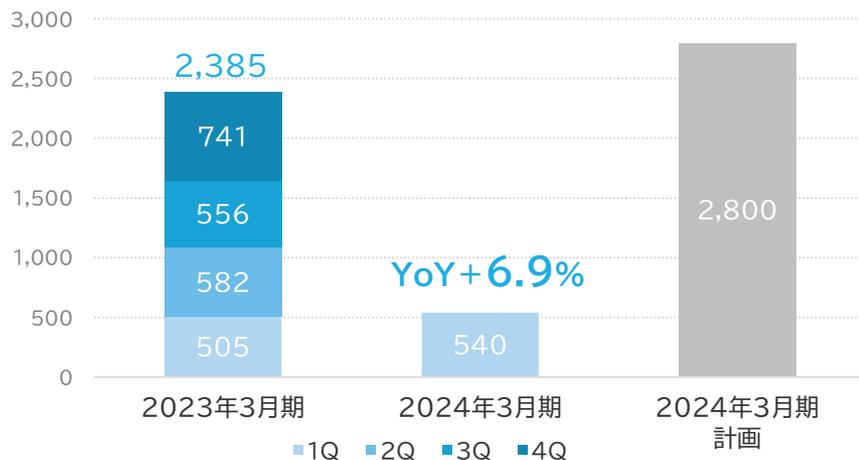


クラウドサービス&サポート業績

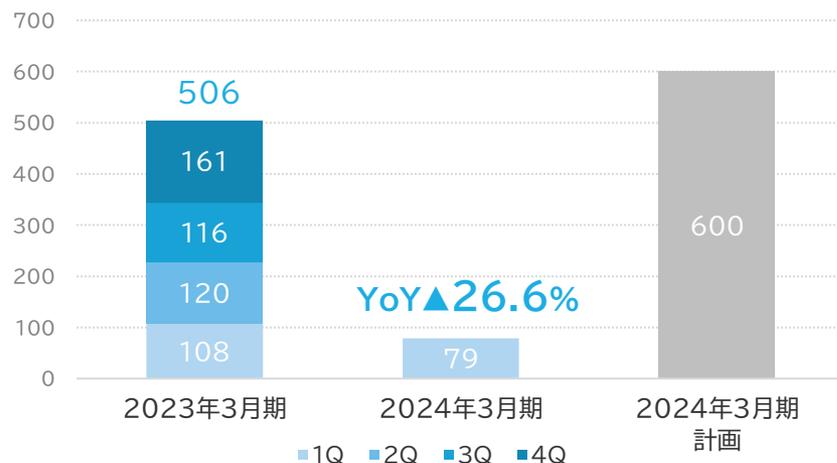
[単位:百万円]

- **MSPサービスのライセンス数の順調な積み上げにより、サブスクリプション収入が増加(+)**
- **メーリングシステム保守・・・円安で保守部品の仕入コスト増、新規販売がスライドしたことによる売上振替(*)の減少が営業利益にマイナス影響(Δ)**
- **データセンター向け入退室管理システムの保守契約を新規獲得(+)**

売上高



営業利益



営業利益率



期間

増減要因(前年同期比)

1Q **14.7%**
(YoY ▲ 6.7pt)

- メーリングシステム保守部品の仕入コスト増(Δ)
- メーリングシステム機器販売のスライドによる売上振替の減少(Δ)
- MSPサービス長期契約顧客の増加(+)

(*)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

MSPサービスの契約状況

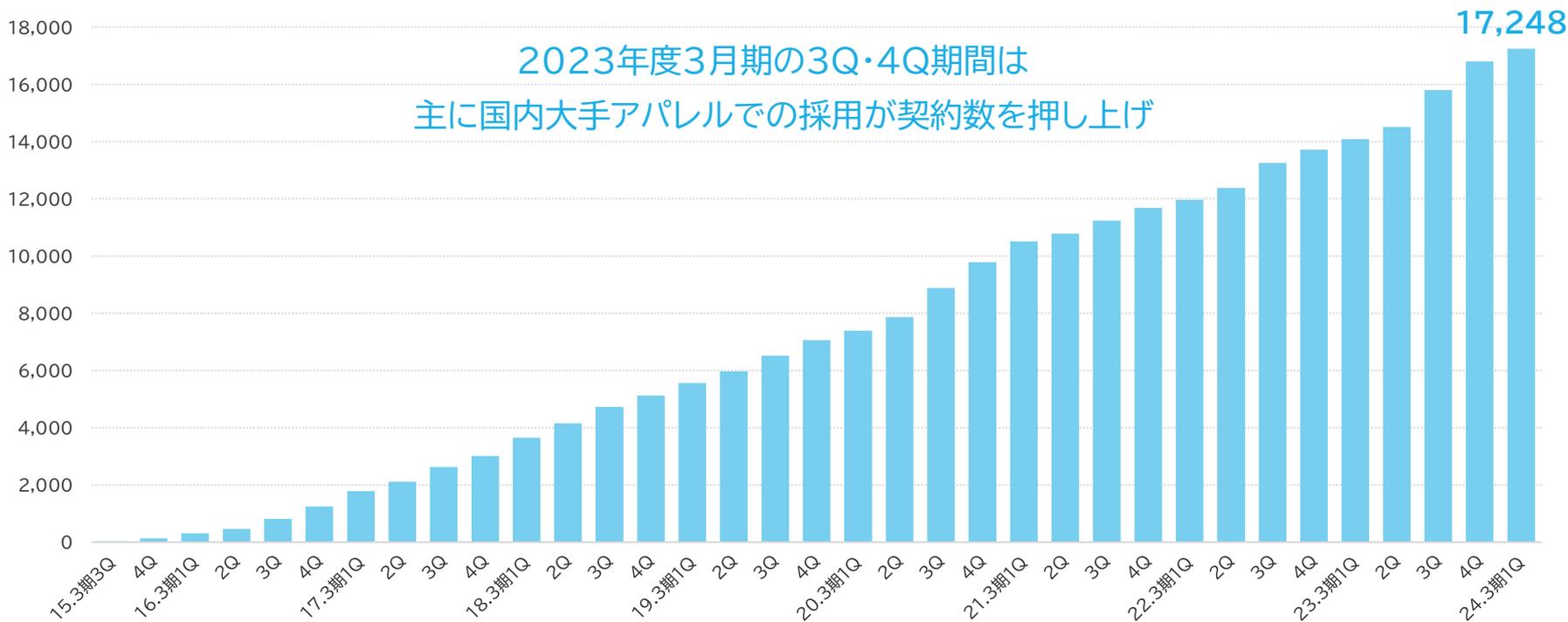
MSPサービスKPI

契約数
2023年6月末
17,248ライセンス

新規契約数
2023年4月～6月
793ライセンス

月次解約率※
2023年4月～6月
0.42%

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



リテールソリューション

- GMS向け顔認証・監視カメラシステム案件の取り込み(+)
- 家電量販店、**アパレル**向けセキュリティシステムが伸長(+)

ビジネスソリューション

- **メーリングシステム**の機器調達が部品不足の影響で遅れ、2Q以降に売上がスライド(△)
- **外資系オフィス・データセンター**向け入退室管理・監視カメラシステムが伸長(+)

グローバル

- タイの発電所建設計画が遅延し、**防火システム**が減収(△)
- タイの**アパレル**向けセキュリティシステムの販売が伸長(+)
- 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



グローバル



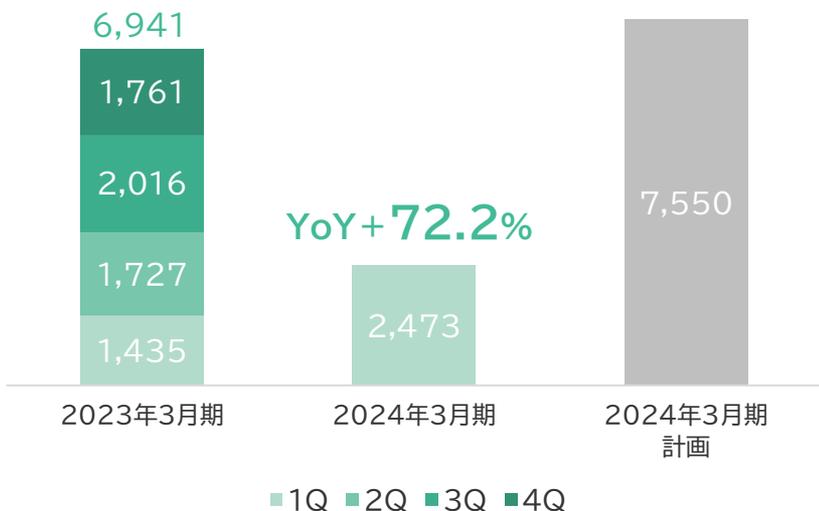
デバイス売上高(サブセグメント別) [単位:百万円]

エレクトロニクス

- 前期末の受注残の納入が進み、主に産業機器や電源モジュール向け電子部品の売上が伸長(+)
- 前期3Qから業績貢献している新規代理店契約(*)により売上規模が拡大(+)
- 商材拡充や顧客密着戦略が奏功し、新規採用が増加
主にアミューズメントやプリンター等のビジネス機器向け電子部品の売上が伸長(+)
- 顧客の生産調整による不透明感はあるものの、納期交渉により受注残を取り込み、通期計画の達成を目指す

メカトロニクス

- 新商材「スパイラルシャフト」等の直動製品がスマート遊技機に採用されたことにより、アミューズメント向け販売が伸長(+)
- 顧客の生産調整で一部売上がスライドになったものの、2024年の新紙幣改刷の需要を取り込み、金銭機器向け機構部品の販売が伸長(+)
- 米国住宅設備向けソフトクローズ部品の販売が減少(△)

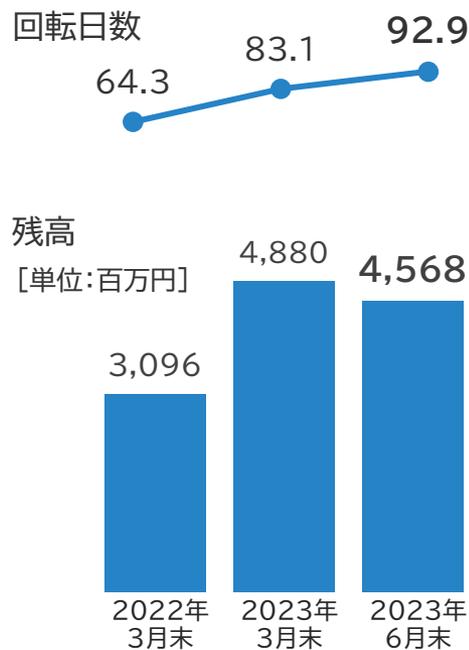


(*)ヌヴォトンテクノロジー株式会社との代理店契約。詳細は2021年7月26日の[プレスリリース](#)をご参照ください。

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

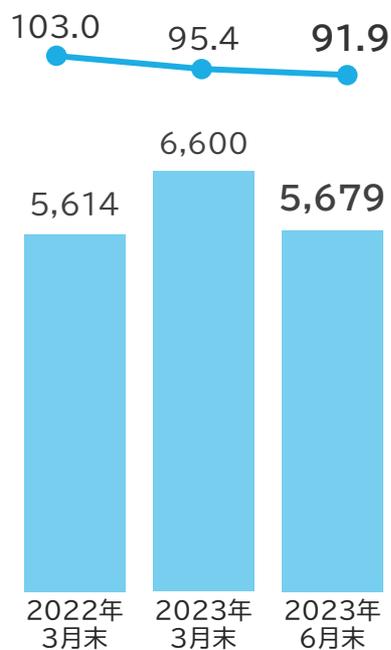
棚卸資産



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

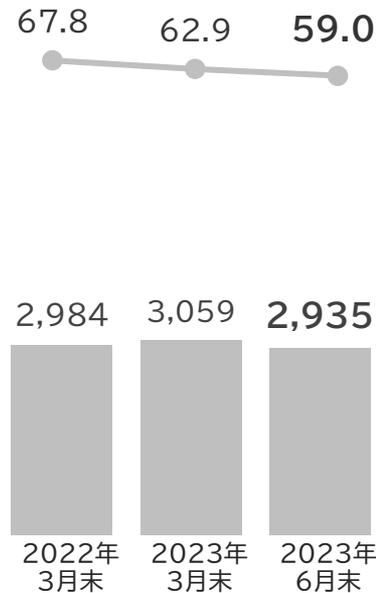
売上債権



[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…3月末は365日で計算、6月末は91日で計算

仕入債務



目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 第1四半期決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. 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

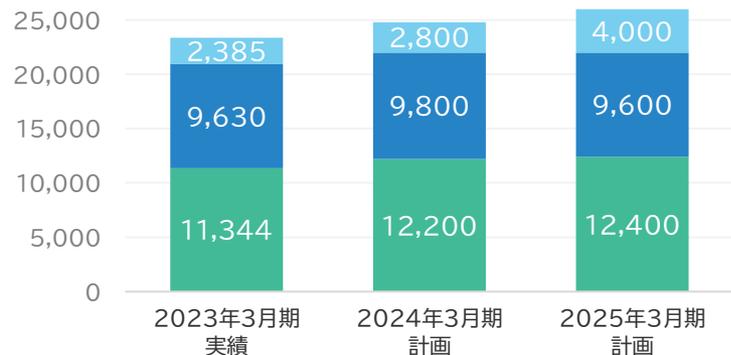
[単位:百万円]	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額	前期比	中計最終年度 2025年3月期計画
売上高	23,360	24,800	+1,439	+6.2%	26,000
売上総利益	5,838	6,210	+371	+6.4%	—
売上総利益率(%)	25.0%	25.0%	—	+0.0pt	—
販管費	4,461	4,590	+128	+2.9%	—
営業利益	1,376	1,620	+243	+17.7%	2,050
営業利益率(%)	5.9%	6.5%	—	+0.6pt	7.9%
経常利益	1,588	1,600	+11	+0.7%	2,000
経常利益率(%)	6.8%	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)

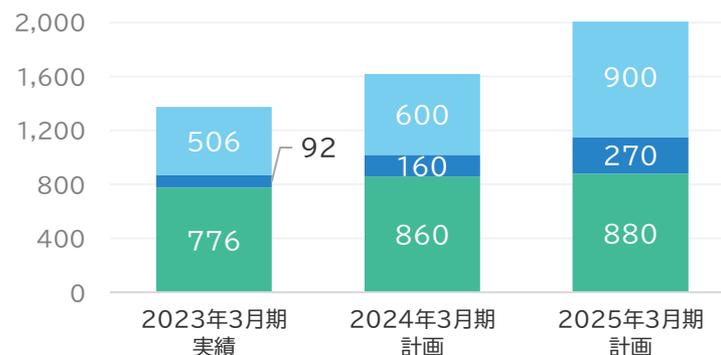
セグメント別 売上高・営業利益<計画> [単位:百万円]

		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「[2023年3月期決算説明資料](#)」(P.5)をご覧ください。

株主還元

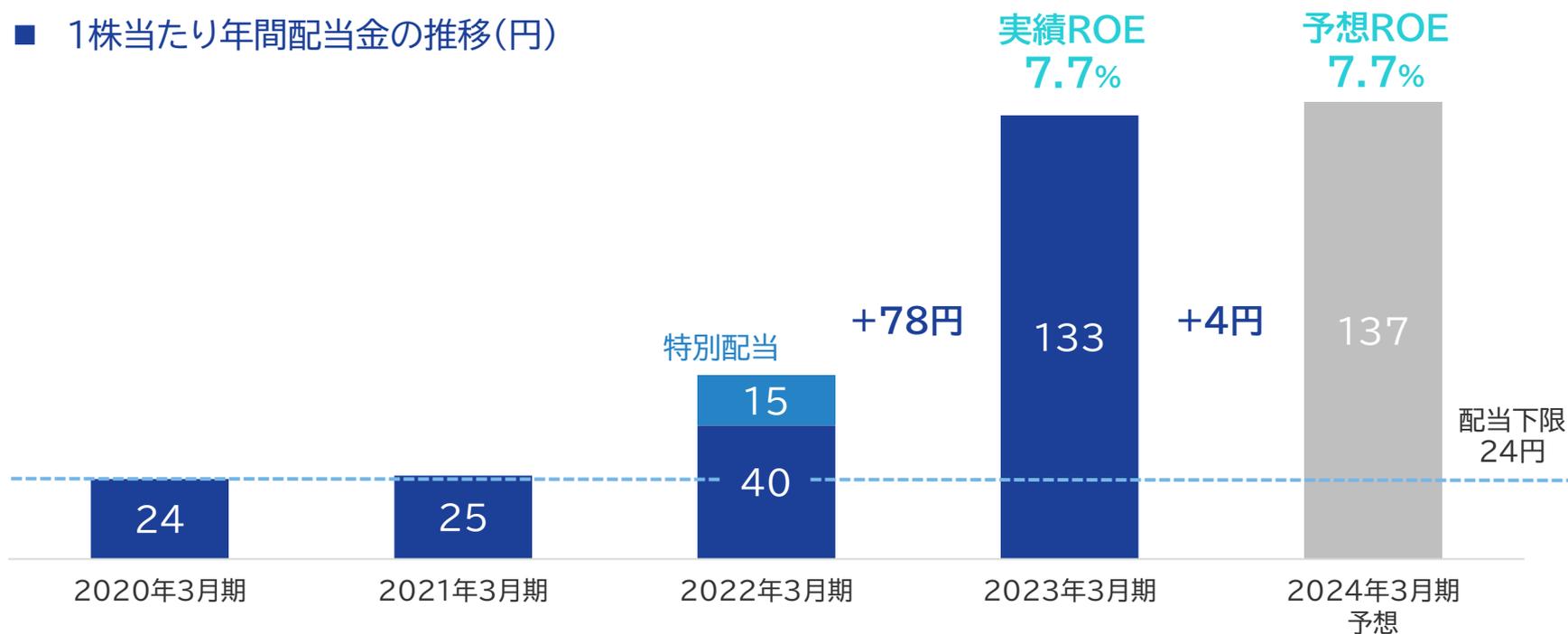
2024年3月期は年間**137円**(中間53円・期末84円)を予定

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

ROE3期平均8%達成まで
配当性向100%

■ 1株当たり年間配当金の推移(円)



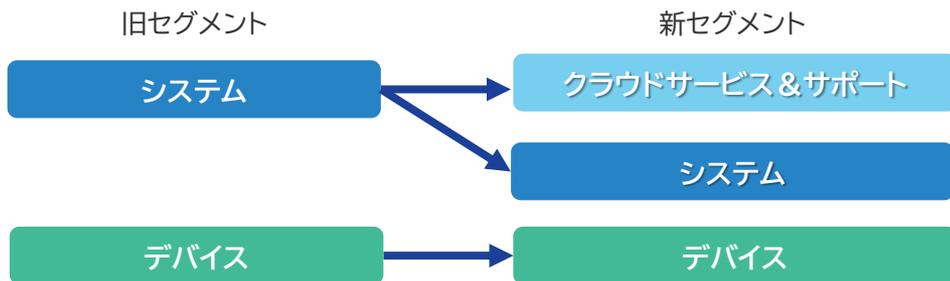
(*)「3期平均」: 中期経営計画初年度である2023年3月期以降の直近3期分の平均

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 第1四半期決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. 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

- 「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)、監視カメラシステム
- 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

- 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

- 半導体・IC / 電子部品・センサ
- 各種モジュール

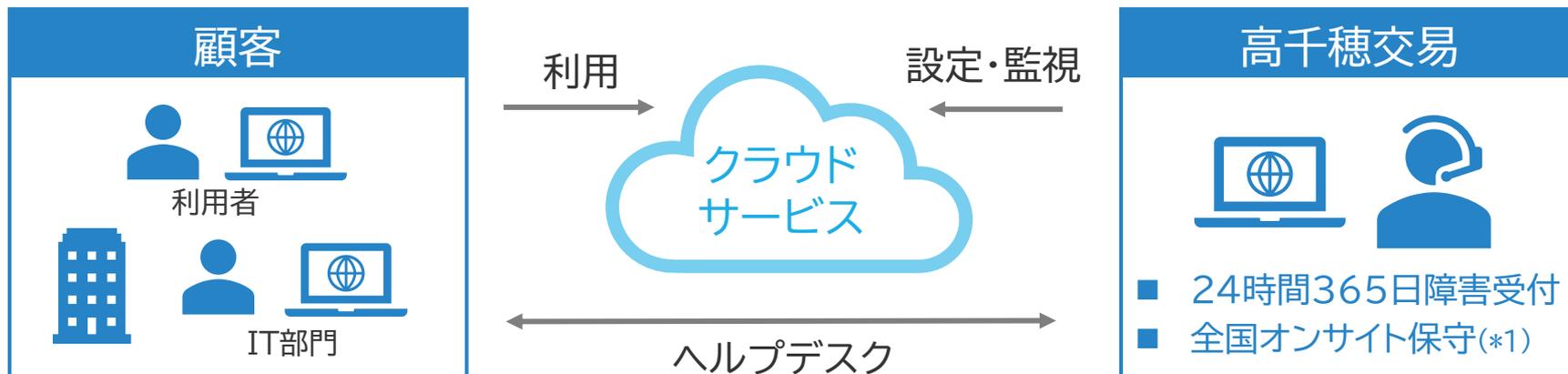
メカトロニクス

- 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)

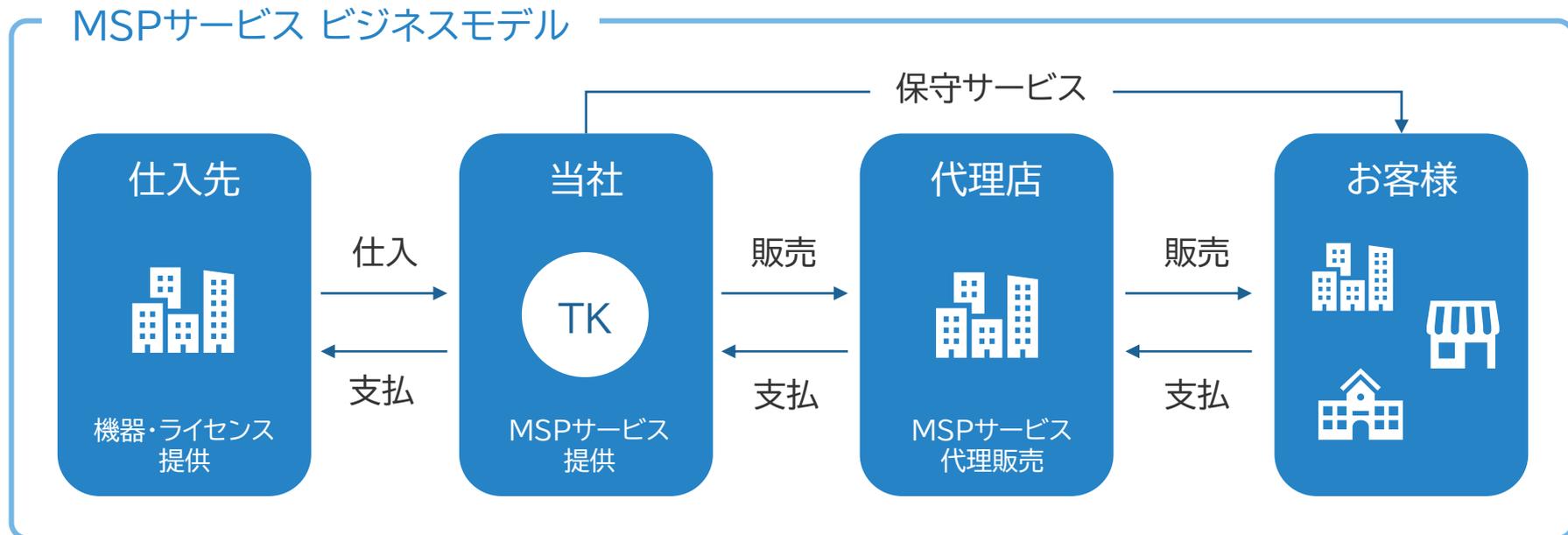
① 機器代

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



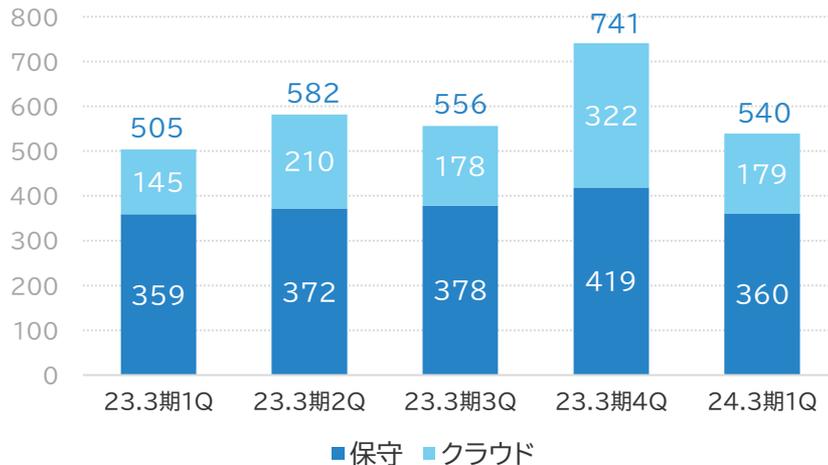
他にも 工場、介護施設、病院、学校 など
様々な場所で使用されています。



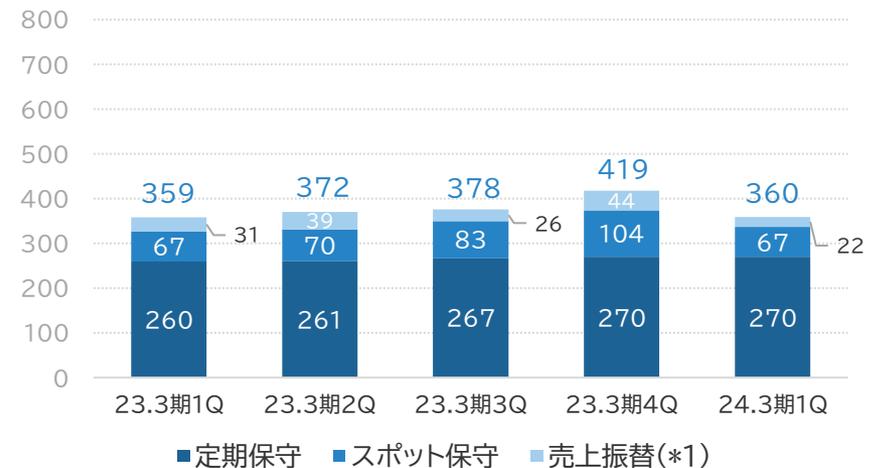
クラウドサービス&サポート売上高内訳(四半期別)

[単位:百万円]

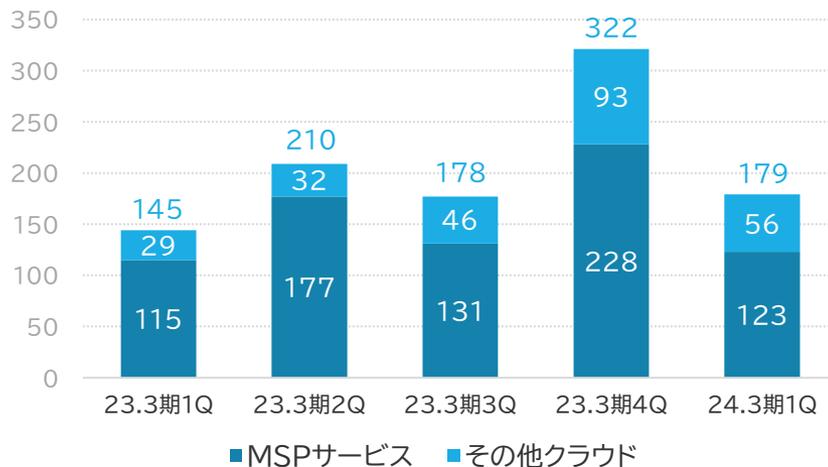
① クラウドサービス&サポート売上高内訳



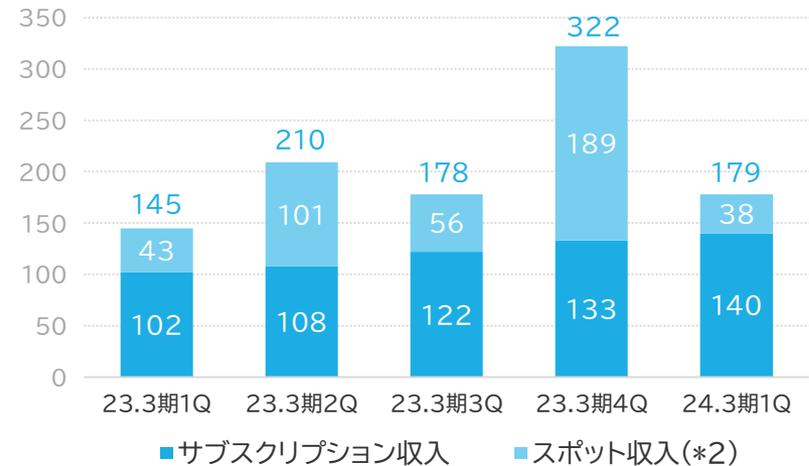
② 保守売上高内訳(形態別)



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

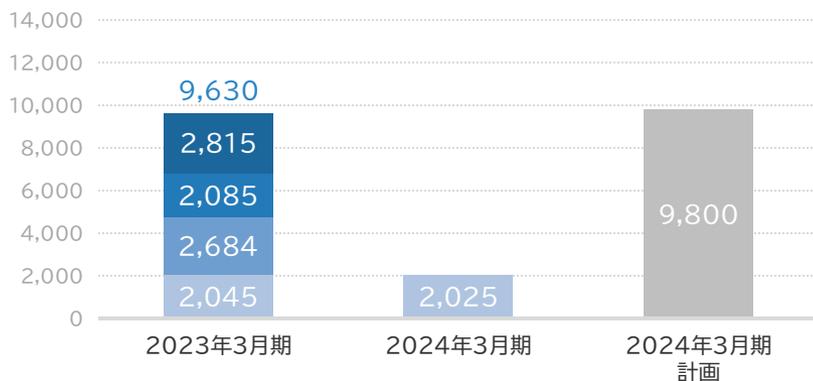
システム・デバイスセグメント実績

[単位:百万円]

システム

売上高

(増減)リテール+68/ビジネス▲106/グローバル+18
⇒ システム計▲19



営業利益

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



営業利益

増減要因(前年同期比)

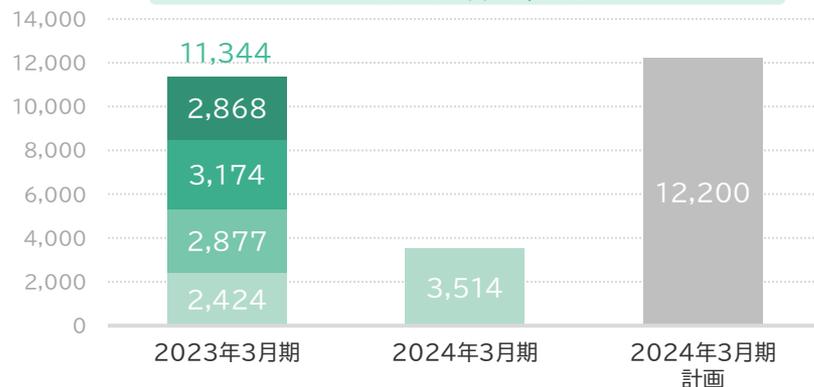
1Q ▲103
(YoY▲56)

- ・ ビジネスソリューション減収(△)

デバイス

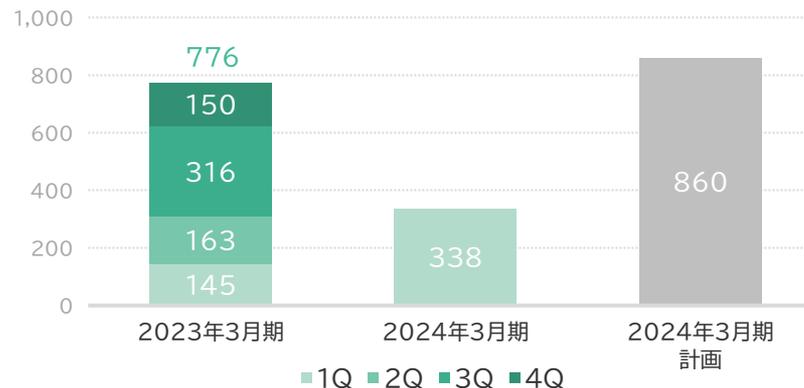
売上高

(増減)エレクトロニクス+1,037/メカトロニクス+53
⇒ デバイス計+1,090



営業利益

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



営業利益率

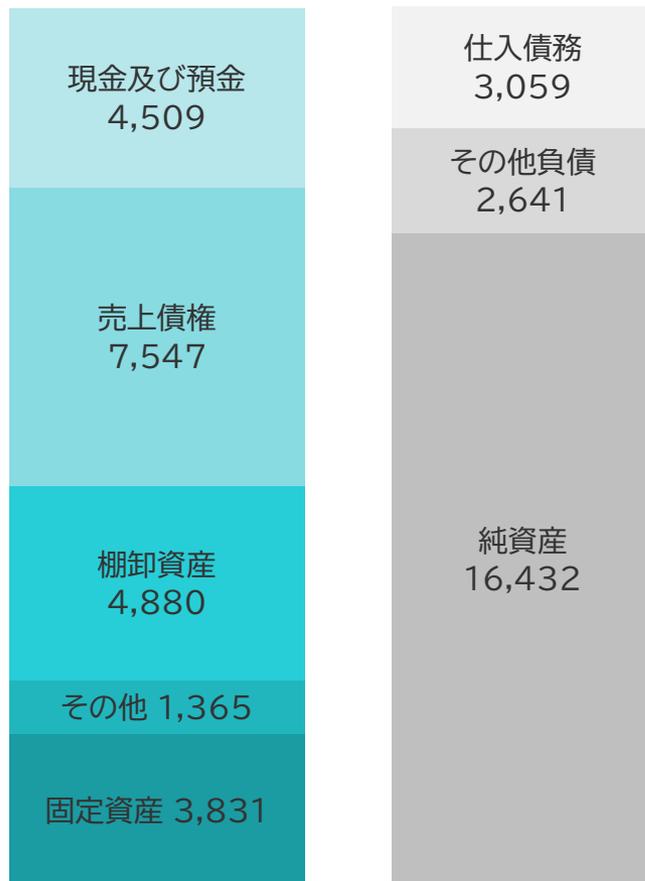
増減要因(前年同期比)

1Q 9.6%
(YoY+3.6pt)

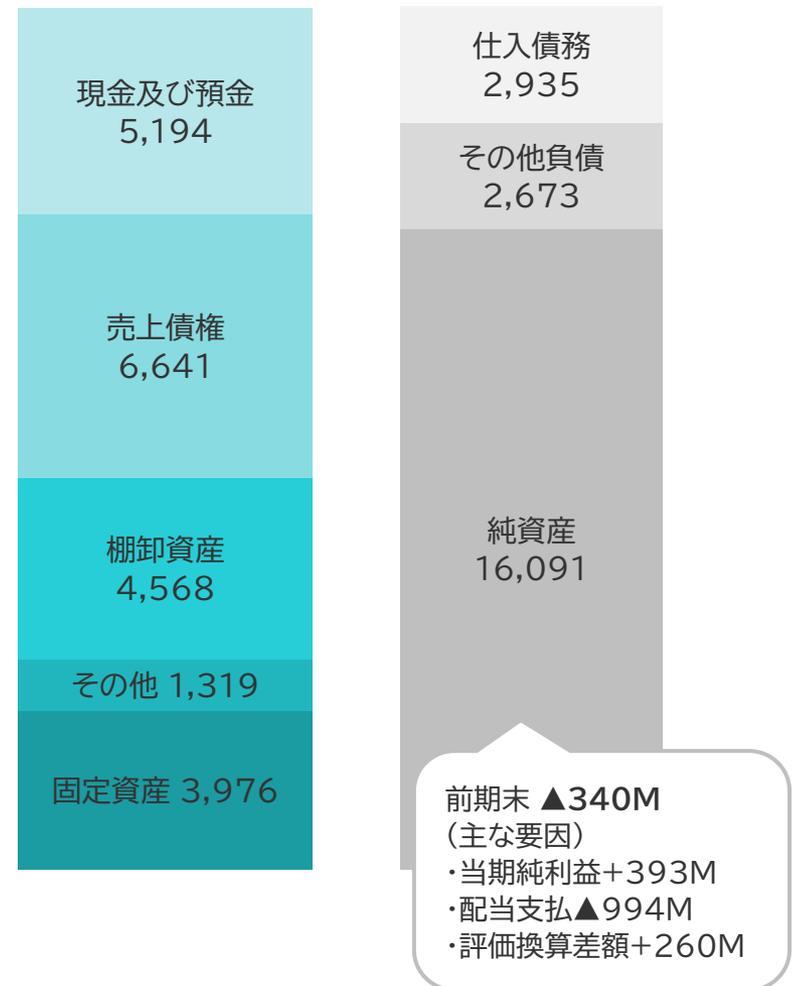
- ・ エレクトロニクス売上規模拡大(+)
- ・ 販売ミックス良化(+)

連結BS [単位:百万円]

2023年3月末



2023年6月末



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)



■ 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@takachiho-kk.co.jp

 03-3355-1201



高千穂交易公式
note

