

2025年 3月期 決算説明会資料

高千穂交易株式会社（証券コード：2676）

2025年5月27日



高千穂交易株式会社
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

（東証プライム 証券コード：2676）

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 通期決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027トピックス
5. Appendix

【参考資料】 中期経営計画 2025 – 2027

<https://corp.takachiho-kk.co.jp/Portals/0/images/ir/management/plan/plan2025-2027.pdf>

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 通期決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027トピックス
5. Appendix

エグゼクティブサマリー

[単位：百万円]



✓ 2025年3月期 <実績>

✓ 下記要因により**増収増益**で、**上場来最高益**を更新

- **クラウドサービス&サポート**：クラウドサービスのライセンス数の積み上げや大口顧客の新規獲得で伸長。保守事業で価格改定等の取り組みが奏功し、収益性が改善。
- **システム**：外資系企業オフィス向けセキュリティシステムの売上が伸長。前年度の防火システム事業の一過性費用が剥落し、収益性が改善。
- **デバイス**：エレクトロニクスは、民生機器・ビジネス機器向け好調、メカトロニクスは金銭機器・複合機・住宅設備向けが好調。

✓ 為替差損の計上により、当期純利益は計画比▲2.1%となったが、**中計の数値目標14億円を達成**

✓ 1株当たり年間配当金は**160円**（中期経営計画達成による特別配当4円を含む）で、前年より**2円増配**

✓ 2026年3月期 <計画>

✓ 成長投資により販管費は増加するものの、主にビジネスセキュリティ*1の事業成長で、**増収増益**を計画

✓ 1株当たり年間配当金は**161円***2を予定（前年+1円）

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画
売上高	25,224	26,900	28,098	30,000
営業利益	1,465	2,050	2,079	2,200
経常利益	1,835	2,000	2,004	2,100
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,437	1,490	1,458	1,500
ROE	8.6%	8.6%	8.7%	8.9%
1株当たり年間配当金	158円	160円	普通配当 156円 特別配当 4円 160円	(※2) 161円

※1 「クラウドサービス&サポート」と「システム」を統合した新セグメント（詳細は[新中期経営計画](#)をご参照ください） ©TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

※2 2025年6月1日を効力発生日とする株式分割（2分割）考慮後の1株当たり年間配当金は80.5円

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 通期決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027トピックス
5. Appendix

連結業績ハイライト

[単位：百万円]



増収増益で上場来最高益を更新し、中期経営計画の数値目標を達成

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2025年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	25,224	26,900	28,098	+11.4%	+4.5%
売上総利益	6,051	6,900	6,909	+14.2%	+0.1%
売上総利益率(%)	24.0%	25.7%	24.6%	+0.6pt	▲1.1pt
販管費	4,585	4,850	4,830	+5.3%	▲0.4%
営業利益	1,465	2,050	2,079	+41.9%	+1.5%
営業利益率(%)	5.8%	7.6%	7.4%	+1.6pt	▲0.2pt
為替差益	293	—	—	—	—
為替差損	—	—	84	—	—
経常利益	1,835	2,000	2,004	+9.2%	+0.2%
経常利益率(%)	7.3%	7.4%	7.1%	▲0.2pt	▲0.3pt
税引前利益	2,116	—	2,170	+2.6%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,437	1,490	1,458	+1.4%	▲2.1%
ROE	8.6%	8.6%	8.7%	+0.1pt	+0.1pt
EPS	158.46円	162.13円	158.19円	▲0.27円	▲3.94円

セグメント別業績

[単位：百万円]

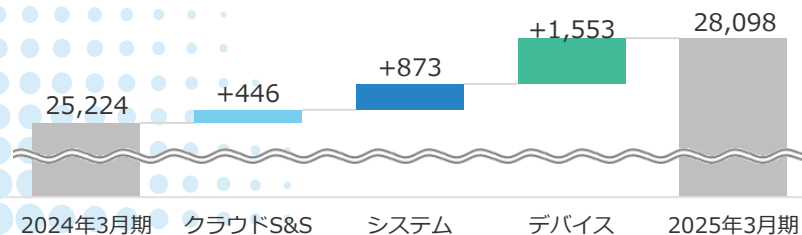


全てのセグメントで増収

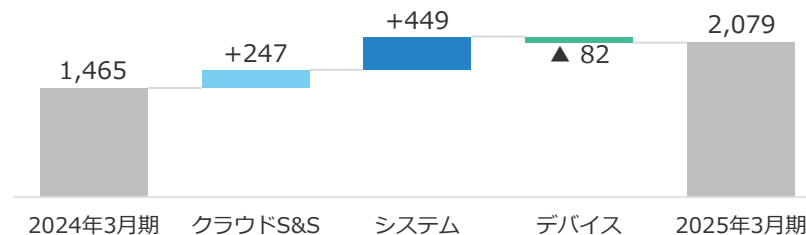
システムの一過性費用剥落、クラウドサービス&サポートで収益性改善の取り組みが奏功し、増益

		2024年3月期 実績*	2025年3月期 実績	増減額	増減率	2025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	3,113	3,559	+446	+14.3%	4,200	▲640	▲15.2%
	営業利益	529	776	+247	+46.7%	730	+46	+6.4%
	営業利益率(%)	17.0%	21.8%	+4.8pt	-	17.4%	+4.4pt	-
システム	売上高	9,275	10,148	+873	+9.4%	9,600	+548	+5.7%
	営業利益	▲72	376	+449	-	380	▲3	▲0.9%
	営業利益率(%)	▲0.8%	3.7%	+4.5pt	-	4.0%	▲0.3pt	-
デバイス	売上高	12,835	14,389	+1,553	+12.1%	13,100	+1,289	+9.8%
	営業利益	1,008	926	▲82	▲8.1%	940	▲13	▲1.4%
	営業利益率(%)	7.9%	6.4%	▲1.5pt	-	7.2%	▲0.8pt	-
連結合計	売上高	25,224	28,098	+2,873	+11.4%	26,900	+1,198	+4.5%
	営業利益	1,465	2,079	+614	+41.9%	2,050	+29	+1.5%
	営業利益率(%)	5.8%	7.4%	+1.6pt	-	7.6%	▲0.2pt	-

■ 売上高 (前年同期比)



■ 営業利益(前年同期比)

(*)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み (詳細は「[2025年3月期 第2四半期決算説明資料](#)」P.16参照) ©TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

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]



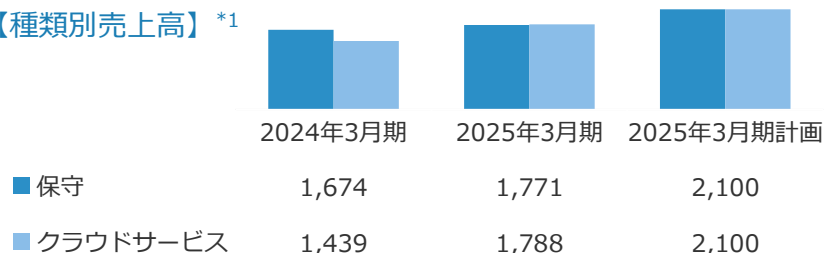
売上高 3,559 百万円 前期比 +446百万円

クラウドサービスのライセンス数積み上げや大口顧客の新規獲得、保守の新規契約獲得・既存契約拡大により伸長

営業利益 776 百万円 前期比 +247百万円

クラウドサービスの増収、保守事業で収益性改善の取り組みが奏功したことにより伸長

【種類別売上高】*1



【売上高 増減要因(前期比)】

● 保守事業

- (+) 新規契約の獲得
- (+) 顧客の拠点拡張による既存契約の拡大

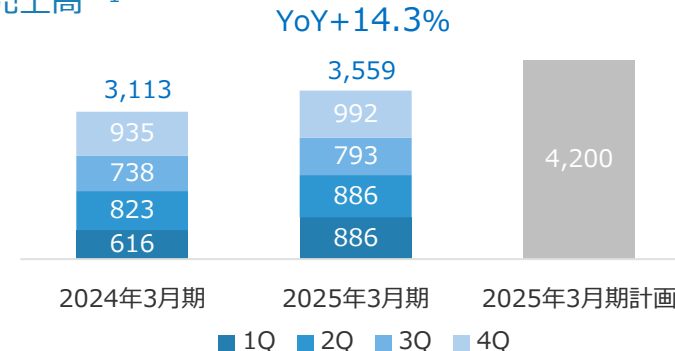
● クラウドサービス事業

- (+) ライセンス数の積み上げ
- (+) クラウドネットワーク製品の機器代・初期費用
→大口顧客（ホテル・飲食チェーン店等）の新規獲得

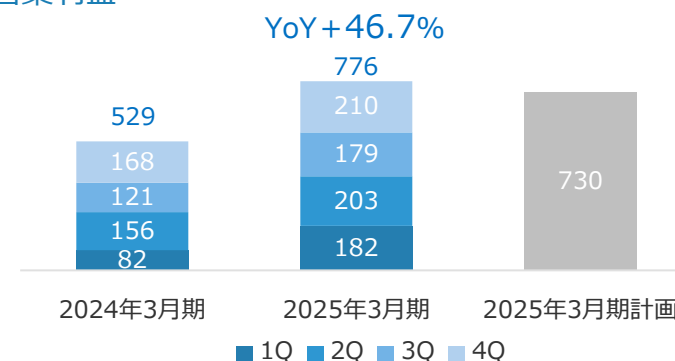
【四半期期間別営業利益率 増減要因(前年同期比)】

- 1Q：メーリングシステムの販売増に伴い売上振替*2増、一部販管費の減少
- 2Q：クラウドサービス増収、保守契約価格改定、一部販管費の減少
- 3Q：メーリングシステムスポット保守増加、クラウドサービス増収、保守契約価格改定、一部販管費の減少
- 4Q：クラウドサービス増収、保守契約価格改定、一部販管費の減少

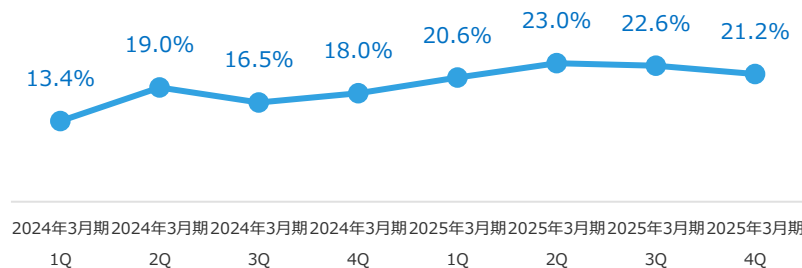
■ 売上高 *1



■ 営業利益 *1



■ 営業利益率（四半期期間別）*1



(*) 2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み（詳細は「2025年3月期 第2四半期決算説明資料」P.16参照）

(*) 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※1の契約状況



MSPサービスKPI

契約数

2025年3月末

19,447ライセンス

新規契約数

2024年4月～2025年3月

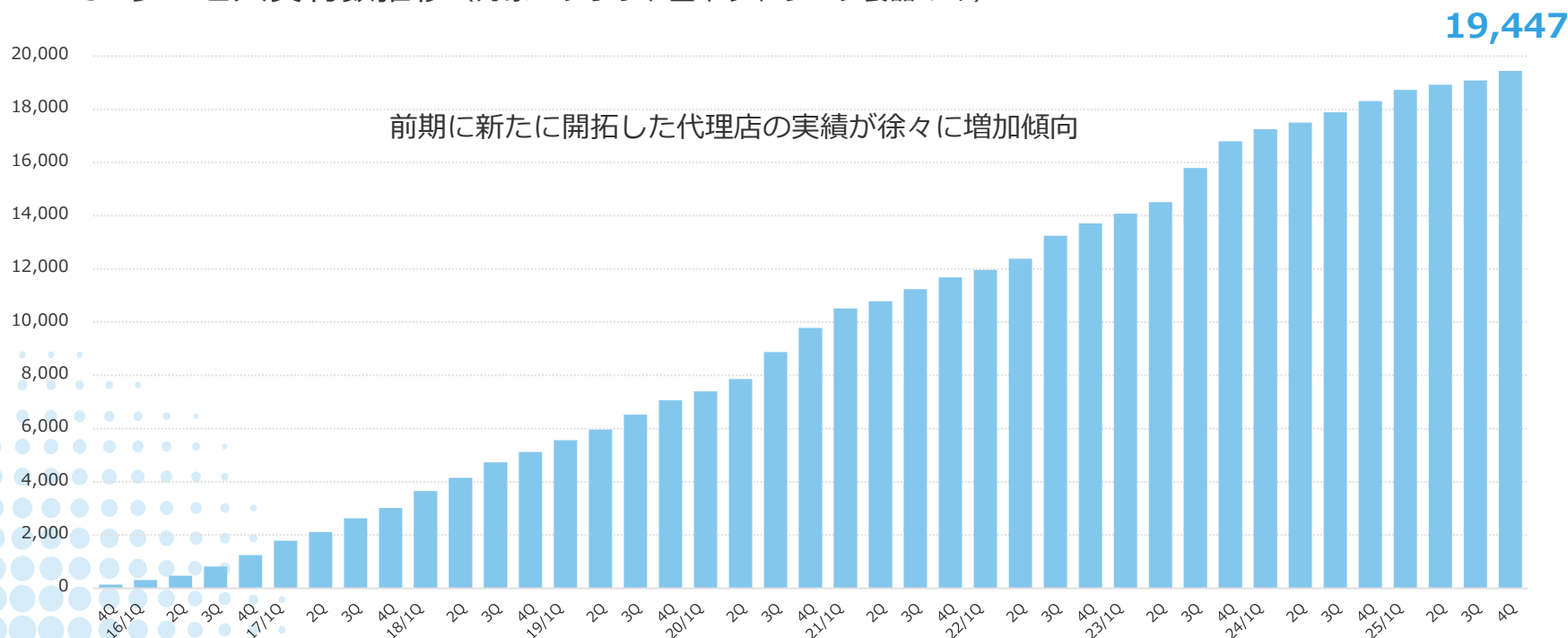
2,850ライセンス
(前期比▲62)

月次解約率※2

2024年4月～2025年3月

0.55%

■ MSPサービス契約数推移（対象：クラウド型ネットワーク製品のみ）

※1 MSPサービス：詳細は[こちら](#)をご確認ください。

※2 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]



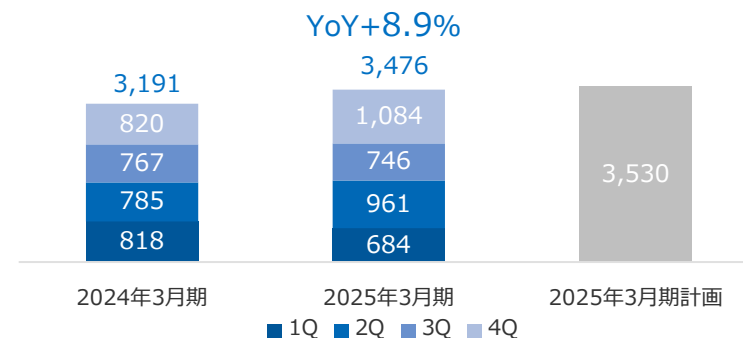
売上高 10,148 百万円 前期比 +873百万円

ビジネスソリューションで、外資系企業のオフィス向けにセキュリティシステムの販売が伸長

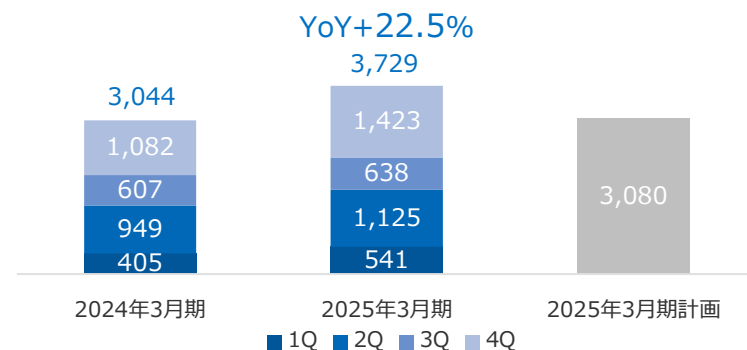
営業利益 376 百万円 前期比 +449百万円

グローバルの防火システム事業で、前年度の追加工事費用が剥落したことに加え、収益率の高い案件に注力したため改善
ビジネスソリューションの好調も寄与

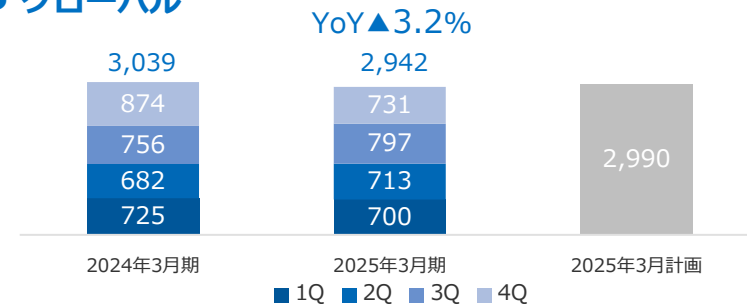
● リテールソリューション*



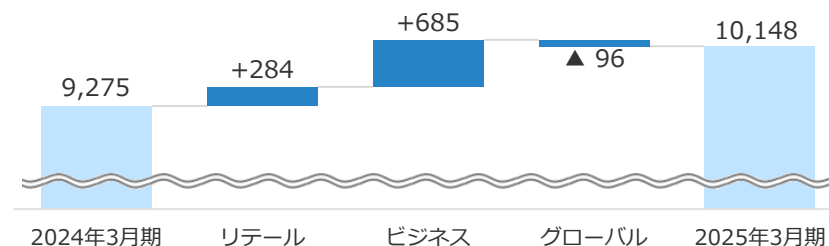
● ビジネスソリューション*



● グローバル



【売上高 増減要因（前期比）】*



● リテールソリューション

(+) GMS向け監視カメラ・顔認証
→ リプレイス需要の取り込み

● ビジネスソリューション

(+) 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
→ オフィスの拠点拡張や移転による需要の取り込み

● グローバル

(△) 防火システム事業で収益率の高い案件に注力

セグメント別業績（デバイス）

[単位：百万円]



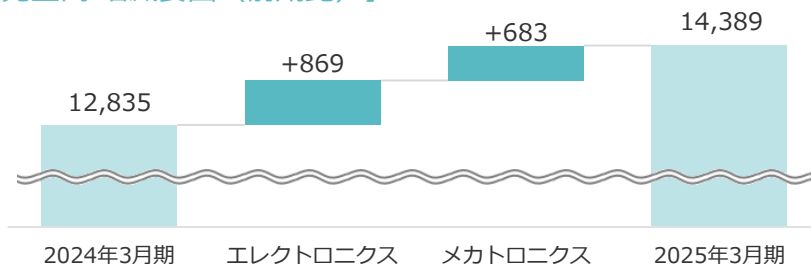
売上高 14,389 百万円 前期比 +1,553百万円

エレクトロニクスは民生機器・ビジネス機器向けが好調、
メカトロニクスは金銭機器・複合機・住宅設備向けが伸長

営業利益 926 百万円 前期比 ▲82百万円

エレクトロニクスで円安による仕入コスト増加、および一過性
費用の計上により減少

【売上高 増減要因（前期比）】



● エレクトロニクス

(△) 顧客の在庫調整

→ 特に産業機器・アミューズメント向けの売上に影響

(+) 民生機器・ビジネス機器向け電子部品

→ 最終製品の販売が好調で、生産台数が増加

[計画比]当初の想定よりも早く、3Qからビジネス機器の一部顧客で
在庫消化が進んだ他、民生機器・ビジネス機器向けが好調

● メカトロニクス

(+) 金銭機器・複合機向け機構部品

・金銭機器：新紙幣改刷で入替需要増加、海外向け好調

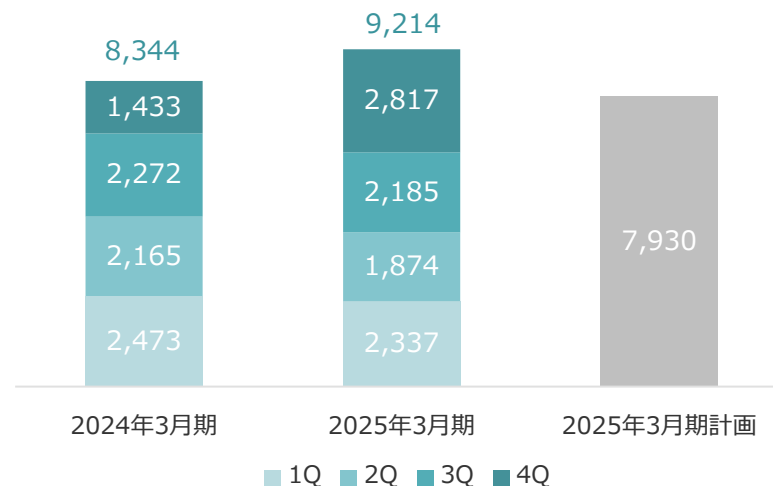
・複合機：オフィス回帰が進み、生産台数が増加

(+) 住宅設備向け機構部品

→ 企画開発品の採用・横展開が進む

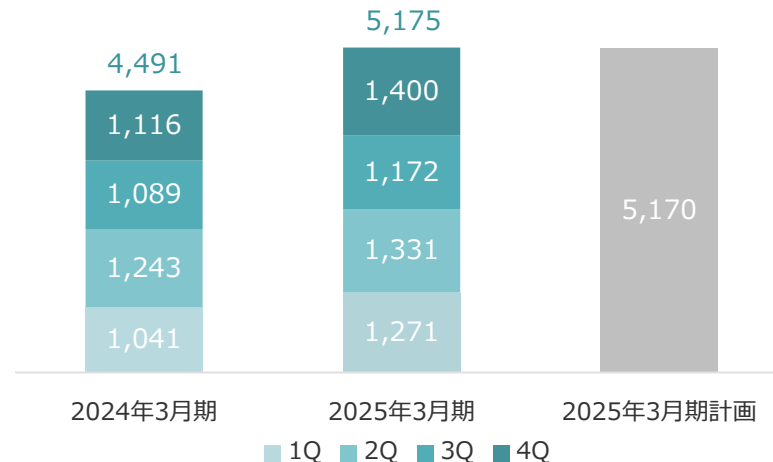
● エレクトロニクス

YoY + 10.4%



● メカトロニクス

YoY + 15.2%

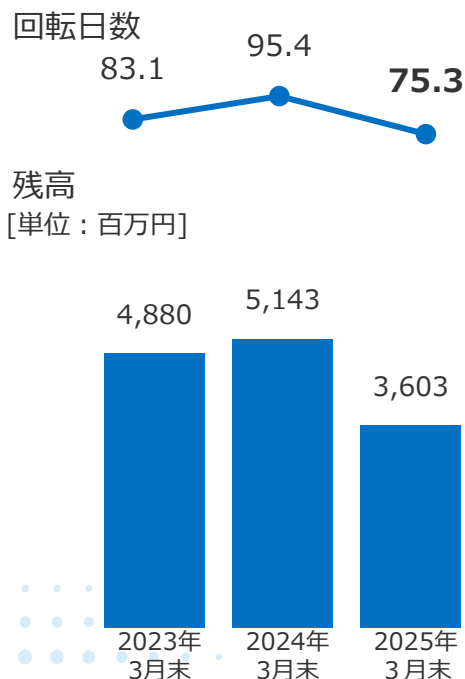


資本効率改善状況



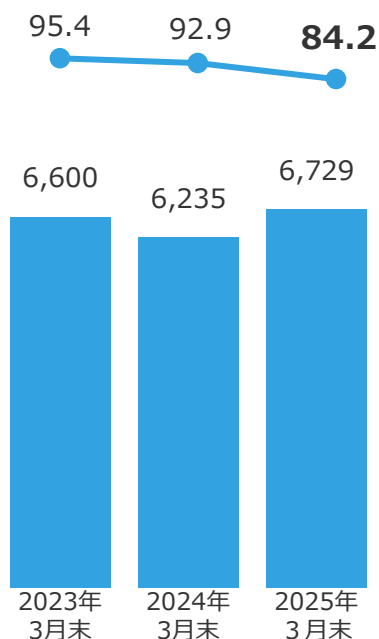
在庫を適正水準まで抑えるべく、受注残の取り込み・発注コントロールを強化
債権・債務は取引条件の見直しを実施し、キャッシュフローを改善

棚卸資産



主にデバイス（エレクトロニクス）
の受注残納品により減少

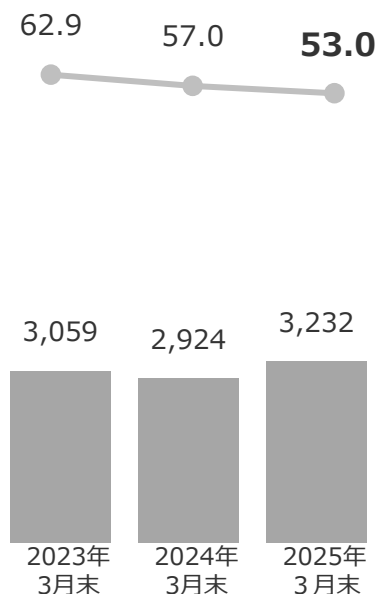
売上債権



[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

仕入債務



株主還元

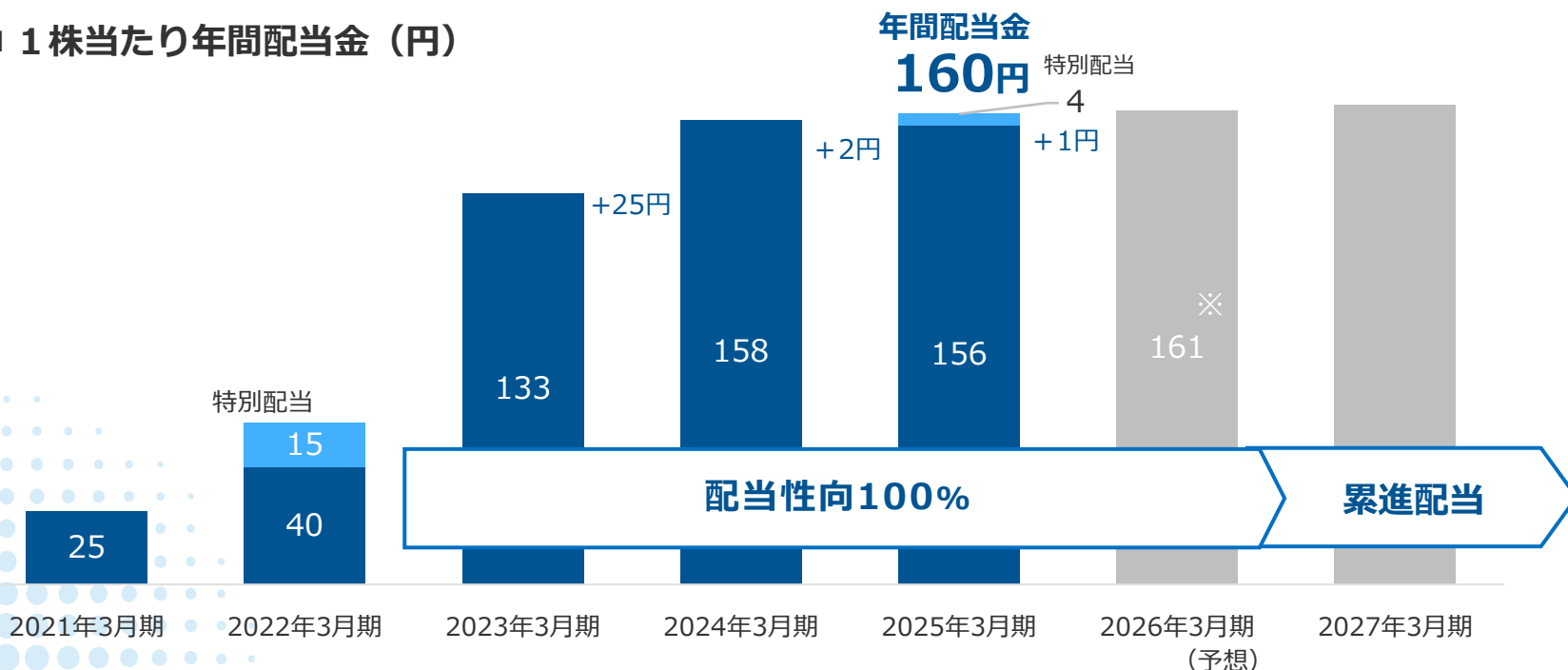


- 2025年6月1日を効力発生日とする株式分割（2分割）を決定
- 2025年3月期の年間配当金は前年より2円増配の**160円**（中期経営計画達成による特別配当4円含む）

中期経営計画 2025-2027 配当方針

- 資本政策の方針である「成長投資と株主還元の両立」に基づき、
- 財務健全性を確保しながら、積極的な投資による事業成長を目指す
 - 2026年3月期は配当性向100%、2027年3月期以降は累進配当制を導入**

■ 1株当たり年間配当金（円）



（※）株式分割考慮後の1株当たり年間配当金は80.5円

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 通期決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027トピックス
5. Appendix

連結PL＜計画＞

[単位：百万円]



成長投資により販管費は増加するものの、
主にビジネスセキュリティ^{*1}の事業成長で、増収増益を計画

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	増減額	前期比
売上高	28,098	30,000	+1,901	+6.8%
売上総利益	6,909	7,660	+750	+10.9%
売上総利益率(%)	24.6%	25.5%	－	+0.9pt
販管費	4,830	5,460	+629	+13.0%
営業利益	2,079	2,200	+120	+5.8%
営業利益率(%)	7.4%	7.3%	－	▲0.1pt
経常利益	2,004	2,100	+95	+4.7%
経常利益率(%)	7.1%	7.0%	－	▲0.1pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,458	1,500	+41	+2.9%
ROE(%)	8.7%	8.9%	－	+0.2pt
EPS	158.19円	161.31円 ※2	+3.12円	－
1株当たり年間配当金	160円	161円 ※2	+1円	－

(※1) 「クラウドサービス&サポート」と「システム」を統合した新セグメント（詳細は[新中期経営計画](#)をご参照ください）

(※2) 2025年6月1日を効力発生日とする株式分割（2分割）考慮後のEPSは 80.65円、1株当たり年間配当金は 80.5円

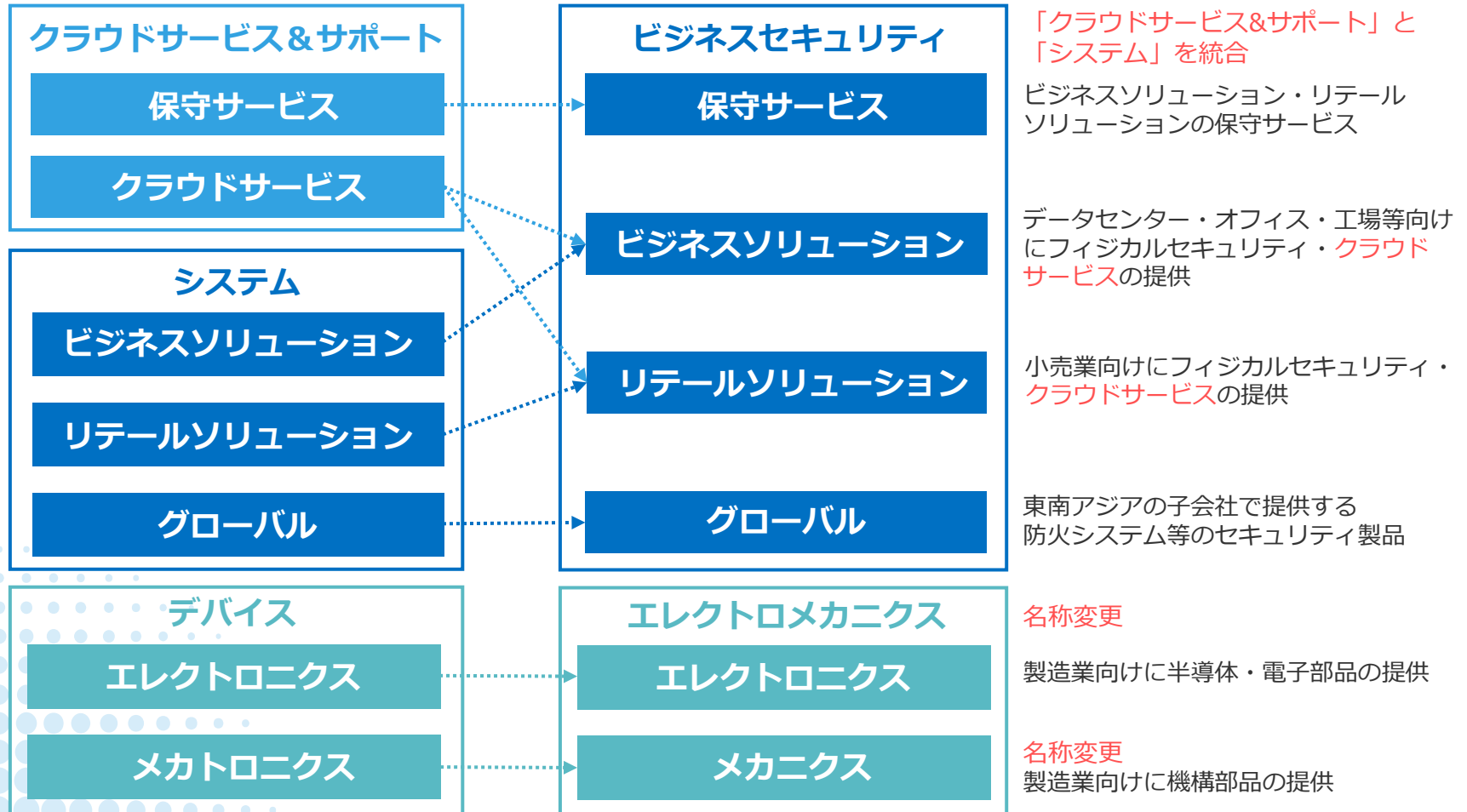
セグメント区分の見直し（2026年3月期1Q以降）

クラウドサービス事業の拡大は一定の成果を得られたため、
ターゲット市場の明確化を目的に、一部セグメントを統合・名称変更

(現セグメント)

(新セグメント)

(事業内容) ※変更箇所は赤字



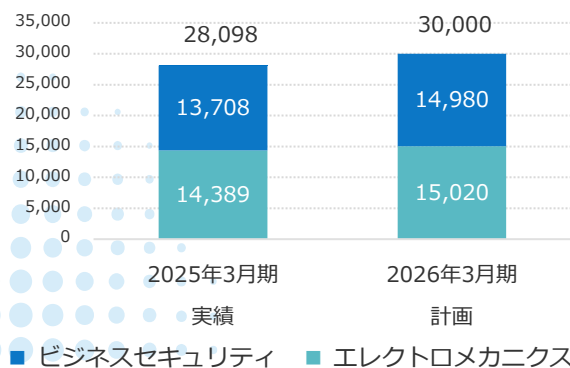
セグメント別 売上高・営業利益＜計画＞



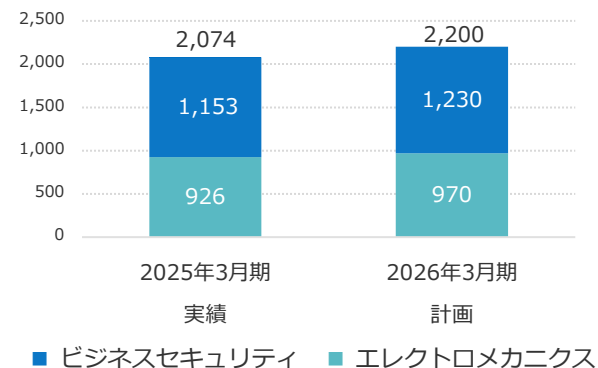
ビジネスセキュリティ、エレクトロメカニクスともに増収増益の計画

		2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	増減額	増減率
ビジネスセキュリティ	売上高	13,708	14,980	+1,271	+9.3%
	営業利益	1,153	1,230	+76	+6.7%
	営業利益率	8.4%	8.2%	▲0.2pt	—
エレクトロメカニクス	売上高	14,389	15,020	+630	+4.4%
	営業利益	926	970	+43	+4.7%
	営業利益率	6.4%	6.5%	+0.0pt	—
連結合計	売上高	28,098	30,000	+1,901	+6.8%
	営業利益	2,079	2,200	+120	+5.8%
	営業利益率	7.4%	7.3%	▲0.1pt	—

■ セグメント別売上高



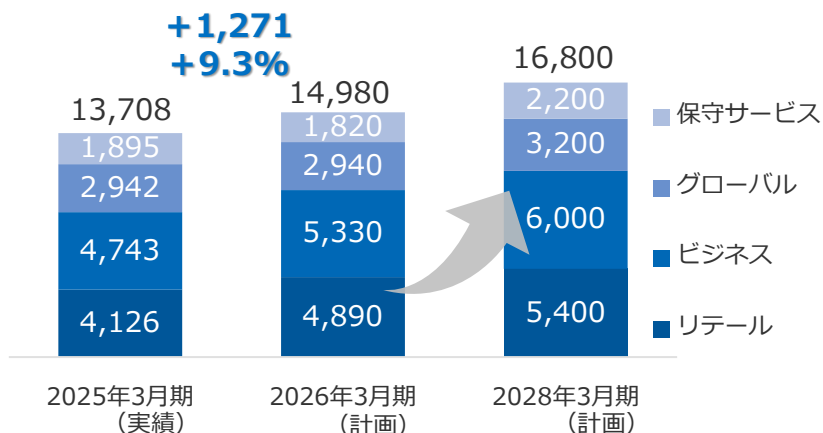
■ セグメント別営業利益



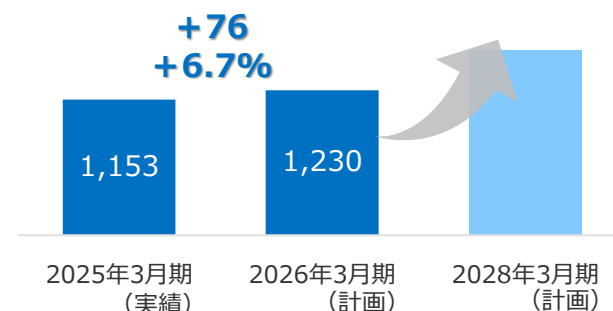
*ビジネスセキュリティの数値は、16ページ記載のセグメント区分の見直し後の数値です。

ビジネスセキュリティ<計画>

■ セグメント売上高* (単位：百万円)



■ セグメント営業利益* (単位：百万円)



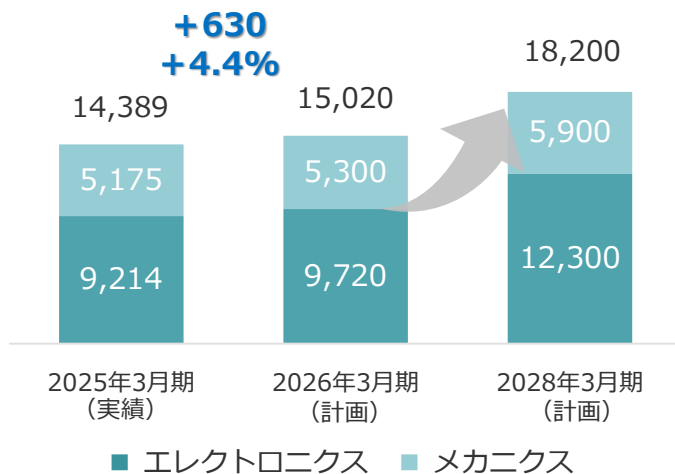
サブセグメント	前期差	主な要因
リテールソリューション	+763	・ アパレル向けRFIDシステムの導入拡大 ・ GMS、ドラッグストア等へのクラウド型顔認証システムの拡販
ビジネスソリューション	+586	・ データセンター、外資系オフィス向けセキュリティシステムの拡販 ・ MSPサービスを中心としたクラウドサービスの拡大
グローバル	▲2	・ 収益性の高い案件に注力
保守サービス	▲75	・ 価格改定を推進し増収を見込む ・ 一方で、リーテル及びビジネスソリューションからの売上振替率の変更や一部製品の保守見直しにより減収予定

*ビジネスセキュリティの数値は、16ページ記載のセグメント区分の見直し後の数値です。

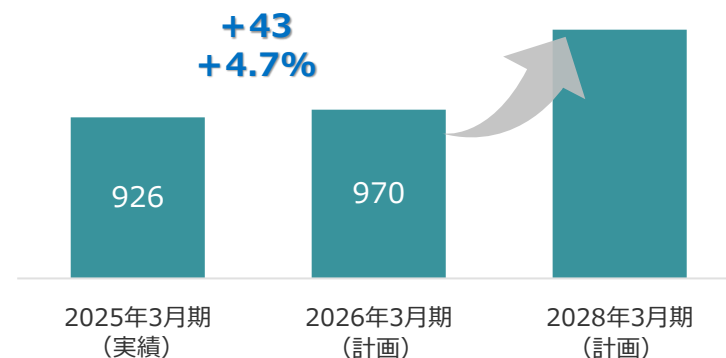
エレクトロメカニクス<計画>



■ セグメント売上高（単位：百万円）



■ セグメント営業利益（単位：百万円）



サブセグメント	前期差	主な要因
エレクトロニクス	+ 505	・ 前期に引き続きAIサーバー向け電源モジュールが増加 ・ 前期は在庫調整の影響を受けた産業機器向けが回復
メカニクス	+ 124	・ 住宅設備向け機構部品において、企画開発品の新規採用、横展開が進展 ・ 遊技市場向け企画開発品（スパイラルシャフト）の拡販

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 通期決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027トピックス
5. Appendix

中期経営計画2025-2027全体像

<中期スローガン> **Security. Solutions. Synergy.**

～ ビジネスセキュリティ × エレクトロメカニクスで、進化の最先端へ ～

基本方針：『注力事業への重点投資による事業成長』 『お客様伴走型で共に新しい未来と価値を**創造**』

<KPI> 2028年3月期 営業利益 3,000百万円、当期純利益 2,000百万円、ROE 10%以上

事業戦略

「1st Choiceされるソリューションプロバイダー」を目指す

- **基本戦略①：ロイヤルカスタマー戦略の進化**
社内横串連携強化で、組織を超えたマルチプロダクト・サービス提供
- **基本戦略②：サービスビジネスの成長**
お客様伴走型で新ソリューションを創造し、付加価値向上
- **基本戦略③：新規事業・グローバル事業の強化**
- **基本戦略④：成長投資60億円の実行**

資本戦略

成長投資と株主還元の両立

- 1年目は**配当性向100%**、
2年目以降は**累進配当制採用**による安定的な株主還元
- ROIC経営の推進で**CCC改善**ならびに**資本収益性の向上**

サステナブル経営

E：環境対応

- 事業を通じた環境問題への対応
- 気候変動への対応

S：社会

- 人的資本経営の推進
- 安心安全な社会実現への取り組み

G：ガバナンス

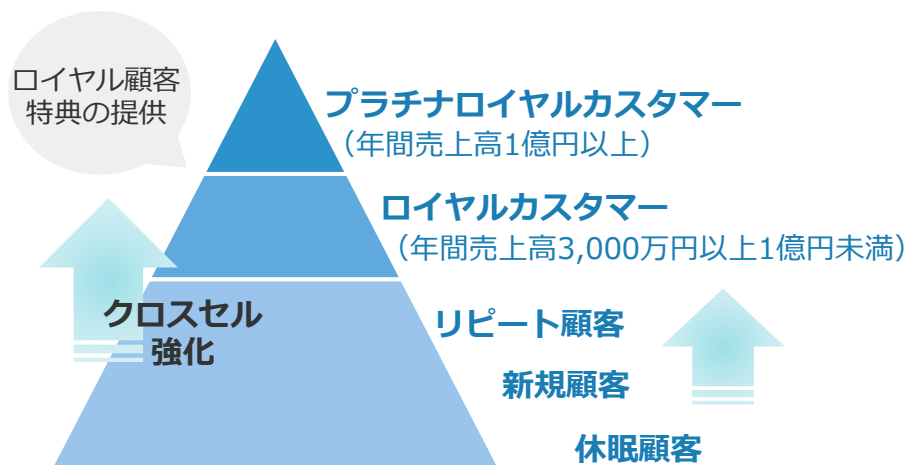
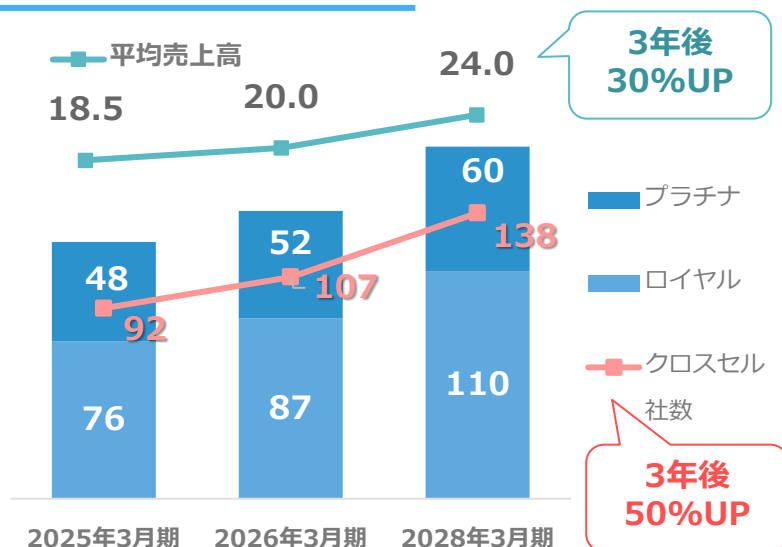
- 監査等委員会設置会社への移行
- 内部監査室およびグループ事業推進室新設
- 女性取締役の就任

ロイヤルカスタマー戦略



マトリクス組織を導入し、**社内横串連携**を強化
組織を超えたマルチプロダクト・サービスを提供し、**顧客深耕**を図る

ロイヤルカスタマー戦略 KPI



マトリクス組織による推進

XDP < Cross-Division Project > で社内横串連携を加速

- ✓ ソリューションを軸にした全事業部をメンバーとしたソリューショングループを組成し、全事業部のお客様にソリューションを紹介
- ✓ 他事業部ソリューション販売を可能とするツールの作成
- ✓ 紹介・商談・案件化・受注をポイント化し、評価に反映



サービスビジネスの成長



従来の「モノ売り」思考から「事業をデザイン」する思考へ進化
お客様伴走型で新ソリューションを創造し、付加価値向上

サブスクリプションモデルで安定収益拡大・利益率向上

サブスクリプション売上高*比率

2025年3月期 18.0% → 2026年3月期 19%以上 → 2028年3月期 20%以上

* ビジネスセキュリティセグメント売上高に占める構成比

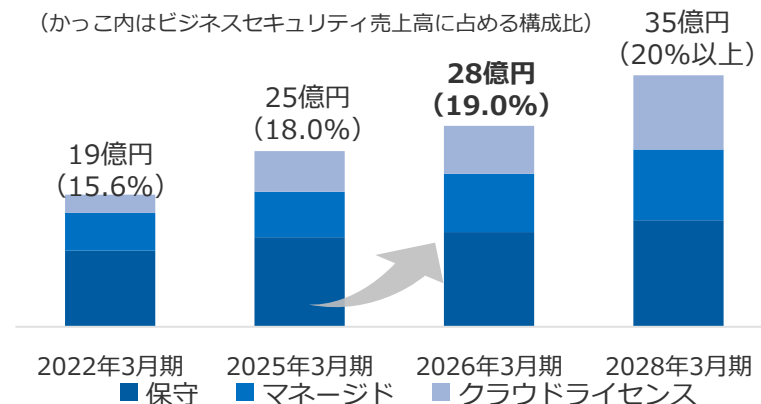
サブスクリプション営業利益率

2025年3月期 22.4% → 2026年3月期 23%以上 → 2028年3月期 25%以上

* 保守期間計上+マネージドサービス+クラウドライセンス月額計上

サブスクリプション型ビジネス売上高

(かつこ内はビジネスセキュリティ売上高に占める構成比)



2026年3月 売上成長額

サービス	前期差	主な要因
保守	+60	- 保守 価格改定 - 大手小売 (GMS) 保守契約 - メーリング保守
マネージド	+160	- 主要代理店の複数組織への営業強化、新規代理店の育成 - ラインアップ拡充
クラウドライセンス	+80	クラウドサービスの販売強化

主なクラウドサービス

マネージド

クラウドライセンス



クラウド型無線LAN



Cisco Secure Connect

ネットワークセキュリティ



小売店向け



顔認証システム



入店カウントを利用した店舗分析

スマートオフィス



会議室利用の“モヤっと”を解決

成長投資の実行

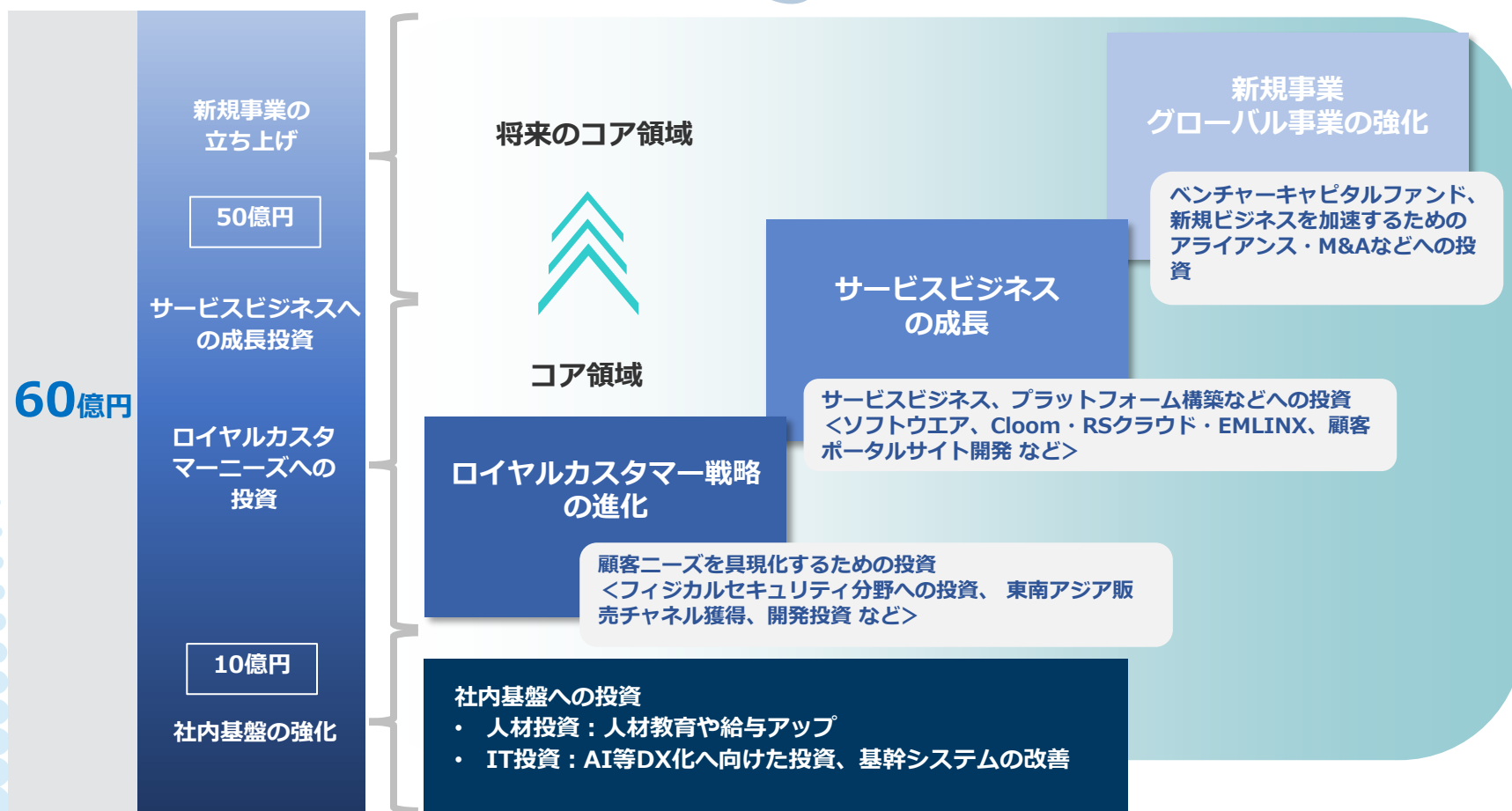


注力事業への重点投資により事業成長を加速するため、**60億円の投資枠**を設定

社内基盤の強化
注力事業・領域への積極投資

成長ドライバー
の加速

新規事業
ビジネスモデルの創出



成長投資の実行／人的資本強化への取り組み



パーパスの実現

技術の力と、人へのやさしさで、空間に「新しい必要」をつくる。

中期経営計画の達成

当期純利益2,000百万円、ROE10%以上

KPI*

従業員意識調査スコア

2024年3月期
3.73点

2028年3月期
4.0点以上

1人あたり営業利益

2024年3月期
6.4百万円

2028年3月期
8.0百万円

平均年収

2024年3月期
7百万円

2028年3月期
8百万円

個人のスキルアップへの投資

教育費に3年間で2.5億円の投資

- ・ 「事業デザイン力」強化
マニュアル整備・教育制度の見直しで、全商品・サービスのクロスセル推進
- ・ 基幹ポスト・グローバル・専門人材の養成強化
経営学スクール受講や海外研修、およびサイバーセキュリティなど推進事業の知識習得講座受講等
- ・ 教育体系の見直し
等級ごとの教育プログラム拡充（マネジメント研修・コーチング研修等）、他社出向活用、資格取得推進

目的に共感する人材の獲得

- ・ 中途採用強化 リファラル・アルムナイ採用の活性化
- ・ 会社認知度の向上 企業ブランディング・採用広報強化

企業文化・モチベーション・制度への投資

- ・ パーパス浸透
- ・ 人事制度の検証と最適化
- ・ 機動的な人材配置の転換
- ・ 健康経営の実践（健康優良法人認定の取得）
- ・ Pay for Performance, Pay for Job方針の継続
- ・ 福利厚生拡充、従業員持ち株会奨励金50%継続

* KPIは単体での数値

成長投資の実行／人的資本強化への取り組み



従業員意識調査スコアは着実に改善、2028年3月期までに4.0点以上を目指す



■ 従業員意識調査における課題に対するこれまでの取り組みと今後の計画

	2021年以前	前中期経営計画 2022年～2024年	新中期経営計画 2025年-2027年
従業員意識調査 スコア (5点満点)	3.37点	2024年3月期 3.73点 2025年3月期 3.93点	目標 4.0点以上
多様な キャリアパス	360度評価導入	- 海外研修制度 - Eラーニングツール導入 - 社内副業制度	- 等級別教育プログラム (マネジメント研修・コーチング研修) - 社内FA制度 - 若手キャリアローテーション
働き方改革	テレワーク導入	- フレックスタイム制導入 - 週休3日制度	時間単位有給休暇の柔軟な利用
業績連動報酬	給与テーブル変更 (成果主義要素)	若手等級テーブル増額	初任給増額
株主共同利益の 向上	従業員持ち株会奨励金 10%	従業員持ち株会奨励金 50%に引き上げ	従業員持ち株会奨励金 50%継続

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 通期決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027トピックス
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）



財務健全性を確保しながら**成長投資と株主還元**を両立するため
資本収益性ならびにバランスシートの改善を着実に実行

資本収益性

ROE 10%以上

株主還元

2026年3月期 配当性向100%
2027年3月期以降 累進配当制

財務健全性

**自己資本比率
50%以上**

■ ROIC経営推進による資本収益性改善

収益性改善

利益成長

- 事業ポートフォリオマネジメントにより成長事業へ注力

粗利率

2025年3月期 20%



2028年3月期 25%

サブスク比率*

2025年3月期 18%



2028年3月期 20%以上

*ビジネスセキュリティセグメント対象

付加価値業務への転換

- RPA、AI等の活用で定型業務を20%削減

バランスシート改善

在庫回転期間

2025年3月期 2.2か月



2028年3月期 1.9か月

運転資本削減

- 売掛金・買掛金のサイト交渉の実施
- 新ビジネスモデル構築

株主還元

- 2026年3月期は配当性向100%
- 2027年3月期以降は、累進配当で安定的に配当

有利子負債コントロール

- 金利等の変化や利益のバランスを見ながら、自己資本比率50%以上にコントロール

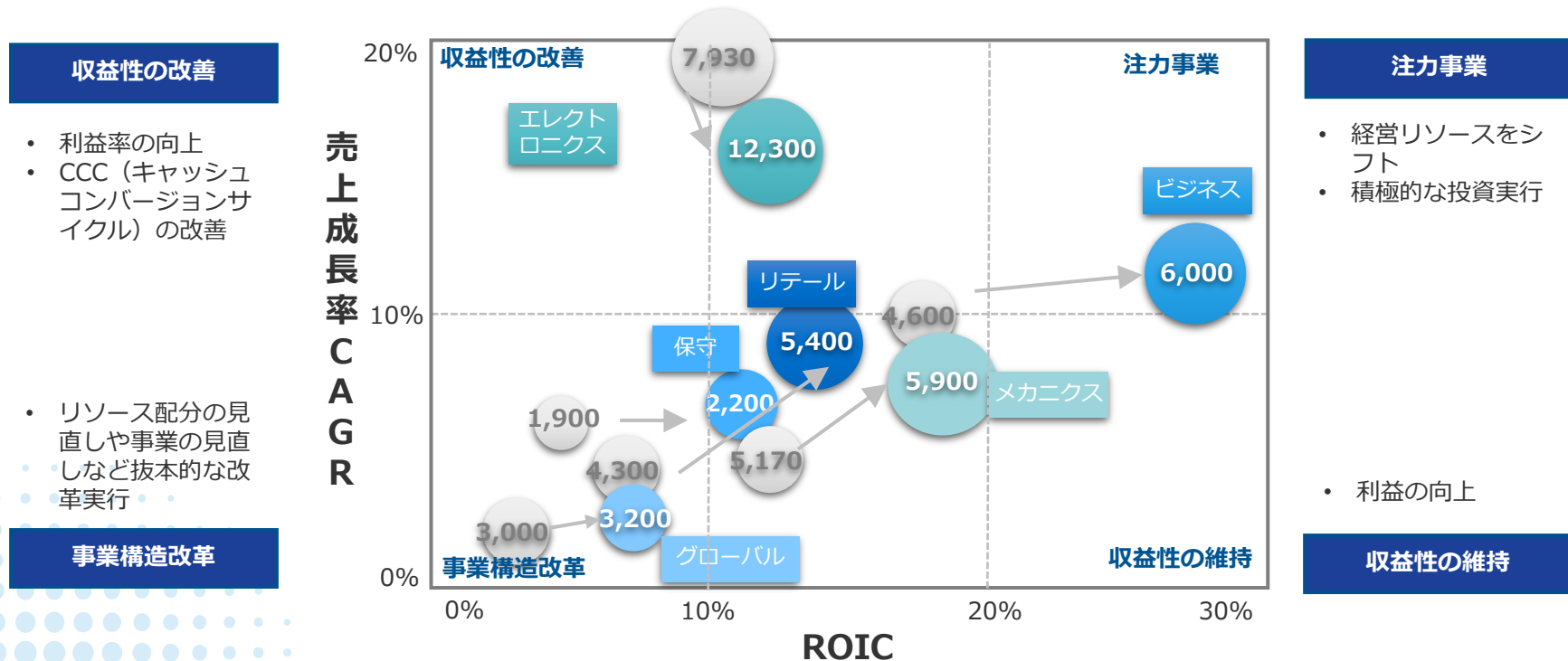
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（2）

事業ポートフォリオマネジメントの強化

取締役会にて事業ポートフォリオマネジメントの重要性を認識
事業ポートフォリオ変革を実施することで、資本収益性を向上

「市場の魅力(売上成長性)」と「当社強みの発揮(収益性・ROIC)」を軸に、各事業を位置付け

- 注力事業については投資枠を使って積極的に投資を実施
- 課題事業については収益構造改革を実行



注)

1. 薄いバブル：2025年3月期予想までの3年間の売上高年成長率と2024年3月期のROIC
2. 濃いバブル：2028年3月期予想までの3年間の売上高年成長率と2028年3月期のROIC予想
3. バブルの数字：売上高（単位：百万円）

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（3）

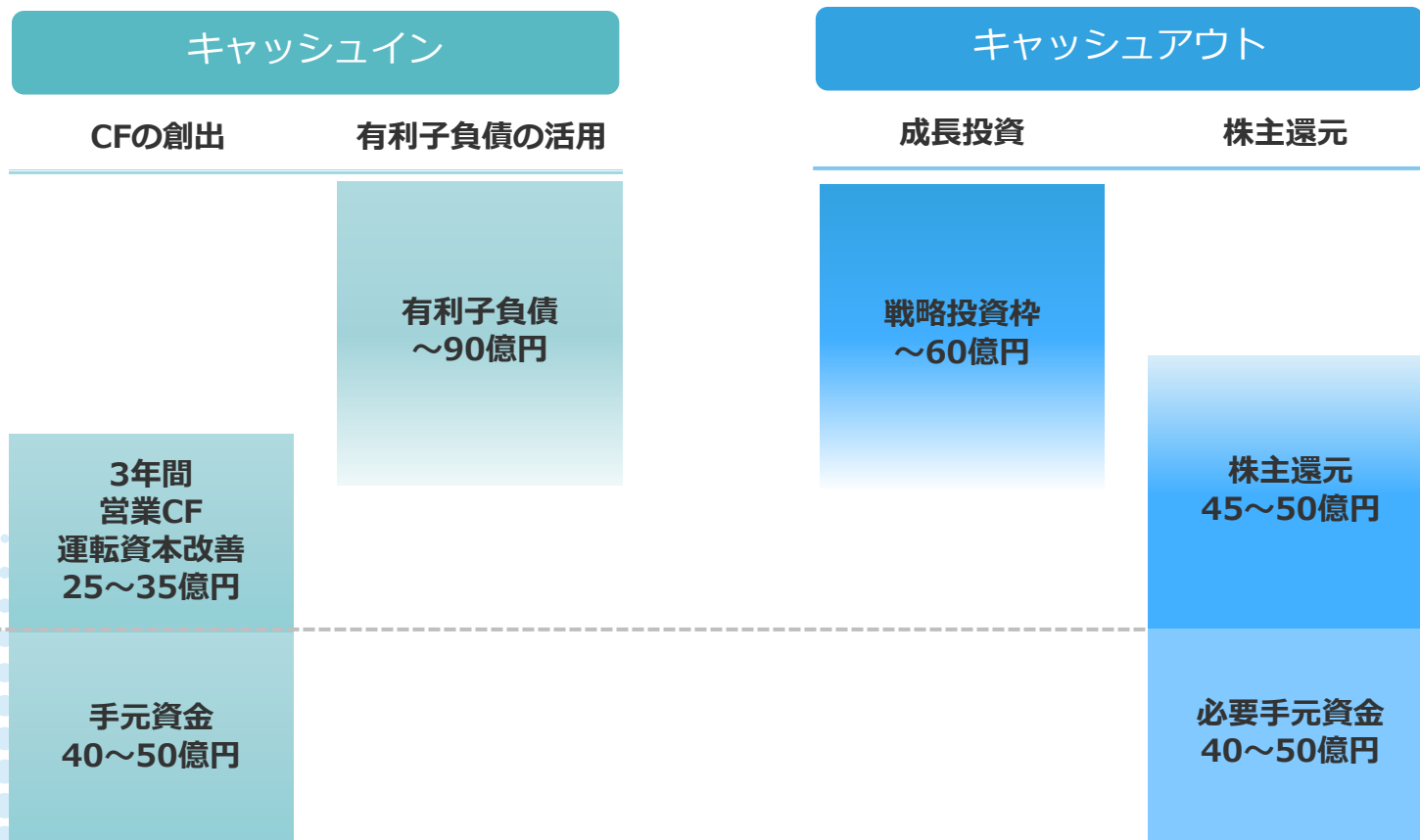


キャピタルアロケーション

- ・ 次期中計では有利子負債も活用して資本コストを低減
- ・ 獲得する営業C/Fと運転資本改善、有利子負債の活用により、成長投資を実行

投資規律

- ・ 投資資金は、手元資金、営業キャッシュフロー、運転資本改善、銀行借入調達等から捻出
- ・ 投資採算・回収期間を踏まえた規律のある投資を行う



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（４）

1. 資本コスト

- CAPMで計算し、2025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

リスクフリーレート 10年国債金利を ベースに設定	+	ベータ（β） 2年週次βを使用	×	リスクプレミアム 6%～7%	=	株主資本コスト
--	---	---------------------------	---	--------------------------	---	----------------

2. 資本収益性（ROE）

- 中期経営計画2025-2027にて、ROE目標を10%超に設定し、諸施策を推進
- 利益成長ならびに株主還元の強化により、ROEは2025年3月期 8.7%に改善
- （今後）利益成長により、2026年3月期の予想ROE 8.9%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	2025年3月末
株価	1,125円	1,483円	2,473円	3,800円	3,920円
ROE	4.0%	6.0%	7.7%	8.6%	8.7%
PBR	0.71倍	0.88倍	1.37倍	2.05倍	2.17倍
PER	18.27倍	15.04倍	18.36倍	23.98倍	24.78倍

株主・投資家との対話の実施状況



● 2024年度(2024年4月～2025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
中期経営計画説明会	1	社長・経営企画室長・管理部長
個人投資家向け説明会	1	社長・経営企画室長
機関投資家・アナリストとのIR面談	40	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

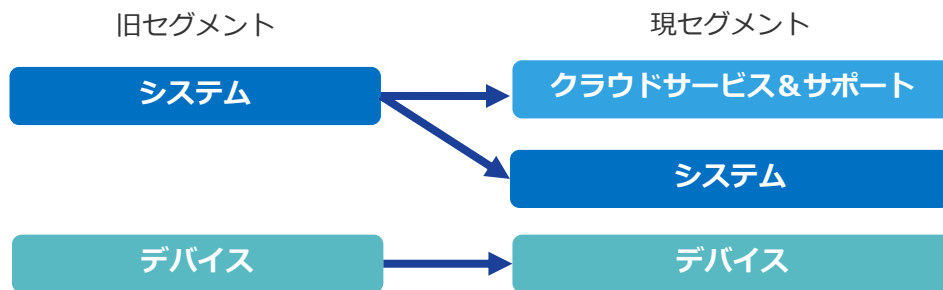
- ・ 当社のビジネスモデルと強み
- ・ 決算内容の確認、業績予想に対する進捗
- ・ 中期経営計画の戦略の進捗
- ・ 次期中計における事業戦略や株主還元の方方向性
- ・ 人的資本経営の取り組み
- ・ 開示の拡充や改善 ➡ 2025年3月期第3四半期決算より決算説明資料の日英同時開示を開始

● 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（2025年3月期まで）

■ 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サービス
- ・クラウドネットワーク製品
- ・その他

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

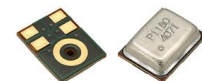
グローバル

- ・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

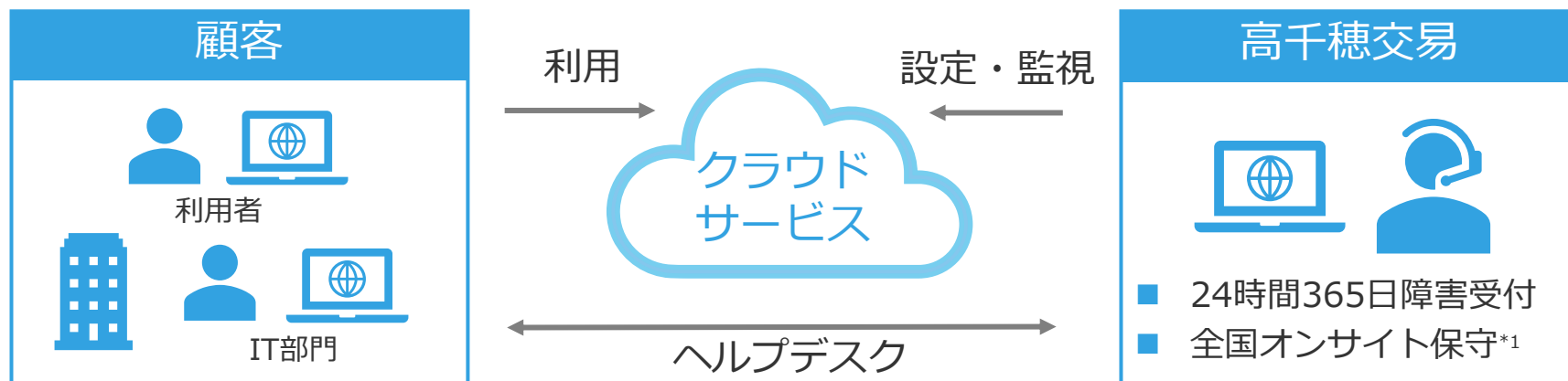
メカトロニクス

- ・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



主な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

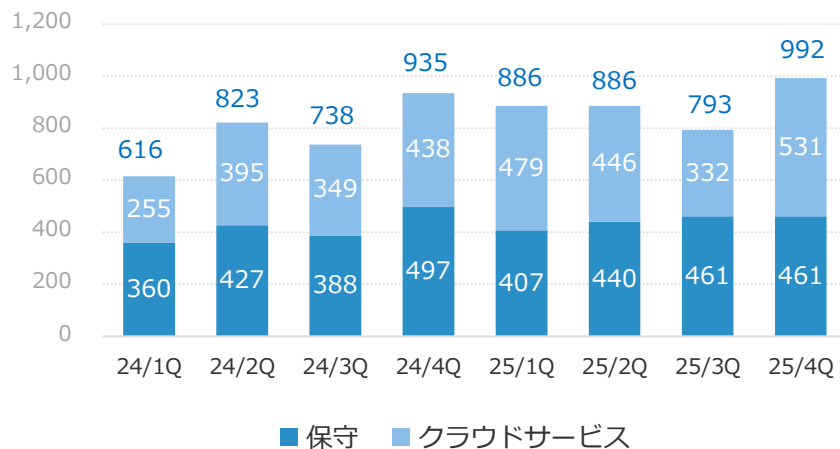
*2 ① 機器代のみ一括払い可能

四半期別売上高内訳（クラウドサービス&サポート）

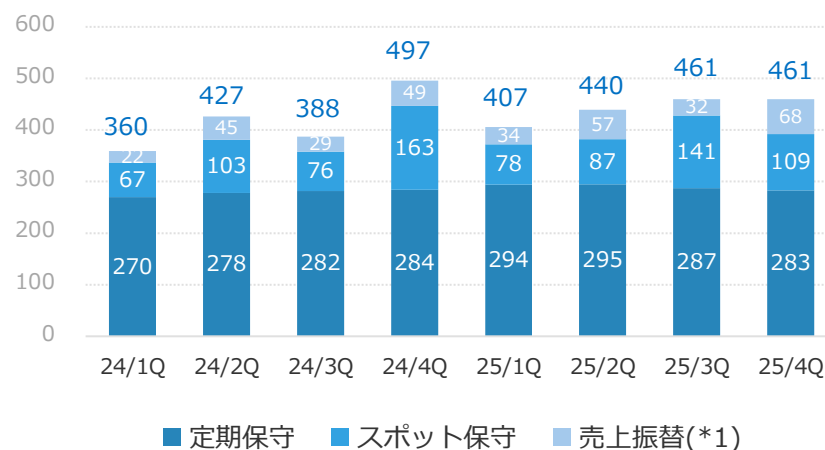
[単位：百万円]



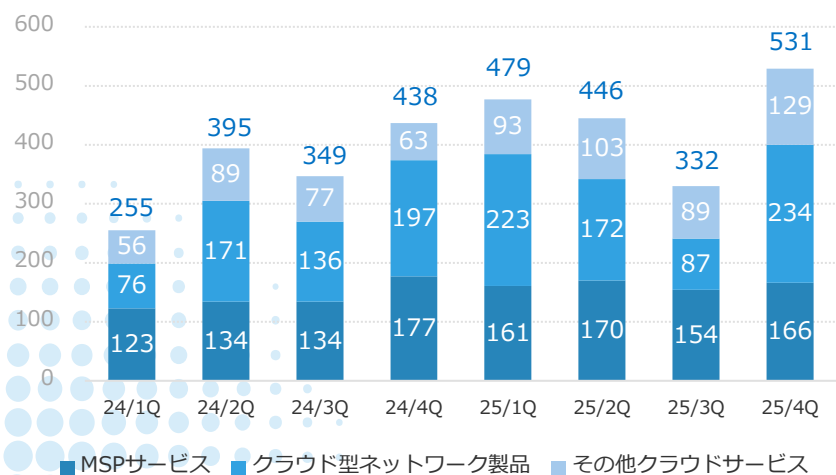
1 クラウドサービス&サポート売上高内訳



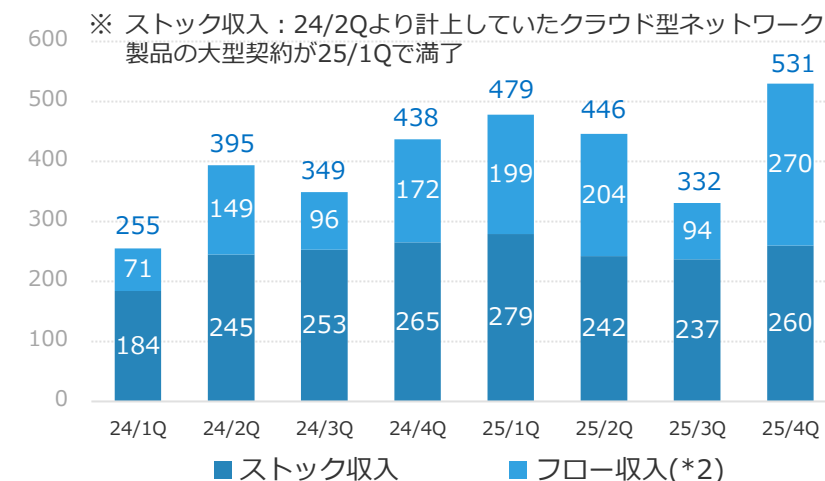
2 保守売上高内訳(形態別)



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)



(※)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み（詳細は「[2025年3月期 第2四半期決算説明資料](#)」P.16参照）

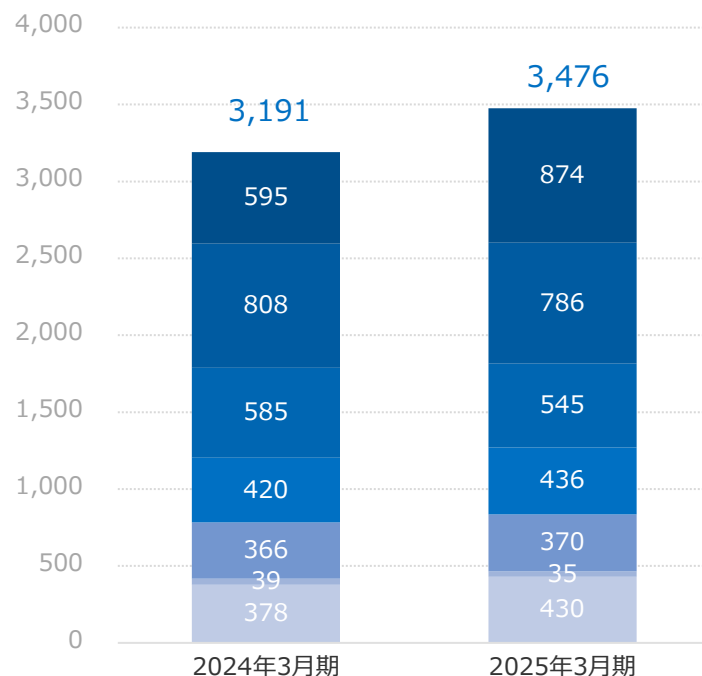
(*1)システムセグメント製品の販売初年度の保守を無償で実施している分について、保守原価相当分をクラウドサービス&サポートの売上振替 (*2)初期費用、MSPサービスの機器代の一括払い分等

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]

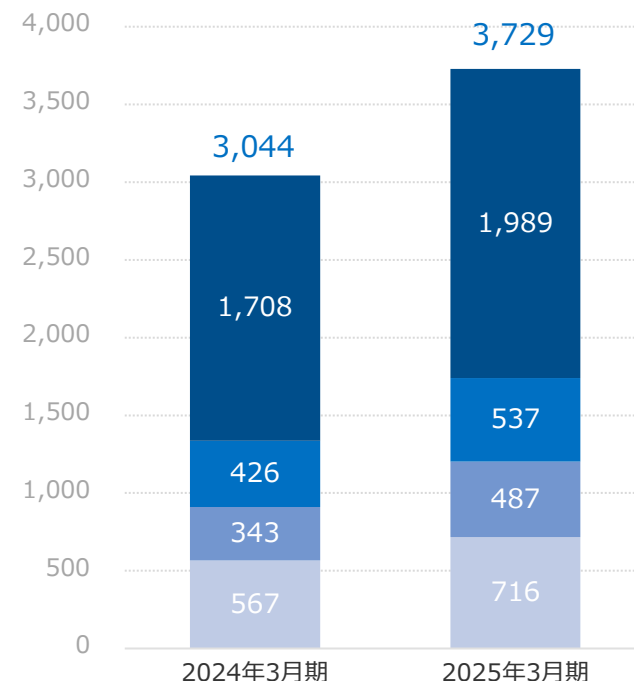


● リテールソリューション売上高*



■ GMS	595	874
■ ドラッグストア	808	786
■ 平行	585	545
■ ホームセンター・スポーツ	420	436
■ 家電	366	370
■ モバイル	39	35
■ その他	378	430

● ビジネスソリューション売上高*



■ 入退室管理・監視カメラ	1,708	1,989
■ ネットワーク製品	426	537
■ RFIDシステム *1	343	487
■ メーリングシステム *2	567	716

*1 RFID：電波を用いて、非接触でICタグのデータを読み書きするシステム

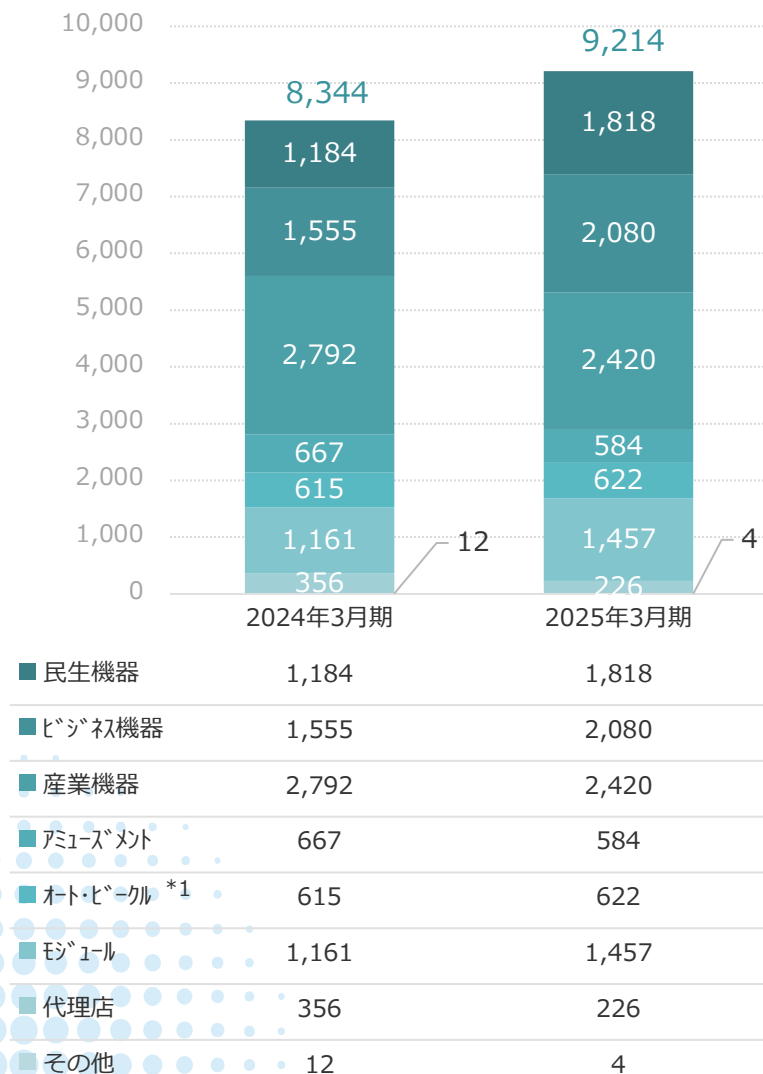
*2 メーリングシステム：封入封緘機（書類を封筒の中に入れ、封書ののり付けまでの一連作業を自動化する機械）

売上高内訳（デバイス）

[単位：百万円]

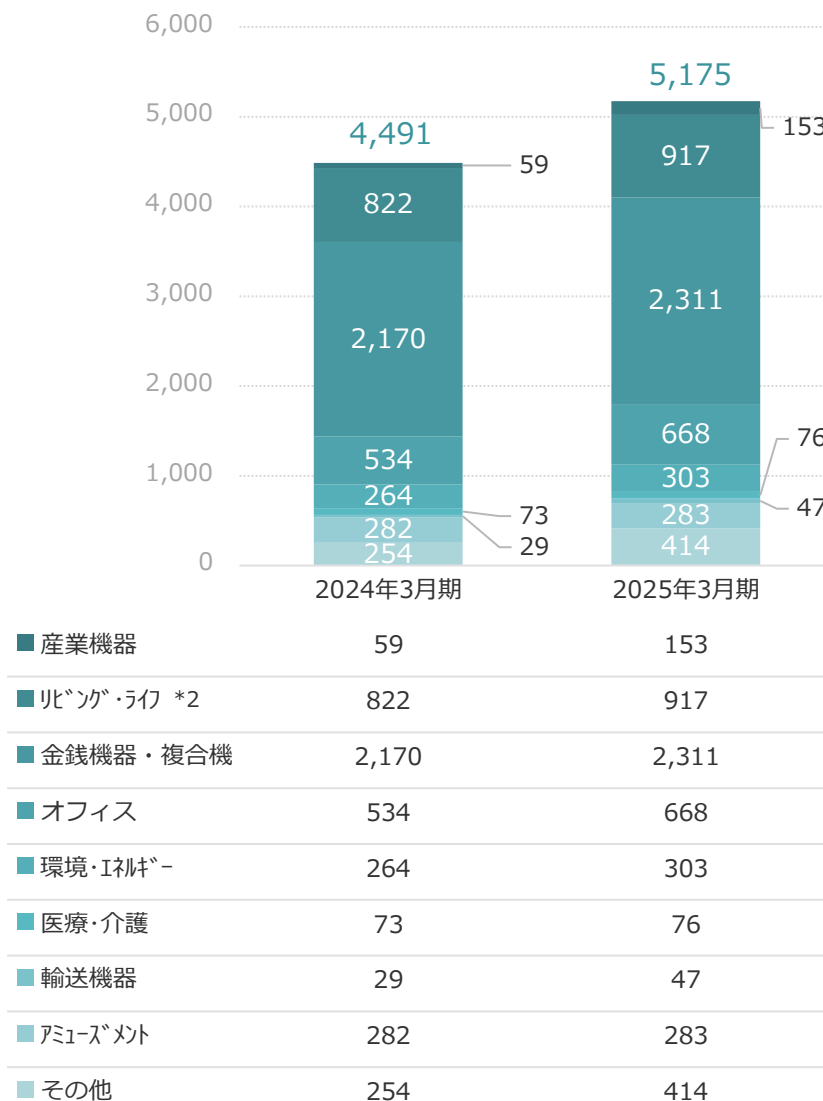


● エレクトロニクス売上高



*1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



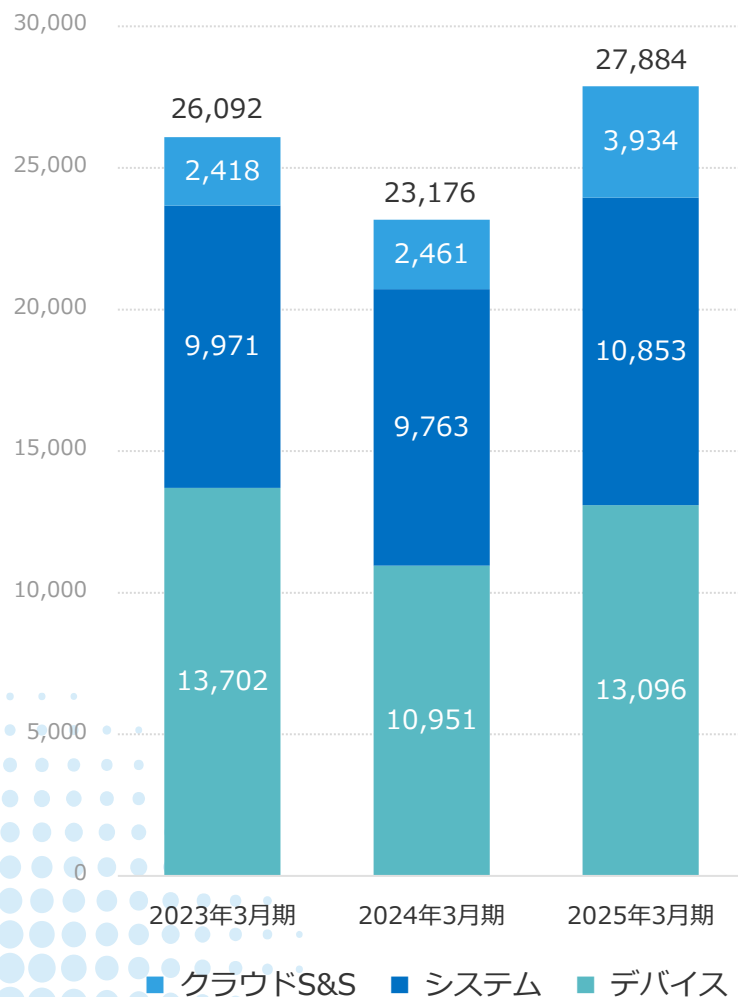
*2リビング・ライフ：住宅設備、自動車内装向け／環境・エネルギー：蓄電・太陽光発電向け

受注残・受注高

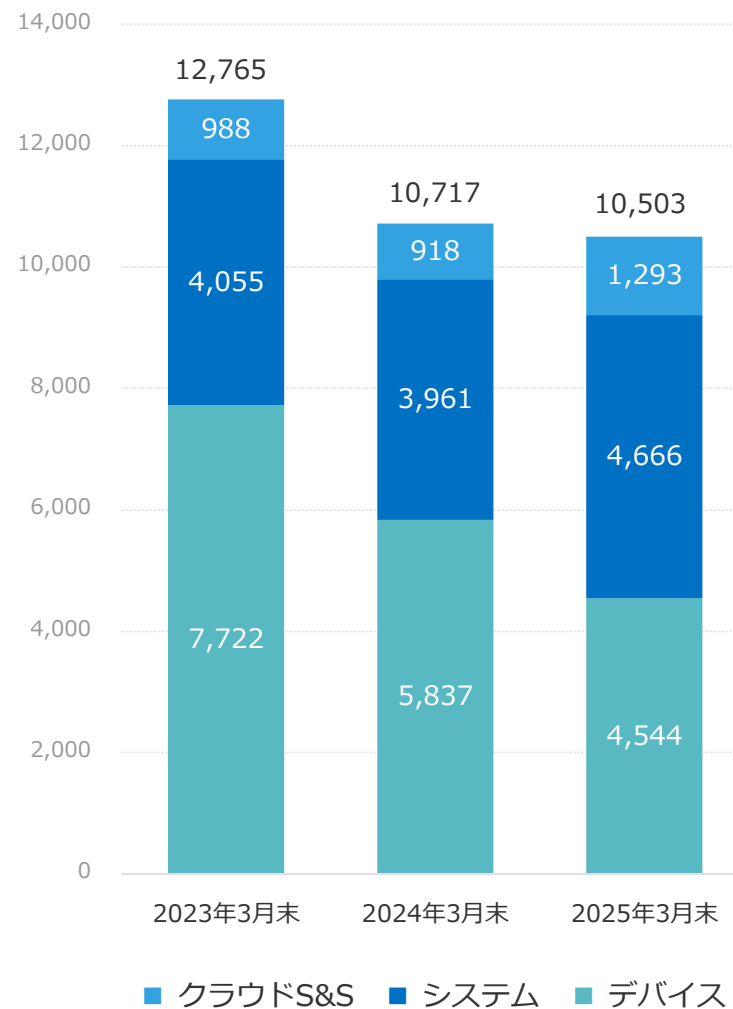
[単位：百万円]



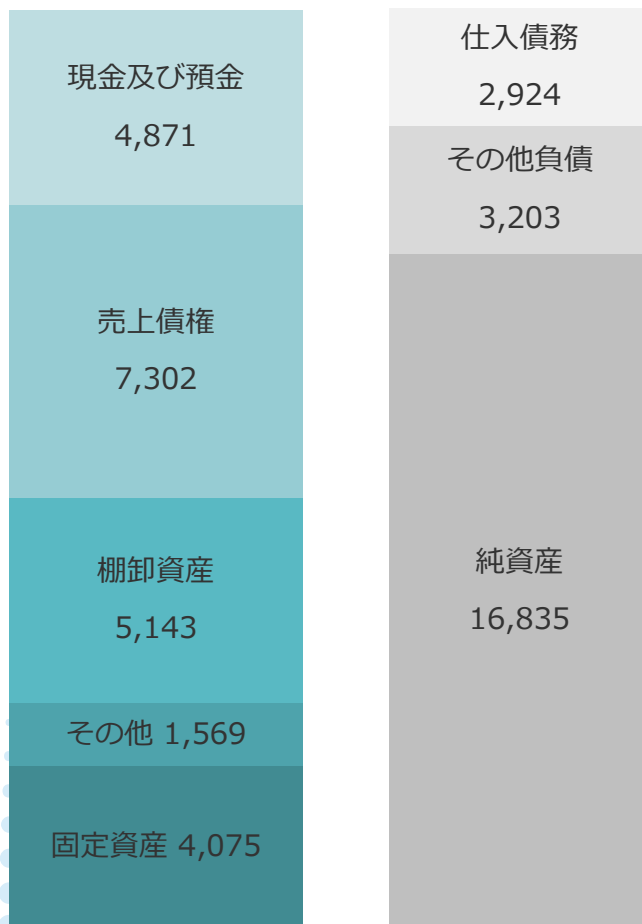
● 受注高



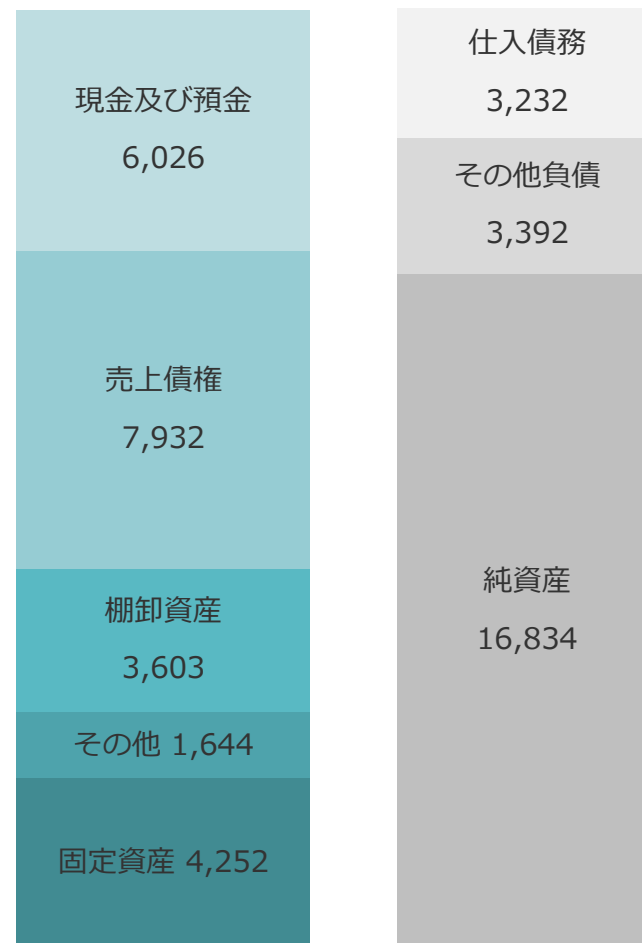
● 受注残



2024年3月末



2025年3月末



(増減要因) 純資産▲1・・・配当支払▲1,503、当期純利益+1,458、その他包括利益累計額+37

中長期の成長イメージ



- **パーパス** 技術の力と、人へのやさしさで、空間に「**新しい必要**」をつくる。

■ 企業理念

技術商社として「**創造**」を事業活動の原点に据え
テクノロジーをとおして、お客様の満足を高めます
技能と人間性を磨き、世界に通用する信用を築きます
力を合わせて、豊かな未来を拓き、社会に貢献します

＜2030年の高千穂交易の目指す姿＞

安心・安全な社会の実現

1st choiceされるソリューションプロバイダーになって、
お客様と共に未来を描く

2030年

売上高 **500億円**
営業利益率 **10%以上**
ROE **13%以上**

新中計
2027年

Security. Solutions.
Synergy.

- ・ 成長領域への重点投資
- ・ お客様伴走型で価値創造

前中計
2024年

ニューノーマル時代の
新たな価値創造

- ・ 高付加価値事業へ集中
- ・ 経営基盤の強化

2021年

コア事業への集中と
変革へのチャレンジ

- ・ 付加価値の高い事業への集中とストック収益の拡大

売上高
207億円

売上高
269億円

売上高
350億円

CAGR 10%

2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期 2027年3月期 2028年3月期 2029年3月期 2030年3月期 2031年3月期

中期経営目標（基本方針・数値目標）

（単位：百万円）



（注）本資料の数値は、2025年6月1日に効力発生する株式分割前の基準にて記載しております。

経営 基本方針

『注力事業への重点投資による事業成長』
『お客様伴走型で、共に新しい未来と価値を創造』

持続的な成長と
企業価値向上を実現

■ 数値目標

	2025年3月期 予想	2028年3月期 目標
売上高	26,900	35,000
営業利益	2,050	3,000
経常利益	2,000	2,800
当期 純利益	1,490	2,000
EPS	162.13円	215円
ROE	8.6%	10%以上
配当	配当性向100%	※

Point

1. 注力事業への重点投資で、売上高・利益成長を実現
 - ・ 売上CAGR 9.2%
 - ・ 営業利益CAGR 13.5% (2025年3月期比)
2. 2つの事業領域で4つの基本戦略を推進し、**お客様伴走型で共に新しい未来と価値を創造**
3. ROIC経営推進による**CCC改善**ならびに**資本収益性の向上**

- ・ 1年目（2026年3月期）**配当性向100%継続**
- ・ 2年目（2027年3月期）以降**累進配当制の採用**

事業戦略の全体像



基本戦略

ビジネスセキュリティ

エレクトロメカニクス

1 ロイヤルカスタマー
戦略の進化

KPI

- ① 年間売上高30百万以上社数
- ② 全顧客平均売上高
- ③ サブセグメント間クロスセル社数

2事業の連携を強め、お客様のロイヤリティをさらに高める

組織を超えたマルチプロダクト・サービスの提供

サイバーセキュリティ
フィジカルセキュリティ半導体・電子部品
機構部品2 サービスビジネスの
成長

KPI

- ① サブスクリプション売上高比率
- ② サブスクリプション営業利益率

新ソリューションを生み出す「事業デザイン力」の強化で付加価値向上

保守・マネージド・クラウドサービス

ソリューション開発・技術サービス

3 新規事業
グローバル展開強化KPI：5年後グループ全体の
経常利益5%を担う事業シリコンバレーイノベーションセンターとの連携強化
東南アジア・インドへの販路拡大

4 成長投資60億円

注力事業への成長投資、人的資本・DXへの投資

予想売上高*
(単位：百万円)

2025年3月期

13,800

2028年3月期

16,800

2025年3月期

13,100

2028年3月期

18,200

*予想売上高（ビジネスセキュリティ）は、12ページ記載のセグメント区分の見直し後の数値です。

中期経営目標（セグメント別売上高・営業利益）

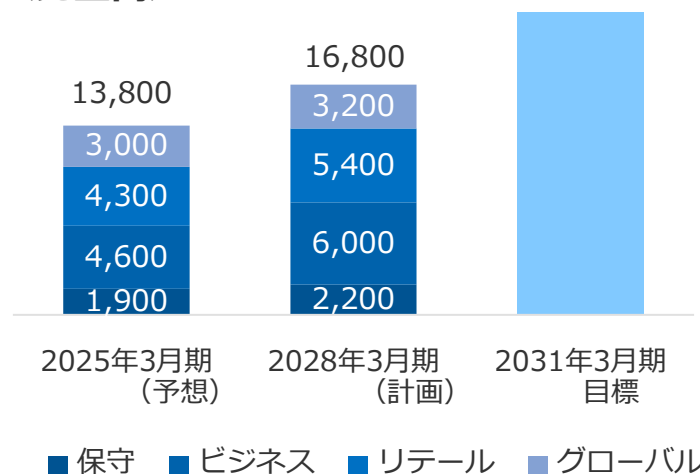
(単位：百万円)



ビジネスセキュリティ*

売上高CAGR 約7% 営業利益率 9.3% (+1.3pt)

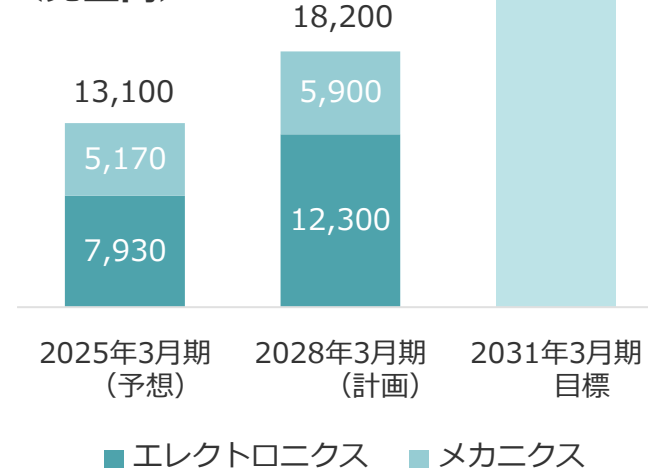
<売上高>



エレクトロメカニクス

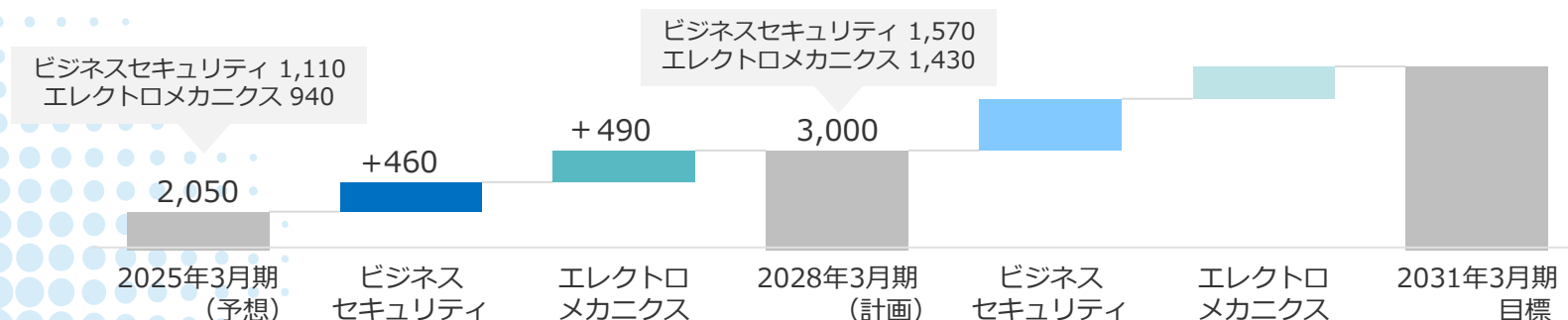
売上高CAGR 約12% 営業利益率 7.9% (+0.7pt)

<売上高>



<営業利益 増減要因>

サービスビジネスの成長により、2031年3月期に営業利益率10%以上を目指す



ビジネスセキュリティ市場



トータルセキュリティソリューションと、コンサルティングからアフターサービスまでの
ワンストップサービスで、“ビジネスセキュリティなら高千穂交易”を目指す

先端技術・製品サービス

トータルセキュリティソリューション

万引き（ロス）対策



リテールセキュリティ

入退室管理



フィジカルセキュリティ

AIカメラ



統合プラットフォーム
クラウドサービス

無線LANアクセスポイント



クラウド管理型ネットワーク

ゼロトラストセキュリティ



サイバーセキュリティ

付加価値サービス

コンサルティング

導入・運用コストの最適化
トータルセキュリティ提案

システム
インテグレーション

課題の抽出と解決策の提供
SI・開発とMSPサービス化

設置工事

最適なプロジェクト管理
長期工事の施工管理

アフターサービス
統合監視センター

管理者の負荷軽減
24時間365日の監視体制（NOC）
SOCサービス構築

顧客へ融合したサービスを提供し、
お客様の課題を解決

<顧客>



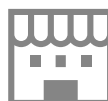
企業オフィス



データセンター



工場



リテール
(アパレル・GMS・家電等)



教育施設

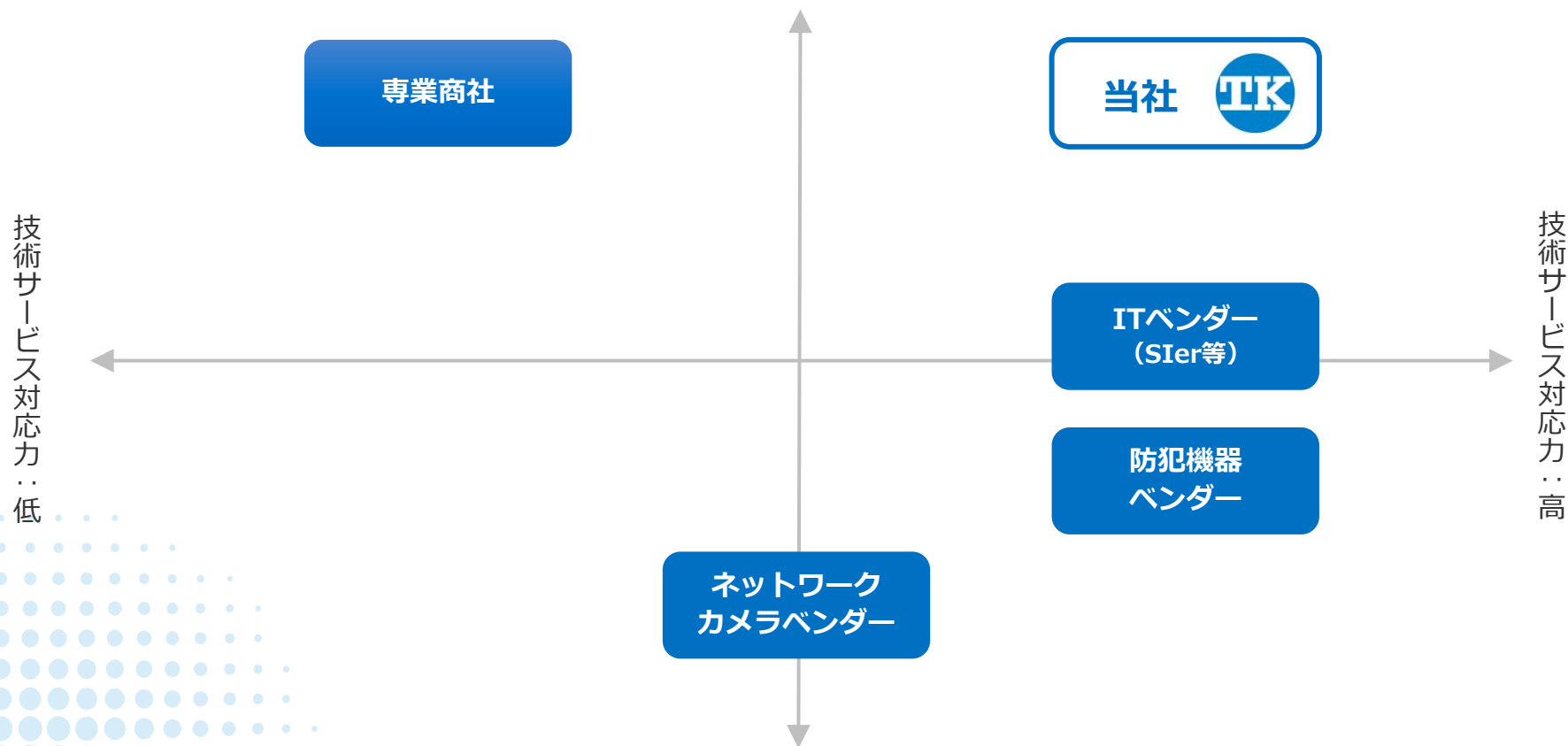
DX・IT化の推進とAI活用
多様な働き方
サイバー攻撃増加 人材不足

セキュリティ分野でのポジショニング



当社はセキュリティ分野において**フィジカル・サイバー両方のラインアップ**があり、**技術サービス対応力**が高い点で、独自のポジションを確立

ビジネスセキュリティラインアップ：多
(フィジカル × サイバー)



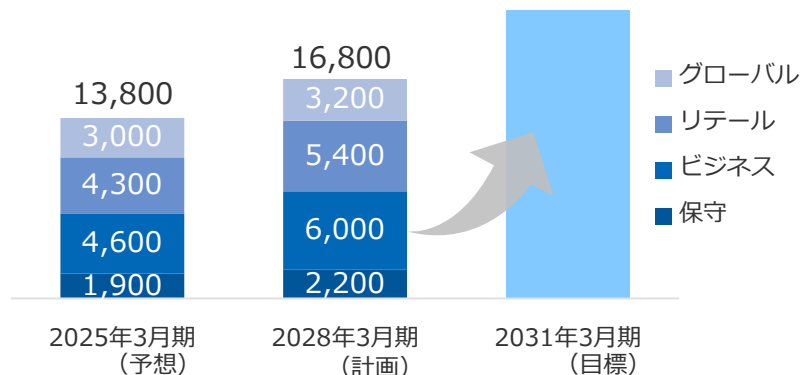
ビジネスセキュリティラインアップ：少
(フィジカル × サイバー)

ビジネスセキュリティ成長戦略

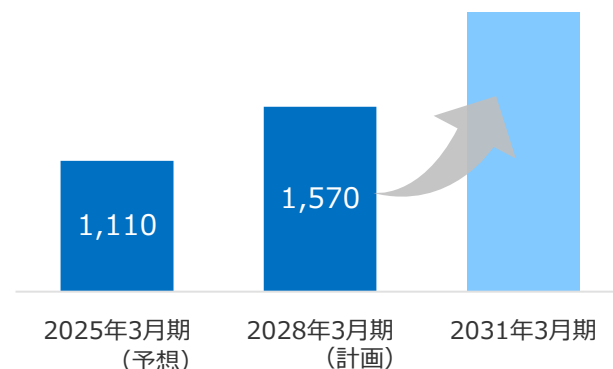


フィジカル・サイバー空間の安心安全を、トータルセキュリティソリューションで実現

■ セグメント売上高* (単位：百万円)



■ セグメント営業利益* (単位：百万円)



● ビジネスソリューション 売上高+14億円 CAGR 9.3%

戦略	2028年3月期業績への効果
データセンターを中心とした外資顧客トップシェア継続	売上高+6億円
MSPサービスを中心としたパートナービジネスの拡大、ラインアップ拡充	売上高+4億円 サブスク型
サイバー・OTセキュリティ事業化	売上高+4億円 サブスク型

● リテールソリューション 売上高+11億円 CAGR 7.9%

戦略	2028年3月期業績への効果
アパレル市場向けRFIDシステムの販売強化	売上高+8億円
リテール向け防犯クラウドサービスの立ち上げ	売上高+2億円 サブスク型
ロス対策コンサルティングの拡充	ロイヤルカスタマー 10社以上実施

● 保守

1. アフターサービスの充実、保守メニューのラインアップ拡充
2. 統合監視センター新設 (SOC/NOC)
3. 顧客ポータルサイトサービスの開始

● グローバル

1. 東南アジアでの、ビジネスソリューション・リテールソリューション分野の強化
2. 防火システム事業は高利益率のサービスビジネス強化

*ビジネスセキュリティの数値は、12ページ記載のセグメント区分の見直し後の数値です。

電子部品と機構部品の両分野に精通していることを強みに
幅広い商材ラインアップと技術サービスをワンストップで提供

エレクトロニクス（半導体・電子部品）



メカニクス（機構部品）



技術サービス

コンサルティングから部品選定、自社ラボでの検証等を実施



<顧客>



ビジネス機器



アミューズメント



産業機器



住宅設備



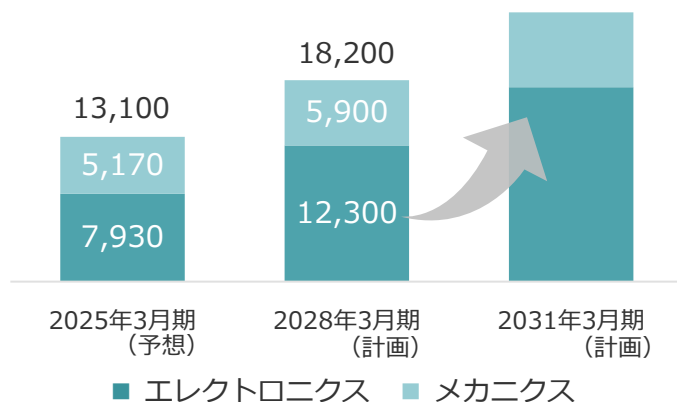
金銭機器

エレクトロメカニクス成長戦略

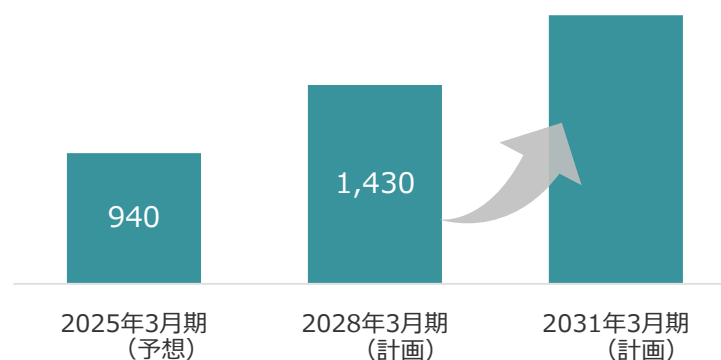


半導体事業の売上規模を拡大するとともに、技術開発力を強みに付加価値を向上

■ セグメント売上高（単位：百万円）



■ セグメント営業利益（単位：百万円）



- **エレクトロメカニクス（共通）** エレキ×メカの独自ソリューション開発強化で、付加価値向上

- **エレクトロニクス（半導体）** 売上高+43.7億円
CAGR 15.8%

戦略	2028年3月期業績への効果
ロイヤルカスタマー取引拡大	売上高+28億円
グローバル展開強化	売上高+15億円
ターゲット市場への販売強化	産業機器売上 1.4倍 アミューズメント売上 1.6倍
M&A	実現した場合は加算

- **メカニクス（機構部品）** 売上高+7.3億円
CAGR 4.5%

戦略	2028年3月期業績への効果
住宅設備市場への販売強化	売上高+3億円
産業機器市場への販売強化	売上高+2億円
企画開発品による付加価値向上	売上高+2.3億円

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	代表取締役社長執行役員 井出 尊信
従業員数	連結459名、単体250名（2025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-kk.co.jp

 03-3355-1201

IR News Mail



note