

# 会社説明会資料

---

2024年1月20日(土)



**高千穂交易株式会社**  
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

# 高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2024/1/20(土) 資産運用EXPO 上場企業によるIR・株式投資セミナー

## 技術商社

P.9 高千穂交易の強み②「技術力」

- 万引き防止システムや監視カメラなどの商材に**技術的な付加価値**を加えて販売する商社
- 全社員の**40%超がエンジニア**

## 「モノ売り」から「コト売り」へ

P.20 事業戦略「サービスビジネスの成長」①

- 中期経営計画では**収益性の向上**に注力
- 収益性の高い**クラウドサービス**が成長事業

## 配当性向100%

P.26 配当方針

- **ROE3期平均8%達成まで配当性向100%**
- 目的は資本効率性とバランスシートの改善
- 予想利回り(株主優待含む)は**3.76%(\*)**

\* 2024/1/12(金)終値、株数300株で計算

# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

# 目次

---

## 1. 会社概要

## 2. 事業セグメント

## 3. 業績

## 4. 中期経営計画

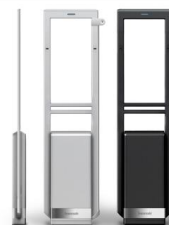
## 5. 株主還元

高千穂交易は、エレクトロニクス機器に  
技術的な付加価値を加えて提供する**技術商社**です。

|       |                                     |
|-------|-------------------------------------|
| 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(創業71年)                   |
| 本社所在地 | 東京都新宿区四谷1-6-1<br>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<br>海外8社(上海・香港・バンコク・シンガポール・シカゴ) |



## 主な取り扱い商材



万引き防止システム



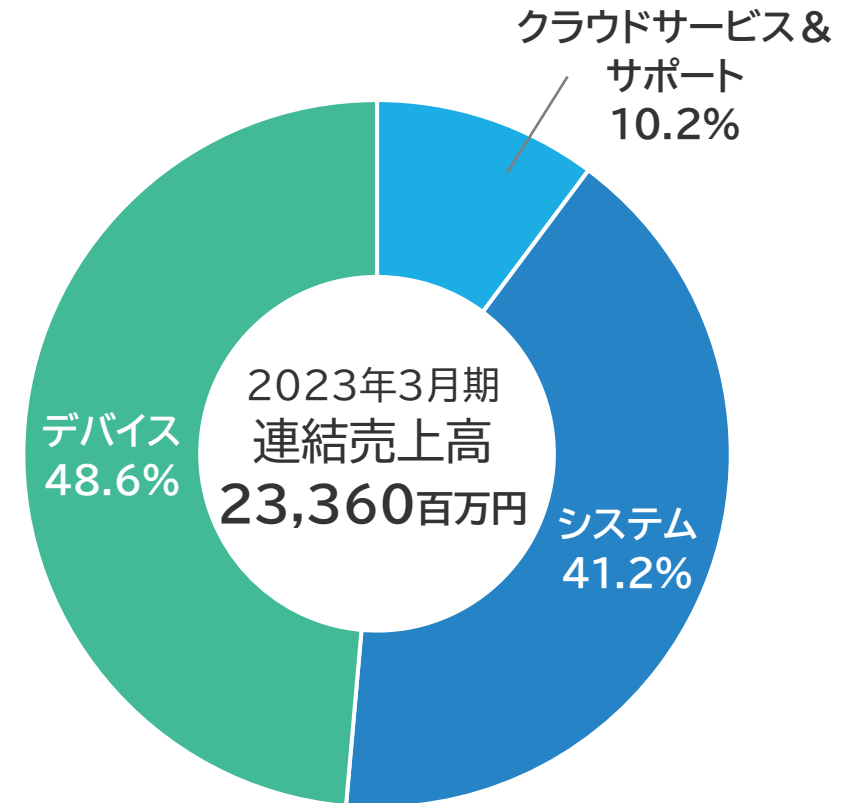
監視カメラ



半導体・電子部品

# 事業概要

「安全・安心・快適」を実現し、お客様の課題を解決する3つの事業セグメント





お客様の潜在的なニーズを掴み、  
世界の先端商品を発掘する**目利き力**



新たな価値を提供し、  
お客様の課題を解決する高い**技術力**



創業70年間で培った強固な**顧客基盤**

# 高千穂交易の強み①「目利き力」

潜在的なニーズを掴んで世界の先端商品を発掘する目利き力



万引き防止システム  
1970年販売開始

ivanti

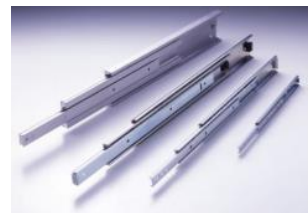


リモートアクセス  
2002年販売開始

CISCO  
Meraki



クラウド型無線LAN  
2013年販売開始



スライドレール  
1970年販売開始

MPS

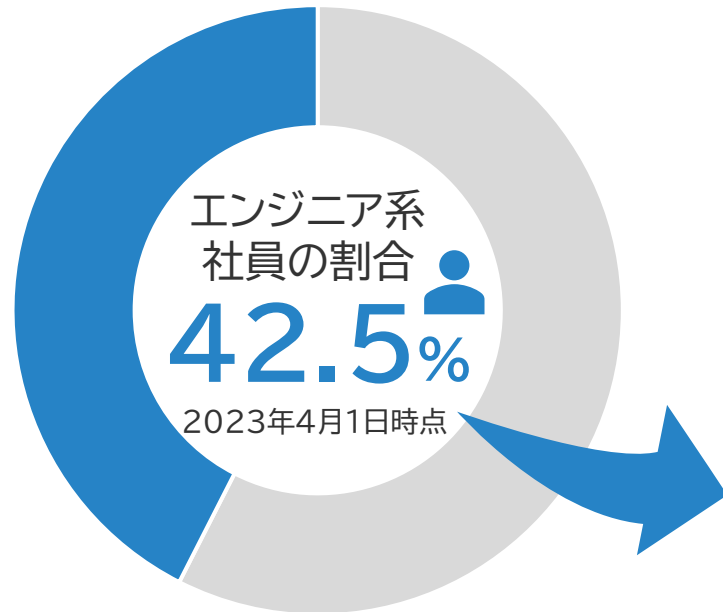


MPS社アナログ半導体  
2010年販売開始



## 高千穂交易の強み②「技術力」

新たな価値を提供し、お客様の課題を解決する高い技術力



### 付加価値の高いサービスの実現

ワンストップサービスを提供

コンサルティング

開発・設計

設置

アフターサービス

充実した技術サポート体制

サービス網  
全国**300**カ所

365日/  
24H対応  
(一部エリア・製品を除く)

創業70年で培ったお客様との信頼関係による強固な顧客基盤

顧客総アカウント数 **25,000**

クロスセルの実施



豊富な取引事例を  
データベースとして活用



過去取引のあった  
お客様との取引再開



# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

# 事業セグメント①クラウドサービス & サポート

## クラウドサービス

### MSP(Managed Service Provider)サービス

クラウドネットワーク製品の保守運用・稼働監視を当社にアウトソーシングできるサービス



クラウド型無線LANシステム

まとめて月額で提供  
機器代  
+  
クラウドサービス  
ライセンス料  
+  
保守料

#### ■ 活用事例

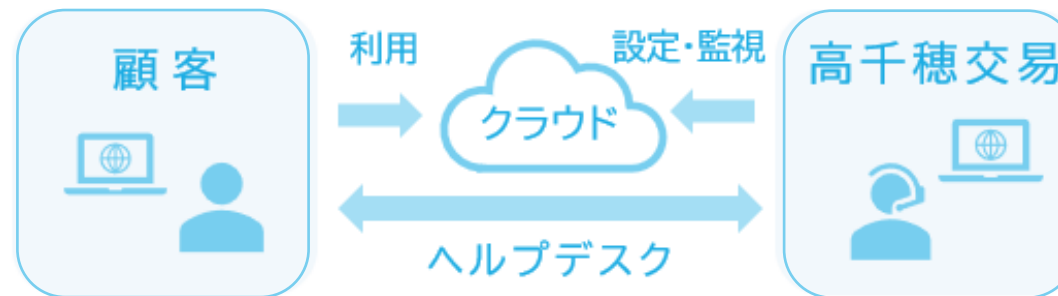


情報システム部門の人手不足に悩む  
中小企業のオフィス

拠点数の多さから管理コストが高い  
全国展開の店舗



#### ■ MSPサービス利用イメージ



## 保 守

システムセグメント製品(\*)のアフターサービスを提供

サービス網  
全国300カ所

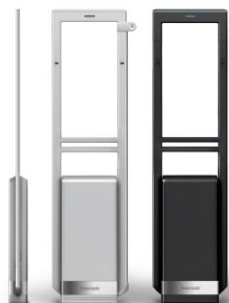
365日  
24H対応  
(一部エリア・製品を除く)

(\*)対象製品

万引き防止システム、入退室管理システム、ネットワーク機器他

# 事業セグメント②システム

## リテールソリューション(小売業向け事業)



### 主な販売先

- ・ 総合スーパー
- ・ ドラッグストア
- ・ アパレルショップ
- ・ 家電量販店

万引き防止システム 顔認証システム・監視カメラ

 ドラッグストア向け万引き防止システム・監視カメラシェアNo.1(\*)

## グローバル(東南アジア向け事業)



防火システム

### 主な販売先

- ・ プラント建設会社
- ・ 発電所

**Guardfire**

**TK TAKACHIHO**  
FIRE, SECURITY & SERVICES (THAILAND) LTD.  
"Reach Goals with Harmony Trustable Safety for All"

## ビジネスソリューション (主にオフィス・データセンター向け事業)




入退室管理システム

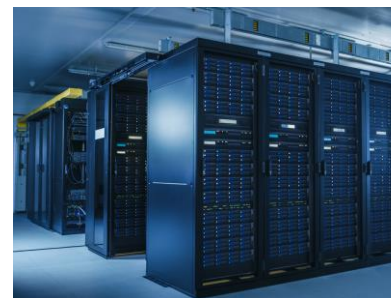


監視カメラ



ネットワークシステム

 外資系企業オフィス向け 入退室管理システムシェアNo.1(\*)



### ■ 活用事例

データセンター向け  
入退室管理システム・監視カメラ

セキュリティシステムの構築を  
プロジェクトマネジメントから実施

システム事業 ① ワンストップで提供できる技術サービス  
強み  ② 長年の販売実績による豊富なノウハウ

(\*)当社調べ

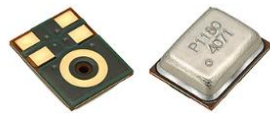
# 事業セグメント③デバイス

## エレクトロニクス（半導体・電子部品）

製造業向けに主に海外製品を販売



アナログ半導体



シリコンマイク



マイクロコントローラー



半導体製造装置



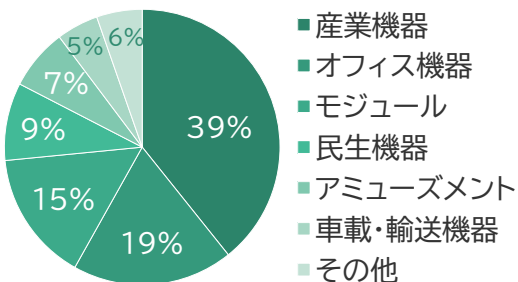
プリンター



カーナビゲーション

### 主な使用例

2023年3月期  
売上構成比(用途別)



### 強み① 製品ラインナップ

特定分野でトップクラスのシェアのメーカーを品揃え

### 強み② 技術サービス

自社ラボでの検証やコンサルティングを実施

## メカトロニクス（機構部品）

製造業向けに主に国内製品(一部自社開発)を販売



スライドレール



ATM

👑 複合機・ATM向け機構部品(\*1)  
シェアNo.1(\*2)



複合機



スパイラルシャフト

### 強みは『開発力』



- お客様の仕様に合わせて一部製品を開発
- 複数の製品を組み合わせたユニット製品を企画開発

(\*1)機構部品:ダンパー付スライドレール、開閉・引き出し用機構部品

(\*2)当社調べ

# 目次

---

1. 会社概要

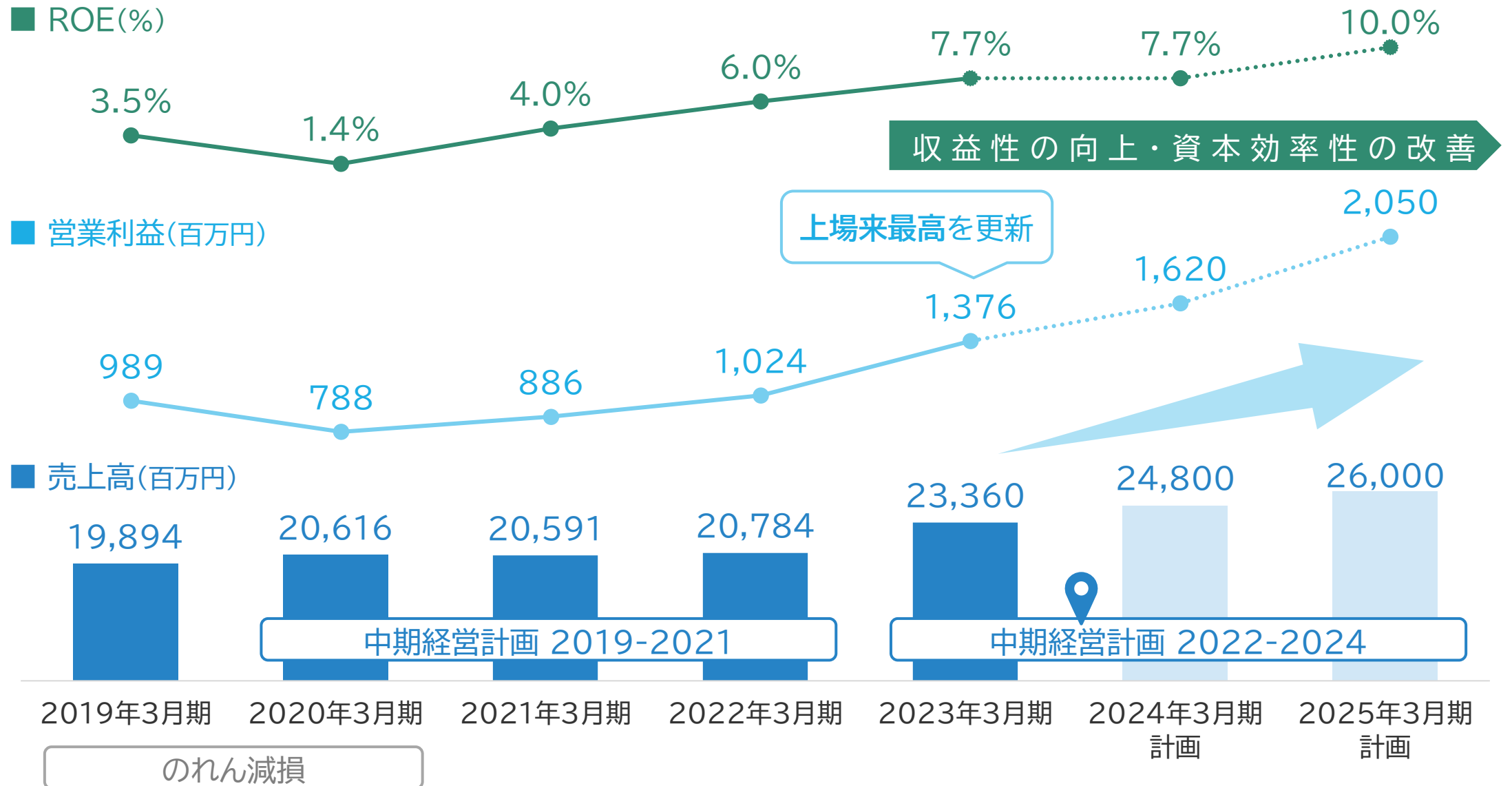
2. 事業セグメント

**3. 業績**

4. 中期経営計画

5. 株主還元

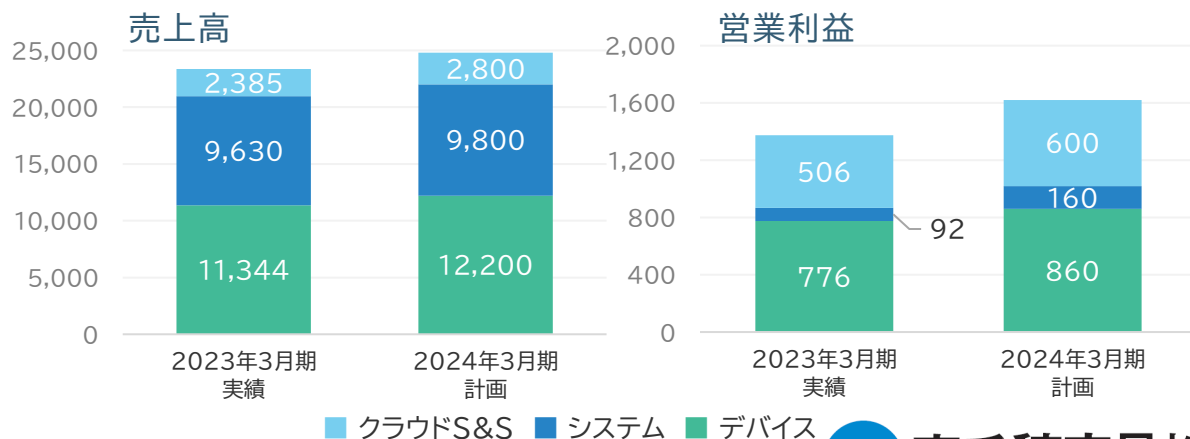
# 業績推移





# セグメント別業績(2023年3月期・2024年3月期) [単位:百万円]

|                   |       | 2023年3月期<br>実績 | 2024年3月期<br>計画 | 増減額    |
|-------------------|-------|----------------|----------------|--------|
| クラウドサービス<br>&サポート | 売上高   | 2,385          | 2,800          | +414   |
|                   | 営業利益  | 506            | 600            | +93    |
|                   | 営業利益率 | 21.2%          | 21.4%          | +0.2pt |
| システム              | 売上高   | 9,630          | 9,800          | +169   |
|                   | 営業利益  | 92             | 160            | +67    |
|                   | 営業利益率 | 1.0%           | 1.6%           | +0.6pt |
| デバイス              | 売上高   | 11,344         | 12,200         | +855   |
|                   | 営業利益  | 776            | 860            | +83    |
|                   | 営業利益率 | 6.8%           | 7.0%           | +0.2pt |
| 連結合計              | 売上高   | 23,360         | 24,800         | +1,439 |
|                   | 営業利益  | 1,376          | 1,620          | +243   |
|                   | 営業利益率 | 5.9%           | 6.5%           | +0.6pt |



## — セグメント別直近の傾向・今後の方向性 —

### クラウドサービス&サポート

- MSPサービスのライセンス数が積み上がり、安定収益であるストック収入が増加
- 新規パートナーを通じてMSPサービスの顧客層を大企業向けに拡大し、事業拡大を目指す

### システム

- オフィス回帰による需要増を取り込み、外資系企業のオフィス向け入退室管理システムが好調
- 建設が増加するデータセンター向けに、入退室管理・監視カメラシステムの販売を引き続き伸ばす

### デバイス

- 前年度受注残の納入が順調に進捗。また、新規代理店契約の獲得により、売上が大幅に伸長
- 新規採用の増加、グローバル売上の拡大等により、事業拡大を目指す

# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

## 創造へのチャレンジ

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

### 数値目標

|       | 2022年3月期<br>(実績) | 2025年3月期              |
|-------|------------------|-----------------------|
| 売上高   | 20,784百万円        | 26,000百万円             |
| 経常利益  | 1,247百万円         | 2,000百万円              |
| 当期純利益 | 878百万円           | 1,400百万円              |
| ROE   | 6.0%             | 10.0%(目標)<br>8.0%(必達) |

### 事業戦略

- ① サービスビジネスの成長 ★
- ② ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化
- ③ 将来のコア事業の創造
- ④ 経営基盤の強化 ★
- ⑤ 3年間で総額30億円の戦略投資枠 ★

### 資本戦略

- ① ROE3期平均8%達成まで配当性向100% ★
- ② 大型投資には有利子負債の活用を検討

### ガバナンス

- ① 「投資委員会」・「指名・報酬委員会」の設置
- ② 役員報酬のKPIにROEを設定

# 事業戦略「サービスビジネスの成長」①

収益性・安定性の高い『クラウドサービス & サポート』をさらに成長させていく方針

## クラウドサービス & サポート営業利益率



約20%超で推移する傾向

2022.4-6 2022.7-9 2022.10-12 2023.1-3

## MSPサービス ライセンス数推移



### 【課題】

- 卸売業は営業利益率の改善に課題がある傾向
- フロー型ビジネスは外部環境に左右されやすい

### 【方針】

- 収益性の高いクラウドサービス事業に注力
- ストック型ビジネスにより安定性が向上



2023年12月1日リリース

「スマートオフィス」を実現する  
当社独自のクラウドサービス



『Cloom(クルーム)』で出来ること

- ① ネットワークの稼働状況の可視化  
➔ 障害時の切り分けがスムーズに
- ② 会議室の利用状況の可視化  
➔ 空予約を防ぎ、会議室を有効利用
- ③ 社員の居場所の可視化  
➔ フリーアドレスでの円滑なコミュニケーション



クラウド管理型ネットワーク



統合型セキュリティソリューション

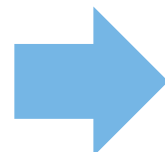
- ✓ お客様のハイブリッドワークならではの課題を解決
- ✓ 当サービスを拡販し、クラウドサービスの契約種類増・平均単価アップを狙う

# 経営基盤の強化「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

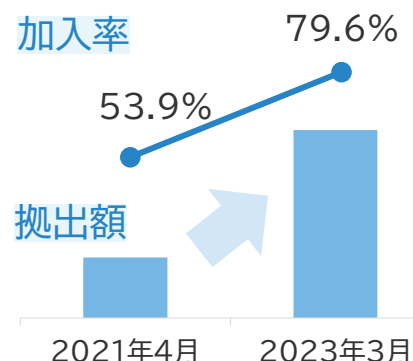
## ✓ 社員株主化に向けた取り組み

### 従業員持株会の状況

2023年3月末日時点

加入率 **79.6%**

拠出額 21年4月から **3.1倍**



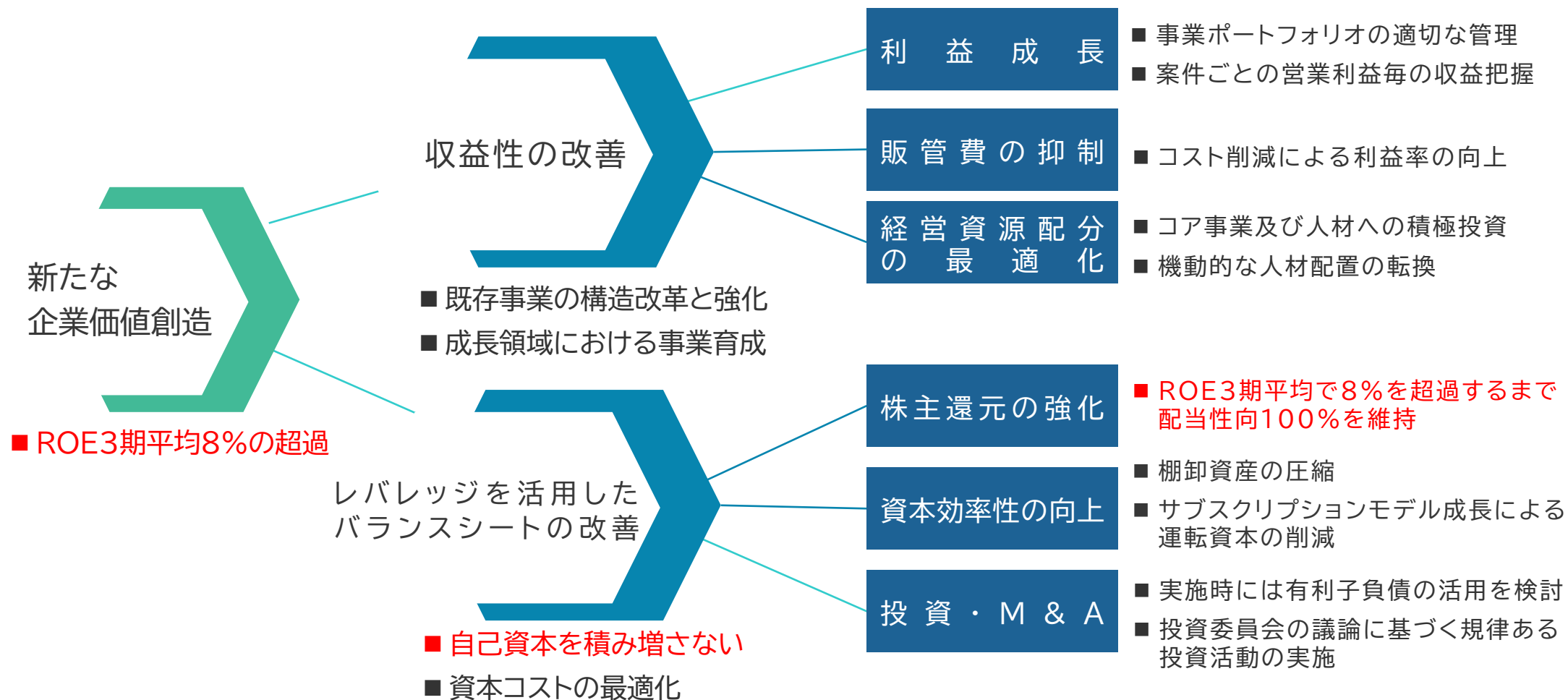
- 2022年4月より**奨励金を50%に拡充**
- 「従業員持株会を活用した資産形成」をテーマとした社内説明会で勧誘を実施

## ✓ 資格手当制度改定

- **リスキング**の意欲を高めるため制度を拡充
- 対象資格を約2倍の99種に増やし、奨励金額を増額  
一部資格では月次手当を支給

| ランク   | 対象資格(例)       | 取得時手当  | 月次手当(2年間) |
|-------|---------------|--------|-----------|
| プラチナ  | 公認会計士         | 50,000 | 20,000    |
| ゴールド  | ネットワークスペシャリスト | 30,000 | 10,000    |
| シルバー  | TOEIC 900点    | 10,000 | 5,000     |
| ブロンズ  | 日商簿記2級        | -      | 3,000     |
| ベーシック | ITパスポート試験     | 10,000 | -         |

## 当社の財務健全性を総合的に勘案したうえで 資本効率性・バランスシートの改善に向けた資本政策を着実に実行



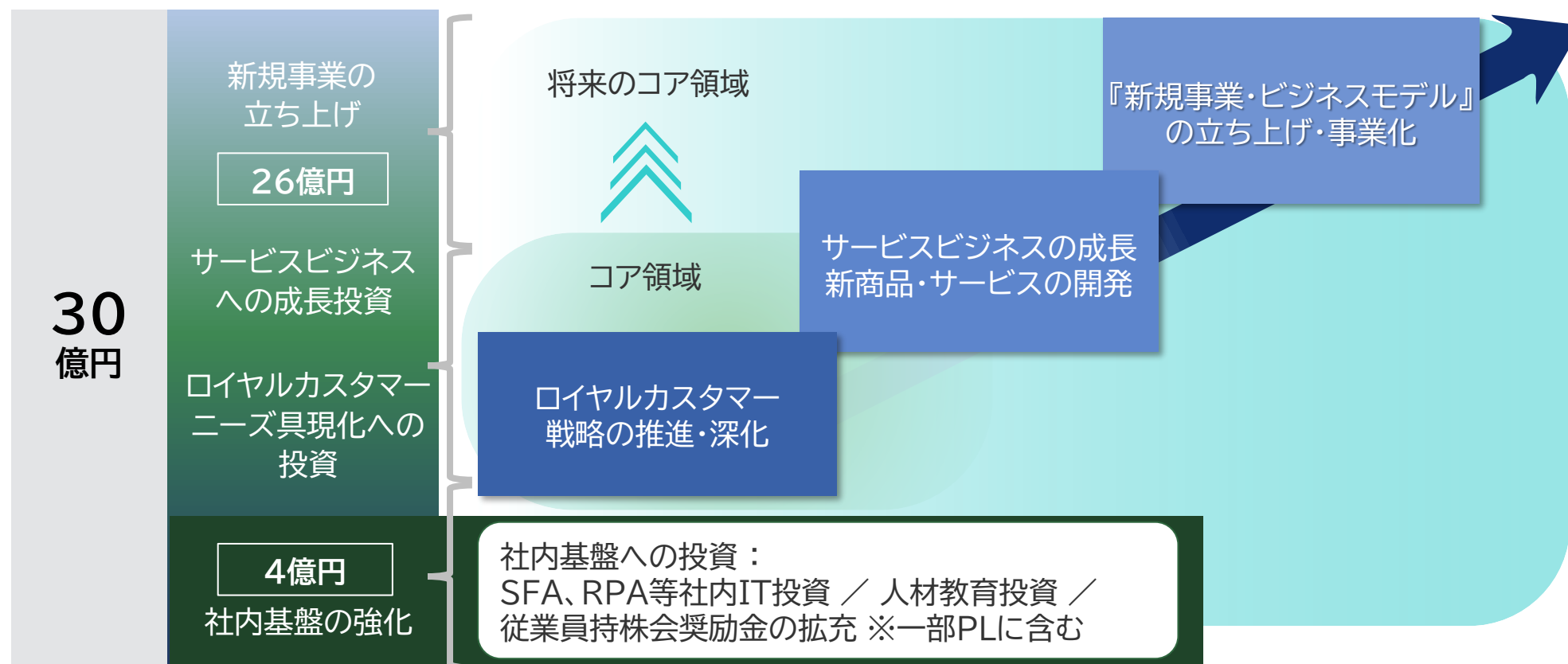
# 3年間で総額30億円の戦略投資枠

## 「新たな企業価値創造」に向け、30億円の戦略投資枠を設定

ビジネス基盤の強化  
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





# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

# 配当方針

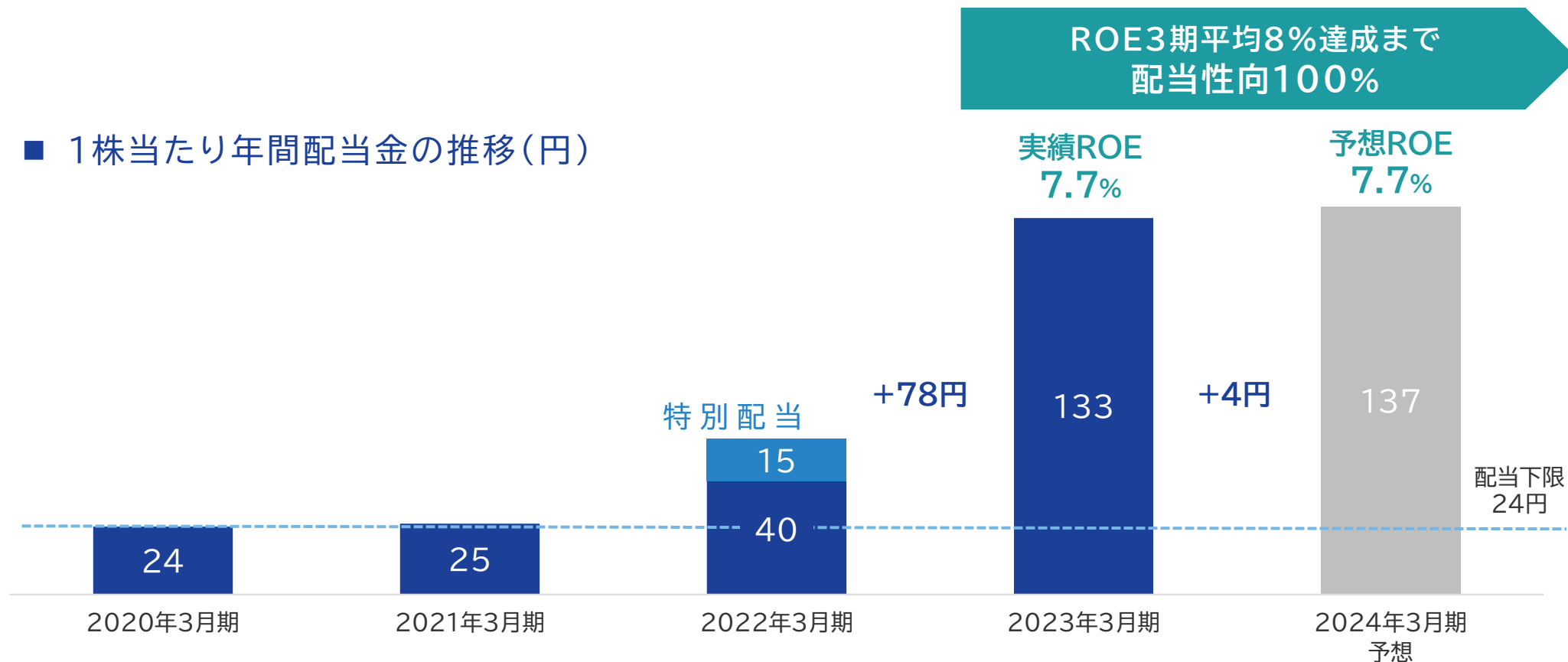
2024年3月期は年間**137円**(中間53円・期末84円)を予定

## 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)



\* 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

# 株主優待

基準日(毎年3月31日時点)の株主名簿に記載されている100株以上保有の株主様に対し、保有株式数に応じて「おこめギフト券」を贈呈

| 保有株式数         | 優待内容          |
|---------------|---------------|
| 100株以上 200株未満 | おこめギフト券 2kg分  |
| 200株以上 300株未満 | おこめギフト券 5kg分  |
| 300株以上        | おこめギフト券 10kg分 |



## 予想利回り(株主優待含む)

### 【計算条件】

- 株価:2024/1/12 終値(4,035円)
- おこめギフト券1kgあたり440円
- 300株保有



3.76%

# 高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2024/1/20(土) 資産運用EXPO 上場企業によるIR・株式投資セミナー

## 技術商社

P.9 高千穂交易の強み②「技術力」

- 万引き防止システムや監視カメラなどの商材に**技術的な付加価値**を加えて販売する商社
- 全社員の**40%超がエンジニア**

## 「モノ売り」から「コト売り」へ

P.20 事業戦略「サービスビジネスの成長」①

- 中期経営計画では**収益性の向上**に注力
- 収益性の高い**クラウドサービス**が成長事業

## 配当性向100%

P.26 配当方針

- **ROE3期平均8%達成まで配当性向100%**
- 目的は資本効率性とバランスシートの改善
- 予想利回り(株主優待含む)は**3.76%(\*)**

\* 2024/1/12(金)終値、株数300株で計算

## 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](mailto:ir-takachiho@takachiho-kk.co.jp)

 03-3355-1201