



2007年6月22日

関係各位

高千穂交易株式会社
代表取締役社長 戸田秀雄
(コード番号 2676 東証第1部)
問い合わせ先
取締役常務執行役員
経営システム本部長 赤堀寛人
電話 03-3355-1111

「中期経営計画 2007」のお知らせ
～ 高千穂交易の“ビジネスセキュリティ” ～

高千穂交易は、「2010年度 ビジョン」として表明した売上高500億円、経常利益50億円の企業を目指すにあたり、事業競争力強化に向けた「ハイ・パフォーマンス経営の追求」と、事業拡大に向けた「成長戦略への投資」を骨子とする「中期経営計画 2007」(2007年4月から2011年3月まで)を策定いたしましたので、下記のとおり概要をお知らせいたします。

「中期経営計画 2007」は、事業環境の変化に対処し、経営構造改革を推し進めるために、従来の「中期経営計画 2006」を見直したものです(ローリングによる策定)。
詳しくは、別紙「中期経営計画 2007」～高千穂交易の“ビジネスセキュリティ”～をご覧ください。

以上

中期経営計画 2007



アジェンダ

- I. 事業の方向性
- II. 業績の足跡と展望
- III. 経営構造改革骨子
- IV. 成長戦略 - システムセグメント -
- V. 成長戦略 - デバイスセグメント -
- VI. ハイ・パフォーマンス経営

本資料は、将来の業績に関す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、目標対比において異なる可能性があることにご留意ください。又、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。

事業の方向性

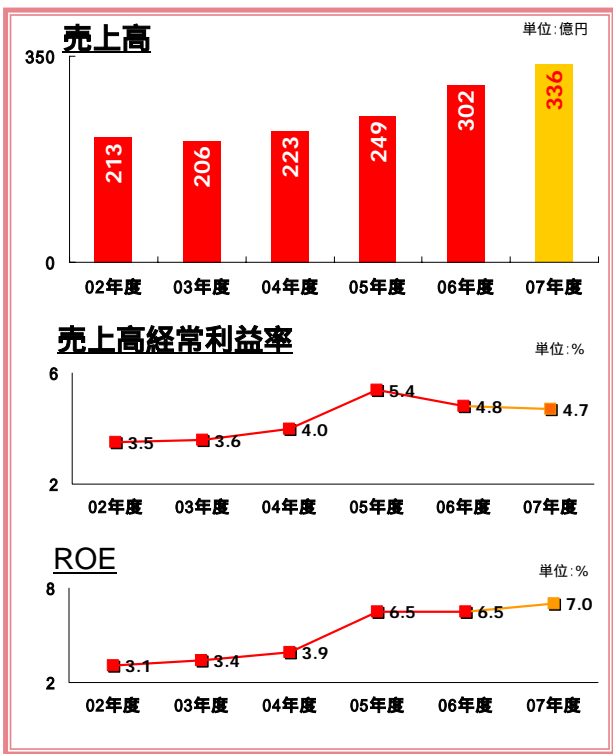
高千穂交易の“ビジネスセキュリティ”
 「安全・安心・快適」なソリューションをご提供し、お客様の企業価値を高めることに貢献します。



システムセグメント
 “情報＆フィジカルセキュリティ”で
 お客様の「安全・安心・快適」を実現します。

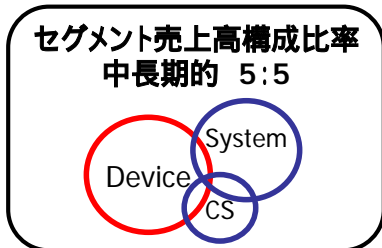
デバイスセグメント
 「安全・安心・快適」を追求し
 お客様製品の高付加価値化を実現します。

業績の足跡と展望

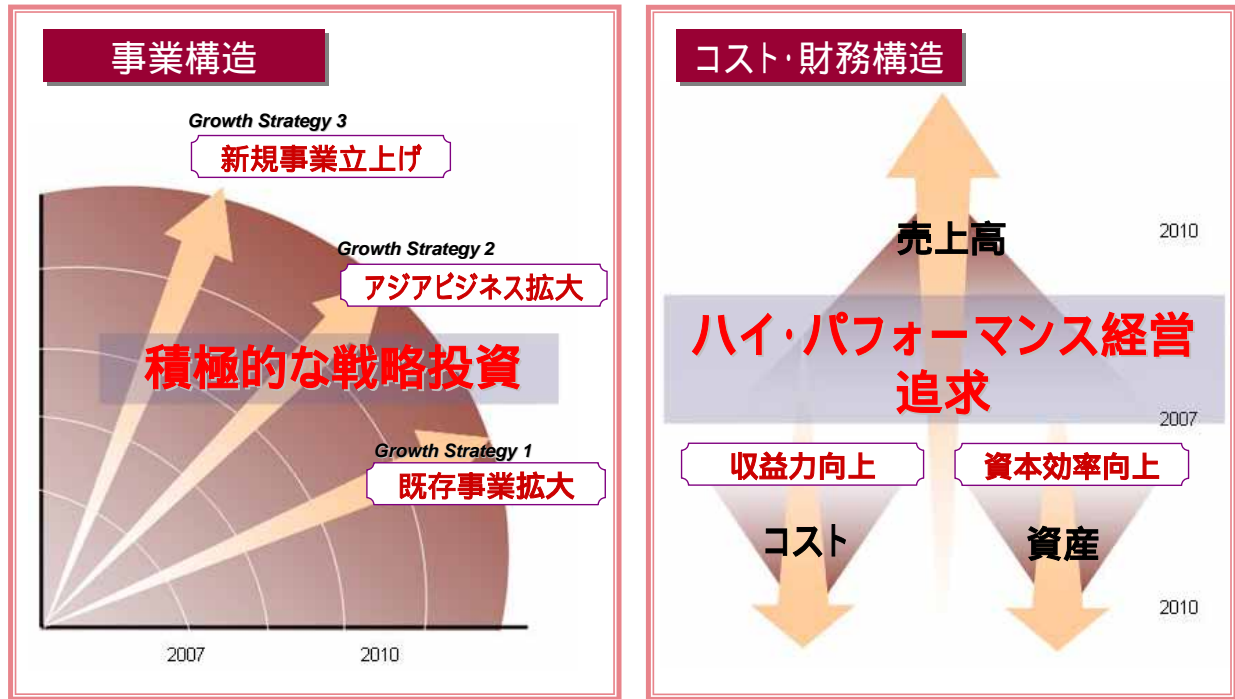


**2010年度
TKグループ目標**

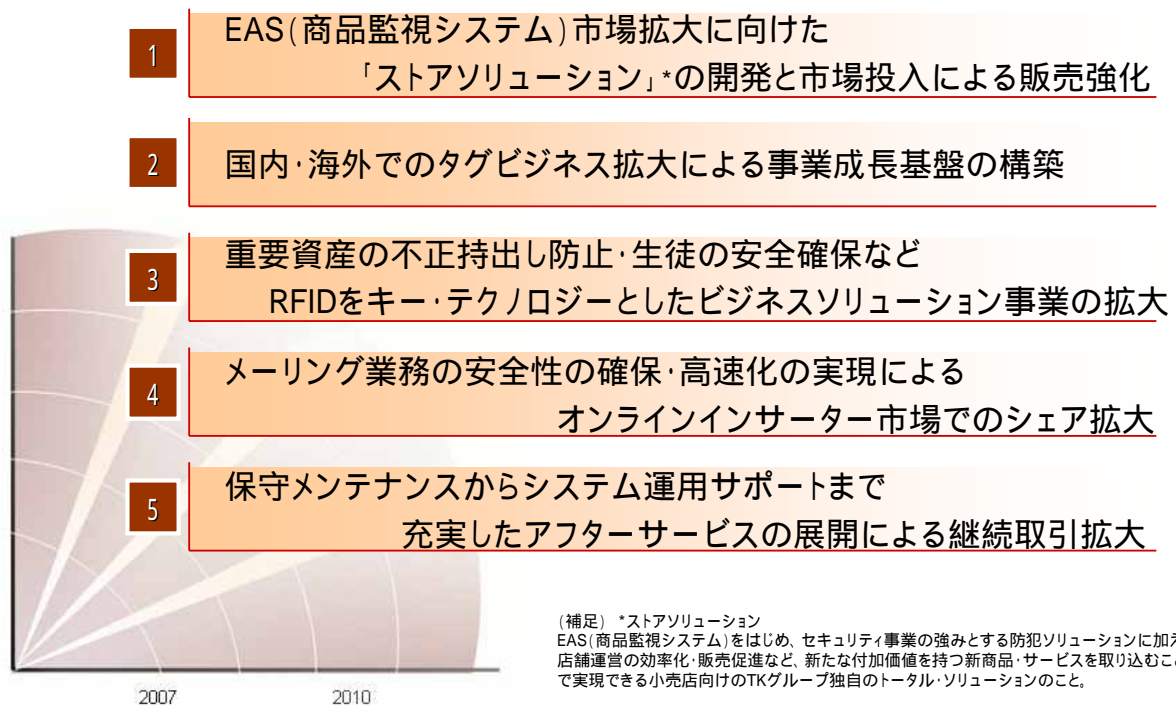
売上高： 500億円
 売上高経常利益率： 10%以上
 ROE： 15%以上



経営構造改革骨子

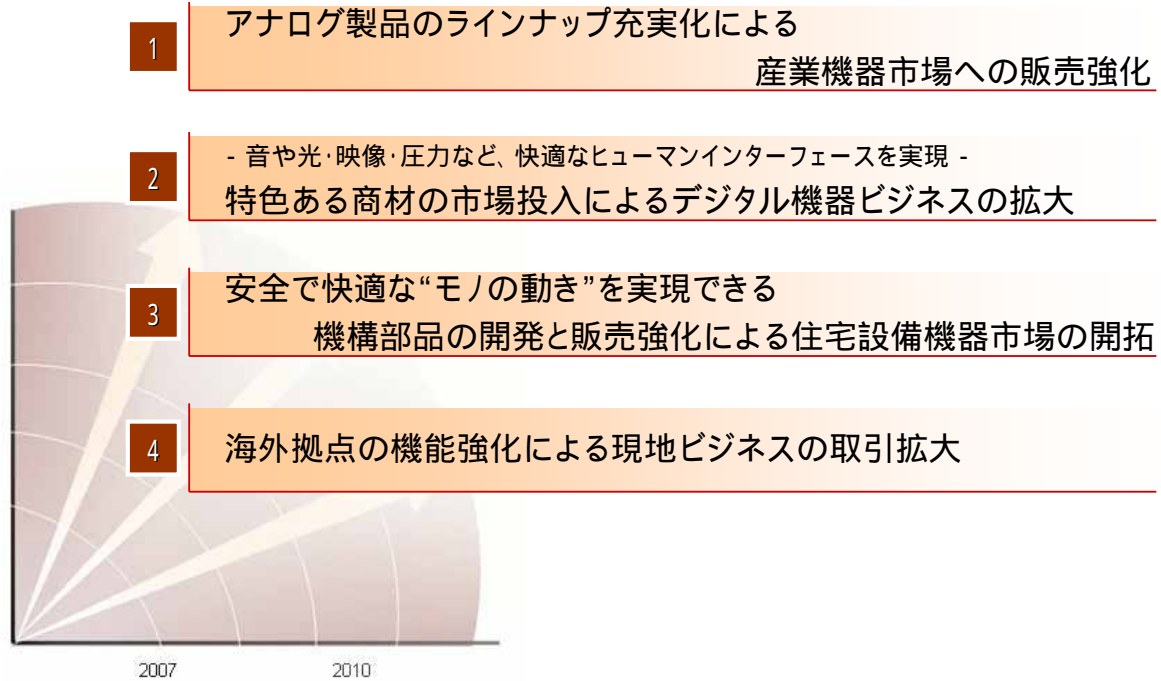


成長戦略 システムセグメント



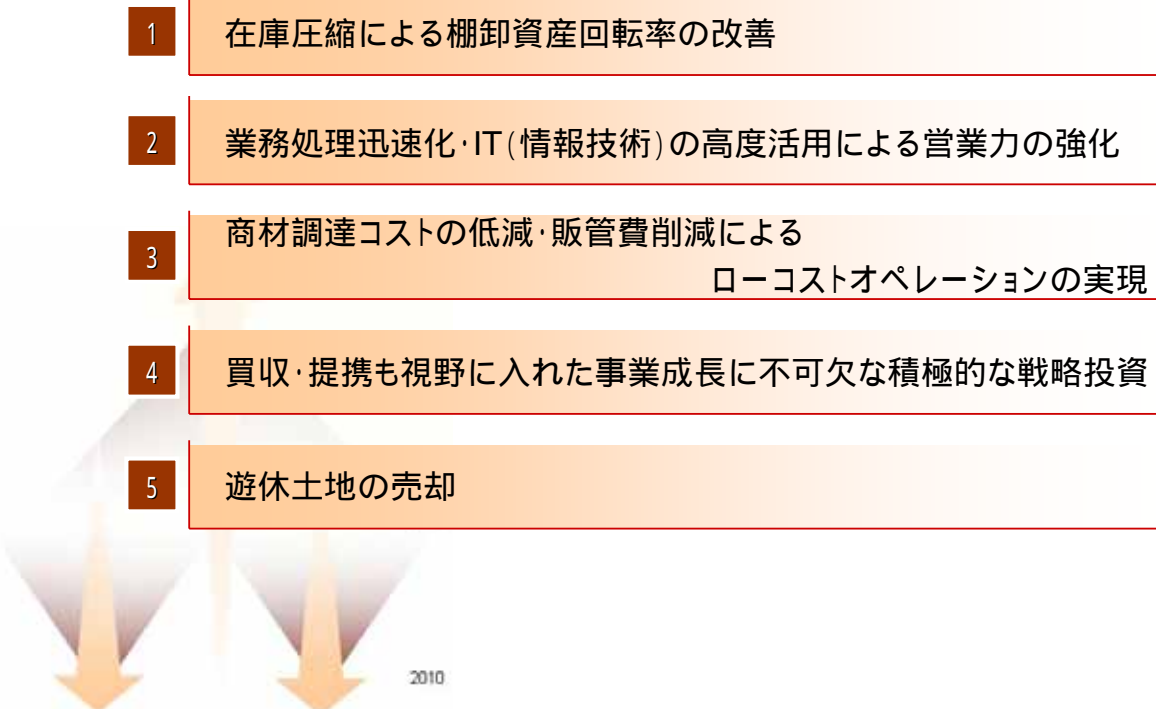
(補足) *ストアソリューション
EAS(商品監視システム)をはじめ、セキュリティ事業の強みとする防犯ソリューションに加え、店舗運営の効率化・販売促進など、新たな付加価値を持つ新商品・サービスを取り込むことで実現できる小売店向けのTKグループ独自のトータル・ソリューションのこと。

成長戦略 デバイスセグメント



7

ハイ・パフォーマンス経営



8