

|| 企業調査レポート ||

高千穂交易

2676 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月12日(水)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業概要	04
2. クラウドサービス & サポートセグメント	06
3. システムセグメント	07
4. デバイスセグメント	08
5. 競合、特色、強み	09
■ 業績動向	10
1. 2023年3月期の業績概要	10
2. 2023年3月期のセグメント別状況	13
■ 今後の見通し	17
1. 2024年3月期の業績見通し	17
2. 2024年3月期のセグメント別見通し	18
■ 中期経営計画の概要と進捗	20
1. 中期経営計画の概要	20
2. 中期経営計画の進捗状況	20
■ SDGs/ESG への取り組み	24
1. サステナビリティの基本方針	24
2. サービス提供を通じた取り組み	26
3. ガバナンス体制について	27
■ 株主還元策	27

■ 要約

セキュリティ関連製品・半導体などの輸入を中心とする BtoB 商社。 クラウドサービスの強化で収益力向上を図る

高千穂交易 <2676> は、主に、セキュリティ関連などのシステム機器や機構部品・半導体などのデバイス機器を主として海外メーカーから仕入れて国内のユーザーに提供する BtoB の商社である。特に「安全・安心・快適」を提供する商品監視システムや機構部品のスライドレールでは国内トップクラスの高いシェアを持っており、近年は、クラウドサービス等の高収益事業へ注力し、収益構造の改善が進んでいる。

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期は、売上高 23,360 百万円(前期比 12.4% 増)、営業利益 1,376 百万円(同 34.4% 増)、経常利益 1,588 百万円(同 27.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,205 百万円(同 37.2% 増)となった。2023年3月期からの新セグメントであるクラウドサービス & サポートは、MSP サービス*のライセンスが積み上がったことなどから増収増益となった。システムでは、ビジネスソリューションとグローバルは堅調であったが、リテールソリューションが前期の反動で減収となったことにより、セグメントとしては減収減益となった。デバイスは、エレクトロニクスが好調に推移したことにより、増収増益となった。売上総利益率は商品構成の変化により 0.5pt 上昇した。これに加えて販管費の抑制に努めたことから営業利益は大幅増益となり、営業利益以下の各段階利益で上場来最高となった。

* MSP (Managed Service Provider) サービス：クラウド製品の保守運用・稼働監視をサブスクリプション型で行う
 同社独自のサービス

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期は、売上高 24,800 百万円(前期比 6.2% 増)、営業利益 1,620 百万円(同 17.7% 増)、経常利益 1,600 百万円(同 0.7% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,249 百万円(同 3.6% 増)が予想されている。ウクライナ情勢、米中の覇権争い、為替動向など先行きは不透明であるが、「モノ売りからコト売りへ」の方針を一段と強化することで収益力を高め、全セグメントで増収増益を計画している。容易な目標ではないだろうが、ここ数年で同社の収益力は高まってきており、会社の体質が変わりつつあるなかで、今後の動向に注目したい。

要約

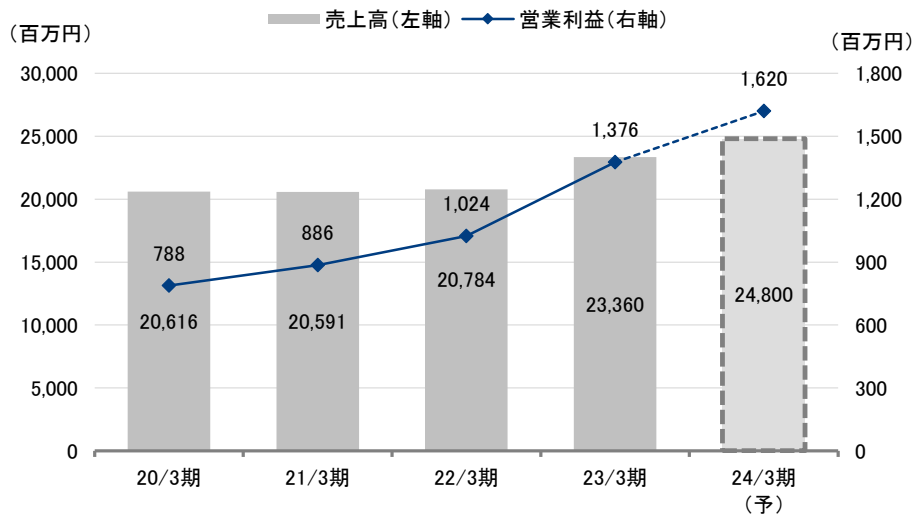
3. 中期経営計画

同社では、2025年3月期を最終年度とする中期経営計画を推進している。中期スローガンとして「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～」を掲げている。新たな「資本戦略」「事業戦略」「ガバナンス」の推進により、株主価値の向上を実現していく方針だ。主な定量的な目標として、2025年3月期に経常利益20億円、親会社株主に帰属する当期純利益14億円、計画中の3期平均ROEは8%を掲げている。単に利益目標だけでなく、資本効率の改善まで踏み込んだ計画を掲げている点は評価できるだろう。今後の動向が大いに注目される。株式については、2022年4月4日の東京証券取引所の市場再編で、東証プライム市場に移行している。

Key Points

- ・ システム機器、機構部品、半導体等の BtoB 輸入商社であり、専門的技術者が多い
- ・ 2023年3月期は34.4% 営業増益、2024年3月期も17.7% 営業増益を目指す
- ・ 中期経営計画では、2025年3月期に経常利益20億円が目標、資本効率の改善も進める

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

先進的なシステム機器・機構部品・半導体・電子部品等の輸入商社。 中期経営計画 2022-2024 では、利益成長に加え資本効率改善も進める

1. 会社概要

同社は、リテール、オフィス向けのセキュリティ関連製品やネットワークなどのシステム機器、機構部品、半導体などのデバイス機器を、主として海外メーカーから仕入れて国内のユーザーに提供する BtoB の商社である。「安全・安心・快適」をコンセプトに、商品監視システム（万引防止システム）や機構部品のスライドレールでは国内トップクラスの高いシェアを持っており、近年は海外企業の買収によりセキュリティシステムや防火システムの東南アジア地区での拡販にも力を入れている。商品・サービスの付加価値や顧客満足度の向上のために専門性の高い社員を多く抱え、商社でありながら技術系社員の割合は 40% 超に達している。また財務面では、自己資本比率が 15 期連続で 70% を超えるなど財務体質が安定している。

2. 沿革

同社は 1952 年、土木建設機械の輸入販売を行う商社として設立された。同年には米国バロース社（現ユニシス <UIS>）と日本総代理店契約を締結、同社製コンピューターの販売を開始した。国内エレクトロニクス商社の草分けとして、その後も日本初となる OCR システムや商品監視システム、また自動封入封緘システム、入退室管理システム、クラウド型無線 LAN システムなどまだ日本には導入されていない画期的な商品を市場投入し、国内有数の技術商社となっている。この間、株式は 2000 年に JASDAQ 市場へ上場し、その後 2004 年に東京証券取引所 2 部へ、2005 年に同 1 部へ指定替えされた。現在は東証プライム市場に上場している。近年では、日米の上場企業のグループ企業を買収し、RFID システム、東南アジアでの商品監視システム・防火システムなども取り扱っている。

会社概要

主な沿革

年	沿革
1952年	設立（土木建設機械の輸入・販売） 米国パロース（現ユニシス）と日本総代理店契約し、電子計算機を販売開始
1963年	日本初 OCR システムを販売開始
1970年	日本初商品監視システムを販売開始
1971年	自動封入封緘システムを販売開始
2000年	JASDAQ 上場 入退室管理システムを販売開始
2004年	東京証券取引所市場第 2 部上場
2005年	東京証券取引所市場第 1 部指定
2011年	Tyco Fire & Security Ltd. から Takachiho Fire, Security & Services (Thailand) Ltd. を買収
2012年	丸紅 <8002> からマイティカード（株）を買収
2014年	United Technologies Corp. から Guardfire Ltd. 及び Guardfire Singapore Pte. Ltd. を買収
2015年	Takachiho America, Inc. を設立
2017年	（株）S-Cube とマイティカード（株）が合併（新社名：マイティキューブ（株））
2020年	本社を移転（四谷一丁目 6 番 1 号）
2022年	東京証券取引所プライム市場に移行

出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

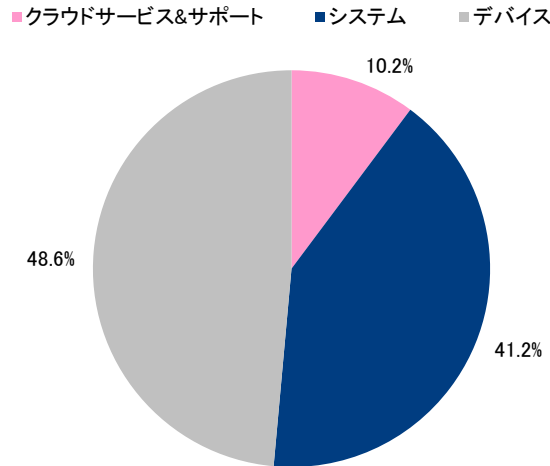
クラウドサービス&サポート、システム、デバイスが3本柱

1. 事業概要

同社は、現在「クラウドサービス & サポート」「システム」「デバイス」の3セグメントで数値を開示している。「クラウドサービス & サポート」は、従来はシステムのサブセグメントの1つであったが、2023年3月期から成長事業として切り出している。2023年3月期の各セグメントの売上高は、クラウドサービス & サポートが2,385百万円（対全社売上高比率 10.2%）、システムが9,630百万円（同 41.2%）、デバイスが11,344百万円（同 48.6%）となっている。

事業概要

セグメント別売上高比率
(2023年3月期: 23,360百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別商品例

セグメント	プロダクト	商品例
クラウドサービス & サポート		クラウドサービス (MSP サービス含む)、システムセグメント内商品の保守・運用管理
システム	リテール	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・システム構築
	ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・システム構築
	グローバル	防火システム
デバイス	エレクトロニクス	<ul style="list-style-type: none"> ・アナログ半導体 ・通信用電子部品 ・各種センサー
	メカトロニクス	<ul style="list-style-type: none"> ・スライドレール ・ガススプリング ・ソフトクローズドユニット ・電子錠

出所：2023年3月期決算説明資料よりフィスコ作成

以下は各セグメント及びサブセグメントの概要である。

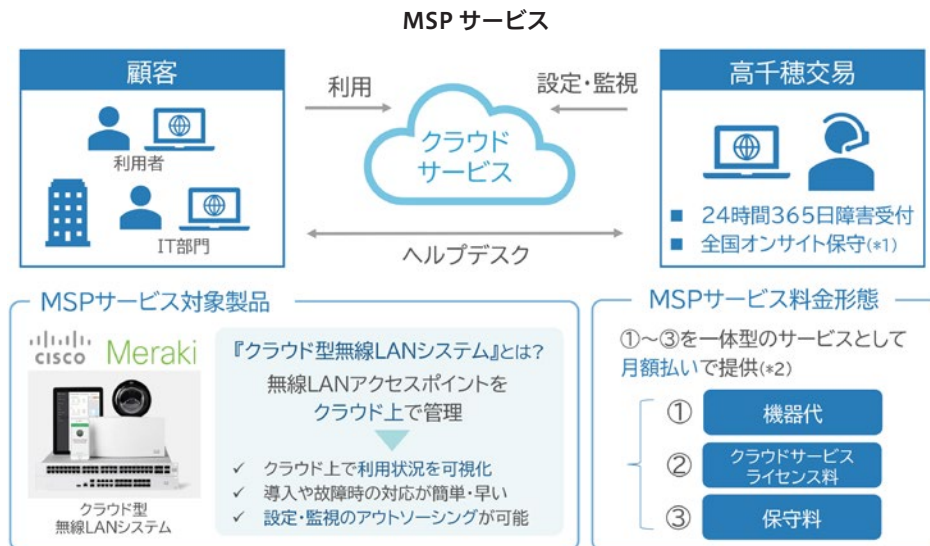
事業概要

2. クラウドサービス & サポートセグメント

クラウドサービス&サポートセグメントでは、「クラウドサービス」と「保守」の事業を行っている。

(1) クラウドサービス (2023年3月期セグメント売上高に占める比率 35.9%)

クラウドサービス事業の主力は「MSP サービス」となっている。これはクラウド製品の保守や稼働監視をアウトソーシングできるサービスで、同社が遠隔で設定や稼働監視を行うもの。対象製品はCisco社のクラウド型無線LANシステムを取り扱っている。この機器代とクラウドサービスのライセンス料、保守料の3つをまとめたサービスを月額で提供している。



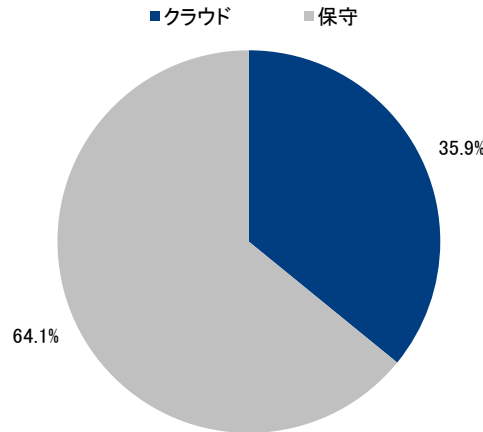
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 保守 (同 64.1%)

システムセグメント内で販売した、万引き防止システムや、入退室管理システムなどのアフターサービスを行うもの。

事業概要

クラウドサービス&サポート事業の内訳
(2023年3月期:2,385百万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. システムセグメント

(1) リテールソリューション (同 32.7%)

商品監視システム・映像監視システム（監視カメラ・監視映像記録装置）・セキュリティタグ等のセキュリティ機器及び入店カウンターなど販売支援や省人化対策を目的とした店舗管理機器のシステム設計・販売、設置、システム全般の運用支援サービスなどを行っており、ショッピングセンターなどの大型店舗からドラッグストアなどの小型店舗に至る小売・流通業全般の幅広い顧客層に販売している。グループ会社のマイティキューブ（株）は、商品監視用自鳴式タグシステムの開発及び販売を行っており、ホームセンターや家電量販店を中心に幅広い顧客層と取引している。

(2) ビジネスソリューション (同 35.2%)

入退室管理システムやネットワーク関連機器（クラウド型無線 LAN システム等）及び商品監視・映像監視等のセキュリティに関するコンサルティングやシステム設計、物流・在庫管理システム等の RFID タグ及びその周辺機器、郵送物の封入封緘を行うメールインサートシステム（封入封緘機）など、最新エレクトロニクス技術応用システムの機器の設計・構築及び設置・販売等をオフィスビル・データセンター・工場などの企業関連施設に向けて行っている。

またグループ会社のマイティキューブは、RFID 技術の国内リーディングカンパニーとして、RFID タグ（非接触 IC チップ）及び周辺機器（リーダライタ）、ソフトウェアのシステム開発、販売等を行う。

事業概要

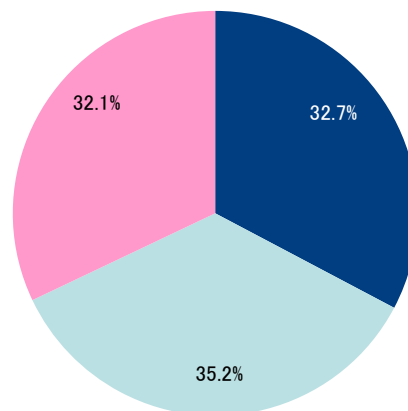
(3) グローバル (同 32.1%)

主に高度防火システムの設計・構築及び機器の設置・販売を、発電プラント、天然ガス・石油化学工業プラントなどに向けて行っている。

Takachiho Fire,Security&Services(Thailand)Ltd. は、タイにおいて、防火システム、商品監視システム、入退室管理システム、監視カメラ等のコンサルティング、システム設計、販売を行う。Guardfire Limited 及び Guardfire Singapore Pte.Ltd. は、東南アジア地域において、高度防火システムの設計、販売を行う。

**システム事業の内訳
(2023年3月期:9,630百万円)**

■リテール ■ビジネス ■グローバル



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. デバイスセグメント

(1) エレクトロニクス (同 61.2%)

アナログ IC を中心とする各種半導体や、シリコンマイクなどのセンサー、電子部品に関する販売及びコンサルティング(電子機器設計支援)を行っている。産業用エレクトロニクス機器、IP - PBX (構内交換機) やスマートフォン等の情報通信機器など、広範な分野で使用されている。

TAKACHIHO KOHEKI(H.K.)LIMITED 及び提凱貿易(上海)有限公司は、中国、東南アジア地域で、上記の商品を販売している。

(2) メカトロニクス (同 38.8%)

スライドレール・ガสปリング・昇降システムなど安全性、利便性、快適性を向上する機構部品の販売及びコンサルティングを行っている。主に金融機関やコンビニエンスストアなどの ATM 等の開閉・引出・安全機構(スライドレール・ガสปリング・キー)、システムキッチン引出・昇降機構(スライドレール・昇降システム)、コピー機の給紙機構(スライドレール・ダンパー)などに使用される。

TAKACHIHO KOHEKI(H.K.)LIMITED、提凱貿易(上海)有限公司及び Takachiho America,Inc. は、中国、

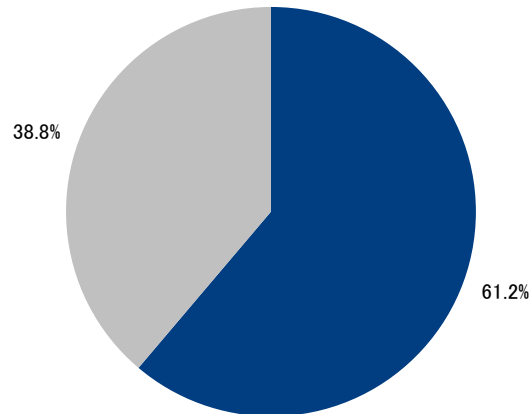
事業概要

東南アジア地域、米国で、上記の商品を販売。

ATM 向けのスライドレールでは国内トップシェアを誇る。商社でありながら独自の設計やオリジナルプログラムによるシミュレーション解析などを実施し、顧客の要望に適合した商品開発に取り組んでいる。2015 年からは米国法人を通じて、米国住宅設備市場などへ参入するなど、海外市場ではまだ普及期にある日本式ムーブメントソリューションの拡販を推進している。

デバイスの内訳
(2023年3月期:11,344百万円)

■ エレクトロニクス ■ メカトロニクス



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

5. 競合、特色、強み

同社は非常に多くの商品を取り扱っており、それぞれの分野に競合商品が存在する。しかし、事業全体において同様な事業展開をする企業がないため競合会社を特定することはできない。あえて個別分野での競合会社を挙げれば、商品監視システムでのチェックポイントジャパン（株）、スライドレールでの日本アキュライド（株）（両社とも米国の日本法人）、半導体では規模は異なるが半導体専門商社など。また、ビジネスソリューション関連ではシステム会社などと競合する。

同社の最大の特色は専門性の高い商材を扱っている点だろう。そのため営業社員であっても技術的に高い専門性・知識を持っており、同社の社員の 40% 以上が技術系出身者で、ある意味で専門的なプロ集団とも言える。システム事業とデバイス事業を展開する同社は、売上規模は大きくはないが、売上総利益率は 25% 前後となっており、一般的な半導体や電子部品商社の売上総利益率（約 10 ~ 15%）と比べて高くなっている。

高い専門性を備えた社員が多く、顧客のニーズに基づき最適なソリューションを提供する提案型コンサルティング営業ができるのも同社の特色であり強みだろう。また、知識や技術以外にも個々の従業員が問題・課題に真摯に取り組むため、顧客からの信頼も厚く、そのような専門性・特殊性は売上総利益率に現れている。

業績動向

2023年3月期はデバイスとクラウドサービス&サポートが好調で、 営業利益は前期比34.4%増

1. 2023年3月期の業績概要

(1) 損益状況

2023年3月期は、売上高23,360百万円（前期比12.4%増）、営業利益1,376百万円（同34.4%増）、経常利益1,588百万円（同27.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,205百万円（同37.2%増）となった。

売上総利益率は前期の24.5%から25.5%へ上昇したが、高収益事業への集中が進んだことなどによる。加えて販管費の抑制に努めたことから、営業利益は前期比で34.4%増となった。親会社株主に帰属する当期純利益は前期比37.2%増となり、営業利益以下の各段階利益では上場来最高を更新した。

2023年3月期決算の概要

（単位：百万円）

	22/3期		23/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	20,784	100.0%	23,360	100.0%	12.4%
売上総利益	5,099	24.5%	5,838	25.0%	14.5%
販管費	4,074	19.6%	4,461	19.1%	9.5%
営業利益	1,024	4.9%	1,376	5.9%	34.4%
経常利益	1,247	6.0%	1,588	6.8%	27.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	878	4.2%	1,205	5.2%	37.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 財務状況

2023年3月期末の財務状況は、流動資産は18,302百万円（前期末比911百万円増）となった。主要科目では現金及び預金2,199百万円減、売掛債権（受取手形・売掛金・契約資産・電子記録債権）が1,019百万円増、たな卸資産が1,822百万円増であった。固定資産は3,831百万円（同627百万円増）となったが、内訳は有形固定資産が446百万円（同93百万円減）、無形固定資産233百万円（同66百万円減）、投資その他の資産3,151百万円（同787百万円増）となった。以上のような結果から、資産合計は22,133百万円（同1,539百万円増）となった。現金及び預金が減少しているのは、主に堅調な業績を反映した売上債権とたな卸資産が増加したことによる。

業績動向

流動負債は4,952百万円(同144百万円増)となったが、主な変動は支払手形及び買掛金の増加75百万円などであった。固定負債は748百万円(同11百万円減)であった。純資産は、利益剰余金の増加602百万円、その他有価証券評価差額金の増加317百万円、為替換算勘定の増加186百万円などから16,432百万円(同1,406百万円増)となった。期末で1,104,190株(1,085百万円)の自己株式を所有している。この結果、自己資本比率は74.2%(前期末72.9%)となり、15年連続で70%超を維持した。長年無借金経営を続けており、財務基盤は安定していると言えるだろう。

連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	増減額
現金及び預金	6,708	4,509	-2,199
受取手形、売掛金、契約資産(電子記録債権含む)	6,525	7,545	1,019
たな卸資産	3,253	5,076	1,822
流動資産計	17,390	18,302	911
有形固定資産	539	446	-93
無形固定資産	299	233	-66
投資その他資産	2,364	3,151	787
固定資産計	3,203	3,831	627
資産合計	20,593	22,133	1,539
支払手形及び買掛金、契約負債	3,897	4,007	109
流動負債計	4,807	4,952	144
固定負債計	760	748	-11
負債合計	5,568	5,700	132
利益剰余金	13,377	13,979	602
純資産合計	15,025	16,432	1,406

出所:決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) キャッシュ・フローの状況

2023年3月期のキャッシュ・フローは以下のようであった。営業活動によるキャッシュ・フローは1,387百万円の支出となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上1,485百万円、減価償却費185百万円、契約資産の減少587百万円等であった。一方で主な支出は、売上債権（電子記録債権含む）の増加1,425百万円、棚卸資産の増加1,798百万円、仕入債務の減少65百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは522百万円の収入となったが、主に有形固定資産の取得による支出134百万円、投資有価証券の取得による支出（ネット）402百万円、定期預金の払戻しによる収入1,100百万円などである。財務活動によるキャッシュ・フローは303百万円の支出となったが、主に配当金の支払いによる支出604百万円、自己株式の処分による収入281百万円などによる。この結果、期中の現金及び現金同等物は1,099百万円減少し、期末残高は4,509百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

	22/3期	23/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,184	-1,387
税金等調整前当期純利益	1,243	1,485
減価償却費	182	185
契約資産の増減額（-は増加）	-60	587
売上債権（電子記録債権含む）の増減額（-は増加）	657	-1,425
棚卸資産の増減額（-は増加）	-659	-1,798
仕入債務の増減額（-は減少）	70	-65
投資活動によるキャッシュ・フロー	-393	522
有形固定資産の取得による支出	-56	-134
投資有価証券の取得による支出（ネット）	-245	-402
定期預金の払戻しによる収入	-	1,100
財務活動によるキャッシュ・フロー	-189	-303
配当金の支払額	-223	-604
自己株式の処分による収入	79	281
現金及び現金同等物の増減額（-は減少）	708	-1,099
現金及び現金同等物の期末残高	5,608	4,509

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 2023年3月期のセグメント別状況

セグメント及びサブセグメント別の状況は以下のようであった。

2023年3月期セグメント及びサブセグメント別の概要

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	20,784	100.0%	23,360	100.0%	2,576	12.4%
クラウドサービス & サポート	2,115	10.2%	2,385	10.2%	269	12.8%
システム	9,895	47.6%	9,630	41.2%	-264	-2.7%
リテールソリューション	3,774	38.1%	3,152	32.7%	-622	-16.5%
ビジネスソリューション	3,194	32.3%	3,390	35.2%	196	6.1%
グローバル	2,926	29.6%	3,087	32.1%	161	5.5%
デバイス	8,773	42.2%	11,344	48.6%	2,571	29.3%
エレクトロニクス	4,452	50.8%	6,941	61.2%	2,489	55.9%
メカトロニクス	4,320	49.2%	4,403	38.8%	83	1.9%
営業利益	1,024	4.9%	1,376	5.9%	351	34.4%
クラウドサービス & サポート	394	-	506	-	112	28.5%
システム	135	-	92	-	-42	-31.6%
デバイス	494	-	776	-	282	57.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

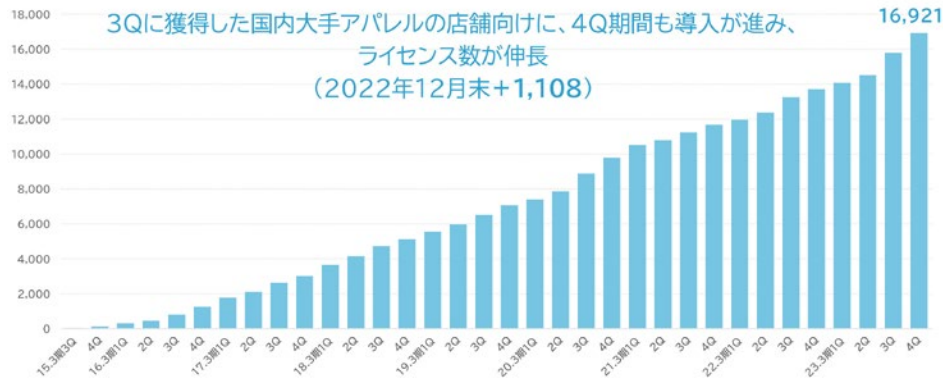
(1) クラウドサービス & サポート

売上高は2,385百万円(前期比12.8%増)、営業利益は506百万円(同28.5%増)となった。新規代理店でのMSPサービスの取扱開始が遅れたことで、売上高は計画比では未達であったが、クラウド事業の構成比が高まり、営業利益は計画達成率が98.8%となった。主力であるMSPサービスのKPIは下記の通りとなった。

MSPサービスの契約状況は、新規に3,966ライセンスを獲得し、期末の契約ライセンス数は16,921(前期末13,705)となった。また2023年3月期の月次平均解約率は0.33%であった。

業績動向

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

出所:決算説明資料より掲載

(2) システム

システムの売上高は9,630百万円(前期比2.7%減)、営業利益は92百万円(同31.6%減)と減収・減益となった。各サブセグメントの状況は以下のようであった。

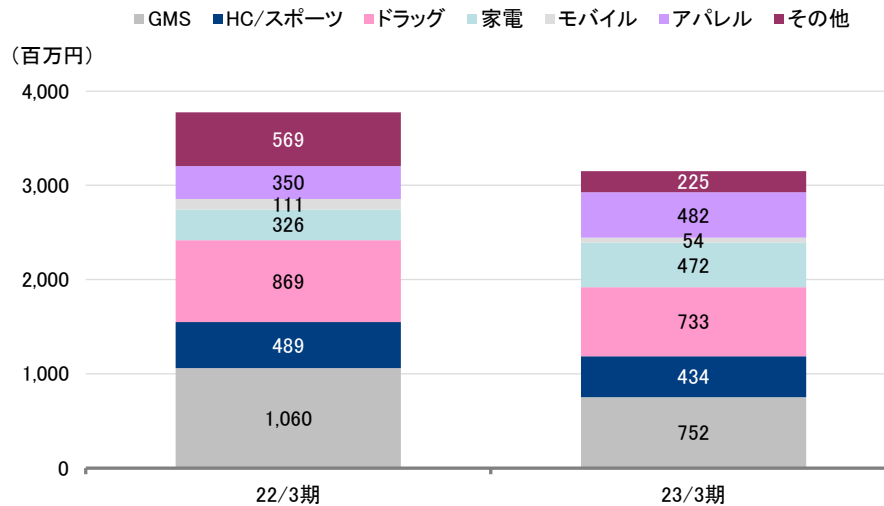
a) リテールソリューション

売上高は3,152百万円(同16.5%減)となった。前期の大型案件の反動減により減収となった。光熱費の高騰等が影響し、小売業のセキュリティ投資が抑制されたことも減収要因となった。一方で、アパレルにおいては、新店・改装需要を取り込み、複合提案したことで売上は増加した。

主な向け先別の売上高は、GMS752百万円(前期比29.1%減)、ドラッグ733百万円(同15.7%減)、アパレル482百万円(同37.8%増)、家電472百万円(同44.7%増)、HC/スポーツ434百万円(同11.2%減)、モバイル54百万円(同51.2%減)、その他225百万円(同60.4%減)であった。

業績動向

リテールソリューションの内訳



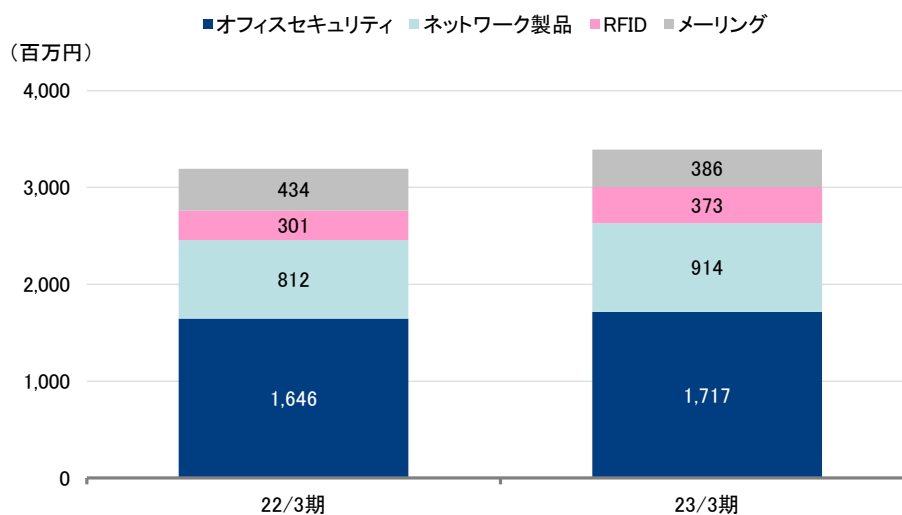
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) ビジネスソリューション

売上高は 3,390 百万円（同 6.1% 増）となったが、主に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好調に推移した。また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であった。

主な製品別の売上高は、オフィスセキュリティ 1,717 百万円（前期比 4.3% 増）、ネットワーク製品 914 百万円（同 12.6% 増）、RFID 373 百万円（同 23.9% 増）、メーリング 386 百万円（同 11.1% 減）であった。

ビジネスソリューションの内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

c) グローバル

売上高は 3,087 百万円（前期比 5.5% 増）となった。タイの防火システム事業が前期のロックダウンによる影響から回復し、伸長した。また円安により海外子会社の収益がプラスに影響した。

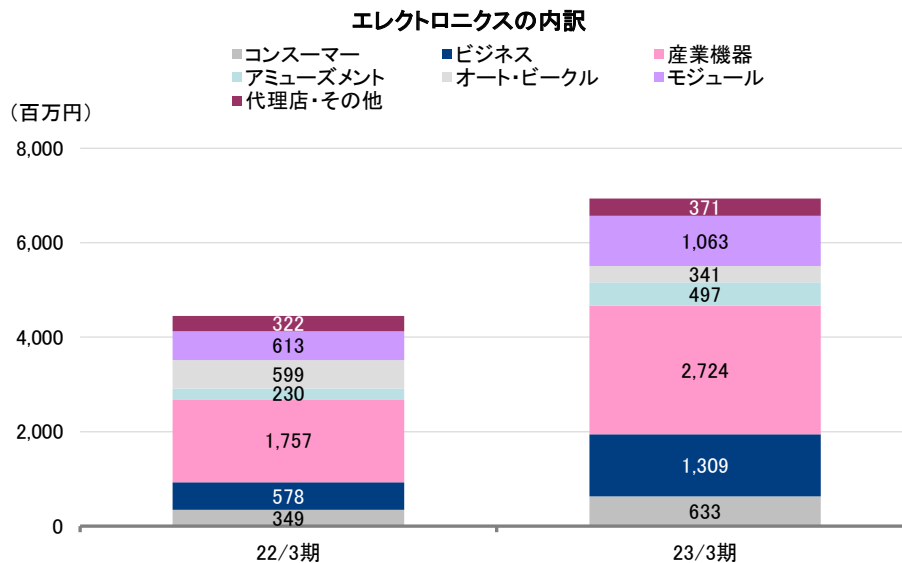
(3) デバイス

売上高は 11,344 百万円（同 29.3% 増）、営業利益は 776 百万円（同 57.1% 増）となった。

a) エレクトロニクス

売上高は 6,941 百万円（前期比 55.9% 増）となった。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した。また強い需要に加え、販売強化により、半導体製造装置向け電子部品や 5G 基地局向け電源モジュールも好調に推移した。また顧客深耕が進み、アミューズメント向け販売も伸長した。

主な向け先別の売上高は、コンシューマー 633 百万円（前期比 81.4% 増）、ビジネス 1,309 百万円（同 126.5% 増）、産業機器 2,724 百万円（同 55.0% 増）、アミューズメント 497 百万円（同 116.1% 増）、オート・ビークル 341 百万円（同 43.1% 減）、モジュール 1,063 百万円（同 73.4% 増）、代理店 364 百万円（同 24.7% 増）、その他 7 百万円（同 76.7% 減）であった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

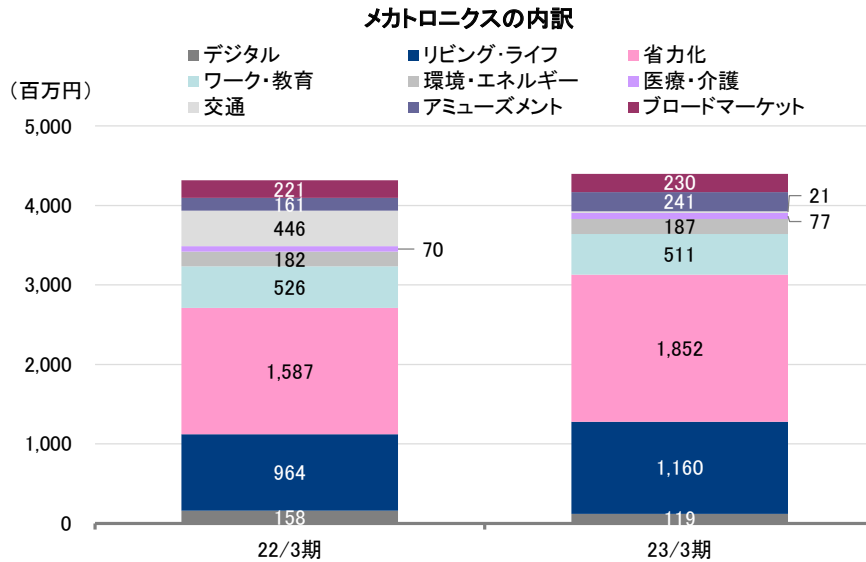
b) メカトロニクス

売上高は 4,403 百万円（前期比 1.9% 増）となった。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好調に推移した。また新紙幣改刷による需要を取り込み、金銭機器（ATM 等）向け機構部品が伸長した。一方で、米国金利上昇の影響を受け、米国住宅設備向けソフトクローズ部品の販売は減少した。

主な向け先別の売上高は、デジタル 119 百万円（前期比 24.7% 減）、リビング・ライフ 1,160 百万円（同 20.3% 増）、省力化 1,852 百万円（同 16.7% 増）、ワーク・教育 511 百万円（同 2.9% 減）、環境・エネルギー

業績動向

187百万円(同2.7%増)、医療・介護77百万円(同10.0%増)、交通21百万円(同95.3%減)、アミューズメント241百万円(同49.7%増)、ブロードマーケット230百万円(同4.1%増)であった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期は前期比17.7%の営業増益予想

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期は、売上高24,800百万円(前期比6.2%増)、営業利益1,620百万円(同17.7%増)、経常利益1,600百万円(同0.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,249百万円(同3.6%増)が予想されている。

エレクトロニクスの受注残の取込み、クラウドサービスの成長に注力し、増収を計画している。セグメント別売上高は、クラウドサービス & サポートは前期比17.4%増、システムは同1.8%増、デバイスは同7.5%増を見込んでいる。売上総利益率は前期並みの25.0%の予想である。一方で販管費は、物流費の増加などが予想されるが不要な経費等を抑えることで、同2.9%増を見込む。

今後の見通し

2024年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	23,360	100.0%	24,800	100.0%	1,439	6.2%
クラウドサービス & サポート	2,385	10.2%	2,800	11.3%	414	17.4%
システム	9,630	41.2%	9,800	39.5%	169	1.8%
リテールソリューション	3,152	32.7%	3,250	33.2%	97	3.1%
ビジネスソリューション	3,390	35.2%	3,690	37.7%	299	8.8%
グローバル	3,087	32.1%	2,860	29.2%	-227	-7.4%
デバイス	11,344	48.6%	12,200	49.2%	855	7.5%
エレクトロニクス	6,941	61.2%	7,550	61.9%	608	8.8%
メカトロニクス	4,403	38.8%	4,650	38.1%	246	5.6%
売上総利益	5,838	25.0%	6,210	25.0%	371	6.4%
販管費	4,461	19.1%	4,590	18.5%	128	2.9%
営業利益	1,376	5.9%	1,620	6.5%	243	17.7%
クラウドサービス & サポート	506	-	600	-	93	18.4%
システム	92	-	160	-	67	72.5%
デバイス	776	-	860	-	83	10.7%
経常利益	1,588	6.8%	1,600	6.5%	11	0.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,205	5.2%	1,249	5.3%	43	3.6%

出所：会社資料よりフィスコ作成

クラウドサービスでは「Verkada」にも注力

2. 2024年3月期のセグメント別見通し

(1) クラウドサービス & サポート

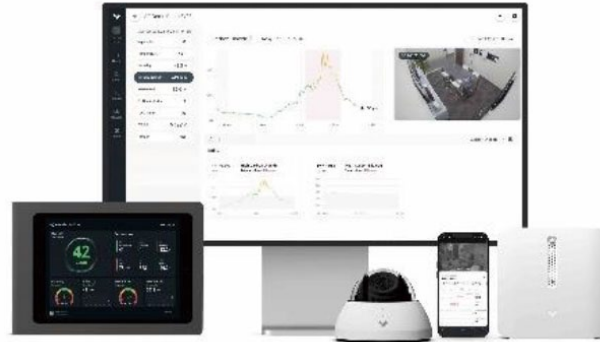
クラウドサービス & サポートの売上高は 2,800 百万円 (同 17.4% 増)、営業利益は 600 百万円 (同 18.4% 増) と予想されている。

クラウドサービスでは、主力の MSP サービスにおいては、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。また MSP 以外のクラウドサービスとして、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って拡販し、MSP に次ぐ柱とする事を目指す。またその他クラウドサービスの販売も強化する。保守では、保守未契約顧客の新規契約数を増やす。また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、利益率を改善する。さらに顧客のニーズを捉えた新メニューの開発を進める。

高千穂交易 | 2023年7月12日(水)
2676 東証プライム市場 | <http://www.takachiho-kk.co.jp/ir/>

今後の見通し

統合型セキュリティソリューション「Verkada」



出所：決算説明資料より掲載

(2) システム

システムの売上高は 9,800 百万円(前期比 1.8% 増)、営業利益は 160 百万円(同 72.5% 増)と予想されている。豊富な顧客基盤を生かしたクロスセルの実施と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を推進する。

サブセグメントでは、リテールソリューションは売上高 3,250 百万円(同 3.1% 増)を計画している。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する。

ビジネスソリューションは、売上高 3,690 百万円(同 8.8%)を計画している。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。

グローバルの売上高は 2,860 百万円(同 7.4% 減)を計画している。発電プラント向け防火システム案件の確実な取り込みを目指す。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て、減収を計画している。

(3) デバイス

デバイス事業の売上高は 12,200 百万円(同 7.5% 増)、営業利益は 860 百万円(同 10.7% 増)を計画している。

サブセグメントでは、エレクトロニクスは売上高 7,550 百万円(同 8.8% 増)を見込んでいる。半導体市場に減速感は見られるものの、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等のソリューションビジネスに注力する。さらに中国新拠点(2023年4月開設)等を通じて、海外売上を伸ばす。また新規商権(代理店契約)の獲得活動を推進し、売上規模の成長に合わせた人員の拡充を進める。

今後の見通し

メカトロニクスは、売上高 4,650 百万円（同 5.6% 増）を見込んでいる。前期から続く 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を強化する。顧客の仕様に合わせて加工できる自社技術により、「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。また顧客のニーズを具現化する製品の企画開発への投資も行う。

※ 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。

■ 中期経営計画の概要と進捗

2025 年 3 月期に経常利益 20 億円、ROE8% 以上を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社では、2023 年 3 月期を初年度、2025 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画を推進している。中期スローガンとして「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～」を掲げ、新たな「資本戦略」「事業戦略」「ガバナンス」を推進することで、株主価値の向上を実現する。

(1) 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ことを基本方針とし、ROE3 期平均 8% を達成するまでは配当性向 100% を継続する。また資本コスト抑制のために有利子負債の活用も検討する。

(2) 事業戦略

新たな事業変革に向けた成長戦略として、「ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化」「サービスビジネスの成長」「将来のコア事業の創出」を推進していく。さらに経営基盤の強化、3 年間で総額 30 億円の戦略投資枠の設定（主に経営基盤強化に 4 億円、M&A を含めて新商品や新サービスの開発に 26 億円を予定）を行っている。

(3) ガバナンス

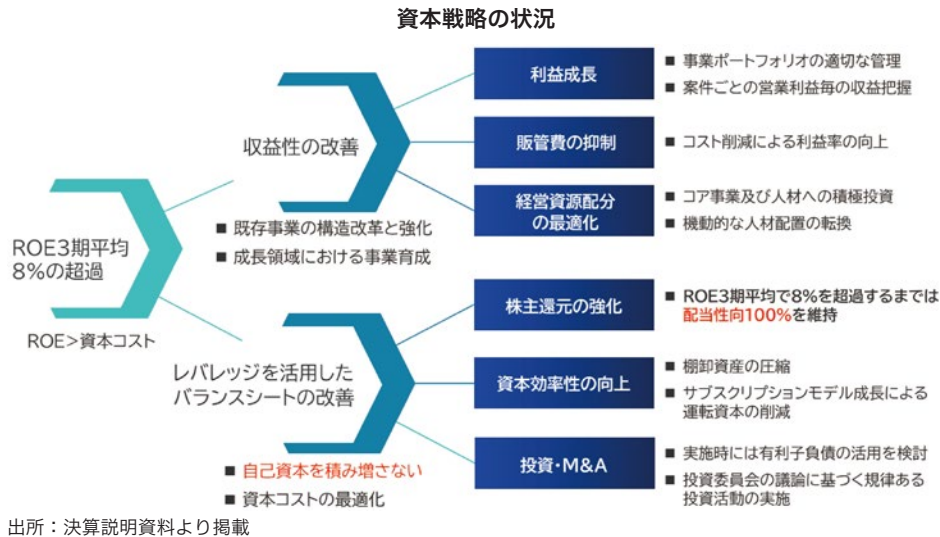
投資委員会を設置し、実行時の監督・審査・モニタリング機能を強化する。指名・報酬委員会を設置し、公正性・客観性・透明性を確保した報酬体系を推進する。役員報酬に資本効率性の KPI を定め、株主目線での経営を推進する。

2. 中期経営計画の進捗状況

(1) 資本戦略の進捗

KPI として株主価値（ROE > 資本コスト）向上のために、「ROE3 期平均 8% 超」を定めた。

中期経営計画の概要と進捗



利益成長並びに株主還元強化により、2023年3月期のROEは7.7%（前期比+1.7pt）に改善した。またMSPサービス等の高収益事業へ注力し、運転資本の削減、成長投資を通じて資本収益性の向上に向けた取り組みを加速させている。資本収益性を意識した経営を進めた結果、2023年3月末でプライム市場の上場維持基準（流通株式時価総額等）にすべて適合となった。

(2) 「ロイヤルカスタマー戦略」の進捗

同社の提供する付加価値に満足する顧客を創出し、関係強化を目指す戦略である。中期経営計画の数値目標として、ロイヤルカスタマー※130社超、全顧客平均売上高20%増を掲げている。

※ ロイヤルカスタマーとは1社当りの年間売上高30百万円以上の顧客を指す。

2023年3月期の結果としては、ロイヤルカスタマーの社数は+1社（計109社）となった。システムセグメントの大型案件が前期から減少したことが影響したが、セグメント・サブセグメント間のクロスセルは増加し、全顧客のうち、クロスセル実績のある顧客数は+8社となった。また、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%上昇した。

具体的な取り組みの進捗としては、事業部間の顧客紹介、技術の勉強会を実施し、エレクトロニクスと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した。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、特許を申請した。

中期経営計画の概要と進捗

(3) 「サービスビジネスの成長」の進捗

事業戦略の一環として、サービスビジネスの成長を掲げてきたが、その1つとしてクラウドサービスの売上高を2025年3月期に2,300百万円にすることを目標としている。初年度である2023年3月期には856百万円となり、2024年3月期には1,200百万円を計画している。最終目標を達成するために、主に以下の施策を実行する計画だ。

- 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る。
- 2) 「TK エコシステム」（詳細は後述）で、全クラウドの契約数を上昇させる。
- 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する。

a) MSP サービス：市場拡大+シェアアップで拡大を目指す

同社が提供する MSP サービスの対象となるクラウド型無線 LAN 機器市場において、同社によればシェアは9%と推定されている。さらに今後、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一段と進むと予想され、同社では市場規模は2025年3月期には180,000台になると推定している。このようななかで、同社は市場シェアを現在の9%から15%へアップすることを目指しており、2025年3月期末のライセンス数を27,000、同期間の MSP サービスの売上高1,200百万円を目指している。

さらに、下記 c) 「その他クラウドサービスを MSP サービス化」で述べるように対象機器をクラウド型無線 LAN 機器以外に広げることで、さらなるライセンス数の拡大を目指す。

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：TAM = Total Addressable Market、獲得できる可能性のある市場規模
 出所：決算説明資料より掲載

中期経営計画の概要と進捗

b) 「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」の提供に設定し、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。

※ 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同社独自の BtoB 向けプラットフォーム

c) その他クラウドサービスを MSP サービス化

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。

d) システムセグメントの顧客へクラウドサービスを拡販

同社が提供する店舗分析ツール、手荷物検査サービス等のクラウドサービスの販売を強化する。

(4) 人材育成・人材投資の状況

事業戦略の一環として同社は、人材育成・人材投資を目的として、下記のような施策を実行してきた。

a) 従業員持株会の加入状況

2022 年 4 月より従業員持株会の奨励金を 50% に拡充したことに加えて、「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進めたことなどにより、従業員持株会への加入率は 2021 年 4 月の 53.9% から 2023 年 3 月末には 79.6% へ上昇した。また拠出額も同期間に 3.1 倍となった。

b) 従業員への還元：「プライム市場上場維持基準への適合祝い金」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、一人ひとりの頑張りに感謝し、さらにモチベーションを高め、中期経営計画を達成することを目指し、従業員に対して祝い金を支給した。中期経営計画のインセンティブの設計を見直し、ROE 等の予算達成に応じて、1 年ごとに支給する予定である。

c) 採用・ベースアップ・リスクリング

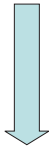
リファラル採用制度による入社が増加した。若手社員のベースアップを実施（大卒初任給は約 3% 増）。また動画教材サービスの受講率は 90% に達した。ネットワークエンジニア育成プログラムを中心に受講者が多く、リスクリングの定着が進んでいる。

中期経営計画の概要と進捗

(5) 「新規事業・ビジネスモデル」創出への戦略投資

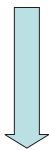
中期経営計画3年間のロードマップは以下のようになっている。

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した

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、ノウハウを生かせるニッチ市場等の分野を想定
- ・過去M&Aの反省と前期の学習を役立て、小規模投資から実施し、PMIを成功させる

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

SDGs/ESG への取り組み

技術商社としてサプライチェーンも考慮した持続可能な社会に貢献。
自社取扱製品「Verkada」の活用で職場や施設の環境配慮を強化

1. サステナビリティの基本方針

同社では、環境問題や社会課題、企業統治課題の解決を経営方針の重要事項として捉えている。「創造」の企業理念の下、技術商社として、サプライチェーンも考慮したうえで、豊かな未来、持続可能な社会の実現に貢献していくとして、サステナビリティ基本方針を定めている。同社ならではの特長として、国内正規代理店として取り扱う統合型セキュリティソリューション「Verkada」を活用した取り組みなどが挙げられる。

E: 環境分野への貢献(環境配慮型ソリューション)

1) 気候変動への対策

具体的に以下に取り組む。

- ・オフィスのエコ活動(CO₂排出量削減)
- ・営業車にエコカーを利用
- ・ペーパーレス推進
- ・適正な廃棄物処理と廃棄量削減
- ・循環型社会への貢献(3R)

SDGs/ESG への取り組み

2) 地球環境保護へ貢献

具体的に以下に取り組む。

- ・各種環境センサー、商品サービスの提供（「Verkada」による職場や施設の環境配慮の強化）
- ・災害情報サービスの提供
- ・TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）への対応予定

S：社会分野への貢献（テクノロジーを通じた安全安心な社会の実現）**1) 健康で働き甲斐のある職場環境の整備**

具体的に以下に取り組む。

- ・健康経営の推進（「Verkada」による職場や施設の環境配慮の強化）
- ・安全衛生委員会の設置
- ・社内システムのIT化
- ・テレワーク環境の構築と規程の整備
- ・多様な人材の登用
- ・育児休業・介護休業の設置、有休取得率向上、時間外勤務ゼロ推進

2) DX 推進による住みよい社会への貢献

具体的に以下に取り組む。

- ・AI・IoT・5G・RPA など最新技術市場への支援
- ・クラウドサービスの提供による顧客の効率化や利便性の支援
- ・防犯による地域社会の安心・安全を支援
- ・オフィス管理の支援

3) 犯罪防止と防犯

具体的に以下に取り組む。

- ・アクセスセキュリティの支援
- ・工業会日本万引防止システム協会、全国万引犯罪防止機構との連携
- ・オフィスや工場の防犯支援
- ・店舗の防犯と犯罪抑止の支援

なお、2) と 3) については、犯罪被害から顧客を守るため、フィジカルとクラウドの両面でのセキュリティサービスの提供も具体的な取り組みの1つとして挙げられる。

4) 教育の充実

具体的に以下に取り組む。

- ・ITリテラシーの向上
- ・多様な社員教育
- ・OJTの推進
- ・資格取得奨励制度

SDGs/ESG への取り組み

G：企業統治課題の解決

ガバナンスの強化として、具体的には以下に取り組む。

- ・コーポレートガバナンスコードへの取り組み
- ・CSR 憲章、企業行動規範の遵守
- ・各種委員会の設置
- ・ガバナンス教育の充実

2. サービス提供を通じた取り組み
(1) 「Verkada」による職場や施設の環境配慮の強化

同社では環境分野への貢献として、国内正規代理店として取り扱う統合型セキュリティソリューション「Verkada」の活用を掲げている。「Verkada」は、職場や施設のセキュリティに加え、環境センサーとハイブリッドクラウド型 AI カメラの連携により、「環境配慮に資する情報の可視化」を実現するという。環境センサーによって、温度や湿度はもちろん、PM2.5、ノイズ、AQI (Air Quality Index)、タバコ / 電子タバコ、TVOC (揮発性有機化合物)、モーションの計測が可能となっている。また、ハイブリッドクラウド型 AI カメラとの連携により、リアルタイムでオフィス内の環境変化を監視可能である。さらに非常時におけるアラート機能を搭載しており、ライブ映像で状況を詳細に把握できるようになっている。幅広いシチュエーションで活用できるのが特長で、オフィスや施設、製造現場における働く環境空間を可視化し、サーバー室内の温度や環境変化の検出、学校など禁煙場所での喫煙の検出等も可能だ。また、大気汚染や騒音、振動、地盤沈下、悪臭といった公害リスクの察知、環境保全に資する情報の監視・観測機能の強化を通じて、環境リスクも低減できる。

このように、環境情報の可視化によって、環境変化の早急な把握と迅速な対応が実現するという。適正な温度・湿度・空気環境をコントロールし、データを通して環境変化の要因が分析できるようになる。以上により、職場・施設環境のセキュリティと健康をトータルサポートすることで、顧客の環境配慮対策への貢献につながっていくとしている。

(2) 犯罪被害から顧客を守るセキュリティサービス

同社では、「安全・安心・快適」を提供するセキュリティサービスにおいて、トータルサポートを通じて社会分野へ貢献する。具体的には、監視カメラシステム・商品監視システム・顔認証システムといったフィジカルセキュリティと、盗難被害情報を共有し、店舗スタッフ間で即時対応することによりロス削減・犯罪撲滅に貢献する防犯対策ソリューションである「EMLINX (エムリンクス)」といったクラウドセキュリティの双方を提供している。なかでも「EMLINX」は同社独自のプラットフォームであり、顧客が抱える防犯課題を解決するとともに、シェアの拡大を図ることで、防犯における情報網の強化 (= 付加価値向上) につなげていく。以上により、顧客とそのサービスの利用者が安心して生活できる環境創造に貢献するとしている。

3. ガバナンス体制について

同社では、コーポレート・ガバナンスの強化に向けて、ガバナンス体制の整備にも取り組んでいる。取締役会の構成については、2023年3月末時点で社外取締役の比率が33.3%となっている。各委員会も設置しており、2021年10月に指名・報酬委員会を設けている。指名・報酬に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化するとともに、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを狙いとしている。投資委員会は、2023年3月に設置しており、M&A戦略を含めた投資決定に係る監督/審査機能の強化により、取締役会及び執行役員会の議論の質を向上させることを目的としている。M&A実施後の進捗モニタリング、M&A戦略等の投資案件の妥当性検証の徹底、短中期的に投資基準及びEXIT基準の検討を行う。

また、取締役の業績連動報酬の改訂も行った。役員報酬の業績連動報酬、株式報酬割合を増加し、業績連動報酬のKPIを経常利益に加え、資本効率指標（ROE）を採用した。

今後の検討課題としては、多様性確保に向けた取り組み強化を目的とした女性取締役の登用、グループ・グローバルでの人事制度、評価・報酬制度の再構築に取り組んでいくとしている。

■ 株主還元策

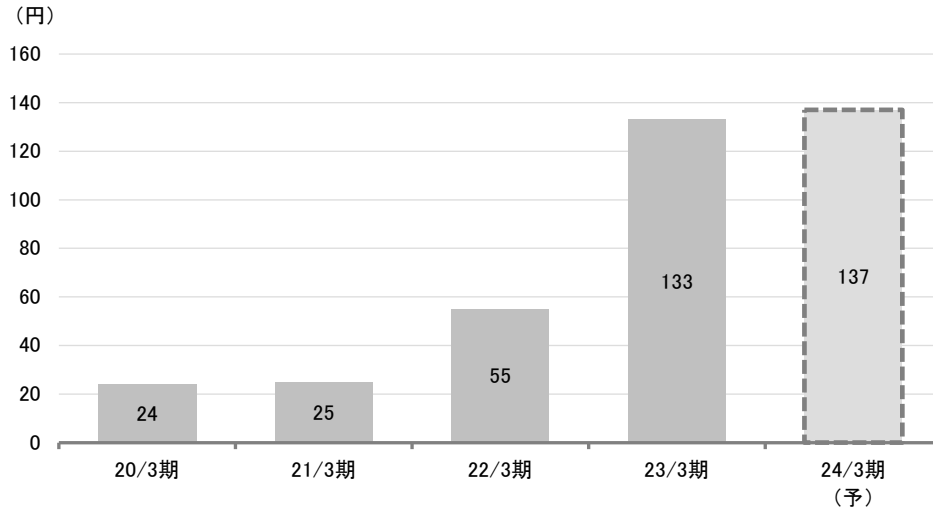
中期経営計画の方針に沿って 2024年3月期の年間配当は137円（配当性向100.1%）を予定

同社はこれまで年間24円配当を下限とし、連結配当性向40%以上とする配当方針を掲げてきたが、中期経営計画の方針により、ROE3期平均8%を達成するまでは配当性向100%とすることを宣言した。これに沿って、2023年3月期の配当は、前期の55円から年間133円へ増配した。さらに2024年3月期も、同方針に基づいて年間137円配当（中間期53円、期末84円、予想配当性向100.1%）を発表済みだ。

このように、利益成長に加えて資本効率の改善に踏み込んだ配当政策を宣言したことは大いに評価に値すると言える。さらなる利益成長と増配に期待したい。

株主還元策

年間配当額の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp