

# 2022年3月期 決算説明資料

---

高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2022年5月24日



高千穂交易株式会社  
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

# 目次

- i. エグゼクティブサマリー
- ii. 2022年3月期 決算概要
- iii. 2023年3月期 見通し
- iv. トピックス
- v. Appendix

# エグゼクティブサマリー

## 2022年3月期＜実績＞

- ・ **増収増益**。なお、売上高・営業利益は3Qまでは好調に推移したものの、景況感悪化によって小売業の顧客を中心に投資時期の見直しがあり、計画は未達
- ・ 外貨建債権の為替評価益(前年+123M)により、経常利益は計画比+147M
- ・ **利益率の改善**、販管費の抑制もあり、当期純利益は前年比**60.2%増**、ROE6.0%に改善
- ・ 年間配当金 1株あたり**55円** (予想から**5円増配**、前年から30円増配)

## 2023年3月期＜計画＞

- ・ **MSPサービス(※)**等高収益事業を強化、ROEは6.1%を計画
- ・ 年間配当金 1株あたり**103円**を予定(前年から48円増配)

[単位:百万円]	21年3月期 実績	22年3月期 計画/予想	22年3月期 実績	23年3月期 計画
売上高	20,591	21,700	20,784	22,500
営業利益	886	1,130	1,024	1,300
親会社株主に帰属する 当期純利益	548	770	878	920
ROE	4.0%	—	6.0%	6.1%
1株当たり 配当金(年間)	25円	50円	55円	103円

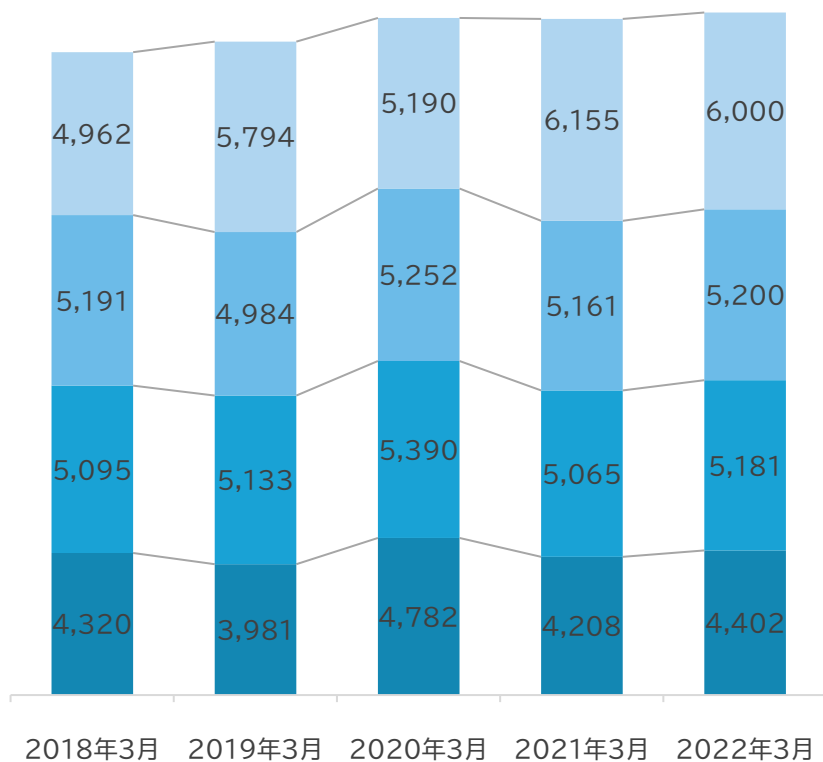
(※)MSPサービス:クラウド製品の保守運用・死活監視をサブスクリプション型で行う当社独自のサービス

# [エグゼクティブサマリー資料] 四半期別構成比率

当社製品は設備投資の対象であることが多く、顧客の投資時期に伴い4Q・2Q偏重の傾向

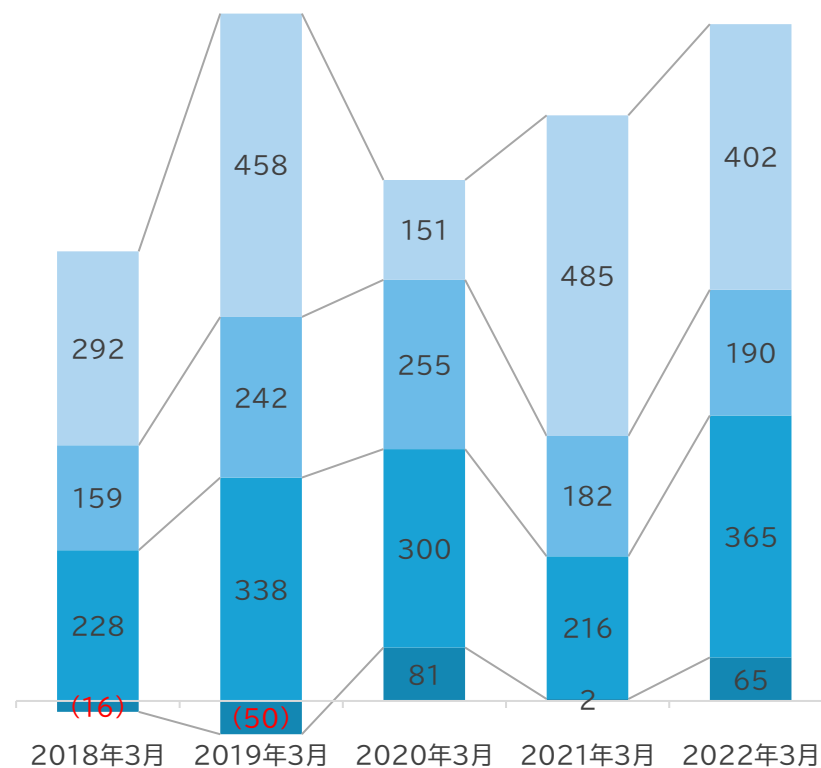
[売上高]

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



[営業利益]

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



## 2. 2022年3月期 決算概要

---

# [2022年3月期] 連結業績ハイライト

増収増益も、景況感悪化に伴う顧客の投資時期見直しの影響で、売上高・営業利益は対計画比未達。利益率の改善もあり、当期利益は前年比**60.2%増**

[単位:百万円]	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画	2022年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	20,591	21,700	<b>20,784</b>	+0.9%	▲4.2%
売上総利益	4,930	5,630	<b>5,099</b>	+3.4%	▲9.4%
売上総利益率(%)	23.9%	25.9%	<b>24.5%</b>	+0.6pt	▲1.4pt
販管費	4,043	4,500	<b>4,074</b>	+0.8%	▲9.4%
営業利益	886	1,130	<b>1,024</b>	+15.6%	▲9.4%
営業利益率(%)	4.3%	5.2%	<b>4.9%</b>	+0.6pt	▲0.3pt
為替差益	67	—	<b>191</b>	+181.1%	—
経常利益	926	1,100	<b>1,247</b>	+34.6%	+13.4%
経常利益率(%)	4.5%	5.1%	<b>6.0%</b>	+1.5pt	+0.9pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	548	770	<b>878</b>	+60.2%	+14.1%
ROE	4.0%	—	<b>6.0%</b>	+2.0pt	—
EPS	61.56円	86.46円	<b>98.61円</b>	+37.05円	+12.15円

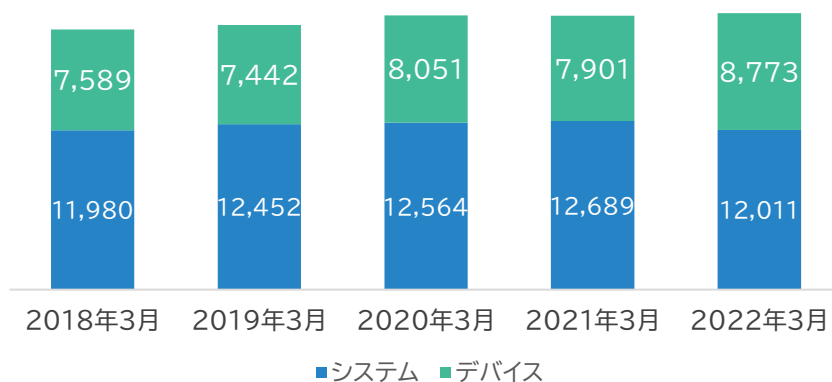
## システム

サービス&サポートは好調、グローバルは回復傾向にあるものの、リテール・オフィスで前年の反動減が大きく、減収減益

売上高: **12,011**百万円 (前年比▲5.3%)

営業利益: **529**百万円 (前年比▲13.1%)

[売上高 推移]



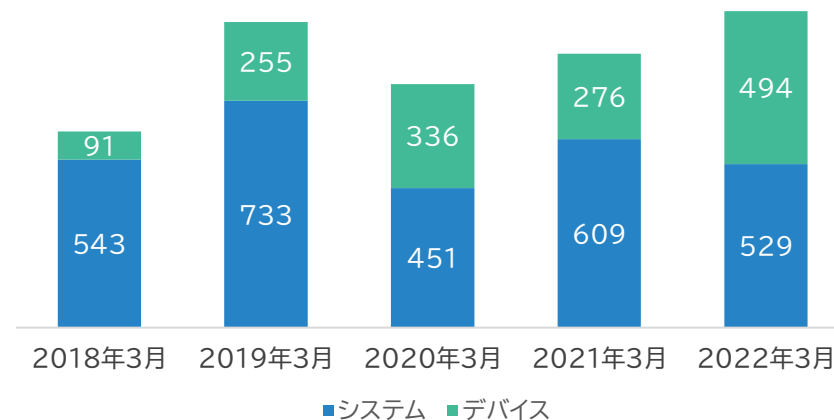
## デバイス

電子・産機ともに好調で、増収増益  
過去5年間で最大

売上高: **8,773**百万円 (前年比+11.0%)

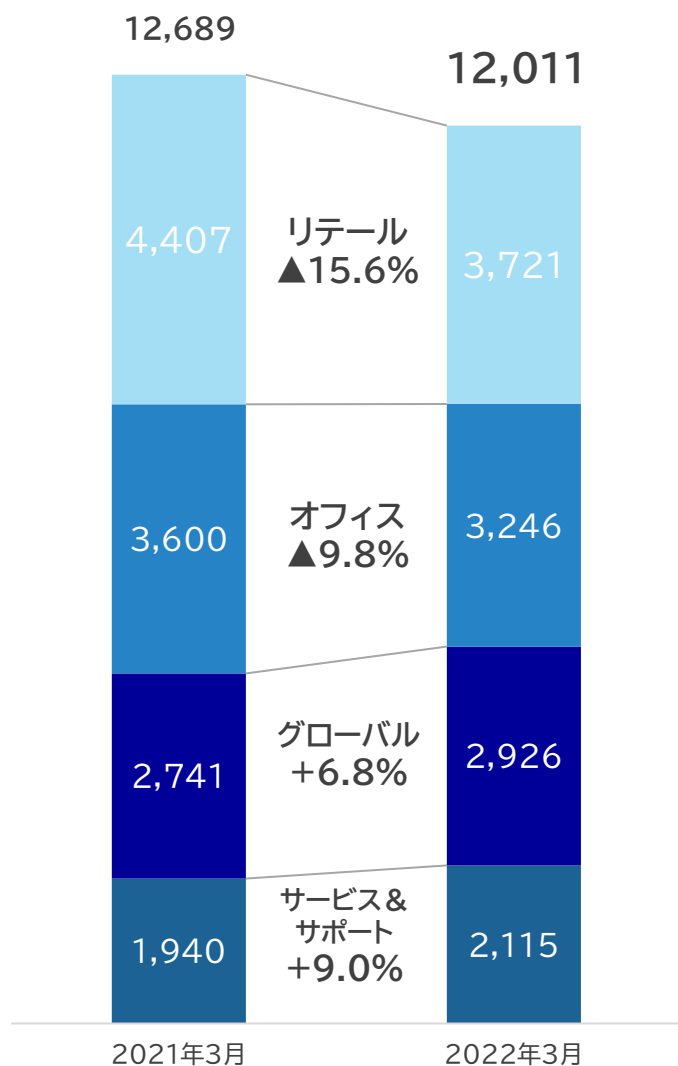
営業利益: **494**百万円 (前年比+78.6%)

[営業利益 推移]



# [2022年3月期] システムセグメント業績

[売上高(単位:百万円)]



## リテールソリューション

売上高

**3,721**百万円

△ 前年度携帯キャリア向け大型案件の反動減

○ 映像監視システム、顔認証システムは堅調

## オフィスソリューション

売上高

**3,246**百万円

△ リモートアクセス機器需要一服により前年比減

○ データセンター向け入退室管理システムは堅調

## グローバル

売上高

**2,926**百万円

○ 前年度新型コロナウイルスの影響で減速した

高度防火システムが堅調

## サービス&サポート

売上高

**2,115**百万円

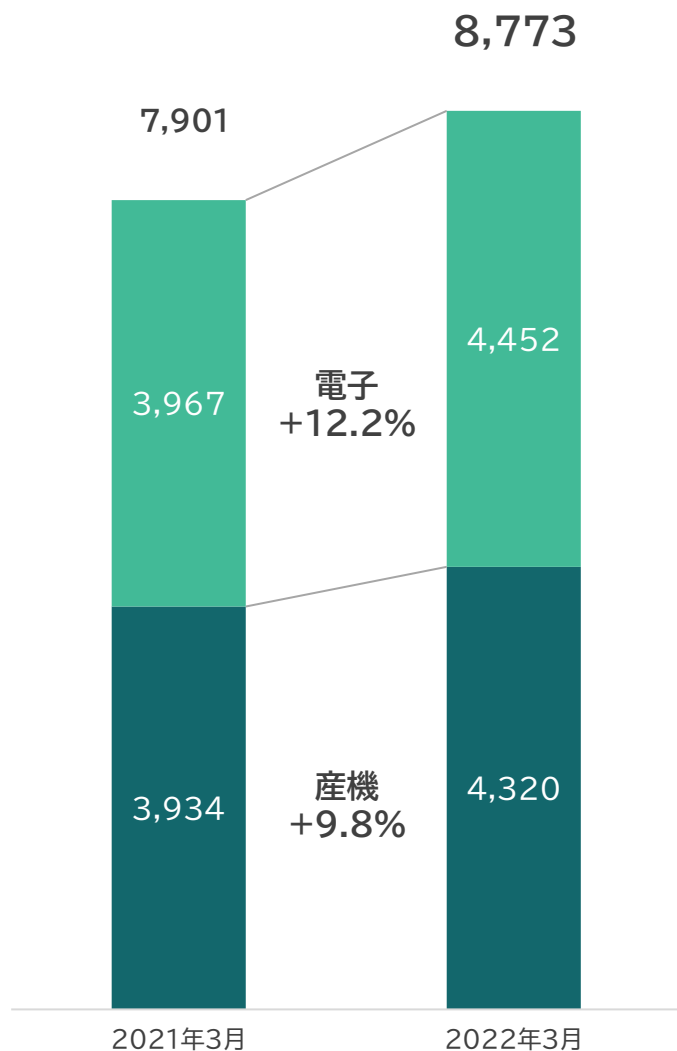
◎ MSPサービスが新規契約数増加により好調

※2023年3月期より新セグメントとして独立



# [2022年3月期] デバイスセグメント業績

[売上高(単位:百万円)]



## 電子

売上高

**4,452**百万円

◎ 5G基地局向け電子部品

◎ テレワーク増による家庭用プリンター向け電子部品

◎ 半導体製造装置向け等の電子部品 の販売が好調



## 産機

売上高

**4,320**百万円

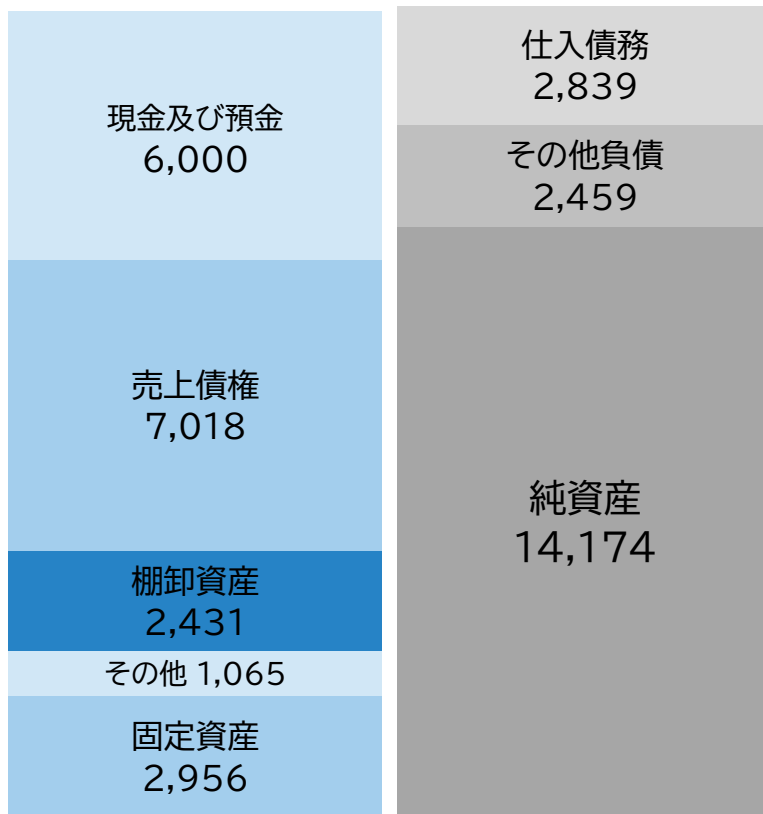
◎ 米国住宅設備向けソフトクローズユニット

◎ 産業機器向け通信ケーブル の販売が好調

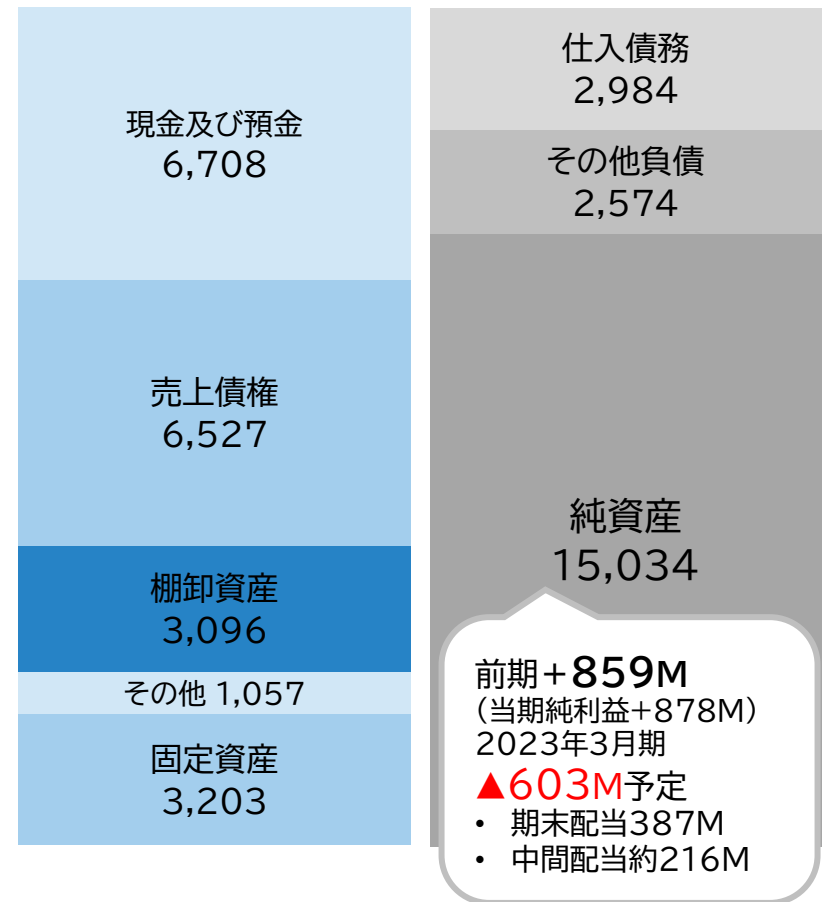


棚卸資産は、サプライチェーン混乱の中で売上の機会損失を防ぐため戦略的に増加  
純資産は、翌期支払の配当によって約603M減予定

[2021年3月末]



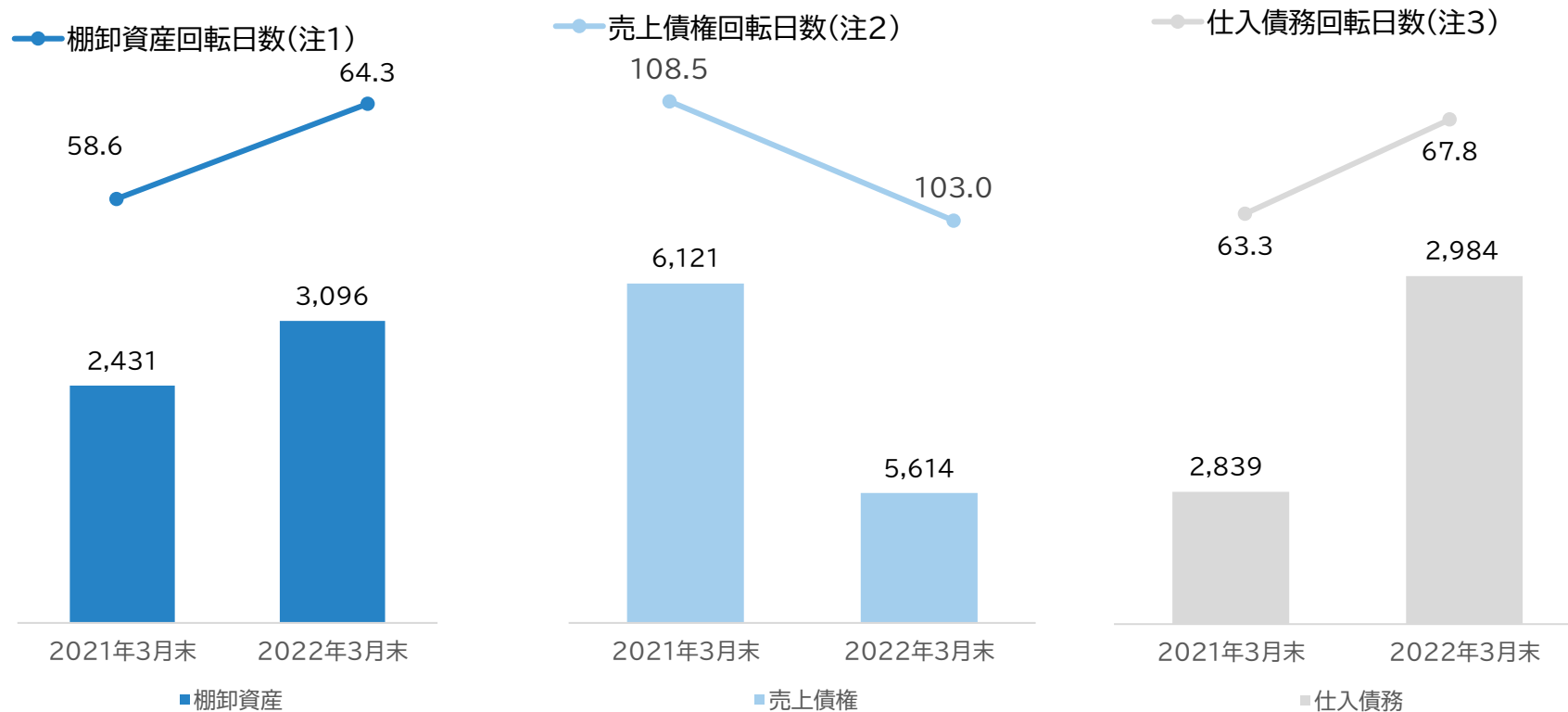
[2022年3月末]



# 資産効率性指標

棚卸資産は戦略的増加により、一時的に回転率低下

翌期はMSPサービス等によるストックビジネスの強化、在庫コントロールによる資本効率改善に注力



(注1) 棚卸資産(期首・期末の平均残高)÷売上原価×365日

(注2) 売上債権(期首・期末の平均残高)÷売上高×365日

尚、売上債権は、売掛金・受取手形・契約資産・電子記録債権から契約負債・前受金を控除して計算しております。

(注3) 仕入債務(期首・期末の平均残高)÷売上原価×365日

# 連結キャッシュ・フロー

## 2020年3月期

運転資金の増加

### 営業CF 250M

税引前利益 587M  
減損損失 282M  
のれん償却 89M  
引当金の増加 191M  
運転資金の増加 ▲450M  
法人税支払 ▲439M

営業CF  
250M

投資CF  
▲111M

財務CF  
▲214M

## 2021年3月期

オフィス移転  
基幹システム入替  
ファンド出資

営業CF  
753M

### 営業CF 753M

税引前利益 929M  
引当金の減少 ▲166M  
運転資金の減少 476M  
法人税支払 ▲457M

財務CF  
▲214M

### 投資CF ▲774M

固定資産取得▲562M  
ファンド出資▲450M  
敷金回収 238M

投資CF  
▲774M

## 2022年3月期

税引前利益の増加  
法人税支払の減少

営業CF  
1,184M

### 営業CF 1,184M

税引前利益 1,243M  
運転資金の増加 ▲23M  
法人税支払 ▲272M

主に前年に移転引当金が  
損金算入されたことが影響

財務CF  
▲189M

投資CF  
▲393M

### 投資CF ▲393M

固定資産取得▲140M  
ファンド出資▲250M

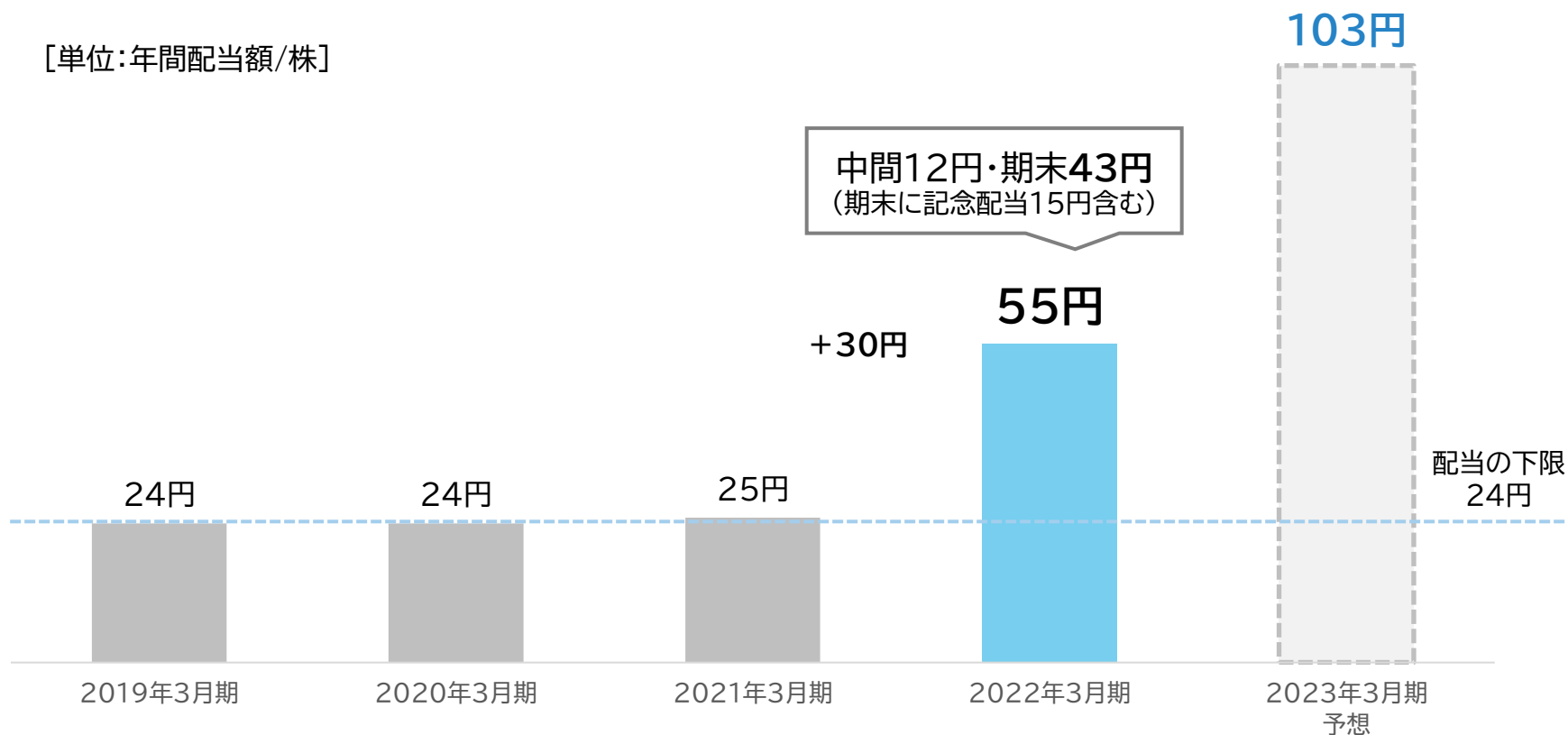
# 株主還元

2022年3月期は前年より**30円増配**し、1株あたり年間**55円**

- 新中期経営計画期間(2023年3月期～2025年3月期)の株主還元方針  
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%を達成するまでは、配当性向100%を維持

配当性向**100%**  
中間24円・期末79円

[単位:年間配当額/株]



### 3. 2023年3月期 見通し

---

## [2023年3月期計画] 連結PL

サービスビジネスの成長を中心に収益構造の改革を推進

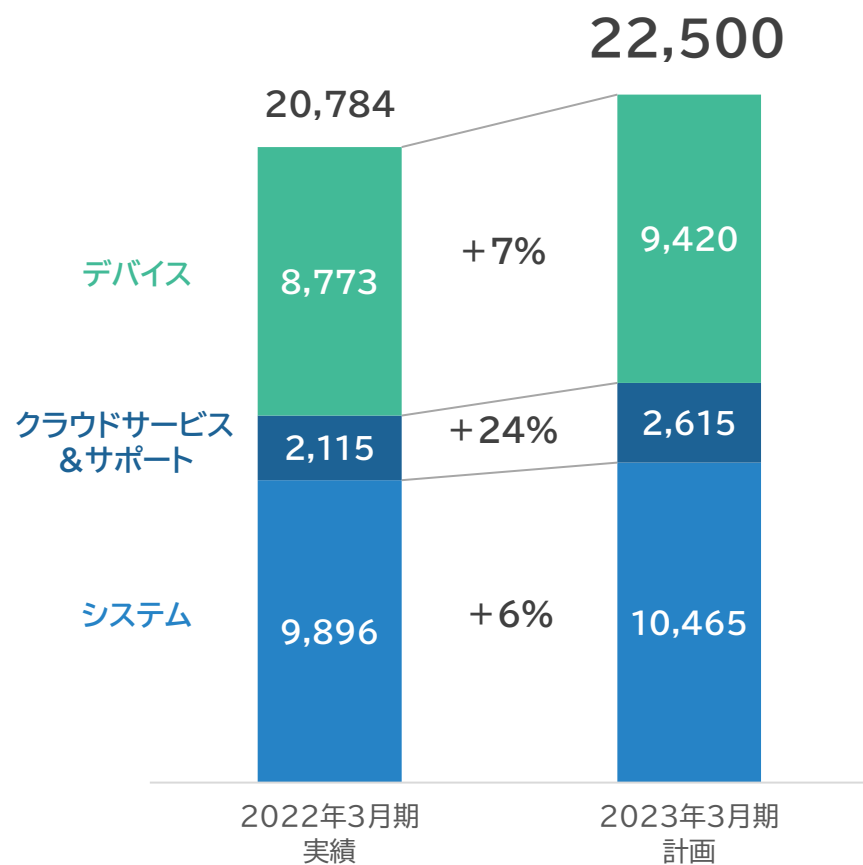
また、電子受注残の取込を進め、売上高前年比8.3%増、営業利益前年比26.9%増、  
当期純利益920Mを計画

[単位:百万円]	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	増減額	前期比	中計最終年度 (2025/3)計画
売上高	20,784	22,500	+1,716	+8.3%	26,000
売上総利益	5,099	5,830	+731	+14.3%	—
売上総利益率(%)	24.5%	25.9%	—	+1.4pt	—
販管費	4,074	4,530	+456	+11.1%	—
営業利益	1,024	1,300	+276	+26.9%	—
営業利益率(%)	4.9%	5.8%	—	+0.9pt	—
経常利益	1,247	1,300	+53	+4.2%	2,000
経常利益率(%)	6.0%	5.8%	—	▲0.2pt	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	878	920	+42	+4.7%	1,400
ROE	6.0%	6.1%	—	+0.1pt	10.0%(目標) 8.0%(必達)
EPS	98.61円	102.99円	+4.38円	—	—
1株当たり年間配当金	55円	103円	+48円	—	—

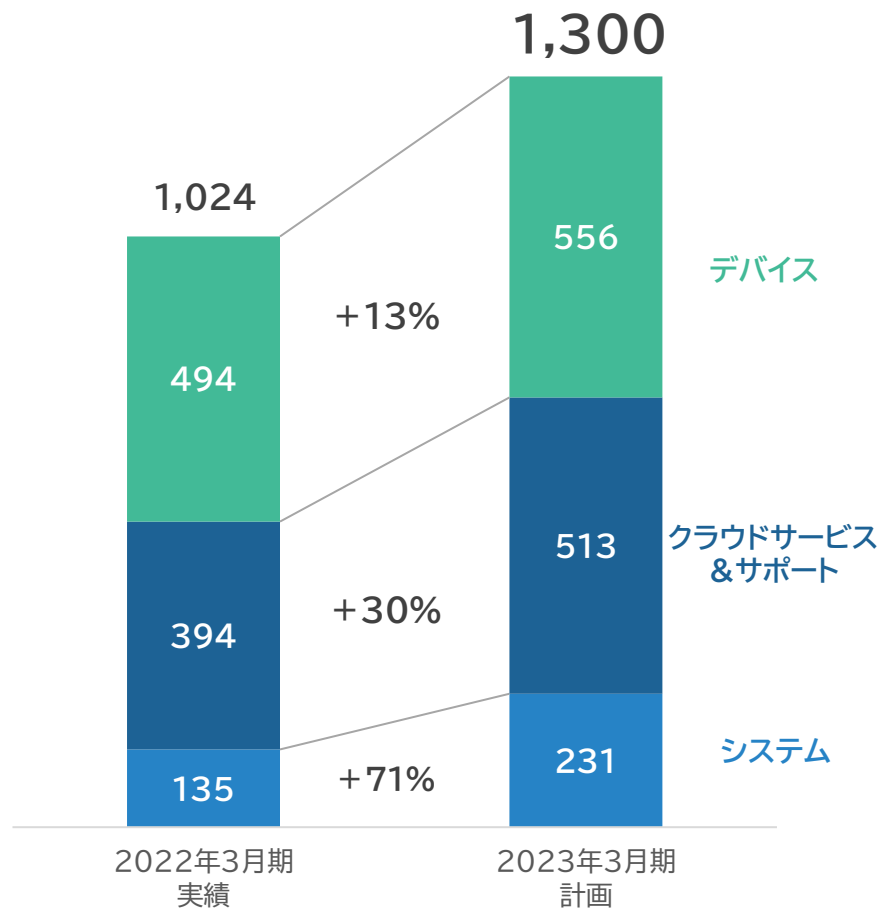
## [2023年3月期計画] セグメント別 売上高・営業利益

新セグメント「クラウドサービス&サポート」の拡大、システム・デバイスで高収益事業に特化し、収益性の向上を目指す

[売上高(単位:百万円)]



[営業利益(単位:百万円)]

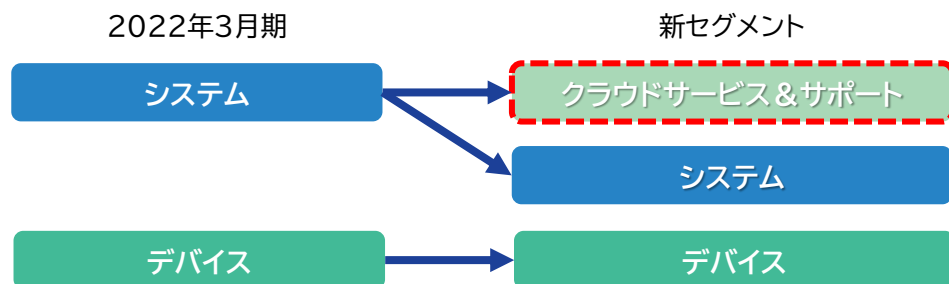




# [2023年3月期計画] クラウドサービス & サポート①

## 2023年3月期より、新セグメントとして独立

### ■経緯



新中期経営計画期間(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。

### ■事業の内容

クラウドサービス	システムセグメント内の「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

cisco Meraki



クラウド型無線LANシステム  
MSPビジネス

各種クラウドサービス

velocloud™ Now part of VMware

「SD-WAN」  
複数WANルーター  
一元管理

vade

クラウド  
メールセキュリティ

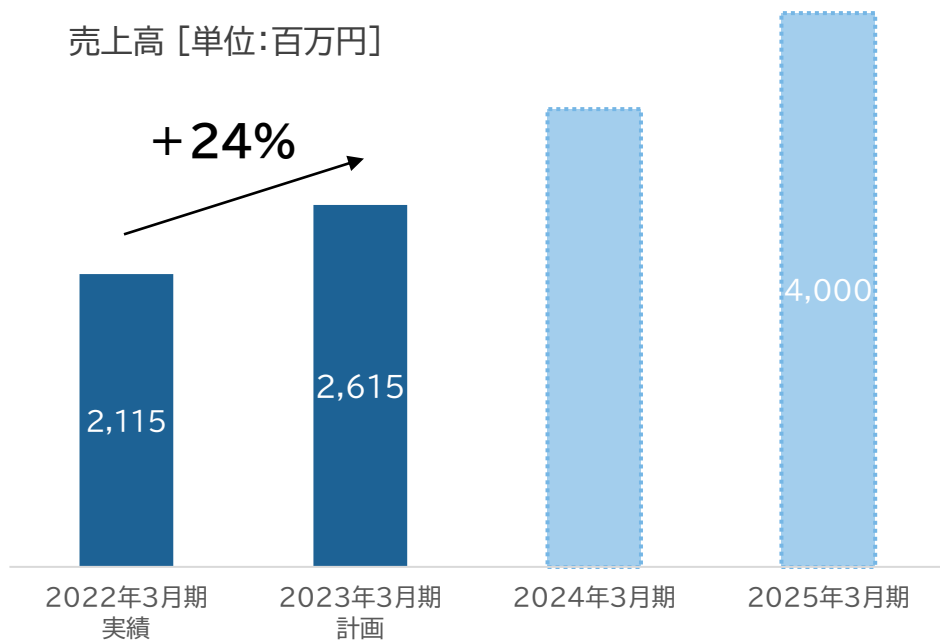
d-dive  
Data-Driven Innovation for the Value Economy

法人のお客様向け  
Wi-Fiサービス

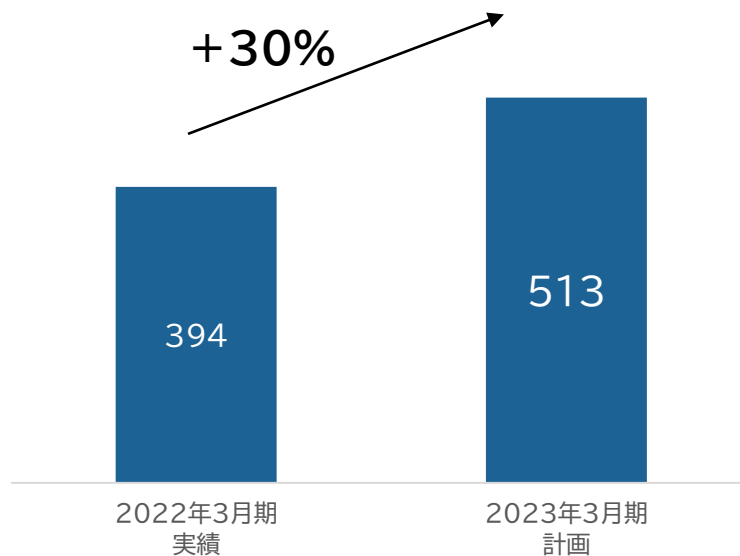
## [2023年3月期計画] クラウドサービス &amp; サポート②

3年後の売上高40億円達成に向けて、売上高は前年比**24%増**、営業利益は前年比**30%増**を計画

売上高 [単位:百万円]



営業利益 [単位:百万円]

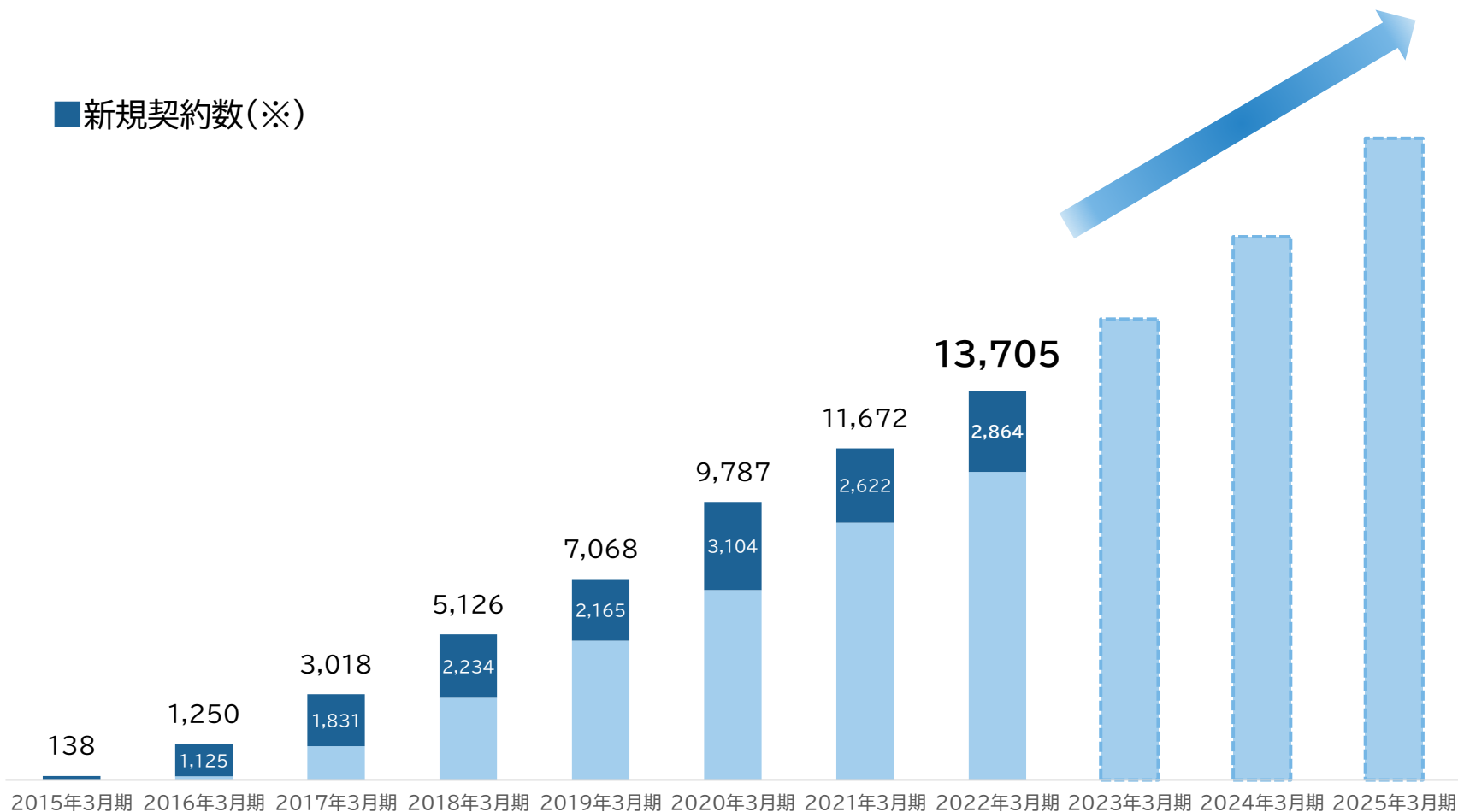


- ✓ ロイヤルカスタマー(※)を中心にクロスセルの実施
- ✓ ナレッジサイトや新サービス開発による顧客満足度を向上し、市場シェア拡大、サブスクリプションモデルの解約率低下を推進
- ✓ 外注費見直しによる粗利率アップ

※ロイヤルカスタマー:1社あたりの年間売上高3千万円以上の顧客

アカウント数は、サービス開始から**継続的に増加**し、今期は前年比+17%増

■新規契約数(※)



※機器リプレイスによる再契約を含む

# [2023年3月期計画] サブセグメント(商品類)の名称変更

[変更前]

セグメント	商品類
● システム	● リテールソリューション
	● オフィスソリューション
	● グローバル
	● サービス&サポート
● デバイス	● 電子
	● 産機



[2023年3月期～]

セグメント	商品類
● システム	● 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
● クラウドサービス &サポート[新設]	● クラウドサービス &サポート
● デバイス	● エレクトロニクス※
	● メカトロニクス※

※[変更理由]

● オフィスソリューション→ ● ビジネスソリューション

データセンターへの販売実績の増加、また、今後幅広い市場に向けて展開していくため変更

● 電子→ ● エレクトロニクス

ソリューションビジネス強化のために組織名を変更しており(P.27ご参照)、その名称に合わせた変更

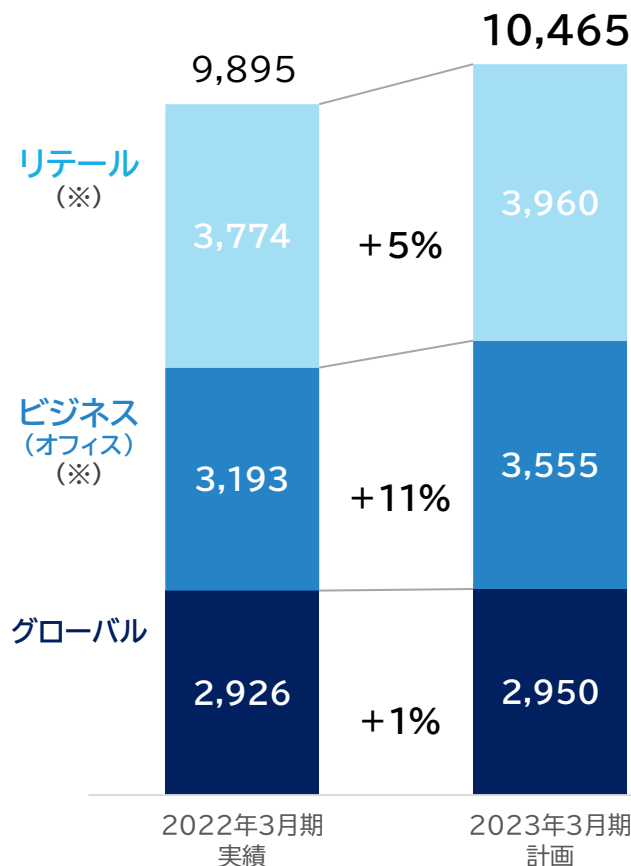
● 産機→ ● メカトロニクス

メカトロニクスは、「メカニズム」と「エレクトロニクス」の合成語で、機械工学分野の機器に、電子工学分野の部品を搭載した多機能・高性能機器の開発を目的とした分野を指します。ユニット化やセンサーによる動きを実現する商品開発を目指す事業の方向性に合わせた変更

# [2023年3月期計画] システムセグメント

リテール・ビジネスは、ロイヤルカスタマー中心に**クロスセル**の実施、  
グローバルは確実な取り込みを進め、システムセグメント全体で**売上高+6%**を計画

[売上高(単位:百万円)]



## リテールソリューション

- ✓ リテール顧客へのクロスセルの実施(例:クラウド型無線LANの販売)
- ✓ トラフィックカウンター、顔認証システム等のストックビジネスの強化
- ✓ 省人化対策に有効なRFID、AI解析技術を用いたスマートストアソリューションの拡販

## ビジネスソリューション

(旧:オフィスソリューション)

- ✓ クラウド型無線LAN、リモートアクセス機器の拡販
- ✓ データセンター向けの入退室管理システムを拡販

## グローバル

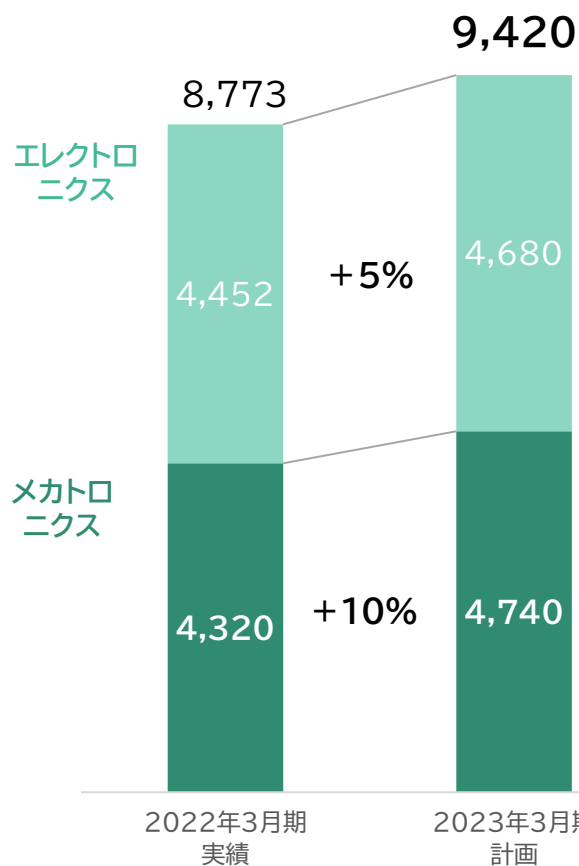
- ✓ 発電プラント向け防火システム案件の確実な取り込み

※サブセグメント名称変更に伴い、2022年3月期実績の一部組換えを実施しております(リテール+53M、ビジネス▲53M)

## [2023年3月期計画] デバイスセグメント

単品販売から付加価値を付けたユニット製品の販売や、ソリューションビジネスへの変化を進め、デバイスセグメントで売上高+7%を計画

[売上高(単位:百万円)]



### エレクトロニクス

(旧:電子)

- ✓ 強い需給が引き続き見込まれる5G基地局等の通信インフラ市場を中心に産業機器分野、半導体製造装置分野の開拓
- ✓ 半導体不足、物流問題の不透明感は続く見込み。サプライヤーとの関係を強化
- ✓ アミューズメント市場等の高収益市場への注力
- ✓ 音響・音声、センサー等と融合したソリューションビジネスに注力

### メカトロニクス

(旧:産機)

- ✓ ケーブル、パワーサプライ等のデジタル関連の産業機器分野への拡販
- ✓ 米国・中国の住宅設備市場向けに付加価値の高いユニット商品の拡販

## 4. トピックス

---

## 中期 スローガン

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

### 株主価値の向上

- 25年3月期 経常利益20億円 当期純利益14億円の実現
- 新中期経営計画のKPIは3期**平均ROE8%**と定め、事業計画・資本政策を実行

### 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**
- ROE3期平均8%達成までは配当性向100%方針を継続
- 資本コスト抑制のために有利子負債の活用も検討

### 事業戦略

- 新たな事業変革に向けた成長戦略
  - ロイヤルカスタマー戦略の推進 / サービスビジネスの成長 / 将来のコア事業の創出
- 経営基盤の強化
- 3年間で総額30億円を戦略投資枠として設定

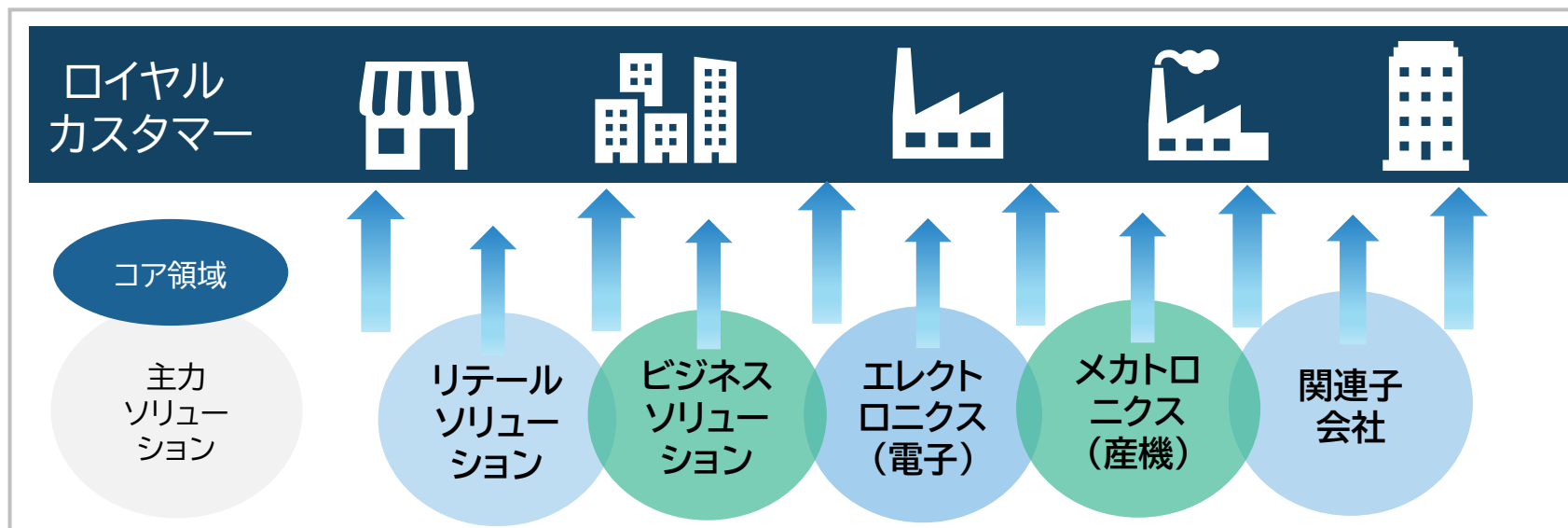
### ガバナンス

- **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
- 指名・報酬委員会を設置し、公正性・客観性・透明性を確保
- 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

「モノ」から「サービス」の転換 **加速**

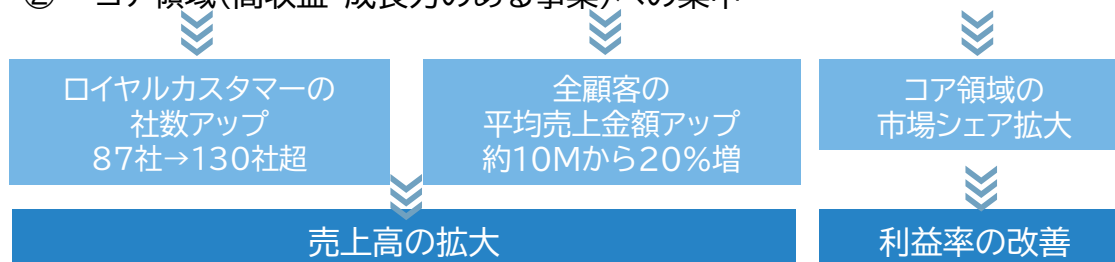


# [再掲] ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化



- ① 会社・組織の枠を超えた**グループシナジーの最大化**
  - ・ 当社の強みである**25,000アカウント**を生かし、**クロスセルの実施**
  - ・ **技術を融合した新たなソリューション**を提案・・・(例)電子×産機
  - ・ グループ会社間の連携の強化(顧客の紹介・技術提携)

- ② コア領域(高収益・成長力のある事業)への集中



※ロイヤルカスタマー:1社あたりの年間売上高3千万円以上の顧客

# [トピックス] 2023年3月期における新中期経営計画の主な取り組み

## 資本戦略

- 収益性の改善・・・業績計画の達成、販管費の削減
- 株主還元の強化・・・配当性向100%を実施
- バランスシートの改善・・・在庫コントロールを強化し、棚卸資産圧縮、サブスク成長による運転資本の削減

## 事業戦略

- ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化(P.25参照)
- サービスビジネスの成長・・・新セグメント「クラウドサービス&サポート」を拡大
- 将来のコア事業の創造・・・新規事業・ビジネスモデルの立ち上げ、実績化
- 経営基盤の強化
  - ・ ROICモニタリングの開始
  - ・ 人材育成・人材投資の強化・・・中計達成に必要な人材の育成、持株会奨励金拡充による加入推奨、副業制度・週休3日制の試験導入
  - ・ DXの推進・・・デジタルマーケティングの推進、SFAツール・RPAの活用

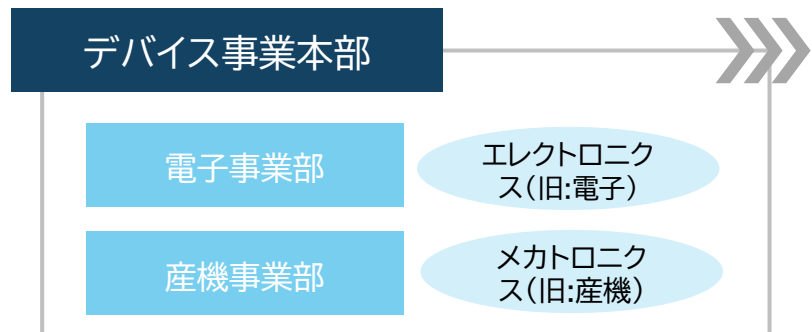
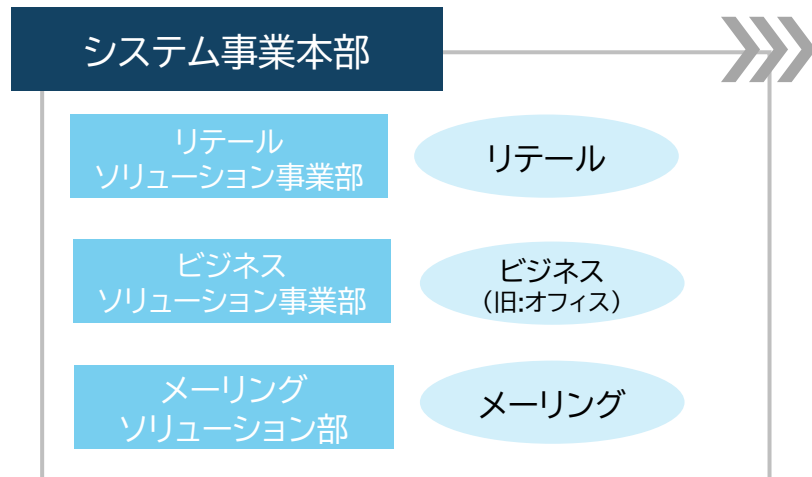
## ガバナンス

- 投資委員会による監督、審査、モニタリングの強化
- 任意の指名・報酬委員会による指名・報酬に関する手続きの公正性・透明性・客観性の強化
- ESG・・・「Verkada」、「EMLINX」拡販による環境・社会分野への貢献

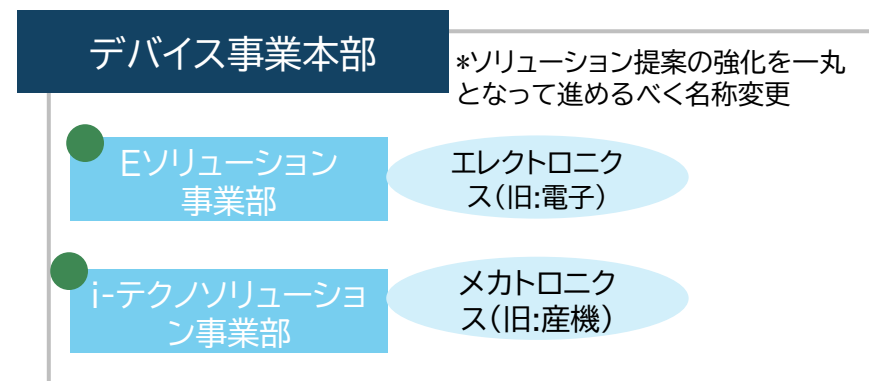
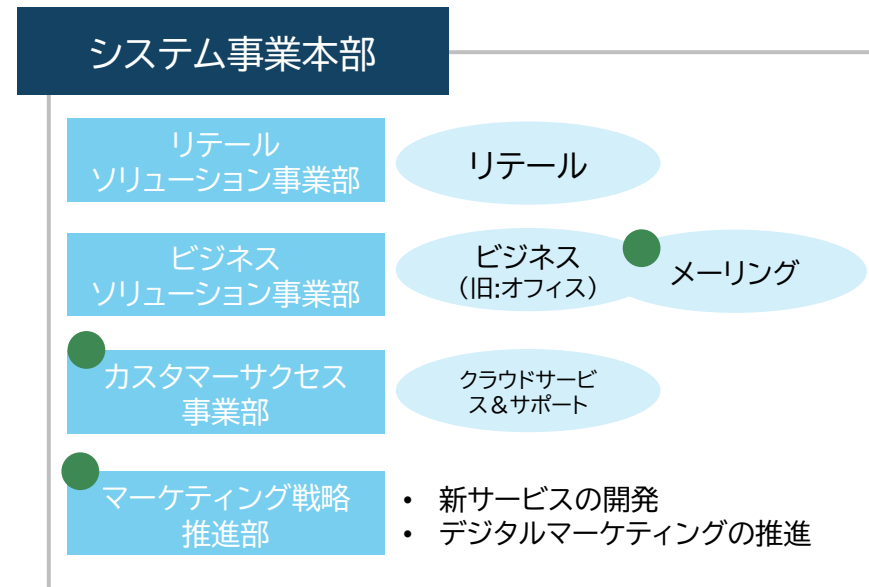
# [トピックス] 2022年4月 組織変更

## 新中計達成のためにグループシナジーの最大化を実現する組織に変更

[2022年3月末]



[2022年4月～]



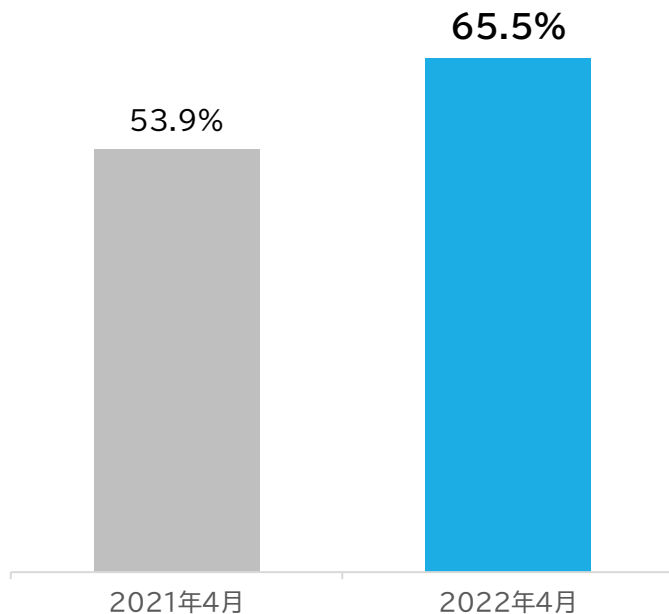
● …変更点

## [トピックス] 従業員持株会 加入率

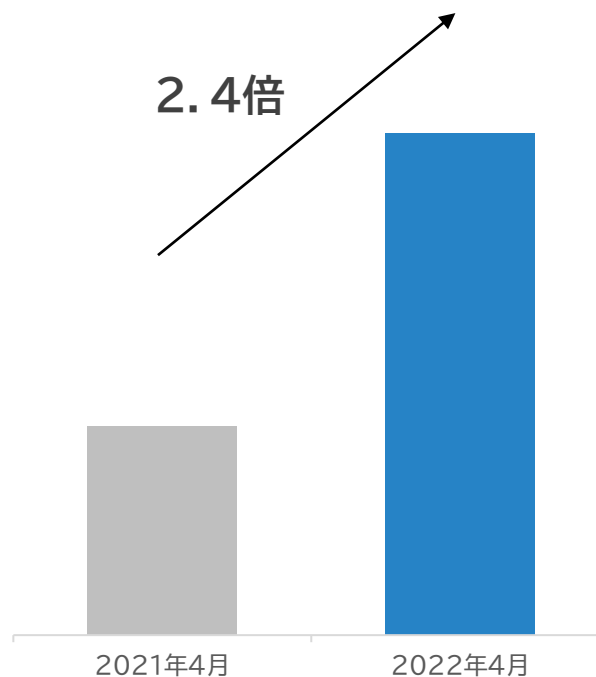
新中計の人材投資の1つとして、従業員の経営参画意識の向上を企図し、従業員持株会の奨励金を従来の10%から50%に引き上げ

➡ 持株会加入率 **65.5%** にアップ、拠出額は **2.4倍** に

[加入率]



[拠出額]



## 5. Appendix

---

会社名	高千穂交易株式会社
設立	1952年3月
本社所在地	東京都新宿区四谷1-6-1 YOTSUYA TOWER 7F
代表取締役社長	井出 尊信
従業員数	連結488名、単体238名(2022年3月31日時点)
連結子会社	国内1社、海外6社(上海・香港・バンコク・シンガポール・シカゴ)



1952年	● 設立
1970年	● 商品監視システムを販売開始 ● スライドレールを販売開始
1971年	● 半導体を販売開始 ● メーリングシステム(自動封入封緘機)を販売開始
2000年	● 入退室管理システムを販売開始
2002年	● クボタセキュリティ株式会社(現マイティキューブ)を買収により子会社化
2005年	● 東証一部上場
2011年	● Takachiho Fire,Security & Services(Thailand)Ltd. を買収により子会社化
2012年	● マイティカード株式会社(現マイティキューブ)を買収により子会社化
2013年	● Meraki製クラウド型無線LANを販売開始
2014年	● Guardfire Ltd. 及び Guardfire Singapore Pte. Ltd. を買収により子会社化
2015年	● Takachiho America,Inc. を設立
2020年	● 本社を移転(四谷一丁目6番1号) ● PC保管庫用充電ユニットを販売開始
2021年	● 米国サンマテオにシリコンバレー・イノベーションセンターを開設 ● クラウド型セキュリティソリューション「Verkada」を販売開始
2022年	● 東証一部からプライム市場に移行

※ ● 全社 / ● システムセグメント関連 / ● デバイスセグメント関連

# [参考資料] セグメントと主なプロダクト

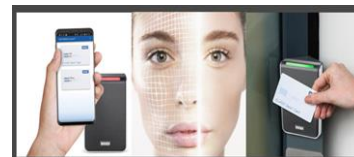
## システムセグメント

### ■ 顧客の課題

- ① ニューノーマル時代に対応したビジネス環境の構築
- ② ネットワークセキュリティ対策
- ③ 店舗犯罪への対策

### ■ 主なプロダクト

オフィスセキュリティ／ストアセキュリティ／ネットワークシステム  
サブスクリプション型のクラウドサービス・保守サービス



入退室管理システム



クラウド型無線LAN



映像監視システム



顔認証システム

## デバイスセグメント

### ■ 顧客の課題

サービス・モノづくりの高付加価値化

### ■ 主なプロダクト

半導体／電子部品／機構部品



電源モジュール



シリコンマイク



ソフトクローズ



# [参考資料] サブセグメント(商品類)と主なプロダクト

## リテールソリューション



- ストアセキュリティ  
商品監視システム、映像監視システム  
顔認証システム
- 省人化システム・・・RFID、AI技術による  
スマートストアソリューション
- トラフィックカウンター

## ビジネスソリューション (旧:オフィスソリューション)



- オフィスセキュリティ  
入退室管理システム、映像監視システム
- ネットワーク関連機器  
クラウド型無線LANシステム
- メーリングシステム(封入封緘機)
- 物流・在庫監視システム用RFIDタグ

## グローバル



東南アジア向けの  
高度防火システムの販売・設計・構築・設置

## クラウドサービス&サポート



システムセグメント商品のシステム保守  
MSP(運用監視)等のクラウドサービス  
※2023年3月期より新セグメントとして独立

## エレクトロニクス(旧:電子)



各種半導体(アナログICなど)  
センサー(シリコンマイクなど)

## メカトロニクス(旧:産機)

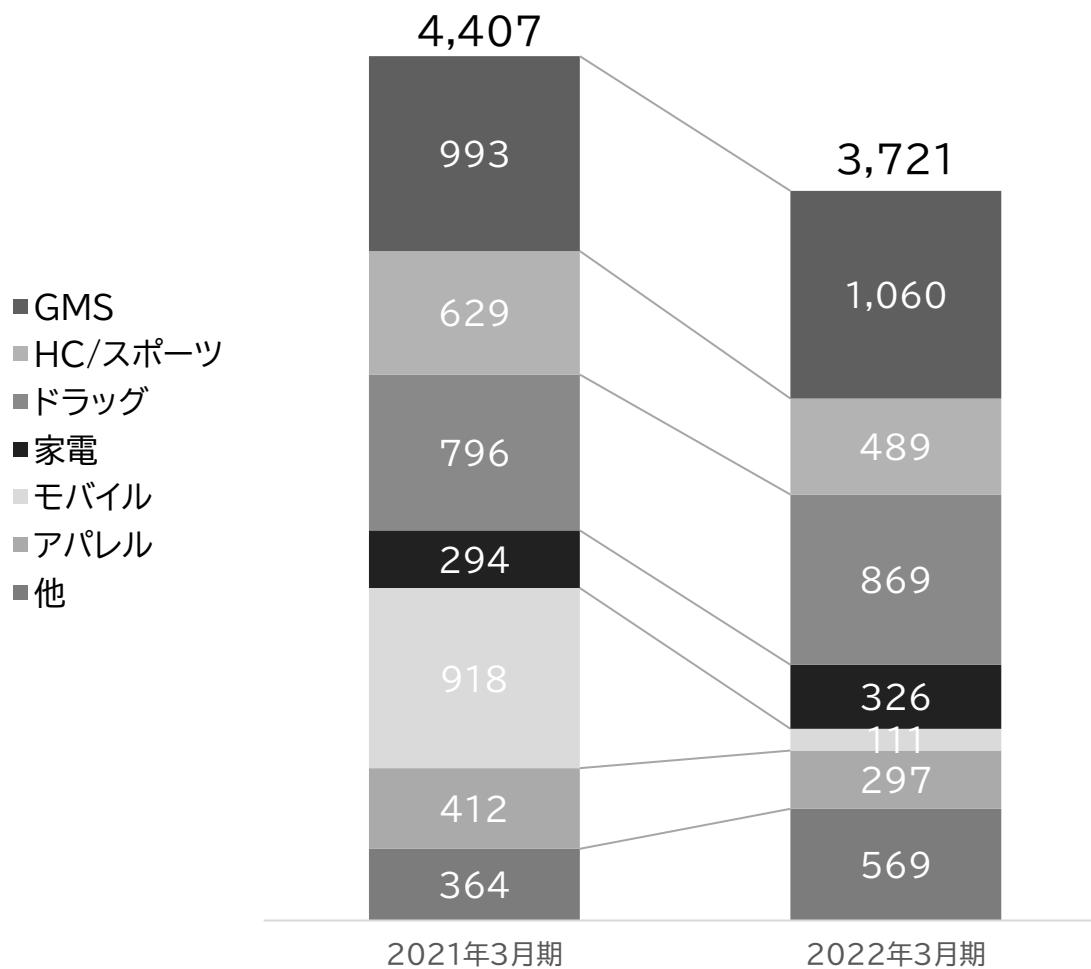


機構部品  
スライドレール、ガススプリング、ダンパー  
ソフトクローズユニット、電子錠

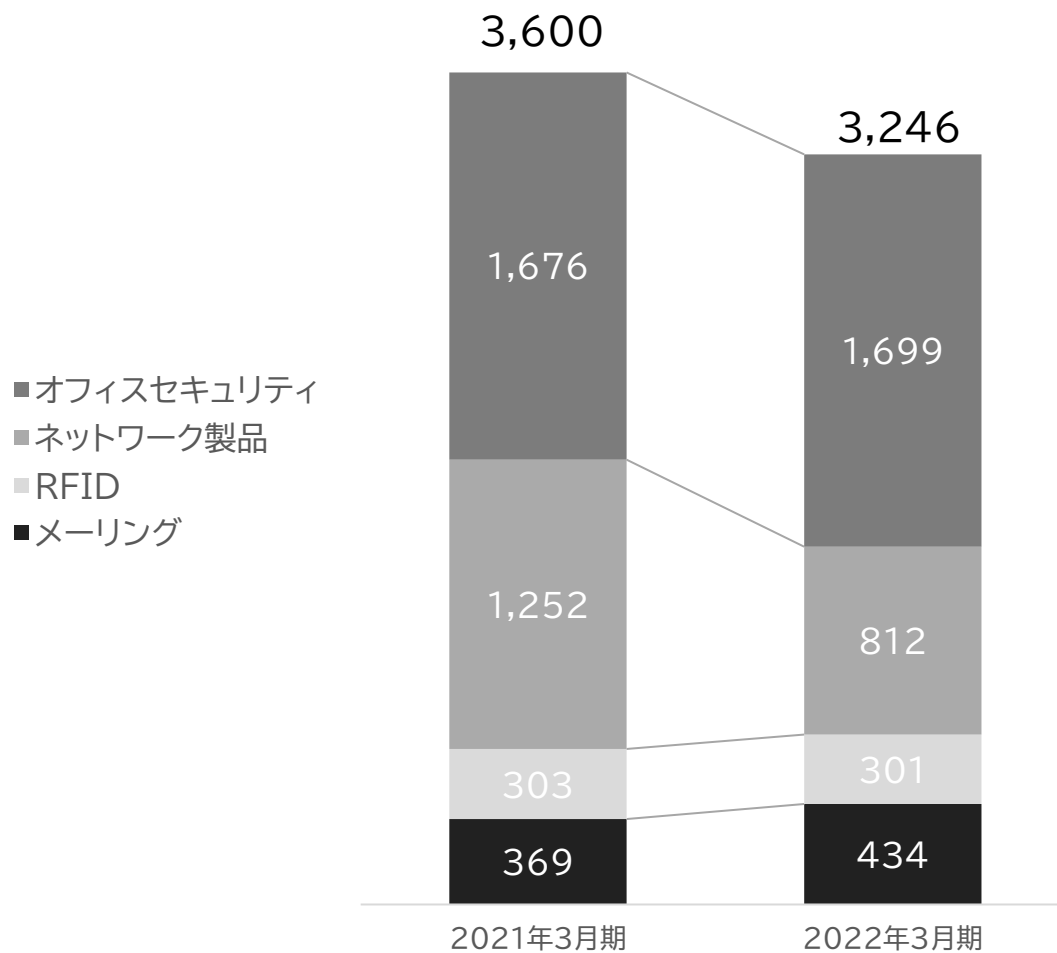
# [参考資料] グループ会社別セグメント対比表

会社名	所在地	リテール	ビジネス (オフィス)	グローバル	クラウド サービス& サポート	エレクトロ ニクス (電子)	メカトロニ クス (産機)
高千穂交易株式会社	東京	●	●		●	●	●
マイティキューブ株式会社	東京	●	●				
TAKACHIHO KOHEKI(H.K.)LIMITED	香港					●	●
提凱貿易(上海)有限公司	上海					●	●
Takachiho Fire,Security & Services(Thailand)Ltd.	タイ			●			
Guardfire Limited	タイ			●			
Guardfire Singapore Pte. Ltd.	シンガポ ール			●			
Takachiho America,Inc.	アメリカ						●

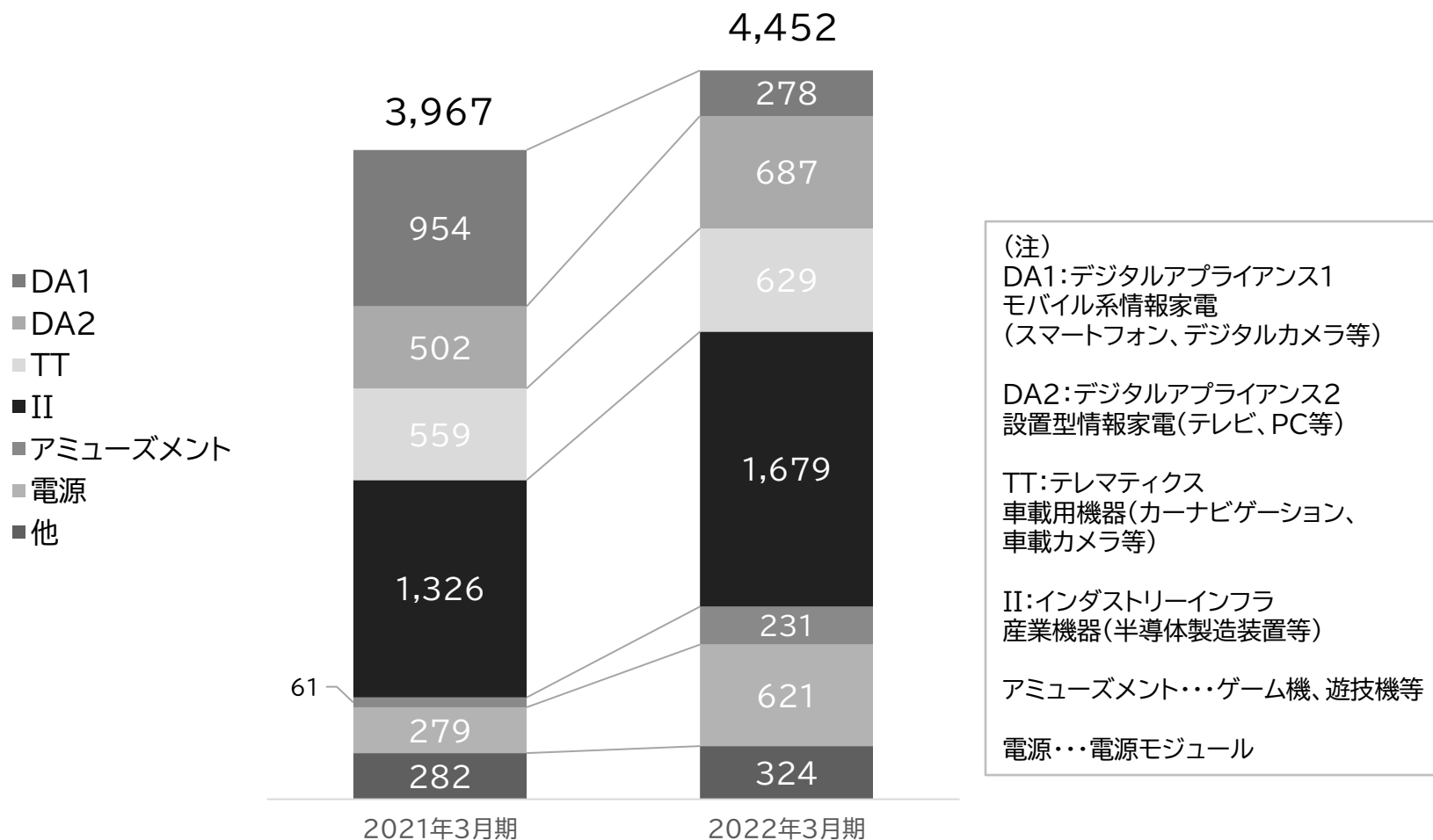
(単位:百万円)

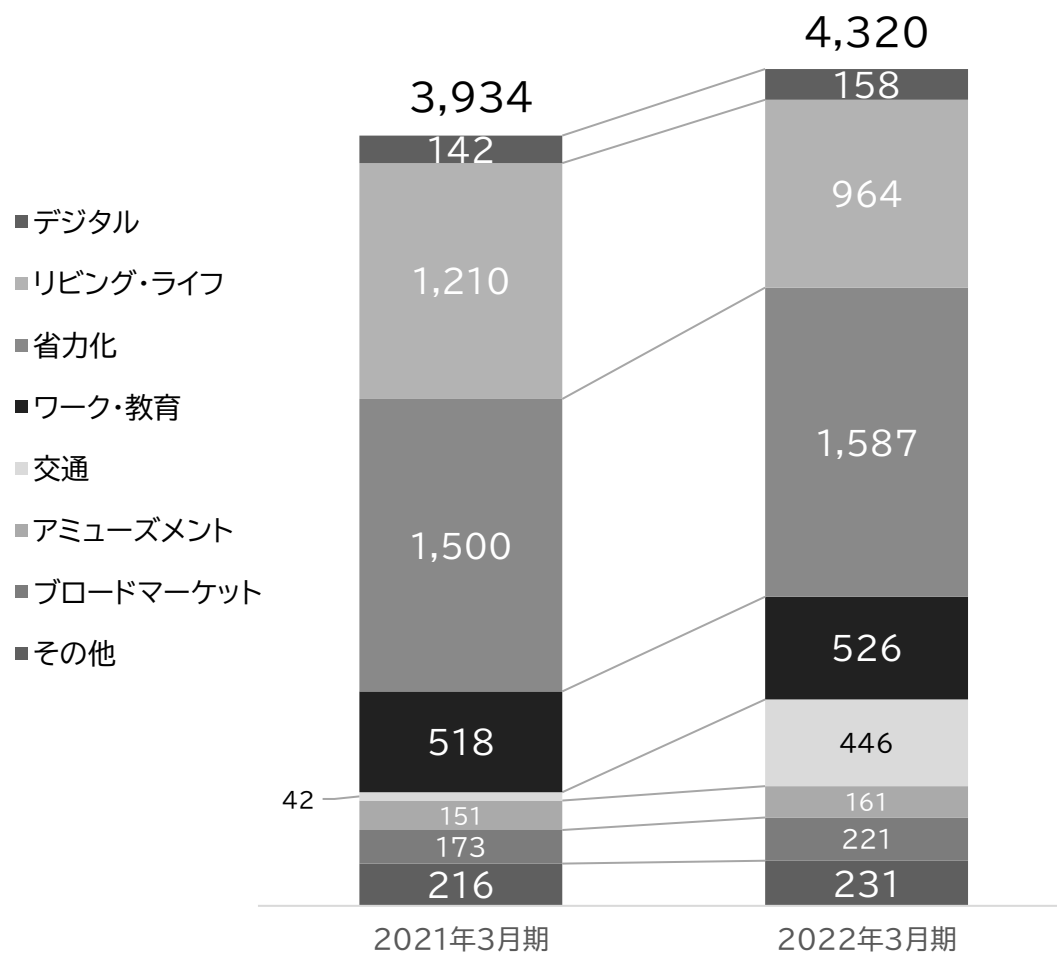


(単位:百万円)



(単位:百万円)





(単位:百万円)	2021年3月末	2022年3月末	増減額
流動資産	16,516	17,390	+873
現金及び預金	6,000	6,708	+708
受取手形	206	188	▲18
売掛金	6,296	4,348	▲1,948
契約資産	—	1,311	+1,311
電子記録債権	514	678	+163
商品及び製品	2,431	3,096	+664
固定資産	2,956	3,203	+246
【資産合計】	19,473	20,593	+1,119
流動負債	4,547	4,807	+259
支払手形及び買掛金	2,839	2,984	+144
固定負債	751	751	+0
純資産	14,174	15,034	+859
【負債純資産合計】	19,473	20,593	+1,119

(単位:百万円)	2021年3月期	2022年3月期	増減額
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>753</b>	<b>1,184</b>	<b>+431</b>
税金等調整前当期純利益	929	1,243	+313
減価償却費	133	182	+49
法人税等の支払額	△ 457	△ 272	+185
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 774</b>	<b>△ 393</b>	<b>+381</b>
有形固定資産の取得による支出	△ 363	△ 56	+306
投資有価証券の取得による支出	△ 450	△ 250	+199
無形固定資産の取得による支出	△ 199	△ 84	+115
敷金及び保証金の回収による収入	238	0	▲238
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 214</b>	<b>△ 189</b>	<b>+24</b>
配当金の支払額	△ 214	△ 223	▲9
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 199	708	—
現金及び現金同等物の期末残高	4,900	5,608	+708



当資料に掲載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。

### お問い合わせ先

高千穂交易株式会社 管理部 IR担当

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

 03-3355-1111