



# 2014年3月期決算説明会

---

2014年5月19日



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

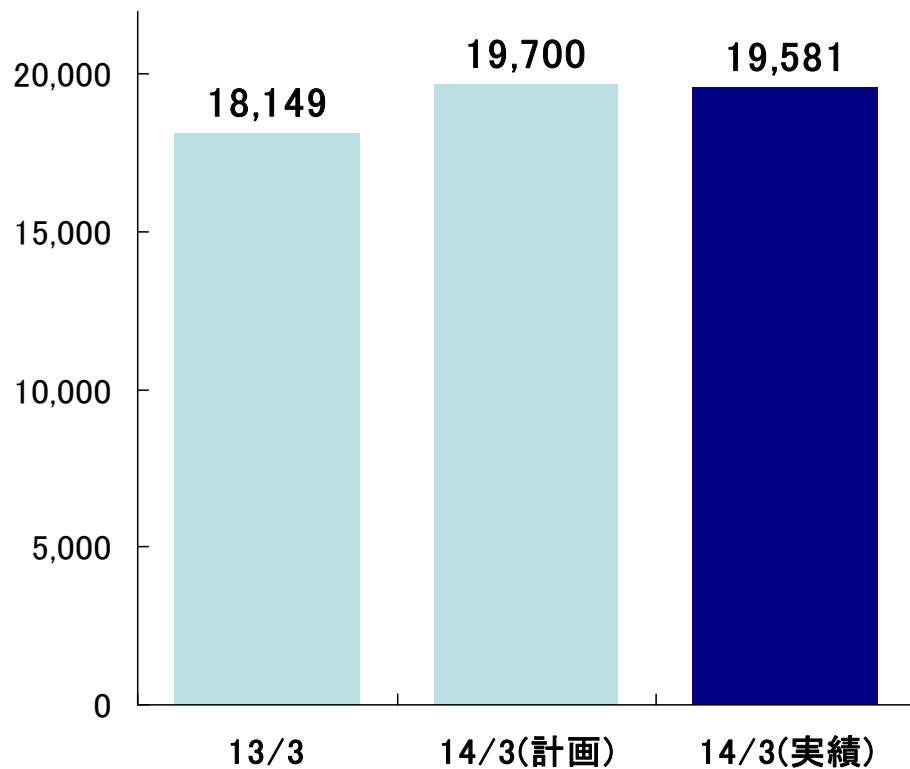
# 2014年3月期の決算概要

※当資料の金額の記載は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

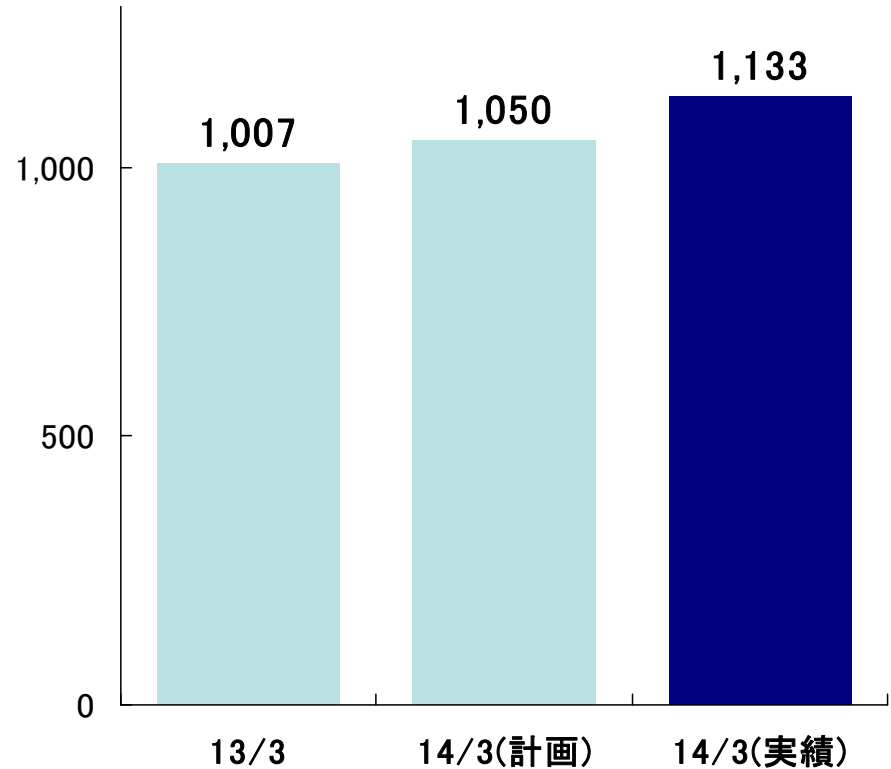
# 2014年3月期 連結業績ハイライト

増収増益、経常利益は計画も達成

売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



# 2014年3月期 連結業績の詳細

## 粗利益率の低下を売上増でカバーし増収増益

(百万円)

	13/3	14/3		計画差	前期差	前期比 (%)
	実績	計画	実績			
売上高	18,149	19,700	19,581	△118	1,431	7.9
粗利益	5,205	5,600	5,360	△239	154	3.0
粗利益率(%)	28.7	28.4	27.4	△1.1	△1.3	---
販売費及び一般管理費	4,379	4,580	4,330	△249	△49	△1.1
販管费率(%)	24.1	23.2	22.1	△1.1	△2.0	---
営業利益	826	1,020	1,030	10	203	24.6
営業利益率(%)	4.6	5.2	5.3	0.1	0.7	---
経常利益	1,007	1,050	1,133	83	125	12.4
経常利益率(%)	5.6	5.3	5.8	0.5	0.2	---
当期純利益	557	560	565	5	8	1.5
当期純利益率(%)	3.1	2.8	2.9	0.0	△0.2	---
人 員	463	---	453	---	△10	---

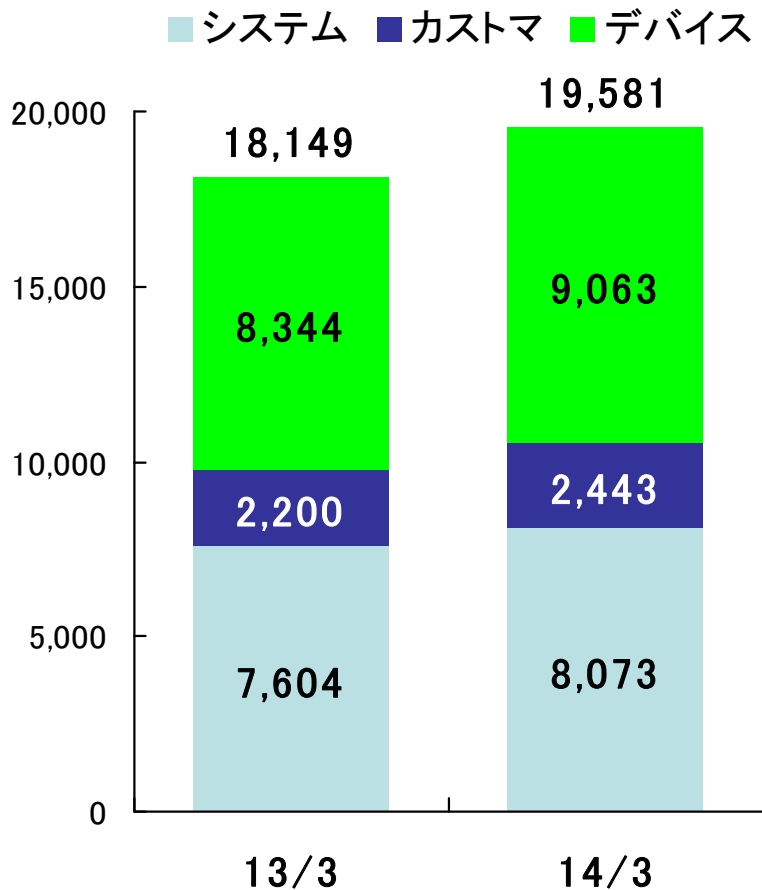
※ 14/3の販管費にのれん償却254百万円計上(前期差+38百万円)

(注)本資料における前期比の%表示は、対前期増減率で表示しております。

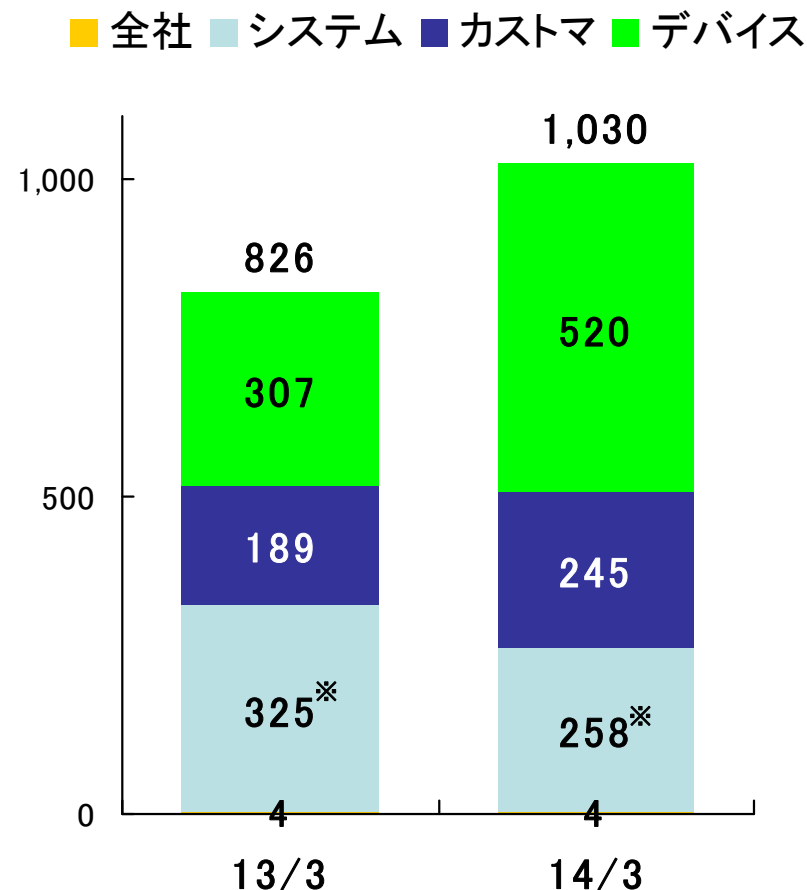
# セグメント別業績のハイライト

全セグメントで増収するもシステムは減益

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

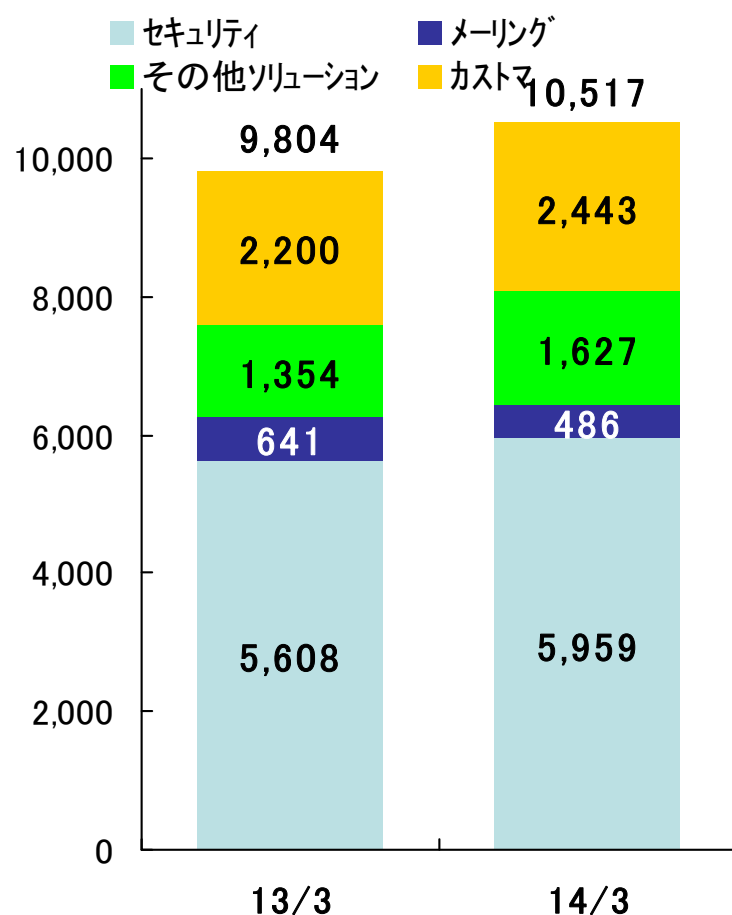


※システムには投資コスト(のれん償却)含む  
 13/3 : 216百万円 14/3 : 254百万円 (+38百万円)

# システム+カスタマ・サービスセグメントの業績

## メーカーを除く全てのプロダクトで増収

売上高 (百万円)



定性情報

- ◆ セキュリティプロダクトは、商品監視システム、IPカメラ等が堅調に推移し増収となるも、粗利率は低下傾向
- ◆ 大企業を中心にセキュリティニーズが高まり入退室管理システム増収
- ◆ その他ソリューションプロダクトは、RFIDタグの販売増や周波数帯変更に伴う需要増等により大幅増収
- ◆ カスタマ・サービスは、機器販売増加に伴う保守収入・設置料の増加により増収

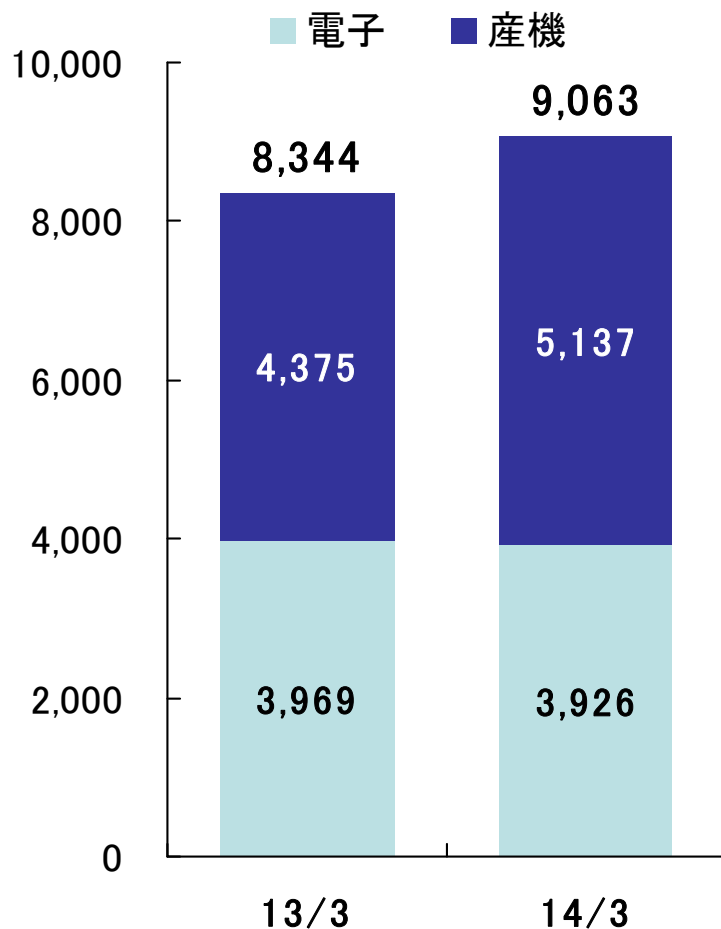
営業利益 (百万円)

	13/3	14/3	前期比
システム	325	258	△20.6%
カスタマ	189	245	30.1%
<b>合計</b>	<b>514</b>	<b>504</b>	<b>△2.0%</b>

# デバイスセグメントの業績

## 産機プロダクトは大幅増収

売上高 (百万円)



定性情報

- ◆ 電子は、減収ながらターゲットの産業機器市場では増収
- ◆ 産機は、引き続き好調な自動機市場に加えて、遊技市場向け機構部品が大きく牽引、それ以外の全市場でも好調により大幅増収増益

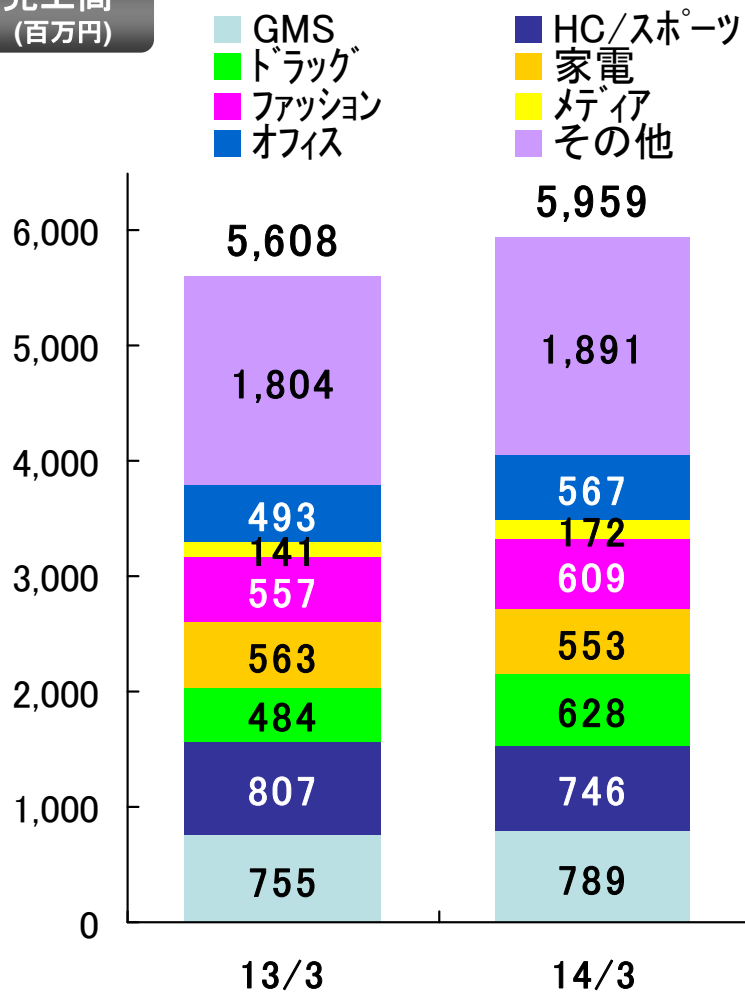
営業利益 (百万円)

	13/3	14/3	前期比
デバイス	307	520	69.4%

# セキュリティプロダクトの業績

## IPカメラや入退室管理システムが牽引し増収

売上高  
(百万円)



定性情報

- ◆ ドラッグストアはアナログカメラからIP(ネットワーク)カメラへの切り替え増加、及び新規出店増による商品監視システム採用により増収
- ◆ ファッションでは入店カウンターの導入が進む
- ◆ オフィスはセキュリティニーズの高まりにより入退室管理システムの複数大型案件獲得し増収
- ◆ その他では商店街や空港でのIPカメラの導入により増収



商品監視システム



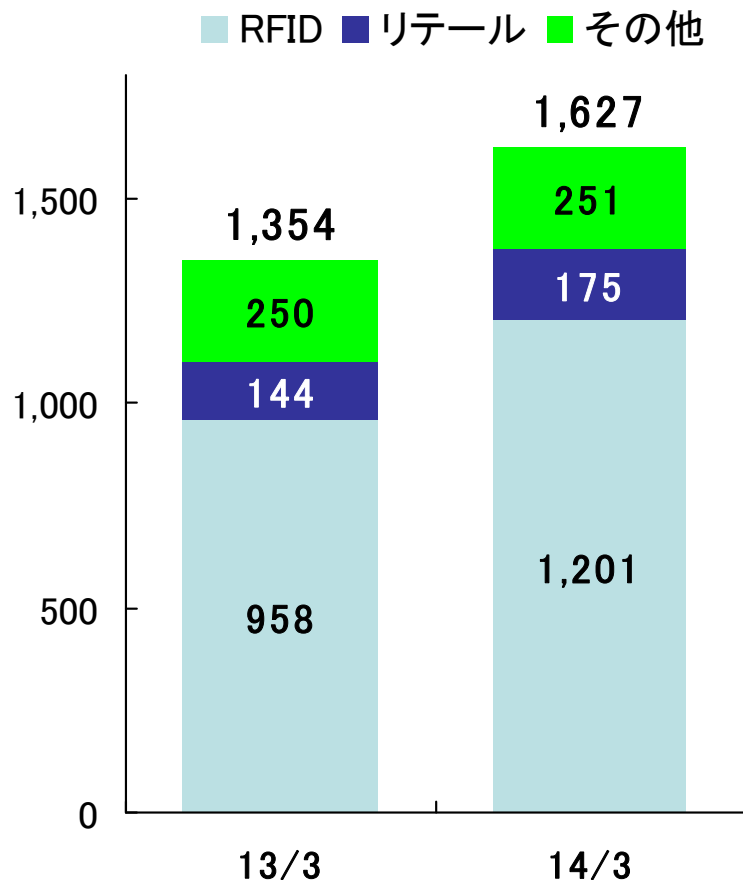
IPカメラ



# その他ソリューションプロダクトの業績

## RFIDが続伸し大幅増収

売上高 (百万円)



定性情報

- ◆ マイティカードによるRFID事業が引き続き好調。物流企業向けのタグ拡販に加え、周波数帯変更に伴う需要もあり大幅増収
- ◆ リテールソリューションでは、GMSで新商品(顔認証)の導入店舗増加により増収



RFIDタグ

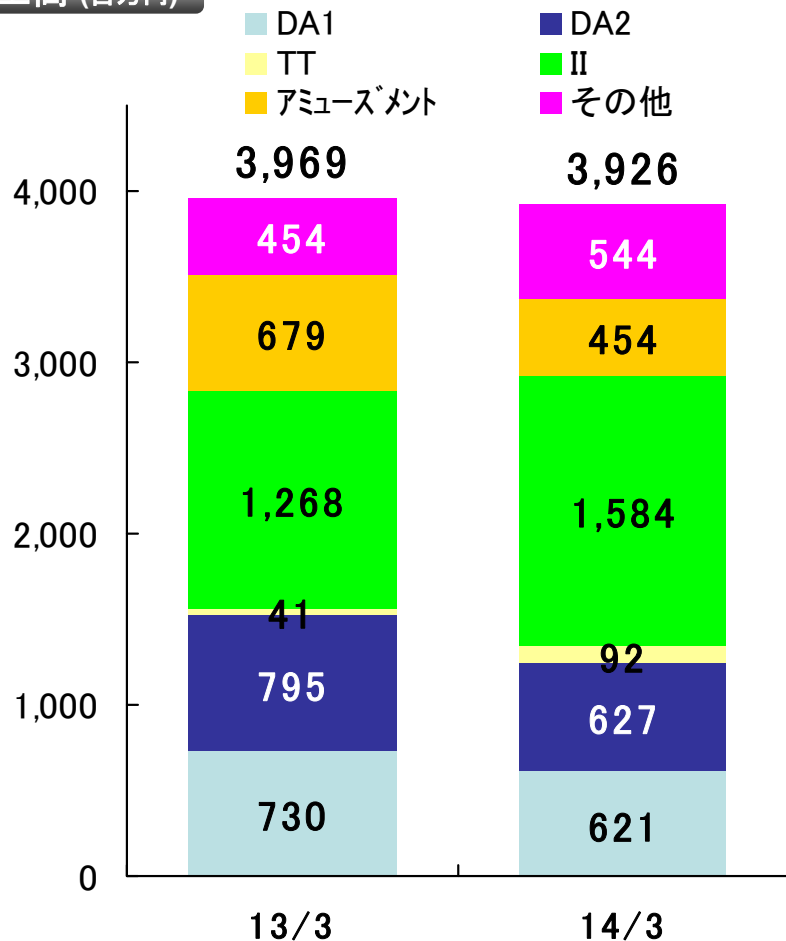


IQレーン用  
サーモセンサ

# 電子プロダクトの業績

## 産業機器市場は拡大するもデジタル家電系が伸び悩み

売上高 (百万円)

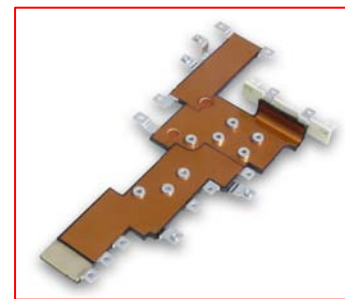


定性情報

- ◆ ターゲット市場の産業機器市場 (II) では半導体製造装置、通信用機器、太陽光発電システム等への販売が増加し増収
- ◆ デジタル家電 (DA1、DA2) では市場の落ち込みにより減収



アナログIC



太陽光発電用電子部品  
(バスバー)

# 資料：電子プロダクトの市場区分

---

## DA1 「デジタルアプライアンス1」

モバイル系情報家電 … 携帯電話、スマートフォン、デジタル・カメラ等

## DA2 「デジタルアプライアンス2」

設置型情報家電 … 液晶テレビ、パソコン、プリンター等

## TT 「テレマティクス」

車載用機器 … カーナビゲーション等

## II 「インダストリーインフラ」

産業機器 … 測定器、医療機器、放送設備、通信基地局等

## アミューズメント

… ゲーム機、遊技機等

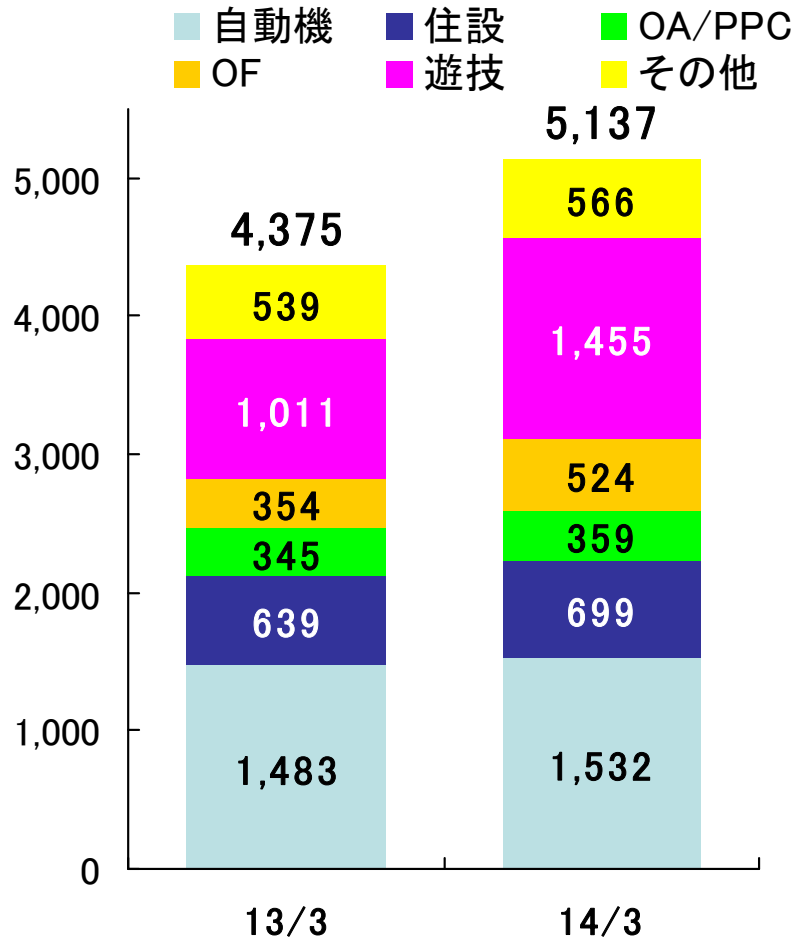
## その他

… パワー(電源関係)、代理店販売等

# 産機プロダクトの業績

## オフィス家具市場を始め全市場で増収

売上高 (百万円)



定性情報

- ◆ 自動機は、引き続き海外向けATM用のスライドレール、電子錠販売が堅調
- ◆ オフィス家具(OF)では競合品のリプレイスに成功し増収
- ◆ 遊技市場ではマイクロレールやバネの採用が進み大幅増収



スライドレール



電子錠

# 資料：産機プロダクトの市場区分

---

## 自動機

・・・ATM(現金自動預け払い機)、券売機、釣銭機、自動販売機等

## 住設 「住宅設備」

・・・システムキッチン、福祉機器、引き戸、昇降棚等

## OA・PPC

・・・複合機、コピー機、プリンター、印刷機等

## OF 「オフィスファニチャー(家具)」

・・・オフィス用キャビネット、机、椅子等

## 遊技

・・・パチンコ台間機、ゲーム機、アミューズメント設備等

## その他

・・・上記以外で半導体製造装置、サーバーラック、鉄道ドア、ホームドア等

# 貸借対照表の状況

余剰資金の運用増加等に伴い投資その他資産が増加

	(百万円)	13/3	14/3	構成比(%)	増減
流動資産		15,558	16,261	84.3	702
現金預金		7,207	7,212	37.4	4
受取手形及び売掛金		5,385	5,821	30.2	436
商品及び製品		2,013	2,372	12.3	359
固定資産		3,040	3,036	15.7	△4
有形固定資産		496	499	2.6	3
無形固定資産		1,177	896	4.6	△281
投資その他資産		1,366	1,639	8.5	273
資産合計		18,599	19,297	100.0	697
流動負債		3,891	4,199	21.8	307
支払手形及び買掛金		2,572	2,863	14.8	291
固定負債		840	754	3.9	△86
純資産		13,867	14,343	74.3	476
負債純資産合計		18,599	19,297	100.0	697

# 連結キャッシュ・フロー計算書の状況

## 投資有価証券の取得等により減少

(百万円)

	13/3	14/3	前期差
営業活動によるキャッシュフロー	746	487	△258
投資活動によるキャッシュフロー	214	△352	△567
財務活動によるキャッシュフロー	△289	△205	83
現金及び現金同等物の増減額	714	△45	△759
現金及び現金同等物の期首残高	5,792	6,507	714
現金及び現金同等物の期末残高	6,507	6,462	△45

# 株主還元策について

継続して安定的な配当を実施

	1株あたり 年間配当金	内中間配当	配当性向:連結
2009年3月期	28円00銭	14円00銭	160.5%
2010年3月期	24円00銭	12円00銭	163.0%
2011年3月期	24円00銭	12円00銭	57.9%
2012年3月期	29円00銭	12円00銭	84.1%
2013年3月期	24円00銭	12円00銭	42.2%
2014年3月期	24円00銭	12円00銭	41.5%

※ 2012年3月期には、普通配当24円に加え60周年記念配当5円を含む。



# 次期の見通し

※当資料の金額の記載は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

# 2015年3月期 通期業績計画

## 売上200億円超の成長予算

(百万円)

	14/3 実績	15/3 計画	前期差	前期比(%)
売上高	19,581	20,500	918	4.7
粗利益	5,360	5,810	449	8.4
粗利益率(%)	27.4	28.3	1.0	---
販売費及び一般管理費	4,330	4,660	329	7.6
販管费率(%)	22.1	22.7	0.6	---
営業利益	1,030	1,150	119	11.6
営業利益率(%)	5.3	5.6	0.3	---
経常利益	1,133	1,160	26	2.4
経常利益率(%)	5.8	5.7	△0.1	---
当期純利益	565	630	64	11.4
当期純利益率(%)	2.9	3.1	0.2	---

# 中期事業方針

## 基本方針

独自の付加価値創出とグローバルビジネスの拡大

① 既存事業の収益拡大

② グローバルビジネスの拡大

③ 新規ビジネスの創出

# 今後の成長戦略

国内既存事業の収益基盤を固め、海外+新規で成長を実現



## 新規ビジネスの創出

- システム: RFID、リテールソリューションの市場形成・拡大
- デバイス: 社会インフラ市場(太陽光発電等)の開拓

## グローバルビジネスの拡大

- TKタイを拠点とする東南アジア市場開拓の推進
- 中国市場の移管ビジネス継続と現地ビジネスの拡大
- 新規海外市場への参入

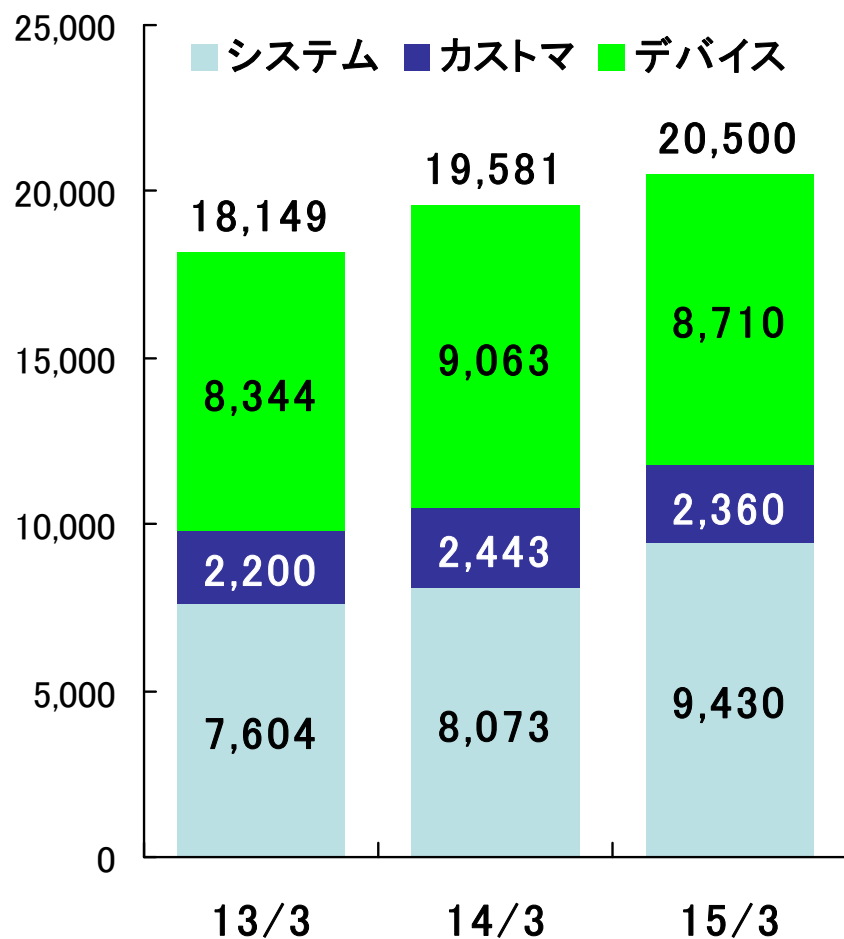
## 既存事業の収益拡大

- 戦略市場への集中化によるシェア拡大
- 独自商品(製品・サービス)の開発による市場開拓
- 付加価値創出による競争力強化
- 顧客満足向上による重点顧客の維持拡大

# 2015年3月期 セグメント別販売計画

システムは付加価値強化等により大幅増収

売上高 (百万円)



定性情報

- ◆ システム: セキュリティは付加価値強化による国内市場の拡大と海外事業の強化、新規ビジネスはRFID等の市場拡大を図る
- ◆ デバイス: 電子は産業機器市場での拡販継続、産機は国内新規市場の開拓、及び海外での拡大を図り、競争激化の遊技市場をカバー

(百万円)

	14/3	15/3	前期比
売上高	19,581	20,500	919
営業利益	1,030	1,150	119
経常利益	1,133	1,160	26
当期純利益	565	630	64

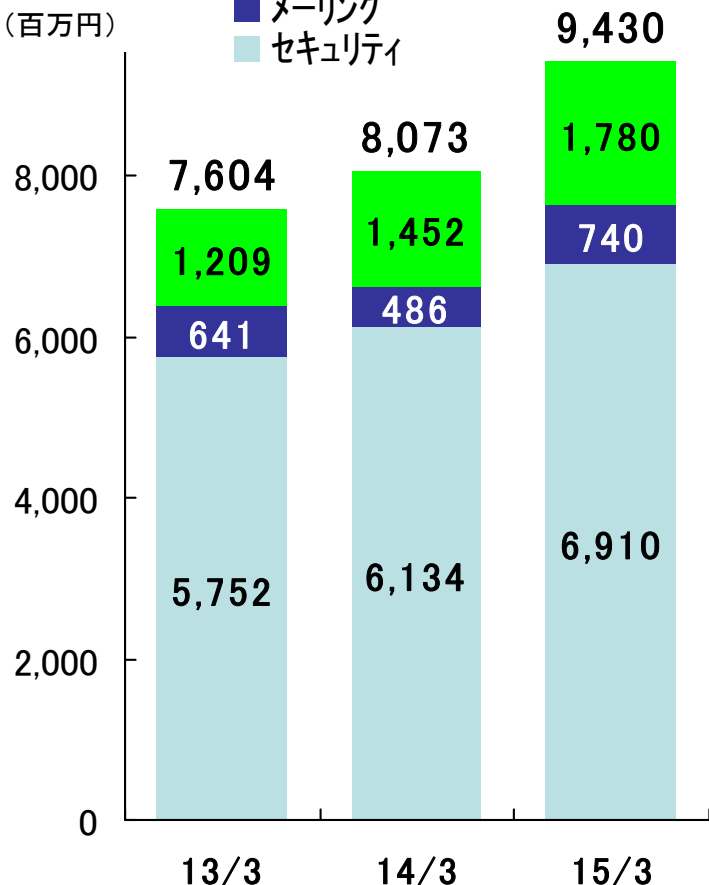
# セグメント別販売計画の詳細

遊技を減収計画とした産機を除き、全プロダクトで増収

## システム

(百万円)

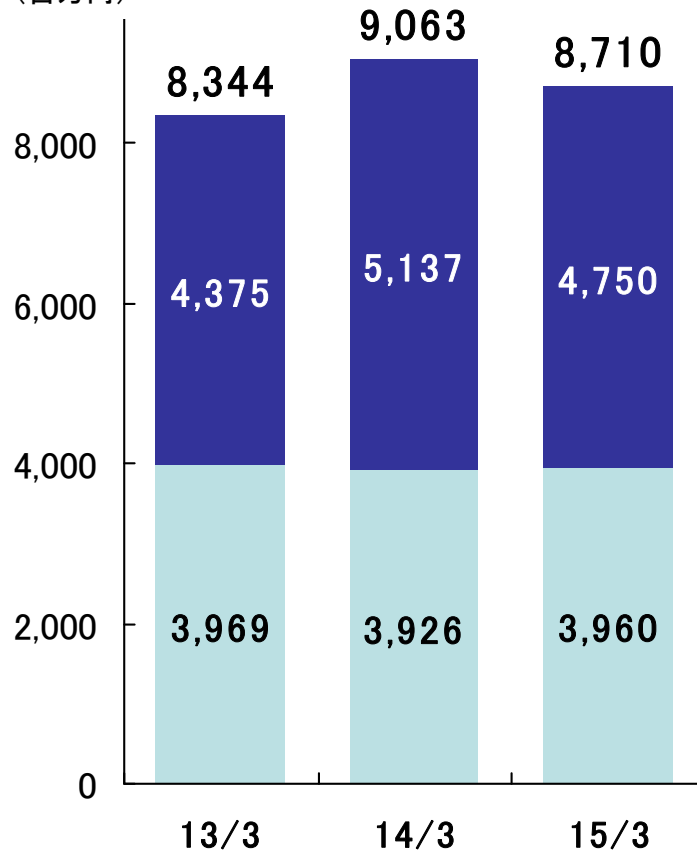
- その他ソリューション
- メーリング
- セキュリティ



## デバイス

(百万円)

- 電子
- 産機

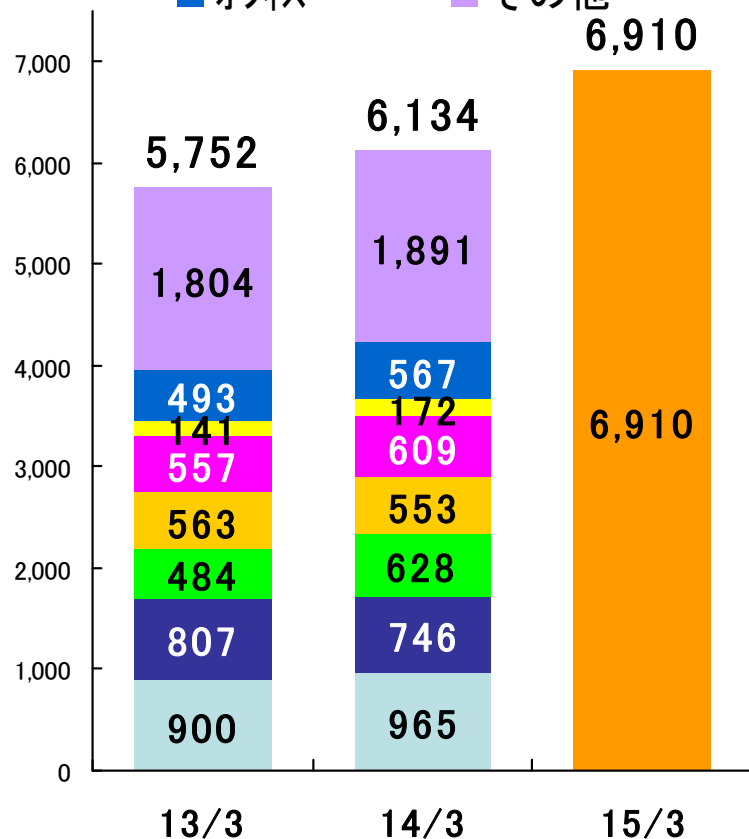
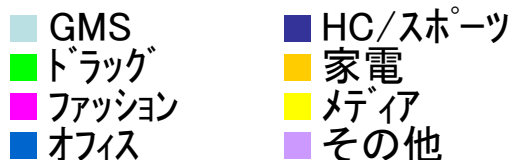


※15/3月期よりシステムセグメントの事業区分を一部変更。  
これに伴い過去期の区分も組み替え。

# セキュリティプロダクト販売計画

## ソリューション提案強化とグローバル化推進

売上高  
(百万円)



主な施策

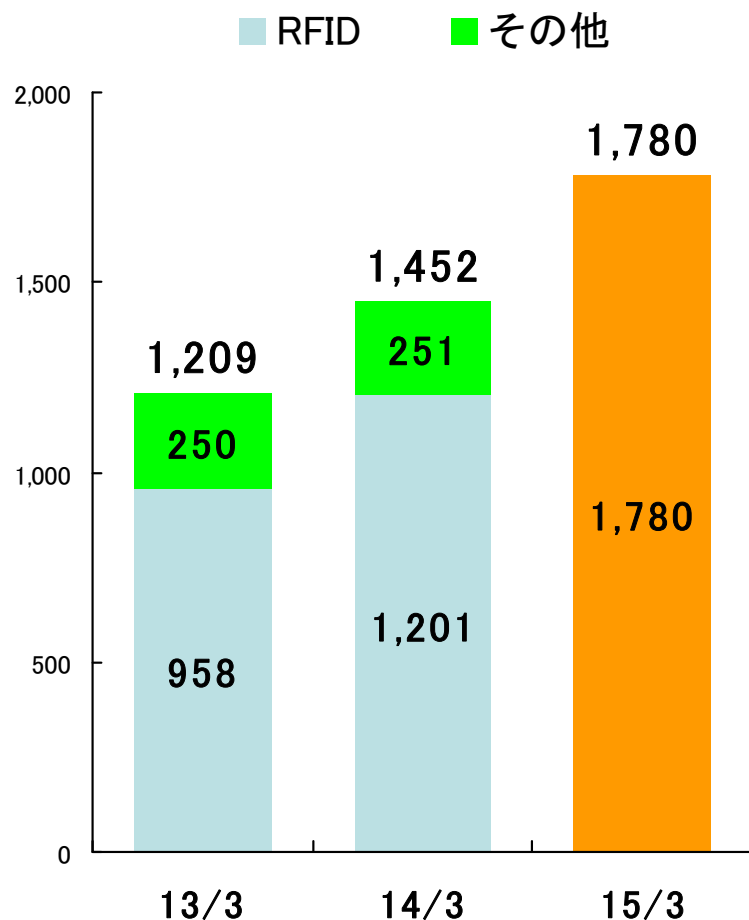
- ◆ トータルセキュリティソリューション (EAS+CCTV+顔認証等)の展開で競争力強化
- ◆ ストアパフォーマンスソリューション (RFID+入店カウンター等)で新市場形成
- ◆ オフィスセキュリティのコンサルティング事業を強化し大型案件獲得
- ◆ グループ内の連携強化によりタイを中心とする東南アジア日系企業の開拓加速

※15/3月期よりシステムセグメントの事業区分を一部変更。  
これに伴い過去期の区分も組み替え。

# その他ソリューションプロダクト販売計画

RFIDで新たな市場形成を図り、更なる躍進を狙う

売上高 (百万円)



主な施策

- ◆ 物流企業向けRFIDタグの販売強化
- ◆ グループ内の連携強化により、アパレル小売店向けRFID在庫管理システムの販売強化
- ◆ 付加価値の高い特殊RFIDタグの開発・販売
- ◆ クラウドを活用した無線LANシステム一括管理サービス事業の販売強化

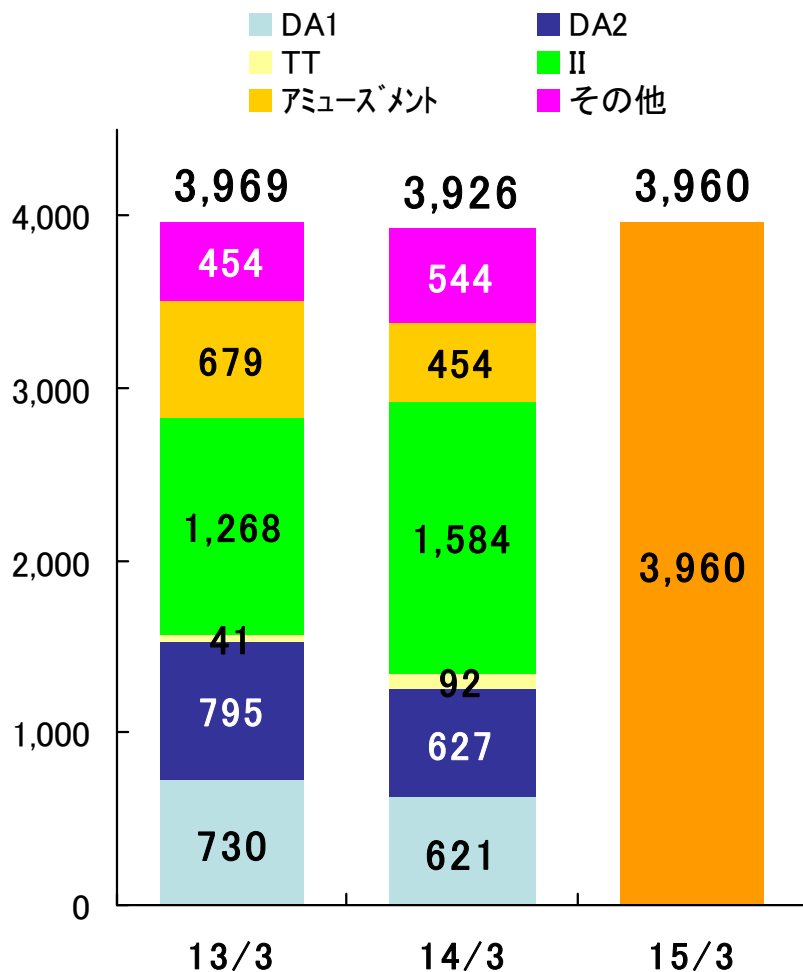
※15/3月期よりシステムセグメントの事業区分を一部変更。  
これに伴い過去期の区分も組み替え。



# 電子プロダクトの販売計画

## 産業機器市場への販売強化継続

売上高 (百万円)



主な施策

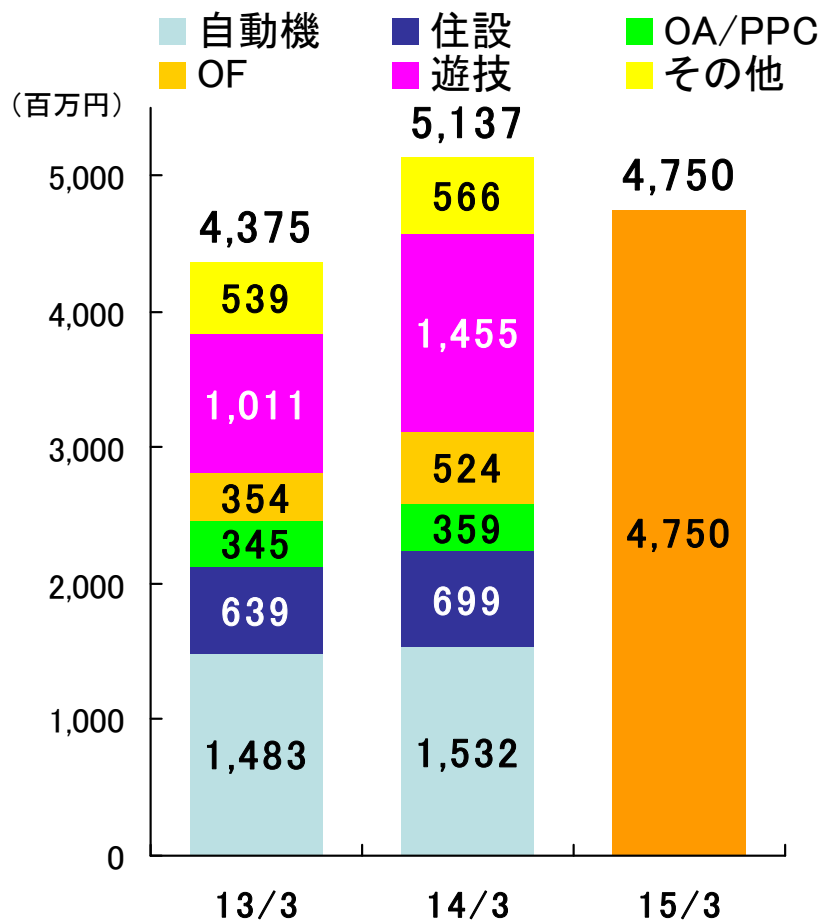
- ◆ 産業機器市場(II)のアナログビジネスの拡大
- ◆ 通信用IC・センサーの深耕
- ◆ 日系企業の現地開発拠点への営業サポート体制の強化  
(グローバルビジネスの推進)
- ◆ 回路図提案による複数デバイスの提案強化
- ◆ 社会インフラ市場(太陽光発電・鉄道等)の攻略継続

※14/3月期末に異動した子会社分は15/3月期には含まず

# 産機プロダクトの販売計画

遊技以外、各市場ともに伸長を目指す

売上高 (百万円)



主な施策

- ◆ 自動機 (ATM) の国内メーカーの深耕と海外メーカーの攻略継続
- ◆ OF (オフィス家具) での拡販継続及び医療・店舗什器での採用促進
- ◆ 北米向けビジネスの推進
- ◆ 遊技は価格競争激化により保守的に計画
- ◆ 新市場開拓 (鉄道、車両、航空機、冷蔵ショーケース等)

# トピックス

# トピックス①:RFID事業の展開

## 図書館管理システム

- 周波数帯 HF(13.56MHz等)
- 概要
  - 図書館の書籍の貸出・返却や、蔵書点検など、業務運営の効率化に貢献
  - 欧州を中心に海外では広く普及。国内でも公共図書館の予算制約の中で緩やかに拡大中

## 小売店商品管理システム

- 周波数帯 UHF(915~930MHz)
- 概要
  - 在庫管理(棚卸、入出荷処理等)、商品監視、販売促進に貢献
  - 海外ではアパレル専門店、百貨店等で多数の導入事例が出ており、国内でもアパレル専門店で成功事例

RFID

## 資産管理システム

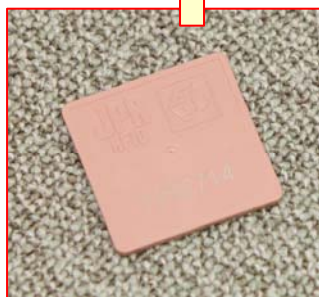
- 周波数帯 UHF(915~930MHz)
- 概要
  - 資産の位置管理、入出庫状況を記録
  - 金融機関の書類管理、工場の生産資産管理等に活用
  - 物流パレットレンタル企業等で本格採用始まる

## 今後の展開

- ◆ マイティカードとTKとの連携によるアパレル業界向けRFIDシステムの本格推進
- ◆ アジアの先駆的なRFIDベンチャー企業を含めた広範囲な商品・アプリケーションの整備
- ◆ 様々な国内業界でのRFIDアプリケーションおよび海外展開への挑戦

# トピックス①:RFID事業の展開

資産(物流資材)管理 採用例：日本パレットレンタル株式会社様



年間貸出**2,300万枚**のパレットのうち1%が所在不明で回収できず

各パレットにRFIDタグ添付

## ●資産紛失の防止

総量管理から個体管理へ変更となり、リアルタイムにどこのお客様に何枚のパレットをどれくらいの期間貸出しているかを把握できるため、紛失防止につながる。

## ●パレット滞留場所の可視化

効率的なレンタルパレット運用のアドバイスができる。

## ●各倉庫の稼働率が向上

全国約90ヶ所の倉庫の在庫が最適化、稼働率向上につなげていく予定。

## トピックス②: 入退室管理システムを外資系企業へ

### ● 外資系企業への販売実績

- 2013年度は前年対比でほぼ倍増、国内企業と同等比率となる
- 販売先は金融がメイン、その他はIT、製薬、ファッション等

### ● TK&Tyco社製品が外資系企業に最適な理由

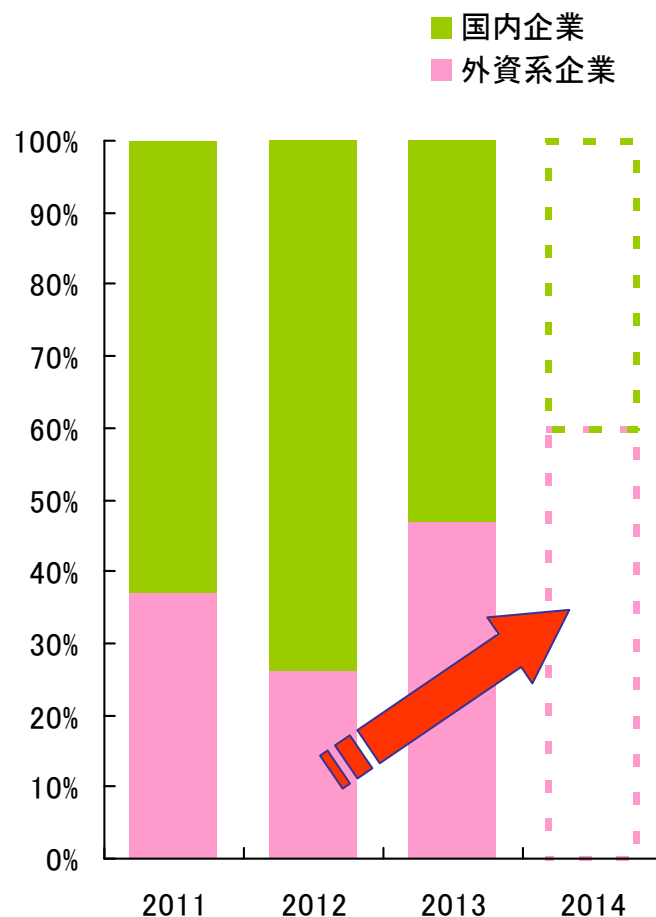
ハイレベルなセキュリティニーズに対応可能

- 全世界の拠点展開
- 複雑なセキュリティレベル設定
- スマートなデザイン
- きめ細かいコンサルティング 等

### ● 市場環境

- 東京オリンピックに向けてセキュリティニーズの高まり
- 対日投資倍増(2020年までに35兆円)の政府目標

### ● 外資系企業への売上比率推移



# トピックス②: 入退室管理システムを外資系企業へ

## ● 導入事例

◆ 設計段階からコンサルタントとして参画  
⇒「お客様の視点」を常に重視

◆ 期間: 約2年間

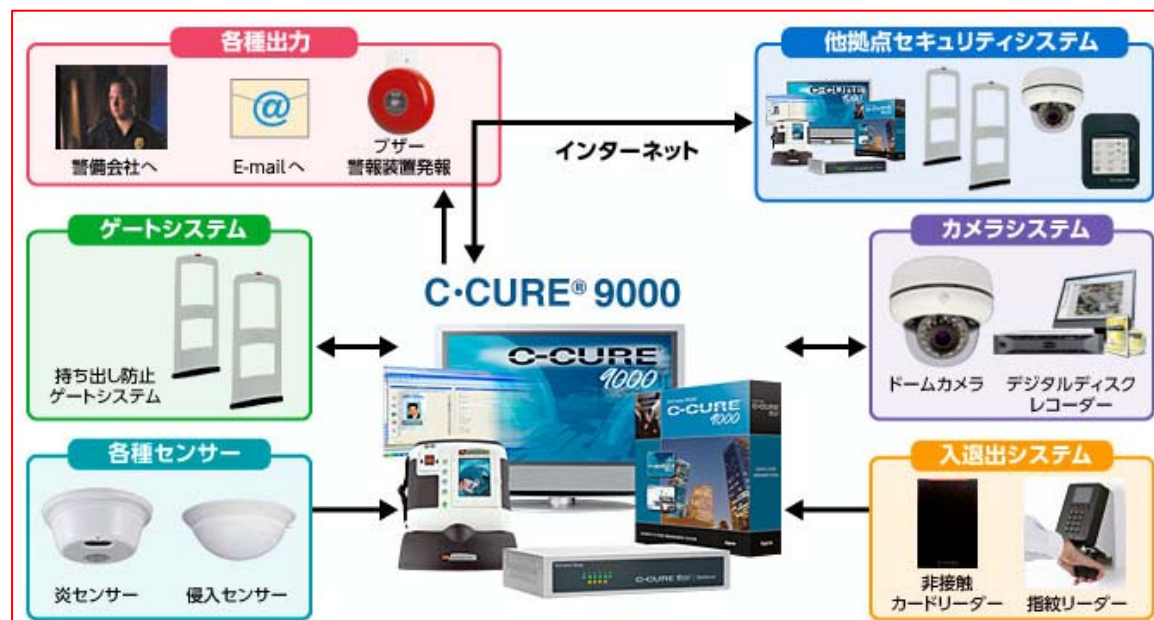
◆ 設置規模  
都心大型ビル15フロアへ

制御盤 24台

カメラ 150台

設置ドア 200台

カードリーダー 290台



# トピックス③:クラウド型無線LANシステム



Meraki

## ●Merakiとは

業界初の「企業向けクラウド管理による無線LANシステム」  
2012年8月より、国内初の代理店として拡販中

## ●クラウド型のメリット

### ◆コスト低減

- コントローラ不要のため管理コスト、設置コスト削減
- 追加費用なしで最新のソフトウェア利用可能
- ライセンスが1台単位で購入可能
- MDM※を無償利用可能

### ◆管理負荷低減

- インターネット環境があればアクセス可能
- 多拠点への導入と管理が容易

※MDM:モバイルデバイス管理ツール

## ●リテールに最適な理由

- ◆ マーケティングツールとして利用可能
- ◆ 来店者へサービス提供可能



Meraki アクセスポイント



## ●導入事例

「大手アパレルショップ様（全店舗数 800店超）」

### ◆台数

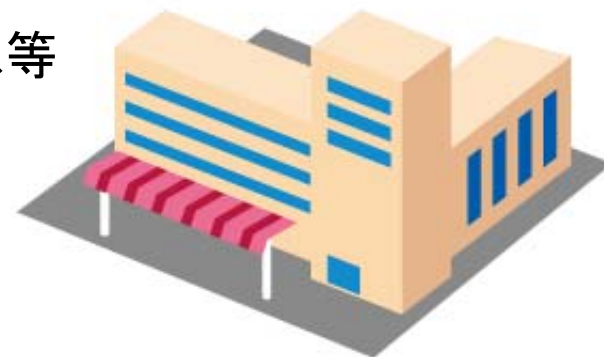
66店舗 80台（1店舗に1～3台）初回納入

### ◆採用のポイント

- ・コスト（年間数百万円見込んでいたMDM費用が0円）
- ・マーケティングにも活用可能

## ●今後の販売ターゲット

ファッション系リテール、大型商業施設、オフィス等



# 中期事業方針

## 基本方針

独自の付加価値創出とグローバルビジネスの拡大

① 既存事業の収益拡大

② グローバルビジネスの拡大

③ 新規ビジネスの創出

ありがとうございました。



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。