

2023年3月期

第2四半期決算説明資料

高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2022年11月8日



高千穂交易株式会社
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 第2四半期決算概要
3. 2023年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画 2022-2024 の進捗
5. Appendix

【参考資料】 中期経営計画 2022 – 2024

https://www.takachiho-kk.co.jp/pdf/plan_pdf/plan2022-2024.pdf

エグゼクティブサマリー

■ 2023年3月期 第2四半期(累計)＜業績＞

前年同期比で**増収増益**。主なポイントは下記の4点。

- ① エレクトロニクス事業(**デバイス**)：半導体の調達と需要の取り込み成功により好調
- ② MSPサービス(*1)(**クラウドサービス&サポート**)：代理店へのキャンペーン効果等により好調
- ③ グローバル事業(**システム**)：海外子会社の円換算収益、粗利率改善も業績に寄与
- ④ 外貨建取引の為替差益も影響し、当期純利益は前年同期から323百万円増加

■ 2023年3月期 通期＜計画＞

- ・ 電子部品の調達や、取引先の生産計画変動などの不透明な要素はあるものの、第2四半期(累計)の業績が順調に進捗したことにより、通期計画を**上方修正**
- ・ 期末配当金を当初予想より**13円増配の92円**、年間配当金は**116円**を予定

(単位:百万円)	2022年3月期 上半期実績	2023年3月期 上半期実績	増減	2023年3月期 通期計画 < 修正前 >	2023年3月期 通期計画 < 修正後 >	進捗率
売上高	9,583	11,118	+1,534	22,500	23,000	48.3%
営業利益	431	584	+152	1,300	1,350	43.3%
当期純利益	334	657	+323	920	1,040	63.2%

目次

1. エグゼクティブサマリー
- 2. 2023年3月期 第2四半期決算概要**
3. 2023年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画 2022-2024 の進捗
5. Appendix

連結業績ハイライト<実績>

エレクトロニクス事業がけん引し、前年同期比で増収増益

営業利益の増加に加えて為替差益も影響し、上半期の当期純利益は上場以来最高を更新

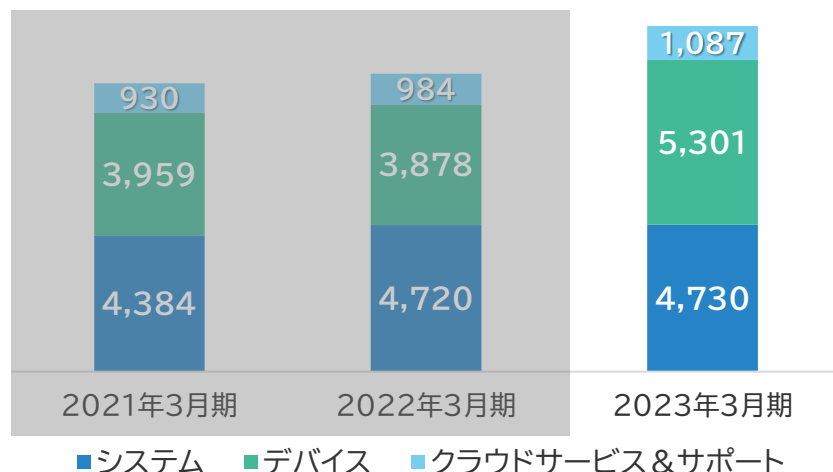
単位:百万円	2022年3月期 上半期実績	2023年3月期 上半期実績	前年同期比	2023年3月期 上半期計画(*)	計画比(*)
売上高	9,583	11,118	+16.0%	10,300 11,300	+7.9% ▲1.6%
売上総利益	2,441	2,760	+13.1%	—	—
売上総利益率(%)	25.5%	24.8%	▲0.7pt	—	—
販管費	2,009	2,175	+8.3%	—	—
営業利益	431	584	+35.4%	450 500	+29.8% +16.9%
営業利益率(%)	4.5%	5.3%	+0.8pt	4.4% 4.4%	+0.9pt +0.9pt
為替差益	45	286	—	—	—
経常利益	490	894	+82.5%	450 500	+98.7% +78.9%
経常利益率(%)	5.1%	8.0%	+2.9pt	4.4% 4.4%	+3.6pt +3.6pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	334	657	+96.8%	320 480	+105.5% +37.0%
EPS	37.50 円	73.54 円	—	35.82円 53.73円	+37.7円 +19.8円

(*)上段:2022年5月13日公表の当初計画値/下段:2022年8月5日公表の修正値

セグメント別業績＜実績＞

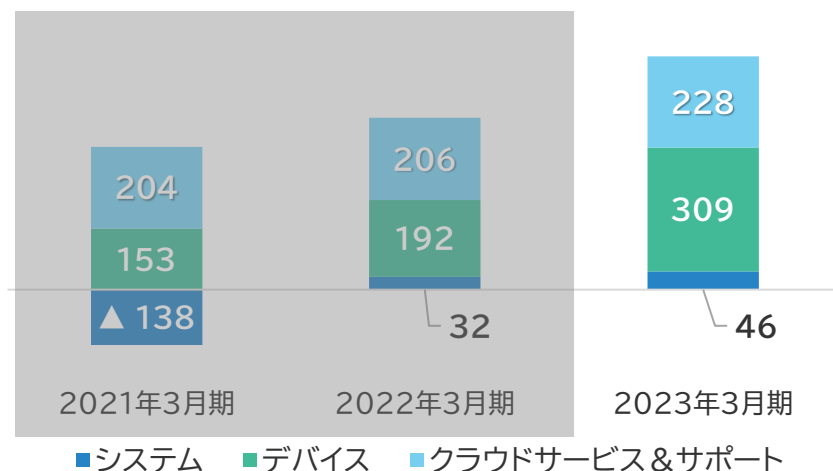
■ 上半期 売上高推移

単位:百万円



■ 上半期 営業利益推移

単位:百万円



クラウドサービス&サポート

MSPサービスが好調に推移し、**増収増益**

売上高 **1,087**百万円 (前年同期比+10.4%)

営業利益 **228**百万円 (前年同期比+10.4%)

デバイス

半導体・電子部品事業が好調のため、**増収増益**

売上高 **5,301**百万円 (前年同期比+36.7%)

営業利益 **309**百万円 (前年同期比+61.0%)

システム

下記の理由により、セグメント合計で**増収増益**

△ 前年の小売業向け大型案件の反動減

○ グローバル事業の円換算収益、利益率改善

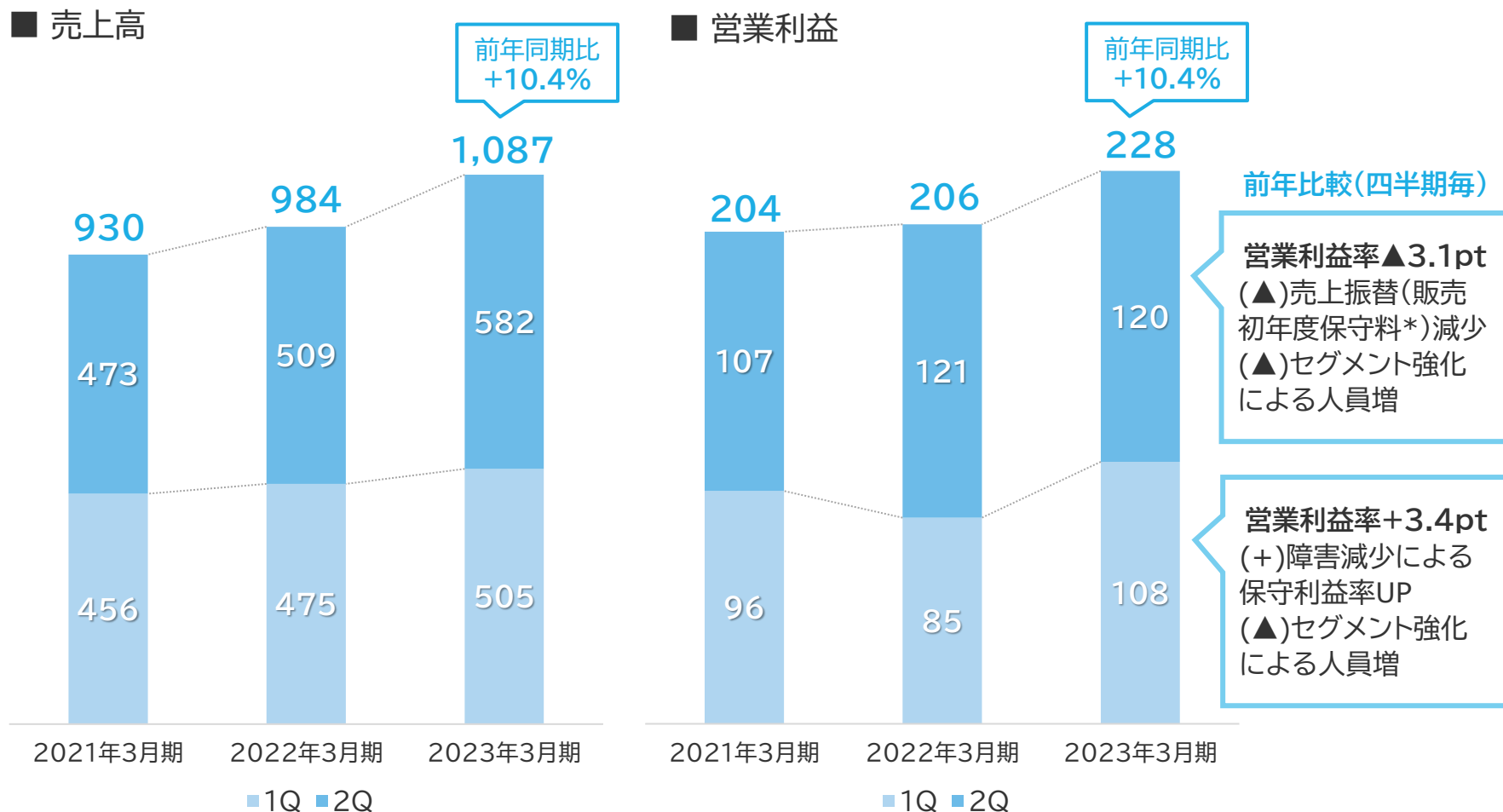
売上高 **4,730**百万円 (前年同期比+0.2%)

営業利益 **46**百万円 (前年同期比+42.8%)

クラウドサービス&サポート業績<実績>

[単位:百万円]

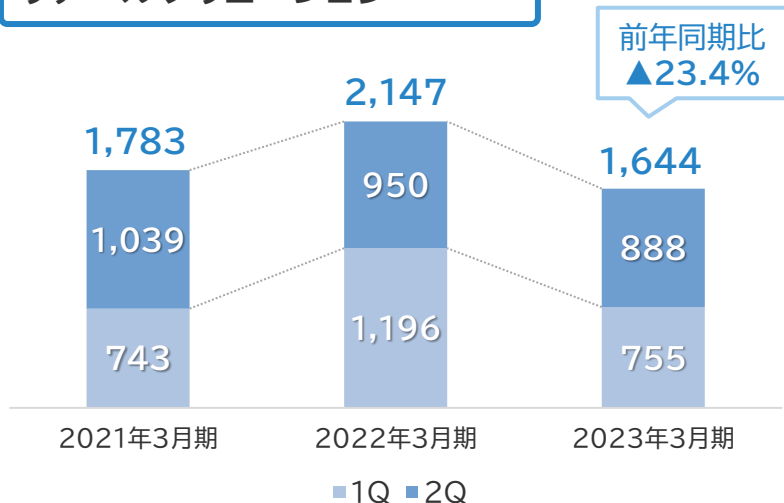
MSPサービスが代理店キャンペーンの効果等により好調に推移し、増収増益



(*)システムセグメントの製品売上のうち、販売初年度の保守を無償で実施している分については、保守原価相当分をクラウドサービス&サポートの売上に振替。

システム売上高(サブセグメント別)＜実績＞ [単位:百万円]

リテールソリューション



リテールソリューション

△ 前年の大型案件の反動減により減収
小売業のセキュリティ投資が延伸し、大型案件が3Q以降に後ろ倒し

ビジネスソリューション

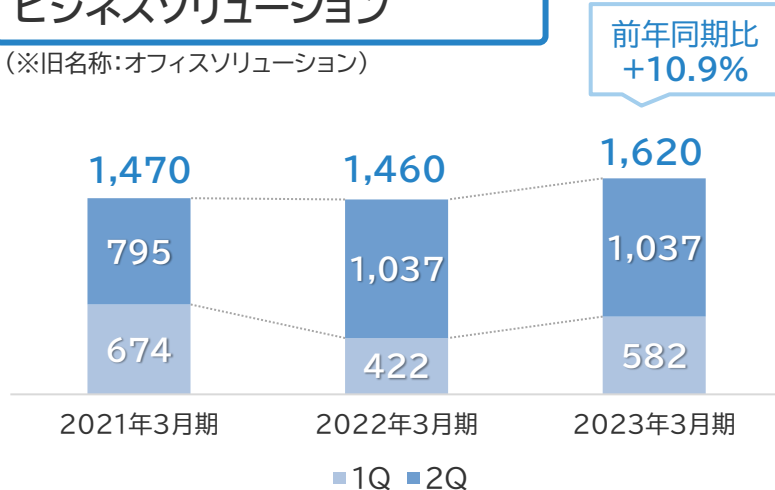
○ 外資系オフィス向け入退室管理システムが好調のため増収

グローバル

○ タイの防火システム事業が堅調、海外子会社の円換算収益もあり増収

ビジネスソリューション

(※旧名称: オフィスソリューション)



グローバル



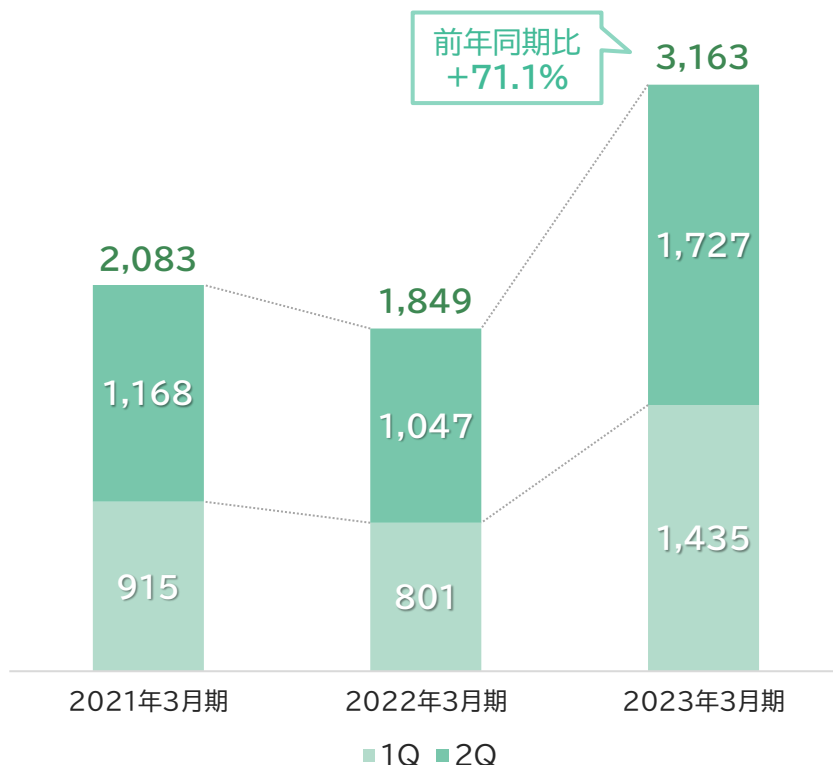
(※)2023年3月期よりサブセグメントの名称を一部変更しております

デバイス売上高(サブセグメント別)＜実績＞ [単位:百万円]

エレクトロニクス (※旧名称:電子)

受注残の取込に成功。下記の販売好調のため増収

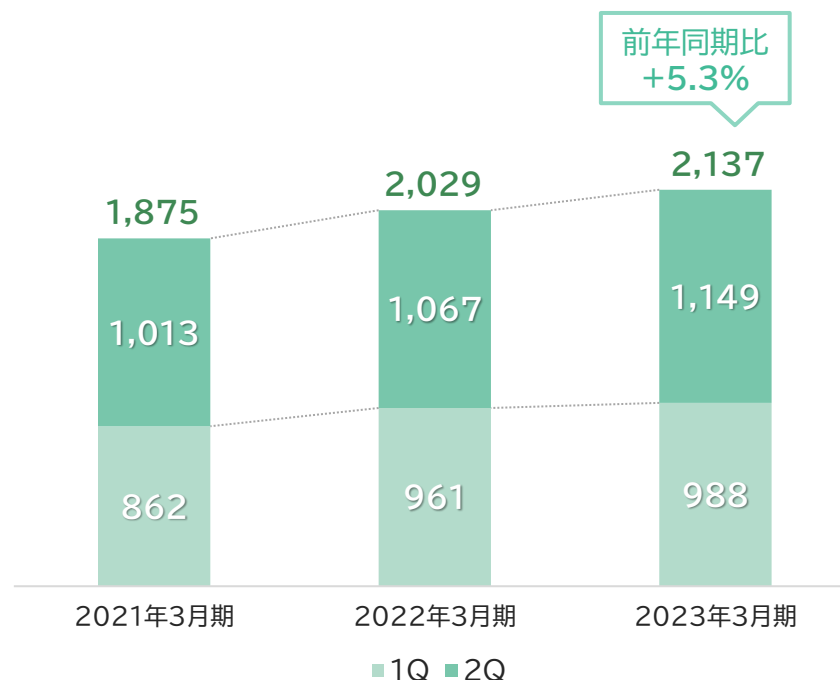
- ◎ 5G基地局向け電源モジュール
- ◎ 半導体製造装置向け電子部品
- ◎ 家庭用プリンター向け電子部品



メカトロニクス (※旧名称:産機)

下記の販売状況により、セグメント合計で増収

- 海外複写機向けスライドレール
- アミューズメント向け機構部品
- △ 米国住宅設備向けソフトクローズ部品



(※)2023年3月期よりサブセグメント(商品類)の名称を一部変更しております

資本効率改善状況

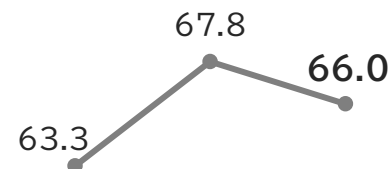
棚卸資産はサプライチェーン混乱下における売上の機会損失防止のため戦略的に増加
ストックビジネスの強化・在庫コントロールによる資本効率改善に引き続き注力

棚卸資産

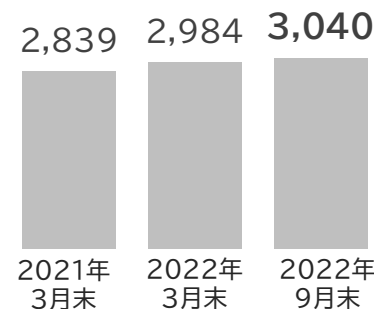
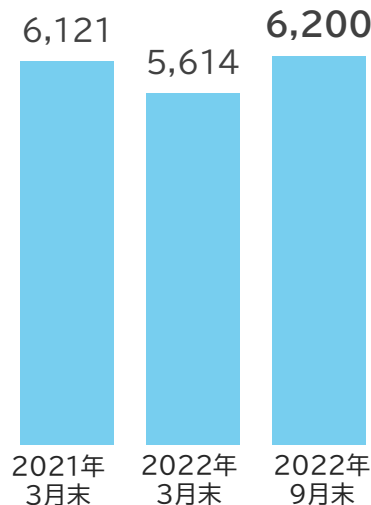
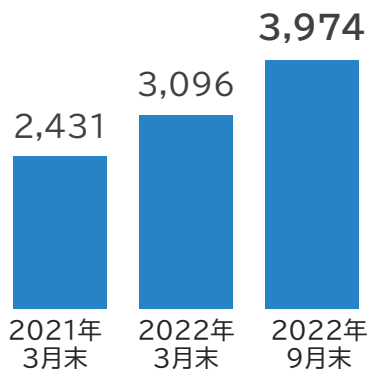
売上債権

仕入債務

<回転日数>



<残高> 単位:百万円



・棚卸資産回転日数＝棚卸資産(期首・期末の平均残高)÷売上原価×日数
・売上債権回転日数＝売上債権(期首・期末の平均残高)÷売上高×日数
・仕入債務回転日数＝仕入債務(期首・期末の平均残高)÷売上原価×日数

*日数…通期は365日、9月末は183日で計算

*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

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 第2四半期決算概要
- 3. 2023年3月期 通期見通し**
4. 中期経営計画 2022-2024 の進捗
5. Appendix

連結PL<計画>

第2四半期(累計)の業績が順調に進捗したことにより、通期計画を上方修正
エレクトロニクス事業の受注残の取込を進め、当期純利益1,040百万円を計画

単位:百万円	2022年3月期 実績	2023年3月期 (修正前)計画	2023年3月期 (修正後)計画	増減額	前期比	中計最終年度 2025年3月期計画
売上高	20,784	22,500	23,000	+2,215	+10.7%	26,000
売上総利益	5,099	5,830	5,880	+780	+15.3%	—
売上総利益率(%)	24.5%	25.9%	25.6%	—	+1.1pt	—
販管費	4,074	4,530	4,530	+456	+11.1%	—
営業利益	1,024	1,300	1,350	+325	+31.8%	—
営業利益率(%)	4.9%	5.8%	5.9%	—	+1.0pt	—
経常利益	1,247	1,300	1,500	+252	+20.3%	2,000
経常利益率(%)	6.0%	5.8%	6.5%	—	+0.5pt	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	878	920	1,040	+161	+18.4%	1,400
ROE	6.0%	6.1%	6.8%	—	+0.8pt	10.0%(目標) 8.0%(必達)
EPS	98.61円	102.98円	116.33円	+17.72円	—	—
1株当たり年間配当金	55円	103円	116円	+61円	—	—

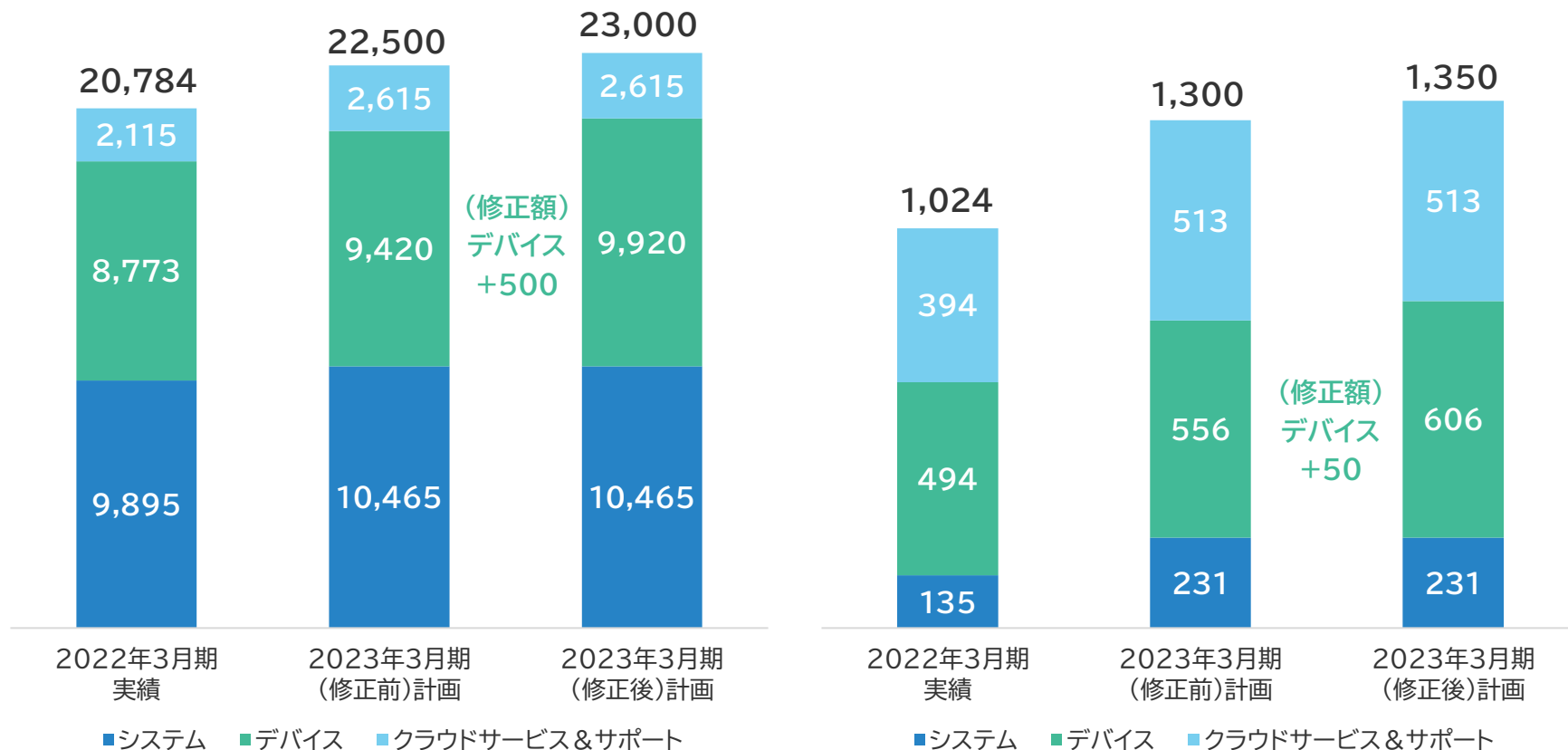
セグメント別 売上高・営業利益<計画>

[単位:百万円]

エレクトロニクス事業で調達と需要の取り込みに成功し、上半期の業績が好調に推移したため、デバイスの計画値を上方修正(売上高+500百万円、営業利益+50百万円)

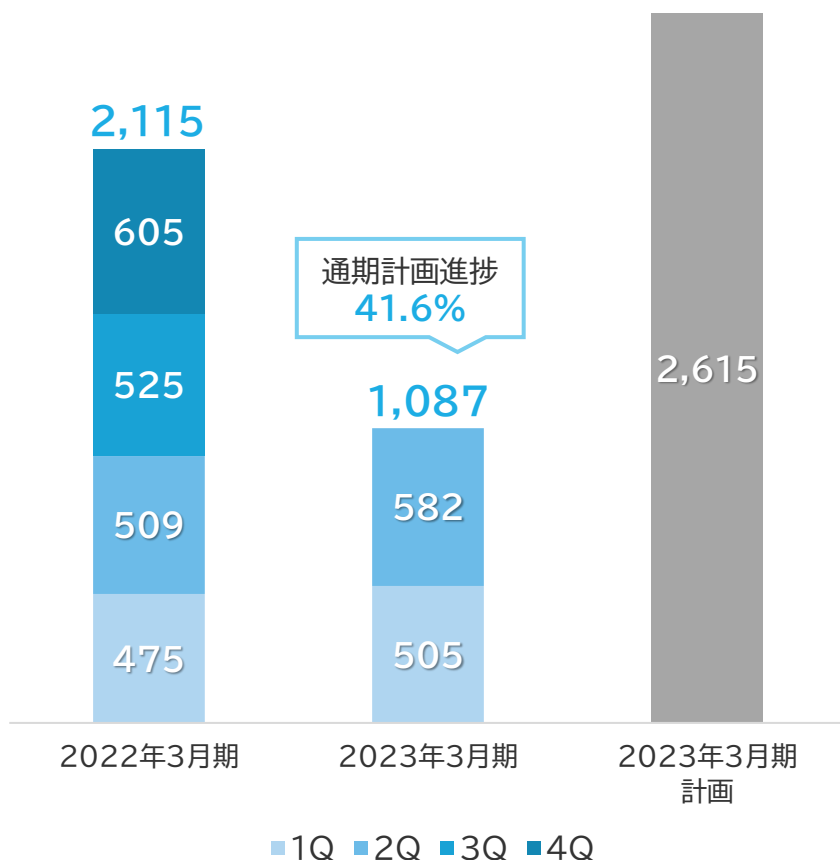
■ 売上高

■ 営業利益



クラウドサービス & サポート売上高 <計画> [単位:百万円]

クラウドサービス & サポート



通期計画達成への施策

■ クラウドサービス

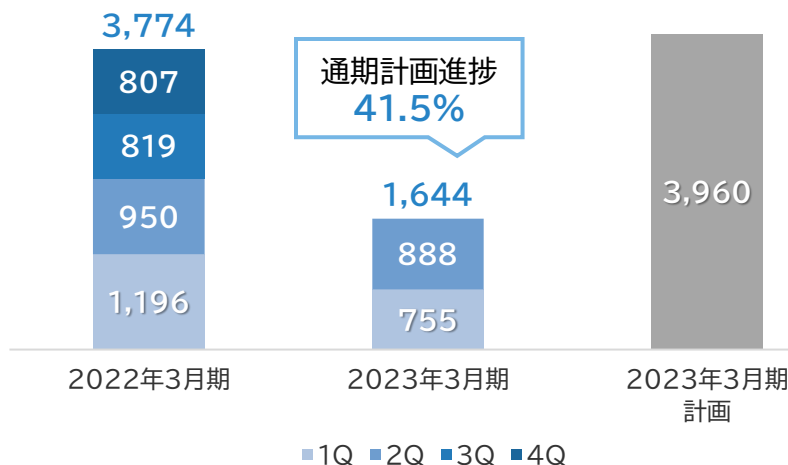
- MSPサービスのライセンス数増加に向けて有力な代理店の開拓
- 新規クラウドサービスの拡販
クラウド型物流ソリューション(P.23参照)
クラウド型AIカメラ「Verkada」等

■ 保守

- 新メニューの開発や、保守未契約顧客への販促による取引拡大
- データ活用によりサービス品質を向上し、顧客満足度上昇・解約率低減
- データ活用による原価管理を強化し、利益率を向上

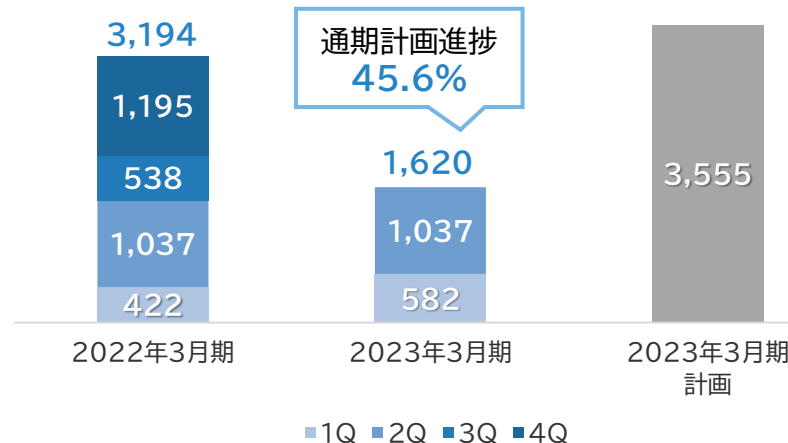
システム売上高(サブセグメント別)＜計画＞ [単位:百万円]

リテールソリューション



ビジネスソリューション

(※旧名称: オフィスソリューション)



通期計画達成への施策

■ リテールソリューション

- ・ 小売業向けの投資が延伸している大型案件の確実な取込
- ・ 顔認証システム拡販によるストックビジネスの強化
- ・ 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

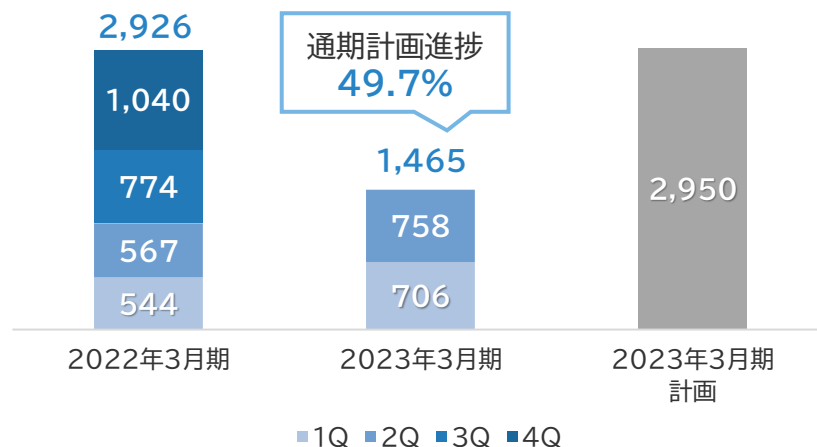
■ ビジネスソリューション

- ・ データセンター向け入退室管理システムの拡販
- ・ ロイヤルカスタマーへのクロスセル提案の強化

■ 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込

グローバル

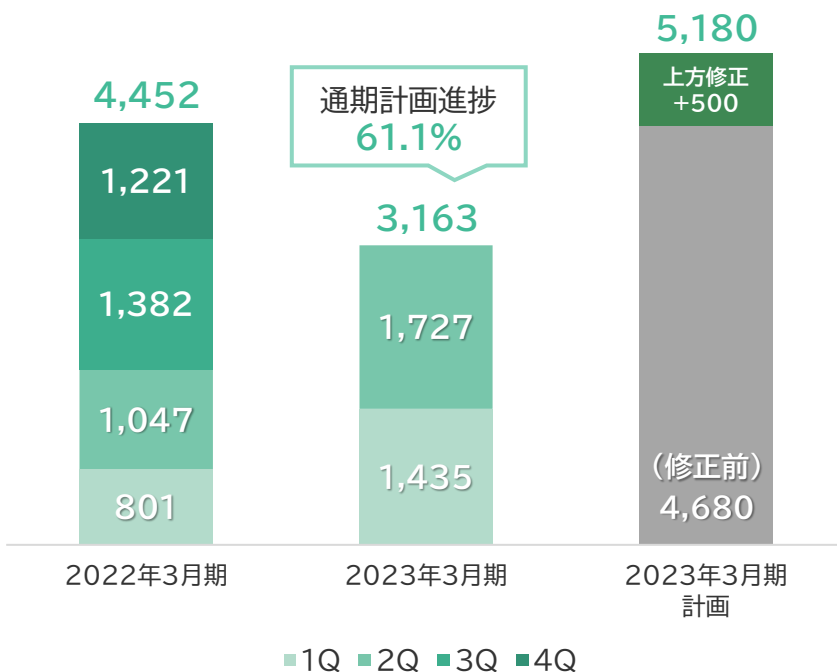


デバイス売上高(サブセグメント別)＜計画＞ [単位:百万円]

エレクトロニクス

通期計画達成への施策

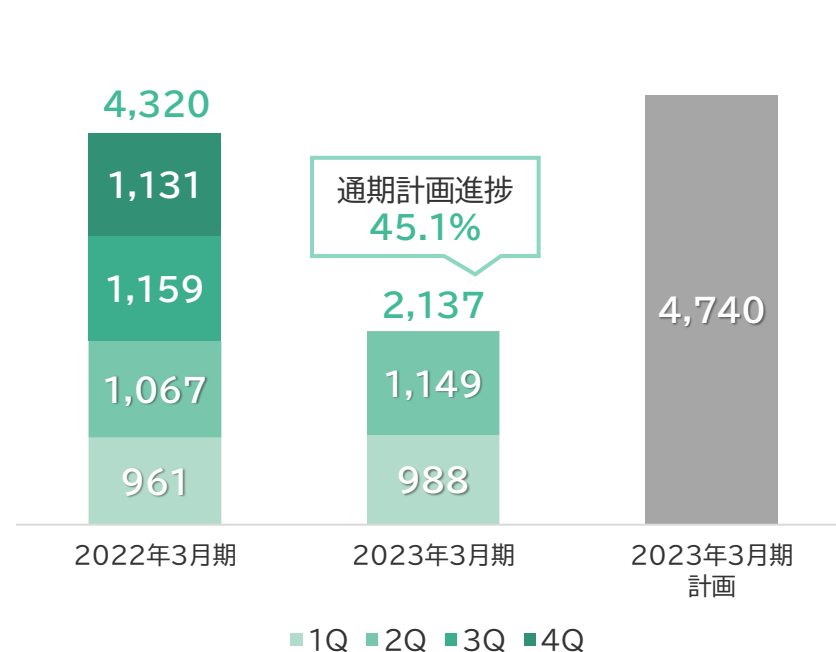
- ・ 受注残の確実な取り込みを実施
- ・ 半導体の需給のバランスは正常化に向かっているが、需要が堅調に続くと思われる産業機器向け電子部品を引き続き販売強化
- ・ 音響音声、センサー等と融合したソリューションビジネスの実績拡大



メカトロニクス

通期計画達成への施策

- ・ スライドレール等の機構部品をアミューズメント向けに販売強化
- ・ 金銭機器(ATM等)向け機構部品の販売において、2024年新紙幣改刷による機器入替需要の取り込み
- ・ 当社独自で企画したユニット製品の販売実績拡大、企画開発の強化

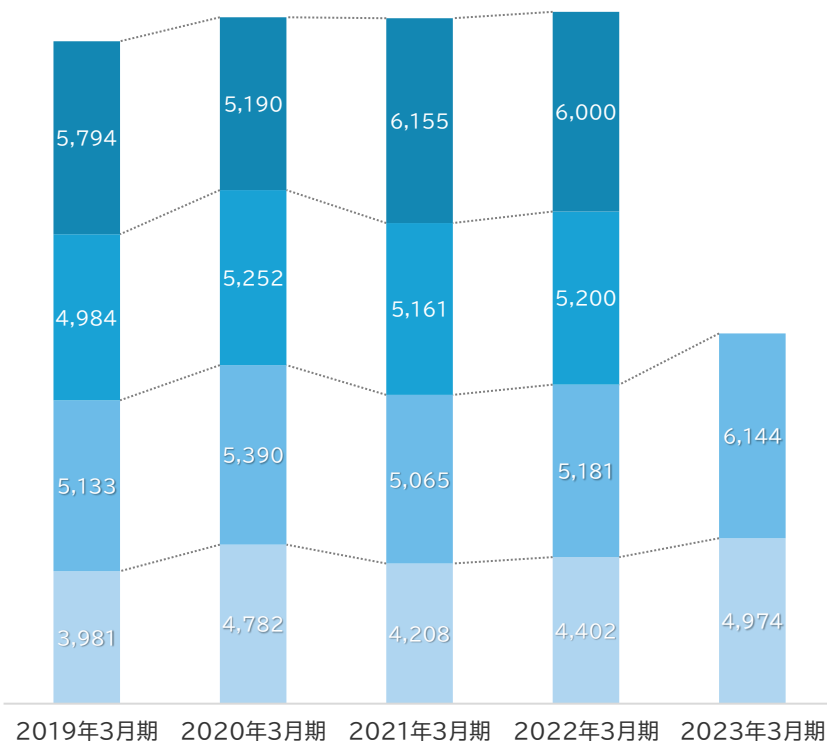


資料:四半期別構成比率 [単位:百万円]

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

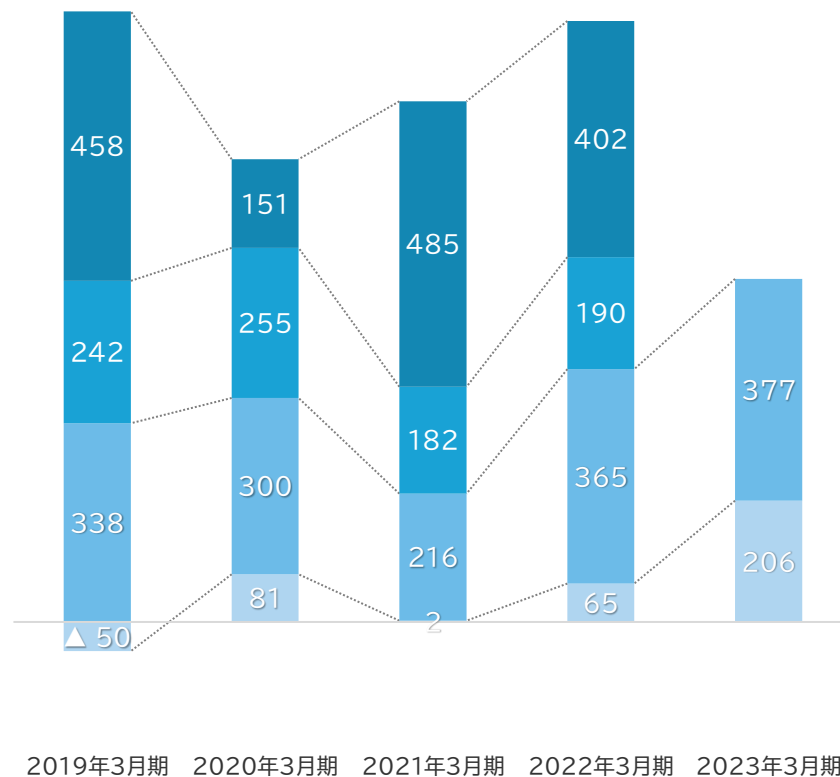
■ 売上高

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



■ 営業利益

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



株主還元

通期業績予想の上方修正に伴い、期末配当金を13円増配し、**92円**に上方修正(*1)
1株当たり年間配当金は**116円**を予定(前年+61円)

■ 中期経営計画期間の株主還元方針(2023年3月期～2025年3月期)

自己資本を積み増さない積極的な株主還元を企図し、

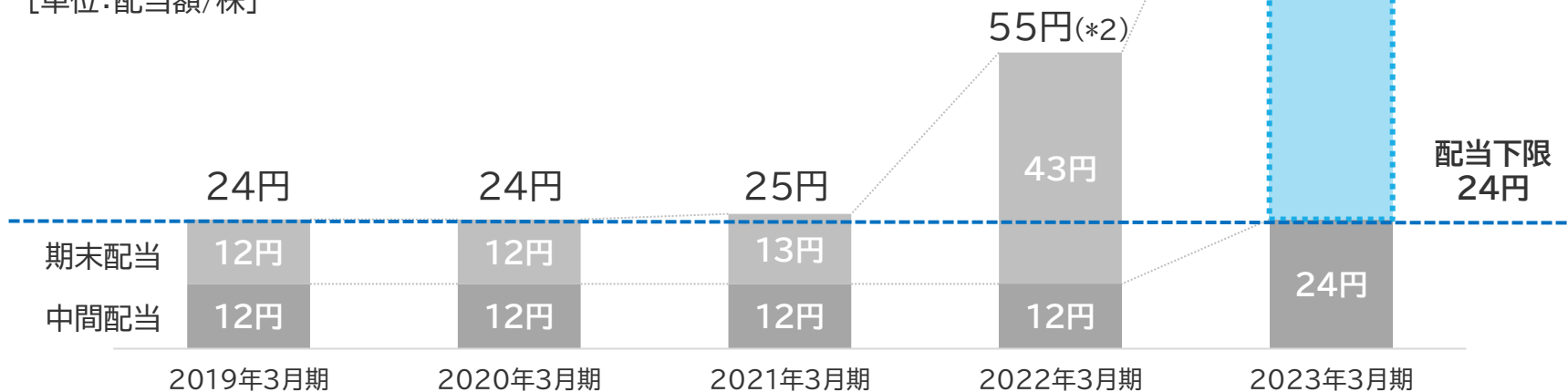
ROE3期平均8%を達成するまでは、配当性向100%を維持

配当性向**100%**
予想ROE:**6.8%**

(*1)2023年3月期 配当予想の修正

	中間	期末	年間
前回予想	24円	79円	103円
今回予想	24円	92円	116円

[単位:配当額/株]



(*2)2022年3月期の期末配当金には、創業70周年の記念配当15円を含みます。

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 第2四半期決算概要
3. 2023年3月期 通期見通し
- 4. 中期経営計画 2022-2024 の進捗**
5. Appendix

中期経営計画2022－2024の全体像(再掲)

※2022年2月8日に公表

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**

基本戦略①「ロイヤルカスタマー戦略」

ロイヤルカスタマー(*) 戦略

当社が付加価値を提供しご満足いただけるお客様を創出し、関係強化を目指す戦略

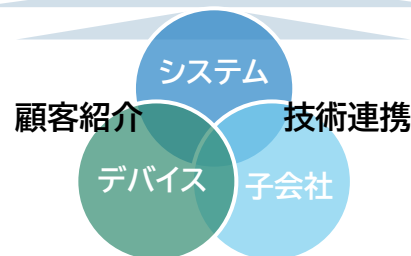
数値目標①
ロイヤルカスタマー
130社超

数値目標②
全顧客平均売上高
20%UP

方法① グループシナジーの最大化

顧客 **25,000アカウント**

A B C D E



方法② 新規領域のソリューション強化

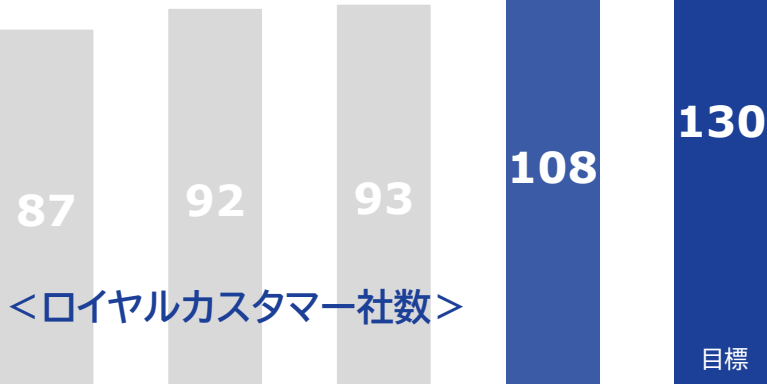
システム

- ・画像認識、AI技術を備えた映像監視
- ・店舗向け省人化ソリューション
- ・ネットワークセキュリティの複合化

デバイス

- ・音響音声／通信／センサー／電源ソリューション
- ・ユニット商品の開発
- ・米国・アジアへの住宅設備向け機構部品

8.8M 9.4M 10.6M 10.7M 12.9M
<全顧客平均売上高(年間)>

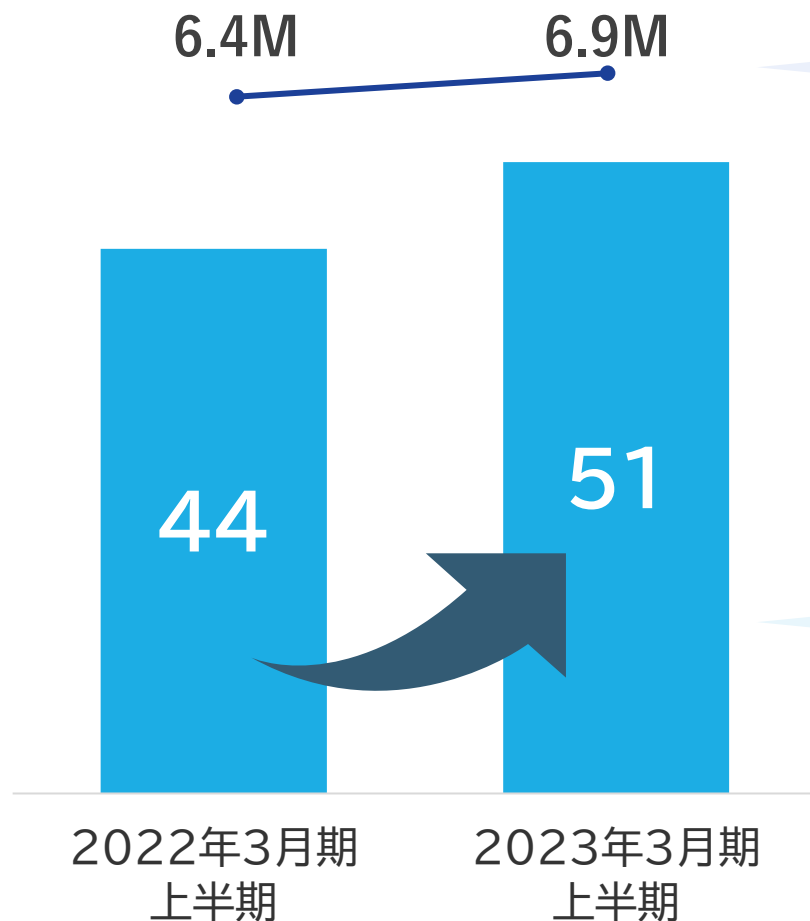


2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2025年3月期

(*)ロイヤルカスタマー:1社当たりの年間売上高3千万円以上の顧客

基本戦略①「ロイヤルカスタマー戦略」の進捗

2023年3月期第2四半期の進捗



全顧客平均売上高(6カ月間)

6.9M

2023年3月期上半期
前年同期より0.5M up

ロイヤルカスタマー社数

+7社

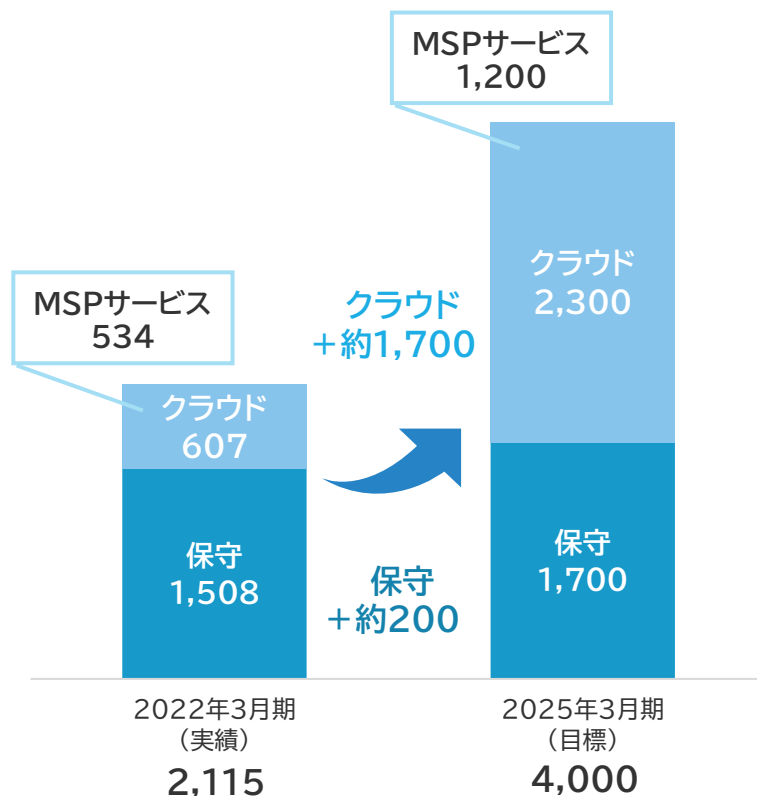
6カ月間で売上高3千万円
以上の顧客

事業戦略②「サービスビジネスの成長」の進捗

数値目標:クラウドサービス&サポート

中期経営計画最終年度 2025年3月期目標値 単位:百万円

	全社	クラウド サービス&サポート	MSPサービス
売上高	26,000	4,000	1,200
営業利益	2,050	900	—



2023年3月期第2四半期の進捗

Topic① 新サービスの取り扱い開始

物流ロボットをサブスクで提供開始

パレット搬送用モバイルロボット

+

AI搭載の管理ソフトウェア



- ✓ 工場・倉庫での重量物の運搬を作業員に変わって自動化

- ✓ AIでロボットの稼働状況を最適化

パレット搬送用
モバイルロボット

→ 物流業界の人手不足・「2024年問題」を解決

- * MSPサービスやVerkadaとの複合提案も実施し、**クラウドサービス事業の拡大**を目指す

Topic② 新規クラウドサービスの販売実績が増加

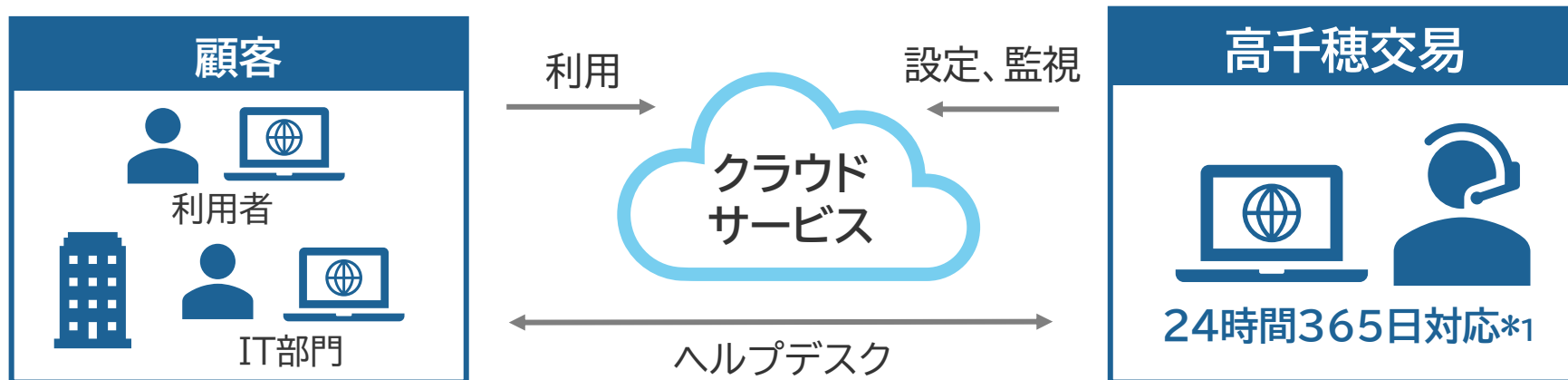
MSPサービスに次ぐ新しい収益の柱の育成を目指す

クラウド型統合セキュリティ
ソリューション「Verkada」小売業向け
・入店率計測
・買上率算出トラフィックカウンター
「I Retail Cloud」

MSPサービス

MSP（Managed Service Provider）サービスとは

：クラウド製品の保守運用・稼働監視業務をアウトソーシングできるサービス



当社のMSPサービス詳細

■サービス内容■

cisco Meraki



クラウド型
無線LANシステム

- ① 機器代
+
 - ② クラウドサービス
ライセンス料
+
 - ③ 保守・運用管理
- 月額で提供*2

導入メリット

- ① アウトソーシングによる運用コストの削減
- ② 社内のIT部門の人手不足を解決
- ③ 稼働監視によるシステムの安定稼働

当社の強み

- ① 設計・導入支援サービス
- ② コールセンターでの24時間365日ヘルプデスク
- ③ 全国オンサイト保守サービスの提供

(*1) 一部エリア・製品を除く (*2) 機器代については一括支払も可能

MSPサービスの契約状況

MSPサービス KPI

契約数

2022年9月末

14,525ライセンス

新規契約数

2022年4～9月

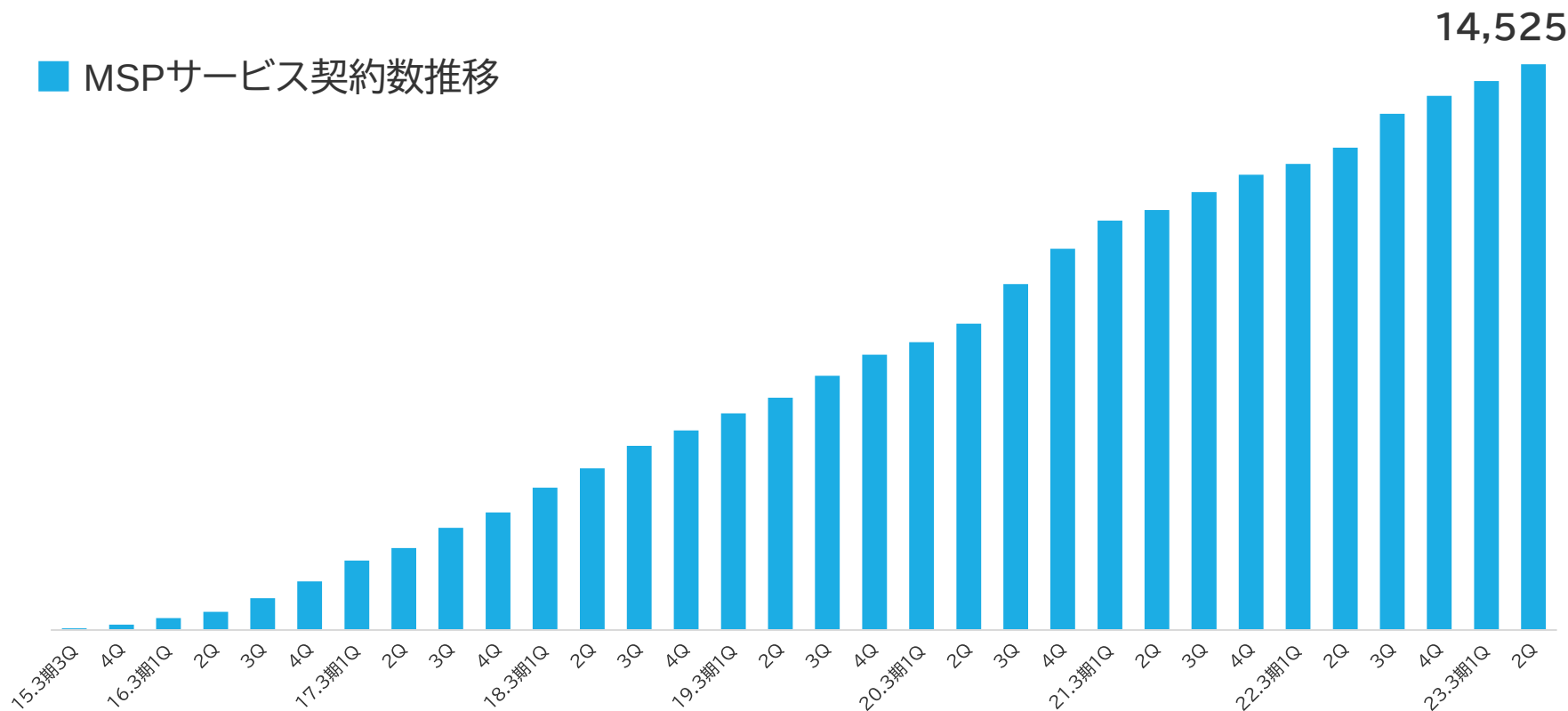
1,318ライセンス

月次解約率※

2022年4～9月平均

0.49%

■ MSPサービス契約数推移



「経営基盤の強化」の進捗

事業を支える経営基盤の強化を目標に、下記の取り組みを実施

人材育成・人材投資の強化

① 教育費・研修費への投資

- ✓ 外部の動画教材を導入し、自主的に学べる体制を構築
- ✓ 人事評価の一部に取り入れ、学習の定着を図る
- ✓ 全社員のITリテラシーの向上、DX人材を育成

② M&A人材の育成

- ✓ 外部の教育プログラムでの育成を開始



③ 働き方改革の推進

- ✓ 副業制度、週休3日制の試験運用を継続し、多様な働き方の実現を支援。

④ 従業員持株会の加入率・拠出額の増加

- ✓ 奨励金を50%に引き上げ、経営参画意識の醸成、中期経営計画の達成を一丸となって取り組むことを目指す
- ✓ 加入率: **67.1%** (*2021年4月:53.9%)
- ✓ 拠出額: **2.9倍** (*2021年4月との比較)

ROIC経営の推進

① 社内教育の実施

- ✓ IR・経営企画・経理主体で社内勉強会を開始
- ✓ 下記の理解を推進
 - ・ 資本効率の考え方、重要性
 - ・ 運転資本の考え方、ROIC計算式、改善方法

② ROICを部門評価へ導入

- ✓ 棚卸資産の削減を部門別目標に取り入れ
- ✓ 債権・債務の取引条件の見直しを検討

DXの推進

「DXプロジェクト」を立ち上げ、下記の施策を推進

① デジタルマーケティングによるリード創出

- ✓ 製品・サービスについてのウェビナー実施等

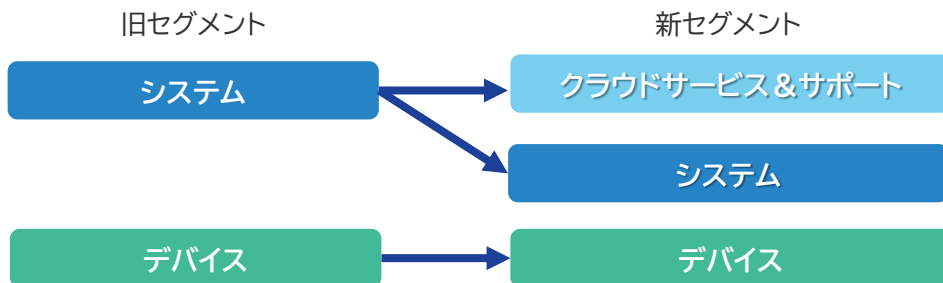
② RPA・SFA活用による業務効率化

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 第2四半期決算概要
3. 2023年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画 2022-2024 の進捗
- 5. Appendix**

セグメントと主なプロダクト・サービス

■ 新セグメントの体系



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

※ システムセグメントの「サービス&サポート」商品類を「クラウドサービス&サポート」に名称変更し、新たにセグメント化

クラウドサービス&サポート



クラウド型無線LAN

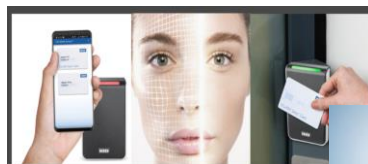
クラウドサービス

- 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

システム



入退室管理システム



顔認証システム

リテール

- 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

ビジネス
(旧:オフィス)

- 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

グローバル

- 防火システム

デバイス



電源モジュール



シリコンマイク



ソフトクローズ

エレクトロニクス
(旧:電子)

- 半導体・IC / 電子部品・センサ
- 各種モジュール

メカトロニクス
(旧:産機)

- スライドレール / ガススプリング
- ソフトクローズユニット / 電子錠

クラウドサービス & サポート詳細

クラウドサービス & サポート

MSPサービス※

クラウド製品の保守運用・
稼働監視



クラウド型無線LANシステム

保守サービス

システムセグメント商品の
納入・設置・保守
アフターフォロー



クラウドサービス

クラウド型ネットワーク
システムの運用管理

Verkadaによるトータル・ソリューション



クラウドベースの製品群

容易な拡張

集中管理

「Verkada」クラウド型AIカメラ

velocloud™ Now part of VMware

vade

「SD-WAN」
複数WANルーター
一元管理

クラウド
メールセキュリティ

d-diver
Data-Driven Innovation For the Value Economy

法人のお客様向け
Wi-Fiサービス

※ MSP (Managed Service Provider)サービスの概要



システム・デバイス サブセグメント詳細

システム

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

リテールソリューション

■ 主な顧客層：小売業
GMS(総合スーパー)
ドラッグストア、アパレルショップ等



省人化システム



商品監視(万引き防止)システム



トラフィックカウンター

ビジネスソリューション

(※旧名称：オフィスソリューション)

■ 主な顧客層：一般企業
企業オフィス、データセンター等

tyco
Honeywell

AMAG
tec s.o.o.



入退室管理システム

AXIS



映像監視システム

Pulse Secure



ネットワークプロダクト

デバイス

顧客の課題

サービス・モノづくりの高付加価値化

エレクトロニクス

(※旧名称：電子)

主な用途

- ・ 産業機器(基地局等)
- ・ アミューズメント
- ・ 電源モジュール
- ・ 車載機器



電源モジュール

メカトロニクス

(※旧名称：産機)



機構部品

ソフトクローズ

主な用途

住宅設備、産業機械等



通信ケーブル

グローバル

■ 主な顧客層：東南アジアのプラント建設会社
高度防火システムの販売・設計・構築・設置



Guardfire

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

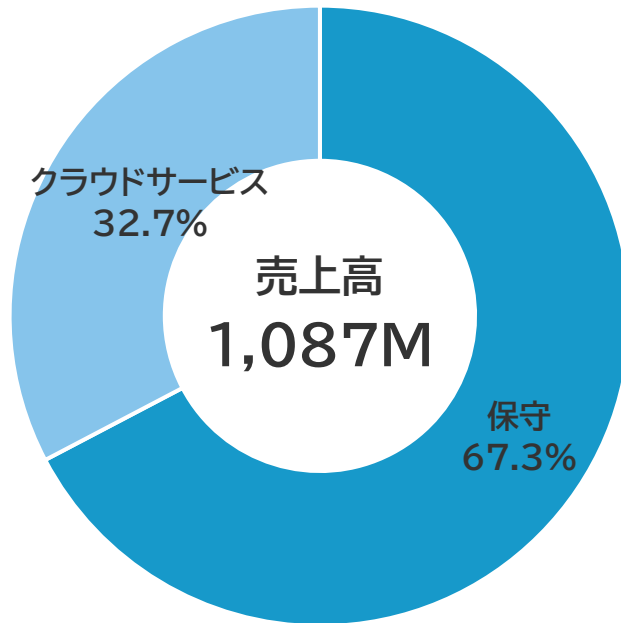


防火システム

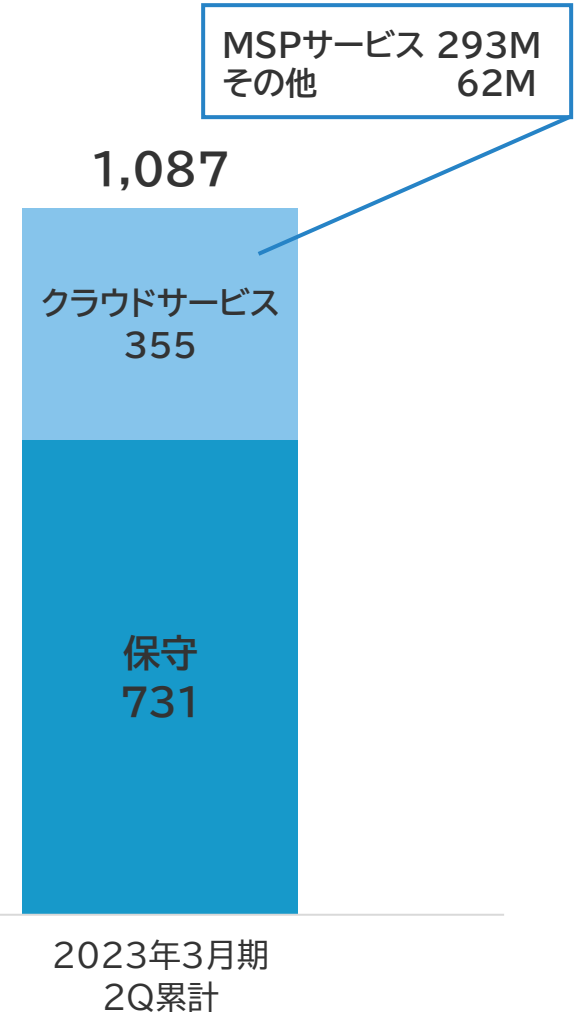
(※)2023年3月期よりサブセグメント(商品類)の名称を一部変更しております

クラウドサービス & サポート売上高内訳

[単位: %]

2023年3月期
2Q累計

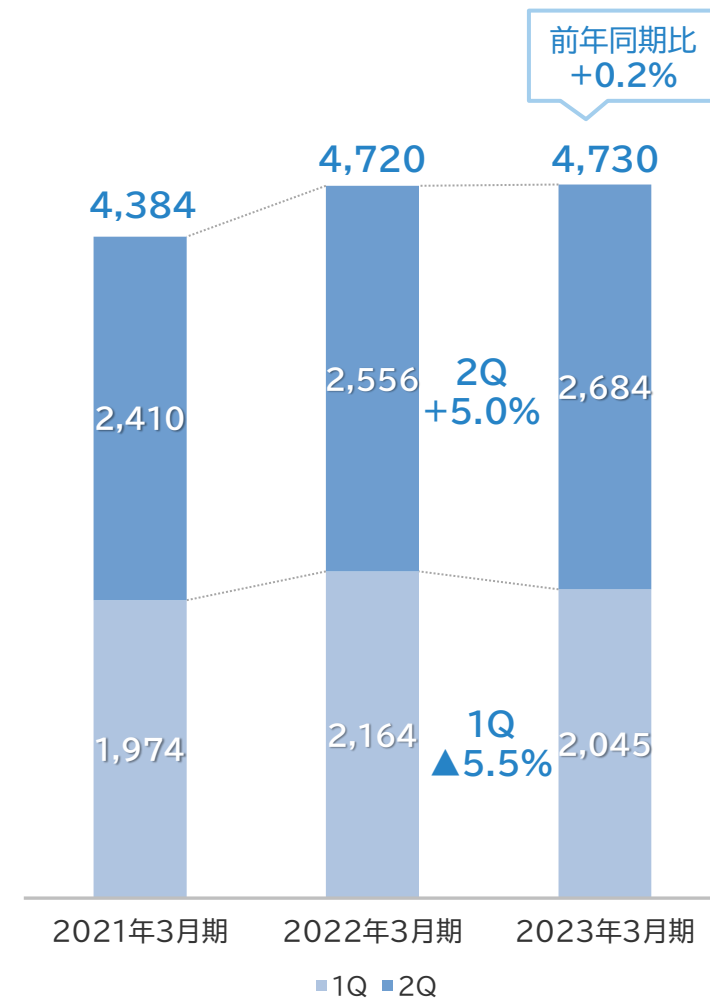
[単位: 百万円]

2023年3月期
2Q累計

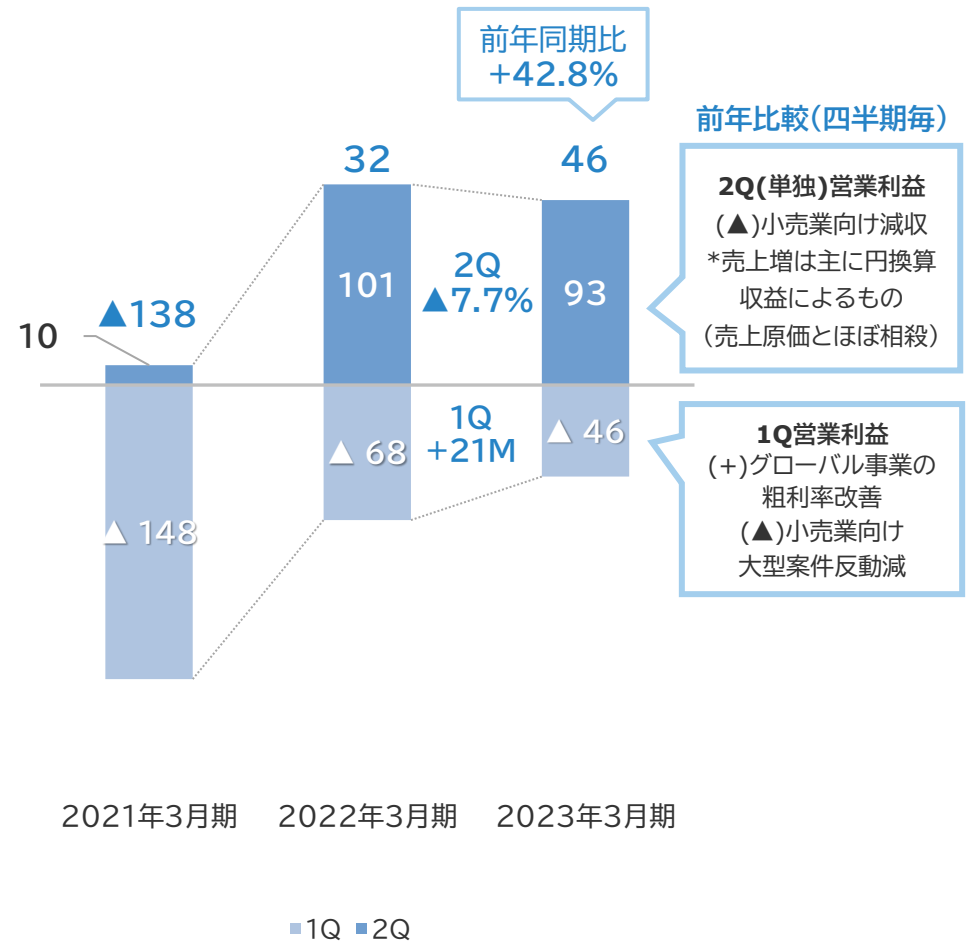
システム業績・四半期別

[単位:百万円]

売上高



営業利益

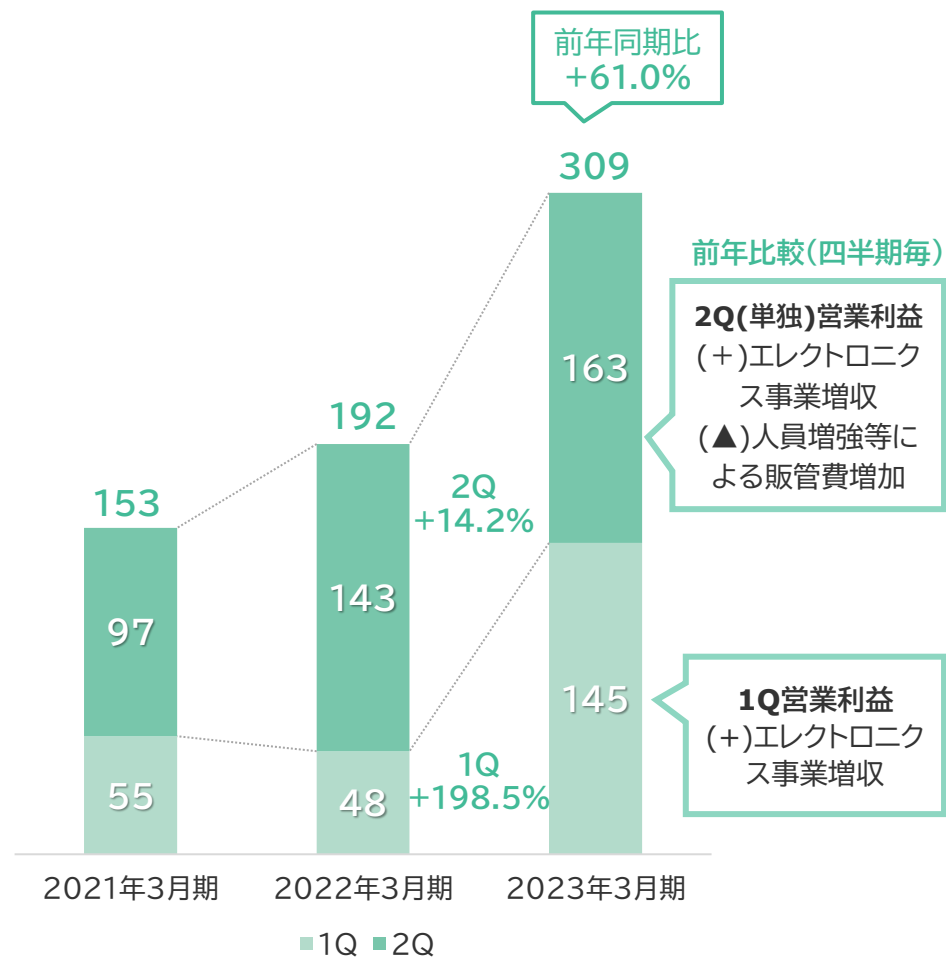
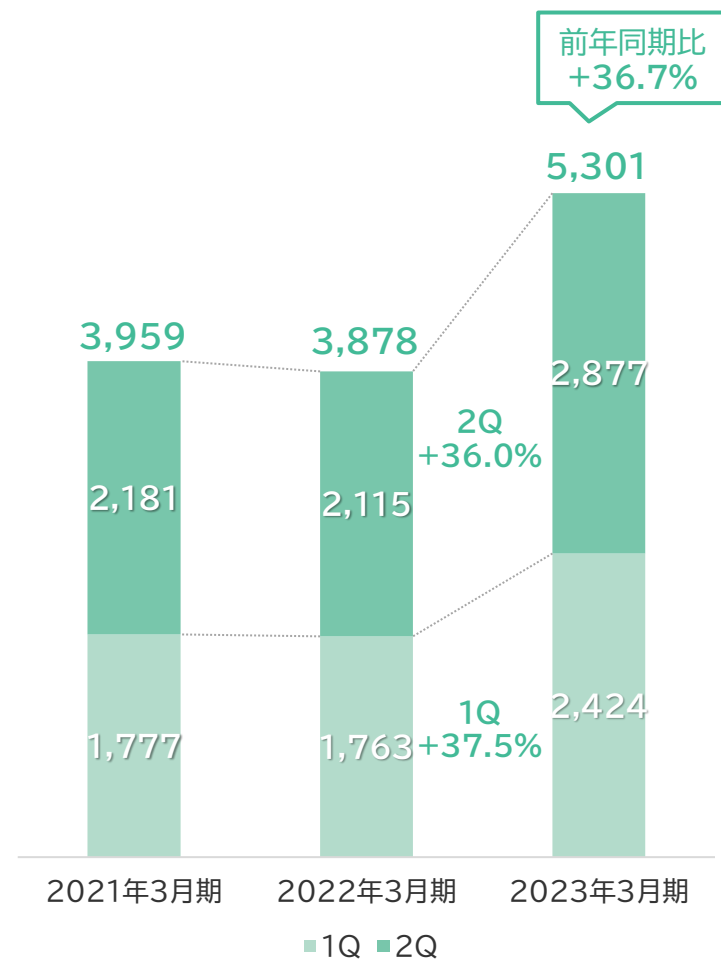


デバイス業績・四半期別

[単位:百万円]

■ 売上高

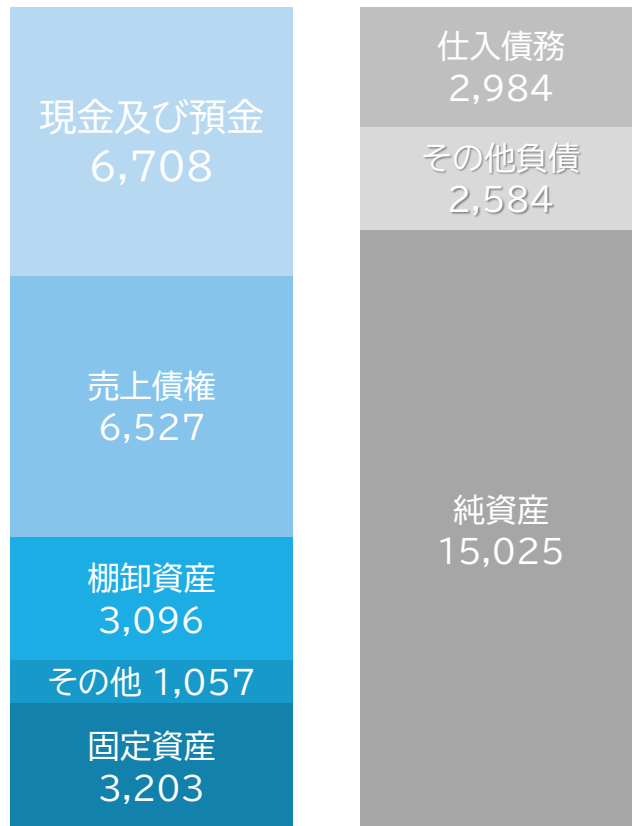
■ 営業利益



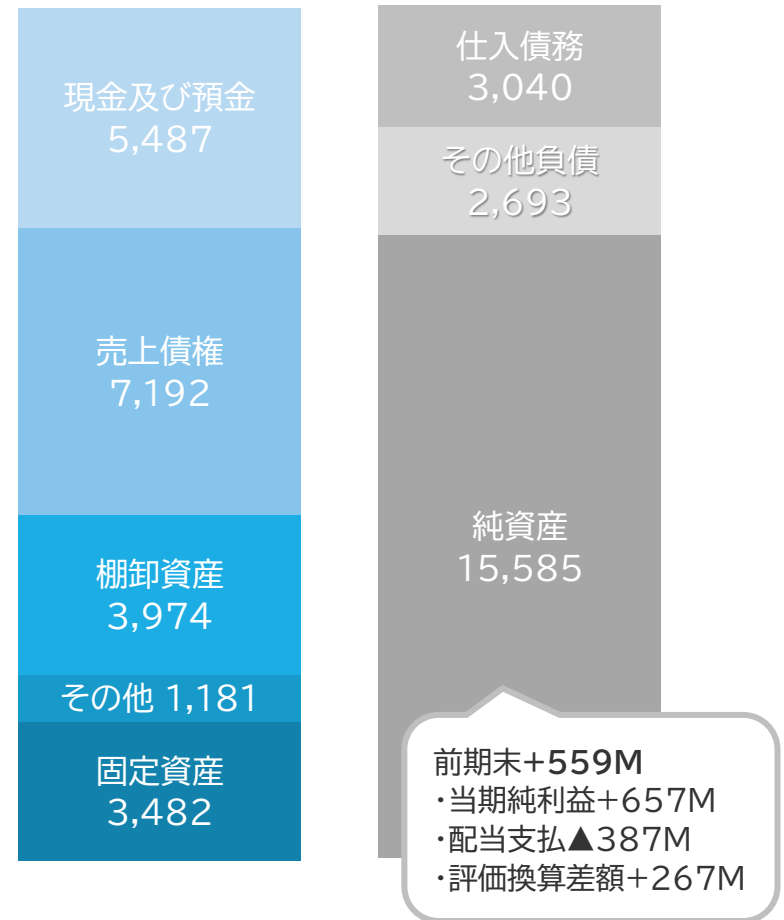
連結BS

[単位:百万円]

2022年3月末



2022年9月末



会社概要

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)



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 管理部 IR担当

 ir-takachiho@takachiho-kk.co.jp

 03-3355-1111