

会社名	高千穂交易株式会社
イベント名	2024年3月期第1四半期決算説明 機関投資家・アナリスト向けスモールミーティング
開催日	2023年9月7日
会場	株式会社フィナンテック 会議室
会社出席者	代表取締役 社長執行役員 井出 尊信 経営企画室長 鶴保 直子 管理部長 岩本 昌也

Q システム事業におけるメーリングシステムの案件のスライド（期ズレ）については、通期で見れば大きな影響はないという理解でよいか？それとも計画に照らしてビハインドの状態か？

A あくまで計上時期のスライドであり、基本的に通期への影響はないものとみている。

Q 現在のメーリングシステムの部材高騰は想定範囲内という形でみてよいか？

A メーリングシステムの保守部品の仕入コストについては、お客様の機材の状況に応じて、タイミングや量の変動するため、織り込みが難しい面もある。

Q デバイス事業では、受注残の取り込みが進んでいるとのことだが、想定範囲内、想定外の好調、どのようなイメージになるか？

A この2年ほどは半導体不足で受注残が積みあがっていたが、1Qに入り受注残の解消が進んでいる。前期末の時点ではお客様側で生産調整も始まり、どれくらい当初の納期通りに出荷できるか読みきれなかったが、今期1Qでは想定以上に解消が進んでいる。

Q 今後デバイスの業績は、1Qの受注残の解消の勢いがそのまま続きそうか？それとも、お客様のタイミングによって、どうなるかわからない状況か？

A 四半期でどのように推移していくかは不透明な部分もあるが、受注残の納期交渉を進め、通期では計画を達成できるように取り組んでいく。納品までのリードタイムは、一時は52週まで長期化したのが、現在は短縮できているため、納期自体は正常化してきている。

Q 納品サイクルの短縮が進んでいるとのことだが、現在ではどの程度になっているか？

A 現在は12～15週ほどとなっている。

Q エレクトロニクスでアミューズメントやプリンター向けに新規採用が増えたという説明があったが、新規受注は、順調なペースで進んでいるという理解でよいか？

A 新規受注については、半導体市況が落ち込むと言われている中で、想定していたよりは落ちていないと感じているが、2020年以降の受注残を積み上げてきた期間と比べ

ると下がってはいる。当社のエレクトロニクス事業では基本的にドル取引を行っているため、円安が進んでいることで、国内向けの販売価格が上昇し、価格競争の面で苦勞している面もある。

Q リテールソリューションは久しぶりの増収だったが、状況は好転したとみてよいか？

A リテールソリューションについては、完全に戻ったとはまだ言えない状況。小売業のお客様の2月決算が比較的好調だったことに加え、インバウンド需要もあり、一部のお客様でセキュリティ投資が回復した。一方で、中国の規制強化等のニュースも出てきているため、今後どうなっていくかは不透明だと見ている。

Q 株主還元について。ROEが3年平均で8%を超過した後の還元について、現状でのアイデアや方針はあるか？

A 現時点ではまだ方針は決定していないが、現在の配当額は維持できるような純利益を確保できるように進めていきたいと考えている。

Q 中期経営計画の最終年度に経常利益20億円を目標にしているということだが、進捗はどのような状況か？

A 中期経営計画では「モノ売りからコト売りへ」をテーマに掲げ、これまで取り組みを進めてきた。1年と3か月が終わったところで、デバイスは中計策定時の計画値より上振れしてきたが、クラウドサービス&サポートはややビハインドしているのが現状。今期は、半導体事業の受注残の取込を進めることを中心に進め、計画を着実に達成する。その間にクラウドサービス事業をリカバリーさせる。来期は「TKエコシステム」という新サービスの実績化を進め、中期経営計画を達成できるように取り組む。

Q 貴社には為替はどのように影響するか、詳細を教えてください。

A 当社は輸入商社のため、基本的には円安は仕入コストの増加につながり、ネガティブな影響になる。ただし、半導体事業では、ドル仕入・ドル売りが多く、その部分はプラスの影響になる。仕入コストの増加については、為替予約などで影響を抑えられるように努めている。また、2023年3月期については、当社は仕入債務の回転期間よりも売上債権の回収期間のほうが長く、売上計上時から入金日までの間に円安が進んだことで、為替差益が大きく発生した。

Q 採用について。従業員数は足もと500名ほどのことだが、事業ごとの人員配置イメージ、4月からの新卒採用者数を教えてください。

A 連結のうち、ほぼ半数はタイの子会社の社員となる。単体243名のうち、クラウドサービス&サポートが55名、システムが49名、デバイスが49名（他全社共通人員90名）となる。今期入社した新卒は4名で、そのうち3名が営業、1名が技術系の業務に配属されている。

Q クラウドサービスについては、TK エコシステム等の新サービスで中期経営計画を達成したいという説明があった。その新サービスは基本的にどのようなもので、なぜ売上を増やすことができると考えているか、ご説明いただきたい。

A 「TK エコシステム」は企業の人手不足の問題を解決できるサービスだと考えている。例えば、「TK エコシステム」では、入退室管理システムをクラウド上で管理することができるようになる。入退室管理システムでは、社員の顔写真などの情報を登録し、入室許可の設定をする必要がある。本来は社内の人材が対応していたその設定を、当社がクラウド上で代わりに行うことができる。これによって、お客様はよりコアなビジネスに人の投資ができるようになる。入退室管理システムだけでなく、ネットワーク機器や、基幹システム、請求書発行システムなどもそうだが、クラウド上でのアウトソースが今の市場のトレンドである。当社の「TK エコシステム」はそういったサービスを複数組み合わせ、「スマートオフィス」をキャッチコピーにかかげ、展開しようとしている。

Q 前述のクラウド型の入退室管理システムについて、競合先はあるか？

A 大企業向けの入退室管理システムをクラウド化している企業はほとんどないが、中小企業向けのプレイヤーは増加している。今当社で扱っている「Verkada」という製品は、入退室管理システムもクラウド化している。「Verkada」では、中規模～大規模の一部企業まではサポートが可能で、市場の優位性がある製品で、当社が注力している商材の1つ。

以上