

高千穂交易株式会社 2024 年 3 月期決算説明会 書き起こし

2024 年 5 月 28 日(火)

鶴保：皆様、お待たせいたしました。

ただいまより、高千穂交易株式会社、2024 年 3 月期決算説明会を開催いたします。

本日はお忙しい中、ご視聴くださいますこと誠にありがとうございます。

本日のスケジュールについてご説明申し上げます。

はじめに、代表取締役社長、井出尊信よりエグゼクティブサマリーを、管理部長、岩本昌也より 2024 年 3 月期通期決算、経営企画室長、鶴保直子より 2025 年 3 月期見通し、その後再び社長の井出より中期経営計画の進捗についてご説明させていただきます。

その後、質疑応答のお時間を設けております。質疑応答は、Q&A 機能よりご質問内容の入力をお願いします。送信は、説明の途中でも可能となっております。なお、お時間の関係で全ての質問へのご回答が難しい場合がございます。あらかじめご了承ください。

説明会終了時刻は、11 時 50 分を予定しております。終了後にアンケート画面が出てまいります。こちらもご回答のご協力をよろしくお願いいたします。

それでは井出社長、よろしくお願いいたします。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 通期決算
3. 2025年3月期 見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

3

井出：代表取締役社長の井出です。本日はご視聴いただき、誠にありがとうございます。

本日は、画面に映しております目次の通りに進めてまいります。

■ 2024年3月期＜実績＞

- ・ エレクトロニクス事業(デバイス)がけん引し、増収増益
営業利益以下の各段階利益で上場来最高を更新
- ・ ROEは8.6%に改善(前年+0.9pt)
- ・ 1株当たり年間配当金は158円(直近予想から21円増配、前年から25円増配)

■ 2025年3月期＜計画＞

- ・ 主にクラウドサービス&サポートの事業成長により、増収増益を計画
- ・ 1株当たり年間配当金は160円を予定(前年+2円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画
売上高	23,360	24,800	25,224	26,900
営業利益	1,376	1,620	1,465	2,050
経常利益	1,588	1,600	1,835	2,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,205	1,249	1,437	1,490
ROE	7.7%	7.7%	8.6%	8.6%
1株当たり年間配当金	133円	137円	158円	160円

4

まず、エグゼクティブサマリーからご説明します。

2024年3月期の連結業績は、売上高 252 億 2,400 万円、営業利益は 14 億 6,500 万円、経常利益は 18 億 3,500 万円、当期純利益は 14 億 3,700 万円となりました。

デバイスセグメントの半導体・電子部品を取り扱うエレクトロニクス事業がけん引し、増収増益となりました。

また、営業利益以下の各段階利益では上場来最高を更新しました。

ROE につきましては、前年より 0.9 ポイント改善し、8.6%となりました。

1 株当たりの年間配当金については、直近の予想から 21 円のプラス、前年から 25 円プラスの 158 円を予定しております。

2025年3月期の通期計画については、主にクラウドサービス&サポートセグメントの事業成長により、増収増益を見込んでいます。

売上高は 269 億円、営業利益は 20 億 5,000 万円、経常利益は 20 億円、当期純利益は 14 億 9,000 万円を計画しています。

1 株当たりの年間配当金については、前年から 2 円プラスの 160 円を予定しております。

エグゼクティブサマリーについては、以上です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

連結業績ハイライト

[単位:百万円]

増収増益で、営業利益以下の各段階利益は上場来最高を更新
為替差益と政策保有株の売却益も寄与し、ROEは8.6%に上昇

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	23,360	24,800	25,224	+8.0%	+1.7%
売上総利益	5,838	6,210	6,051	+3.7%	▲2.6%
売上総利益率(%)	25.0%	25.0%	24.0%	▲1.0pt	▲1.0pt
販管費	4,461	4,590	4,585	+2.8%	▲0.1%
営業利益	1,376	1,620	1,465	+6.5%	▲9.5%
営業利益率(%)	5.9%	6.5%	5.8%	▲0.1pt	▲0.7pt
為替差益	191	—	293	+53.8%	—
経常利益	1,588	1,600	1,835	+15.6%	+14.7%
経常利益率(%)	6.8%	6.5%	7.3%	+0.5pt	+0.8pt
税引前利益	1,485	—	2,116	+42.5%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,205	1,249	1,437	+19.3%	+15.1%
ROE	7.7%	7.7%	8.6%	+0.9pt	+0.9pt
EPS	134.69円	137.69円	158.46円	+23.77円	+20.77円

6

岩本： 管理部長の岩本です。私からは、2024 年 3 月期の通期決算についてご説明をさせていただきます。

まず、連結業績ハイライトです。24 年 3 月期の業績につきましては、エレクトロニクス事業がけん引して増収増益となりました。業績好調による営業利益の増加に加えて、為替差益と政策保有株の売却も寄与したことで、ROE は 8.6%に上昇しました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

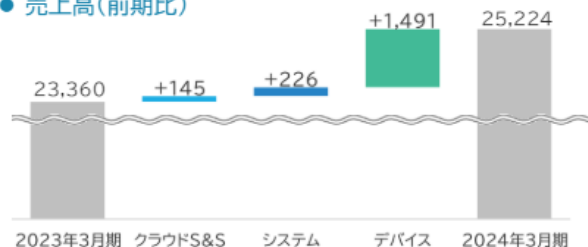
セグメント別業績

[単位:百万円]

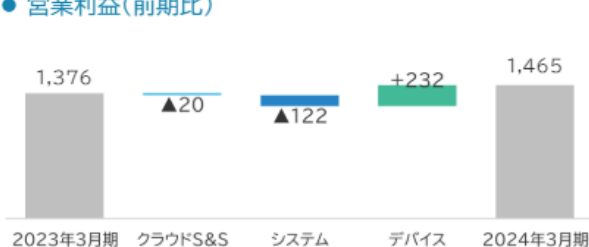
防火システム事業の追加工事費用(一過性)でシステムは営業損失となるが、デバイス好調により増収増益

		2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減額	増減率	2024年3月期 計画	増減額	増減率
クラウドサービス &サポート	売上高	2,385	2,531	+145	+6.1%	2,800	▲268	▲9.6%
	営業利益	506	486	▲20	▲4.1%	600	▲113	▲19.0%
	営業利益率	21.2%	19.2%	▲2.0pt	-	21.4%	▲2.2pt	-
システム	売上高	9,630	9,857	+226	+2.4%	9,800	+57	+0.6%
	営業利益	92	▲29	▲122	-	160	▲189	-
	営業利益率	1.0%	▲0.3%	▲1.3pt	-	1.6%	▲1.9pt	-
デバイス	売上高	11,344	12,835	+1,491	+13.1%	12,200	+635	+5.2%
	営業利益	776	1,008	+232	+29.9%	860	+148	+17.3%
	営業利益率	6.8%	7.9%	+1.1pt	-	7.0%	+0.9pt	-
連結合計	売上高	23,360	25,224	+1,863	+8.0%	24,800	+424	+1.7%
	営業利益	1,376	1,465	+89	+6.5%	1,620	▲154	▲9.5%
	営業利益率	5.9%	5.8%	▲0.1pt	-	6.5%	▲0.7pt	-

● 売上高(前期比)



● 営業利益(前期比)



7

次に、セグメント別の業績の概要についてご説明をいたします。

クラウドサービス&サポートの売上高は、前年比で 6.1%増の 25 億 3,100 万円、営業利益は前年比 4.1%減の 4 億 8,600 万円、営業利益率は 2 ポイント減少して 19.2%となっています。

システムの売上高は、前年比 2.4%減の 98 億 5,700 万円、営業利益は前年から 1 億 2,200 万円減少してマイナス 2,900 万円、営業利益率は 1.3 ポイント減少してマイナス 0.3%となりました。

デバイスの売上高は前年比 13.1%増の 128 億 3,500 万円、営業利益は前年比で 29.9%増の 10 億 800 万円、営業利益率は 1.1 ポイント上昇して 7.9%となりました。

システムセグメントにつきましては、グローバルの防火システム事業で発生した追加工事によって、営業損失を計上しております。

一方で、デバイスセグメントが好調に推移したことで、営業利益の連結合計としては増益となっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

セグメント別業績(クラウドサービス & サポート)

[単位:百万円]

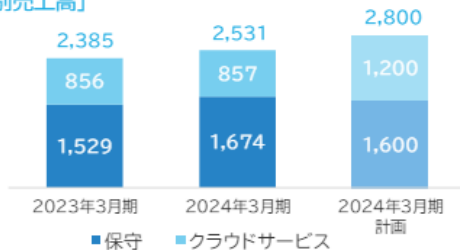
売上高 2,531百万円 (+145百万円)

保守契約数増加や価格改定、クラウドサービスでライセンスの積み上げや種類拡充により増収

営業利益 486百万円 (▲20百万円)

為替影響(円安・フラン高)で保守部品の仕入コスト増、MSPサービスのSPOT収入減少により減益

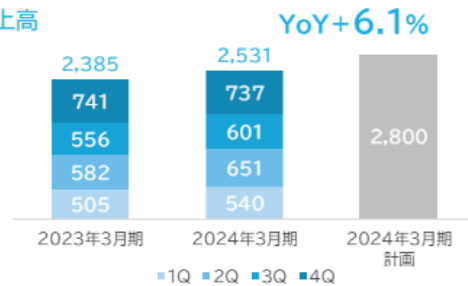
【種類別売上高】



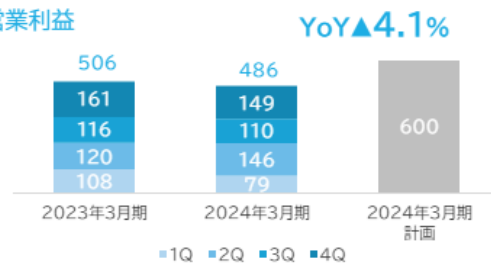
【売上高 増減要因】

- 保守事業 +144百万円
 - (+) データセンター・外資系企業オフィス向け保守契約が増加
 - (+) 一部価格改定を実施
- クラウドサービス事業 +1百万円
 - (+) その他クラウドサービスの種類拡充
 - (△) MSPサービス
 - …サブスク収入は79M増加するも、SPOT収入はパートナーの在庫調整により163M減少

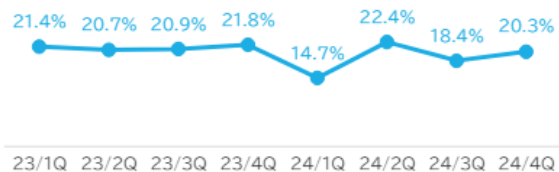
● 売上高



● 営業利益



● 営業利益率(四半期期間別)



8

これから、各セグメントの詳細についてご説明をいたします。

まず、クラウドサービス&サポートの業績ですけれども、売上高については、前年より1億4,500万円プラスの25億3,100万円となりました。

これは、保守事業においてデータセンターと外資系企業のオフィス向けの契約数が増加したこと、また一部価格改定を実施したこと、クラウドサービスでライセンスが積み上がったことなどによるものです。

一方で、営業利益については、円安とフラン高の影響を受けて保守部品の仕入れコストが上昇したことや、MSPサービスのSPOT収入が減少したことによって、前年より2,000万円マイナスの4億8,600万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル 0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasia.com

MSPサービスの契約状況

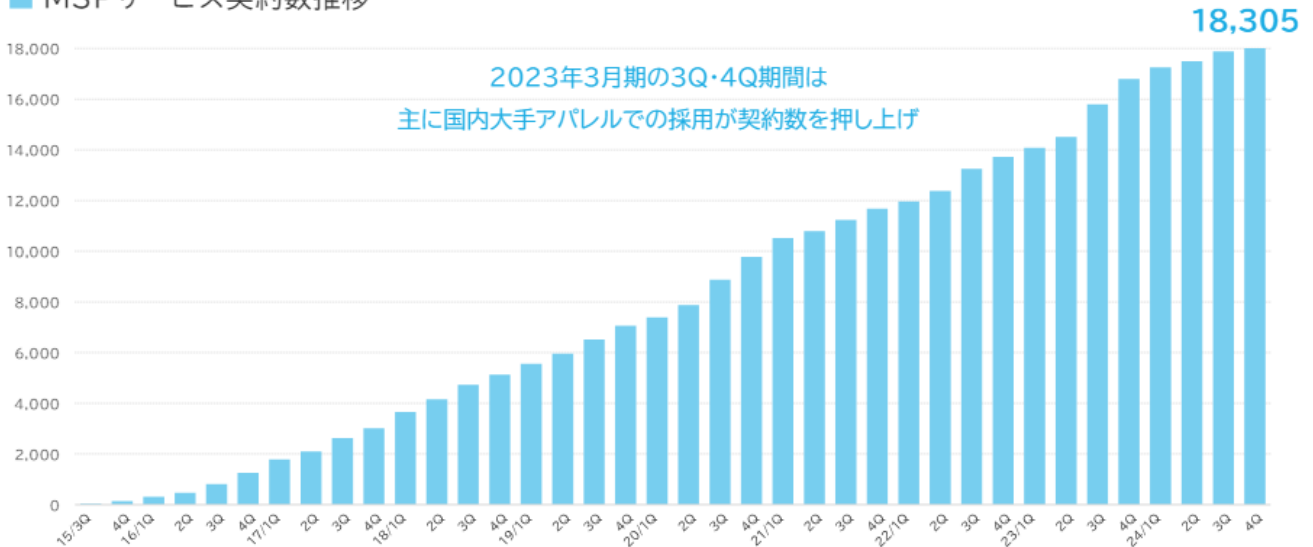
MSPサービスKPI

契約数
2024年3月末
18,305ライセンス

新規契約数
2023年4月～2024年3月
2,912ライセンス

月次解約率(※)
2023年4月～2024年3月
0.48%

■ 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

9

次に、こちらは MSP サービスの契約状況に関するグラフになっています。

2024 年 3 月末の契約数は、1 万 8,305 ライセンスとなっています。今年度の新規契約数は 2,912 ライセンス、月次の解約率は 0.48%という状況になっています。

サポート

日本 03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル 0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com

セグメント別業績(システム)

[単位:百万円]

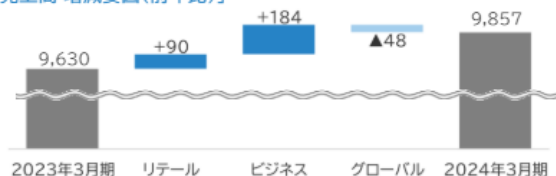
売上高 9,857 百万円 (+226百万円)

メーリングシステム(ビジネスソリューション)、アパレル向け(リテールソリューション)が増収

営業利益 ▲29 百万円 (▲122百万円)

リテール・ビジネスは好調も、グローバルの防火システム事業で追加工事(一過性)が発生し、約2億円費用を計上

[売上高 増減要因(前年比)]



● リテールソリューション +90百万円

(+)アパレル向け販売好調
 …人手不足の解決策として、商品管理用途でRFIDが採用
 …新店・改装が増加し、セキュリティシステムの売上が伸長
 (+)ドラッグストア向け販売好調

● ビジネスソリューション +184百万円

(+)メーリングシステム(封入封緘機)の販売台数が増加
 (+)外資系企業オフィス向け入退室管理システム・監視カメラ

● グローバル ▲48百万円

(△)タイの発電所建設計画が遅延し、防火システムが減収
 (+)海外子会社の円換算収益

● リテールソリューション

YoY+2.9%



● ビジネスソリューション

YoY+5.5%



● グローバル

YoY▲1.6%



10

次に、システムセグメントの業績です。

売上高については、前年より2億2,600万円プラスの98億5,700万円となりました。これはビジネスソリューションでメーリングシステムの販売台数が増加したこと、またアパレル向けの販売が伸びたことによるものです。

営業利益については、グローバルの防火システム事業で追加工事の発生があって、一過性の費用を約2億円計上したことが影響して、前年より1億2,200万円マイナスの2,900万円の営業損失となっています。

サブセグメント別に見ていきますと、リテールソリューションの売上高は、前年より9,000万円プラスの32億4,200万円となりました。

主な要因としては、アパレル向けの販売が好調でした。人手不足の解決策として、店舗の商品管理用にRFIDが採用されたことや、新店・改装による需要を取り込めたことで、セキュリティシステムの販売が伸びました。

またドラッグストアに向けても、セキュリティシステムのリプレイス需要を取り込んだことなどにより、好調に推移いたしました。

次に、ビジネスソリューションの売上高です。前年より1億8,400万円プラスの35億7,500万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ミーリングシステムは、第 2 四半期決算時点では機器調達が遅れていましたが、その後導入が進んで、前年より販売台数が増加しました。

また、外資系企業のオフィスに向けて、入退室管理システムや監視カメラの販売が伸びております。

最後に、グローバルの売上高については、前年より 4,800 万円マイナスの 30 億 3,900 万円となっています。

こちらは、タイの電力公社による発電所建設計画がインフレの影響などで遅れておりまして、一部案件が止まっていることが影響しております。

また為替が円安に進んだことによって、海外子会社の円換算収益が発生してプラスに作用しています。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

セグメント別業績(デバイス)

[単位:百万円]

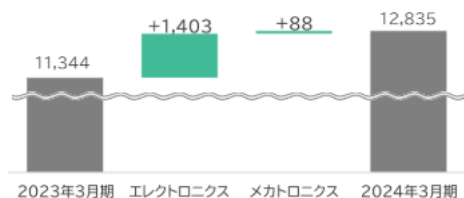
売上高 12,835 百万円 (+1,491百万円)

エレクトロニクスが大幅増収...前期末の受注残納入、民生機器向け等へ新規採用増加、新規代理店契約

営業利益 1,008 百万円 (+232百万円)

エレクトロニクス事業増収による売上規模拡大、販管費が売上増に比べ抑制

[売上高 増減要因(前年比)]



● エレクトロニクス +1,403百万円

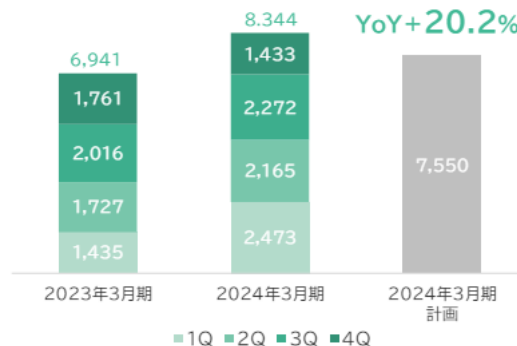
- (+) 前期末の受注残の納入が進捗
- (+) 商材拡充・顧客密着戦略・商流獲得により、新規採用が増加
...主に民生機器、ビジネス機器、車載、アミューズメント向け
- (+) NTCJ社(*)の代理店契約獲得により、売上規模拡大
- (△) 4Q期間の一部顧客の在庫調整

● メカトロニクス +88百万円

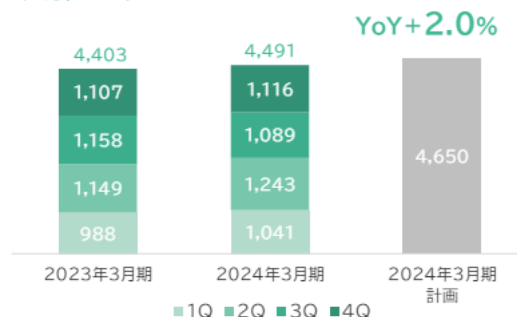
- (+) 金銭機器向け機構部品
...新紙幣改刷(2024年7月)による機器入替需要を取り込み
- (△) 米国住宅設備向けソフトクローズ部品

(*) ヌヴォトン テクノロジージャパン株式会社(詳細は2021年7月26日の[プレスリリース](#)をご参照ください)

● エレクトロニクス



● メカトロニクス



次に、デバイスセグメントの業績の詳細になります。売上高につきましては、エレクトロニクス事業がけん引して、前年より14億9,100万円プラスの128億3,500万円となりました。

営業利益については、売上規模が拡大したことに加えて、販管費が抑制できたことにより、前年より2億3,200万円プラスの10億800万円となりました。

サブセグメント別に見ていきますと、エレクトロニクスの売上高は、前年より14億300万円増加して83億4,400万円となりました。

これは前期末に大きく積み上がっていた受注残の納入が順調に進んだことに加えて、商材拡充、顧客密着戦略、商流の獲得により、主に民生機器やビジネス機器、車載、アミューズメント向けなどで、新規採用が増加したことなどによるものです。

またヌヴォトン テクノロジージャパン社との代理店契約を獲得したことにより、売上規模が拡大しました。

第4四半期期間については、一部顧客の在庫調整が影響しております。

次に、メカトロニクスの売上高については、前年より8,800万円増加して44億9,100万円となりました。

新紙幣改刷の需要を取り込み、金銭機器向けの販売が伸長しました。マイナス要因としては、米国の住宅設備向けのソフトクローズ部品が販売の減少をしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

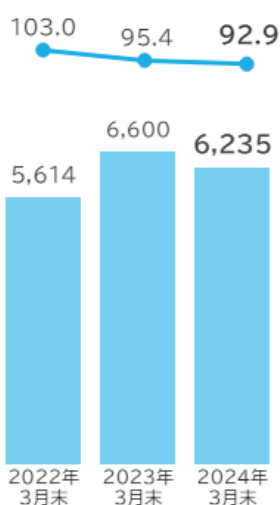
資本効率改善状況

- 棚卸資産・・・過剰在庫削減に取り組み、一定成果は出たものの、半導体事業で在庫調整の影響により増加
- 債権債務・・・取引条件の見直しと交渉を進め、キャッシュフロー改善を推進

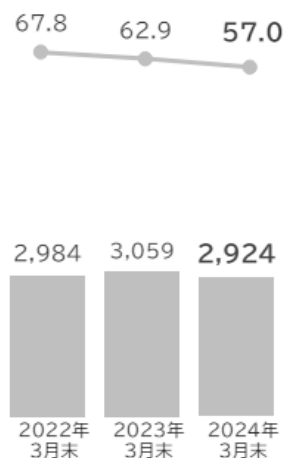
棚卸資産



売上債権



仕入債務



【計算式】

- ・ 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(365日)
- ・ 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(365日)
※売上債権 = 売掛金 + 受取手形 + 契約資産 + 電子記録債権 ▲ 契約負債(前受金)
- ・ 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(365日)

12

次に、資本効率改善の状況についてご説明いたします。棚卸資産については、2024年3月末で51億4,300万円となっています。

過剰在庫の削減に取り組み、リテールソリューションとメカトロニクスなどでは一定の成果は出たのですが、半導体事業でお客様の在庫調整の影響により増加しております。適正水準まで抑えるべく発注コントロールなどの取り組みを進めてまいります。

債権・債務につきましても、取引条件の見直しを実施して交渉を進めることで、キャッシュフローの改善に取り組んでまいりたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160
フリーダイヤル 0120-966-744

米国 1-800-674-8375
メールアドレス support@scriptsasia.com

株主還元

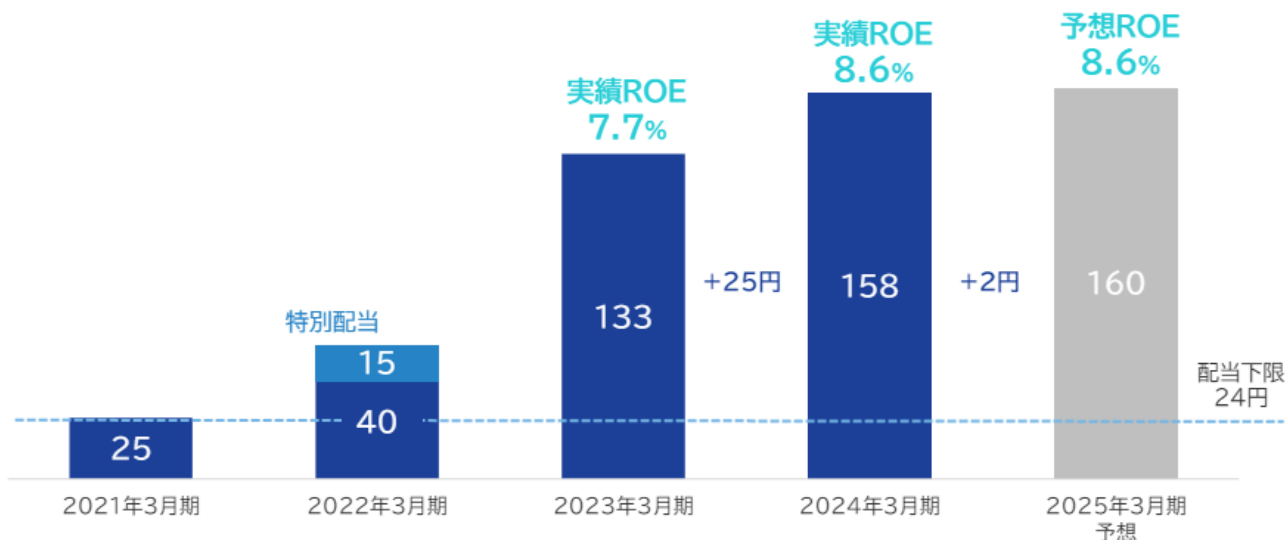
2025年3月期は年間**160円**(中間58円・期末102円)を予定

中期経営計画2022-2024における還元方針

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、配当性向100%を維持

■ 1株当たり年間配当金の推移(円)

ROE3期平均8%達成まで 配当性向100%



(*)「3期平均」: 中期経営計画初年度である2023年3月期以降の直近3期分の平均

13

続いて、株主還元です。2024年3月期の年間配当につきましては、前年より25円増配の158円を予定しています。

25年3月期の年間配当につきましては、前年より2円増配の160円を予定しています。

上半期・下半期の連結業績予想から配当性向100%で計算して、中間を58円、期末を102円で予定しております。

私からの説明は以上です。ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル 0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasia.com

連結PL<計画>

[単位:百万円]

前年度の一過性費用(システム)の剥落、主にクラウドサービス&サポートの事業成長により、増収増益を計画

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	増減額	前期比
売上高	25,224	26,900	+1,675	+6.6%
売上総利益	6,051	6,900	+848	+14.0%
売上総利益率(%)	24.0%	25.7%	—	+1.7pt
販管費	4,585	4,850	+264	+5.8%
営業利益	1,465	2,050	+584	+39.9%
営業利益率(%)	5.8%	7.6%	—	+1.8pt
経常利益	1,835	2,000	+164	+8.9%
経常利益率(%)	7.3%	7.4%	—	+0.1pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,437	1,490	+52	+3.6%
ROE(%)	8.6%	8.6%	—	—
EPS	158.46円	163.92円	+5.46円	—
1株当たり年間配当金(*)	158円	160円	+2円	—

(*)1株当たり年間配当金:配当性向100%の方針に則り、当期純利益全額を期末株式数で除して計算(EPSは当期純利益を期中平均株式数で除して計算)

15

鶴保: 経営企画室長の鶴保です。私からは、2025年3月期見通しについてご説明します。

2025年3月期の見通しは、売上高 269 億円、売上総利益 69 億円、営業利益 20 億 5,000 万円、経常利益 20 億円、当期純利益 14 億 9,000 万円を計画しています。

前年度に発生した、システムの防火システム事業の追加工事費用は一過性のもので、今期は計上がないことに加えて、主にクラウドサービス&サポートの事業成長で増収増益を計画しています。

予想 ROE は 8.6%で、EPS は 163.92 円、1 株当たりの年間配当金は 160 円を予定しています。

サポート

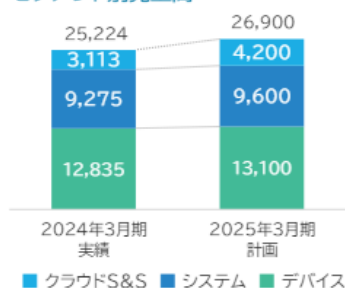
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

セグメント別 売上高・営業利益＜計画＞

[単位:百万円]

		2024年3月期 実績(※)	2025年3月期 計画	2025年3月期 計画(修正後)	増減額	増減率
クラウドサービス &サポート	売上高	3,113	4,000	4,200	+1,086	+34.9%
	営業利益	530	900	730	+199	+37.7%
	営業利益率	17.0%	22.5%	17.4%	+0.4pt	—
システム	売上高	9,275	9,600	9,600	+324	+3.5%
	営業利益	▲73	270	380	+453	—
	営業利益率	▲0.8%	2.8%	4.0%	+4.8pt	—
デバイス	売上高	12,835	12,400	13,100	+264	+2.1%
	営業利益	1,008	880	940	▲68	▲6.8%
	営業利益率	7.9%	7.1%	7.2%	▲0.7pt	—
連結合計	売上高	25,224	26,000	26,900	+1,675	+6.6%
	営業利益	1,465	2,050	2,050	+584	+39.9%
	営業利益率	5.8%	7.9%	7.6%	+1.8pt	—

● セグメント別売上高



● セグメント計画 変更点

1. 「クラウドサービス&サポート」の集計区分を一部変更
「クラウド型ネットワーク製品」の実績を、システム(ビジネスソリューション)からクラウドサービス&サポートへの集計に変更
(※) 2024年3月期実績を582百万円組み換え
(クラウドサービス&サポート+582百万円、システム▲582百万円)
⇒ 詳細はP.17ご参照
2. 各セグメントの最新状況に合わせて目標値を変更
(営業利益の合計は変更なし)

16

次に、セグメント別の売上高、営業利益の見通しです。中計最終年度ということで、以前よりセグメントの内訳を含めて目標値を開示しておりましたが、最新の状況に合わせ、赤枠内の数値で更新しています。

また、後ほど詳しくご説明しますが、クラウドサービス&サポートの集計区分を今年度より一部変更しています。

そのため、こちらのスライドにあります 2024 年 3 月期の実績は、システムのビジネスソリューションからクラウドサービス&サポートへ、売上で 5 億 8,200 万円組み換えたものになります。

2025 年 3 月期の計画につきましては、クラウドサービス&サポートの売上高は前年比 34.9%増の 42 億円、営業利益は前年比 37.7%増の 7 億 3,000 万円を予定しています。

なお、この前年比は組み換え後の実績に対する数値です。

同様に、システムの売上高は前年比 3.5%増の 96 億円、営業利益は前年から 4 億 5,300 万円増加し、3 億 8,000 万円を予定しています。

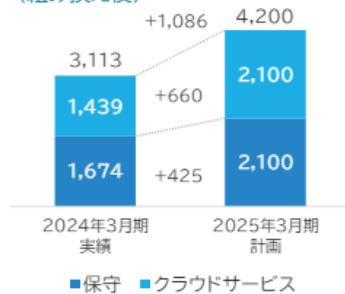
次に、デバイスの売上高は前年比 2.1%増の 131 億円、営業利益は前年比 6.8%減の 9 億 4,000 万円を計画しています。

サポート

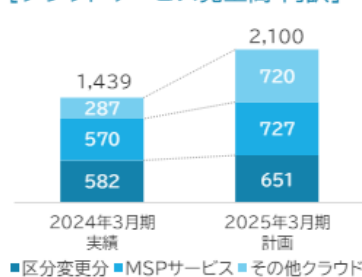
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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 & サポート売上高
(組み換え後)

【クラウドサービス売上高 内訳】



【保守売上高 増減要因】

- (+) 大型の保守契約の獲得
- (+) 既存契約の拠点増加等による拡大
- (+) 既存契約、SPOT価格の改定効果

セグメント区分変更理由の詳細



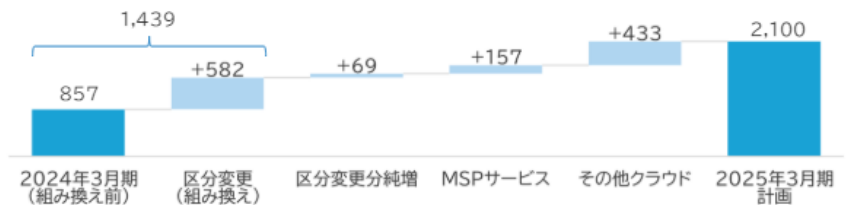
クラウド型無線LAN

変更対象: クラウド型ネットワーク製品

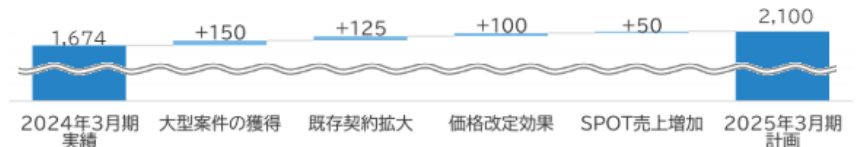
- MSPサービス(機器・ライセンス・保守一体型で、サブスクにて提供)と区別し、従来はシステムセグメントで計上
- 一方で、他のクラウド製品と同様に、クラウド型でライセンス売上を期間計上しているため、集計方法が複雑化

→ クラウド型のサービスは、一律「クラウドサービス & サポート」に計上することで、クラウドサービス事業を伸ばす会社方針を社内にわかりやすく示し、事業成長を加速

→ MSPサービスの売上構成比が相対的に減少するため、営業利益率の計画は17.4%に変更



- MSPサービス…代理店政策強化、大企業をターゲットにライセンス数を伸ばす
- その他クラウドサービス…プラットフォーム「Cloom」起点にクロスセル増加、新商材追加
- クラウド型ネットワーク製品…オフィスや工場の移転などによる販売増



17

ここから、セグメント別の売上高を詳しく見ていきます。

まず、クラウドサービス & サポートです。通期の売上高は 42 億円を計画しており、組み換え後の前年度数値から 10 億 8,600 万円の増収を計画しています。

内訳は、保守事業で 4 億 2,500 万円、クラウドサービス事業で 6 億 6,000 万円プラスになる見込みです。

先ほども申し上げましたように、クラウドサービス & サポートの集計区分を今年度より一部変更しています。

変更対象は、クラウド型ネットワーク製品の売上です。こちらの売上については、前年度までは保守一体型で提供している MSP サービスとは区別し、販売形態を物販と捉えてシステムセグメントで計上していました。

しかし、これはクラウド型のサービスであることから、今期より一律クラウドサービス & サポートセグメントに計上することで、クラウドサービス事業を伸ばす方針を社内外に分かりやすく示し、事業成長を加速させます。

なお、この集計区分の変更により、MSP サービスの売上構成比が相対的に減少するため、営業利益率は 17% ほどで推移する見込みです。

サポート

日本 03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル 0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasia.com

クラウドサービス事業の増収の内訳について、中央にありますウォーターフォールチャートで示しています。組み換え分を除くと、クラウド型ネットワーク製品の純増分が 6,900 万円、MSP サービスで 1 億 5,700 万円、その他クラウドサービスで 4 億 3,300 万円プラスになる計画です。

その他、クラウドサービスについては、中計の進捗のパートでもご説明しますが、自社開発したプラットフォーム Cloom を起点にクロスセルを増加させることや、新規商材を増加することで伸ばしていきます。

保守事業の内訳については、一番下のウォーターフォールチャートで示しています。

大型の保守契約の獲得で 1 億 5,000 万円、お客様の拠点増加などによる既存契約の拡大で 1 億 2,500 万円、価格改定などで 1 億 5,000 万円の増加を見込んでいます。

サポート

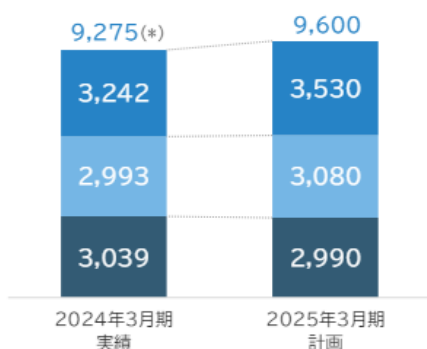
日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



システム・デバイス売上高＜計画＞

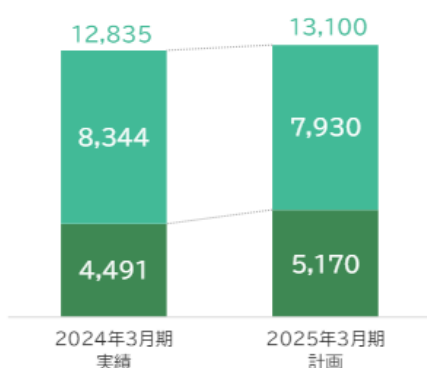
[単位:百万円]

● システム売上高



サブセグメント	増減	主な要因
リテールソリューション	+287	(+)GMS向けセキュリティシステム …顔認証・監視カメラ等のリプレイス販売増 (△)アパレル向け…前年の大型案件の反動減
ビジネスソリューション(*)	+86	(+)外資系企業オフィス向け入退室・監視カメラ …拠点拡張や移転などによる販売増 (+)国内工場向け入退室管理システム
グローバル	▲49	(△)高収益案件に注力するため、売上額は減少 (△)円換算収益が減少の予想

● デバイス売上高



サブセグメント	増減	主な要因
エレクトロニクス	▲414	(△)顧客の生産調整の影響 (+)民生機器向け …前年度に新規採用された製品が生産増
メカトロニクス	+678	(+)金銭機器向け機構部品 …2024年7月新紙幣改刷の機器入替需要 (+)住宅設備向け機構部品 …企画開発品の採用、米国向け増加

(*) 2024年3月期実績を582百万円組み換え(クラウドサービス&サポート+582百万円、ビジネスソリューション▲582百万円) 詳細はP.16ご参照

18

次に、システムとデバイスの売上高の計画についてご説明します。

まずシステムでは、売上高は3億2,400万円プラスの96億円を計画しています。

内訳はリテールソリューションで2億8,700万円プラス、ビジネスソリューションで8,600万円プラス、グローバルで4,900万円マイナスを見込んでいます。

リテールソリューションでは、GMS向けに顔認証や監視カメラなどのリプレイス販売が伸びる見込みです。

前年度好調だったアパレル向けについては、前年のRFIDなどの大型案件の反動で減少の見込みです。

ビジネスソリューションでは、外資系企業のオフィス向け入退室管理システムや監視カメラが、お客様の拠点拡張や移転などにより伸びる見込みです。また、国内工場向けに入退室管理システムが伸びる見込みです。

グローバルでは、収益率の高いプロジェクトに注力するなど、売上額としては減少する見込みです。また、円換算収益についても減少になる想定をしています。

デバイスでは、売上高は2億6,400万円プラスの131億円を計画しています。

内訳は、エレクトロニクスで4億1,400万円マイナス、メカトロニクスで6億7,800万円プラスを見込んでいます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

エレクトロニクスでは、顧客の生産調整の影響を受けて減収の計画ですが、民生機器向けについては、前年度に採用された製品が好調で生産増の見通しであることから、プラスになる見込みです。

メカトロニクスでは、新紙幣改刷の需要が上半期まで続く見込みであることなどから、金銭機器向けがプラスになる見込みです。また、住宅設備向けについても、企画開発品の採用やアメリカ向けの案件が増加するなどで、伸びる見込みです。

私からの説明は以上です。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



中期経営計画2022－2024の全体像

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**

20

井出：ここからは、中期経営計画の進捗について私の方からご説明します。

2022年4月からスタートした中期経営計画ですが、スローガンは「ニューノーマル時代における新たな価値創造」になります。

数値目標は、2025年3月期の経常利益を20億円、中計期間のROEを3期平均で8%に設定しています。

この目標の達成に向けて、ガバナンス・事業戦略・資本戦略を進めており、この中計も残り1年となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

現中計の振り返りと次期中計の方向性

1. 現中期経営計画2年目までの振り返り

- 中計策定時のベースであった「プライム市場上場維持基準」に、2023年3月末で適合
- 資本収益性の改善…「ROE3期平均8%超」の目標は、2025年3月期で達成を見込む
- △ 新規事業、M&Aの実績化遅れ
- △ 事業別の戦略の進捗は、セグメントごとにバラつき有り …デバイス是好調、クラウドサービス&サポートはビハインド

2. 2024年度に取り組む重点的課題

- 戦略投資枠活用によるM&Aの実績化 → 詳細はP.26参照
- サイバーセキュリティなどの新規事業の実績化
- クラウドサービス&サポートをリカバリーし、最終年度の数値目標を達成 → 詳細はP.17、P.24参照
- 海外関係会社を含むリソース配分の見直し

3. 次期中期経営計画の方向性

M&Aによる事業規模拡大とサービスビジネス成長による収益性改善の両輪で、2030年に向けて成長加速

事業

- サービスビジネスの成長
- システム・デバイスの付加価値UP
- M&Aによる事業成長加速



資本政策

利益成長により、
1株あたりの配当額は維持・増加を
目指す(大幅な減配はしない方針)

経営基盤

事業成長を実現するための
人材育成・投資を強化



21

まずは現中計の振り返りと、次期中計の方向性についてご説明します。

2年目を終えた振り返りとしては、中計策定時のベースにあったプライム市場上場維持基準、これに適合したこと、資本収益性の改善が進み、今期で ROE3 期平均 8%超の目標を達成する見込みであること、この辺りは好調に進捗していると考えています。

ただ一方で、新規事業や M&A の事業化が遅れていること、事業別の戦略でセグメント別にばらつきがあることは課題であると認識しています。

そこで今年度、中計最終年度に取り組む重点的な課題は、一つは 30 億円の戦略投資枠を活用した M&A の実績化、サイバーセキュリティなどの新規事業の立ち上げを早期に進めることです。

次に、ビハインドしているクラウドサービス&サポートセグメントをリカバリーし、最終年度の数値目標を達成すること。

この二つはこの後のスライドでもご説明したいと思います。

最後に、海外子会社を含むリソース配分の見直しを進めていきます。

次期中計について 2025 年の発表を予定していますけども、今回は方向性のみ概要をお伝えします。

大きくは M&A による事業規模の拡大と、サービスビジネスの成長による収益構造の改善、この両輪で 2030 年に向けて成長を加速させていきます。

資本政策については、配当性向は下げても、利益成長により 1 株当たりの配当額、これは維持・増加する方向で考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ロイヤルカスタマー戦略の進捗

■ ロイヤルカスタマー戦略 (*ロイヤルカスタマー:1社当たりの年間売上高3,000万円以上の顧客)

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

中期経営計画2年目(2024年3月期)

ロイヤルカスタマー 117社(前年度+8社)

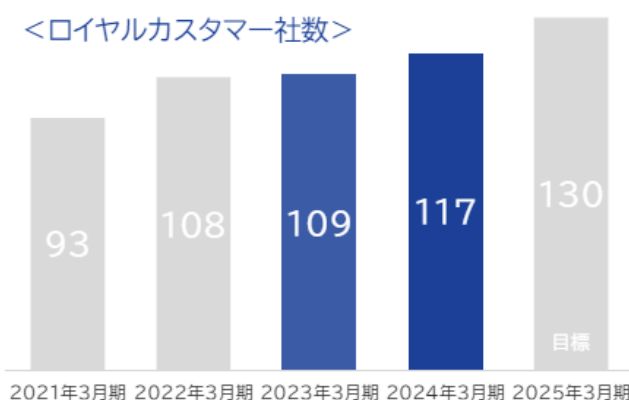
全顧客平均売上高 28%UP(2022年3月期比)

→ 全顧客平均売上高は1年前倒しで目標を達成
2025年3月期の目標は14Mに更新

<全顧客平均売上高(年間)>



<ロイヤルカスタマー社数>



● 2024年3月期の振り返り

全顧客平均売上高は順調に増加したものの、ロイヤルカスタマーの社数は想定より伸びず

→ 主な要因は、メカトロニクスで当社製品の採用開始が予定より遅れたことや、システムで一部顧客の投資が翌期にズレたことなどによるもの
(売上高2,000万円以上3,000万円未満の顧客は6社増)

● 2025年3月期の見通し

ロイヤルカスタマー社数は目標130社まであと13社

→ 保守の大型案件獲得やシステム顧客への複合提案強化、デバイスではロイヤルカスタマーのニーズを実現する独自製品の提案などで伸ばす

22

次に、ロイヤルカスタマー戦略の進捗です。

ロイヤルカスタマー戦略とは、当社が付加価値を提供することで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のことです。また、ロイヤルカスタマーとは、1社当たりの年間売上高が3,000万円以上のお客様を指しています。

この戦略では、数値目標を二つ設定しています。一つは、ロイヤルカスタマーの社数を130社超に増やすこと、もう一つは全顧客の平均売上高を20%アップさせることになります。

今期の結果につきましては、一つ目の目標であるロイヤルカスタマーの社数は117社となり、前年より8社増加となりました。二つ目の目標である全顧客平均売上高については、2022年3月期から28%アップして、1年前倒しで目標を達成しました。今期の目標は1,400万円としています。

自己評価としては、ロイヤルカスタマーの社数は想定より伸びませんでした。これはメカトロニクスで当社製品の採用開始が遅れたことや、システムセグメントで、一部お客様の投資が翌期にズレたことなどによるものでした。

2025年3月期の見通しになりますが、目標130社まであと13社となっています。これは、保守の大型案件の獲得、システム製品の複合提案、デバイスでロイヤルカスタマーのニーズを実現する独自製品の提案などで達成を見込んでいます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

デバイスセグメントの独自ソリューション

デバイスセグメントでは、ロイヤルカスタマー増と収益率向上を目指し、独自ソリューション提案を強化

● メカトロニクスの企画開発品

…メカトロニクスでは、お客様のニーズを具現化する商品を企画開発し、付加価値を増やす戦略を推進

特許取得



ソフトダウンスター

- テレビボードなどの下開き扉をゆっくり開いて水平に保持する金具
- 伸縮仕様により家具の製造工程を短縮できる点や金具を樹脂で覆ったスタイリッシュなデザインに優位性
- 住宅設備向け(テレビボードやキッチン)に横展開を進め、販売増を見込む



スパイラルシャフト
(直動部品)

- 先端の樹脂の部分を顧客の仕様に合わせて加工可能
- スマート遊技機に採用され、販売増を見込む

● デバイス独自ソリューション

エレクトロニクス

メカトロニクス

(例)



- エレクトロニクス(電子部品)とメカトロニクス(機構部品)を組み合わせた当社独自のソリューション(*)
- 中計開始時より「デバイスイノベーションプロジェクト」としてプロジェクト化し、本格的に活動
- 事業部を跨いだ営業・技術メンバーがロイヤルカスタマーの課題を解決するソリューションを企画開発し、提案

→ デバイスセグメントの収益の柱になることを目指す

(*)ソリューションの詳細い説明は、[note](#)でご覧いただけます

23

次に、デバイスセグメントの独自ソリューションについてご説明します。

こちらは先ほどのご説明にもあったように、ロイヤルカスタマーの増加と収益率の向上を目指し、強化している取り組みです。

まず、メカトロニクスの企画開発品です。製品の例を二つご紹介します。

左側のソフトダウンスターという家具用の金具、これは製造工程を短縮できる点やデザインに優位性があり、特許を取得しています。こちらは住宅設備向けに横展開を進めることで、販売増を見込んでいます。

右側のスパイラルシャフトという直動部品は、先端の樹脂の部分がお客様それぞれの仕様に合わせて加工することができ、スマート遊技機に採用されています。

このようにメカトロニクスでは、お客様のニーズを具現化する商品を企画開発することで、付加価値を増やす戦略を推進しています。

次に、エレクトロニクスとメカトロニクスを組み合わせた独自ソリューションです。

左下にある事例では、メカトロニクスの調光フィルム、それとエレクトロニクスのセンサーを組み合わせ、手を触れずにジェスチャーや音声で調光フィルムを動作させることができます。医療現場、食品工場などでの利用を想定しています。

このように、ロイヤルカスタマーの課題を解決するソリューションを企画開発する取り組みを強化しており、将来的にはデバイスセグメントの収益の柱になることを目指しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

「サービスビジネスの成長」 ～クラウドサービス事業の取り組み～

1. 当社独自プラットフォーム「Cloom(クルーム)」を起点としたクラウドサービス事業の拡大



- スマートオフィスの実現をコンセプトにした「Cloom」では、1つ以上対象機器を利用している顧客への提案を実施
- 顧客のニーズをもとに追加開発を継続し、4月にアップデートしたVer2.0では、Cisco社の各種センサー等に追加対応
- 今後もCloomに連携できる商材を増やすことでクラウド商材の複合提案を強化し、クラウドサービス事業の拡大を目指す

2. 小売業向けクラウドサービスが伸長

➡ 各種機器から収集したデータの管理や分析ができるクラウドサービスの販売を強化し、ストック収入を拡大



24

次にクラウドサービス事業の取り組みについて、今期、その他クラウドサービスが伸びる計画となっていますが、どのように伸ばしていくのかをご説明します。

まず、当社独自プラットフォームの Cloom を起点に、クラウドサービス事業を拡大していきます。

スマートオフィスを実現するプラットフォーム、Cloom については、主に Cisco Meraki を購入しているお客様向けに提案を行っています。そこで、Verkada を合わせて投入することで、Cloom で使える機能が増え、より便利にお使いいただくことができます。

このように、Cloom を起点にさまざまな製品の複合提案を進めていきます。

また、追加開発も継続していて、4月にバージョン 2.0 もリリースしました。今後も、Cloom に対応する製品やサービスを順次追加していきます。

次に、小売業向けのクラウドサービスについてご説明します。

小売業のお客様に向けても、各種機器と合わせて、その機器から収集したデータの管理や分析ができるクラウドサービスの販売を強化し、ストック収入の拡大を進めています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

一番左の、3月に冷凍タイプを発売した AI 自動販売機 Pick Shop は、無人店舗運営の需要をつかみ、引き合いも増加しています。この製品は、クラウド上で在庫管理や売上管理を実施することができます。

他にも、入店カウンターを利用した店舗分析ツールや、RFID のデータ管理のプラットフォームなどのクラウドサービスも売上が伸びております。

サポート

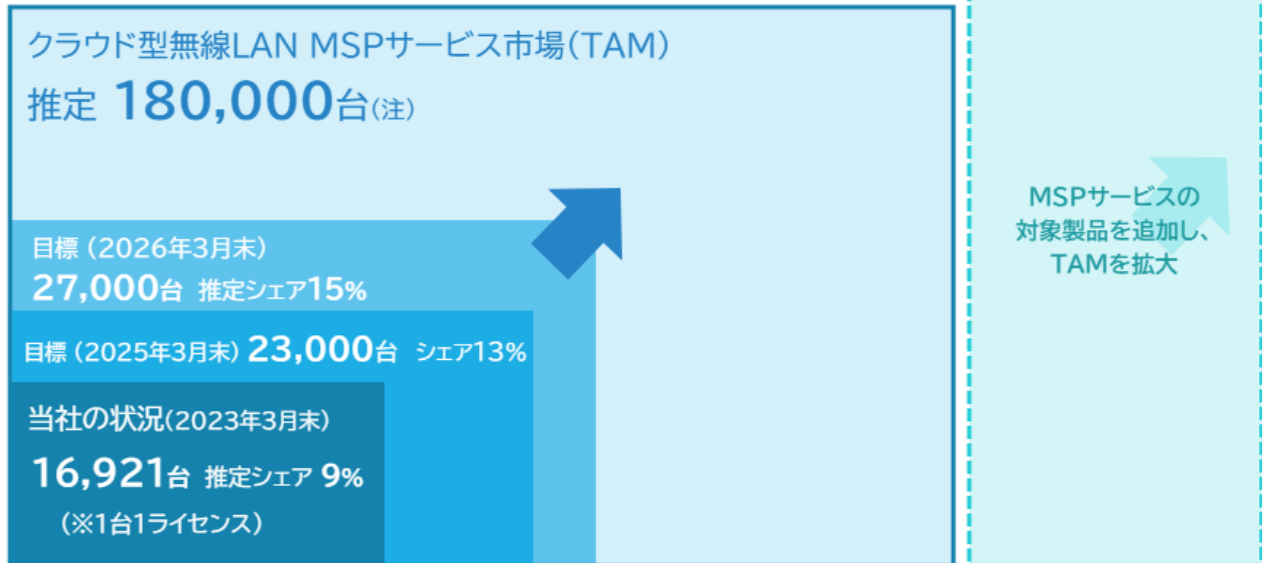
日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



MSPサービスの市場規模

- 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進む。省人化対策によるアウトソーシングの需要も強く、MSPサービス市場は拡大傾向。
- 新規パートナーの立ち上げ遅れを考慮し、2025年3月末のライセンス数目標を23,000台へ変更
- 中計最終年度の当初目標27,000台は、2026年3月末までに達成を目指す

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)クラウド型無線LANサービス、インターネット接続型の2024年度予測の市場は147,800台(出典:富士キメラ総研「2022コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」)。これを基に、当社で一定の仮定を置いて、クラウド型無線LANを対象としたMSPサービス市場を試算。

25

次に、MSP サービスの市場規模です。

こちらは 2023 年 3 月期の通期決算時に発表したものですが、ライセンス目標を今回更新しております。

2025 年 3 月期の目標は、当初の 2 万 7,000 台から 2 万 3,000 台に変更しました。

ライセンス数は積み上がってきているものの、新規パートナーの立ち上げが遅れたことにより、想定よりもビハインドしている状況です。当初の目標の 2 万 7,000 台は 2026 年 3 月末までに達成を目指します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

「将来のコア事業の創造」の進捗

1. 新規事業・ビジネスモデル立ち上げの状況

サイバーセキュリティ	クラウド型防犯情報サービス「EMLINX」
▶ OTセキュリティ事業を開始 ・ 工場の自動化等で、サイバー攻撃を受けるリスクが上昇している製造業等向けのサイバーセキュリティ対策 ・ OT/IoTセキュリティ市場のマーケットリーダーである米国 Nozomi Networks 社の販売代理店として多くの導入実績を持つテリロジー社と業務提携 ・ 製造業のロイヤルカスタマーに向けて提案を開始 ※OT(Operational Technology:制御技術) 工場などに使われる、物理的なシステムや設備を最適に動かすための制御・運用技術 	・ 以前よりニーズがあった機能(情報公開範囲の変更等)を追加開発し、2024年4月にVer2.0をリリース ・ 2027年3月期までに 10,000店舗への導入を目標に小売業向けに万引き防止システムや監視カメラとの複合提案を強化
	クラウド型映像システム
	・ クラウド上で画像確認、AI映像分析が可能なクラウド型映像システムは、市場も成長し、案件が増加 ・ 今後は主に既存顧客に対する販売を強化し、オンプレ型からのリプレース需要を取り込む

2. 戦略投資枠30億円の使用状況

2024年3月期までに約8億円使用

<内訳>

目的	金額
新規事業発掘(ファンド出資)	3.5億円
社内基盤強化(IT投資など)	2.5億円
新サービス・新製品開発	2億円

3. M&A・アライアンスの状況

- ・ 2025年3月期上期で、アライアンス1件成立 (2024/5/9発表 テリロジー社) 
- ・ 今年度、中長期的に業績に貢献するM&A・アライアンスの成立を目指し、タスクフォースでの活動を継続

26

次に、「将来のコア事業の創造」の進捗です。

最初に、新規事業・ビジネスモデル立ち上げの状況をご説明します。

まず OT セキュリティ事業を開始しており、工場の自動化などでサイバー攻撃を受けるリスクが上昇している製造業などに向けた、サイバーセキュリティ対策を提供します。

5月9日にプレスリリースを出していますが、OT/IoT セキュリティ市場のマーケットリーダーである、米国 Nozomi Networks 社の販売代理店として、多くの導入実績を持つテリロジー社と業務提携を行いました。

製造業のロイヤルカスタマー向けに提案をスタートしています。

二つ目のクラウド型防犯情報サービス、EMLINX については、以前よりお客様からのニーズのあった機能を追加開発して、4月にバージョン 2.0 をリリースしました。

こちらは 2027 年 3 月期までに 1 万店舗への導入を目標に、小売業向けに万引き防止システムや監視カメラと合わせて、トータルソリューションとして提案を強化します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

三つ目のクラウド型映像システムについては、市場も成長し、案件が増加している状況です。今後は既存顧客に対してオンプレ型からのリプレイス需要を取り込んでいきます。

次に、左下に戦略投資枠 30 億円の使用状況をまとめています。

新規事業発掘のためのファンド出資や、社内基盤強化のための IT 投資など、2024 年 3 月までに約 8 億円を使用しています。

最後に、M&A・アライアンスの状況ですが、現在、先ほどご説明したテクノロジーとの業務提携が 1 件成立している状況です。今年度にかけて、中長期に業績に貢献する M&A・アライアンスの成立を目指し、タスクフォースでの活動を継続していきます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



人材育成・人材投資の強化

中期経営計画2022-2024

収益構造の改革

- ① 『モノ売り』から『コト売り』へ
- ② 事業ポートフォリオの強化
- ③ DXによる業務効率化



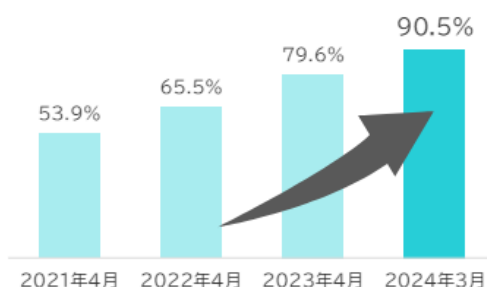
人材戦略の方向性



- ✓ 『コト売り』に必要なスキルの獲得
- ✓ 機動的な人材配置、DXによる業務効率化を実現する人材の育成
- ✓ エンゲージメント向上のための社内環境整備

人的資本経営の取り組み

■ 従業員持株会加入率



- ・ 奨励金を50%に引き上げたこと等により、加入率が**90.5%**に上昇
- ・ 今後は社内IRを強化し、中計最終年度に向け、更なる経営参画意識向上を目指す

■ 平均年収上昇

2023年度前年比 **6%UP**、2024年度前年比 **3%UP**見込み
※一律ではなく、個人の職務・職能、成果に応じて増額する方針

[主な上昇要因(2024年度)]

- ・ 人事制度改定
 - (1) **昇格・昇給機会を増やす**ため、等級区分を細分化
 - (2) **若手を管理職に登用**しやすくするため、新等級の設置
- ・ 福利厚生制度拡充: カフェテリアプラン導入、住宅手当増額

■ 採用

- ・ 採用競争力の引き上げを目指し、2025年新卒(4年制大学卒・総合職)の初任給を**30万円**にUP
- ・ 中途採用者の**47%**(2022年度以降)がリファラル採用で入社

27

最後に、人材育成・人材投資についてです。

当社の人材戦略は、中期経営計画の収益構造の改革を実現するための取り組みを行っています。方向性としては、コト売り、サービスビジネスに必要なスキルの獲得、機動的な人材配置、DXを実現する人材の育成、エンゲージメント向上のための社内環境整備になります。

この方針のもと実施した2024年3月期の取り組みについてご説明します。

まず従業員持株会の加入率です。奨励金を50%に引き上げたことや、持株会についての啓蒙活動を強化したことなどにより、2024年3月で90.5%となりました。上場企業の平均は36%ほどという調査結果もありますので、高い水準だと考えています。

今後は社内IRを強化して、社員のさらなる経営参画意識の向上を目指します。

次に、社員の平均年収が2024年3月期は6%増に上昇しました。2025年3月期は3%アップを見込んでいます。

これらの要因は、人事制度の改定や福利厚生制度の拡充などによるものです。人事制度の改定は、昇給・昇格機会を増やすため等級区分を細分化したことや、若手を管理職に登用しやすくするため新等級の設置などを行っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

最後に、採用に関しては採用競争力の引き上げを目指し、2025 年 3 月に 4 年制大学を卒業する総合職から初任給を 30 万円に引き上げました。また、リファラル採用が増加しており、2022 年度以降の中途採用者のうち 47%がリファラルによる入社となっております。

当社からのプレゼンは以上です。

鶴保：ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



質疑応答

鶴保 [M]：それでは、これより質疑応答のお時間といたします。Q&A 機能より、ご質問内容の入力をお願いします。それでは、ご質問よろしく願いいたします。

ご質問いただきありがとうございました。まず、一つ目のご質問から読み上げます。

質問者 [Q]：2024 年 3 月期は好調だったという理解でよろしいのでしょうか、というご質問いただきました。こちらは、社長からご回答いたします。

井出 [A]：ありがとうございます。私の方から回答いたします。

2024 年の 3 月期好調だったかというご質問ですが、デバイスの半導体事業は非常に好調だったんですが、防火システムの追加工事が発生して、システムは想定より下振れしました。ただ、全体では為替差益や政策保有株の売却の益で何とかカバーすることができて、上振れして着地ということになりました。以上です。

質問者 [Q]：デバイスの 2025 年 3 月期は増収減益計画になっていますが、その理由は何でしょうか、というご質問をいただきました。こちら社長から回答します。

井出 [A]：ありがとうございます。こちらについては、人員増によるものになります。デバイスの、特にエレクトロニクス事業が、今期はお客様の在庫調整で減収計画になっておりますが、当初の中期経営計画より好調に進捗している状況です。来期以降、より業績を伸ばすために人員を増やしている状況になります。以上になります。

質問者 [Q]：防火システムで追加工事はなぜ発生したのか。今期は発生しないので、その分は増益になるという理解でよろしいのでしょうか、というご質問をいただきました。こちらは岩本からご回答いたします。

岩本 [A]：ご質問ありがとうございます。こちらは、私からご回答をさせていただきます。

防火システムの追加工事ですが、ロイヤルカスタマーのお客様のご要望に応えまして、防火設備以外に機械設備、あと電気設備といった、これまで経験をしなかった領域にチャレンジをしたことが原因です。

結果として、十分なプロジェクトマネジメントができず、当初の予定よりもコストが増加してしまいまして、加えて進捗、あと品質にも問題が発生したことで費用が発生してしまいました。今回 24 年 3 月期で全て費用計上しておりますので、25 年 3 月期への影響はないというふうに考えています。

ご質問の通り、その分については増益の要因になると考えています。以上です。

質問者 [Q]：次の質問になります。政策保有株の方針を教えてください、という質問をいただきました。こちらも岩本から回答いたします。

岩本 [A]：ご質問ありがとうございます。こちら私からご回答いたします。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

政策保有株につきましては、当社のホームページにも掲載しておりまして、コーポレートガバナンス、基本方針で書いてるんですけども、投資目的以外に取引を強化する目的で、取引先の株式を保有できるものというふうにしています。

取引関係の強化によって得られる当社の利益と、あと投資額等を総合的に勘案して、投資可否を判断しています。

投資可否の判断については、年に一度、取締役会におきまして、政策保有の意義、取引実績、あと資本コストと経済的合理性を検証して、総合的な判断をもって、保有の継続をするかどうかを毎年検討して保有株式数の見直しなどを行っております。以上になります。

質問者 [Q] : 想定為替レートを教えてください、というご質問をいただきました。

鶴保 [A] : こちらは、私から回答いたします。

想定為替レートのご質問いただきましたが、為替レートにつきましては、社内で設定した想定の為替レートがあります。それに基づいて予算策定しておりますが、数値については公表しておりません。なのですが、輸入商社になりますので、例年比較的コンサバティブに円安の方向で想定しております。

ただ、今年に限りましては、4月に入って大きく円安方向に動いて想定を超える円安となってしまったため、昨年度に引き続きなんですが、お客様への価格改定ですとか、仕入先や外注先への値下げ交渉などを実施して、粗利の確保に努めてまいります。以上です。

質問者 [Q] : クラウドサービス&サポートの組み換えについて、よく分からなかったのもう一度教えてください、というご質問をいただきました。

鶴保 [A] : こちらも私から回答いたします。今回のセグメントの区分変更については、簡単に申し上げますと、クラウド型サービスは、全てクラウドサービス&サポートで計上するというのが目的です。

今まで、MSP サービス形態ではないクラウド型ネットワーク製品についてはシステムセグメントで計上されて、分かりづらい状況となっていたために、変更をさせていただきました。以上になります。

質問者 [Q] : 次の質問になります。採用の状況を教えてください、というご質問をいただきました。こちらは、岩本から回答いたします。

岩本 [A] : ありがとうございます。こちらも岩本から回答いたします。

2024年4月の新卒入社は6名でした。内訳については営業で3名、スタッフ系で2名、技術で1名を配属されております。

人員数としましては十分採用ができましたけれども、技術系の採用をもう少ししたかったという面はあります。最近新卒の採用状況は非常に厳しくなっておりまして、内定を辞退される方も、これまで以上にありました。

さまざまな採用方法を活用して、人材の確保に努めていきたいと考えています。以上です。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



鶴保 [M]：終了のお時間が近づいてきましたので、これをもちまして、質疑応答のお時間を終了いたします。

最後に、社長の井出よりごあいさつがございます。社長、お願いします。

井出 [M]：本日はご多忙の中、当社の決算説明会をご視聴いただき誠にありがとうございます。今後とも当社をぜひよろしくお願いいたします。

鶴保 [M]：ありがとうございました。これをもちまして、本日の決算説明会を終了とさせていただきます。

この後、アンケート画面が出てまいります。ご回答のご協力をよろしくお願いいたします。

本日は最後までご視聴いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

当日ご回答できなかった質問について

当日時間の関係で回答できなかったご質問につきまして、回答いたします。

[Q]：2024 年 3 月期の売上総利益率が下がった理由を教えてください。

[A]：システムセグメントの防火システム事業で発生した追加工事費用（約 2 億円）を、売上原価に計上していることが要因です。

[Q]：2024 年 3 月期に、対売上高で販管費率が下がった理由を教えてください。

[A]：当社の販管費は、売上に連動する変動費は少なくなっています。そのため、特殊要因がない場合は、売上が伸びるほど、販管費比率が下がる構造となっています。

[Q]：スライド P.8 に記載のある「フラン」は、スイスフランですか？

[A]：ご認識の通りで、スイスフランのことを指しています。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



[Q]：「クラウドサービスの種類拡充で増収を図った」という話がありましたが、主にどのような種類があるのか教えてください。

[A]：「その他クラウドサービス」は主に小売業向けのものと、ネットワークセキュリティ系のサービスが多い状況です。小売業向けのサービスは、2024 年 3 月期決算説明資料 P.24 にあるような店舗分析ツールや RFID のデータ管理プラットフォーム、他には内部者による万引き（内引き）対策のための従業員向け手荷物検査サービスなどがあげられます。ネットワークセキュリティでは、統合セキュリティソリューション「[Cisco Secure Connect](#)」やメールセキュリティサービスなどがあげられます。

[Q]：Verkada の状況を教えてください。

[A]：現在、Verkada はアパレル（特にハイファッション）やオフィス、球場などで採用され、実績が伸びています。また、代理店からの販売を強化しており、製造業や教育施設向けの案件開拓が進んでいる状況です。

[Q]：「Cloom」の 2025 年 3 月期の売上の伸びについて、商品の特性を踏まえながら詳細を教えてください。また、MSP サービスが出遅れた背景についても、もう少し詳細を教えてください。挽回策も教えてください。

[A]：まず、「Cloom」は、2024 年 3 月期決算説明資料 P.24 の上の図にありますように、様々な製品やサービスを API 連携でつなぐプラットフォームです。Cloom では、Cisco Meraki を導入しているお客様のみ利用できる機能や、Verkada を導入しているお客様のみ利用できる機能があります。Cloom をより便利にお使いいただくために、対象製品の複合提案をすることで、クラウドサービス事業の売上を伸ばしていきます。次に、2025 年 3 月期の MSP サービスのライセンス数目標を下げた背景については、パートナーの立ち上げが遅れたことによるものです。MSP サービスは、代理店販売がメインで、現在数社のパートナーから販売を行っています。このうち、2023 年 3 月期中に立ち上がる予定だったパートナーで、販売方法の建付けなどに遅れが生じました。現在では解消し、販売を開始していますが、サブスクリプション形態であることから、ライセンスの積み上げが想定より遅れたことが響いている状況です。該当の代理店が大手向けに強いことから、大型案件の獲得を進めることや、代理店向けに効果的なキャンペーンを行うことなどで挽回を目指しています。

[Q]：スライド P.27 の左下にある「今後は社内 IR を強化し、中計最終年度に向け更なる経営参画向上を目指す」とありますが、具体的に経営参画意識をどのように向上させているのですか？そしてその効果は出ていますか？

[A]：今までは従業員持株会に加入すること自体が、株価を意識することになり、経営参画意識の向上につながると考え、啓もう活動を強化してまいりました。今後は、現在加入率が 90%超になったことから、まだ入っていない社員への勧誘だけでなく、既に加入済みの社員に向けて、社内 IR を強化したいと考えています。具体的には、社内決算説明会や社内報などで、対外的にどのような説明をしているのか、どのような取り組みを伝えているのか、投資家の方からどのような評価や

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



コメントをいただいているのか、といったことを説明していく予定です。効果については、ご説明が難しいのですが、適切な指標等を検討してまいります。

[Q]：エレクトロニクスの顧客の在庫調整について、4Q の状況と、2025 年 3 月期はどの程度まで続く想定なのか、教えてください。

[A]：2024 年 3 月期の 4Q は、お客様から納品の後ろ倒しの要請を受けたことが影響し、1Q~3Q と比較し売上が減少しました。お客様は在庫を抱えている状況で、2024 年いっぱいには在庫消化が続く見込みですが、2025 年 1~3 月頃から回復基調になると考えています。

以上

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com