

高千穂交易株式会社 2025 年 3 月期中間決算説明会

司会：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 2025 年 3 月期中間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、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 2025 年 3 月期第 2 四半期累計決算、経営企画室長、鶴保直子より、2025 年 3 月期通期見通し、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です。なお、ご質問いただいた方のお名前については読み上げず、質問文のみ代読します。匿名でご質問いただくことも可能です。

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が、あらかじめご了承ください。

説明会終了時刻は 3 時 20 分頃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。ご回答のご協力を、ぜひよろしくお願いします。

それでは井出社長、よろしくお願いします。

目次

はじめに	2
1. エグゼクティブサマリー	3
2. 2025 年 3 月期 第 2 四半期（累計）決算	4
連結業績ハイライト	4
セグメント別業績	5
セグメント別業績（クラウドサービス & サポート）	6
MSP サービスの契約状況	7
セグメント別業績（システム）	8
セグメント別業績（デバイス）	10
資本効率改善状況	11
3. 2025 年 3 月期 通期見通し	13
連結 PL < 計画 >	13
セグメント別 売上高・営業利益 < 計画 >	14
クラウドサービス & サポート 売上高 < 計画 >	15
システム売上高（サブセグメント別） < 計画 >	16
デバイス売上高（サブセグメント別） < 計画 >	17
四半期別構成比率	18
株主還元	19
4. 中期経営計画 2022-2024 の進捗	20
中期経営計画 2022-2024 の全体像	20
ロイヤルカスタマー戦略の進捗	21
将来のコア事業 サイバーセキュリティ	22
システムセグメント セキュリティソリューション	23

サポート

日本 050-5212-7790 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



システムセグメント「モノ売り」から「コト売り」へ.....	24
経営基盤の強化（人材戦略）、広報 IR.....	26
企業パーパスの策定	27
質疑応答	28

はじめに



目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 第2四半期(累計)決算
3. 2025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

2

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。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2

1. エグゼクティブサマリー

1. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

[単位:百万円]



✓ 2025年3月期 第2四半期(累計) <実績>

【売上高・営業利益】 前年同期比で増収増益。主なポイントは以下の2点。

1. **クラウドサービス&サポート**: クラウドサービスのライセンス数積み上げ、保守契約の新規獲得
2. **システム**: 外資系企業オフィス向けにセキュリティシステムの売上が伸長、グローバルの利益率改善

【当期純利益】 為替差損の影響で前年から減少したが、営業利益の増加により、第2四半期(累計)予想540百万円を上回り着地

✓ 2025年3月期 通期 <計画>

- ・ 主に**クラウドサービス&サポート**の事業成長により、通期計画達成を目指す
- ・ 1株当たり年間配当金は**160円**を予定(前年+2円)

	2024年3月期 2Q累計実績	2025年3月期 2Q累計実績	増減	2025年3月期 通期計画	進捗率
売上高	12,729	13,314	+585	26,900	49.5%
営業利益	713	936	+222	2,050	45.7%
経常利益	1,057	811	▲245	2,000	40.6%
当期純利益	717	594	▲123	1,490	39.9%

4

まずエグゼクティブサマリーからご説明します。2025年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高133億1,400万円、営業利益は9億3,600万円、経常利益は8億1,100万円、当期純利益は5億9,400万円となりました。

売上高、営業利益については、前年同期比で増収増益となりました。この要因の一つ目は、クラウドサービス&サポートでクラウドサービスのライセンス数が積み上がってきたことや、保守契約を新規で獲得できたことによるものです。

二つ目は、システムで外資系企業のオフィス向けセキュリティシステムの販売が好調だったことや、グローバルの利益率が改善したことによるものです。

当期純利益については、為替差損を計上した影響で前年同期から減少しましたが、先ほどご説明した理由で営業利益が増加したことにより、上半期予想の5億4,000万円を上回りました。

2025年3月期の通期計画については、5月に公表した数値からの変更はありません。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。

サポート

日本 050-5212-7790 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円を予定しています。

エグゼクティブサマリーは以上です。

2. 2025年3月期第2四半期（累計）決算

連結業績ハイライト

2. 2025年3月期第2四半期(累計)決算

連結業績ハイライト



【単位:百万円】

クラウドサービス&サポートが好調で、上半期の営業利益は上場来最高を更新
為替差損を計上したものの、営業利益の増加により、当期純利益は上半期予想を上回り着地

	2024年3月期 2Q累計実績	2025年3月期 2Q累計実績	前年同期比	2025年3月期 通期計画	進捗率
売上高	12,729	13,314	+4.6%	26,900	49.5%
売上総利益	2,966	3,356	+13.2%	6,900	48.6%
売上総利益率(%)	23.3%	25.2%	+1.9pt	25.7%	-
販管費	2,252	2,420	+7.4%	4,850	-
営業利益	713	936	+31.2%	2,050	45.7%
営業利益率(%)	5.6%	7.0%	+1.4pt	7.6%	-
為替差益	298	-	-	-	-
為替差損	-	147	-	-	-
経常利益	1,057	811	▲23.2%	2,000	40.6%
経常利益率(%)	8.3%	6.1%	▲2.2pt	7.4%	-
税引前利益	1,064	815	▲23.4%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	717	594	▲17.2%	1,490	39.9%
EPS	79.17円	65.08円	▲14.09円	163.09円	-

6

岩本： 管理部長の岩本です。私からは、2025年3月期第2四半期決算について、ご説明いたします。

まず連結業績ハイライトになります。2025年3月期第2四半期の業績は、クラウドサービス&サポートが好調で、営業利益は前年同期より31.2%増加して9億3,600万円となりました。上半期の営業利益としては、2年連続で上場来の最高益を更新しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



また、営業外で為替差損を計上したことが影響して、当期純利益は前年同期より減少しましたが、営業利益が増加したことにより、上半期予想の 5 億 4,000 万円を上回っています。

セグメント別業績

2. 2025年3月期 第2四半期(累計)決算

セグメント別業績

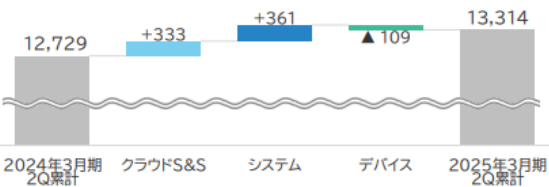


[単位:百万円]

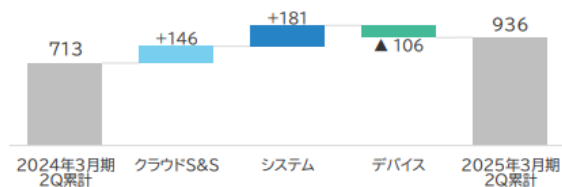
クラウドサービス&サポートが好調、システムで前年度の一過性費用が剥落し、増収増益

		2024年3月期 2Q実績(*)	2025年3月期 2Q実績	増減額	増減率	2025年3月期 計画	進捗率
クラウドサービス &サポート	売上高	1,439	1,773	+333	+23.2%	4,200	42.2%
	営業利益	239	386	+146	+61.2%	730	52.9%
	営業利益率(%)	16.6%	21.8%	+5.2pt	—	17.4%	—
システム	売上高	4,365	4,726	+361	+8.3%	9,600	49.2%
	営業利益	▲97	84	+181	—	380	22.2%
	営業利益率(%)	▲2.2%	1.8%	+4.0pt	—	4.0%	—
デバイス	売上高	6,923	6,814	▲109	▲1.6%	13,100	52.0%
	営業利益	571	465	▲106	▲18.6%	940	49.5%
	営業利益率(%)	8.3%	6.8%	▲1.5pt	—	7.2%	—
連結合計	売上高	12,729	13,314	+585	+4.6%	26,900	49.5%
	営業利益	713	936	+222	+31.2%	2,050	45.7%
	営業利益率(%)	5.6%	7.0%	+1.4pt	—	7.6%	—

■ 売上高(前年同期比)



■ 営業利益(前年同期比)



(*)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

7

次に、セグメント別の業績について、ご説明いたします。クラウドサービス&サポートの売上高は、前年同期比 23.2%増の 17 億 7,300 万円、営業利益は前年同期比 61.2%増の 3 億 8,600 万円、営業利益率は 5.2 ポイント上昇して 21.8%となりました。

システムの売上高は、前年同期比で 8.3%増加、47 億 2,600 万円、営業利益は前年同期から 1 億 8,100 万円増加して 8,400 万円、営業利益率は 4 ポイント上昇して 1.8%となっております。

デバイスの売上高は、前年同期比で 1.6%減の 68 億 1,400 万円、営業利益は前年同期比 18.6%減の 4 億 6,500 万円、営業利益率は 1.5 ポイント減少して 6.8%となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



クラウドサービス&サポートが好調であったことに加えて、前年度にシステムセグメントで発生した防火システム事業の追加工事費用が今期はなかったことが、営業利益が大きく改善した要因となっております。

セグメント別業績（クラウドサービス & サポート）

2. 2025年3月期 第2四半期(累計)決算

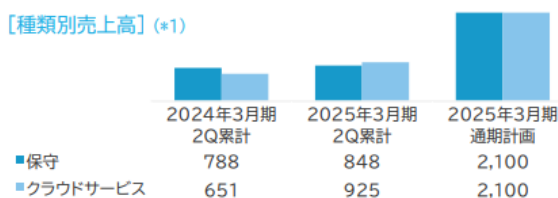
セグメント別業績(クラウドサービス & サポート)

[単位:百万円]



売上高	1,773 百万円 (+333百万円)
クラウドサービスのライセンス数積み上げや大型案件の獲得、保守の新規契約獲得や既存契約拡大により伸長	
営業利益	386 百万円 (+146百万円)
クラウドサービスの増収や保守事業の利益改善により伸長	

[種類別売上高] (*1)



[売上高 増減要因(前年同期比)]

- 保守事業
 - (+) 新規契約の獲得
 - (+) 顧客の拠点拡張による既存契約拡大
- クラウドサービス事業
 - (+) ライセンス数の積み上げ
 - (+) クラウドネットワーク製品の新規獲得による機器代・初期費用
...ホテル・飲食チェーン店等の大手企業で新規採用

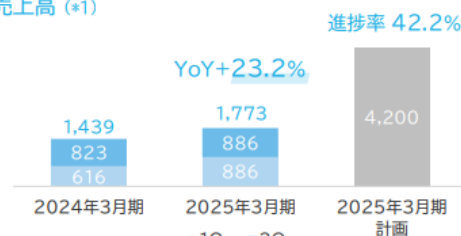
[四半期期間別営業利益率 増減要因(前年同期比)]

1Q: メーリングシステムの販売増に伴い売上振替(*2)増、一部販管費の減少
2Q: クラウドサービス増収、保守契約価格改定、一部販管費の減少

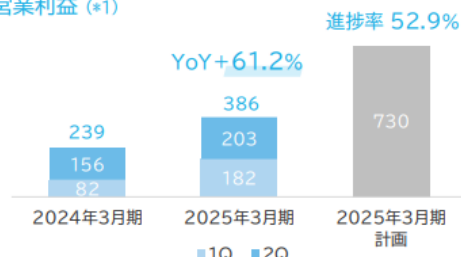
(*1) 2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

(*2) システムセグメント製品の販売初年度の保守を無償で実施している分について、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

■ 売上高 (*1)



■ 営業利益 (*1)



■ 営業利益率(四半期期間別) (*1)



8

ここからは各セグメントの詳細について、ご説明いたします。まずクラウドサービス&サポートの業績ですけれども、売上高は前年同期から3億3,300万円プラスの17億7,300万円となりました。

保守事業では、新規契約の獲得やお客様の拠点が拡張したことによる既存契約の拡大で増収となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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では、ライセンス数が積み上がってきたことで増収になりました。加えて、クラウドネットワーク製品がホテル、飲食チェーン店などの大手企業に採用されたため、機器代と初期費用も業績を押し上げました。

営業利益は、クラウドサービスの増収と保守事業の利益改善によって、前年同期から1億4,600万円プラスの3億8,600万円となりました。

MSP サービスの契約状況

2. 2025年3月期 第2四半期(累計)決算



MSPサービスの契約状況

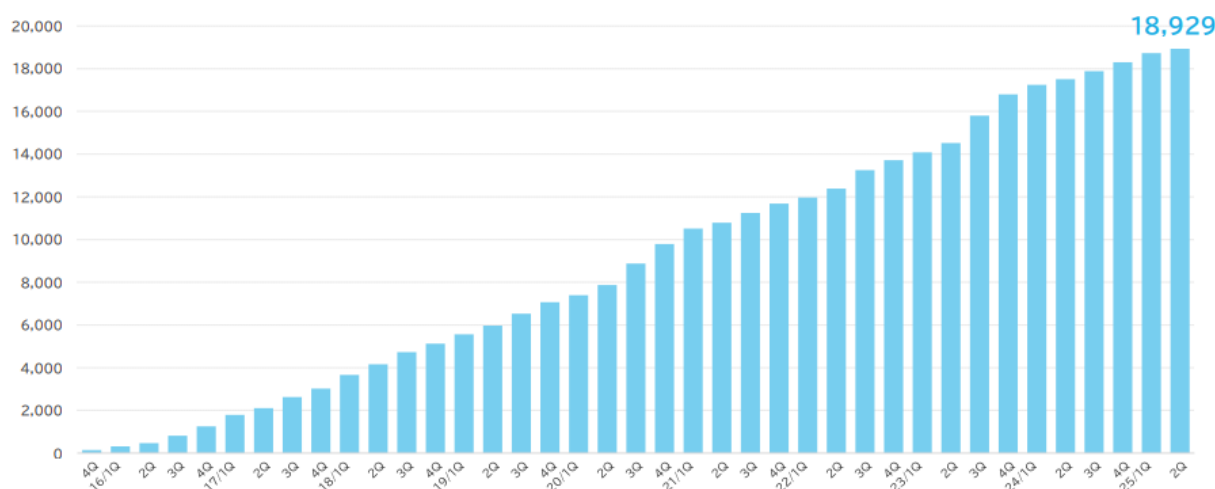
MSPサービスKPI

契約数
2024年9月末
18,929ライセンス

新規契約数
2024年4月～9月
1,635ライセンス

月次解約率(※)
2024年4月～9月
0.76%

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、クラウドサービス事業の主力である MSP サービスの契約状況に関するグラフです。MSP サービスとは、クラウドネットワーク製品の保守運用と稼動監視をアウトソーシングできるサービスになっていまして、サービスの概要については決算説明資料の 32 ページをご参照いただきたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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 2024 年 9 月末の契約数は、1 万 8,929 ライセンスとなりました。今年度の新規契約数は 1,635 ライセンスで、月次解約率は 0.76% になっています。

セグメント別業績（システム）

2. 2025年3月期 第2四半期(累計)決算

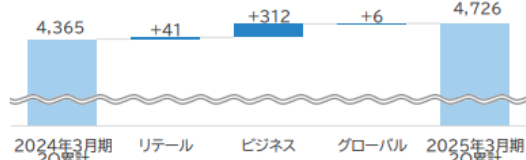
セグメント別業績(システム)



[単位:百万円]

売上高	4,726 百万円 (+361百万円)
ビジネスソリューションで、外資系企業のオフィス向けにセキュリティシステムの販売が伸長	
営業利益	84 百万円 (+181百万円)
グローバルで前年度一過性費用の剥落・収益率が高い案件への注力、ビジネスソリューション増収により改善	

[売上高 増減要因(前年同期比)] (*)



● リテールソリューション(*)

- (+)GMS向け監視カメラ・顔認証・・・リプレイス需要の取り込み
- (△)アパレル向けセキュリティシステム・・・前年度大型案件の反動

● ビジネスソリューション

- (+)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
- ・・・オフィスの拠点拡張や移転による需要の取り込み

● グローバル

- (+)防火システム
- ・・・タイの国家電力計画策定の遅れによる影響を受けつつも、大型案件を獲得したことにより伸長

(*)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

● 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



10

次に、システムセグメントの業績です。売上高は前年同期より 3 億 6,100 万円プラスの 47 億 2,600 万円となりました。ビジネスソリューションがけん引し、外資系企業のオフィス向けにセキュリティシステムの販売が好調でした。

営業利益は、前年同期より 1 億 8,100 万円プラスの 8,400 万円となりました。グローバルで前年度に発生した防火システムの追加工事費用が今期はなくなったこと、あと収益率が高い案件に注力したことなどによって改善しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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、前年同期より 4,100 万円プラスの 16 億 4,500 万円となりました。GMS 向けでは監視カメラ、顔認証システムのリプレイス需要を取り込み好調に推移しました。

一方でアパレル向けでは、前年度大型案件を計上していましたので、今期は減少となりました。

次に、ビジネスソリューションの売上高は、前年同期より 3 億 1,200 万円プラスの 16 億 6,700 万円となりました。外資系企業のオフィスに向けて、拠点拡張や移転による需要を取り込み、入退室管理システムや監視カメラの販売が伸長しました。

最後に、グローバルの売上高は、前年同期より 600 万円プラスの 14 億 1,300 万円となりました。前年度から引き続き、タイの国家電力計画の策定が遅れています。このため、発電所向けの一部案件が今も止まっている状況です。

そのような状況ですが、当社は大型の案件を獲得することができたため、サブセグメントの合計では、微増という結果になっております。

サポート

日本	050-5212-7790	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



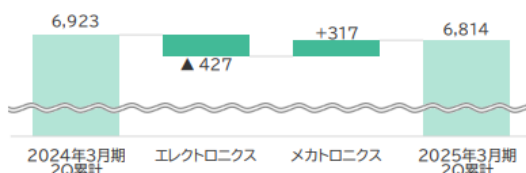
セグメント別業績(デバイス)

[単位:百万円]



売上高	6,814 百万円 (▲109百万円)
エレクトロニクスは顧客の生産調整により減少、メカトロニクスは金銭機器・複合機向けの販売が伸長	
営業利益	465 百万円 (▲106百万円)
エレクトロニクスの減収および一過性費用の計上、為替変動による粗利率低下が影響	

[売上高 増減要因(前年同期比)]



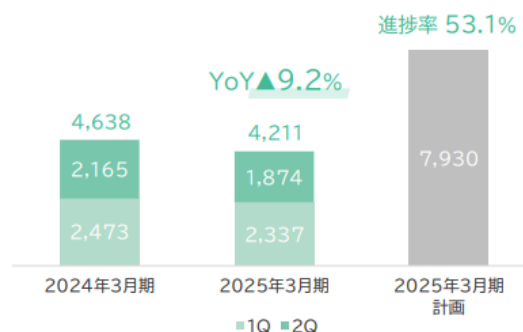
● エレクトロニクス

- (△)顧客の在庫消化が続く
 - …特に産業機器・アミューズメント向けに影響
- (+)民生機器向け電子部品
 - …最終製品の販売が好調で、生産台数増加
- [計画比]:想定よりも上半期で受注残の納品が進捗

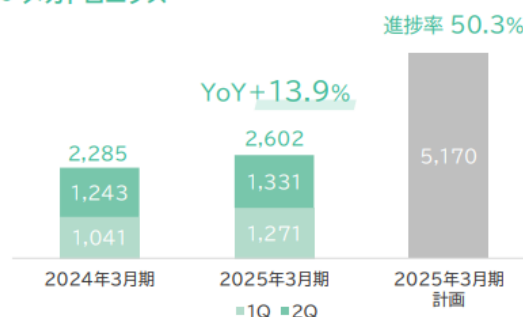
● メカトロニクス

- (+)金銭機器・複合機向け機構部品
 - …金銭機器:2024年7月の新紙幣改刷で入替需要増加
 - …複合機:オフィス回帰が進み、生産台数増加
- (+)住宅設備向け機構部品…企画開発品の採用、横展開が進む

● エレクトロニクス



● メカトロニクス



11

次に、デバイスセグメントの業績詳細です。売上高は前年同期から1億900万円マイナスの68億1,400万円となりました。メカトロニクスでは、金銭機器や複合機向けの販売が好調でしたが、エレクトロニクスでは、お客様の生産調整が影響して減少している状況です。

営業利益は、エレクトロニクスの減収および一過性費用の計上、為替変動により粗利率が低下したことにより、前年同期から1億600万円マイナスの4億6,500万円となりました。

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、前年同期より4億2,700万円減少し、42億1,100万円となりました。エレクトロニクスでは、お客様側で半導体の在庫消化が続いている影響を受けました。

そのような状況ですが、民生機器向けは当社を採用いただいている最終製品の販売が好調で、生産台数が増加して好調に推移いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



また、想定よりも上半期で受注残の納品が進捗したため、通期計画に対する進捗率は 53.1%となっています。

次に、メカトロニクスの売上高については、前年同期より 3 億 1,700 万円増加して 26 億 200 万円となりました。メカトロニクスでは、新紙幣改刷の需要を取り込み、金銭機器向け機構部品の販売が伸びました。複合機向けの機構部品についても、オフィス回帰が進んだことにより、複合機の生産が増加し、好調となりました。

またキッチンなどの住宅設備向けに企画開発品が採用され、横展開が進んだことも業績に貢献しました。

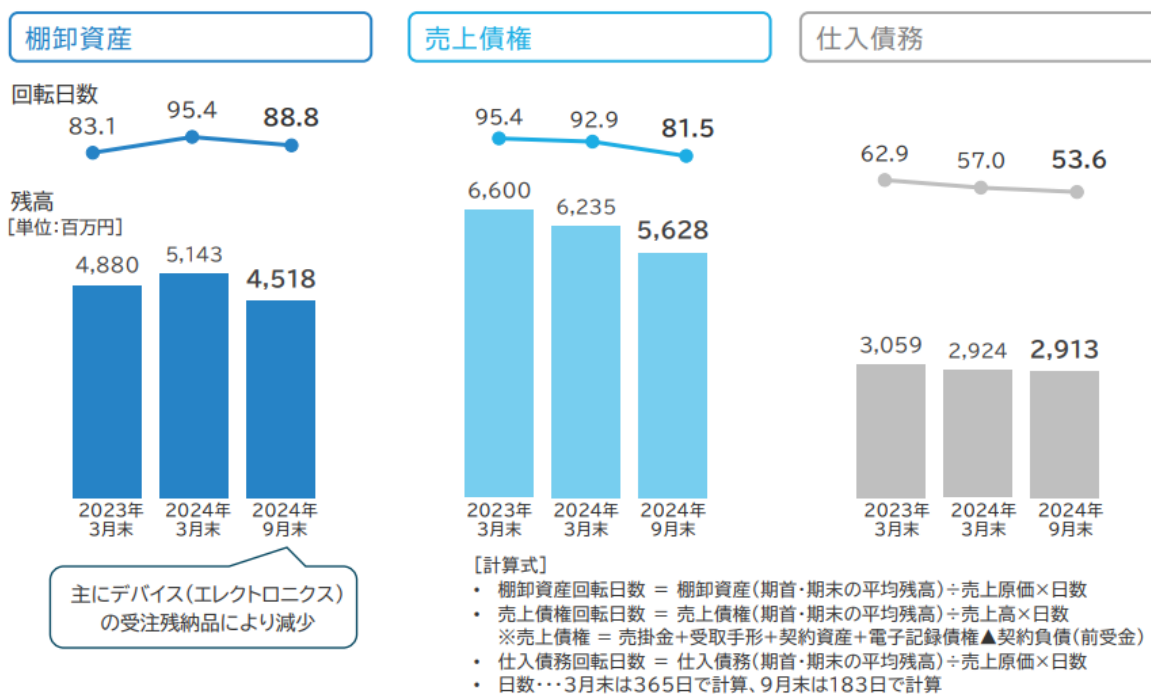
資本効率改善状況

2. 2025年3月期 第2四半期(累計)決算



資本効率改善状況

在庫を適正水準まで抑えるべく、受注残の取り込み、発注コントロールの強化を推進
債権・債務は取引条件の見直しを実施し、キャッシュフローを改善



12

次に、資本効率改善の状況について、ご説明いたします。棚卸資産は 2024 年 9 月末で 45 億 1,800 万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



主にデバイスの受注残納品によって、3月末より約6億円減少している状況です。ですが、
まだまだ高い水準だと認識しておりますので、発注コントロールなどの取り組みを引き続き進めて
いきたいと考えています。

債権債務につきましても、取引条件の見直しを実施し、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考えております。

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	050-5212-7790	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

3. 2025 年 3 月期 通期見通し

連結 PL < 計画 >

3. 2025年3月期 通期見通し

連結PL < 計画 >



[単位:百万円]

前年度一過性費用(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で、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	163.09円	+4.63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)

14

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

システムで前年度に発生した防火システムの追加工事の費用が今期はなくなることに加えて、クラウドサービス&サポートを成長させることで、増収増益を計画しています。

予想 ROE は 8.6%で、EPS は 163.09 円、一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 050-5212-7790 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

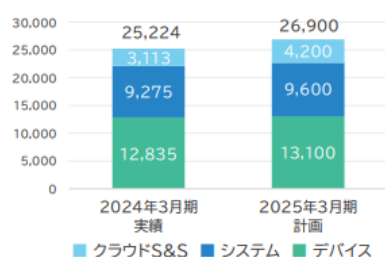


セグメント別 売上高・営業利益<計画>

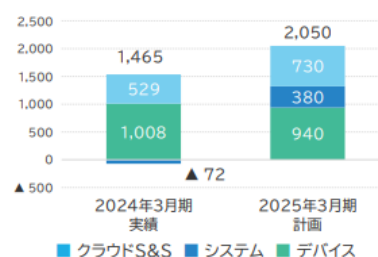
[単位:百万円]

		2024年3月期 実績(*)	2025年3月期 計画	増減額	増減率
クラウドサービス &サポート	売上高	3,113	4,200	+1,086	+34.9%
	営業利益	529	730	+200	+37.9%
	営業利益率	17.0%	17.4%	+0.4pt	—
システム	売上高	9,275	9,600	+324	+3.5%
	営業利益	▲72	380	+452	—
	営業利益率	▲0.8%	4.0%	+4.8pt	—
デバイス	売上高	12,835	13,100	+264	+2.1%
	営業利益	1,008	940	▲68	▲6.8%
	営業利益率	7.9%	7.2%	▲0.7pt	—
連結合計	売上高	25,224	26,900	+1,675	+6.6%
	営業利益	1,465	2,050	+584	+39.9%
	営業利益率	5.8%	7.6%	+1.8pt	—

■ セグメント別売上高



■ セグメント別営業利益



(*) 2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

15

次に、セグメント別の売上高、営業利益の見通しです。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37.9%増の7億3,000万円を計画しています。

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4億5,200万円増加して3億8,000万円を計画しています。

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 050-5212-7790 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

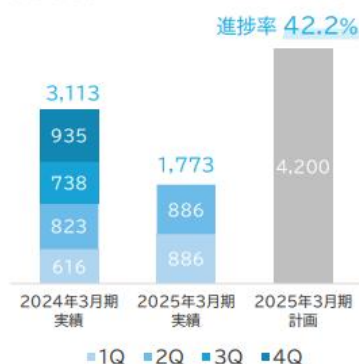
クラウドサービス & サポート売上高<計画>

[単位:百万円]

クラウドサービスの新規獲得、保守の契約拡大への動きを加速させ、計画達成を目指す

■ 売上高(クラウドサービス&サポート)

【保守・クラウドサービス別内訳】



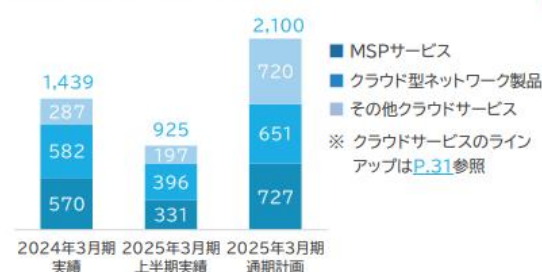
【保守】

- (+) 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

【クラウドサービス】

- ・ MSPサービス…代理店政策強化、大企業をターゲットに大型案件の獲得
- ・ クラウド型ネットワーク製品…工場や物流設備向けの採用で伸びる見込み
- ・ その他…プラットフォーム「Cloom」起点にクロスセル増加、新商材の立ち上げ強化

【クラウドサービス種類別内訳】



セグメント区分の変更について(再掲)



- 変更対象: クラウド型ネットワーク製品

2024年3月期までシステムセグメントで計上

2025年3月期よりクラウドS&Sで計上

理由: サブスクリプション型の売上が増加し、重要性が増したため。

※ 決算説明資料およびファクトブックでは、「クラウド型ネットワーク製品」に関する2024年3月期の数値はクラウドサービス&サポートに区分

(※)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

16

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まして、内訳は保守事業で21億円、クラウドサービス事業で21億円です。通期の計画に対する上半期の進捗率は、42.2%となっています。

保守事業では、大型保守契約の獲得、既存契約の拡大、価格改定などで計画達成を目指します。

クラウドサービス事業については、まずMSPサービスで代理店政策を強化します。また、大企業をターゲットに大型案件の獲得を目指します。

クラウド型ネットワーク製品については、工場や物流設備向けに伸びる見込みです。

その他、クラウドサービスについては、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、サイバーセキュリティなどの新商材の立ち上げを強化し、伸ばしていきます。

サポート

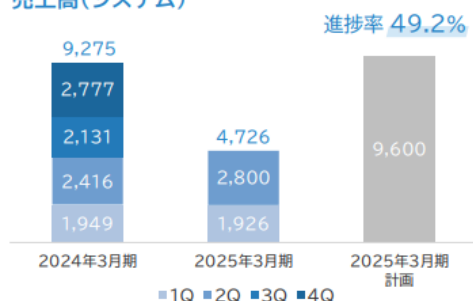
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

システム売上高(サブセグメント別)＜計画＞

[単位:百万円]

期末に向けて大型案件の検収を着実に進め、グローバルは収益率向上に注力

■ 売上高(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】



下半期の見込み

- **リテールソリューション**
(+)GMS向け監視カメラ・顔認証システム
…増設やリプレイス需要の取り込み
(△)アパレル向けセキュリティシステム…前年度大型案件の反動減
- **ビジネスソリューション**
(+)データセンター・外資系企業オフィス向けセキュリティシステム
(+)国内製造業向けセキュリティシステムの増設・リプレイス
- **グローバル**
(△)収益率の高い案件に注力するため、売上額は減少

(*)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

17

次に、システムの売上高計画について、ご説明します。通期の売上高は96億円を計画しておりまして、内訳はリテールソリューションで35億3,000万円、ビジネスソリューションで30億8,000万円、グローバルで29億9,000万円です。通期の計画に対する上半期の進捗率は49.2%となっています。

リテールソリューションでは、GMS向けに監視カメラ、顔認証の増設、リプレイス需要を取り込み、好調に推移する見込みです。

また、アパレル向けにつきましては、前年度大型案件で好調だったため、前年から減少になる想定です。

ビジネスソリューションでは、データセンターと外資系企業のオフィス向けのセキュリティシステムが伸びる見込みです。また国内の製造業向けに、セキュリティシステムの増設やリプレイスも見込んでいます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

グローバルでは収益率の高い案件に注力して、売上額としては減少する想定です。

デバイス売上高（サブセグメント別）＜計画＞

3. 2025年3月期 通期見直し

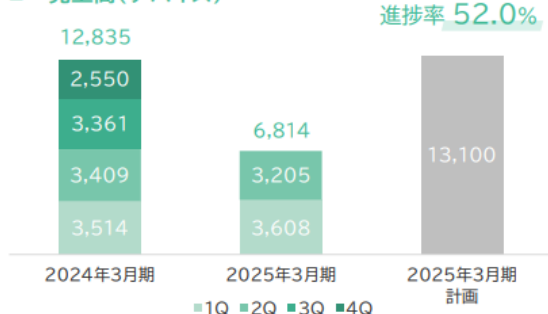
デバイス売上高(サブセグメント別)＜計画＞

[単位:百万円]



顧客の生産調整の影響が続く見込みだが、好調な市場向けの販売を強化し、計画達成を目指す

■ 売上高(デバイス)



下半期の見込み

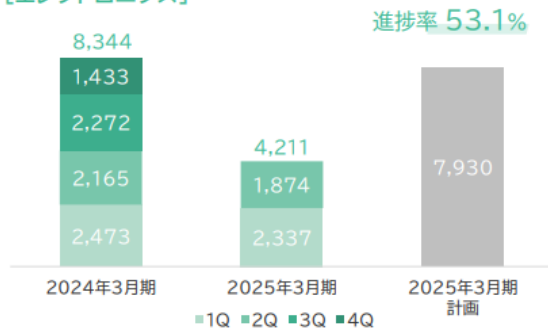
● エレクトロニクス

(△)顧客の生産調整の影響・・・Q4から受注回復の見立て
(+)民生機器向け・・・最終製品の生産台数増加が続く見込み
(+)電源モジュール・・・AIサーバー向けが好調

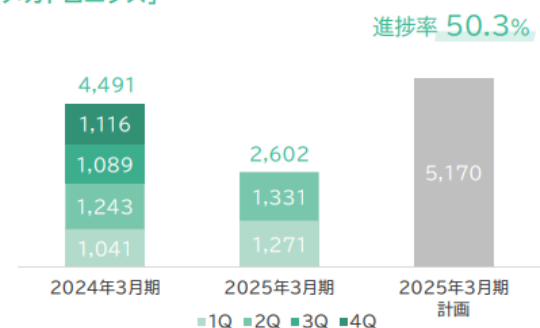
● メカトロニクス

(+)住宅設備向け機構部品・・・企画開発品の採用・横展開
(+)複合機向け機構部品・・・オフィス回帰による生産増

[エレクトロニクス]



[メカトロニクス]



18

次にデバイスの売上高計画について、ご説明します。通期の売上高は131億円を計画していて、内訳はエレクトロニクスで79億3,000万円、メカトロニクスで51億7,000万円です。通期の計画に対する上半期の進捗率は52%となっています。

エレクトロニクスでは、顧客の生産調整影響を鑑み、通期で前年より減収になる計画です。その中でもプラスになるものとしては、最終製品が好調な民生機器向けやAIサーバー向けの電源モジュールです。

厳しい事業環境ではありますが、好調な市場向けの販売を強化して、通期計画の達成を目指しています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



メカトロニクスでは、新紙幣改刷による影響が下期はなくなってしまいまして、上半期も好調だった住宅設備に採用された企画開発品や、複合機向けの機構部品が好調に推移する見込みです。

四半期別構成比率

3. 2025年3月期 通期見通し

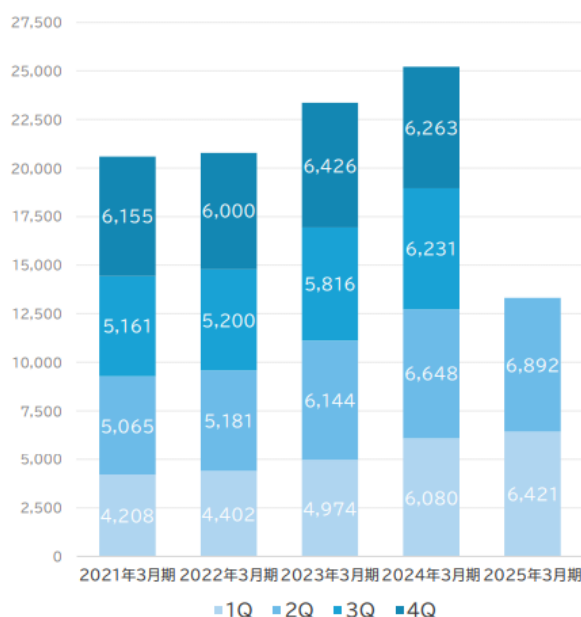
四半期別構成比率



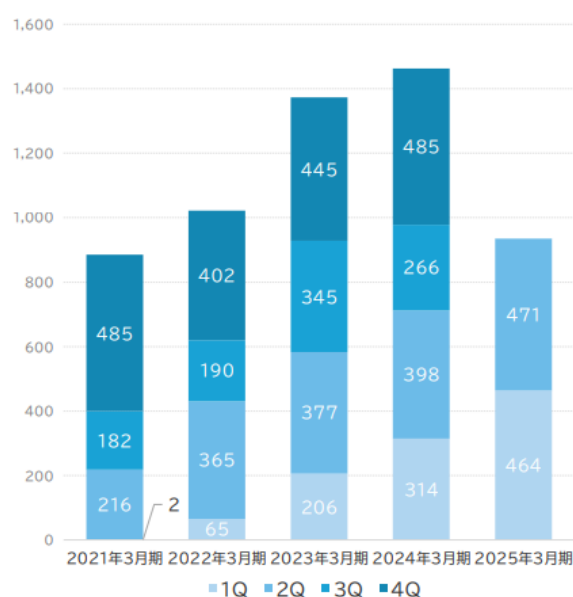
[単位:百万円]

主にシステムセグメントの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

■ 四半期別売上高



■ 四半期別営業利益



19

次にこちらのスライドでは、四半期別業績の構成比率を示しています。セグメント別の進捗率で50%未満の数字もあったため、ご参考にご覧ください。

これまでの当社業績は、第4四半期、次に第2四半期に業績が偏重する傾向にあります。これは主にシステムセグメントの製品がお客様にとって設備投資の対象になることが多いため、決算月である9月、3月に設置完了、検収が増加することによるものです。

サポート

日本 050-5212-7790 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



株主還元

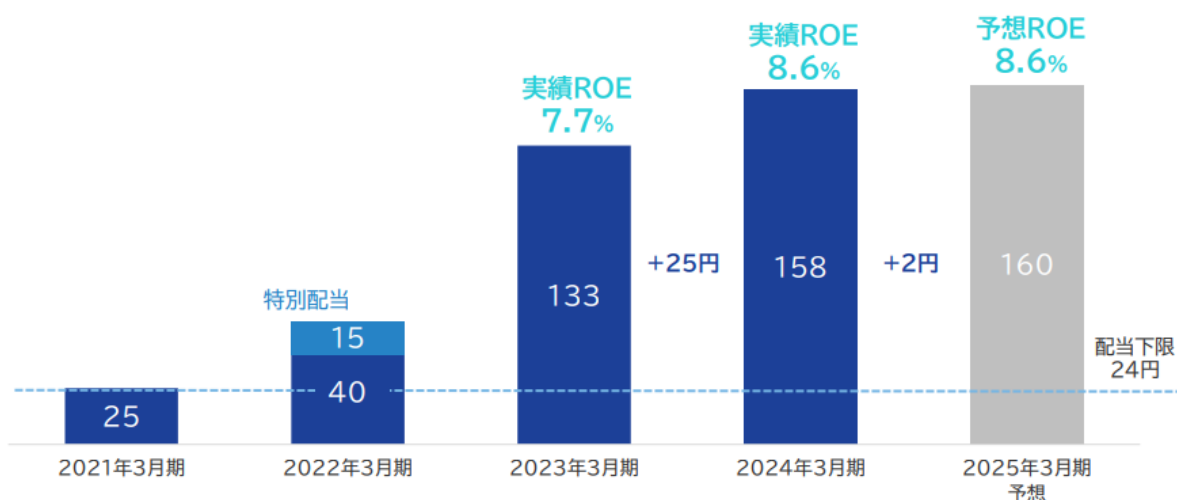
2025年3月期は年間160円(中間58円・期末102円)を予定

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

20

最後に株主還元です。2025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。連結業績予想から配当性向100%で計算し、中間配当は58円となります。期末配当につきましては102円で予定しています。

私からの説明は以上です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

4. 中期経営計画 2022-2024 の進捗

中期経営計画 2022-2024 の全体像

4. 中期経営計画2022-2024の進捗



中期経営計画2022－2024の全体像



22

井出：ここからは、中期経営計画の進捗について、私からご説明します。2022年4月から始まった中期経営計画のスローガンですけれども、「ニューノーマル時代における新たな価値創造」です。数値目標については、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%としました。

この目標の達成に向けて、ガバナンス、事業戦略、資本戦略に関する各種取り組みを進めてきました。

サポート

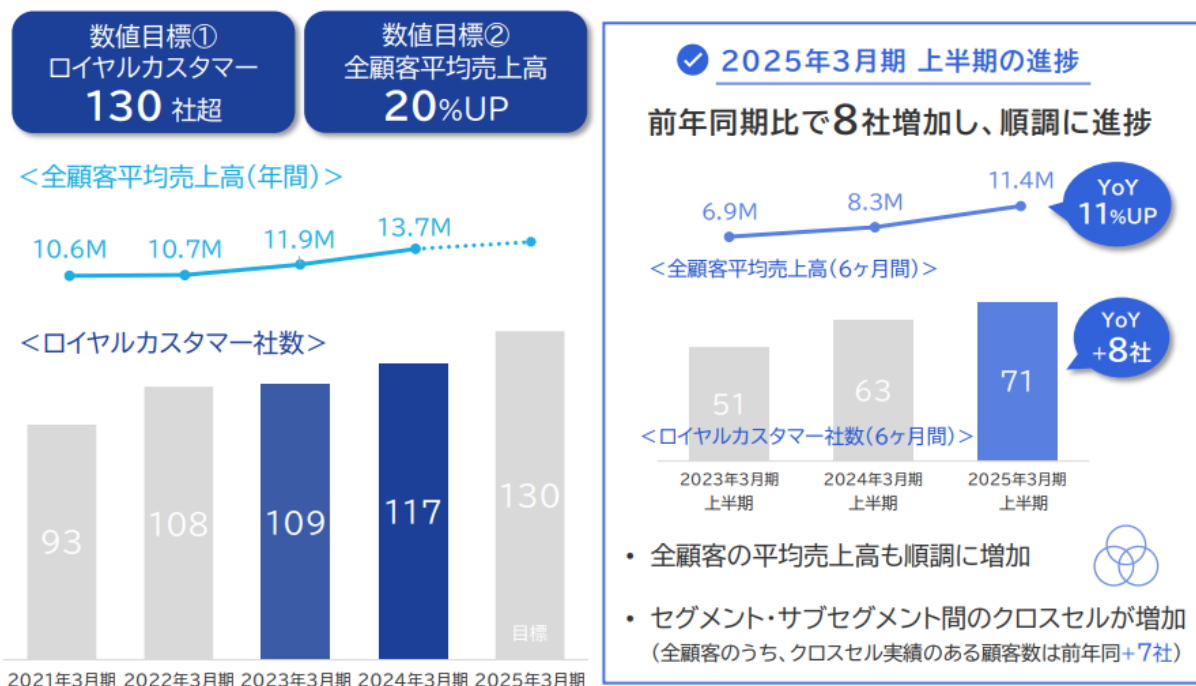
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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



23

最初にロイヤルカスタマー戦略の進捗について、ご説明します。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になります。

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おります。この戦略では数値目標を二つ設定しております。一つ目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%アップさせることです。

全顧客の平均売上高は、2024年3月期に1年前倒しで目標を達成しましたので、今期の目標は1,400万円としております。上半期の進捗につきましては、ロイヤルカスタマーの社数は71社となりまして、前年同期から比較すると8社増加ということで、順調に進捗しております。

全顧客の平均売上高についても、前年同期から11%アップとなって、今のところ順調に増加しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

またサブセグメント間のクロスセルも増加しており、全顧客のうち、クロスセル実績のある顧客数は前年同期から今のところ7社増となっております。

将来のコア事業 サイバーセキュリティ

4. 中期経営計画2022-2024の進捗



将来のコア事業 サイバーセキュリティ

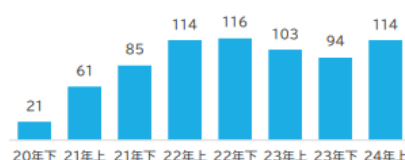
サイバーセキュリティ事業にリソースを集め、**将来のコア事業**の1つへ成長

背景

企業を狙うサイバー攻撃が深刻化

- ランサムウェアの被害が増加し、被害は情報漏えいにとどまらず、企業の事業活動が停止するケースが増加
- 製造業では、工場のIoT化や自動化に伴うネットワーク接続機会の増加により、セキュリティリスクが増加
- セキュリティ人材の不足は、特に中小企業で課題

ランサムウェア被害報告件数(*)



当社の事業展開

1. OTセキュリティ:製造業向けのサイバーセキュリティ

※ 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

- 2024年8月、OT/IoTセキュリティ市場のマーケットリーダー米国 **Nozomi Networks** 社販売代理店として多くの導入実績を持つ**テリロジー社**と資本業務提携



2. 中堅中小企業を主なターゲットとした製品ラインナップの拡充



* 出典:警視庁発表「令和6年上半期におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」

24

次に、将来のコア事業の一つになるべく進めているサイバーセキュリティ事業について、ご説明いたします。当社は工場のIoT化や自動化など、セキュリティリスクが上昇している製造業向けにOTセキュリティという分野の事業を開始しております。

この市場のマーケットリーダーである米国 Nozomi Networks 社製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8月に資本業務提携を行いました。

また、サイバーセキュリティの対策がまだ整っていない中小企業を主なターゲットとした製品ラインナップの拡充も進めているところです。

サポート

日本 050-5212-7790 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



当社はサイバーセキュリティの分野にリソースを集めて、中長期的に伸ばしていきたいと考えております。

システムセグメント セキュリティソリューション

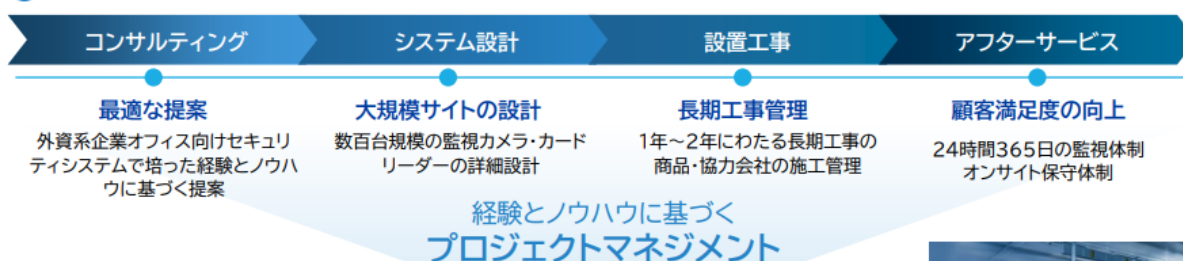
4. 中期経営計画2022-2024の進捗



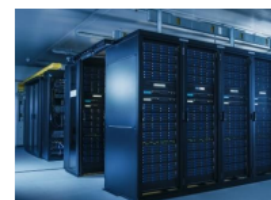
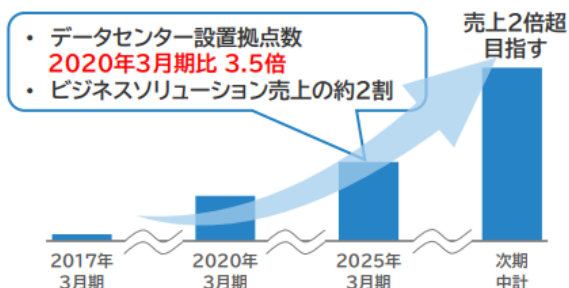
システムセグメント セキュリティソリューション

将来成長が期待される**データセンター向け**入退室管理や監視カメラなどセキュリティソリューションの事業拡大を目指す

✓ 当社の強み



✓ 当社 データセンタービジネス 売上高予想



✓ データセンター市場状況(国内)

- 安定感のある日本がアジアのデータセンター拠点に
- グローバルでシェア上位を誇る外資系データセンター事業者採用いただき、今後も建設数が拡大予定
- 経済産業省も国内事業者への投資を推進

25

次に、データセンター向けのビジネスについて、ご説明します。こちらはシステムセグメントのビジネスソリューションで行っているビジネスとなります。

現在、このビジネスは、サブセグメントであるビジネスソリューションの売上の約2割の規模で、次期中計については、2025年3月期の2倍超となるよう、事業拡大を目指しております。

このビジネスにおける当社の強みですが、コンサルティングからシステム設計、設置工事、そしてアフターサービスまで、これをワンストップで実施できるということが強みになります。

システム設計においては、数百台規模の監視カメラ、カードリーダーの設計を実施しています。

設置工事については1年から2年と、長期にわたる工事の施工管理を行っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



これまで数多くの案件を手がけてきた経験とノウハウに基づくプロジェクトマネジメント、これがお客様に選ばれる理由になっております。

また国内のデータセンター市場は、日本がアジアの拠点になっていることに加えて、経産省も国内事業者への投資を推進しているため、市場が拡大している状況です。

当社はグローバルでシェア上位の外資系のデータセンター事業者にご採用いただいております、その事業者様でも今後も建設数の拡大が予定されております。

システムセグメント 「モノ売り」から「コト売り」へ

4. 中期経営計画2022-2024の進捗



システムセグメント 「モノ売り」から「コト売り」へ

リテールソリューションでは、お客様の課題を把握し、解決する手段としての製品提案を強化

小売店舗向け「不明ロス低減プログラム」(セグメント:リテールソリューション)

1970年から万引き防止システムをお客様に販売してきた知見をもとに、商品ロスを削減するためのプログラムをお客様の状況にあわせて構築。

【主なプログラムの内容】

1. 店舗調査、データ分析
2. 分析結果をもとに店舗に合った取り組みを実施
 - …死角等を意識した商品陳列・監視カメラ設置場所・巡回ルートの改善
 - …防犯効果を高めるあいさつトレーニング等の従業員教育
 - …万引き発生後の運用フローの見直し(店舗内の情報共有の仕組み等)
3. 効果検証



【お客様の課題を解決する最適な製品を提案】

不明ロス削減プログラムで判明したお客様の課題をもとに、最適な製品を提案

- ・ 対象製品:万引き防止システム・監視カメラシステム・顔認証システム・RFID
- ・ 新製品は、プログラム内で試験運用しながら採用の検討が可能

新製品

2024年9月発売

veesion

AI映像解析技術で万引き行動を検知

2024年6月発売

rapitag

セルフレジ向け防犯タグ

同プログラム等でお客様の課題を把握し、
解決する製品の発掘も強化

26

次に、システムセグメントのリテールソリューションの取り組みについて、ご説明いたします。リテールソリューションでは、お客様の課題を把握して解決する手段としての製品提案を強化しています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



具体的には、小売店向けに不明ロス低減プログラムを実施しています。これは 1970 年から万引き防止システムを販売してきた知見をもとに、商品ロスを削減するためのプログラムを、お客様に合わせて構築するものになります。

内容としては、店舗調査を実施して、その結果をもとに商品の陳列方法や、監視カメラの設置場所のアドバイス、防犯効果を高める挨拶の仕方のトレーニングなど、ソフト面でもこういったご提案を行っております。

このプログラムを通じて把握した課題をもとに、お客様に最適な製品を提案しています。

人手不足が課題となっている中で、適切なハードを取り入れることが、従業員の方の負荷を下げることに繋がります。

また当社では、AI による映像解析技術で万引き行動を検知する veesion など、新しい技術を使った製品の取り扱いも強化しております。このような製品についても、プログラムの中で、お客様に合った利用方法をご提案しております。

このように、リテールソリューションでは当社ならではの付加価値をご提供することで、価格競争が厳しい中でも、市場シェアを伸ばすことを目指しております。

サポート

日本	050-5212-7790	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



経営基盤の強化(人材戦略)、広報IR

人材関連News①

管理職の若手・女性登用が進む

人事制度を4月に改訂し、若手・女性管理職が増加

【人事制度の変更内容】

- ・ チームを細分化し、ポスト増
- ・ 等級制度を変更



人材関連News②

厚生労働省の「くるみん」認定を取得

- ・ 「子育てサポート企業」として認定
- ・ 女性・男性ともに育休取得率100%
- ・ 有休取得・時間外労働削減を推進



➡ 社員一人ひとりが能力を最大限に発揮し、活躍できる職場環境を継続して整備

人材関連News③

社内ダブルワーク制度の開始



- ・ 業務時間内で所属部門以外の業務を経験
- ・ 個人のスキルアップ・キャリアの選択肢を広げるために開始

➡ 人材の交流を活性化し、組織間イノベーションの創出を目指す

広報IR News

情報発信・企業PRを強化



- ・ プレスリリースの発信数が増加
- ・ [高千穂交易公式note](#) IRnoteマガジン参加主に決算解説や個人投資家向けIRセミナー振り返りなどの記事をアップ
- ・ 公式SNSアカウント開設([X](#)、[Facebook](#))

27

次に、経営基盤の強化、それと広報 IR の取り組みについて、ご説明します。まず人事制度を4月に改定したことで、管理職の若手、それと女性の登用が進んでおります。チームを細分化してポストを増やし、等級制度を変更し、実現しました。

開始から半年が経ち、特に若手の新マネージャー、女性のマネージャーも4名増えたのですが、非常にモチベーションも高く、仕事への取り組みなど積極的になったなど、肌で感じているところです。

他には厚生労働省の「くるみん」認定の取得や、いわゆる社内副業である社内ダブルワーク制度の開始など、取り組みを実施しました。

広報 IR については、プレスリリースや SNS などでの対外的な情報発信、企業 PR を強化しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

技術の力と、
人へのやさしさで、
空間に「新しい必要」をつくる。

あなたがいる空間が、もっと安心できるものであってほしい。
わずらわしいことがなくなり、もっと自由に、スピーディーに、
自分らしく活動できる場所であってほしい。

それを実現するためには、
先端技術を価値あるものに高める、人へのやさしさが必要だ。

近い将来ふりかえったとき、
“これがない毎日ではもう考えられない”
そう言ってもらえるソリューションを創造しよう。

「新しい必要」が生まれたとき、
生み出したのは高千穂交易であるように。

- 変化が激しい世界で持続的な成長を実現するため、高千穂交易が目指す社会や存在意義を示すパーパスを策定
- 2024年6月、会社のパーパスと自身の価値観との重なりを見つけ出す「マイパーパス」を策定するワークショップを全社員に向けて実施
- 策定したパーパスを軸に、社員エンゲージメントを高め、企業価値向上を目指す



【パーパスに込めた思い】

<https://www.takachiho-kk.co.jp/purpose/>

【パーパス策定までの道のり】(note)

https://note.com/takachiho_koheki/n/n6b4f4b0f9517

28

最後に、10月に発表した企業パーパスについて、ご説明します。当社のパーパスは社員参加型で策定したもので、「技術の力と、人へのやさしさで空間に「新しい必要」をつくる。」としました。

将来予測が困難な時代と言われている中で、当社はもちろん変わっていく必要があります。そういった中で、当社は何を大切にしていくのか、改めて見直すことができました。今後はパーパスを軸に、社員のエンゲージメントを高める取り組みを続けて、企業価値向上につなげたいと考えております。

当社からのプレゼンは以上になります。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

司会 [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いたします。それでは、ご質問よろしくお願いします。

質問者 [Q]：最初のご質問です。「第2四半期では為替差損を計上していますが、為替が業績に与える影響について教えてください。また、現在為替が円安に推移していますが、業績の見通しはどうなりますか」というご質問をいただきました。

鶴保 [A]：こちらは私、鶴保から回答させていただきます。第2四半期では9月末の為替レートが1ドル143円台ということで、期初から円高に推移した影響で、為替差損を1.5億円計上しています。

当社の今期計画ですが、外貨建ての仕入れの割合が約55%、外貨建ての売上の割合が約25%を想定しています。私達、債務の支払のサイトよりも債権のサイトのほうが長いということで、この想定通りの割合でいきますと、為替が円安に進むと粗利益のマイナスの影響よりも営業外で計上する為替差益のプラスのほうが大きくなる見通しになっております。以上です。

質問者 [Q]：続いてのご質問です。「クラウドサービス&サポートの7月から9月の営業利益率が23%と好調だった理由は何ですか。また、第3四半期以降の営業利益率は、この高水準が続くのでしょうか」というご質問をいただきました。

鶴保 [A]：ご質問ありがとうございます。こちら私も私からご回答させていただきます。クラウドサービス&サポートの営業利益率が好調だった理由というのは、主に三つございます。一つは利益率の高いMSPサービスなどのクラウドサービスが増収になったことです。二つ目は、保守で価格改定を実施したことになります。三つ目は、機動的な人材配置を進めたことによって、保守事業の人件費が減少したためです。第3四半期以降もサービスごとの売上構成に大きな変化や特殊な事情が起きなければ、同程度の営業利益率の水準と見込んでおります。以上です。

質問者 [Q]：続いてのご質問です。「MSP サービスで月次解約率が以前より上昇しているようですが、理由は为什么呢か」というご質問をいただきました。

鶴保 [A]：ご質問ありがとうございます。こちら私も私からご回答させていただきます。解約率が上昇している理由について、ご説明させていただきます。MSP サービスの契約期間は、さまざまあるんですが、大体3年から5年契約というのが多くなっています。当社のMSP サービスですが、

サポート

日本 050-5212-7790 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



2020 年頃から契約が、こちらのグラフにもあります通り、増加してきております。今はちょうどその契約が満期を迎えるものが多くなってきています。

基本的には、通信インフラに関するサービスなので解約となるケースは少なく、解約率も 1%未満で低い水準ではあると考えています。ですが、契約数自体が積み上がってきたこととか、競合環境も激化しているので、解約率は今までと比べれば少し上昇していくものと考えています。

このビジネスに関しては代理店販売がメインですので、代理店政策を強化することで契約を更新していただけるように取り組んでまいりたいと思います。以上になります。

質問者 [Q]：続いてのご質問です。「社長から見て、現中計の課題は何ですか」というご質問をいただきました。

井出 [A]：こちらは私から回答させていただきます。現中計の課題についてですけれども、大きく二つあると思っています。まず一つ目は、海外子会社を含めた事業ポートフォリオ。そしてもう一つは、戦略投資枠の活用。M&A なども含む、この投資枠活用はちょっと課題かなと思っています。

また加えて、今の中計で成長を掲げていた新規事業についてもビハインドしているという認識にあります。クラウド型のビジネスを三つ立ち上げたんですけれども、クラウド型の RPA などは、市場投入が少し早すぎたという判断をして、取りやめたものもありました。

今は、サイバーセキュリティ事業に切り替えて、リカバリーするべく取り組んでおります。この課題については、次期中計でも引き続き、取り組んでいきたいと思っています。以上です。

質問者 [Q]：続いてのご質問です。「システムの営業利益が改善した理由を教えてください」というご質問をいただきました。

岩本 [A]：ご質問ありがとうございます。私から回答いたします。システムセグメントの営業利益は、先ほどご説明させていただきました通り、ビジネスソリューションの増収に加えまして、あと前年度に計上していたタイで行っている防火システム事業の追加工事が今期はなくなったということで、増益となっております。

他にも、タイの小売店舗向けのセキュリティシステムも好調でして、サブセグメントのグローバルの収益率が改善したというのが理由になっております。以上です。

質問者 [Q]：続いてのご質問です。「メカトロニクスの新紙幣改刷による売上の影響額はどれくらいだったのでしょうか」というご質問をいただきました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



岩本 [A]：ありがとうございます。こちら私からご回答いたします。新紙幣改刷による需要については、2023 年 4 月頃から今年 9 月頃までが高い状況でした。また需要がほとんどなかった 2 期前、2 年前の 2023 年 3 月期上期と比較すると、今年度の上期についてはおおよそ 2 億円ほどプラスになっているという状況です。以上です。

質問者 [Q]：続いてのご質問です。「半導体の市況について、足元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。

井出 [A]：ご質問ありがとうございます。こちらについては私から回答します。半導体市場は、まだ非常に厳しい状況が続いております。というのも、お客様側でまだ在庫を多く持っているという状況が続いていると。これが要因になります。特に車載向け、そして産業機器向けなどは、お客様が在庫を多く持っているといった状況になります。

下期も事業環境は厳しいとみておりますが、AI サーバー向けや次世代メモリなど、新たな需要増の話も出てきておりますので、来年 1 月以降ぐらいからは受注が回復してくるとみております。以上です。

質問者 [Q]：続いてのご質問です。「戦略投資枠 30 億円の使用状況を教えてください」というご質問をいただきました。

井出 [A]：ご質問ありがとうございます。こちら私からご回答申し上げます。先ほど、中計の課題の一つとして掲げましたけれども、この戦略投資枠の使用状況ということですが、前期末にご報告した金額の約 8 億円は、もう実施済みになります。それと、今年 8 月に実施した資本業務提携で約 3 億円と、今現在 11 億円ほどを使用しています。

現在も M&A の検討はしていますので、今後も使用する可能性はあります。戦略投資枠はただ必ずしも使い切るというわけではなくて、効果を見極めながら、引き続き活用を検討していきたいと思っております。以上です。

質問者 [Q]：最後の質問となります。「クラウドサービス&サポートの今期計画は、ストックビジネスが多いことを考えると、達成が難しそうに見えますが、どのような見込みですか」というご質問をいただきました。

鶴保 [A]：ご質問ありがとうございます。こちらは、再度私、鶴保から回答させていただきます。売上高は今通期計画に対する進捗率が 42%ほどになっています。計画よりもやはりビハインドしている状況ですが、ご認識の通り、ストックビジネスのみで急激な成長は難しいのですが、クラウドネットワーク製品導入時の機器代や、保守のスポット対応などで、フロー収入に当たる部分も、

サポート

日本 050-5212-7790 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



こちらのクラウドサービス&サポートには入っています。こちらを伸ばすことで計画達成を目指していきたいと思っています。

また、先ほどご質問いただきましたクラウドサービス&サポートの営業利益率は、前年のマイナス要因がなくなったことや価格改定などの効果があって、想定よりも上振れしている状況です。

なので、こちらの営業利益率をしっかり維持することで、営業利益の額については計画をしっかり達成していきたいと考えています。以上になります。

司会 [M]：これもちまして、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、ご挨拶がございます。社長、お願いします。

井出 [M]：改めましてになりますが、本日はお忙しい中、当社の決算説明会を視聴いただき、誠にありがとうございました。今後とも、何卒よろしくお願いいたします。

司会 [M]：ありがとうございました。これもちまして、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、ぜひよろしくお願いします。

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

サポート

日本	050-5212-7790	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



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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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	050-5212-7790	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