



2021年12月10日

各位

高千穂交易株式会社
代表取締役社長 井出 尊信
(コード番号 2676 東証第1部)
問合せ先 管理部長 岩本 昌也
電話 03-3355-1111

**新市場区分における「プライム市場」選択申請
及び上場維持基準の適合に向けた計画書提出についてのお知らせ**

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所（以下、「東京証券取引所」といいます。）の市場区分の見直しに関して、本日開催の取締役会においてプライム市場を選択することを決議し、東京証券取引所にその申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」、「1日平均売買代金」については基準を充たしておりません。当社は、2025年3月期末までにそれぞれ上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

| | 株主数 | 流通株式数 | 流通株式時価総額 | 流通株式比率 | 1日平均売買代金 |
|--------------------|-----|-----------|----------|--------|----------|
| 当社の状況 (移行基準日時点) | - | 57,167 単位 | 64.3 億円 | 56.2% | 0.15 億円 |
| 上場維持基準 | - | 20,000 単位 | 100.0 億円 | 35.0% | 0.20 億円 |
| 計画書記載の項目 | - | - | ○ | - | ○ |

※上記の適合状況は、東京証券取引所が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組内容

「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書



高千穂交易株式会社

本計画書の位置づけ

- 当社は、2021年12月10日付けの「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」の通り、2022年4月4日に移行が予定されている東京証券取引所の新市場区分の選択に関して、プライム市場を選択する方針を表明致します
- 当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、プライム市場の上場維持基準を一部満たしていないことから、本書（新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書）を作成し提出・開示することで、経過措置の適用を受けるとともに、当該市場の上場維持基準の全適合を目指してまいります
- なお、本計画書は当社として対応を検討中の事項を含んでいることから、本計画書の内容を踏襲した新中期経営計画（2022年度～2024年度）をプライム市場の上場維持基準を充たすための計画期間と定め、記載する各種取り組みを進めてまいります
- 新中期経営計画（2022年度～2024年度）は、プライム市場の上場維持基準の全適合を実現するための「公約」であり、市場区分の変更前に公表すべきという結論に至り、2022年2月公表予定の第三四半期決算と合わせて、詳細を公表予定としております

新中期経営計画の位置づけ

Stage 1

生産性向上の実現

～IT戦略 & 人事制度改革～

- 『ロイヤルカスタマー戦略』※2

事業ポートフォリオ最適化

現在/2019年度

Stage 2

変革へのチャレンジ

～Next Stage to 70th～※1

- 社員の働き甲斐醸成
- 顧客満足向上
- 新ビジネスモデル確立

新たな収益基盤の創出

2021年度

Stage 3

創造へのチャレンジ

～新たな企業価値創造へ～

- 社員の自己実現
- 顧客に『感動』を
- 持続的競争優位の事業展開

■ 資本収益性の向上

■ 経営計画（KPI）の達成

■ 株主へのコミットメント

成長ステージへ

2022年度～2024年度

収益構造改革

現中期経営計画期間

企業価値最大化

新中期経営計画期間

ROE 向上

※1 当社は、2021年度に創業70周年を迎えます

※2 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

Company overview

企業理念

技術商社として「創造」を事業活動の原点に据え

テクノロジーをとおして、お客様の満足を高めます
技能と人間性を磨き、世界に通用する信用を築きます
力を合わせて、豊かな未来を拓き、社会に貢献します

「安全・安心・快適」

- 1 世界の最先端商品に付加価値を加え国内に展開
- 2 技術で差別化、エンジニア系社員39%
- 3 ニッチ市場でトップクラスのシェア

1952年

設立

1970年

商品監視システム
スライドレール

1971年

半導体
メーリングシステム



EASゲート

2000年

入退室管理システム



2002年

現PulseSecure製
リモートアクセス



2013年

Meraki製クラウド型
無線LAN

2020年

PC保管庫用充電ユニット



2021年

クラウド型セキュリティ
ソリューション『Verkada』



東証一部上場

2005年



半導体メーカー「ヌーボトンテクノロジー」
代理店契約

2021年



AGENDA

- I. 上場維持基準の適合状況及び計画期間
- II. 上場維持基準の適合に向けた基本方針
- III. 次期中期経営計画のVISION

22年3月期～25年3月期

Toward 100th anniversary

ニューノーマル時代における新たな企業価値へ

- 事業戦略について
- 資本戦略について
- ガバナンス戦略について

上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は「流通株式時価総額」「売買代金」について基準を充たしておりません

| | プライム市場 上場維持基準 | 当社数値 (移行基準日時点) | 当社数値 (11月30日時点) |
|--------------|------------------|-------------------|--------------------|
| 流通株式 時価総額 | 100.0億円 | 64.3億円 | 71.2億円 |
| 売買代金 | 0.20億円 | 0.15億円 | 0.16億円* |

計画期間

- 上場維持基準を充たすための計画期間を「次期中期経営計画（22年3月期～25年3月期）創造へのチャレンジ ～Toward 100th anniversary ニューノーマル時代における新たな価値創造へ～」の最終年度迄と定め、早期に達成できるよう各種取り組みを実行して参ります
- 「次期中期経営計画（22年3月期～25年3月期）創造へのチャレンジ ～Toward 100th anniversary ニューノーマル時代における新たな価値創造へ～」は鋭意検討を進めており、2022年2月公表予定の第三四半期決算と合わせて、詳細を公表予定としております（本計画書では企業価値向上に向けた事業戦略、並びに資本政策の方向性をご説明申し上げます）

次期中期経営計画

創造へのチャレンジ

～Toward 100th anniversary ニューノーマル時代における新たな価値創造へ～

- 当該計画の事業計画並びに資本政策を着実に実行し、流通株式時価総額の向上を図ります
- 「売買代金」は株価（＝時価総額）を継続的に向上させることで、増加すると思料しております

流通株式時価総額向上に向けた現状の課題と今後の取り組み

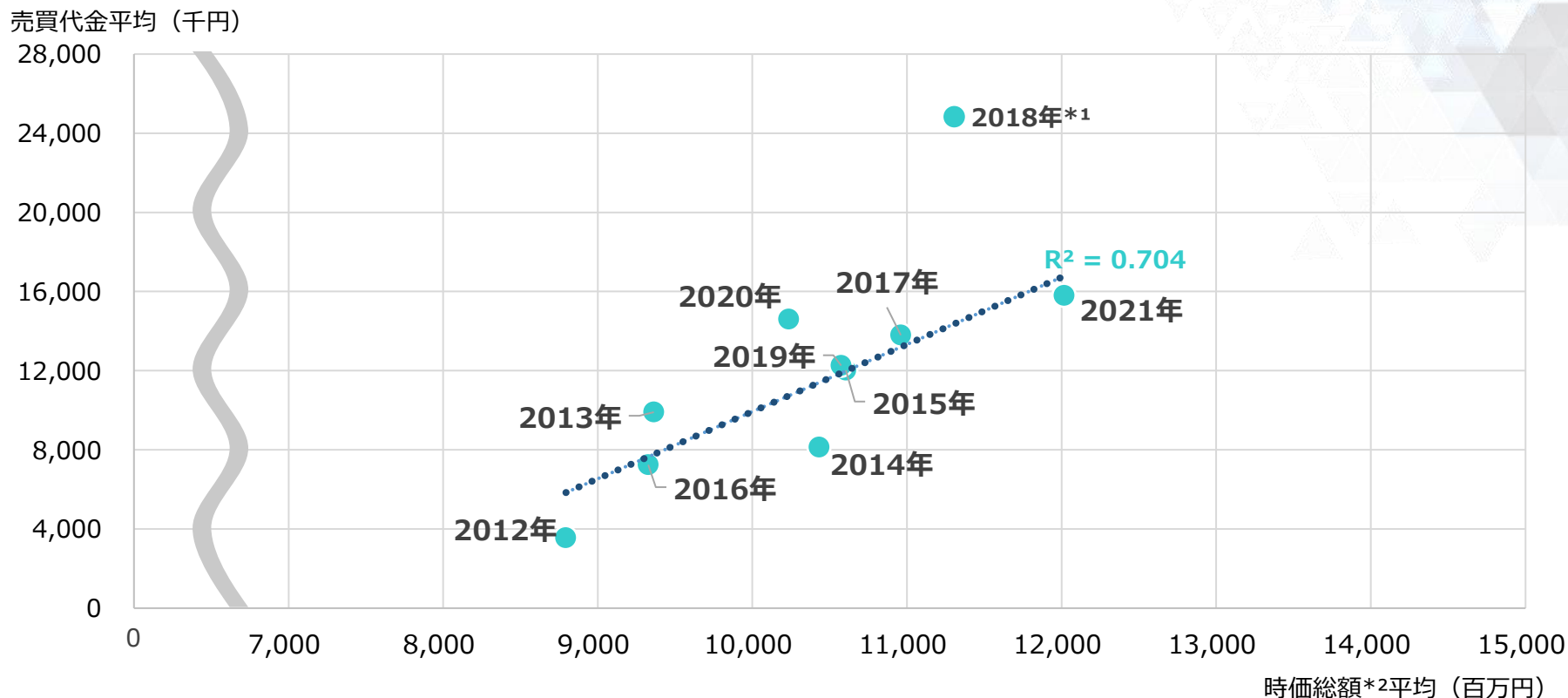
当社は過去、長期にわたり株式市場の期待する資本コストを上回る事が出来なかったことが課題であると捉えており、当該課題を解決するために、次期中期経営計画期間は以下を実施して参ります

- 1 資本収益性を意識し、当社事業の業績を向上させる
- 2 最適資本構成を意識し、株主価値向上に資する資本政策を実施
- 3 今後の投資計画に規律を持たせるために投資委員会を設置し、実行時の監督・審査及び投資後のモニタリング機能を強化する

(ご参考) 当社「売買代金」と時価総額の関係性

当社売買代金と時価総額の関係性

当社の売買代金と時価総額には相関関係が強くみられることから、
当社時価総額を継続的に向上させることで、売買代金は増加していくものと思料しております



※出所：Speeda

*1：2018年は時価総額に対する売買代金が異常値を取っていたため、近時曲線の算出式から除外しております

*2：時価総額（自己株式控除後）

次期中期経営計画のVISION

次期中期経営計画（22年3月期～25年3月期）創造へのチャレンジ ～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
- 次期中期経営計画の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

- 最適資本構成を意識したバランスシートマネジメントの推進
- 必要な成長投資には有利子負債も活用
- 過度な自己資本の積み増し抑制を企図した株主還元の実施

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
- 3年間で総額30億円を戦略投資枠として設定

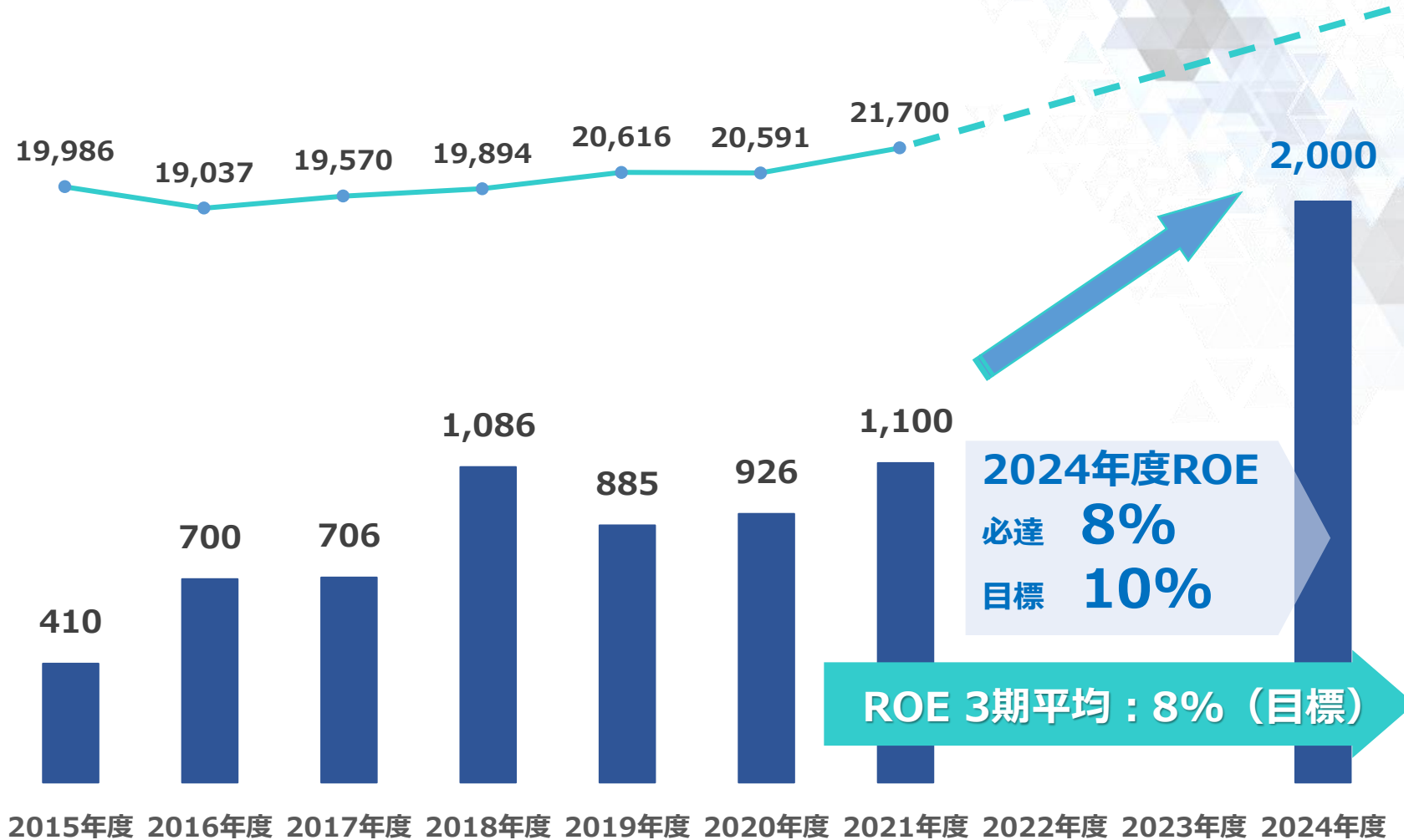
ガバナンス

- 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**

数值目標

■ 經常利益 ● 売上 (百万円)





事業戦略における具体的な取り組み

『時価総額』向上に向けた取り組み

01. 事業を支える経営基盤の強化

経営リソースを 注力すべき事業へ シフト

- 注力すべき事業に人員をシフトし、最適な人員構成
- 戦略を実行するための組織編成
- 事業ポートフォリオマネジメントの実践

DX化の推進

- デジタルマーケティング推進による営業の効率化
- 社内システムクラウド化、RPA活用による業務の自動化、ペーパーレス化、物流変革

人材育成 投資の強化

- 持続的に成長するための教育訓練及び採用活動
- 多様な能力を有する自律的な人材の育成・投資

資本効率性の アップ

- 棚卸資産の見直し
- 債権・債務管理の改善

『時価総額』 向上に向けた取り組み

02. 新たな事業変革に向けた成長戦略

サービスビジネスの成長

- 「モノ売り」から「コト売り」へ
 - ① 新商品やサービスによるサブスクリプションビジネスの確立
 - ② クラウド型セキュリティサービスやMSPサービスによりお客様満足度を向上、継続的に価値を提供

将来のコア事業の創造

- 新規事業・ビジネスモデルの立ち上げ
 - ① VCやシリコンバレー・イノベーション・センターのネットワークや専門性の活用
 - ② 異文化、異分野、異業種の見地を取り入れ、新たな商品・サービスを展開

■ 既存の高収益・成長力のある事業の拡大

- I. ロイヤルカスタマーの『ニーズ』をつかみ、付加価値をつけて商品やサービスを展開、お客様から信頼される『パートナー（理解者）』へと成長
- II. 機動性を重視した経営への転換
 《提案・納品スピードの向上 / 社内システムの機能改善》
- III. グローバルビジネスの拡大
 《デバイスセグメント 東南アジア・中国・米国向け販売強化》

ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化

『時価総額』 向上に向けた取り組み

03. 「新たな企業価値創造」に向け、30億円の戦略投資枠を設定

ビジネス基盤の強化
注力事業・領域への積極投資

成長ドライバー
の加速

新規事業
ビジネスモデルの創出

将来のコア領域

コア領域

ロイヤルカスタマー
戦略の推進・深化

サービスビジネスの成長
新商品・サービスの開発

人材育成・既存サービスのDX化
M&A・アライアンス
グローバル新拠点の開設



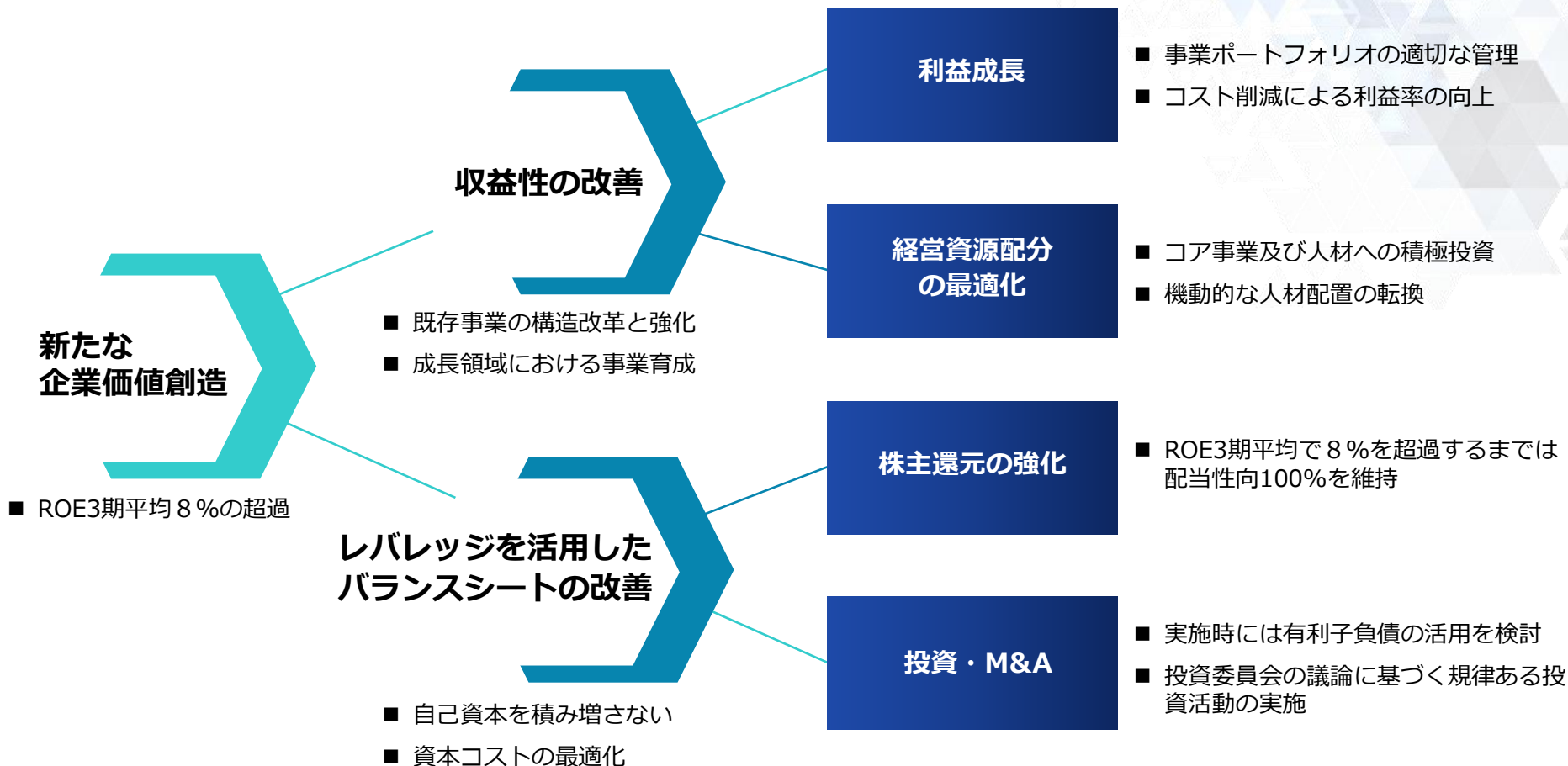
『新規事業・ビジネスモデル』
の立ち上げ・事業化

ベンチャーキャピタルやシリコンバレー・イノベーション・センターのネットワークや専門性の活用



資本政策における具体的な取り組み

当社の財務健全性を総合的に勘案したうえで、「新たな企業価値創造」を実現するため 資本収益性並びに、現状のバランスシートの改善に向けた資本政策を着実に実行



中期経営計画期間における還元方針

「資本収益性を意識した経営」を当社においてはROEが恒常的に8%以上を維持し、更に高い水準値を目指していくものと捉え、当社の安全性の高い財務基盤の維持などを総合的に勘案し、従来の安定配当方針から自己資本を積み増さない積極的な株主還元を企図するものとして以下を実施

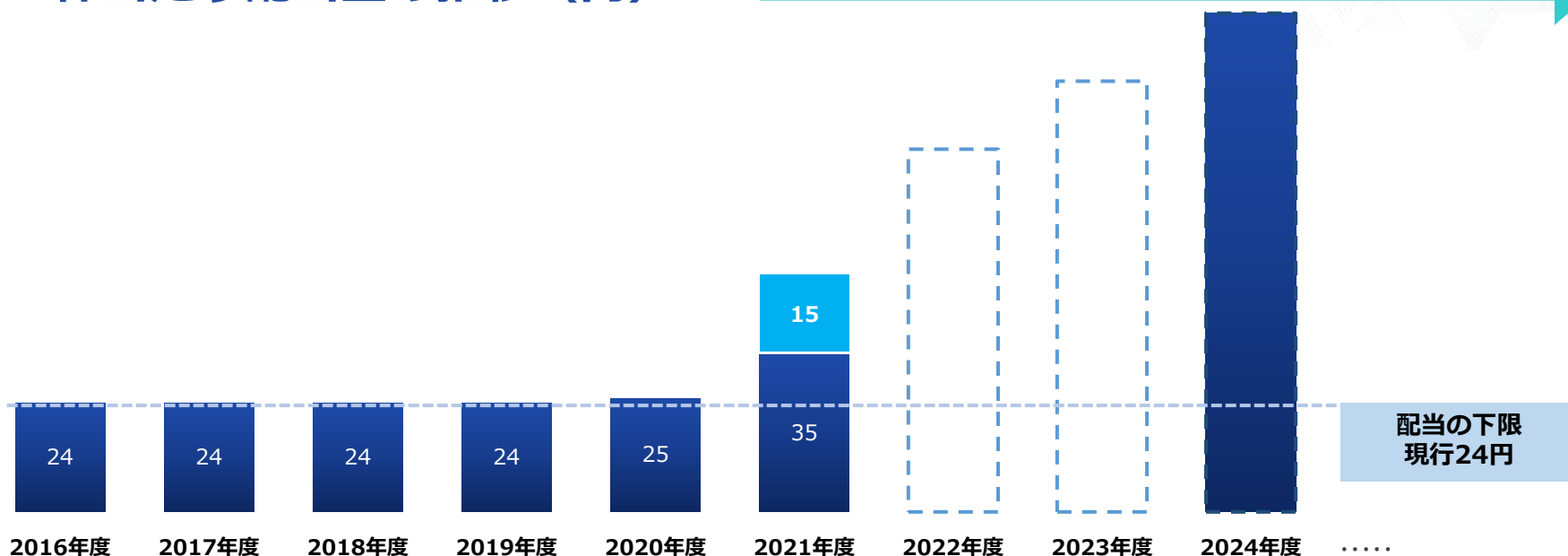
- ROEが3期平均8%達成するまでは配当性向100%を維持します
- 2021年度期末に創業70周年記念配当（15円）を実施します

配当政策の下限は現行24円の継続を予定しております

なお、ROE3期平均8%達成翌期に、株主還元方針の見直しを実施する予定です

1株当たり配当金の推移（円）

ROE 3期平均8%達成まで当方針を継続





ガバナンスにおける具体的な取り組み

改訂コーポレートガバナンス・コードの対応状況



改訂コード 3-1②、4-8①、4-10①は対応済み
プライム市場に求められるその他事項はComplyに向けて適宜対応を予定

プライム市場上場企業に適用される改訂コーポレートガバナンス・コードの対応状況

| | | |
|-------|--|------|
| 1-2④ | 機関投資家向けに議決権行使プラットフォームを利用可能とすべき | 対応予定 |
| 3-1② | 開示書類のうち必要とされる情報については、英語での開示・提供を行うべき | 対応済み |
| 3-1③ | TCFD又は同等の枠組みに基づく開示の質と量の充実を進めるべき | 対応予定 |
| 4-8① | 取締役会において独立社外取締役3分の1以上を選任すべき | 対応済み |
| 4-10① | 指名委員会・報酬委員会について独立社外取締役過半数を基本とし、独立性に関する考え方・権限・役割等を明らかにすべき | 対応済み |

ガバナンスの取り組み（1）投資委員会の設立

M&A戦略を含めた投資決定に係る監督/審査機能の強化により
取締役会及び執行役員会の議論の質を向上させる



| | |
|--------------|---|
| 委員会 メンバー | 委員長：管理・業務担当管掌取締役 メンバー：経営企画部門、事業開発室 ：管理部 ：投資実行部門 |
| 委員会 の位置づけ | <ul style="list-style-type: none">■ 取締役会、執行役員会の議論の質を向上させるための諮問委員会と位置づけ■ 投資案件を事前に投資委員会が確認/協議を行い、投資決定に関連した一連の知識・知見を取締役会、執行役員会に周知する |
| 実施回数 | 年2回を想定（大型の投資案件があれば柔軟に対応） |



任意の指名・報酬委員会を設置

- 指名・報酬に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化
- コーポレート・ガバナンスの充実を図る

■ 任意の委員会役割

取締役会の諮問に応じて、次の事項に関する方針、手続及び原案について審議し、取締役会に対して答申を行います。

- (1) 代表取締役、取締役及び監査役の指名（選解任、後継者計画を含む）
- (2) 執行役員の指名（選解任を含む）
- (3) 取締役の報酬
- (4) その他取締役会が必要と認めた事項

■ 委員会の構成

取締役会が選定した3名以上の取締役で構成するものとし、その過半数は、社外取締役とします。
なお、委員長は、指名・報酬委員会の決議により選定します

- 設置日 2021年10月15日

ガバナンスの取り組み（3）役員報酬の改定〈業績連動報酬割合の増加〉

中期経営計画達成に向けて取締役の業績連動報酬を見直し

- 役員報酬の業績連動報酬、株式報酬割合を増加
- 業績連動報酬のKPIを経常利益に加え、資本効率指標を新たに採用

従来

役員報酬の内訳（21年3月期実績値）

| 役員区分 | 報酬等の総額 (千円) | 報酬等の種類別の総額 (千円) | | | 対象となる 役員の員数 (名) |
|-------------------|----------------|-----------------|--------|---------------|-----------------------|
| | | 固定報酬 | 業績連動報酬 | ストック オプション | |
| 取締役 (社外取締役を除く) | 98,159 | 85,650 | 9,500 | 3,009 | 5 |
| 監査役 (社外監査役を除く) | 18,250 | 16,350 | 1,900 | - | 1 |
| 社外役員 | 31,429 | 28,800 | 2,200 | 429 | 5 |

固定報酬 87% : 業績連動報酬 13%

報酬決定プロセス

b. 業績連動報酬

経常利益と当期純利益

業績連動報酬に係る指標は、単年度の経常利益と当期純利益の連結対外公表計画達成率、経常利益の前年対比伸率を勘案し、別に定める額を基準としております。当該指標を選択した理由は、経営上の目標達成状況を判断する客観的な指標であるためであります。

なお、当連結会計年度における業績連動報酬に係る指標の目標は、前連結会計年度経常利益8億85百万円、当連結会計年度経常利益目標7億円に対し、実績は9億26百万円となりました。

改定後

役員報酬の内訳

- 固定報酬 70%
: 業績連動報酬 30%（目標100%達成時）
- 株式報酬割合は15%を目安とする

報酬決定プロセス

- 業績連動報酬
単年度 経常利益・当期純利益計画達成率
- 業績連動型株式報酬
中期経営計画 連結経常利益・連結当期純利益・
資本効率（ROE）目標計画達成率

ESG/SDGsの取り組み



「環境問題や社会課題、企業統治課題の解決を経営方針の重要事項として捉え、『創造』の企業理念の下、技術商社として、またサプライチェーンも考慮したうえで、豊かな未来、持続可能な社会の実現に貢献していくこと」を当社のサステナビリティ基本方針に掲げ、ESG課題と真摯に向き合った経営を推進してまいります

| ESG | 重要課題 | 当社の取り組み | 関連SDGs |
|-----|-----------------------|--|--------|
| E | 地球環境保護への貢献 | オフィスのエコ活動（CO2排出量削減）／営業車のエコカー利用／ペーパーレス推進／適正な廃棄物処理と廃棄量削減／循環型社会への貢献（3R） | |
| | 気候変動への対策 | 各種環境センサー商品・サービスの提供／災害情報サービスの提供 TCFDへの対応を予定 | |
| S | DX推進による 住みよい社会への貢献 | AI・IoT・5G・RPAなど最新技術市場への支援／クラウドサービスの提供によるお客様の効率化や利便性の支援／防犯による地域社会の安心・安全を支援／オフィス管理の支援 | |
| | 犯罪抑止と防犯 | オフィスや工場の防犯支援／店舗の防犯と犯罪抑止の支援／アクセスセキュリティの支援／工業会 日本万引防止システム協会、全国万引犯罪防止機構との連携 | |
| | 健康で働き甲斐のある 職場環境の整備 | 社内システムのIT化／多様な働き方のオフィス空間／テレワーク環境の構築と規程の整備／多様な人材の登用／健康経営の推進／安全衛生委員会の設置／育児休業・介護休業の設置／有休取得率向上の推進／時間外勤務ゼロの推進 | |
| | 教育の充実 | ITリテラシーの向上／多様な社員教育／OJTの推進／資格取得奨励制度 | |
| G | ガバナンスの強化 | コーポレートガバナンスコードの取り組み／CSR憲章、企業行動規範の遵守／各種委員会の設置／ガバナンス教育の充実 | |

- 本資料に関するお問い合わせ先

高千穂交易株式会社

管理部 部長 岩本昌也



E-mail

ir-takachiho@takachiho-kk.co.jp



TEL

03-3355-1111



FAX

03-3355-1125

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、目標対比において異なる可能性があることにご留意ください。又、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。



高千穂交易株式会社

TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.