

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～

会社説明会



目次

1. 会社概要
2. 事業の概要
3. 業績・財務状況
4. 中期経営戦略
5. 株主還元方針
6. ご参考情報

1-1. 会社概要 企業情報

設立	1952年3月13日（第70期）
本社所在地	東京都新宿区四谷1-6-1
決算期	3月
資本金	12億921万円
社長	井出 尊信
連結総資産	194億73百万円
連結売上高	205億91百万円
連結従業員数	485名
連結子会社数※	7社（国内1社、海外6社）

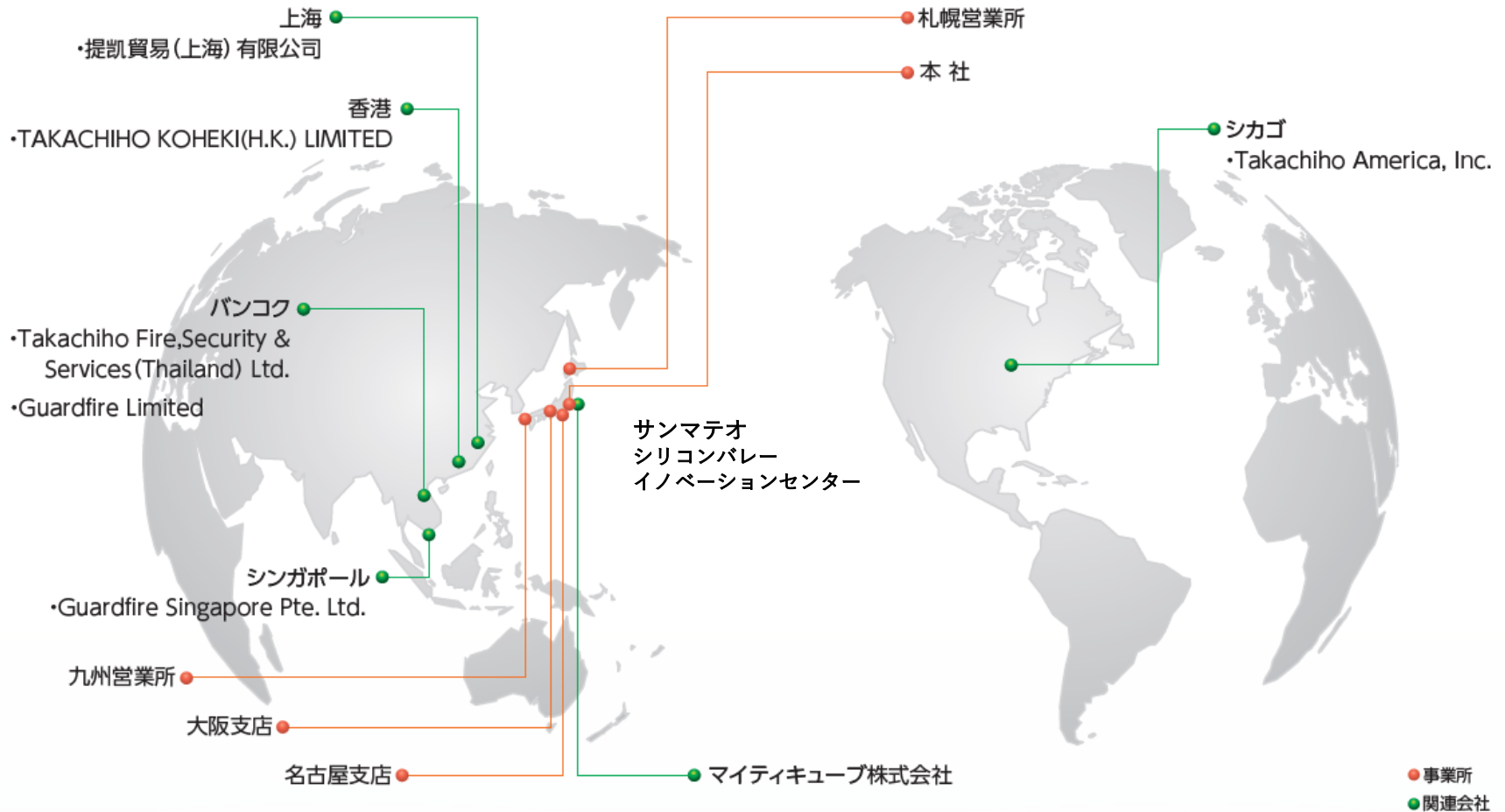


コモレ四ツ谷
YOTSUYA TOWER
2020.5本社移転

※ SPC（特定目的会社）2社除く

※ 2021年3月期実績

1-2.事業の概要 (エリア)



1-3. 会社概要（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、お客様のご満足を高めます。
Enhancing customer satisfaction

技能と人間性を磨き、世界に通用する信用を築きます。
Gaining worldwide trust

力を合わせて、豊かな未来を拓き、社会に貢献します。
Contributing to society

1-4. 会社概要（主な沿革）

1952年	設立 米国バロース社（現ユニシス社）と日本総代理店契約し、電子計算機を販売開始
1963年	日本初OCR システムを販売開始
1970年	日本初、商品監視（万引き防止）システム、スライドレールを販売開始
1971年	半導体、自動封入封緘システムを販売開始
2000年	JASDAQ 上場 入退室管理システムを販売開始
2002年	（株）クボタから株式会社エスキューブ（現マイティキューブ）を買収
2004年	東京証券取引所市場第2 部上場
2005年	東京証券取引所市場第1 部指定
2011年	Tyco Fire & Security Ltd. から Takachiho Fire, Security & Services(Thailand)Ltd. を買収
2012年	丸紅(株) からマイティカード株式会社を買収
2014年	United Technologies Corp. から Guardfire Ltd. 及び Guardfire Singapore Pte. Ltd. を買収
2015年	Takachiho America, Inc. を設立
2020年	本社移転
2021年	米国サンマテオにシリコンバレー・イノベーションセンターを開設

1-5.会社概要（当社の特長）

「安全・安心・快適」を共通項として

- ① 世界の先端商品をいち早く日本に紹介、
エレクトロニクス技術商社（BtoB）
- ② 技術で差別化、エンジニア系社員40%
- ③ ニッチ市場でトップクラスのシェア
- ④ 安定した財務体質。自己資本比率は11期連続で70%超
- ⑤ 長年培ったお客様との信頼関係 総口座数 25,000

目次

1. 会社概要
- 2. 事業の概要**
3. 業績・財務状況
4. 中期経営戦略
5. 株主還元方針
6. ご参考情報

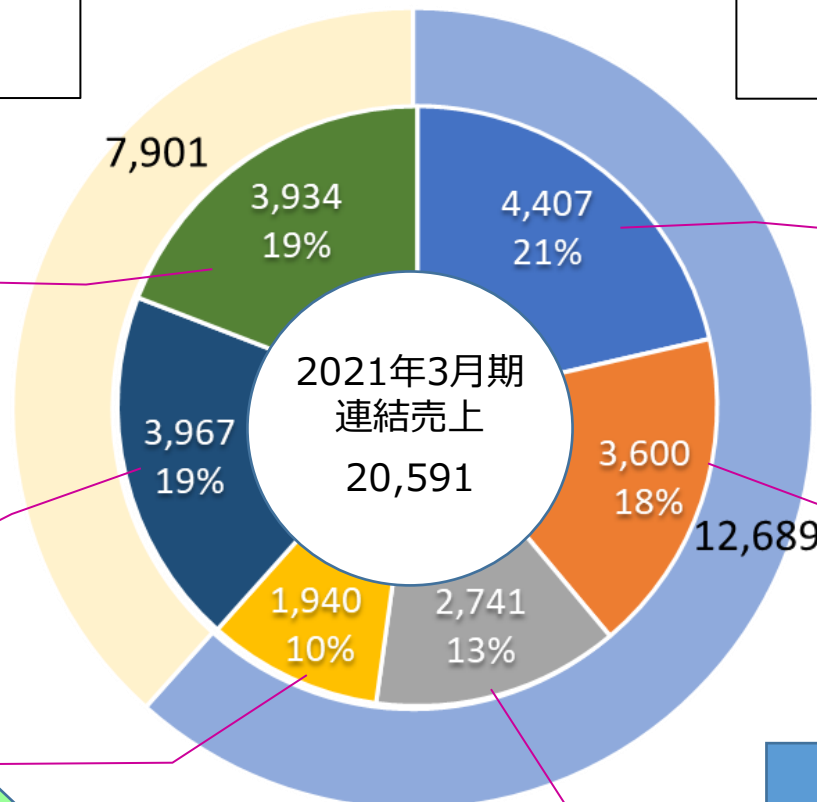
2-1. セグメント・売上構成比 (単位 百万円)

■ デバイスセグメント

売上 7,901
 構成比 38.4%
 営業利益 276

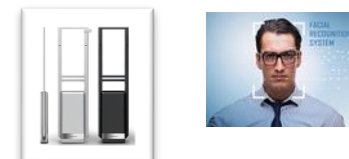
■ システムセグメント

売上 12,689
 構成比 61.6%
 営業利益 609



小売業向け

リテールソリューション



一般企業向け

オフィスソリューション



海外SPC向け

グローバル
 タイ子会社による防火システム



製造業向け

産機



製造業向け

電子



一般企業・小売業向け

サービス&サポート



2022年度から
 セグメントへ

2-2. リテールソリューション【小売業向け】



EASゲート

■ 商品監視（万引き防止）システム



タグ 消去機

■ ディスプレイセキュリティシステム



ディスプレイセキュリティシステム



■ トラフィックカウンターシステム

サーモ型
入店カウントセンサー
Gazelleステレオカメラ型
入店カウントセンサー
TD2000

■ CCTV・顔認証システム

CCTV SECURITY



ネットワークカメラシステム



顔認証システム



パブリックビューモニター

さまざまな店舗に対応した各種システムで「トータルリテールソリューション」を実現

スペース、機能、デザイン等あらゆるご要望に合わせた高い柔軟性とクラウドシステムを活用し、店舗業務のさらなる効率化を実現します。



AIを使用した次世代の自動販売機『PickShop (ピックショップ)』

■ 省人化システム

小売業売上トップ50社における当社導入実績

72%

これまでに培ったノウハウに基づく
複合ソリューション提案が強み

2-3. オフィスソリューション【企業向け】

AXIS
COMMUNICATIONS

exacq
SECURITY SOLUTIONS



■ CCTV・監視カメラシステム

ビジネス環境に不可欠な危機管理、ロス管理から情報ネットワークシステムまでトータルソリューションで応える

ビジネス環境に欠かせないオフィスセキュリティとネットワークをトータルに構築し、安全管理に高い実績と最新技術の開発で、安心と快適をご提案します。



■ ネットワーク 各種プロダクト

■ リモートアクセス

● SD-WAN

● クラウド管理型ネットワーク

Pulse Secure

velocloud™
Now part of VMware

cisco Meraki



■ RFIDシステム（産業向け）



■ 入退室管理システム

tyco

Honeywell

TAMAG
TEC. CO., LTD.



外資系企業に強み

米国の大手セキュリティメーカーの商品を取り扱っており、日本に進出する**外資系企業に本国と同じシステムを当社が構築**



※代表的な顧客 データセンター

※オフィスソリューションにはメーリングソリューションも含まれます

2-4. グローバル【東南アジア・タイ】

Guardfire

- **高度防火システムプロバイダー**として、最適なデザイン・機器供給を実施
- 東南アジア地域全域でビジネス展開
- **顧客は主に日系**・韓国系の大手プラント建設会社
- **NFPA**(米国防火協会規格)**遵守**が求められるプロジェクトで優位性を発揮



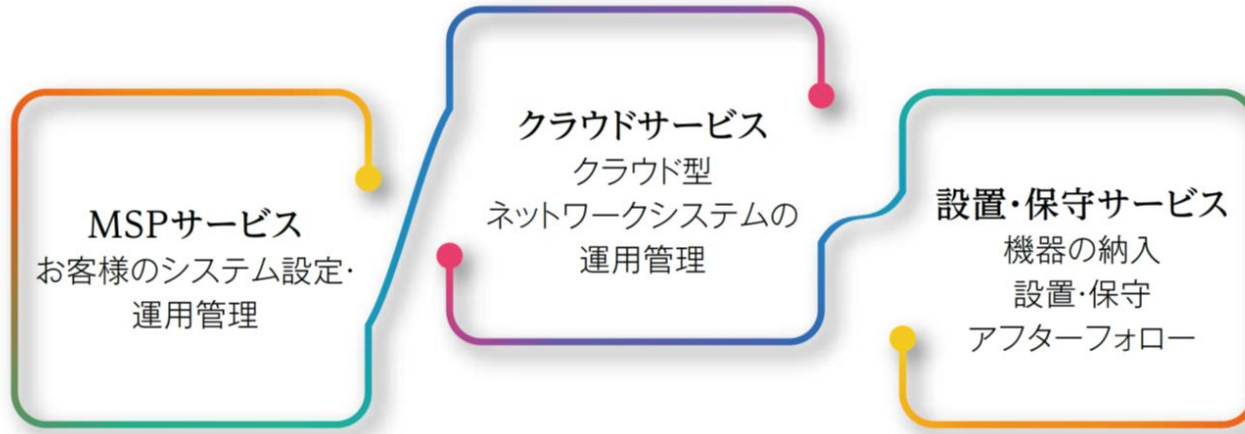
TAKACHIHO

FIRE, SECURITY & SERVICES (THAILAND) LTD.

“Reach Goals with Harmony Trustable Safety for All”

- **リテールセキュリティ、オフィスセキュリティ**を、日系企業及びタイ国内の現地法人に販売
- 日本で培ったセキュリティ商品・技術・ノウハウを事業に活用
- **防火システム**もタイ国内で展開。

2-5. サービス&サポート【サブスクリプション】



■設置・保守サービス



- 全国約300カ所のサービス網
- 365日/24H*対応

■クラウド型無線LANシステム MSPサービス



cisco Meraki

■ネットワーク クラウドサービス

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

vade

velocloud™ Now part of VMware

d-dive
Data-Driven Innovation for the Value Economy

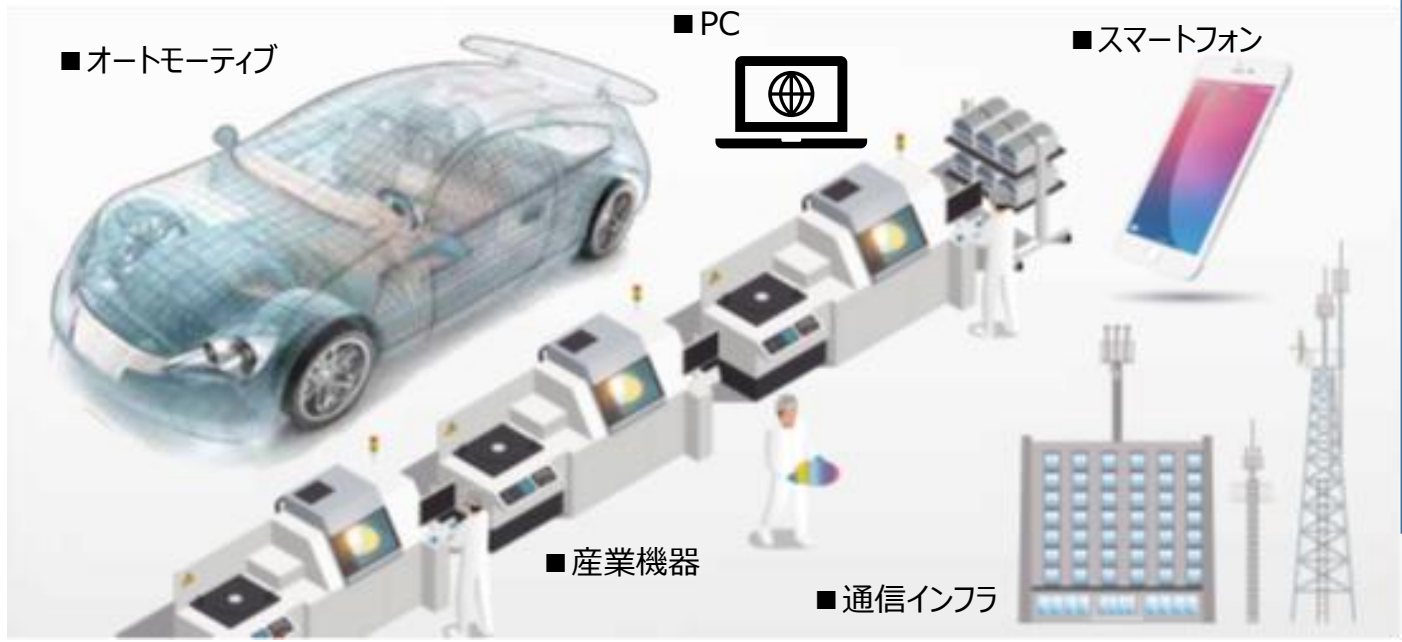
法人のお客様向け
Wi-Fiサービス

2-6. 電子プロダクト



約半世紀にわたり、国内外の“半導体・IC・電子部品・センサ・各種モジュール”の取り扱いを行っております。

技術サポートと共に、お客様へ最先端、高性能、高品質な商品を提供しております。また、海外ネットワークを活かし、お客様の海外拠点へのサポートも行っています。



産業機器、5G、
通信インフラ、IoT、オート
モティブ分野に注力

技術力を活かしたデバイスソ
リューションを展開

■ 取扱い半導体・電子部品

■ アナログ & デジタル



■ 通信



■ センサ



■ 電源 & パワエレ



■ 電子部品 & コネクタ



2-7. 産機プロダクト



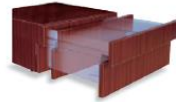
● ケーブルソリューション



● パワーサプライ商品



● 引込・衝撃吸収用ダンパー



● ソフトクローザーユニット



● ガススプリング



● 定荷重パネ



● キャスター

● ロック・鍵



● ダンパー



● 電動昇降ユニット



● 調光フィルム



● 後方確認用ミラー



● スライドレール

快適な社会環境・生活環境を
実現する

ムーブメント・ ソリューション

高付加価値のスライドレールで
金融端末市場（特にATM）
では圧倒的シェアを誇る

スライドレール



電子錠



後方確認用ミラー



ATM

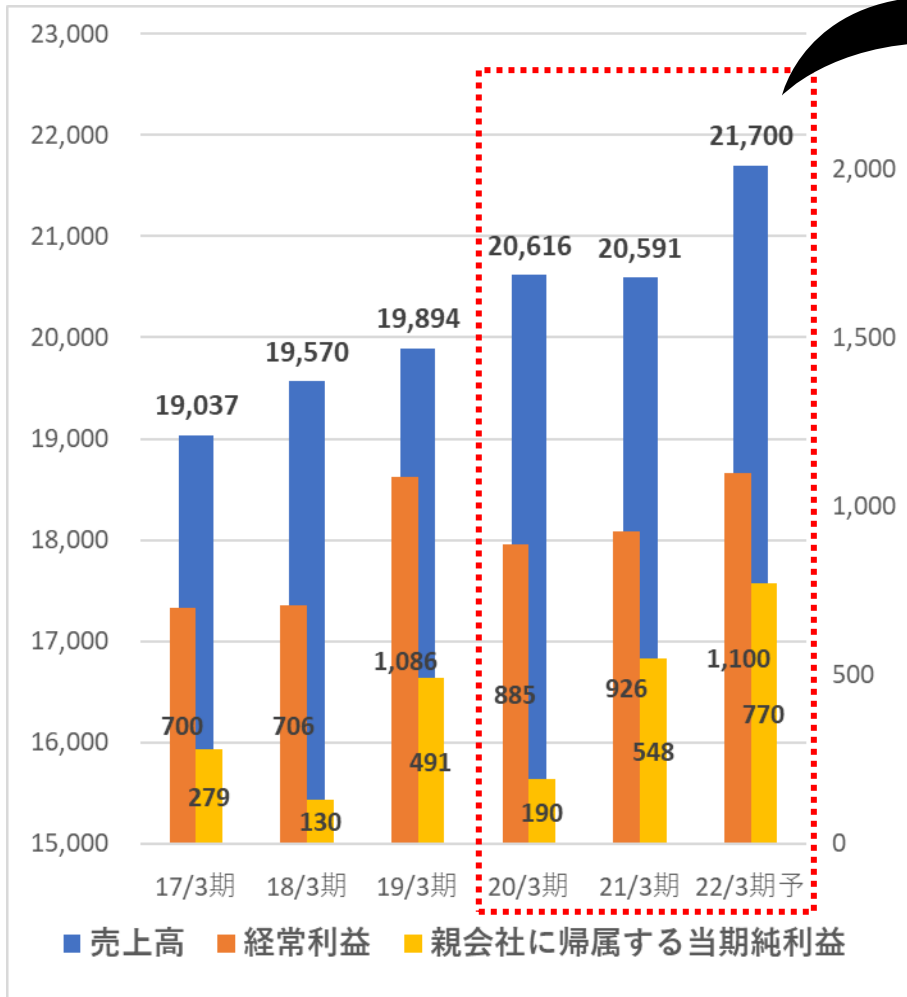


目次

1. 会社概要
2. 事業の概要
- 3. 業績・財務状況**
4. 中期経営戦略
5. 株主還元方針
6. ご参考情報

3-1.業績の推移及び前中計振返り

(単位 百万円)



※親会社に帰属する当期純利益への特殊要因

原油価格の低迷等により、GF社の「のれん」減損「'18/3期253百万円、'19/3期184百万円、'20/3期245百万円」

前中期計画総括

	売上高・経常利益	資本収益性	株主還元						
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;">最終年度目標</div>	売上高 (修正後) 217億円 (修正前) 260億円 経常利益 (修正後) 11億円 (修正前) 18億円	ROE見通し 8% → 5.3%	配当見通し 50円 配当性向 57.8%						
<ul style="list-style-type: none"> タイの防火システム事業の停滞 → 買収企業 のれん減損 新型コロナウイルス感染拡大 新規ビジネスの低迷 									
基本戦略の進捗	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">成果あり</td> <td>ロイヤルカスタマー戦略 MSP・保守等サービスビジネス拡大による 収益構造改革</td> </tr> <tr> <td>不十分</td> <td>低収益事業の収益改善とスリム化</td> </tr> <tr> <td>失敗</td> <td>グローバル事業の拡大 新規事業</td> </tr> </table>			成果あり	ロイヤルカスタマー戦略 MSP・保守等サービスビジネス拡大による 収益構造改革	不十分	低収益事業の収益改善とスリム化	失敗	グローバル事業の拡大 新規事業
成果あり	ロイヤルカスタマー戦略 MSP・保守等サービスビジネス拡大による 収益構造改革								
不十分	低収益事業の収益改善とスリム化								
失敗	グローバル事業の拡大 新規事業								
<div style="background-color: #003366; color: white; padding: 10px; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">課題</div>									
<p style="font-size: 1.2em;">グループ全体における事業ポートフォリオの見直しと収益性の向上</p>									

3-2.通期見通し

単位：百万円	前年通期実績	通期見通し	21/12	進捗率	
				当年度	前年度
売上高	20,591	21,700	14,783	68%	70%
粗利益	4,930	5,630	3,628	64%	68%
粗利率 (%)	23.9	25.9	24.5	—	—
販売管理費	4,043	4,500	3,006	67%	73%
販売管理費率 (%)	19.6	20.7	20.3	—	—
営業利益	886	1,130	622	55%	45%
営業利益率 (%)	4.3	5.2	4.2	—	—
経常利益	926	1,100	746	68%	37%
経常利益率 (%)	4.5	5.1	5.0	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	548	770	527	68%	28%
当期純利益率 (%)	2.7	3.5	3.6	—	—

※前年度の3Q進捗率は3Q実績と通期実績で計算しています。

※商品の調達及び物流関連が不安定のため、通期の連結業績予想については2021年5月14日に公表いたしました数値に変更ありません。

3-3. 主要経営指標推移

(単位：百万円)

	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
流動資産	14,992	15,699	15,540	16,209	16,236	16,516
（内 現金及び預金）	5,758	6,163	6,169	6,303	6,199	6,000
固定資産	3,261	2,861	3,025	2,673	2,319	2,956
（内 のれん）	1,465	1,058	659	350	0	0
資産合計	18,253	18,561	18,566	18,883	18,556	19,473
流動負債	3,693	4,034	3,887	4,420	4,174	4,547
固定負債	716	691	719	695	797	751
純資産	13,844	13,834	13,958	13,766	13,584	14,174
負債・純資産合計	18,253	18,561	18,566	18,883	18,556	19,473

ROE	0.7%	2.0%	0.9%	3.5%	1.4%	4.0%
ROA	0.5%	1.5%	0.7%	2.6%	1.0%	2.9%
自己資本比率	75.8%	74.5%	75.1%	72.9%	73.2%	72.7%

目次

1. 会社概要
2. 事業の概要
3. 業績・財務状況
- 4. 中期経営戦略**
5. 株主還元方針
6. ご参考情報

新中期経営計画

2022-2024

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～



高千穂交易株式会社
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

新中期経営計画の位置づけ

現中期経営計画期間



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

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
- 顧客満足の上昇
- 新ビジネスモデル確立

新中期経営計画期間

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

ROE 向上

事業ポートフォリオ最適化

2019年度

新たな収益基盤の創出

2021年度

成長ステージへ

2022年度～2024年度

収益構造改革

企業価値最大化

※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

新中期経営計画の全体像

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14億円の實現
- 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**
- ROE 3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**

経営目標（2022年度～24年度）

『変革に向けた高付加価値事業への集中』と『経営基盤強化による新たな価値の創造』を基本方針に掲げ、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現

ポイント

■ 事業変革に向けた成長戦略の推進

- コア領域における高収益事業の拡大
- サービスビジネスの成長
- 新事業・新ビジネスモデルの構築

■ 事業を支える強固なガバナンス体制の構築と経営基盤の強化

- グループ全体における成長戦略の実現に向けた最適なリソースの配分
- デジタルの力でビジネスモデルや組織を含む会社全体を変革
- 資本効率性の改善

数値目標

	2021年度(予想)	2024年度
売上高	21,700百万円	26,000百万円
経常利益	1,100百万円	2,000百万円
当期純利益	770百万円	1,400百万円
ROE	5.3%	10.0% (目標) 8.0% (必達)
配当性向	57.8% 一株当たり 配当金50円	100% ROE 3期平均8% 達成まで継続

新たな事業変革に向けた成長への取り組み

▶ 基本戦略の再構築

基本戦略

① ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化

コア領域の高収益・成長力のある事業の拡大

② サービスビジネスの成長

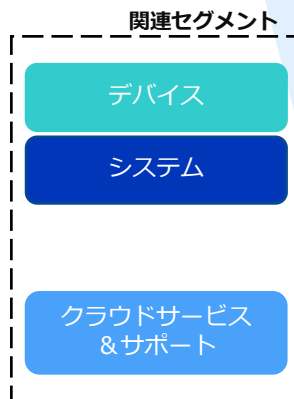
「モノ売り」から「コト売り」へ

③ 将来のコア事業の創造

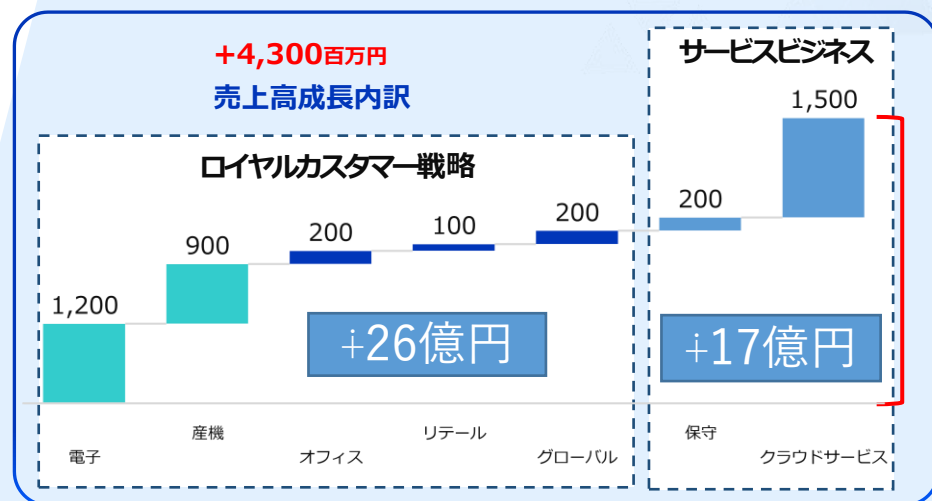
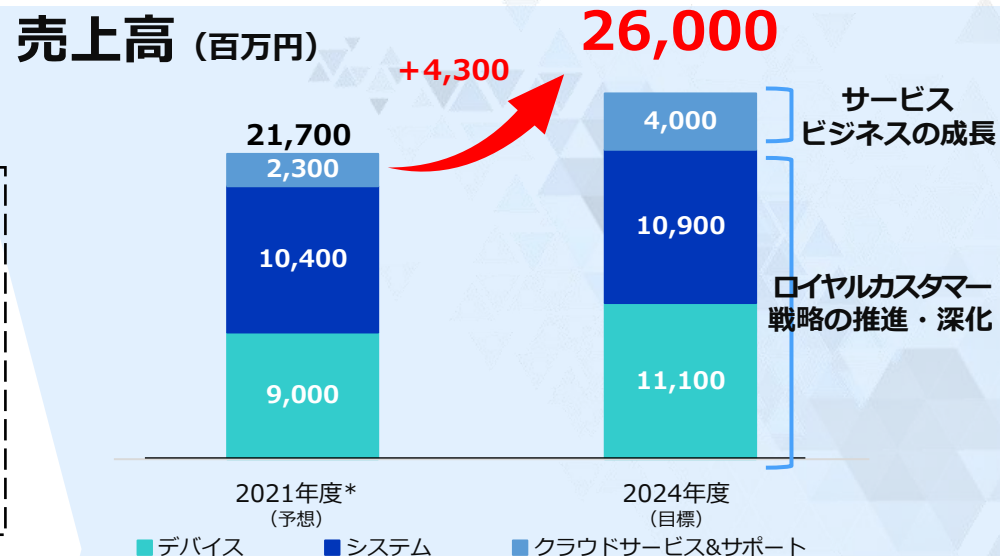
新規事業・ビジネスモデルの立ち上げ

④ 経営基盤の強化

⑤ 30億円の戦略投資枠を設定



新規事業
プロジェクト



※当年度予想については一部数値を丸めてご説明しています

※セグメントの切り分けを実施した場合の2021年度売上高構成を表記

基本戦略 ① ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化

コア領域の高収益・ 成長力のある事業の拡大

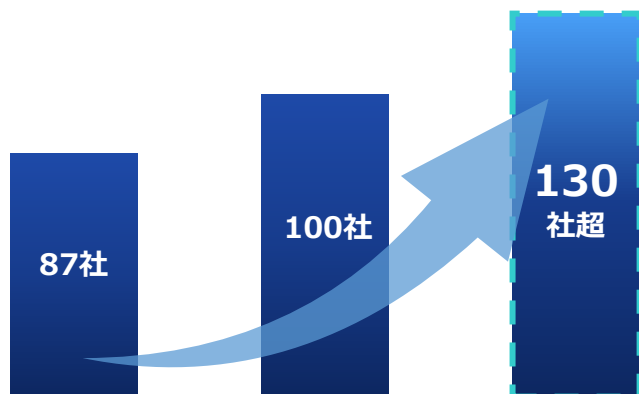
当社シェアNo. 1領域^{*1}

ドラッグ市場向け商品監視システム・防犯カメラ
外資系オフィスのオフィスセキュリティシステム
金銭機器・複写機向け機構部品^{*2}

更なるシェアの拡大

ロイヤルカスタマーと市場シェア

- 1社当たり売上3千万円以上のお客様の社数アップ



- 全顧客 1社当たりの売上平均額 約10M → 20%アップ

ロイヤルカスタマーと市場シェアの さらなる拡大に向けた取り組み

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

- ・ 長年培ったお客様との信頼関係をもとに、お客様の潜在的ニーズを把握し、強みである情報力と技術力を生かした新たな付加価値を生み出し、お客様の課題を解決
- ・ 会社・組織の枠を超えた**グループシナジーの最大化**
- ・ 独自性・優位性のある高付加価値商品で、市場シェアを高める
- ・ お客様/メーカー/当社 3社ともに成長と高収益を実現する『WIN-WIN』の関係を構築する

コア領域 注力市場

対応する高収益・成長力のある事業

システムセグメント

小売・リテール
オフィス
データセンター
工場
物流

「安心・安全・快適な」システム環境の構築
企業経営・事業運営の最適化

- ・ 省人化・スマートストアソリューション
- ・ ネットワークセキュリティの複合化
- ・ 画像認識・AI技術を備えた映像監視
- ・ RFID技術による物流・店舗ソリューション

デバイスセグメント

エレクトロニクス企業
デジタル機器市場
住宅設備
車載
グローバル（米国・アジア）

単品販売からTK独自ソリューション提案
お客様のモノづくり・製品の付加価値化

- ・ 音響・音声/通信/センサー/電源ソリューション
- ・ AI・画像認識ソリューション
- ・ 複合提案・モジュール化
- ・ 機構部品のユニット化
- ・ PWB（プリント基板）
- ・ ケーブル・給電製品

*1 当社調べ
*2 機構部品：ダンパー付きスライドレール、開閉・引き出し用機構部品

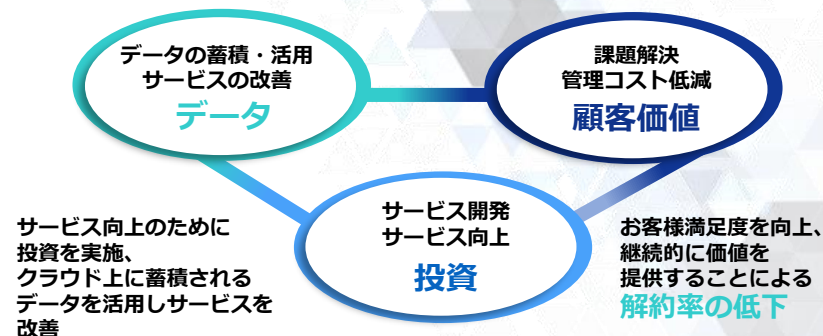
基本戦略 ② サービスビジネスの成長

「モノ売り」から「コト売り」へ『カスタマーサクセス』を実現

数値目標

クラウドサービス & サポートの成長	全体に占める売上比率		全体に占める営業利益比率	
	2021年度 (予想)	10%	2021年度 (予想)	40%
	2024年度 (目標)	15%	2024年度 (目標)	45%~50%
	MSP売上高			
2021年度 (予想)	5 億円			
2024年度 (目標)	12億円			

カスタマーサクセス サイクル ~ 成長要因 ~

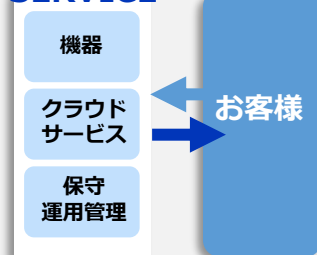


MSP (サブスクリプションモデル) マネージドサービス

保守・運用管理が一体となった当社独自のクラウドサービスで差別化を実現

▼一体となったサービスを月額で提供

SERVICE



対応サービス

- クラウド型無線LAN
- Switch
- ネットワークセキュリティ
- カメラ
- 入退室管理システム等をサービス追加

進化

フィジカルセキュリティとネットワークを融合した『TK独自のBtoB向けプラットフォームを構築』

TKエコシステム マルチクラウドサービス

- クラウド型MSPサービスからさらに進化
- フィジカルセキュリティとネットワークセキュリティを一元管理する当社独自のプラットフォーム
- データを活用し更なるサービス向上を実現



基本戦略 ③ 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

需要を創造～5年後にTKグループ全体の経常利益 5%超を担う事業に

クラウド型防犯情報サービス

企業間・業界を超えて情報共有する店舗向けクラウド型防犯情報配信サービス

当社独自のプラットフォーム
『EMLINX』を開発

店舗犯罪の防止

安心・安全な地域環境

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
あらゆる端末からのリアルタイム確認

設置が簡単ですぐに利用

犯罪の検知

SaaS型RPAソリューション

サーバー・端末が不要なクラウド型
RPAソリューション

業務効率化により人手不足を解決

導入コスト、管理コストの削減

新規事業・ビジネスモデルの創造のための仕組みと注力分野

USA: シリコンバレー・イノベーション・センター JPN: 事業開発室

新規事業開発分野

サイバーセキュリティ（脆弱性、プライバシー） 気候変動（SDGs、ESG）、ブロックチェーン（メタバース、VR/AR、Web3、NFT）、ロボット（省人化、オートメーション、物流、自動化、センサー） 量子コンピューター。5G・6G、スマートホーム

新商材提供

リテール分野（カメラ分析・プライバシー問題・省人化）ノオフィス分野（TKクラウドサービス・SASE・NETセキュリティのクラウド化、物流ソリューション）電子分野（中堅・アジアメーカー・音響・通信・センサー）ノ産機分野（グローバル商材・既存の代替品）ソリューション提案支援

情報ソース × 連携

様々な情報ソースの獲得と連携で
新たな事業・ビジネスモデルを創造

VC

独自
情報ソース

大学

既存顧客

潜在顧客

事業を支える経営基盤の強化に向けた下記取り組みを推進

経営リソースを注力すべき事業へシフト

- ① 注力する事業に人員をシフトし、最適な人員配置を実施
- ② 戦略を実行可能とする組織編制
 - ✓ 組織を超えたロイヤルカスタマー戦略の推進、デジタルマーケティングの推進を強化するため、システムの事業部に分散している機能を、本部に集約し、組織を超えたマーケティング活動を強化
- ③ 事業ポートフォリオマネジメントの実践

DX化の推進

- ① デジタルマーケティングによるリード（見込み顧客）獲得の効率化
- ② 顧客サービスの充実化による顧客満足度向上と社内コスト削減
- ③ 小規模顧客の社内処理自動化、ペーパーレス化の推進

人材育成 人材投資の強化

- ① 注力事業であるサービスビジネス・ソリューションビジネスの成長に必要な人材の採用、並びに育成
- ② 新人事制度の推進による、透明性と納得感の高い人材マネジメント

資本効率性のアップ

- ① 棚卸資産のコントロールによる改善
- ② 債権回転期間の改善 - サイトが短い月額課金サービスビジネスの成長で資本効率を高める
- ③ 案件ごとの営業利益ベースでの収益の把握による判断基準の設定

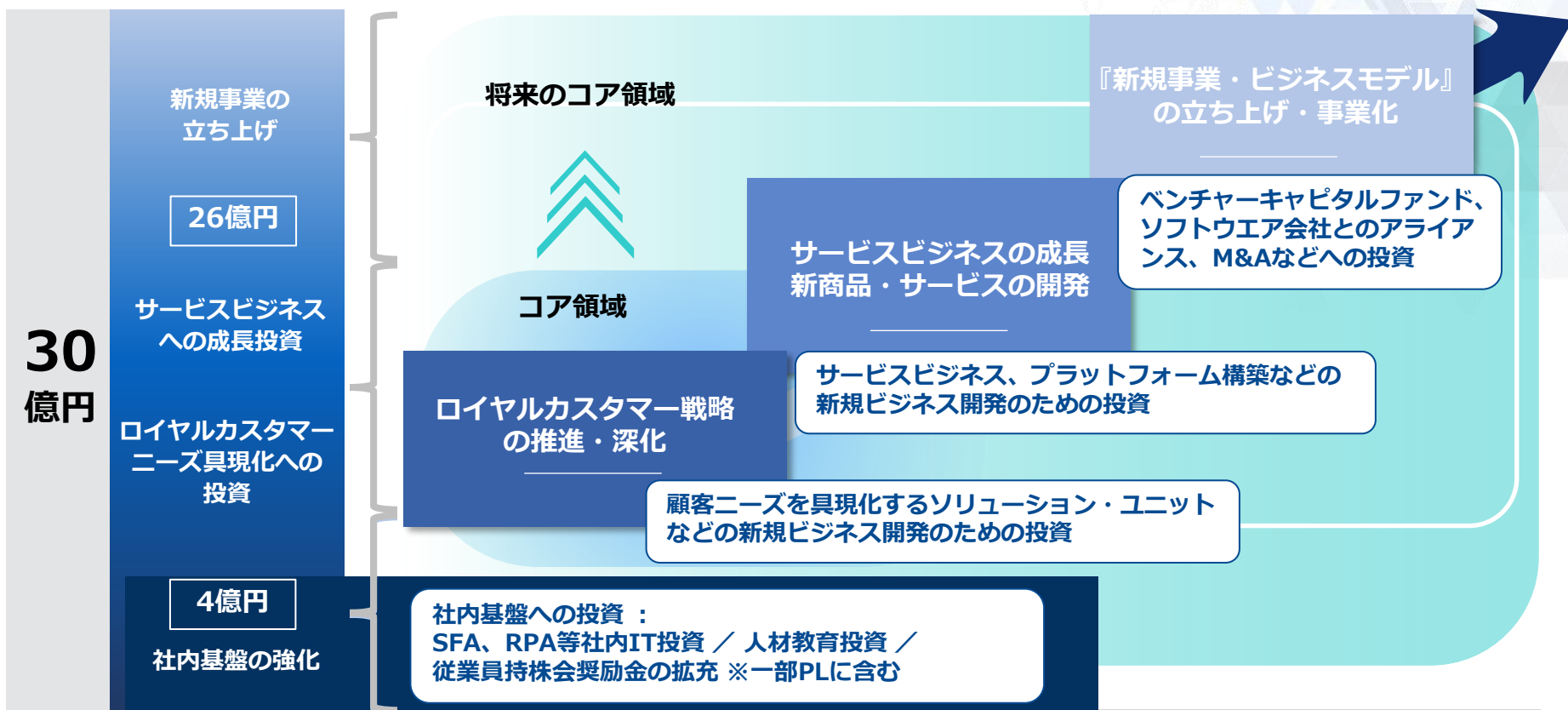
基本戦略 ⑤ 30億円の戦略投資枠を設定

「新たな企業価値創造」に向け、30億円の戦略投資枠を設定

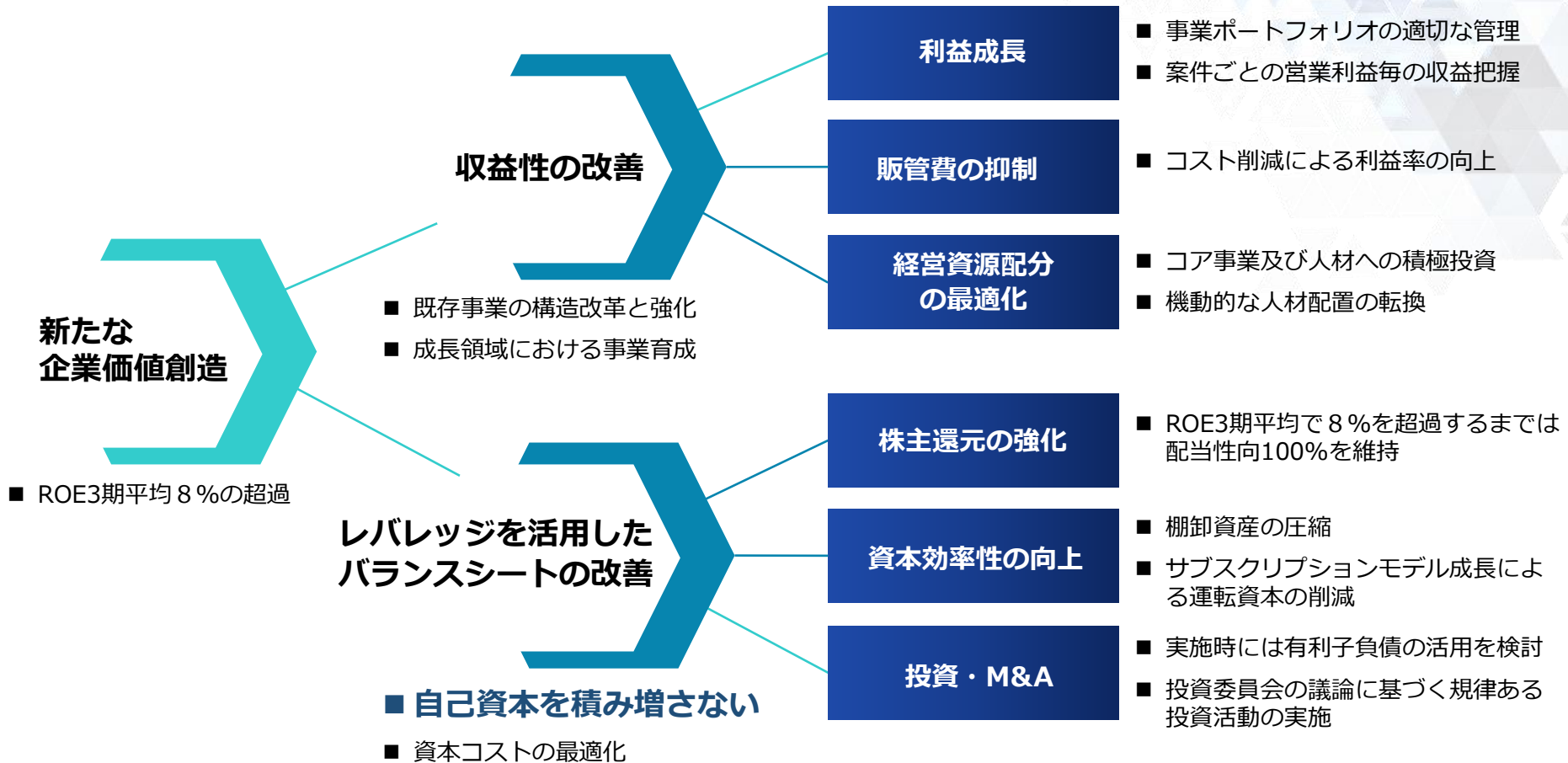
ビジネス基盤の強化
注力事業・領域への積極投資

成長ドライバー
の加速

新規事業
ビジネスモデルの創出



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



当社のサステナビリティ基本方針

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

E

環境分野への貢献 ～環境配慮型ソリューション～

気候変動への対策



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)
- 営業車にエコカーを利用
- 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)

- 各種環境センサー、商品サービスの提供
- 『Verkada』による職場や施設の環境配慮の強化
- 災害情報サービスの提供
- TCFDへの対応予定

S

社会分野への貢献 ～テクノロジーを通じた安全安心な社会の実現～

健康で働き甲斐のある職場環境の整備



DX推進による住みよい社会への貢献



犯罪抑止と防犯



教育の充実



- 健康経営の推進
- 『Verkada』による職場や施設の環境配慮の強化
- 安全衛生委員会の設置
- 社内システムのIT化
- テレワーク環境の構築と規程の整備
- 多様な人材の登用
- 育児休業・介護休業の設置、有休取得率向上、長時間外勤務ゼロ推進

- 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

- 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
- 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

犯罪被害からお客様をお守りするセキュリティサービス

- 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

企業統治 課題の解決

ガバナンスの強化



- コーポレートガバナンスコードへの取り組み
- 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

▶ 『Verkada』による職場や施設の環境配慮を強化



職場や施設のセキュリティに加え、**環境センサー**とハイブリッドクラウド型AIカメラの連携により、『環境配慮に資する情報の可視化』を実現

環境センサー



計測可能な項目

- ・温度
- ・湿度
- ・PM2.5
- ・ノイズ
- ・AQI(Air Quality Index)
- ・タバコ / 電子タバコ
- ・TVOC(揮発性有機化合物)
- ・モーション

- ハイブリッドクラウド型AIカメラとの連携により、リアルタイムでオフィス内の環境変化を監視可能
- センサーの読み取りデータを可視化
- 非常時におけるアラート機能を搭載、ライブ映像で状況を詳細に把握することが可能

幅広いシチュエーションで活躍

- ・ オフィスや施設、製造現場における働く環境空間の可視化
- ・ サーバー室内の温度や環境変化の検出
- ・ 学校など禁煙場所での喫煙の検出等

環境リスクを低減

- ・ 大気汚染や騒音、振動、地盤沈下、悪臭といった公害リスクの察知
- ・ 環境保全に資する情報の監視・観測機能を強化

環境情報を可視化することにより・・・

環境変化の早急な把握と、それによる迅速な対応を実現
適正な温度・湿度・空気環境をコントロール、及びデータから環境変化の要因の分析が可能

職場・施設環境のセキュリティと健康をトータルサポート
お客様の環境配慮対策に貢献

目次

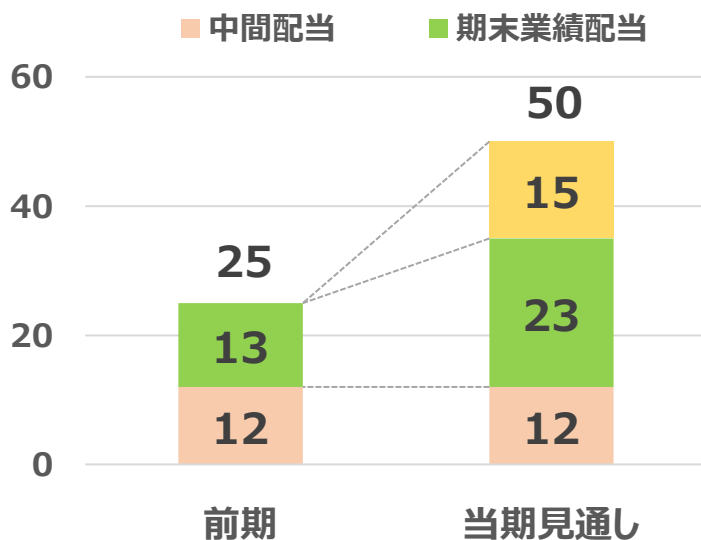
1. 会社概要
2. 事業の概要
3. 業績・財務状況
4. 中期経営戦略
- 5. 株主還元方針**
6. ご参考情報

5-1.株主還元方針

当年度の年間配当は創立70周年記念配当（15円）を加え、昨年実績の2倍を予想

	親会社株主に帰属する当期純利益	1株あたり年間配当金	内中間配当	配当性向：連結
2021年3月期	548百万円	25円00銭	12円00銭	40.6%
2022年3月期 (予想)	770百万円	50円00銭 (記念配当15円含む)	12円00銭	57.8%

(単位 円) 通期配当 (予想)



22年度から

配当性向 **100%**へ

ROE 3期平均8%達成まで当方針を継続

※2022年3月期配当については、安定的な配当をおこなう方針に加え、業績に応じた利益配分をおこなうこととし、原則として現状の安定配当額（年間24円）を下限とします。

第2四半期末の配当金は12円とし、期末配当金は年間配当額を連結配当性向40%以上とすることを基本方針とします。

5-2.株主還元方針（株主優待）

■ 株主優待制度の内容

基準日(毎年3月31日時点)の株主名簿に記載されている100株以上保有の株主様に対し、保有株式数に応じ「お米ギフト券」を贈呈。



保有株式数	優待内容
100株以上200株未満	お米ギフト券 2kg分
200株以上300株未満	お米ギフト券 5kg分
300株以上	お米ギフト券 10kg分

■ 総合利回り予想（配当+優待）

※300株所有、2/18終値 1,523円で計算。

※お米ギフト券；440円/1kg



約4.2%

目次

1. 会社概要
2. 事業の概要
3. 業績・財務状況
4. 中期経営戦略
5. 株主還元方針
- 6. 参考情報**

6. 参考情報(投資関連情報)

市場	東京証券取引所 市場第1部
証券コード	2676
株主数	14,064名
発行済株式数	10,171,800株
単元株数	100株
時価総額	15,491百万円
株価	1,523円
最低購入金額	152,300円
PER・連結(予想)	17.61倍
PBR・連結(実績)	0.95倍
ホームページ	https://www.takachiho-kk.co.jp

みどり：2021年3月期

ピンク：2022年2月18日終値にて算出

ありがとうございました。



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。