

会社説明資料

高千穂交易株式会社 証券コード:2676

2022年8月20日



目次

1. 会社概要

会社情報／強み／事業概要

2. 業績

業績推移／2023年3月期 第1四半期決算・通期見通し

3. 事業戦略・資本戦略

4. プライム市場上場維持基準適合状況の進捗

5. 株主還元

6. APPENDIX

1. 会社概要

「高千穂交易」について



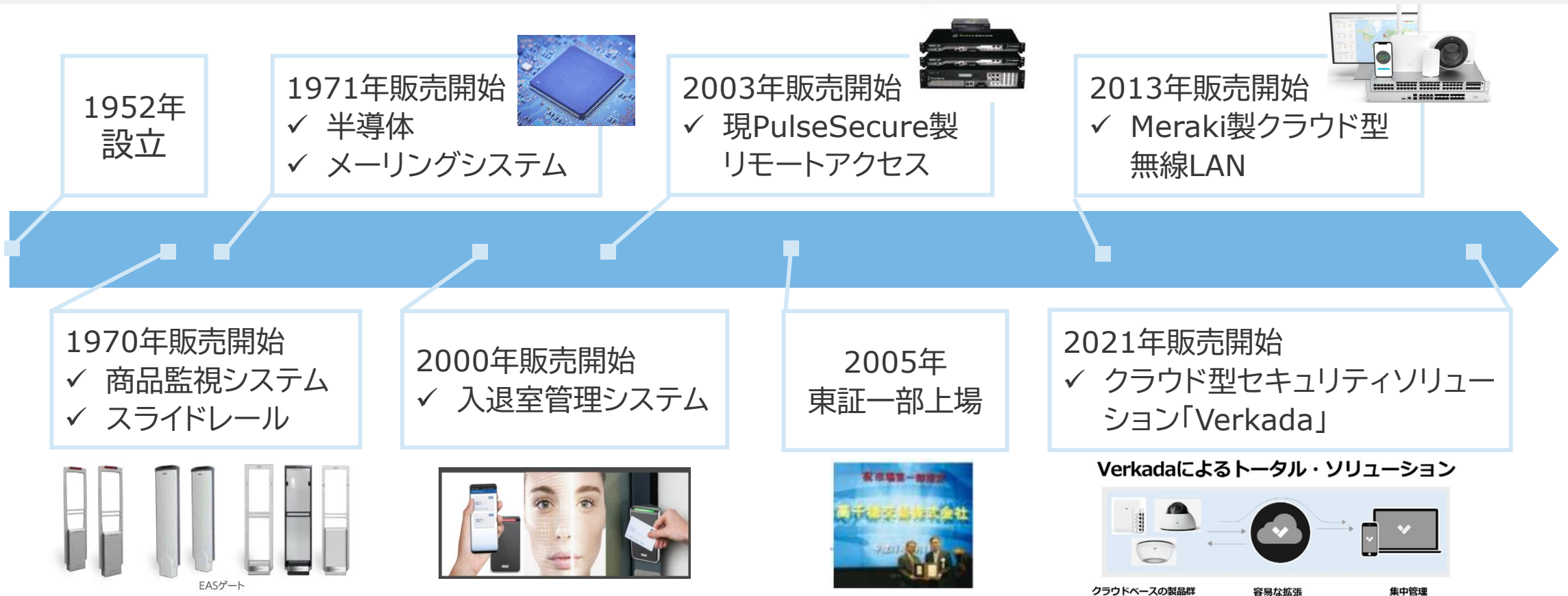
- ◆ エレクトロニクス技術商社／独立系／**BtoB**
- ◆ 主な商材・サービス：
ネットワーク／セキュリティ／保守／
電子部品・機構部品



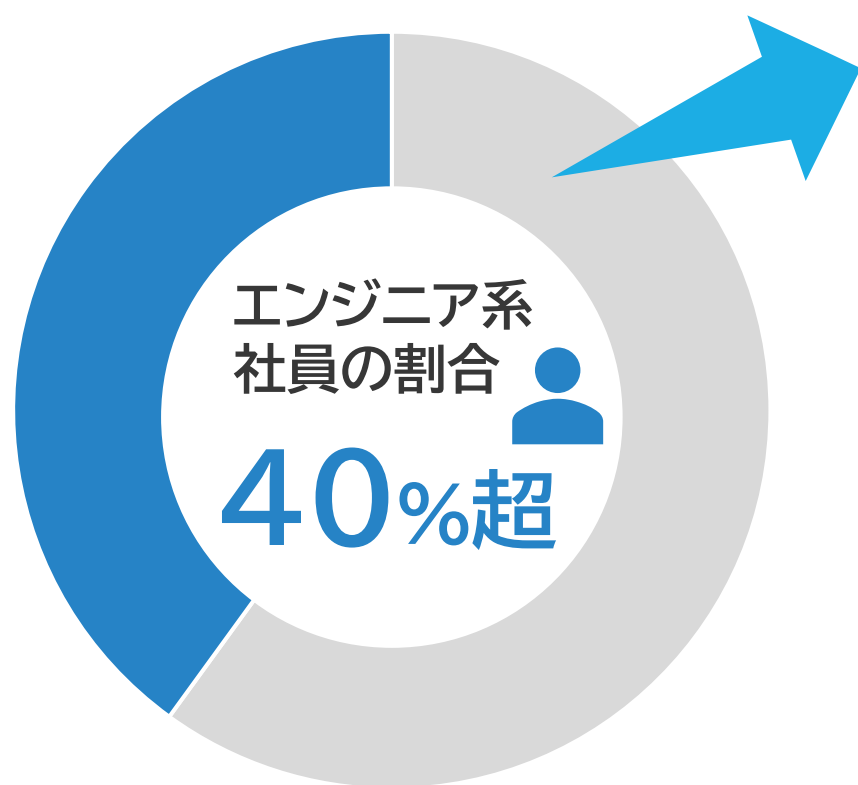
■ 会社情報

会社名	高千穂交易株式会社
設立	1952年3月
本社所在地	東京都新宿区四谷1-6-1 YOTSUYA TOWER 7F
代表者	代表取締役社長 井出 尊信
従業員数	連結488名、単体238名(2022年3月31日時点)
連結売上高	207億84百万円(2022年3月期実績)
連結子会社	国内1社、海外6社(上海・香港・バンコク・シンガポール・シカゴ)

「安全・安心・快適」をキーワードに 世界の先端商品をいち早く日本に紹介



高い技術力を活かし、 一気通貫のサービスを提供



トータルソリューションが可能に

コンサル
ティング

開発・設計

アフター
サービス

サービス網 
全国**300**カ所

**365日/
24H**対応 

*一部エリア・製品を除く

創業後70年間で培った、多くの顧客との信頼関係

安定した顧客基盤

総アカウント数 **25,000**

豊富な取引実績から得たノウハウの蓄積

顧客満足度の高いサービスの提供



事業セグメント

クラウドサービス & サポート

保守

クラウド
サービス



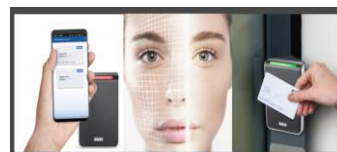
MSPサービス
クラウド型無線LAN

売上高構成比

10.2%

システム

セキュリティシステム



入退室管理システム



商品監視システム

売上高構成比

47.6%

デバイス

半導体

機構部品



電源モジュール



ダンパー



シリコンマイク

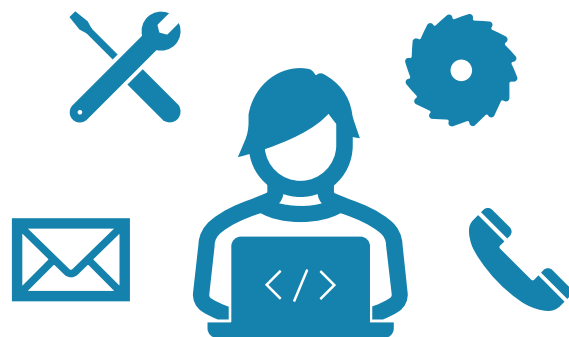
売上高構成比

42.2%

(※)売上高構成比は2022年3月期実績より計算

① 保守

システムセグメント製品の
保守・アフターサービス



After-sales service

サービス網 **365日/**
全国**300**カ所 **24H対応***

*一部エリア・製品を除く

② クラウドサービス

クラウド型ネットワーク
システムの運用管理

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

「Verkada」クラウド型AIカメラ

velocloud™ Now part of VMware

「SD-WAN」
複数WANルーター
一元管理

vade

クラウド
メールセキュリティ

d-dive
Data-Driven Innovation for the Value Economy

法人のお客様向け
Wi-Fiサービス



■ 主カサービス ■

MSPサービス

クラウド製品の保守運用・死活監視

CISCO Meraki



クラウド型無線LANシステム

SERVICE

機器代
+
クラウドサービス
ライセンス
+
保守
運用管理

クラウドサービス & サポート ▶▶ MSPサービス概要

MSP (Managed Service Provider) サービスとは

：クラウド製品の保守運用・死活監視業務をアウトソーシングできるサービス



(*1) 一部エリア・製品を除く

当社のMSPサービス詳細



クラウド型
無線LANシステム

■サービス内容■

- ①機器代
+
- ②クラウドサービス
ライセンス料
+
- ③保守・運用管理
月額で提供*2

導入メリット

- ① アウトソーシングによる運用コストの削減
- ② 社内のIT部門の人手不足を解決
- ③ 死活監視によるシステムの安定稼働

当社の強み

- ① 設計・導入支援サービス
- ② コールセンターでの24時間365日ヘルプデスク
- ③ 全国オンサイト保守サービスの提供

(*2) 機器代については一括支払も可能

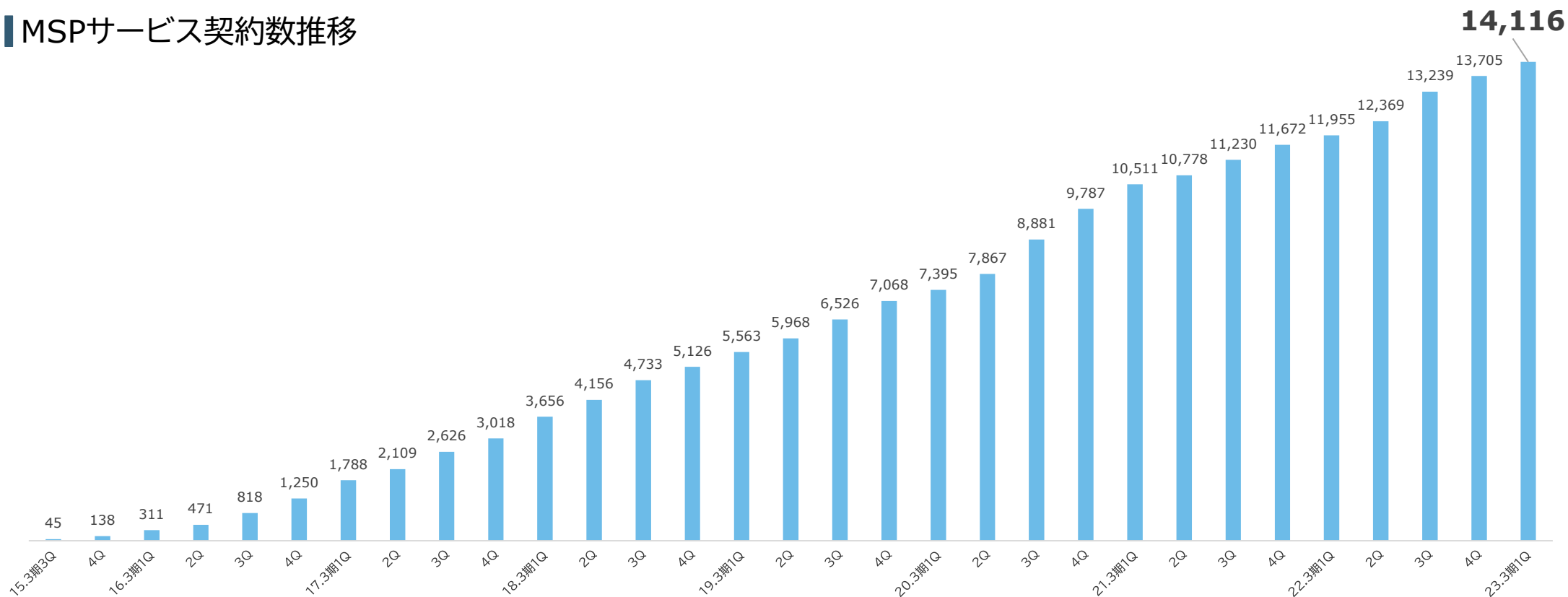
クラウドサービス&サポート ▶▶ MSPサービスKPI

契約数
2022年6月末
14,116ライセンス

新規契約数
2022年4月～6月
624ライセンス

月次解約率※
2022年4月～6月平均
0.36%

■MSPサービス契約数推移



(※)月次解約率:1か月の契約解約数÷前月末の累計契約数

システムセグメント ▶▶ 小売業向けソリューション

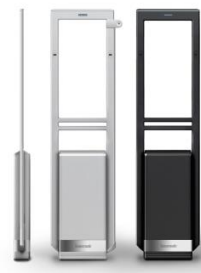
店舗犯罪の防止

商品監視システム

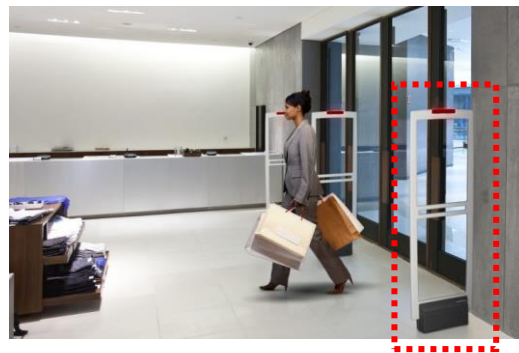
(万引き防止システム)



タグ



EASゲート



利用目的

- 万引き防止
- 迷惑行為者対策

主な顧客

- 総合スーパー(GMS)
- ドラッグストア 等



ドラッグストア
シェアNo.1*

映像監視システム(CCTV)



顔認証システム



店舗業務の効率化

AI自動販売機

利用目的

- 人手不足の解消
- 運営コスト削減



PickShop



PickShop
Smart Operator



トラフィックカウンター

利用目的 : データ分析

- 入店人数の計測
- 買い上げ率



i Retail Cloud

天井センサー

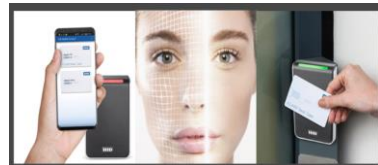
(*)当社調べ

ビジネス環境の構築

入退室管理システム

利用目的

- ・ 部外者の侵入防止
- ・ セキュリティ対策コスト削減



主な顧客

- ・ 一般企業
- ・ データセンター
- ・ 工場



外資系オフィス
シェアNo.1*



ネットワーク製品



利用目的

- ・ ネットワークセキュリティ対策
- ・ 運用コスト削減



主な顧客 一般企業

リモートアクセス

防火設備の構築(東南アジア向け)

防火システム

主な顧客

- ・ プラント建設会社
- ・ 発電所



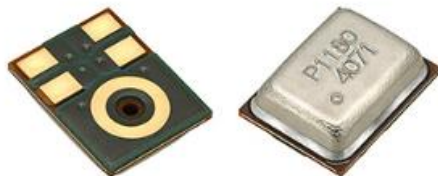
(*)当社調べ

サービス・モノづくりの高付加価値化

半導体・電子部品



アナログ半導体



シリコンマイク



プリンター

使用例



基地局



自動車

機構部品

ATM・複合機用
機構部品 *1
シェアNo.1 *2



スライドレール



ダンパー



複合機



ATM

使用例

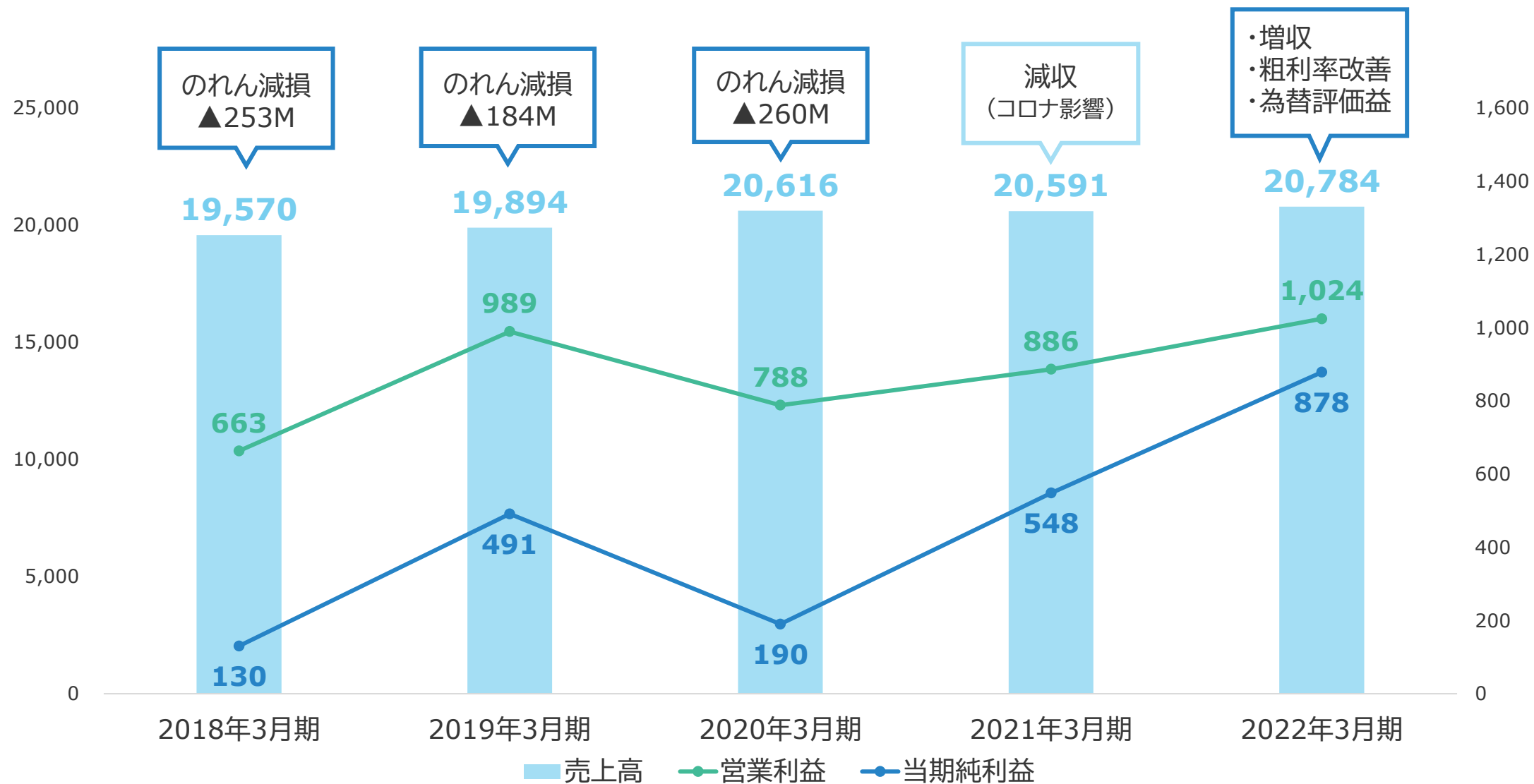


システムキッチン

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

2. 業績

業績推移(直近5年間)



2023年3月期 第1四半期決算業績・通期見通し

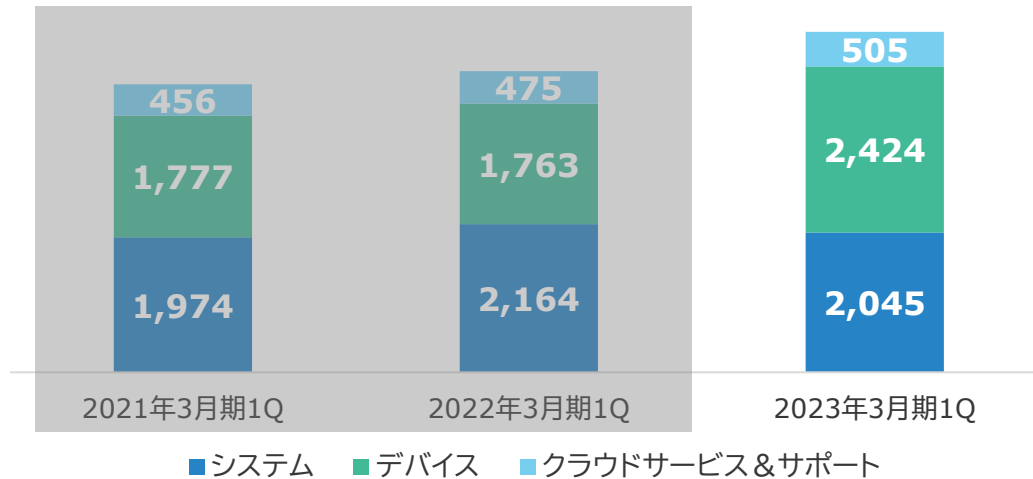
デバイス事業がけん引し、前年同期比で増収増益

外貨建債権の為替評価益の影響もあり、通期計画に対する当期純利益の進捗率は34.5%

[単位:百万円]	2022年3月期 Q1実績	2023年3月期 Q1実績	前期同期比	2023年3月期 通期計画	進捗率
売上高	4,402	4,974	+13.0%	22,500	+22.1%
売上総利益	1,082	1,254	+15.9%	5,830	+21.5%
売上総利益率(%)	24.6%	25.2%	+0.6pt	25.9%	—
販管費	1,016	1,047	+3.0%	4,530	—
営業利益	65	206	+215.0%	1,300	+15.9%
営業利益率(%)	1.5%	4.2%	+2.7pt	5.8%	—
為替差益	9	202	—	—	—
経常利益	93	431	+360.9%	1,300	+33.2%
経常利益率(%)	2.1%	8.7%	+6.5pt	5.8%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	49	317	+535.9%	920	+34.5%
EPS	5.60円	35.51円	—	102.98円	—

セグメント別業績

第1四半期売上高



クラウドサービス&サポート

MSPサービスが堅調に推移し、増収増益

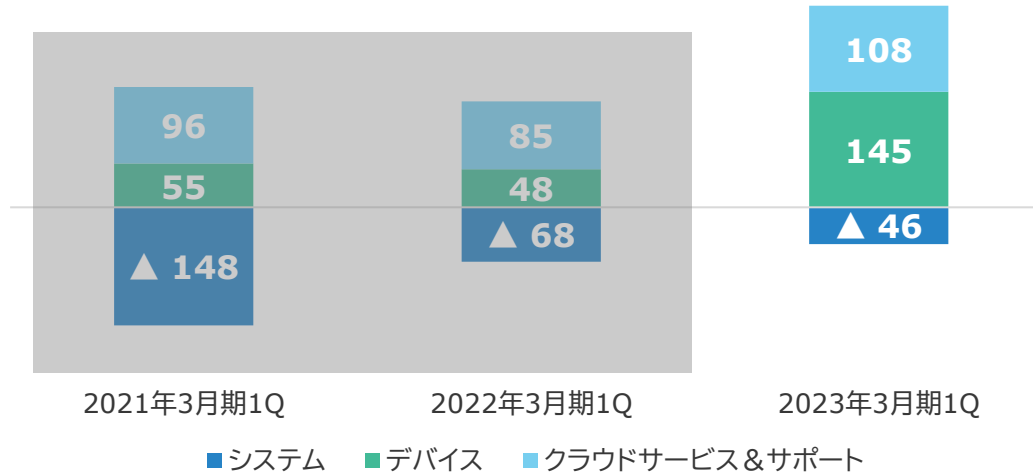
売上高 **505**百万円 (前年同期比+6.3%)
 営業利益 **108**百万円 (前年同期比+26.4%)

デバイス

電子部品の販売好調により増収増益

売上高 **2,424**百万円 (前年同期比+37.5%)
 営業利益 **145**百万円 (前年同期比+198.5%)

第1四半期営業利益



システム

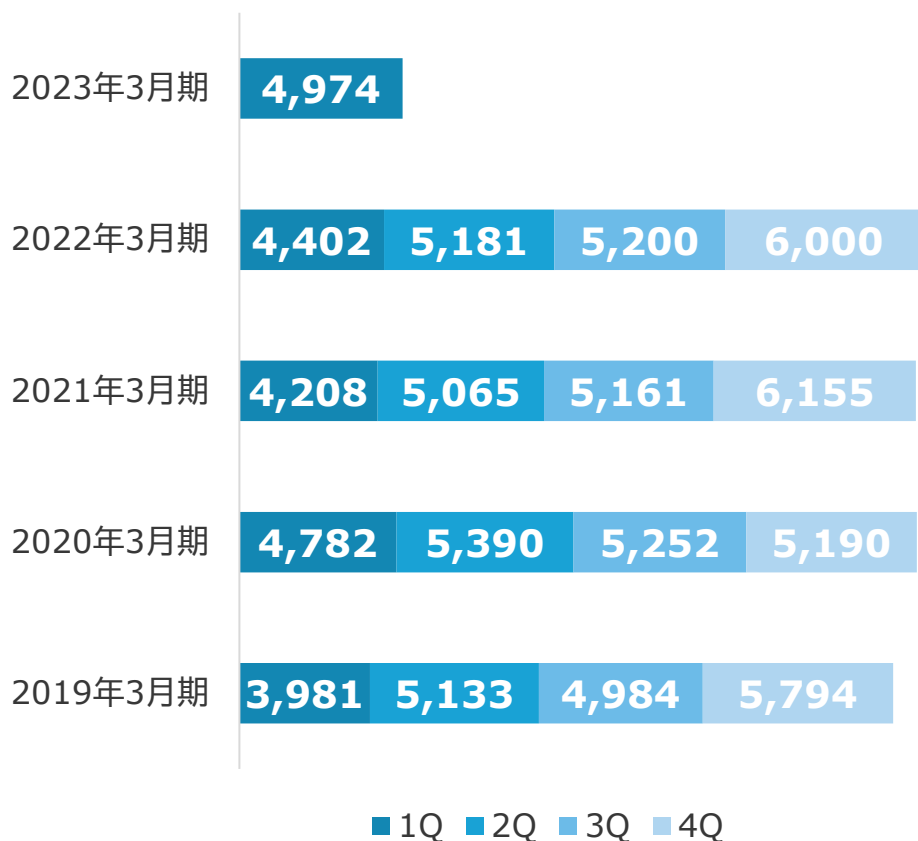
データセンター向け入退室管理システムが好調も、前年の小売業向け大型案件の反動減により減収増益

売上高 **2,045**百万円 (前年同期比▲5.5%)
 営業利益 **▲46**百万円 (前年同期+21百万円)

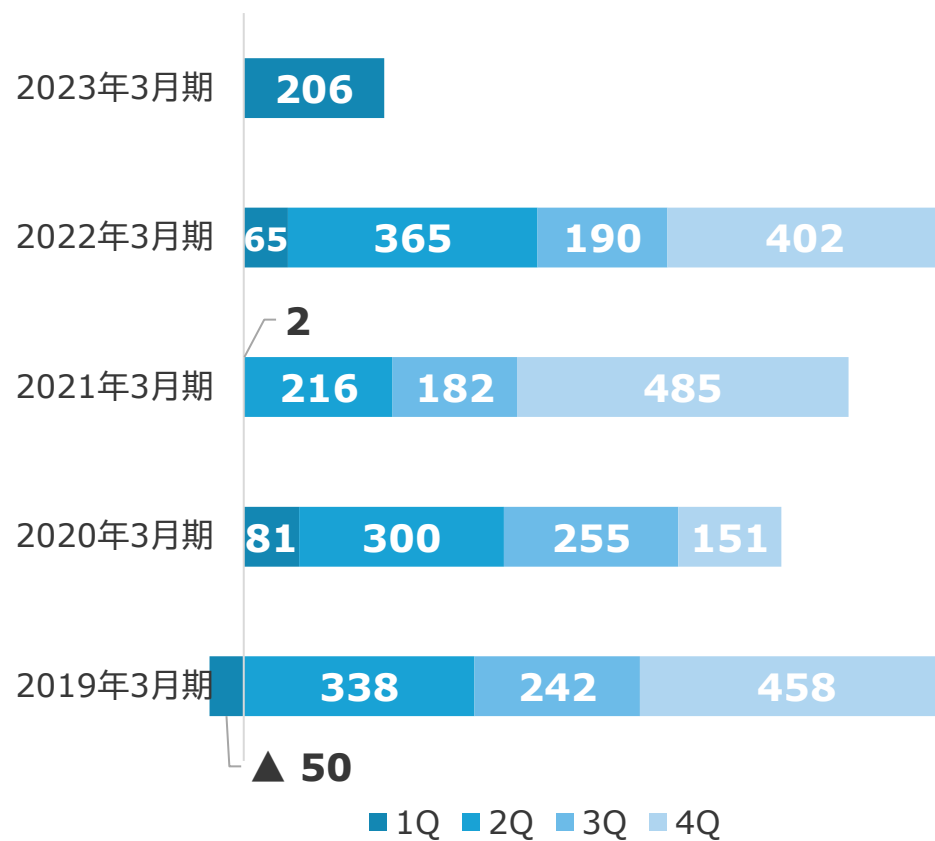
四半期別業績推移

顧客の投資時期に伴い、主にシステム事業で**2Q・4Qに偏重傾向**
2023年3月期1Qは、デバイス事業が好調に推移し、上半期の業績予想を上方修正。

■ 売上高 [単位:百万円]



■ 営業利益 [単位:百万円]



3. 事業戦略・資本戦略

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~



全文URL

■ 数値目標

	2022年3月期 (実績)	2025年3月期
売上高	20,784百万円	26,000百万円
経常利益	1,247百万円	2,000百万円
当期純利益	878百万円	1,400百万円
ROE	6.0%	10.0%(目標) 8.0%(必達)
配当性向	55.8% 一株当たり 配当金55円	100% ROE3期平均8% 達成まで継続

事業戦略

▶▶ 事業変革のための取り組み

- ① サービスビジネスの成長 ◆
- ② ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化 ◆
- ③ 将来のコア事業の創造
- ④ 経営基盤の強化
- ⑤ 3年間で総額30億円の戦略投資枠

資本戦略

▶▶ 資本収益性向上のための取り組み

- ① ROE3期平均8%達成まで配当性向100% ◆
- ② 大型投資には有利子負債の活用を検討

ガバナンス

▶▶ 事業を支える
強固なガバナンス体制の構築

- ① 投資委員会の設置
- ② 指名・報酬委員会の設置
- ③ 役員報酬のKPIにROEを設定

◆:本セミナーご説明範囲

成長戦略①

サービスビジネスの成長

「モノ売り」から「コト売り」へ



関連セグメント: **クラウドサービス&サポート**

成長戦略②

ロイヤルカスタマー戦略の 推進・深化

- ・ グループシナジーの最大化
- ・ 新規領域のソリューション強化

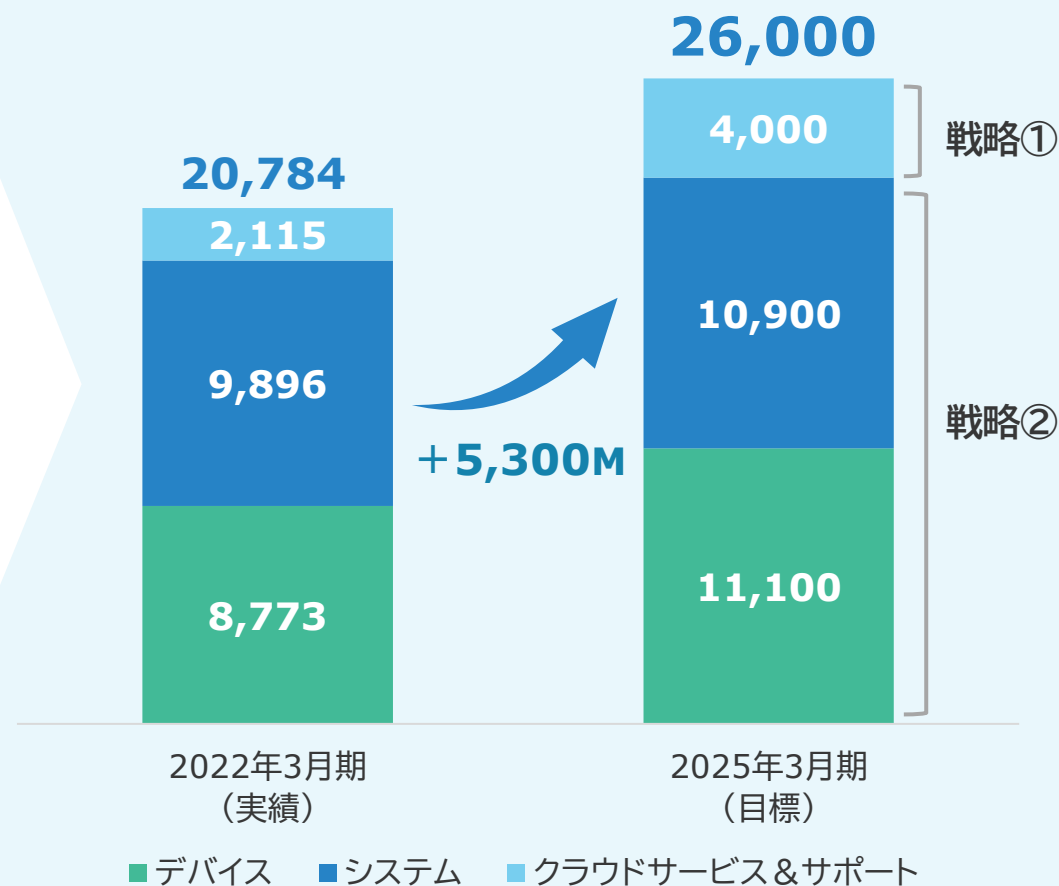


関連セグメント: **デバイス**

システム

3年後の売上高 成長イメージ

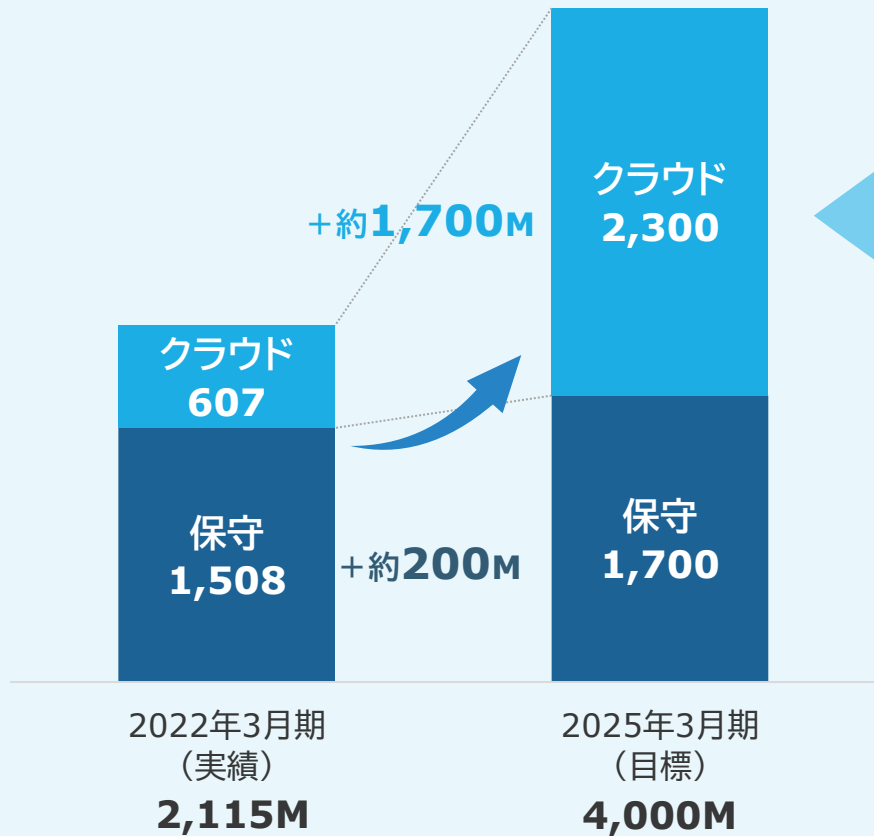
[単位:百万円]



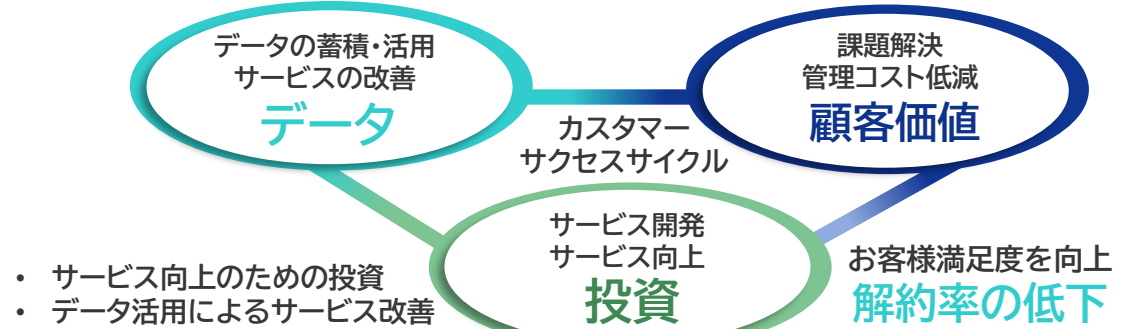
成長戦略① サービスビジネスの成長 ～「モノ売り」から「コト売り」へ～

「クラウドサービス&サポート」セグメント売上高

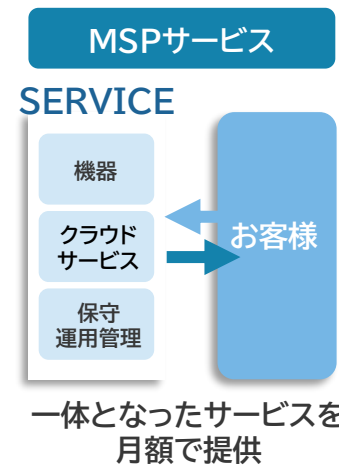
[単位:百万円]



成長要因 カスタマーサクセスの実現



TKエコシステム*の構築



進化

フィジカルセキュリティ + ネットワークの融合



(*) 当社独自のBtoB向けプラットフォーム

成長戦略② ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化

ロイヤルカスタマー* 戦略



*1社当たり売上高3千万円以上の顧客
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

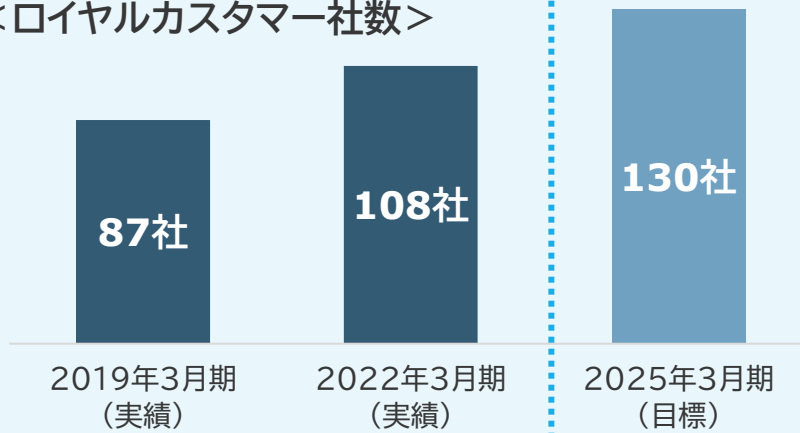
数値目標①
ロイヤルカスタマー
130社超 ↑

数値目標②
全顧客平均売上高
20%UP ↑

<全顧客平均売上高>

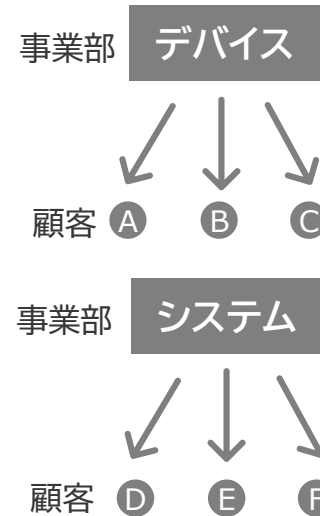


<ロイヤルカスタマー社数>

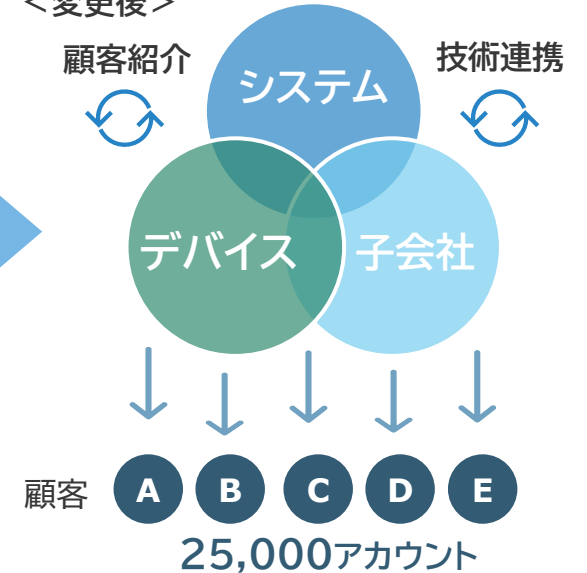


方法① グループシナジーの最大化

<従来の体制>



<変更後>



方法② 新規領域のソリューション強化

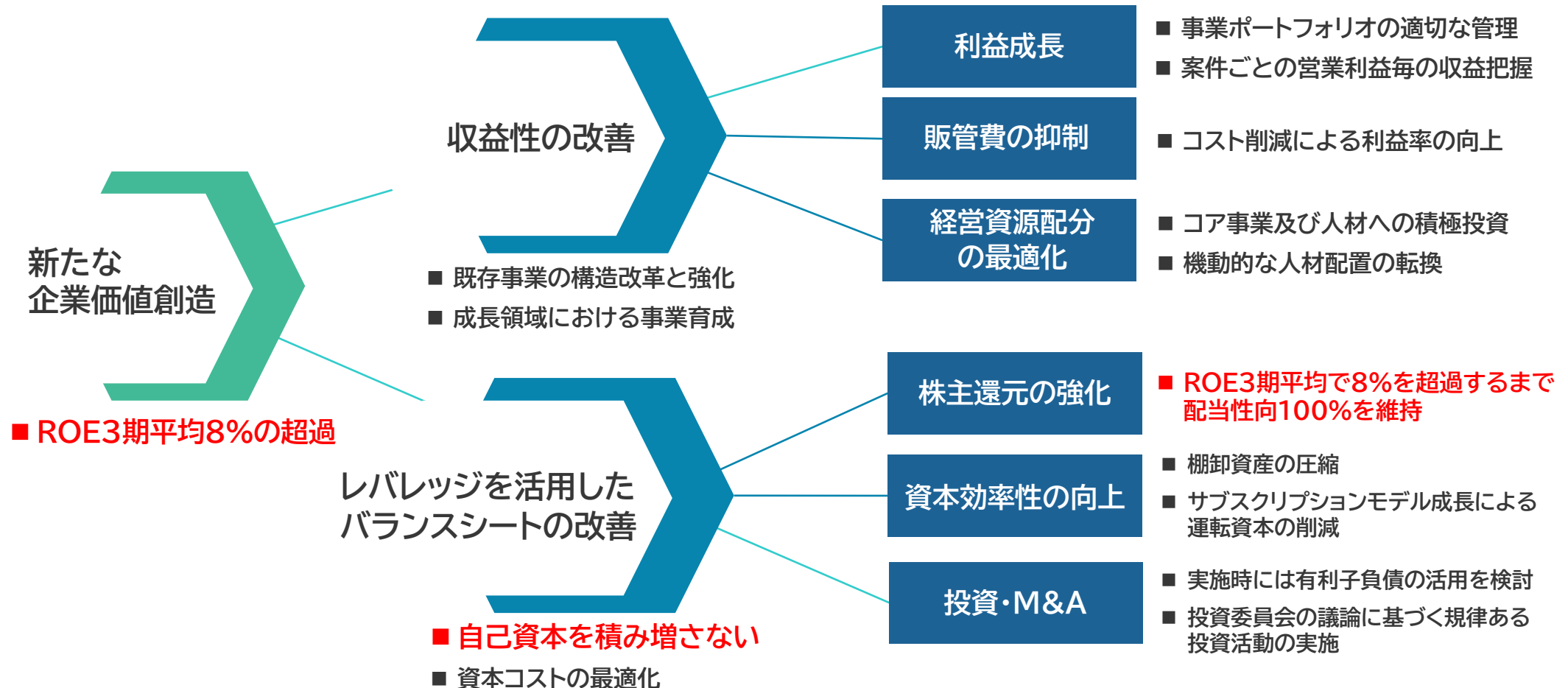
システム

- 画像認識、AI技術を備えた映像監視
- 店舗向け省人化ソリューション
- ネットワークセキュリティの複合化

デバイス

- 音響・音声／通信／センサー／電源ソリューション
- ユニット商品の開発
- 米国・アジアへの住宅設備向け機構部品

当社の財務健全性を総合的に勘案したうえで 資本収益性・バランスシートの改善に向けた資本政策を着実に実行



4. プライム市場 上場維持基準適合状況の進捗

プライム市場上場維持基準の適合状況の進捗

当社は、プライム市場変更移行基準日(2021年6月30日)時点において、「流通株式時価総額」、並びに「1日平均売買代金」の維持基準を充たしておりませんでした。株価上昇に伴い、「流通株式時価総額」、「1日平均売買代金」とともに大幅に改善致しました。

新中期経営計画で掲げる新たな価値創造へのチャレンジは勿論のこと、株主、投資家と対話を通じ、当社グループの持続的成長と更なる株主価値の向上に努めてまいります。

当社適合状況の変化				
適合課題	上場維持基準	2021年6月30日 移行基準日時点		2022年 7月末時点*1
株価	—	1,157円	▶▶▶▶	2,021円
流通株式時価総額	100億円以上	64.3億円	▶▶▶▶	115.5億円*2
1日平均売買代金	0.20億円以上	0.15億円	▶▶▶▶	0.49億円*3

*1 : 当社試算

*2 : 2022年7月末時点の流通株式時価総額は、移行基準日(2021年6月30日)時点の流通株式比率(56.2%)を用いて算出しております

*3 : 2022年7月末時点における売買代金平均は、2022年1月から7月末の7か月間の売買代金を日次平均して算出しております

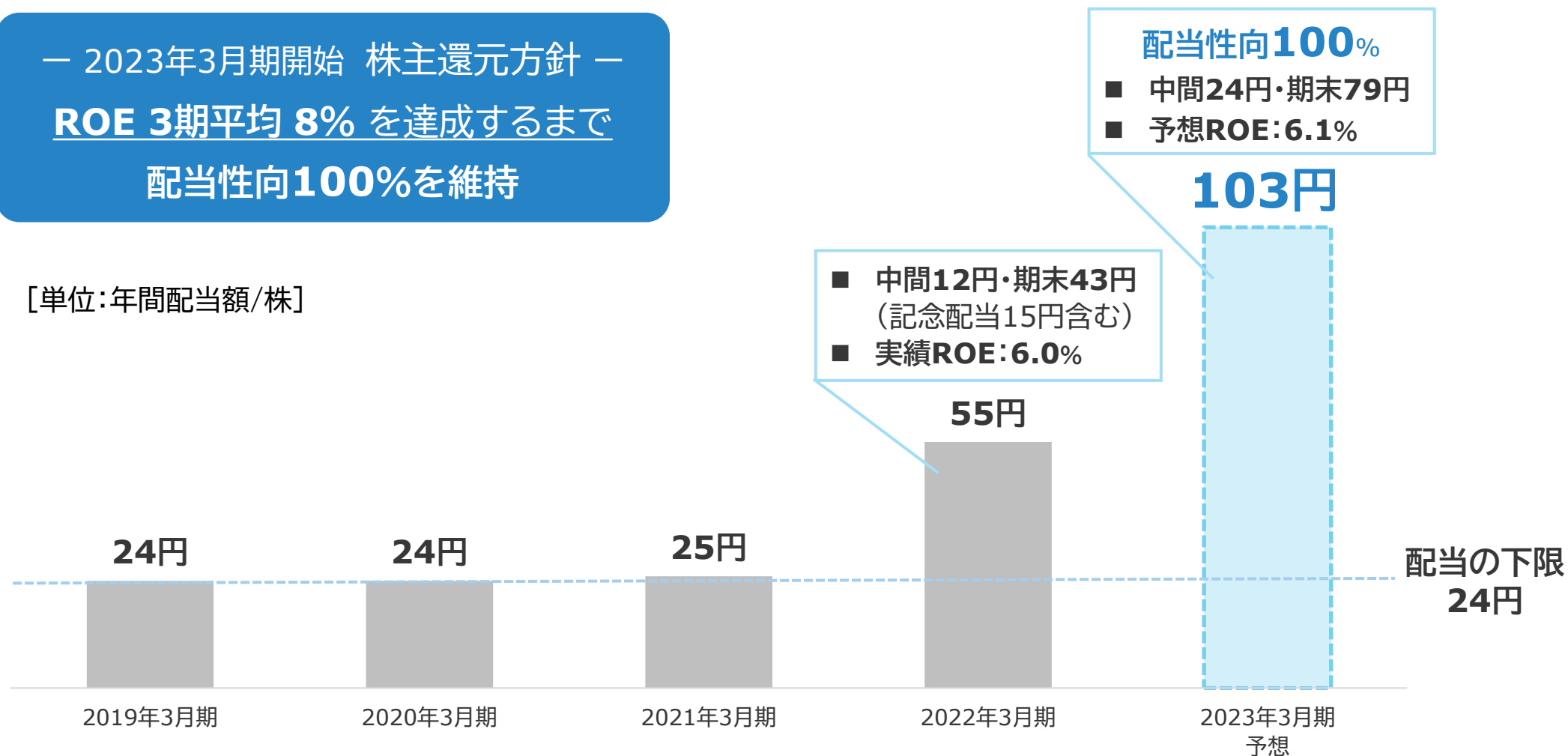
5. 株主還元

株主還元 ▶▶ 配当

2023年3月期は、1株当たりの年間配当金を**103円**と予定(前年+48円)

— 2023年3月期開始 株主還元方針 —
ROE 3期平均 8% を達成するまで
配当性向**100%**を維持

[単位:年間配当額/株]



株主還元 ▶▶ 株主優待制度

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「おこめギフト券」を贈呈

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



総合利回り予想(配当+優待)

<計算条件>

- 300株保有
- 株価:8/19終値(2,444円)
- おこめギフト券:1kgあたり440円→10kg分

➡ 約 4.8%

APPENDIX

[APPENDIX] 沿革

1952年	● 設立
1970年	● 商品監視システムを販売開始 ● スライドレールを販売開始
1971年	● 半導体を販売開始 ● メーリングシステム(自動封入封緘機)を販売開始
2000年	● 入退室管理システムを販売開始
2002年	● クボタセキュリティ株式会社(現マイティキューブ)を買収により子会社化
2005年	● 東証一部上場
2011年	● Takachiho Fire, Security & Services(Thailand)Ltd. を買収により子会社化
2012年	● マイティカード株式会社(現マイティキューブ)を買収により子会社化
2013年	● Meraki製クラウド型無線LANを販売開始
2014年	● Guardfire Ltd. 及び Guardfire Singapore Pte. Ltd. を買収により子会社化
2015年	● Takachiho America, Inc. を設立
2020年	● 本社を移転(四谷一丁目6番1号) ● PC保管庫用充電ユニットを販売開始
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 ● クラウド型セキュリティソリューション「Verkada」を販売開始
2022年	● 東証一部からプライム市場に移行

[APPENDIX] セグメントーサブセグメントの体系

セグメント名	サブセグメント名	取り扱い製品・サービス
● システム	● リテールソリューション	小売業向け 商品監視システム・映像監視システム等
	● ビジネスソリューション	オフィス・データセンター・工場等向け 入退室管理システム・ネットワーク機器等
	● グローバル	東南アジア向けソリューション 防火システム等
● クラウドサービス & サポート	● クラウドサービス & サポート	システムセグメント製品の保守 クラウドサービス・MSPサービス
● デバイス	● エレクトロニクス	半導体・電子部品の販売
	● メカトロニクス	機構部品の販売 スライドレール、ダンパー等

[APPENDIX] グループ会社別セグメント対比表

会社名	所在地	クラウド サービス &サポート	リテール	ビジネス	グローバ ル	エレクトロ ニクス	メカトロ ニクス
高千穂交易株式会社	東京	●	●	●		●	●
マイティキューブ株式会社	東京		●	●			
TAKACHIHO KOHEKI(H.K.)LIMITED	香港					●	●
提凱貿易(上海)有限公司	上海					●	●
Takachiho Fire,Security & Services(Thailand)Ltd.	タイ				●		
Guardfire Limited	タイ				●		
Guardfire Singapore Pte. Ltd.	シンガポール				●		
Takachiho America,Inc.	アメリカ						●

当資料に掲載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、
記載された将来の計画数値や施策の実現を確約したり、
保証したりするものではありません。

■ お問い合わせ先 ■

高千穂交易株式会社 管理部 IR担当



ir-takachiho@takachiho-kk.co.jp



03-3355-1111