

# 会社説明会資料

---

2024年9月28日(土)



クラウドサービスやセキュリティ製品、半導体・機構部品を  
技術サービスと共に提供する**エレクトロニクス技術商社**です。

会社名	高千穂交易株式会社
証券コード	東証プライム 2676
設立	1952年3月13日(創業72年)
本社所在地	東京都新宿区四谷1-6-1 YOTSUYA TOWER 7F
代表者	代表取締役社長執行役員 井出 尊信
従業員数	連結474名、単体244名 (2024年3月31日時点)
連結子会社	国内1社、海外8社(上海・香港・バンコク・ シンガポール・シカゴ)



# 高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2024/9/28(土) ラジオNIKKEI・プロネクサス共催「企業IR & 個人投資家応援セミナーin大阪」

## 技術商社

P.9 高千穂交易の強み②「技術力」

- 商材に**技術的な付加価値**を加えて販売する商社
- 全社員の**40%超がエンジニア**

## 「モノ売り」から「コト売り」へ

P.22 事業戦略「サービスビジネスの成長」①

- 中期経営計画では**収益性の向上**に注力
- 収益性の高い**クラウドサービス**が成長事業

## 配当性向100%

P.29 配当方針

- **ROE3期平均8%達成まで配当性向100%**
- 目的は資本効率性とバランスシートの改善
- 予想利回り(株主優待含む)は**4.39%(\*)**

\* 2024/9/24(火)終値、株数300株で計算

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

## 1. 会社概要

## 2. 事業セグメント

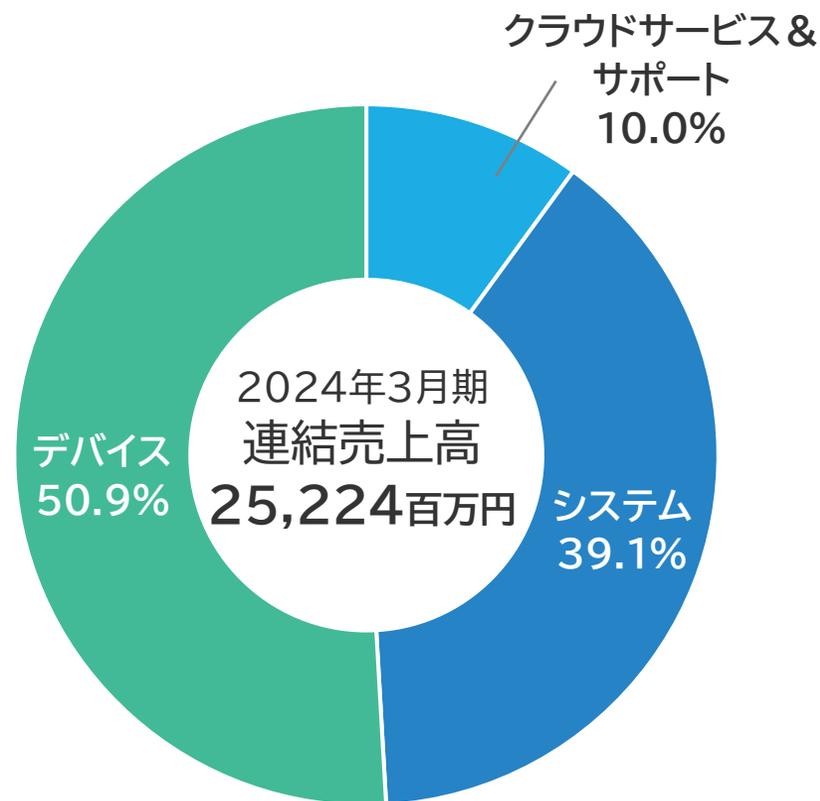
## 3. 業績

## 4. 中期経営計画

## 5. 株主還元

# 事業概要

「安全・安心・快適」を実現し、お客様の課題を解決する3つの事業セグメント





お客様の潜在的なニーズを掴み、  
世界の先端商品を発掘する**目利き力**



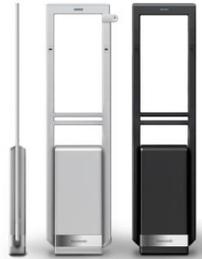
新たな価値を提供し、  
お客様の課題を解決する高い**技術力**



創業70年間で培った強固な**顧客基盤**

# 高千穂交易の強み①「目利き力」

潜在的なニーズを掴んで世界の先端商品を発掘する目利き力



万引き防止システム  
1970年販売開始

ivanti



リモートアクセス  
2002年販売開始

CISCO  
Meraki



クラウド型無線LAN  
2013年販売開始



スライドレール  
1970年販売開始

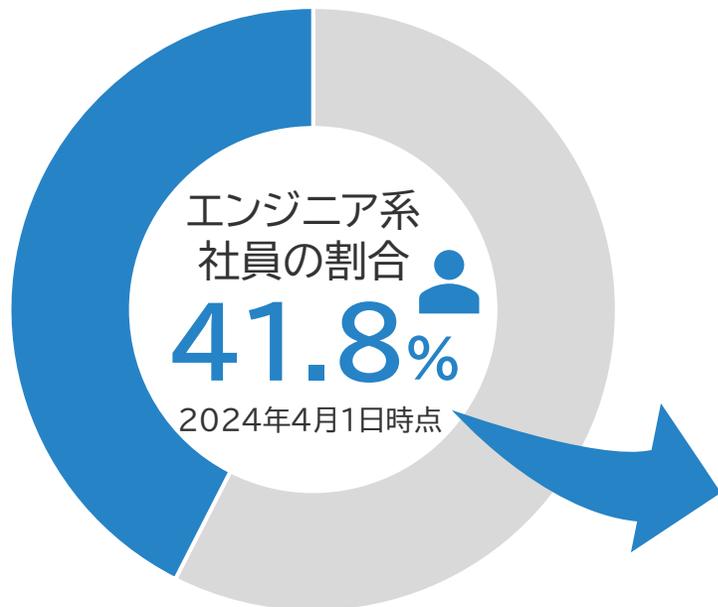
MPS



MPS社アナログ半導体  
2010年販売開始

## 高千穂交易の強み②「技術力」

新たな価値を提供し、お客様の課題を解決する高い技術力



### 付加価値の高いサービスの実現

ワンストップサービスを提供

コンサルティング

開発・設計

設置

アフターサービス

充実した技術サポート体制

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70年で培ったお客様との信頼関係による強固な顧客基盤

顧客総アカウント数 25,000

クロスセルの実施



豊富な取引事例を  
データベースとして活用



過去取引のあった  
お客様との取引再開



# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

# 事業セグメント「クラウドサービス & サポート」

## クラウドサービス

### MSP(Managed Service Provider)サービス

クラウドネットワーク製品の保守運用・稼働監視を当社にアウトソーシングできるサービス

CISCO

Meraki



クラウド型無線LANシステム

#### まとめて月額で提供

- ① 機器代
- ② クラウドサービス  
ライセンス料
- ③ 保守料

#### ■ 活用事例



情報システム部門の人手不足に悩む

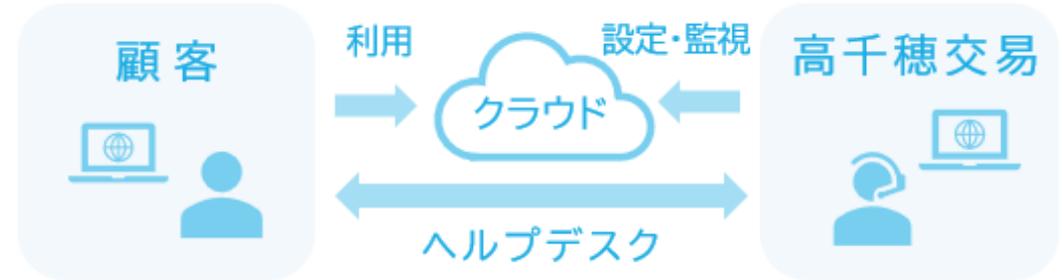
中小企業のオフィス

拠点数の多さから管理コストが高い

全国展開の店舗



#### ■ MSPサービス利用イメージ



## 保 守

システムセグメント製品(\*)のアフターサービスを提供

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)

(\*)対象製品

万引き防止システム、入退室管理システム、ネットワーク機器他

# 事業セグメント「システム」①

## ビジネスソリューション



Honeywell

tyco

入退室管理システム



監視カメラ

ivanti



ネットワークシステム



外資系企業オフィス向け 入退室管理システム  
シェアNo.1(\*)

### Point

入退室管理システムの世界のトップメーカーを長年取り扱う当社は、  
セキュリティポリシーを世界中の拠点で統一している  
外資系企業のお客様に多くご採用いただいています。

### システムセグメントの強み

1. プロジェクトマネジメントから一貫して実施できる技術力
2. 長年の販売実績による豊富なノウハウ

### 当社のセキュリティシステムが採用されている主な場所



一般企業オフィス



データセンター

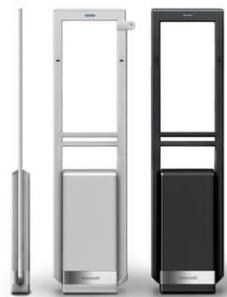


工場

(\*)当社調べ

# 事業セグメント「システム」②

## リテールソリューション(小売業向け事業)



万引き防止システム



監視カメラ

👑 **ドラッグストア向け**  
万引き防止システム・監視カメラシェアNo.1(\*)



顔認証システム



RFIDを活用した商品管理システム

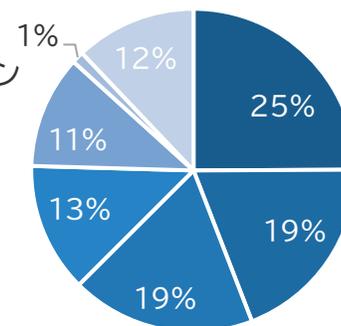
### ✔ Point

小売業向けではセキュリティ製品に加えて、近年は**人手不足**を補う製品の売上が増加

### ❖ システムセグメントの強み

1. プロジェクトマネジメントから一貫して実施できる技術力
2. 長年の販売実績による豊富なノウハウ

■ 2024年3月期  
リテールソリューション  
売上構成比(産業別)



- ドラッグストア
- アパレル
- GMS
- ホームセンター・スポーツ
- 家電
- モバイル
- その他

## グローバル(東南アジア向け事業)



防火システム

### 主な販売先

- プラント建設会社
- 発電所

**Guardfire**

**TK TAKACHIHO**  
FIRE, SECURITY & SERVICES (THAILAND) LTD.  
"Reach Goals with Harmony Trustable Safety for All"

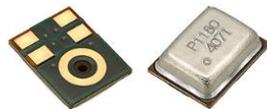
# 事業セグメント「デバイス」①

## エレクトロニクス（半導体・電子部品）

製造業向けに主に海外製品を販売



アナログ半導体



シリコンマイク



マイクロコントローラー



半導体製造装置



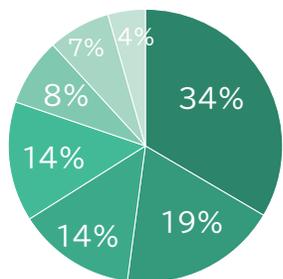
プリンター



カーナビゲーション

### 主な使用例

2024年3月期  
売上構成比(用途別)

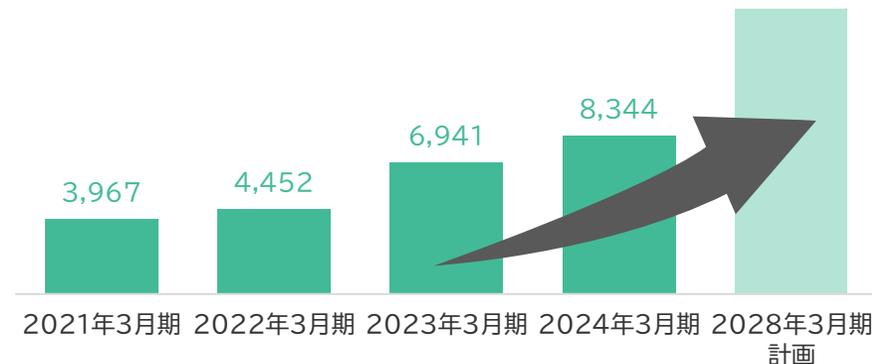


- 産業機器
- ビジネス機器
- モジュール
- 民生機器
- アミューズメント
- 車載・輸送機器
- その他

### ◆ エレクトロニクス事業の強み

- 1. 製品ラインナップ**  
電源系などの特定分野でトップクラスのシェアのメーカーを品揃え
- 2. 技術サービス**  
自社ラボでの検証やコンサルティングの実施

### ■ エレクトロニクス売上高推移 [単位:百万円]



### エレクトロニクス事業の成長戦略(年度別)\*



(\*)詳細:2024年3月期 第2四半期決算説明資料P.24

# 事業セグメント「デバイス」②

## メカトロニクス（機構部品）

製造業向けに主に国内製品（一部自社開発）を販売



スライドレール



ATM



複合機



複合機・ATM向け機構部品（\*1）  
シェアNo.1（\*2）

### ◆◆ メカトロニクス事業の強みは『開発力』

- お客様の仕様に合わせて一部製品を開発
- 複数の製品を組み合わせたユニット製品を企画開発

（\*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

## ■ メカトロニクスの企画開発品

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

- 先端の樹脂の部分をお客様の仕様に合わせて加工可能
- スマート遊技機に採用



スパイラルシャフト（直動部品）

### 特許取得



リッセステー（家具用金具）

- 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
- 住宅設備の製品（テレビボード・キッチン）に採用

# 目次

---

1. 会社概要

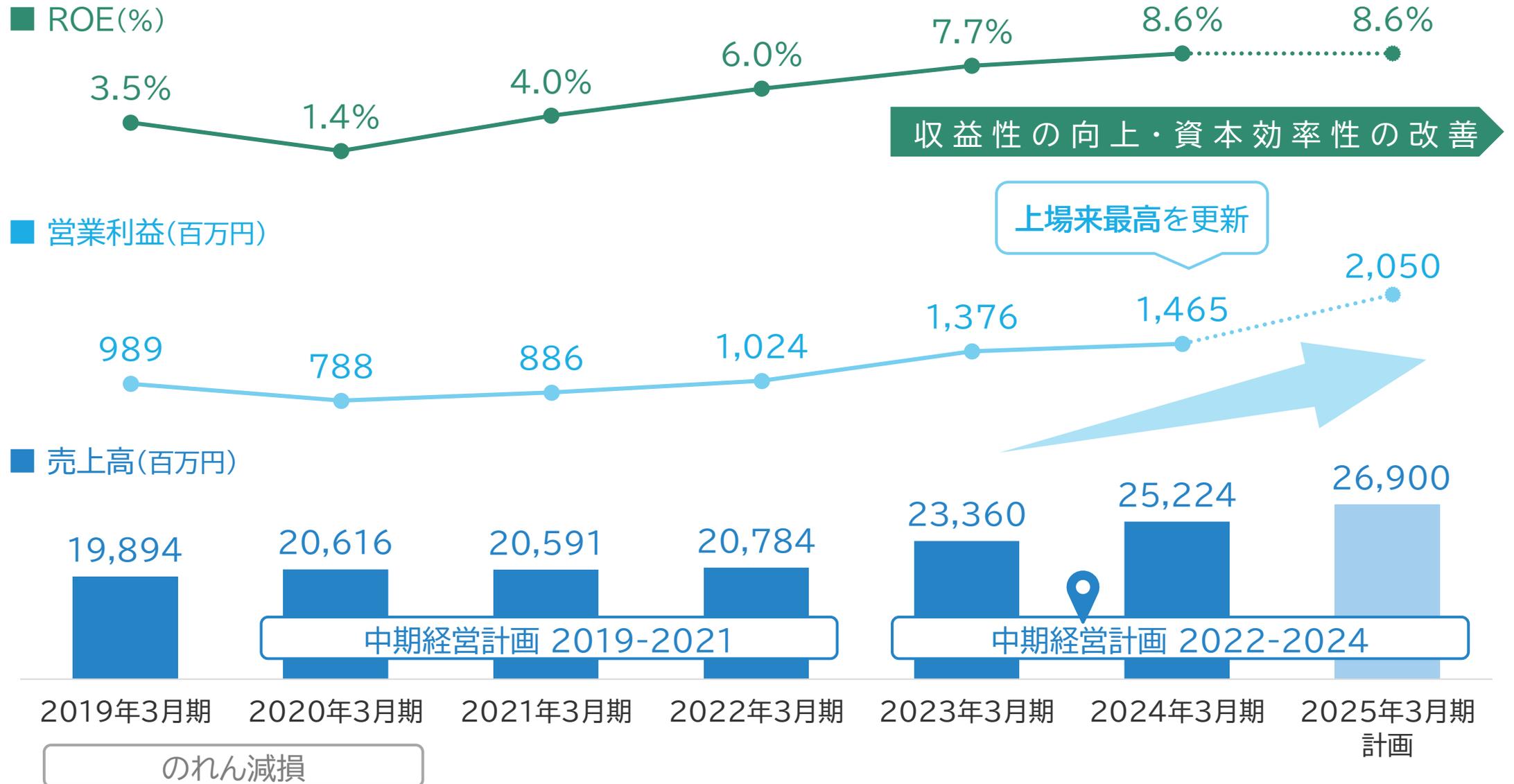
2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

# 業績推移



クラウドサービス&サポートの事業成長、前年度の一過性費用剥落により、増収・増益を計画

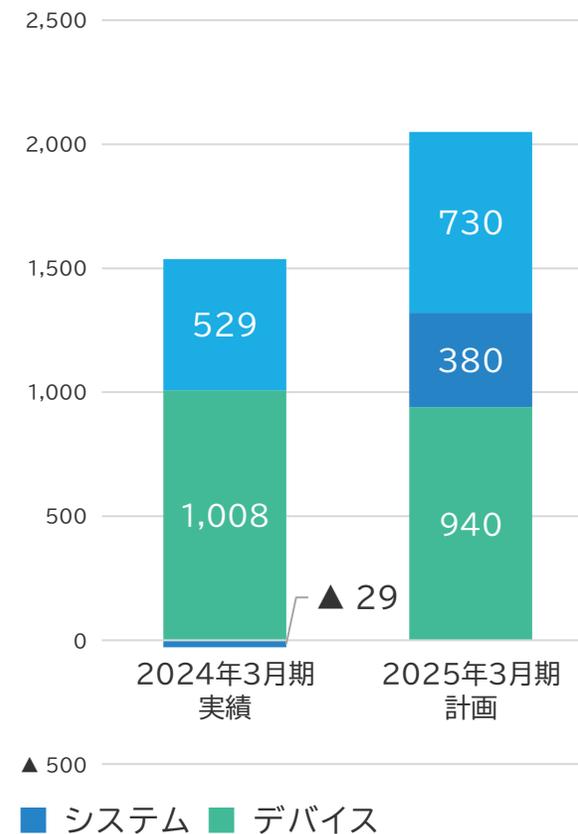
## ■ 連結PL

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (計画)
売上高	25,224	26,900
営業利益	1,465	2,050
経常利益	1,835	2,000
当期純利益	1,437	1,490
ROE	8.6%	8.6%

## ■ セグメント別売上高



## ■ セグメント別営業利益



■ クラウドサービス&サポート ■ システム ■ デバイス

# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

# 中期経営計画2022-2024

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

※本日のご説明範囲

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**

# 事業戦略(サービスビジネスの成長)①

収益性・安定性の高い『クラウドサービス&サポート』をさらに成長させていく方針

## 【課題】

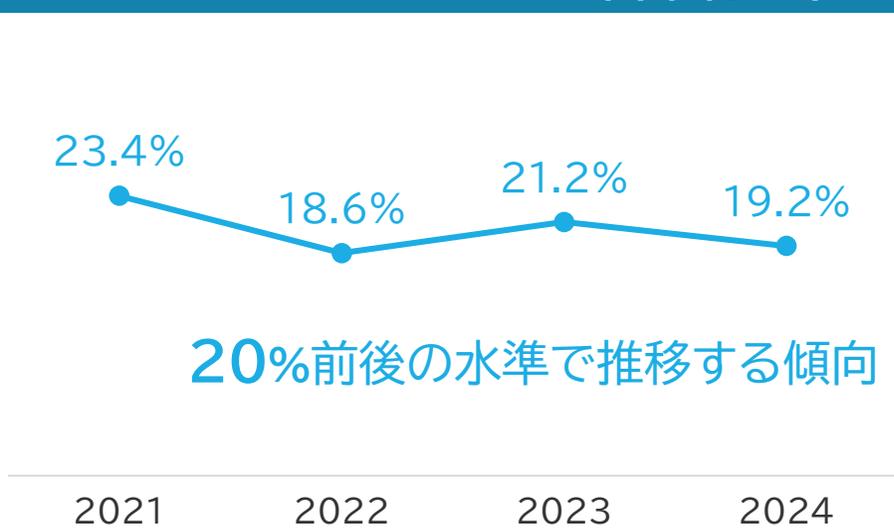
- 卸売業は営業利益率の改善に課題
- フロー型ビジネスは外部環境に左右されやすい



## 【方針】

- 収益性の高いクラウドサービス事業に注力
- ストック型ビジネスにより安定性が向上

## クラウドサービス&サポート営業利益率(※)



## MSPサービス ライセンス数推移



(※)2025年3月期から実施しているセグメント区分変更前の数値

## サイバーセキュリティ事業

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
- 被害の影響は一企業だけでなく、他企業や社会活動に及ぶ場合も多い

ランサムウェア被害報告件数(\*1)



### 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」

# 事業戦略(ロイヤルカスタマー戦略/デバイス)

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、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**独自ソリューションの提案を強化**

## ■ 事例



詳しくはnoteで  
ご覧ください！



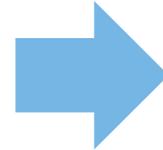
- ✔ **Point**
- **電子部品**と**機構部品**の2つを扱っていることは他社にはない強み
  - 2つの事業を合体させ、顧客のニーズを満たす製品を生み出す

# 経営基盤の強化「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



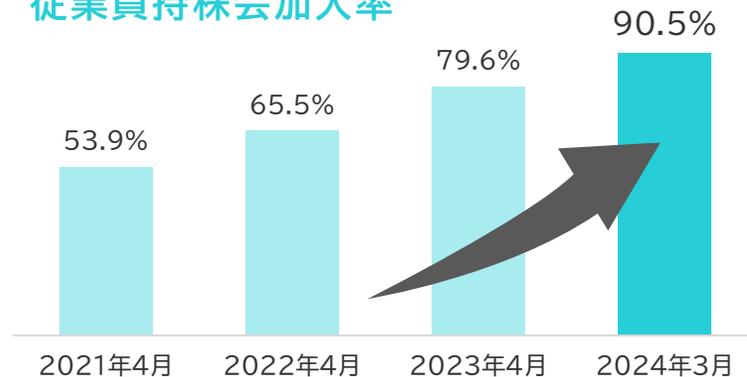
## 人材戦略の方向性



- ✓ 『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**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

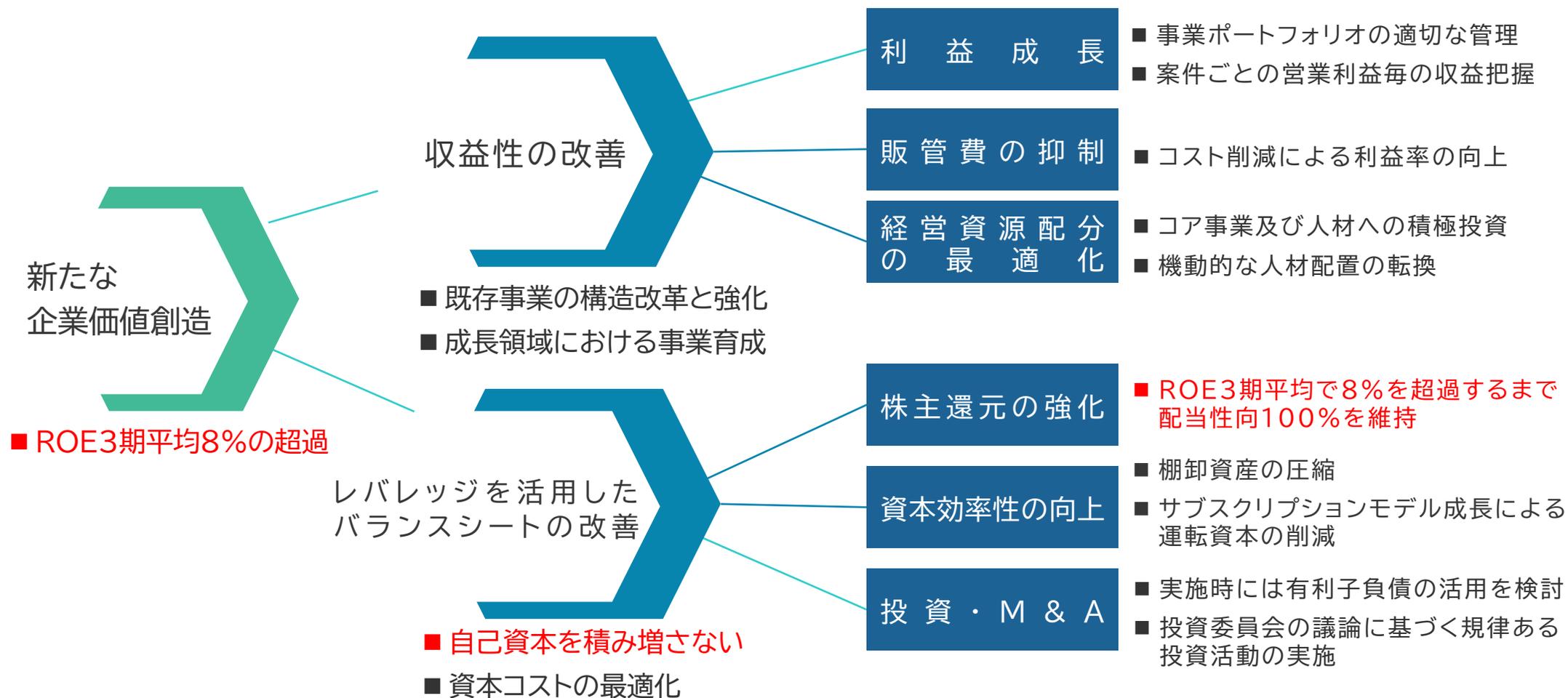
[主な上昇要因(2024年度)]

- 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

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



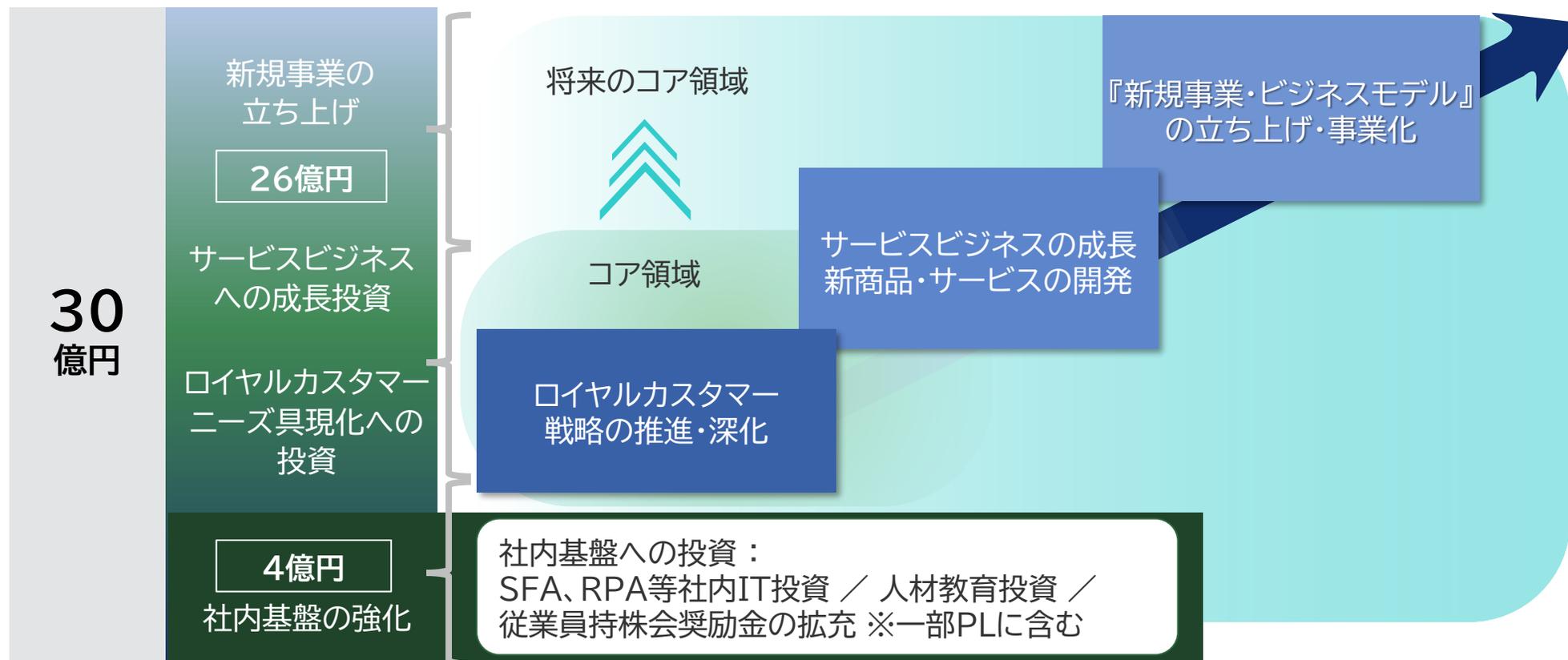
# 3年間で総額30億円の戦略投資枠

## 「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



# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

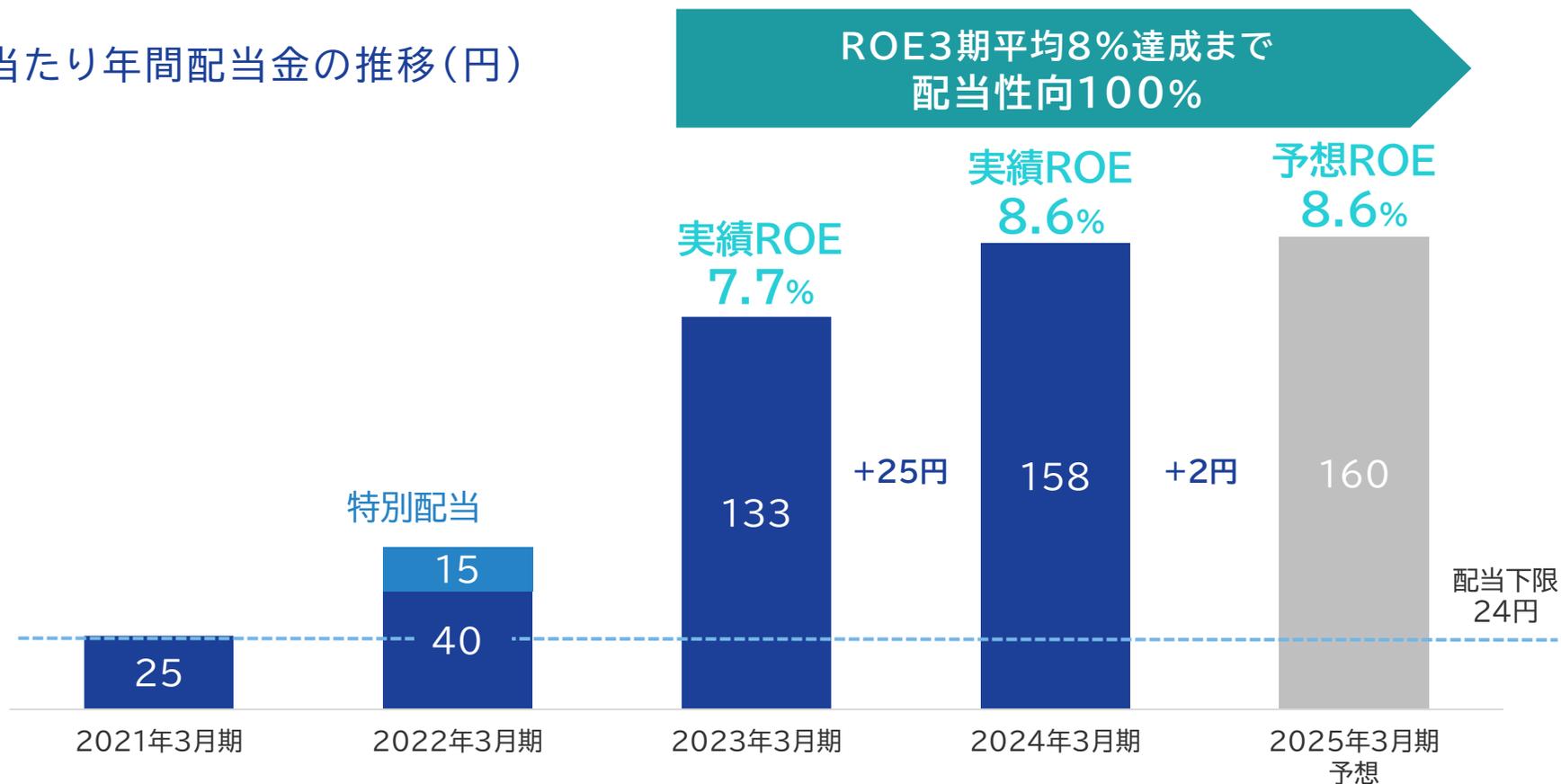
# 配当方針

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)



\* 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

# 株主優待

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、保有株式数に応じて「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



## 予想利回り(株主優待含む)

### 【計算条件】

- 株価:2024/9/24 終値(3,975円)
- おこめギフト券1kgあたり440円
- 300株保有



# 4.39%

# 高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2024/9/28(土) ラジオNIKKEI・プロネクサス共催「企業IR & 個人投資家応援セミナーin大阪」

## 技術商社

P.9 高千穂交易の強み②「技術力」

- 商材に**技術的な付加価値**を加えて販売する商社
- 全社員の**40%超がエンジニア**

## 「モノ売り」から「コト売り」へ

P.22 事業戦略「サービスビジネスの成長」①

- 中期経営計画では**収益性の向上**に注力
- 収益性の高い**クラウドサービス**が成長事業

## 配当性向100%

P.29 配当方針

- **ROE3期平均8%達成まで配当性向100%**
- 目的は資本効率性とバランスシートの改善
- 予想利回り(株主優待含む)は**4.39%(\*)**

\* 2024/9/24(火)終値、株数300株で計算

## 本資料のお取り扱い上のご注意

- 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、異なる可能性があることにご留意ください。
- 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。

### お問い合わせ先

高千穂交易株式会社 経営企画室 IR担当

✉ [ir@takachiho-kk.co.jp](mailto:ir@takachiho-kk.co.jp)

☎ 03-3355-1201

IRニュースメール  
配信サービス



高千穂交易公式  
note

