

株式会社IR Robotics主催

# 個人投資家サミット 会社説明資料

---

高千穂交易株式会社（証券コード：2676）

2026年2月21日



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73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459名、単体250名 （2025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）





代表取締役社長 社長執行役員

いで たかのぶ

**井出 尊信** 1969年生まれ 56歳

1994年4月 当社入社

**入社4年目に米国シリコンバレー駐在**

2013年4月 当社システム事業本部ビジネスソリューション事業部長

**商品の売切りではなく、「機器販売+クラウドサービス+運用・保守」が一体となったサブスクリプション型ビジネスを立ち上げ**

2015年4月 当社執行役員システム事業本部ビジネスソリューション事業部長

2018年4月 当社常務執行役員営業統括

2018年6月 当社代表取締役社長 兼 社長執行役員（現任）

1. 会社概要
2. 事業セグメント
3. 業績
4. 成長戦略
5. 株主還元
6. Appendix

【参考資料】 中期経営計画 2025 - 2027

<https://corp.takachiho-kk.co.jp/Portals/0/images/ir/management/plan/plan2025-2027.pdf>

## 1. 会社概要

## 2. 事業セグメント

## 3. 業績

## 4. 成長戦略

## 5. 株主還元

## 6. Appendix

## 創業から70年以上の一貫したビジネスモデル

創業時の土木事業でも、バロース時代の計算機でも、現在のセキュリティシステムでも、「海外の優れたテクノロジーを日本市場に最適化する」という提供価値は変わらない

### 1952年創業

【創生期】

土木・建築事業  
からのスタート

### 1970年代～

商品監視システムや電子部品等の販売開始

【第2の創業期】

セキュリティ・  
エレクトロニクスへの転換

### 1950年代後半～

最先端計算機の輸入販売開始

【成長期】

バロース社との提携  
システムソリューションへの進化

### 2010年代～現在

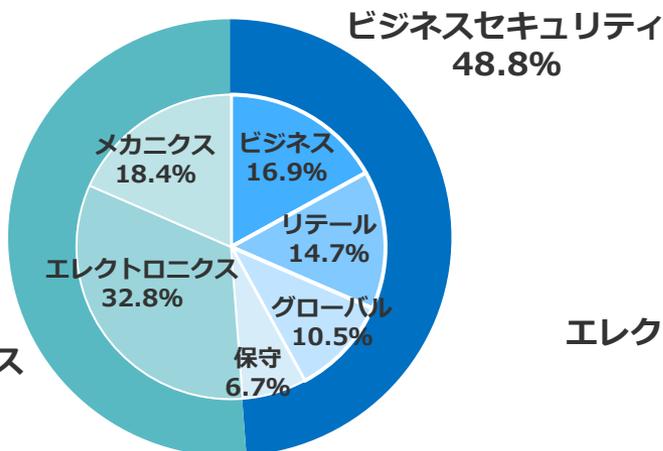
クラウド型無線LANシステム等  
の販売強化

【変革期】

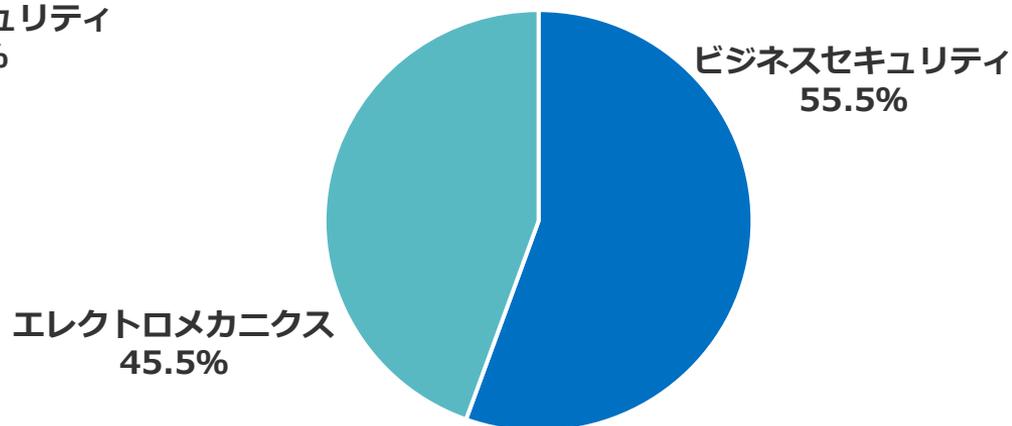
クラウドサービスによるサービス  
ビジネスの成長

技術商社としての進化  
「サイバーセキュリティ・AIが拓く  
新たな成長」

## 売上高の構成



## 営業利益の構成



## ビジネスセキュリティ



入退室管理システム



顔認証システム



クラウド型無線LAN

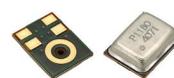
<b>リテール</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品監視(万引き防止)システム</li> <li>監視カメラシステム、顔認証システム</li> <li>クラウドサービス</li> <li>RFIDシステム</li> </ul>
<b>ビジネス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>入退室管理システム、監視カメラシステム</li> <li>メーリングシステム</li> <li>クラウドサービス</li> <li>ネットワーク製品</li> </ul>

<b>グローバル</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>防火システム</li> </ul>
<b>保守</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスセキュリティセグメントが提供する商品の保守サービス</li> </ul>

## エレクトロメカニクス



電源モジュール



シリコンマイク



ソフトクローズ

<b>エレクトロニクス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>半導体・IC / 電子部品・センサ</li> <li>各種モジュール</li> </ul>
<b>メカニクス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スライドレール / ガススプリング</li> <li>ソフトクローズユニット / 電子錠</li> </ul>



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**

## 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

## 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)

エンジニア系  
社員の割合

**40.8%**

2025年4月1日時点

## 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



1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 成長戦略

5. 株主還元

6. Appendix

## ビジネスソリューション

\* 当社調べ

入退管理システム



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** \*

監視カメラシステム



世界のトップメーカーの製品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**との取引が多い

### ビジネスソリューションの強み

クラウド型統合  
セキュリティ  
ソリューション



外資系企業のお客様に  
多くご採用いただいています



オフィス



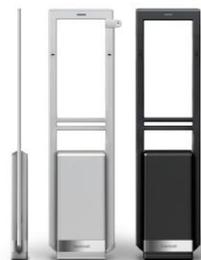
データセンター

## リテールソリューション

\* 当社調べ

万引き防止システム

**Sensormatic**  
by Johnson Controls



ドラッグストア向け  
万引き防止システム・監視カメラ  
**シェアトップクラス\***

### リテールソリューションの強み

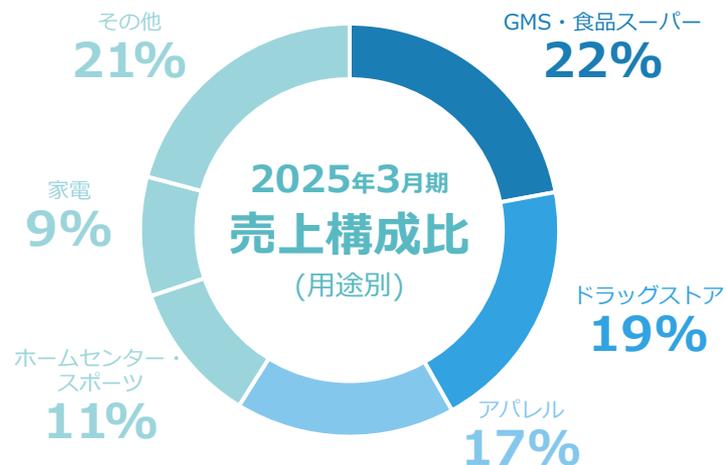
1. プロジェクトマネジメントから一貫して実施できる技術力
2. 長年の販売実績による豊富なノウハウ

監視カメラシステム

顔認証システム



RFIDを活用した  
商品管理システム



## マネージドサービス

### 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

クラウド型  
無線LANシステム

CISCO  
Meraki



### まとめて月額で提供



機器代



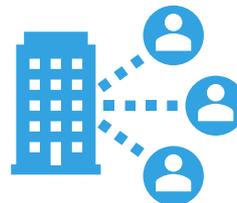
クラウドサービスライセンス料



保守料

### 活用事例

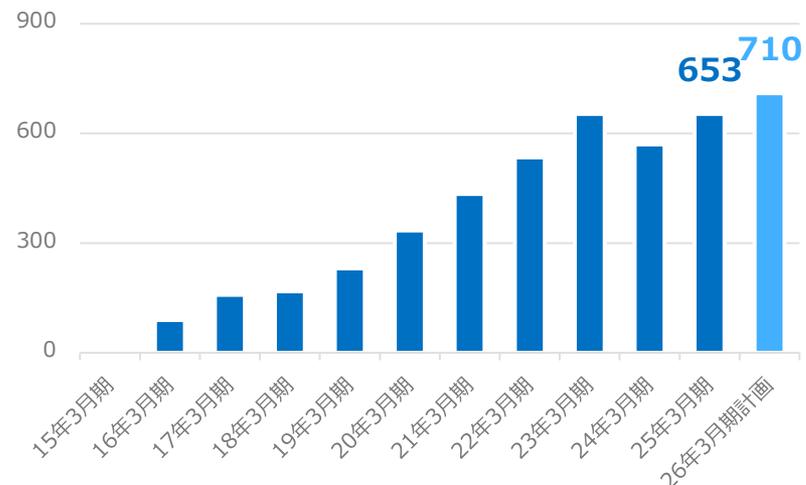
情報システム部門の  
人手不足に悩む  
中小企業のオフィス



拠点数の多さから  
管理コストが高い  
全国展開の店舗



### マネージドサービス売上推移 (単位：百万円)

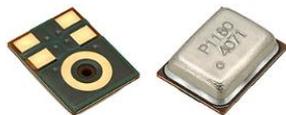


## エレクトロニクス（半導体・電子部品）

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



通信モジュール



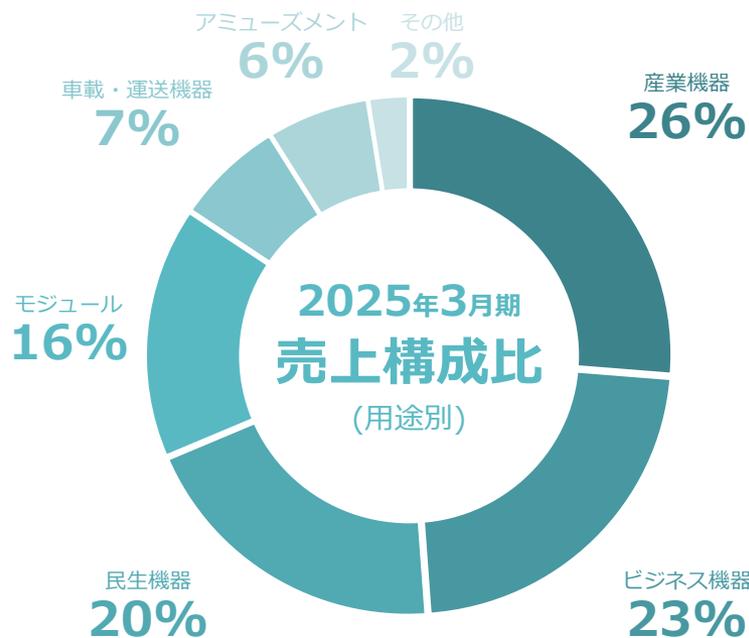
センサ



ディスクリート

### 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



## メカニクス（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



\*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

複合機・ATM向け機構部品 \*1

シェアNo.1 \*2

### メカニクス事業の強み

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

### 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

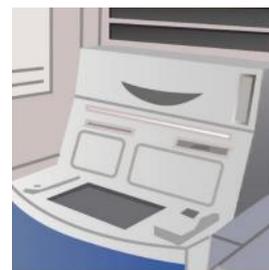
#### 特許取得



リッセステア（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

### 活用用途



ATM



複合機

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 成長戦略

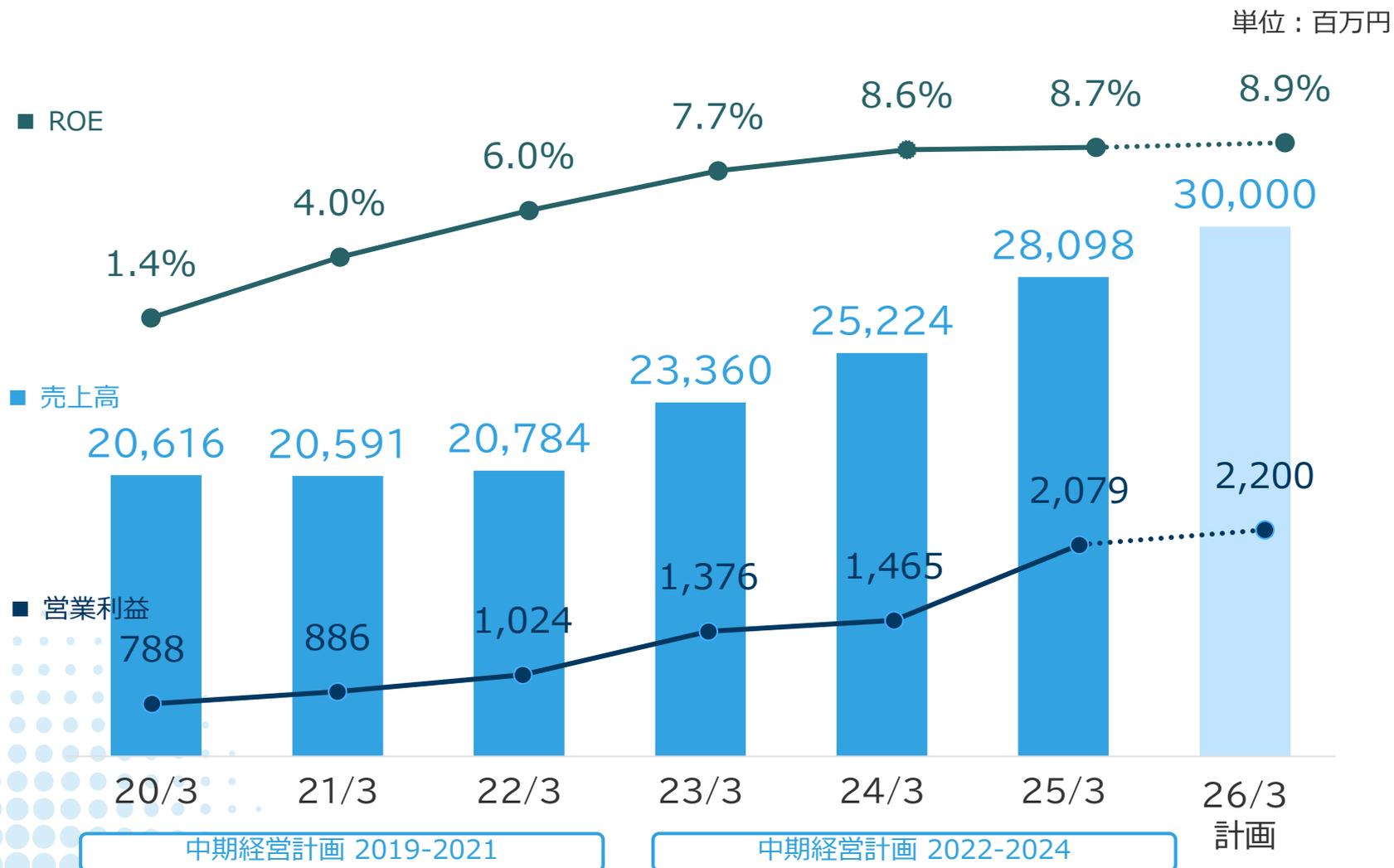
5. 株主還元

6. Appendix

## 業績の推移



4期連続増収増益、収益性の向上・資本効率の改善によりROEも上昇



## 直近の業績（3Q累計）と通期計画

[単位：百万円]



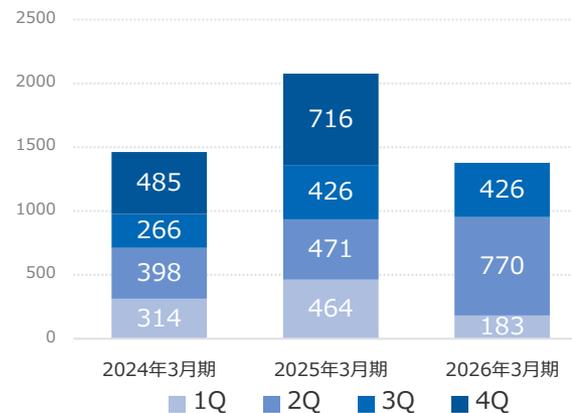
主にビジネスセキュリティセグメントの製品は設備投資の対象であることが多く、顧客の投資時期に伴い、業績は4Q・2Q偏重の傾向

	2026年3月期 3Q累計(実績)	2026年3月期 (計画)	進捗率
売上高	20,724	30,000	69.1%
営業利益	1,380	2,200	62.8%
経常利益	1,544	2,100	73.6%
当期 純利益	1,097	1,500	73.2%

■ 四半期別売上高



■ 四半期別営業利益



1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 成長戦略

5. 株主還元

6. Appendix

# 中長期の成長イメージ

中期経営計画の詳細は[こちら](#)をご参照ください



■ **パーパス** 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。

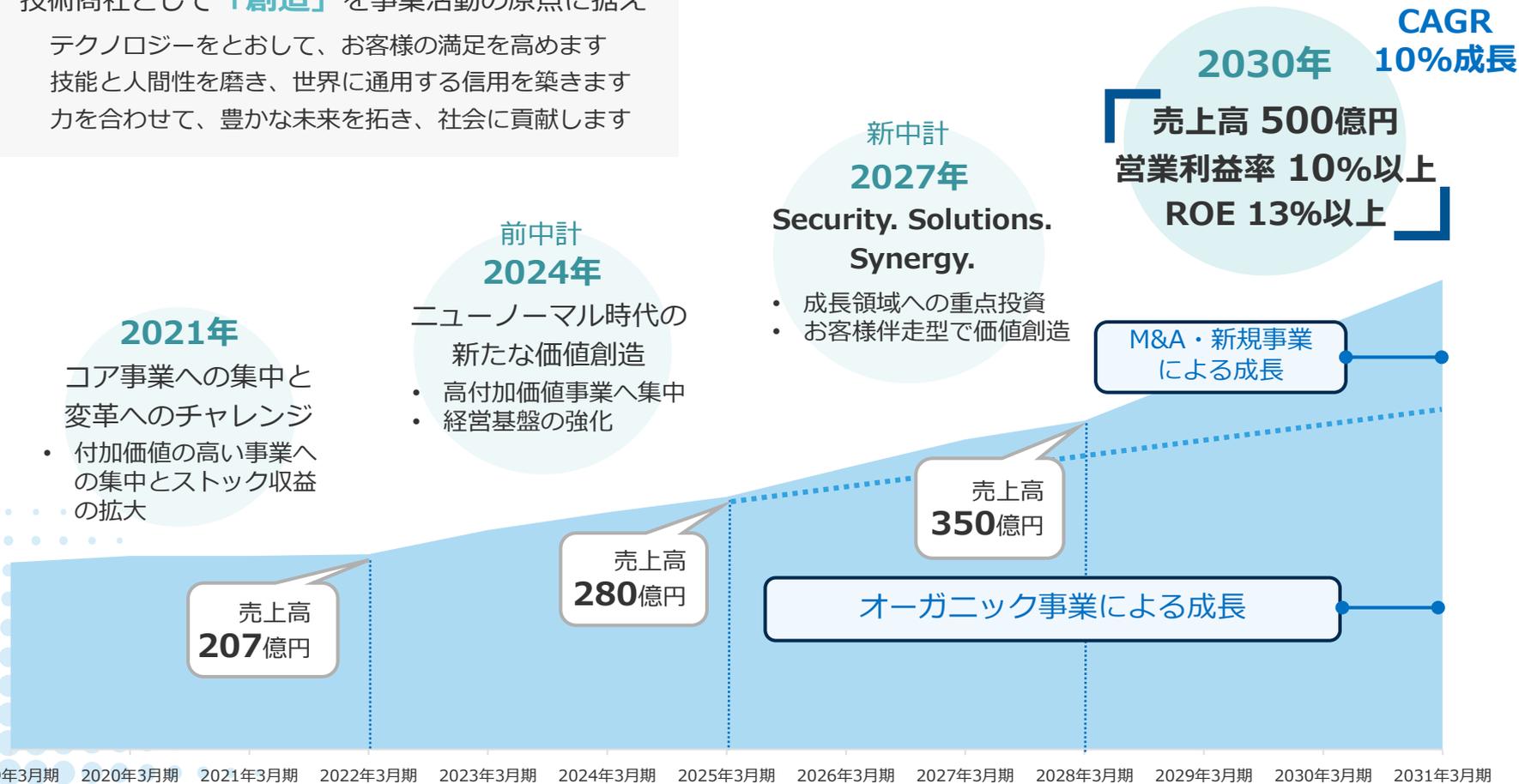
■ **企業理念**

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

<2030年の高千穂交易の目指す姿>

## 安心・安全な社会の実現

1st choiceされるソリューションプロバイダーになって、お客様と共に未来を描く



# ビジネスセキュリティ市場



トータルセキュリティソリューションと、コンサルティングからアフターサービスまでのワンストップサービスで、“ビジネスセキュリティなら高千穂交易”を目指す

先端技術・製品サービス

## トータルセキュリティソリューション

万引き（ロス）対策



リテールセキュリティ

入退室管理



フィジカルセキュリティ

AIカメラ  
入退室管理  
環境センサー



スマートオフィス スマートリテール



統合プラットフォーム  
クラウドサービス

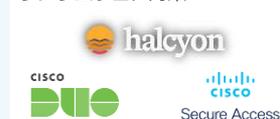
CISCO Meraki

無線LANアクセスポイント  
L2/L3スイッチ  
セキュリティ&SD-WAN



クラウド管理型ネットワーク

ランサムウェア対策



OTセキュリティ



サイバーセキュリティ

付加価値サービス

コンサルティング

導入・運用コストの最適化  
トータルセキュリティ提案

システム  
インテグレーション

課題の抽出と解決策の提供  
SI・開発とMSPサービス化

設置工事

最適なプロジェクト管理  
長期工事の施工管理

アフターサービス  
統合監視センター

管理者の負荷軽減  
24時間365日の監視体制（NOC）  
**SOCサービス構築**

顧客へ融合したサービスを提供し、  
お客様の課題を解決

<顧客>



企業オフィス



データセンター



工場



リテール  
(アパレル・GMS・家電等)



教育施設

DX・IT化の推進とAI活用  
多様な働き方  
サイバー攻撃増加 人材不足

# セキュリティ分野でのポジショニング



当社はセキュリティ分野において**フィジカル・サイバー両方のラインアップ**があり、**技術サービス対応力が高い点で、独自のポジションを確立**

ビジネスセキュリティラインアップ：多  
(フィジカル × サイバー)

専業商社



ITベンダー  
(SIer等)

防犯機器  
ベンダー

ネットワーク  
カメラベンダー

ビジネスセキュリティラインアップ：少  
(フィジカル × サイバー)

技術サービス対応力…低

技術サービス対応力…高

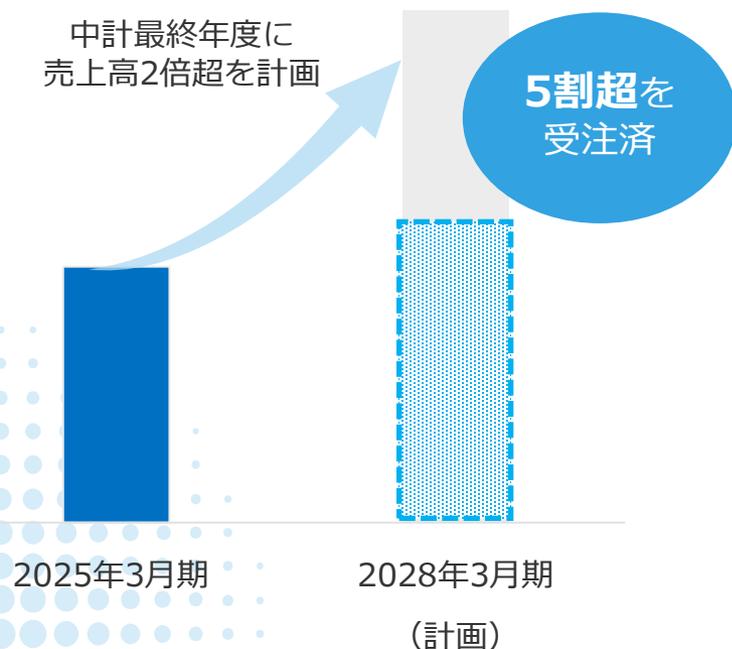
## 注力分野① &lt;データセンター向け&gt;



データセンター向けに入退室・監視カメラシステムの受注、売上高好調  
中計最終年度の受注残が5割超

## データセンター向け売上高

既に計画の5割超を受注済み  
更なる上積みを狙う



## 当社が外資系データセンター向けに強い理由

1. 外資系企業はセキュリティポリシーを世界中の拠点で統一することが多く、**世界のトップメーカーの製品を取扱う当社に優位性**
2. 日本に進出する 主な外資系データセンター **十数社のうち、3割超が取引あり**。更なる取引拡大に向けアプローチ中
3. 過去5年間の実績が評価され、**サブコンや設計会社との強固なリレーションを構築**



入退室・監視カメラシステム



## 注力分野② <サイバーセキュリティ分野①>



### 世界初のランサムウェア対策プラットフォーム「Halcyon」を 6月より日本で初めてサービス提供開始

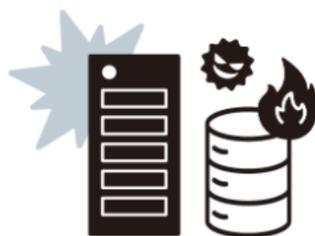
#### ランサムウェアによる 被害が増加

パソコンやサーバー内のファイルを不正に暗号化し、ファイルを復元するために金銭を要求

攻撃者



企業・組織のネットワークへ侵入



事業の停止、数億円規模の損害

#### Halcyonの 特徴

- 500以上の組織、175万台を超えるデバイスを保護し、2024年にはユニコーン企業の仲間入り
- ランサムウェア攻撃によるデータ流出や二重恐喝を防止、ランサムウェアがデータを暗号化する際に使った暗号鍵をキャプチャー。暗号鍵を基に復号化鍵を作成することで感染後も迅速なデータ復旧が可能
- 今話題の攻撃グループ“Qilin”撃退の実績があり

# 注力分野② <サイバーセキュリティ分野②>



メーカー、小売など様々な企業から反響獲得、複数のPoCが進行

## Halcyon導入により実現できること



### ✓ 事業継続性の確保

製造ラインや基幹システムの停止リスクをゼロに



### ✓ 復旧コストの劇的削減

数千万円～数億円規模の損失を回避

## 市場規模

ランサムウェア保護の日本市場  
1,570億円(TAM)

ターゲット市場  
(エンドポイントセキュリティ製品)  
78億円(SAM)

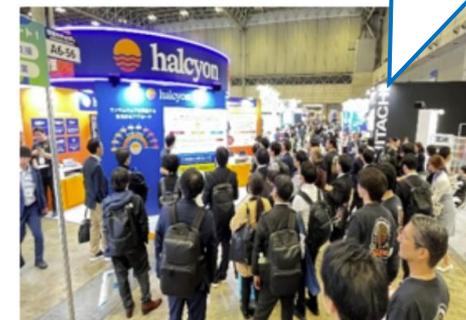
※各種公表資料を基に当社推計

## 従来の対策では防ぎきれなかった領域をカバー

	halcyon	EPP	EDR/XDR	Backups
脅威防御エンジン	✓	✓	✗	✗
ランサムウェアふるまい検知エンジン	✓	✗	✓	✗
暗号鍵のキャプチャ	✓	✗	✗	✗
他社セキュリティツールの無効化監視	✓	✗	✗	✗
バックアップの保護	✓	✗	✗	✗
暗号化されたファイルの復号化	✓	✗	✗	✗
データ不正流出防止(DXP)	✓	✗	✗	✗
インシデント後の復旧時間の短縮	✓	✗	✗	✓

## 展示会の様子

テレビ東京のWBSで  
取材を受けました！



## veesion とは

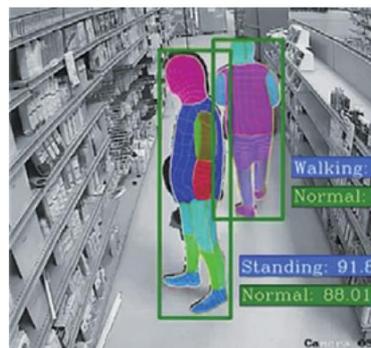
## AI映像解析技術を利用した万引き行動検知システム

## 従来

欠品認知後、過去のカメラ  
映像チェックによる  
万引き確認



店舗責任者の  
作業負荷が大きい



veesion

## veesion

リアルタイムで万引きを  
検知し、スマートフォンで  
即時確認が可能



万引き犯の  
特定店舗責任者の  
作業負荷軽減

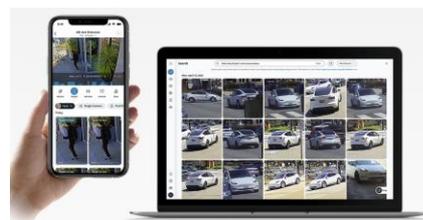
世界55か国6000店舗に導入されている

## Verkada (ヴェルカダ)

あらゆるセキュリティ機器を一元管理し、施設の安全を可視化する統合セキュリティプラットフォーム

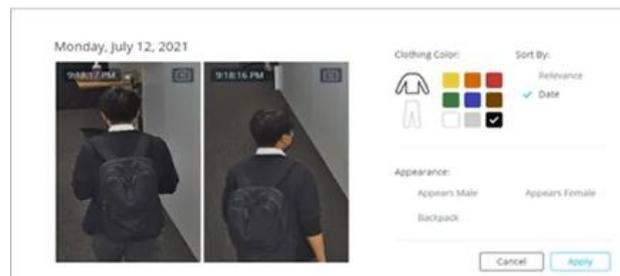


PC・タブレット・スマートフォンからアクセス可能なクラウドベースの管理画面



ハイブリッドクラウド型  
AIカメラ

クラウド型防犯カメラは、AIを活用したアナリティクス機能により、複数のカメラの録画映像から人物や車両を瞬時に検索することが可能



顔・性別・服の色など様々な属性で検索

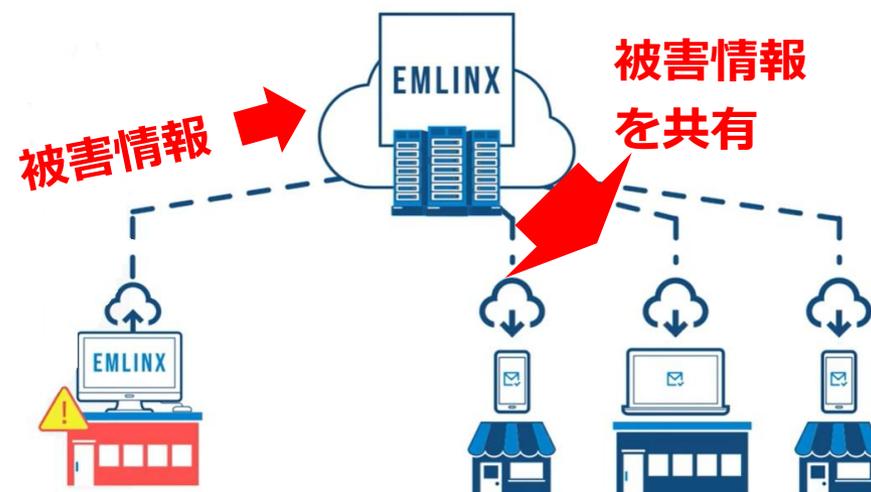
## EMLINX (エムリンクス)

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



### 近隣店舗とつながるネットワークで未然に万引き防止

- 被害情報を近隣店舗と情報共有、自社内だけでなく他社店舗と連携し、地域の犯罪撲滅を目指す新しいネットワーク
- ユーザーが増えるほど、さらに情報が集まり利便性が向上



大手小売店との  
PoCを推進中

- 被害情報が登録されると加盟近隣店へ即座にメール配信
- 他社近隣店舗で発生した被害内容をいち早く入手  
→今、狙われている商品や接客すべき来店者がわかる
- 蓄積された情報を分析することで防犯対策立案や被害発生予測が可能

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 成長戦略

5. 株主還元

6. Appendix

# 配当金の推移



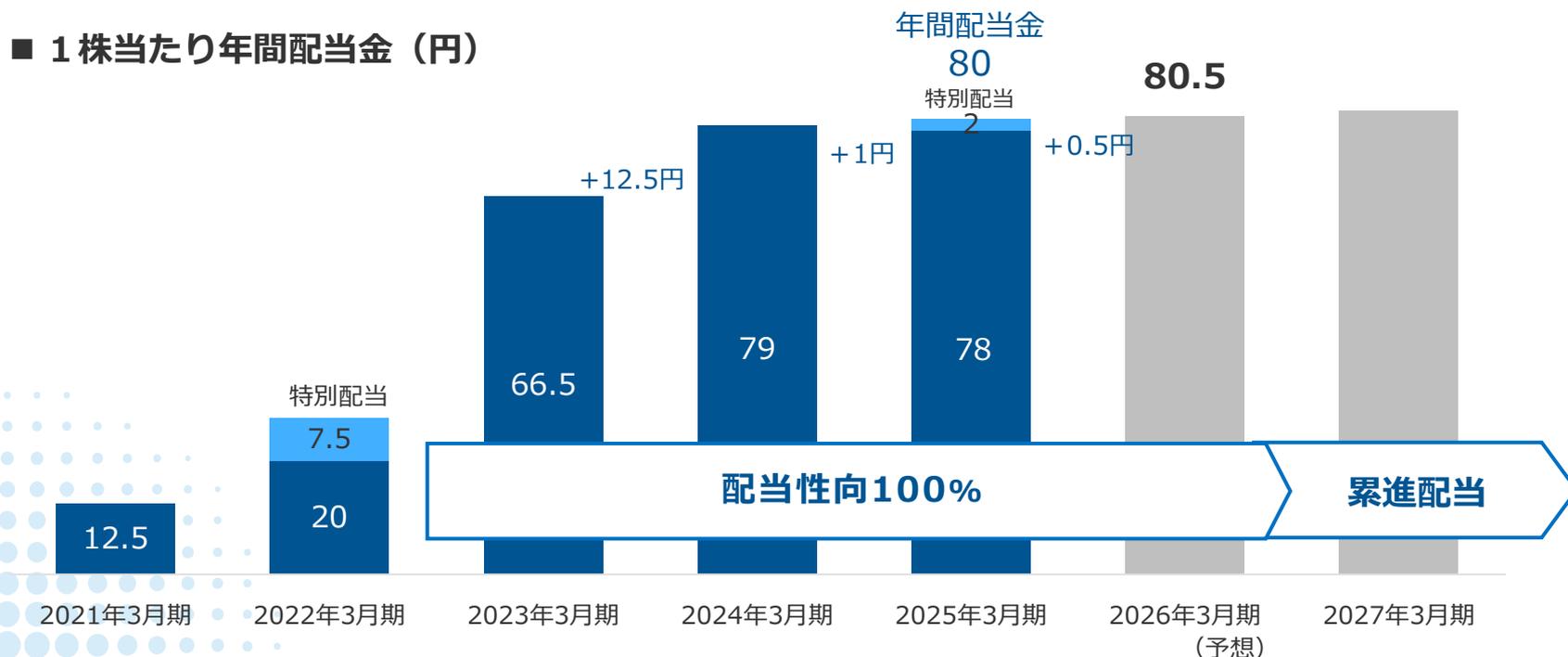
- 2025年6月1日を効力発生日とする株式分割（2分割）を実施
- 2026年3月期の年間配当金は**前期より0.5円増配の80.5円**

## 中期経営計画 2025-2027 配当方針

資本政策の方針である「成長投資と株主還元の両立」に基づき、

- 財務健全性を確保しながら、積極的な投資による事業成長を目指す
- 2026年3月期は配当性向100%、2027年3月期以降は累進配当制を導入**

### ■ 1株当たり年間配当金（円）



\*2025年6月1日に普通株式1株につき2株の割合で分割、2025年3月期以前の配当金は分割考慮後の数値

# 株主優待



基準日(毎年6月末、12月末時点)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、**株主優待ポイント**を贈呈。

ポイントは、**プレミアム優待倶楽部にて5,000種類以上の商品から選択**

保有株式数	6月末	12月末
100株以上 200株未満	600ポイント	600ポイント
200株以上 300株未満	1,000ポイント	1,000ポイント
300株以上 800株未満	2,000ポイント	2,000ポイント
800株以上 2,000株未満	6,000ポイント	6,000ポイント
2,000株以上	7,000ポイント	7,000ポイント



1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 成長戦略

5. 株主還元

6. Appendix

<中期スローガン> **Security. Solutions. Synergy.**

～ ビジネスセキュリティ × エレクトロメカニクスで、進化の最先端へ ～

基本方針：『注力事業への重点投資による事業成長』 『お客様伴走型で共に新しい未来と価値を**創造**』

<KPI> 2028年3月期 営業利益 3,000百万円、当期純利益 2,000百万円、ROE 10%以上

### 事業戦略

「1st Choiceされるソリューションプロバイダー」を目指す

- **基本戦略①：ロイヤルカスタマー戦略の進化**  
社内横串連携強化で、組織を超えたマルチプロダクト・サービス提供
- **基本戦略②：サービスビジネスの成長**  
お客様伴走型で新ソリューションを創造し、付加価値向上
- **基本戦略③：新規事業・グローバル事業の強化**
- **基本戦略④：成長投資60億円の実行**

### 資本戦略

成長投資と株主還元の両立

- 1年目は**配当性向100%**、  
2年目以降は**累進配当制採用**による安定的な株主還元
- ROIC経営の推進で**CCC改善**ならびに**資本収益性の向上**

### サステナブル経営

#### E：環境対応

- 事業を通じた環境問題への対応
- 気候変動への対応

#### S：社会

- 人的資本経営の推進
- 安心安全な社会実現への取り組み

#### G：ガバナンス

- 監査等委員会設置会社への移行
- 内部監査室およびグループ事業推進室新設
- 女性取締役の就任

1

## 万引き被害の深刻化



※1

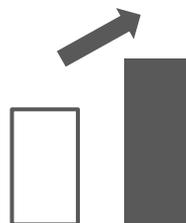
被害額の推計値

3,460 億円

損失防止・防犯対策の強化が急務。

2

## 万引き発生件数の増加



※2

万引き認知件数

17.6 %増

被害傾向の多様化により、  
従来対策の限界が顕在化。

3

## 人手不足とDXの加速



慢性的な

人手不足

DXを活用した  
オペレーション改善が進展。

※1 2023年度全国小売業不明ロス・店舗セキュリティ実態調査報告（回答企業数265）（全国万引犯罪防止機構）

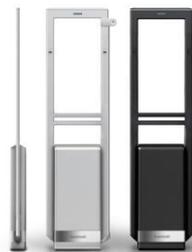
※2 警察庁統計資料

## カメラによる監視からAIを活用した検知

### 小売業の防犯ニーズを解決する主なソリューションの変遷

万引き防止システム  
販売開始

1970年



RFIDシステム  
販売開始

2012年



1985年

監視カメラ  
販売開始



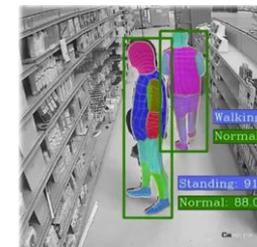
2011年

顔認証システム  
販売開始



2024年

Veesion(万引き行動検知システム)  
販売開始



## 個別の機器販売ではなく、製品を複合したソリューションとして販売


**成長事業**
**顔認証システム**

予め登録した不審人物が再入館した際に警告発砲し、早期に警戒態勢に入る仕組みを提供

**AI万引き行動検知**

AIで万引きに関連するジェスチャーを高度かつリアルタイムに検出

**防犯情報サービス**

盗難被害情報を共有し、店舗犯罪を未然に防ぐ

**RFIDシステム**

**Sensormatic**  
by Johnson Controls

在庫管理や物流など、一元管理が容易にでき生産向上・売り上げ拡大など様々な分野での活動

**クラウド型統合プラットフォーム**

**Verkada**

店舗セキュリティにおいて、防犯カメラは必須アイテム  
抑止と事件・事故発生時の映像確認に


**安定事業**
**防犯ゲート・防犯タグ**

**Sensormatic**  
by Johnson Controls



世界のTOPブランド「Sensormatic」ご認知の少ないAM式防犯ゲート・防犯タグシステム

**監視カメラ・録画システム**

**Panasonic**



店舗セキュリティにおいて、防犯カメラは必須アイテム  
抑止と事件・事故発生時の映像確認に

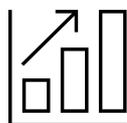
## 防犯だけでなく 在庫管理の機能を備えたRFIDシステムが アパレルを中心に引き合いが増加

### TrueVue Hybrid 在庫管理ソリューション

最新のRFID技術とクラウド型  
在庫管理システムを融合した  
ソリューション

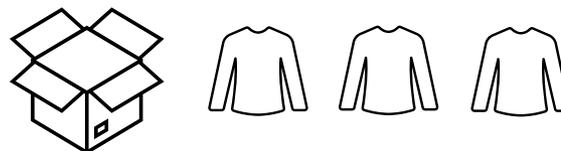


リーダー + アンテナ



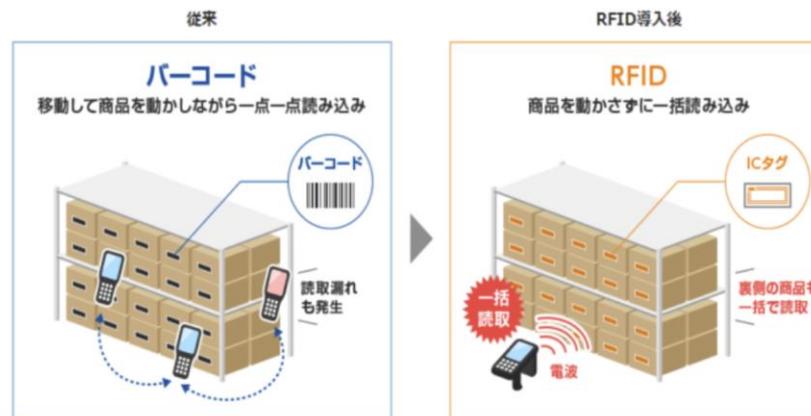
### 在庫の可視化による販売機会の拡大

ロケーション情報登録により在庫情報をリアル  
タイムで把握、欠品や売り逃し防止に貢献

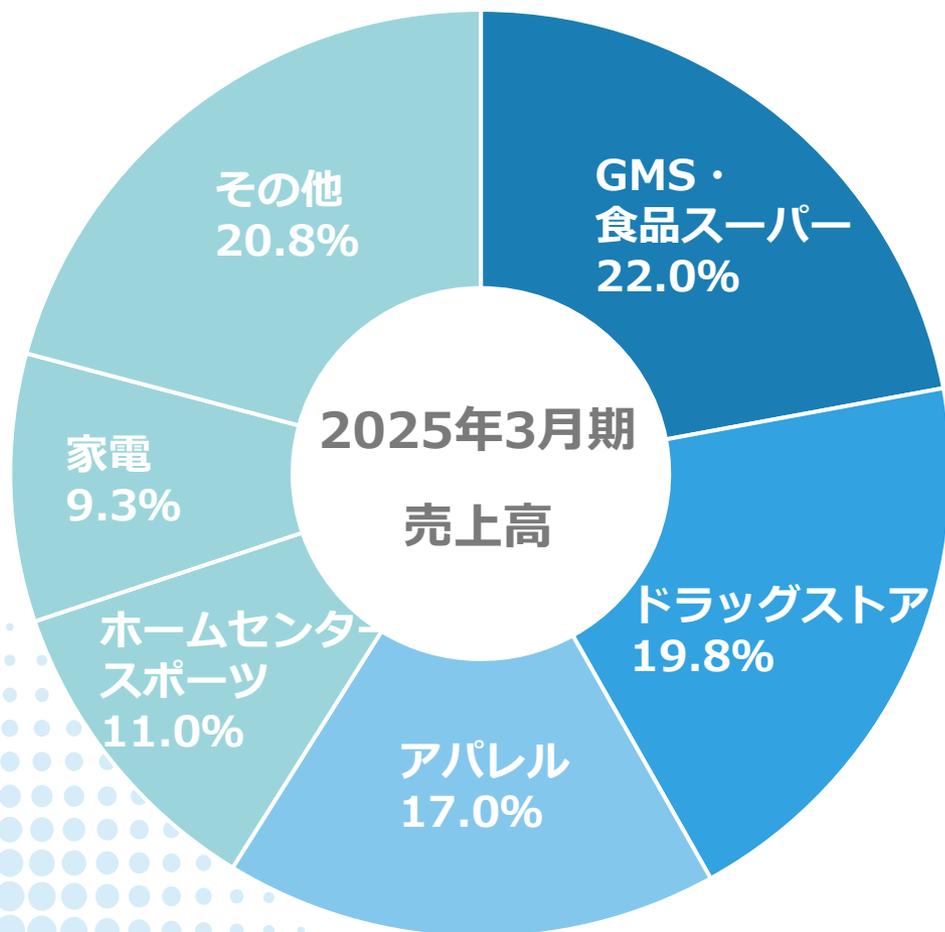


### 作業の効率化

棚卸の作業時間が大幅に削減、  
店舗運営の省人化に貢献



1970年代に万引き防止装置の販売を初めてから50年以上かけて  
築き上げたリテールソリューションの顧客基盤



✓ GMS・食品スーパー、ドラッグストア、アパレルが約6割

✓ ドラッグストア向けはトップシェアクラス

目利き力と技術力を活かし、顧客ニーズにマッチした複合的なセキュリティソリューションを提供



### 目利き力

- ・ 50年以上かけて培ったセキュリティノウハウ
- ・ 海外から日本のニーズにあった商材を発掘
- ・ 顧客ニーズにあった製品・サービスの提供
- ・ 万引き防止協会との連携、ロス対策コンサル

### 技術力

- ・ 防犯の知見を活かしたシステム設計
- ・ エンジニア系社員比率40%
- ・ 24時間365日のサポート体制

コンサルティングから設置・アフターサービスまでワンストップで  
トータルセキュリティを提供



店舗に関するセキュリティは高千穂交易1社に任せればOK

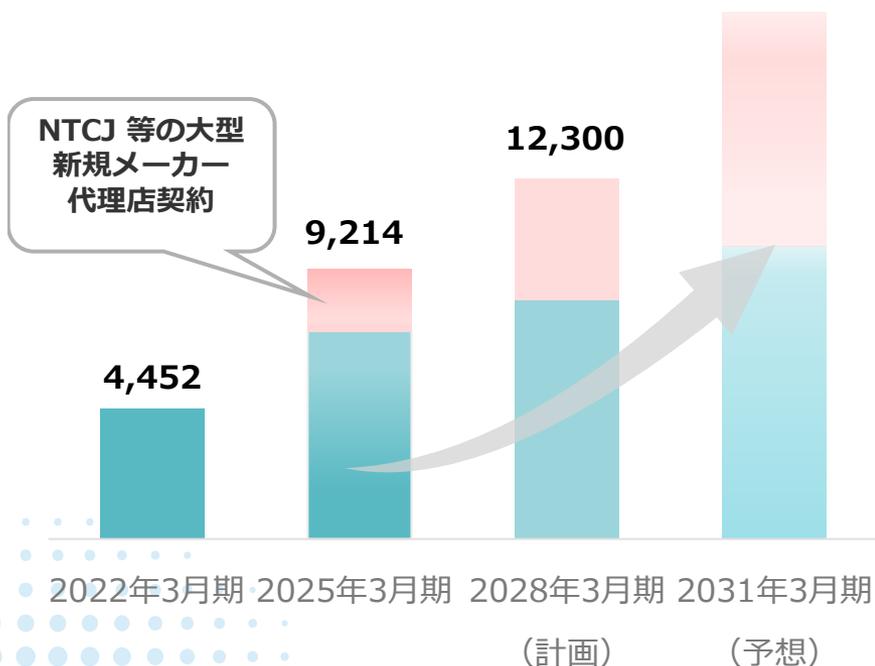
# エレクトロメカニクス



## 新規代理店契約・グローバル戦略・M&Aを戦略に掲げ 事業成長を目指す

### エレクトロニクス売上高

■ 既存ビジネスの成長 ■ 3つの戦略実行による成長



戦略  
①

### 新規代理店契約

- ・ 海外メーカー・国内メーカー

### 新規商権の獲得

- ・ 新規デザインウインの獲得

戦略  
②

### グローバル戦略

- ・ 東南アジア向け販売強化
- ・ インド拠点設立  
日本企業のインド進出支援など  
新たなビジネスの創出

戦略  
③

### M & A による成長加速

- ・ 更なる販路拡大

当社強み  
Point

- ✓ 『ロイヤルカスタマ戦略による強いリレーション』 お客様の懐に入り込んだ営業
- ✓ 『目利き力』 国内外の最先端の新しいテクノロジーを発掘
- ✓ 『ソリューション』 エレクトロニクス + メカニクスの融合

## 中期経営計画で掲げた60億円の成長投資計画を立て各施策を推進中

### ビジネスセキュリティ

サイバーセキュリティ・SOCサービス

2025年7月：『TK-SNOCサービス』開始

スマートオフィスソリューション開発

2026年2月：機能強化開発 リリース（予定）

リテール防犯ソリューション開発

2025年第4四半期：リリース（予定）

### エレクトロメカニクス

グローバルビジネス拡大・チャネル獲得M&A

案件の検討

メカニクスソリューション開発

継続的に開発を実施

		中計期間3年	進捗
人的資本強化	採用強化・給与up	5.0億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>26/3月期：基本給＋福利厚生で5%アップ</li> <li>教育プログラムの拡充</li> </ul>
	育成強化		
DX推進	基幹システム刷新	7.0億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>基幹システム導入プロジェクト始動</li> <li>業務へのAI活用トライアル中</li> </ul>
	AIの取り込み		
事業投資 M&A	事業成長への投資	48.0億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトチームにて常に複数案件を精査</li> </ul>
	VC投資		

## 成長投資による効果



## 前中期経営計画での成長投資実行による効果が出てきている

## ベンチャーキャピタル及び資本業務提携による商材の獲得



## ベンチャーキャピタルによる教育プログラムの実践

## 目的：『新規事業マインドセットの醸成』 『事業開発人材の育成』

- ・ 社内でイノベーションを起こすための思考法や実践力を身に付ける
- ・ 2020年度より毎年実施

## 日本・事前プログラム

Lean Startup手法・座学  
・ テーマ設定・アイデア創出

## 本格プログラム

<オンライン+シリコンバレー>  
仮説検証・インタビュー実施  
・ 異業種交流

## ファイナルピッチ

成果を評価

事業化へ  
向け活動  
継続

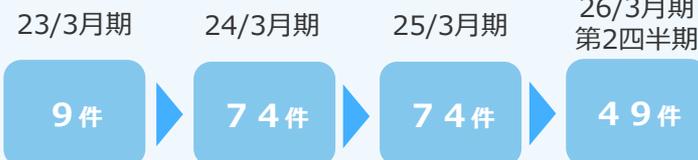
## 人材教育

## 新設教育プログラム

- コーチング研修
- 営業力強化研修
- 海外研修（米国）
- メンタルヘルス・ハラスメント研修
- 交渉力研修
- AI・DX研修
- 英語研修（海外赴任・グローバル人材強化）

## 資格取得件数の推移

- 23年7月より、資格取得に対する補助を拡充し、資格取得件数が年々増加



## 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 News Mail



note