

個人投資家向け説明会

高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2026年4月4日

INDEX

- 01 エグゼクティブ・サマリー
- 02 事業概要
- 03 高千穂交易の強み
- 04 中期経営計画
- 05 株主還元
- 06 Appendix

01

エグゼクティブサマリー

当社は、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。

創業

1952年

東証プライム上場

連結従業員数

459名

単体250名(2025年3月末)

連結売上高

280億円

2025年3月期

連結ROE

8.7%

2025年3月期

事業概要と売上構成

エレクトロメカニクス ビジネスセキュリティ

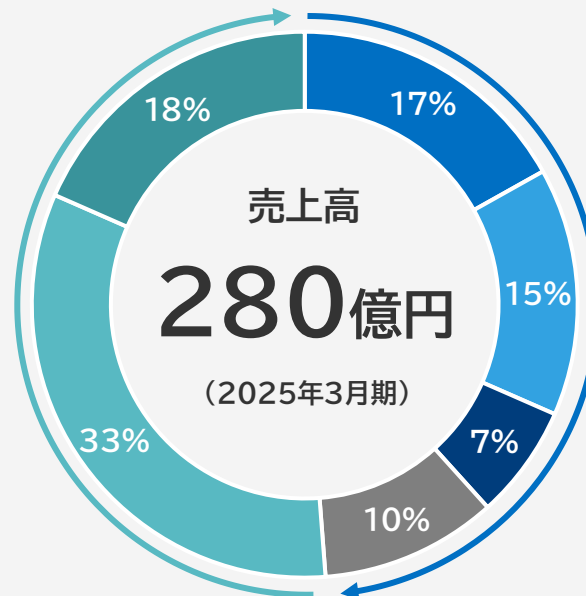
■ メカニクス

製造業等へのスライドレール
やガススプリング等の機構部
品の提供



■ エレクトロニクス

製造業等への半導体・セン
サー・電子部品等の販売



■ ビジネスソリューション

オフィス、データセンター等へ
の入退室管理システムや監視
カメラ等の提供



■ リテールソリューション

小売・流通業等への万引き防
止システムや、店舗管理機器
等の提供



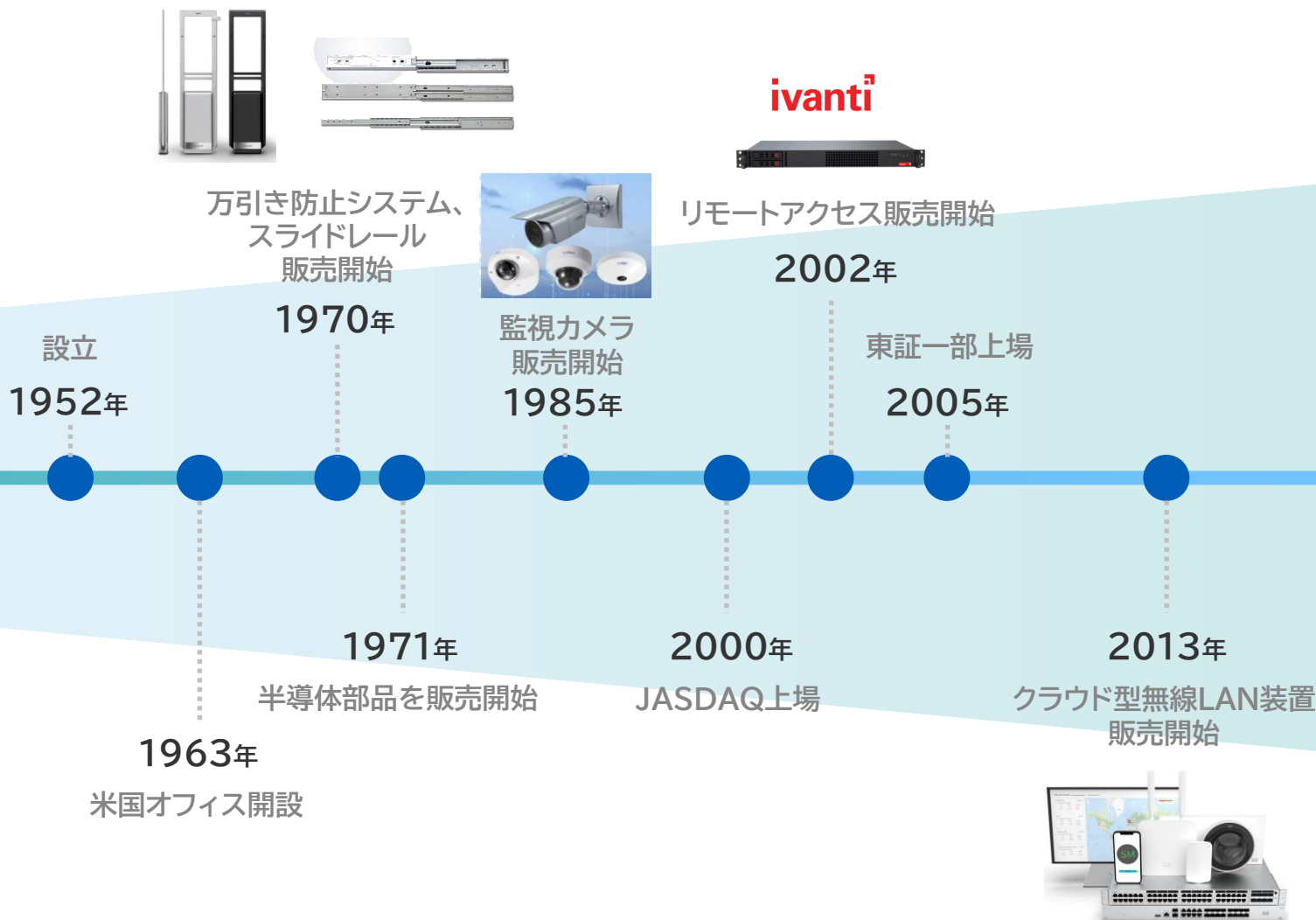
■ 保守

ビジネスセキュリティ事業の各サービス
のアフターサポートの提供

■ グローバル

東南アジアにおける発電・石油化学プラント
向け防火システム的设计・構築

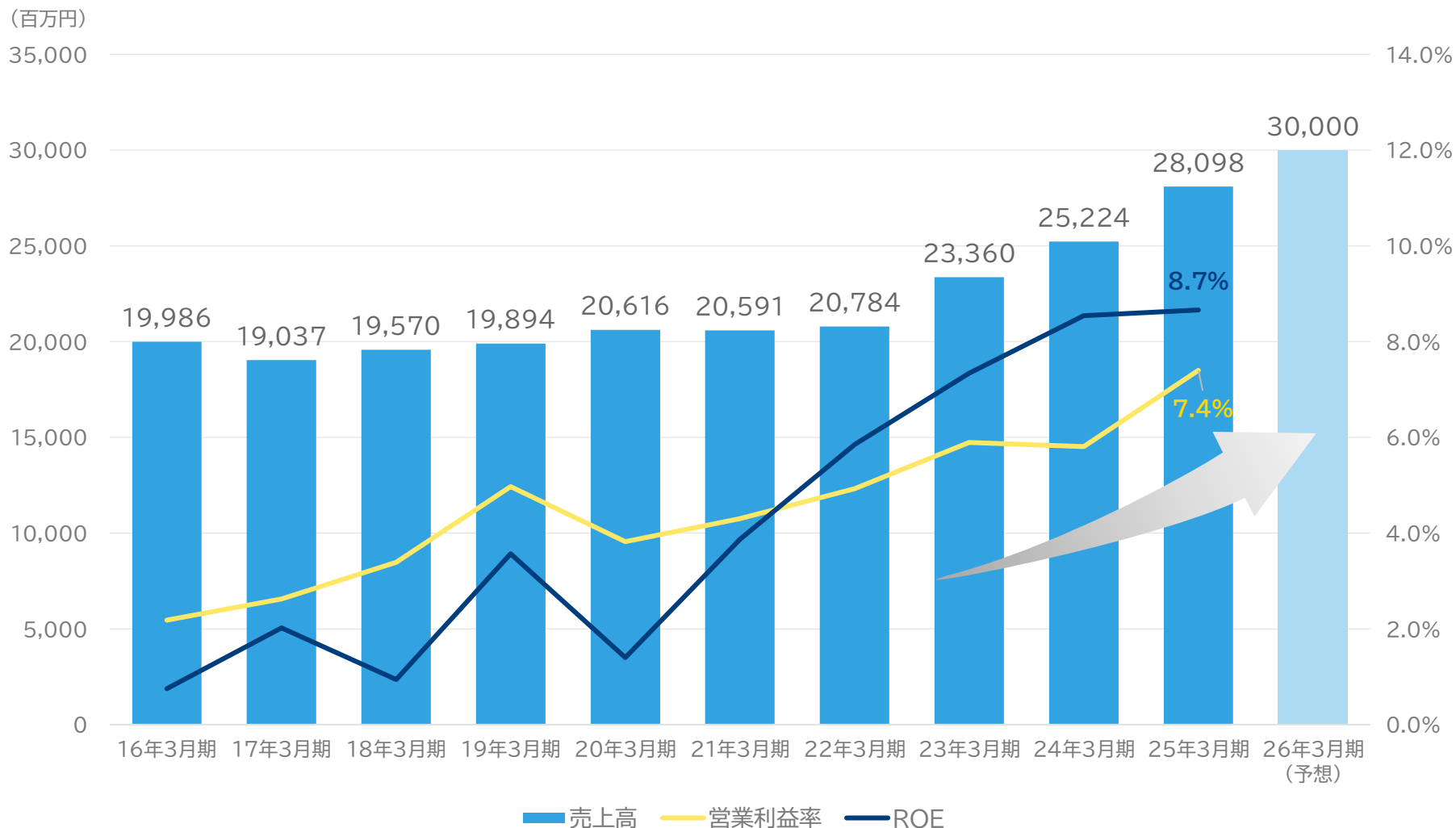
創業来、「海外の優れたテクノロジーを日本市場に最適化する」という不変の価値を提供。



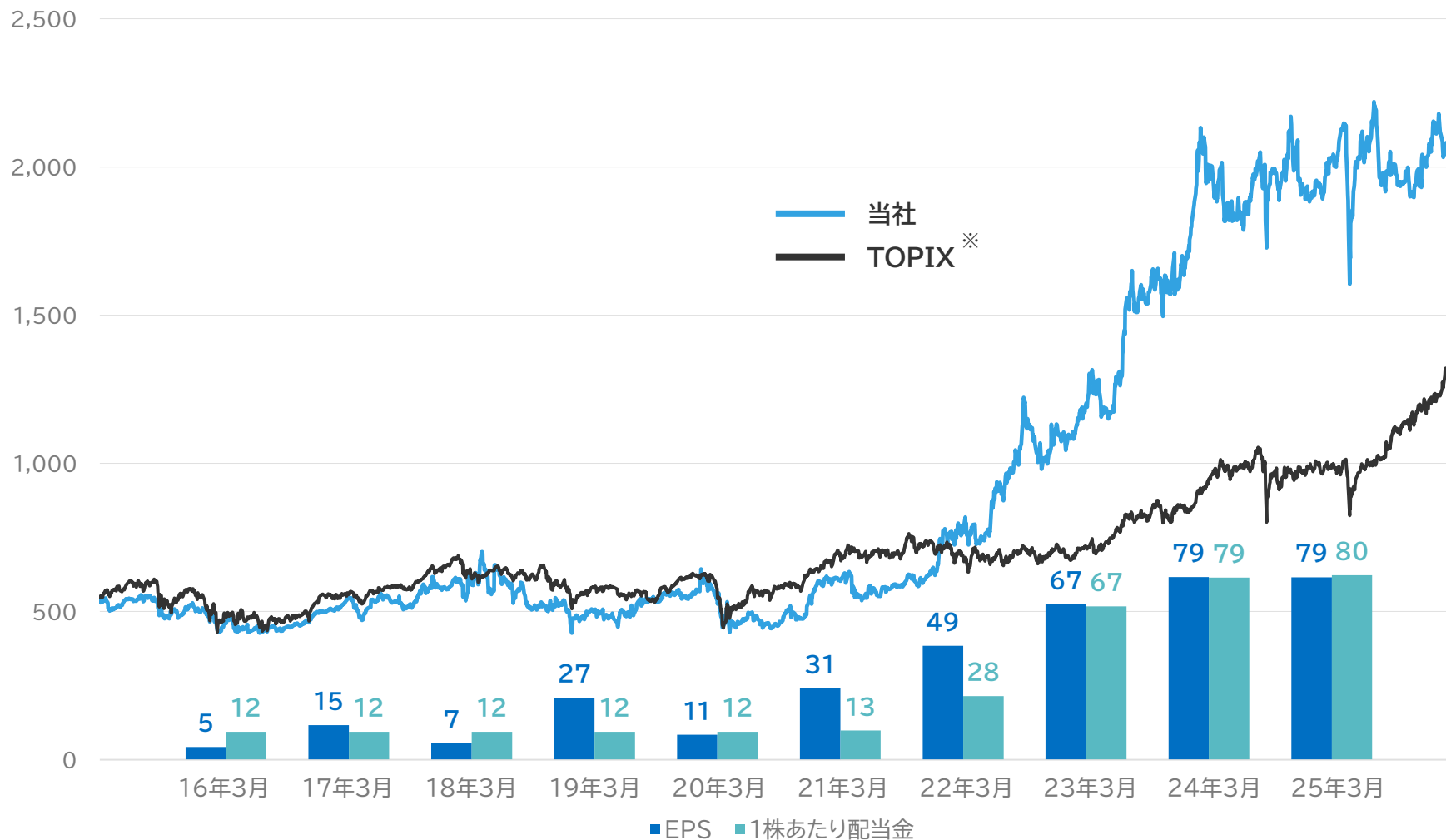
技術商社としての進化
『サイバーセキュリティ・AIが拓く
新たな成長』

これまでの業績推移

23年3月期以降、主に**エレクトロニクス事業の好調**を背景に売上高の成長ペースが加速。加えて、ビジネスセキュリティ事業における**サブスクリプション売上比率の上昇**や**株主還元**の積極化等により、営業利益率やROEも上昇傾向にある。

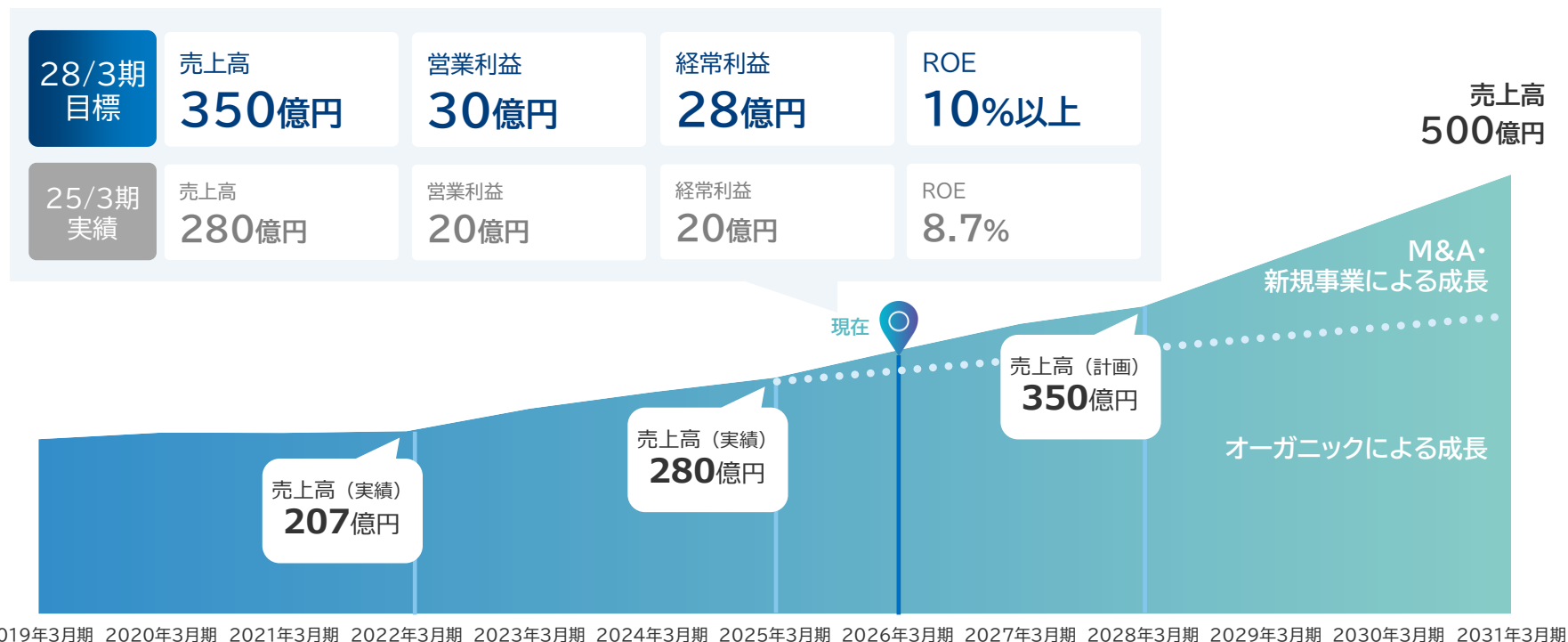


22年3月以降、EPSの増加に伴い株価も上昇基調にある。



※ TOPIXは、当社の株価に、実際のTOPIXの値動きの倍率を乗じることで算出した参考指標。

中長期の成長イメージ



2019-2021年

中期経営計画

コア事業への集中と
変革へのチャレンジ

付加価値の高い事業への
集中とストック収益の拡大

2022-2024年

前中期経営計画

ニューノーマル時代の
新たな価値創造

- ・高付加価値事業への集中
- ・経営基盤の強化

2025-2027年

現中期経営計画

Security.
Solutions. Synergy.

- ・成長領域への重点投資
- ・お客様伴走型で価値創造

2030年

中長期目標

売上高 **500**億円
営業利益率 **10%**以上
ROE **13%**以上

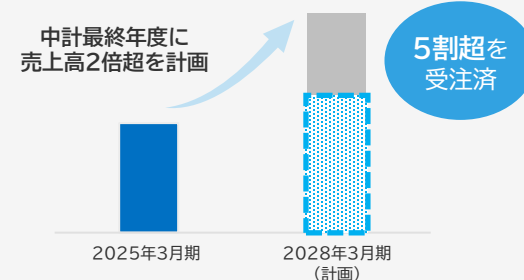
特に以下の領域を「成長領域」と定め、投資を積極化する。

01

データセンター向けサービス

- 国内のデータセンターサービス市場規模は、**2023年実績2.7兆円から、2028年は5.0兆円と予測**されている※1
- その中で当社は、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**

中計最終年度に
売上高2倍超を計画



※1 IDC Japan, 2024年10月「国内データセンターサービス市場予測、2024年～2028年」

02

サイバーセキュリティ分野

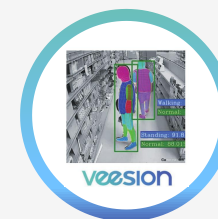
- ランサムウェアの脅威が強まる中、サイバーセキュリティの強化は**国家レベルで最重視されているテーマ**のひとつ
- 当社は、halcyon等の強固なプロダクトを通じて、セキュリティ強化ニーズを着実に汲み取っていく



03


AIを活用したソリューション

- 今後は、ハードウェアだけでなく、**AIを組み合わせたソリューションが不可欠**
- 当社は、**既にAIを組み合わせたソリューションを複数展開**しており、今後も様々なAIサービスを展開予定



詳細はP.21を参照



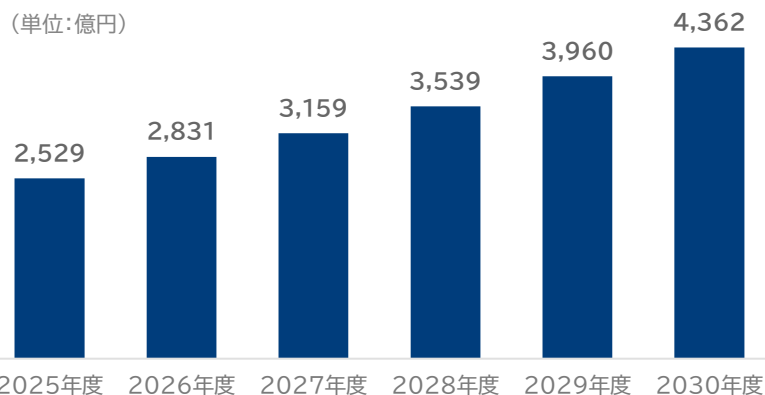
 Verkada

(参考)セキュリティ関連市場の動向

当社が注力するセキュリティ関連市場は、今後更なる拡大が見込まれる有望な市場。

国内監視カメラシステム市場

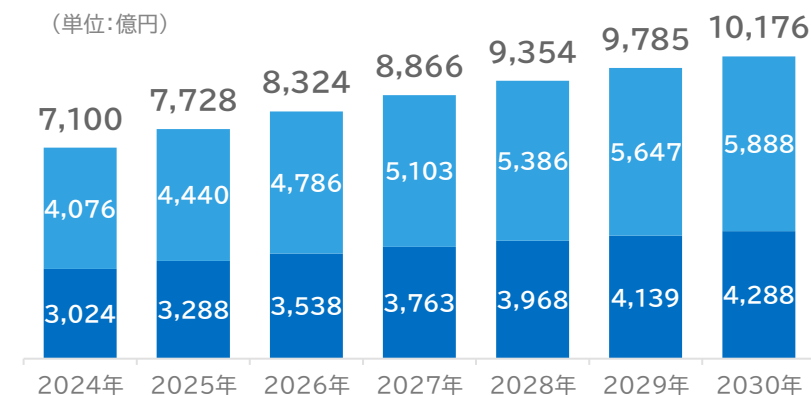
(単位:億円)



出所: 矢野経済研究所「監視カメラ/システム国内市場に関する調査(2025)」

国内ネットワークセキュリティビジネス市場

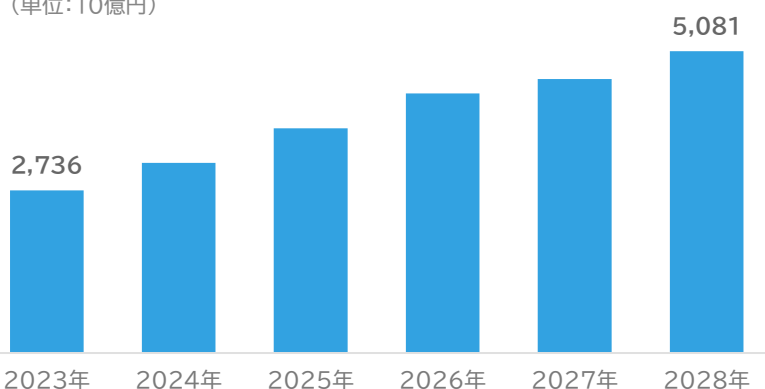
(単位:億円)



出所: 富士カメラ総研「2025 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」

国内データセンターサービス市場

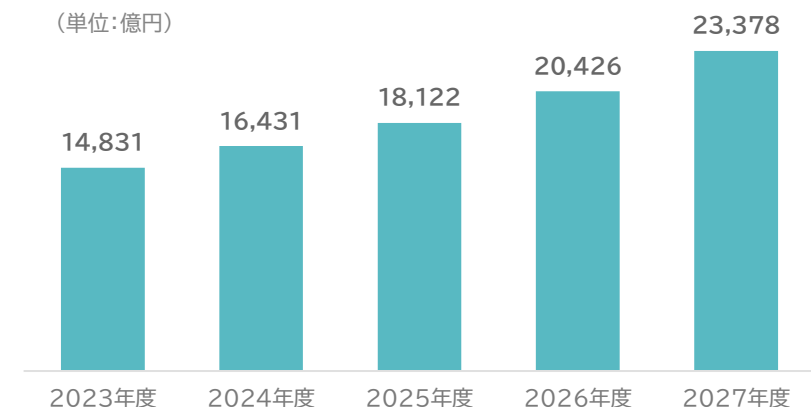
(単位:10億円)



出所: IDC Japan, 「国内データセンターサービス市場予測、2024年~2028年(2024年10月)」なお、2024年~2027年は数値が取得できなかったことから、公表資料から当社が近似値を推計して入力している。

RFIDソリューションの世界市場

(単位:億円)



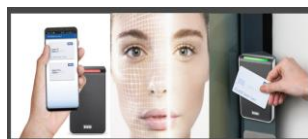
出所: 矢野経済研究所「RFIDソリューション世界市場に関する調査(2025年)」

02

事業概要

ビジネスセキュリティ

入退室管理や監視カメラ、万引き防止システム等のセキュリティ機器を、オフィスや商業施設に対してワンストップで提供する事業



入退室管理システム



顔認証システム



クラウド型無線LAN



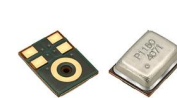
万引き防止システム

エレクトロメカニクス

半導体・電子部品やスライドレール等の機構部品を販売し、設計支援や複合ユニットの企画開発まで手がける事業



電源モジュール



シリコンマイク



ソフトクローズ



半導体製造装置



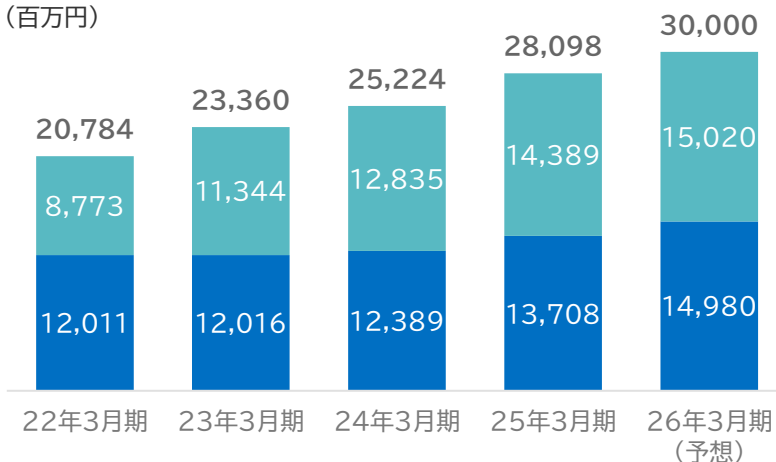
プリンター



カーナビゲーション

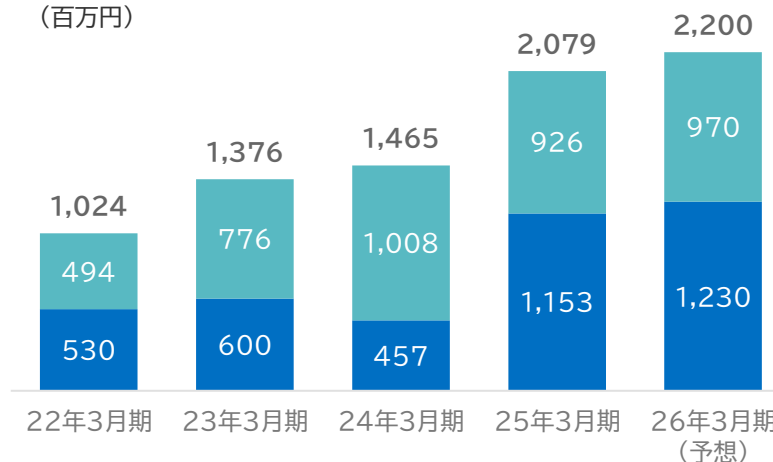
売上高の推移

(百万円)



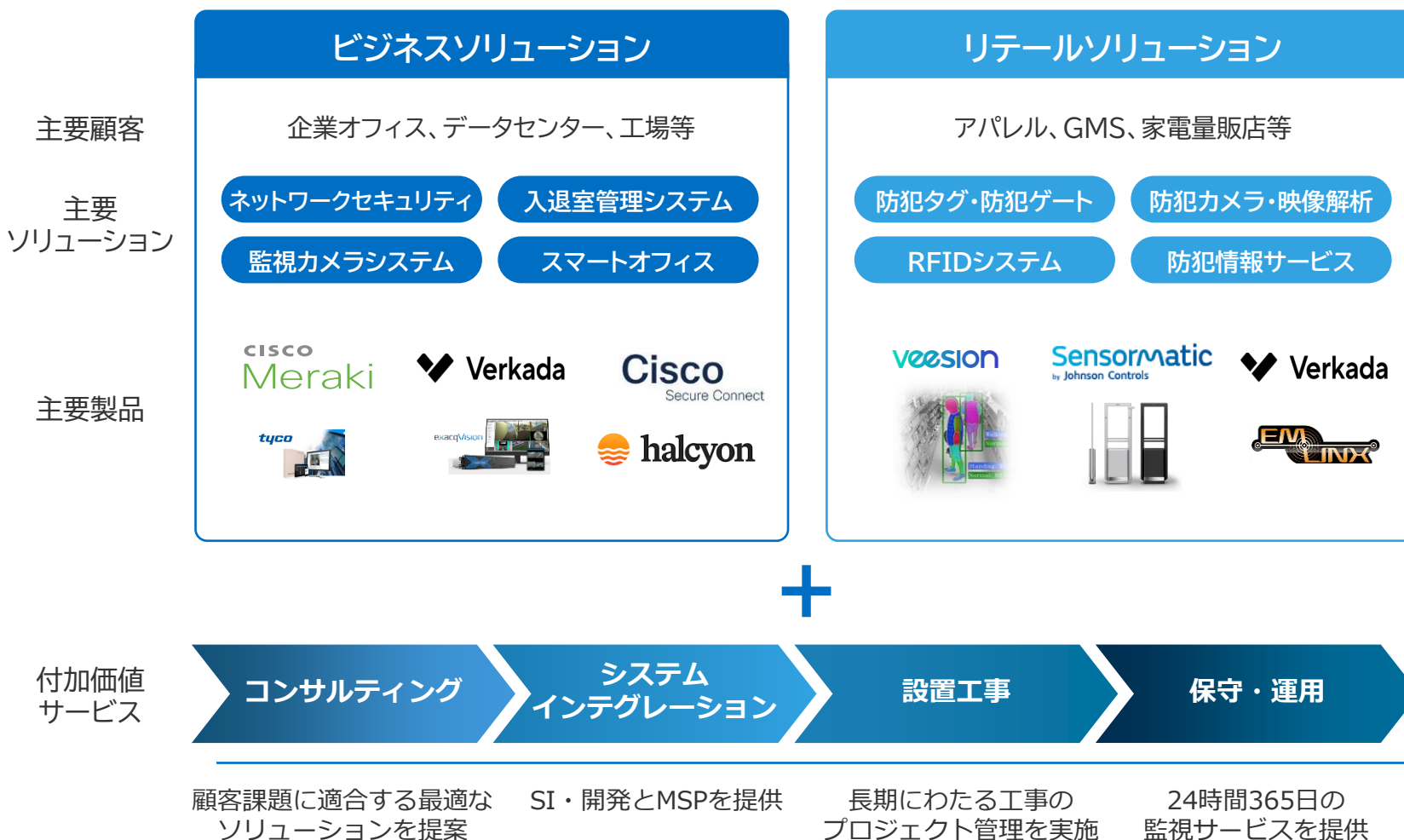
営業利益の推移

(百万円)



ビジネスセキュリティ事業の概要

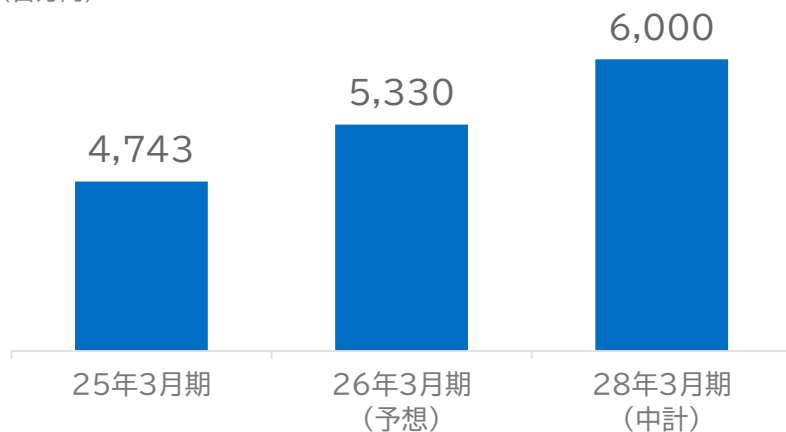
幅広い技術・製品群を擁するだけでなく、コンサルティングから保守までを一気通貫で支援するため、顧客のセキュリティ課題をトータルで解決することが可能。



ビジネスセキュリティ事業の売上推移

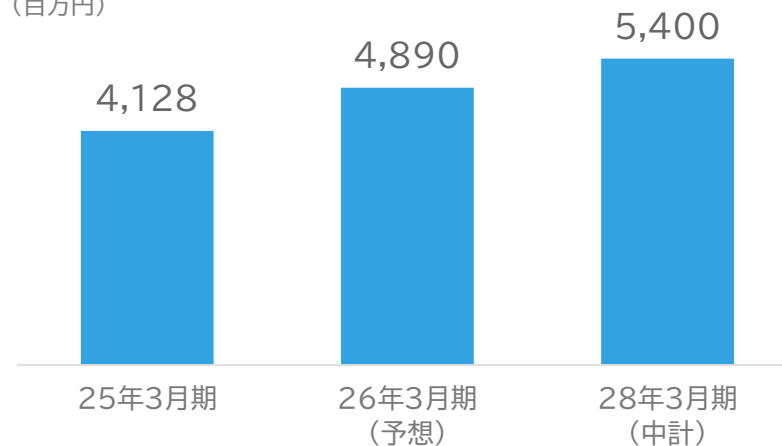
ビジネスソリューション

(百万円)



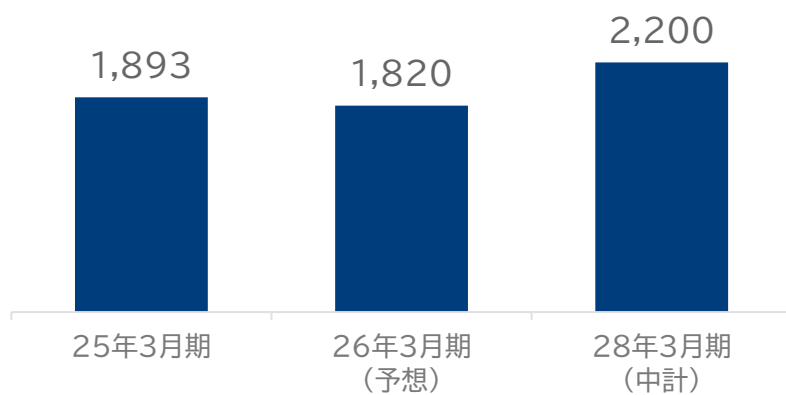
リテールソリューション

(百万円)



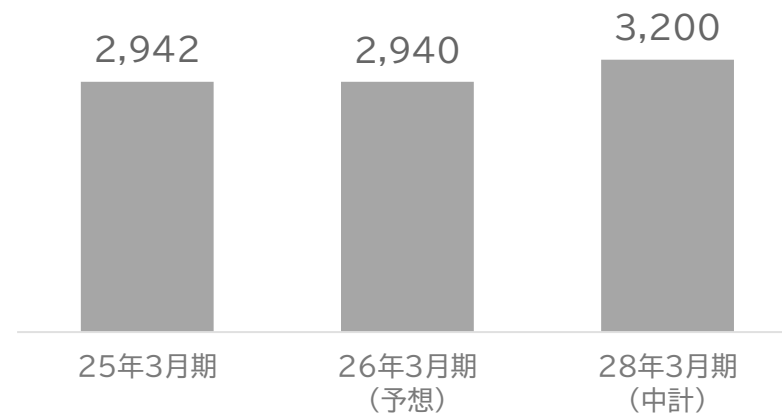
保守

(百万円)



グローバル

(百万円)



商品販売売上を基本とし、利益率が高く、ストック性のあるサブスクリプション売上の構成割合を拡大している(詳細はP40を参照)。

商品販売売上

商品販売による売上。コンサルティングや
施工管理等の付加価値をつけて販売。

スポット売上

保守売上

商品・サービスの導入後の保守・運用を
行うことによる売上。

スポット売上

サブスクリプション売上

マネージドサービス売上

機器・クラウドサービス・運用管理が
一体となったMSPサービスによる売上。

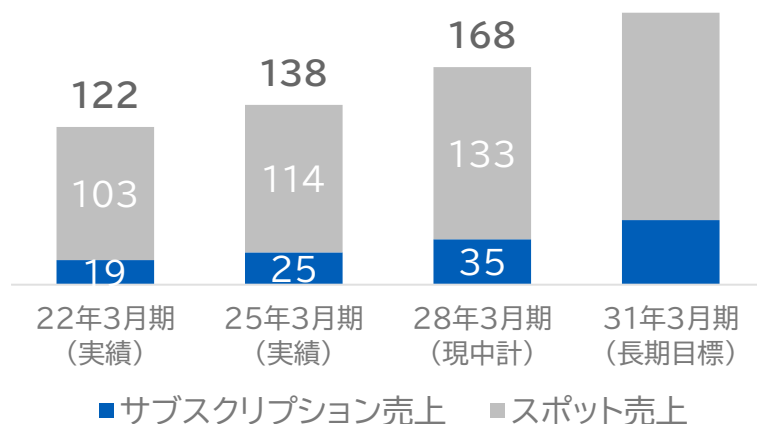
サブスクリプション売上

クラウドライセンス売上

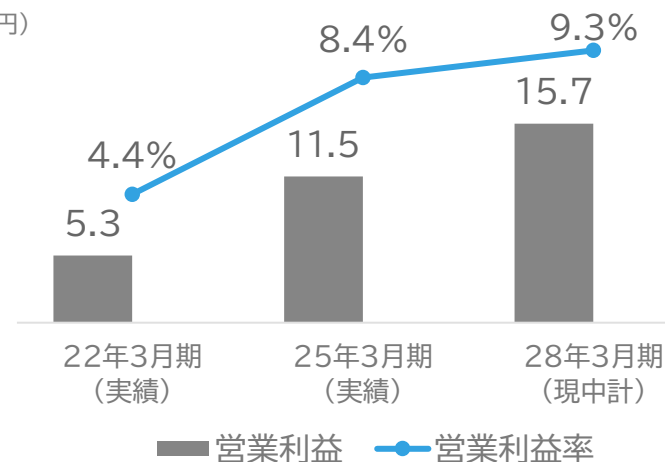
クラウド型製品の利用に伴う
月額課金型の売上。

サブスクリプション売上

(億円)



(億円)



* 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



ビジネスソリューションの強み

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

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

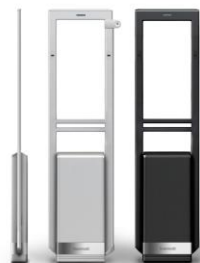


データセンター

* 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*

監視カメラシステム

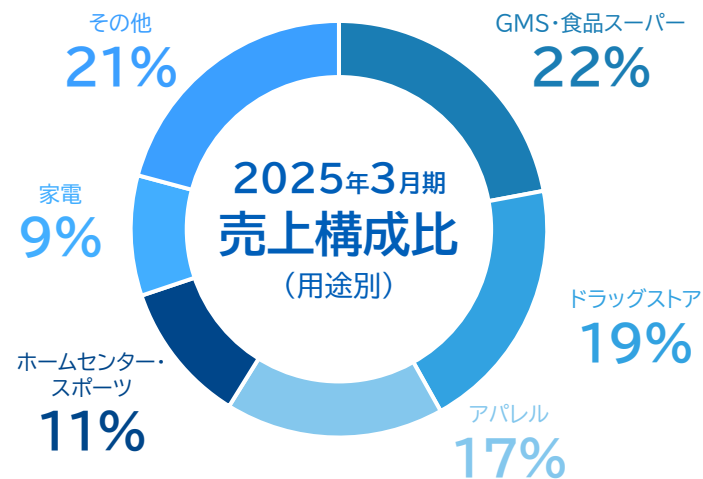
顔認証システム



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

RFIDを活用した
商品管理システム



製品軸・市場軸で、安定と成長のバランスの取れた製品・サービスを展開。

成長製品

安定製品

顔認証システム



AI万引き行動検知



事例④

RFIDシステム



防犯情報サービス

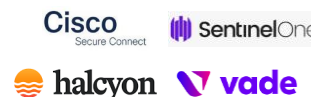


クラウド型統合PF



事例③

ネットワークセキュリティ



スマートオフィス



事例②

防犯ゲート・防犯タグ



入退室管理システム



事例①



監視カメラ・録画システム



監視カメラシステム



安定市場

成長市場

ビジネスソリューション

リテールソリューション

事例① データセンターにおけるソリューションの提供

需要が急増するデータセンターにおけるセキュリティソリューションを一気通貫で提供。
 外資系企業向けの優位性を活かし、データセンター向けサービスの更なる拡大を狙う。

データセンター向け売上

既に計画の5割超を受注済み
 更なる上積みを狙う

中計最終年度に
 売上高2倍超を計画

5割超
 を受注済

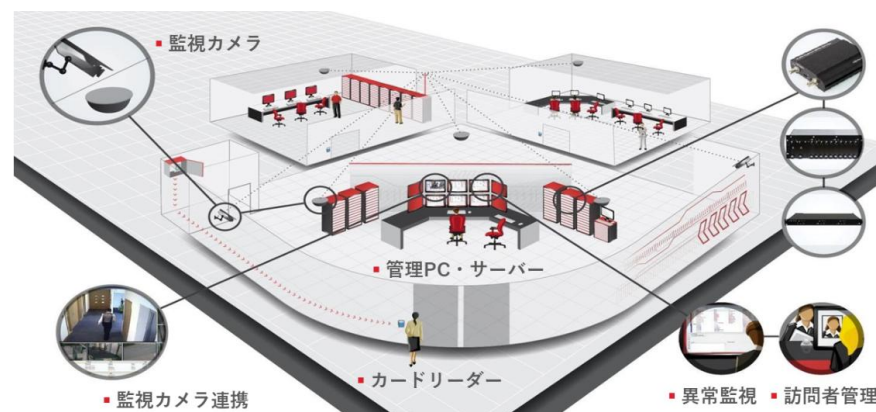
2025年3月期

2028年3月期
 (計画)

当社が外資系データセンターに強い理由

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
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済

データセンターにおける利用イメージ



世界初のランサムウェア対策プラットフォーム「halcyon」を、2025年6月より日本で初めてサービス提供開始。今後主力製品となるポテンシャルを秘めている。

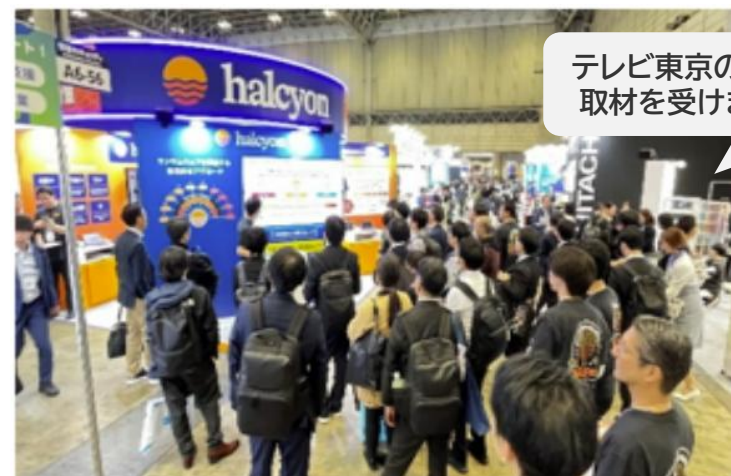
halcyonの概要

- 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するサービス
- 従来の対策では防ぎきれなかったランサムウェアの攻撃をカバーすることが可能
- 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
- 今話題のランサムウェア攻撃グループ「Qilin」撃退の実績があり、当社への引き合いが増加中
- 数年内に100社、100,000ライセンスの導入を目指す

halcyonの優位性

	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



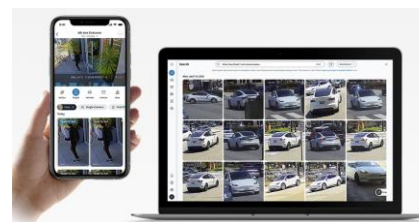
テレビ東京のWBSで
取材を受けました！

Verkada (ヴェルカダ)

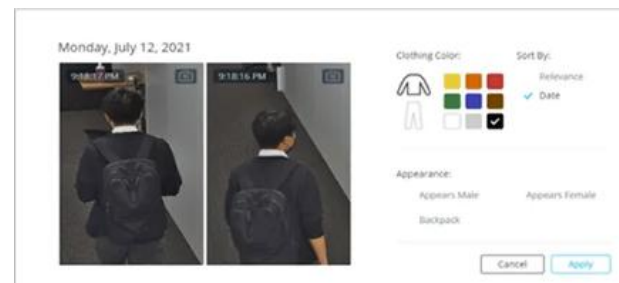
あらゆるセキュリティ機器を一元管理し、施設の安全を可視化する統合セキュリティプラットフォーム



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

veesion

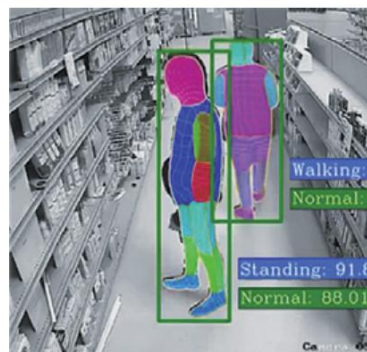
AI映像解析技術を利用した万引き行動検知システム

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

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



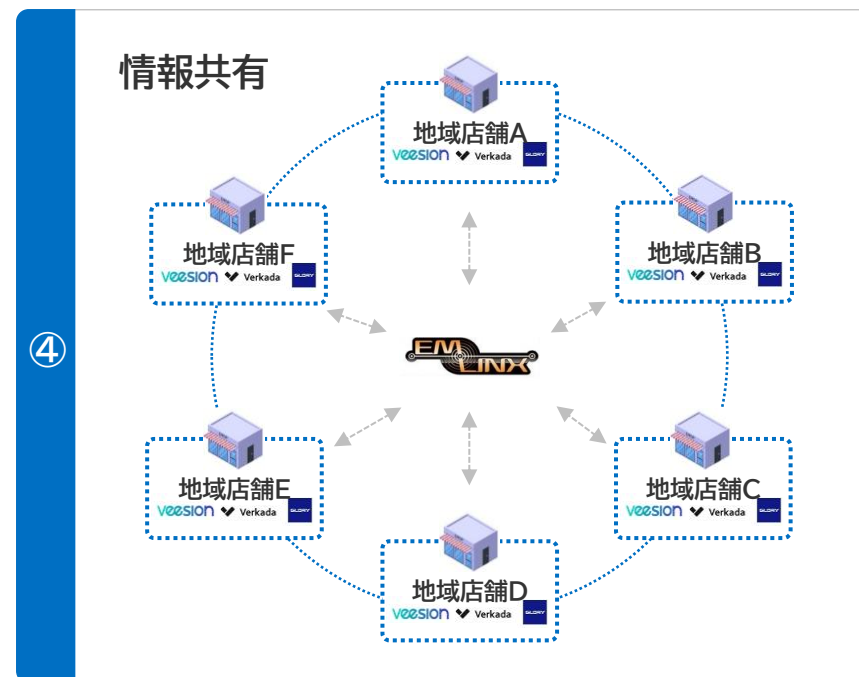
万引き犯の
特定店舗責任者の
作業負荷軽減

世界55か国6000店舗に導入されている商品

万引き常習犯による被害拡大を地域全体で解決する、「LINX Program」の提供を開始。

万引き行動の早期発見⇒犯行人物の特定⇒再来店時の検知⇒近隣店舗への情報共有を、一気通貫で実施

EMLINXを通じて万引き犯の情報が近隣店舗に共有され、地域全体での万引き犯への対策が可能に



運用サポート



各店舗における運用面(真偽判定・対象者登録・情報発信等)を当社がサポートすることで、人手不足等の課題を抱える店舗でも、地域全体での万引き対策が可能に

電子部品と機構部品の両分野に精通していることを強みに、幅広い商材ラインアップと技術サービスをワンストップで提供

エレクトロニクス（半導体・電子部品）

メカニクス（機構部品）



技術サービス

コンサルティングから部品選定、自社ラボでの検証等を実施



<顧客>



ビジネス機器



アミューズメント



産業機器



住宅設備

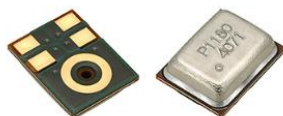


金銭機器

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



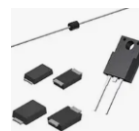
マイクロコントローラー



通信モジュール



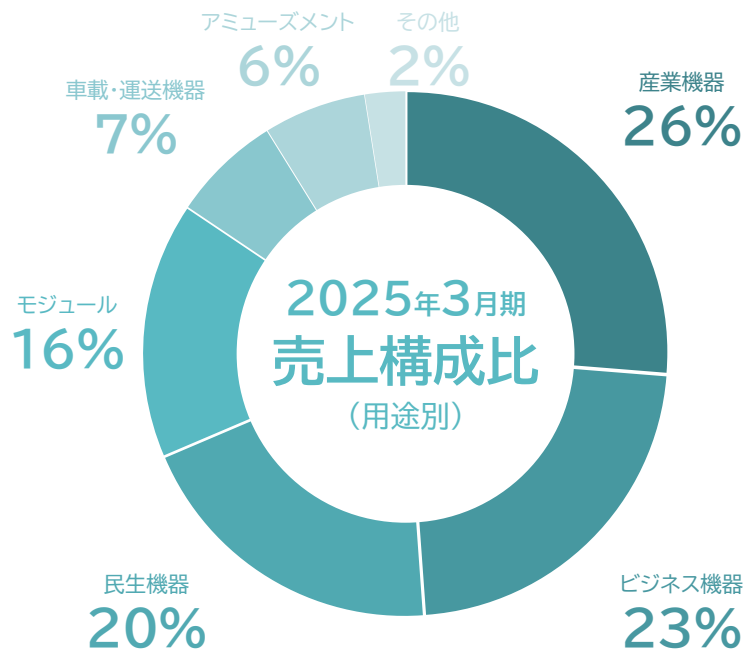
センサ



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



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、付加価値を高める戦略を推進

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

■ 活用用途



ATM



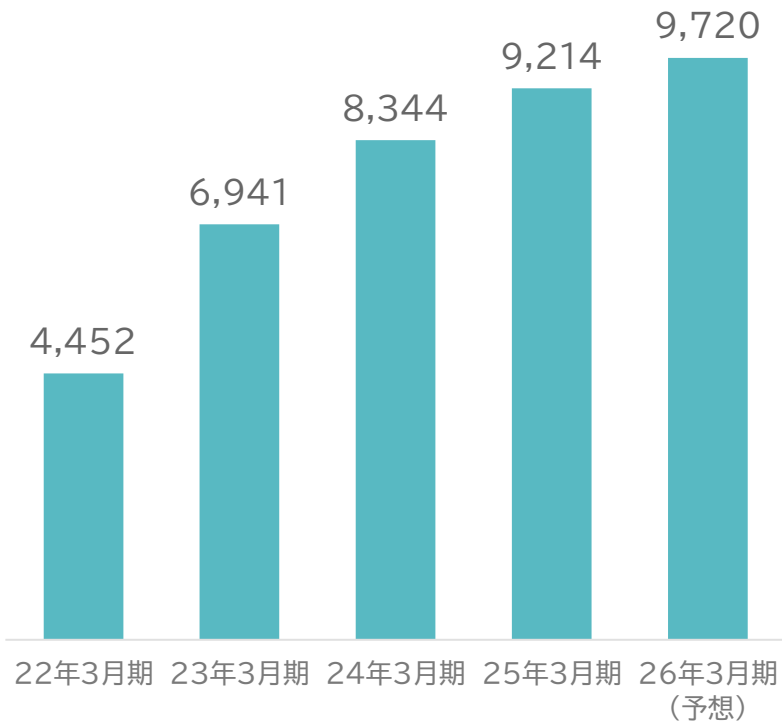
複合機

サブセグメント別の売上推移

半導体市場の活況もあり、エレクトロニクス事業における売上高が大きく増加。
メカニクス事業についても、売上高は緩やかに成長基調が継続している。

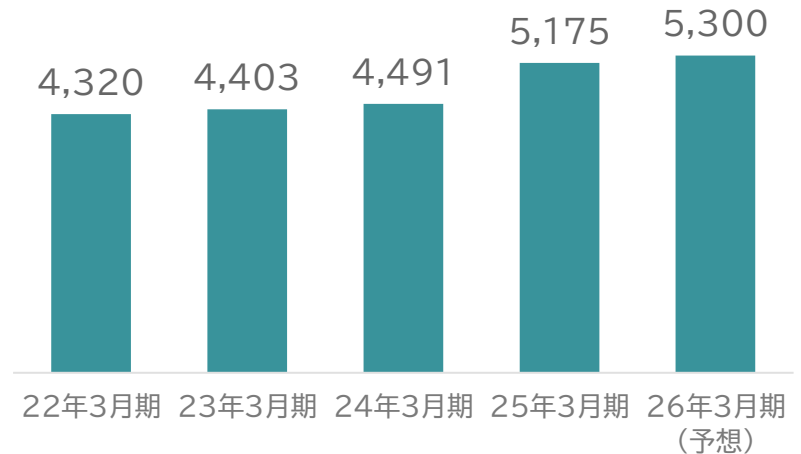
エレクトロニクス

(百万円)



メカニクス

(百万円)



03

高千穂交易の強み



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**

1. 目利き力

当社は、時代ごとに潜在的な顧客ニーズを掴み、世界の先端商品を発掘してきた。
この目利き力こそが、当社の強みの一つ。

1970年販売開始

万引き防止システム



スライドレール



2002年販売開始

リモートアクセス

ivanti



2010年販売開始

MPS社アナログ半導体

MPS



2013年販売開始

クラウド型無線LAN

CISCO
Meraki



1. 目利き力

長年に渡り構築した仕組みを通じて、顧客の潜在ニーズと先端技術に関する情報を収集。

01

海外拠点

1960年代からニューヨーク・デトロイトに米国オフィスを開設。1970年代からシリコンバレーにも拠点を構え、世界の先端技術が集まるネットワークを構築している。



02

VCとの連携

2020年に米国DNX Venturesが運営するファンドへ出資。VCとのネットワークを活用し、クラウド・サイバーセキュリティ・リテールテック等の領域で有望なスタートアップ企業の情報を早期にキャッチすることが可能。



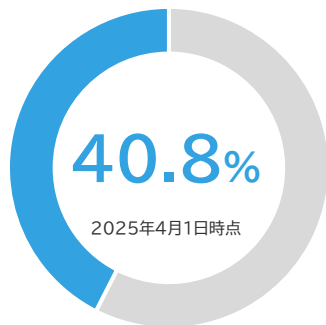
03

強固な顧客接点

顧客との対話や市場調査により、最新の顧客ニーズを早期にキャッチ。顧客ニーズの理解と最新技術のマッチングを実現することが可能。



高い技術力と強靱なサポート体制により、高い顧客維持率を実現。



高いエンジニア社員比率

技術力のあるエンジニア社員が多数在籍することで、様々なサポートやサービス提供、開発が可能に。

ワンストップサービスの提供

上流～下流までのサービスをワンストップで提供可能

コンサル → SI → 設置工事 → 保守・運用

充実したサポート体制

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)

提案時の技術サポート

最適な提案



さまざまな測定や耐久テストをするための機器を有し、提案時に検証を実施することで、最適な提案が可能

自社開発

メカニクス
自社開発製品売上割合

約10% (2022年3月期) → 約20% (2025年3月期)

長年培った技術力で自社開発製品の割合が向上

3. 顧客基盤

創業来、様々な業界向けにサービスを展開し、強固な顧客基盤を構築。



顧客層アカウント数 約**25,000**



クロスセルによる
単価向上



過去取引のあった
お客様との取引再開



豊富な取引事例を
データベースとして活用

04

中期経営計画

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

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

1. ロイヤルカスタマー戦略の進化
2. サービスビジネスの成長
3. 新規事業・グローバル事業の強化
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: 配当性向100%
- 2年目以降: 累進配当
- 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

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

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

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

中期経営目標(基本方針・数値目標)

■ 数値目標

(百万円)

	2025年3月期 実績	2028年3月期 目標
売上高	28,098	35,000
営業利益	2,079	3,000
経常利益	2,004	2,800
当期純利益	1,458	2,000
EPS	79.10円	107.5円
ROE	8.7%	10%以上
配当	配当性向100%	※

Point

1. 注力事業への重点投資で、売上高・利益成長を実現
 - ・ 売上CAGR 9.2%
 - ・ 営業利益CAGR 13.5% (2025年3月期比)
2. 2つの事業領域で4つの基本戦略を推進し、お客様伴走型で共に新しい未来と価値を創造
3. ROIC経営推進によるCCC改善ならびに資本収益性の向上

- ・ 1年目(2026年3月期)
配当性向100%継続
- ・ 2年目(2027年3月期)以降
累進配当制の採用

今後注力する成長領域(再掲)

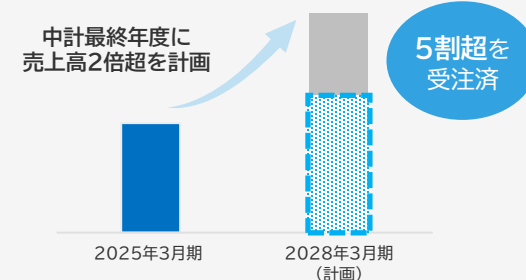
特に以下の領域を「成長領域」と定め、投資を積極化する。

01

データセンター向けサービス

- 国内のデータセンターサービス市場規模は、**2023年実績2.7兆円から、2028年は5.0兆円と予測**されている※1
- その中で当社は、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**

中計最終年度に
売上高2倍超を計画



※1 IDC Japan, 2024年10月「国内データセンターサービス市場予測、2024年～2028年」

02

サイバーセキュリティ分野

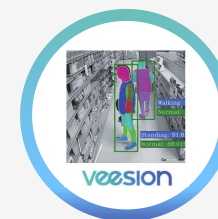
- ランサムウェアの脅威が強まる中、サイバーセキュリティの強化は**国家レベルで最重視されているテーマ**のひとつ
- 当社は、halcyon等の強固なプロダクトを通じて、セキュリティ強化ニーズを着実に汲み取っていく



03

AIを活用したソリューション

- 今後は、ハードウェアだけでなく、**AIを組み合わせたソリューションが不可欠**
- 当社は、**既にAIを組み合わせたソリューションを複数展開**しており、今後も様々なAIサービスを展開予定



詳細はP.21を参照



Verkada

中期経営目標(セグメント別売上高・営業利益)

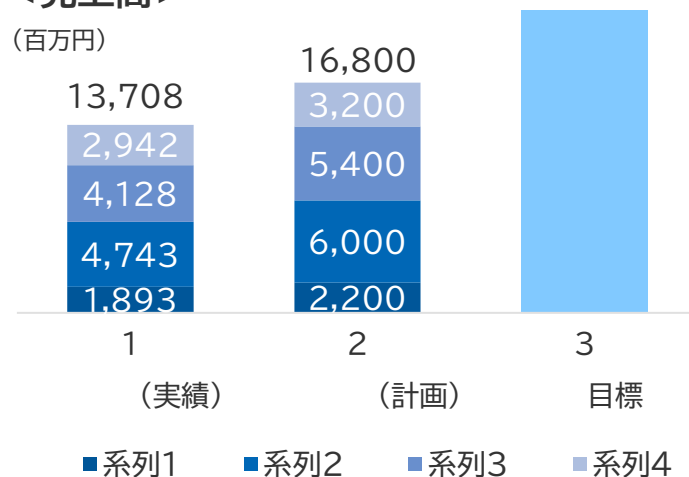


ビジネスセキュリティ*

売上高CAGR 約7% 営業利益率 9.3%(+0.9pt)

<売上高>

(百万円)

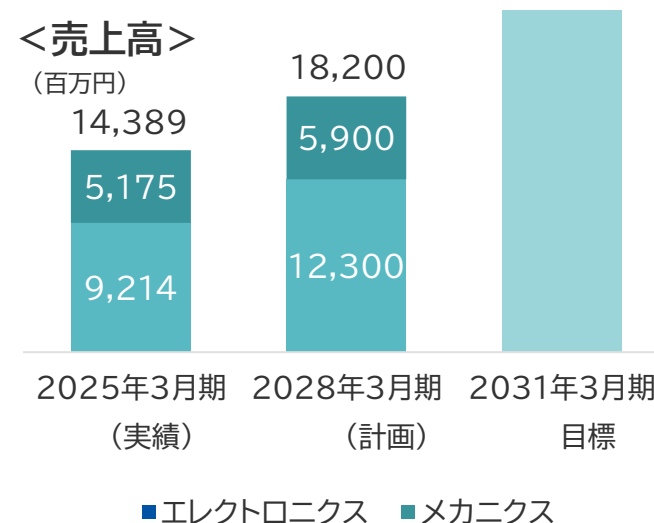


エレクトロメカニクス

売上高CAGR 約8% 営業利益率 7.9%(+1.5pt)

<売上高>

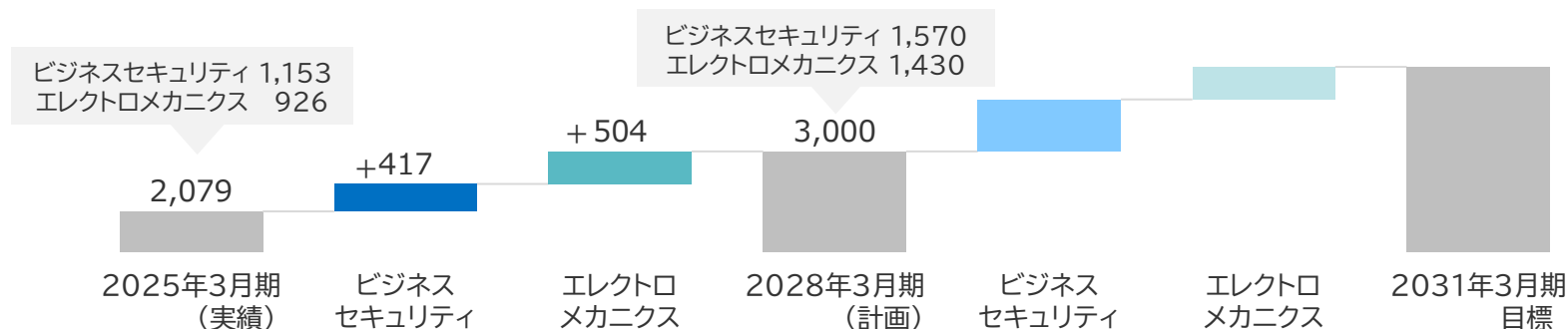
(百万円)



<営業利益 増減要因>

(百万円)

サービスビジネスの成長により、2031年3月期に営業利益率**10%以上**を目指す



*ビジネスセキュリティの数値は、12ページ記載のセグメント区分の見直し後の数値

ビジネスセキュリティ

エレクトロメカニクス

01 ロイヤルカスタマー戦略の進化

KPI

1. 売上高30百万以上社数
2. 全顧客平均売上高
3. サブセグメント間クロスセル社数

2事業の連携を強め、お客様のロイヤリティをさらに高める
組織を超えたマルチプロダクト・サービスの提供



サイバーセキュリティ

フィジカルセキュリティ



半導体・電子部品

機構部品



02 サービスビジネスの成長

KPI

1. サブスクリプション売上高比率
2. サブスクリプション営業利益率

新ソリューションを生み出す「事業デザイン力」の強化で付加価値向上

保守・マネージド・クラウドサービス

開発・技術サービス

03 新規事業グローバル展開強化

KPI

- 5年後グループ全体の
経常利益の5%を担う事業の創造

- ・ シリコンバレーイノベーションセンターとの連携強化
- ・ 東南アジア・インドへの販路拡大

04 成長投資 60億円

注力事業への成長投資、人的資本・DXへの投資

予想売上高*

(単位:百万円)

2025年3月期

13,800

2028年3月期

16,800

2025年3月期

13,100

2028年3月期

18,200

従来の「モノ売り」思考から「事業をデザイン」する思考へ進化
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



事業をデザインし、新ソリューションを創造

- ・ 商材 × 商材の組み合わせ
- ・ 商材 + 技術サービス



顧客課題
を解決

社会課題
を解決

ビジネスセキュリティセグメント

保守・マネージドサービス・クラウドサービスをさらに伸ばし、安定収益拡大・利益率向上

■ ビジネスセキュリティKPI

サブスクリプション売上高*比率

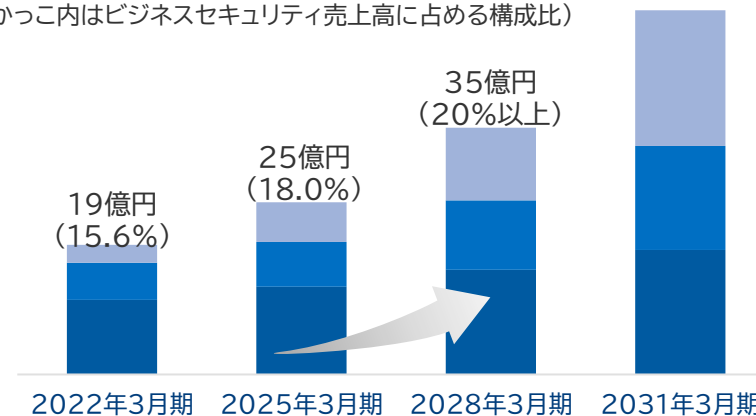
2025年3月期 18.0% ▶ 2028年3月期 20%以上

サブスクリプション営業利益率

2025年3月期 22.4% ▶ 2028年3月期 25%以上

■ サブスクリプション型ビジネス売上高

(カッコ内はビジネスセキュリティ売上高に占める構成比)



■ 保守 ■ マネージド ■ クラウドライセンス

*保守期間計上+マネージドサービス+クラウドライセンス月額計上

注力事業への重点投資により事業成長を加速するため、60億円の投資枠を設定

- ✓ 社内基盤の強化
- ✓ 注力事業・領域への積極投資



- ✓ 新規事業の創出
- ✓ ビジネスモデルの創出

60 億円	48億円	新規事業の立ち上げ	<p>新規事業・グローバル事業の強化</p> <p>ベンチャーキャピタルファンド、 新規ビジネスを加速するためのアライアンス・M&Aなどへの投資</p>
		サービスビジネスへの成長投資	<p>サービスビジネスの成長</p> <p>サービスビジネス、プラットフォーム構築などへの投資 例：ソフトウェア、Cloom・RSクラウド・EMLINX、 顧客ポータルサイト開発 など</p>
		ロイヤルカスタマーニーズへの投資	<p>ロイヤルカスタマー戦略の進化</p> <p>顧客ニーズを具現化するための投資 例：フィジカルセキュリティ分野への投資、 東南アジア販売チャネル獲得、開発投資 など</p>
	12億円	社内基盤の強化	<p>社内基盤への投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 人材投資：人材教育や給与アップ ・ IT投資：AI等DX化へ向けた投資、基幹システムの改善

05

株主還元

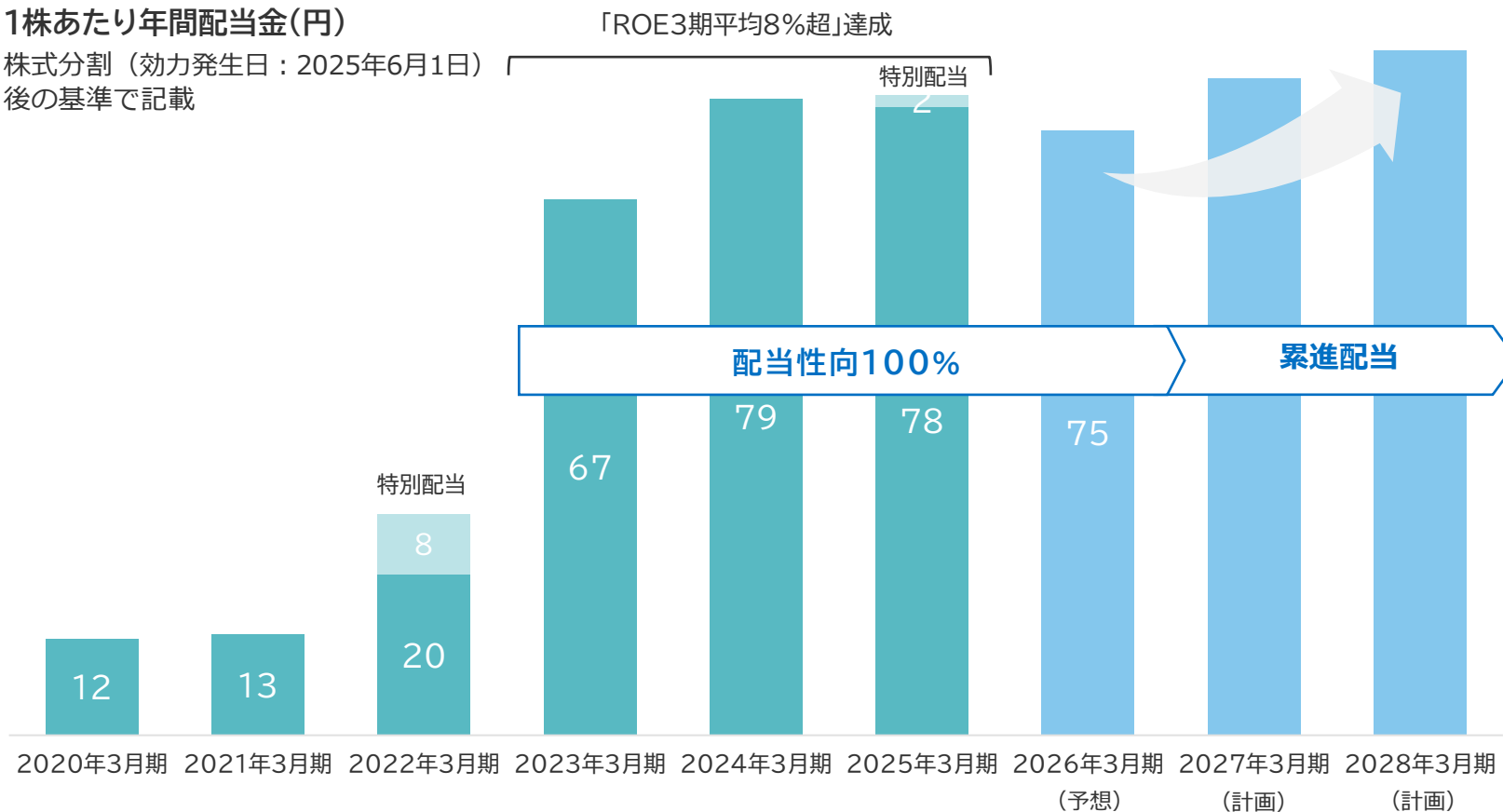
配当方針

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株あたり年間配当金(円)

※ 株式分割（効力発生日：2025年6月1日）後の基準で記載



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



06

Appendix



環境に配慮した持続可能な社会の実現

事業を通じて社会課題を解決し、産業と社会の持続的発展に貢献することで、人と地球に優しい社会の創造を実現

1. 事業を通じた環境問題への対応

- クラウドサービスビジネスへの転換
- 自然災害などへの対策としてモニタリングシステム開発の強化
- リユース・リペア・リサイクルなど循環型ビジネスの検討
- 顧客からの要請に合った環境対応製品の取り扱い
- オフィス環境を最適化する統合ソリューション（Verkada）の展開

2. 気候変動への対応

- 温室効果ガスの排出削減のためのScope1・2・3の見える化



ガバナンス体制の強化と透明性の向上

1. 監査等委員会設置会社への移行

（移行の目的）

① 意思決定の迅速化

取締役会の権限の一部を取締役に移譲し、意思決定の迅速化を図る。

② 監督機能の強化

社外取締役が過半数を占める「監査等委員会」の設置および「監査等委員である取締役」に取締役会での議決権を付与することなどを通じて、業務執行者に対する取締役会の監査・監督機能を強化する。

③ 内部統制の強化

新たに設置される「監査等委員会」と新たに組織化する「内部監査室」との連携を高め、内部統制の強化を通じて、当社の財務および業務の健全性と適切性の更なる向上を図る。

2. 内部監査室を新設

（理由・目的）

監査等委員会設置会社への移行に伴い、内部監査との連携を強化。内部統制およびガバナンス体制強化のため、従来の内部監査担当から内部監査室へと組織化。

3. 女性取締役の採用

（理由・目的）

女性取締役を採用し、経営陣の多様性を高め、長期的な成長と競争力を促進を図る。

パーパスの実現

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。

中期経営計画の達成

当期純利益2,000百万円、ROE10%以上

KPI*

従業員意識調査スコア

2024年3月
期
3.73点

2028年3月
期
4.0点以上

1人あたり営業利益

2024年3月
期
6.4百万円

2028年3月
期
8.0百万円

平均年収

2024年3月
期
7百万円

2028年3月
期
8百万円

個人のスキルアップへの投資

教育費に3年間で2.5億円の投資

- 「事業デザイン力」強化
マニュアル整備・教育制度の見直しで、全商品・サービスのクロスセル推進
- 基幹ポスト・グローバル・専門人材の養成強化
経営学スクール受講や海外研修、およびサイバーセキュリティなど推進事業の知識習得講座受講等
- 教育体系の見直し
等級ごとの教育プログラム拡充(マネジメント研修・コーチング研修等)、他社出向活用、資格取得推進

目的に共感する人材の獲得

- 中途採用強化 リファラル・アルムナイ採用の活性化
- 会社認知度の向上 企業ブランディング・採用広報強化

企業文化・モチベーション・制度への投資

- パーパス浸透
- 人事制度の検証と最適化
- 機動的な人材配置の転換
- 健康経営の実践(健康優良法人認定の取得)
- Pay for Performance, Pay for Job方針の継続
- 福利厚生拡充、従業員持ち株会奨励金50%継続

* KPIは単体での数値

従業員意識調査スコアは着実に改善、2028年3月期までに4.0点以上を目指す



■ 従業員意識調査における課題に対するこれまでの取り組みと今後の計画

	2021年以前	前中期経営計画 2022年～2024年	新中期経営計画 2025年-2027年
従業員意識調査 スコア (5点満点)	3.37点	2024年3月期 3.73点 2025年3月期 3.93点	目標 4.0点以上
多様な キャリアパス	<ul style="list-style-type: none"> 360度評価導入 	<ul style="list-style-type: none"> 海外研修制度 Eラーニングツール導入 社内副業制度 	<ul style="list-style-type: none"> 等級別教育プログラム (マネジメント研修・コーチング研修) 社内FA制度 若手キャリアローテーション
働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> テレワーク導入 	<ul style="list-style-type: none"> フレックスタイム制導入 週休3日制度 	<ul style="list-style-type: none"> 時間単位有給休暇の柔軟な利用
業績連動報酬	<ul style="list-style-type: none"> 給与テーブル変更 (成果主義要素) 	<ul style="list-style-type: none"> 若手等級テーブル増額 	<ul style="list-style-type: none"> 初任給増額
株主共同利益の 向上	<ul style="list-style-type: none"> 従業員持ち株会奨励金 10% 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員持ち株会奨励金 50%に引き上げ 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員持ち株会奨励金 50%継続


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

 03-3355-1201

IR News Mail



no+e