

各位

会社名 高千穂交易株式会社
代表者名 代表取締役社長 井出 尊信
(コード番号 2676 東証プライム市場)
問合せ先 管理部長 岩本 昌也
(TEL 03-3355-1111)

新中期経営計画 2025 - 2027 策定に関するお知らせ

当社グループは、「新中期経営計画 2025 - 2027 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～」を策定しましたので、下記の通りお知らせします。

記

1. 新中期経営計画策定の背景

当社グループは、「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～」をスローガンとして、経営指標の達成と基本戦略の遂行に専心してまいりました。現中期経営計画の経営指標は、エレクトロニクス事業とクラウドサービス&サポート事業等の成長により、達成できる見込みです。しかしながら、事業ポートフォリオの再編や新規ビジネスの創出、グループ会社のガバナンスとグループ間シナジーについては遅れを取っている状況です。そのため、当社グループの経営体制や経営計画、事業構造における課題の整理と対策が重要と考えております。

この課題を踏まえ、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すべく、「新中期経営計画 2025 - 2027 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～」を策定いたしました。

2. 新中期経営計画 2025 - 2027 のコンセプト

当社は、2030年のありたい姿を「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き、安心・安全な社会を実現する」に設定しました。当社は企業理念およびパーパスを軸に、強みである「目利き力」「技術力」「ワンストップサービス」「取引先との信頼関係」を最大限に発揮することで、お客様課題・社会課題を解決してまいります。

2030年のありたい姿に向かって、新中期経営計画では、基本方針「注力事業への重点投資による事業成長」と「お客様伴走型で共に新しい未来と価値を創造」のもと、「事業戦略」「資本戦略」「サステナブル経営」を推進し、当社グループの持続的な成長と企業価値向上を実現してまいります。

3. 経営目標

	2025年3月期(予想)	2028年3月期(計画)
売上高	26,900百万円	35,000百万円
営業利益	2,050百万円	3,000百万円
経常利益	2,000百万円	2,800百万円
当期純利益	1,490百万円	2,000百万円
ROE	8.6%	10.0%以上(目標)

※新中期経営計画期間の配当方針

2026年3月期 配当性向100%(継続)、2027年3月期以降 累進配当制の採用

4. 事業戦略

～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～

事業領域1 - ビジネスセキュリティ(※)

- フィジカル×サイバー空間の安心安全をトータルセキュリティソリューションで実現する

事業領域2 - エレクトロメカニクス(※)

- 半導体事業の売上規模を拡大するとともに、技術開発力を強みに付加価値を向上

■ 基本戦略1 ロイヤルカスタマー戦略の進化

- マトリクス組織を導入し、社内横串連携を強化
- 組織を超えたマルチプロダクト・サービスを提供し、顧客深耕を図る

■ 基本戦略2 サービスビジネスの成長

- 従来の「モノ売り」から「事業をデザイン」する思考へ進化させ、お客様伴走型で新ソリューションを創造
- 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

■ 基本戦略3 新規事業、グローバル展開の強化

- 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

■ 基本戦略4 成長投資 60億円の実行

- ビジネスセキュリティ分野、エレクトロメカニクス分野、人材・DX等への投資を強化

※ 新中期経営計画期間より、セグメント区分の見直しを実施します。クラウドサービス事業の拡大は一定の成果を得られたため、ターゲット市場の明確化を目的として、「クラウドサービス&サポート」と「システム」を統合し、「ビジネスセキュリティ」セグメントとします。また、半導体事業(エレクトロニクス)と機構部品事業(メカニクス)が一体となって更なる成長を実現するため、「デバイス」セグメントを「エレクトロメカニクス」セグメントに名称変更します。

5. 資本戦略: 資本収益性の向上に向けた取り組み

- (1) 『投資』と『株主還元』の両立
- (2) ROIC 経営の推進で、キャッシュコンバージョンサイクル改善ならびに資本収益性の向上
- (3) 事業ポートフォリオマネジメントの推進

6. サステナブル経営の推進

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

- (1) 環境分野(E)
 - 事業を通じた環境問題への対応
 - 気候変動への対応
- (2) 社会分野(S)
 - 人的資本経営の推進
 - 安心安全な社会実現への取り組み
- (3) ガバナンス(G)
 - 監査等委員会設置会社への移行
 - 内部監査室を新設
 - 女性取締役の就任

以上

中期経営計画2025-2027

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～
(会計年度：2026年3月期～2028年3月期)

 **高千穂交易株式会社**
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.
(東証プライム 証券コード：2676)

01 | 前中期経営計画の振り返り

02 | 2030年のありたい姿

03 | 新中期経営計画 全体像

04 | 事業領域
ビジネスセキュリティ

05 | 事業領域
エレクトロメカニクス

06 | 事業戦略

07 | サステナブル経営

08 | 資本戦略

(注) 本資料の数値は、2025年6月1日に効力発生する株式分割前の基準にて記載しております。

1. 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画の総括（数値目標）

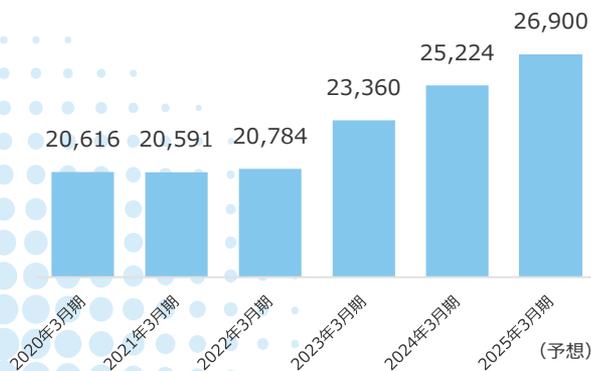


エレクトロニクス事業の成長がけん引し、中期経営計画目標を達成する見込み

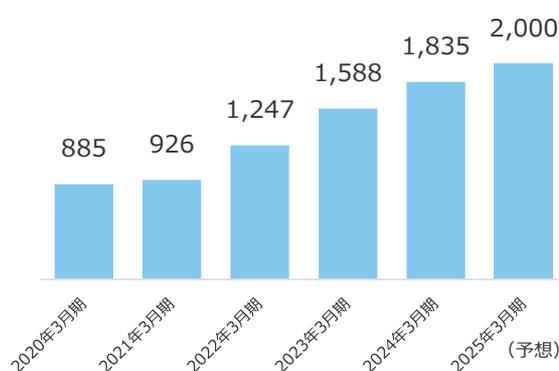
	評価	目標	結果(着地見込み含む)
業績	○	売上高計画 26,000百万円	売上高当期予想 26,900百万円
資本収益性	○	ROE3期平均8%	ROE3期平均8.3%
株主還元	○	配当性向100%* ROE3期平均達成まで継続	配当性向100%* ROE3期平均達成まで継続

- ✓ **業績**：中期経営計画最終年度（2025年3月期）の数値目標を達成見込み
 - ・エレクトロニクス（半導体事業）：商権獲得や顧客密着型営業が奏功し、売上規模が拡大
 - ・クラウドサービス&サポート：計画よりビハインドしているものの、安定収益が増加し、利益率を押し上げ
- ✓ **資本収益性**：2025年3月期で、KPIの「**ROE3期平均8%超**」は達成見込み
- ✓ 事業成長と資本収益性の改善により、前中計が公約となっていたプライム市場の上場維持基準に安定的に適合

■ 売上高（単位：百万円）



■ 経常利益（単位：百万円）



■ ROE



* 1株あたり配当は、配当性向100%方針に則り、当期純利益全額を期末株式数で除して計算しています。

ロイヤルカスタマー戦略のKPI達成とサービスビジネス成長により安定収益拡大を実現 一方、将来のコア事業の創造など新規ビジネスの実績化に課題

ロイヤルカスタマー戦略

○ KPI 130社達成見込み

主に半導体事業で顧客密着型営業が奏功し、ロイヤルカスタマーは社数・全顧客平均売上高ともに目標達成を見込む

× グループシナジーの発揮

組織をまたいだクロスセル・アップセルの実績化に遅れ

▶ マトリクス組織を導入し、グループシナジーを拡大

サービスビジネスの成長

○ 安定収益の拡大

クラウドサービスは、ライセンス数の新規獲得が計画からビハインドしているものの、解約率は低く推移

△ 「コト売り」への適応

従来の「モノ売り」と異なる営業スタイルの浸透に遅れ

▶ 営業力・事業デザイン力を強化（投資・教育）

将来のコア事業の創造

○ 実証実験(PoC)の推進

情報配信サービス「EMLINX」で大型PoCが実現。検証後新中計事業化へ

△ 事業化の遅れ

サイバーセキュリティのラインアップ拡充も事業化に遅れ

▶ 事業化に向け、リソースを増員し推進

経営基盤の強化

○ 働きがいの向上

- ・ 従業員持ち株会に社員の90%超が加入
- ・ 平均年収の増加 ・ 勤務制度変更等で働きやすさ改善
- ・ 若手・女性管理職の登用増加

× 事業ポートフォリオの見直しに遅れ

× ROIC 在庫増加、CCCの改善も進まず

▶ 中計達成に必要な人的資本の強化、投下資本の効率性の追求を推進

戦略投資枠30億円の活用

○ 約23億円の投資を実行

- ・ 社内DX投資 6億円
- ・ テリロジー社等とのアライアンス 5.8億円
- ・ VCファンドへのPL出資 11億円

△ 新規事業の創出

- ・ 投資結果から新規事業の創出等へ繋がるのは次期中計になる見込み

▶ 注力事業への投資を優先して実行

2. 2030年のありたい姿

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

高千穂交易の強み

- 市場ニーズを的確に掴む**目利き力**
- 市場に新たな価値を提供し続ける**技術力**
- ワンストップサービス**（コンサルティング・開発設計・アフターサービス）の提供
- お客様・仕入先との強固な信頼関係**

高千穂交易の事業領域



ビジネスセキュリティ*



エレクトロメカニクス

社会課題の認識

デジタル化
技術革新

国内労働人口減少

地政学リスク

気候変動
エネルギーシフト

お客様課題の認識

サイバーセキュリティ対策
AI・データ活用
技術革新のための高品質部材

IT人材不足
DXによる効率化
ロボット需要

サプライチェーン安定化

省電力化
再生エネルギーの利用

*当社の強みであり、成長市場でもあるセキュリティ分野を「ビジネスセキュリティ」と定義

中長期の成長イメージ



■ **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。

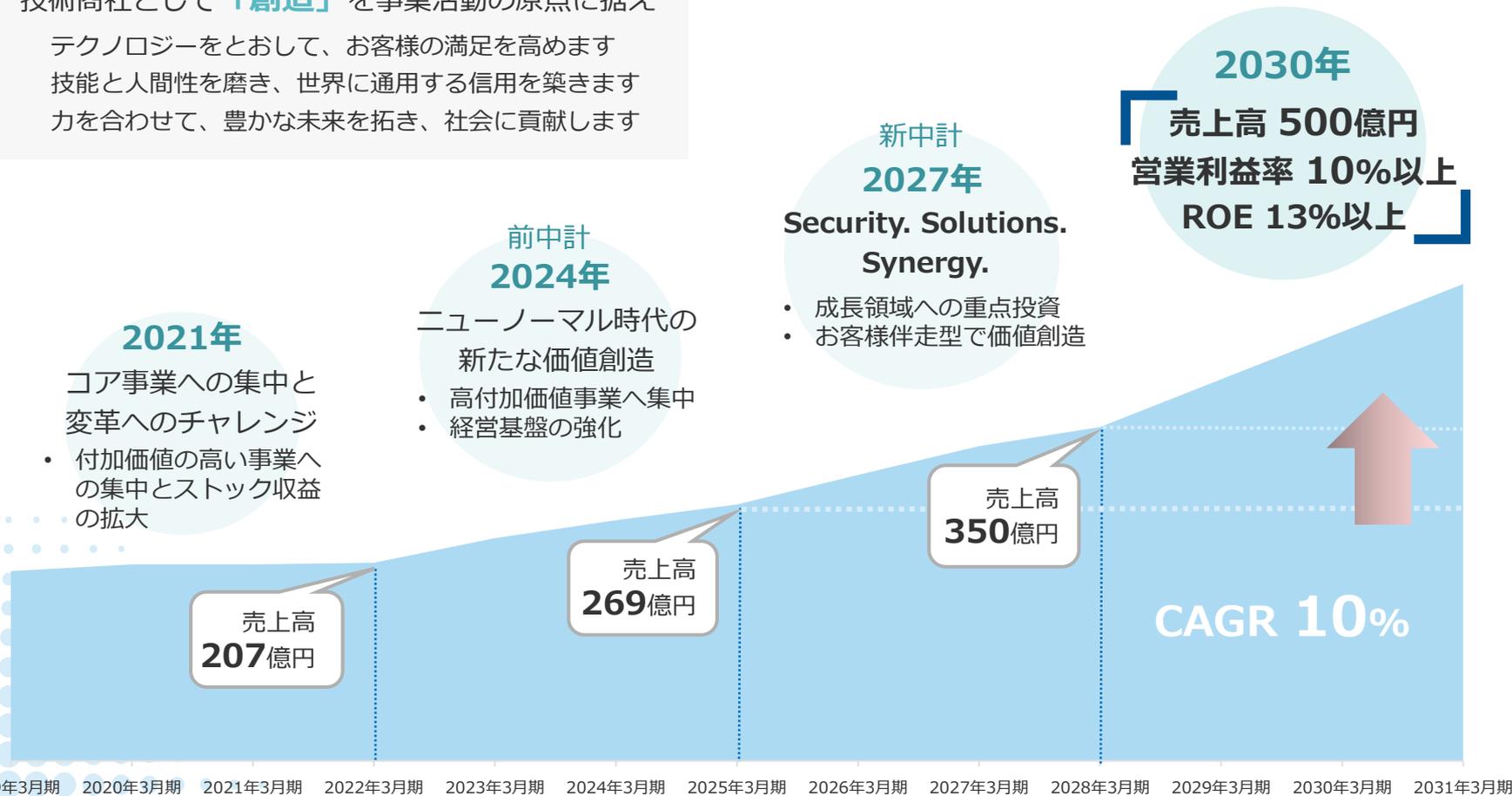
■ **企業理念**

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



2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期 2027年3月期 2028年3月期 2029年3月期 2030年3月期 2031年3月期

3. 新中期経営計画 全体像

新中期経営計画の全体像

<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

中期経営目標（基本方針・数値目標）

（単位：百万円）



（注）本資料の数値は、2025年6月1日に効力発生する株式分割前の基準にて記載しております。

経営 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』

持続的な成長と
企業価値向上を実現

■ 数値目標

	2025年3月期 予想	2028年3月期 目標
売上高	26,900	35,000
営業利益	2,050	3,000
経常利益	2,000	2,800
当期 純利益	1,490	2,000
EPS	162.13円	215円
ROE	8.6%	10%以上
配当	配当性向100%	※

Point

- 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**
- 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**

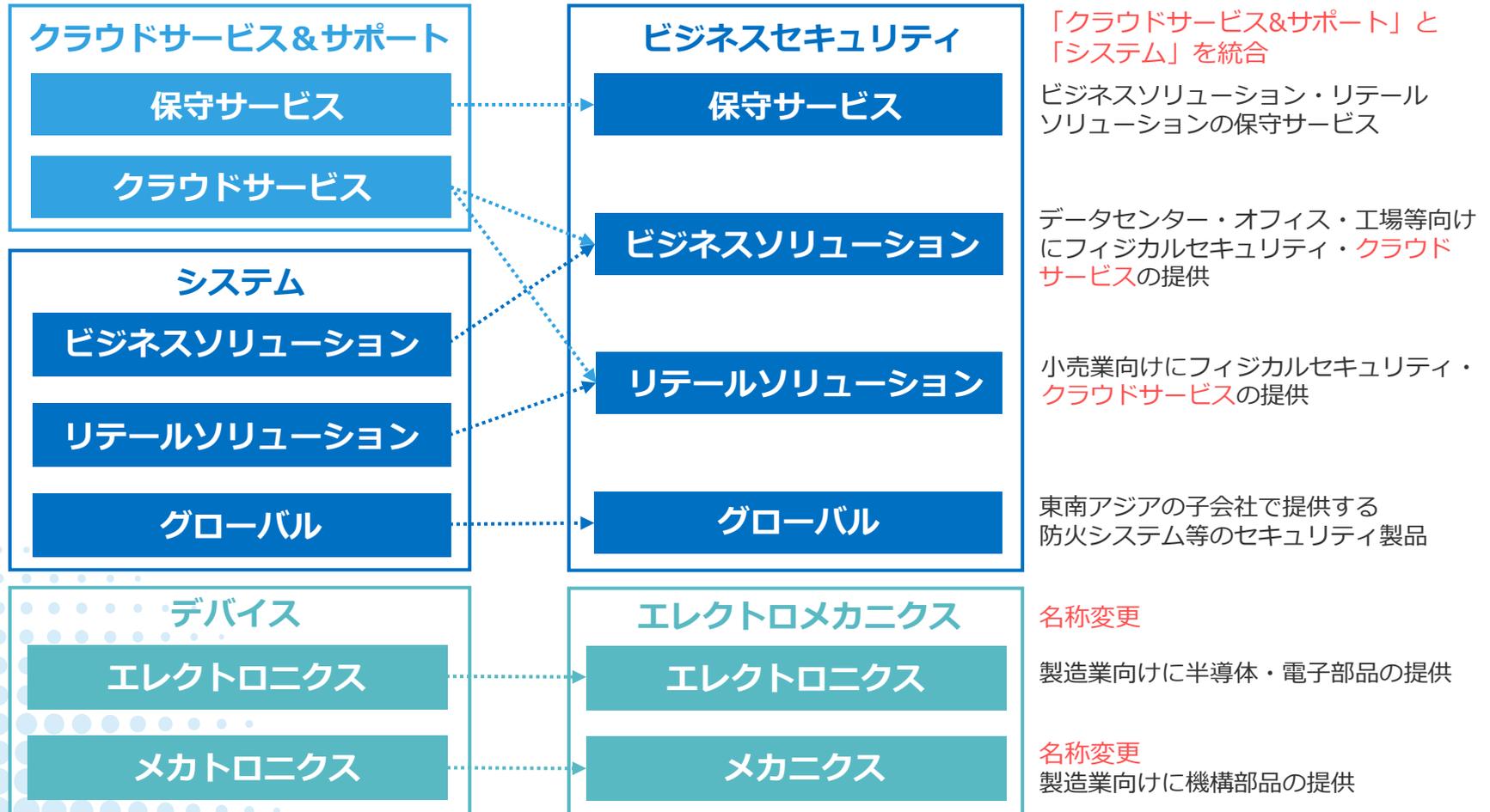
セグメント区分の見直し（2026年3月期1Q以降）

クラウドサービス事業の拡大は一定の成果を得られたため、
ターゲット市場の明確化を目的に、一部セグメントを統合・名称変更

(現セグメント)

(新セグメント)

(事業内容) ※変更箇所は赤字



事業戦略の全体像



基本戦略

ビジネスセキュリティ

エレクトロメカニクス

1 ロイヤルカスタマー戦略の進化

- KPI
- ① 年間売上高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



2 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「事業デザインカ」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

ソリューション開発・技術サービス

3 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5%を担う事業

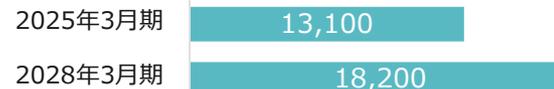
シリコンバレーイノベーションセンターとの連携強化

東南アジア・インドへの販路拡大

4 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)



*予想売上高（ビジネスセキュリティ）は、12ページ記載のセグメント区分の見直し後の数値です。

中期経営目標（セグメント別売上高・営業利益）

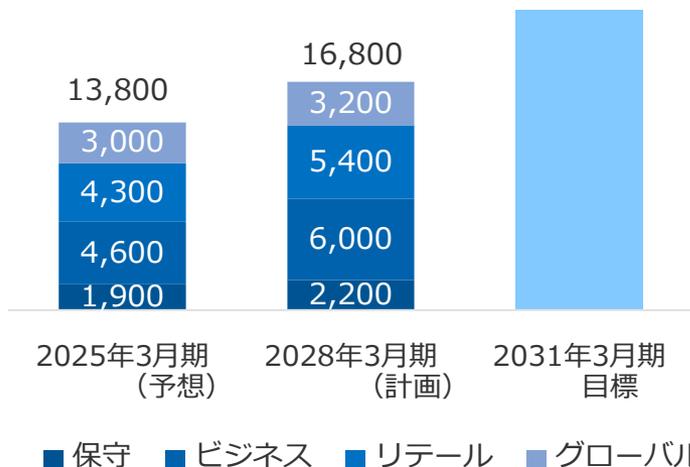
（単位：百万円）



ビジネスセキュリティ*

売上高CAGR 約7% 営業利益率 9.3% (+1.3pt)

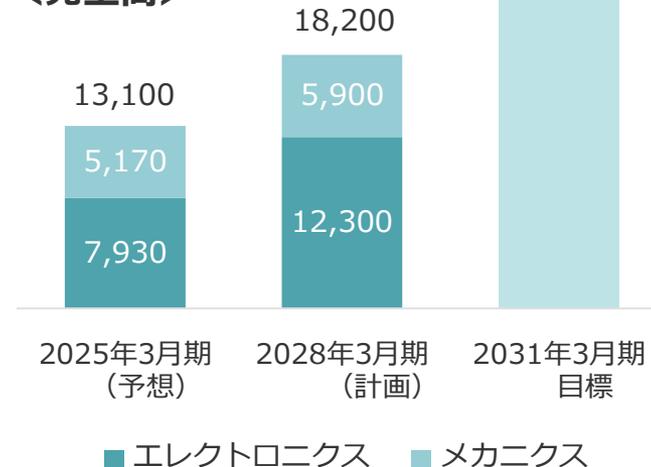
<売上高>



エレクトロメカニクス

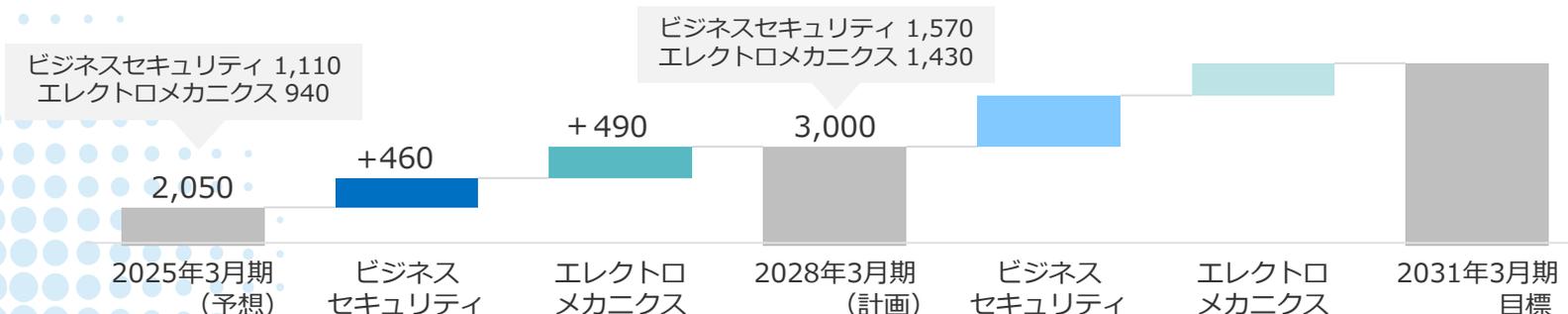
売上高CAGR 約12% 営業利益率 7.9% (+0.7pt)

<売上高>



<営業利益 増減要因>

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

4. 事業領域（ビジネスセキュリティ）

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

<p>万引き (ロス) 対策</p> <p>Sensormatic by Johnson Controls</p> <p>GLORY</p> <p>veesion rapitag</p> <p>リテールセキュリティ</p>	<p>入退室管理</p> <p>tyco</p> <p>Honeywell HID suprema AMAG TECHNOLOGY</p> <p>監視カメラ</p> <p>AXIS COMMUNICATIONS trackMOTION</p> <p>PRO Genetec SYMMETRY</p> <p>UIN AVIGILO</p> <p>フィジカルセキュリティ</p>	<p>AIカメラ</p> <p>入退室管理</p> <p>環境センサー</p> <p>インターホン</p> <p>来訪者管理</p> <p>メールルーム</p> <p>スマートオフィス</p> <p>Gloom butlr</p> <p>スマートリテール</p> <p>EM LINK i Retail Cloud</p> <p>統合プラットフォーム クラウドサービス</p>	<p>無線LANアクセスポイント</p> <p>L2/L3スイッチ</p> <p>SD-WANルータ</p> <p>セルラーゲートウェイ</p> <p>IPカメラ</p> <p>IoTセンサー</p> <p>Mobile Device Management</p> <p>CISCO Meraki</p> <p>クラウド管理型ネットワーク</p>	<p>ゼロトラストセキュリティ</p> <p>Cisco SentinelOne</p> <p>Cisco Umbrella vade</p> <p> paloalto</p> <p>OTセキュリティ</p> <p>NOZOMI NETWORKS txOne networks</p> <p>SALVADOR TECHNOLOGIES Tempered</p> <p>サイバーセキュリティ</p>
---	---	---	---	---

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>



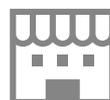
企業オフィス



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

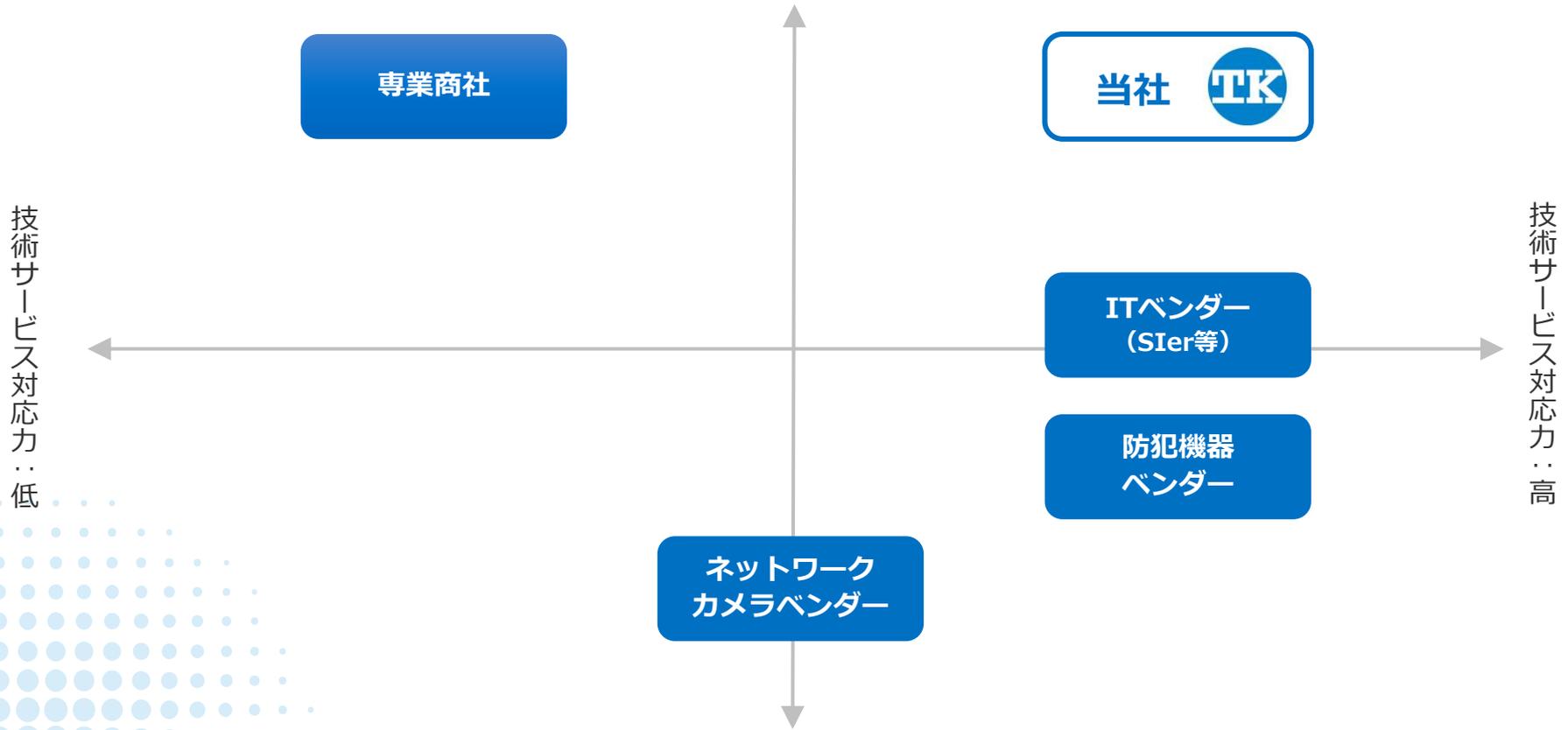
多様な働き方

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)



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)

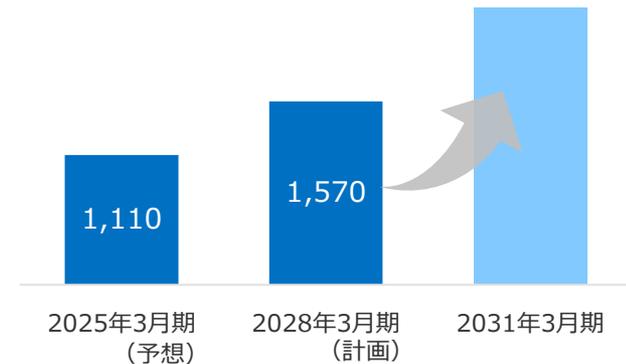
ビジネスセキュリティ成長戦略

フィジカル・サイバー空間の安心安全を、トータルセキュリティソリューションで実現

■ セグメント売上高*（単位：百万円）



■ セグメント営業利益*（単位：百万円）



● ビジネスソリューション 売上高+14億円 CAGR 9.3%

戦略	2028年3月期業績への効果
データセンターを中心とした外資顧客トップシェア継続	売上高+6億円
MSPサービスを中心としたパートナービジネスの拡大、ラインアップ拡充	売上高+4億円 サブスク型
サイバー・OTセキュリティ事業化	売上高+4億円 サブスク型

● リテールソリューション 売上高+11億円 CAGR 7.9%

戦略	2028年3月期業績への効果
アパレル市場向けRFIDシステムの販売強化	売上高+8億円
リテール向け防犯クラウドサービスの立ち上げ	売上高+2億円 サブスク型
ロス対策コンサルティングの拡充	ロイヤルカスタマー 10社以上実施

● 保守

1. アフターサービスの充実、保守メニューのラインアップ拡充
2. 統合監視センター新設（SOC/NOC）
3. 顧客ポータルサイトサービスの開始

● グローバル

1. 東南アジアでの、ビジネスソリューション・リテールソリューション分野の強化
2. 防火システム事業は高利益率のサービスビジネス強化

*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です。

5. 事業領域（エレクトロメカニクス）

エレクトロメカニクス市場



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



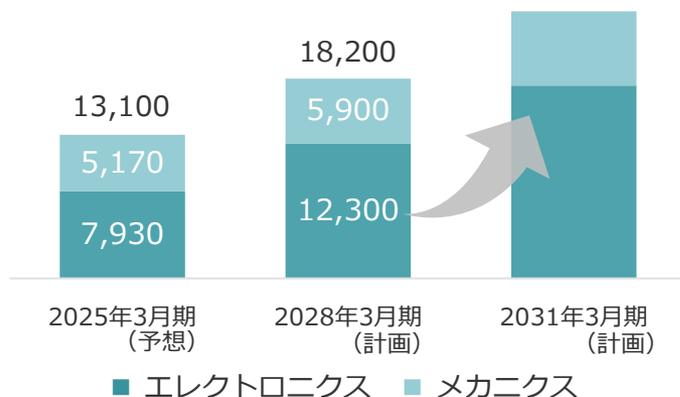
金銭機器

エレクトロメカニクス成長戦略

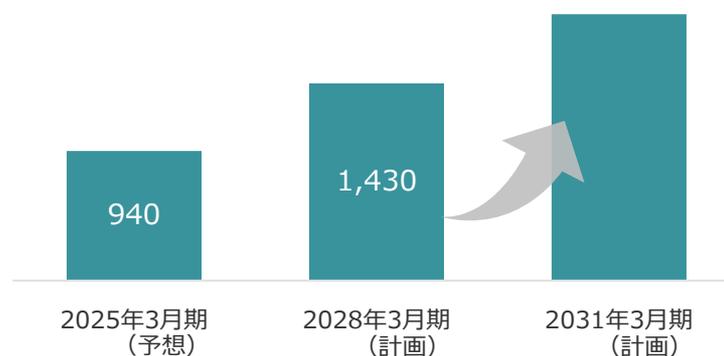


半導体事業の売上規模を拡大するとともに、技術開発力を強みに付加価値を向上

■ セグメント売上高 (単位：百万円)



■ セグメント営業利益 (単位：百万円)



- **エレクトロメカニクス (共通)** エレキ×メカの独自ソリューション開発強化で、付加価値向上

- **エレクトロニクス (半導体)** 売上高+43.7億円
CAGR 15.8%

戦略	2028年3月期業績への効果
ロイヤルカスタマー取引拡大	売上高+28億円
グローバル展開強化	売上高+15億円
ターゲット市場への販売強化	産業機器売上 1.4倍 アミューズメント売上 1.6倍
M&A	実現した場合は加算

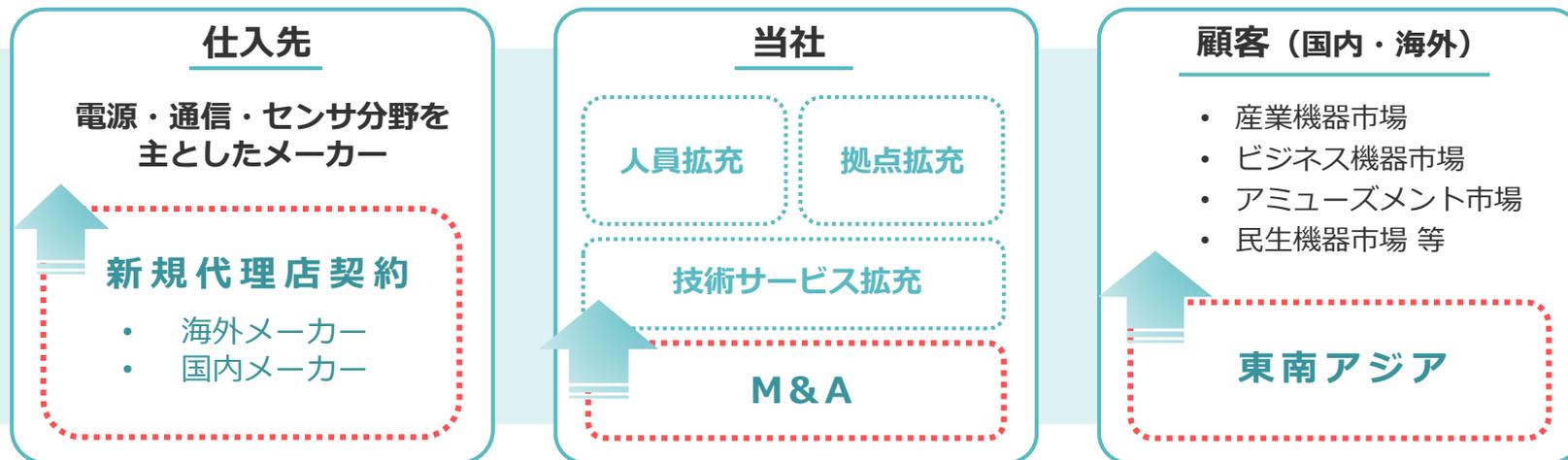
- **メカニクス (機構部品)** 売上高+7.3億円
CAGR 4.5%

戦略	2028年3月期業績への効果
住宅設備市場への販売強化	売上高+3億円
産業機器市場への販売強化	売上高+2億円
企画開発品による付加価値向上	売上高+2.3億円

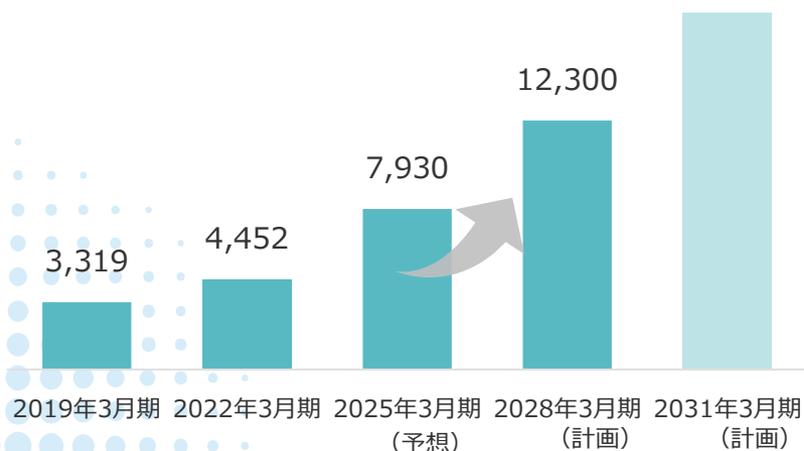
半導体事業（エレクトロニクス）の成長戦略



半導体事業は販売体制を強化し、商権獲得・グローバル展開で更なる成長を目指す



■ エレクトロニクス売上高（単位：百万円）



<戦略の詳細>

- ✓ **ロイヤルカスタマーとの取引拡大**
 - 顧客・仕入先とリレーション強化で需要創出
 - 新規代理店契約の締結
 - 技術人員を2倍に増やし、技術サービスを拡充
- ✓ **グローバル展開強化**
 - 東南アジア向け販売の強化
 - 国内メーカー製品の取り扱いを拡充し、海外への販売拡大
- ✓ **M&A**
 - 東南アジアを中心に活動する商社のM&A
 - M&Aで国内拠点を拡充

エレクトロメカニクスの独自ソリューション



エレキ×メカの独自ソリューションで、お客様製品の利便性・安全性・デザイン性を向上

事例① スマート調光フィルム 【ターゲット顧客】住宅設備系メーカー、医療・介護施設

【電子部品】近接センサ・音声認識IC/センサ × 【機構部品】調光フィルム



調光フィルムOFF



手を動かす

「ONして」
「OFFして」



調光フィルムON

<本事例のメリット>

手でスイッチを触れられない状況でも
調光フィルムを不透明にすることで
プライバシーを保つ

事例② テーブル自動昇降装置 【ターゲット顧客】住宅設備系メーカー、自動車・航空機

【電子部品】ジェスチャーセンサ × 【機構部品】定荷重ばね・ソフトアブソーバー



センサの前で手を動かす



ばねの力でテーブルが
自動で上に上がる



ソフトアブソーバーで
テーブルがゆっくり倒れる

<本事例のメリット>

- メカ&エレキ統合ユニットとして提供可能なため、お客様側での設計工数が大幅に削減
- ジェスチャー（非接触操作）でのテーブルの昇降が実現

6. 事業戦略

基本戦略① ロイヤルカスタマー戦略の進化



マトリクス組織を導入し、**社内横串連携**を強化
組織を超えたマルチプロダクト・サービスを提供し、**顧客深耕**を図る

■ ロイヤルカスタマー戦略KPI

ロイヤルカスタマー社数

プラチナ	2025年3月期	45社	2028年3月期	60社
ロイヤル	2025年3月期	85社	2028年3月期	110社

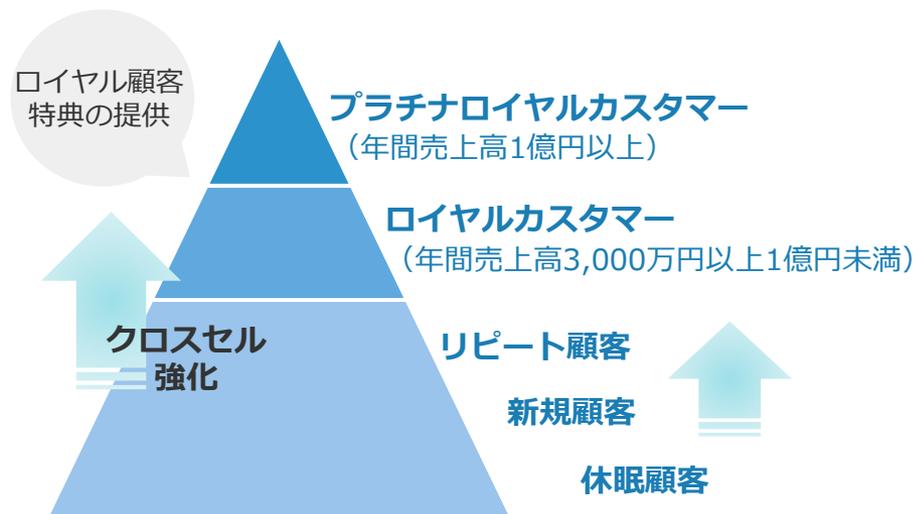
(見込み)

全顧客平均売上高

30%UP

クロスセル社数
(サブセグメント間)

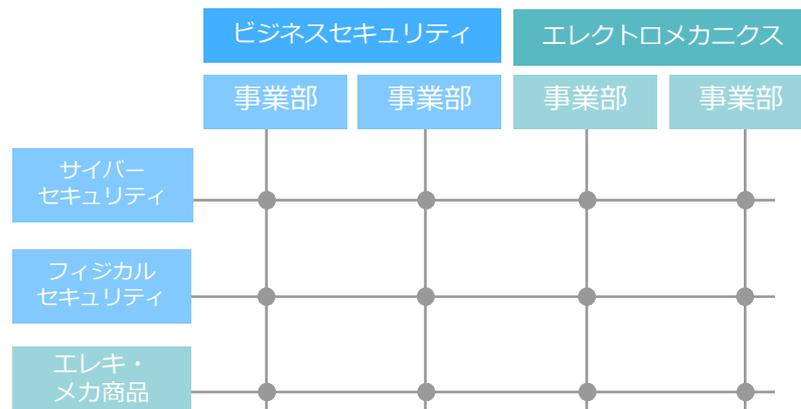
50%UP



＜マトリクス組織の効果を最大化するための取り組み＞

- ✓ 営業力向上のための仕組み構築と実践
・・・マニュアル整備・教育制度の見直し
- ✓ 他事業部の顧客に向けた商品・ソリューションを開発

従来の組織ではアプローチできていなかった
顧客課題を解決



基本戦略② サービスビジネスの成長



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

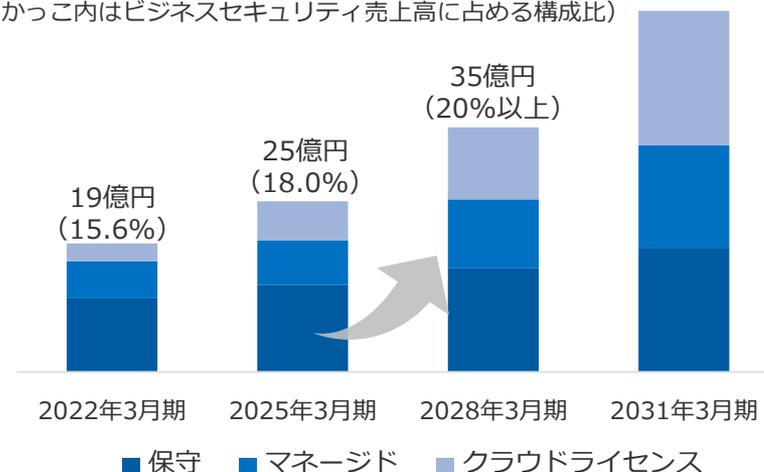
2025年3月期 18.0%見込 ▶ 2028年3月期 **20%以上**

サブスクリプション営業利益率

2025年3月期 22.4%見込 ▶ 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

基本戦略③ 新規事業の強化



新規事業を強化し、5年後にグループ全体の経常利益5%を担う事業に成長

新規事業の事業化へ向けて

クラウド型防犯情報サービス<EMLINX>

- ・ 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、PoCを推進中
- ・ 近隣店舗とつながるネットワークで未然に万引き防止

店舗犯罪の防止

安心安全な地域環境



<2025年3月時点の状況>
大手小売店にて、全国展開へ向けた
大型PoCが進行中

サイバーセキュリティ

- ・ OTおよびIoTネットワークの可視化、脅威の検出、AIを活用した分析を提供し、サイバーリスクを最小化
- ・ リアルタイムでの脅威検出と迅速な対応を可能にし、企業のサイバーセキュリティ態勢を強化

企業を狙うサイバー攻撃防止

安心安全な企業・工場ネットワーク



新規事業創造のための仕組み

SVIC（シリコンバレーイノベーションセンター）からの最先端情報をお客様へ提供



教育プログラム「BAP」（Business Accelerator Program）の強化

- ・ リーンスタートアップという新規事業開発の手法を学ぶ
- ・ リーンスタートアップとは、『顧客の課題解決について仮説を立てながら、ソリューションを高速に作り上げていく』新規事業開発の方法
- ・ 事前学習後、米国に2週間滞在し受講
- ・ その後、事業化に向けて、プログラムの継続

基本戦略④ 成長投資60億円の実行

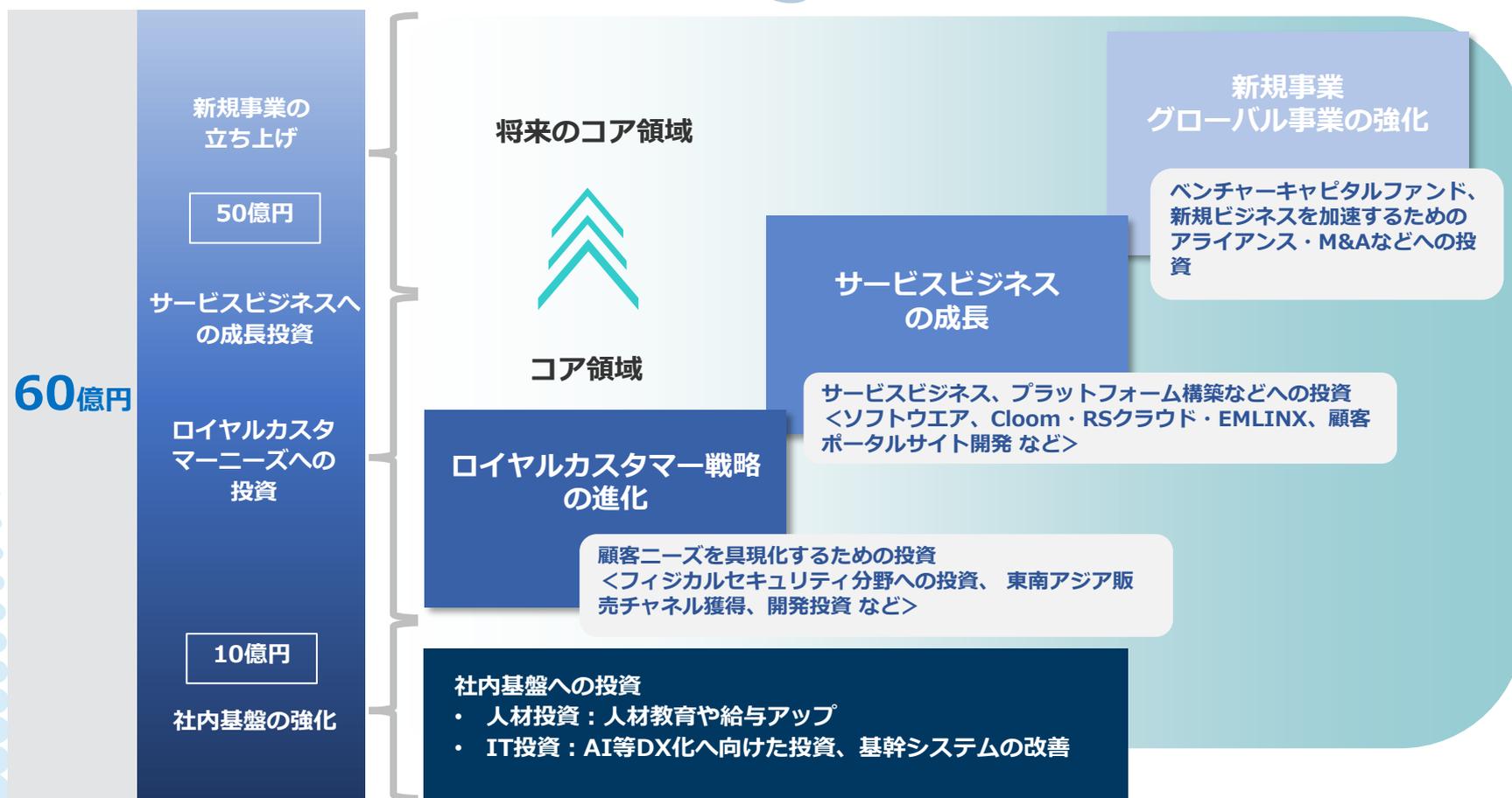


注力事業への重点投資により事業成長を加速するため、**60億円の投資枠**を設定

社内基盤の強化
注力事業・領域への積極投資

成長ドライバー
の加速

新規事業
ビジネスモデルの創出



7. サステナブル経営



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。

人的資本強化への取り組み



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

人的資本強化への取り組み



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

8. 資本戦略

財務健全性を確保しながら**成長投資と株主還元を両立**するため
資本収益性ならびにバランスシートの改善を着実に実行

資本収益性

ROE 10%以上

株主還元

2026年3月期 配当性向100%
2027年3月期以降 累進配当制

財務健全性

自己資本比率
50%以上

■ ROIC経営推進による資本収益性改善

収益性改善

利益成長

- 事業ポートフォリオマネジメントにより成長事業へ注力

粗利率

2025年3月期 20%



2028年3月期 25%

サブスク比率*

2025年3月期 18%



2028年3月期 20%以上

*ビジネスセキュリティセグメント対象

付加価値業務への転換

- RPA、AI等の活用で定型業務を20%削減

バランスシート改善

在庫回転期間

2025年3月期 2.2か月



2028年3月期 1.9か月

株主還元

- 2026年3月期は配当性向100%
- 2027年3月期以降は、累進配当で安定的に配当

運転資本削減

- 売掛金・買掛金のサイト交渉の実施
- 新ビジネスモデル構築

有利子負債コントロール

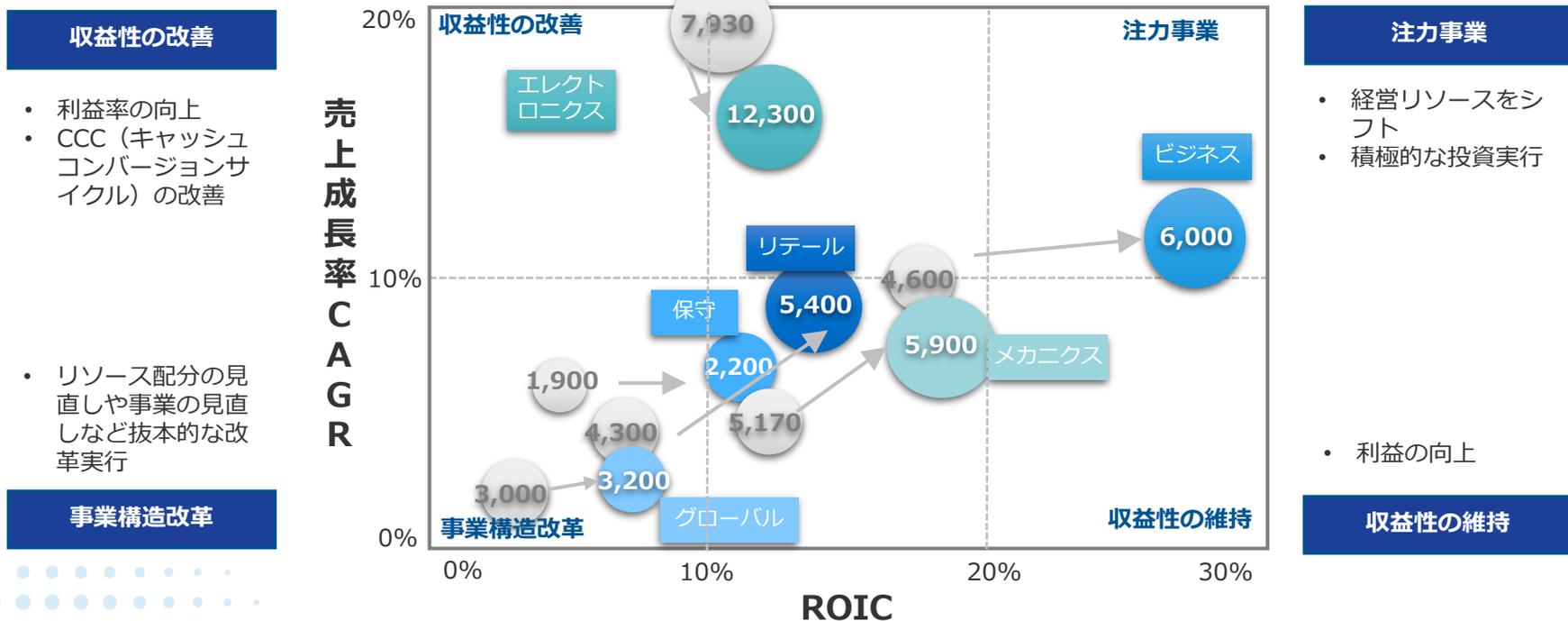
- 金利等の変化や利益のバランスを見ながら、自己資本比率50%以上にコントロール

資本政策／事業ポートフォリオマネジメント



「市場の魅力(売上成長性)」と「当社強みの発揮(収益性・ROIC)」を軸に、各事業を位置付け

- 注力事業については投資枠を使って積極的に投資を実施
- 課題事業については収益構造改革を実行



収益性の改善

- 利益率の向上
- CCC (キャッシュコンバージョンサイクル) の改善

- リソース配分の見直しや事業の見直しなど抜本的な改革実行

事業構造改革

注力事業

- 経営リソースをシフト
- 積極的な投資実行

収益性の維持

収益性の維持

注)
 1. 薄いバブル：2025年3月期予想までの3年間の売上高年成長率と2024年3月期のROIC
 2. 濃いバブル：2028年3月期予想までの3年間の売上高年成長率と2028年3月期のROIC予想
 3. バブルの数字：売上高（単位：百万円）

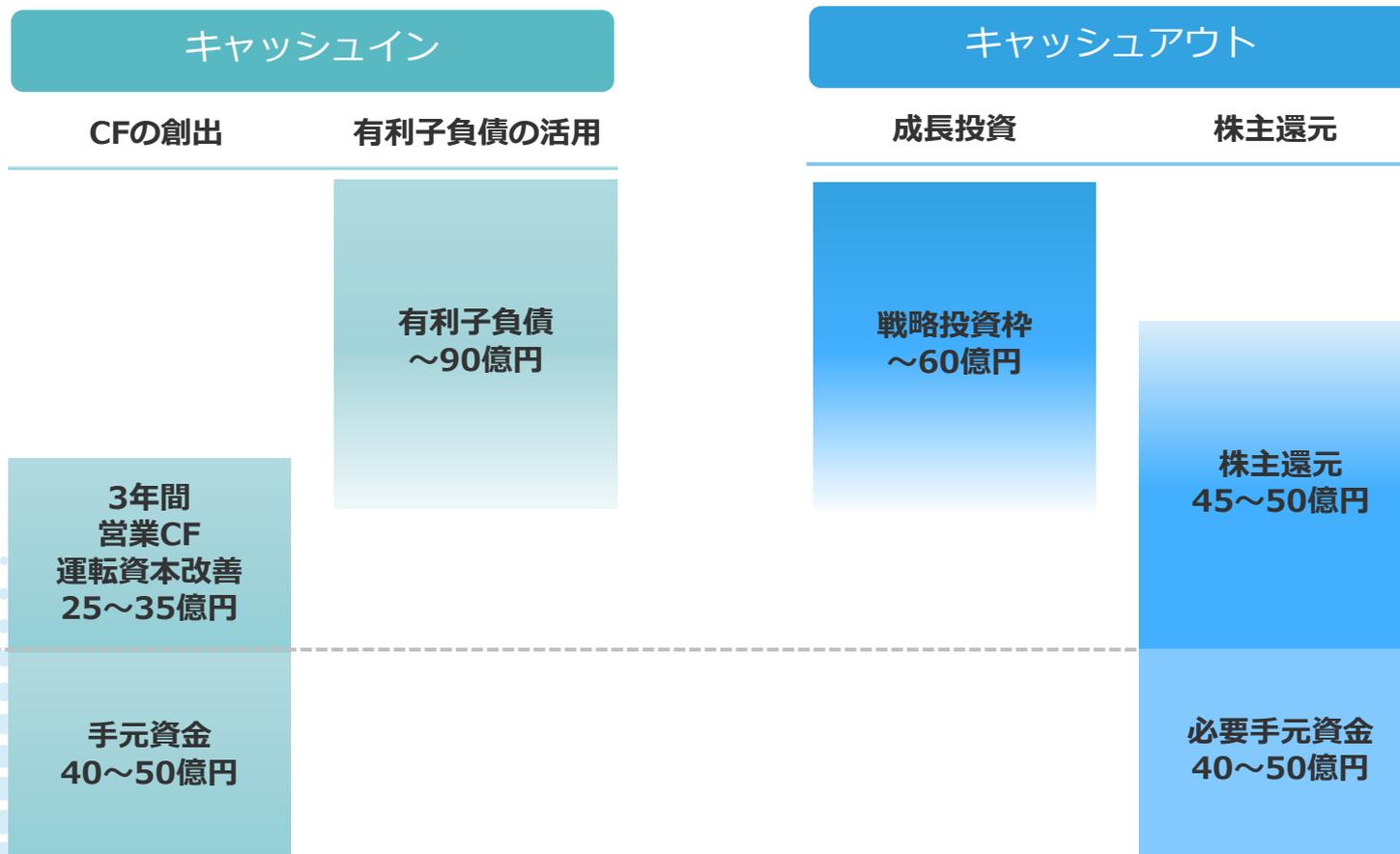
資本政策／キャッシュアロケーション



獲得する営業C/Fと運転資本改善、有利子負債の活用により、成長投資を実行

投資規律

- 投資資金は、手元資金、営業キャッシュフロー、運転資本改善、銀行借入調達等から捻出
- 投資採算・回収期間を踏まえた規律のある投資を行う



株主還元（配当・株主優待）他



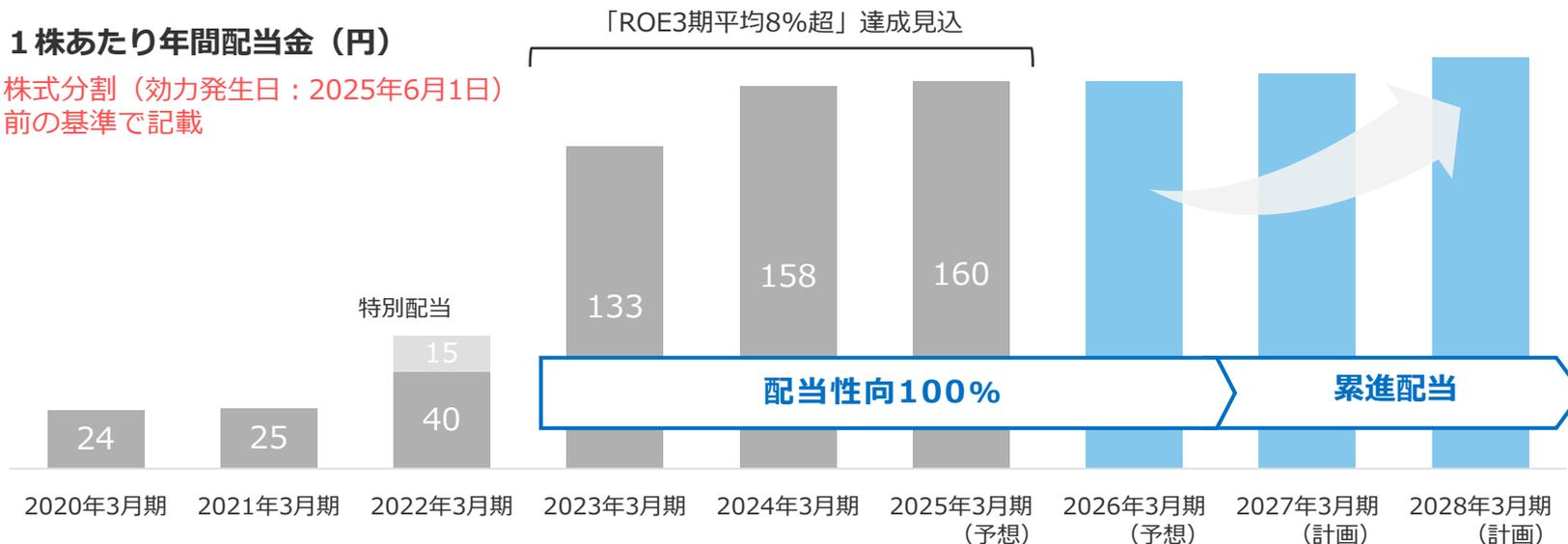
1. 配当方針

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）
前の基準で記載



2. 株主優待*

投資家層の拡大、株主とのコミュニケーション活性化を目的に、
2025年6月末日の基準日より下記の通り変更する。

- 優待品：お米ギフト券 → 「プレミアム優待倶楽部」におけるポイント
- 権利月：年1回（3月） → 年2回（6月・12月）

3. 株式分割*

2025年5月31日（土曜日）最終の株主名簿に
記録された株主の所有普通株式1株につき、
2株の割合をもって分割する。

- 分割基準日：2025年5月31日(土)
- 効力発生日：2025年6月1日(日)

Appendix

今後のIRスケジュール



中期経営計画説明会（2026年3月期～2028年3月期）

2025年3月28日(金)10:30～11:30 オンラインにて開催予定

2025年3月期 決算発表（通期）

2025年5月13日(火) 15:30予定

2025年3月期 決算説明会（通期）

2025年5月27日(火) 14:00～15:00 オンラインにて開催予定

※2025年3月期 通期決算発表より、IR資料は下記内容とスケジュールで発表予定です。

従来の「決算説明資料」の内容

業績補足説明

通期見通し

セグメント別 通期見通し（2Q・4Qのみ）

中期経営計画の進捗（2Q・4Qのみ）

「決算補足説明資料」

決算発表日に
決算短信と同時発表

「決算説明会資料」

決算説明会開催日に発表

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
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）



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



note