

会社説明会資料

2024年1月20日(土)



高千穂交易株式会社
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2024/1/20(土) 資産運用EXPO 上場企業によるIR・株式投資セミナー

技術商社

P.9 高千穂交易の強み②「技術力」

- 万引き防止システムや監視カメラなどの商材に**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.20 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.26 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**3.76%(*)**

* 2024/1/12(金)終値、株数300株で計算

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

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

高千穂交易は、エレクトロニクス機器に
技術的な付加価値を加えて提供する**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71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 井出 尊信
従業員数	連結496名、単体243名(2023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)



主な取り扱い商材



万引き防止システム



監視カメラ



半導体・電子部品

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

クラウドサービス & サポート



クラウドサービス



保守

注力事業として
システムセグメントより独立

システム



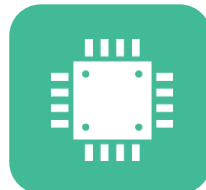
セキュリティソリューション



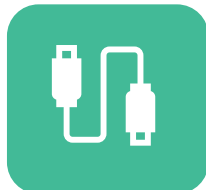
安全なビジネス環境の構築や
店舗犯罪への対策を支援

デバイス

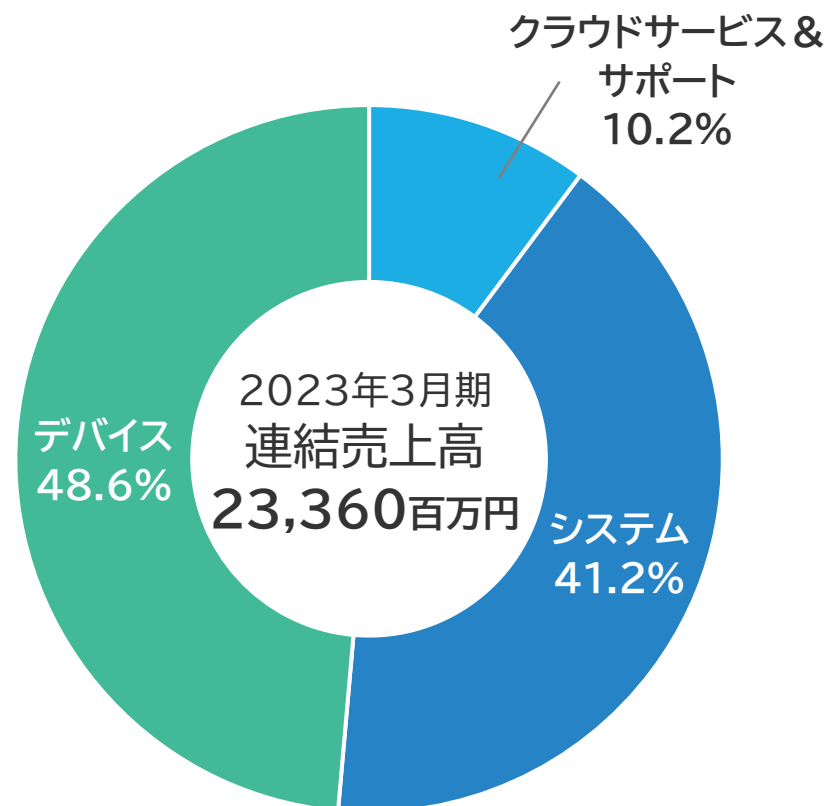
サービス・モノづくりの
高付加価値化を支援



半導体・電子部品



機構部品





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**

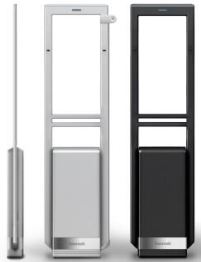


創業70年間で培った強固な**顧客基盤**



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



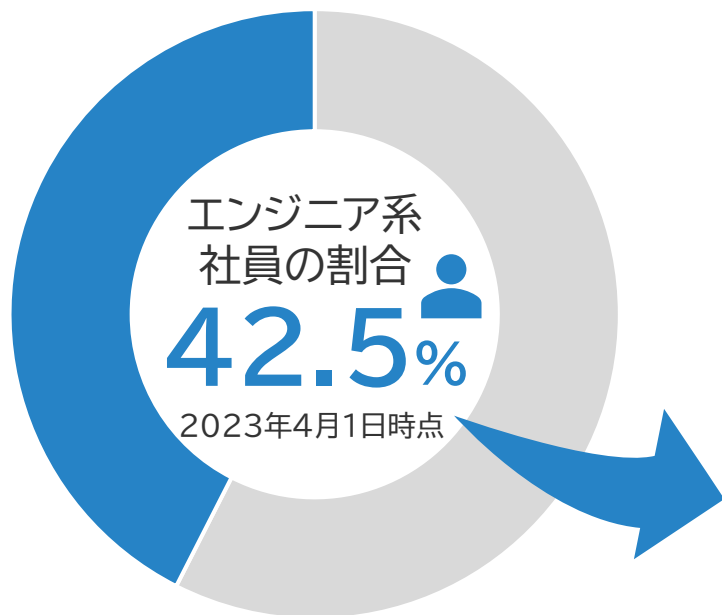
スライドレール
1970年販売開始

MPS



MPS社アナログ半導体
2010年販売開始

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

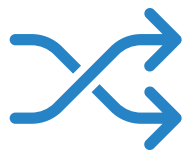
サービス網
全国**300**カ所

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①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



クラウド型無線LANシステム

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



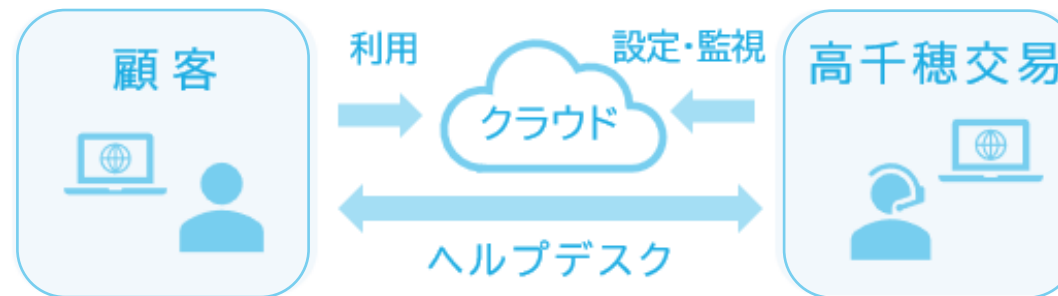
情報システム部門の人手不足に悩む
中小企業のオフィス

拠点数の多さから管理コストが高い

全国展開の店舗



■ 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

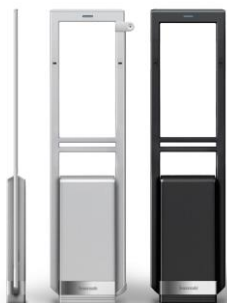
**365日
24H対応**
(一部エリア・製品を除く)

(*)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②システム

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



主な販売先

- ・ 総合スーパー
- ・ ドラッグストア
- ・ アパレルショップ
- ・ 家電量販店

 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(*)

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



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

ビジネスソリューション (主にオフィス・データセンター向け事業)



Honeywell

tyco



入退室管理システム



監視カメラ

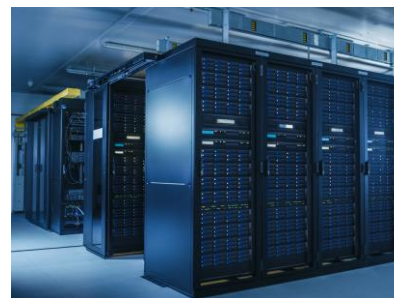
ivanti



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(*)



■ 活用事例

データセンター向け
入退室管理システム・監視カメラ

セキュリティシステムの構築を
プロジェクトマネジメントから実施

システム事業 ① ワンストップで提供できる技術サービス
強み ✂ ② 長年の販売実績による豊富なノウハウ

(*)当社調べ



高千穂交易株式会社
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

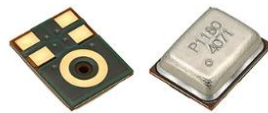
事業セグメント③デバイス

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

主な使用例

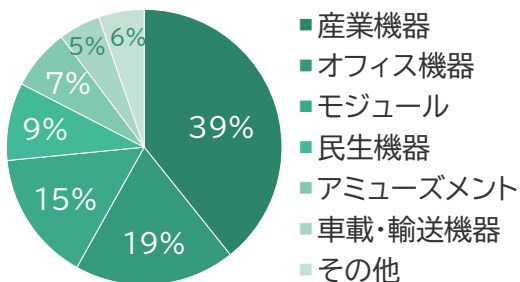


プリンター



カーナビゲーション

2023年3月期
売上構成比(用途別)



強み① 製品ラインナップ

特定分野でトップクラスの
シェアのメーカーを品揃え

強み② 技術サービス

自社ラボでの検証や
コンサルティングを実施

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

👑 複合機・ATM向け機構部品(*1)
シェアNo.1(*2)



ATM



複合機



スパイラルシャフト

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

目次

1. 会社概要

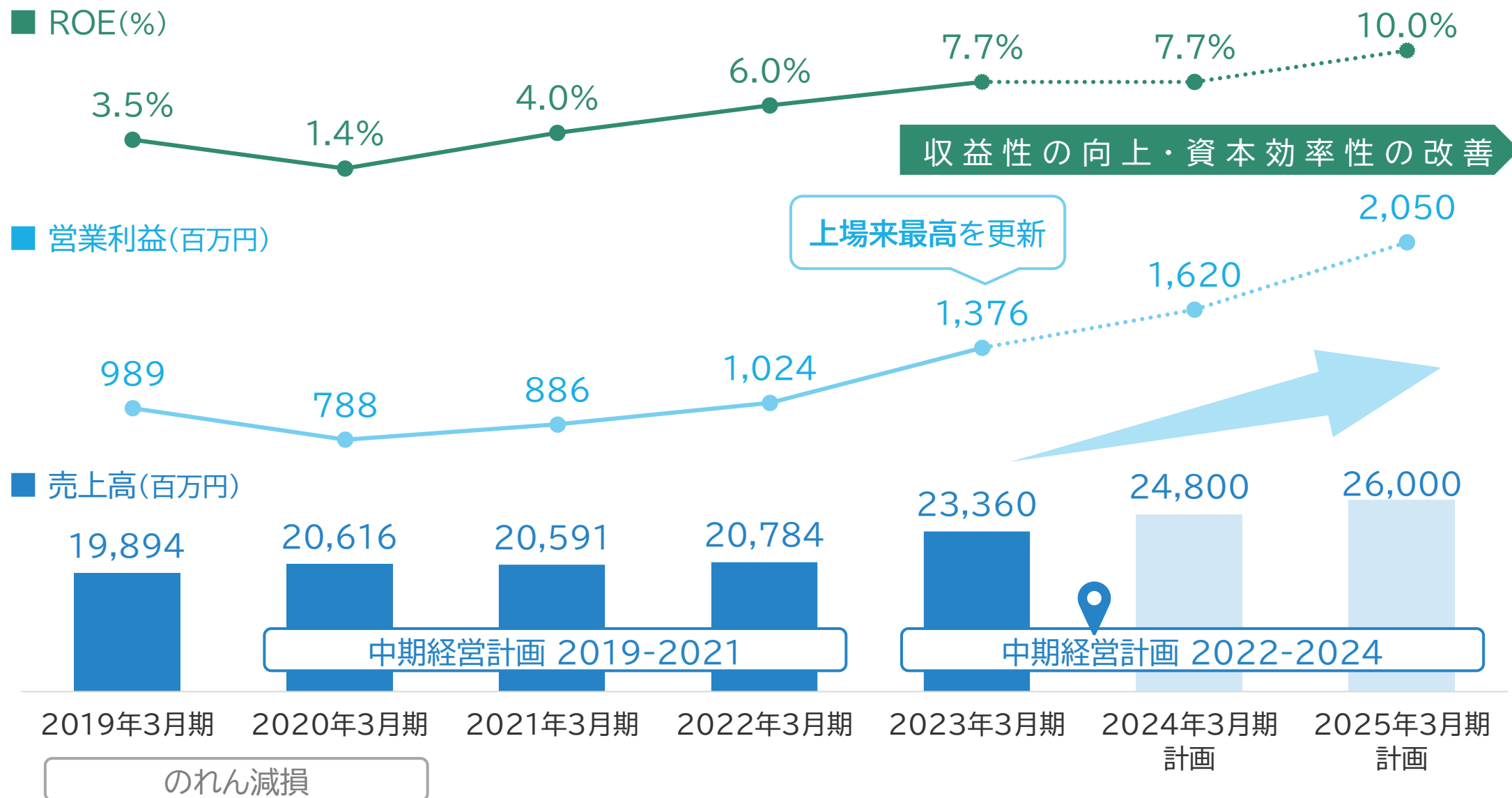
2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

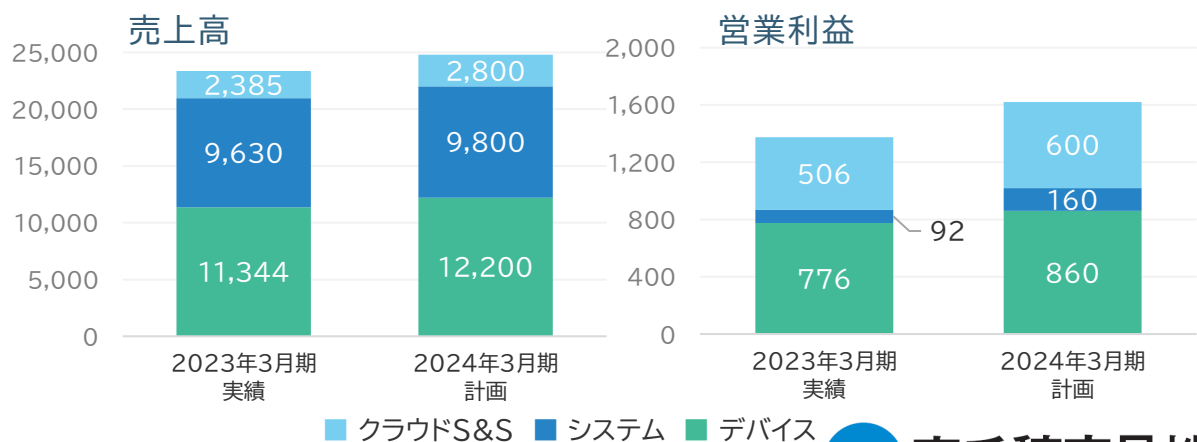
5. 株主還元

業績推移



セグメント別業績(2023年3月期・2024年3月期) [単位:百万円]

		2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額
クラウドサービス &サポート	売上高	2,385	2,800	+414
	営業利益	506	600	+93
	営業利益率	21.2%	21.4%	+0.2pt
システム	売上高	9,630	9,800	+169
	営業利益	92	160	+67
	営業利益率	1.0%	1.6%	+0.6pt
デバイス	売上高	11,344	12,200	+855
	営業利益	776	860	+83
	営業利益率	6.8%	7.0%	+0.2pt
連結合計	売上高	23,360	24,800	+1,439
	営業利益	1,376	1,620	+243
	営業利益率	5.9%	6.5%	+0.6pt



セグメント別直近の傾向・今後の方向性

クラウドサービス & サポート

- MSPサービスのライセンス数が積み上がり、安定収益であるストック収入が増加
- 新規パートナーを通じてMSPサービスの顧客層を大企業向けに拡大し、事業拡大を目指す

システム

- オフィス回帰による需要増を取り込み、外資系企業のオフィス向け入退室管理システムが好調
- 建設が増加するデータセンター向けに、入退室管理・監視カメラシステムの販売を引き続き伸ばす

デバイス

- 前年度受注残の納入が順調に進捗。また、新規代理店契約の獲得により、売上が大幅に伸長
- 新規採用の増加、グローバル売上の拡大等により、事業拡大を目指す

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

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～

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)

－ 事業戦略 －

- 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 －

- 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 －

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

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

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



【課題】

- 卸売業は営業利益率の改善に課題がある傾向
- 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



2023年12月1日リリース

「スマートオフィス」を実現する 当社独自のクラウドサービス



『Cloom(クルーム)』で出来ること

- ① ネットワークの稼働状況の可視化
➡ 障害時の切り分けがスムーズに
- ② 会議室の利用状況の可視化
➡ 空予約を防ぎ、会議室を有効利用
- ③ 社員の居場所の可視化
➡ フリーアドレスでの円滑なコミュニケーション



クラウド管理型ネットワーク



Verkada



統合型セキュリティソリューション

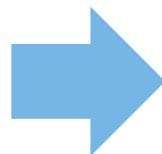
- ✓ お客様の**ハイブリッドワーク**ならではの課題を解決
- ✓ 当サービスを拡販し、**クラウドサービスの契約種類増・平均単価アップ**を狙う

経営基盤の強化「人材育成・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

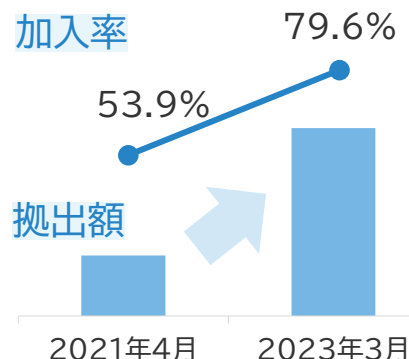
✓ 社員株主化に向けた取り組み

従業員持株会の状況

2023年3月末日時点

加入率 **79.6%**

拠出額 21年4月から **3.1倍**



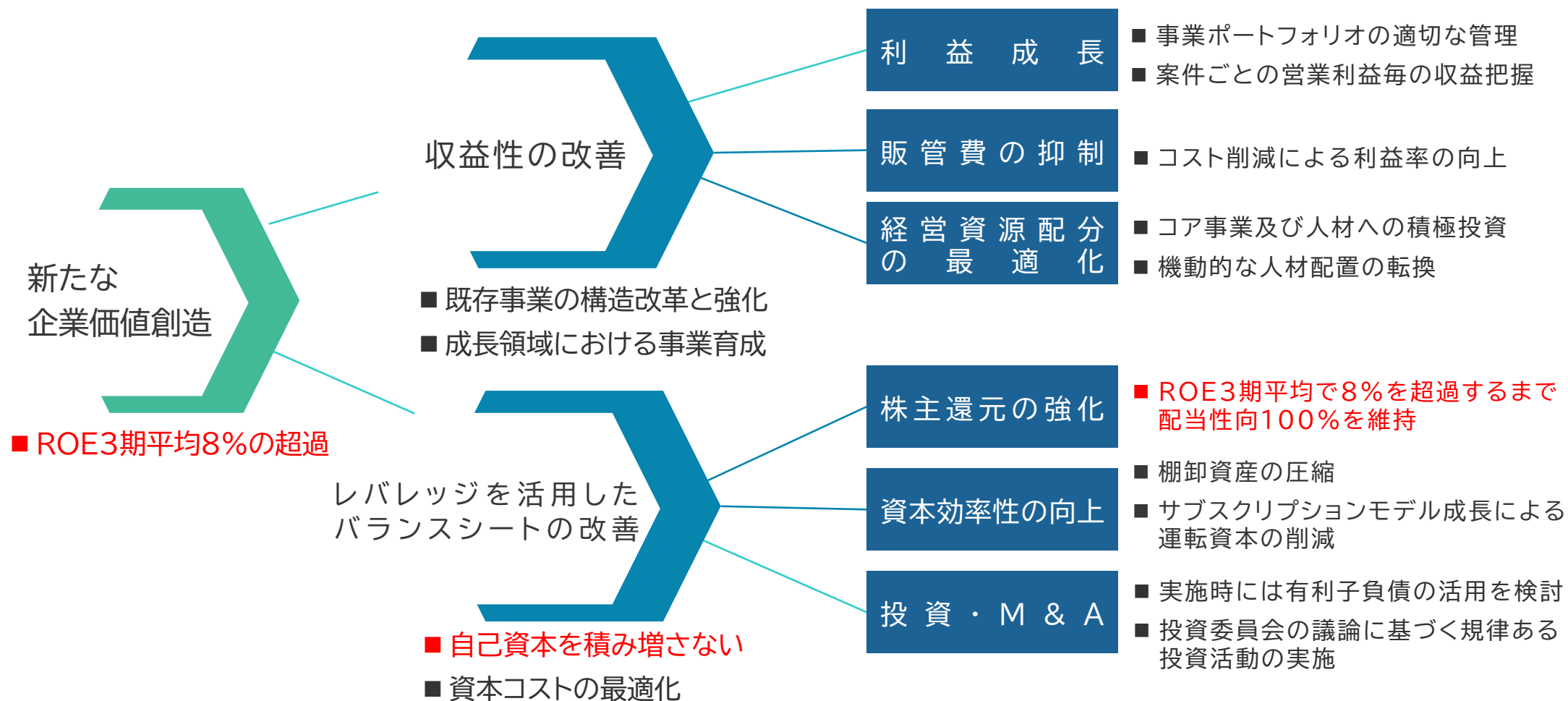
- 2022年4月より**奨励金を50%に拡充**
- 「従業員持株会を活用した資産形成」をテーマとした社内説明会で勧誘を実施

✓ 資格手当制度改定

- **リスクリング**の意欲を高めるため制度を拡充
- 対象資格を約2倍の99種に増やし、奨励金額を増額
一部資格では月次手当を支給

ランク	対象資格(例)	取得時手当	月次手当 (2年間)
プラチナ	公認会計士	50,000	20,000
ゴールド	ネットワークスペシャリスト	30,000	10,000
シルバー	TOEIC 900点	10,000	5,000
ブロンズ	日商簿記2級	—	3,000
ベーシック	ITパスポート試験	10,000	—

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



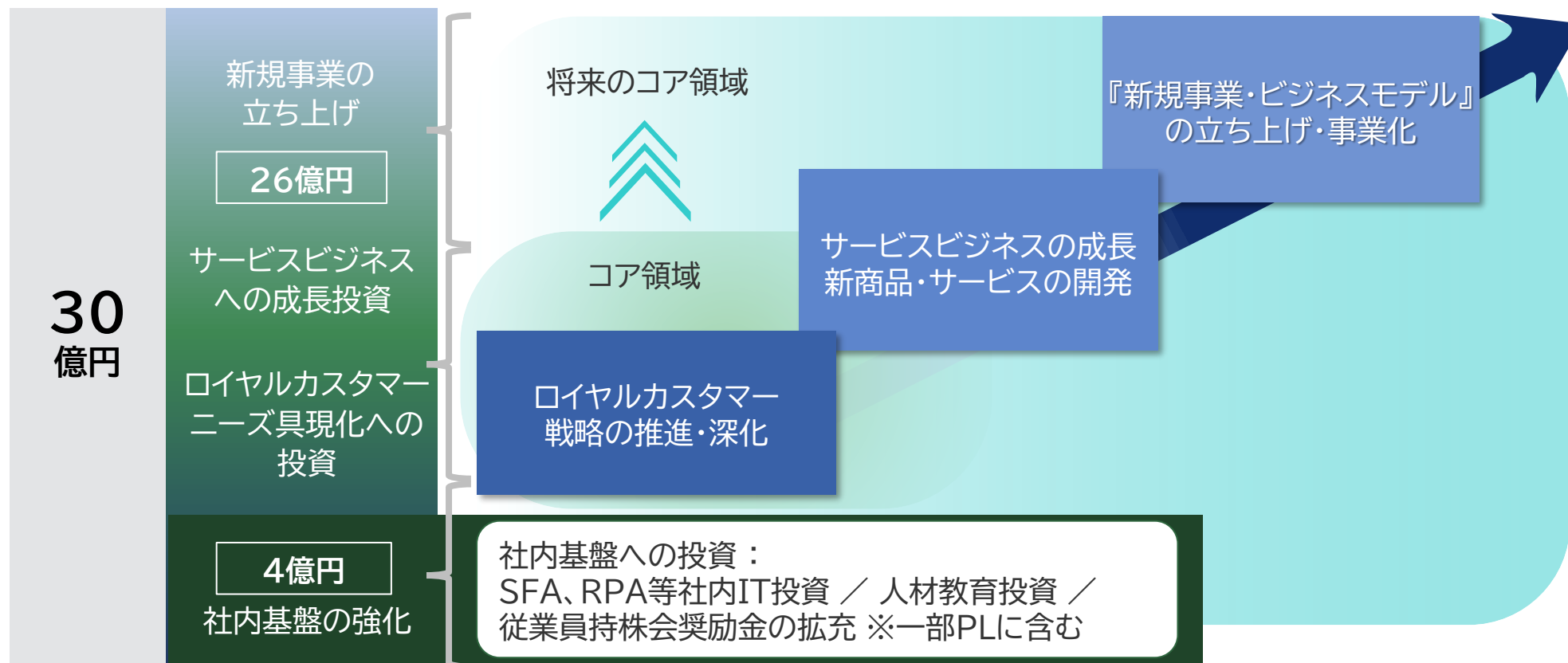
3年間で総額30億円の戦略投資枠

「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

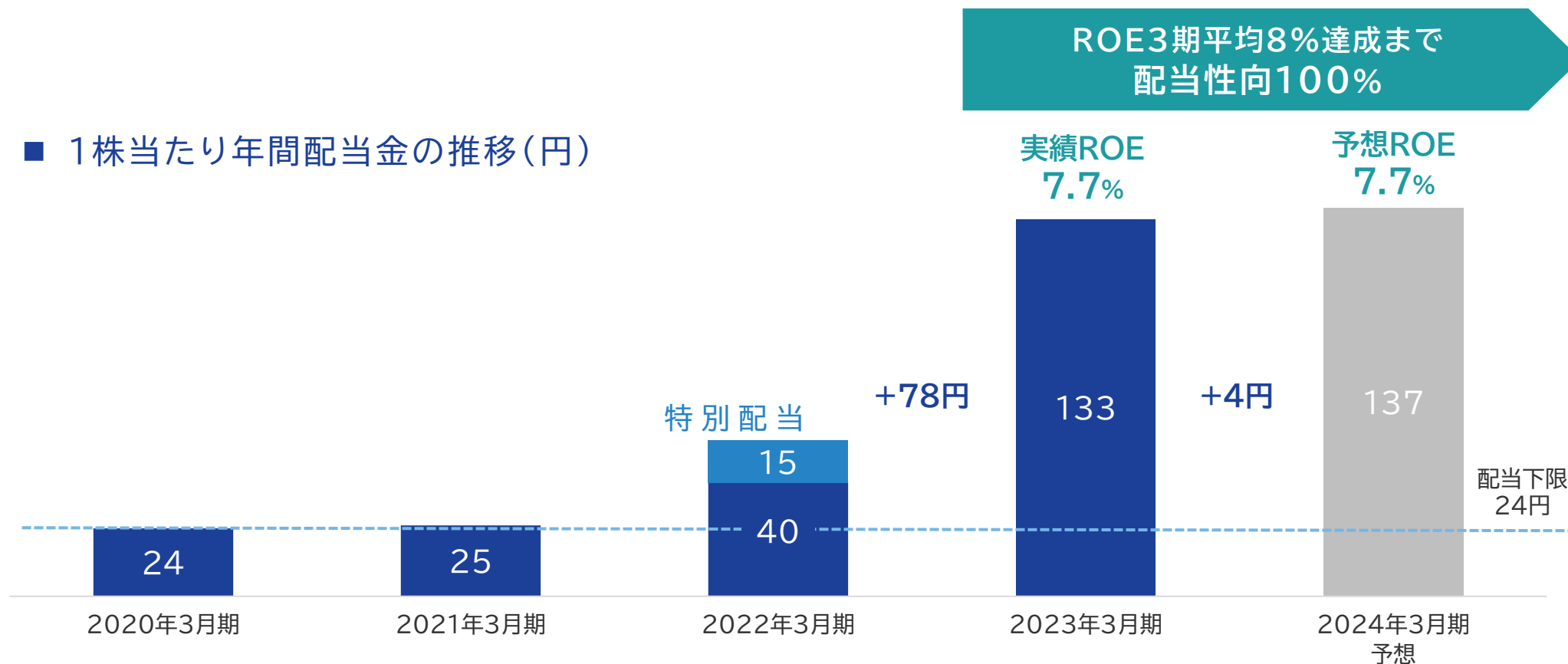
配当方針

2024年3月期は年間**137円**(中間53円・期末84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: 2024/1/12 終値(4,035円)
- おこめギフト券1kgあたり440円
- 300株保有



3.76%

高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2024/1/20(土) 資産運用EXPO 上場企業によるIR・株式投資セミナー

技術商社

P.9 高千穂交易の強み②「技術力」

- 万引き防止システムや監視カメラなどの商材に**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.20 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.26 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**3.76%(*)**

* 2024/1/12(金)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@takachiho-kk.co.jp

 03-3355-1201