

会社説明会資料

2023年9月19日(火)



高千穂交易株式会社
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

高千穂交易株式会社

2023/9/19(火) 東京IPO主催 個人投資家向けオンラインIRセミナー

技術商社

P.9「高千穂交易の強み」

- 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**で構成

「モノ売り」から「コト売り」へ

P.21「サービスビジネスの成長」

- 中期経営計画2022-2024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.25「配当方針」

- **ROE3期平均8%達成まで配当性向100%を維持**
- 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**4.67%***

* 2023/9/14(木)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

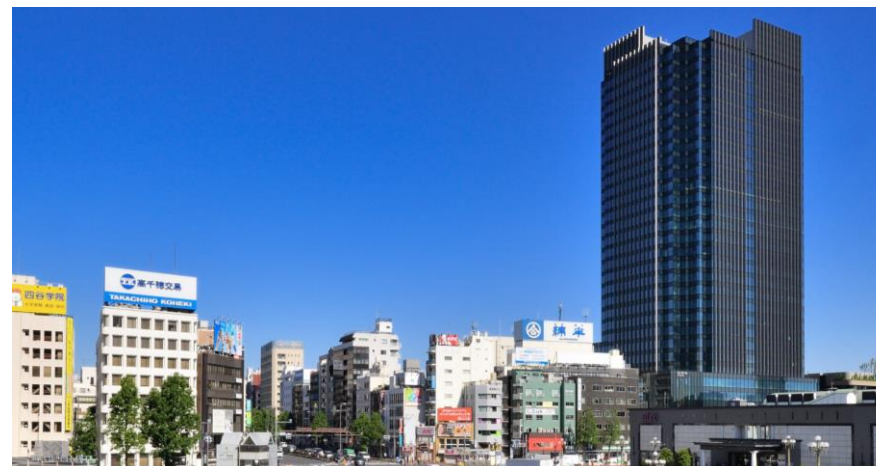
3. 業績

4. 中期経営計画

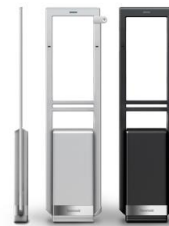
5. 株主還元

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)



当社の主な取り扱い商材



万引き防止システム



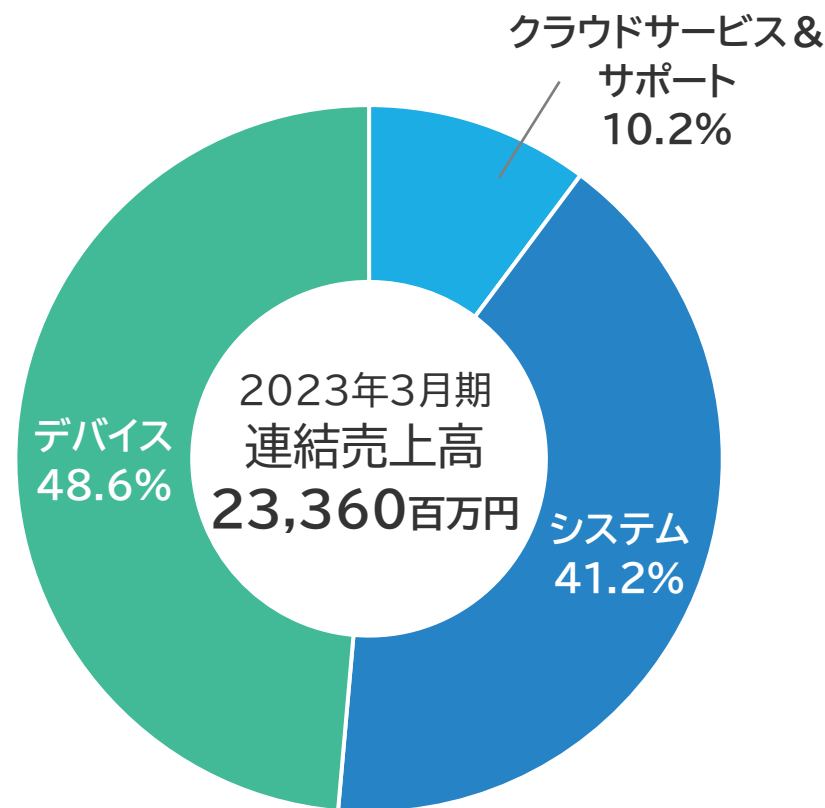
監視カメラ



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





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**



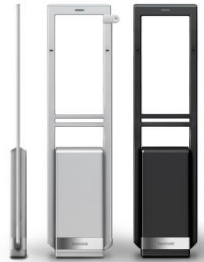
新たな価値を提供し、
お客様の課題を解決する高い**技術力**



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

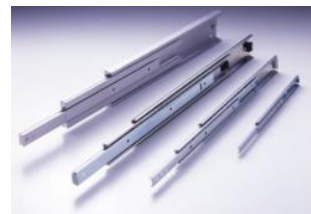


リモートアクセス
2002年販売開始

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

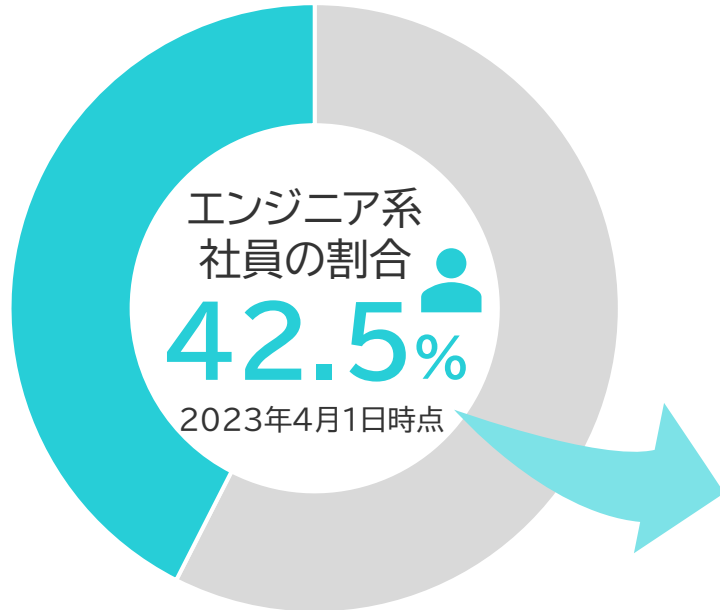
MPS



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

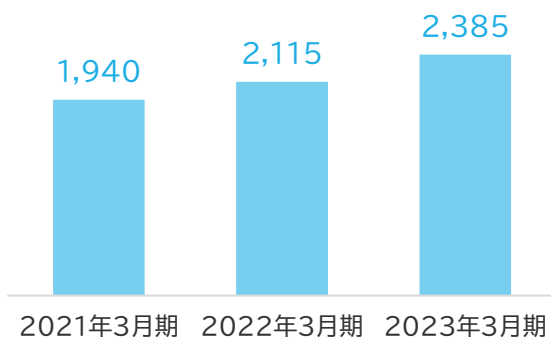
4. 中期経営計画

5. 株主還元

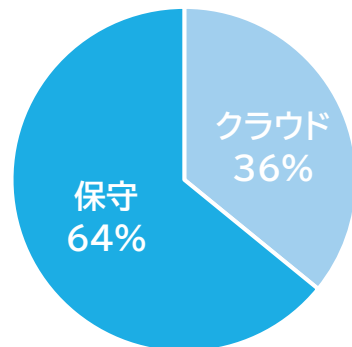
事業セグメント①クラウドサービス & サポート

クラウドサービス & サポート

売上高推移(単位:百万円)



2023年3月期 売上構成比



保守事業

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

- リテールソリューション製品: 万引き防止システム他
- ビジネスソリューション製品: 入退室管理システム、ネットワーク機器他

クラウドサービス事業

- ① MSPサービス クラウド製品の保守・稼働監視をアウトソーシングできるサービス

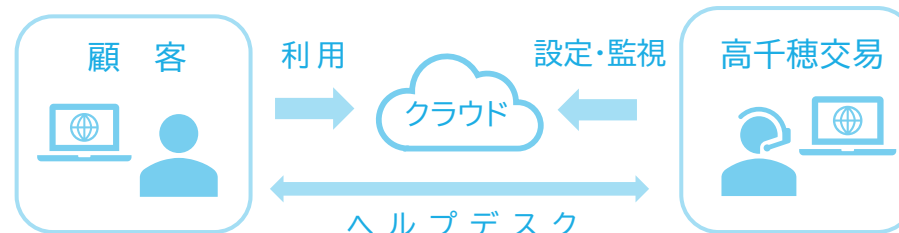
CISCO Meraki



クラウド型無線LANシステム

まとめて月額で提供

機器代
+
クラウドサービス
ライセンス料
+
保守料



- ② その他クラウドサービス

Verkada



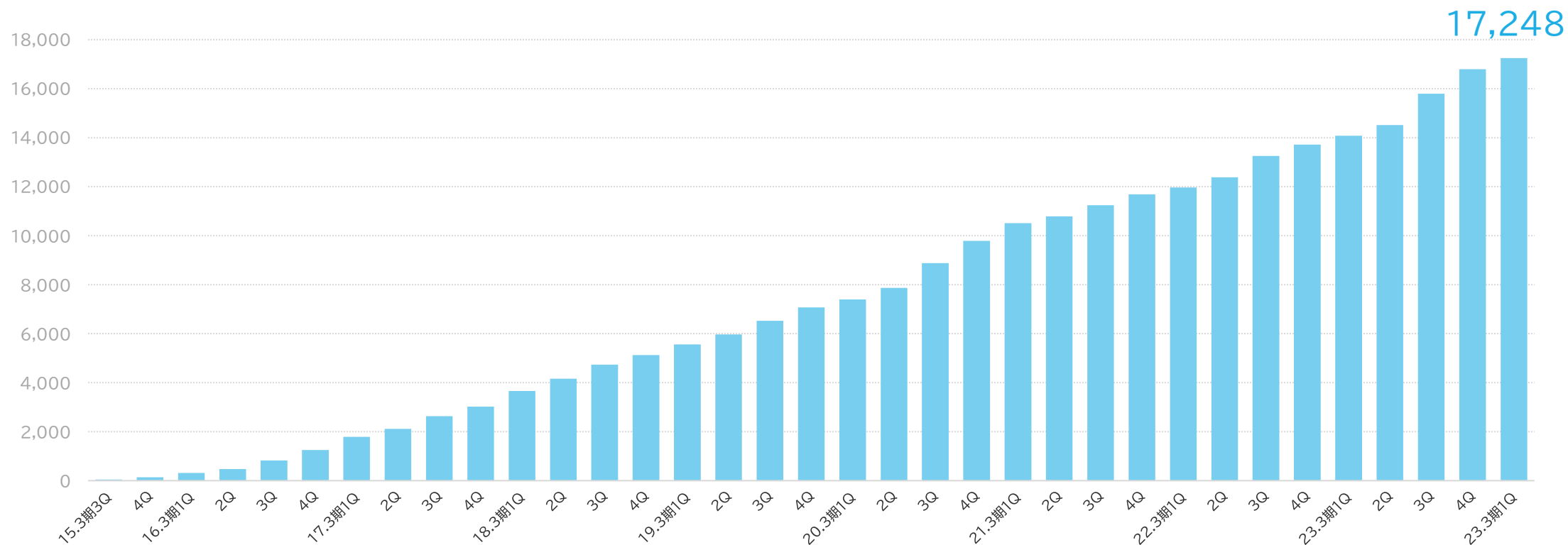
MSPサービスの契約状況

契約数
2023年6月末
17,248ライセンス

新規契約数
2023年4月～6月
793ライセンス

月次解約率(*)
2023年4～6月平均
0.42%

■ MSPサービス契約数推移

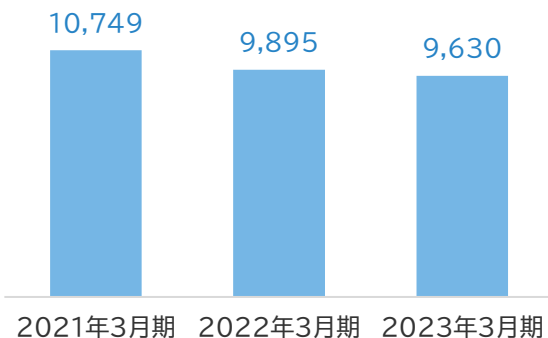


(*)月次解約率:1ヶ月の契約解約数÷前月末の累計契約数

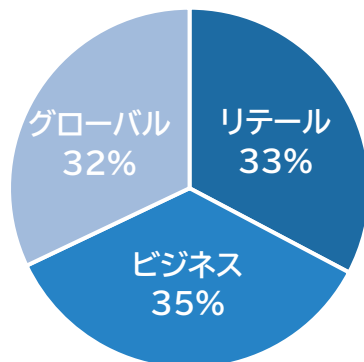
事業セグメント②システム

システム

売上高推移(単位:百万円)



2023年3月期 売上構成比



- 強み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

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**



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 顔認証システム・監視カメラ

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(*)

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)



入退室管理システム 監視カメラ ネットワークシステム

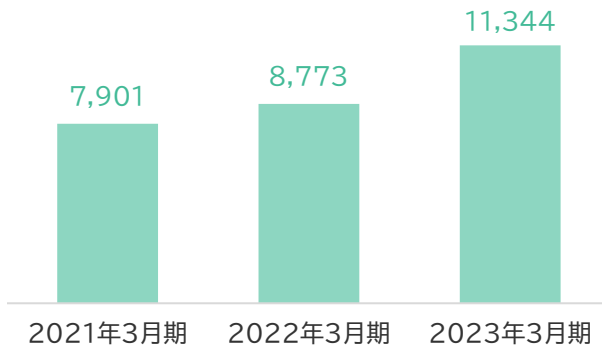
👑 外資系企業オフィス向け 入退室管理システムシェアNo.1(*)

(*)当社調べ

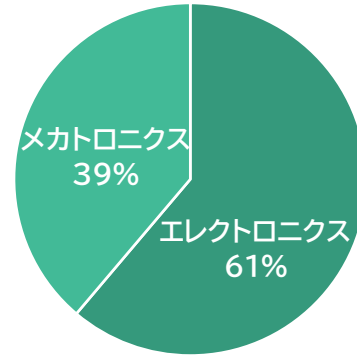
事業セグメント③デバイス

デバイス

売上高推移(単位:百万円)



2023年3月期 売上構成比



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



スパイラルシャフト

👑 複合機・ATM向け機構部品(*1)
シェアNo.1(*2)

強みは『開発力』💡

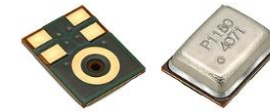
- お客様の仕様に合わせて一部製品を開発
- 複数の製品を組み合わせたユニット製品を企画開発

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



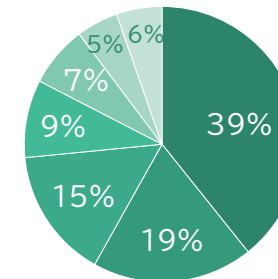
プリンター



カーナビゲーション

主な使用例

2023年3月期
売上構成比(用途別)



- 産業機器
- オフィス機器
- 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

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

(*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

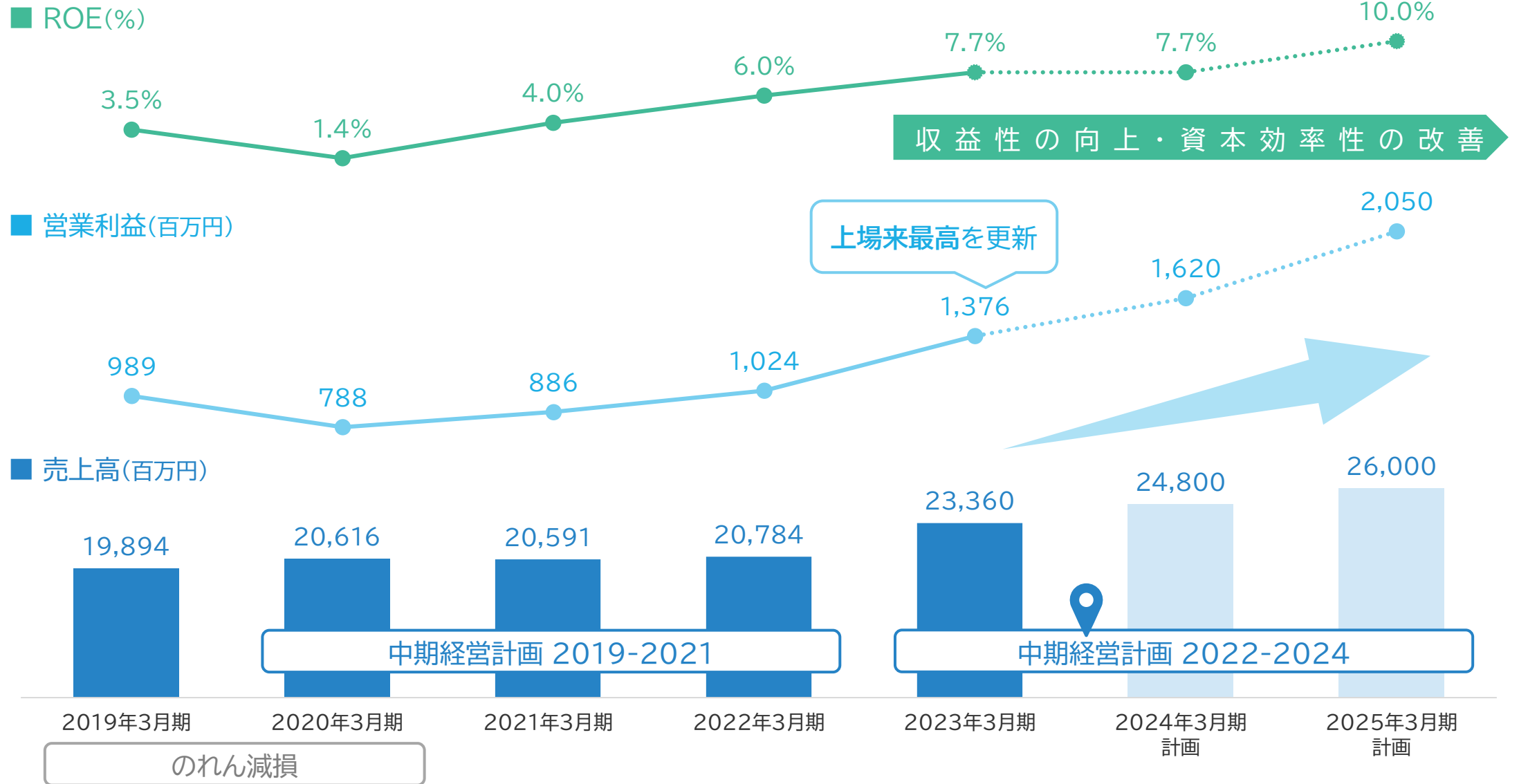
2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

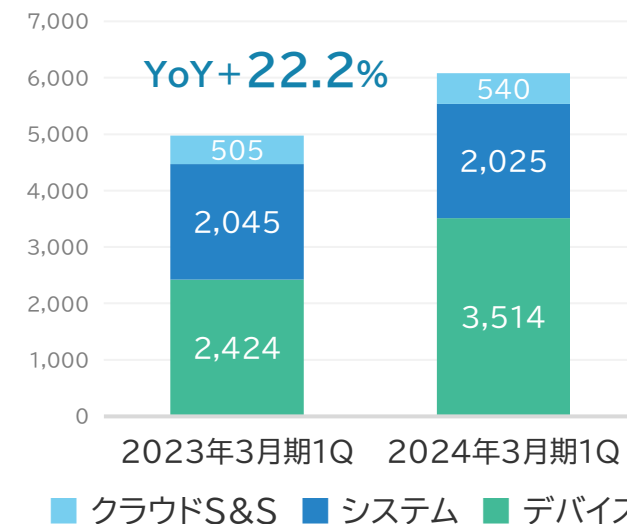
業績推移



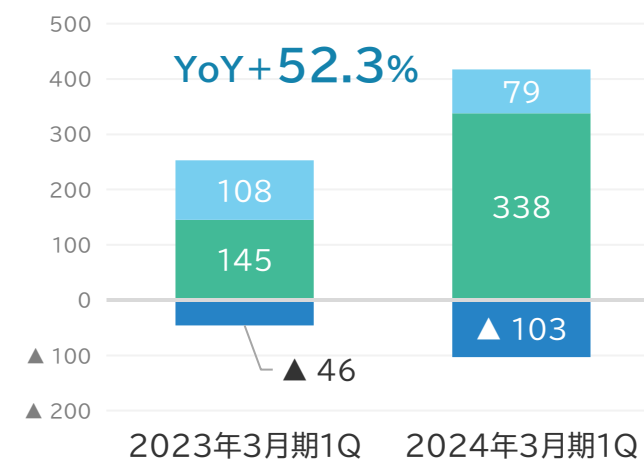
2024年3月期 第1四半期決算サマリー *2023年8月4日公表

[単位:百万円]	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	増減	2024年3月期 通期計画	進捗率
売上高	4,974	6,080	+1,105	24,800	24.5%
営業利益	206	314	+108	1,620	19.4%
営業利益率	4.2%	5.2%	+1.0pt	6.5%	—
経常利益	431	574	+142	1,600	35.9%
当期純利益	317	393	+76	1,249	31.5%

セグメント別売上高 [単位:百万円]



セグメント別営業利益 [単位:百万円]



前年同期比で増収増益。主なポイントは下記3点。

- ① エレクトロニクス(デバイス): 受注残の取り込み、新規代理店契約の効果で大幅増収(+)
- ② MSPサービス(クラウドサービス&サポート): ライセンス数が積み上がり、サブスク収入が増加(+)
- ③ リテールソリューション(システム): インバウンド需要等で好調な市場向けの販売が増加(+)

連結業績予想: 顧客の生産調整や為替動向等が不透明であることから据え置き

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

	2023年3月期 (実績)	2025年3月期
売上高	23,360百万円	26,000百万円
経常利益	1,588百万円	2,000百万円
当期純利益	1,205百万円	1,400百万円
ROE	7.7%	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 —

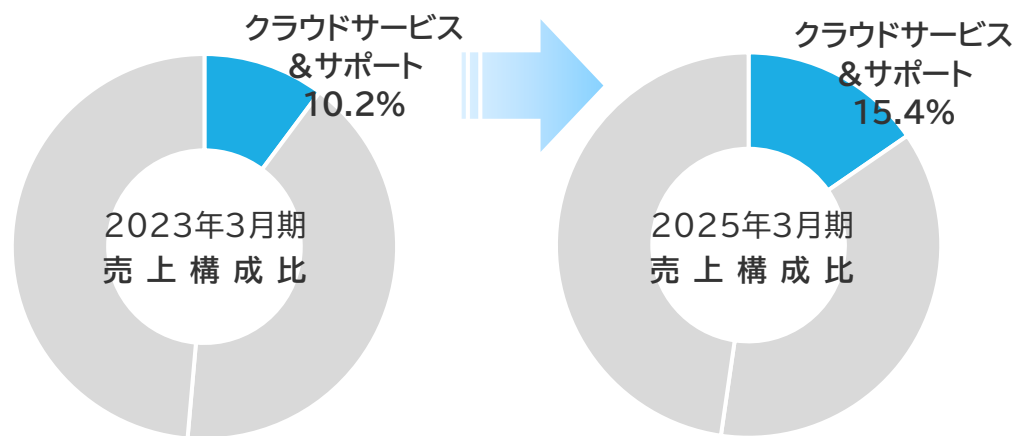
- ① ROE3期平均8%達成まで配当性向100% ★
- ② 大型投資には有利子負債の活用を検討

— ガバナンス —

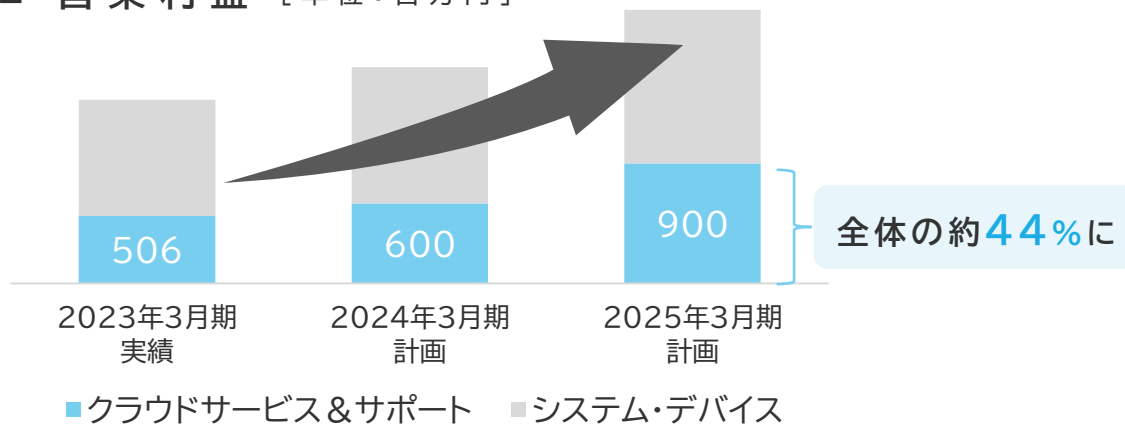
- ① 「投資委員会」・「指名・報酬委員会」の設置
- ② 役員報酬のKPIにROEを設定

事業戦略『サービスビジネスの成長』 ～「モノ売り」から「コト売り」へ～

収益性・安定性の高い『クラウドサービス&サポート』を
全体に占める売上比率15%超、営業利益比率44%を担うセグメントに成長させる



■ 営業利益 [単位:百万円]



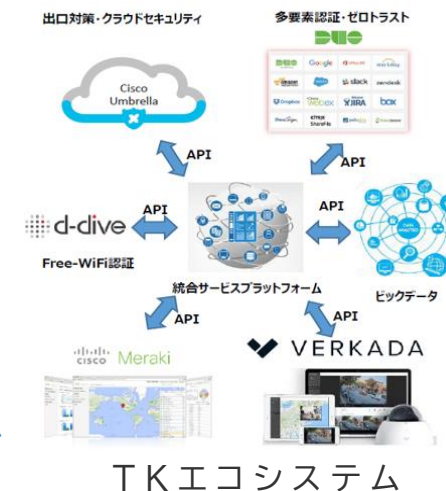
目標達成のための方策

① MSPサービスの成長

- 代理店による拡販
- 対象製品を追加
- 解約率の低減

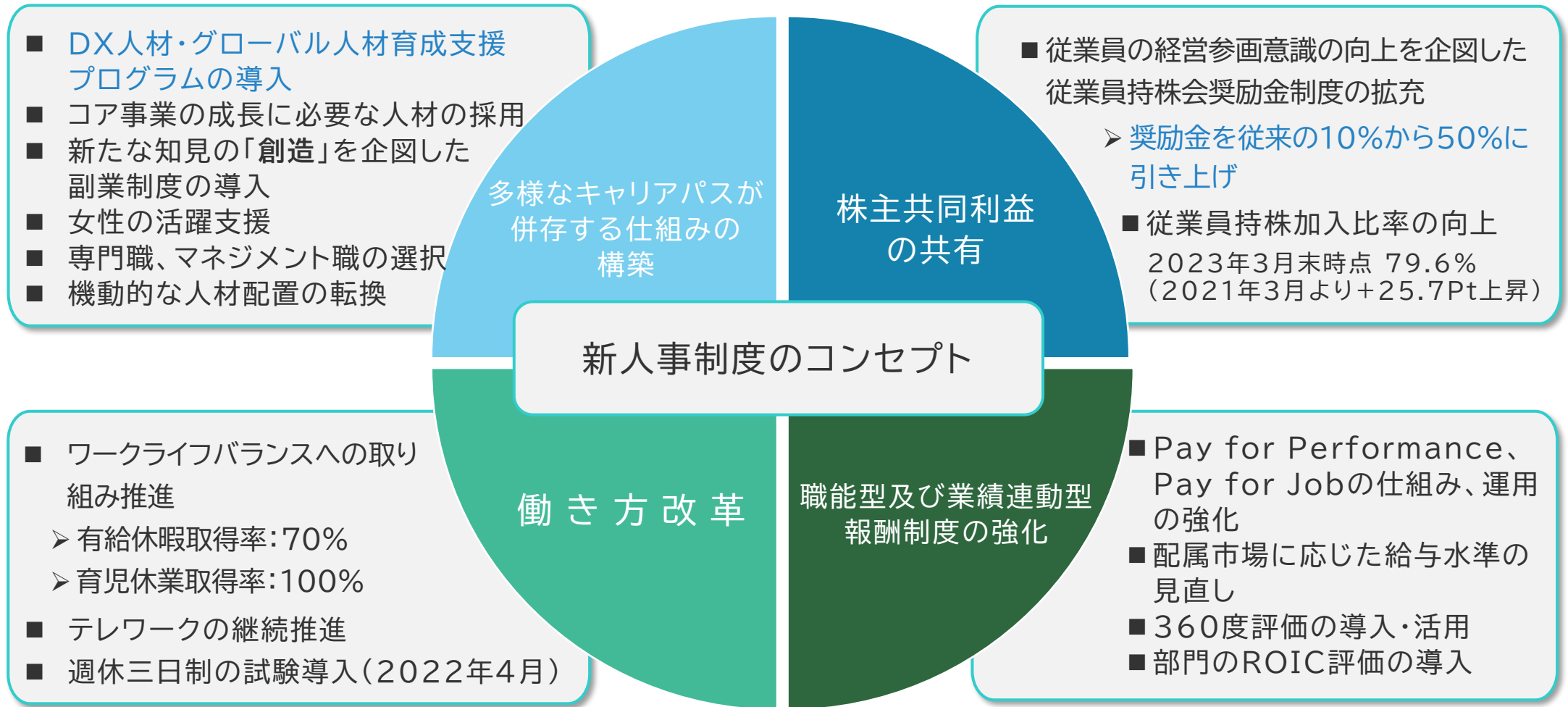
② 新サービスの開発

製品コンセプト
『スマートオフィス』
フィジカルセキュリティと
ネットワークセキュリティを
一元管理する
BtoB向けプラットフォーム

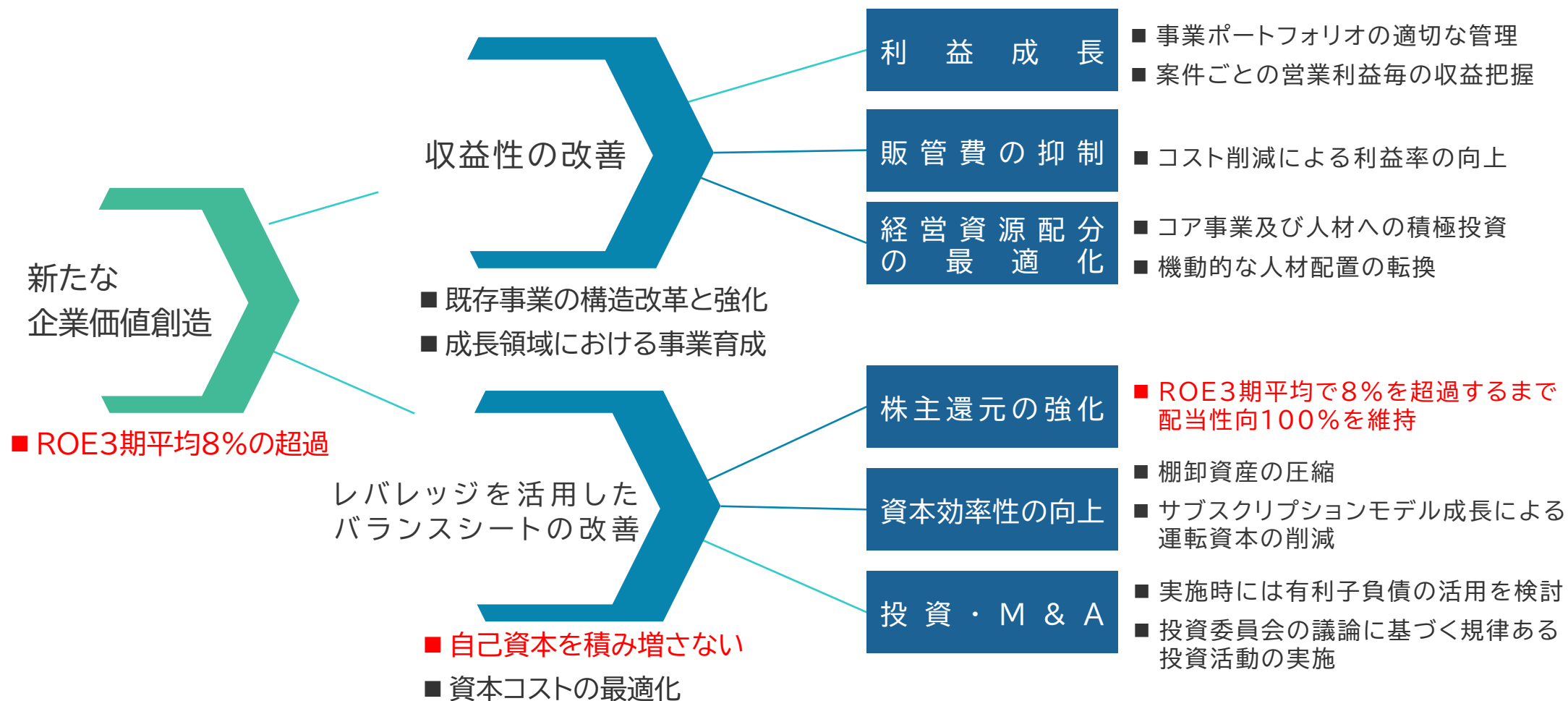


経営基盤の強化「人材育成・人材投資の強化」

新人事制度の推進により、DX・グローバル人材の育成、女性の活躍支援、機動的な人材配置を実施、また持株会強化により従業員の「株主化」を推進



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



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

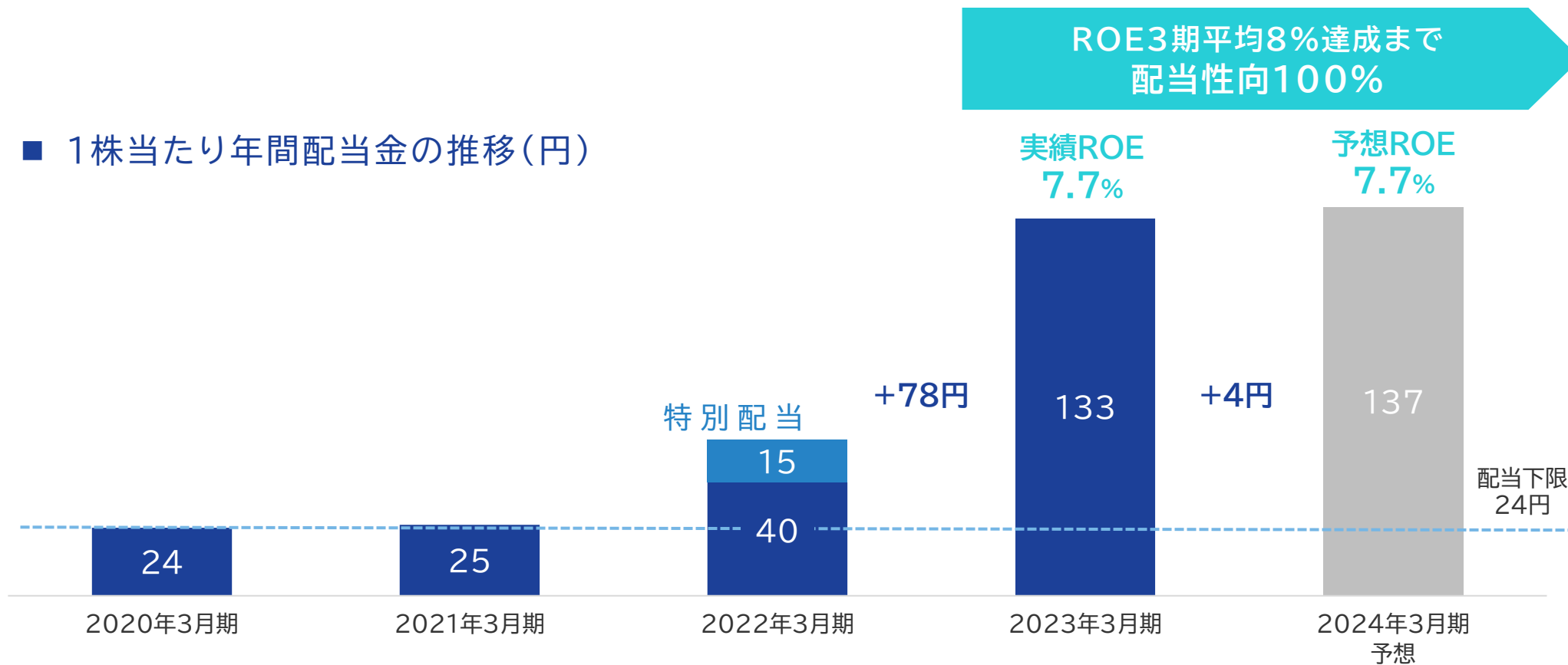
配当方針

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:2023/9/14 終値(3,250円)
- おこめギフト券1kgあたり440円
- 300株保有

▶ 4.67%

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