

# 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

---

高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2023年11月7日

# 目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 第2四半期(累計)決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

【参考資料】中期経営計画 2022 - 2024

[https://www.takachiho-kk.co.jp/pdf/plan\\_pdf/plan2022-2024.pdf](https://www.takachiho-kk.co.jp/pdf/plan_pdf/plan2022-2024.pdf)

# 目次

---

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 第2四半期(累計)決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

# エグゼクティブサマリー

## ■ 2024年3月期 第2四半期(累計) <実績>

- 前年同期比で増収増益。主なポイントは以下の2点。
  - ① エレクトロニクス(デバイス):受注残の順調な納入に加え、新規代理店契約の効果で大幅増収(+)
  - ② クラウドサービス(クラウドサービス&サポート):MSPサービスのライセンス数の積み上げや、その他クラウドサービスが好調に推移したことにより、サブスク収入が増加(+)
- 上記に加え、外貨建取引の為替差益の計上により、当期純利益は期初計画+237百万円で着地

## ■ 2024年3月期 通期 <計画>

- 第2四半期(累計)時点で順調に進捗も、取引先の生産計画等の不透明な要素を鑑み、通期計画は据え置き
- エレクトロニクス事業の受注残納入を進めるとともに、MSPサービス等のクラウドサービス事業を伸ばし、計画達成を目指す

[単位:百万円]	2023年3月期 2Q累計実績	2024年3月期 2Q累計実績	増減	2024年3月期 2Q累計計画 上:修正後/下:修正前	2024年3月期 通期計画	進捗率
売上高	11,118	12,729	+1,610	12,700 12,100	24,800	51.3%
営業利益	584	713	+129	710 710	1,620	44.1%
経常利益	894	1,057	+163	1,050 700	1,600	66.1%
当期純利益	657	717	+60	710 480	1,249	57.5%

# 目次

---

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 第2四半期(累計)決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

# 連結業績ハイライト

エレクトロニクス事業がけん引し、前年同期比で増収増益

営業利益の増加に加えて為替差益も影響し、上半期の当期純利益は上場来最高を更新

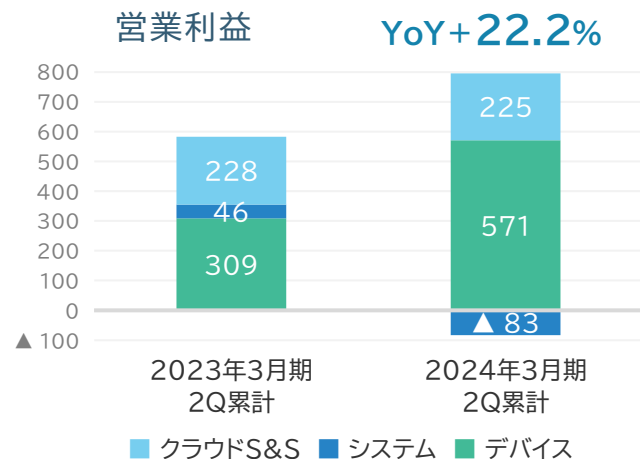
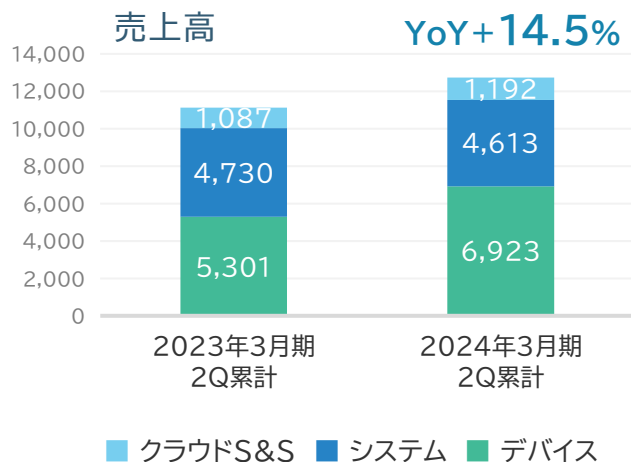
[単位:百万円]	2023年3月期 2Q累計実績	2024年3月期 2Q累計実績	前年同期比	2024年3月期 通期計画	進捗率
売上高	11,118	12,729	+14.5%	24,800	51.3%
売上総利益	2,760	2,966	+7.5%	6,210	47.8%
売上総利益率(%)	24.8%	23.3%	▲1.5pt	25.0%	—
販管費	2,175	2,252	+3.5%	4,590	—
営業利益	584	713	+22.2%	1,620	44.1%
営業利益率(%)	5.3%	5.6%	+0.3pt	6.5%	—
為替差益	286	298	+4.1%	—	—
経常利益	894	1,057	+18.2%	1,600	66.1%
経常利益率(%)	8.0%	8.3%	+0.3pt	6.5%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	657	717	+9.2%	1,249	57.5%
EPS	73.54円	79.17円	+5.63円	137.73円	—

# セグメント別業績

[単位:百万円]

防火システム事業で発生した追加工事でシステムは減益となるが、好調なデバイスが業績をけん引

		2023年3月期 2Q累計実績	2024年3月期 2Q累計実績	増減額	増減率	2024年3月期 計画	進捗率
クラウドサービス &サポート	売上高	1,087	1,192	+104	+9.6%	2,800	42.6%
	営業利益	228	225	▲2	▲1.3%	600	37.6%
	営業利益率	21.0%	18.9%	▲2.1pt	-	21.4%	-
システム	売上高	4,730	4,613	▲116	▲2.5%	9,800	47.1%
	営業利益	46	▲83	▲129	-	160	-
	営業利益率	1.0%	▲1.8%	▲2.8pt	-	1.6%	-
デバイス	売上高	5,301	6,923	+1,622	+30.6%	12,200	56.8%
	営業利益	309	571	+262	+84.7%	860	66.5%
	営業利益率	5.8%	8.3%	+2.5pt	-	7.0%	-
連結合計	売上高	11,118	12,729	+1,610	+14.5%	24,800	51.3%
	営業利益	584	713	+129	+22.2%	1,620	44.1%
	営業利益率	5.3%	5.6%	+0.3pt	-	6.5%	-

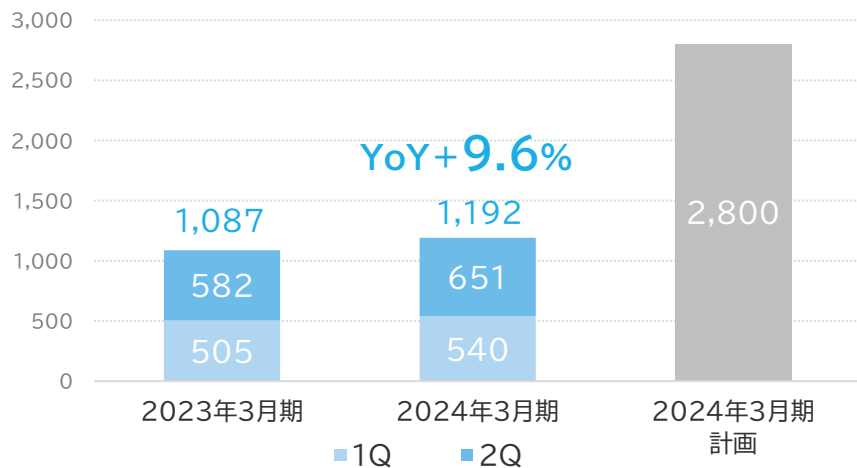


# クラウドサービス & サポート業績

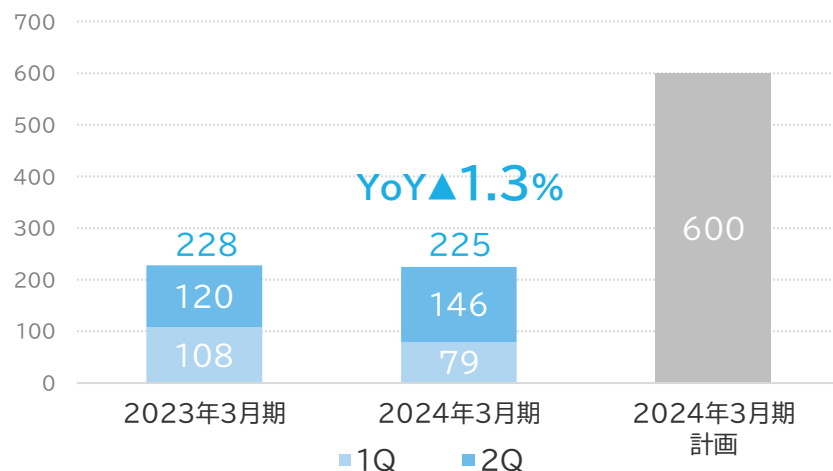
[単位:百万円]

- MSPサービスのライセンス数積み上げ、その他クラウドサービスが好調に推移し、サブスク収入が増加(+)
- **メーリングシステム保守**: 円安による保守部品の仕入コスト増が営業利益にマイナス影響(△)
- **入退室管理システム保守**: データセンターや外資系企業のオフィス向けの保守収入が増加(+)

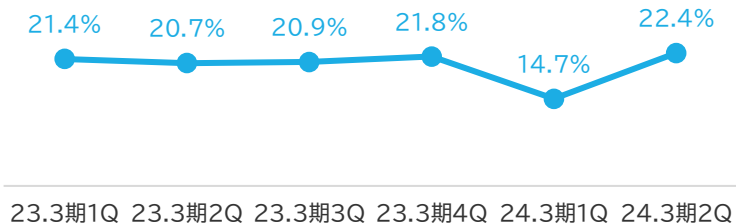
売上高



営業利益



営業利益率



期間

増減要因(前年同期比)

- |  |  |
|--|--|
| <b>1Q期間</b><br><b>14.7%</b><br>(YoY▲6.7pt) | <ul style="list-style-type: none"> <li>メーリングシステム保守部品の仕入コスト増(△)</li> <li>メーリングシステムの売上振替(*)減少(△)</li> <li>MSPサービス長期契約顧客の増加(+)</li> </ul> |
| <b>2Q期間</b><br><b>22.4%</b><br>(YoY+1.7pt) | <ul style="list-style-type: none"> <li>その他クラウドサービス増収(+)</li> <li>入退室管理システムの保守収入が増加(+)</li> <li>MSPサービスSPOT収入減少(△)</li> </ul>           |

(\*)システムセグメント製品の販売初年度の保守を無償で実施している分について、保守原価相当分をクラウドサービス&サポートの売上に振替



# MSPサービスの契約状況

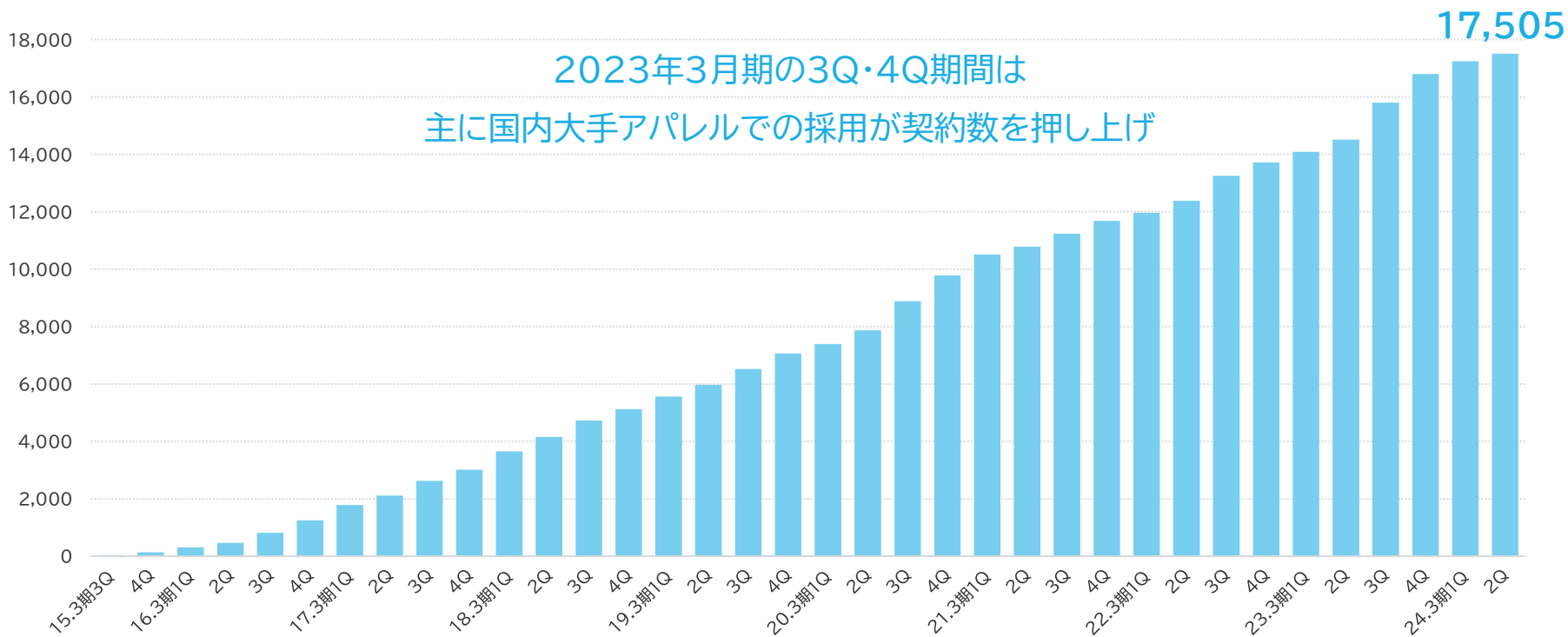
## MSPサービスKPI

**契約数**  
2023年9月末  
**17,505**ライセンス

**新規契約数**  
2023年4月～9月  
**1,475**ライセンス

**月次解約率※**  
2023年4月～9月  
**0.54%**

### 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

# システム売上高(サブセグメント別)

[単位:百万円]

## リテールソリューション



## リテールソリューション

- ホームセンター向けの商品監視システムの売上が減少(△)
- **アパレル**向けにRFIDを応用した商品管理ソリューション、セキュリティシステムの売上が伸長(+)

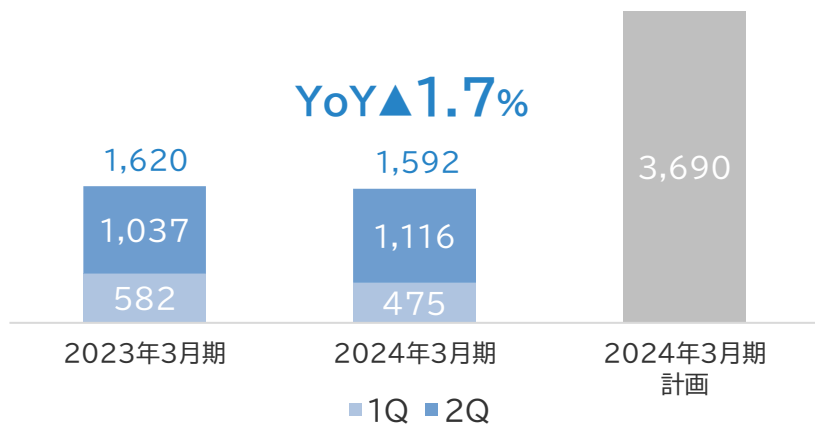
## ビジネスソリューション

- 部材不足の影響で調達が遅れていた**メーリングシステム**は、納入進んだものの、一部3Q以降にスライド(△)
- 物流システム向け**RFID**の販売が伸長(+)

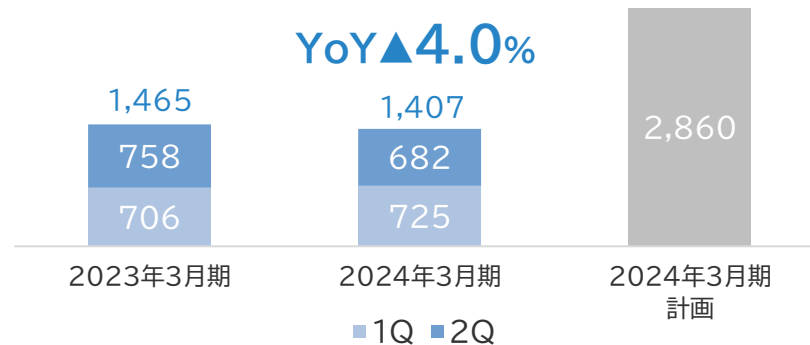
## グローバル

- タイの発電所建設計画が遅延し、**防火システム**が減収(△)
- タイの**アパレル**向けセキュリティシステムの売上が伸長(+)
- 海外子会社の**円換算収益**がプラスに影響(+)

## ビジネスソリューション



## グローバル



# デバイス売上高(サブセグメント別)

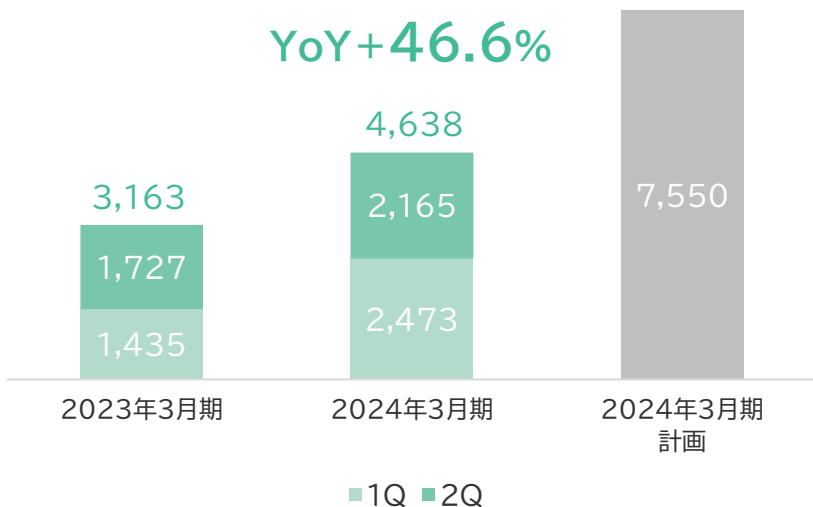
[単位:百万円]

## エレクトロニクス

- 前期末の受注残の納入が順調に進み、主に産業機器や電源モジュール向けの売上が伸長(+)
- 前期3Qから業績貢献している新規代理店契約(\*)により売上規模が拡大(+)
- 商材拡充や顧客密着戦略が奏功し、新規採用が増加  
主にプリンター等のビジネス機器や民生機器、アミューズメント向けの売上が伸長(+)

## メカトロニクス

- 2024年の新紙幣改刷の需要を取り込み、金銭機器向け機構部品の売上が伸長(+)
- 新商材「スパイラルシャフト」等の直動製品がスマート遊技機に採用されたことにより、アミューズメント向けの売上が伸長(+)
- 米国住宅設備向けソフトクローズ部品の売上が減少(△)

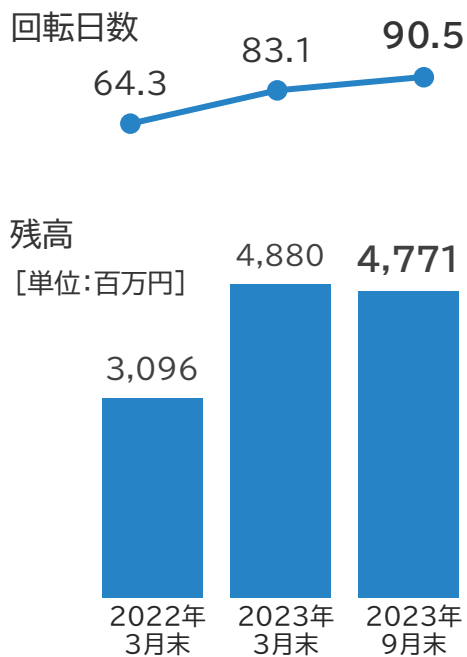


(\*)ヌヴォトンテクノロジー株式会社との代理店契約。詳細は2021年7月26日の[プレスリリース](#)をご参照ください。

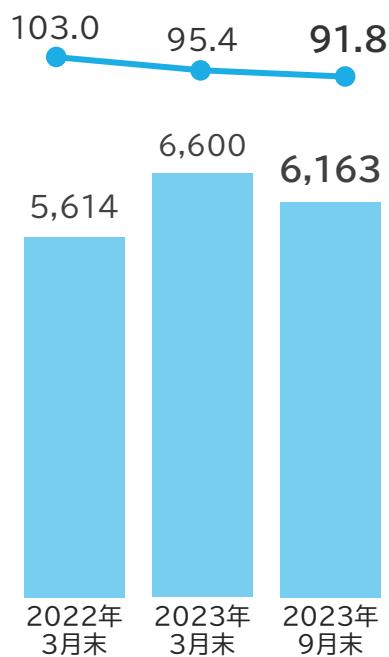
# 資本効率改善状況

受注残の取り込み、発注コントロールの強化により、在庫を適正水準まで抑える  
債権・債務は取引条件の見直しを実施し、資本効率改善を目指す

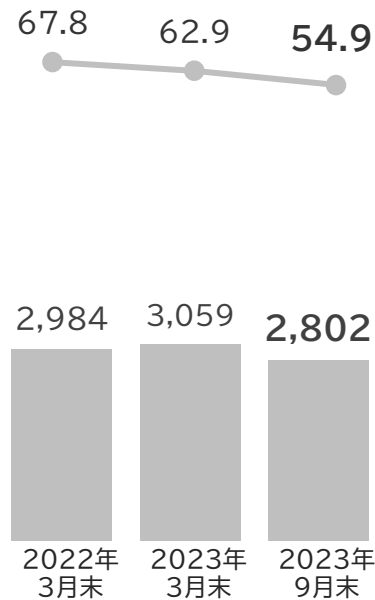
## 棚卸資産



## 売上債権



## 仕入債務



### 棚卸資産増加理由

- ① 半導体、電子部品の調達が進む
- ② 顧客の先行発注が増加
- ③ サプライチェーン混乱下での安定供給を重視

### [計算式]

- ・ 棚卸資産回転日数 = 棚卸資産(期首・期末の平均残高) ÷ 売上原価 × 日数
- ・ 売上債権回転日数 = 売上債権(期首・期末の平均残高) ÷ 売上高 × 日数  
※売上債権 = 売掛金 + 受取手形 + 契約資産 + 電子記録債権 ▲ 契約負債(前受金)
- ・ 仕入債務回転日数 = 仕入債務(期首・期末の平均残高) ÷ 売上原価 × 日数
- ・ 日数…3月末は365日で計算、9月末は183日で計算

# 目次

---

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 第2四半期(累計)決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

## 連結PL&lt;計画&gt;

エレクトロニクス事業の受注残の納入、クラウドサービスの成長に注力し、増収増益を計画

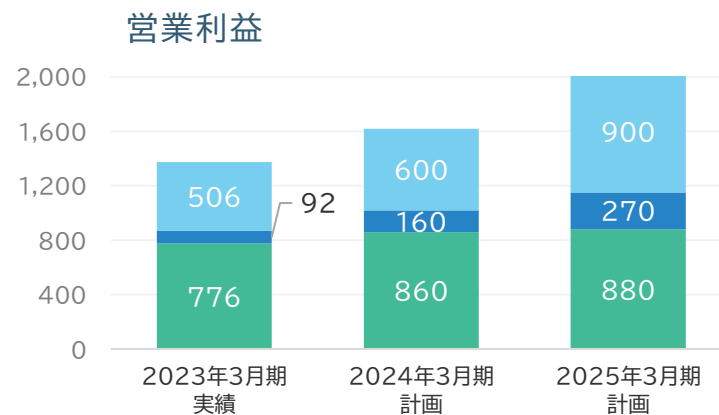
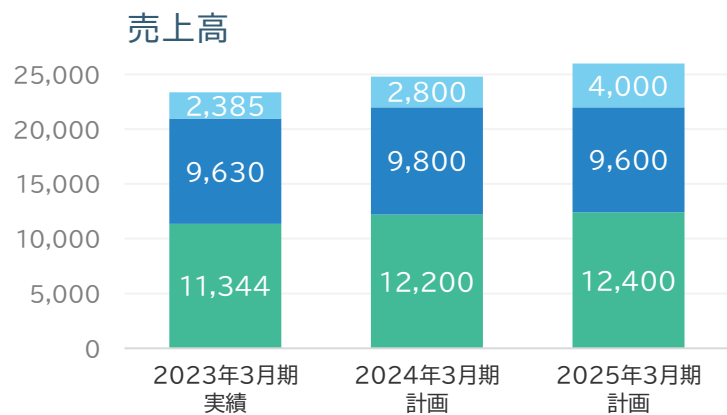
[単位:百万円]	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額	前期比	中計最終年度 2025年3月期計画
売上高	23,360	24,800	+1,439	+6.2%	26,000
売上総利益	5,838	6,210	+371	+6.4%	—
売上総利益率(%)	25.0%	25.0%	—	+0.0pt	—
販管費	4,461	4,590	+128	+2.9%	—
営業利益	1,376	1,620	+243	+17.7%	2,050
営業利益率(%)	5.9%	6.5%	—	+0.6pt	7.9%
経常利益	1,588	1,600	+11	+0.7%	2,000
経常利益率(%)	6.8%	6.5%	—	▲0.3pt	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,205	1,249	+43	+3.6%	1,400
ROE(%)	7.7%	7.7%	—	+0.0pt	10.0%(目標) 8.0%(必達)
EPS	134.69円	137.73円	+3.04円	—	—
1株当たり年間配当金(*)	133円	137円	+4円	—	—

(\*)1株当たり年間配当金:配当性向100%の方針に則り、当期純利益全額を期末株式数で除して計算(EPSは当期純利益を期中平均株式数で除して計算)

# セグメント別 売上高・営業利益<計画>

[単位:百万円]

		2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額	増減率	2025年3月期 計画(*)
クラウドサービス &サポート	売上高	2,385	2,800	+414	+17.4%	4,000
	営業利益	506	600	+93	+18.4%	900
	営業利益率	21.2%	21.4%	+0.2pt	-	22.5%
システム	売上高	9,630	9,800	+169	+1.8%	9,600
	営業利益	92	160	+67	+72.5%	270
	営業利益率	1.0%	1.6%	+0.6pt	-	2.8%
デバイス	売上高	11,344	12,200	+855	+7.5%	12,400
	営業利益	776	860	+83	+10.7%	880
	営業利益率	6.8%	7.0%	+0.2pt	-	7.1%
連結合計	売上高	23,360	24,800	+1,439	+6.2%	26,000
	営業利益	1,376	1,620	+243	+17.7%	2,050
	営業利益率	5.9%	6.5%	+0.6pt	-	7.9%



(\*) 2025年3月期のセグメント目標の内訳を修正しています。詳細は「[2023年3月期決算説明資料](#)」(P.5)をご覧ください。

# クラウドサービス & サポート売上高 <計画>

[単位:百万円]

## クラウドサービス & サポート

### 下半期の見込み・取り組み

#### クラウドサービス

##### ■ MSPサービス

- ① 昨年度からパートナーとなった代理店を通じ、顧客層をエンタープライズ向けに拡大
- ② キャンペーン等の実施による代理店販売の促進
- ③ システムセグメント顧客向けへの販売

■ 省人化を実現する統合型セキュリティソリューション「Verkada」を代理店販売強化により伸ばす

■ 自社開発の新サービス「TKエコシステム」実績化

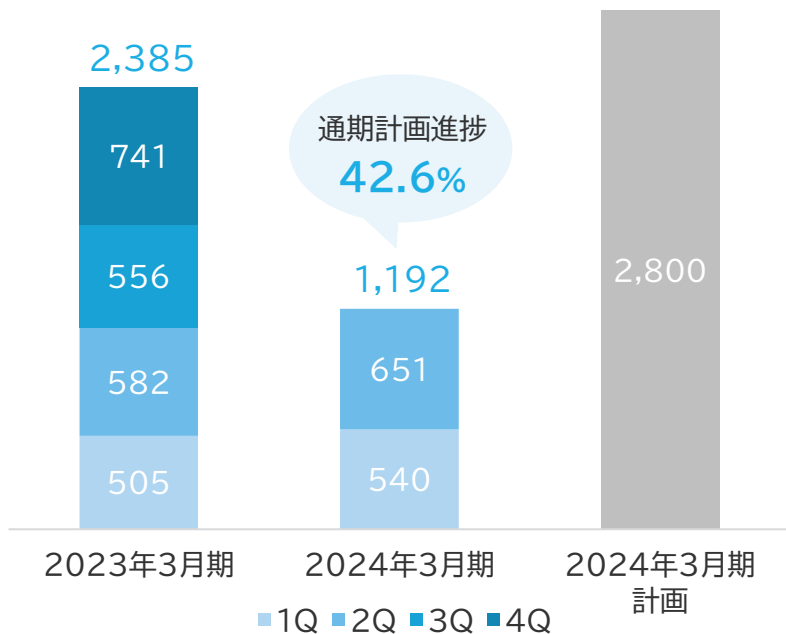
■ ネットワーク・セキュリティ・リモートアクセスをクラウド上で一元管理できるサービスの販売開始

#### 保守

■ 保守未契約顧客の**新規契約数を増やす**

■ 過去データを整備点検に活用し、製品障害を削減することで、**利益率を改善**

■ **新メニュー開発**や**ナレッジサイトの構築**による顧客満足度向上を目指す



CISCO  
Meraki



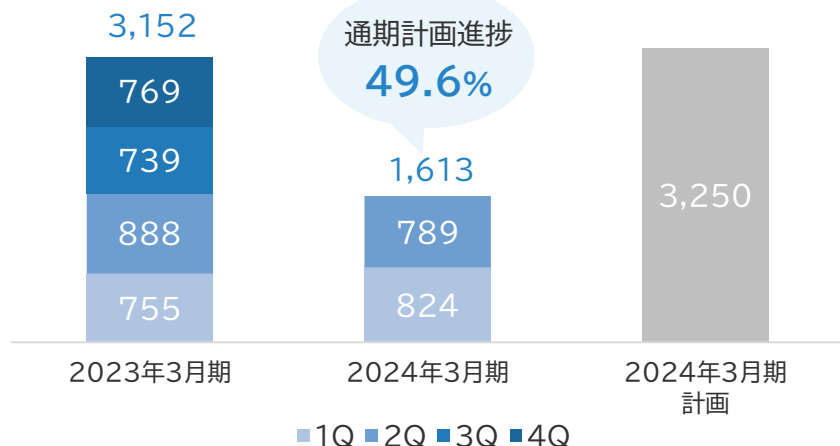
Verkada



# システム売上高(サブセグメント別) <計画>

[単位:百万円]

## リテールソリューション



## 下半期の見込み・取り組み

### リテールソリューション

- アパレルやホームセンターの新店・リプレイス需要を取り込み、セキュリティシステムの販売を伸ばす

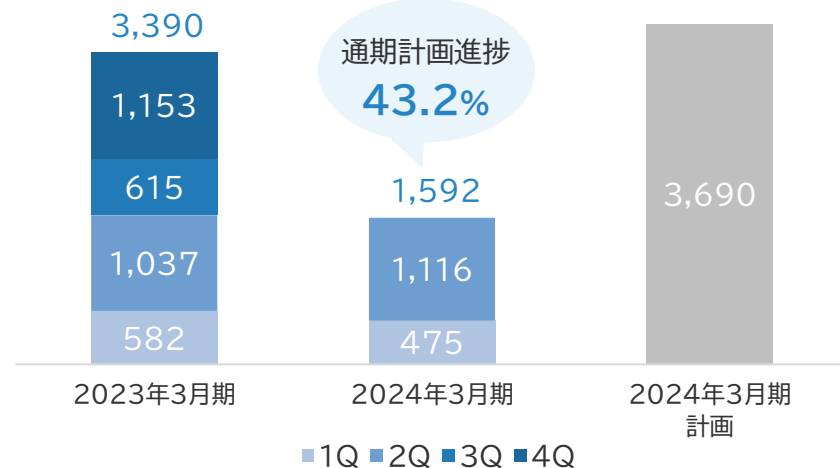
### ビジネスソリューション

- データセンターや外資系オフィス、設備投資が回復している国内工場向けに入退室管理システム・監視カメラの販売を伸ばす
- 工場向け物流ソリューションの提案を強化

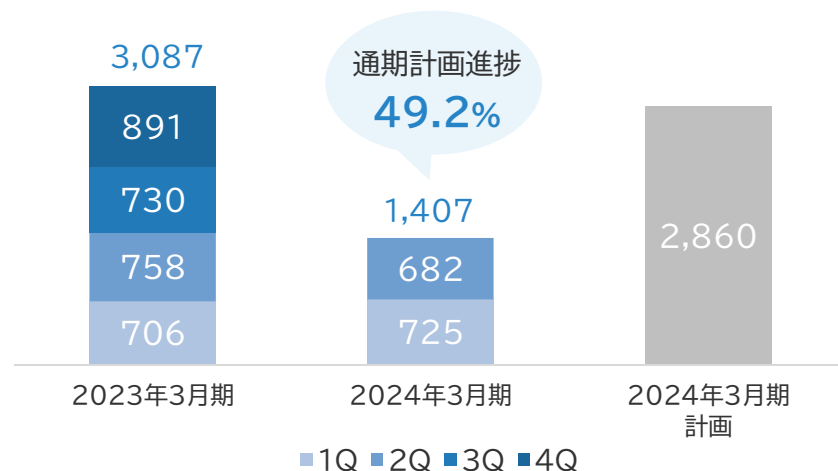
### グローバル

- 発電プラント向け防火システム案件の確実な取り込み
- アパレル向けにセキュリティシステムの販売を伸ばす

## ビジネスソリューション



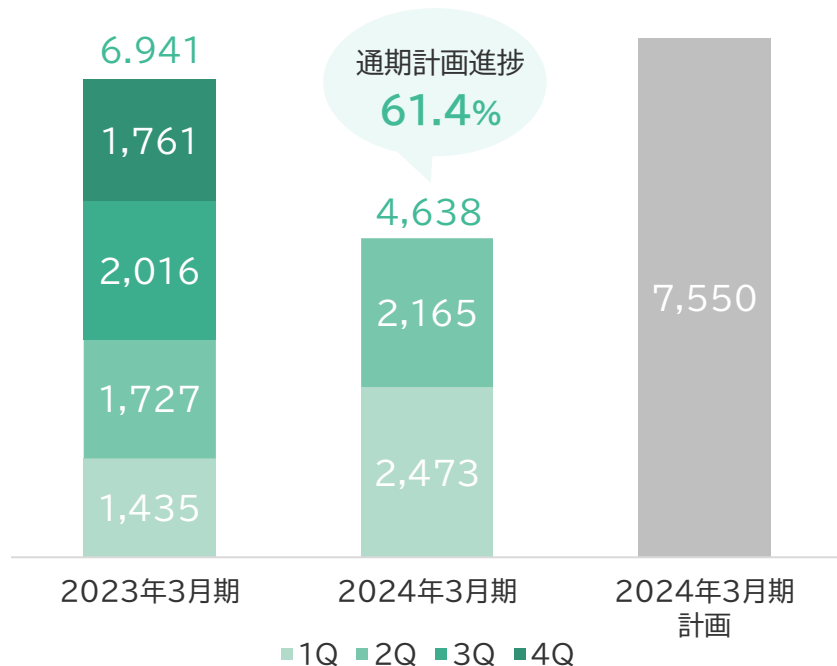
## グローバル



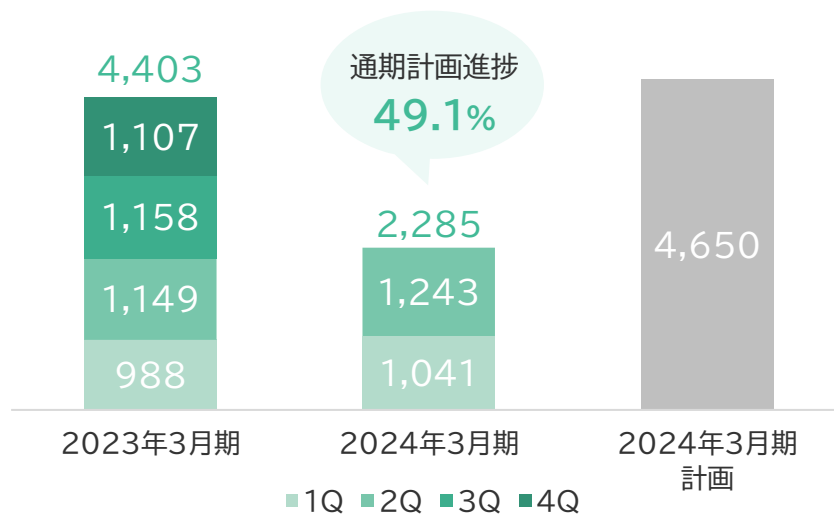
# デバイス売上高(サブセグメント別) <計画>

[単位:百万円]

## エレクトロニクス



## メカトロニクス



### 下半期の見込み・取り組み

- 顧客の生産調整による不透明感はあるものの、納期交渉により受注残の納入を進め、通期計画の達成を目指す
- 受注残の多くを占める産業機器向けの売上が伸びる見込み
- 23年4月開設の中国新拠点等を通じて海外売上を伸ばす
- 新規代理店契約の獲得活動

### 下半期の見込み・取り組み

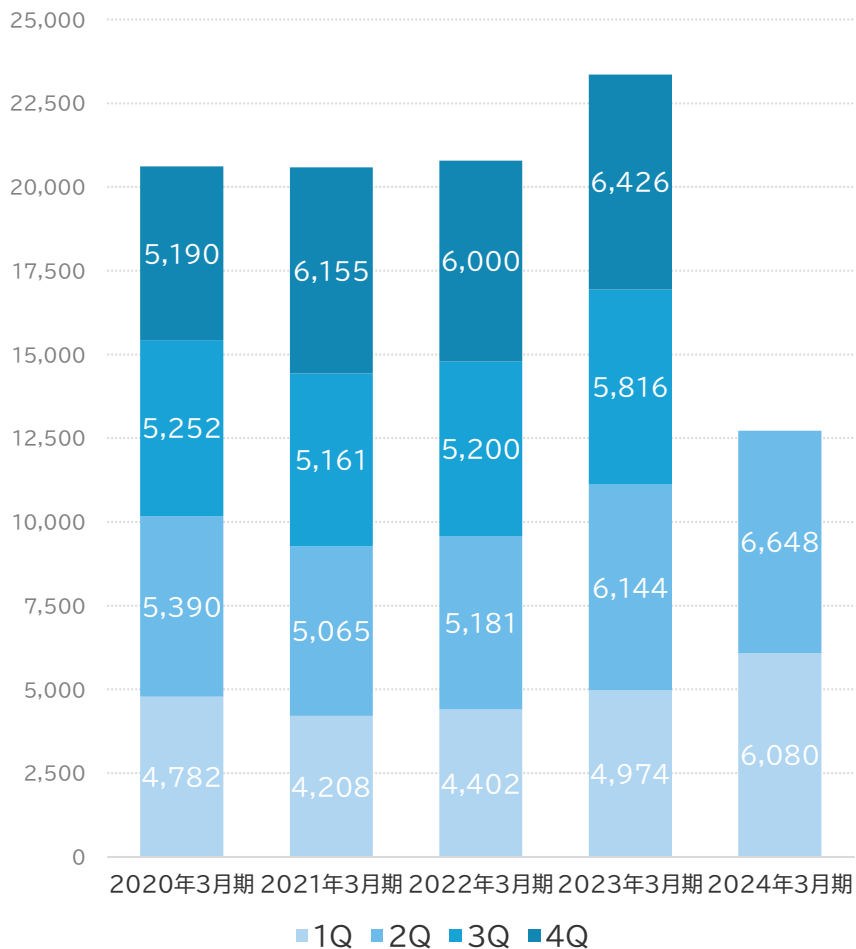
- ピークを迎える24年の新紙幣改刷による需要を取り込み、金銭機器向け機構部品の販売を伸ばす
- 政策支援の強化で普及が進む自然エネルギー発電用機器向け部品の販売を伸ばす
- 顧客のニーズを具現化する独自プロダクトの企画開発

# 資料：四半期別構成比率

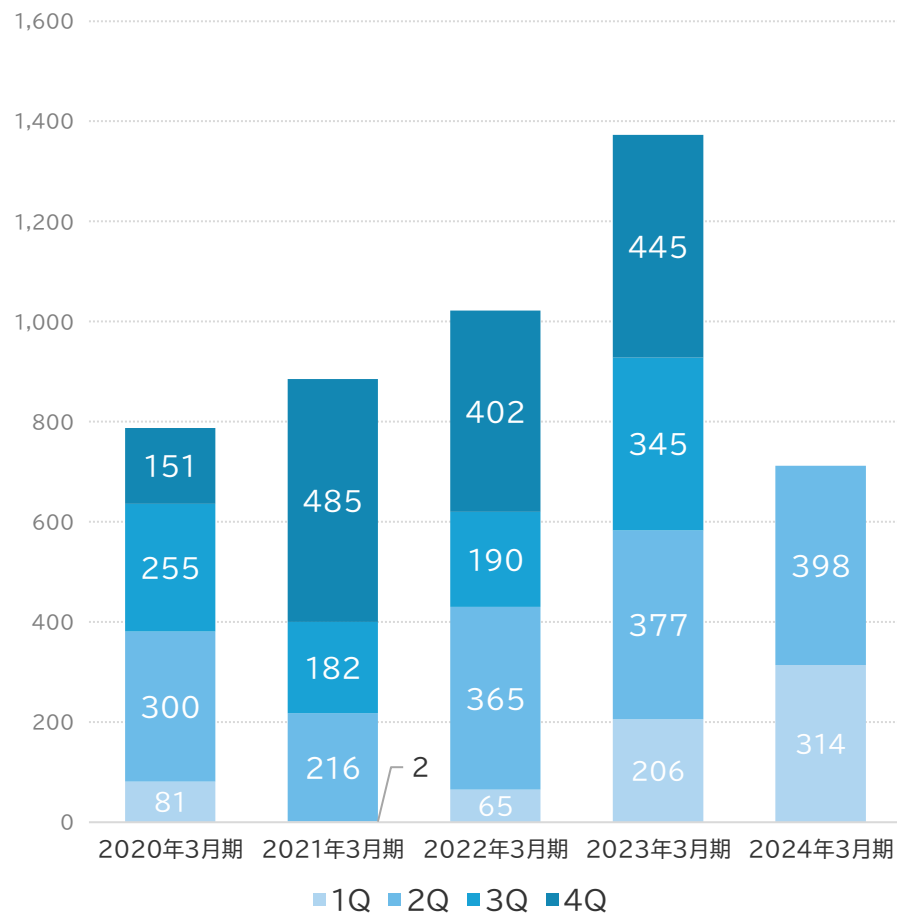
[単位:百万円]

当社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4Q・2Q偏重の傾向

■ 四半期別売上高



■ 四半期別営業利益



# 株主還元

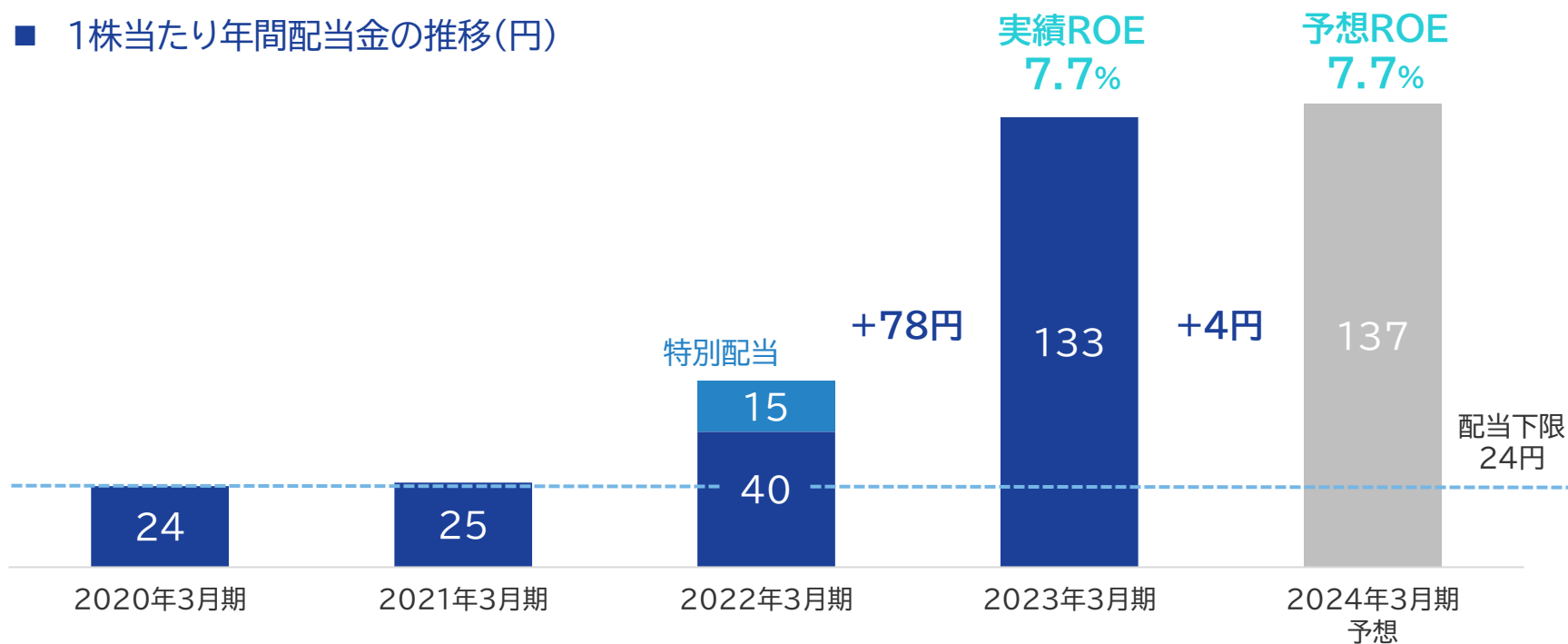
2024年3月期は年間**137円**(中間53円・期末84円)を予定

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

ROE3期平均8%達成まで  
配当性向100%

■ 1株当たり年間配当金の推移(円)



(\*)「3期平均」: 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

# 目次

---

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 第2四半期(累計)決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

# 中期経営計画2022－2024の全体像

※2022年2月8日に公表

中期  
スローガン

Toward 100th anniversary ニューノーマル時代における  
新たな価値創造へ

株主価値の向上

- 25年3月期 経常利益20億円 当期純利益14億円の実現
- 新中期経営計画のKPIは3期**平均ROE8%**と定め、事業計画・資本政策を実行

資本戦略

- 資本収益性とバランスシート改善のため、**自己資本を積み増さない**
- ROE3期平均8%達成までは配当性向100%方針を継続
- 資本コスト抑制のために有利子負債の活用も検討

事業戦略

- 新たな事業変革に向けた成長戦略
  - ロイヤルカスタマー戦略の推進 / サービスビジネスの成長 / 将来のコア事業の創出
- 経営基盤の強化
- 3年間で総額30億円を戦略投資枠として設定

ガバナンス

- **投資委員会を設置**し、実行時の監督・審査・モニタリング機能を強化
- 指名・報酬委員会を設置し、公正性・客観性・透明性を確保
- 役員報酬に資本効率性のKPIを定め、株主目線での経営を推進

「モノ」から「サービス」の転換 **加速**

# 「ロイヤルカスタマー<sup>(\*)</sup>戦略」の進捗

## ロイヤルカスタマー戦略

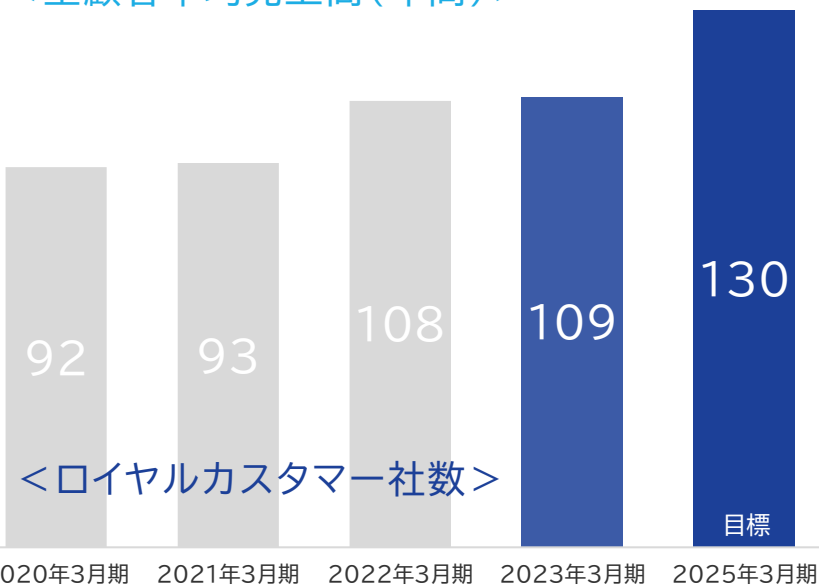
付加価値を提供することでご満足いただけるお客様を創出し、関係強化を目指す戦略

数値目標①  
ロイヤルカスタマー  
**130社超**

数値目標②  
全顧客平均売上高  
**20%UP**



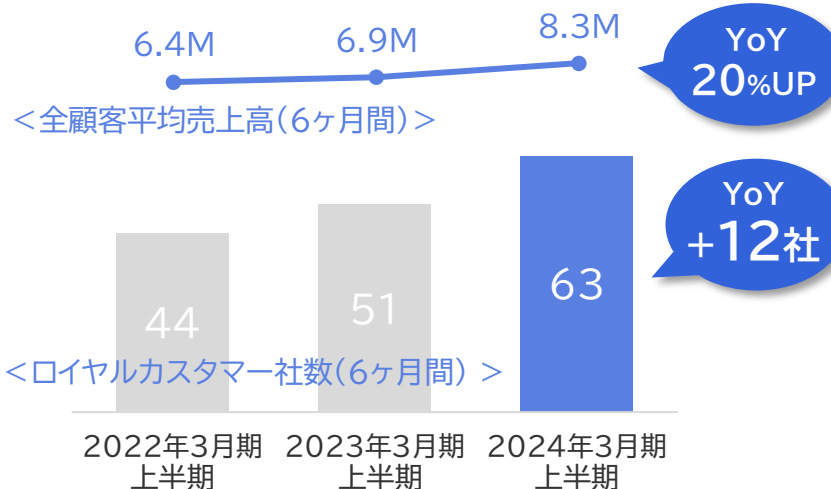
<全顧客平均売上高(年間)>



<ロイヤルカスタマー社数>

### 2024年3月期 上半期の進捗

前年同期比で**12社**増加し、順調に進捗



グループシナジー拡大による目標達成を目指す

**Topics①** エレクトロニクス×メカトロニクス  
両事業の技術を組み合わせた独自ソリューションによる提案活動を強化し、実績が増加傾向。

**Topics②** システム×グループ会社  
両社の製品ラインナップを活かし、顧客の課題に合った製品の提案、ノウハウの共有が進む。

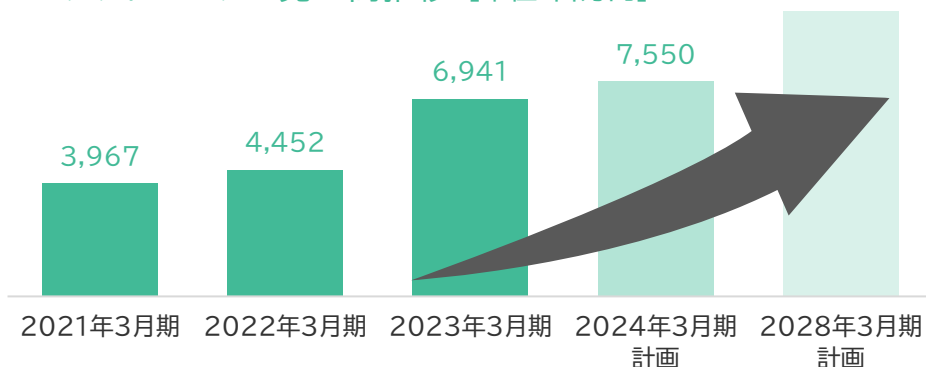


(\*)ロイヤルカスタマー：1社当たりの年間売上高3千万円以上の顧客

# エレクトロニクス事業の成長戦略

エレクトロニクス事業は、中長期的な事業成長に向けて、以下6つの戦略を推進

## ■ エレクトロニクス売上高推移 [単位:百万円]



## 当社成長戦略(年度別)

顧客密着型の営業活動

商権拡大

海外売上拡大

成長分野への販売強化

付加価値向上

M&A

### ■ 戦略① 顧客密着型の営業活動

顧客・仕入先双方との関係強化により、商流の獲得および新規採用の増加を目指す



### ■ 戦略② 商権(代理店契約)拡大

既存製品との複合提案が可能なメーカーを中心に新規代理店契約を獲得

### ■ 戦略③ 海外売上拡大

中国深センの新拠点等により、海外取引先とのコミュニケーションを強化し、海外売上を伸ばす

### ■ 戦略④ 成長分野への販売強化

中長期的な成長が見込める産業機器(半導体製造装置等)向けの販売を強化

### ■ 戦略⑤ 付加価値向上

- ・ エンジニアによる技術サポートの提供
- ・ メカトロニクス事業とのコラボレーション等による独自ソリューションの提供



### ■ 戦略⑥ M&A・アライアンス

販売力強化のためのM&A・アライアンスの実施

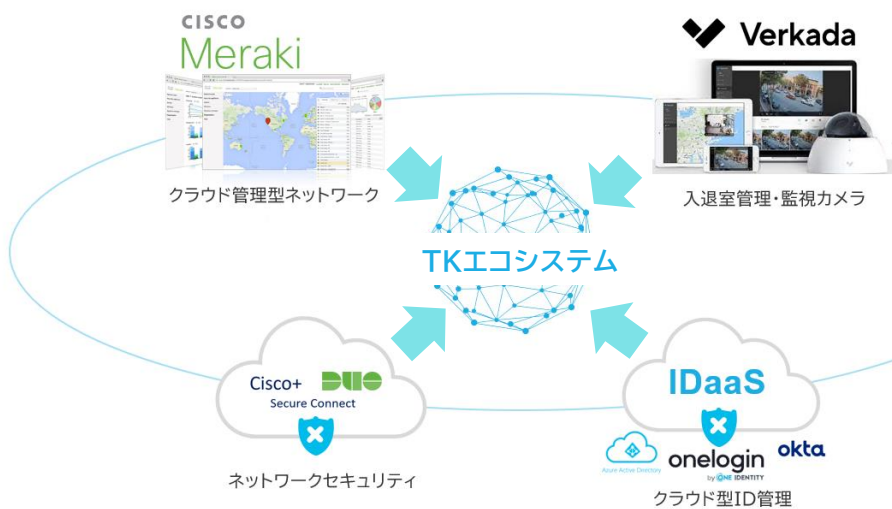


# 「サービスビジネスの成長」の進捗:『TKエコシステム』の状況

新サービス「TKエコシステム」の開発が順調に実動段階まで進み、年内に販売開始を予定



## ■ 『TKエコシステム』(仮称)の概要



## 「スマートオフィス」を実現する 当社独自のプラットフォーム



- ✓ オフィスの生産性を上げる複数のサービスが対象
- ✓ 「TKエコシステム」のダッシュボード機能では、管理ユーザーだけでなく、一般ユーザーもデータを閲覧可能

### 『TKエコシステム』で可視化されるデータ例

- ネットワークの稼働状況 → 障害時の切り分けがスムーズに
- 会議室の利用状況 → 空予約を防ぎ、会議室を有効利用
- 社員の居場所 → フリーアドレスでの円滑なコミュニケーション
- オフィスの温度や湿度 → 働きやすい環境の構築

- ◆ 省人化やオフィス環境改善の需要を取り込み、2024年3月期の実績化を目指す
- ◆ 当サービスの販売によって、クラウドサービスの契約種類を増やし、平均単価アップを狙う
- ◆ 「TKエコシステム」の対象製品(クラウド型無線LAN等)を既に利用している顧客にとって、導入しやすく利便性の向上が見込めるサービス

# 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



## 2024年3月期 上半期の取り組み

### ✓ 資格手当制度改定

- ・ リスキリングの意欲を高めるため、資格手当制度を拡充
- ・ 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
- ・ 「ITパスポート試験」等のIT・デジタル資格の推奨により、ITリテラシー向上を目指す

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	-

### ✓ 各種研修の充実

- ・ 営業研修・マネジメント研修の拡充、海外研修を再開
- ・ 全社員の約20%がG検定(AIに関する資格)取得のため  
eラーニングを受講開始  
➔ 業務効率化、AI製品の発掘強化を目指す



### ✓ 社内環境の整備

#### 社員意識調査の実施

その結果を受け、社長・担当役員・部門長中心に協議し、一部の下記施策を今期より実施

- ➔ 若手社員向けメンター制度の開始
- ➔ 「カジュアルデー」を通年化



# サステナビリティ重要課題(マテリアリティ)の特定

人と地球に優しい社会の**創造**を実現するため、4つのサステナビリティ重要課題を特定

4つのマテリアリティ(重要課題)

マテリアリティに紐づく19個のKSF



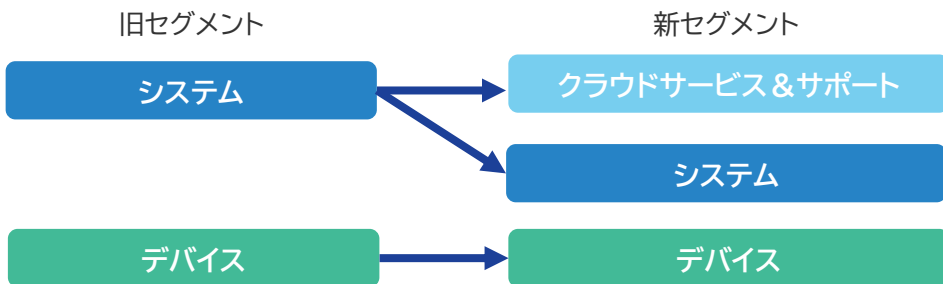
# 目次

---

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期 第2四半期(累計)決算
3. 2024年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2022-2024の進捗
5. Appendix

# セグメントと主なプロダクト・サービス

## ■ セグメントの体系



中期経営計画期間(2023年3月期)より、「成長性」と「収益性」の観点から、クラウド型のサブスクリプション型サービスビジネス、保守事業を『成長事業』として位置づけ、セグメントとして切り分けます

※ システムセグメントの「サービス&サポート」商品類を「クラウドサービス&サポート」に名称変更し、新たにセグメント化

### クラウドサービス&サポート



クラウド型無線LAN

クラウドサービス

- 「機器・クラウドサービス・運用管理」が一体となったMSP等のサービス

保守

- システムセグメント内の商品の保守サービス

### システム



入退室管理システム

顔認証システム

リテール

- 商品監視(万引き防止)システム
- 監視カメラシステム、顔認証システム
- ストアマネジメントシステム・RFIDシステム
- ディスプレイセキュリティシステム

ビジネス

- 入退室管理システム、監視カメラシステム
- メーリングシステム
- RFIDシステム・ネットワーク製品

グローバル

- 防火システム

### デバイス



電源モジュール

シリコンマイク

ソフトクローズ

エレクトロニクス

- 半導体・IC / 電子部品・センサ
- 各種モジュール

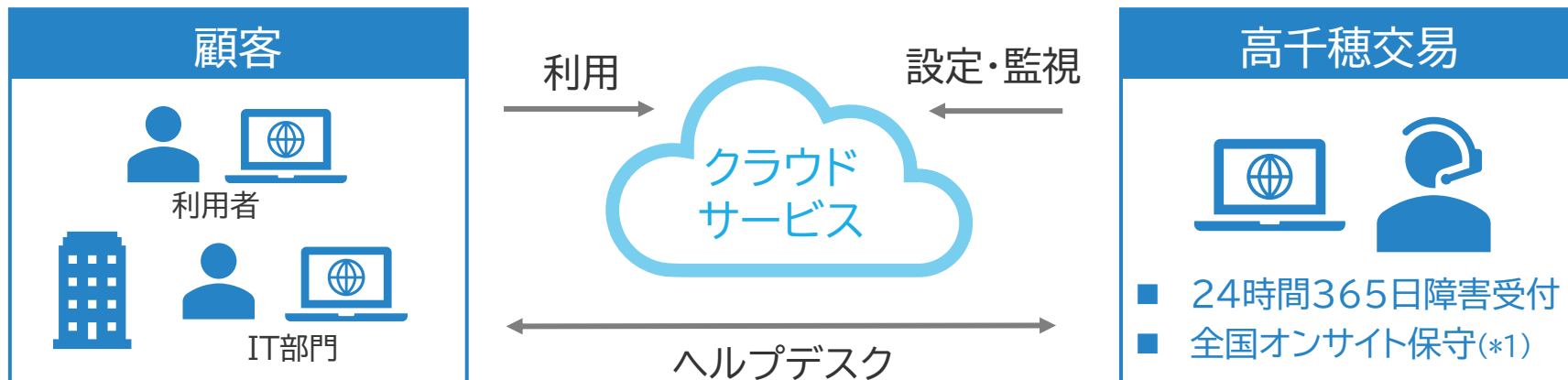
メカトロニクス

- スライドレール / ガススプリング
- ソフトクローズユニット / 電子錠

# MSPサービス概要①

## MSP ( Managed Service Provider ) サービスとは

クラウドネットワーク製品の保守運用・稼働監視業務をアウトソーシングできるサービス



### MSPサービス対象製品



クラウド型無線LANシステム

#### 『クラウド型無線LANシステム』とは？

無線LANアクセスポイントをクラウド上で管理

- ✓ クラウド上で利用状況を可視化
- ✓ 導入や故障時の対応が簡単・早い
- ✓ 設定・監視のアウトソーシングが可能

### MSPサービス料金形態

①～③を一体型のサービスとして月額払いで提供(\*2)

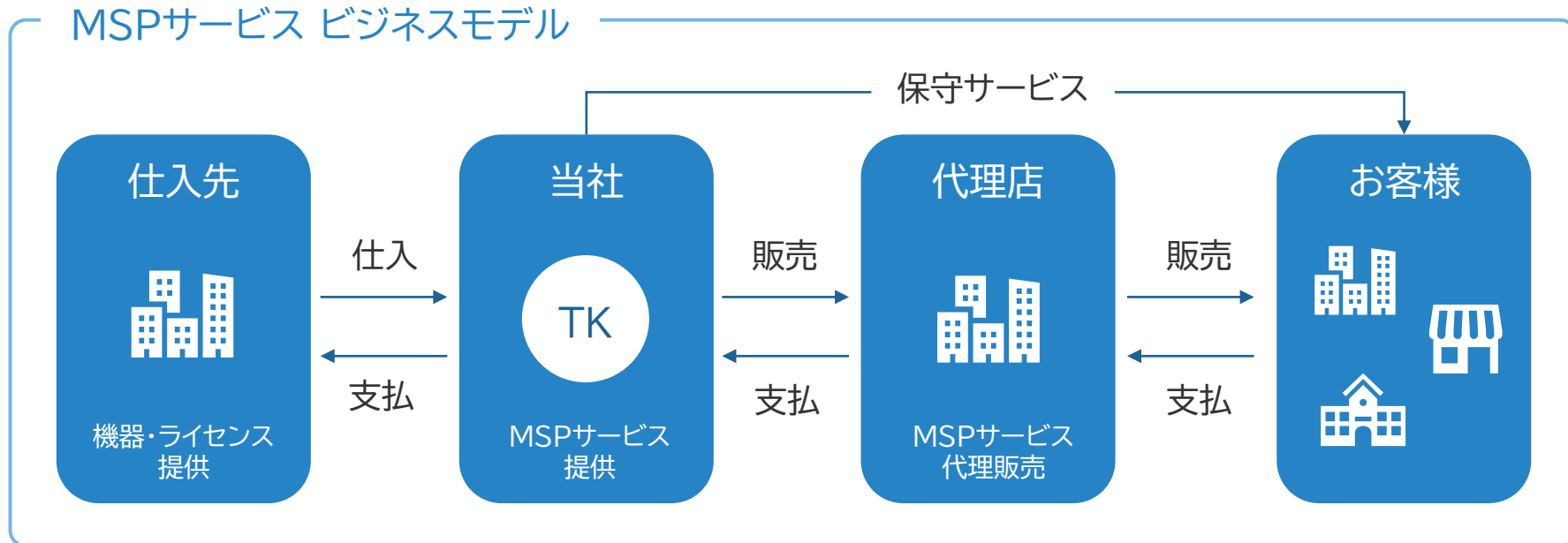
① 機器代

② クラウドサービスライセンス料

③ 保守料

(\*1) 一部エリアを除く (\*2) ① 機器代のみ一括払い可能

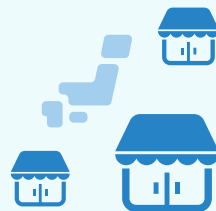
# MSPサービス概要②



## ■ MSPサービスの活用事例



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

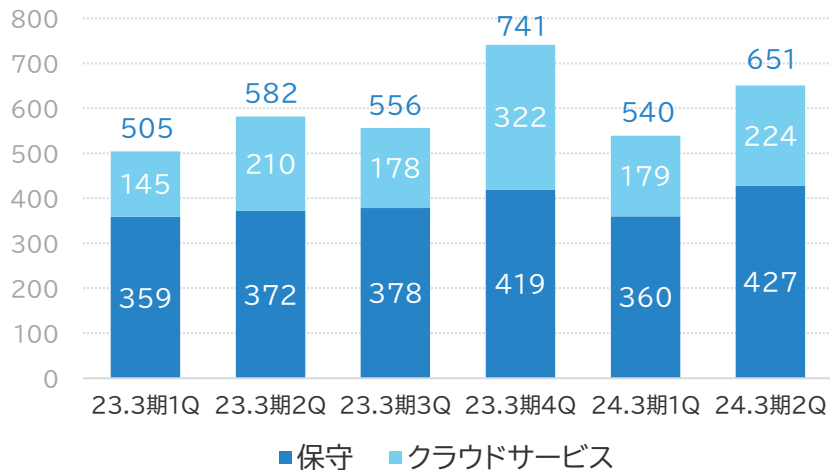


他にも **工場、介護施設、病院、学校** など  
様々な場所で使用されています。

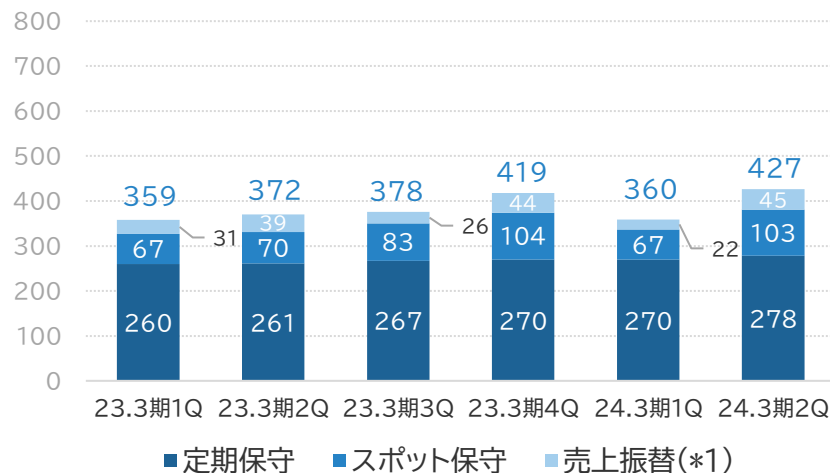


# クラウドサービス & サポート売上高内訳(四半期別) [単位:百万円]

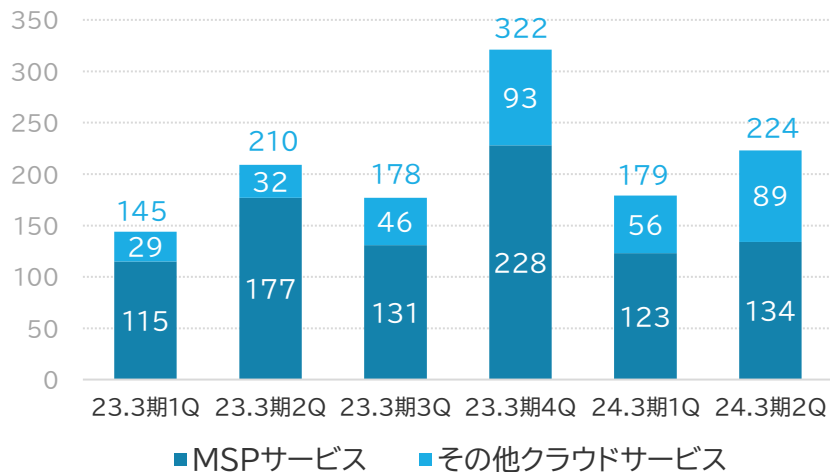
① クラウドサービス & サポート売上高内訳



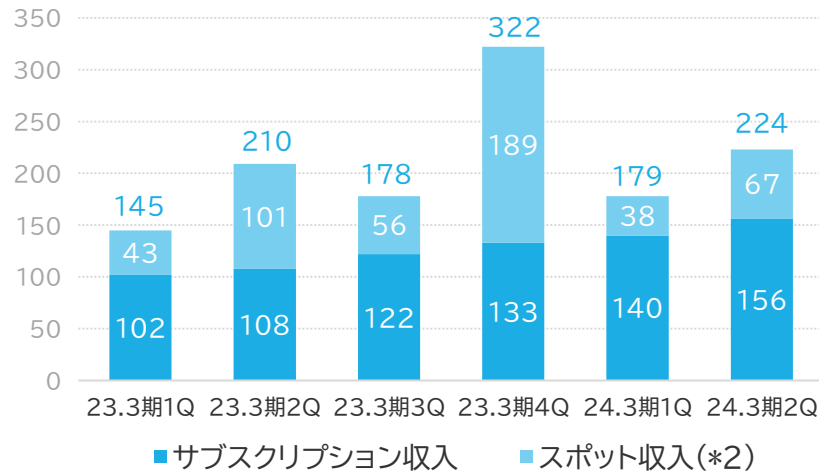
② 保守売上高内訳(形態別)



③ クラウドサービス売上高内訳(サービス別)



④ クラウドサービス売上高内訳(形態別)



(\*1)システムセグメント製品の販売初年度の保守を無償で実施している分について、保守原価相当分をクラウドサービス & サポートの売上に振替

(\*2)初期費用、MSPサービスの機器代の一括払い分等

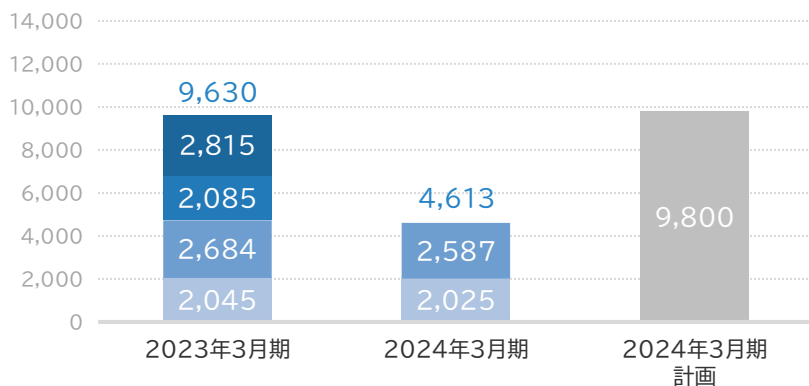


# システム・デバイスセグメント実績

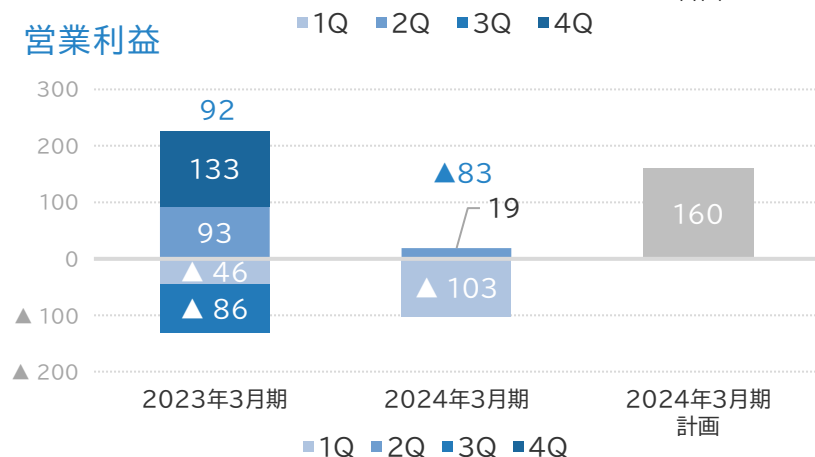
[単位:百万円]

## システム

売上高 (増減)リテール▲30/ビジネス▲28/グローバル▲57  
⇒ システム計▲116



## 営業利益



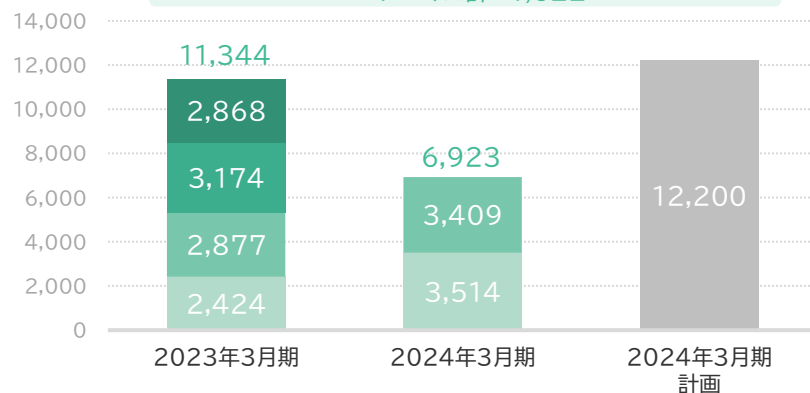
### 営業利益

### 増減要因(前年同期比)

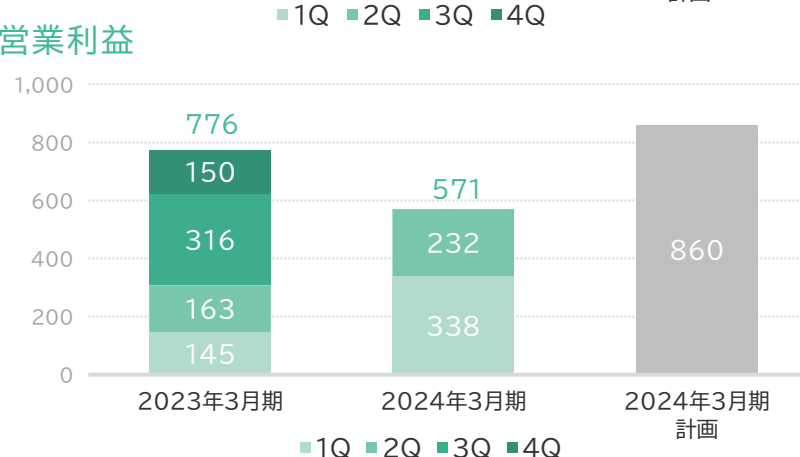
- |                  |  |
|------------------|--|
| 1Q ▲103 (YoY▲56) | <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスソリューション減収(△)</li> </ul>                                   |
| 2Q 19 (YoY▲73)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>グローバル:防火システム減収・追加工事発生(△)</li> <li>リテールソリューション減収(△)</li> </ul> |

## デバイス

売上高 (増減)エレクトロニクス+1,474/メカトロニクス+147  
⇒ デバイス計+1,622



## 営業利益



### 営業利益率

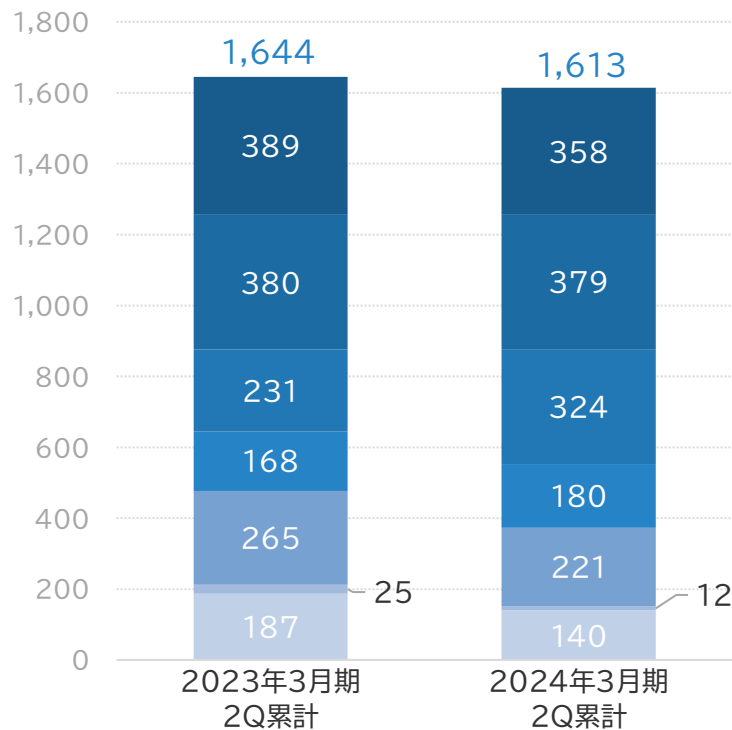
### 増減要因(前年同期比)

- |                     |  |
|---------------------|--|
| 1Q 9.6% (YoY+3.6pt) | <ul style="list-style-type: none"> <li>エレクトロニクス売上規模拡大(+)</li> <li>販売ミックス良化(+)</li> </ul> |
| 2Q 6.8% (YoY+1.1pt) | <ul style="list-style-type: none"> <li>エレクトロニクス売上規模拡大(+)</li> </ul>                      |

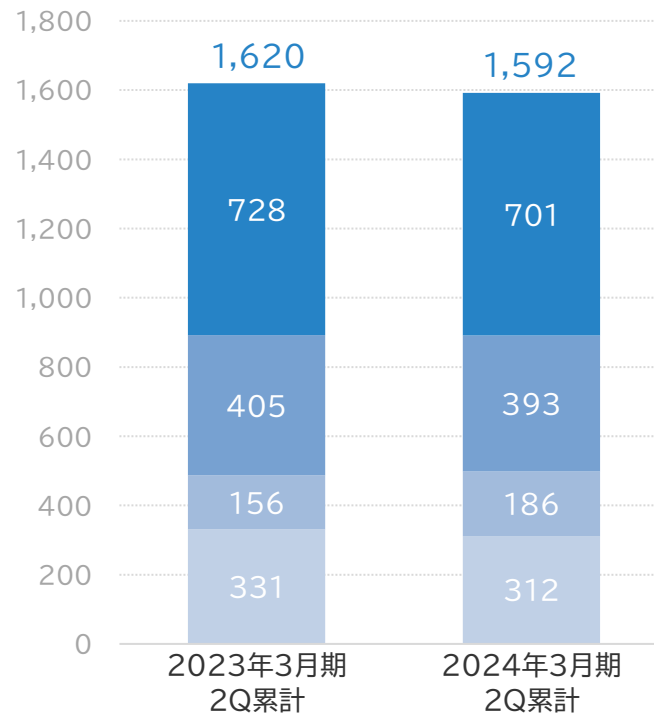
# リテールソリューション・ビジネスソリューション売上高内訳

## ■ リテールソリューション売上高

## ■ ビジネスソリューション売上高



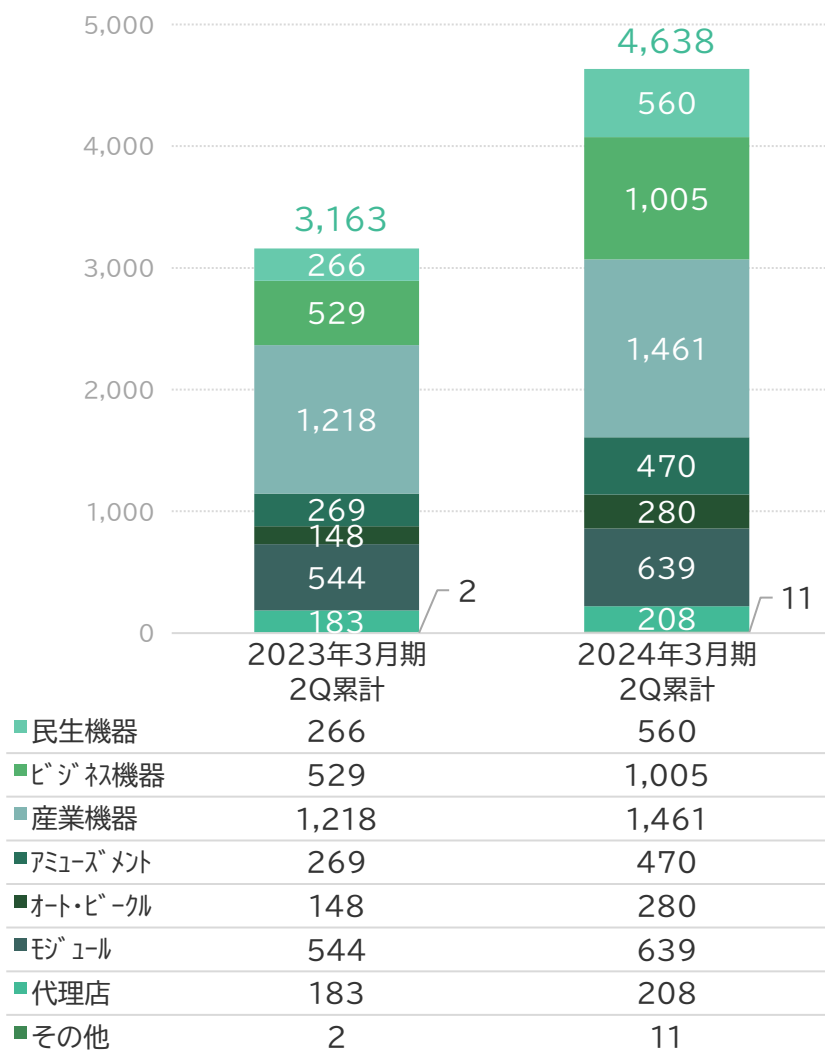
■ GMS	389	358
■ ドラッグストア	380	379
■ アプリ	231	324
■ 家電	168	180
■ ホームセンター・スポーツ	265	221
■ メール	25	12
■ その他	187	140



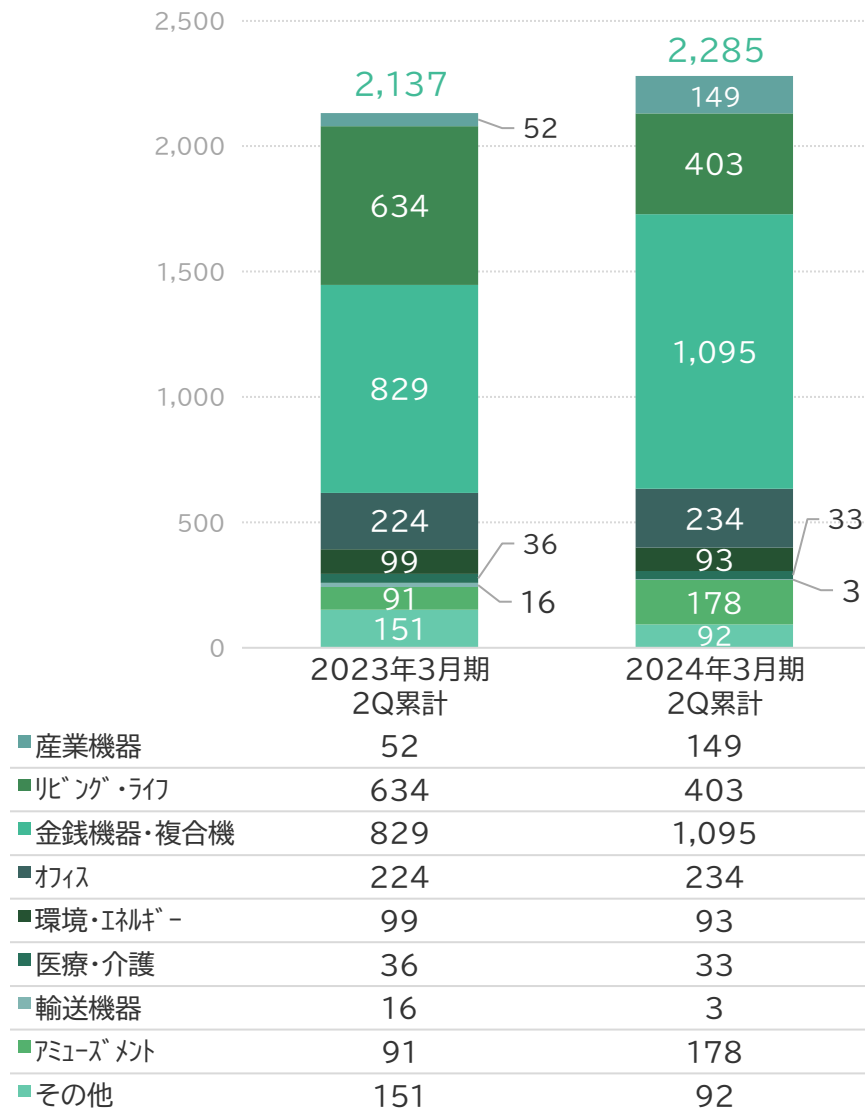
■ 入退室管理・監視カメラ	728	701
■ ネットワーク製品	405	393
■ RFIDシステム	156	186
■ メーリングシステム	331	312

# デバイス売上高内訳

## ■ エレクトロニクス売上高

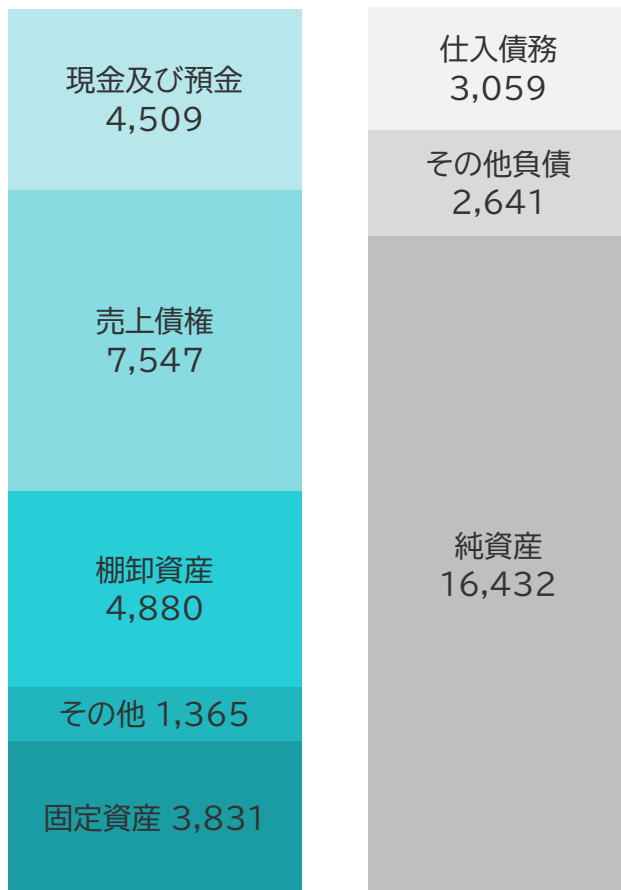


## ■ メカトロニクス売上高

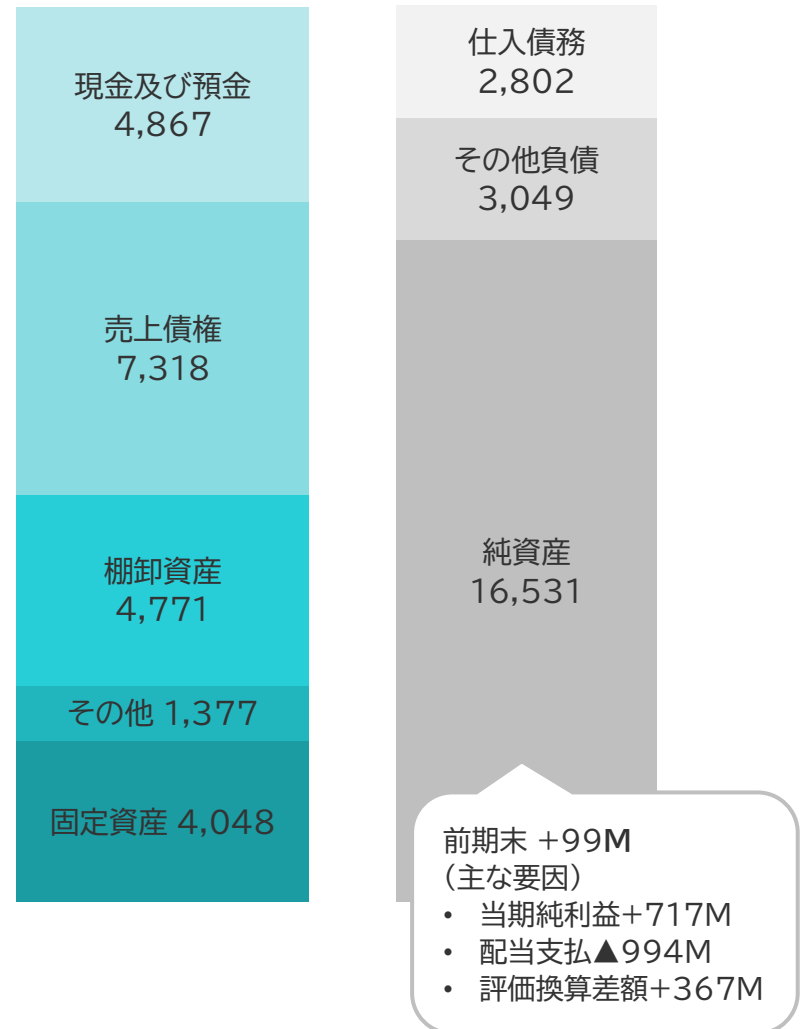


# 連結BS [単位:百万円]

2023年3月末



2023年9月末



# 会社概要

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 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)



## ■ CEOインタビュー動画公開中



<https://youtu.be/GulpUjGEPHU>

## 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](mailto:ir-takachiho@takachiho-kk.co.jp)

 03-3355-1201



高千穂交易公式  
**note**

