

2023年3月期

# 第1四半期決算説明資料

---

高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2022年8月5日

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 第1四半期決算概要
3. 2023年3月期見通し
4. Appendix

【参考資料】 新中期経営計画 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)

# エグゼクティブサマリー

## 2023年3月期 第1四半期 <実績>

	前年同期比
売上高	4,974 百万円 (+13.0%)
営業利益	206 百万円 (+215.0%)
当期純利益	317 百万円 (+535.9%)

## 2023年3月期 <見通し>

	前期比
売上高	22,500 百万円 (+8.3%)
営業利益	1,300 百万円 (+26.9%)
当期純利益	920 百万円 (+4.7%)

## 2023年3月期 第1四半期 <実績>

- MSPサービス\*1(クラウドサービス&サポート)は引き続き好調
- 半導体不足の現下において、調達と需要の取り込み成功によりエレクトロニクス事業(デバイス)が好調に推移し、売上高増に貢献
- 売上高増加による粗利益増加に加えて、グローバル事業(システム)の粗利率改善も寄与し営業利益が上昇
- 外貨建債権の為替評価益の影響もあり、当期純利益は前年同期比で+267百万円

## 2023年3月期 <見通し>

- 1Q業績が好調に推移したことにより、第2四半期累計連結業績予想を上方修正\*2
- 通期計画については、現下の不透明な社会情勢、経済情勢を鑑み、据え置き
- 通期計画の達成に向けて、円安に対する取り組み(販売価格への転嫁、為替予約等)を強化

\*1: MSPサービス: クラウド製品の保守運用・死活監視をサブスクリプション型で行う当社独自のサービス

\*2: 2022年8月5日公表の「2023年3月期第2四半期(累計)連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照

## プライム市場上場維持基準の適合状況の進捗

当社は、プライム市場変更移行基準日(2021年6月30日)時点において、「流通株式時価総額」、並びに「1日平均売買代金」の維持基準を充たしておりませんでした。株価上昇に伴い、「流通株式時価総額」、「1日平均売買代金」とともに大幅に改善致しました。

新中期経営計画で掲げる新たな価値創造へのチャレンジは勿論のこと、株主、投資家と対話を通じ、当社グループの持続的成長と更なる株主価値の向上に努めてまいります。

当社適合状況の変化				
適合課題	上場維持基準	2021年6月30日 移行基準日時点		2022年 7月末時点*1
株価	—	1,157円	▶▶▶	2,021円
流通株式時価総額	100億円以上	64.3億円	▶▶▶	115.5億円*2
1日平均売買代金	0.20億円以上	0.15億円	▶▶▶	0.49億円*3

\*1 : 当社試算

\*2 : 2022年7月末時点の流通株式時価総額は、移行基準日(2021年6月30日)時点の流通株式比率(56.2%)を用いて算出しております

\*3 : 2022年7月末時点における売買代金平均は、2022年1月から7月末の7か月間の売買代金を日次平均して算出しております

## 2. 2023年3月期 第1四半期決算概要

---

## [2023年3月期1Q] 連結業績ハイライト

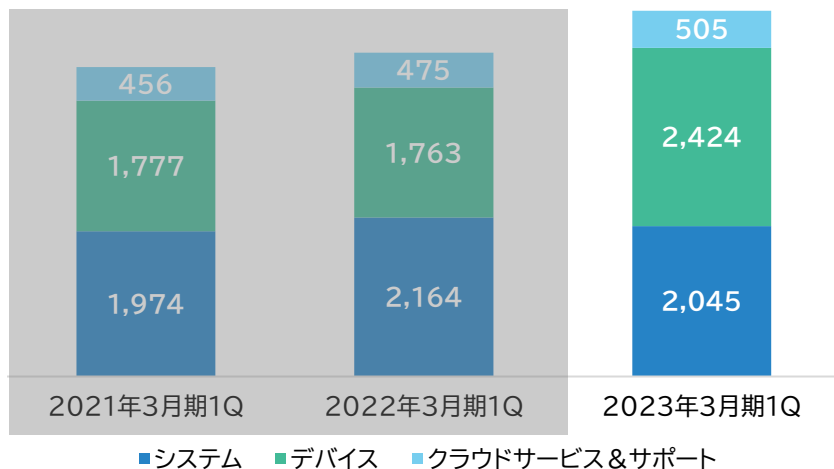
## エレクトロニクス事業がけん引し、前年同期比で増収増益

外貨建債権の為替評価益の影響もあり、通期計画に対する当期純利益の進捗率は34.5%

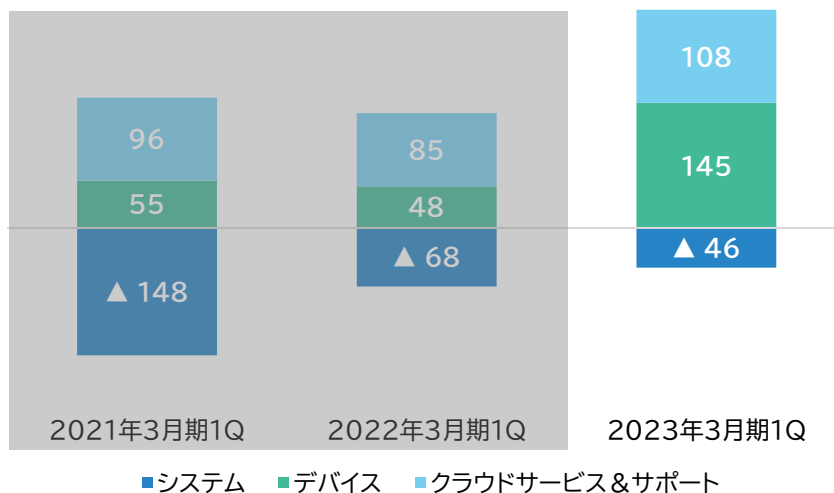
[単位:百万円]	2022年3月期 Q1実績	2023年3月期 Q1実績	前年同期比	2023年3月期 通期計画	進捗率
売上高	4,402	<b>4,974</b>	+13.0%	22,500	+22.1%
売上総利益	1,082	<b>1,254</b>	+15.9%	5,830	+21.5%
売上総利益率(%)	24.6%	<b>25.2%</b>	+0.6pt	25.9%	-
販管費	1,016	<b>1,047</b>	+3.0%	4,530	-
営業利益	65	<b>206</b>	+215.0%	1,300	+15.9%
営業利益率(%)	1.5%	<b>4.2%</b>	+2.7pt	5.8%	-
為替差益	9	<b>202</b>	-	-	-
経常利益	93	<b>431</b>	+360.9%	1,300	+33.2%
経常利益率(%)	2.1%	<b>8.7%</b>	+6.5pt	5.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	49	<b>317</b>	+535.9%	920	+34.5%
EPS	5.60円	<b>35.51円</b>	-	102.98円	-

## [2023年3月期1Q] セグメント別業績

## ■第1四半期 売上高推移



## ■第1四半期 営業利益推移



## クラウドサービス&amp;サポート

MSPサービスが堅調に推移し、増収増益

売上高 **505**百万円 (前年同期比+6.3%)営業利益 **108**百万円 (前年同期比+26.4%)

## デバイス

電子部品の販売好調により増収増益

売上高 **2,424**百万円 (前年同期比+37.5%)営業利益 **145**百万円 (前年同期比+198.5%)

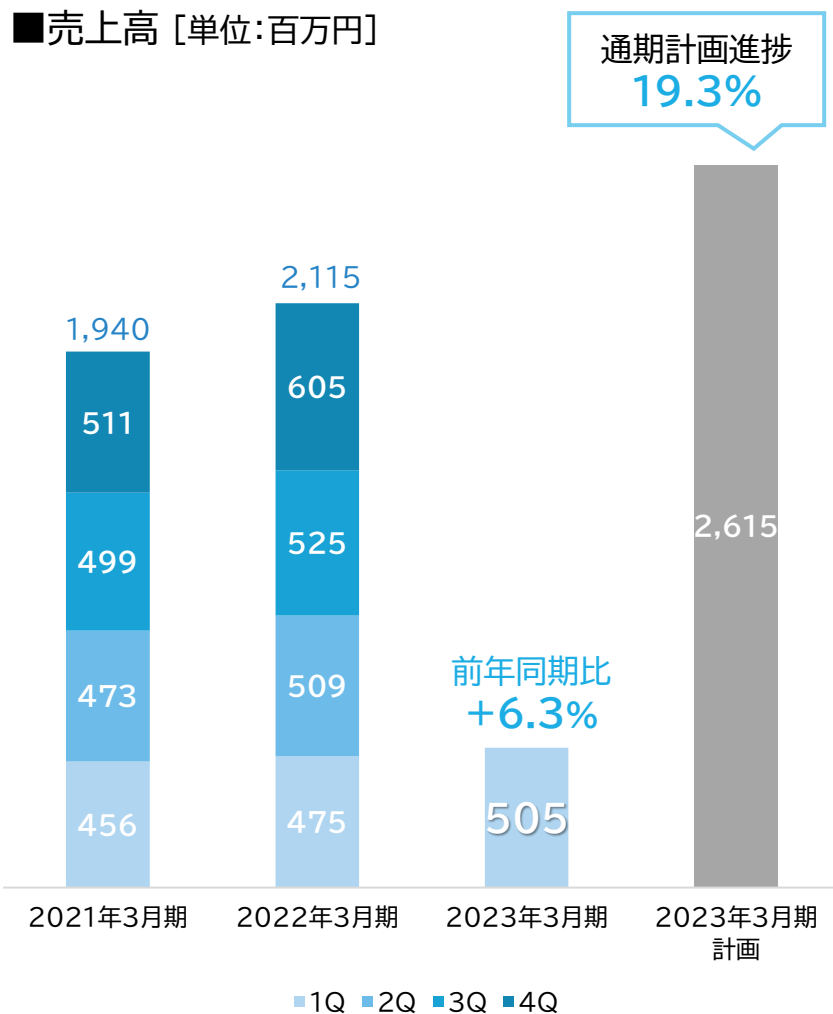
## システム

データセンター向け入退室管理システムが好調も、前年の小売業向け大型案件の反動減により減収増益

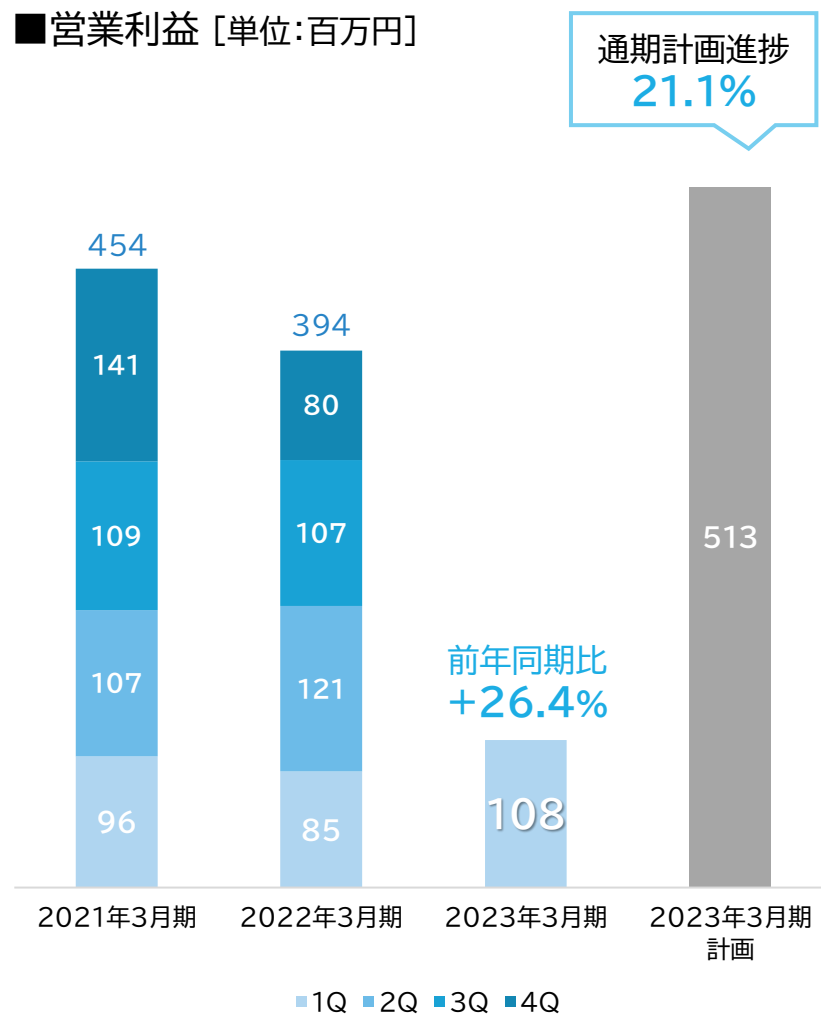
売上高 **2,045**百万円 (前年同期比▲5.5%)営業利益 **▲46**百万円 (前年同期+21百万円)

# MSPサービスを中心に堅調に推移し、増収増益

■売上高 [単位:百万円]



■営業利益 [単位:百万円]





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

: クラウド製品の保守運用・死活監視業務をアウトソーシングで行うサービス



\*一部エリア・製品を除く

### 導入メリット

- アウトソーシングによる運用コストの削減
- 社内のIT部門の人手不足を解決
- 死活監視によるシステムの安定稼働

### 当社の強み

エンジニア系社員の割合が40%超、高い技術力によるトータルサポート

- ① 設計・導入支援サービス
- ② コールセンターでの24時間365日ヘルプデスク
- ③ 全国オンサイト保守サービスの提供

### 当社の主なMSPサービス対象製品



クラウド型無線LANシステム

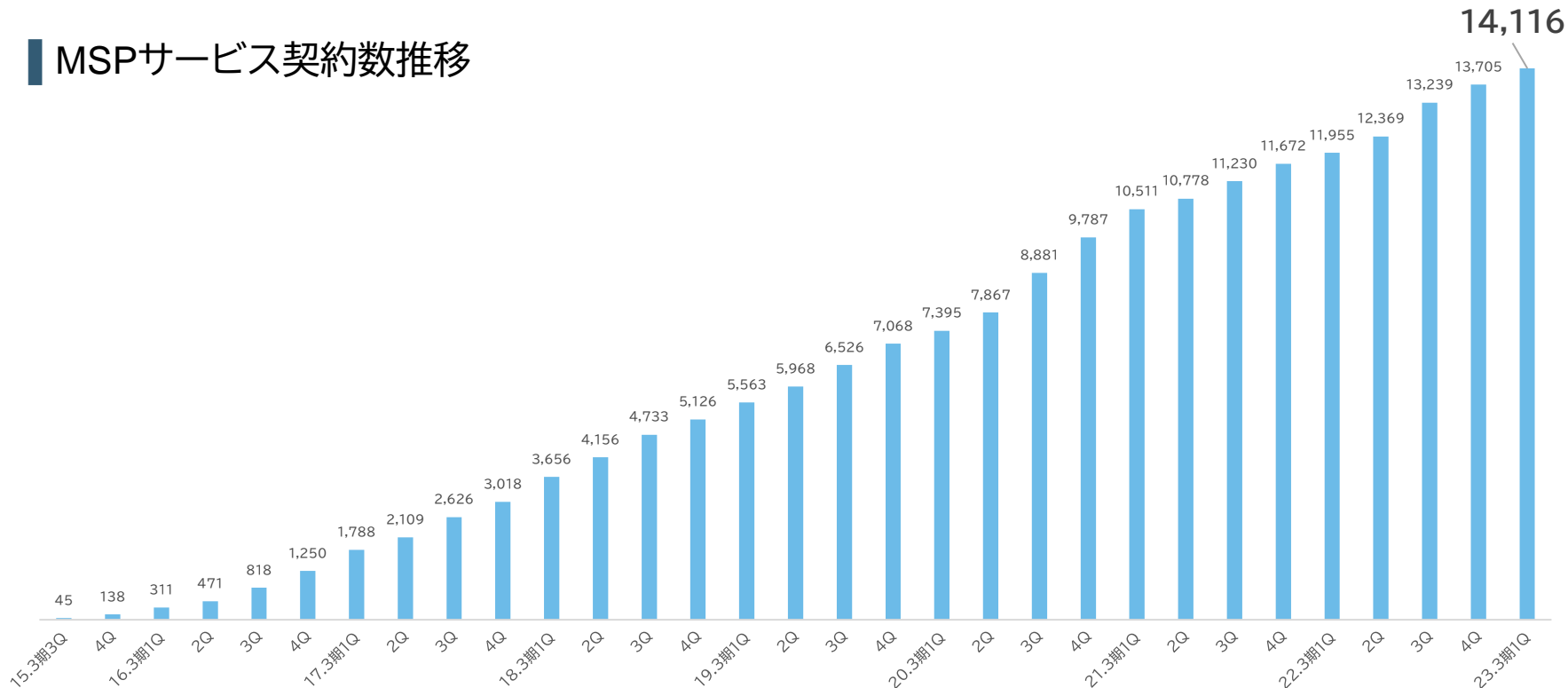
## MSPサービスKPI

契約数  
2022年6月末  
**14,116**ライセンス

新規契約数  
2022年4~6月  
**624**ライセンス

月次解約率※  
2022年4~6月平均  
**0.36%**

## MSPサービス契約数推移

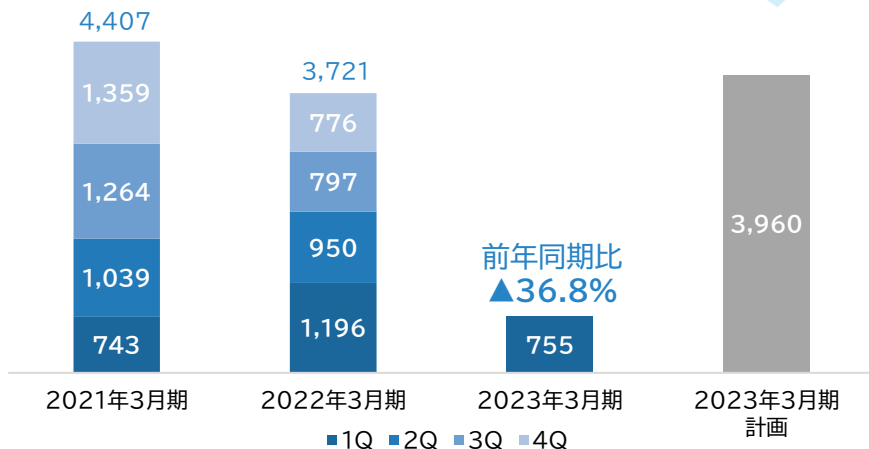


(※)月次解約率:1か月の契約解約数÷前月末の累計契約数

# [2023年3月期1Q] システム サブセグメント(商品類)別売上高

## リテールソリューション

通期計画進捗  
19.1%



## ■リテールソリューション

- △ 前年の大型案件の反動減により減収
- △ 小売業の投資抑制の影響を受け、大型案件が2Q以降に延伸

## ■ビジネスソリューション

- データセンター向け入退室管理システム、メーリング事業の好調により増収

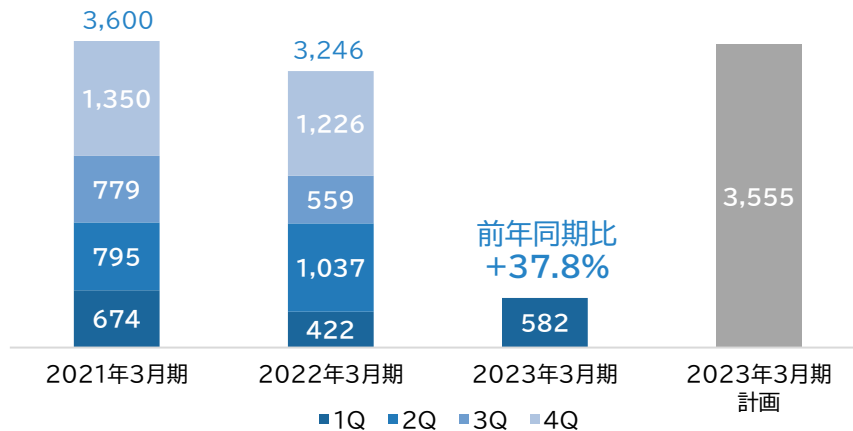
## ■グローバル

- タイの防火システム事業が堅調のため増収

## ビジネスソリューション

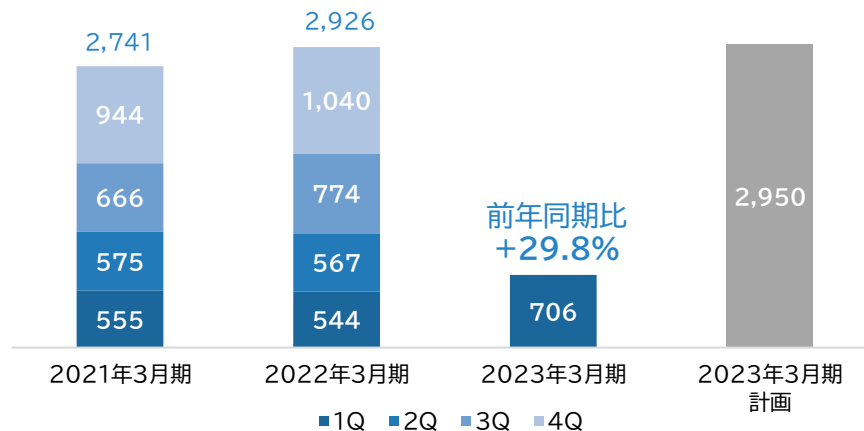
(※旧名称:オフィスソリューション)

通期計画進捗  
16.4%



## グローバル

通期計画進捗  
23.9%

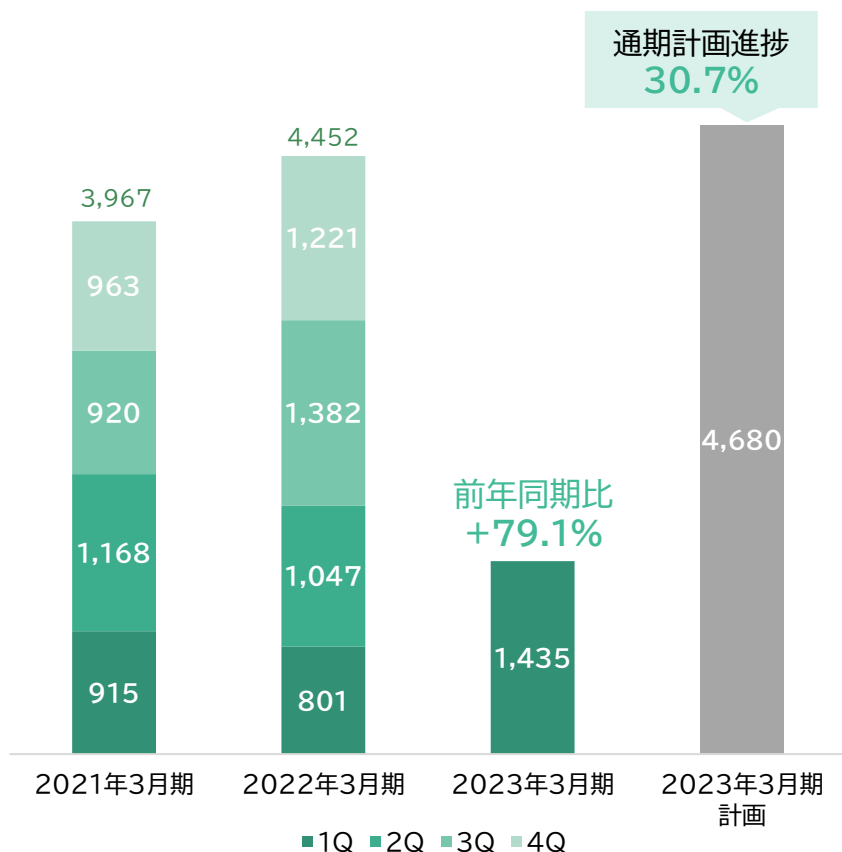


(※)2023年3月期よりサブセグメント(商品類)の名称を一部変更しております

## [2023年3月期1Q] デバイス サブセグメント(商品類)別売上高

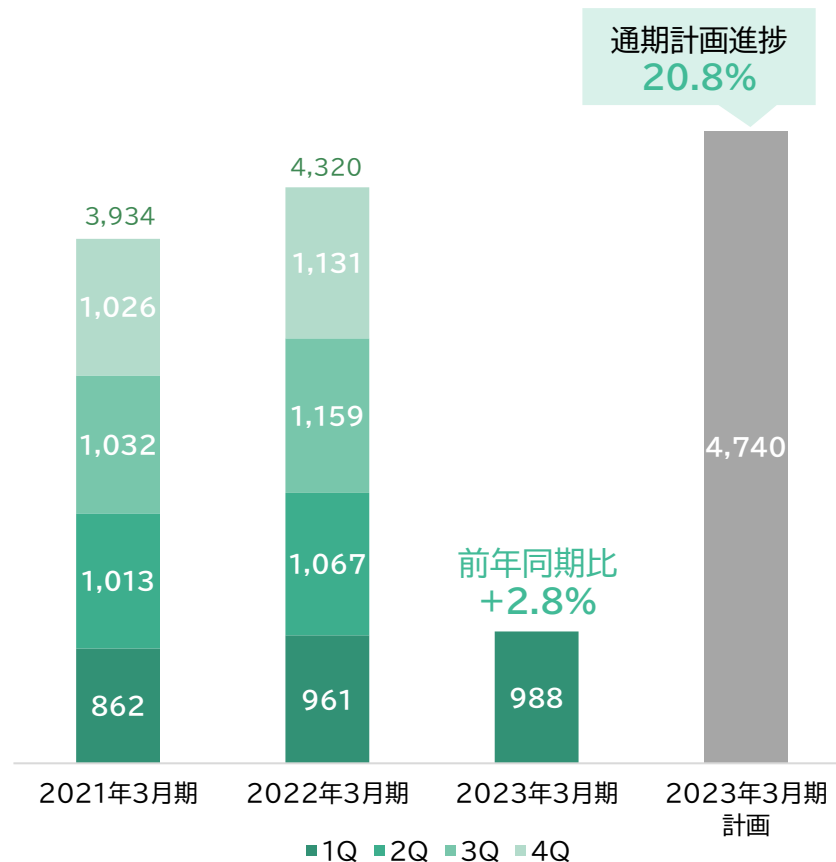
## エレクトロニクス (※旧名称:電子)

- ◎ 半導体不足の状況下、サプライヤとの関係強化で需要を取込み増収。5G基地局・半導体製造装置・家庭用プリンタ向けの電子部品が好調



## メカトロニクス (※旧名称:産機)

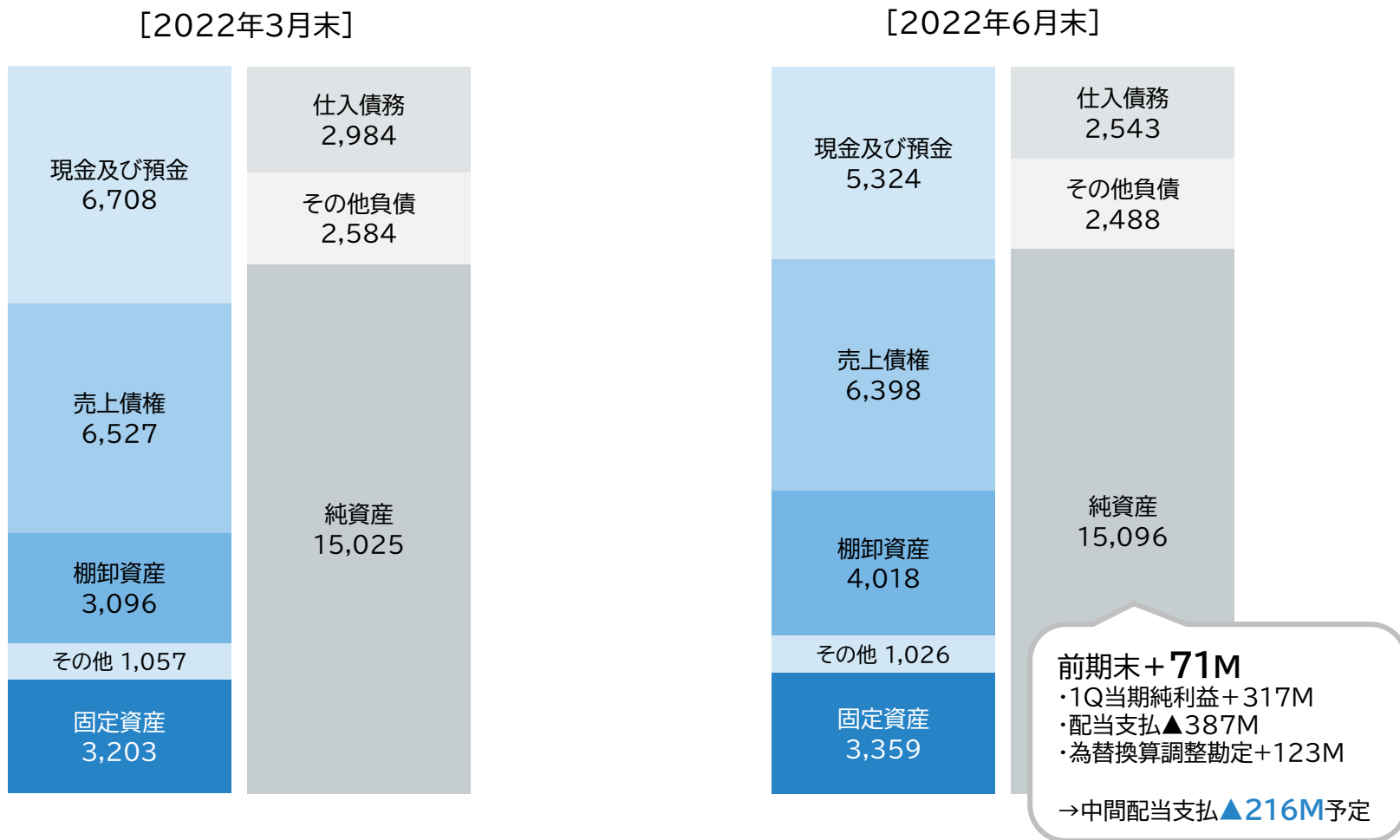
- 海外複写機向けスライドレール、アミューズメント向け機構部品の販売が堅調で増収



(※)2023年3月期よりサブセグメント(商品類)の名称を一部変更しております

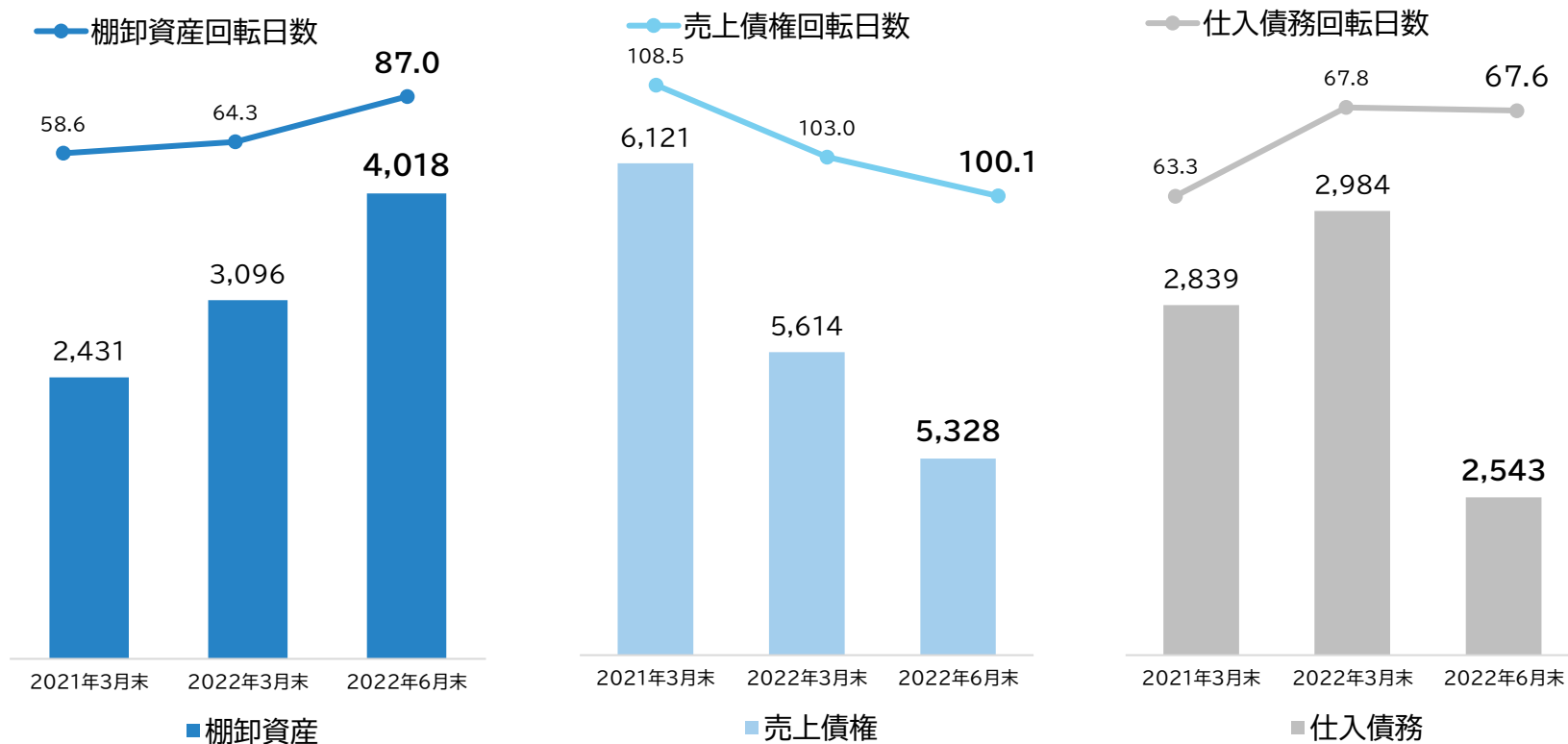
## [2023年3月期1Q] 連結BS

棚卸資産は、サプライチェーン混乱下での売上の機会損失を防ぐため、MSPサービス機器等を戦略的に増加。純資産は、中間配当の支払によって約216M減予定。



# [2023年3月期1Q] 資本効率改善状況

棚卸資産は戦略的増加により、回転率低下  
MSPサービス等によるストックビジネスの強化、在庫コントロールによる  
資本効率改善に引き続き注力



(注)

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

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・・・通期は365日、6月末は91日で計算

※売上債権は、売掛金・受取手形・契約資産・電子記録債権から契約負債・前受金を控除

### 3. 2023年3月期見通し

---

## [2023年3月期見通し(再掲)] 連結PL

サービスビジネスの成長を中心に収益構造の改革を推進

また、エレクトロニクス事業の受注残の取込を進め、売上高前年比**8.3%**増、営業利益前年比**26.9%**増、**当期純利益920M**を計画

[単位:百万円]	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	増減額	前期比	中計最終年度 (2025/3)計画
売上高	20,784	22,500	+1,716	+8.3%	26,000
売上総利益	5,099	5,830	+731	+14.3%	—
売上総利益率(%)	24.5%	25.9%	—	+1.4pt	—
販管費	4,074	4,530	+456	+11.1%	—
営業利益	1,024	1,300	+276	+26.9%	—
営業利益率(%)	4.9%	5.8%	—	+0.9pt	—
経常利益	1,247	1,300	+53	+4.2%	2,000
経常利益率(%)	6.0%	5.8%	—	▲0.2pt	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	878	920	+42	+4.7%	1,400
ROE	6.0%	6.1%	—	+0.1pt	10.0%(目標) 8.0%(必達)
EPS	98.61円	102.98円	+4.38円	—	—
1株当たり年間配当金	55円	103円	+48円	—	—

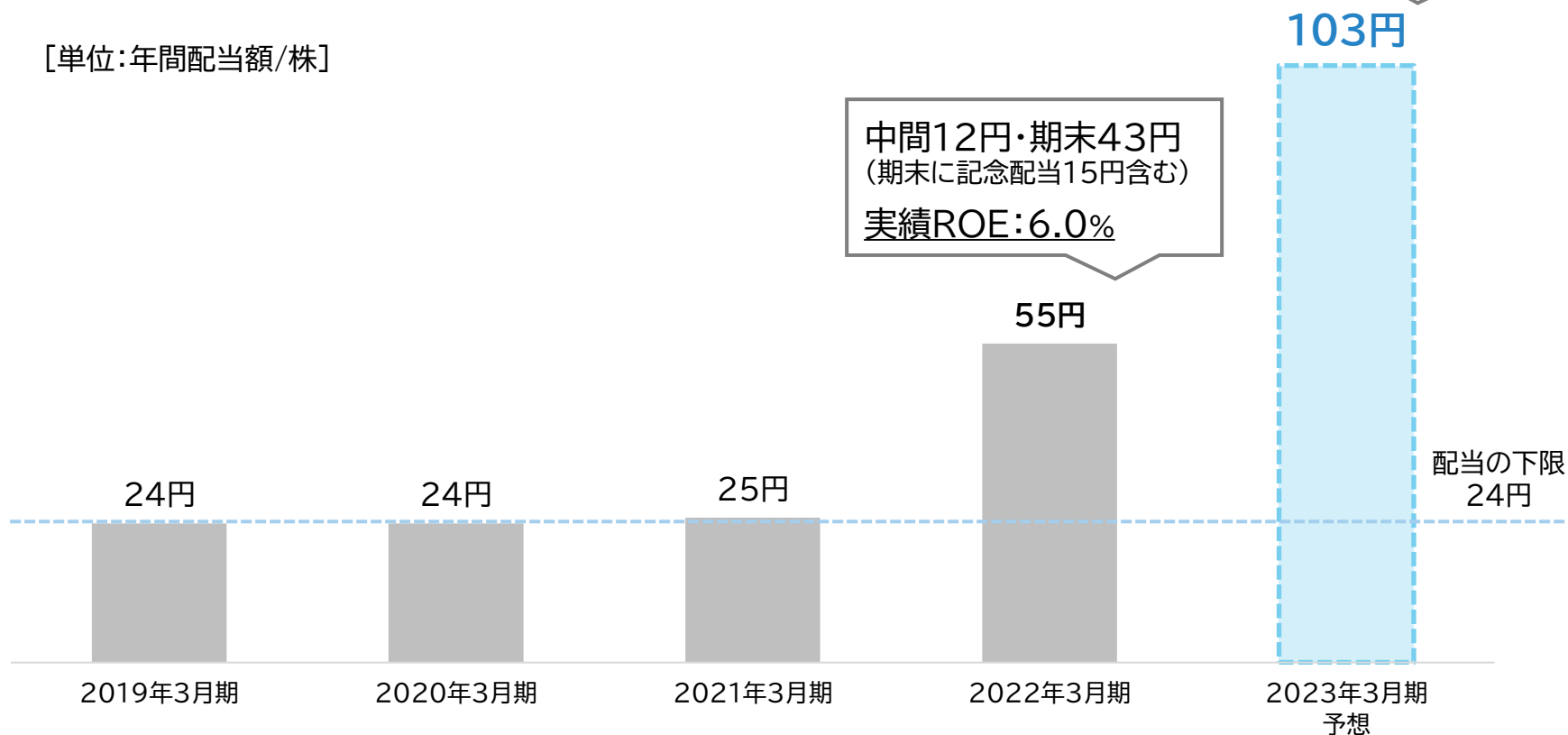


2023年3月期は、1株当たりの年間配当金を**103円**と予定(前年+48円)

- 新中期経営計画期間(2023年3月期~2025年3月期)の株主還元方針  
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%を達成するまでは、配当性向100%を維持

配当性向**100%**  
中間24円・期末79円  
予想ROE:6.1%

[単位:年間配当額/株]

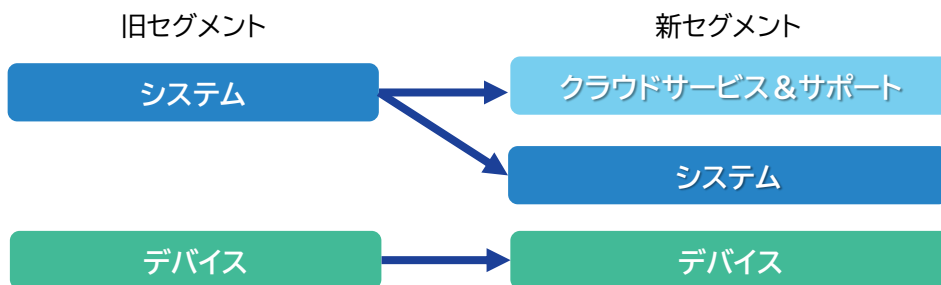


# 4. Appendix

---

# [Appendix] セグメントと主なプロダクト・サービス

## 新セグメントの体系



新中期経営計画期間(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

※ 現行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

- システムセグメント内の「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

- EAS(商品監視システム)、映像監視システム
- ストアマネジメントシステム
- ディスプレイセキュリティシステム

ビジネス(旧:オフィス)

- 入退室管理システム
- メーリングシステム
- RFIDシステム
- ネットワークシステム

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(旧:電子)

- 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(旧:産機)

- 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

## クラウドサービス &amp; サポート

## MSPサービス※

クラウド製品の保守運用・  
死活監視

CISCO Meraki



クラウド型無線LANシステム

## 保守サービス

システムセグメント商品の  
納入・設置・保守  
アフターフォロー



## クラウドサービス

クラウド型ネットワーク  
システムの運用管理

## Verkadaによるトータル・ソリューション



クラウドベースの製品群

容易な拡張

集中管理

「Verkada」クラウド型AIカメラ

velocloud™ Now part  
of VMware

vade

「SD-WAN」  
複数WANルーター  
一元管理

クラウド  
メールセキュリティ

d-dive  
Data-Driven Innovation For the Value Economy

法人のお客様向け  
Wi-Fiサービス

## ※ MSP ( Managed Service Provider )サービスの概要



# [Appendix] システム・デバイス サブセグメント(商品類)詳細

## システム

### 顧客の課題

- ① ニューノーマル時代に対応したビジネス環境の構築
- ② ネットワークセキュリティ対策
- ③ 店舗犯罪への対策

### リテールソリューション

■ 主な顧客層: 小売業  
GMS(総合スーパー)  
ドラッグストア、アパレルショップ等



省人化システム



商品監視(万引き防止)システム



トラフィックカウンター

### ビジネスソリューション

(※旧名称: オフィスソリューション)

■ 主な顧客層: 一般企業  
企業オフィス、データセンター等

tyco  
Honeywell

AMAG  
tec K.O. CO.  
A THYssen



入退室管理システム

AXIS  
COMMUNICATIONS



映像監視システム

PulseSecure



ネットワークプロダクト

## デバイス

### 顧客の課題

サービス・モノづくりの高付加価値化

### エレクトロニクス

(※旧名称: 電子)

#### ■ 主な用途

- 産業機器(基地局等)
- アミューズメント
- 電源モジュール
- 車載機器



電源モジュール

### メカトロニクス

(※旧名称: 産機)

#### 機構部品



ソフトクローズ

#### ■ 主な用途

住宅設備、産業機械等



通信ケーブル

### グローバル

■ 主な顧客層: 東南アジアのプラント建設会社  
高度防火システムの販売・設計・構築・設置



Guardfire

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



防火システム

(※)2023年3月期よりサブセグメント(商品類)の名称を一部変更しております

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

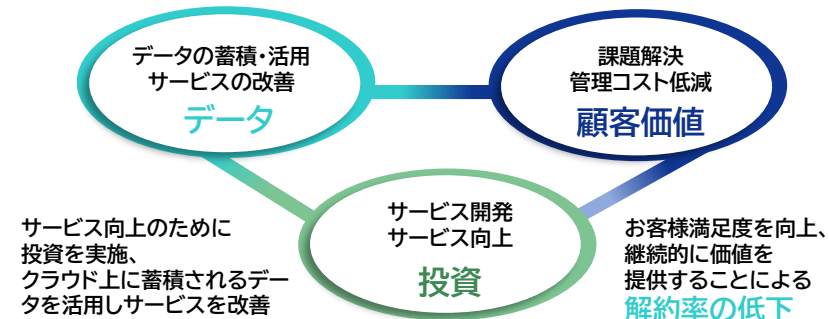
「モノ」から「サービス」の転換 **加速**

## 「モノ売り」から「コト売り」へ『カスタマーサクセス』を実現

## 数値目標

クラウドサービス & サポートの成長	全体に占める売上比率		全体に占める営業利益比率	
	2021年度	10.2%	2021年度	38.5%
	2024年度(目標)	15%	2024年度(目標)	45%~50%
	<b>MSP売上高</b>			
	2021年度	5.3億円		
	2024年度(目標)	12億円		

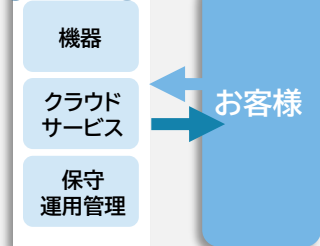
## カスタマーサクセス サイクル ~成長要因~

MSP(サブスクリプションモデル)  
マネージドサービス

保守・運用管理が一体となった当社独自のクラウドサービスで差別化を実現

▼一体となったサービスを月額で提供

## SERVICE



## 対応サービス

- クラウド型無線LAN
- Switch
- ネットワークセキュリティ
- カメラ
- 入退室管理システム等をサービス追加

## 進化

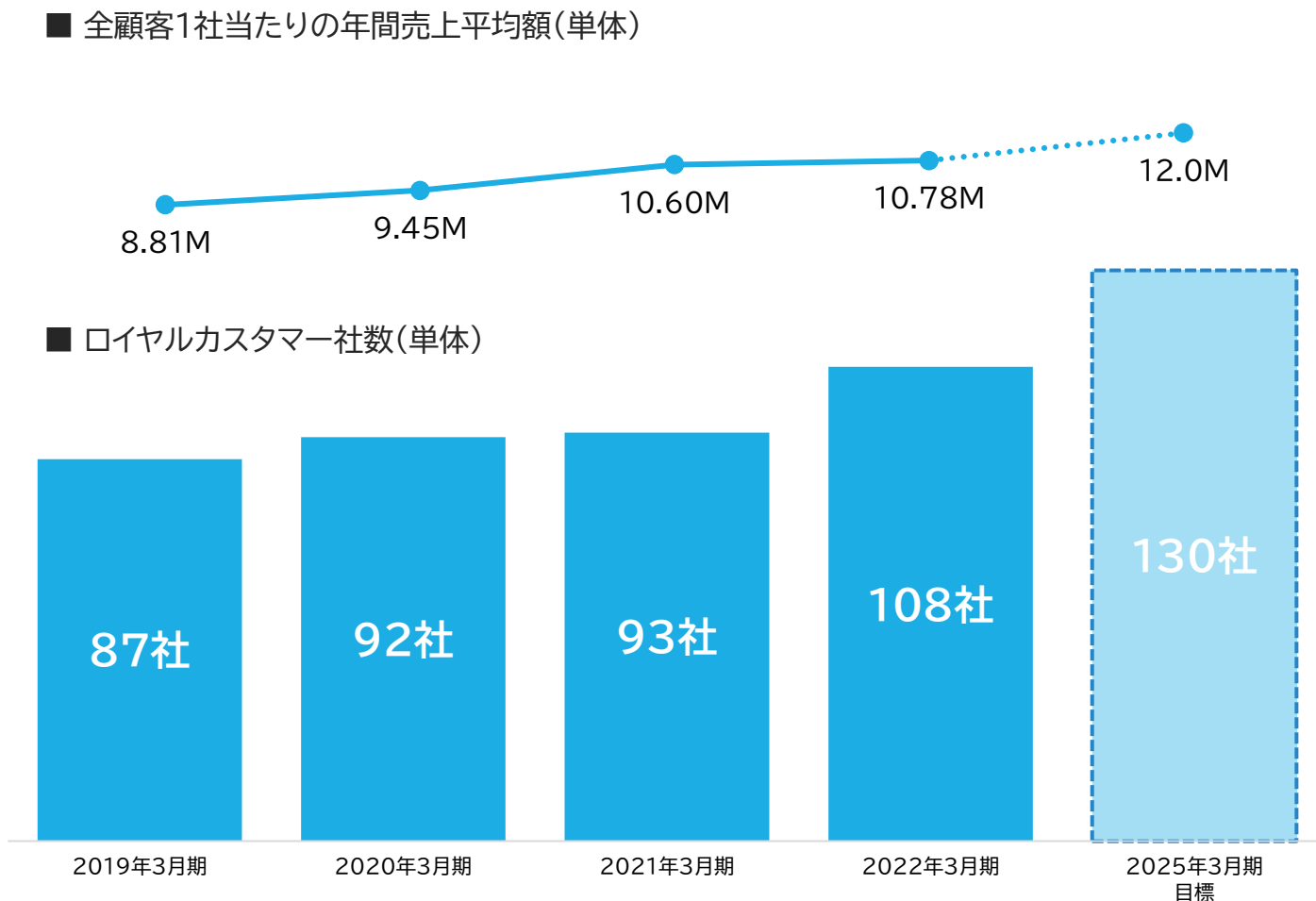
フィジカルセキュリティとネットワークを融合した  
『TK独自のBtoB向けプラットフォームを構築』

TKエコシステム  
マルチクラウドサービス

- クラウド型MSPサービスからさらに進化
- 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当社独自のプラットフォーム
- データを活用し更なるサービス向上を実現



## クロスセル実績増加に向けて事業部間の顧客紹介を推進

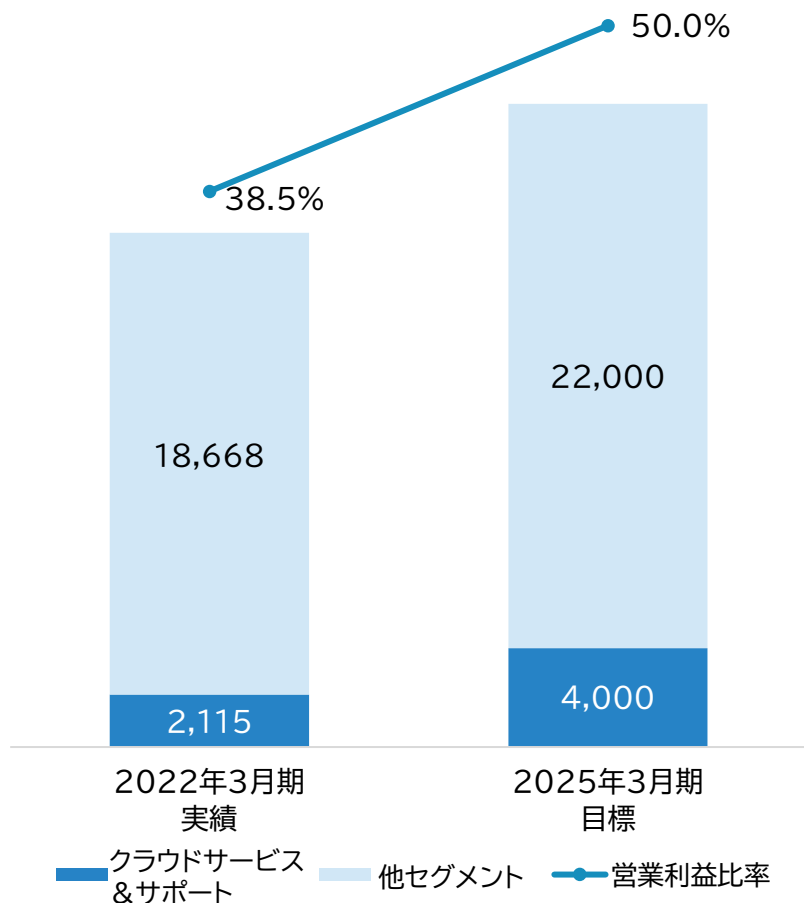


(※)ロイヤルカスタマー:1社当たりの年間売上高3千万円以上の顧客

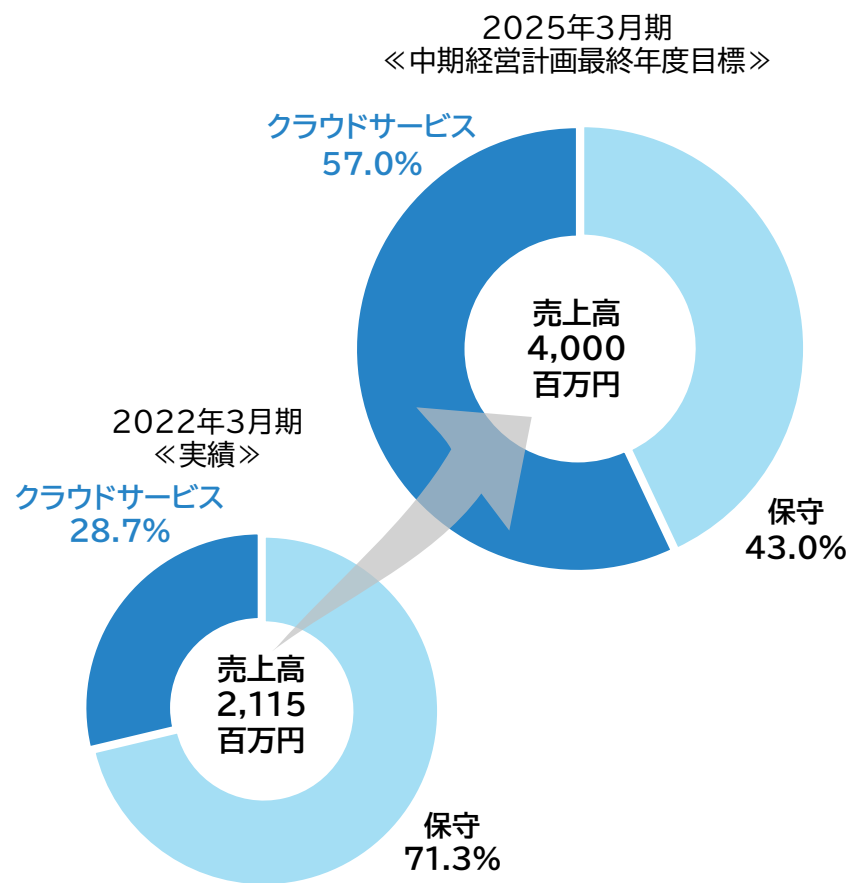


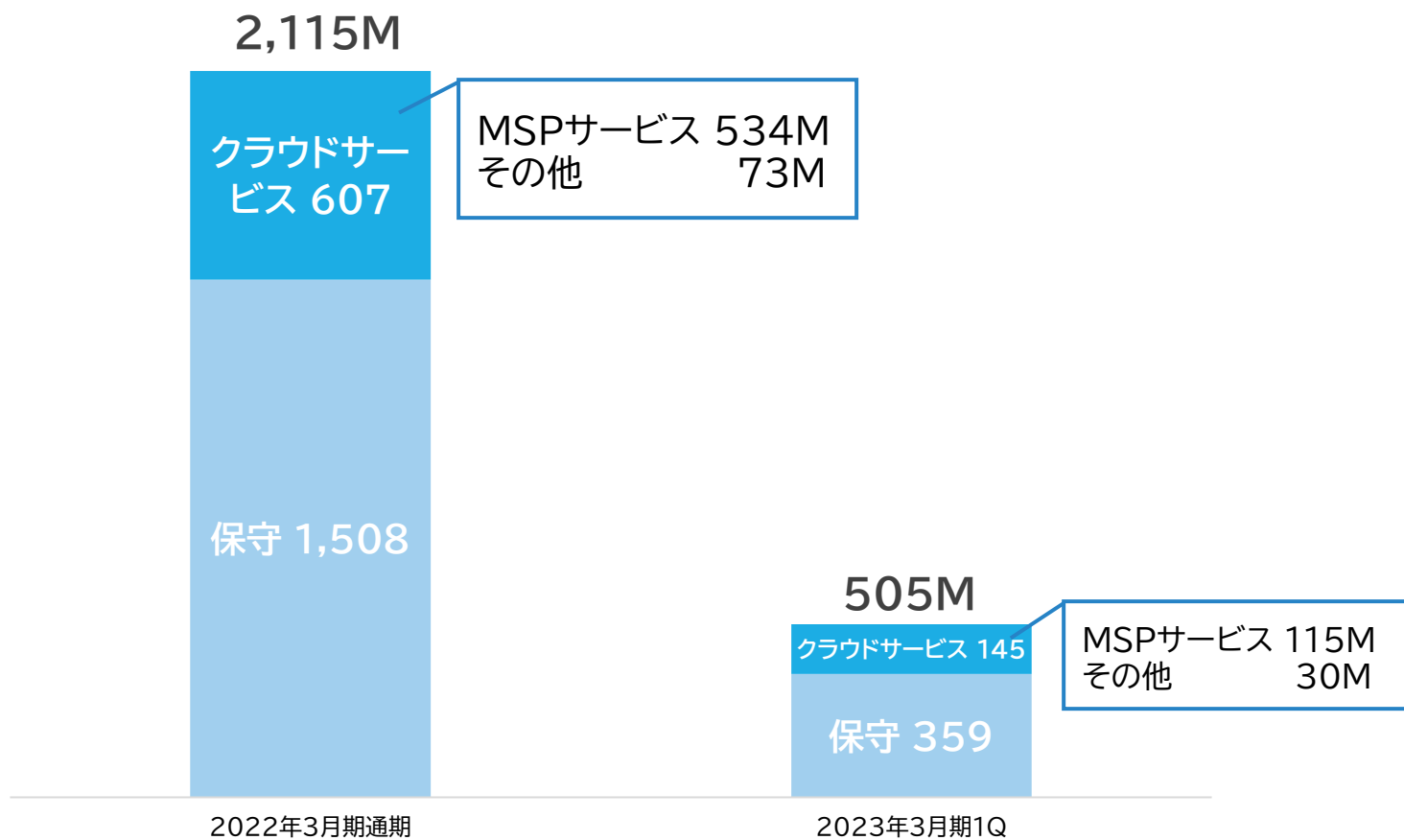
## クラウドサービスの拡大を推進し、 全社の売上比率15%超・営業利益比率50%を担うセグメントへと成長

全体に占める売上高・営業利益比率



クラウドサービス & サポートの売上高構成





## [Appendix] 会社概要

会社名	高千穂交易株式会社
設立	1952年3月
本社所在地	東京都新宿区四谷1-6-1 YOTSUYA TOWER 7F
代表取締役社長	井出 尊信
従業員数	連結488名、単体238名(2022年3月31日時点)
連結子会社	国内1社、海外6社(上海・香港・バンコク・シンガポール・シカゴ)

TAKACHIHO KOHEKI



当資料に掲載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。

### お問い合わせ先

高千穂交易株式会社 管理部 IR担当

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

☎ 03-3355-1111