

2023年3月期

第3四半期決算説明資料

高千穂交易株式会社(証券コード:2676)

2023年2月7日



高千穂交易株式会社
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 第3四半期決算(累計)
3. 2023年3月期 通期見通し
4. 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

エグゼクティブサマリー

■ 2023年3月期 第3四半期(累計) <実績>

前年同期比で**増収増益**。主なポイントは下記の4点。

- ① エレクトロニクス事業(デバイス)：半導体の調達と需要の取り込み成功に加え、新規商権の獲得により、大幅に伸長
- ② MSPサービス(*) (クラウドサービス&サポート)：代理店へのキャンペーン効果等により伸長
- ③ グローバル事業(システム)：海外子会社の円換算収益、粗利率改善が業績に寄与
- ④ 外貨建取引の為替差益も影響し、当期純利益は前年同期から295百万円増加

■ 2023年3月期 通期 <計画>

- ・ エレクトロニクス事業がけん引し、第3四半期(累計)時点で順調に進捗
- ・ 取引先の投資計画の変動、為替動向などの不透明な部分を鑑み、通期計画は据え置き
- ・ 期末配当金は**92円**、年間配当金は**116円**を予定(2022年11月8日に上方修正し、従来比+13円)

単位:百万円	2022年3月期 3Q累計実績	2023年3月期 3Q累計実績	増減	2023年3月期 通期計画	進捗率
売上高	14,783	16,934	+2,150	23,000	73.6%
営業利益	622	930	+308	1,350	68.9%
当期純利益	527	823	+295	1,040	79.2%

(*) :MSPサービス:クラウド製品の保守運用・稼働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

1. エグゼクティブサマリー
- 2. 2023年3月期 第3四半期決算(累計)**
3. 2023年3月期 通期見通し
4. 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

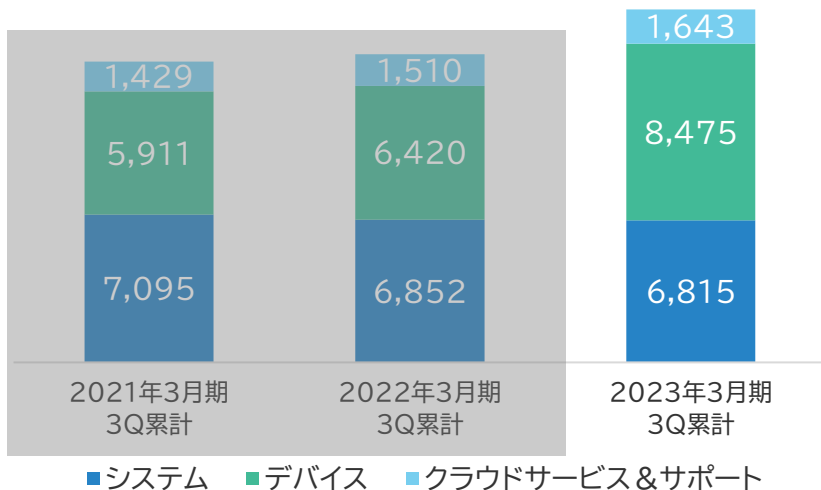
営業利益の増加に加えて為替差益も影響し、当期純利益は前年同+56.0%

単位:百万円	2022年3月期 3Q累計実績	2023年3月期 3Q累計実績	前年同期比	2023年3月期 通期計画(*)	進捗率
売上高	14,783	16,934	+14.5%	23,000	73.6%
売上総利益	3,628	4,208	+16.0%	5,880	71.6%
売上総利益率(%)	24.5%	24.9%	+0.4pt	25.6%	—
販管費	3,006	3,278	+9.1%	4,530	—
営業利益	622	930	+49.5%	1,350	68.9%
営業利益率(%)	4.2%	5.5%	+1.3pt	5.9%	—
為替差益	87	193	—	—	—
経常利益	746	1,173	+57.3%	1,500	78.3%
経常利益率(%)	5.0%	6.9%	+1.9pt	6.5%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	527	823	+56.0%	1,040	79.2%
EPS	59.26円	92.05円	—	116.27円	—

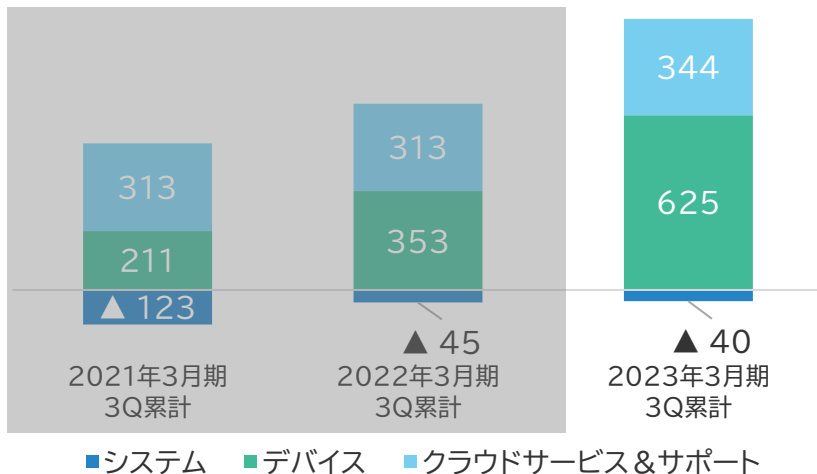
(*)2022年11月8日公表の修正後計画値

セグメント別業績

■ 売上高 単位:百万円



■ 営業利益 単位:百万円



クラウドサービス&サポート

MSPサービス事業が伸長し、増収増益

売上高 **1,643**百万円 営業利益 **344**百万円
 (YoY+8.8%) (YoY+9.9%)

デバイス

半導体・電子部品事業が好調のため、増収増益

売上高 **8,475**百万円 営業利益 **625**百万円
 (YoY+32.0%) (YoY+77.1%)

システム

下記理由により、セグメント合計で減収増益

- 前年の小売業向け大型案件の反動減(△)
- グローバル事業の円換算収益、利益率改善(+)

売上高 **6,815**百万円 営業利益 **▲40**百万円
 (YoY▲0.5%) (YoY+4百万円)

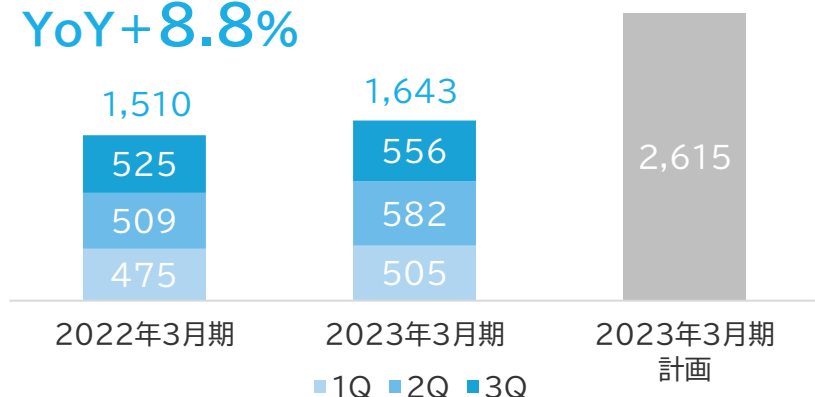
クラウドサービス&サポート業績

[単位:百万円]

- MSPサービスが代理店キャンペーンの効果等により伸長
- MSPサービスのライセンス数は3Q後半にかけ大きく増加(P.8参照)も、新規代理店での取り扱い開始が遅れたことにより、売上高は通期計画に対し62.9%の進捗

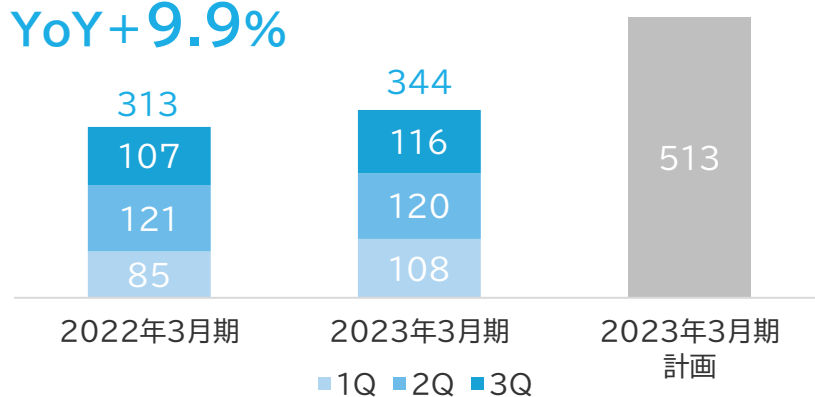
売上高

YoY+8.8%



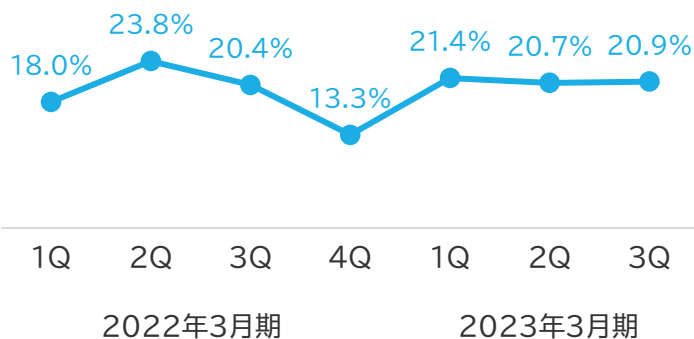
営業利益

YoY+9.9%



営業利益率

四半期別・前年度比較



1Q	+3.4pt	製品障害減少による利益率上昇(+) セグメント強化に伴う人員増(Δ) ※2Q以降も同程度影響
2Q	▲3.1pt	小売業向け減収に伴う売上振替(*)減少(Δ)
3Q	+0.5pt	MSPサービスの長期契約顧客増による粗利率上昇(+) 新規クラウドサービス広告費等の販管費増(Δ)

(*)システムセグメントの製品売上のうち、販売初年度の保守を無償で実施している分については、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

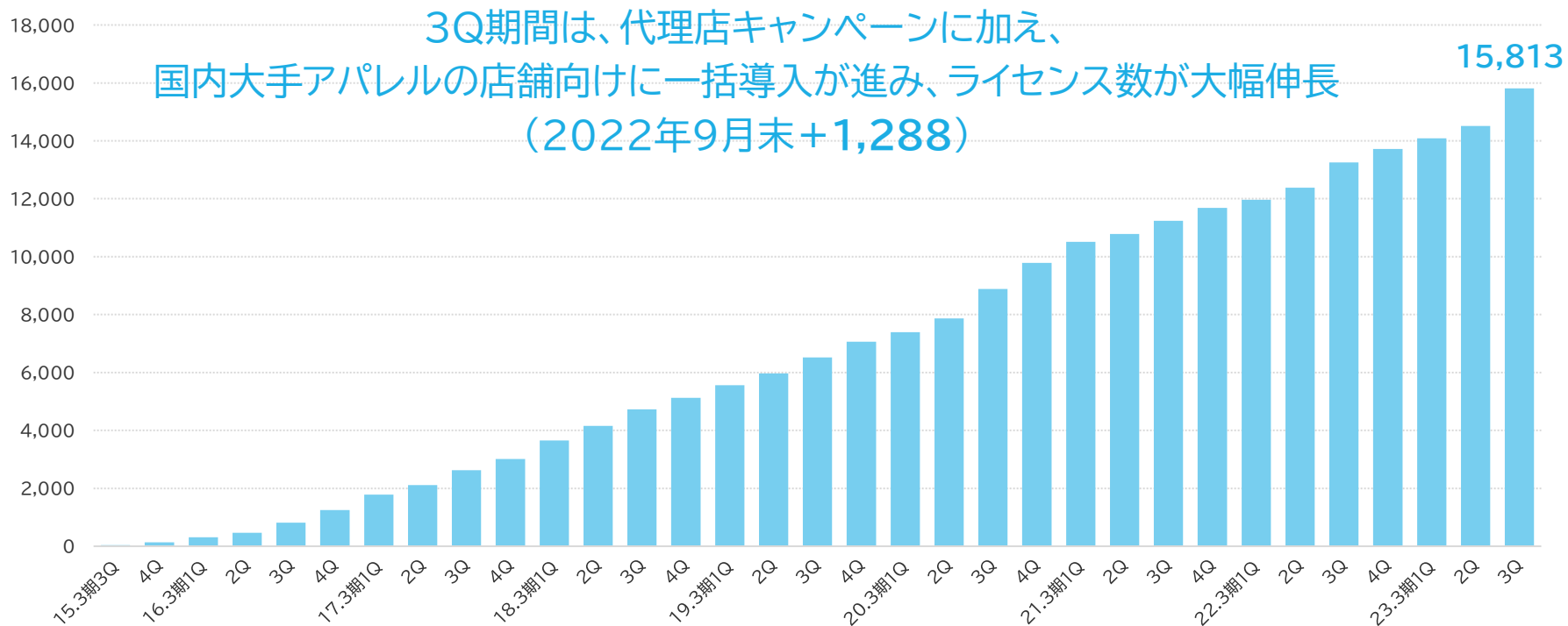
MSPサービスKPI

契約数
2022年12月末
15,813ライセンス

新規契約数
2022年4~12月
2,732ライセンス

月次解約率※
2022年4~12月平均
0.37%

MSPサービス契約数推移



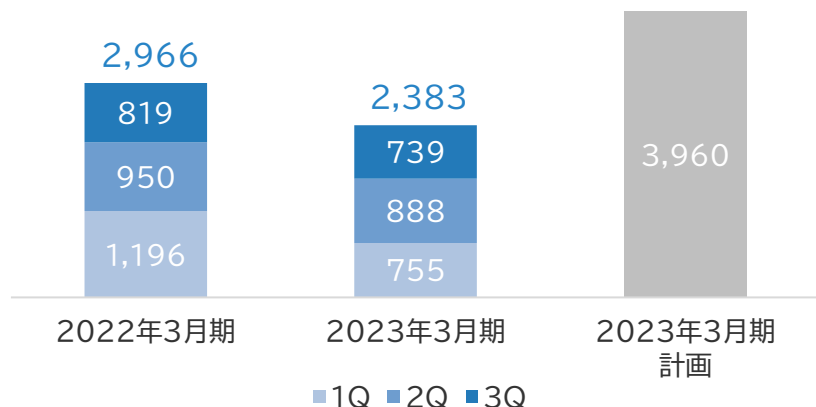
(※)月次解約率:1ヶ月の契約解約数÷前月末の累計契約数

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

YoY▲19.7%



リテールソリューション

- 前年度の大型案件の反動減により減収(△)
- 小売業のセキュリティ投資が延伸し、大型案件が4Q以降に後ろ倒しに(△)
- 光熱費の高騰等が影響し、顧客の投資規模が縮小(△)

ビジネスソリューション

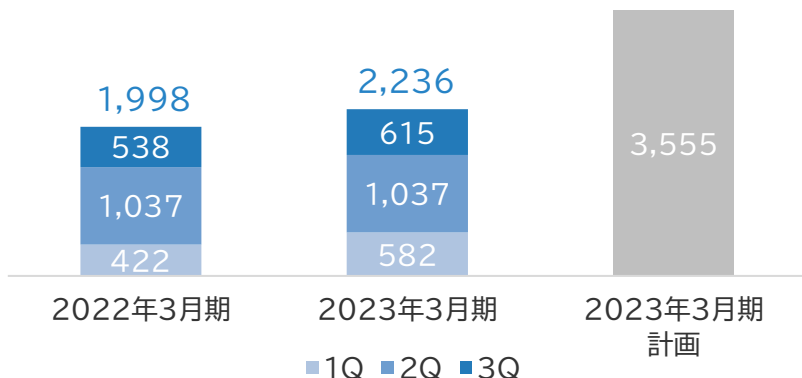
- 外資系オフィス向け入退室管理システムが、オフィス回帰による需要増を取り込み、伸長(+)

グローバル

- タイの防火システム事業が前年度のロックダウンによる影響から回復し、伸長(+)
- 海外子会社の円換算収益がプラスに影響(+)

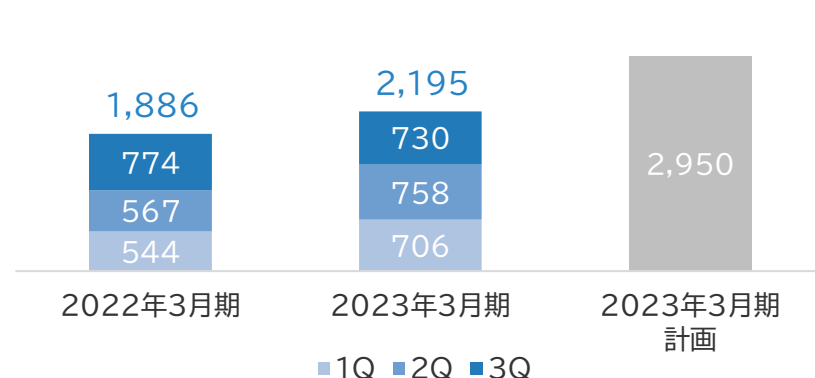
ビジネスソリューション (※旧名称: オフィスソリューション)

YoY+11.9%



グローバル

YoY+16.4%



※サブセグメント名称変更に伴い、2022年3月期実績の一部組換えを実施しております(リテール+53M、ビジネス▲53M)

デバイス売上高(サブセグメント別)

[単位:百万円]

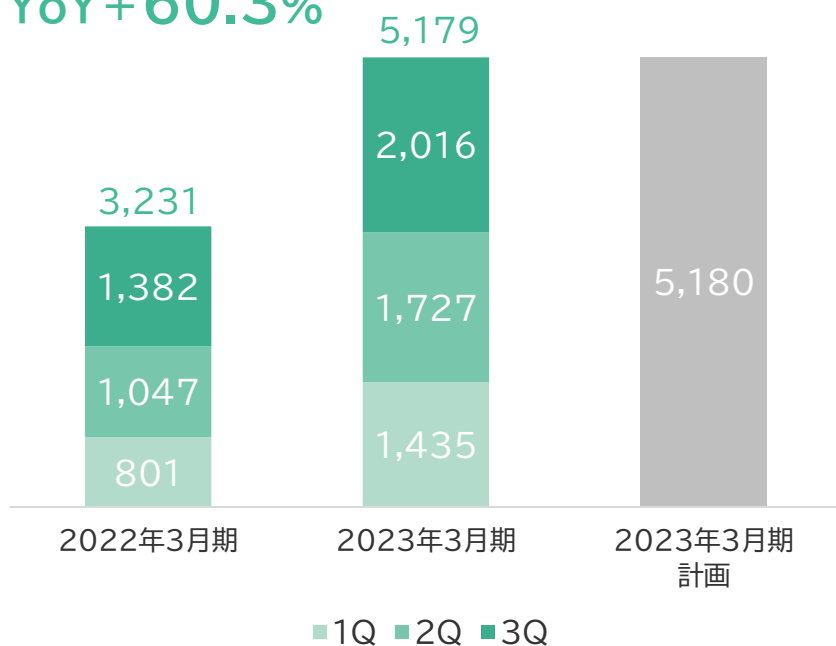
エレクトロニクス (※旧名称:電子)

- 調達が進み、受注残の取込みに成功(+)
- テレワーク需要に加え、新規商権の獲得により、家庭用プリンター向け電子部品が伸長(+)
- 好調な市況を背景に、半導体製造装置向け電子部品、5G基地局向け電源モジュールが伸長(+)

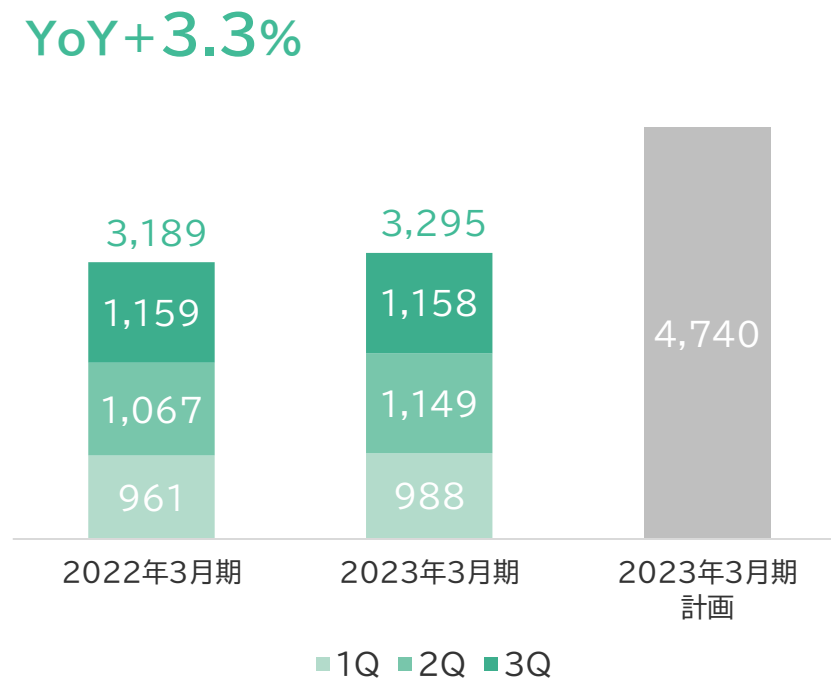
メカトロニクス (※旧名称:産機)

- オフィス回帰等により複写機の生産が増加し、海外複写機向けスライドレールが伸長(+)
- 新紙幣改刷による需要を取込み、金銭機器(ATM等)向け機構部品が伸長(+)
- 米国金利上昇の影響を受け、米国住宅設備向けソフトクローズ部品の販売が減少(△)

YoY+60.3%



YoY+3.3%



※2023年3月期よりサブセグメントの名称を一部変更しております

資本効率改善状況

棚卸資産増加の要因

- 半導体・電子部品の調達が進む
- 昨今の半導体の供給不足により、顧客の先行発注が増加
- サプライチェーン混乱下での安定供給を重視

今後の方針

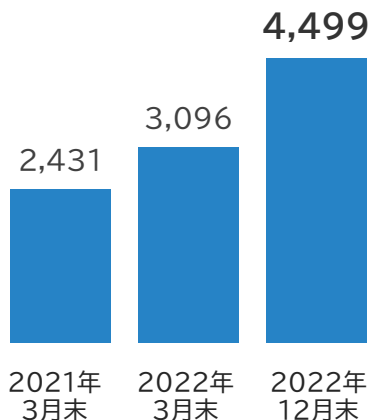
- 適正水準へのコントロールを強化
- エレクトロニクス事業の受注残の取り込みを引き続き進める

棚卸資産

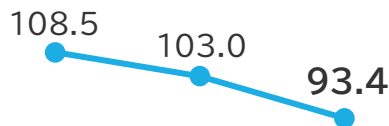
<回転日数>



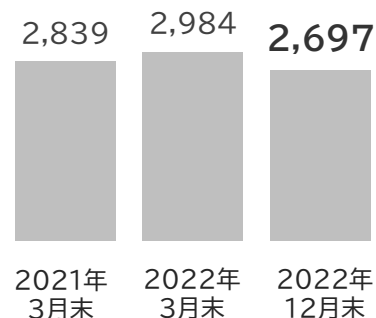
<残高> 単位:百万円



売上債権



仕入債務



・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、12月末は275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

目次

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

連結PL<計画>

下記取り組みを進め、業績達成を見込む。

クラウドサービス&サポート:MSPサービスの代理店販売の推進

システム:データセンター向け入退室管理システムの拡販 デバイス:エレクトロニクス事業の受注残取込

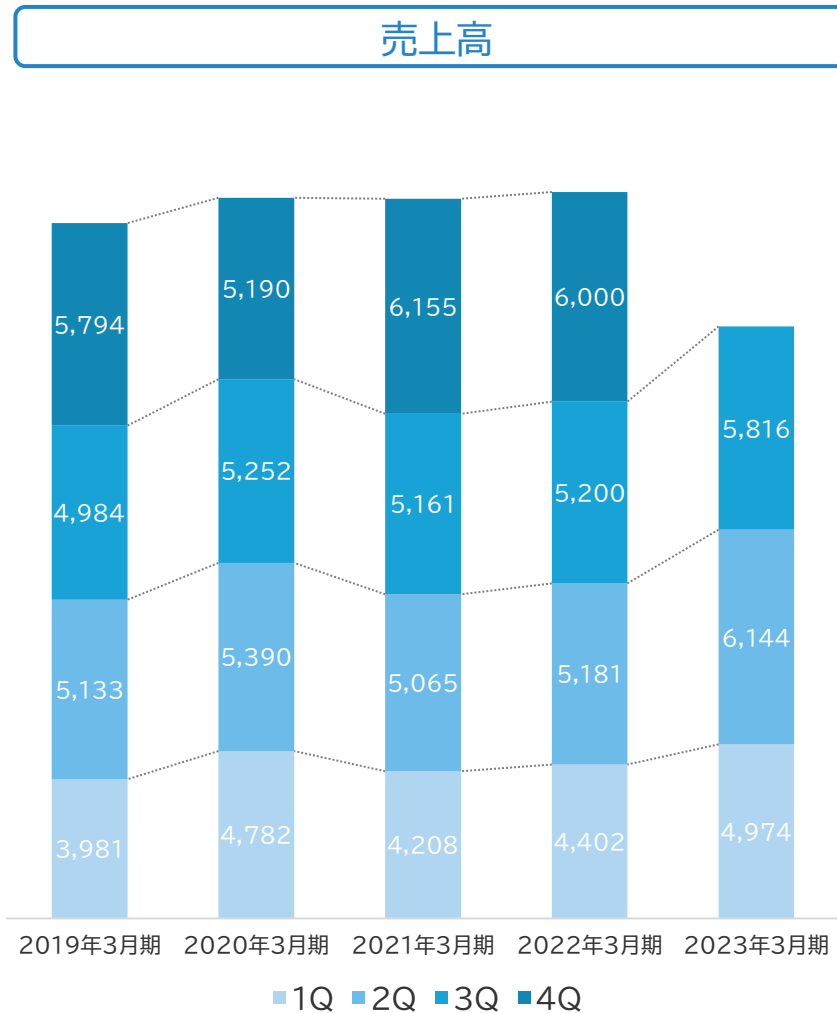
単位:百万円	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画(*)	増減額	前期比	中計最終年度 2025年3月期計画
売上高	20,784	23,000	+2,215	+10.7%	26,000
売上総利益	5,099	5,880	+780	+15.3%	—
売上総利益率(%)	24.5%	25.6%	—	+1.1pt	—
販管費	4,074	4,530	+456	+11.1%	—
営業利益	1,024	1,350	+325	+31.8%	2,050
営業利益率(%)	4.9%	5.9%	—	+1.0pt	7.9%
経常利益	1,247	1,500	+252	+20.3%	2,000
経常利益率(%)	6.0%	6.5%	—	+0.5pt	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	878	1,040	+161	+18.4%	1,400
ROE	6.0%	6.8%	—	+0.8pt	10.0%(目標) 8.0%(必達)
EPS	98.61円	116.27円	+17.66円	—	—
1株当たり年間配当金	55円	116円	+61円	—	—

(*)2022年11月8日公表の修正後計画値

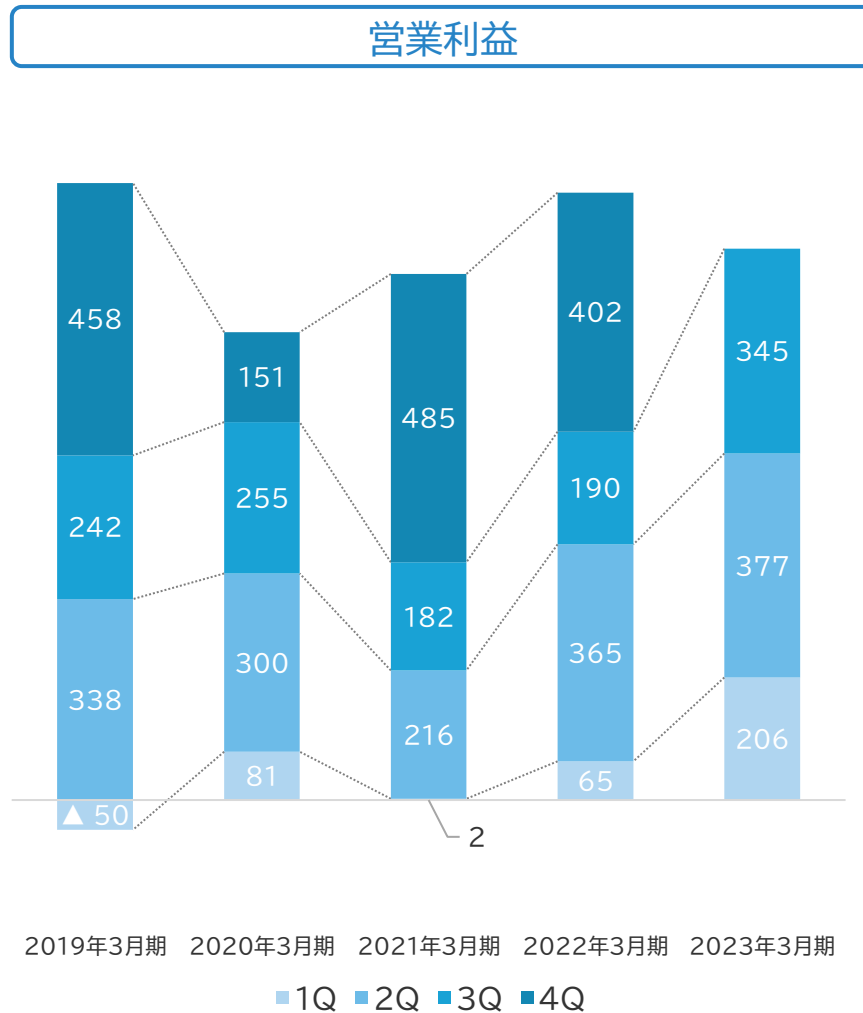
四半期別構成比率 [単位:百万円]

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

売上高



営業利益



株主還元

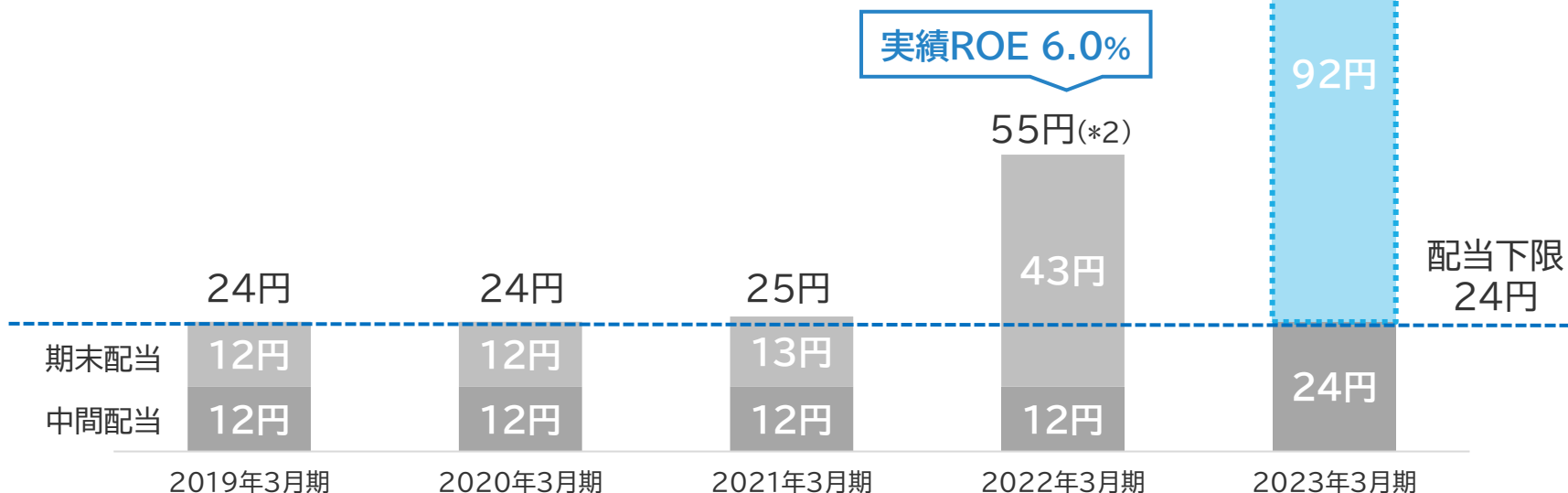
1株当たり年間配当金は、前年+61円の**116円**を予定
 (2022年11月8日に上方修正し、従来比+13円)

■ 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(*1)平均8%を達成するまでは、配当性向100%を維持

配当性向**100%**
 予想ROE:**6.8%**

[単位:配当額/株]



(*1)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

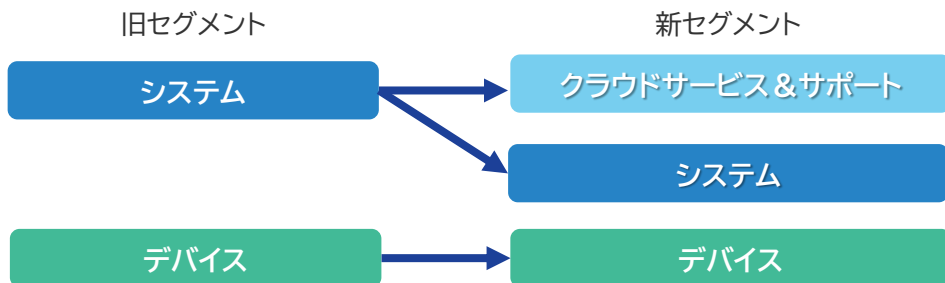
(*2)2022年3月期の期末配当金には、創業70周年の記念配当15円を含みます。

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年3月期 第3四半期決算(累計)概要
3. 2023年3月期 通期見通し
- 4. 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립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

- 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

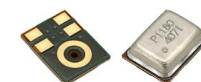
グローバル

- 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

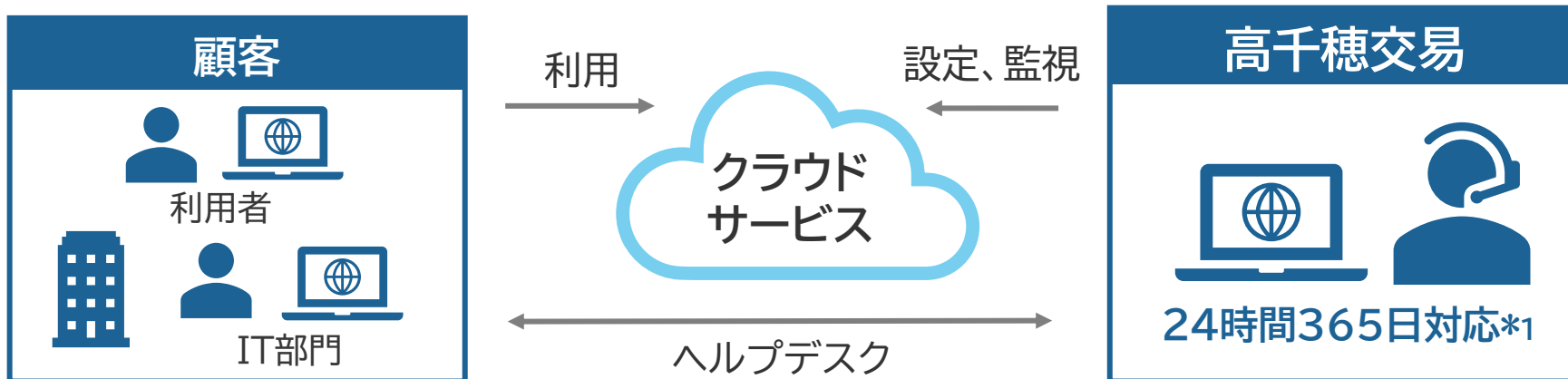
メカトロニクス
(旧:産機)

- 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

MSPサービス

MSP (Managed Service Provider) サービスとは

： クラウド製品の保守運用・稼働監視業務をアウトソーシングできるサービス



当社のMSPサービス詳細

■サービス内容■

CISCO Meraki



クラウド型
無線LANシステム

- ① 機器代
+
 - ② クラウドサービス
ライセンス料
+
 - ③ 保守料
- 月額で提供*2

導入メリット

- ① アウトソーシングによる運用コストの削減
- ② 社内のIT部門の人手不足を解決
- ③ 稼働監視によるシステムの安定稼働

当社の強み

- 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

(*1) 一部エリア・製品を除く (*2) 機器代については一括支払も可能

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

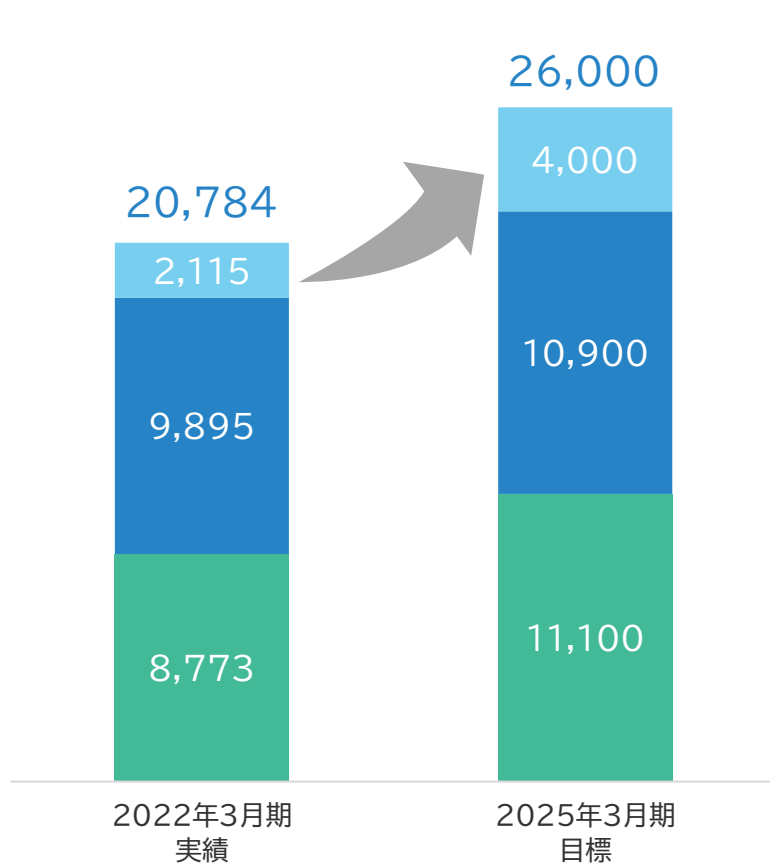
- **投資委員会を設置し**、実行時の監督・審査・モニタリング機能を強化
- 指名・報酬委員会を設置し、公正性・客観性・透明性を確保
- 役員報酬に資本効率性のKPIを定め、株主目線での経営を推進

「モノ」から「サービス」の転換 **加速**

中期経営計画2022－2024 セグメント目標

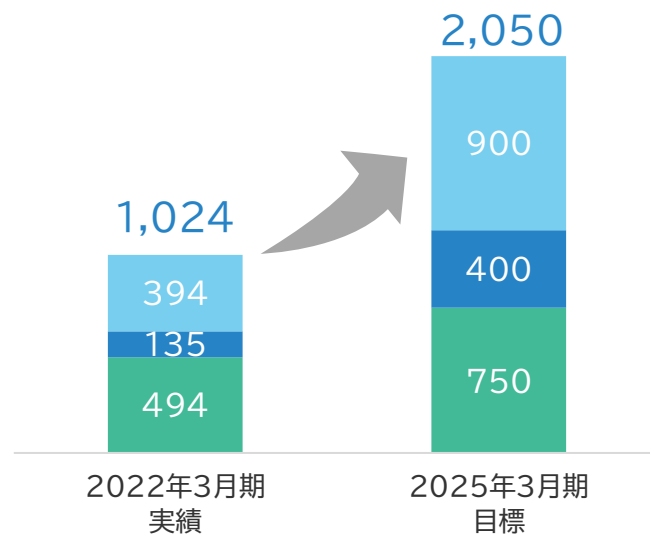
※2022年2月8日に公表

売上高(百万円)



- クラウドサービス&サポート
- システム
- デバイス

営業利益(百万円)



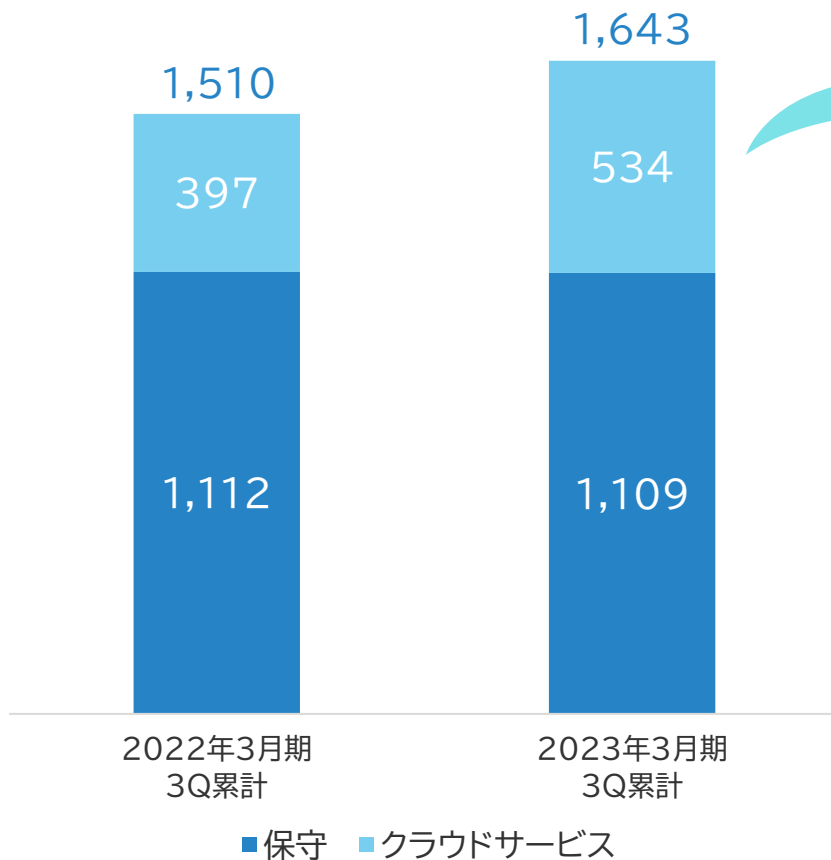
営業利益率

	2022年3月期 実績	2025年3月期 目標	増減
クラウドサービス &サポート	18.6%	22.5%	+3.9pt
システム	1.4%	3.7%	+2.3pt
デバイス	5.6%	6.8%	+1.2pt
全体	4.9%	7.9%	+3.0pt

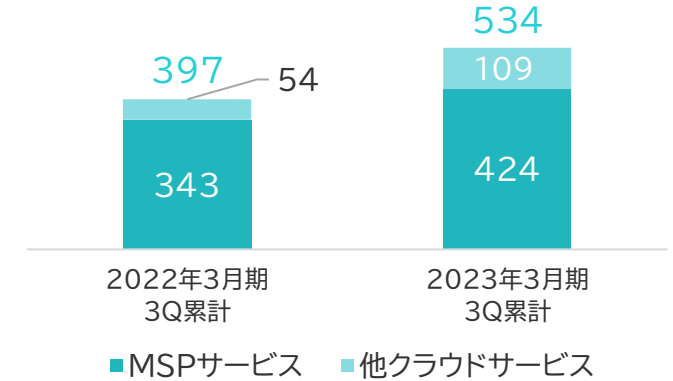
クラウドサービス & サポート売上高内訳

クラウドサービス & サポート種類別売上高(百万円)

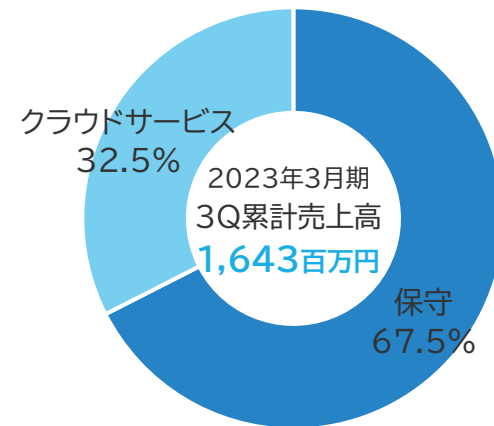
■保守売上:保守契約は増加したものの、
小売業向け減収に伴い、売上振替(*)が減少



※クラウドサービス売上高内訳



※種類別売上高構成比(%)

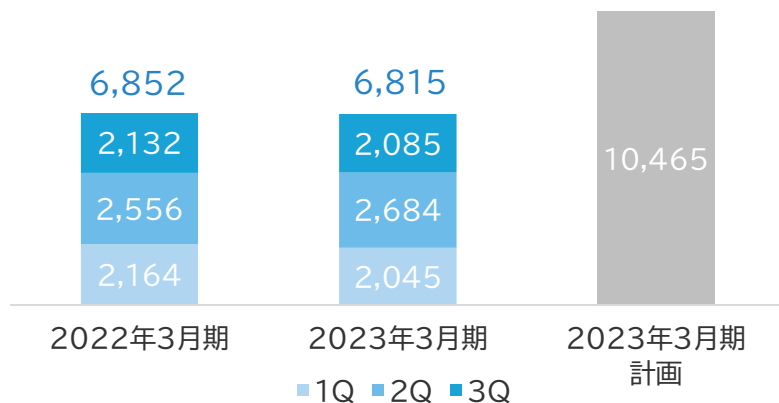


(*)システムセグメントの製品売上のうち、販売初年度の保守を無償で実施している分については、保守原価相当分をクラウドサービス & サポートの売上に振替

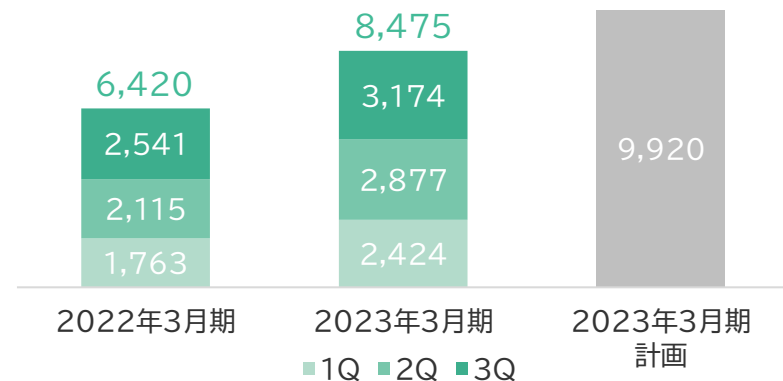
システム・デバイス業績(四半期別)

[単位:百万円]

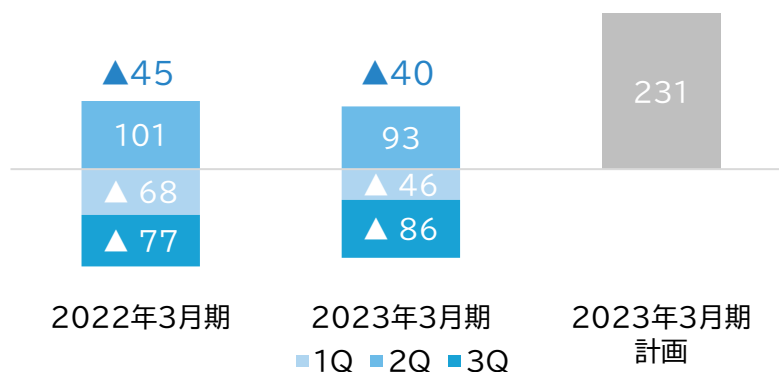
システム売上高



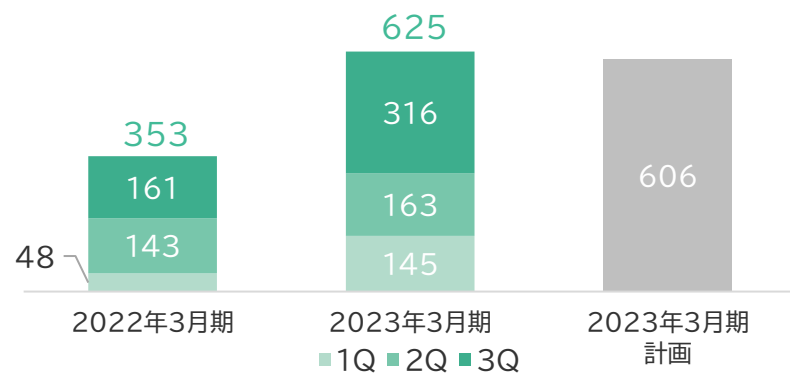
デバイス売上高



システム営業利益



デバイス営業利益



■ 営業利益 変動要因

1Q:グローバル事業の粗利率改善(+)

2Q・3Q:リテールソリューション減収(△)

*2Qの売上増は主にグローバルの円換算収益(売上原価とほぼ相殺)

■ 営業利益率 変動要因

1Q:6.0%(YoY+3.2pt):エレクトロニクス増収効果(+)

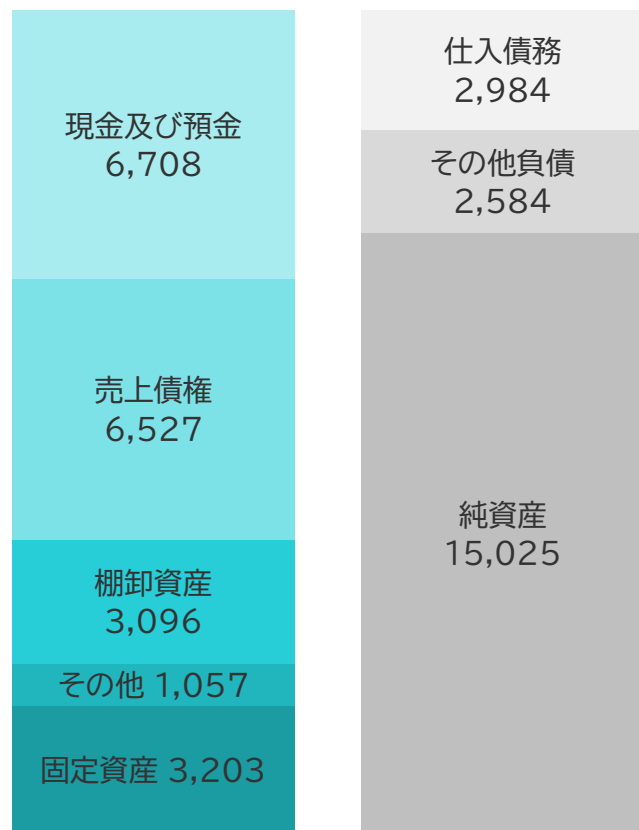
2Q:5.7%(YoY▲1.1pt):人員増強等による販管費増(△)、増収効果(+)

3Q:10.0%(YoY+3.7pt):エレクトロニクス増収効果(+)

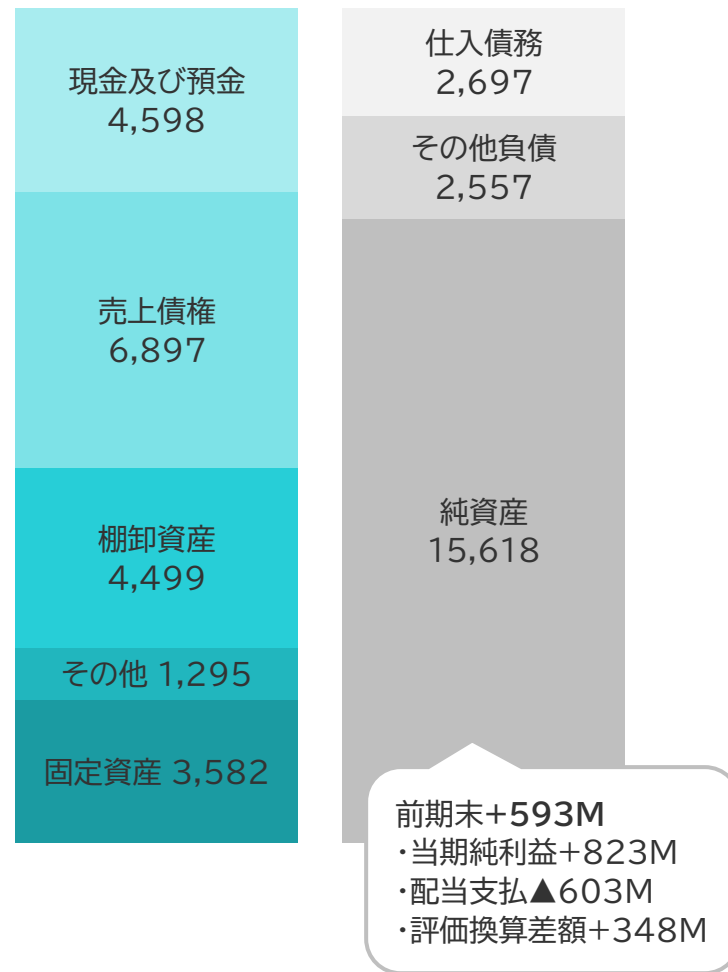
連結BS

[単位:百万円]

2022年3月末



2022年12月末



会社概要

会社名	高千穂取引株式会社
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 管理部 IR担当

 ir-takachiho@takachiho-kk.co.jp

 03-3355-1111