

平成 28 年 5 月 11 日



関係各位

高千穂 交易 株式会社
代表取締役社長 戸田秀雄
(コード番号 2676 東証第1部)
問合せ先
取締役執行役員
管理本部長 植松 昌澄
電話 03-3355-1111

「中期経営計画 2016-2018」のお知らせ
Challenge toward 2018 - Beyond Boundaries -

当社グループでは、2018 年度を最終年度とする「中期経営計画 2016-2018 Challenge toward 2018 - Beyond Boundaries -」を策定しましたので、下記のように概要をお知らせいたします。

詳しくは添付をご覧ください。

記

1. 事業環境の認識

国内経済の伸び悩みや海外経済の不安定さにより実態経済に停滞感が漂う中、当社事業領域においては、世界的なテロや犯罪の増加によるセキュリティニーズの拡大、アジア地域における電力需要の拡大、またオリンピック需要や I o T、クラウドを始めとする I T、通信等の新たな市場の台頭、R F I D 市場の拡大などが期待されております。当社はこの市場の変化を取り込み、新たな成長に向かいチャレンジしてまいります。

2. 中期経営方針

当社の中期経営方針は、「**独自ソリューションの展開とグローバル事業の拡大による利益成長の実現**」であり、経常利益を V 字回復させ、2020 年度に経常利益 20 億円を目指せる事業基盤を構築することを目的としております。

そのために、当社グループが国内外で展開する異なる専門事業分野の技術、商品、地域、顧客、経験を結集させ、新たな市場を創出させるため「**Challenge toward 2018 -Beyond Boundaries-**」を中長期的スローガンとして次のチャレンジを行ってまいります。

Boundary1 組織間の境界線を踏み越える

グループ内で専門的に事業展開する各社の技術と販売網を結集させ独自性を確立し競争力を強化

Boundary2 地域的な境界を飛び越える

成長する海外市場への進出を加速させ成長力を拡大

Boundary3 事業領域の境界にチャレンジする

新たな成長分野に挑戦し事業領域を拡大させ、収益拡大のサイクルを構築

3. 目標とする経営指標

2018年度を最終年度とする中期経営計画の指標は以下の通りです。

売上目標 255 億円、経常利益目標 15 億円

4. 経営戦略

1) 既存事業の収益拡大

- ①グループの専門性を結集した独自のシステムソリューションによる競争力強化
- ②独自のカスタマイズでお客様製品の価値を増大させるデバイスソリューション
- ③顧客満足を追求する営業・技術のサポート力強化

2) グローバルビジネスの拡大

- ①東南アジアにおける防火システム事業の拡大
- ②産機事業の海外展開の加速
- ③中国、東南アジアにおけるセキュリティ事業の拡販
- ④RFID特殊タグの海外市場への販売

3) 新規ビジネスの創出

- ①新市場、新ソリューション開発によるRFID事業の拡大
- ②成長分野における新規事業の開発・拡大（ネット通販事業、ビデオクラウド事業、水環境事業等）

4) 事業運営

- ①中期経営計画を実現する最適な組織体制とグローバル化、競争力強化のための人材の開発、社員教育の強化
- ②グローバル化とグループ経営の拡大に対応した各種リスク管理の強化
- ③グループ全体のガバナンス体制の継続的強化

5) 配当政策

- ①安定的な配当を行うことを基本方針とし、安定性・継続性に加えて、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要な課題と位置づける
- ②事業拡大のための成長投資としてM&A、提携等に備えた内部留保を確保

以上

中期経営計画 2016-2018

Challenge toward 2018
- Beyond Boundaries -

企業理念

技術商社として、『創造』を事業活動の原点に据え、

- 1.テクノロジーをとおして、お客様のご満足を高めます
- 2.技能と人間性を磨き、世界に通用する信用を築きます
- 3.力を合わせて、豊かな未来を拓き、社会に貢献します

内容

- 事業環境の認識
- 当社が取り組むべき課題
- 中期経営方針と経営目標
 1. 既存事業の収益拡大
 2. グローバルビジネスの拡大
 3. 新規ビジネスの創出
- 事業ポートフォリオ
- 戦略別粗利成長シナリオ
- 事業運営及び配当政策

◇外部環境

- 米国経済は好調維持も、原油価格の下落、中国経済の減速によりグローバル経済は安定を欠く
- 国内では少子高齢化の進行と企業の投資抑制により大きな経済成長は期待できず
- 国内需要はインバウンド需要等の一部の要因以外は伸び悩む
- 日系家電製品の世界シェアの大幅低下により部品市場も縮小
- グローバルに展開されるM&Aによる事業再編で市場の寡占化が進行

◇市場拡大が見込める分野

- 世界的なテロや犯罪の増加によるセキュリティ市場
- アジア地域の電力需要拡大による発電所建設・拡張
- オリンピック関連、環境、インターネット、クラウド、オムニチャネル、IoT、自動運転、ロボット、ビッグデータ、AI及びRFID関連市場の拡大
- 高齢化社会への移行に伴う医療・介護、健康、住宅等の需要拡大

- ① 既存事業の収益拡大
- ② グローバルビジネスの拡大
- ③ 新規ビジネスの創出
- ④ 組織と人材の強化
- ⑤ グループ経営の強化

独自ソリューションの展開とグローバル事業の拡大による 利益成長の実現

2018年度 売上目標 255億円、経常利益目標 15億円

経常利益20億円を目指し、当中期計画でV字回復を達成する

Challenge toward 2018 - Beyond Boundaries -

◇ **Boundary 1** 組織間の境界線を踏み越える

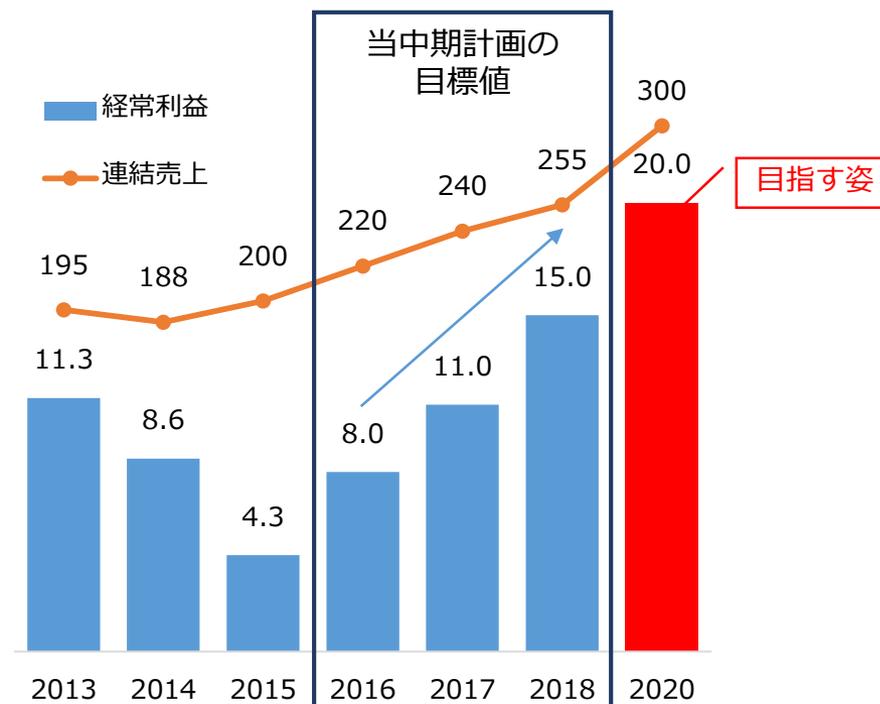
グループ内で専門的に事業展開する各社の技術と販売網を結集させ独自性を確立し競争力を強化

◇ **Boundary 2** 地域的な境界を飛び越える

成長する海外市場への進出を加速させ成長力を拡大

◇ **Boundary 3** 事業領域の境界にチャレンジする

新たな成長分野に挑戦し事業領域を拡大させることで、収益拡大のサイクルを構築



1. 既存事業の収益拡大

成長戦略 付加価値創出による競争力の強化

① グループの専門性を結集した独自のシステムソリューションによる競争力強化

- システム事業の各々の専門性を活かした複合ソリューション開発と販売
 - リテールセキュリティ 画像認識と商品監視システムの複合ソリューション
 - リテールRFIDシステム セキュリティにフォーカスしたRFIDソリューション
- 市場が急拡大しているソリューションを各事業のエッセンスを加え販売
 - クラウド無線LANシステム クラウド環境で無線LANシステムを制御する新ソリューション

② 独自のカスタマイズでお客様製品の価値を増大させるデバイスソリューション

- 素材から選定し、安全性・快適性を向上させる産業機構部品の設計、開発、販売
 - ムーブメントソリューション 物の動きを最適化する高品質な稼動部品
- お客様製品に最適化させる電子部品モジュールの設計と販売
 - カスタマイズド電源部品 半導体単品だけでなく最適な構成をもったセット販売
- 顧客要求品質に対応するための海外サプライヤの選定・指導・育成

③ 顧客満足を追求する営業・技術のサポート力強化

- 顧客便益を最大化するソリューション提案の実現
- 効果的で効率的な運用サポート及び迅速で的確なトラブル対応の追及

2. グローバルビジネスの拡大

Challenge toward 2018
- Beyond Boundaries -

成長戦略 各事業体の海外展開の推進

① 東南アジアにおける防火システム事業の拡大

- 拡大する電力需要に対応するために建設が活発化している火力発電プラントへの防火システムの販売拡大
 - Guardfire社によるタイ、インドネシアの火力発電所プラント案件の獲得
 - TK Fire, Security & Servicesの小型発電所向け防火システム案件、リノベーション案件の獲得

② 産機事業の海外展開の加速

- アメリカ（北米、ブラジル）における住宅設備分野、ATMへの機構部品の販売と新規顧客の開拓
- 中国における自動車内装分野等への販売拡大
- インド・東南アジアへの日本企業進出に伴うサポート体制の構築

③ 中国、東南アジアにおけるセキュリティ事業の拡販

- 日本品質のセキュリティソリューション、RFIDシステム等の販売及び海外進出小売業へのサポート
- 東南アジア進出地域の拡大

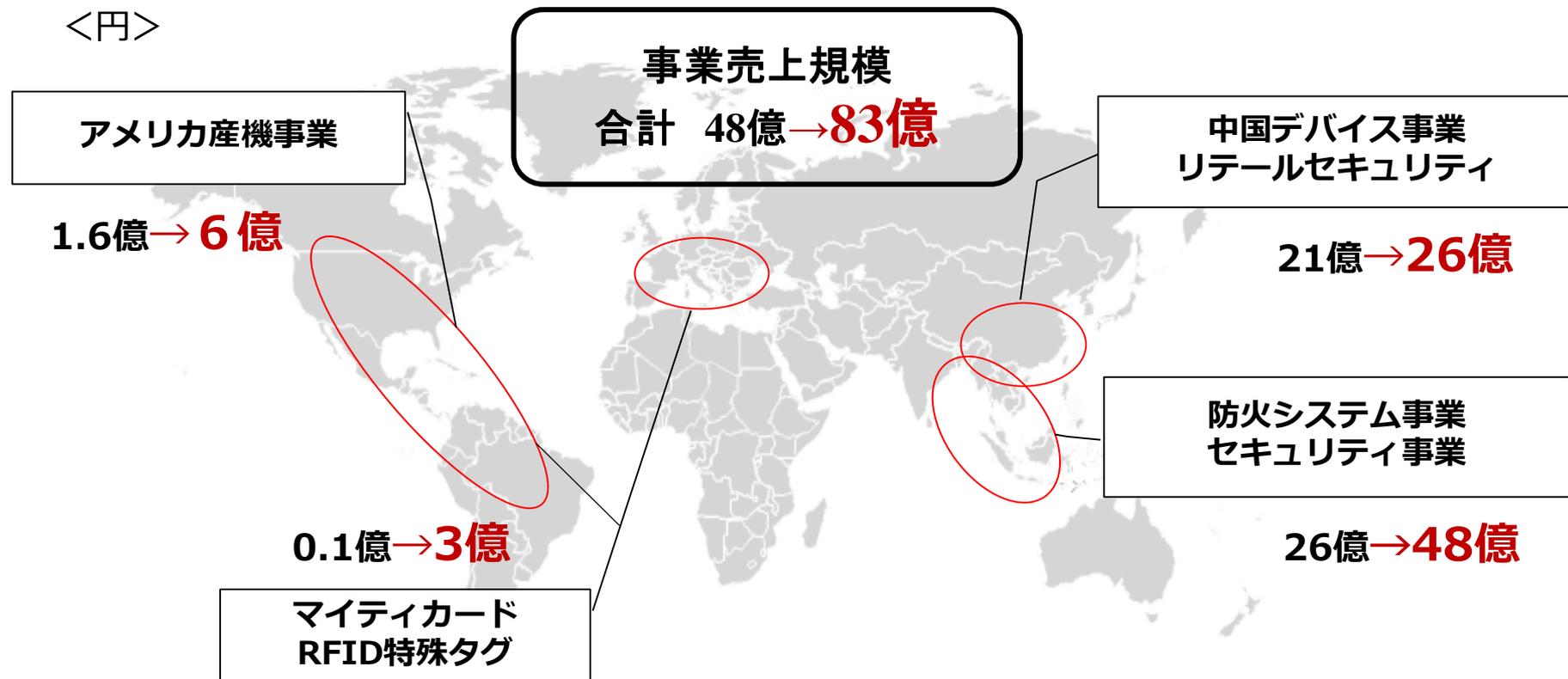
④ RFID特殊タグの海外市場への販売

- 独自開発したリネンタグの欧州、北米市場への販売

グローバルビジネスの拡大

- ① 東南アジアにおける防火システム事業の拡大
- ② 産機事業の海外展開（中国、アメリカ）の加速
- ③ 中国・東南アジアにおけるセキュリティ事業の拡販
- ④ RFID特殊タグの海外市場（欧州、北米）への販売

<円>



成長戦略 新分野を開拓し新たな成長を実現

① 新市場、新ソリューション開発によるRFID事業の拡大

- 資産管理（機密情報、物品など）や物流管理に関する独自のシステムとタグの開発と販売
- リネン、ユニフォーム等の個別管理を可能とするRFIDタグとその管理システムの開発と販売

② 成長分野における新規事業の開発・拡大

ネット通販事業

急激に拡大するネット通販市場において世界的な情報網を活かし先進性・ファッション性に優れた製品を専門的に取り扱うネット通販の運営

ビデオクラウド事業

IT市場で成長しているクラウドビジネスにおいて、映像をデータとして保存する、高画質、低価格のビデオクラウドシステムの販売

水環境事業

世界的にクローズアップされている水環境に貢献する、今までになかった高機能、高品質の天然成分型水処理凝集剤の販売

事業ポートフォリオ

売上拡大シナリオ

Challenge toward 2018
- Beyond Boundaries -

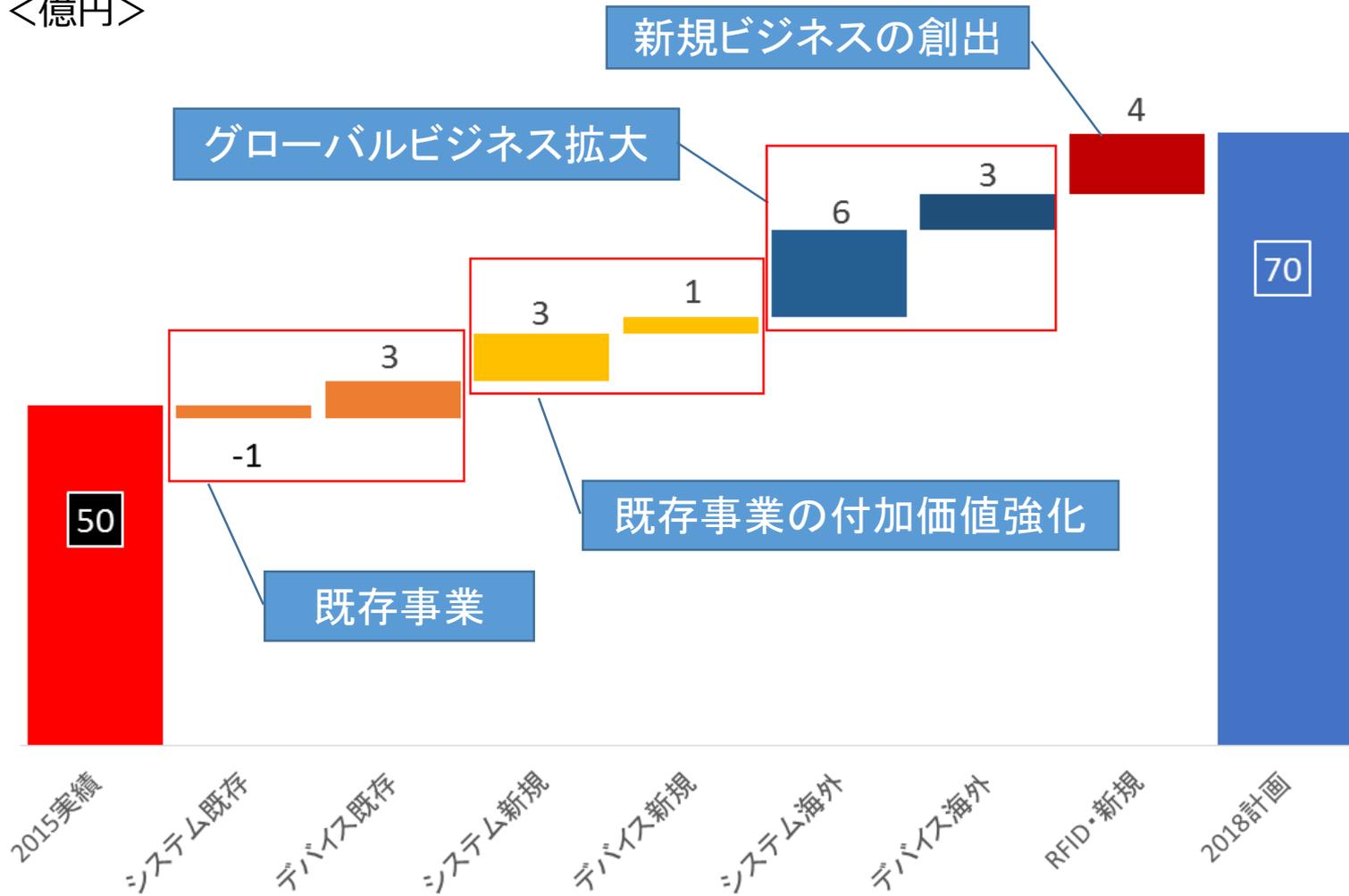
新規市場	<p>② グローバルビジネスの拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 産機事業の海外展開(中国・アメリカ) ● 東南アジア防火システム事業 ● リテールセキュリティの中国、東南アジア 	<p>④ 新規ビジネスの創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ● RFIDシステム、特殊タグ ● ネット通販(新規) ● 新規事業(環境、クラウドサービス事業等)
	<p>投資分野</p> <p>海外販売拡大 +35億円</p>	<p>新規事業推進 +13億円</p> <p>投資分野</p>
既存市場	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内商品監視システム、タグ販売 ● 入退室システム、カメラ ● ネットワーク機器 ● インサーター、IJP ● 半導体・部品販売 ● 国内スライドレール、ダンパー他 	<p>③ 付加価値による競争力強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リテールRFIDシステム ● 画像認識システム ● 複合リテールソリューション ● クラウド型無線LANシステム ● デバイスソリューション
	<p>① 既存市場への既存商品の販売</p> <p>利益基盤の維持 +4億円</p>	<p>付加価値向上 +16億円</p> <p>投資分野</p>
既存商品		新商品

※数字は2015年比、連結調整前数字

戦略別粗利成長シナリオ

Challenge toward 2018
- Beyond Boundaries -

<億円>



① 組織と人材の強化

- ・ 中期計画を実現する最適な組織体制の強化
- ・ グローバル化、競争力強化のための人材開発・社員教育の強化

② グループ経営の強化・推進

- ・ 各事業間の営業面・技術面の連携を深め、グループ全体の事業推進力を高める
- ・ グローバル化とグループ経営の拡大に対応した各種リスク管理の強化
- ・ グループ全体のガバナンス体制の継続的強化

③ 株主還元方針

- ・ 安定的な配当を行うことを基本方針とし、安定性・継続性に加えて、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要な課題と位置づける

④ 事業拡大のための成長投資

- ・ 将来の事業拡大（M&A、提携等）に備えた内部留保を確保
- ・ システムセグメント、デバイスセグメント、他への持続成長のための投資

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、目標対比において異なる可能性があることにご留意ください。又、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。