

# 2025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)

2024年8月2日

# 目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 第1四半期決算
3. 2025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](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. 2025年3月期 第1四半期決算
3. 2025年3月期 通期見通し
4. Appendix

## エグゼクティブサマリー

[単位:百万円]

## ■ 2025年3月期 第1四半期 &lt;実績&gt;

- 前年同期比で増収増益
  - ① クラウドサービス & サポート:  
クラウドサービスのライセンス数積み上げ、保守契約を新規獲得したことにより伸長
  - ② メカトロニクス(デバイス) : 主に金銭機器・複合機向け機構部品が、生産台数増加で好調
- 上記理由に加え、保守事業の利益改善で、営業利益率は2.0ポイント上昇

## ■ 2025年3月期 通期 &lt;計画&gt;

- 主にクラウドサービス & サポートの事業成長により、通期計画達成を目指す
- 1株当たり年間配当金は**160**円を予定(前年+2円)

	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	増減	2025年3月期 計画	進捗率
売上高	6,080	6,421	+341	26,900	23.9%
営業利益	314	464	+149	2,050	22.7%
経常利益	574	631	+57	2,000	31.6%
当期純利益	393	458	+64	1,490	30.7%

# 目次

---

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 第1四半期決算
3. 2025年3月期 通期見通し
4. Appendix

## 連結業績ハイライト

[単位:百万円]

クラウドサービスのライセンス数積み上げなどにより、前年同期比で**増収増益**  
増収と保守事業の利益改善で、営業利益率は2ポイント上昇

	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	前年同期比	2025年3月期 通期計画	進捗率
売上高	6,080	6,421	+5.6%	26,900	23.9%
売上総利益	1,454	1,621	+11.5%	6,900	23.5%
売上総利益率(%)	23.9%	25.2%	+1.3pt	25.7%	—
販管費	1,139	1,157	+1.6%	4,850	—
営業利益	314	464	+47.5%	2,050	22.7%
営業利益率(%)	5.2%	7.2%	+2.0pt	7.6%	—
為替差益	212	117	▲44.4%	—	—
経常利益	574	631	+10.0%	2,000	31.6%
経常利益率(%)	9.4%	9.8%	+0.4pt	7.4%	—
税引前利益	574	631	+10.0%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	393	458	+16.4%	1,490	30.7%
EPS	43.40円	50.40円	+7.00円	163.92円	—

## セグメント別業績

[単位:百万円]

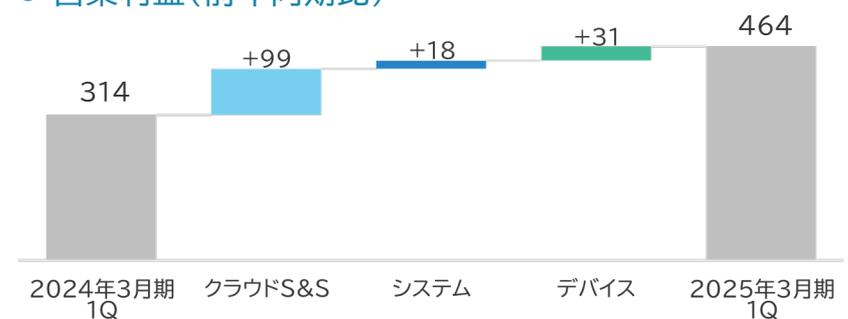
クラウドサービスのライセンス数積み上げ、メカトロニクスが好調に推移したことにより増収増益

		2024年3月期 1Q実績(*)	2025年3月期 1Q実績	増減額	増減率	2025年3月期 計画	進捗率
クラウドサービス &サポート	売上高	616	886	+270	+43.9%	4,200	21.1%
	営業利益	82	182	+99	+120.0%	730	25.0%
	営業利益率	13.4%	20.6%	+7.2pt	-	17.4%	-
システム	売上高	1,949	1,926	▲22	▲1.1%	9,600	20.1%
	営業利益	▲106	▲88	+18	-	380	-
	営業利益率	-	-	-	-	4.0%	-
デバイス	売上高	3,514	3,608	+93	+2.7%	13,100	27.5%
	営業利益	338	370	+31	+9.4%	940	39.4%
	営業利益率	9.6%	10.3%	+0.7pt	-	7.2%	-
連結合計	売上高	6,080	6,421	+341	+5.6%	26,900	23.9%
	営業利益	314	464	+149	+47.5%	2,050	22.7%
	営業利益率	5.2%	7.2%	+2.0pt	-	7.6%	-

## ● 売上高(前年同期比)



## ● 営業利益(前年同期比)



(\*)2024年3月期の数値は、セグメントの区分変更を反映済み(詳細は「2024年3月期決算説明資料」P.16参照)

## セグメント別業績(クラウドサービス&amp;サポート)

[単位:百万円]

**売上高** 886 百万円 (+270百万円)

クラウドサービスのライセンス数の積み上げ、保守契約を新規で獲得したことにより伸長

**営業利益** 182 百万円 (+99百万円)

クラウドサービスの増収や保守事業の利益改善により伸長

## [種類別売上高] (\*1)



## [売上高 増減要因]

## ● 保守事業

(+) 新規保守契約の獲得

## ● クラウドサービス事業

(+) ライセンス数の積み上げ

…クラウド型無線LAN(「その他クラウドサービス」に分類)など

## [営業利益率 増減要因]

(+) メーリングシステム保守の売上振替(\*2)

…前年度1Qは調達が遅れていたが、今期は販売台数が増加

(+) 保守事業の販管費減少

## ● 売上高(\*1)

進捗率 21.1%



## ● 営業利益(\*1)

進捗率 25.0%



## ● 営業利益率(\*1)



(\*1) 2024年3月期の数値は、セグメントの区分変更を反映済み(詳細は「2024年3月期決算説明資料」P.16参照)

(\*2) 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

2024年6月末

18,729ライセンス

新規契約数

2024年4月～6月

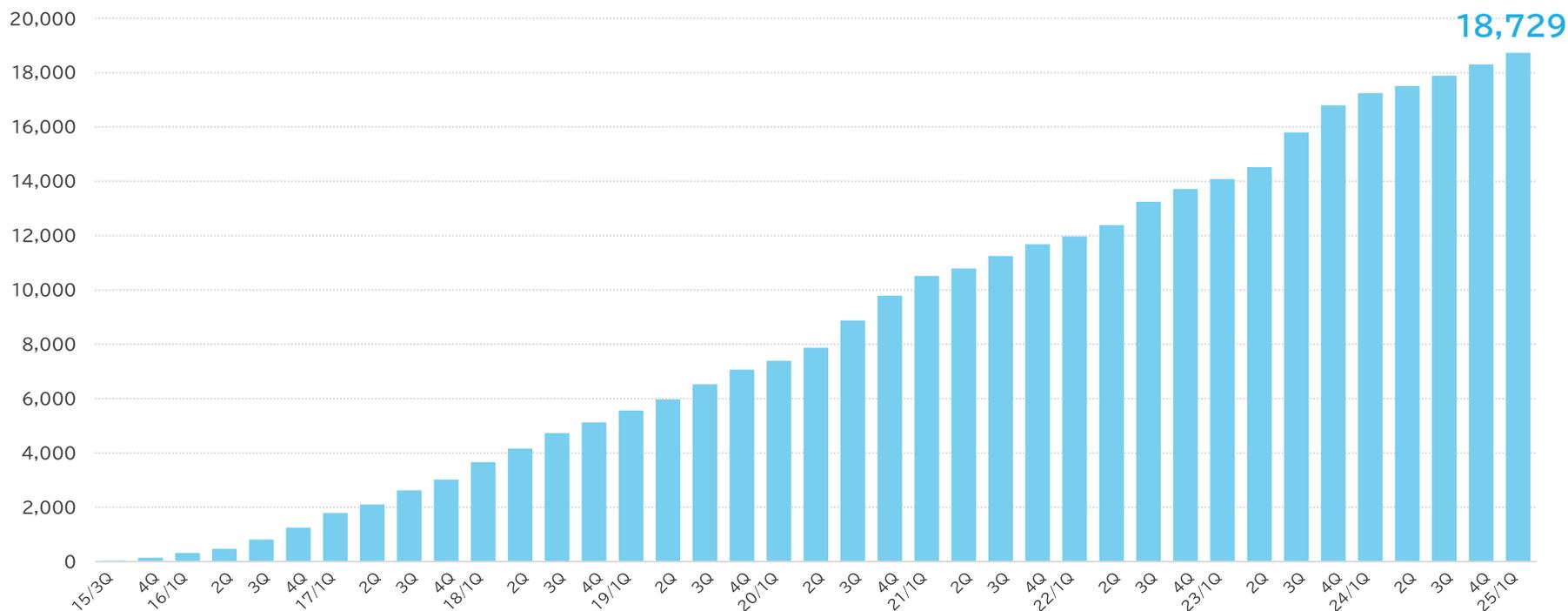
856ライセンス

月次解約率(※)

2024年4月～6月

0.57%

## 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

## セグメント別業績(システム)

[単位:百万円]

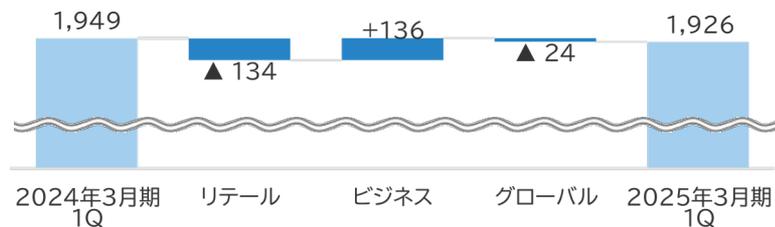
売上高 1,926 百万円 (▲22百万円)

ビジネスソリューションが伸長、リテールソリューションは前年の大型案件の反動で減少

営業利益 ▲88 百万円 (+18百万円)

グローバルで利益率の高い案件に注力したことやビジネスソリューションの増収により改善

[売上高 増減要因(前年同期比)] (\*)



## ● リテールソリューション

(△)GMS向け監視カメラ・顔認証

…前年度好調の反動、一部案件が2Q以降にスライド

(△)アパレル向けセキュリティシステム

…前年度大型案件を計上したことによる反動減

## ● ビジネスソリューション

(+)メーリングシステム…前年度1Qは調達に遅れ

(+)外資系企業オフィス向け入退室管理システム・監視カメラ

…オフィスの拠点拡張や移転による需要を取り込み

## ● グローバル

(△)利益率の高い案件に注力したことにより、売上額は減少

## ● リテールソリューション(\*)

進捗率 19.4%



## ● ビジネスソリューション(\*)

進捗率 17.6%



## ● グローバル

進捗率 23.4%



(\*)2024年3月期の数値は、セグメントの区分変更を反映済み(詳細は「2024年3月期決算説明資料」P.16参照)

## セグメント別業績(デバイス)

[単位:百万円]

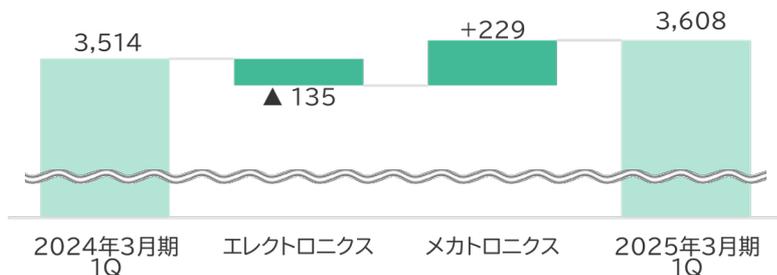
売上高 3,608 百万円 (+93百万円)

メカトロニクスは金銭機器・複合機向けなどが好調で伸長、エレクトロニクスは生産調整の影響を受けるも民生機器向けが好調

営業利益 370 百万円 (+31百万円)

メカトロニクスの増収により利益率が改善

[売上高 増減要因(前年同期比)]



## ● エレクトロニクス

(△)顧客の生産調整(主にアミューズメント・産業機器向け)

(+)民生機器向け電子部品・・・最終製品が好調で生産台数が増加  
[計画比]:前年度4Q後半で調整になっていた分の納品が想定よりも1Qで進捗

## ● メカトロニクス

(+)金銭機器・複合機向け機構部品

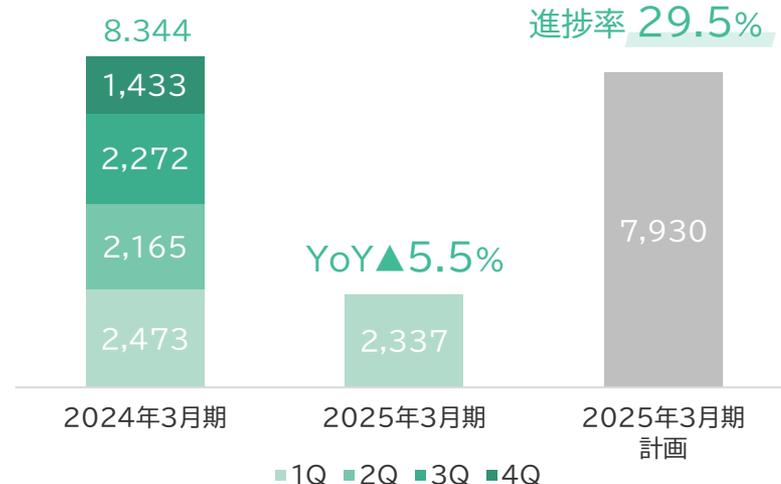
・・・金銭機器は2024年7月の新紙幣改刷により入替需要増加

(+)自然エネルギー発電用機器向け部品

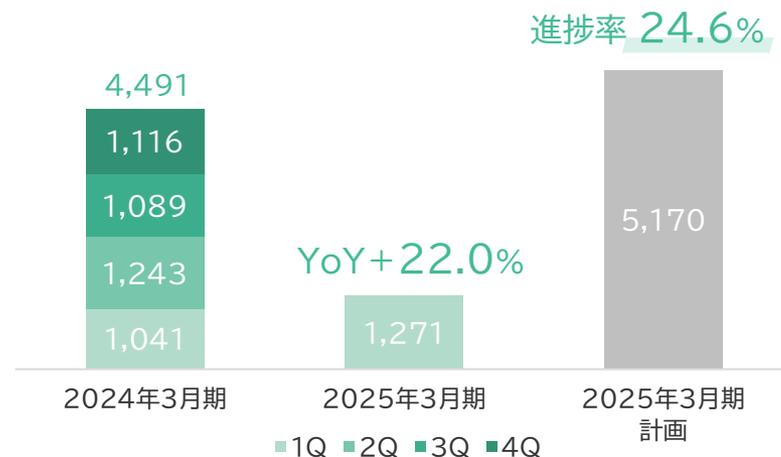
・・・自治体の政策支援などにより生産増

(+)住宅設備向け機構部品・・・キッチン向けの企画開発品の採用

## ● エレクトロニクス



## ● メカトロニクス



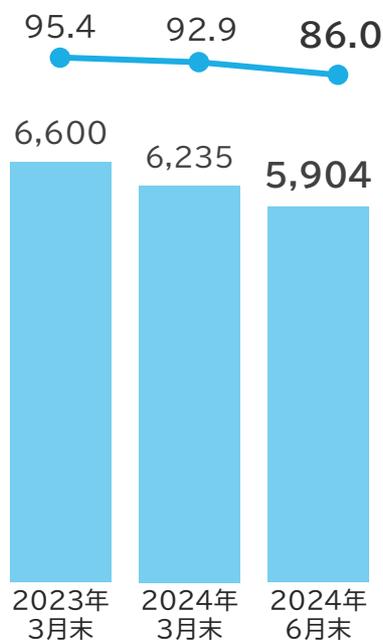
# 資本効率改善状況

- 棚卸資産・・・半導体の出荷は進んだものの、システムで2Q売上予定の在庫が増加
- 債権債務・・・取引条件の見直しと交渉を進め、キャッシュフロー改善を推進

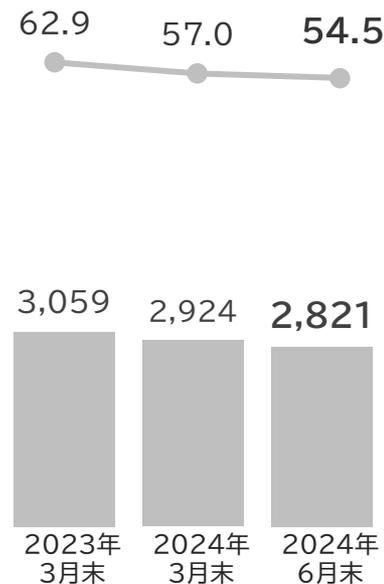
## 棚卸資産



## 売上債権



## 仕入債務



### [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、6月末は91日で計算

# 目次

---

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 第1四半期決算
3. 2025年3月期 通期見通し
4. Appendix

## 連結PL&lt;計画&gt;

[単位:百万円]

前年度の一過性費用(システム)の剥落、主にクラウドサービス&サポートの事業成長により、増収増益を計画

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	増減額	前期比
売上高	25,224	26,900	+1,675	+6.6%
売上総利益	6,051	6,900	+848	+14.0%
売上総利益率(%)	24.0%	25.7%	-	+1.7pt
販管費	4,585	4,850	+264	+5.8%
営業利益	1,465	2,050	+584	+39.9%
営業利益率(%)	5.8%	7.6%	-	+1.8pt
経常利益	1,835	2,000	+164	+8.9%
経常利益率(%)	7.3%	7.4%	-	+0.1pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,437	1,490	+52	+3.6%
ROE(%)	8.6%	8.6%	-	-
EPS	158.46円	163.92円	+5.46円	-
1株当たり年間配当金(*)	158円	160円	+2円	-

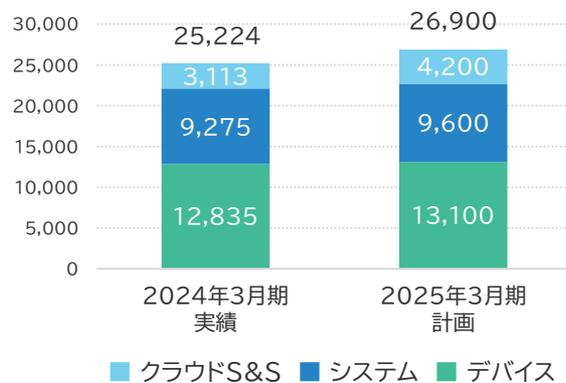
(\*)1株当たり年間配当金:配当性向100%の方針に則り、当期純利益全額を期末株式数で除して計算(EPSは当期純利益を期中平均株式数で除して計算)

## セグメント別 売上高・営業利益&lt;計画&gt;

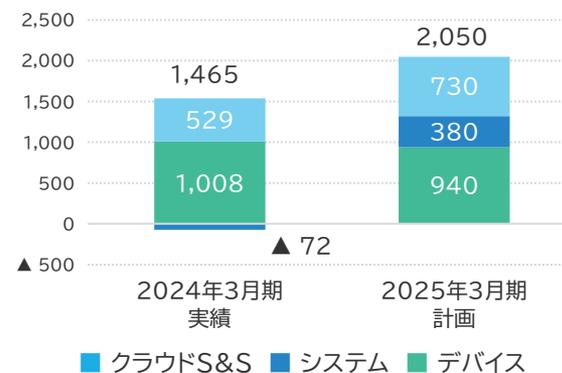
[単位:百万円]

		2024年3月期 実績(※)	2025年3月期 計画	増減額	増減率
クラウドサービス &サポート	売上高	3,113	4,200	+1,086	+34.9%
	営業利益	529	730	+200	+37.9%
	営業利益率	17.0%	17.4%	+0.4pt	—
システム	売上高	9,275	9,600	+324	+3.5%
	営業利益	▲72	380	+452	—
	営業利益率	▲0.8%	4.0%	+4.8pt	—
デバイス	売上高	12,835	13,100	+264	+2.1%
	営業利益	1,008	940	▲68	▲6.8%
	営業利益率	7.9%	7.2%	▲0.7pt	—
連結合計	売上高	25,224	26,900	+1,675	+6.6%
	営業利益	1,465	2,050	+584	+39.9%
	営業利益率	5.8%	7.6%	+1.8pt	—

## ● セグメント別売上高



## ● セグメント別営業利益



(\*)2024年3月期の数値は、セグメントの区分変更を反映済み(詳細は「2024年3月期決算説明資料」P.16参照)

## 株主還元

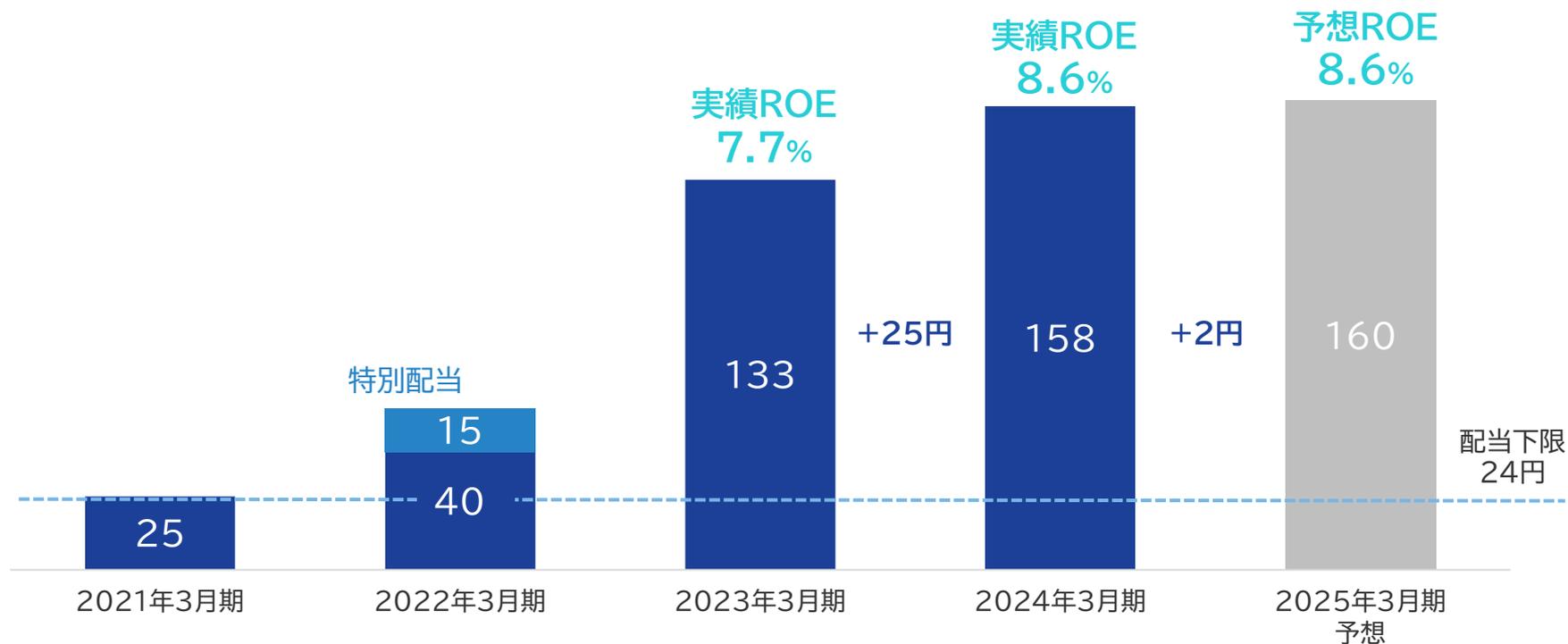
2025年3月期は年間**160円**(中間58円・期末102円)を予定

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)

ROE3期平均8%達成まで 配当性向100%



(\*)「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

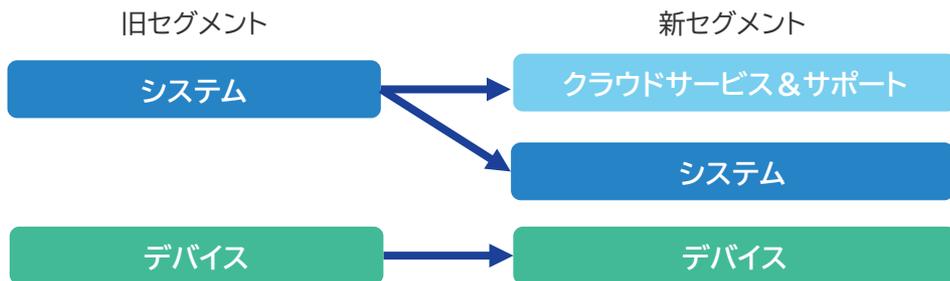
# 目次

---

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 第1四半期決算
3. 2025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

## ■ 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

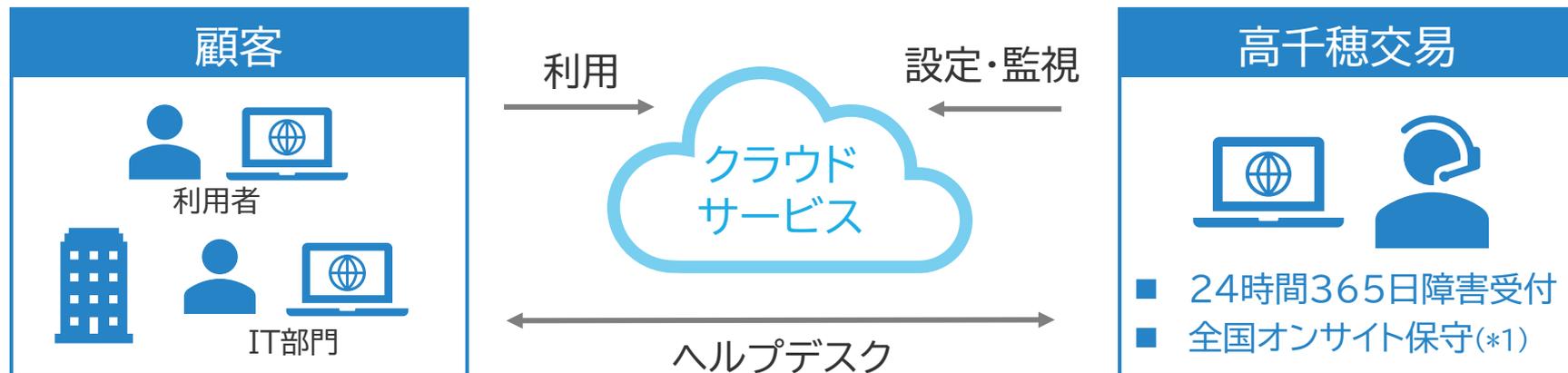
メカトロニクス

- 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

## 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』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

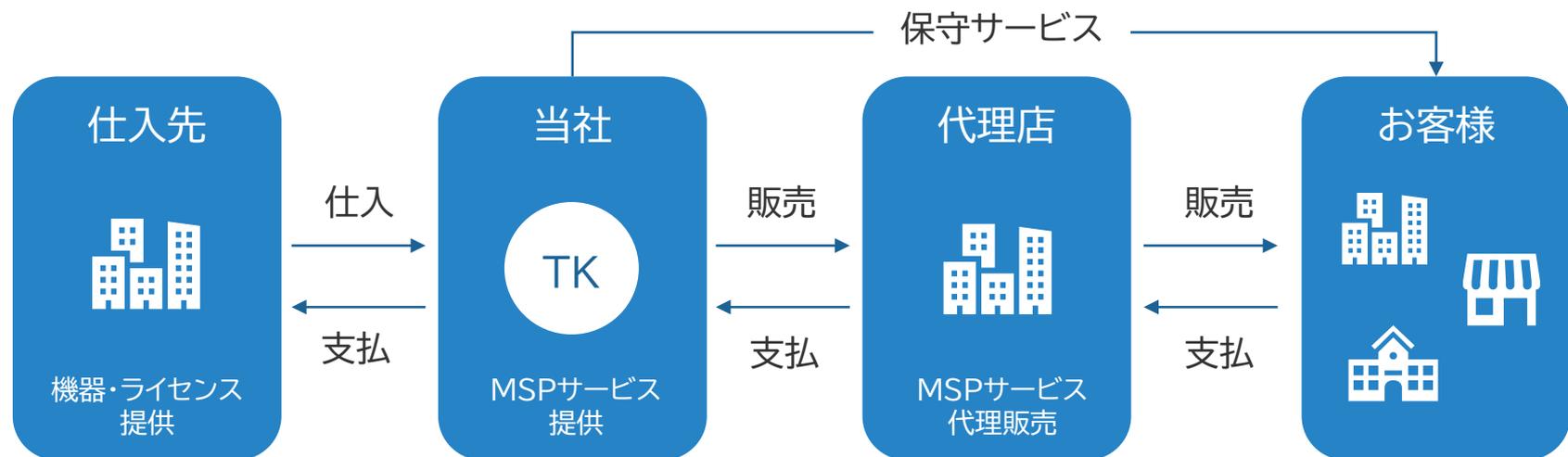
② クラウドサービス  
ライセンス料

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 ビジネスモデル



## ■ 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。

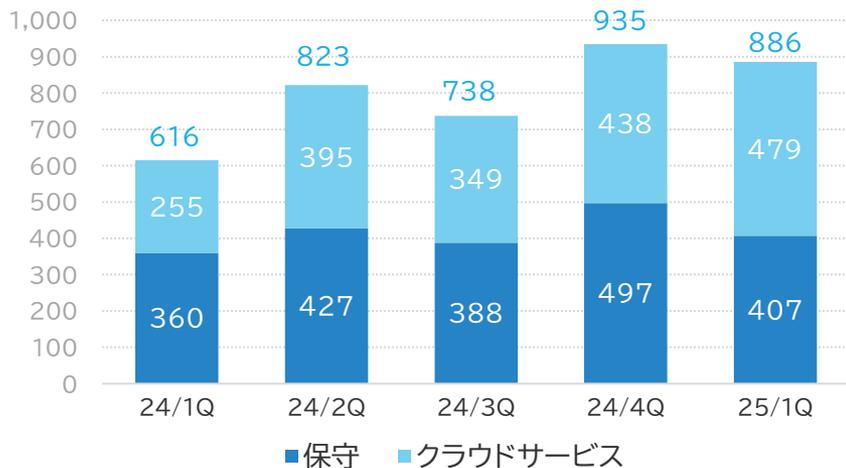


# 四半期別売上高内訳(クラウドサービス&サポート)

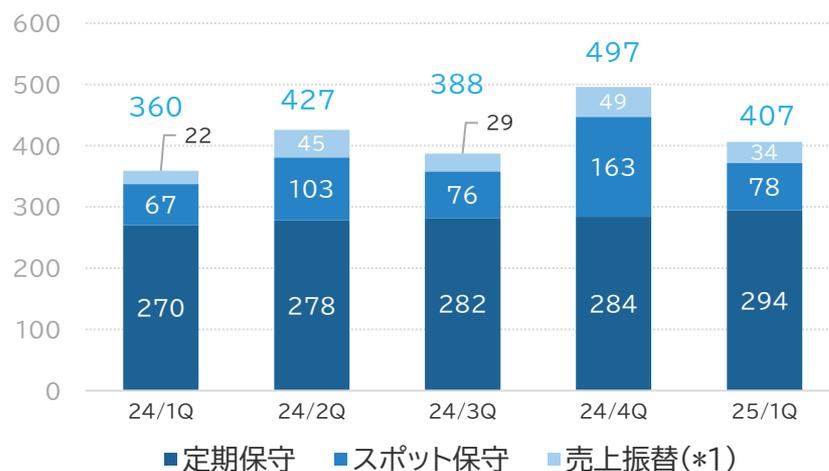
[単位:百万円]

※2024年3月期の数値は、セグメントの区分変更を反映済み(詳細は「2024年3月期決算説明資料」P.16参照)

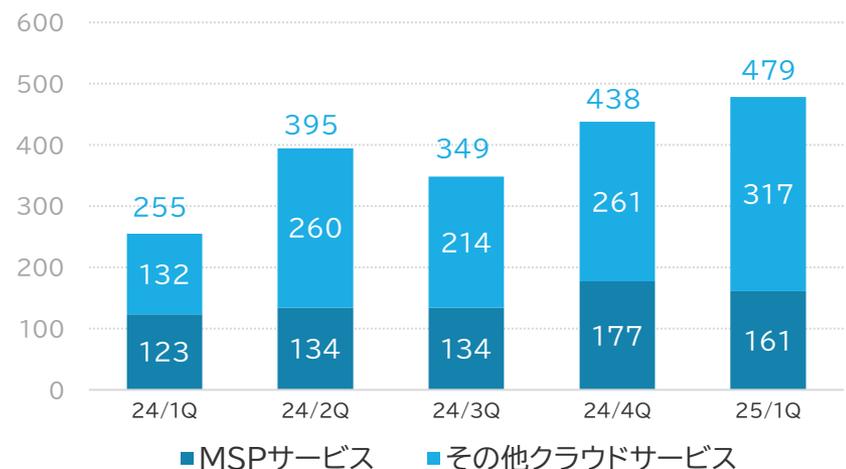
## 1 クラウドサービス&サポート売上高内訳



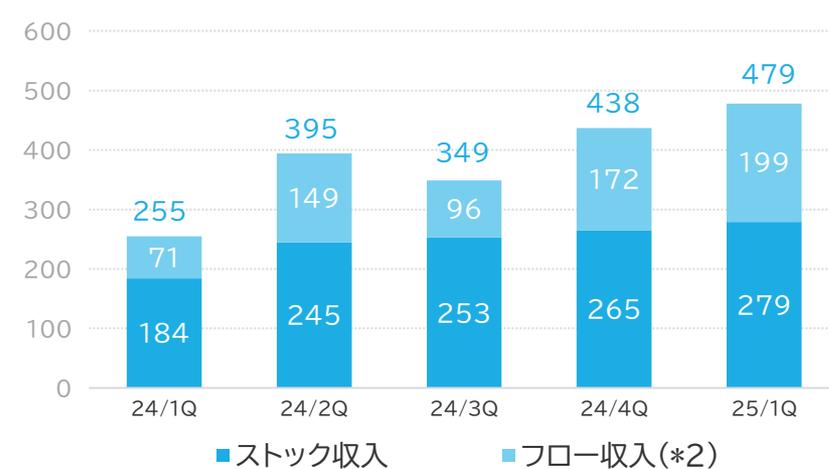
## 2 保守売上高内訳(形態別)



## 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

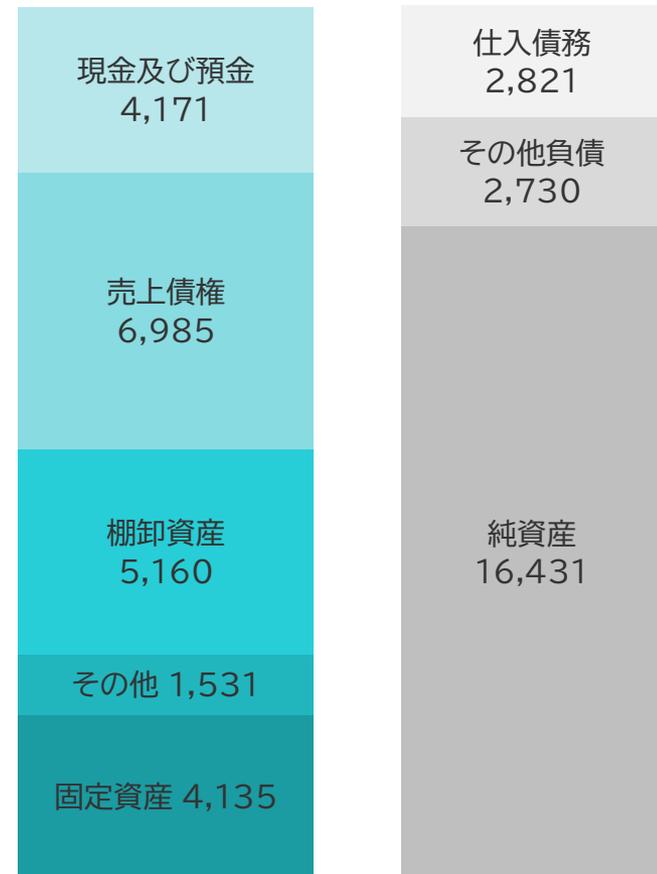
## 連結BS

[単位:百万円]

2024年3月末



2024年6月末



(増減要因) 純資産▲404・・・配当支払▲960、当期純利益+458、その他包括利益累計額+98

# 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474名、単体244名（2024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-kk.co.jp](mailto:ir@takachiho-kk.co.jp)

☎ 03-3355-1201



高千穂交易公式

no+e

