

2025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)

2024年11月5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. 2025年3月期 第2四半期(累計)決算
3. 2025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

目次

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

[単位:百万円]

✓ 2025年3月期 第2四半期(累計) <実績>

【売上高・営業利益】 前年同期比で増収増益。主なポイントは以下の2点。

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、保守契約の新規獲得
2. **システム**: 外資系企業オフィス向けにセキュリティシステムの売上が伸長、グローバルの利益率改善

【当期純利益】 為替差損の影響で前年から減少したが、営業利益の増加により、第2四半期(累計)予想540百万円を上回り着地

✓ 2025年3月期 通期 <計画>

- ・ 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 2Q累計実績	2025年3月期 2Q累計実績	増減	2025年3月期 通期計画	進捗率
売上高	12,729	13,314	+585	26,900	49.5%
営業利益	713	936	+222	2,050	45.7%
経常利益	1,057	811	▲245	2,000	40.6%
当期純利益	717	594	▲123	1,490	39.9%

目次

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

[単位:百万円]

クラウドサービス&サポートが好調で、上半期の営業利益は上場来最高を更新
 為替差損を計上したものの、営業利益の増加により、当期純利益は上半期予想を上回り着地

	2024年3月期 2Q累計実績	2025年3月期 2Q累計実績	前年同期比	2025年3月期 通期計画	進捗率
売上高	12,729	13,314	+4.6%	26,900	49.5%
売上総利益	2,966	3,356	+13.2%	6,900	48.6%
売上総利益率(%)	23.3%	25.2%	+1.9pt	25.7%	-
販管費	2,252	2,420	+7.4%	4,850	-
営業利益	713	936	+31.2%	2,050	45.7%
営業利益率(%)	5.6%	7.0%	+1.4pt	7.6%	-
為替差益	298	-	-	-	-
為替差損	-	147	-	-	-
経常利益	1,057	811	▲23.2%	2,000	40.6%
経常利益率(%)	8.3%	6.1%	▲2.2pt	7.4%	-
税引前利益	1,064	815	▲23.4%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	717	594	▲17.2%	1,490	39.9%
EPS	79.17円	65.08円	▲14.09円	163.09円	-

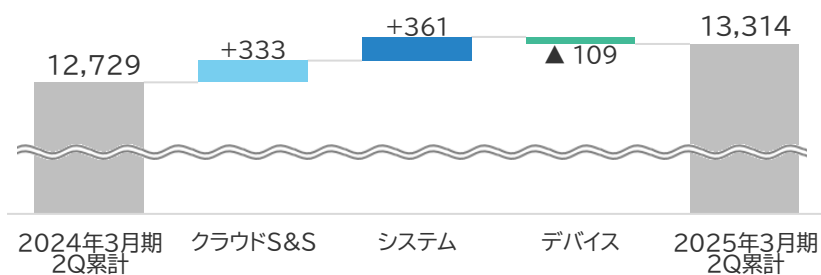
セグメント別業績

[単位:百万円]

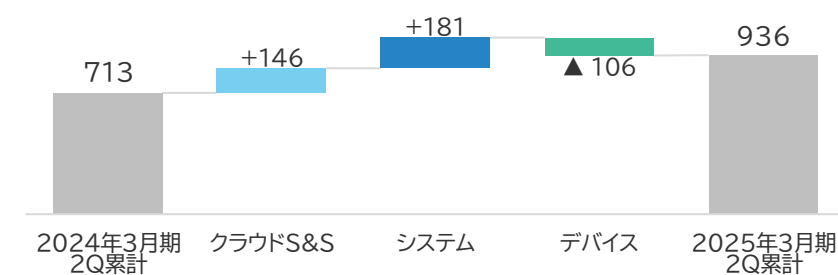
クラウドサービス&サポートが好調、システムで前年度の一過性費用が剥落し、増収増益

		2024年3月期 2Q実績(*)	2025年3月期 2Q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	1,439	1,773	+333	+23.2%	4,200	42.2%
	営業利益	239	386	+146	+61.2%	730	52.9%
	営業利益率(%)	16.6%	21.8%	+5.2pt	-	17.4%	-
システム	売上高	4,365	4,726	+361	+8.3%	9,600	49.2%
	営業利益	▲97	84	+181	-	380	22.2%
	営業利益率(%)	▲2.2%	1.8%	+4.0pt	-	4.0%	-
デバイス	売上高	6,923	6,814	▲109	▲1.6%	13,100	52.0%
	営業利益	571	465	▲106	▲18.6%	940	49.5%
	営業利益率(%)	8.3%	6.8%	▲1.5pt	-	7.2%	-
連結合計	売上高	12,729	13,314	+585	+4.6%	26,900	49.5%
	営業利益	713	936	+222	+31.2%	2,050	45.7%
	営業利益率(%)	5.6%	7.0%	+1.4pt	-	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、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

セグメント別業績(クラウドサービス&サポート)

[単位:百万円]

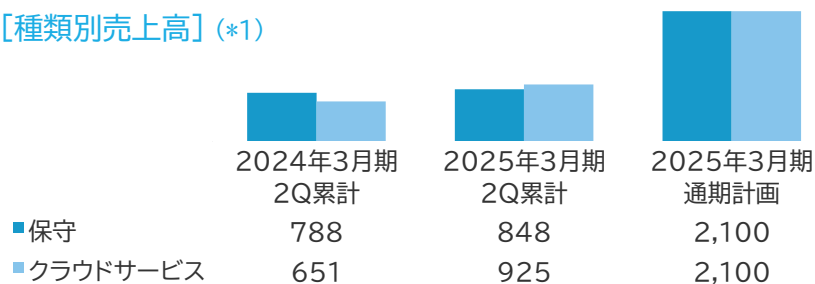
売上高 1,773 百万円 (+333百万円)

クラウドサービスのライセンス数積み上げや大型案件の獲得、保守の新規契約獲得や既存契約拡大により伸長

営業利益 386 百万円 (+146百万円)

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(前年同期比)]

● 保守事業

- (+) 新規契約の獲得
- (+) 顧客の拠点拡張による既存契約拡大

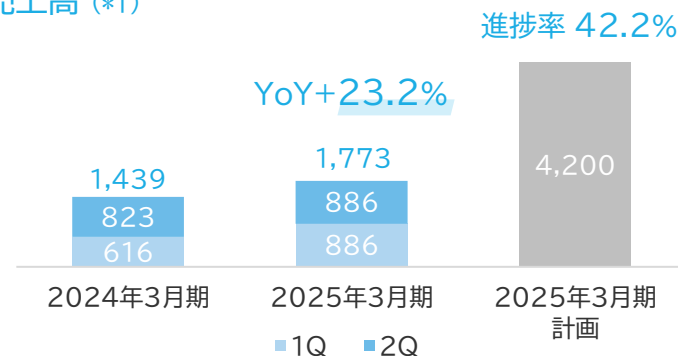
● クラウドサービス事業

- (+) ライセンス数の積み上げ
- (+) クラウドネットワーク製品の新規獲得による機器代・初期費用
…ホテル・飲食チェーン店等の大手企業で新規採用

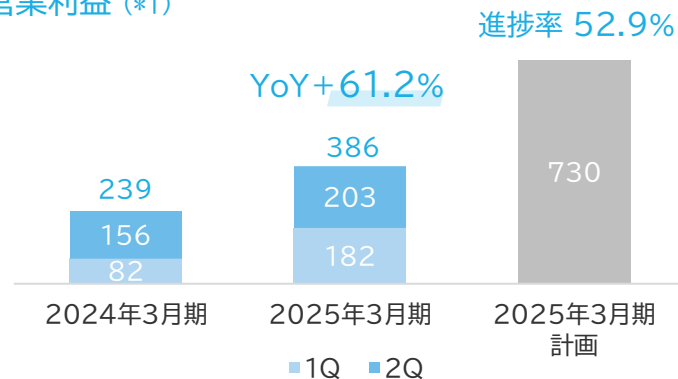
[四半期期間別営業利益率 増減要因(前年同期比)]

- 1Q:メーリングシステムの販売増に伴い売上振替(*2)増、一部販管費の減少
- 2Q:クラウドサービス増収、保守契約価格改定、一部販管費の減少

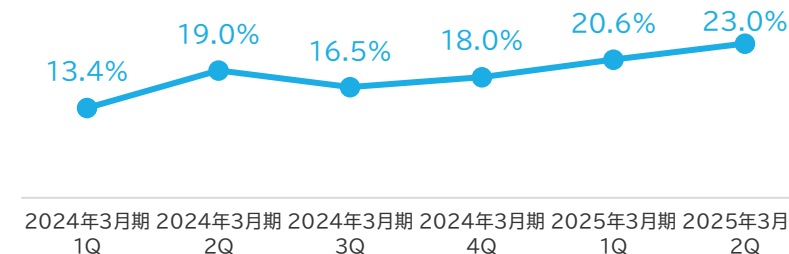
■ 売上高 (*1)



■ 営業利益 (*1)



■ 営業利益率(四半期期間別) (*1)



(*1) 2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細は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9月末

18,929ライセンス

新規契約数

2024年4月～9月

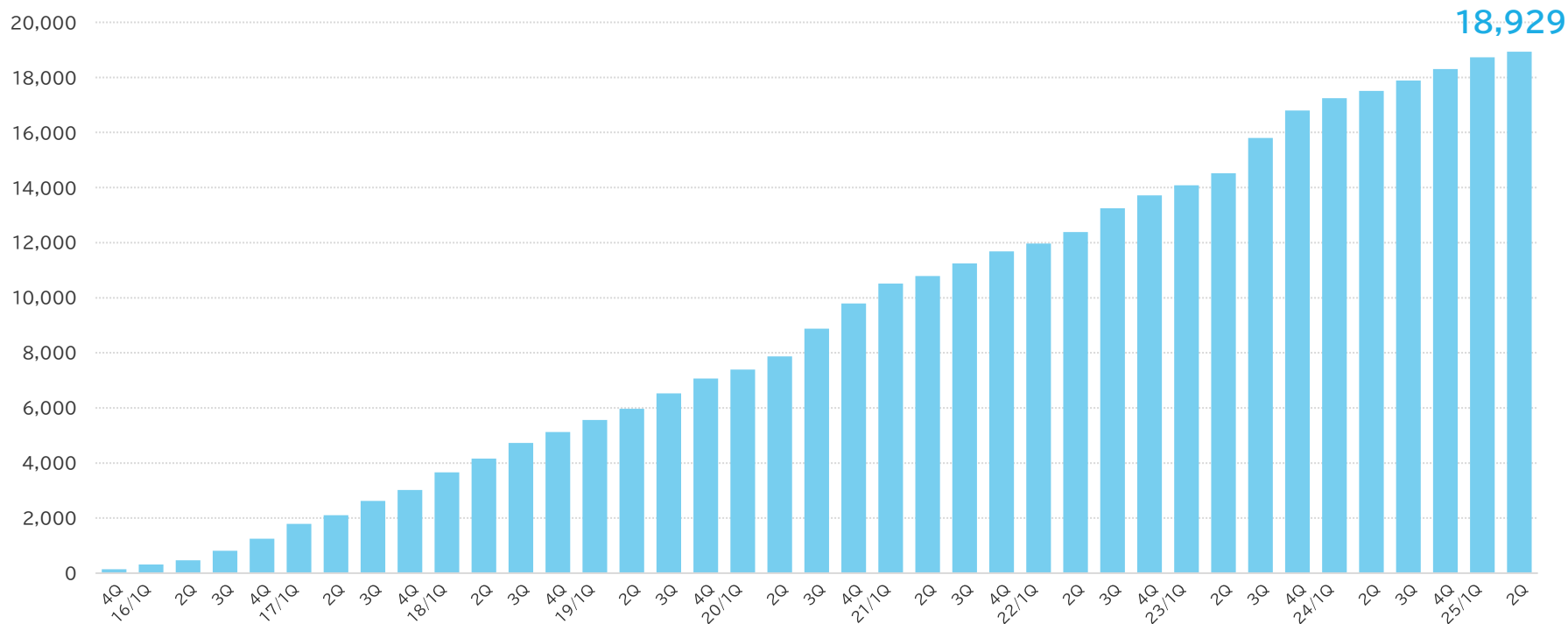
1,635ライセンス

月次解約率(※)

2024年4月～9月

0.76%

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]

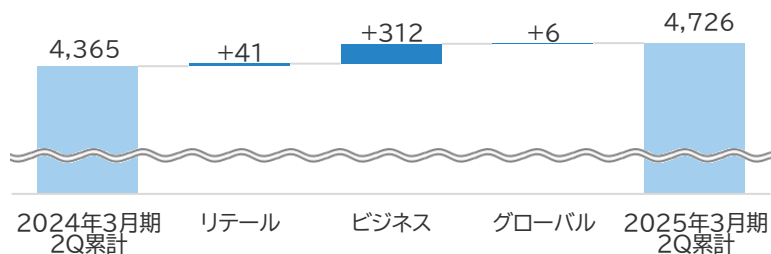
売上高 4,726 百万円 (+361百万円)

ビジネスソリューションで、外資系企業のオフィス向けにセキュリティシステムの販売が伸長

営業利益 84 百万円 (+181百万円)

グローバルで前年度一過性費用の剥落・収益率が高い案件への注力、ビジネスソリューション増収により改善

[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・・・リプレース需要の取り込み
 (△)アパレル向けセキュリティシステム・・・前年度大型案件の反動

● ビジネスソリューション

(+)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の取り込み

● グローバル

(+)防火システム
 ...タイの国家電力計画策定の遅れによる影響を受けつつも、大型案件を獲得したことにより伸長

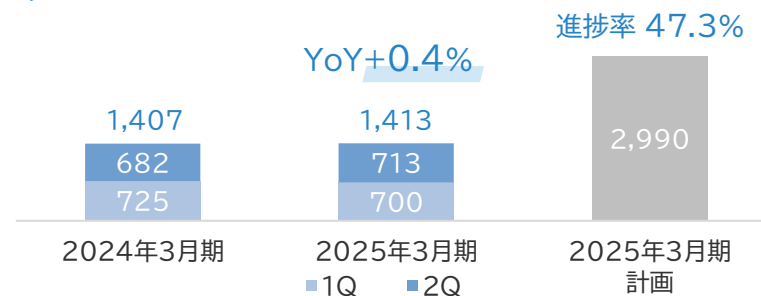
● リテールソリューション(*)



● ビジネスソリューション(*)



● グローバル



(*)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

セグメント別業績(デバイス)

[単位:百万円]

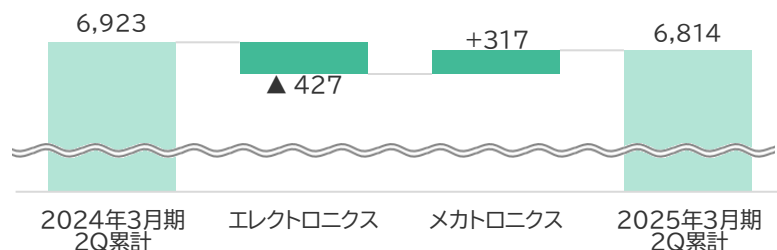
売上高 6,814 百万円 (▲109百万円)

エレクトロニクスは顧客の生産調整により減少、メカトロニクスは金銭機器・複合機向けの販売が伸長

営業利益 465 百万円 (▲106百万円)

エレクトロニクスの減収および一過性費用の計上、為替変動による粗利率低下が影響

[売上高 増減要因(前年同期比)]



● エレクトロニクス

(△)顧客の在庫消化が続く

…特に産業機器・アミューズメント向けに影響

(+)民生機器向け電子部品

…最終製品の販売が好調で、生産台数増加

[計画比]:想定よりも上半期で受注残の納品が進捗

● メカトロニクス

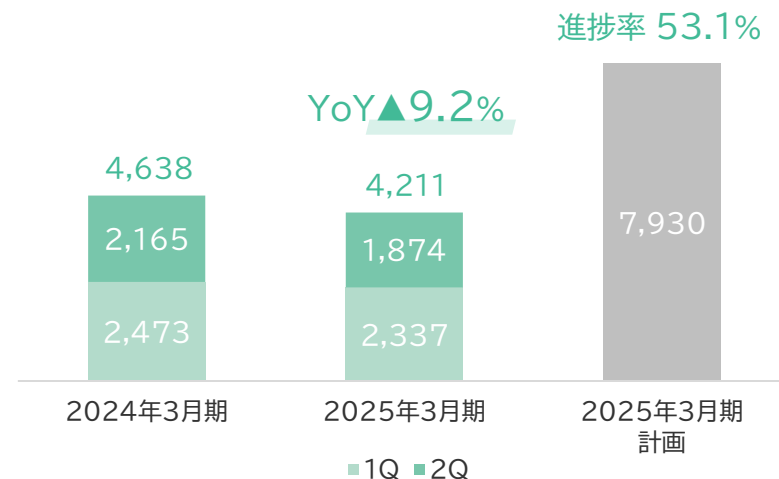
(+)金銭機器・複合機向け機構部品

…金銭機器:2024年7月の新紙幣改刷で入替需要増加

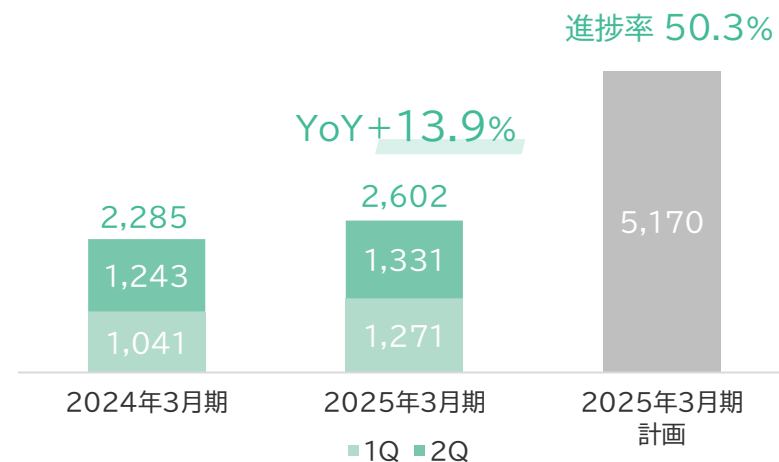
…複合機:オフィス回帰が進み、生産台数増加

(+)住宅設備向け機構部品…企画開発品の採用、横展開が進む

● エレクトロニクス



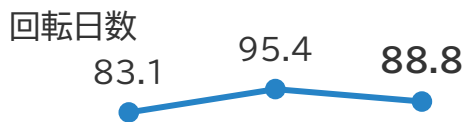
● メカトロニクス



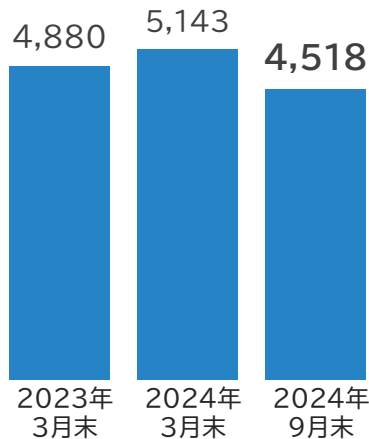
資本効率改善状況

在庫を適正水準まで抑えるべく、受注残の取り込み、発注コントロールの強化を推進
債権・債務は取引条件の見直しを実施し、キャッシュフローを改善

棚卸資産

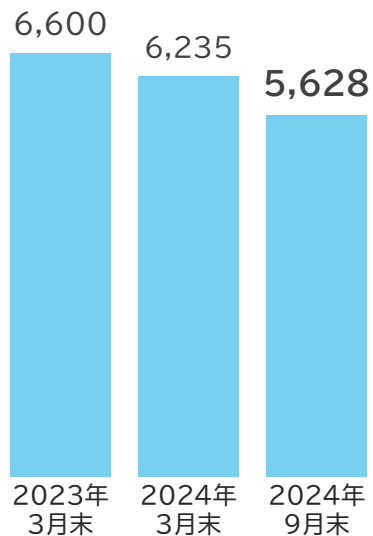
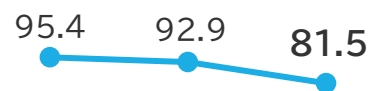


残高
[単位:百万円]



主にデバイス(エレクトロニクス)
の受注残納品により減少

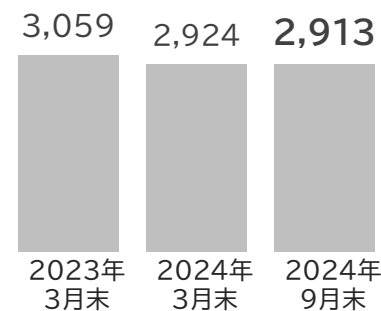
売上債権



[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

仕入債務



目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 第2四半期(累計)決算
3. 2025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<計画>

[単位:百万円]

前年度一過性費用(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で、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	163.09円	+4.63円	-
1株当たり年間配当金(*)	158円	160円	+2円	-

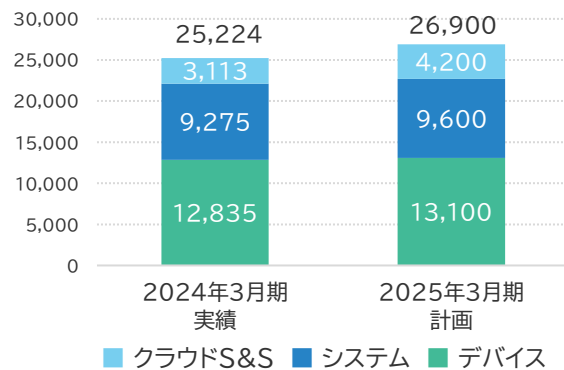
(*)1株当たり年間配当金:配当性向100%の方針に則り、当期純利益全額を期末株式数で除して計算(EPSは当期純利益を期中平均株式数で除して計算)

セグメント別 売上高・営業利益<計画>

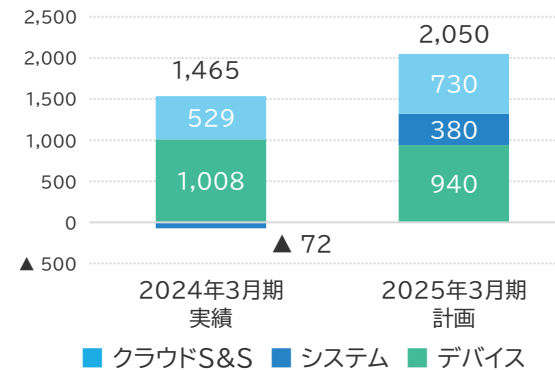
[単位:百万円]

		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、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

クラウドサービス & サポート売上高 <計画>

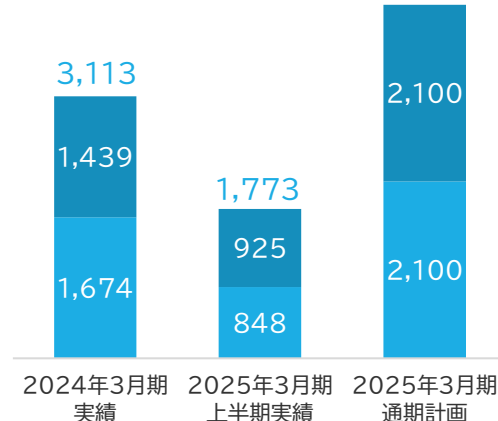
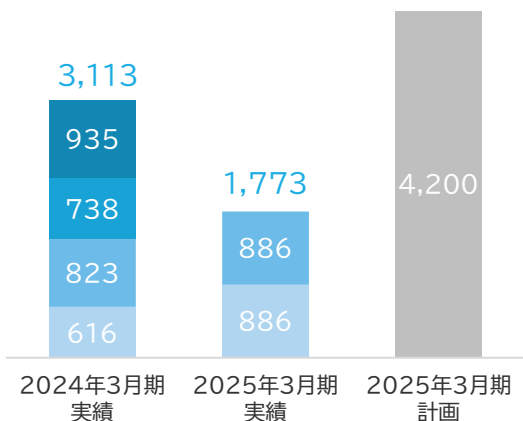
[単位:百万円]

クラウドサービスの新規獲得、保守の契約拡大への動きを加速させ、計画達成を目指す

■ 売上高(クラウドサービス&サポート)

[保守・クラウドサービス別内訳]

進捗率 42.2%



[保守]

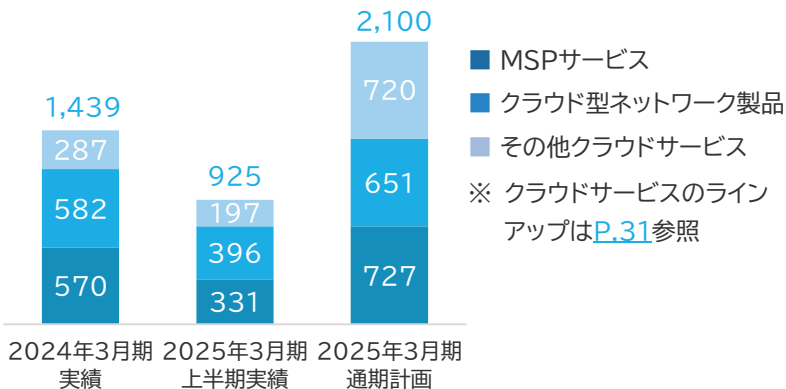
- (+) 大型の保守契約の獲得
- (+) 既存契約の拠点増加等による拡大
- (+) 既存契約、SPOT価格の改定効果

[クラウドサービス]

- ・ MSPサービス…代理店政策強化、大企業をターゲットに大型案件の獲得
- ・ クラウド型ネットワーク製品…工場や物流設備向けの採用で伸びる見込み
- ・ その他…プラットフォーム「Cloom」起点にクロスセル増加、新商材の立ち上げ強化

[クラウドサービス種類別内訳]

セグメント区分の変更について(再掲)



クラウド型無線LAN

■ 変更対象: クラウド型ネットワーク製品

2024年3月期までシステムセグメントで計上

2025年3月期よりクラウドS&Sで計上

理由: サブスクリプション型の売上が増加し、重要性が増したため。

※ 決算説明資料およびファクトブックでは、「クラウド型ネットワーク製品」に関する2024年3月期の数値はクラウドサービス & サポートに区分

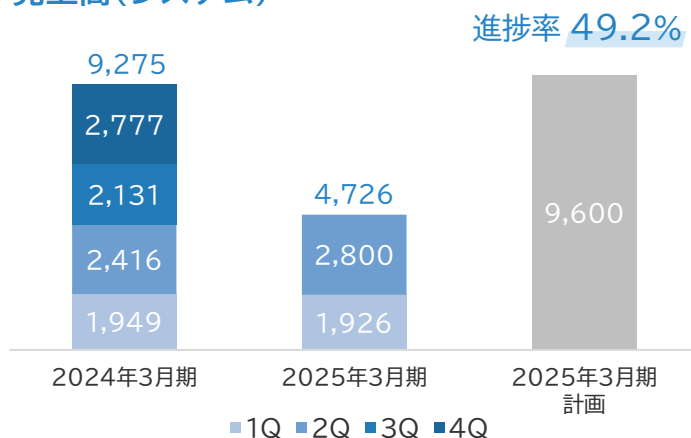
(※)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

システム売上高(サブセグメント別) <計画>

[単位:百万円]

期末に向けて大型案件の検収を着実に進め、グローバルは収益率向上に注力

■ 売上高(システム)



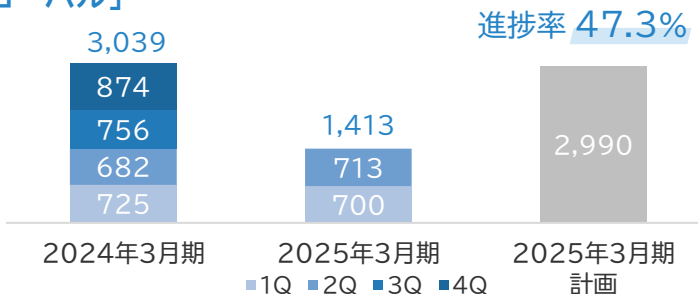
[リテールソリューション](*)



[ビジネスソリューション](*)



[グローバル]



下半期の見込み

● リテールソリューション

(+)GMS向け監視カメラ・顔認証システム

…増設やリプレイス需要の取り込み

(△)アパレル向けセキュリティシステム…前年度大型案件の反動減

● ビジネスソリューション

(+)データセンター・外資系企業オフィス向けセキュリティシステム

(+)国内製造業向けセキュリティシステムの増設・リプレイス

● グローバル

(△)収益率の高い案件に注力するため、売上額は減少

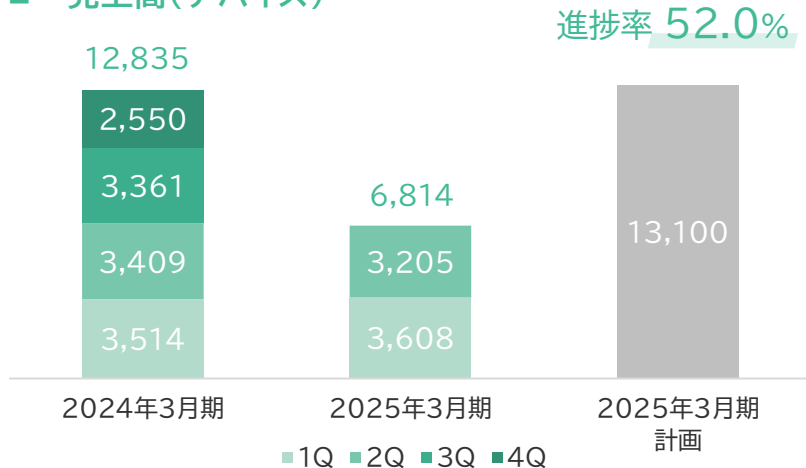
(*)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

デバイス売上高(サブセグメント別) <計画>

[単位:百万円]

顧客の生産調整の影響が続く見込みだが、好調な市場向けの販売を強化し、計画達成を目指す

■ 売上高(デバイス)



下半期の見込み

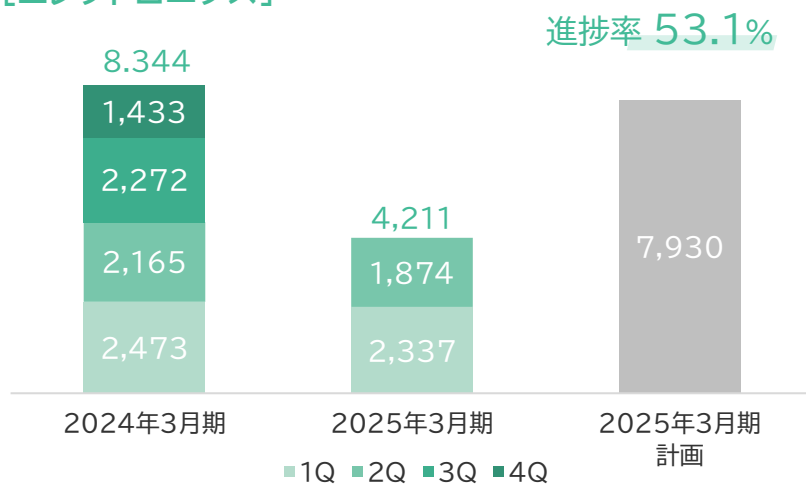
● エレクトロニクス

- (△)顧客の生産調整の影響・・・Q4から受注回復の見立て
- (+)民生機器向け・・・最終製品の生産台数増加が続く見込み
- (+)電源モジュール・・・AIサーバー向けが好調

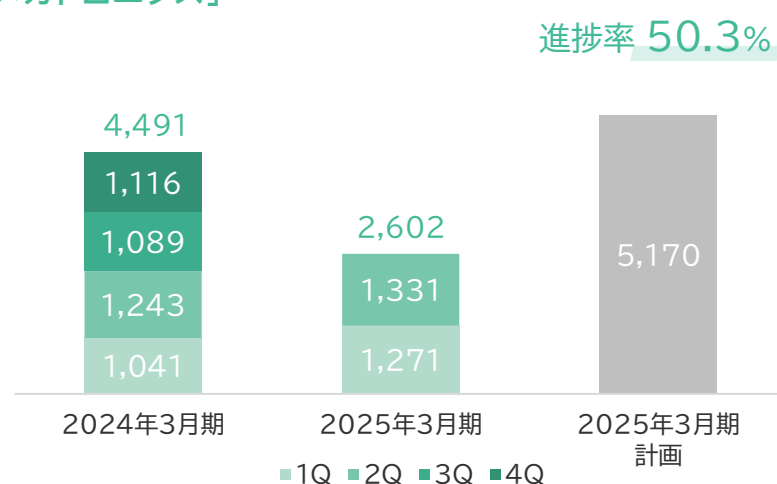
● メカトロニクス

- (+)住宅設備向け機構部品・・・企画開発品の採用・横展開
- (+)複合機向け機構部品・・・オフィス回帰による生産増

[エレクトロニクス]



[メカトロニクス]

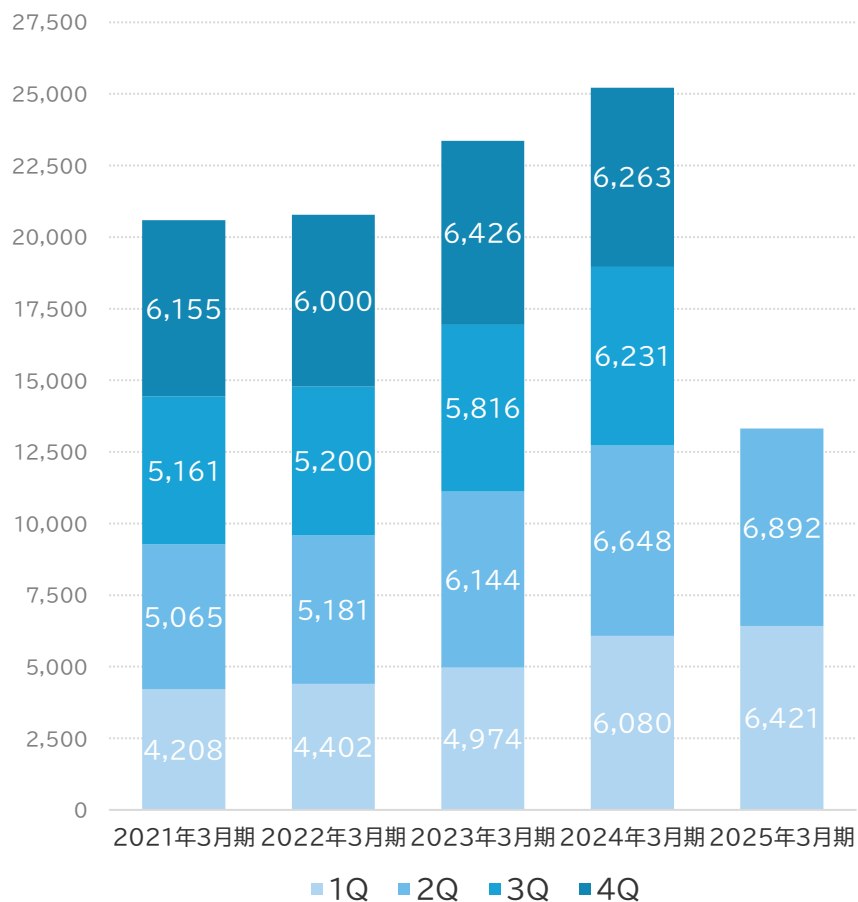


四半期別構成比率

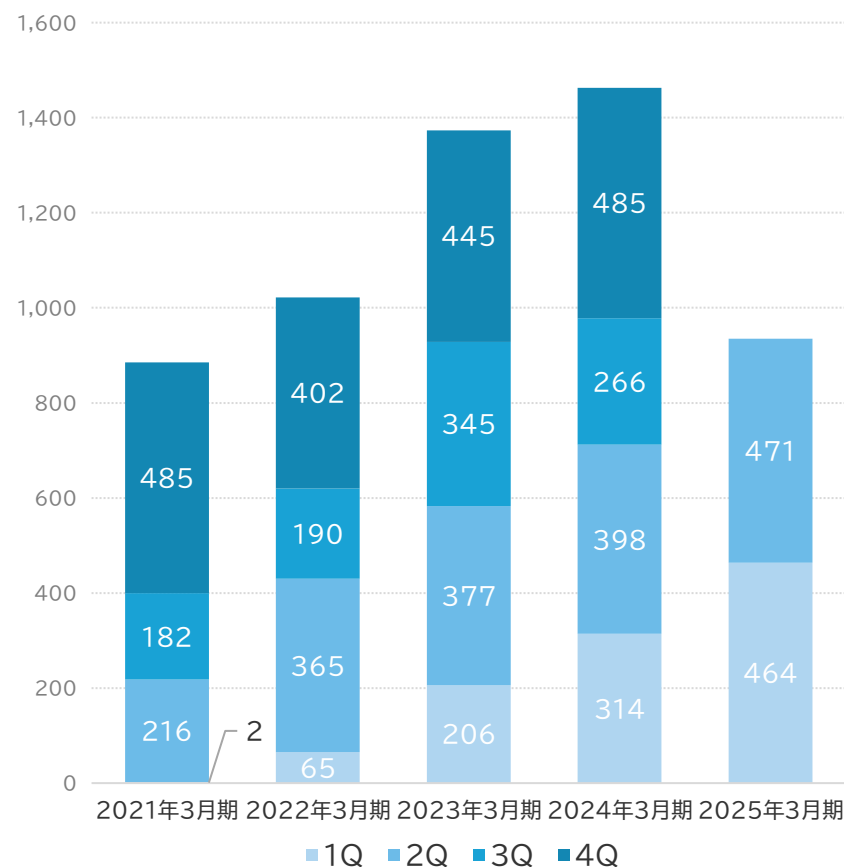
[単位:百万円]

主にシステムセグメントの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

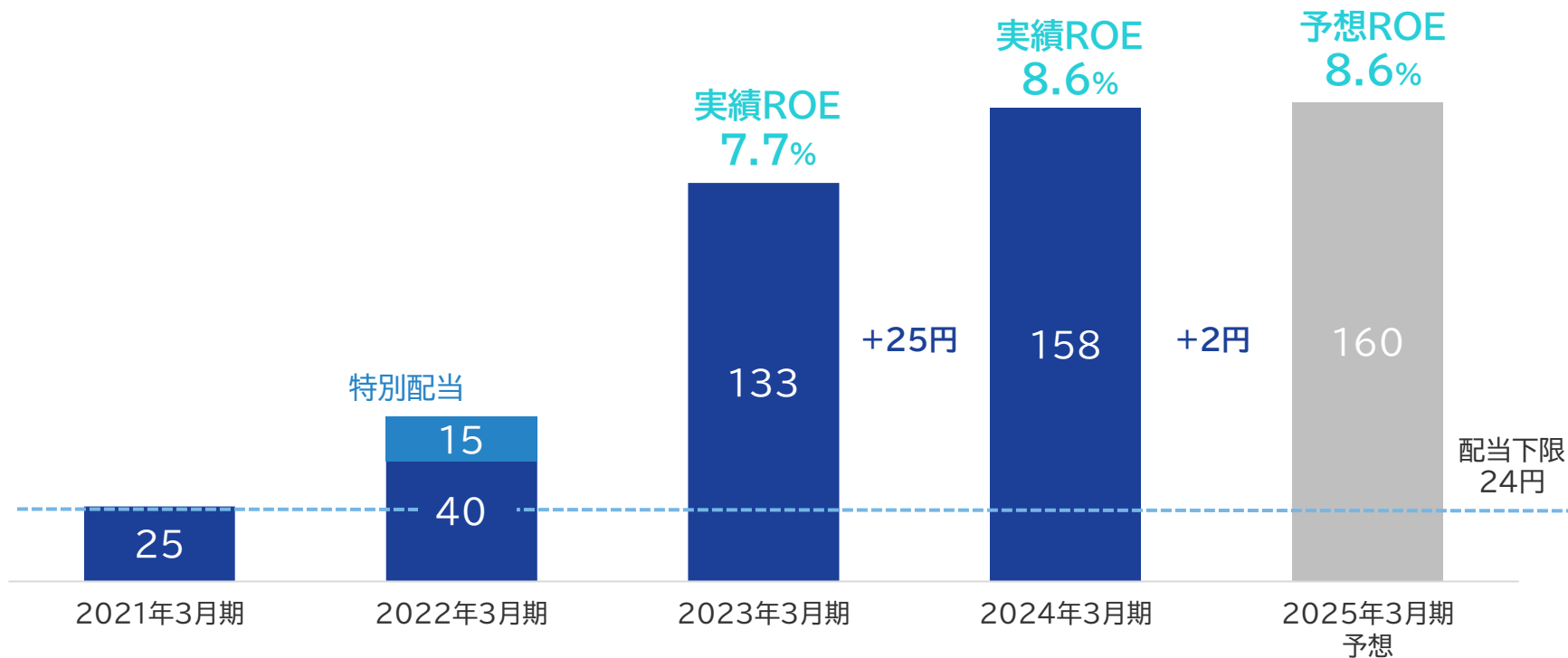
2025年3月期は年間**160円**(中間58円・期末102円)を予定

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2四半期(累計)決算
3. 2025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

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戦略の進捗

- **ロイヤルカスタマー戦略** (*ロイヤルカスタマー:1社当たりの年間売上高3,000万円以上の顧客
当社が付加価値を提供し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

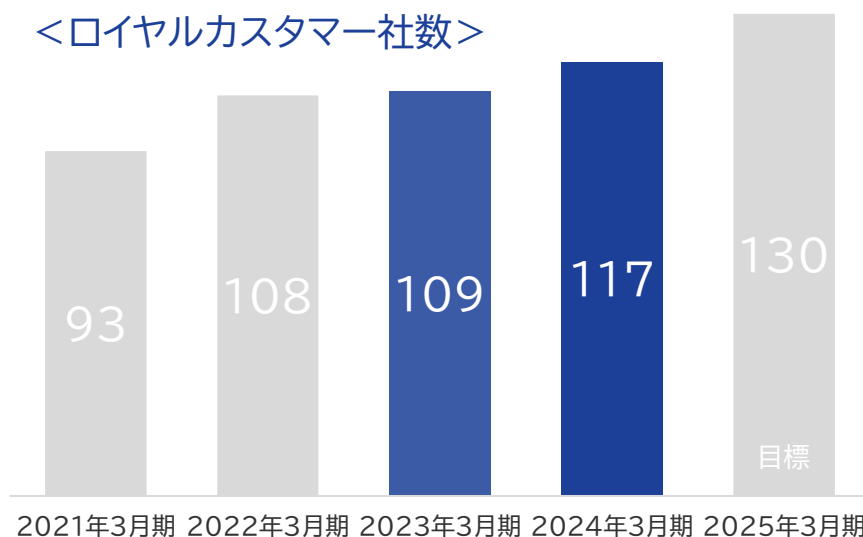
数値目標①
ロイヤルカスタマー
130 社超

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)>

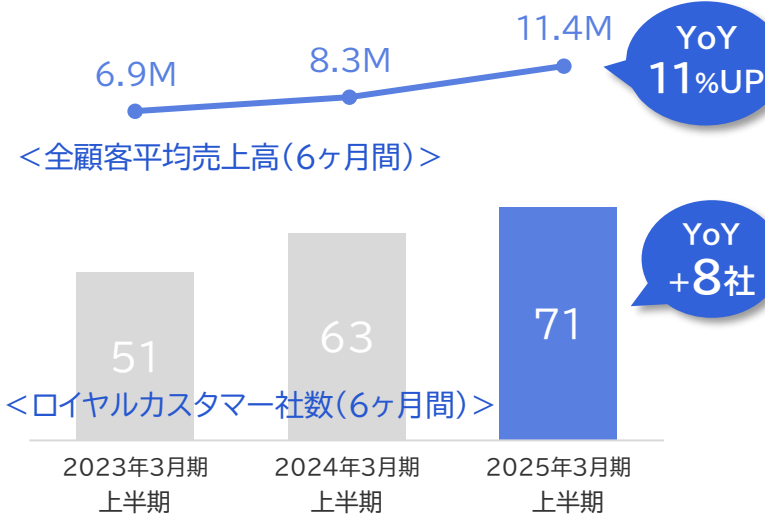


<ロイヤルカスタマー社数>



✓ **2025年3月期 上半期の進捗**

前年同期比で**8社**増加し、順調に進捗



- 全顧客の平均売上高も順調に増加
- セグメント・サブセグメント間のクロスセルが増加 (全顧客のうち、クロスセル実績のある顧客数は前年同+7社)



将来のコア事業 サイバーセキュリティ

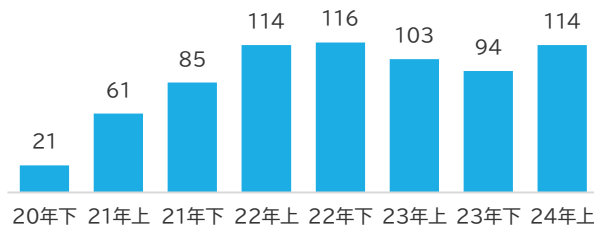
サイバーセキュリティ事業にリソースを集め、**将来のコア事業**の1つへ成長

背景

企業を狙うサイバー攻撃が深刻化

- ランサムウェアの被害が増加し、被害は情報漏えいとどまらず、企業の事業活動が停止するケースが増加
- 製造業では、工場のIoT化や自動化に伴うネットワーク接続機会の増加により、セキュリティリスクが増加
- セキュリティ人材の不足は、特に中小企業で課題

ランサムウェア被害報告件数(*)



当社の事業展開

1. OTセキュリティ:製造業向けのサイバーセキュリティ

※OT(Operational Technology:制御技術)

工場などに使われる、物理的なシステムや設備を最適に動かすための制御・運用技術

- 2024年8月、OT/IoTセキュリティ市場のマーケットリーダー
米国 **Nozomi Networks** 社販売代理店として
多くの導入実績を持つ**テロロジー社**と**資本業務提携**



2. 中堅中小企業を主なターゲットとした製品ラインナップの拡充

onelogin
by ONE IDENTITY

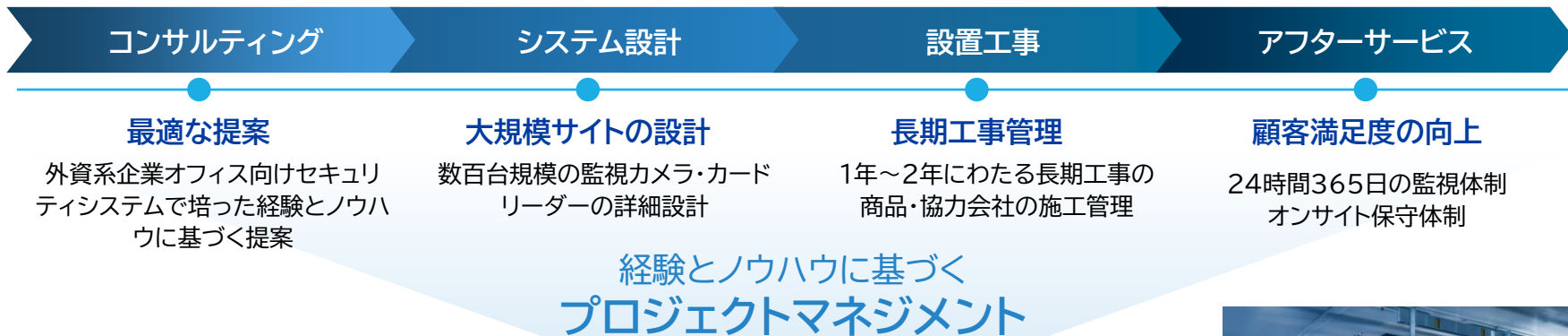

SentinelOne

Cisco Secure Connect

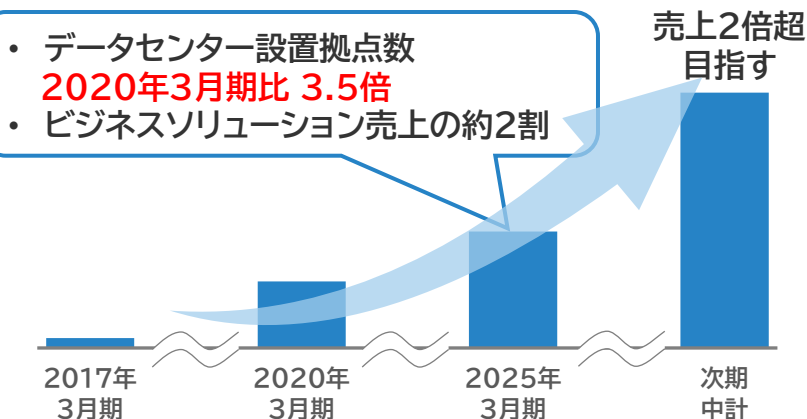
システムセグメント セキュリティソリューション

将来成長が期待されるデータセンター向け入退室管理や監視カメラなどセキュリティソリューションの事業拡大を目指す

✓ 当社の強み



✓ 当社 データセンタービジネス 売上高予想



✓ データセンター市場状況(国内)

- 安定感のある日本がアジアのデータセンター拠点に
- グローバルでシェア上位を誇る外資系データセンター事業者を採用いただき、今後も建設数が拡大予定
- 経済産業省も国内事業者への投資を推進

システムセグメント 「モノ売り」から「コト売り」へ

リテールソリューションでは、お客様の課題を把握し、解決する手段としての製品提案を強化

小売店舗向け「不明ロス低減プログラム」(セグメント:リテールソリューション)

1970年から万引き防止システムをお客様に販売してきた知見をもとに、商品ロスを削減するためのプログラムをお客様の状況にあわせて構築。

【主なプログラムの内容】

1. 店舗調査、データ分析
2. 分析結果をもとに店舗に合った取り組みを実施
 - …死角等を意識した商品陳列・監視カメラ設置場所・巡回ルートの改善
 - …防犯効果を高めるあいさつトレーニング等の従業員教育
 - …万引き発生後の運用フローの見直し(店舗内の情報共有の仕組み等)
3. 効果検証



【お客様の課題を解決する最適な製品を提案】

不明ロス削減プログラムで判明したお客様の課題をもとに、最適な製品を提案

- 対象製品: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・RFID
- 新製品は、プログラム内で試験運用しながら採用の検討が可能

新
製
品

2024年9月発売

veesion

AI映像解析技術で万引き行動を検知

2024年6月発売

rapitag

セルフレジ向け防犯タグ

同プログラム等でお客様の課題を把握し、
解決する製品の発掘も強化

経営基盤の強化(人材戦略)、広報IR

人材関連News①

管理職の若手・女性登用が進む

人事制度を4月に改訂し、若手・女性管理職が増加

【人事制度の変更内容】

- ・ チームを細分化し、ポスト増
- ・ 等級制度を変更



人材関連News②

厚生労働省の「くるみん」認定を取得

- ・ 「子育てサポート企業」として認定
- ・ 女性・男性ともに育休取得率100%
- ・ 有休取得・時間外労働削減を推進



➔ 社員一人ひとりが能力を最大限に発揮し、活躍できる職場環境を継続して整備

人材関連News③

社内ダブルワーク制度の開始



- ・ 業務時間内で所属部門以外の業務を経験
 - ・ 個人のスキルアップ・キャリアの選択肢を広げるために開始
- ➔ 人材の交流を活性化し、組織間イノベーションの創出を目指す

広報IR News

情報発信・企業PRを強化



- ・ プレスリリースの発信数が増加
- ・ [高千穂交易公式note](#) IRnoteマガジン参加主に決算解説や個人投資家向けIRセミナー振り返りなどの記事をアップ
- ・ 公式SNSアカウント開設([X](#)、[Facebook](#))

企業パーパスの策定

技術の力と、 人へのやさしさで、 空間に「新しい必要」をつくる。

あなたがいる空間が、もっと安心できるものであってほしい。
わずらわしいことがなくなり、もっと自由に、スピーディーに、
自分らしく活動できる場所であってほしい。

それを実現するためには、
先端技術を価値あるものに高める、人へのやさしさが必要だ。

近い将来ふりかえったとき、
“これがない毎日はもう考えられない”
そう言ってもらえるソリューションを創造しよう。

「新しい必要」が生まれたとき、
生み出したのは高千穂交易であるように。

- 変化が激しい世界で持続的な成長を実現するため、高千穂交易が目指す社会や存在意義を示すパーパスを策定
- 2024年6月、会社のパーパスと自身の価値観との重なりを見つけ出す「マイパーパス」を策定するワークショップを全社員に向けて実施
- 策定したパーパスを軸に、社員エンゲージメントを高め、企業価値向上を目指す



【パーパスに込めた思い】

<https://www.takachiho-kk.co.jp/purpose/>

【パーパス策定までの道のり】(note)

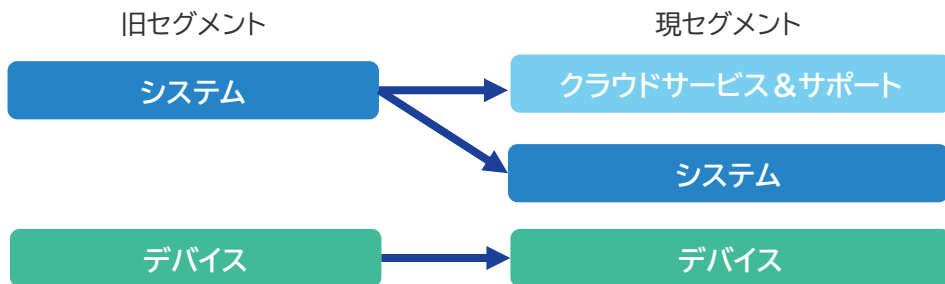
https://note.com/takachiho_koheki/n/n6b4f4b0f9517

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 第2四半期(累計)決算
3. 2025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サービス
- クラウドネットワーク製品
- その他

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

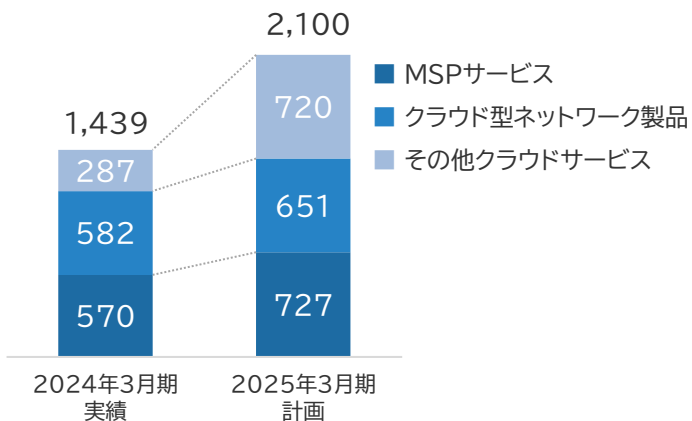
メカトロニクス

- 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

クラウドサービスのラインアップ

[単位:百万円]

[クラウドサービス売上高 内訳]



MSPサービス

保守サービス+ライセンス+(機器)

CISCO Meraki



2024年10月～マネージドサービス開始

Cisco Secure Connect

クラウド型ネットワーク製品

ライセンス+機器

CISCO Meraki



※2025年3月期1Q開示では「その他クラウドサービス」に分類

その他クラウドサービス

分類① クラウドベース物理セキュリティ

Verkada ・ 監視カメラ
・ 入退室管理システム

分類② ネットワークセキュリティ

Cisco Secure Connect



onelogin
by ONE IDENTITY



分類③ 小売店舗向けクラウドサービス



入店カウンターを利用した
店舗分析ツール



従業員手荷物検査
サービス



RFIDのデータ管理
プラットフォーム

分類④ その他



Cisco MerakiやVerkada等の製品
と連携し、スマートオフィスを実現

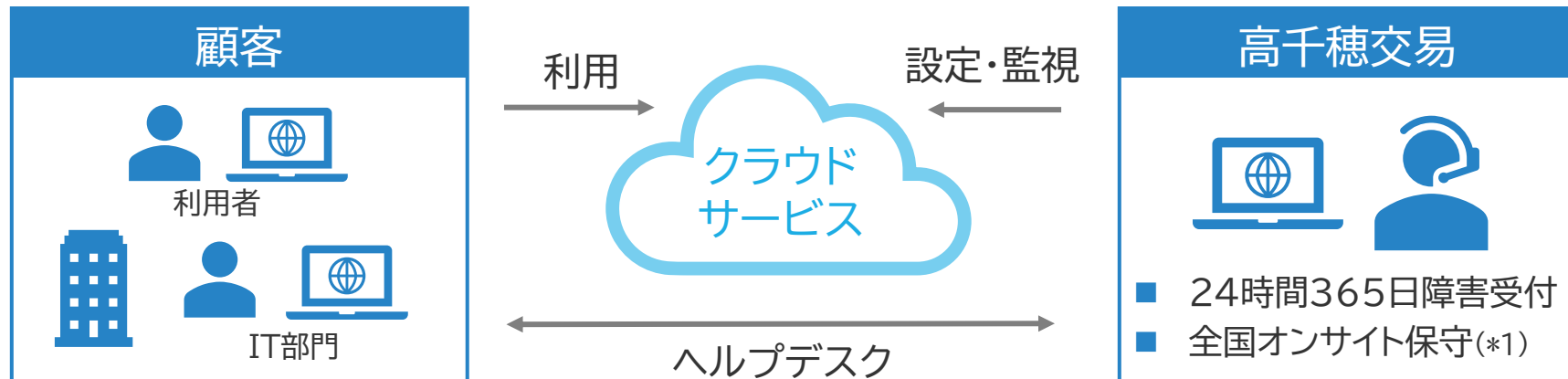
- ・ 社員の所在確認
- ・ ネットワークの稼働状況の可視化

(※)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

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』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

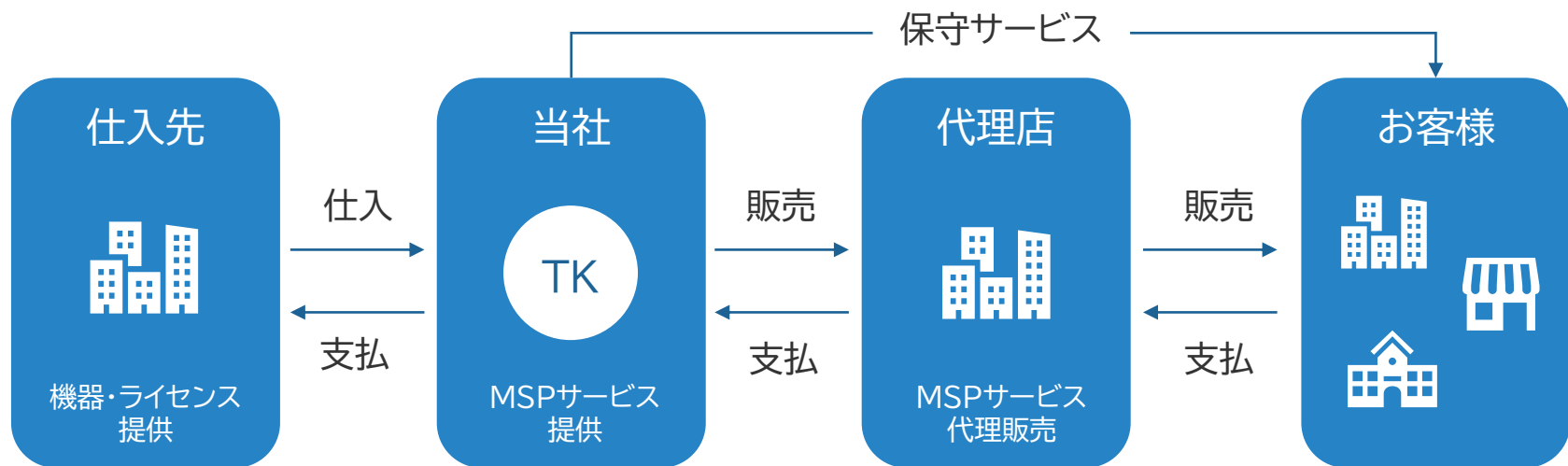
(1)~(3)を一体型のサービスとして
月額払いで提供(*2)

- (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)

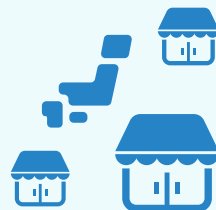
MSPサービス ビジネスモデル



■ 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



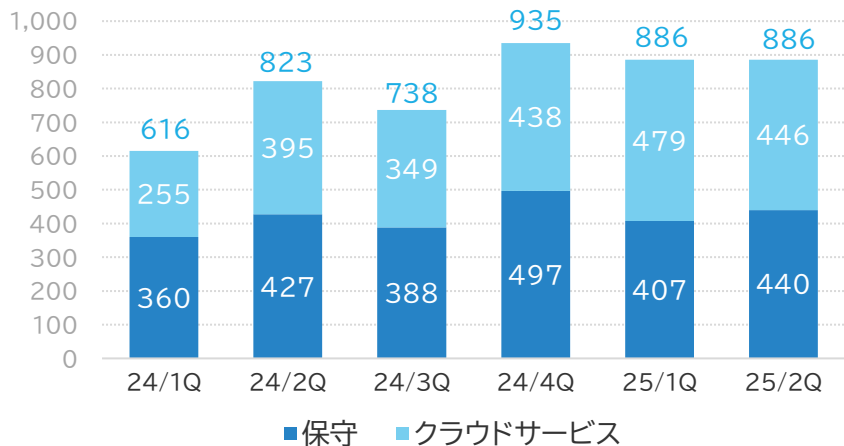
他にも 工場、介護施設、病院、学校 など
様々な場所で使用されています。



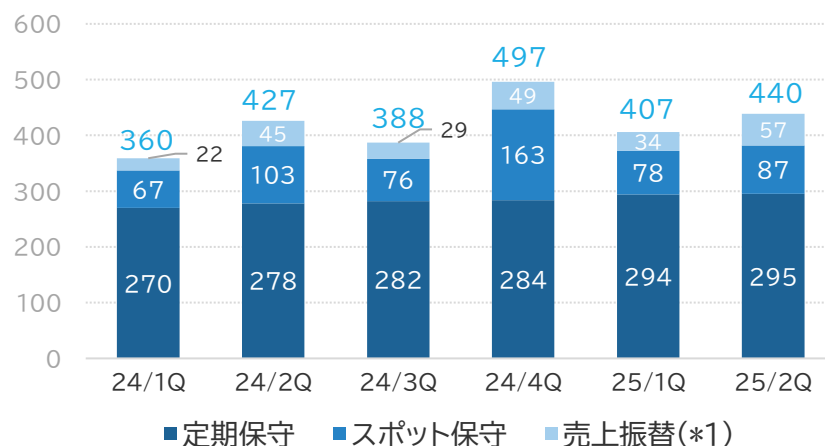
四半期別売上高内訳(クラウドサービス&サポート)

[単位:百万円]

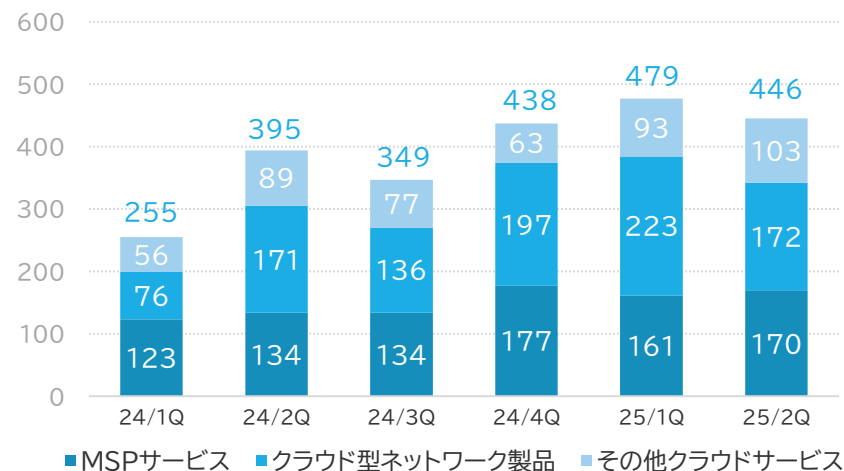
1 クラウドサービス&サポート売上高内訳



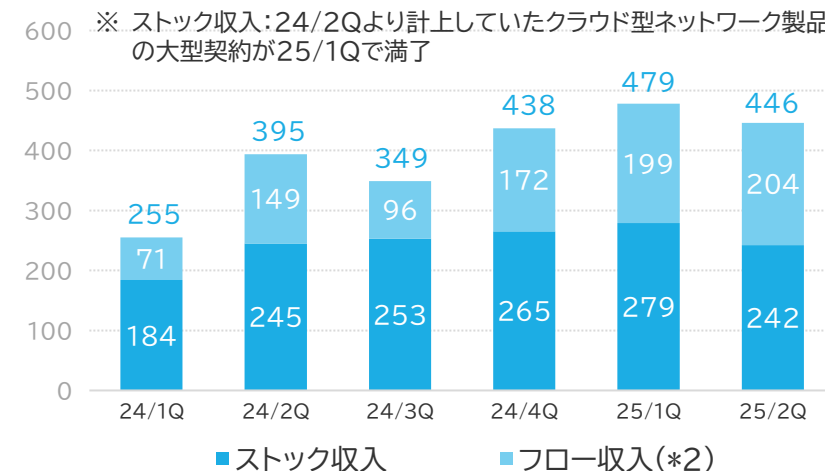
2 保守売上高内訳(形態別)



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)



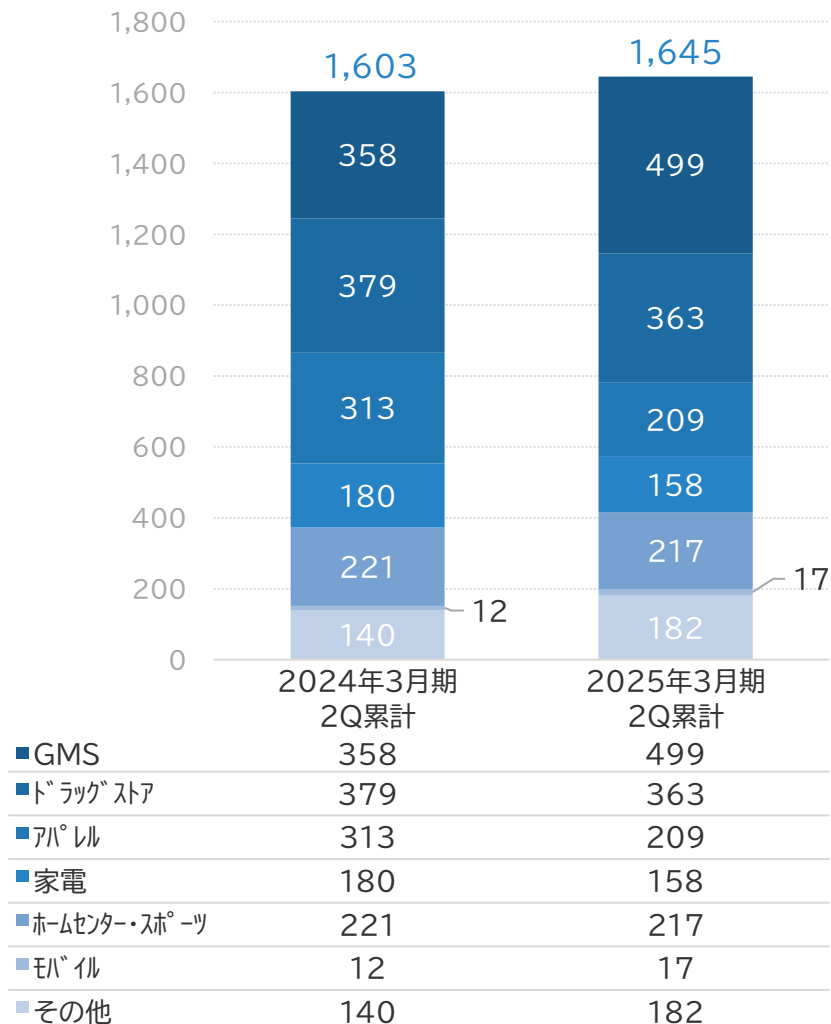
(※)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

(*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

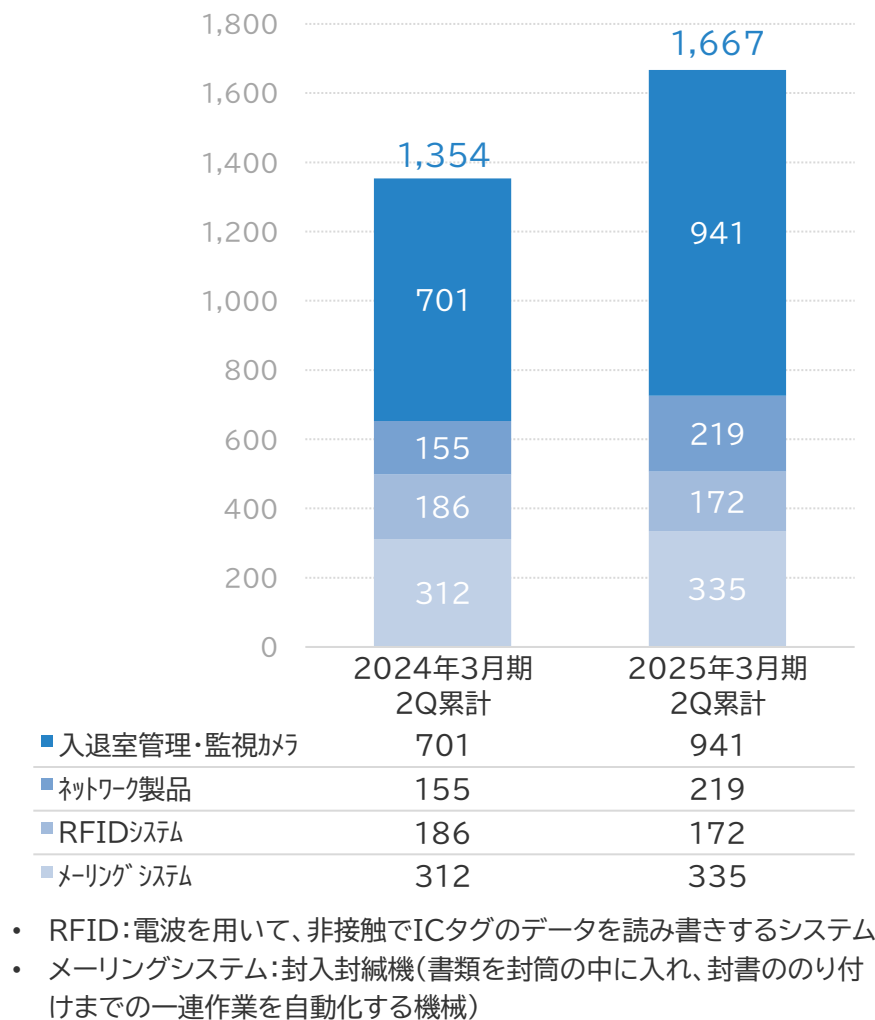
(*2)初期費用、MSPサービスの機器代の一括払い分等

売上高内訳(リテールソリューション・ビジネスソリューション) [単位:百万円]

● 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

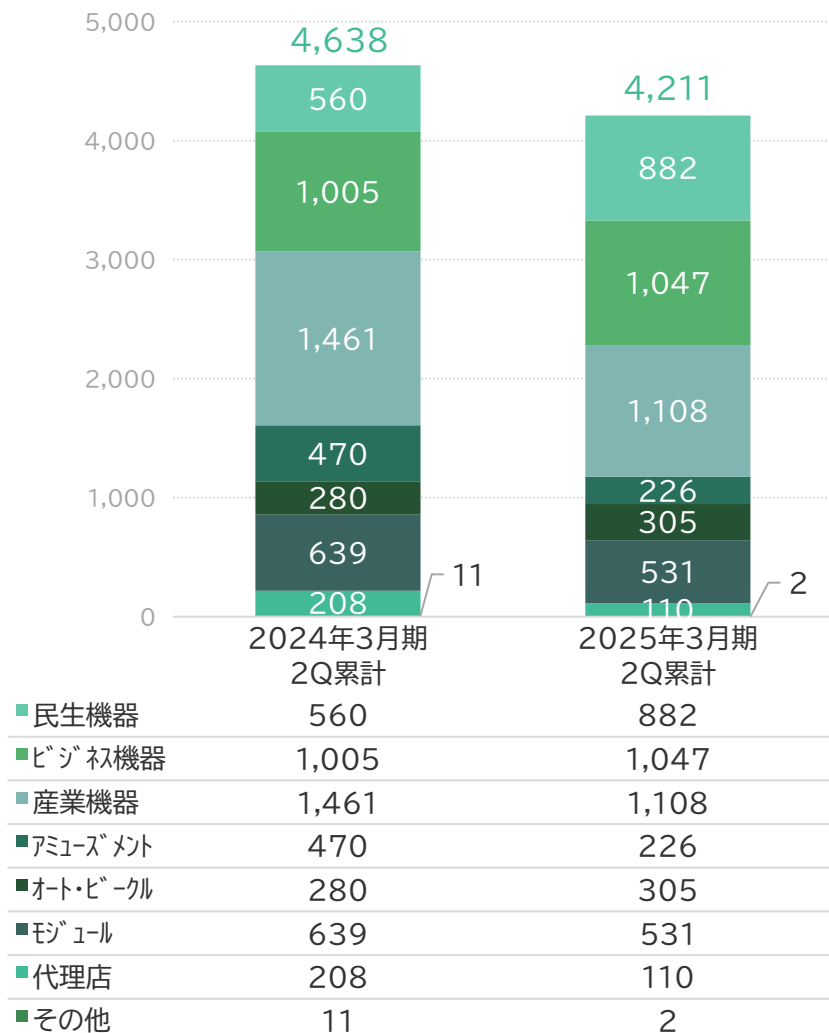


(※)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細はP.16参照)

デバイス売上高内訳

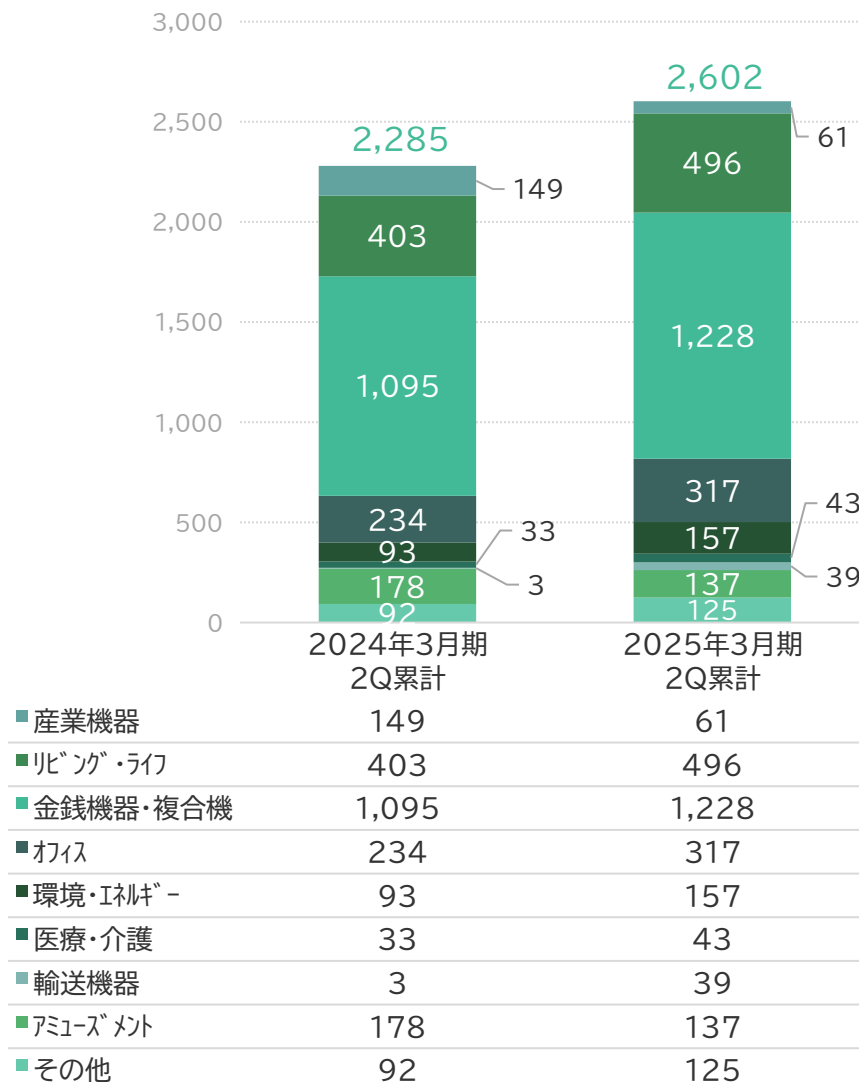
[単位:百万円]

● エレクトロニクス売上高



(※)オート・ビークル:車載機器、鉄道機器、船舶、輸送機器

● メカトロニクス売上高



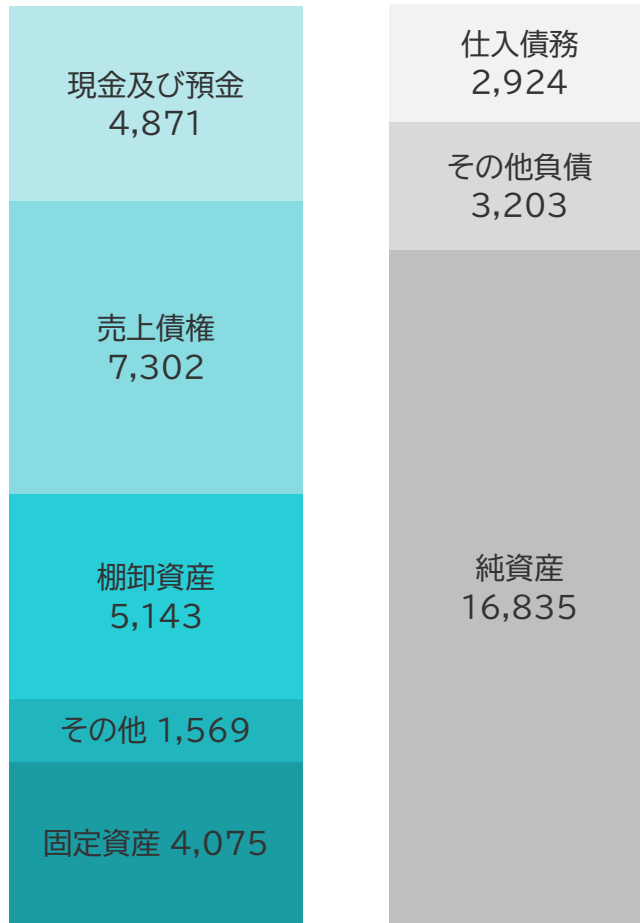
(※)リビング・ライフ:住宅設備、自動車内装向け

(※)環境・エネルギー:蓄電・太陽光発電向け

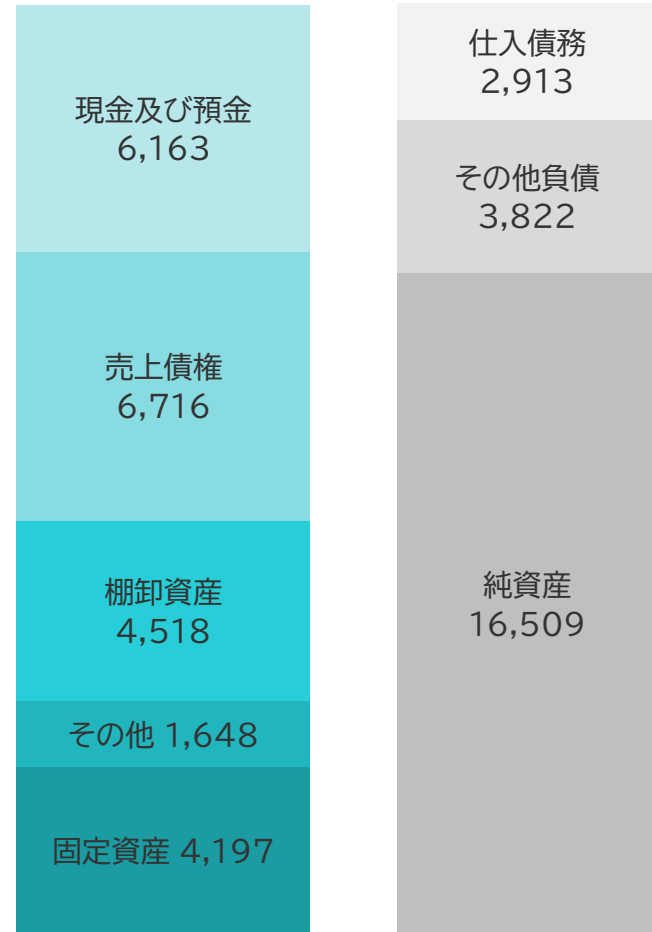
連結BS

[単位:百万円]

2024年3月末



2024年9月末



(増減要因)

現金及び預金+1,292・・・短期借入金+1,000

純資産▲326・・・配当支払▲960、当期純利益+594、その他包括利益累計額+32

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

 03-3355-1201

IR News Mail



note