

2025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)

2025年2月4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3四半期(累計)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

目次

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

【売上高・営業利益】 前年同期比で増収増益。セグメント別の主なポイントは下記のとおり。

- **クラウドサービス&サポート**:クラウドサービス事業はライセンス数の積み上げや大口顧客の新規獲得で伸長。保守事業は価格改定等の取り組みが奏功し、収益性が改善。
- **システム**:外資系企業オフィス向けセキュリティシステムの売上が伸長。前年度の防火システム事業の一過性費用が剥落し、収益性が改善。
- **デバイス**:金銭機器・複合機向け機構部品の売上が伸長するも、半導体事業で顧客の在庫調整の影響を受けて減収。

【当期純利益】 為替差益が減少し、前年度に計上した投資有価証券売却益が剥落したものの、営業利益の増加により、当期純利益についても前年同期比で増益。

✓ 2025年3月期 通期 <計画>

- 2024年5月10日公表の連結業績予想を据え置き、1株当たり年間配当金は**160円**(期末配当金は**102円**)を予定。
- **クラウドサービス&サポート**の営業利益率は3Qまでと同程度の水準が続く見込み。**システム**は例年の傾向と同様に4Qに大型案件を計上する予定。**デバイス**の半導体事業は3Qから一部顧客で在庫消化が進み、回復に向かう見通し。

	2024年3月期 3Q累計実績	2025年3月期 3Q累計実績	増減	2025年3月期 通期計画	進捗率
売上高	18,960	19,648	+688	26,900	73.0%
営業利益	980	1,362	+382	2,050	66.5%
経常利益	1,267	1,441	+173	2,000	72.1%
当期純利益	1,021	1,071	+49	1,490	71.9%

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 第3四半期(累計)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]

増収およびクラウドサービス&サポート・システムの収益性が改善し、営業利益は前年同期比+39%
 為替差益が減少し、投資有価証券売却益が剥落したものの、当期純利益も前年同期比で増益

	2024年3月期 3Q累計実績	2025年3月期 3Q累計実績	前年同期比	2025年3月期 通期計画	進捗率
売上高	18,960	19,648	+3.6%	26,900	73.0%
売上総利益	4,382	4,949	+12.9%	6,900	71.7%
売上総利益率(%)	23.1%	25.2%	+2.1pt	25.7%	-
販管費	3,402	3,586	+5.4%	4,850	-
営業利益	980	1,362	+39.0%	2,050	66.5%
営業利益率(%)	5.2%	6.9%	+1.7pt	7.6%	-
為替差益	206	27	▲86.9%	-	-
経常利益	1,267	1,441	+13.7%	2,000	72.1%
経常利益率(%)	6.7%	7.3%	+0.6pt	7.4%	-
特別利益	280	55	▲80.1%	-	-
税引前利益	1,548	1,496	▲3.3%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,021	1,071	+4.8%	1,490	71.9%
EPS	112.66円	116.55円	+3.89円	162.13円	-

セグメント別業績

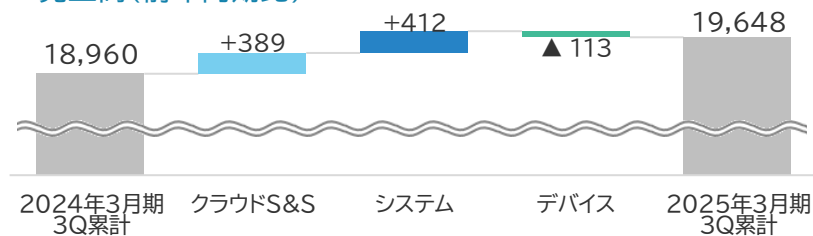
[単位:百万円]

システムおよびクラウドサービス&サポートで増収

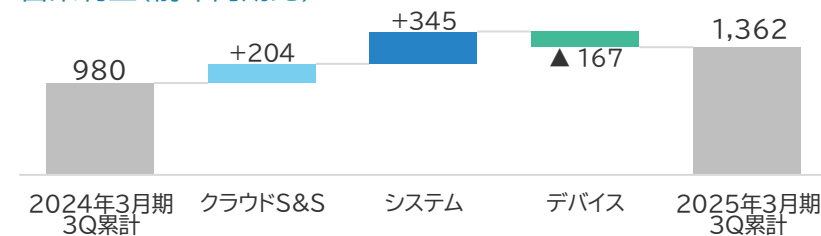
システムの一過性費用が剥落、クラウドサービス&サポートで収益性改善の取り組みが奏功し、増益

		2024年3月期 3Q累計実績(*)	2025年3月期 3Q累計実績	増減額	増減率	2025年3月期 通期計画	進捗率
クラウドサービス &サポート	売上高	2,177	2,567	+389	+17.9%	4,200	61.1%
	営業利益	360	565	+204	+56.8%	730	77.5%
	営業利益率(%)	16.6%	22.0%	+5.4pt	-	17.4%	-
システム	売上高	6,497	6,909	+412	+6.3%	9,600	72.0%
	営業利益	▲269	76	+345	-	380	20.1%
	営業利益率(%)	▲4.1%	1.1%	+5.2pt	-	4.0%	-
デバイス	売上高	10,285	10,172	▲113	▲1.1%	13,100	77.7%
	営業利益	888	720	▲167	▲18.9%	940	76.7%
	営業利益率(%)	8.6%	7.1%	▲1.5pt	-	7.2%	-
連結合計	売上高	18,960	19,648	+688	+3.6%	26,900	73.0%
	営業利益	980	1,362	+382	+39.0%	2,050	66.5%
	営業利益率(%)	5.2%	6.9%	+1.7pt	-	7.6%	-

■ 売上高(前年同期比)



■ 営業利益(前年同期比)

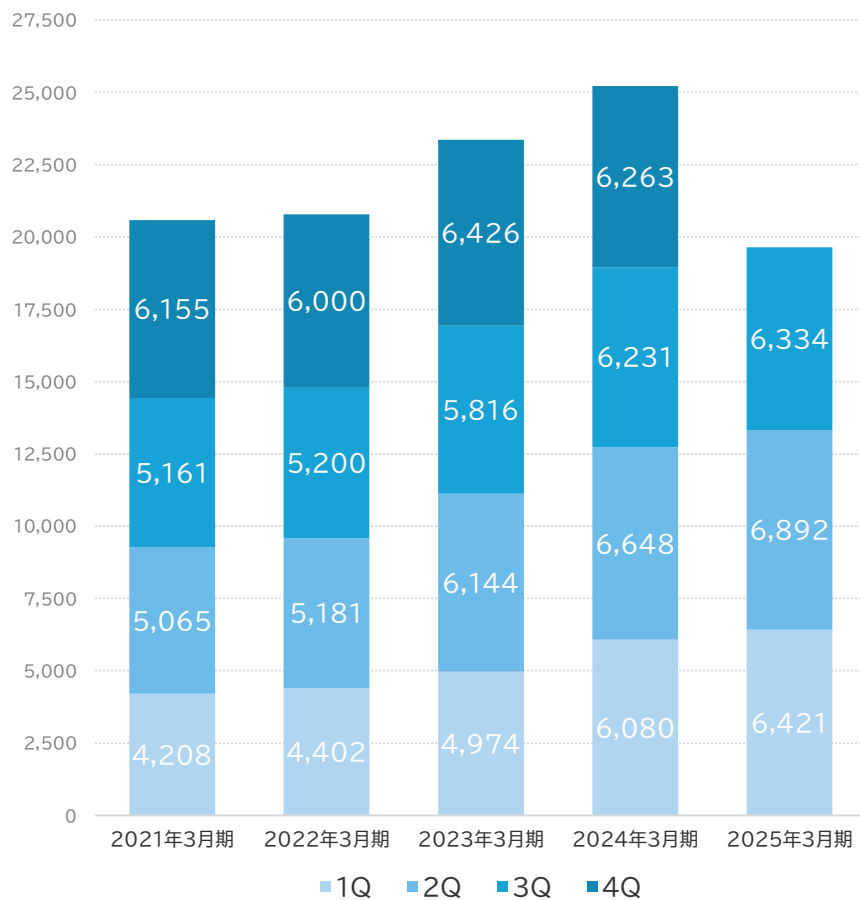
(*)2024年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み(詳細は「[2025年3月期 第2四半期決算説明資料](#)」P.16参照)

四半期別構成比率

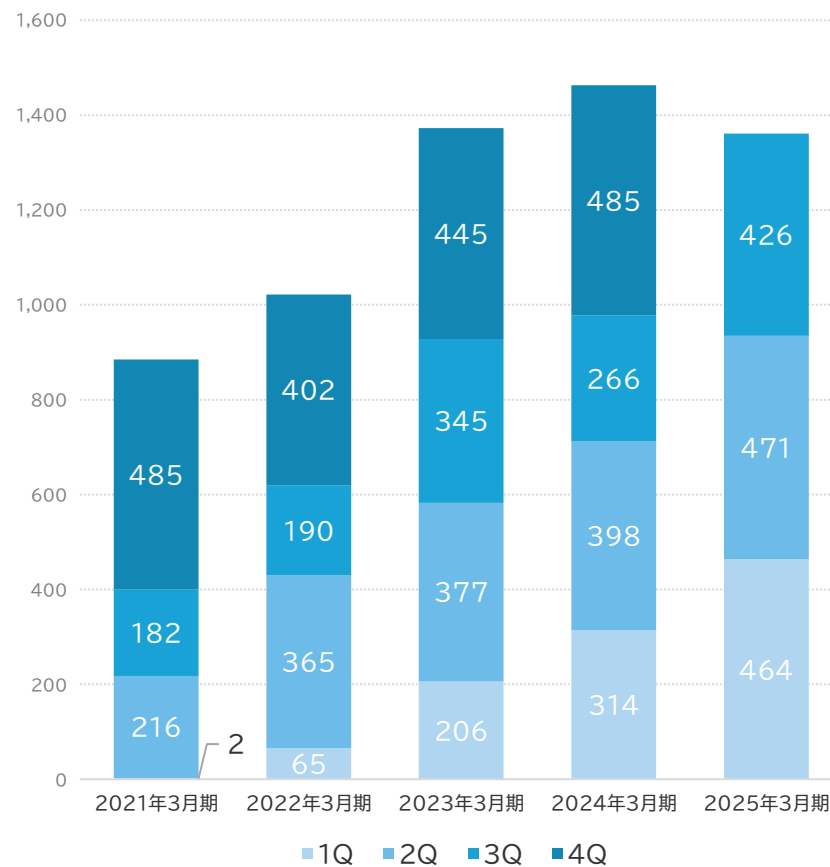
[単位:百万円]

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、業績は4Q・2Q偏重の傾向

■ 四半期別売上高



■ 四半期別営業利益



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]

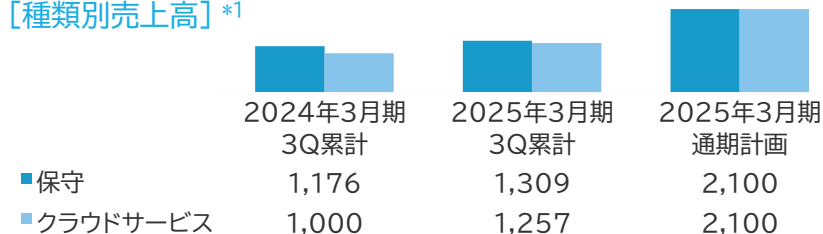
売上高 2,567 百万円 (+389百万円) 前年同期比

クラウドサービスのライセンス数積み上げや大口顧客の新規獲得、保守の新規契約獲得・既存契約拡大により伸長

営業利益 565 百万円 (+204百万円) 前年同期比

クラウドサービスの増収、保守事業で収益性改善の取り組みが奏功したことにより、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の拡大

● 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機器代・初期費用
…大口顧客(ホテル・飲食チェーン店等)の新規獲得

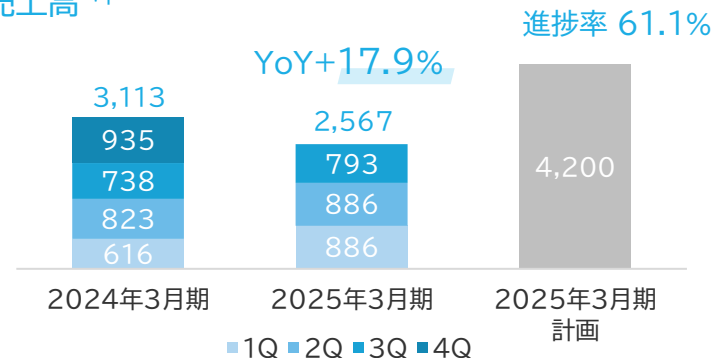
[四半期期間別営業利益率 増減要因(前年同期比)]

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

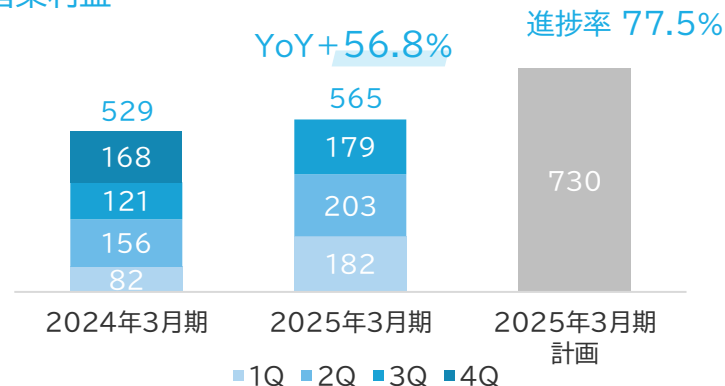
2Q:クラウドサービス増収、保守契約価格改定、一部販管費の減少

3Q:メーリングシステムスポット保守増加、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

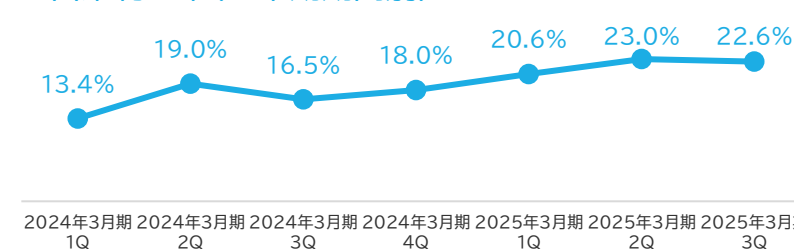
■ 売上高 *1



■ 営業利益 *1



■ 営業利益率(四半期期間別)*1



(*) 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「[2025年3月期 第2四半期決算説明資料](#)」P.16参照)

(*) 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

クラウドサービス「MSPサービス」※1の契約状況

MSPサービスKPI

契約数

2024年12月末

19,084ライセンス

新規契約数

2024年4月～12月

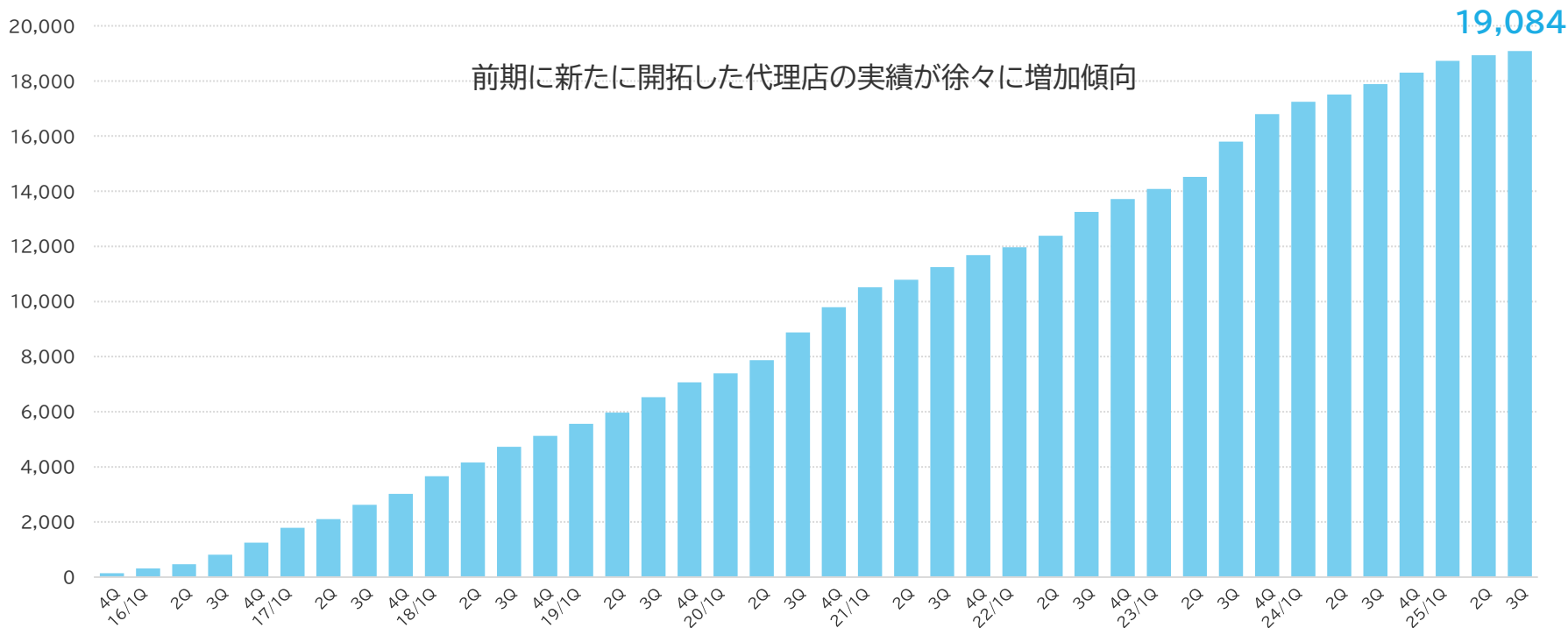
2,209ライセンス
(前年同期比+85)

月次解約率※2

2024年4月～12月

0.62%

■ MSPサービス契約数推移(対象:クラウド型ネットワーク製品のみ)

※1MSPサービス:詳細は[こちら](#)をご確認ください。

※2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]

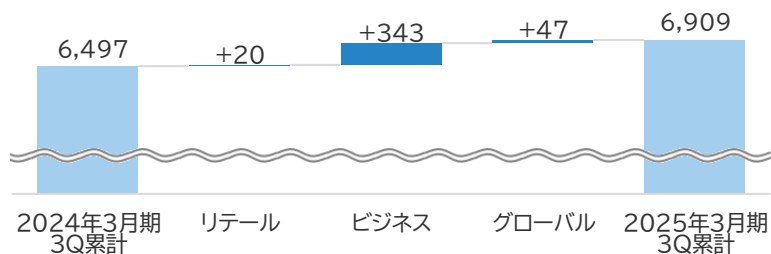
売上高 6,909 百万円 (前年同期比 +412百万円)

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 76 百万円 (前年同期比 +345百万円)

グローバルの防火システム事業で、前年度の一過性費用が剥落したことに加え、収益率の高い案件に注力したため改善

[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

- (+)海外子会社の円換算収益
- (△)防火システム事業で収益率の高い案件に注力

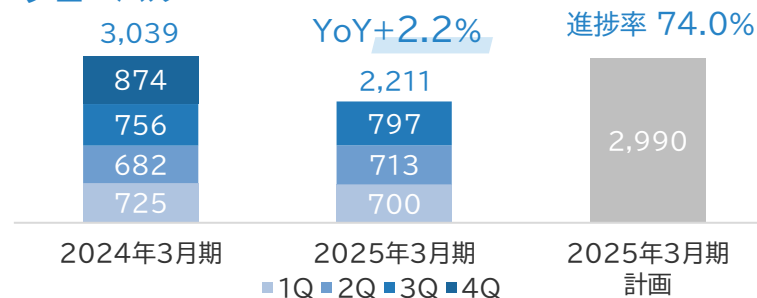
● リテールソリューション(*)



● 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「[2025年3月期 第2四半期決算説明資料](#)」P.16参照)

セグメント別業績(デバイス)

[単位:百万円]

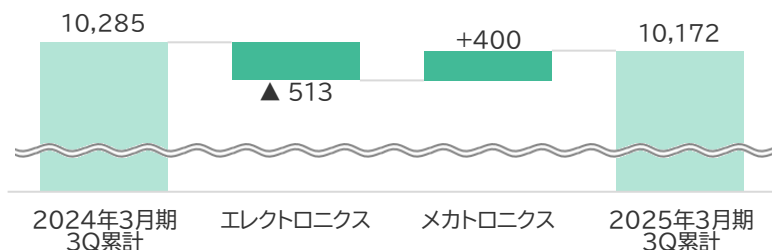
売上高 10,172 百万円 (▲113百万円) 前年同期比

エレクトロニクスは顧客の在庫調整の影響により減少、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 720 百万円 (▲167百万円) 前年同期比

エレクトロニクスの減収および一過性費用の計上により減少

[売上高 増減要因(前年同期比)]



● エレクトロニクス

(△)顧客の在庫調整

- …特に産業機器・アミューズメント向けの売上に影響

(+)民生機器向け電子部品

- …最終製品の販売が好調で、生産台数が増加

[計画比]: 当初の想定よりも早く、3Qからビジネス機器の一部顧客で在庫消化が進み、徐々に売上が回復

● メカトロニクス

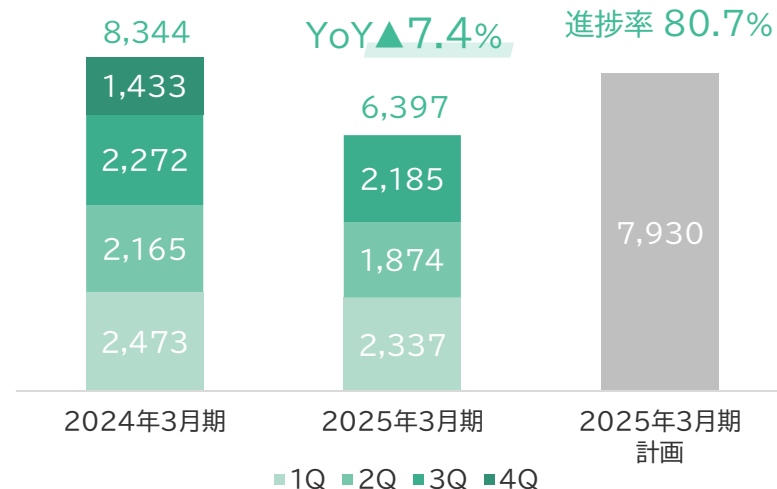
(+)金銭機器・複合機向け機構部品

- …金銭機器: 2024年7月の新紙幣改刷で入替需要が増加

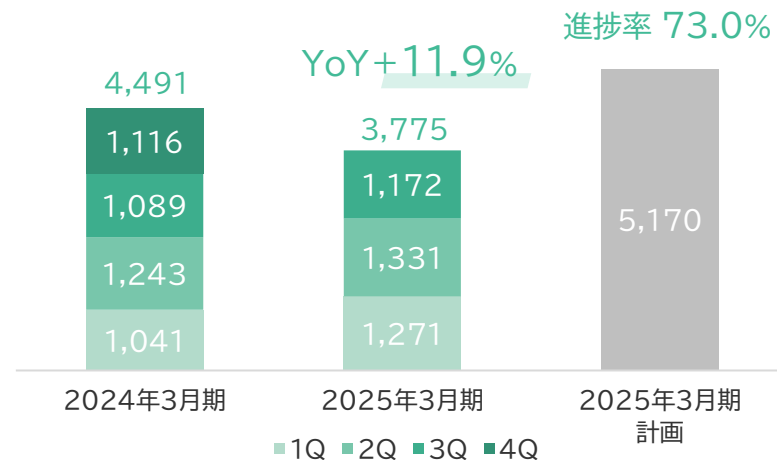
- …複合機: オフィス回帰が進み、生産台数が増加

(+)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



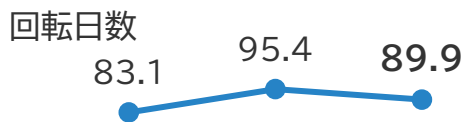
● メカトロニクス



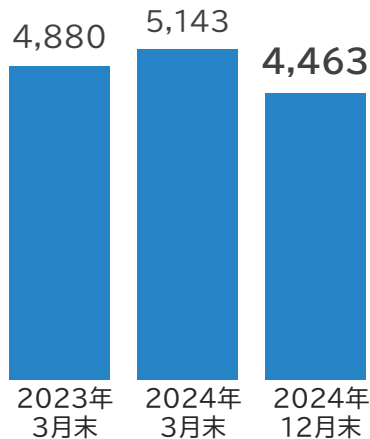
資本効率改善状況

在庫を適正水準まで抑えるべく、受注残の取り込み・発注コントロールを強化
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

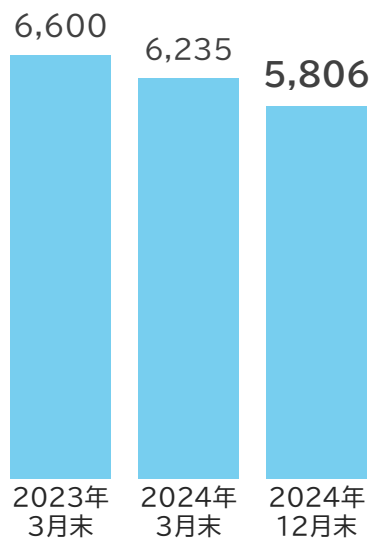


残高
[単位:百万円]



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

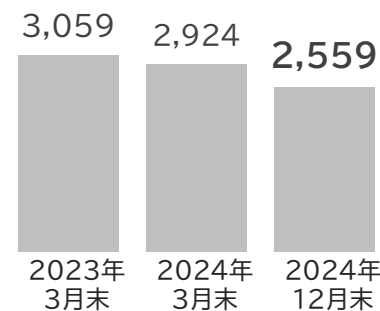
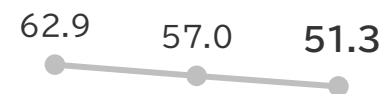
売上債権



[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、12月末は275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3四半期(累計)決算
3. 2025年3月期 通期見通し
4. Appendix

連結PL<計画>

[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	162.13円	+3.67円	-
1株当たり年間配当金(*)	158円	160円	+2円	-

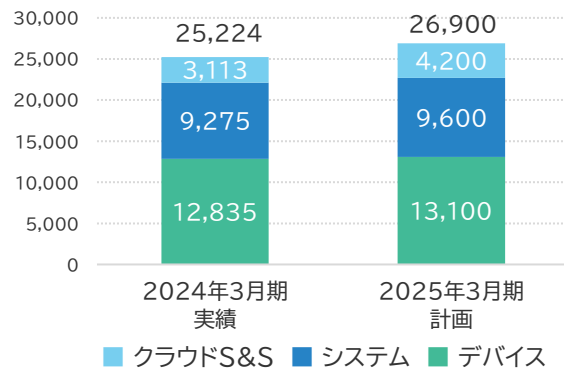
(*)1株当たり年間配当金:配当性向100%の方針に則り、当期純利益全額を期末株式数で除して計算(EPSは当期純利益を期中平均株式数で除して計算)

セグメント別 売上高・営業利益<計画>

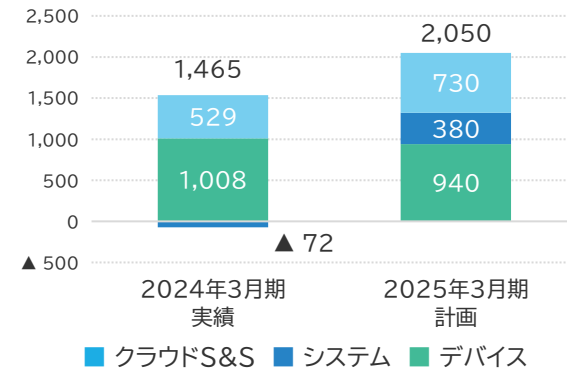
[単位:百万円]

		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「[2025年3月期 第2四半期決算説明資料](#)」P.16参照)

株主還元

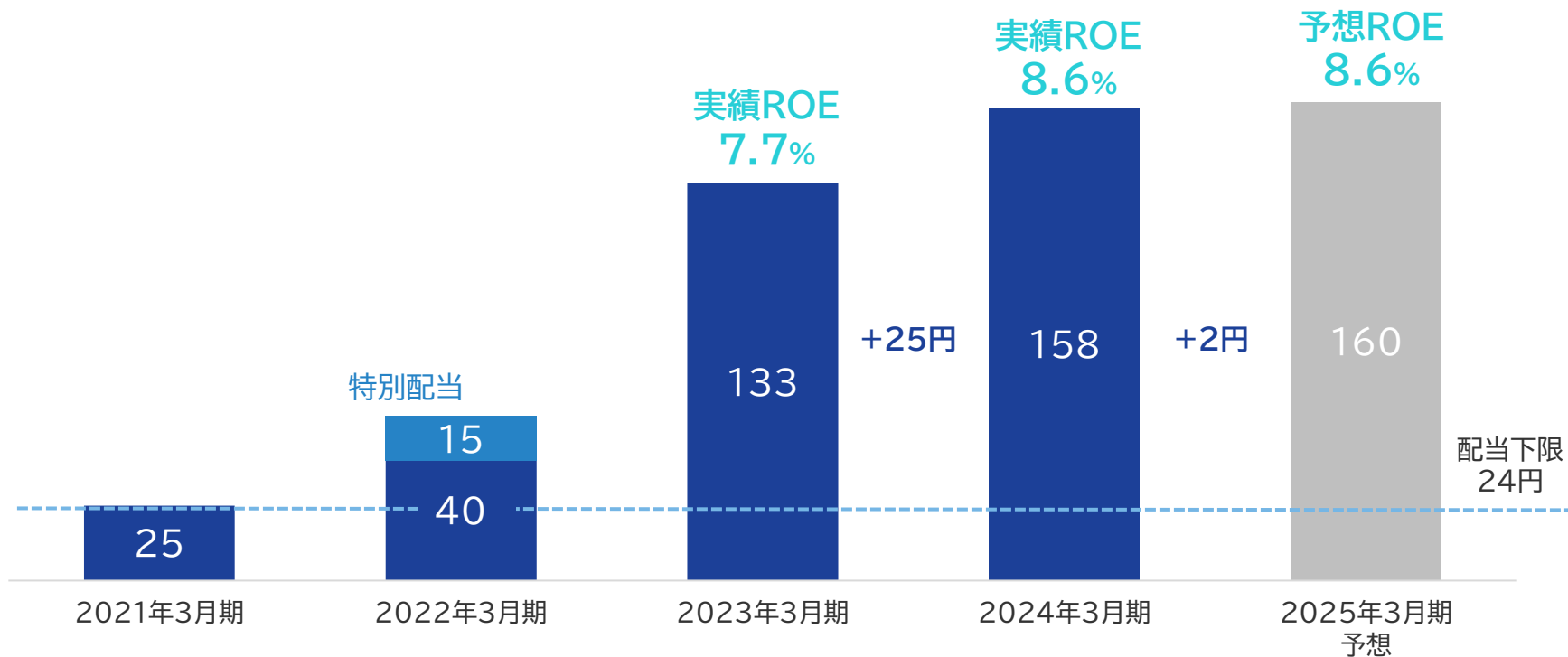
2025年3月期は年間**160円**(中間58円・期末102円)を予定

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%



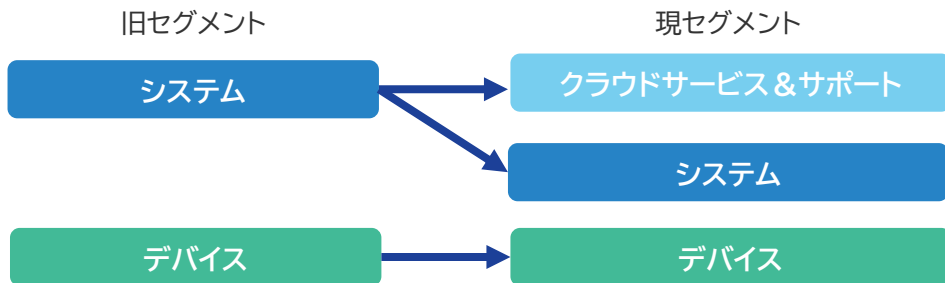
(*)「3期平均」: 中期経営計画初年度である2023年3月期以降の直近3期分の平均

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期 第3四半期(累計)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

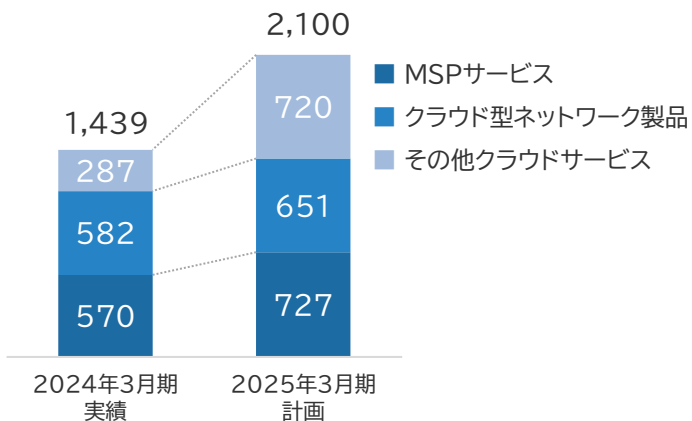
メカトロニクス

- 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)



クラウド型ネットワーク製品

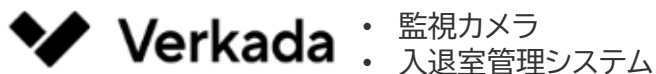
ライセンス+機器



※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



分類② ネットワークセキュリティ



分類③ 小売店舗向けクラウドサービス



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

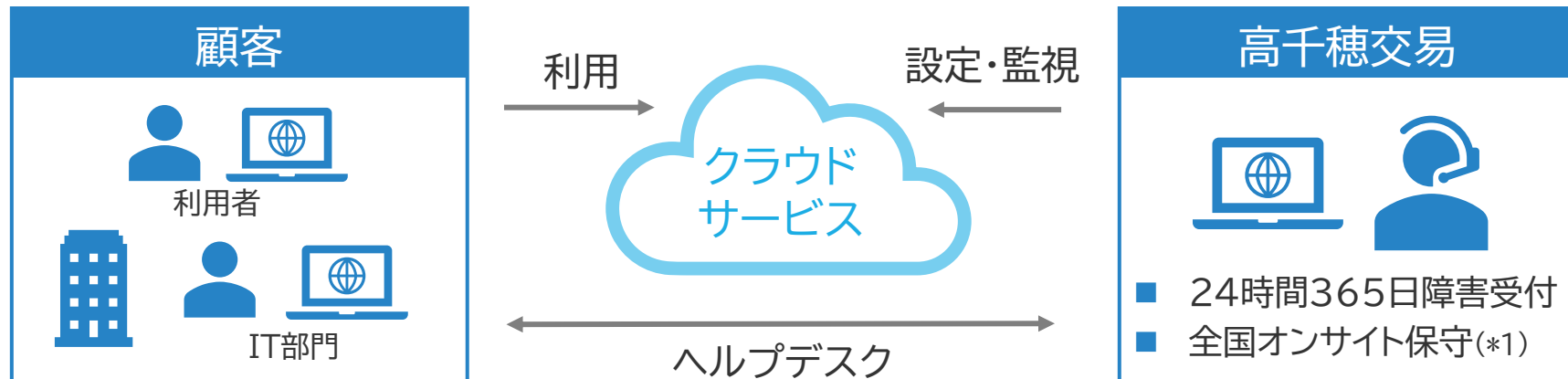
- ・ 社員の所在確認
- ・ ネットワークの稼働状況の可視化

(※)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「2025年3月期 第2四半期決算説明資料」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



主な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

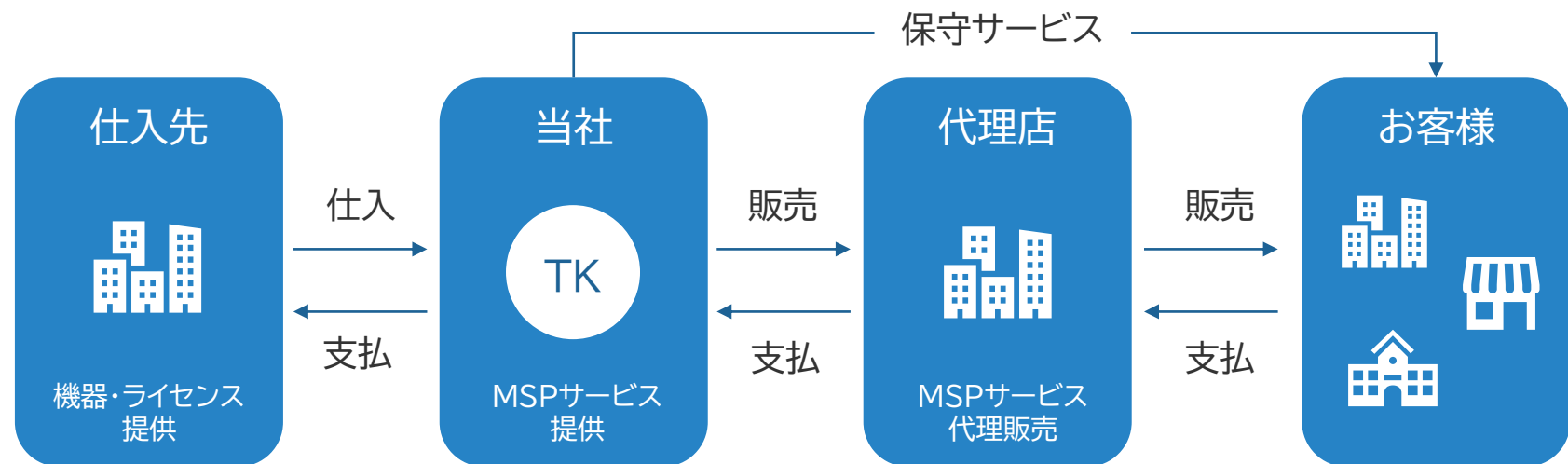
(1)～(3)を一体型のサービスとして
月額払いで提供(*2)

- (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



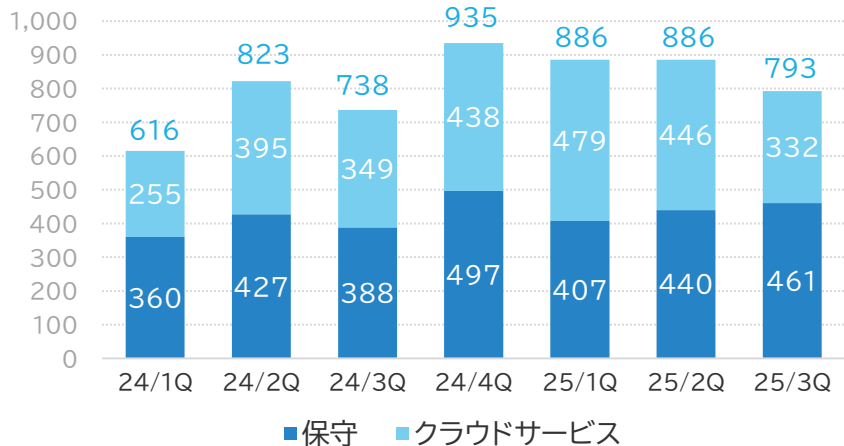
他にも 工場、介護施設、病院、学校 など
様々な場所で使用されています。



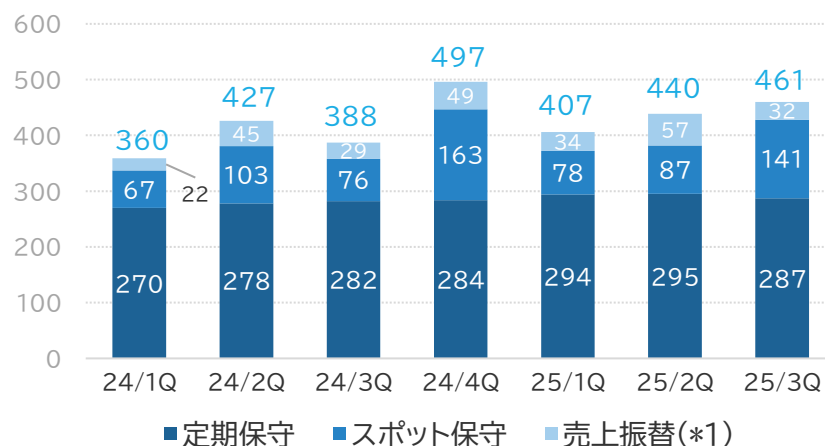
四半期別売上高内訳(クラウドサービス&サポート)

[単位:百万円]

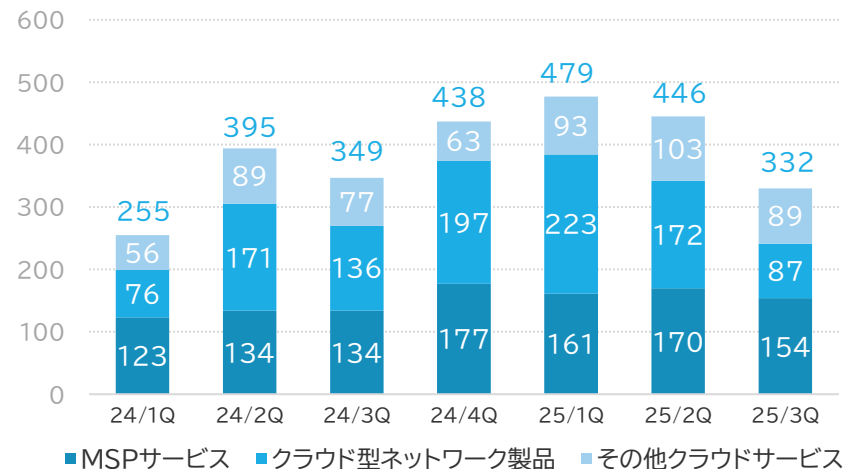
1 クラウドサービス&サポート売上高内訳



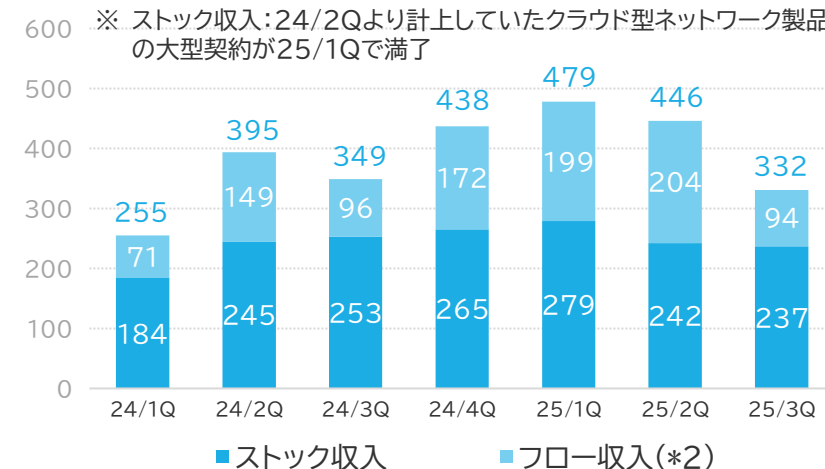
2 保守売上高内訳(形態別)



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「2025年3月期 第2四半期決算説明資料」P.16参照)

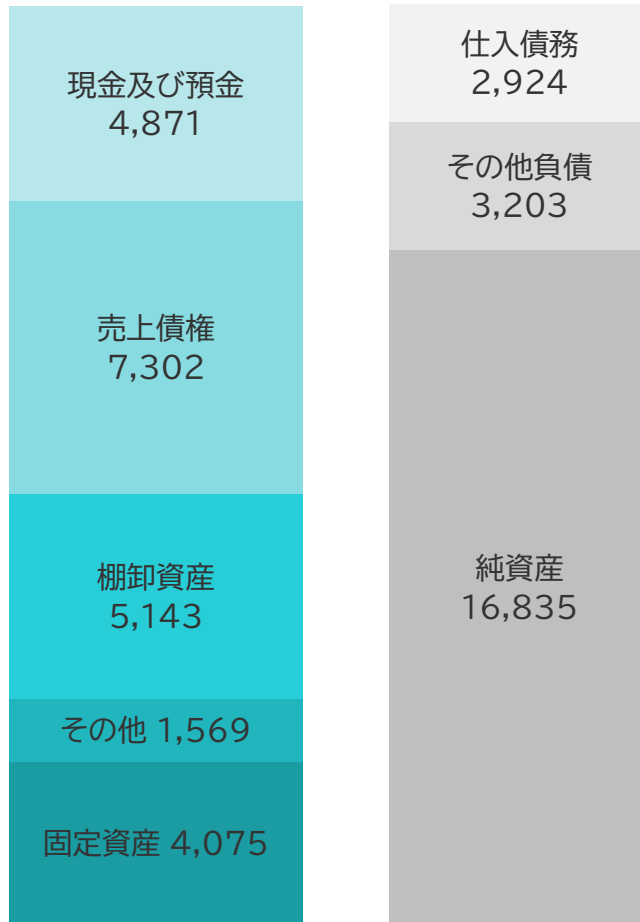
(*1)システムセグメント製品の販売初年度の保守を無償で実施している分について、保守原価相当分をクラウドサービス&サポートの売上に振替

(*2)初期費用、MSPサービスの機器代の一括払い分等

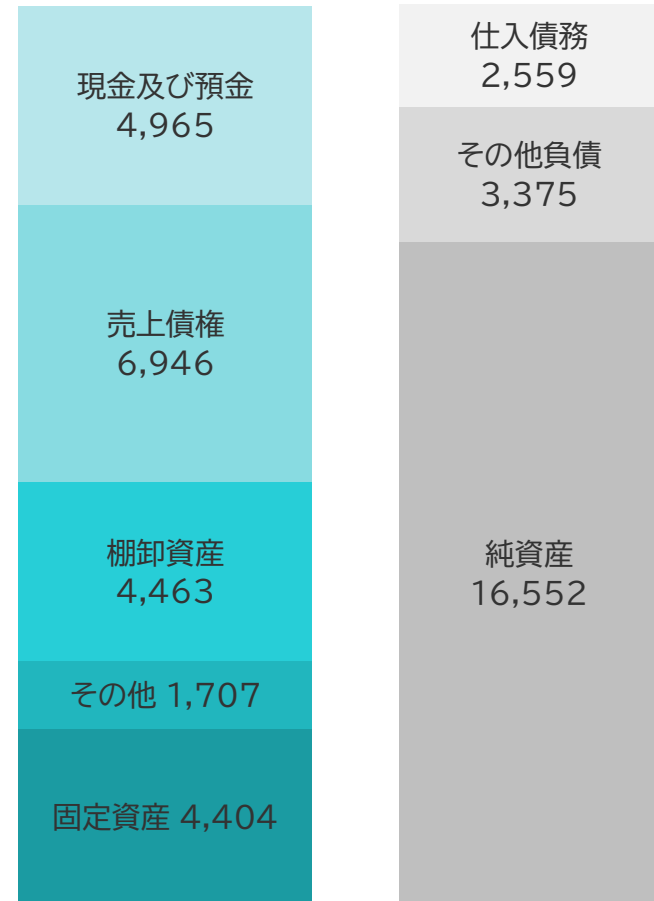
連結BS

[単位:百万円]

2024年3月末



2024年12月末



(増減要因) 純資産▲283…配当支払▲1,503、当期純利益+1,071、その他包括利益累計額+142

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

 03-3355-1201

IR News Mail



note