

# 2026年3月期 第3四半期決算 補足説明資料

高千穂交易株式会社（証券コード：2676）

2026年2月4日

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 第3四半期（累計）決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. Appendix

【参考資料】 中期経営計画 2025 – 2027

<https://corp.takachiho-kk.co.jp/Portals/0/images/ir/management/plan/plan2025-2027.pdf>

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 第3四半期（累計）決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. Appendix

## ✓ 2026年3月期 第3四半期（累計） <実績>

✓ ビジネスセキュリティの好調により、前年同期比増収増益、上場来最高益を更新

- ビジネスセキュリティ**：リテールソリューションはアパレル、ディスカウントストア向けが好調  
 ビジネスソリューションは、データセンター、工場向けが好調  
 グローバルは、タイで防火システムの大型案件やオフィス向けセキュリティシステムが好調
- エレクトロメカニクス**：エレクトロニクスは、民生機器向け好調、第3四半期より減収から増収に転換  
 メカニクスは、前期好調だった複合機・発電設備向け機構部品の反動により減少。

## ✓ 2026年3月期 <計画>

- ✓ 期初計画から変更なし。例年どおり4Q偏重の傾向
- ✓ 進捗率が低いものの受注は好調であり、着実に納品を進め計画達成を目指す。

	2025年3月期 3Q累計実績	2026年3月期 3Q累計実績	増減	2026年3月期 通期計画	進捗率
売上高	19,648	20,724	1,075	30,000	69.1%
営業利益	1,362	1,380	17	2,200	62.8%
経常利益	1,441	1,544	103	2,100	73.6%
当期純利益	1,071	1,097	26	1,500	73.2%

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 第3四半期（累計）決算
3. 2026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]



ビジネスセキュリティの好調により、前年同期比で増収増益、上場来最高益を更新  
進捗率が低いものの、例年どおり4Q偏重であることから、着実に納品を進め計画達成を目指す

	2025年3月期 3Q累計実績	2026年3月期 3Q累計実績	前年同期比	2026年3月期 通期計画	進捗率
売上高	19,648	20,724	+5.5%	30,000	69.1%
売上総利益	4,949	5,230	+5.7%	7,660	68.3%
売上総利益率(%)	25.2%	25.2%	+0.0pt	25.5%	—
販管費	3,586	3,849	+7.3%	5,460	—
営業利益	1,362	1,380	+1.3%	2,200	62.8%
営業利益率(%)	6.9%	6.7%	▲0.2pt	7.3%	—
為替差益	27	75	179.0%	—	—
経常利益	1,441	1,544	+7.2%	2,100	73.6%
経常利益率(%)	7.3%	7.5%	+0.2pt	7.0%	—
税引前利益	1,496	1,607	+7.4%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,071	1,097	+2.4%	1,500	73.2%
EPS※	58.27円	58.84円	+0.57円	80.44円	—

※ 2025年6月1日に普通株式1株につき2株の割合で分割、2025年3月期3QのEPSは分割考慮後の数値

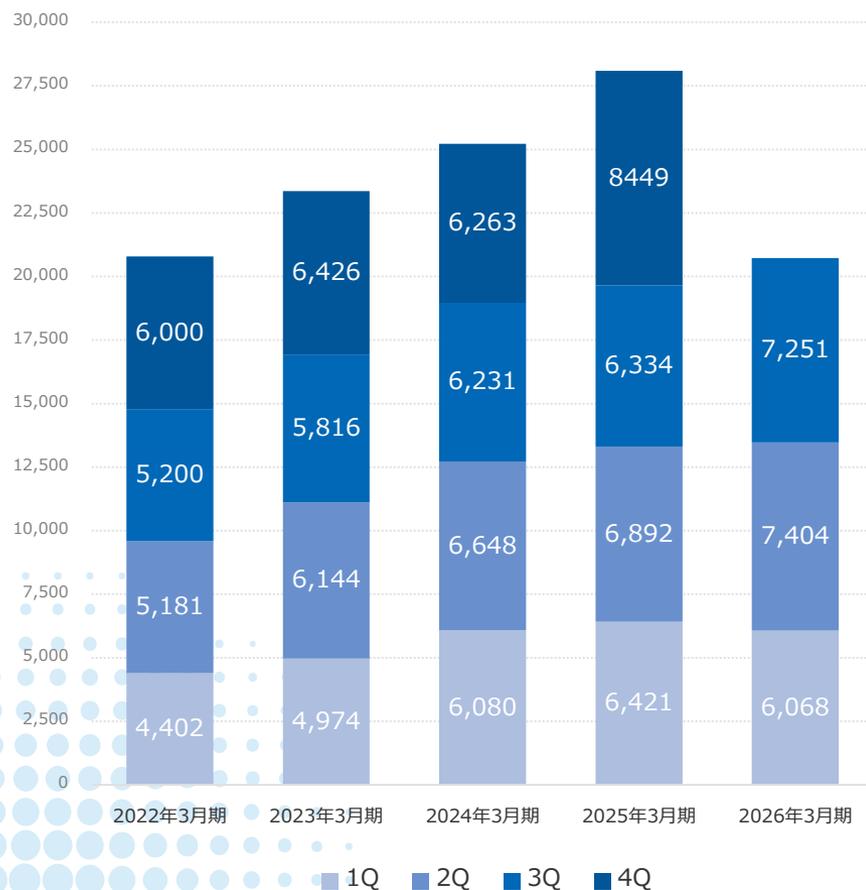
# 四半期別構成比率

[単位：百万円]

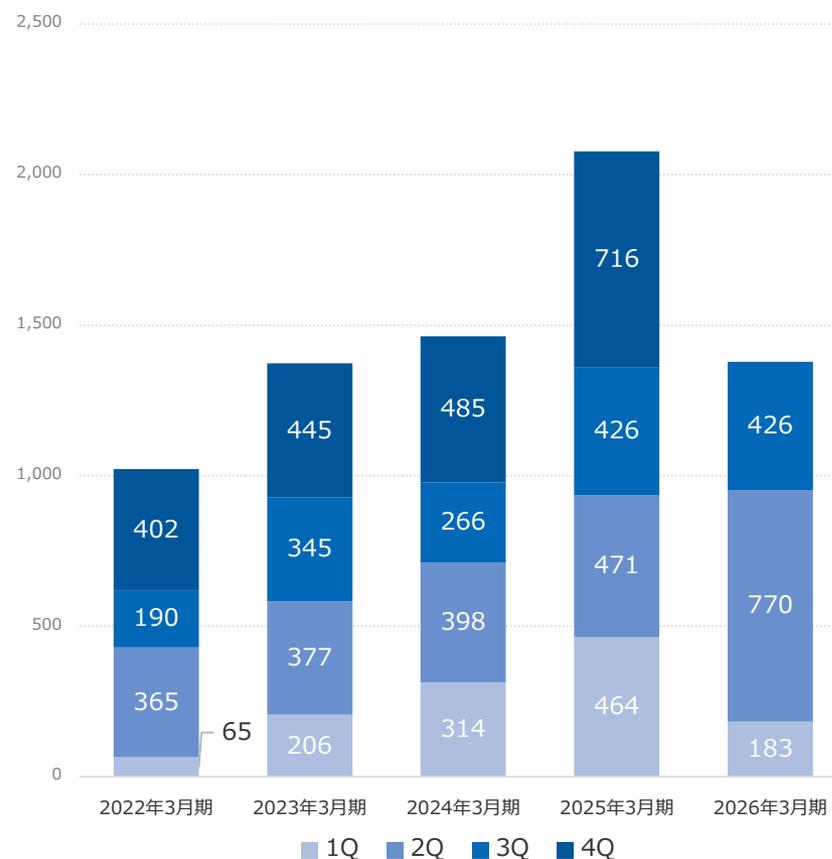


主にビジネスセキュリティセグメントの製品は設備投資の対象であることが多く、顧客の投資時期に伴い、業績は4Q・2Q偏重の傾向

■ 四半期別売上高



■ 四半期別営業利益



## セグメント別業績

[単位：百万円]

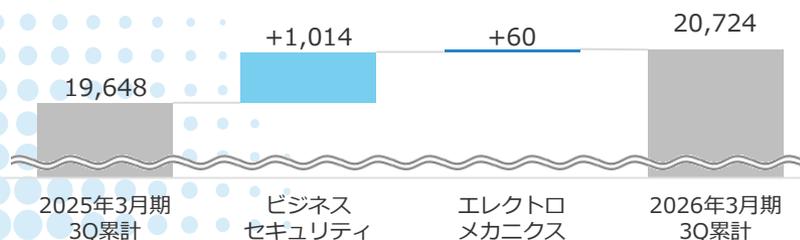


ビジネスセキュリティは増収増益で営業利益率も上昇

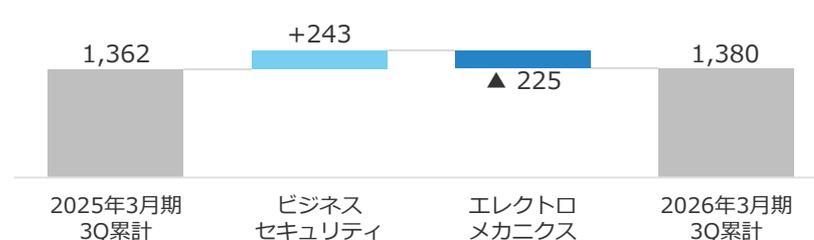
エレクトロメカニクスは円安による仕入コスト増加、営業要員拡大等の販管費増加により増収減益

		2025年3月期 3Q累計実績*	2026年3月期 3Q累計実績	増減額	増減率	2026年3月期 計画	進捗率
ビジネスセキュリティ	売上高	9,476	10,491	+1,014	+10.7%	14,980	70.0%
	営業利益	642	886	+243	+38.0%	1,230	72.0%
	営業利益率(%)	6.8%	8.4%	+1.6pt	-	8.2%	-
エレクトロメカニクス	売上高	10,172	10,232	+60	+0.6%	15,020	68.1%
	営業利益	720	494	▲225	▲31.3%	970	51.0%
	営業利益率(%)	7.1%	4.8%	▲2.3pt	-	6.5%	-
連結合計	売上高	19,648	20,724	+1,075	+5.5%	30,000	69.1%
	営業利益	1,362	1,380	+17	+1.3%	2,200	62.8%
	営業利益率(%)	6.9%	6.7%	▲0.2pt	-	7.3%	-

■ 売上高（前年同期比）



■ 営業利益（前年同期比）



\* 2025年3月期3Q累計の数値は、セグメント区分の変更を反映済み（詳細はP.20参照）

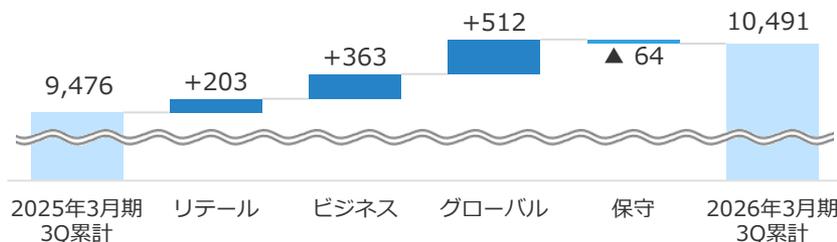
# セグメント別業績（ビジネスセキュリティ）

[単位：百万円]



<b>売上高</b>	<b>10,491 百万円</b>	前年同期比 +1,014百万円
タイで展開する子会社が好調、また国内ではデータセンター向けやアパレル向けなどにセキュリティー商材の販売が好調		
<b>営業利益</b>	<b>886 百万円</b>	前年同期比 +243百万円
利益率の高いビジネスソリューションの増収が寄与		

【売上高 増減要因（前年同期比）】\*



## ● リテールソリューション

(+) アパレル、ディスカウントストア向けにRFIDシステムや監視カメラシステムが好調

## ● ビジネスソリューション

(+) データセンター向け及び工場向けに入退室管理システムや監視カメラシステムが好調

## ● グローバル

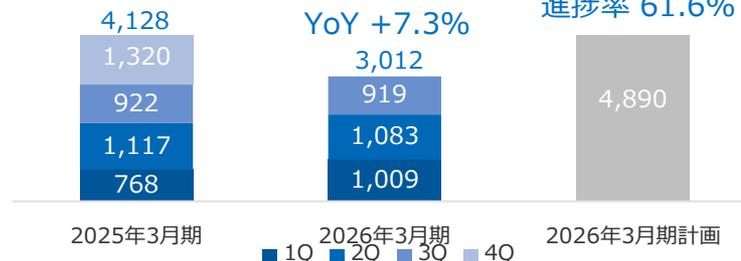
(+) タイで防火システムの大型案件やオフィス向けセキュリティシステムが好調、海外子会社の円換算収益増加

## ● 保守サービス

(△) 一部取扱い製品のメーカーサポート終了に伴う保守サービス終了

\* 2025年3月期2Q累計の数値は、セグメント区分の変更を反映済み（詳細はP.20参照）

## ● 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



## ● 保守サービス

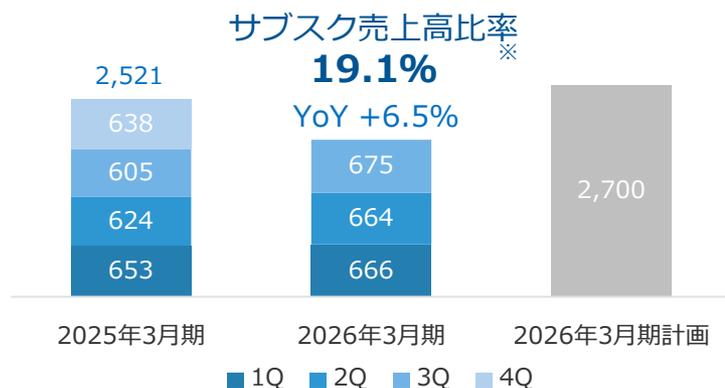


# サブスクリプション型ビジネスの実績（ビジネスセキュリティ）



[単位：百万円]

## サブスクリプション型ビジネスの売上高



※ビジネスセキュリティセグメント売上高に占める構成比

### ● 保守

- (△) 一部取扱い製品のメーカーサポート終了に伴う保守サービス終了
- (+) 技術料金改定が奏功、新規保守契約の獲得

### ● マネージドサービス※「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

- (+) 代理店販売が好調

### ● クラウドライセンス

- (+) ライセンス数の積み上げ、新製品の実績化

## サブスクリプション型ビジネスの営業利益率※

比較的利益率の高いクラウドライセンス好調で上昇



※ 今回の開示より四半期毎から累計に変更しております。

### ● 保守



### ● マネージドサービス



### ● クラウドライセンス



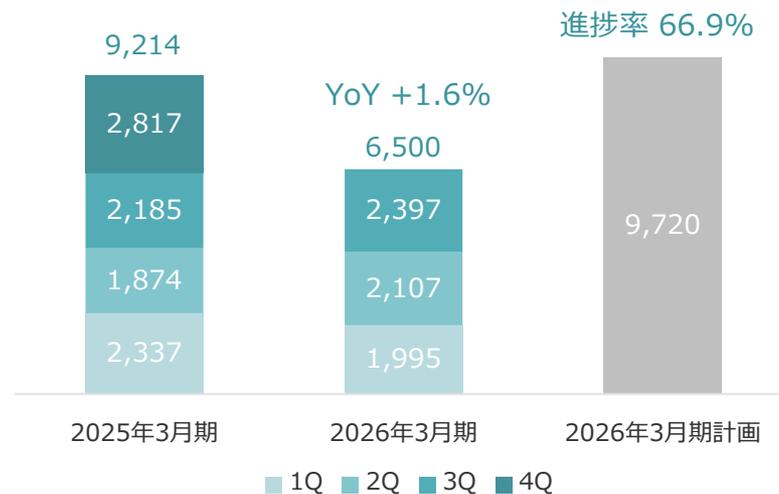
# セグメント別業績（エレクトロメカニクス）

[単位：百万円]

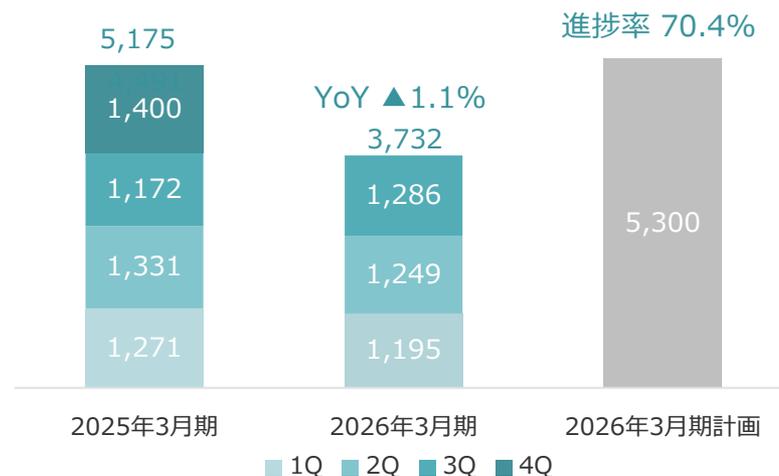


<b>売上高</b>	<b>10,232 百万円</b>	前年同期比 +60百万円
エレクトロニクスは受注堅調、民生機器向け好調で微増、 メカニクスは複合機・発電設備向けが前期の反動等により微減		
<b>営業利益</b>	<b>494 百万円</b>	前年同期比 ▲225百万円
円安による仕入コスト増加、営業要員増加等の成長投資による 販管費増加により減少		

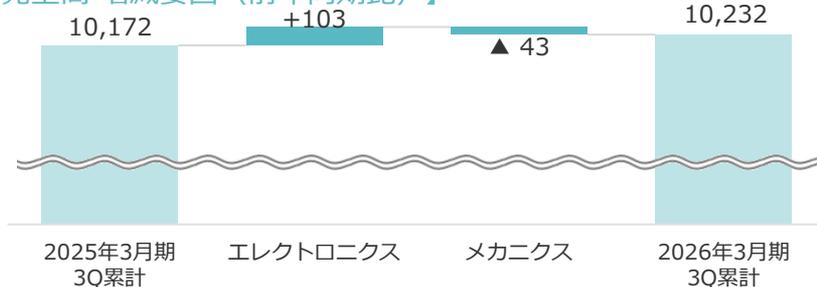
## ● エレクトロニクス



## ● メカニクス



### 【売上高 増減要因（前年同期比）】



### ● エレクトロニクス

- (+) 民生機器向け半導体  
→ 大口顧客の製品が販売好調により納品拡大
- (△) 産業機器・ビジネス機器向け半導体  
→ 一部顧客の在庫調整継続

### ● メカニクス

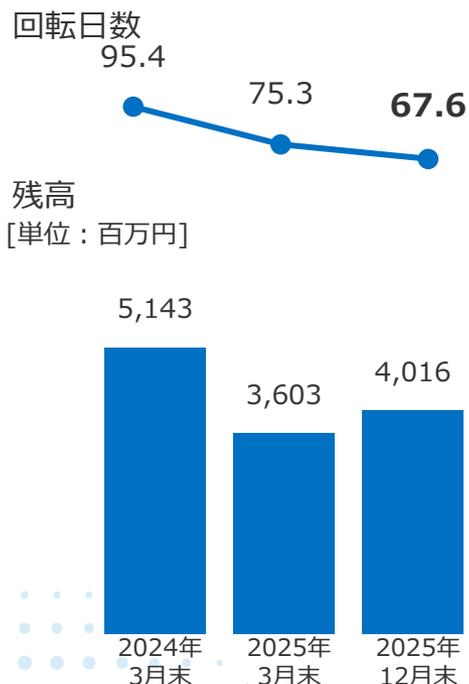
- (△) 複合機・発電設備向け機構部品  
→ 前期好調だった反動減
- (+) 住宅設備・オフィス家具向け機構部品  
→ 住宅設備はキッチン向けに企画開発品が好調、

# 資本効率改善状況



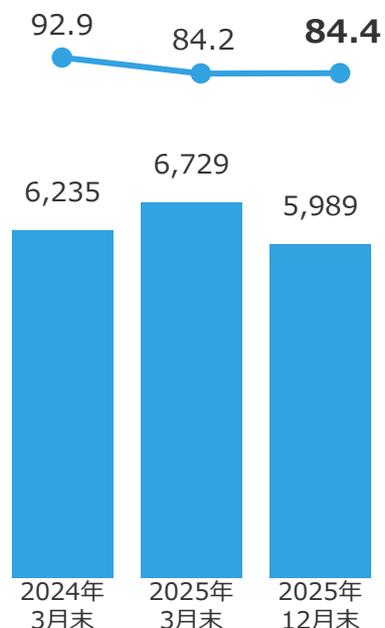
在庫を適正水準まで抑えるべく、受注残の取り込み・発注コントロールを強化  
債権・債務はキャッシュ・フロー改善に向けて取引条件の見直しを推進

## 棚卸資産



主にエレクトロニクスの  
受注残納品により減少

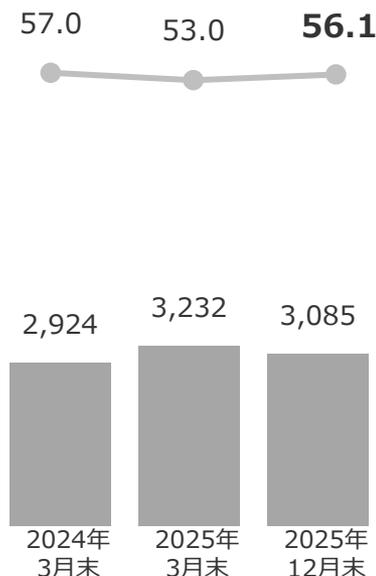
## 売上債権



[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



1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 第3四半期（累計）決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. Appendix

成長投資により販管費は増加するものの、  
主にビジネスセキュリティの事業成長で、増収増益を計画

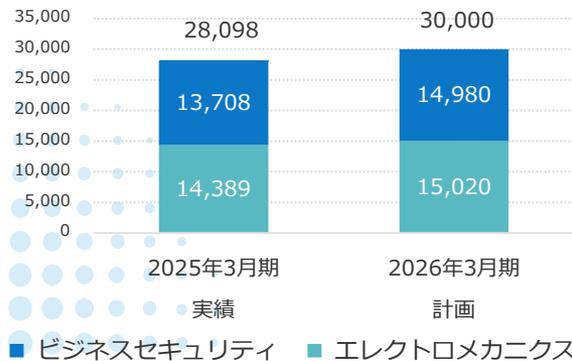
	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	増減額	前期比
売上高	28,098	30,000	+1,901	+6.8%
売上総利益	6,909	7,660	+750	+10.9%
売上総利益率(%)	24.6%	25.5%	-	+0.9pt
販管費	4,830	5,460	+629	+13.0%
営業利益	2,079	2,200	+120	+5.8%
営業利益率(%)	7.4%	7.3%	-	▲0.1pt
経常利益	2,004	2,100	+95	+4.7%
経常利益率(%)	7.1%	7.0%	-	▲0.1pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,458	1,500	+41	+2.9%
ROE(%)	8.7%	8.9%	-	+0.2pt
EPS ※	79.10円	80.44円	+1.34円	-
1株当たり年間配当金 ※	80円	80.5円	+0.5円	-

## セグメント別 売上高・営業利益 &lt;計画&gt;

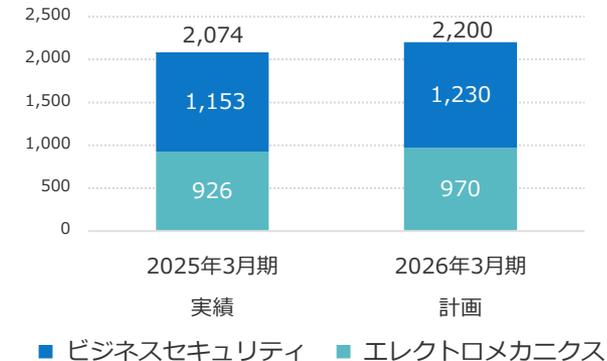
## ビジネスセキュリティ、エレクトロメカニクスともに増収増益の計画

		2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	増減額	増減率
ビジネスセキュリティ	売上高	13,708	14,980	+1,271	+9.3%
	営業利益	1,153	1,230	+76	+6.7%
	営業利益率	8.4%	8.2%	▲0.2pt	—
エレクトロメカニクス	売上高	14,389	15,020	+630	+4.4%
	営業利益	926	970	+43	+4.7%
	営業利益率	6.4%	6.5%	+0.0pt	—
連結合計	売上高	28,098	30,000	+1,901	+6.8%
	営業利益	2,079	2,200	+120	+5.8%
	営業利益率	7.4%	7.3%	▲0.1pt	—

■ セグメント別売上高



■ セグメント別営業利益



※ 2025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.20参照）

# セグメント別売上高（ビジネスセキュリティ） <計画>

[単位：百万円]



## ● ビジネスセキュリティ（売上高）



### 【下半期の見通し】

#### ● リテールソリューション

(+) GMS、ドラッグストア等への顔認証システムの  
拡販、アパレル向けRFIDシステムの導入拡大

#### ● ビジネスソリューション

(+) データセンター、外資系オフィス向けにセキュリティ  
システムの拡販  
MSPサービスを中心としたクラウドサービスの拡大

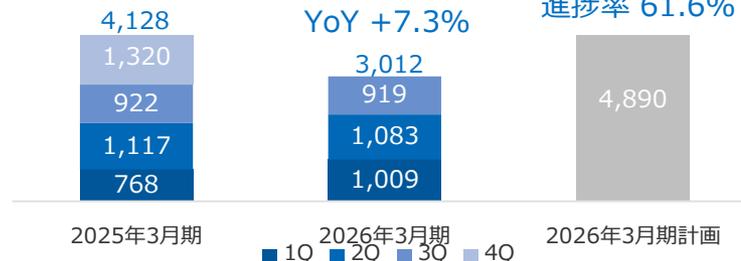
#### ● グローバル

(△) 収益性の高い案件に注力

#### ● 保守サービス

(△) 一部製品の保守終了

## ● 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



## ● 保守サービス



\* 2025年3月期2Q累計の数値は、セグメント区分の変更を反映済み（詳細はP.20参照）

# セグメント別売上高（エレクトロメカニクス） <計画> [単位：百万円]



## ● エレクトロメカニクス（売上高）



## ● エレクトロニクス



### 【下半期の見通し】

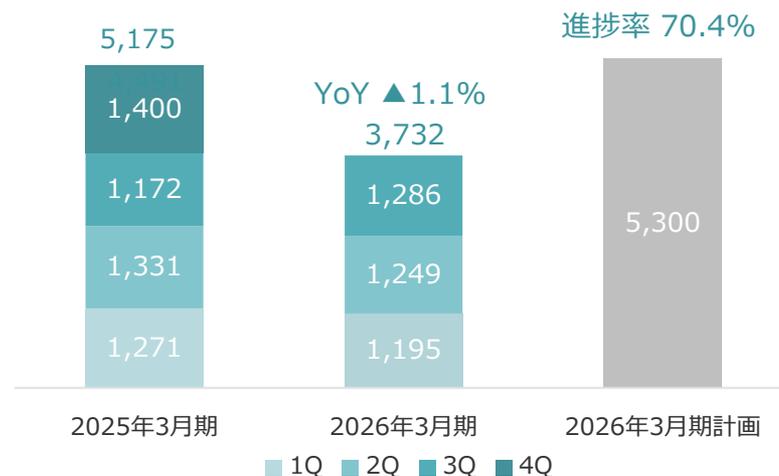
#### ● エレクトロニクス

- (+) 民生機器向けの好調継続
- (+) 一部の顧客で継続している在庫調整は徐々に改善

#### ● メカニクス

- (+) 住宅設備向け機構部品の好調継続  
→ キッチン向けに企画開発品の採用・横展開が進む
- (+) オフィス向け・金銭機器向け機構部品は堅調

## ● メカニクス



# 株主還元



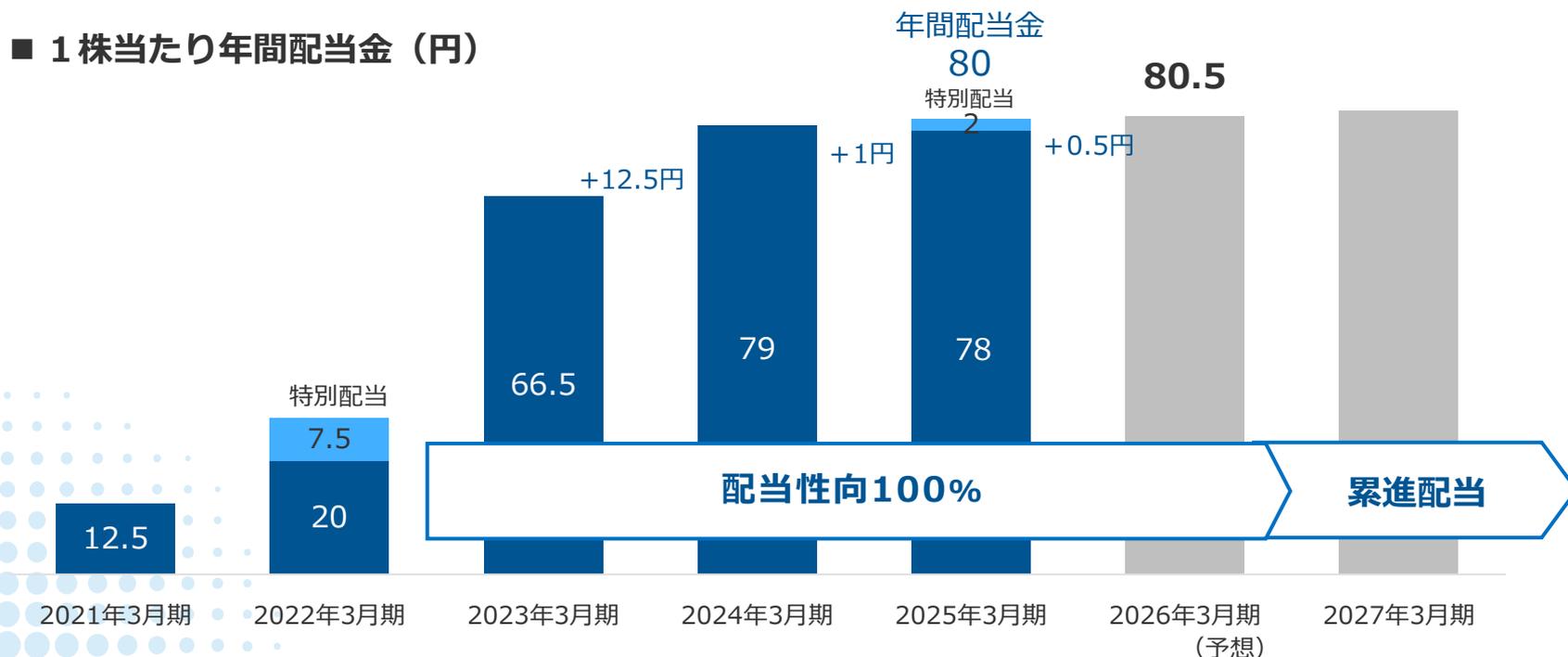
- 2025年6月1日を効力発生日とする株式分割（2分割）を実施
- 2026年3月期の年間配当金は**前期より0.5円増配の80.5円**

## 中期経営計画 2025-2027 配当方針

資本政策の方針である「成長投資と株主還元の両立」に基づき、

- 財務健全性を確保しながら、積極的な投資による事業成長を目指す
- 2026年3月期は配当性向100%、2027年3月期以降は累進配当制を導入**

### ■ 1株当たり年間配当金（円）



\*2025年6月1日に普通株式1株につき2株の割合で分割、2025年3月期以前の配当金は分割考慮後の数値

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 第3四半期（累計）決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. Appendix

# セグメント区分の見直し（2026年3月期1Q以降）

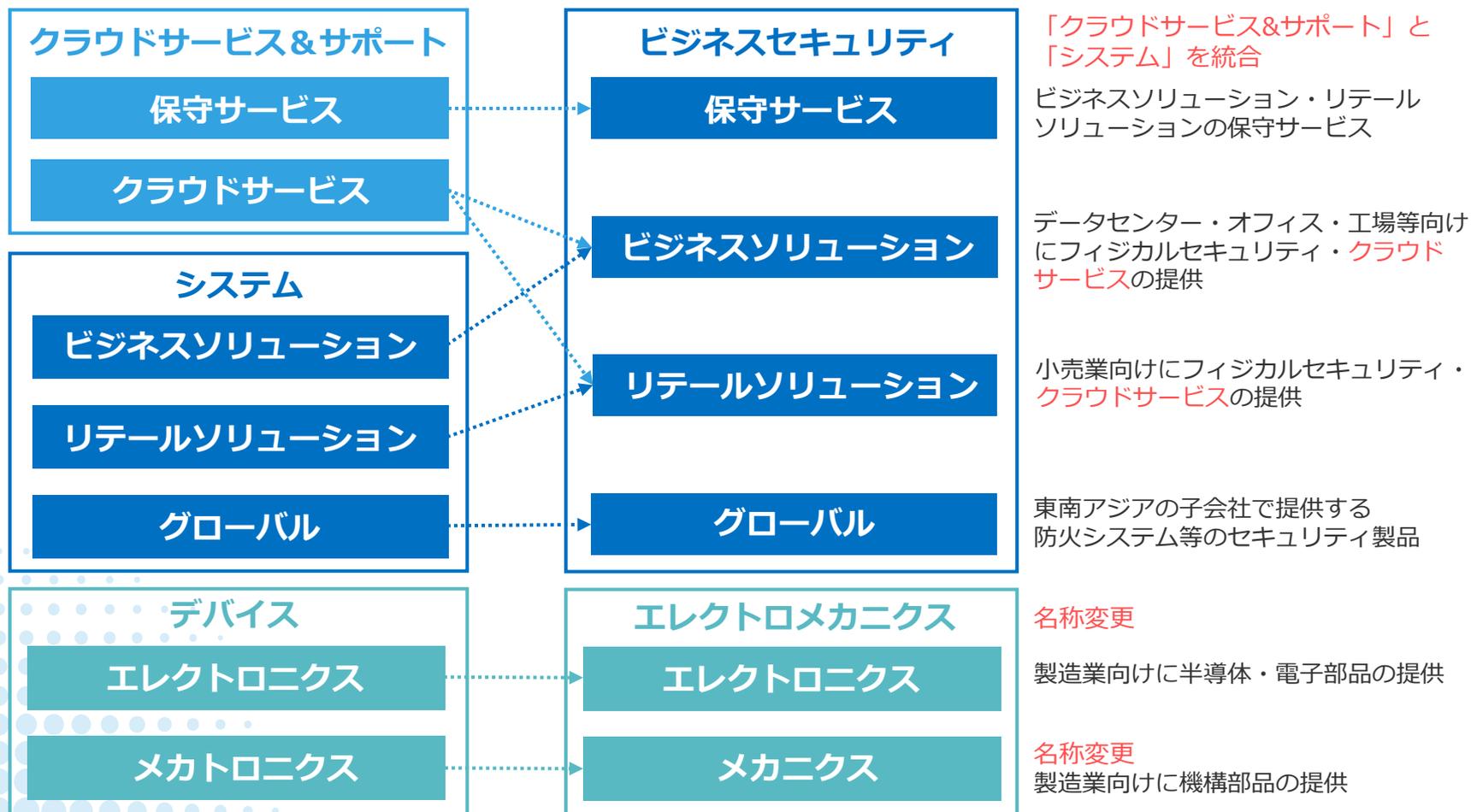


クラウドサービス事業の拡大は一定の成果を得られたため、  
ターゲット市場の明確化を目的に、一部セグメントを統合・名称変更

(現セグメント)

(新セグメント)

(事業内容) ※変更箇所は赤字



2025年3月末



2025年12月末

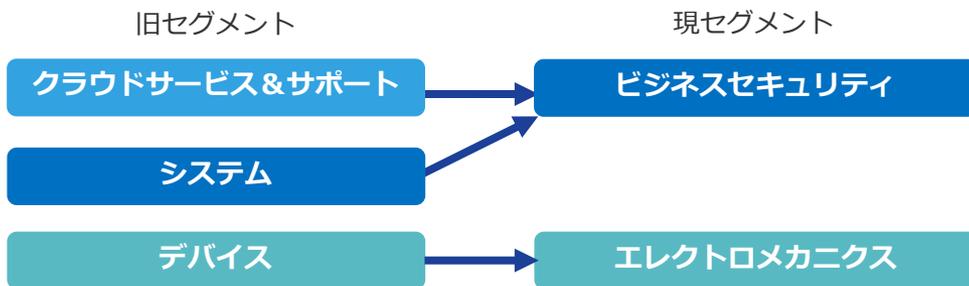


**(増減要因)** 純資産+304・・・配当支払▲1,600、当期純利益+1,097、  
その他包括利益累計額+760、自己株式+47

# セグメントと主なプロダクト・サービス (2026年3月期 1Q~)



## ■ セグメントの体系



クラウドサービス事業の拡大は一定の成果を得られたため、ターゲット市場の明確化を目的としてセグメントを統合し、名称を変更

### ビジネスセキュリティ



入退室管理システム



顔認証システム



クラウド型無線LAN

#### 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
- クラウドサービス
- RFIDシステム

#### グローバル

- 防火システム

#### 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
- クラウドサービス
- ネットワーク製品

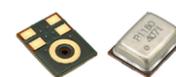
#### 保守

- ビジネスセキュリティセグメントが提供する商品の保守サービス

### エレクトロメカニクス



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

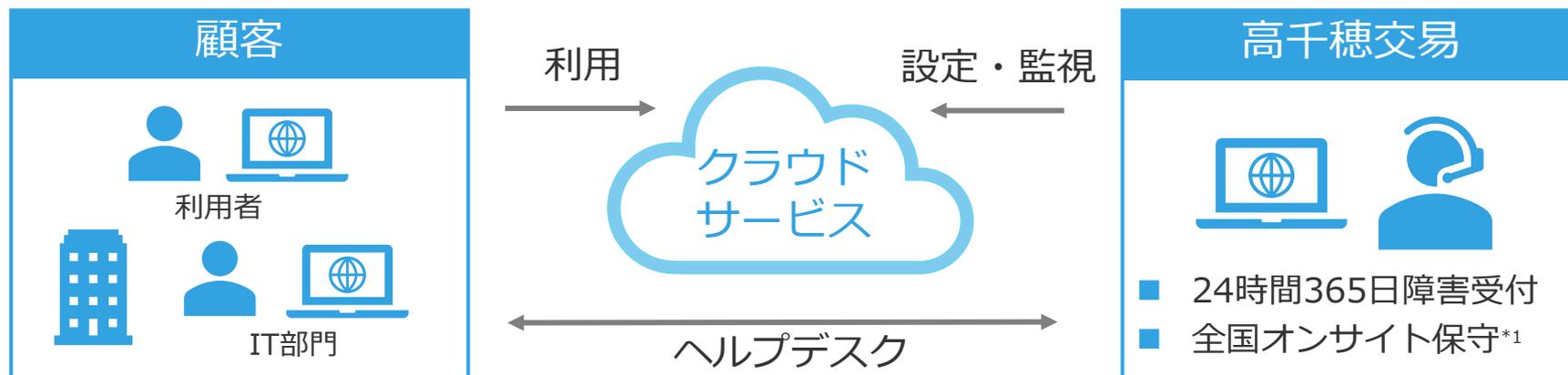
- 半導体・IC / 電子部品・センサ
- 各種モジュール

#### 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（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

CISCO  
Meraki



クラウド型無線LANシステム

『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

# 中長期の成長イメージ

中期経営計画の詳細は[こちら](#)をご参照ください



■ **パーパス** 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。

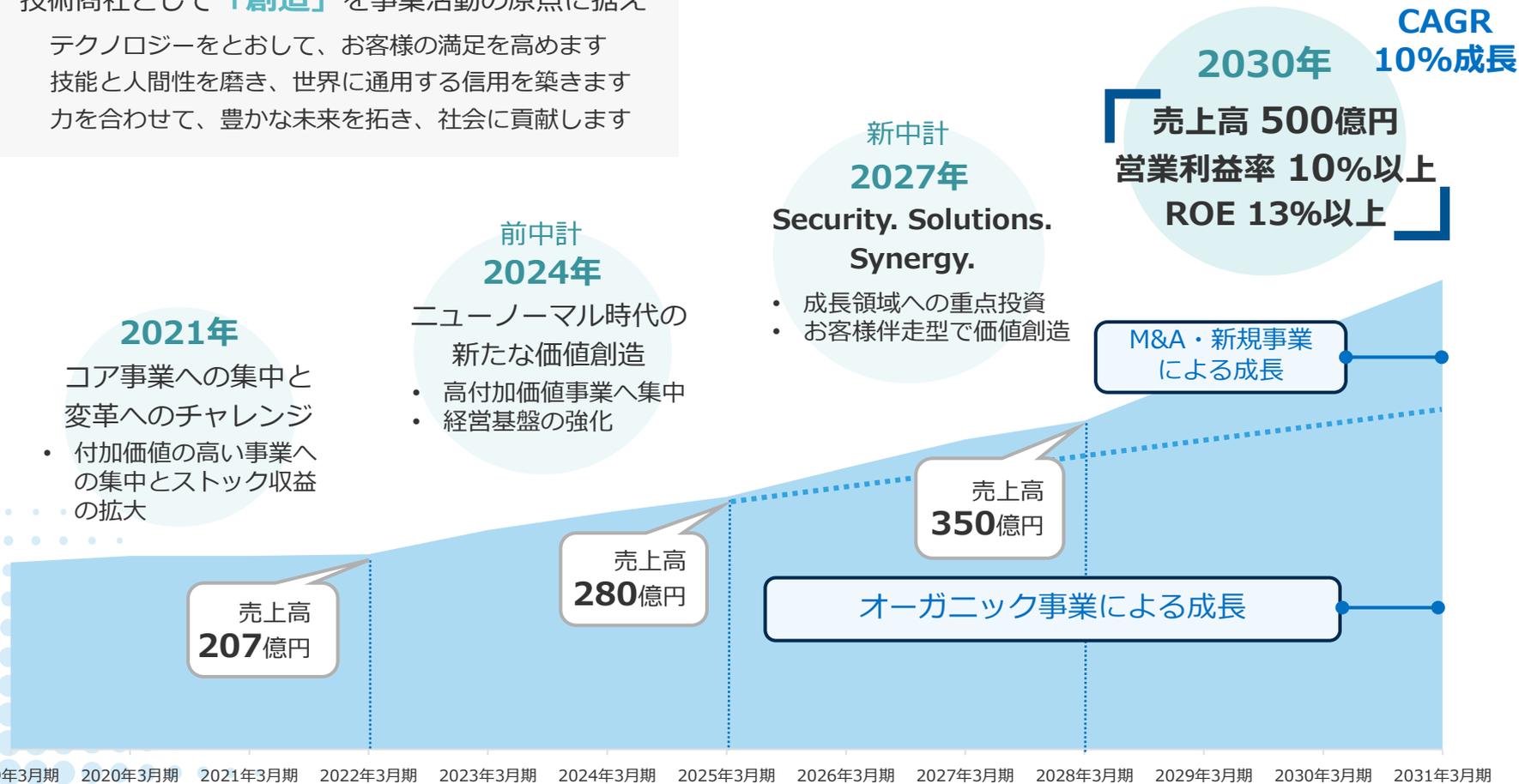
■ **企業理念**

技術商社として「**創造**」を事業活動の原点に据えテクノロジーをとおして、お客様の満足を高めます技能と人間性を磨き、世界に通用する信用を築きます力を合わせて、豊かな未来を拓き、社会に貢献します

<2030年の高千穂交易の目指す姿>

## 安心・安全な社会の実現

1st choiceされるソリューションプロバイダーになって、お客様と共に未来を描く



2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期 2027年3月期 2028年3月期 2029年3月期 2030年3月期 2031年3月期

<中期スローガン> **Security. Solutions. Synergy.**

～ ビジネスセキュリティ × エレクトロメカニクスで、進化の最先端へ ～

基本方針：『注力事業への重点投資による事業成長』 『お客様伴走型で共に新しい未来と価値を**創造**』

<KPI> 2028年3月期 営業利益 3,000百万円、当期純利益 2,000百万円、ROE 10%以上

### 事業戦略

「1st Choiceされるソリューションプロバイダー」を目指す

- **基本戦略①：ロイヤルカスタマー戦略の進化**  
社内横串連携強化で、組織を超えたマルチプロダクト・サービス提供
- **基本戦略②：サービスビジネスの成長**  
お客様伴走型で新ソリューションを創造し、付加価値向上
- **基本戦略③：新規事業・グローバル事業の強化**
- **基本戦略④：成長投資60億円の実行**

### 資本戦略

成長投資と株主還元の両立

- 1年目は**配当性向100%**、  
2年目以降は**累進配当制採用**による安定的な株主還元
- ROIC経営の推進で**CCC改善**ならびに**資本収益性の向上**

### サステナブル経営

#### E：環境対応

- 事業を通じた環境問題への対応
- 気候変動への対応

#### S：社会

- 人的資本経営の推進
- 安心安全な社会実現への取り組み

#### G：ガバナンス

- 監査等委員会設置会社への移行
- 内部監査室およびグループ事業推進室新設
- 女性取締役の就任

1

## 万引き被害の深刻化



※1

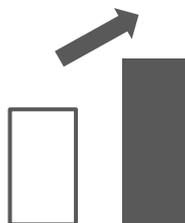
被害額の推計値

**3,460** 億円

損失防止・防犯対策の強化が急務。

2

## 万引き発生件数の増加



※2

万引き認知件数

**17.6** %増

被害傾向の多様化により、  
従来対策の限界が顕在化。

3

## 人手不足とDXの加速



慢性的な

**人手不足**

DXを活用した  
オペレーション改善が進展。

※1 2023年度全国小売業不明ロス・店舗セキュリティ実態調査報告（回答企業数265）（全国万引犯罪防止機構）

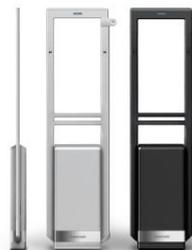
※2 警察庁統計資料

## カメラによる監視からAIを活用した検知

### 小売業の防犯ニーズを解決する主なソリューションの変遷

万引き防止システム  
販売開始

1970年



RFIDシステム  
販売開始

2012年



1985年

監視カメラ  
販売開始



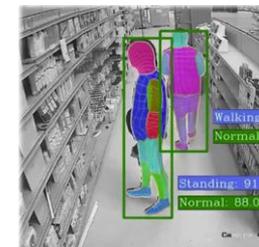
2011年

顔認証システム  
販売開始



2024年

Veesion(万引き行動検知システム)  
販売開始



個別の機器販売ではなく、製品を複合したソリューションとして販売

**成長事業**

**顔認証システム**



予め登録した不審人物が再入館した際に警告発砲し、早期に警戒態勢に入る仕組みを提供

**AI万引き行動検知**



AIで万引きに関連するジェスチャーを高度かつリアルタイムに検出

**防犯情報サービス**



盗難被害情報を共有し、店舗犯罪を未然に防ぐ

**RFIDシステム**



**Sensormatic**  
by Johnson Controls

在庫管理や物流など、一元管理が容易にでき生産向上・売り上げ拡大など様々な分野での活動

**クラウド型統合プラットフォーム**



**Verkada**

店舗セキュリティにおいて、防犯カメラは必須アイテム  
抑止と事件・事故発生時の映像確認に

**安定事業**

**防犯ゲート・防犯タグ**

**Sensormatic**  
by Johnson Controls



世界のTOPブランド「Sensormatic」ご認知の少ないAM式防犯ゲート・防犯タグシステム

**監視カメラ・録画システム**

**Panasonic**



店舗セキュリティにおいて、防犯カメラは必須アイテム  
抑止と事件・事故発生時の映像確認に

## veesion とは

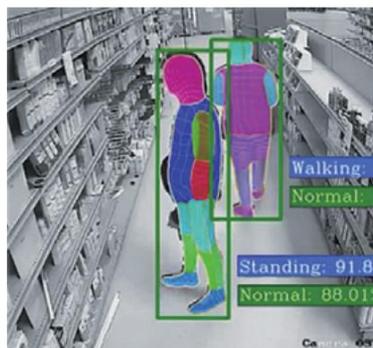
### AI映像解析技術を利用した万引き行動検知システム

#### 従来

欠品認知後、過去のカメラ  
映像チェックによる  
万引き確認



店舗責任者の  
作業負荷が大きい



veesion

#### veesion

リアルタイムで万引きを  
検知し、スマートフォンで  
即時確認が可能



万引き犯の  
特定店舗責任者の  
作業負荷軽減

世界55か国6000店舗に導入されている

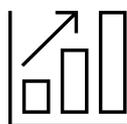
## 防犯だけでなく 在庫管理の機能を備えたRFIDシステムが アパレルを中心に引き合いが増加

### TrueVue Hybrid 在庫管理ソリューション

最新のRFID技術とクラウド型  
在庫管理システムを融合した  
ソリューション

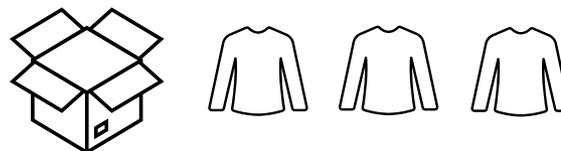


### リーダー + アンテナ



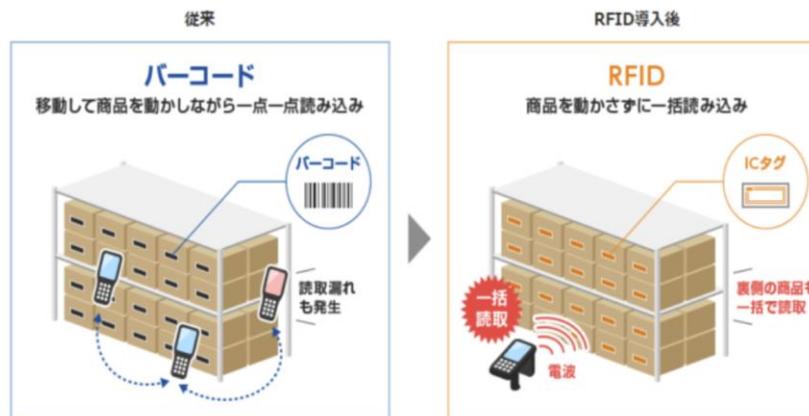
### 在庫の可視化による販売機会の拡大

ロケーション情報登録により在庫情報をリアル  
タイムで把握、欠品や売り逃し防止に貢献

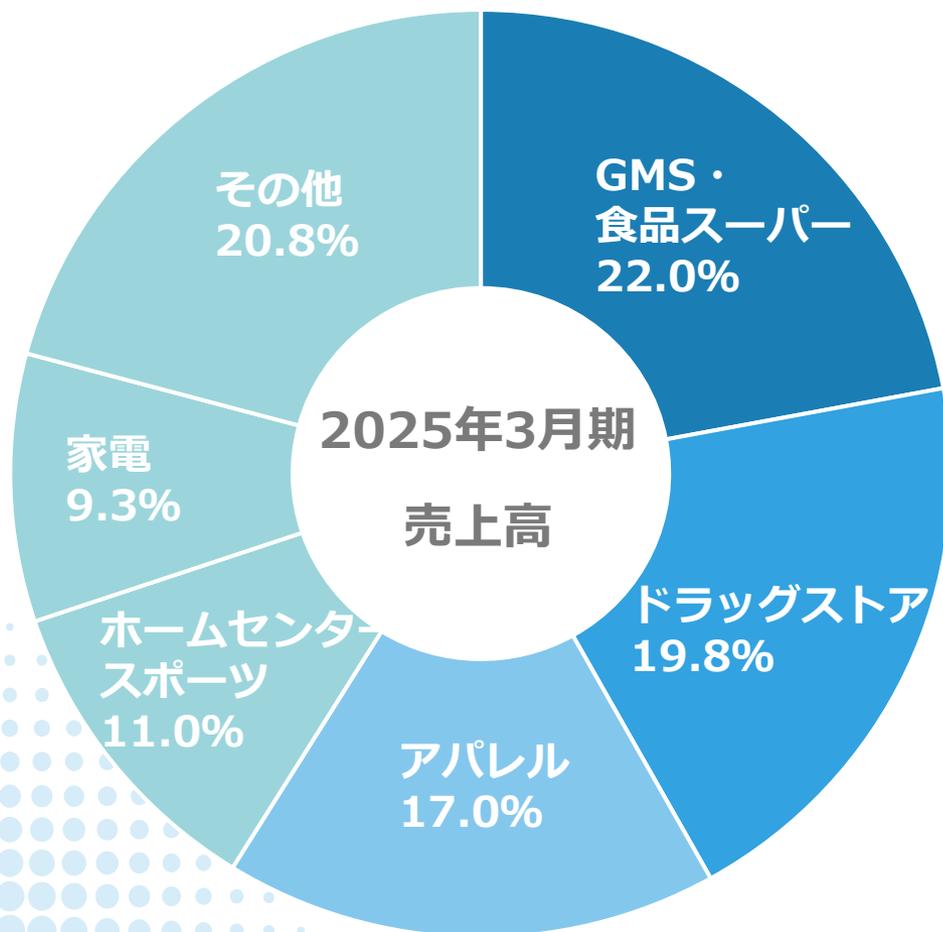


### 作業の効率化

棚卸の作業時間が大幅に削減、  
店舗運営の省人化に貢献



1970年代に万引き防止装置の販売を初めてから50年以上かけて  
築き上げたリテールソリューションの顧客基盤



✓ GMS・食品スーパー、ドラッグストア、アパレルが約6割

✓ ドラッグストア向けはトップシェアクラス

目利き力と技術力を活かし、顧客ニーズにマッチした複合的なセキュリティソリューションを提供



目利き力

- ・ 50年以上かけて培ったセキュリティノウハウ
- ・ 海外から日本のニーズにあった商材を発掘
- ・ 顧客ニーズにあった製品・サービスの提供
- ・ 万引き防止協会との連携、ロス対策コンサル

技術力

- ・ 防犯の知見を活かしたシステム設計
- ・ エンジニア系社員比率40%
- ・ 24時間365日のサポート体制

コンサルティングから設置・アフターサービスまでワンストップで  
トータルセキュリティを提供

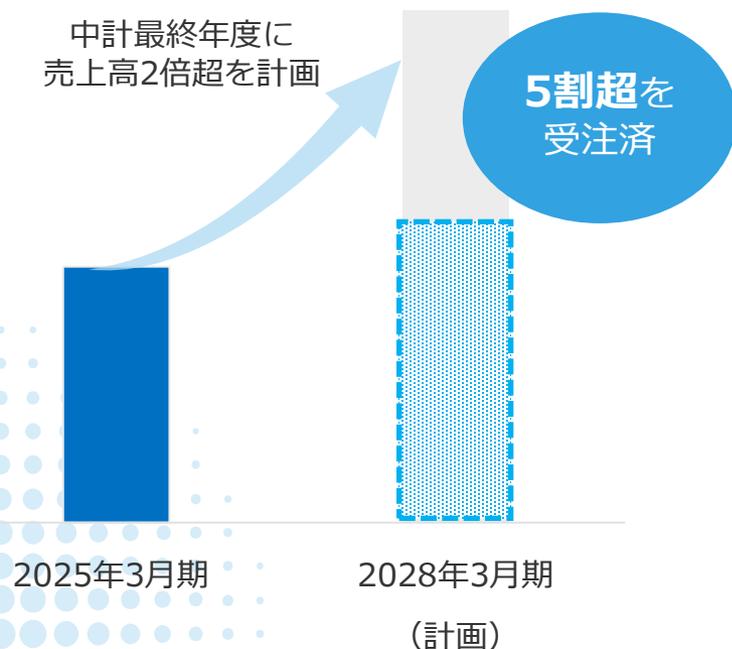


店舗に関するセキュリティは高千穂交易1社に任せればOK

データセンター向けに入退室・監視カメラシステムの受注、売上高好調  
中計最終年度の受注残が5割超

## データセンター向け売上高

既に計画の5割超を受注済み  
更なる上積みを狙う



## 当社が外資系データセンター向けに強い理由

1. 外資系企業はセキュリティポリシーを世界中の拠点で統一することが多く、**世界のトップメーカーの製品を取扱う当社に優位性**
2. 日本に進出する 主な外資系データセンター **十数社のうち、3割超が取引あり**。更なる取引拡大に向けアプローチ中
3. 過去5年間の実績が評価され、**サブコンや設計会社との強固なリレーションを構築**



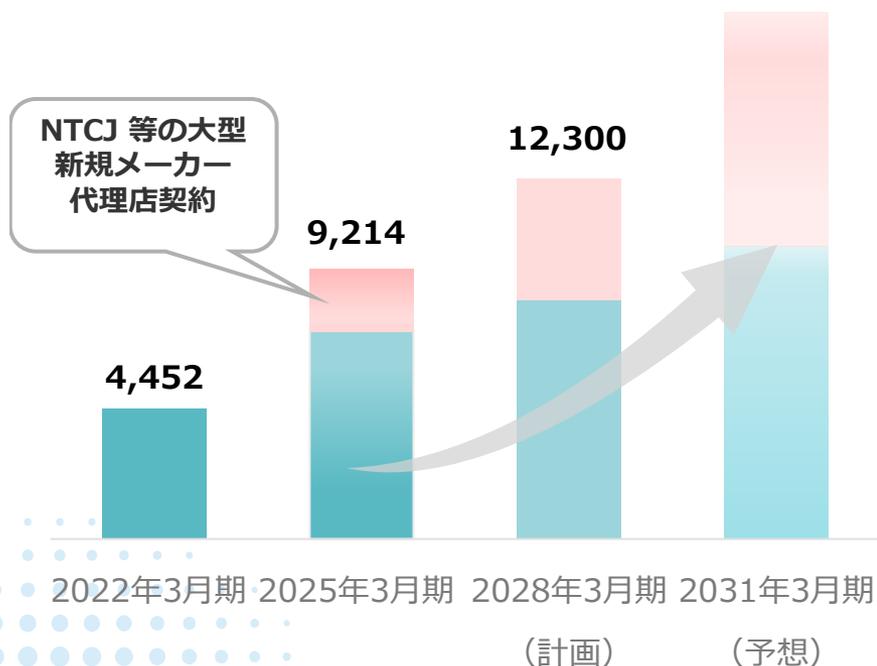
入退室・監視カメラシステム



## 新規代理店契約・グローバル戦略・M&amp;Aを戦略に掲げ 事業成長を目指す

## エレクトロニクス売上高

■ 既存ビジネスの成長 ■ 3つの戦略実行による成長



## 新規代理店契約

- ・ 海外メーカー・国内メーカー

## 新規商権の獲得

- ・ 新規デザインウインの獲得

## グローバル戦略

- ・ 東南アジア向け販売強化
- ・ インド拠点設立  
日本企業のインド進出支援など  
新たなビジネスの創出

## M &amp; A による成長加速

- ・ 更なる販路拡大

当社強み  
Point 

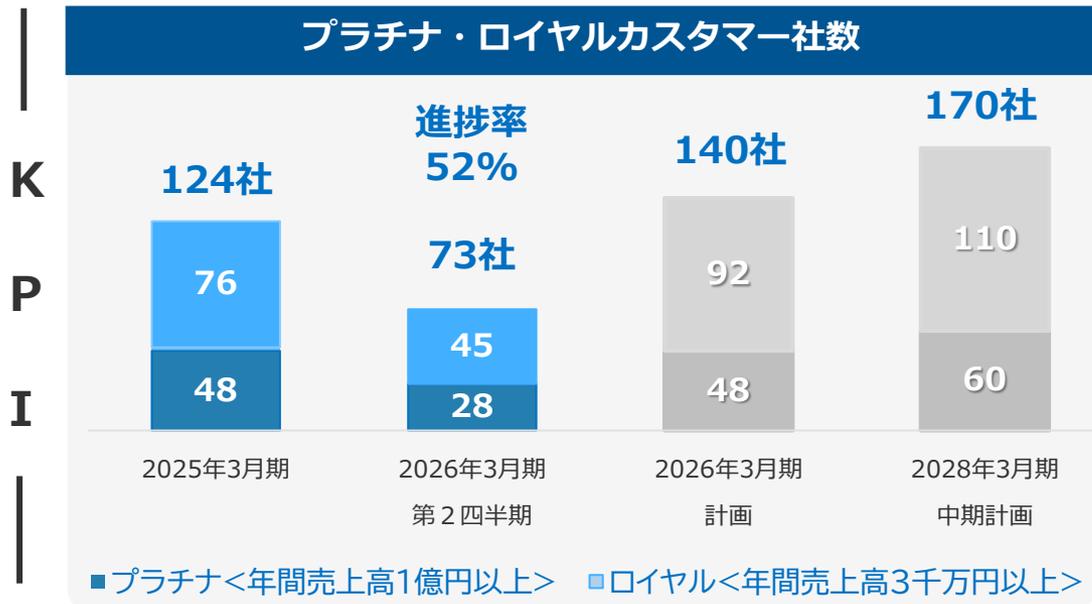
- ✓ 『ロイヤルカスタマ戦略による強いリレーション』 お客様の懐に入り込んだ営業
- ✓ 『目利き力』 国内外の最先端の新しいテクノロジーを発掘
- ✓ 『ソリューション』 エレクトロニクス + メカニクスの融合

# ロイヤルカスタマー戦略の進捗



組織を超えた施策が進捗し

プラチナ・ロイヤルカスタマー社数合計 73社 進捗率52%と好調に推移



## 施策

### Cross division プロジェクト

#### エレクトロメカニクス顧客への紹介進む

	ビジネスセキュリティ	エレクトロメカニクス
サイバーセキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>紹介パンフレットの準備</li> <li>社内勉強会の開催</li> </ul>	紹介件数 157件
スマートオフィスソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>同行営業</li> </ul>	紹介件数 142件

### プライベート展示会 開催

- ◆ 事業セグメントの枠を超え幅広いラインナップをご紹介
- ◆ 取引メーカー様、当社社員によるセミナーやものづくり太郎氏による特別講演開催
- ◆ 来場者数409名
- ◆ **お客様満足度 96.5%** (当社アンケート)



## 世界初のランサムウェア対策プラットフォーム「Halcyon」を 6月より日本で初めてサービス提供開始

### Halcyonとは

- ランサムウェア攻撃によるデータ流出や二重恐喝を防止、ランサムウェアがデータを暗号化する際に使った暗号鍵をキャプチャー。暗号鍵を基に復号化鍵を作成することで感染後も迅速なデータ復旧が可能
- 従来の対策では防ぎきれなかったランサムウェアの攻撃をカバー
- 500以上の組織、175万台を超えるデバイスを保護し、2024年にはユニコーン企業の仲間入り
- 今話題の攻撃グループ“Qilin”撃退の実績があり、当社への引き合い増加

### Halcyonの優位性

	halcyon	EPP	EDR/XDR	Backups
脅威防御エンジン	✓	✓	✗	✗
ランサムウェアふるまい検知エンジン	✓	✗	✓	✗
暗号鍵のキャプチャ	✓	✗	✗	✗
他社セキュリティツールの無効化監視	✓	✗	✗	✗
バックアップの保護	✓	✗	✗	✗
暗号化されたファイルの復号化	✓	✗	✗	✗
データ不正流出防止(DXP)	✓	✗	✗	✗
インシデント後の復旧時間の短縮	✓	✗	✗	✓

### 市場規模 ※

ランサムウェア保護の日本市場  
1,570億円(TAM)

ターゲット市場  
(エンドポイントセキュリティ製品)  
78億円(SAM)

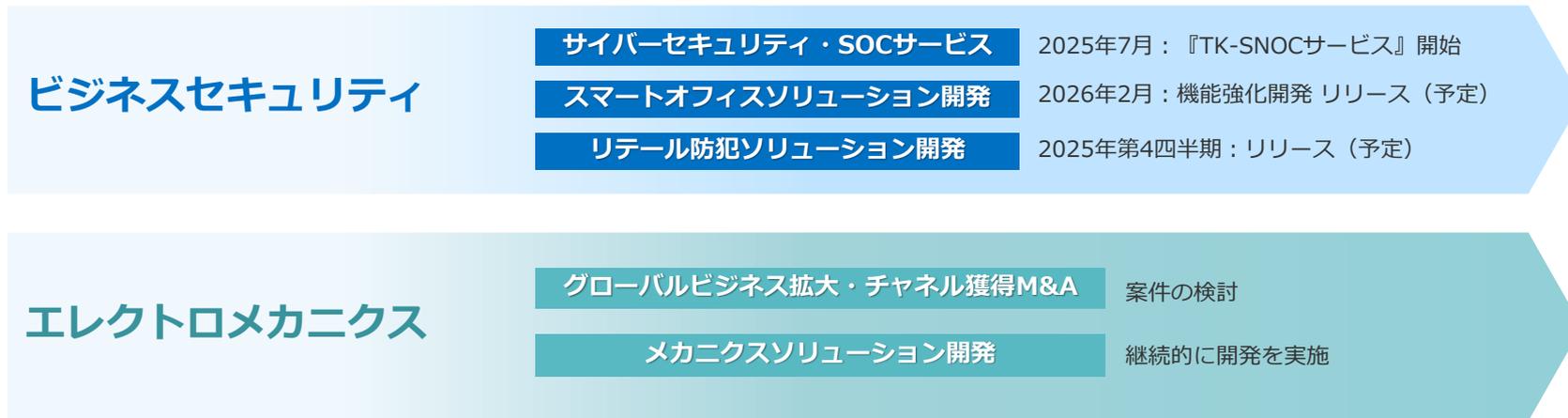
※各種公表資料を基に当社推計

### 展示会の様子

テレビ東京のWBSで  
取材を受けました！



## 中期経営計画で掲げた**60**億円の成長投資計画を立て各施策を推進中



		中計期間3年	進捗
人的資本強化	採用強化・給与up	5.0億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>26/3月期: 基本給+福利厚生で5%アップ</li> <li>教育プログラムの拡充</li> </ul>
	育成強化		
DX推進	基幹システム刷新	7.0億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>基幹システム導入プロジェクト始動</li> <li>業務へのAI活用トライアル中</li> </ul>
	AIの取り込み		
事業投資 M&A	事業成長への投資	48.0億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトチームにて常に複数案件を精査</li> </ul>
	VC投資		

# 成長投資による効果



## 前中期経営計画での成長投資実行による効果が出てきている

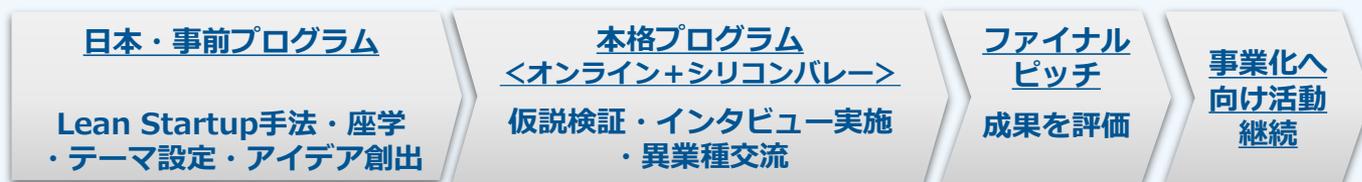
ベンチャーキャピタル及び資本業務提携による商材の獲得



ベンチャーキャピタルによる教育プログラムの実践

目的：『新規事業マインドセットの醸成』 『事業開発人材の育成』

- ・ 社内でイノベーションを起こすための思考法や実践力を身に付ける
- ・ 2020年度より毎年実施



人材教育

### 新設教育プログラム

- コーチング研修
- 営業力強化研修
- 海外研修（米国）
- メンタルヘルス・ハラスメント研修
- 交渉力研修
- AI・DX研修
- 英語研修（海外赴任・グローバル人材強化）

### 資格取得件数の推移

- 23年7月より、資格取得に対する補助を拡充し、資格取得件数が年々増加



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	代表取締役社長執行役員 井出 尊信
従業員数	連結459名、単体250名（2025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 経営企画室 IR担当

 [ir@takachiho-kk.co.jp](mailto:ir@takachiho-kk.co.jp)

 03-3355-1201

IR News Mail



note