

2026年 3月期 決算説明会資料

高千穂交易株式会社（証券コード：2676）

2026年5月22日



1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 通期決算
3. 2027年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027のトピックス
5. 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 通期決算
3. 2027年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027のトピックス
5. Appendix

✓ 2026年3月期 <実績>

- ✓ ビジネスセキュリティの好調により、前期比増収、営業利益・経常利益は上場来最高を更新
 - **ビジネスセキュリティ**：データセンター向けが好調なビジネスソリューションやグローバルが牽引し増収増益、計画を超過
 - **エレクトロメカニクス**：エレクトロニクスの低調により売上高は微減、円安による仕入れコスト増加や成長投資による販管費増加による減益で計画未達
- ✓ 投資有価証券評価損の計上により、当期純利益は減益。配当金は配当性向100%の方針により前期比4円減配

✓ 2027年3月期 <計画>

- ✓ 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
- ✓ 営業利益、当期純利益は上場来最高益を更新する計画
- ✓ 2027年3月期より累進配当の方針、1株当たり年間配当金は前期と同額の76円

	2025年3月期 実績	2026年3月期 3/19修正計画	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画
売上高	28,098	30,000	29,510	32,000
営業利益	2,079	2,200	2,098	2,350
経常利益	2,004	2,400	2,408	2,300
当期純利益	1,458	1,400	1,415	1,650
ROE	8.7%	-	8.2%	9.3%
1株当たり年間配当金	80.0	75.0	76.0	76.0

※ 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月期の年間配当金は分割考慮後の数値

©TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 通期決算
3. 2027年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027のトピックス
5. 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で前期比増収、営業利益、経常利益は上場来最高を更新
投資有価証券評価損の計上等により、当期純利益は減益

	2025年3月期 実績	2026年3月期 期初計画	2026年3月期 3/19修正計画	2026年3月期 実績	前期比	3/19修正 計画比
売上高	28,098	30,000	30,000	29,510	+5.0%	▲1.6%
売上総利益	6,909	7,660	7,660	7,383	+6.9%	▲3.6%
売上総利益率(%)	24.6%	25.5%	25.5%	25.0%	+0.4pt	▲0.5pt
販管費	4,830	5,460	5,460	5,285	+9.4%	▲3.2%
営業利益	2,079	2,200	2,200	2,098	+0.9%	▲4.6%
営業利益率(%)	7.4%	7.3%	7.3%	7.1%	▲0.3pt	▲0.2pt
為替差益	—	—	—	116	—	—
為替差損	84	—	—	—	—	—
経常利益	2,004	2,100	2,400	2,408	+20.1%	+0.4%
経常利益率(%)	7.1%	7.0%	8.0%	8.2%	+1.1pt	+0.2pt
税引前利益	2,170	—	—	2,133	▲1.7%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,458	1,500	1,400	1,415	▲2.9%	+1.1%
ROE	8.7%	—	—	8.2%	▲0.5pt	—
EPS※	79.10円	80.44円	75.05円	75.88円	▲3.22円	+0.83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月期のEPSは分割考慮後の数値

©TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

セグメント別業績

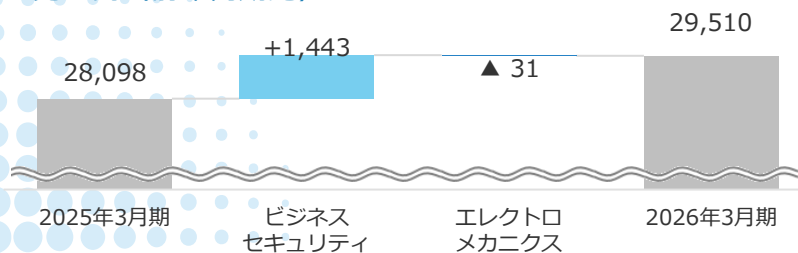
[単位：百万円]



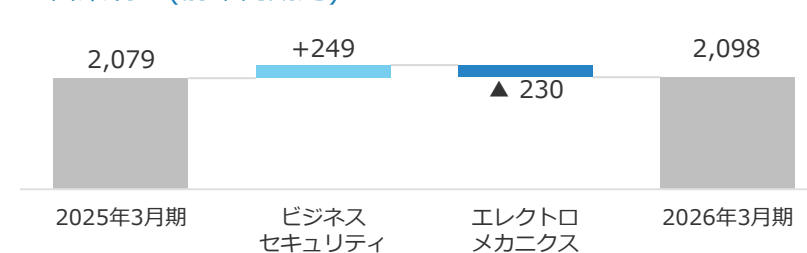
ビジネスセキュリティは増収増益で営業利益率も9.3%に上昇
 エレクトロメカニクスはエレクトロニクスの低調により減収減益

		2025年3月期 実績*	2026年3月期 実績	増減額	増減率	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	15,152	+1,443	+10.5%	14,980	+172	+1.2%
	営業利益	1,153	1,402	+249	+21.6%	1,230	+172	+14.0%
	営業利益率(%)	8.4%	9.3%	+0.9pt	-	8.2%	+1.1pt	-
エレクトロメカニクス	売上高	14,389	14,358	▲31	▲0.2%	15,020	▲661	▲4.4%
	営業利益	926	695	▲230	▲24.9%	970	▲274	▲28.3%
	営業利益率(%)	6.4%	4.8%	▲1.6pt	-	6.5%	▲1.7pt	-
連結合計	売上高	28,098	29,510	+1,412	+5.0%	30,000	▲489	▲1.6%
	営業利益	2,079	2,098	+18	+0.9%	2,200	▲101	▲4.6%
	営業利益率(%)	7.4%	7.1%	▲0.3pt	-	7.3%	▲0.2pt	-

■ 売上高 (前年同期比)



■ 営業利益(前年同期比)



* 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.35参照)

セグメント別業績（ビジネスセキュリティ）

[単位：百万円]



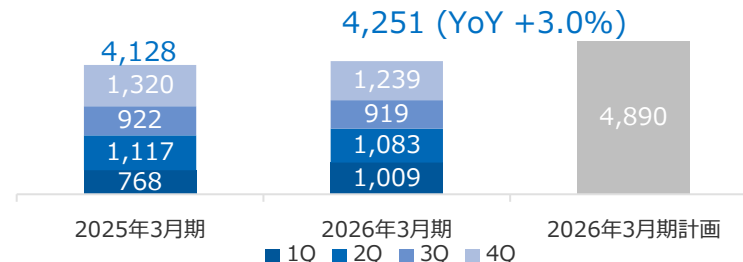
売上高 15,152 百万円 前年同期比 +1,443百万円

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

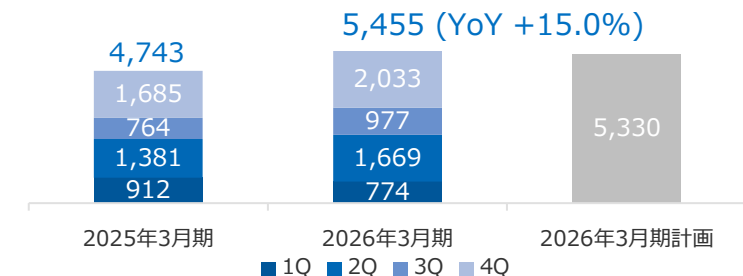
営業利益 1,402 百万円 前年同期比 +249百万円

利益率の高いビジネスソリューションの増収が寄与

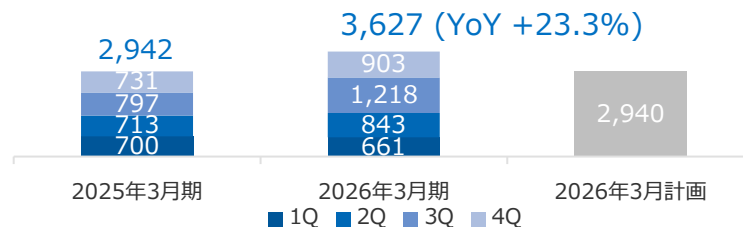
● リテールソリューション



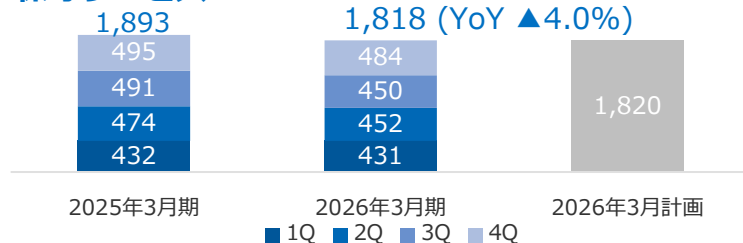
● ビジネスソリューション



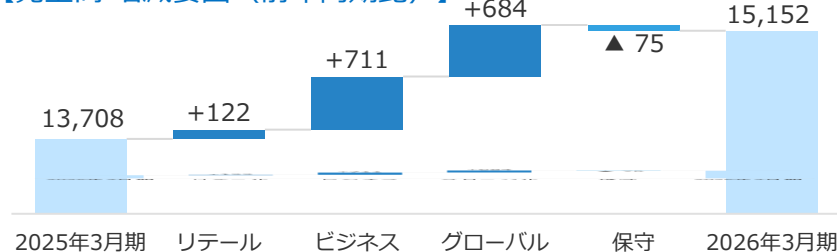
● グローバル



● 保守サービス



【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オフィス向けに入退室管理システム、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ーシステムが好調、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の影響

* 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.35参照）

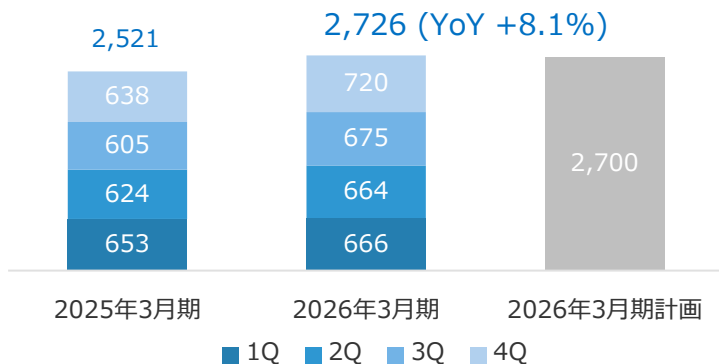
サブスクリプション型ビジネスの実績（ビジネスセキュリティ）



[単位：百万円]

サブスクリプション型ビジネスの売上高

サブスク売上高比率 **18.0%** ※



※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

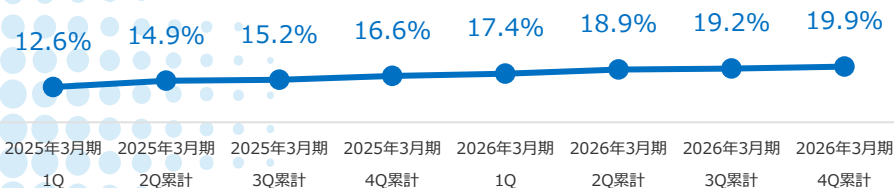
(+) 代理店販売が好調

● クラウドライセンス

(+) ライセンス数の積み上げ、Verkadaなど新製品の実績化

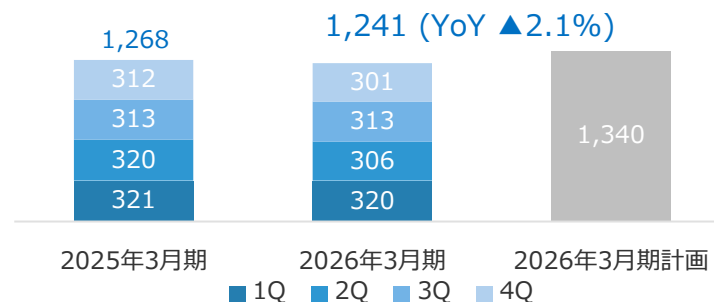
サブスクリプション型ビジネスの営業利益率 ※

比較的利益率の高いクラウドライセンス好調で上昇

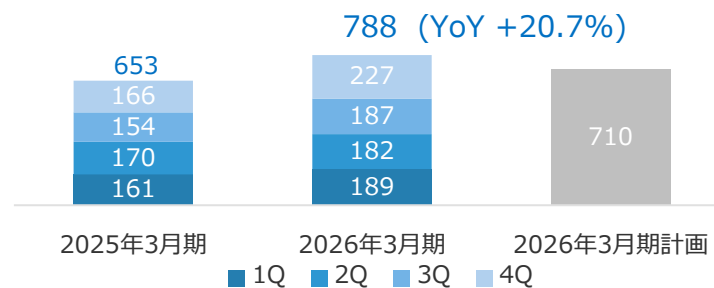


※ 26年3月期3Qの開示より四半期毎から累計に変更しております。

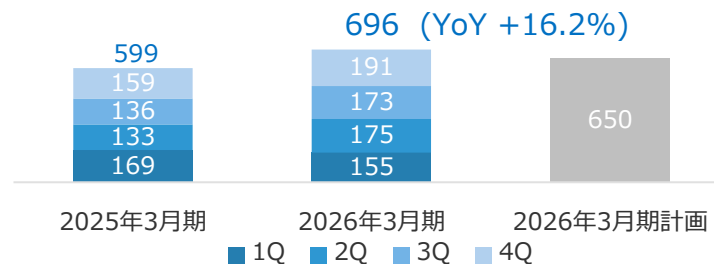
● 保守



● 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]



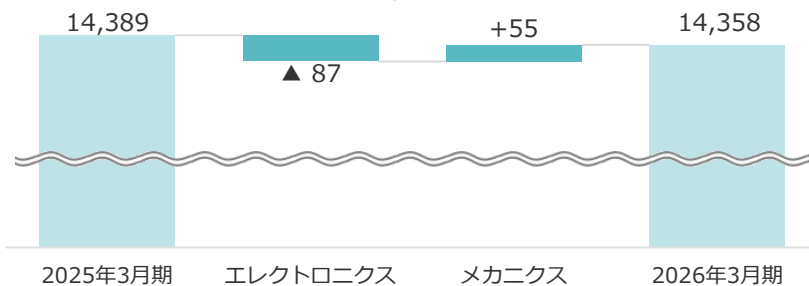
売上高 14,358 百万円 前年同期比 ▲31百万円

エレクトロニクスは民生機器向け好調、車載機器・モジュール向け等が低調で微減、メカニクスは住宅設備及びオフィス家具向け好調により微増

営業利益 695 百万円 前年同期比 ▲230百万円

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

【売上高 増減要因（前年同期比）】



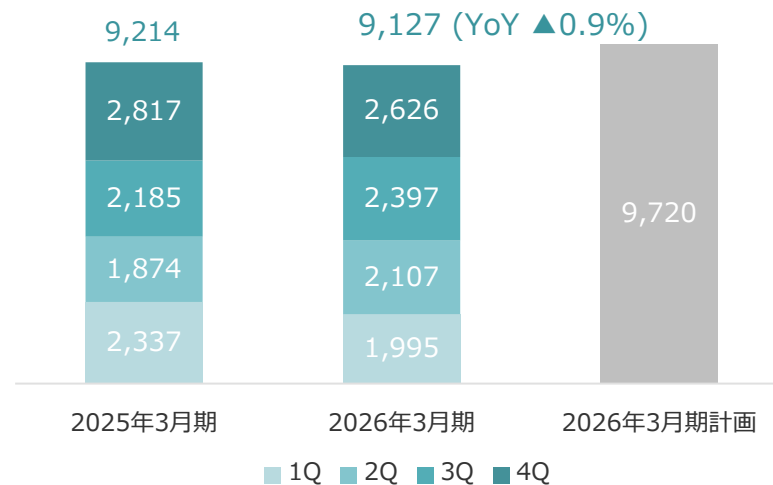
● エレクトロニクス

- (△) 車載機器・モジュール向け半導体
→車載機器は前期好調からの反動減、モジュール向けは下期より低調
- (+) 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

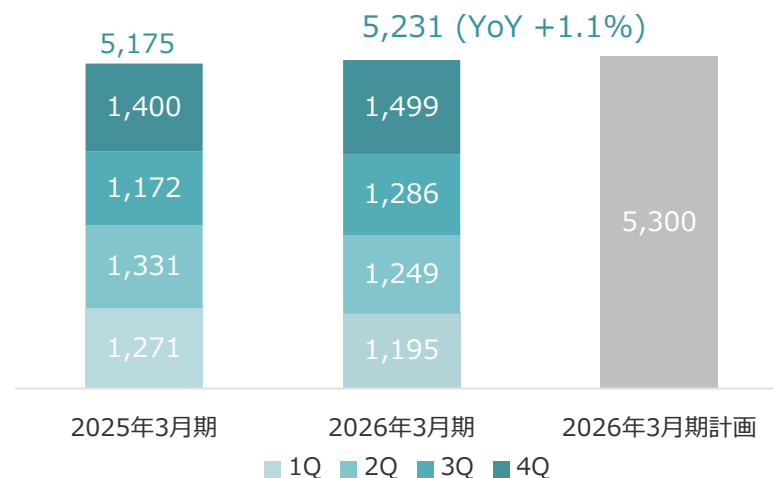
● メカニクス

- (+) 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
- (△) 発電設備・複合機向け機構部品
→前期好調からの反動減

● エレクトロニクス



● メカニクス



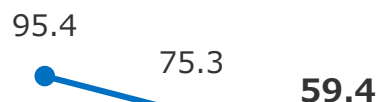
資本効率改善状況



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

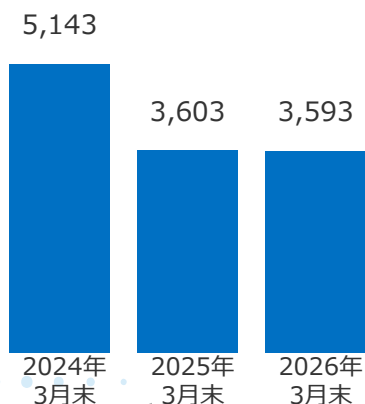
棚卸資産

回転日数



残高

[単位：百万円]



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

92.9 84.2 80.9

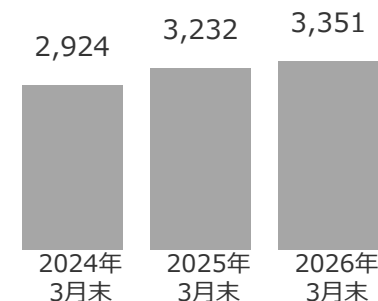


[計算式]

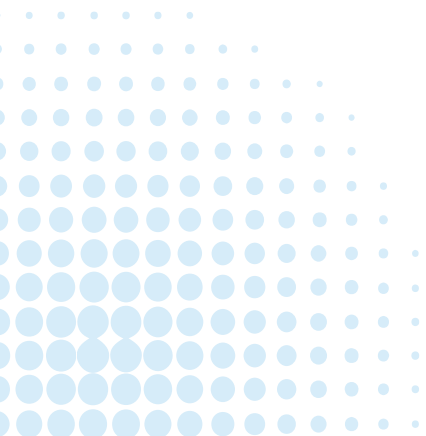
- 棚卸資産回転日数 = 棚卸資産 (期首・期末の平均残高) ÷ 売上原価 × 日数
- 売上債権回転日数 = 売上債権 (期首・期末の平均残高) ÷ 売上高 × 日数
※売上債権 = 売掛金 + 受取手形 + 契約資産 + 電子記録債権 ▲ 契約負債 (前受金)
- 仕入債務回転日数 = 仕入債務 (期首・期末の平均残高) ÷ 売上原価 × 日数
- 日数・・・3月末は365日で計算

仕入債務

57.0 53.0 54.3



1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 通期決算
3. 2027年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027のトピックス
5. Appendix



連結PL<計画>

[単位：百万円]



成長投資や企業認知度向上、製品プロモーション等の広告施策により販管費は増加するものの、
営業利益及び当期純利益は上場来最高増益を更新する計画

	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	増減額	前期比
売上高	29,510	32,000	+2,489	+8.4%
売上総利益	7,383	8,300	+916	+12.4%
売上総利益率(%)	25.0%	25.9%	-	+0.9pt
販管費	5,285	5,950	+664	+12.6%
営業利益	2,098	2,350	+251	+12.0%
営業利益率(%)	7.1%	7.3%	-	+0.2pt
経常利益	2,408	2,300	▲108	▲4.5%
経常利益率(%)	8.2%	7.2%	-	▲1.0pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,415	1,650	+234	+16.6%
ROE(%)	8.2%	9.3%	-	+1.1pt
EPS	75.88円	88.33円	+12.45円	-
1株当たり年間配当金	76.0円	76.0円	+0.0円	-

セグメント別 売上高・営業利益 <計画>

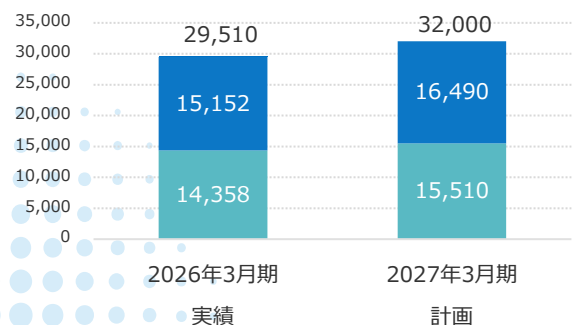
[単位：百万円]



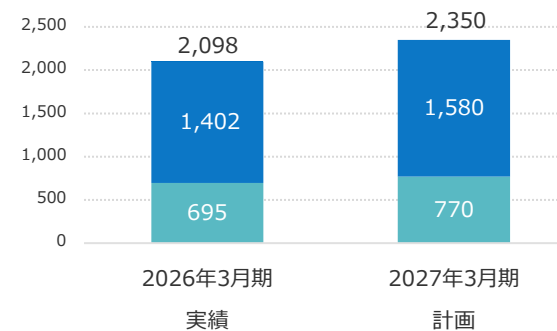
ビジネスセキュリティ、エレクトロメカニクスともに増収増益の計画

		2026年3月期 実績	2027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	15,152	16,490	+1,337	+8.8%
	営業利益	1,402	1,580	+177	+12.6%
	営業利益率	9.3%	9.6%	+0.3pt	—
エレクトロメカニクス	売上高	14,358	15,510	+1,151	+8.0%
	営業利益	695	770	+74	+10.7%
	営業利益率	4.8%	5.0%	+0.2pt	—
連結合計	売上高	29,510	32,000	+2,489	+8.4%
	営業利益	2,098	2,350	+251	+12.0%
	営業利益率	7.1%	7.3%	+0.2pt	—

■ セグメント別売上高

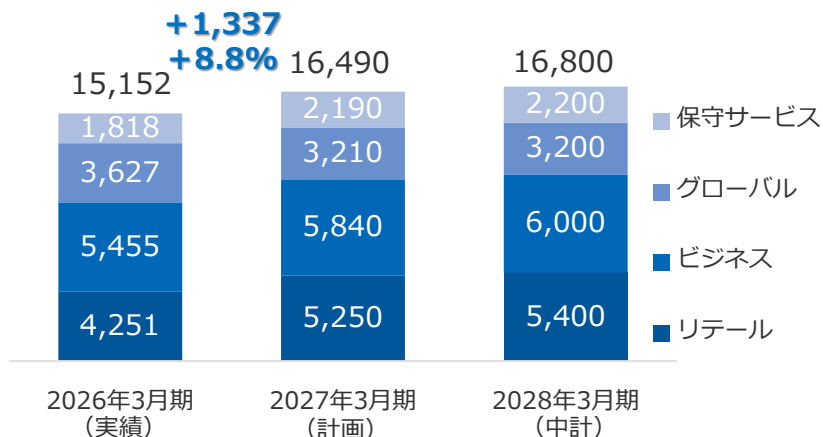


■ セグメント別営業利益

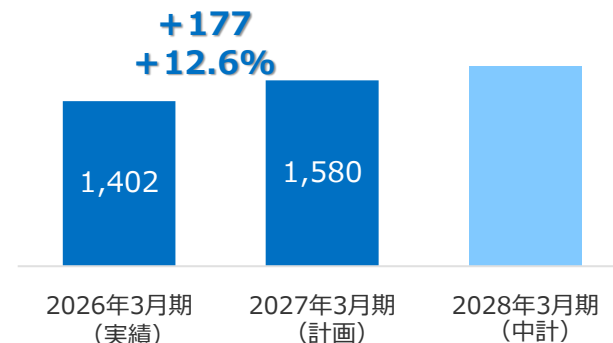


ビジネスセキュリティ <計画>

■ セグメント売上高



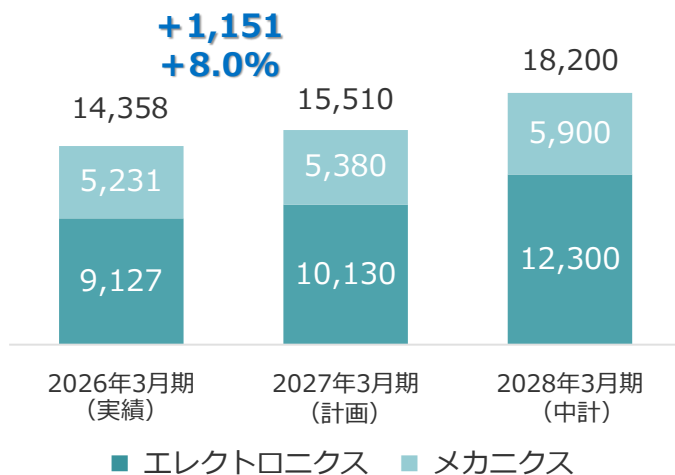
■ セグメント営業利益



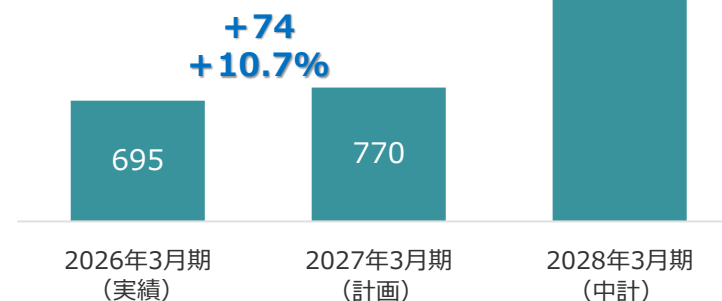
サブセグメント	前期差	主な要因
リテールソリューション	+998	<ul style="list-style-type: none"> アパレル向けRFIDシステムの導入拡大 GMS、ドラッグストア、SC、専門店等へ顔認証システムや監視カメラシステムの拡販
ビジネスソリューション	+384	<ul style="list-style-type: none"> データセンター、外資系オフィス向けセキュリティシステムの拡販 MSPサービスやクラウドライセンス等のサブスクリプション型ビジネスの拡大
グローバル	▲417	<ul style="list-style-type: none"> 収益性の高い案件に注力
保守サービス	+371	<ul style="list-style-type: none"> 新規保守契約の獲得、及び価格改定による増収を見込む 新商品・新サービス拡販に伴う導入サービス・サポートの拡大

エレクトロメカニクス<計画>

■ セグメント売上高



■ セグメント営業利益



サブセグメント	前期差	主な要因
エレクトロニクス	+1,002	<ul style="list-style-type: none"> 新たに光関連製品の取扱い開始に伴う売上増加 産業機器の中で半導体製造装置向けの増加
メカニクス	+148	<ul style="list-style-type: none"> 住宅設備向け機構部品において、企画開発品の新規採用、シェア拡大 工場の生産設備等の産業機器向けの拡販

株主還元



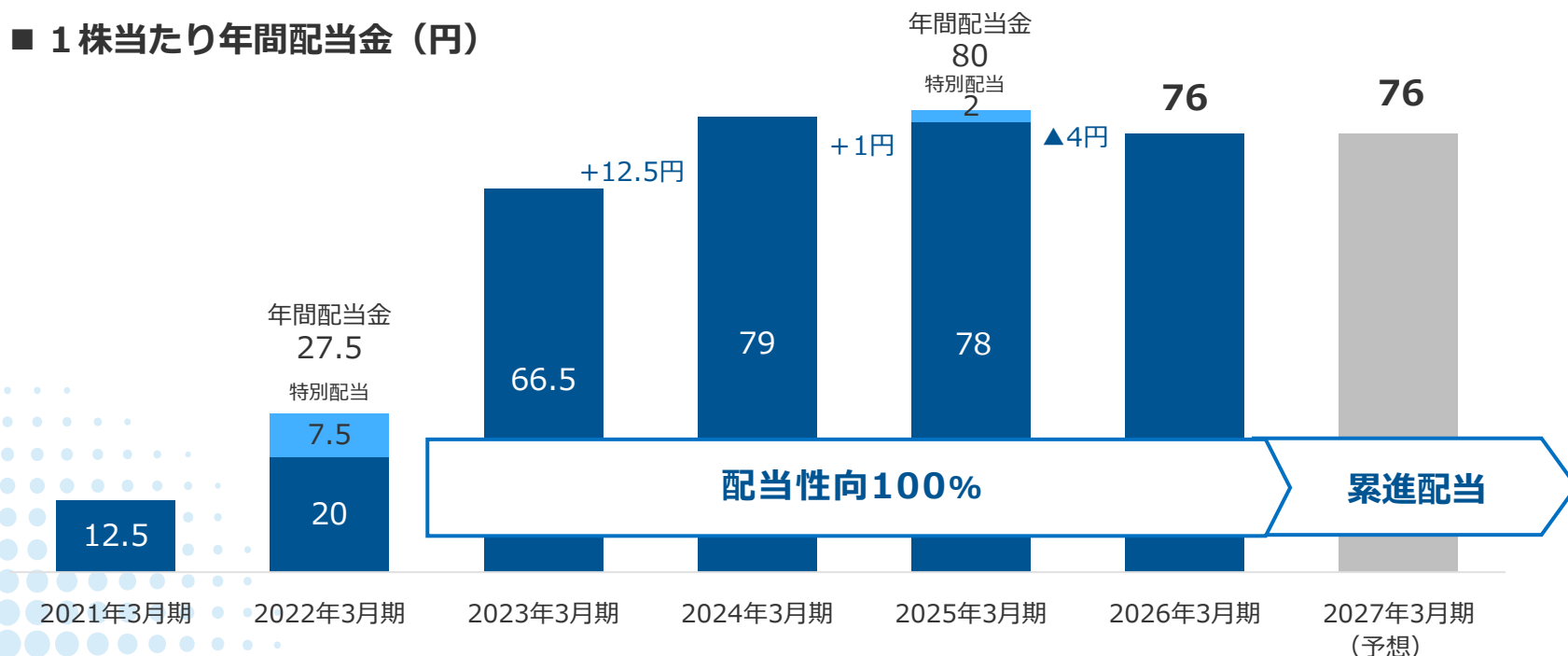
- 2026年3月期の年間配当金は減益により**前期比4円減配の76.0円**
- 2027年3月期の年間配当金は累進配当により**前期と同額の76.0円**の予想

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）

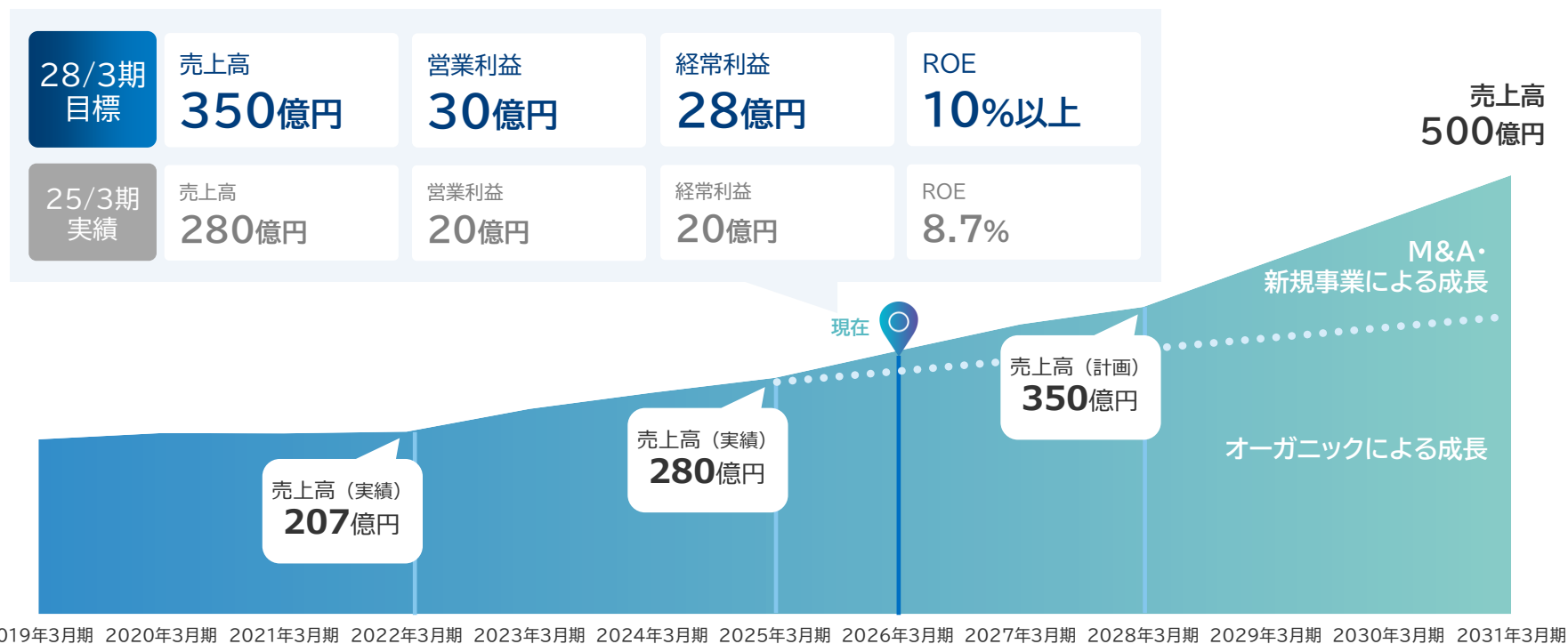


※2025年6月1日に普通株式1株につき2株の割合で分割、2025年3月期以前の配当金は分割考慮後の数値

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 通期決算
3. 2027年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027のトピックス
5. Appendix

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



2019-2021年

中期経営計画

コア事業への集中と
変革へのチャレンジ

付加価値の高い事業への
集中とストック収益の拡大

2022-2024年

前中期経営計画

ニューノーマル時代の
新たな価値創造

- ・高付加価値事業への集中
- ・経営基盤の強化

2025-2027年

現中期経営計画

Security.
Solutions. Synergy.

- ・成長領域への重点投資
- ・お客様伴走型で価値創造

2030年

中長期目標

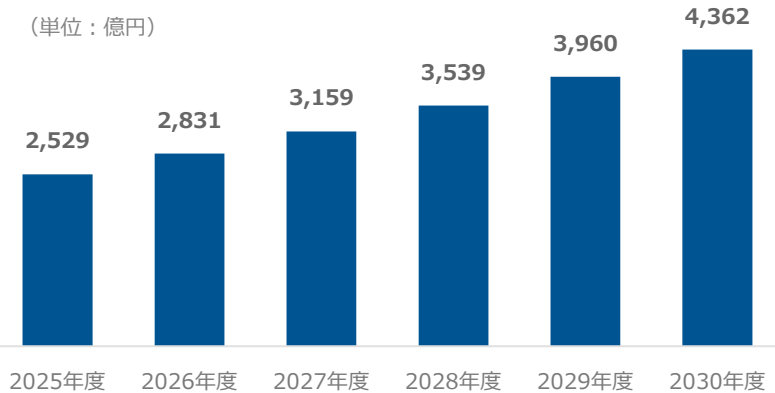
売上高 **500**億円
営業利益率 **10%**以上
ROE **13%**以上

セキュリティ関連市場の動向

当社が注力するセキュリティ関連市場は、今後更なる拡大が見込まれる有望な市場。

国内監視カメラシステム市場

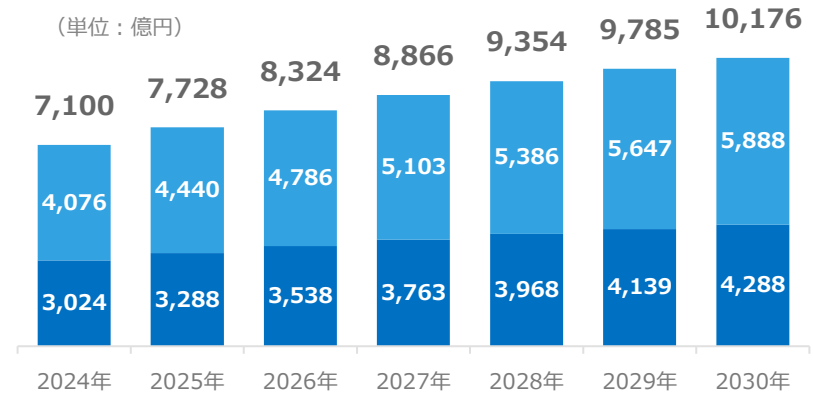
(単位：億円)



出所：矢野経済研究所「監視カメラ／システム国内市場に関する調査（2025）」

国内ネットワークセキュリティビジネス市場

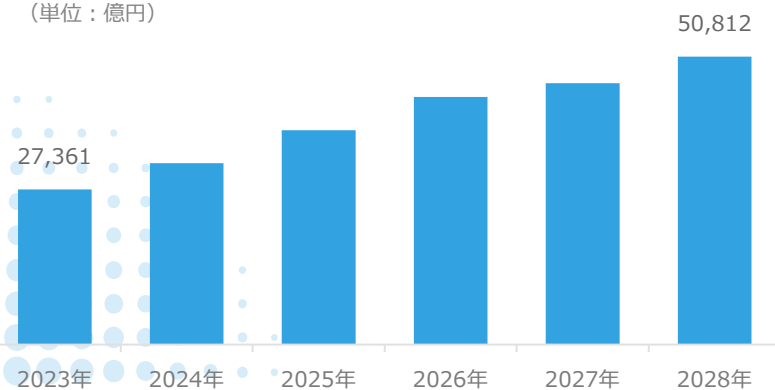
(単位：億円)



出所：富士キメラ総研「2025 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」

国内データセンターサービス市場

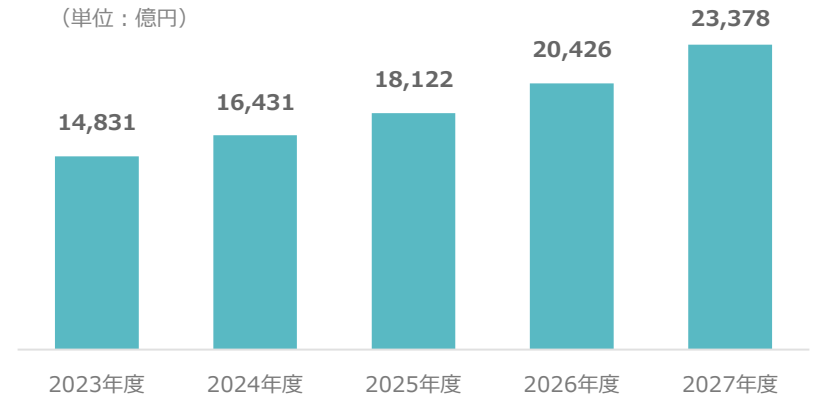
(単位：億円)



出所：IDC Japan,「国内データセンターサービス市場予測、2024年～2028年(2024年10月)」なお、2024年～2027年は数値が取得できなかったことから、公表資料から当社が近似値を推計して入力している。

RFIDソリューションの世界市場

(単位：億円)



出所：矢野経済研究所「RFIDソリューション世界市場に関する調査（2025年）」

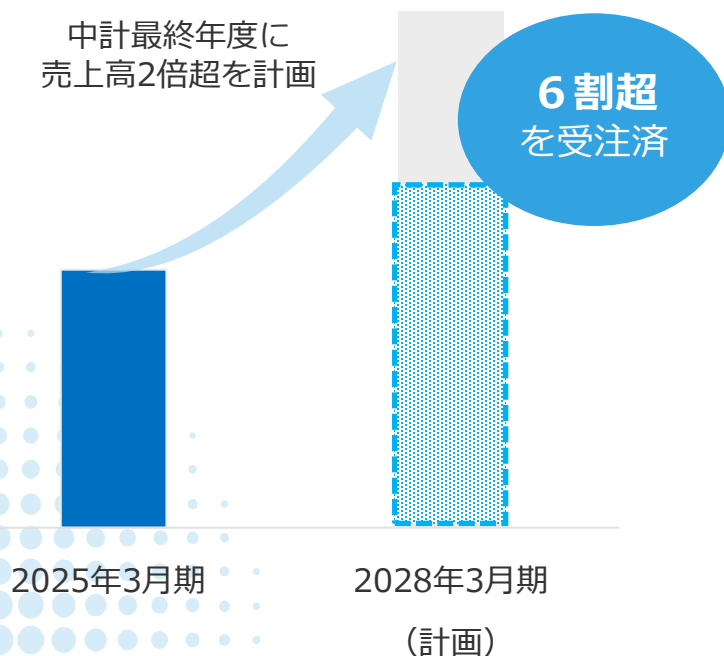
ビジネスセキュリティ<ビジネスソリューション>



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6割超

データセンター向け売上

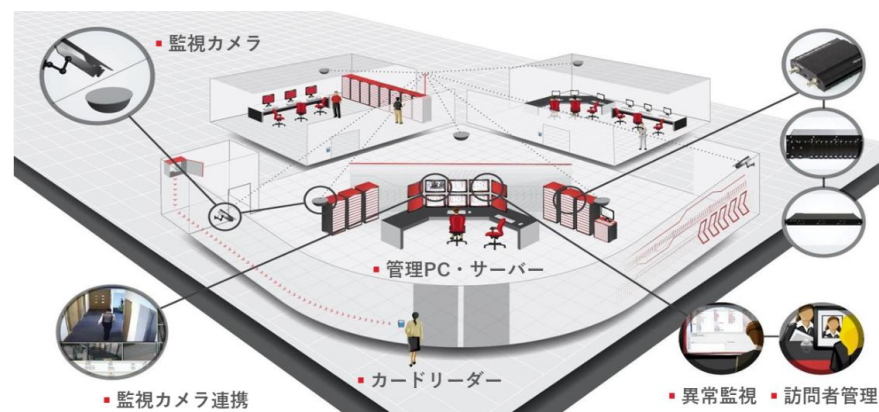
既に計画の6割超を受注済み
更なる上積みを狙う



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**
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済**

データセンターにおける利用イメージ



サイバーセキュリティ事業への取り組み

世界初のランサムウェア対策プラットフォーム「**halcyon**」を、2025年6月より日本で初めてサービス提供開始

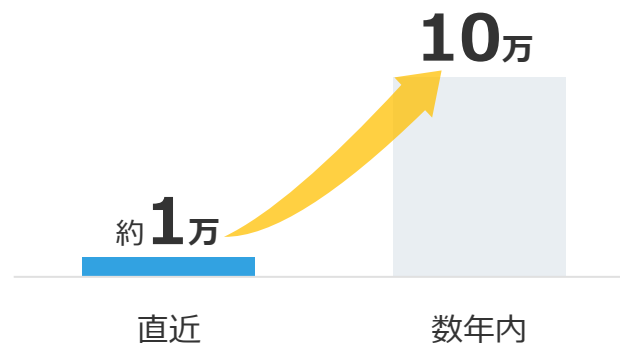
halcyonの概要

- 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するサービス、ランサムウェアがデータを暗号化する際に使った**暗号鍵を複製することで感染後も迅速なデータ復旧が可能**
- **700以上の組織、200万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
- 今話題のランサムウェア攻撃グループ「**Qilin**」**撃退の実績があり**、当社への引き合いが増加
製造業を中心に複数の受注を獲得、**直近では1万ライセンスの大型案件を獲得**
- **数千ライセンス**の獲得に向けた商談が進行中、**数年内に100社、10万ライセンス**の導入を目指し、サブスクリプション型ビジネスの拡大を図る

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	✓	✗	✗	✓

ライセンス数を数年で10倍に増やす



サービスビジネスの成長



クラウドサービスの実績化やマネージドサービスの好調により サブスクリプションモデルで安定収益拡大

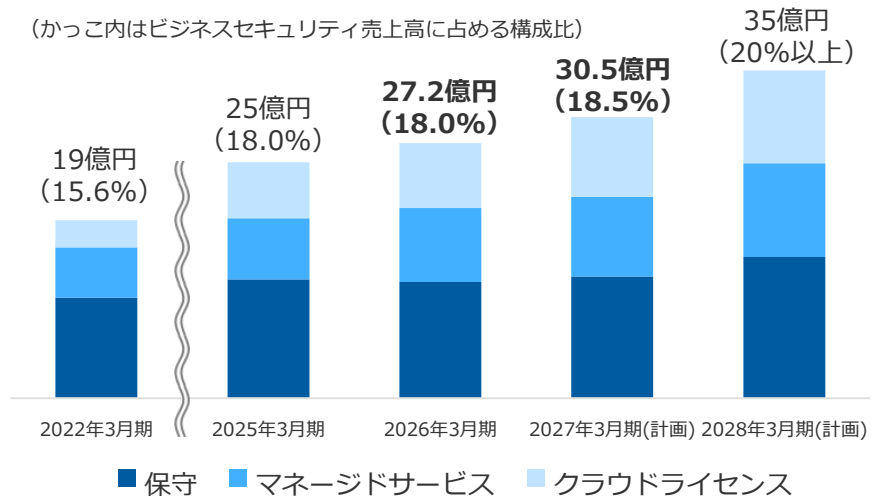
サービスビジネスKPI 2026年3月期 サマリ

	計画	実績
サブスクリプション型 ビジネス*売上高構成比	19.0%以上	18.0%
サブスクリプション型 ビジネス*営業利益率	23.0%以上	19.9%

* 保守期間計上+マネージドサービス+クラウドライセンス月額計上

■ サブスクリプション型ビジネス 売上高推移

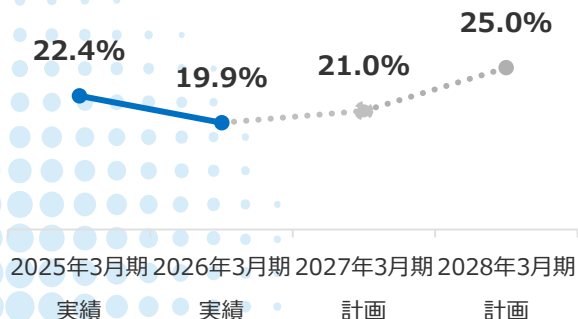
(カッコ内はビジネスセキュリティ売上高に占める構成比)



■ サブスクリプション型ビジネス営業利益率推移

【2026年3月期低下要因】

メーカーサポート終了に伴い終息した保守サービスの利益率が比較的高かったため



■ 2027年3月 売上高 (計画) 成長要因 [単位: 百万円]

サービス	前期差	主な要因
保守	+59	<ul style="list-style-type: none"> 保守 価格改定 新規保守契約の締結
マネージドサービス	+105	<ul style="list-style-type: none"> 主要代理店の複数組織への営業強化、新規代理店の育成 ラインアップ拡充
クラウドライセンス	+159	<ul style="list-style-type: none"> Verkada・Halcyonなどクラウドサービスの販売強化

● マネージド



Cisco Secure Connect

● クラウドライセンス



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

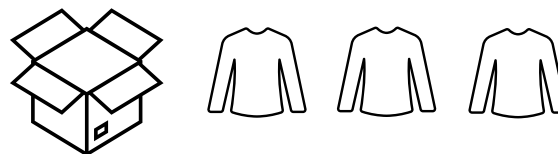


リーダー + アンテナ



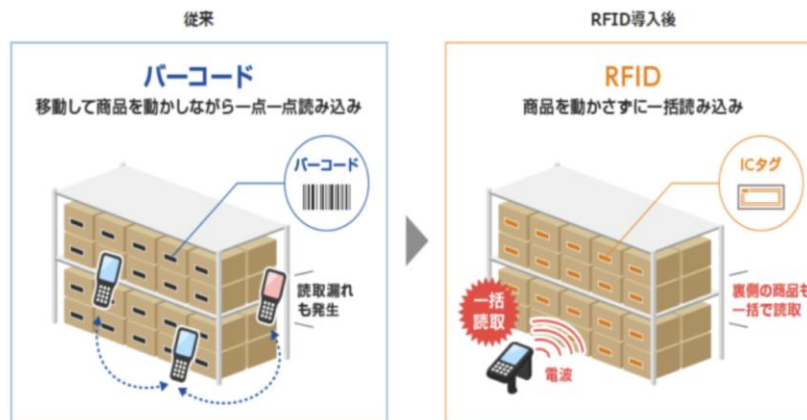
在庫の可視化による販売機会の拡大

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



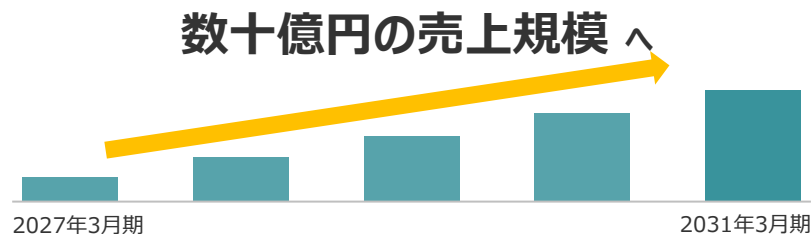
オプティカルソリューション事業の成長戦略

通信・産業・センシングを横断する「光」を軸に
エレクトロニクスセグメントの次なる成長事業として育成します

市場背景

- AIデータセンターの拡大により光部品需要が急増
- 次世代通信（IOWN等）で光ネットワーク高度化
- 通信以外（産業・センシング）への用途拡大

成長目標



事業モデル

- 光部品販売
＜光モジュール・半導体と一体となった光通信部材など＞
- 部品販売からソリューション提供へ進化
- データセンター向け保守サービス領域へ拡張

成長戦略

- 通信 × 産業 × センシング市場の横断展開
- 次世代の光部品開拓による競争力強化
- 高付加価値領域（装置・サービス）へのシフト

ロイヤルカスタマー戦略の進捗

マトリクス組織によるクロスセル施策が進捗

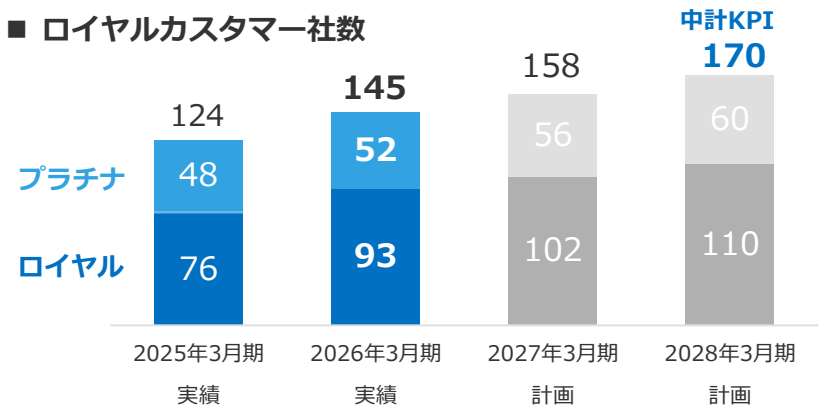
プラチナ・ロイヤルカスタマー145社 クロスセル社数 83社と前年比増加

ロイヤルカスタマー戦略KPI 2026年3月期 サマリ			
	計画	実績	
全顧客平均売上高	20百万円	18百万円	▲2百万円
ロイヤルカスタマー社数	140社	145社	+5社
クロスセル社数	80社	83社	+3社

■ 全顧客平均売上高



■ ロイヤルカスタマー社数



■ クロスセル社数 (サブセグメント間)



< ロイヤルカスタマー戦略の全体図 >



成長投資計画



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

ビジネスセキュリティ

サイバーセキュリティ・SOCサービス

2025年7月：『TK-SNOCサービス』開始

スマートオフィスソリューション開発

2026年3月期：Cloom開発実施
2027年3月期：Cloom機能強化開発予定

リテール防犯ソリューション開発

2026年3月期：Linux Program提供開始
2027年3月期：EMLINX等の機能強化開発予定

エレクトロメカニクス

グローバルビジネス拡大・チャネル獲得M&A

案件の検討

メカニクスソリューション開発

継続的に開発を実施

		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"> 26/3月期：基本給＋福利厚生で約6%up 27/3月期：基本給＋福利厚生で約5%up 教育費 27/3月期は、約1億円を見込む
	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"> 基幹システム導入プロジェクト始動 業務へのAI活用推進中
	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"> プロジェクトチームにて常に複数案件を精査
	VC投資		

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

高千穂交易はDNX Venturesを通じて、先進テクノロジー領域のスタートアップへ投資



当社は、DNX Venturesを通じて、アーリーステージの新たなベンチャー企業を発掘し、事業を推進
 DNX Venturesは、生成AIをリードするAnthropic（米国）やHalcyon、Butlr等の有カスタートアップに出資しているVC

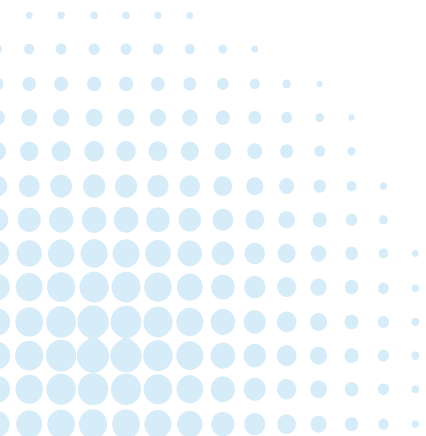
2020: DNX3号ファンド投資 | 2021: シリコンバレーイノベーションセンター新設 | 2023: DNX4号ファンド投資

ベンチャーキャピタルによる教育プログラムの実践

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）



1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 通期決算
3. 2027年3月期 通期見通し
4. 中期経営計画2025-2027のトピックス
5. Appendix



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（1）



財務健全性を確保しながら**成長投資と株主還元**を両立するため
資本収益性ならびにバランスシートの改善を着実に実行

資本収益性

ROE 10%以上

株主還元

2026年3月期 配当性向100%
2027年3月期以降 累進配当制

財務健全性

自己資本比率
50%以上

■ ROIC経営推進による資本収益性改善

収益性改善

利益成長

- 事業ポートフォリオマネジメントにより成長事業へ注力

粗利率

2026年3月期 25%



2028年3月期 26%

サブスク比率*

2026年3月期 18%



2028年3月期 20%以上

*ビジネスセキュリティセグメント対象

付加価値業務への転換

- RPA、AI等の活用で定型業務を20%削減

バランスシート改善

在庫回転期間

2026年3月期 2.2か月



2028年3月期 1.9か月

株主還元

- 2026年3月期は配当性向100%
- 2027年3月期以降は、累進配当で安定的に配当

運転資本削減

- 売掛金・買掛金のサイト交渉の実施
- 新ビジネスモデル構築

有利子負債コントロール

- 金利等の変化や利益のバランスを見ながら、自己資本比率50%以上にコントロール

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（2）



事業ポートフォリオマネジメントの強化

取締役会にて事業ポートフォリオマネジメントの重要性を認識
事業ポートフォリオ変革を実施することで、資本収益性を向上

「市場の魅力(売上成長性)」と「当社強みの発揮(収益性・ROIC)」を軸に、各事業を位置付け

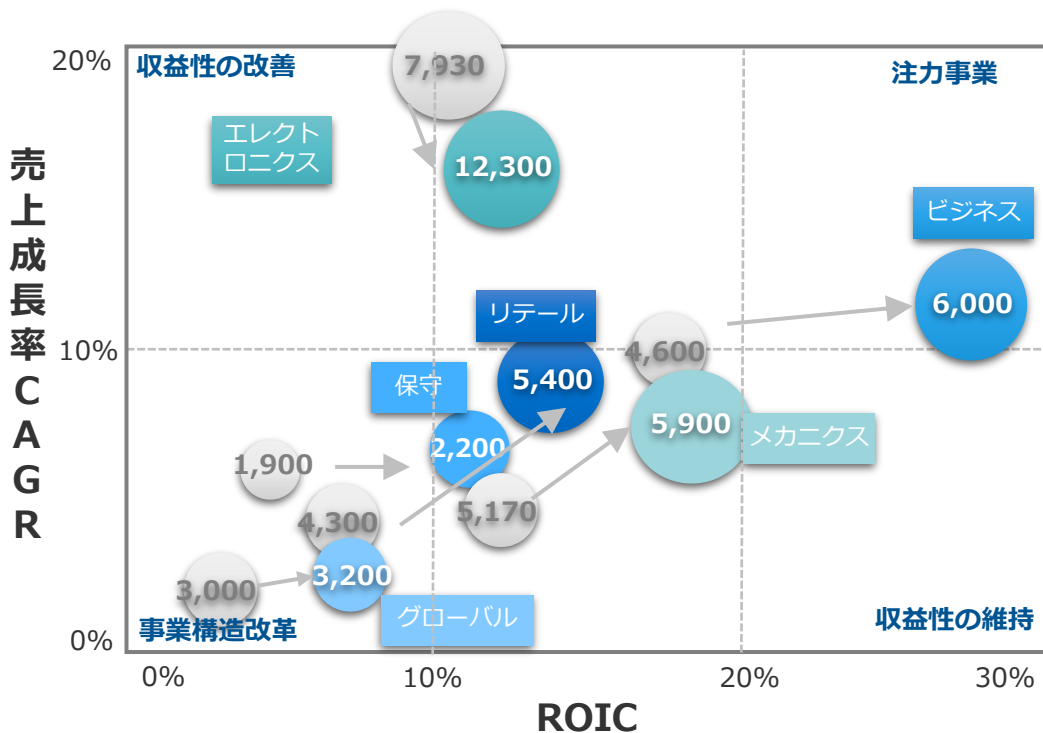
- 注力事業については投資枠を使って積極的に投資を実施
- 課題事業については収益構造改革を実行

収益性の改善

- ・ 利益率の向上
- ・ CCC（キャッシュコンバージョンサイクル）の改善

- ・ リソース配分の見直しや事業の見直しなど抜本的な改革実行

事業構造改革



注力事業

- ・ 経営リソースをシフト
- ・ 積極的な投資実行

- ・ 利益の向上

収益性の維持

注)

1. 薄いバブル：2025年3月期予想までの3年間の売上高年成長率と2024年3月期のROIC
2. 濃いバブル：2028年3月期予想までの3年間の売上高年成長率と2028年3月期のROIC予想
3. バブルの数字：売上高（単位：百万円）

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（3）

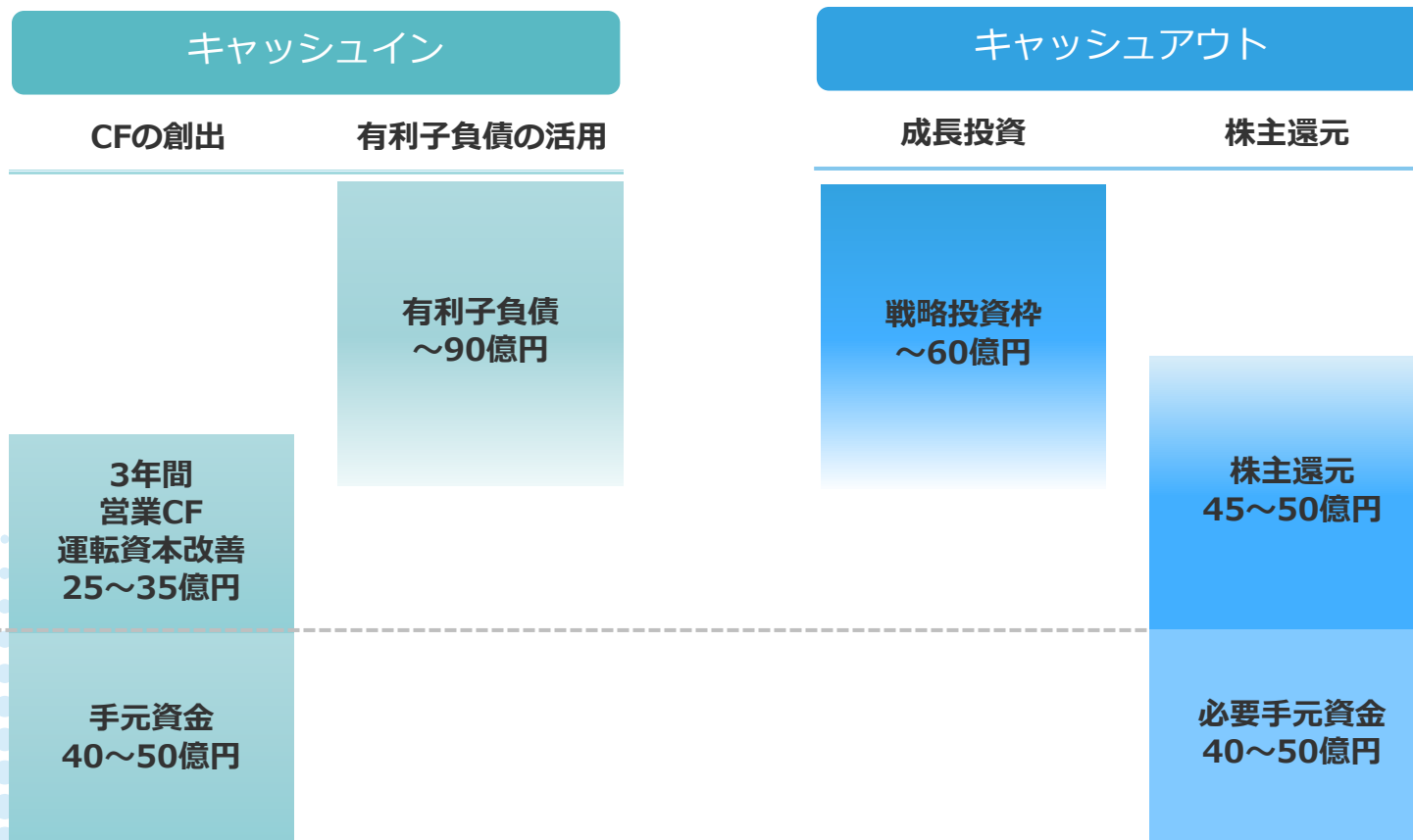


キャピタルアロケーション

- 中期経営計画2025-2027では有利子負債も活用して資本コストを低減
- 獲得する営業C/Fと運転資本改善、有利子負債の活用により、成長投資を実行

投資規律

- 投資資金は、手元資金、営業キャッシュフロー、運転資本改善、銀行借入調達等から捻出
- 投資採算・回収期間を踏まえた規律のある投資を行う



1. 資本コスト

- CAPMにより株主資本コストを算定したうえで、有利子負債および株主資本の時価ベースの構成を用いてWACCを算定
- 当社のWACCは現時点で6～7%と認識
- （今後）機関投資家・アナリストとの面談時にヒアリングを実施し、投資家の要求する資本コストを把握

リスクフリーレート 10年国債金利を ベースに設定	+	ベータ (β) 2年週次βを使用	×	リスクプレミアム 6%～7%	=	株主資本コスト
--	---	----------------------------	---	--------------------------	---	----------------

2. 資本収益性 (ROE)

- 中期経営計画2025-2027にて、ROE目標を10%超に設定し、諸施策を推進
- 純資産が増加する一方で当期純利益の減少により、ROEは2026年3月期 8.2%
- （今後）利益成長により、2027年3月期の予想ROE 9.3%の目標達成を目指す

3. 市場評価

- ROE改善に加え、中期経営計画における当社戦略の理解が促進され、PBRは2倍程で推移
- サービスビジネスを伸ばす戦略を取っているため、[情報通信業の平均PBR・PER](#)を参考に社内目標を設定
- （今後）成長事業の説明を拡充し、成長可能性への期待による市場評価の上昇を目指す

	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
株価	742円	1,237円	1,900円	1,960円	2,020円
ROE	6.0%	7.7%	8.6%	8.7%	8.2%
PBR	0.88倍	1.37倍	2.05倍	2.17倍	2.14倍
PER	15.04倍	18.36倍	23.98倍	24.78倍	26.62倍

株主・投資家との対話の実施状況



● 2025年度(2025年4月～2026年3月) 実績

種類	回数	主な対応者
決算説明会	2	社長・経営企画室長・管理部長
個人投資家向け説明会	1	社長・経営企画室長
機関投資家・アナリストとのIR面談	28	経営企画室長
株主総会	1	社長含む取締役・監査役・執行役員

● IR面談を実施した投資家の概要

- ・ 国内外の機関投資家で、幅広い投資スタイル
- ・ 担当分野は、アナリスト・ファンドマネージャー・ポートフォリオマネージャーなど

● IR面談時の主な議論

- ・ 当社のビジネスモデルと強み
- ・ 決算内容の確認、業績予想に対する進捗
- ・ 中期経営計画を中心とした成長戦略や株主還元
- ・ 人的資本経営の取り組み

● 経営へのフィードバック実施状況

- ・ 都度：IR面談の内容を議事録で報告
- ・ 四半期に1回：投資家の意見・関心事項を報告
- ・ 年1回：取締役会にて報告

セグメント区分の見直し（2026年3月期1Q以降）

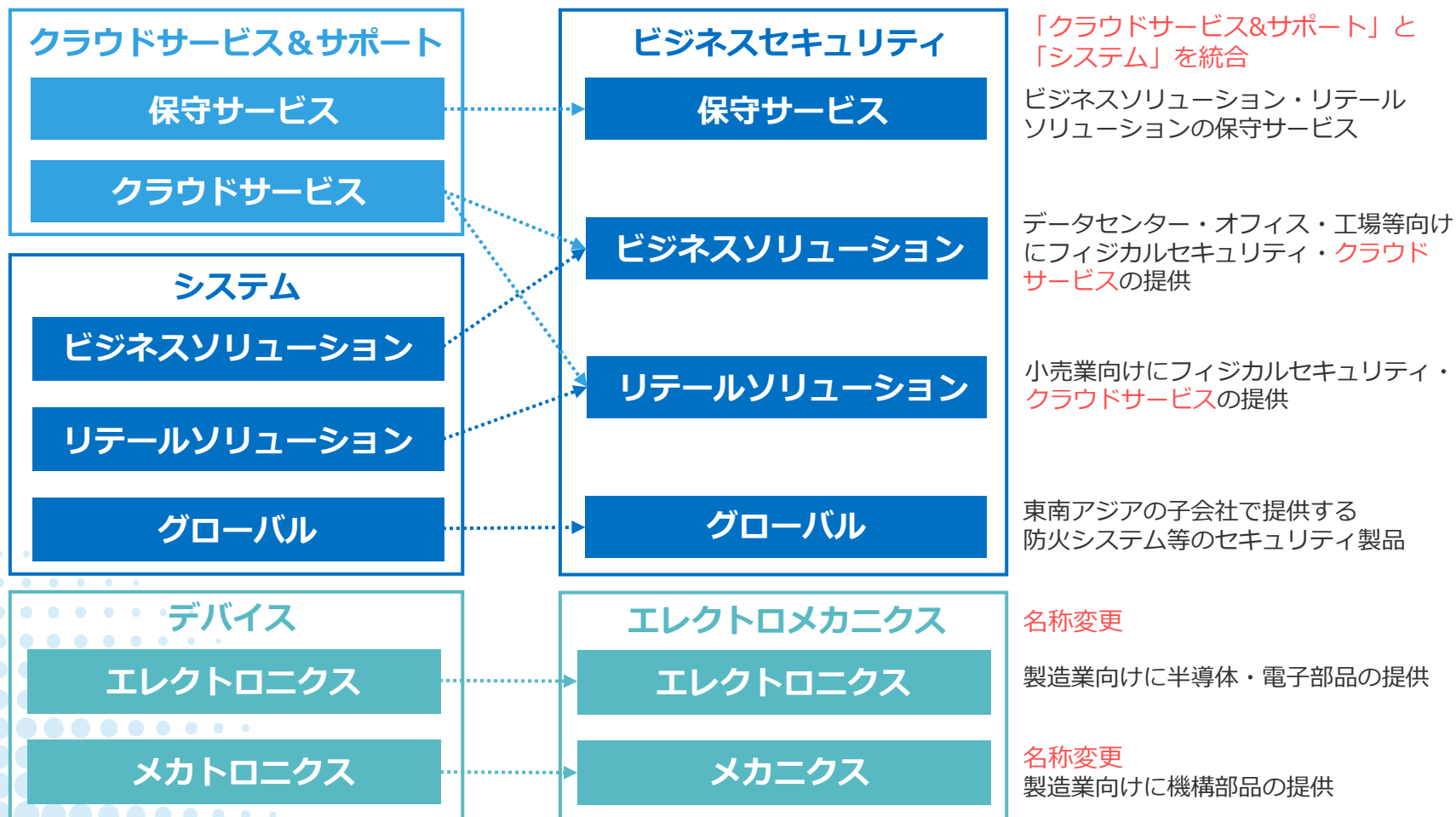


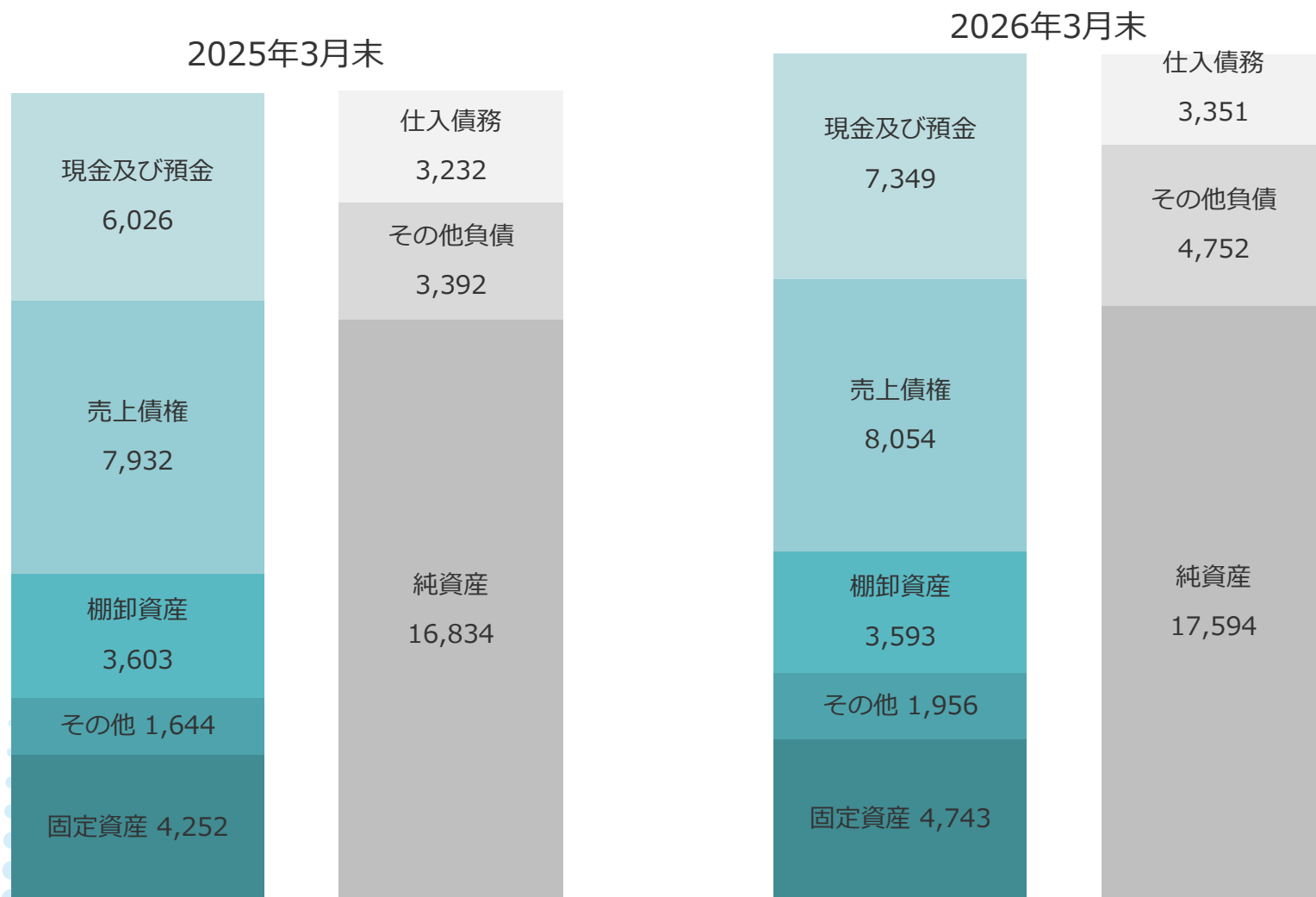
クラウドサービス事業の拡大は一定の成果を得られたため、
ターゲット市場の明確化を目的に、一部セグメントを統合・名称変更

(現セグメント)

(新セグメント)

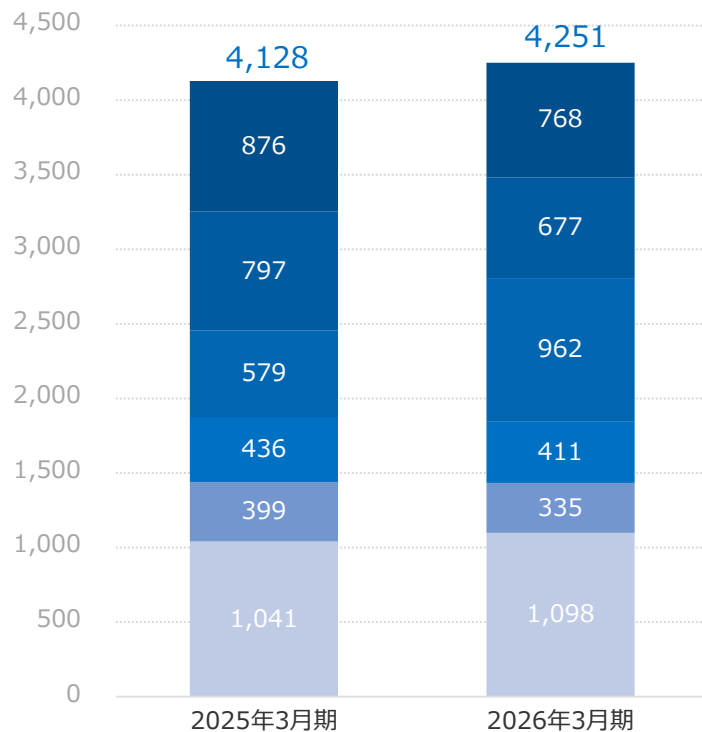
(事業内容) ※変更箇所は赤字





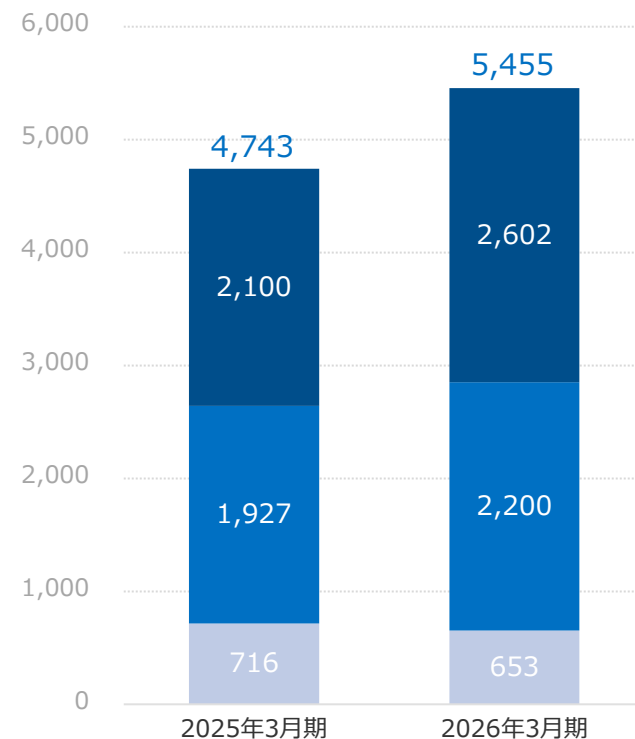
(増減要因) 純資産+759・・・配当支払▲1,600、当期純利益+1,415、
その他包括利益累計額+896、自己株式+47

● リテールソリューション売上高*



■ GMS	876	768
■ ドラッグストア	797	677
■ アパレル	579	962
■ ホームセクター・スポーツ	436	411
■ 家電	399	335
■ その他	1,041	1,098

● ビジネスソリューション売上高*



■ 入退室管理・監視カメラ	2,100	2,602
■ ネットワーク製品	1,927	2,200
■ メールシステム*1	716	653

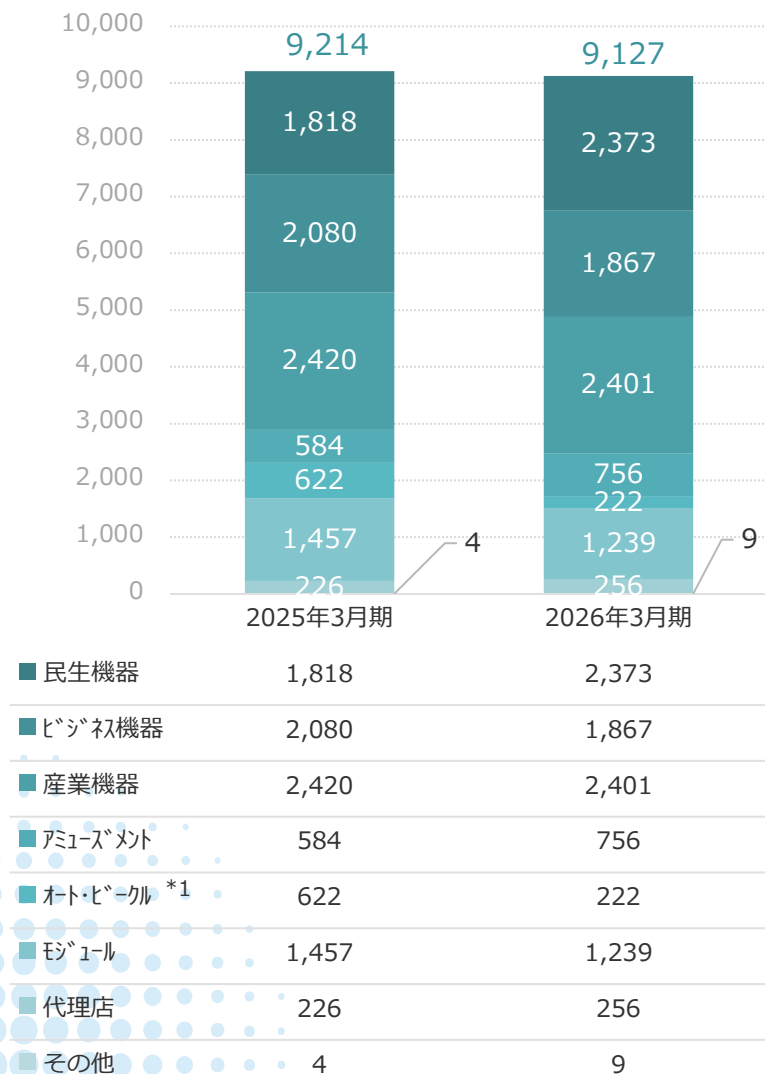
*1メールシステム：封入封緘機（書類を封筒の中に入れ、封書ののり付けまでの一連作業を自動化する機械）

売上高内訳（デバイス）

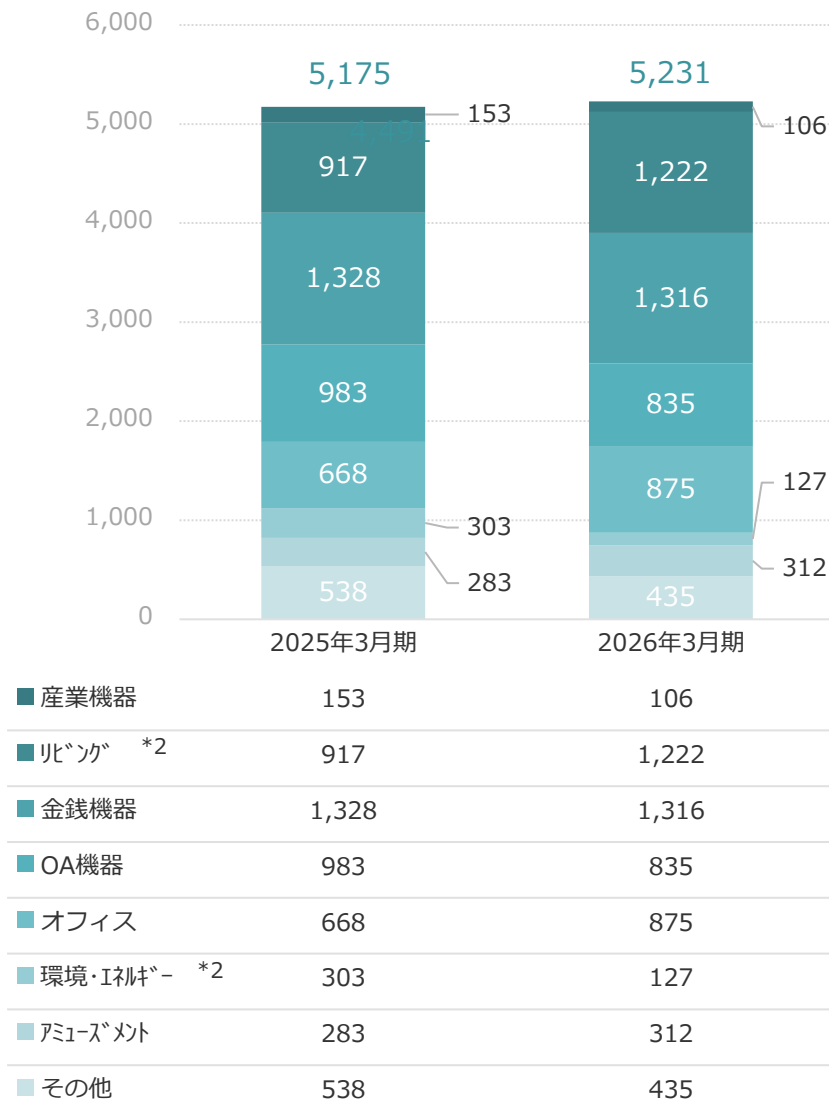
[単位：百万円]



● エレクトロニクス売上高



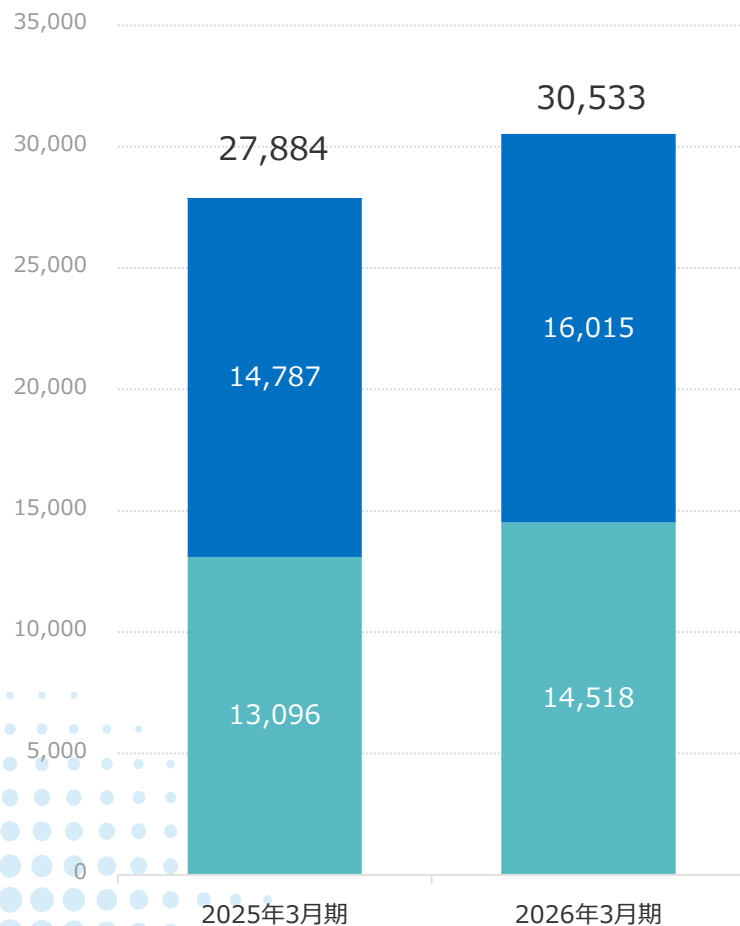
● メカニクス売上高



*1オートビークル：車載機器、鉄道機器、船舶、輸送機器

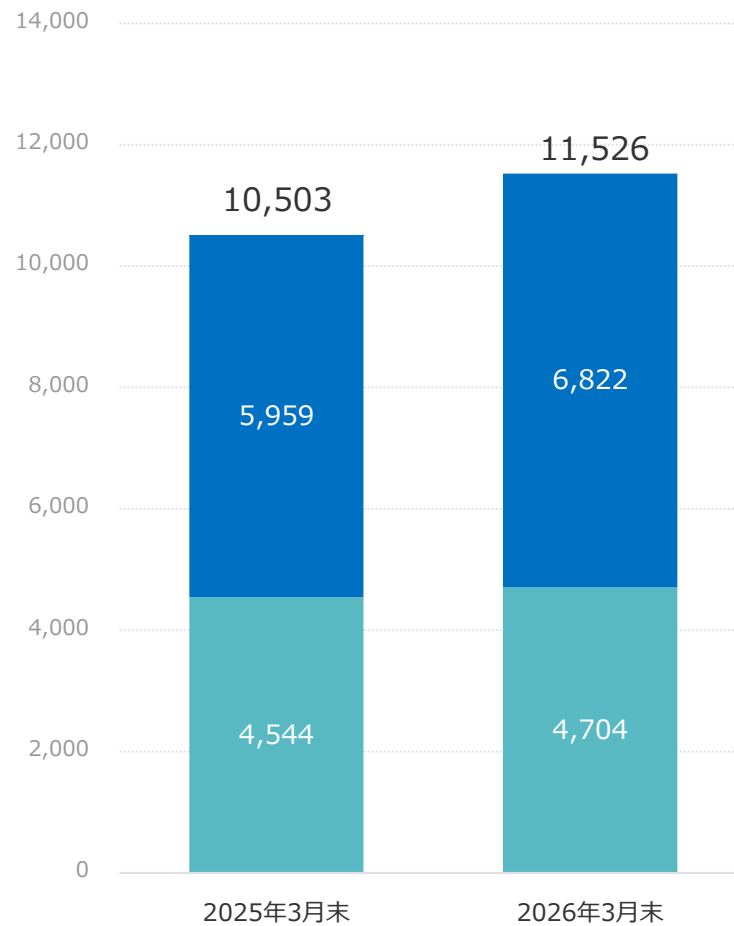
*2リンク：住宅設備、自動車内装向け／環境・IT^{*2}：蓄電・太陽光発電向け

● 受注高



■ ビジネスセキュリティ ■ エレクトロメカニクス

● 受注残

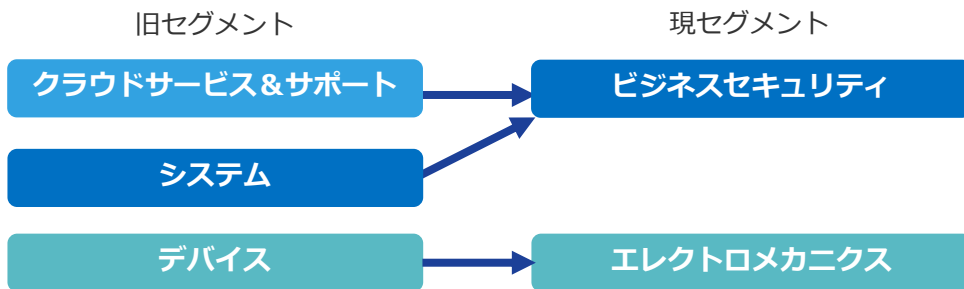


■ ビジネスセキュリティ ■ エレクトロメカニクス

セグメントと主なプロダクト・サービス (2026年3月期 1Q~)

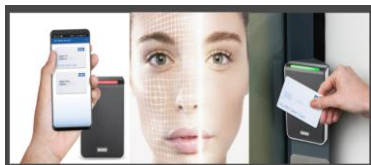


■ セグメントの体系



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

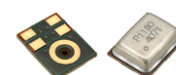
リテール	<ul style="list-style-type: none"> 商品監視(万引き防止)システム 監視カメラシステム、顔認証システム クラウドサービス RFIDシステム
ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> 入退室管理システム、監視カメラシステム メーリングシステム クラウドサービス ネットワーク製品

グローバル	<ul style="list-style-type: none"> 防火システム
保守	<ul style="list-style-type: none"> 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

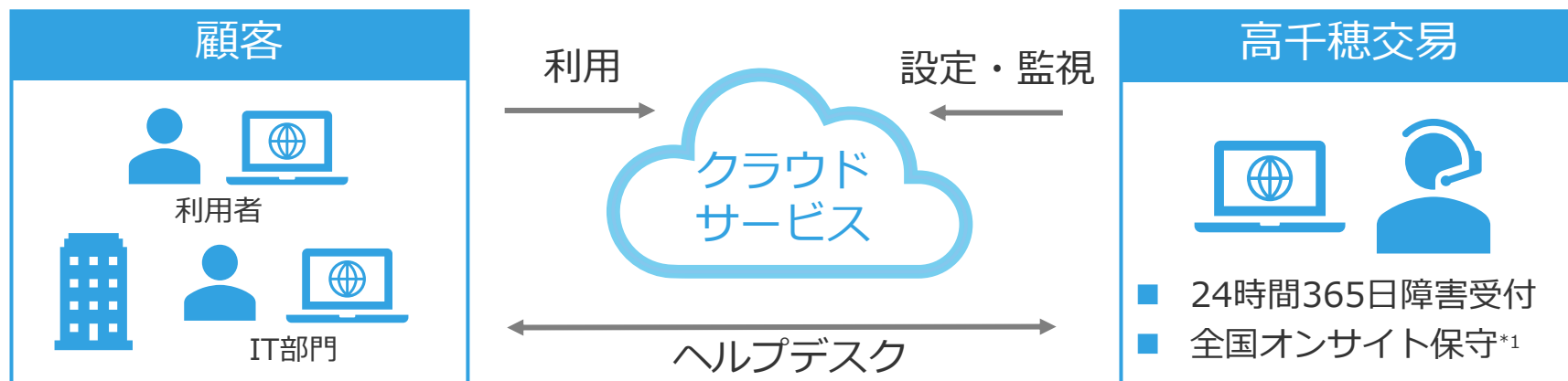


ソフトクローズ

エレクトロニクス	<ul style="list-style-type: none"> 半導体・IC / 電子部品・センサ 各種モジュール
メカニクス	<ul style="list-style-type: none"> 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

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532名、単体319名（2026年3月31日時点）※臨時従業員を含む
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

 03-3355-1201

IR News Mail



note