

# 2026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）

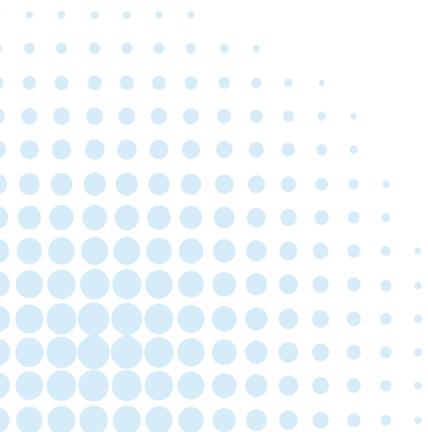
2025年8月5日

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



## ✓ 2026年3月期 第1四半期 <実績>

- ✓ 受注及びビジネスセキュリティセグメントは好調も前年同期比で減収減益
  - ・ **ビジネスセキュリティ**：リテールソリューションはGMS、アパレル、ドラッグストア向けが好調、ビジネスソリューションは外資系企業オフィス向けが前年の反動あるも、データセンター向けは堅調。
  - ・ **エレクトロメカニクス**：エレクトロニクスは、受注好調だが前期4Q納品好調の反動、顧客在庫の調整継続により低調、メカニクスは前期の新紙幣改刷特需の反動等あるも住宅設備・オフィス家具向けが好調。
- ✓ 人員増強等の成長投資による販管費増加、為替差損の計上等により、減益

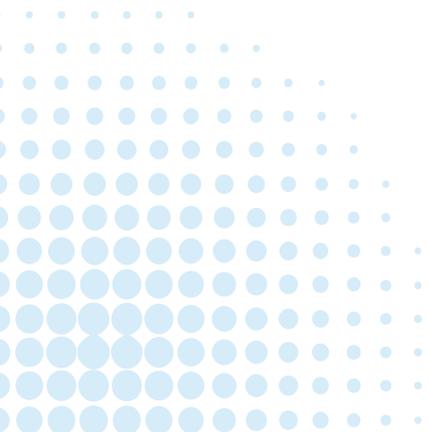
## ✓ 2026年3月期 <計画>

- ✓ 1Q低調だったエレクトロメカニクスにおいて受注は好調であるため、2Q以降着実に納品を進めるとともにビジネスセキュリティの成長で計画達成を目指す。
- ✓ 1株当たり年間配当金は**80.5円**※を予定（前年+0.5円）

	2025年3月期 1Q実績	2026年3月期 1Q実績	増減	2026年3月期 計画	進捗率
売上高	6,421	6,068	▲353	30,000	20.2%
営業利益	464	183	▲280	2,200	8.3%
経常利益	631	167	▲464	2,100	8.0%
当期純利益	458	68	▲389	1,500	4.6%

※ 2025年6月1日に普通株式1株につき2株の割合で分割

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 第1四半期決算
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セグメントは好調もエレクトロメカニクスセグメントの低調により減収  
人員増強等の成長投資による販管費増加、為替差損も影響し減益

	2025年3月期 1Q実績	2026年3月期 1Q実績	前年同期比	2026年3月期 通期計画	進捗率
売上高	6,421	6,068	▲5.5%	30,000	20.2%
売上総利益	1,621	1,451	▲10.5%	7,660	18.9%
売上総利益率(%)	25.2%	23.9%	▲1.3pt	25.5%	—
販管費	1,157	1,267	+9.6%	5,460	—
営業利益	464	183	▲60.5%	2,200	8.3%
営業利益率(%)	7.2%	3.0%	▲4.2pt	7.3%	—
為替差益	117	—	—	—	—
為替差損	—	76	—	—	—
経常利益	631	167	▲73.5%	2,100	8.0%
経常利益率(%)	9.8%	2.8%	▲7.0pt	7.0%	—
税引前利益	631	167	▲73.5%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	458	68	▲85.0%	1,500	4.6%
EPS※	25.20円	3.69円	▲21.51円	80.65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1QのEPSは分割考慮後の数値

©TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

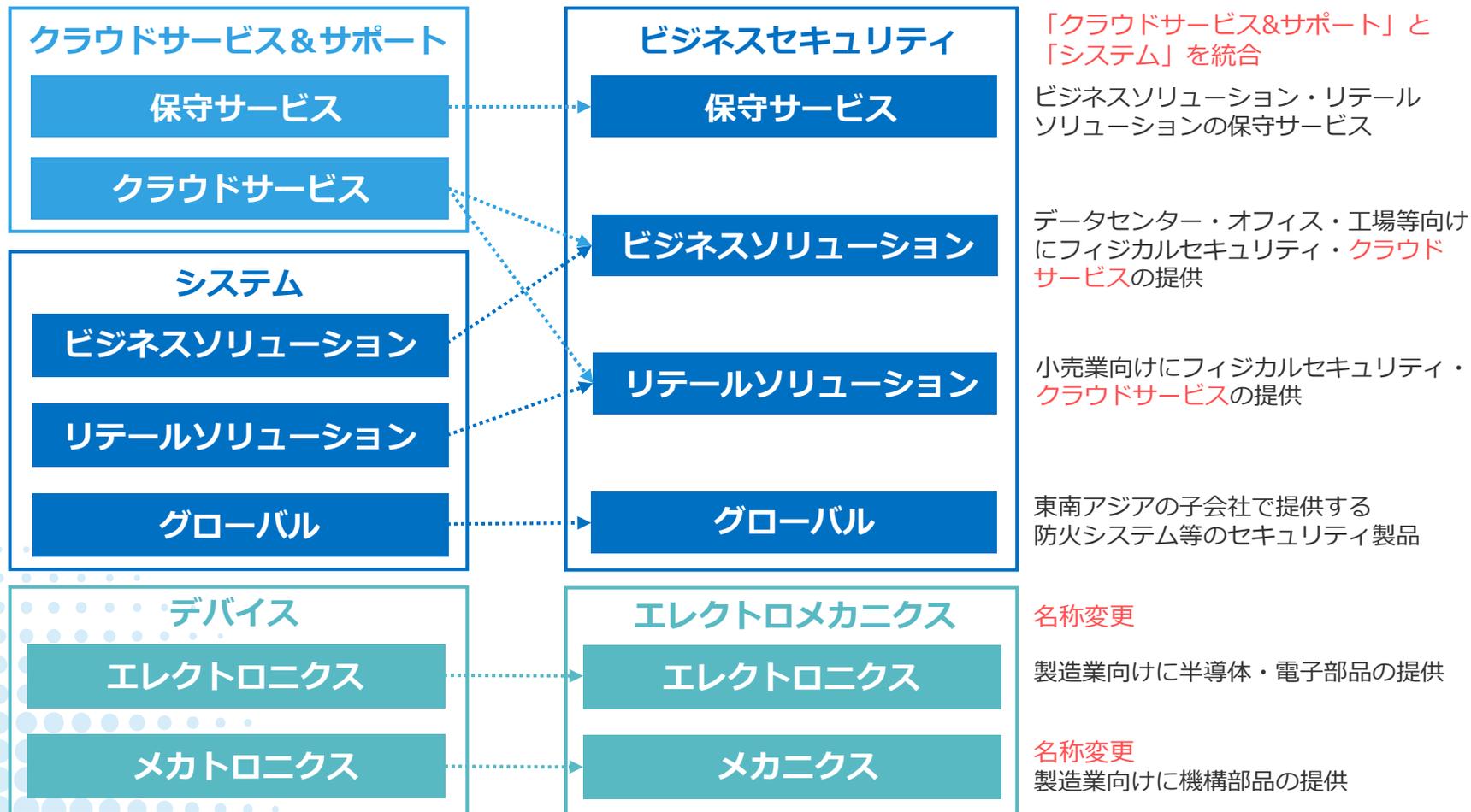
# セグメント区分の見直し（2026年3月期1Q以降）

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



## セグメント別業績

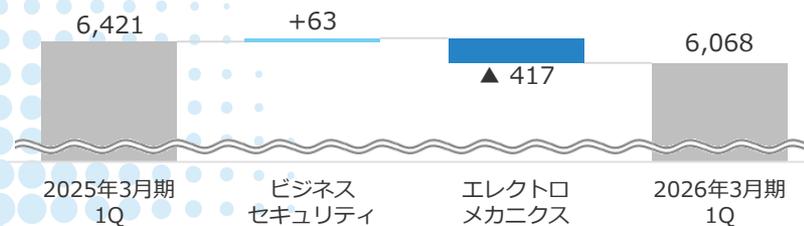
[単位：百万円]



ビジネスセキュリティはリテールが好調で増収増益となるも  
 エレクトロメカニクスは顧客の生産調整や新紙幣特需の反動等により減収減益

		2025年3月期 1Q実績*	2026年3月期 1Q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	2,813	2,876	+63	+2.3%	14,980	19.2%
	営業利益	93	117	+23	+25.0%	1,230	9.5%
	営業利益率(%)	3.3%	4.1%	+0.7pt	-	8.2%	-
エレクトロメカニクス	売上高	3,608	3,191	▲417	▲11.6%	15,020	21.2%
	営業利益	370	66	▲304	▲82.1%	970	6.9%
	営業利益率(%)	10.3%	2.1%	▲8.2pt	-	6.5%	-
連結合計	売上高	6,421	6,068	▲353	▲5.5%	30,000	20.2%
	営業利益	464	183	▲280	▲60.5%	2,200	8.3%
	営業利益率(%)	7.2%	3.0%	▲4.2pt	-	7.3%	-

■ 売上高 (前年同期比)



■ 営業利益(前年同期比)



\* 2025年3月期1Qの数値は、セグメント区分の変更を反映済み (詳細はP.7参照)

## 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 2,876 百万円 前期比 +63百万円

ビジネスソリューションは前期の反動により減少するも、リテールソリューションが好調

営業利益 117 百万円 前期比 +23百万円

リテールソリューションの増収により、利益率改善

## 【売上高 増減要因（前期比）】\*



## ● リテールソリューション

(+) GMS、アパレル、ドラッグストア向けに監視カメラや商品監視システムが好調

## ● 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 → 前期複数の大型案件があった反動

(+) データセンター向け入退室管理システム・監視カメラは堅調

## ● グローバル

(△) 防火システム事業で発電所建設計画の遅延による影響

## ● 保守サービス

(△) おおむね前期並みで推移

\* 2025年3月期1Qの数値は、セグメント区分の変更を反映済み（詳細はP.7参照）

## ● 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

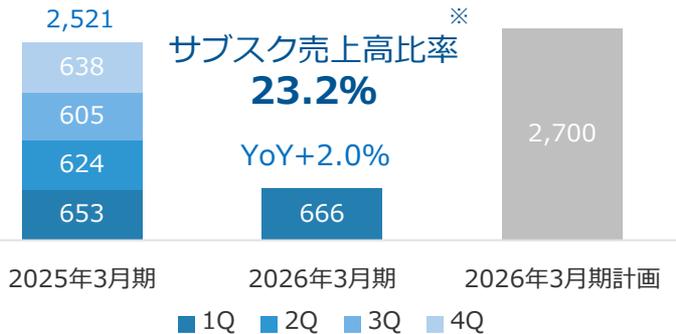


# サブスクリプション型ビジネスの実績（ビジネスセキュリティ）



[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

(△) おおむね前期並みで推移

### ● 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

(△) 前年度2Qで終了した大型契約の反動減

## サブスクリプション型ビジネスの営業利益率

成長投資による販管費増加により低下



### ● 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]



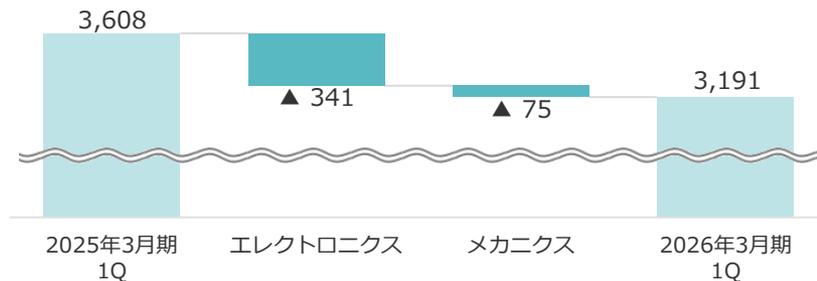
売上高 3,191 百万円 前期比 ▲417百万円

エレクトロニクスは受注は好調に推移しているものの、前期4Q納品好調の反動、顧客在庫の調整の影響により減少、メカニクスは前期の新紙幣改刷特需の反動により減少

営業利益 66 百万円 前期比 ▲304百万円

円安による仕入コスト増加、人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（前期比）】



## ● エレクトロニクス

(△) 前期4Q納品好調の反動、顧客在庫の調整継続  
→ 主に産業機器、ビジネス機器が低調

[計画比]顧客在庫の調整継続で大幅に未達だが、受注は好調  
2Qに挽回すべく納品を推進

## ● メカニクス

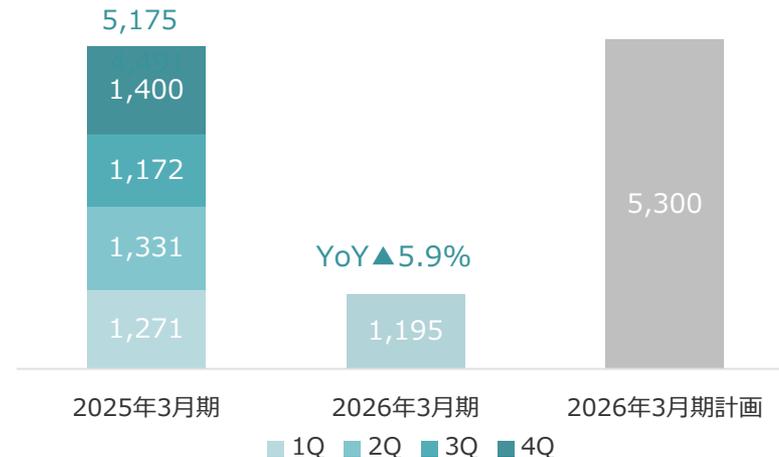
(△) 金銭機器・複合機・発電設備向け機構部品  
→ 金銭機器は前期の新紙幣改刷特需の反動  
複合機・発電設備向けも前期好調の反動

(+) 住宅設備・オフィス家具向け機構部品  
→ 住宅設備は企画開発品の採用・横展開が進む

## ● エレクトロニクス



## ● メカニクス

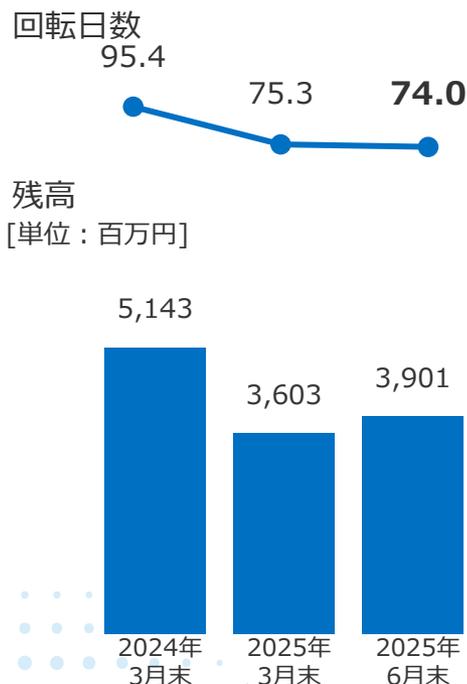


# 資本効率改善状況



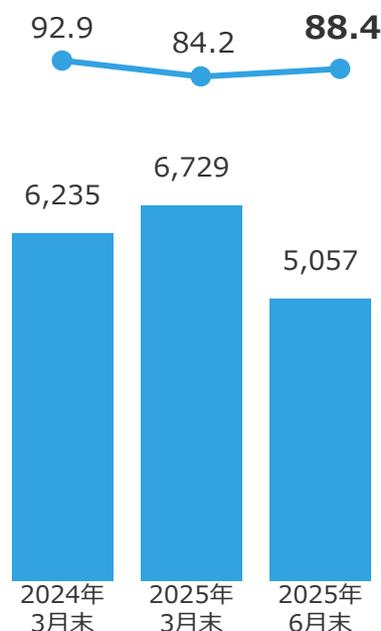
在庫を適正水準まで抑えるべく、受注残の取り込み・発注コントロールを強化  
債権・債務は売上高、売上原価の減少により回転日数増加

## 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

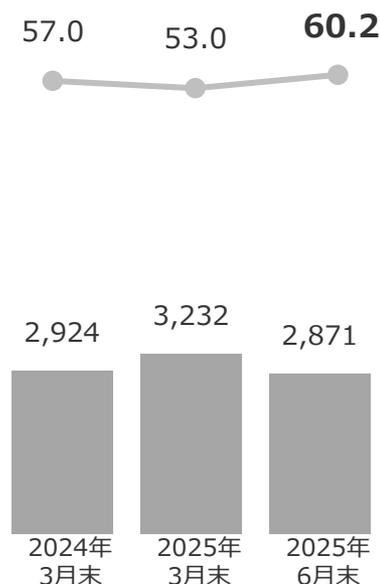
## 売上債権



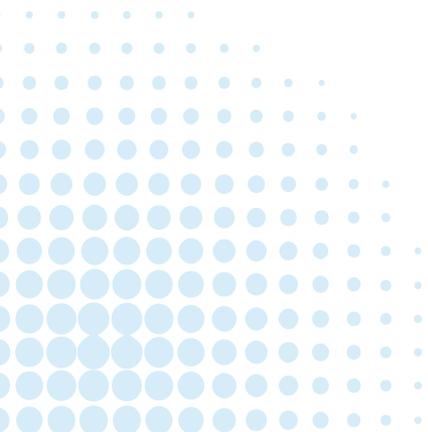
[計算式]

- 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、6月末は91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1四半期決算
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	80.65円	+1.55円	-
1株当たり年間配当金 ※	80円	80.5円	+0.5円	-

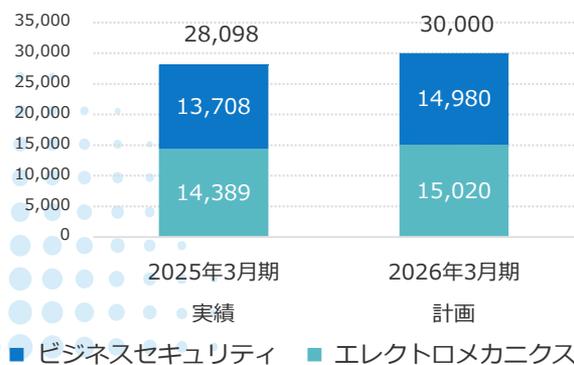
## セグメント別 売上高・営業利益 &lt;計画&gt;



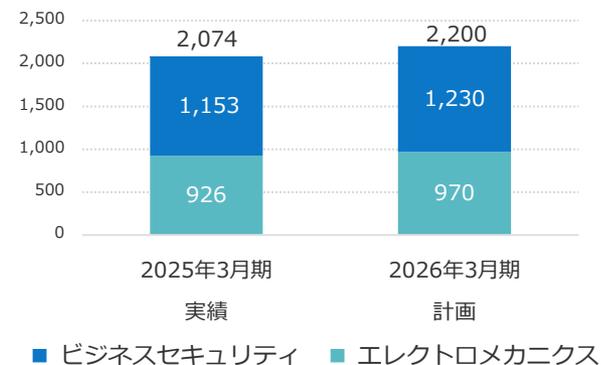
## ビジネスセキュリティ、エレクトロメカニクスともに増収増益の計画

		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



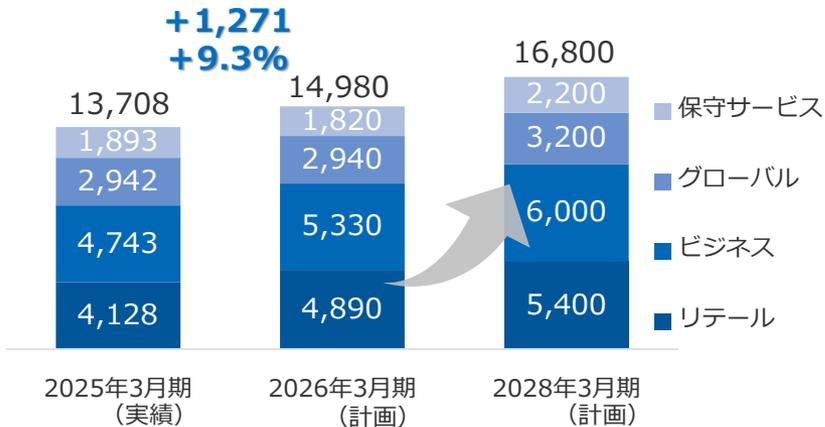
■ セグメント別営業利益



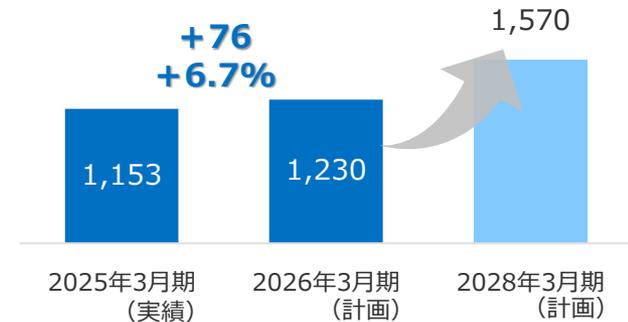
※ 2025年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み（詳細はP.7参照）

# ビジネスセキュリティ <計画>

■ セグメント売上高\* (単位：百万円)



■ セグメント営業利益\* (単位：百万円)

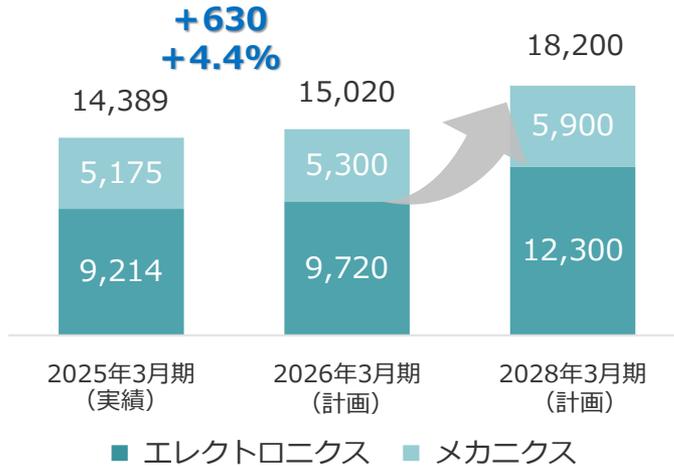


サブセグメント	前期差	主な要因
リテールソリューション	+763	<ul style="list-style-type: none"> <li>• アパレル向けRFIDシステムの導入拡大</li> <li>• GMS、ドラッグストア等へのクラウド型顔認証システムの拡販</li> </ul>
ビジネスソリューション	+586	<ul style="list-style-type: none"> <li>• データセンター、外資系オフィス向けセキュリティシステムの拡販</li> <li>• MSPサービスを中心としたクラウドサービスの拡大</li> </ul>
グローバル	▲2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 収益性の高い案件に注力</li> </ul>
保守サービス	▲75	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 価格改定を推進し増収を見込む</li> <li>• 一方で、リテール及びビジネスソリューションからの売上振替率の変更や一部製品の保守見直しにより減収予定</li> </ul>

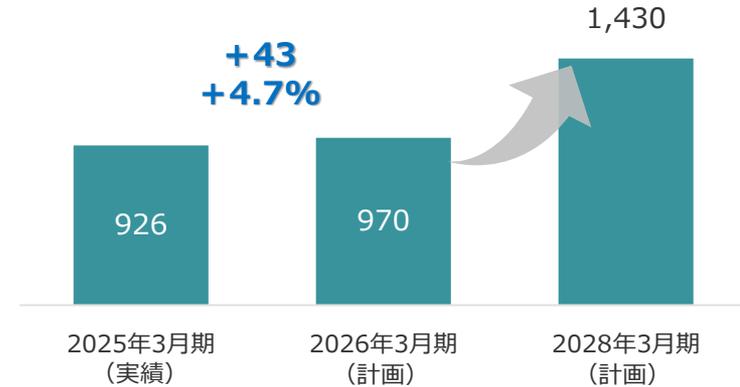
\* 2025年3月期の数値は、セグメント区分の変更を反映済み (詳細はP.7参照)

# エレクトロメカニクス<計画>

## ■ セグメント売上高 (単位：百万円)



## ■ セグメント営業利益 (単位：百万円)



サブセグメント	前期差	主な要因
エレクトロニクス	+505	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期に引き続きAIサーバー向け電源モジュールが増加</li> <li>前期は在庫調整の影響を受けた産業機器向けが回復</li> </ul>
メカニクス	+124	<ul style="list-style-type: none"> <li>住宅設備向け機構部品において、企画開発品の新規採用、横展開が進展</li> <li>遊技市場向け企画開発品（スパイラルシャフト）の拡販</li> </ul>

# 株主還元



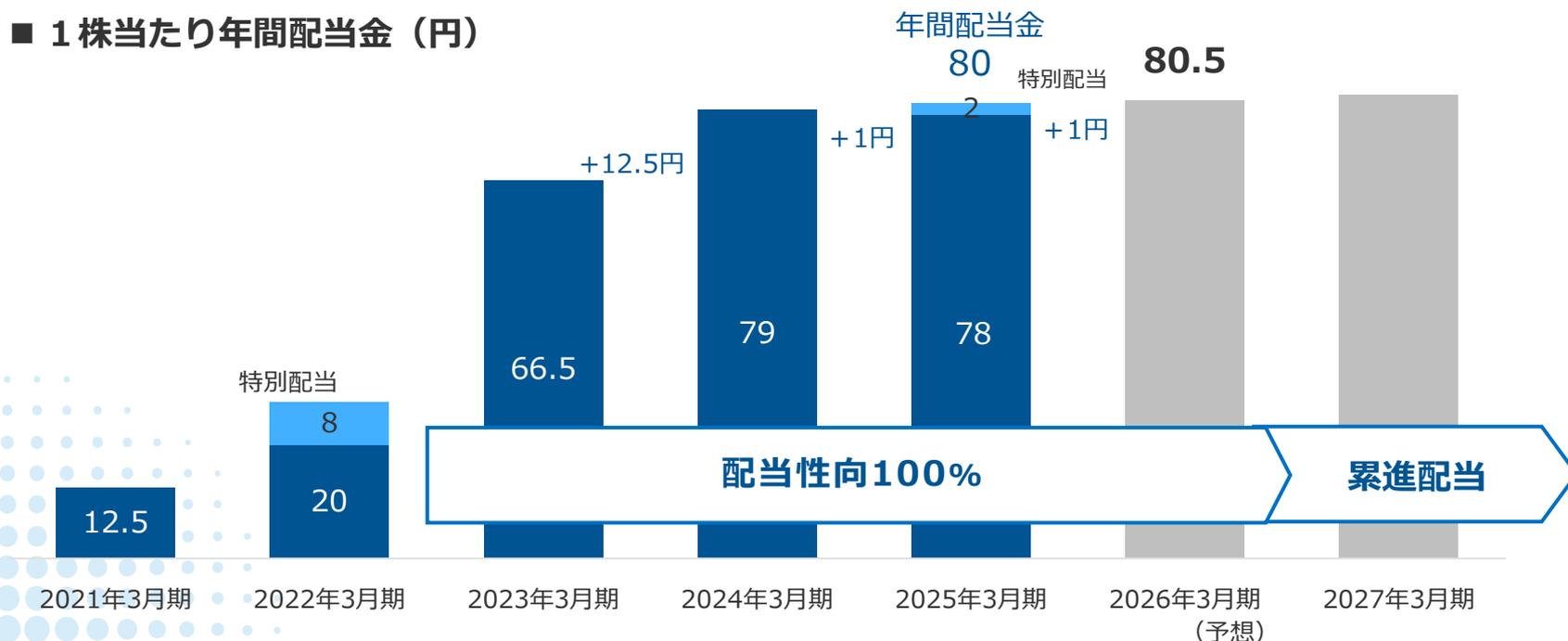
- 2025年6月1日を効力発生日とする株式分割（2分割）を実施
- 2026年3月期の年間配当金は**前期より0.5円増配の80.5円**

## 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、

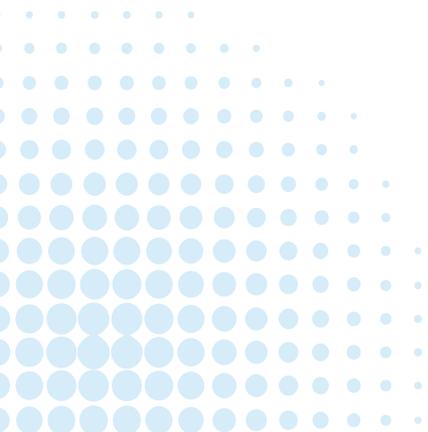
- 財務健全性を確保しながら、積極的な投資による事業成長を目指す
- 2026年3月期は配当性向100%、2027年3月期以降は累進配当制を導入**

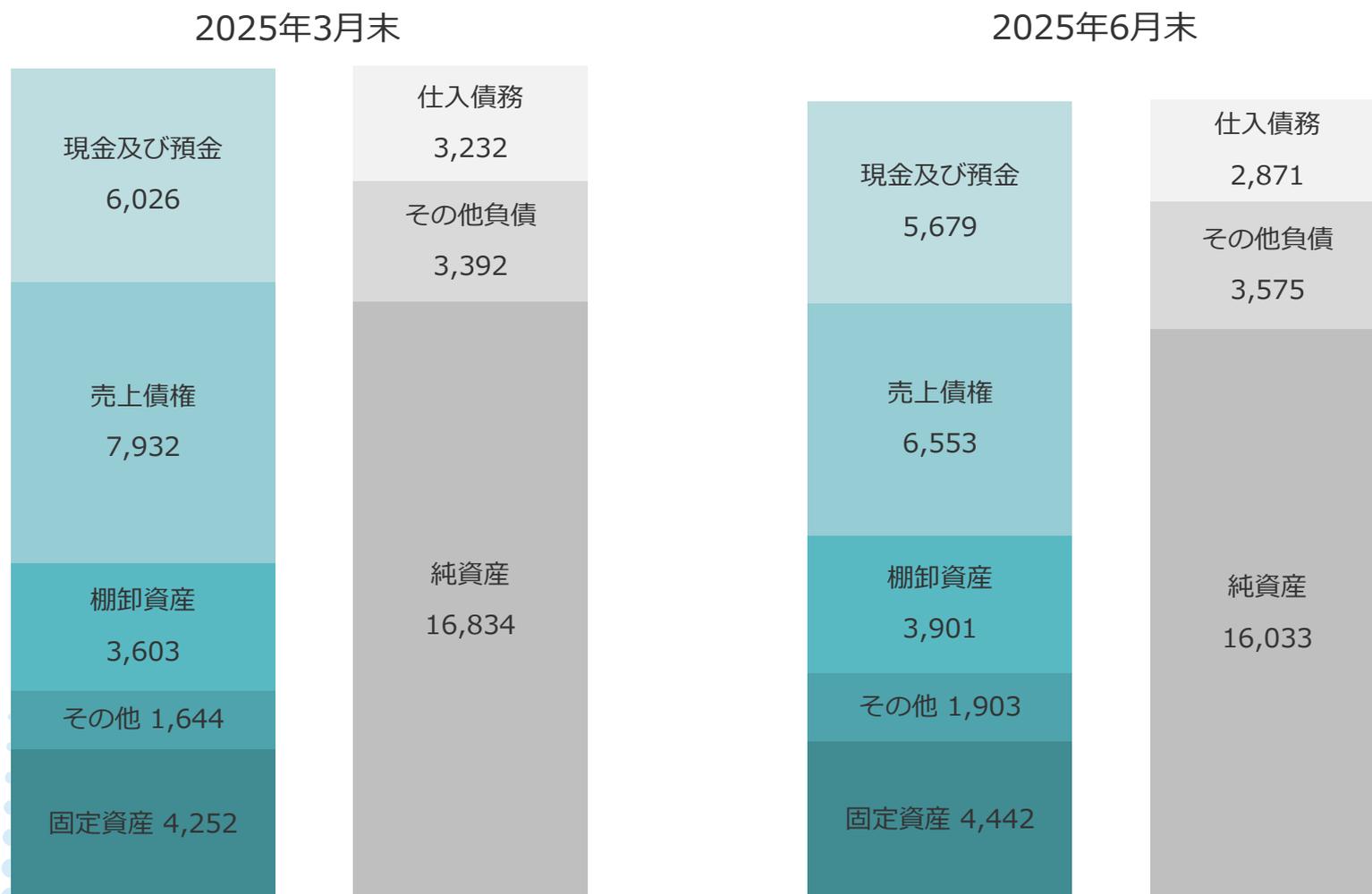
### ■ 1株当たり年間配当金（円）



\*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1四半期決算
3. 2026年3月期 通期見通し
4. Appendix



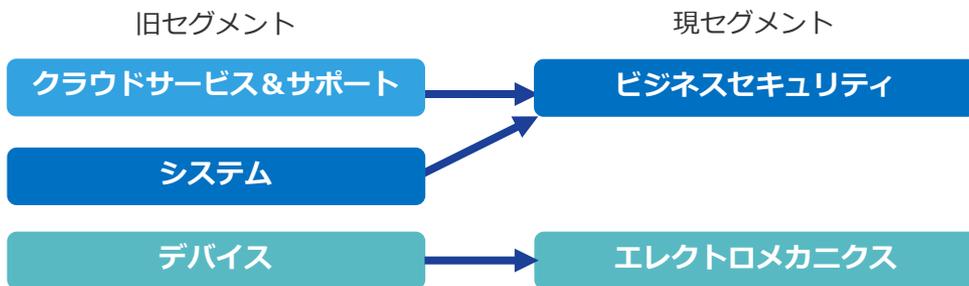


(増減要因) 純資産▲800・・・配当支払▲954、当期純利益+68、その他包括利益累計額+84

# 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

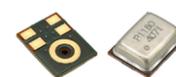
#### 保守

- 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

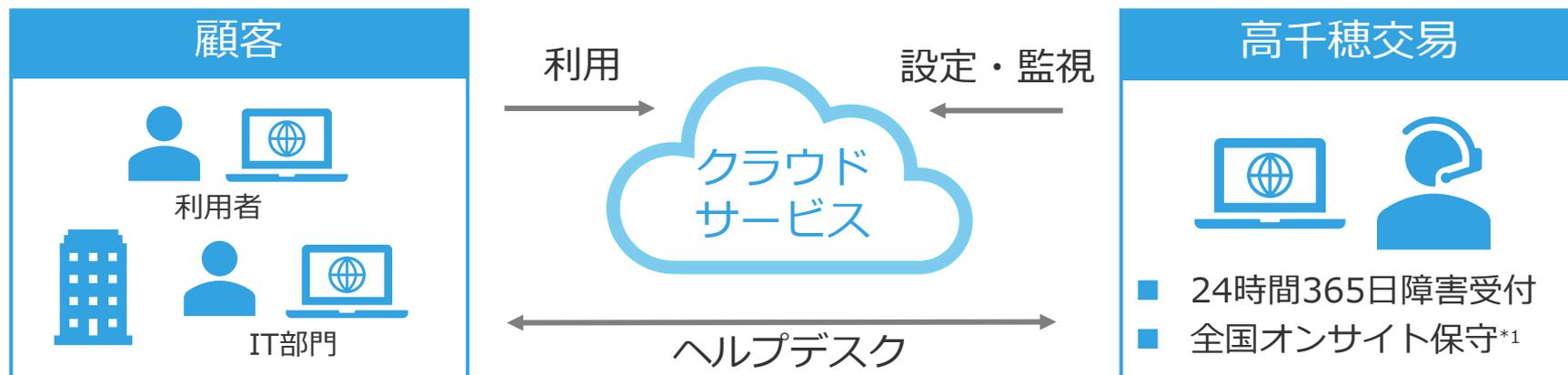
- 半導体・IC / 電子部品・センサ
- 各種モジュール

#### 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



- **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。

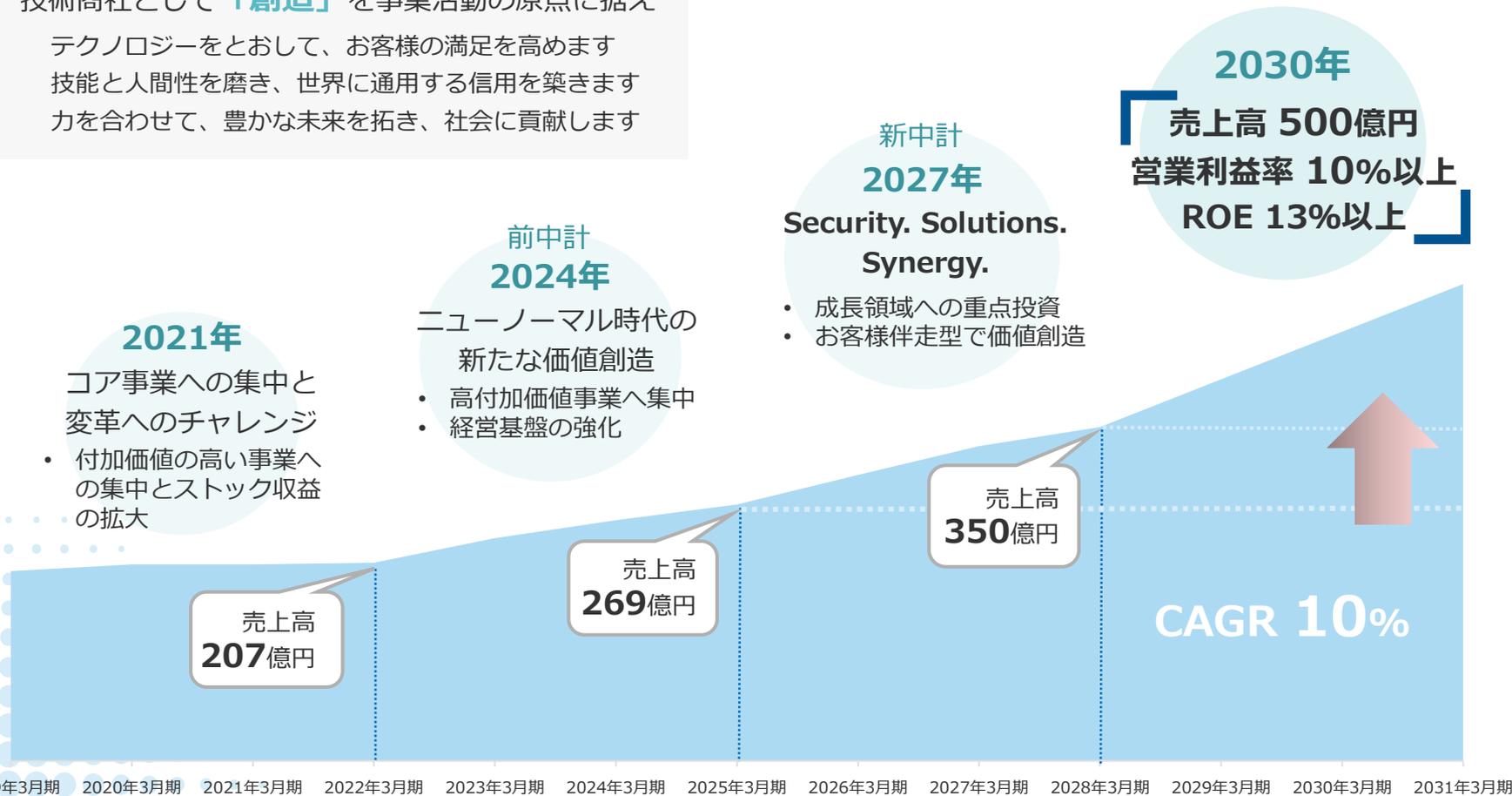
## ■ 企業理念

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

# 中期経営目標（基本方針・数値目標）

（単位：百万円）



（注）本資料の数値は、2025年6月1日に効力発生する株式分割前の基準にて記載しております。

## 経営 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』

持続的な成長と  
企業価値向上を実現

## ■ 数値目標

	2025年3月期 予想	2028年3月期 目標
売上高	26,900	35,000
営業利益	2,050	3,000
経常利益	2,000	2,800
当期 純利益	1,490	2,000
EPS	162.13円	215円
ROE	8.6%	10%以上
配当	配当性向100%	※

## Point

- 注力事業への重点投資で、売上高・利益成長を実現
  - 売上CAGR 9.2%
  - 営業利益CAGR 13.5% (2025年3月期比)
- 2つの事業領域で4つの基本戦略を推進し、**お客様伴走型で共に新しい未来と価値を創造**
- ROIC経営推進による**CCC改善**ならびに**資本収益性の向上**

- 1年目（2026年3月期）**配当性向100%継続**
- 2年目（2027年3月期）以降**累進配当制の採用**

# 事業戦略の全体像



基本戦略

ビジネスセキュリティ

エレクトロメカニクス

## 1 ロイヤルカスタマー戦略の進化

KPI

- ① 年間売上高30百万以上社数
- ② 全顧客平均売上高
- ③ サブセグメント間クロスセル社数

2事業の連携を強め、お客様のロイヤリティをさらに高める

組織を超えたマルチプロダクト・サービスの提供



サイバーセキュリティ  
フィジカルセキュリティ



半導体・電子部品  
機構部品



## 2 サービスビジネスの成長

KPI

- ① サブスクリプション売上高比率
- ② サブスクリプション営業利益率

新ソリューションを生み出す「事業デザインカ」の強化で付加価値向上

保守・マネージド・クラウドサービス

ソリューション開発・技術サービス

## 3 新規事業グローバル展開強化

KPI：5年後グループ全体の  
経常利益5%を担う事業

シリコンバレーイノベーションセンターとの連携強化

東南アジア・インドへの販路拡大

## 4 成長投資60億円

注力事業への成長投資、人的資本・DXへの投資

予想売上高\*  
(単位：百万円)



\*予想売上高（ビジネスセキュリティ）は、12ページ記載のセグメント区分の見直し後の数値です。

# ビジネスセキュリティ市場



トータルセキュリティソリューションと、コンサルティングからアフターサービスまでのワンストップサービスで、“ビジネスセキュリティなら高千穂交易”を目指す

先端技術・製品サービス

## トータルセキュリティソリューション

万引き（ロス）対策



リテールセキュリティ

入退室管理



監視カメラ



フィジカルセキュリティ

AIカメラ



スマートオフィス



統合プラットフォーム  
クラウドサービス

Verkada

スマートリテール

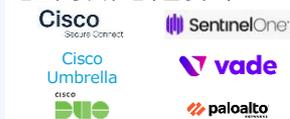


無線LANアクセスポイント



クラウド管理型ネットワーク

ゼロトラストセキュリティ



OTセキュリティ



サイバーセキュリティ

付加価値サービス

コンサルティング

導入・運用コストの最適化  
トータルセキュリティ提案

システム  
インテグレーション

課題の抽出と解決策の提供  
SI・開発とMSPサービス化

設置工事

最適なプロジェクト管理  
長期工事の施工管理

アフターサービス  
統合監視センター

管理者の負荷軽減  
24時間365日の監視体制（NOC）  
**SOCサービス構築**

顧客へ融合したサービスを提供し、  
お客様の課題を解決

＜顧客＞



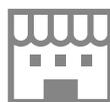
企業オフィス



データセンター



工場



リテール  
(アパレル・GMS・家電等)



教育施設

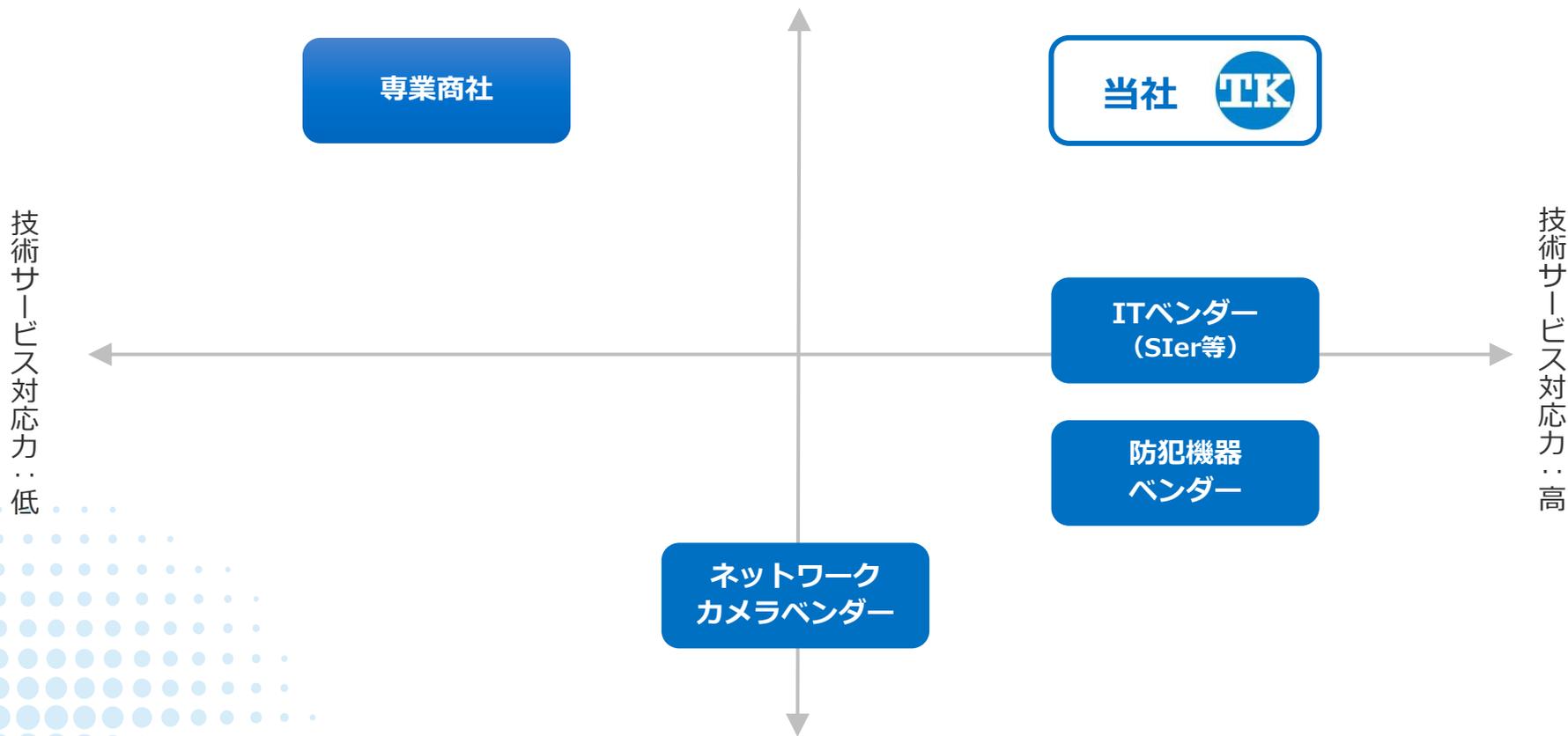
DX・IT化の推進とAI活用  
多様な働き方  
サイバー攻撃増加 人材不足

# セキュリティ分野でのポジショニング



当社はセキュリティ分野において**フィジカル・サイバー両方のラインアップ**があり、**技術サービス対応力が高い点で、独自のポジションを確立**

ビジネスセキュリティラインアップ：多  
(フィジカル × サイバー)



ビジネスセキュリティラインアップ：少  
(フィジカル × サイバー)

# ビジネスセキュリティ成長戦略

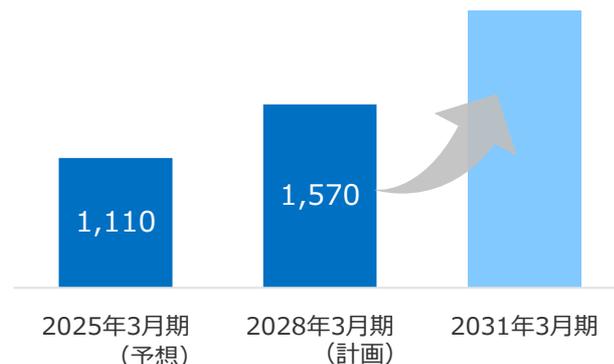


## フィジカル・サイバー空間の安心安全を、トータルセキュリティソリューションで実現

■ セグメント売上高\* (単位：百万円)



■ セグメント営業利益\* (単位：百万円)



### ● ビジネスソリューション 売上高+14億円 CAGR 9.3%

戦略	2028年3月期業績への効果
データセンターを中心とした外資顧客トップシェア継続	売上高+6億円
MSPサービスを中心としたパートナービジネスの拡大、ラインアップ拡充	売上高+4億円 サブスク型
サイバー・OTセキュリティ事業化	売上高+4億円 サブスク型

### ● リテールソリューション 売上高+11億円 CAGR 7.9%

戦略	2028年3月期業績への効果
アパレル市場向けRFIDシステムの販売強化	売上高+8億円
リテール向け防犯クラウドサービスの立ち上げ	売上高+2億円 サブスク型
ロス対策コンサルティングの拡充	ロイヤルカスタマー 10社以上実施

### ● 保守

1. アフターサービスの充実、保守メニューのラインアップ拡充
2. 統合監視センター新設 (SOC/NOC)
3. 顧客ポータルサイトサービスの開始

### ● グローバル

1. 東南アジアでの、ビジネスソリューション・リテールソリューション分野の強化
2. 防火システム事業は高利益率のサービスビジネス強化

\*ビジネスセキュリティの数値は、7ページ記載のセグメント区分の見直し後の数値です。

電子部品と機構部品の両分野に精通していることを強みに  
幅広い商材ラインアップと技術サービスをワンストップで提供

## エレクトロニクス（半導体・電子部品）



## メカニクス（機構部品）



## 技術サービス

コンサルティングから部品選定、自社ラボでの検証等を実施



## <顧客>



ビジネス機器



アミューズメント



産業機器



住宅設備



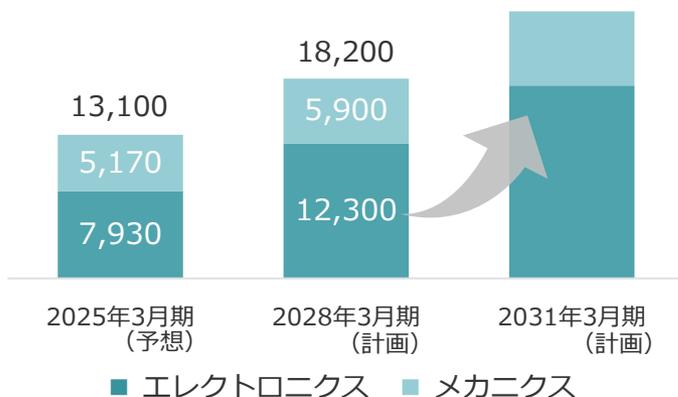
金銭機器

# エレクトロメカニクス成長戦略

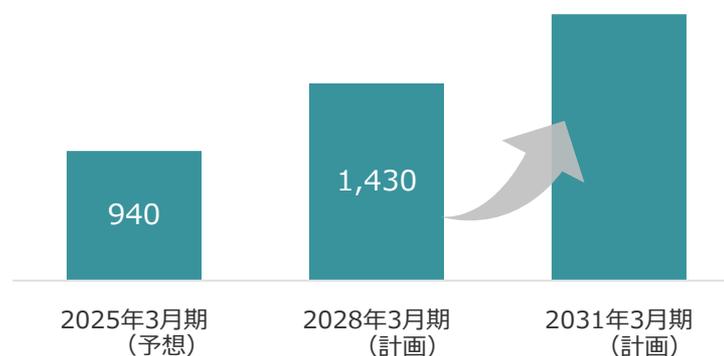


## 半導体事業の売上規模を拡大するとともに、技術開発力を強みに付加価値を向上

■ セグメント売上高（単位：百万円）



■ セグメント営業利益（単位：百万円）



- **エレクトロメカニクス（共通）** エレキ×メカの独自ソリューション開発強化で、付加価値向上

- **エレクトロニクス（半導体）** 売上高+43.7億円  
CAGR 15.8%

戦略	2028年3月期業績への効果
ロイヤルカスタマー取引拡大	売上高+28億円
グローバル展開強化	売上高+15億円
ターゲット市場への販売強化	産業機器売上 1.4倍 アミューズメント売上 1.6倍
M&A	実現した場合は加算

- **メカニクス（機構部品）** 売上高+7.3億円  
CAGR 4.5%

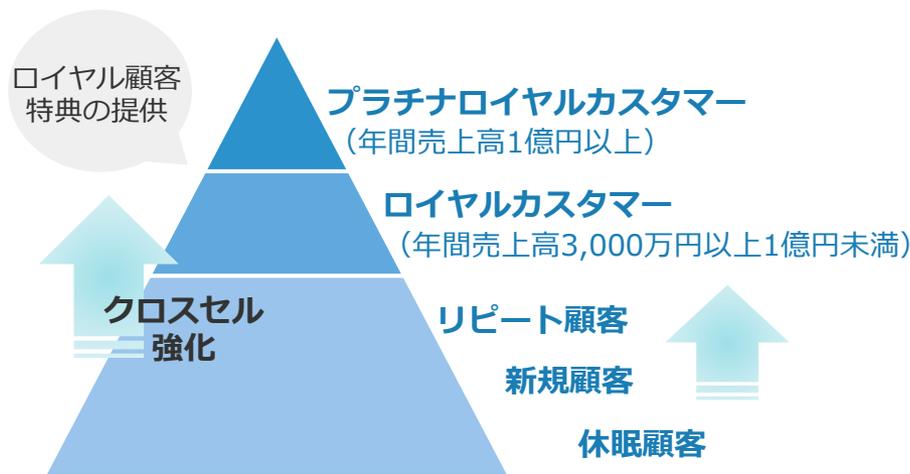
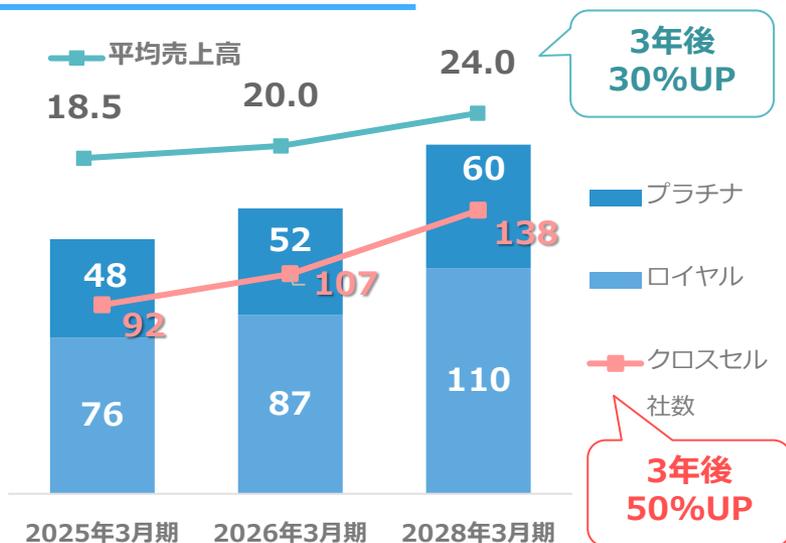
戦略	2028年3月期業績への効果
住宅設備市場への販売強化	売上高+3億円
産業機器市場への販売強化	売上高+2億円
企画開発品による付加価値向上	売上高+2.3億円

# ロイヤルカスタマー戦略



マトリクス組織を導入し、**社内横串連携**を強化  
組織を超えたマルチプロダクト・サービスを提供し、**顧客深耕**を図る

## ロイヤルカスタマー戦略 KPI



## マトリクス組織による推進

### XDP < Cross-Division Project > で社内横串連携を加速

- ✓ ソリューションを軸にした全事業部をメンバーとしたソリューショングループを組成し、全事業部のお客様にソリューションを紹介
- ✓ 他事業部ソリューション販売を可能とするツールの作成
- ✓ 紹介・商談・案件化・受注をポイント化し、評価に反映



# サービスビジネスの成長



従来の「モノ売り」思考から「**事業をデザイン**」する思考へ進化  
 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

## サブスクリプションモデルで安定収益拡大・利益率向上

### サブスクリプション売上高\*比率

2025年3月期 ▶ 2026年3月期 ▶ 2028年3月期  
 18.0% ▶ 19%以上 ▶ 20%以上

\*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

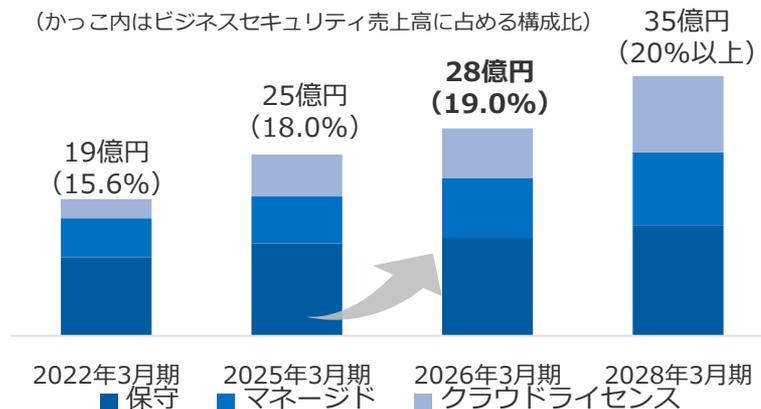
### サブスクリプション営業利益率

2025年3月期 ▶ 2026年3月期 ▶ 2028年3月期  
 22.4% ▶ 23%以上 ▶ 25%以上

\*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

(かっこ内はビジネスセキュリティ売上高に占める構成比)



## 2026年3月 売上成長額

サービス	前期差	主な要因
保守	+60	<ul style="list-style-type: none"> <li>保守 価格改定</li> <li>大手小売 (GMS) 保守契約</li> <li>メーカー保守</li> </ul>
マネージドサービス	+160	<ul style="list-style-type: none"> <li>主要代理店の複数組織への営業強化、新規代理店の育成</li> <li>ラインアップ拡充</li> </ul>
クラウドライセンス	+80	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドサービスの販売強化</li> </ul>

## 主なクラウドサービス

マネージド



クラウドライセンス



小売店向け



スマートオフィス



# 成長投資の実行

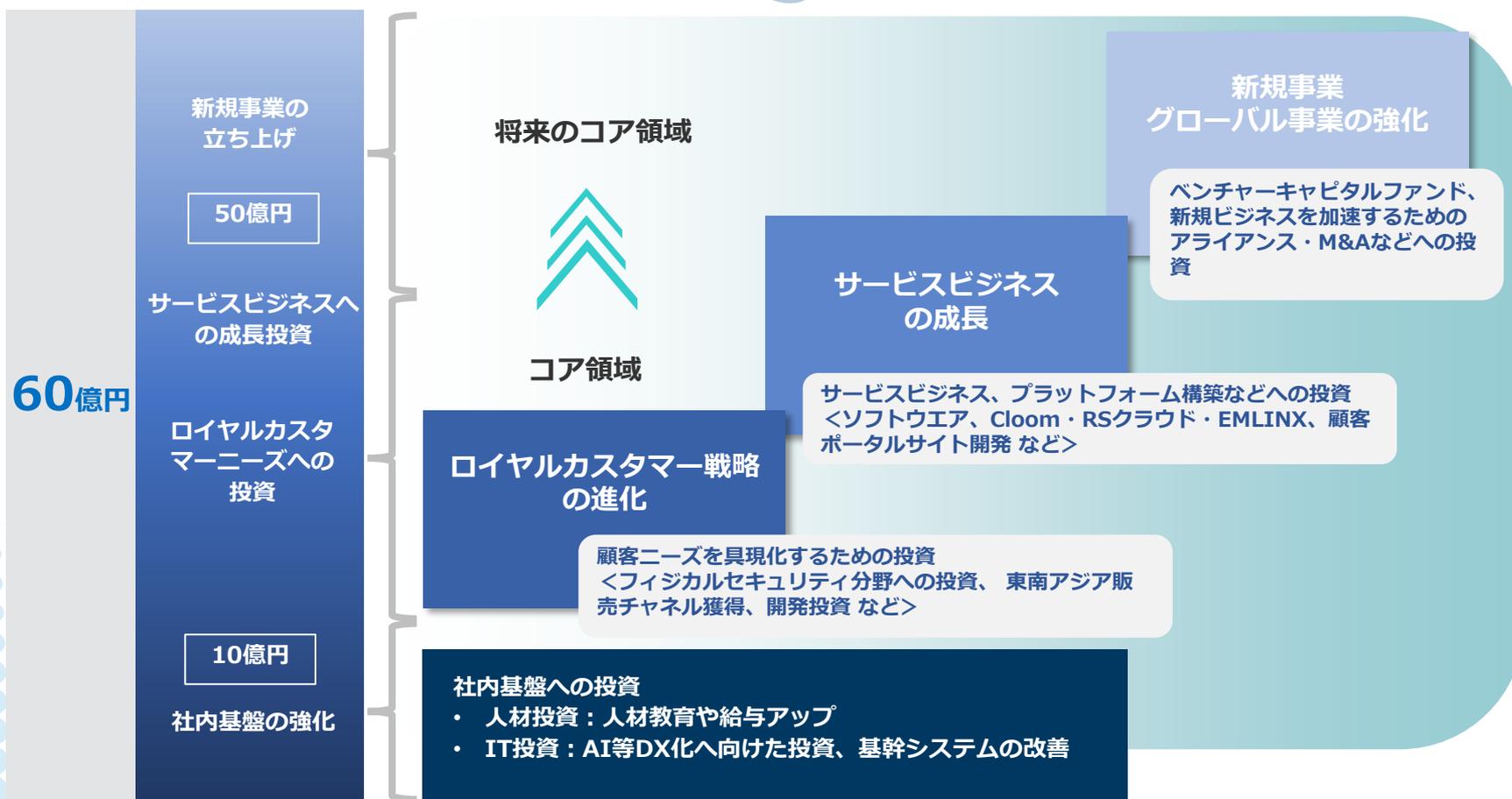


## 注力事業への重点投資により事業成長を加速するため、60億円の投資枠を設定

社内基盤の強化  
注力事業・領域への積極投資

成長ドライバー  
の加速

新規事業  
ビジネスモデルの創出



## 成長投資の実行／人的資本強化への取り組み



## パーパスの実現

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。

## 中期経営計画の達成

当期純利益2,000百万円、ROE10%以上

KPI\*

### 従業員意識調査スコア

2024年3月期  
3.73点

2028年3月期  
4.0点以上

### 1人あたり営業利益

2024年3月期  
6.4百万円

2028年3月期  
8.0百万円

### 平均年収

2024年3月期  
7百万円

2028年3月期  
8百万円

### 個人のスキルアップへの投資

#### 教育費に3年間で2.5億円の投資

- 「事業デザイン力」強化  
マニュアル整備・教育制度の見直しで、全商品・サービスのクロスセル推進
- 基幹ポスト・グローバル・専門人材の養成強化  
経営学スクール受講や海外研修、およびサイバーセキュリティなど推進事業の知識習得講座受講等
- 教育体系の見直し  
等級ごとの教育プログラム拡充（マネジメント研修・コーチング研修等）、他社出向活用、資格取得推進

### 目的に共感する人材の獲得

- 中途採用強化 リファラル・アルムナイ採用の活性化
- 会社認知度の向上 企業ブランディング・採用広報強化

### 企業文化・モチベーション・制度への投資

- パーパス浸透
- 人事制度の検証と最適化
- 機動的な人材配置の転換
- 健康経営の実践（健康優良法人認定の取得）
- Pay for Performance, Pay for Job方針の継続
- 福利厚生拡充、従業員持ち株会奨励金50%継続

\* KPIは単体での数値

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