

|| 企業調査レポート ||

## 高千穂交易

2676 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 8 月 5 日 (水)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2020年3月期の業績動向	01
2. 2021年3月期の見通し	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	03
1. 事業概要	03
2. システム事業	05
3. デバイス事業	06
4. 主な仕入先と販売先	07
5. 競合、特色、強み	07
■ 業績動向	08
1. 2020年3月期の業績概要	08
2. 2020年3月期のセグメント別状況	11
■ 今後の見通し	15
● 2021年3月期の業績見通し	15
■ 中期経営計画	16
1. 昨年、新経営陣のもと、新たな中期経営計画を発表	16
2. 新中期経営計画の基本戦略	18
3. 事業運営方針	20
4. ESGへの取り組み	20
■ 株主還元策	20

## 要約

### 付加価値による競争力強化と収益力向上、新規ビジネスの創出を推進する、新たな中期経営計画でビジネスの拡大を目指す

高千穂交易 <2676> は、セキュリティ関連などのシステム機器、機構部品、半導体などのデバイス機器を主として海外メーカーから仕入れて国内のユーザーに提供する BtoB の商社である。特に「安全・安心・快適」を提供する商品監視システムや ATM 向け機構部品のスライドレールでは国内トップクラスの高いシェアを誇っており、近年は海外企業の買収によりセキュリティシステムや防火システムの東南アジア地区での拡販にも力を入れている。

#### 1. 2020年3月期の業績動向

2020年3月期は、売上高 20,616 百万円（前期比 3.6% 増）、営業利益 788 百万円（同 20.4% 減）、経常利益 885 百万円（同 18.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 190 百万円（同 61.2% 減）となり計画（売上高 22,100 百万円、営業利益 1,200 百万円）を大きく下回った。オフィスソリューションや電子プロダクトの好調により前期比で増収にはなったが、グローバル事業の第4四半期の減速や新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）の影響などにより営業利益は減益となった。さらに、のれんの減損損失計上により当期純利益は大幅減となった。なお 2020年3月期からセグメントの一部が変更されている。（詳細後述）

#### 2. 2021年3月期の見通し

進行中の 2021年3月期については、コロナ感染症の影響が不透明なことから、利益予想を未定とした。ただし、配当については、少なくとも「下限」として宣言している年間 24 円は維持する方針だ。

#### 3. 中期経営計画

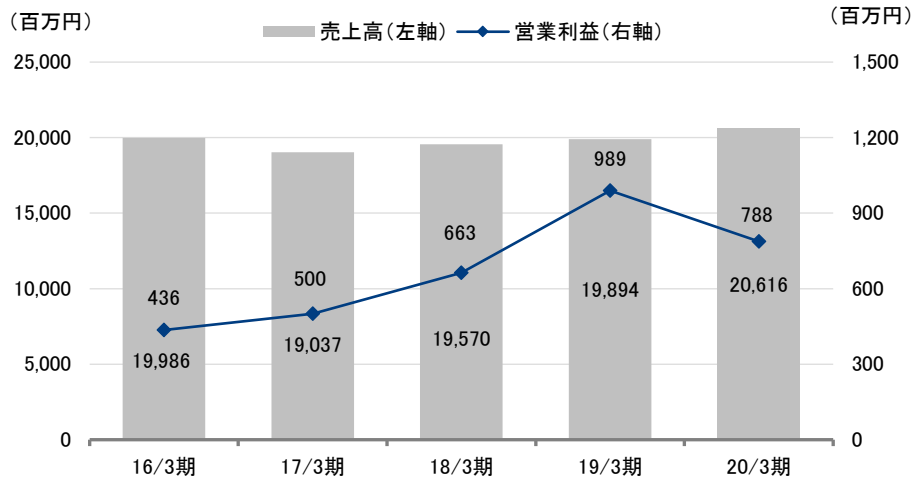
同社は 2022年3月期（同社の創業 70 周年）を最終年度とする中期経営計画を昨年発表した。「変革へのチャレンジ～ Next Stage to 70th～」をスローガンとし、様々な定性的な施策を実行する一方で、定量的な目標は最終年度に売上高 260 億円、経常利益 18 億円と大幅増収増益の計画を発表したが、足元でのコロナによる業績への影響を測定中で、現在はこの目標値に関して具体的な発表はない。但し、株主還元においては、「安定配当 24 円 + 業績連動型 = 配当性向 40% 以上」を掲げ、利益増に伴い増配が期待できることには変更はない。

#### Key Points

- ・ システム機器、機構部品、半導体等の BtoB 輸入商社であり、専門的技術者が多い
- ・ 2020年3月期はコロナの影響及び原油価格の継続的な低迷に伴うグローバル事業の失速で 20.4% の営業減益
- ・ 2021年3月期の予想は未定、中期経営計画の目標値（経常利益 18 億円）については修正等の発表はないが、株主還元方針には変更なし

## 要約

## 業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### 様々なシステム機器・機構部品・電子部品等の輸入商社。 歴史は古く、近年は防火システム事業も手掛ける

#### 1. 会社概要

同社は、セキュリティ関連などのシステム機器、半導体や機構部品などのデバイス機器を、主として海外メーカーから仕入れて国内のユーザーに提供する BtoB の商社である。特に「安全・安心・快適」を提供する商品監視システムや ATM 向け機構部品のスライドレールでは国内トップクラスの高いシェアを誇っており、近年は海外企業の買収によりセキュリティシステムや防火システムの東南アジア地区での拡販にも力を入れている。顧客満足度を高めるため専門性の高い社員を多く抱え、商社でありながら技術系社員の割合は 40% 超に達している。過去 9 年間の 3 社の買収（のれん総額約 30 億円）に伴うのれんの償却や減損で業績は大きく影響を受けたが、のれんの償却負担に関しては前期（2020 年 3 月期）で終了しており、今後はこれによる業績への影響は消失する。また、財務面では、自己資本比率が 12 期連続で 70% を超えるなど安定した財務体質を誇っている。

## 会社概要

## 2. 沿革

同社は1952年、土木建設機械の輸入販売を行う商社として設立された。同年には米国パロース（現ユニシス<UIS>）と日本総代理店契約を締結、同社製コンピューターの販売を開始した。国内エレクトロニクス商社の草分けとして、その後も日本初となるOCRシステムや商品監視システム、また自動封入封緘システム、入退室管理システムなどの画期的な商品を市場投入し、国内有数の技術商社となっている。この間、株式は2000年にJASDAQ市場へ上場し、その後2004年に東京証券取引所第2部へ、2005年に同第1部へ指定替えされた。近年では、日米の上場企業からグループ会社を買収し、RFIDシステム、東南アジアでの商品監視システム・防火システムなども取り扱っている。

## 主な沿革

年	沿革
1952年	設立（土木建設機械の輸入・販売） 米国パロース（現ユニシス）と日本総代理店契約し、電子計算機を販売開始
1963年	日本初OCRシステムを販売開始
1970年	日本初商品監視システムを販売開始
1971年	自動封入封緘システムを販売開始
2000年	JASDAQ 上場 入退室管理システムを販売開始
2004年	東京証券取引所市場第2部上場
2005年	東京証券取引所市場第1部指定
2011年	Tyco Fire & Security Ltd. から Takachiho Fire, Security & Services (Thailand) Ltd. を買収
2012年	丸紅<8002>からマイティカード（株）を買収
2014年	United Technologies Corp. から Guardfire Ltd. 及び Guardfire Singapore Pte. Ltd. を買収
2015年	Takachiho America, Inc. を設立
2017年	（株）S-Cube とマイティカード（株）が合併（新社名：マイティキューブ（株））
2020年	本社を移転（四谷一丁目6番1号）

出所：ホームページよりフィスコ作成

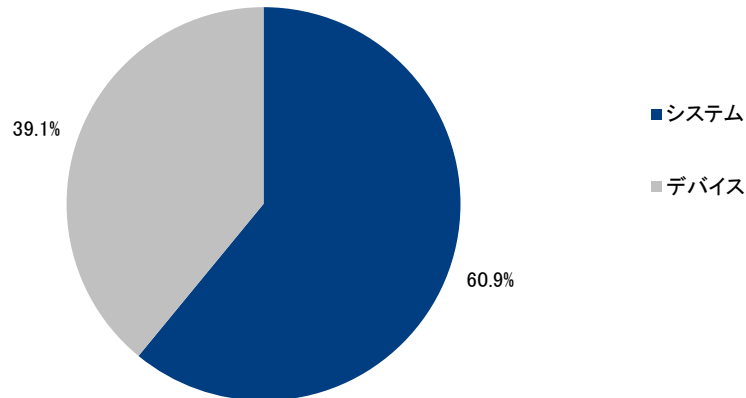
## ■ 事業概要

### システム事業とデバイス事業が2本柱。 海外では防火システムも手掛ける

#### 1. 事業概要

同社の事業セグメントは、システム事業とデバイス事業に分けられており、各セグメントの売上高（2020年3月期）は、システム事業12,564百万円（売上高比率60.9%）、デバイス事業8,051百万円（同39.1%）となっている。

## 事業概要

**セグメント別売上高**  
**(2020年3月期:20,616百万円)**


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお2020年3月期から、システム事業のサブセグメントをそれまでの「商品を中心とした分類」から「市場を中心とした分類」へ変更した。新しいサブセグメントは、リテールソリューション商品類(以下、リテール)、オフィスソリューション商品類(以下、オフィス)、グローバル商品類(以下、グローバル)、サービス & サポート商品類(以下、サービス & サポート)の4つに区分された。デバイス事業は電子プロダクトと産機プロダクトのサブセグメントに分けられており、これらは以前と変わっていない。

**新セグメント**

セグメント	サブセグメント	商品例
システム	リテール	<ul style="list-style-type: none"> <li>・EAS(商品監視システム)、映像監視システム</li> <li>・ストアマネジメントシステム</li> <li>・ディスプレイセキュリティシステム</li> <li>・システム構築</li> </ul>
	オフィス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オフィス入退室管理システム</li> <li>・メーリングシステム</li> <li>・RFIDシステム</li> <li>・ネットワークシステム</li> <li>・システム構築</li> </ul>
	グローバル	防災システム
	サービス & サポート	システムセグメント内商品の保守・運用管理(MSPサービス含む)
デバイス	電子プロダクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アナログ半導体</li> <li>・通信用電子部品</li> <li>・各種センサー</li> </ul>
	産機プロダクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スライドレール</li> <li>・ガスピリング</li> <li>・ソフトクローズドユニット</li> <li>・電子錠</li> </ul>

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 事業概要

以下は各セグメント及びサブセグメントの概要である。

## 2. システム事業

### (1) リテール (2020 年 3 月期総売上高に占める比率 27.6%)

EAS (商品監視システム)、映像監視システム、ストアマネジメントシステム、ディスプレイセキュリティシステム及びこれらに関連したシステム構築が含まれる。商品監視 (万引き防止) システムの国内シェアはトップクラスとなっている。商品は主に米国センソマチックブランドで、これに監視カメラなどを複合的に組み合わせたソリューションで強固なセキュリティを実現している。これらのセキュリティセグメントの主要顧客は、大手 GMS、ドラッグストア、家電やアパレル量販店など。また近年は市場ニーズを捉え、省人化システムをラインナップに加えた展開を行っている。

### (2) オフィス (同 30.4%)

主要製品は、オフィス入退室管理システム、RFID システム、ネットワークシステム及びこれらに関連したシステム構築、メーリング (封入封緘) システムとなる。近年オフィス及びインターネット環境におけるセキュリティが重要視され、より高度なシステムへの要求が高まっているが、外資系オフィスやデータセンターなど特にハイセキュリティを要求される市場での入退室システムの販売を伸ばしている。また世界的にも有力なクラウド系無線 LAN やテレワークに必要となるリモートアクセスシステムも主要代理店として展開している。RFID については大手アパレルショップなどの小売業や工場、物流、図書館などに導入され実績化が進んでいる。

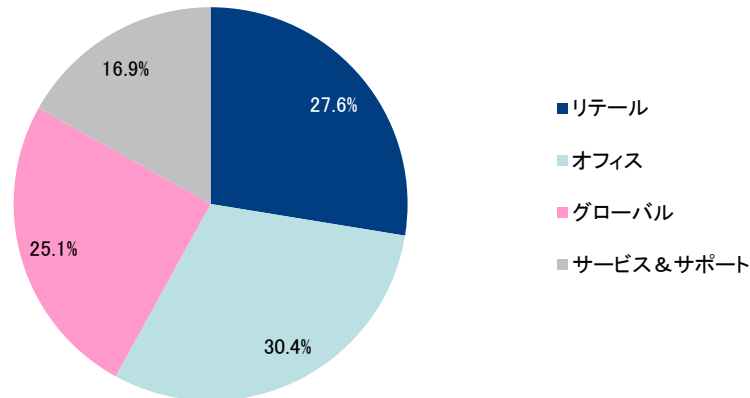
### (3) グローバル (同 25.1%)

内容は買収した海外子会社 (Takachiho Fire, Security & Services (Thailand) と Guardfire) が扱う防火システムが中心となっている。特に Guardfire 社は 2014 年に米国企業の United Technologies Corp から買収した企業で、エネルギー需要が増大する東南アジア地域の石油、ガス、発電等の大型プラントの高度防火システムの設計及び商品供給を行っており、現地において高い信頼性を獲得している。

### (4) サービス & サポート (同 16.9%)

システムセグメント内の商品の設置・保守・運用管理など。販売したシステムの一定期間のメンテナンス契約や業務委託、サービス契約があり、安定したストック型事業である。

## 事業概要

**システム事業の内訳**  
 (2020年3月期:12,564百万円)


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**3. デバイス事業**
**(1) 電子プロダクト (同 45.6%)**

主に海外メーカー製の半導体や電子デバイス、センサー等を扱っている。主たる仕入先はモノリシック・パワー・システムズ<MPS>、ノウルズ<KN>、オクタジックなど。従来はアナログ系半導体を中心とした商品構成だったが、現在は海外半導体メーカーの最先端デバイスや、シリコンマイク、センサー等の各種電子部品を豊富に取り揃え、高機能・低消費電力・小型化など多様な市場ニーズに応えている。近年ではソリューション事業の拡大を図るため、技術サポートや複合的なソリューション販売に注力し付加価値を高めている。

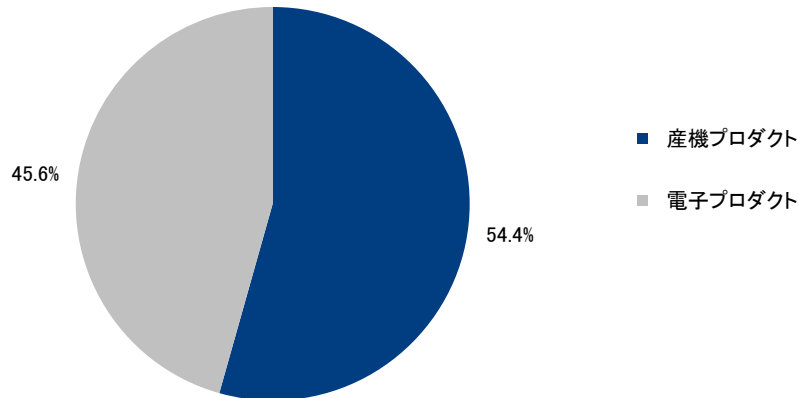
**(2) 産機プロダクト (同 54.4%)**

快適な社会環境・生活環境づくりに資する製品を製造する顧客へ機構部品（スライドレール、ガススプリング、昇降システム、ソフトクローズユニット等）や電子錠などの「ムーブメント・ソリューション」を販売している。主な市場として、自動機（ATM）、住設、OA/PPC、OF（オフィス家具）、遊技、その他（自動車等）に分けられている。

ATM 向けのスライドレールでは国内トップシェアを誇る。商社でありながら独自の設計やオリジナルプログラムによるシミュレーション解析などを実施し、顧客の要望に適合した商品開発に取り組んでいる。2015年からは米国法人を通じて、米国住宅設備市場などへ参入するなど、海外市場ではまだ普及期にある日本式ムーブメントソリューションの拡販を推進している。



## 事業概要

**デバイス事業の内訳**  
**(2020年3月期:8,051百万円)**


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**4. 主な仕入先と販売先**

以上のように同社は非常に多くの商品・製品を取り扱っていることから仕入先は約400社に上るが、主要製品を供給する上位20社が約60%を占める。一方で販売先も多岐にわたっており、取引先の口座数は約2,000社になるが、主要な上位顧客20社が40%を占める。特定の顧客に偏っていることはなく、顧客層は分散されている。

**5. 競合、特色、強み**

同社は非常に多くの商品を取り扱っているため、それぞれの分野で多くの競合会社が存在する。しかし、事業全体において特にこれといった競合会社を探すのは簡単ではない。あえて個別分野での競合会社を挙げれば、商品監視システムでのチェックポイントジャパン(株)、スライドレールでの日本アキュライド(株)(両社とも米国の日本法人)、半導体では規模は異なるが半導体専門商社など。また、RFID分野では多くの電機メーカーやシステム会社と競合する。

同社の最大の特色は専門性の高い商材を扱っている点だろう。そのため営業社員であっても技術的に高い専門性・知識を持っており、同社の社員の40%以上が技術系出身となっている。ある意味で専門的なプロ集団とも言える。そのため同社は、売上規模は大きくはないが、売上総利益率は25%前後となっており、一般的な半導体や電子部品商社の売上総利益率(約10~15%)と比べて高い。

高い専門性を備えた社員が多いことから、単に1つの製品を右から左へ販売するだけでなく、顧客のニーズを理解して、たとえばA製品とB製品にCソフトを組み合わせる最適なソリューションを提供したり、日本未導入の新規性の高い新材を独自の情報網から探索し提案できる営業ができるのも同社の特色であり強みだろう。また、そのような専門性を有していることから、顧客からの信頼も厚く、顧客の要望に沿って材料段階から企画・設計を行うような場合もある。同社のそのような専門性・特殊性は売上総利益率に現れている。

## 事業概要

このような専門性を備えたビジネススタイルというのは、ある意味では「深く・狭く」でもあるが、今後は後述の中期経営計画でも述べるように、付加価値の高い新商品の導入や専門性を生かし先行投資した子会社を活用し、グローバル市場も視野に横断的に「深く・広く」事業展開を図る計画だ。

事業構成として捉えると、大きくはシステム、デバイスに分かれるが事業規模はほぼ同程度であり、突出した事業は見当たらない。また各々が販売している商品、顧客が異なるため、業界や市場の好不調がそのまま企業業績には反映されず、連結においては高い安定性を誇っている。一方で成長性を高めるため、各事業ともに新規分野の育成による事業拡大を中期計画において画策している。

## 業績動向

### 2020年3月期はコロナの影響・海外不振で計画を下回り減益。 無借金経営が続き財務基盤は強固

#### 1. 2020年3月期の業績概要

##### (1) 損益状況

2020年3月期は、売上高 20,616 百万円（前期比 3.6% 増）、営業利益 788 百万円（同 20.4% 減）、経常利益 885 百万円（同 18.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 190 百万円（同 61.2% 減）となった。当期純利益については、主にのれんの減損損失計上やオフィス移転に伴う一時的な費用負担により大幅減となった。

売上は第4四半期に減速も、企業向け入退室や電子事業が好調で、12年ぶりの200億円超えを達成。しかしながら、売上総利益率は主に商品構成の変化などにより前期の25.7%から24.8%へ低下した。販管費は、4,333百万円（前期比5.2%増）で計画値（4,680百万円）は下回った。このうち、のれん償却額は89百万円（前期142百万円）で、過去の買取によるのれんの償却はすべて終了した。この結果、営業利益は計画値（1,200百万円）を大きく下回り前期比で減益となった。さらに、特別損失として2014年の買取により発生したのれんの残存価額全額を減損損失として245百万円（前期184百万円）計上したことなどから、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅減益となった。

## 業績動向

## 2020年3月期決算の概要

(単位：百万円、%)

	19/3期		20/3期		
	金額	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	19,894	100	20,616	100	3.6
売上総利益	5,107	25.7	5,121	24.8	0.3
販管費	4,117	20.7	4,333	21	5.2
営業利益	989	5	788	3.8	-20.4
経常利益	1,086	5.5	885	4.3	-18.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	491	2.5	190	0.9	-61.2

出所：決算短信よりフィスコ作成

## (2) 財務状況

2020年3月期末の財務状況は、流動資産は16,236百万円(前期末比27百万円増)となった。主要科目では現金・預金104百万円減、受取手形及び売掛金30百万円増、棚卸資産130百万円増であった。固定資産は2,319百万円(同354百万円減)となったが、内訳は有形固定資産が299百万円(同39百万円減)、無形固定資産147百万円(同308百万円減)、投資その他の資産1,872百万円(同7百万円減)となった。無形固定資産の減少は主に償却と減損によるのれんの減少350百万円による。なお今期ののれん償却及び減損により期末ののれん残高はゼロとなった。以上のような結果から、資産合計は18,556百万円(同327百万円減)となった。

流動負債は4,174百万円(同246百万円減)となったが、主な変動は支払手形及び買掛金の減少236百万円などであった。固定負債は797百万円(同102百万円増)となったが、主な変動は退職給付に係る負債の増加72百万円などである。純資産は配当金の支払いなどにより13,584百万円(同182百万円減)となった。期末で1,266,058株の自己株式を所有している。長年無借金経営を続けているうえ、自己資本比率も73.2%(2019年3月期72.9%)に達しており、財務内容は安定していると言える。

## 業績動向

## 連結貸借対照表 (要旨)

(単位: 百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	増減額
現金及び預金	6,303	6,199	-104
受取手形及び売掛金	6,690	6,720	30
棚卸資産	2,575	2,705	130
流動資産計	16,209	16,236	27
有形固定資産	338	299	-39
無形固定資産	455	147	-308
のれん	350	0	-350
投資その他の資産	1,879	1,872	-7
固定資産計	2,673	2,319	-354
資産合計	18,883	18,556	-327
支払手形及び買掛金	2,827	2,591	-236
流動負債計	4,420	4,174	-246
固定負債計	695	797	102
負債合計	5,116	4,971	-145
純資産合計	13,766	13,584	-182
自己資本比率	72.9%	73.2%	0.3pt

出所: 決算短信よりフィスコ作成

## (3) キャッシュ・フローの状況

2020年3月期のキャッシュ・フローは以下のものであった。営業活動によるキャッシュ・フローは250百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上587百万円、減価償却費100百万円、のれん減損損失245百万円等であった。一方で主な支出は、売上債権の増加112百万円、棚卸資産の増加139百万円、仕入債務の減少199百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは111百万円の支出となったが、主に有形固定資産の取得による支出108百万円、無形固定資産の取得による支出69百万円など。財務活動によるキャッシュ・フローは214百万円の支出となったが、主に配当金の支払いによる支出213百万円等による。この結果、期中の現金及び現金同等物は103百万円減少し、期末残高は5,099百万円となった。

## 連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位: 百万円)

	19/3 期	20/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	939	250
税金等調整前当期純利益	894	587
減価償却費	99	100
のれん減損損失	184	245
売上債権の増減額 (-は増加)	-288	-112
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-47	-139
仕入債務の増減額 (-は減少)	185	-199
投資活動によるキャッシュ・フロー	-134	-111
有形固定資産の取得による支出	-70	-108
無形固定資産の取得による支出	-69	-69
財務活動によるキャッシュ・フロー	-678	-214
自己株式の取得による支出	-464	0
配当金の支払額	-224	-213
現金及び現金同等物増減額 (-は減少)	134	-103
現金及び現金同等物期末残高	5,203	5,099

出所: 決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2. 2020年3月期のセグメント別状況

セグメント及びサブセグメント別の状況は以下のようであった。

## 2020年3月期決算セグメント及びサブセグメント別の概要

(単位：百万円、%)

	19/3期		20/3期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	19,894	100	20,616	100	722	3.6
システム	12,452	62.6	12,564	60.9	112	0.9
リテール	3,715	18.7	3,464	16.8	-251	-6.8
オフィス	3,601	18.1	3,824	18.5	223	6.2
グローバル	3,219	16.2	3,153	15.3	-66	-2.1
サービス & サポート	1,916	9.6	2,122	10.3	206	10.8
デバイス	7,442	37.4	8,051	39.1	609	8.2
電子プロダクト	3,319	16.7	3,673	17.8	354	10.7
産機プロダクト	4,122	20.7	4,377	21.2	255	6.2
営業利益	989	5	788	3.8	-201	-20.3
システム	733	-	451	-	-282	-38.5
デバイス	255	-	336	-	81	31.8

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## (1) システム事業

システム事業の売上高は12,564百万円（前期比0.9%増）とほぼ前期並みとなったが、営業利益は451百万円（同38.5%減）と大幅減益となった。主な要因は、リテールが不調であったことに加えて、原油価格の継続的な低迷に伴いグローバル事業が失速したことによる。各サブセグメントの状況は以下のようであった。

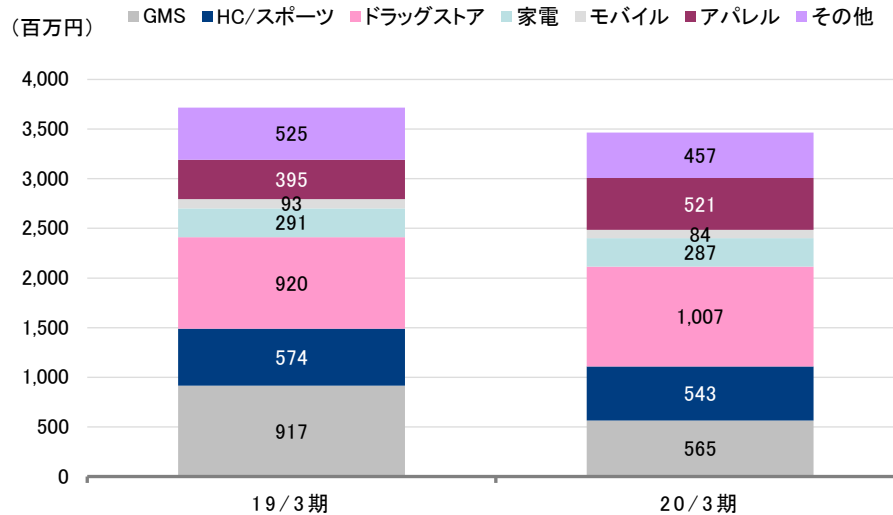
## a) リテール

売上高は3,464百万円（同6.8%減）となった。向け先別売上高は、GMSが565百万円（前期比38.4%減）、HC/スポーツが543百万円（同5.4%減）、ドラッグストアが1,007百万円（同9.5%増）、家電が287百万円（同1.4%減）、モバイルが84百万円（同9.7%減）、アパレルが521百万円（同31.9%増）、その他が457百万円（同13.0%減）であった。

ドラッグストア向けは、新店に加えて既存店のリプレイスが好調に推移し、アパレル向けも店舗向け入店カウンター等が堅調であったことから増収となった。しかしそれ以外は不振で、特にGMS（総合スーパー）は既存システム販売の勢いが鈍化したことから大幅減収となった。

## 業績動向

## リテールの内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

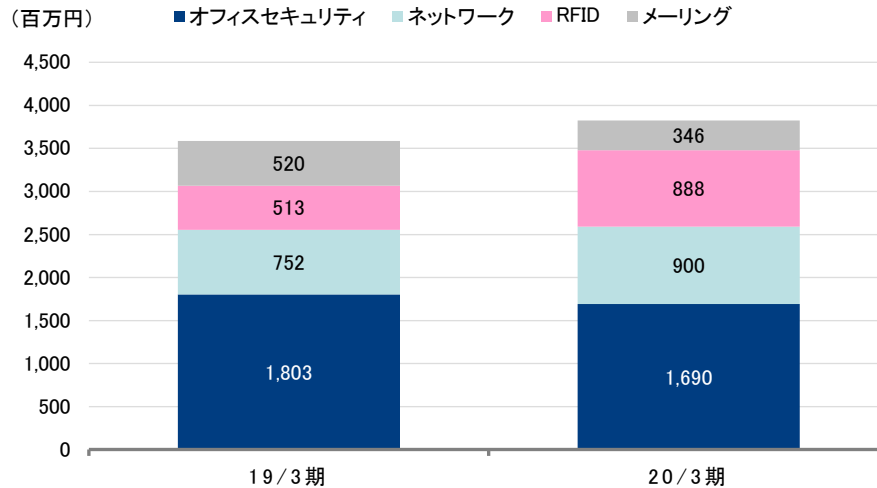
**b) オフィス**

売上高は3,824百万円(同6.2%増)となった。製品別では、オフィスセキュリティが1,690百万円(同6.3%減)、ネットワークが900百万円(同19.7%増)、RFIDが888百万円(同73.1%増)、メーリングが346百万円(同33.5%減)となった。

オフィスセキュリティは、データセンターや新規オフィスビル向けに入退室管理システムの販売は好調だったが、昨年大型案件があった関係で減収となった。ネットワークは、無線LAN、テレワーク向けリモートアクセス機器などの販売が好調であったことから増収となった。RFIDは大手アパレルチェーンの省人化対策の一環として実施した販売が好調で大幅増収となった。メーリングは、新型メールインサーター(封入封緘機)の販売開始の遅延で減収となった。

## 業績動向

## オフィスの内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## c) グローバル

売上高は3,153百万円（同2.1%減）であった。前期受注した高度防火システム案件が実績化（売上計上）した。またタイ国内の日系、外資系の大型工場・倉庫等の防災システム改修案件は好調であったが、継続的な原油価格の低迷や石油化学製品需要の鈍化で新規プラント建設が停滞・減速したことなどから減収となった。ただし、利益面では減収幅以上に大きく足を引っ張った。

## d) サービス &amp; サポート

ストック型事業であることから、売上高は2,122百万円（同10.8%増）と堅調に推移した。

## (2) デバイス事業

デバイス事業の売上高は8,051百万円（同8.2%増）、営業利益は336百万円（同31.8%増）となった。電子プロダクト、産機プロダクトともに増収となり利益に貢献した。

## a) 電子プロダクト

オートモーティブ市場や通信機器向けが好調に推移し、売上高は3,673百万円（同10.7%増）となった。市場別売上高は、DA1※1が402百万円（同125.8%増）、DA2※2が559百万円（同9.8%増）、TT※3が625百万円（同21.4%増）、II※4が1,363百万円（同7.7%増）、アミューズメント※5が77百万円（同37.5%増）、電源が377百万円（同22.1%減）、その他が269百万円（同13.8%減）となった。

※1 DA1「デジタルアプライアンス1」：モバイル系情報家電（携帯電話、スマートフォン、デジタルカメラ等）。

※2 DA2「デジタルアプライアンス2」：設置型情報家電（液晶テレビ、パソコン、プリンター等）。

※3 TT「テレマティクス」：車載用機器（カーナビゲーション、車載カメラ等）。

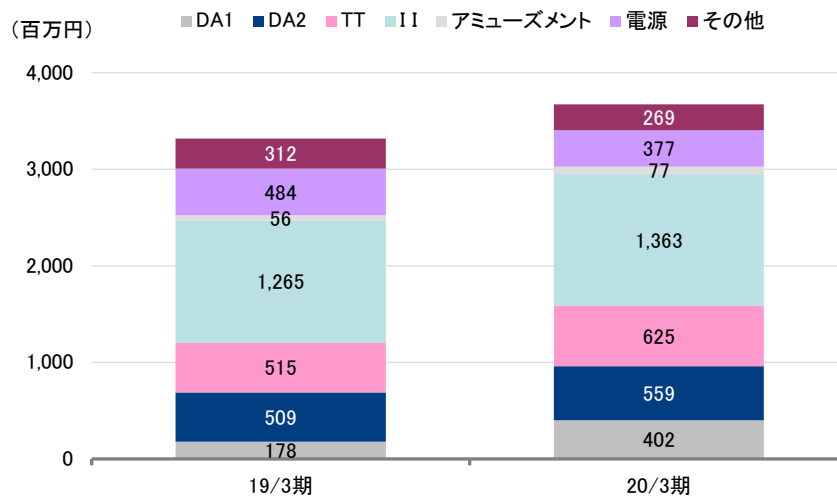
※4 II「インダストリーインフラ」：産業機器（構内交換機、通信基地局、医療機器、放送設備等）。

※5 アミューズメント：ゲーム機、遊技機等。

## 業績動向

DA1ではテレワーク需要増加に伴いモバイルWi-Fi向け電子部品が好調に推移した。TTでは車載用エンターテインメントの音声コントロール向けのシリコンマイクの販売が好調であった。IIでは、5G向けを中心に交換機及び基地局関連の電子部品販売が好調であった。

## 電子プロダクトの内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## b) 産機プロダクト

売上高は4,377百万円（同6.2%増）と増収となった。市場別では、自動機<sup>※1</sup>が1,207百万円（同1.3%減）、住設<sup>※2</sup>が885百万円（同11.3%増）、OA/PPC<sup>※3</sup>が561百万円（同19.9%増）、OF<sup>※4</sup>が653百万円（同3.7%増）、遊技<sup>※5</sup>が182百万円（同36.1%減）、その他<sup>※6</sup>が889百万円（同23.3%増）となった。

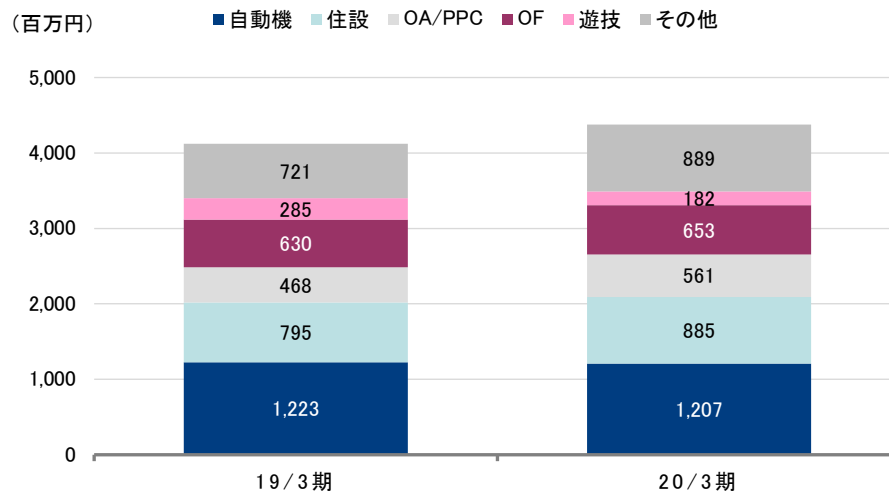
- ※1 自動機：ATM（現金自動預け払い機）、券売機、釣銭機、自動販売機等。
- ※2 住設「住宅設備」：システムキッチン、福祉機器、引き戸、昇降棚等。
- ※3 OA/PPC：複合機、コピー機、プリンター、印刷機等。
- ※4 OF「オフィスファニチャー（家具）」：オフィス・医療用キャビネット、机、椅子等。
- ※5 遊技：遊技機、ゲーム機、アミューズメント設備等。
- ※6 その他：上記以外で自動車・鉄道関連、半導体製造装置、サーバーラック等。

自動機（ATM）は、ASEAN向けは堅調に推移したが、電子決済拡大の影響で全体は減収となった。住設は国内と北米を中心として堅調であった。OA/PPCでは複合機向けソフトクローズ機能付きレールの販売が好調。その他では、自動車内装向け機構部品販売が好調に推移した。



## 業績動向

## 産機プロダクトの内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2021年3月期の予想は未定だが、配当は下限（年間24円）を維持

#### ● 2021年3月期の業績見通し

進行中の2021年3月期については、コロナの影響で予想は未定としている。同社は「合理的な算定が可能となった段階で改めて発表する」と述べている。配当についても、既に発表している「年間配当の下限である24円とこれに業績に連動した配当を加えた連結配当性向40%以上」は維持する方針だ。

## ■ 中期経営計画

### 定量的目標は 2022 年 3 月期に経常利益 18 億円

#### 1. 昨年、新経営陣のもと、新中期経営計画を発表

同社の 2016 年 3 月期までの 3 年間の業績（経常利益）は、のれん償却や円安などの逆風の影響もあり大きく落ち込んだ。これを立て直し再び利益成長路線に戻るために同社では、2017 年 3 月期から 2019 年 3 月期に向けて V 字回復を果たすべく中期経営計画を発表しこれを遂行してきた。この中期経営計画では経営方針に「独自ソリューションの展開とグローバル事業の拡大による利益成長の実現」を掲げ、定量的ターゲットとしては 2019 年 3 月期に売上高 25,500 百万円、経常利益 1,500 百万円を目指していたが、残念ながらこの計画は未達に終わった。

同社では、2018 年 6 月の経営陣の刷新を期に新たな成長を見込み、新中期経営計画（2020 年 3 月期 - 2022 年 3 月期）を発表している。昨期はその初年度として第 3 四半期までは順調に推移していたが、第 4 四半期に発生したコロナ感染症の影響と継続的な原油価格の低迷によりグローバル事業が失速したことで通期として増収減益に留まった。

コロナ感染症の影響は多岐にわたり状況把握に時間を要するため足元の業績予想は未定となっている。現状では今後の計画の変更は発表されておらず、目標値についても増減の変更があるかは不明だが、中期戦略に基づく施策を進めていくことは変更がない。

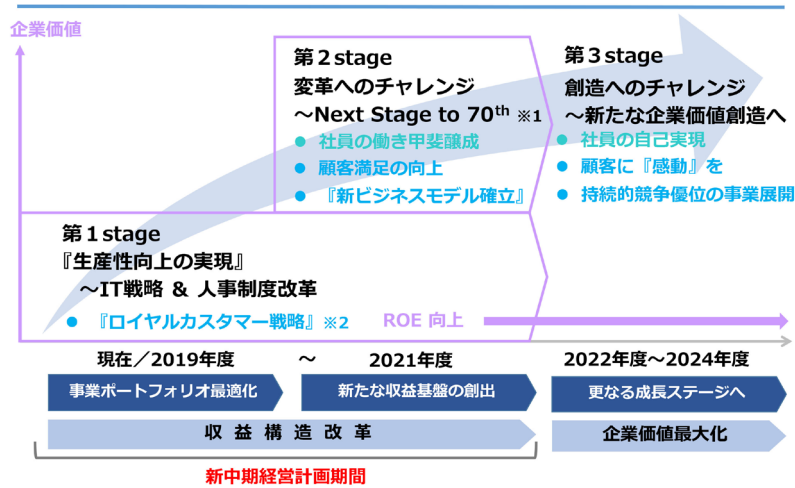
「変革へのチャレンジ～ Next Stage to 70th ～」をスローガンに、以下の戦略を遂行していく方針である。

#### (1) 新中期経営計画の位置付け

同社は、今回の中計を以下のような 3 つのステージに分けて、それぞれのステージで目標を遂行していく。

中期経営計画

新中期経営計画の位置付け



※1 当社は、2021年度に創業70周年を迎えます  
※2 当社が付加価値を提供し満足いただけるお客様を創出し関係強化を目指す戦略

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

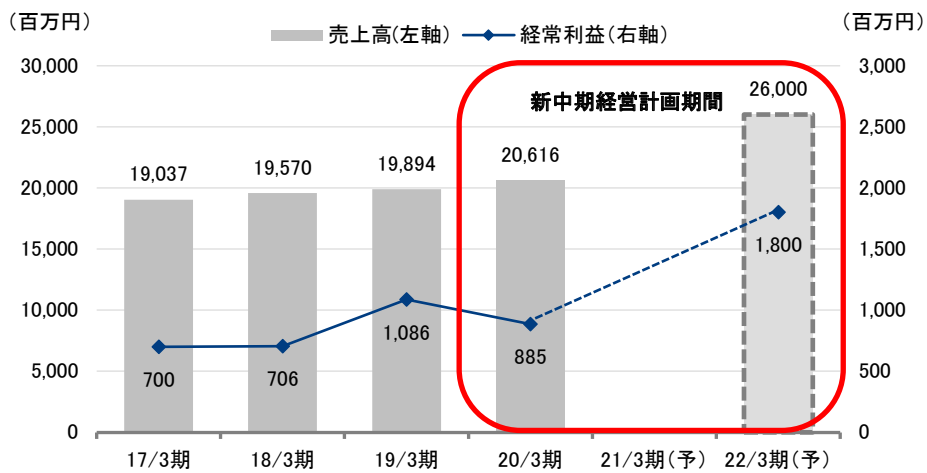
(2) 中期経営方針と経営目標

「コア領域への集中と変革へ向けた新たな企業価値の創造」を基本的な方針とし、以下のような施策を実行する。

- a) 顧客とのつながり、信頼関係を深め、顧客が求める付加価値の高い商品サービスを提供する
- b) 生産性向上に向けたチャレンジ～働き方改革につながる“IT 戦略”と人を生かす“人事制度改革”

定量的目標としては、「2022年3月期に売上高260億円、経常利益18億円、ROE8.0%」を掲げている。

売上高と経常利益の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期経営計画

2. 新中期経営計画の基本戦略

基本方針に沿って、1) 付加価値による競争力の強化と収益力向上、2) 新規ビジネスによる収益基盤の創出、3) 事業構造改革と生産性向上、の3つを基本戦略として掲げている。

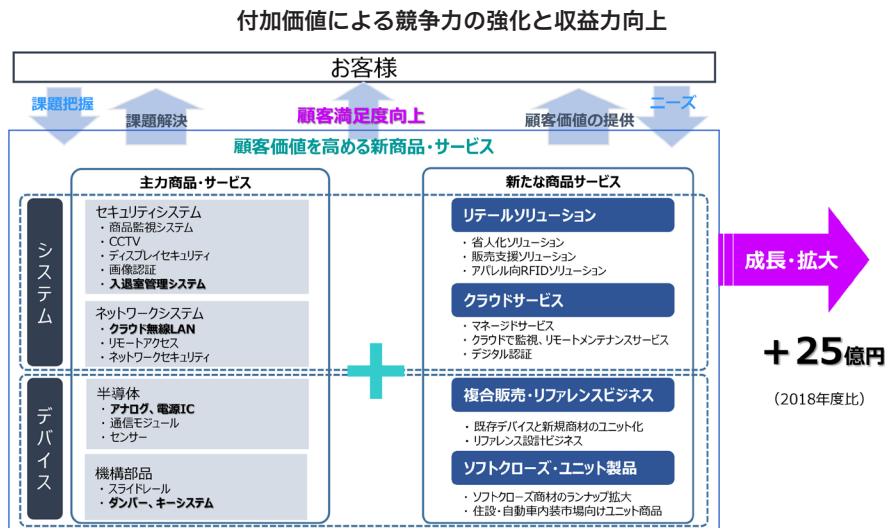
(1) 基本戦略の概要

中期経営計画の基本戦略

方針	『コア領域への集中と変革へ向けた新たな企業価値の創造』		
基本戦略	<p>&lt;基本戦略 1&gt; 付加価値による競争力強化と収益力向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ロイヤルカスタマー戦略により顧客満足を目指す付加価値の高いビジネスへ選択と集中</li> <li>✓ 低収益事業の収益改善とスリム化による営業利益の創出</li> <li>✓ MSP<sup>(※)</sup>・保守などストック系ビジネスの拡大による収益構造改革</li> </ul>	<p>&lt;基本戦略 2&gt; 新規ビジネスによる収益基盤の創出</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ グローバルビジネスの拡大/中国・東南アジア、米国/防火事業・産機商品強化</li> <li>✓ M&amp;A、事業提携も視野に入れた積極的投資による事業開発/クラウド、ソフトウェア関連ビジネス強化</li> </ul>	<p>&lt;基本戦略 3&gt; 事業構造改革と生産性向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 組織改革による業務効率化</li> <li>✓ 事業に適應した組織の再設計/営業組織改革、SE・マーケティング機能の強化</li> <li>✓ IT投資による経営情報の一元化と業務プロセス見直し</li> </ul>
	<p>※MSP：マネージドサービスプロバイダ (Managed Service Provider)</p>		

出所：決算説明会資料より掲載

(2) 基本戦略1：『付加価値による競争力の強化と収益力向上』・・・同社が付加価値を提供することで満足度の高い顧客を創出、関係強化を目指すロイヤルカスタマー戦略を推進し、競争力強化と収益力向上を目指す。

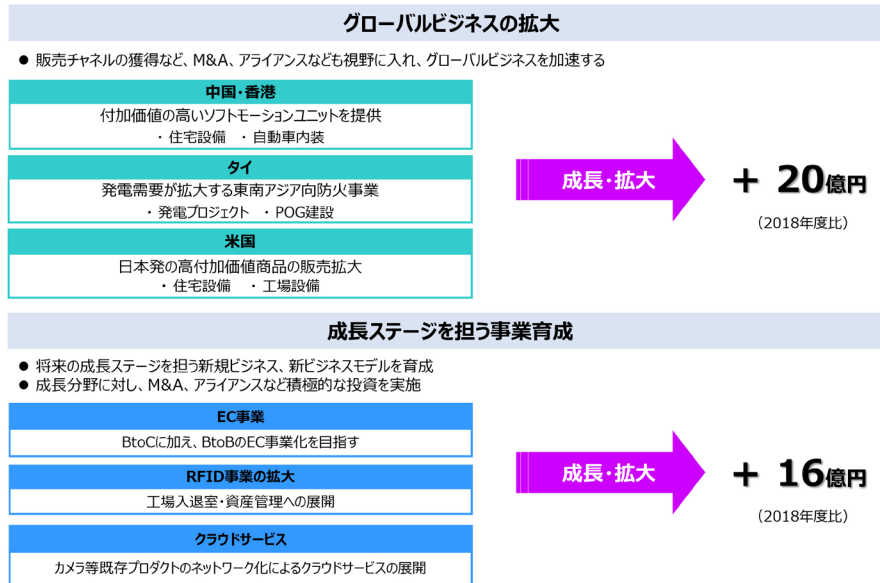


出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画

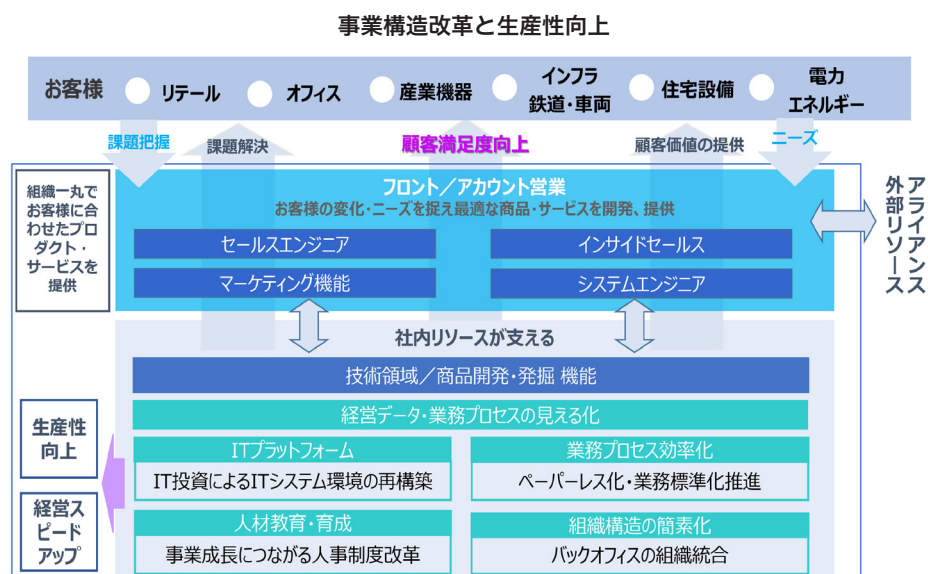
(3) 基本戦略2:『新規ビジネスによる収益基盤の創出』・・・グローバルビジネスの拡大に加え、積極的な投資により成長ステージを担う新規ビジネス・新ビジネスモデルの事業育成を行う。

新規ビジネスによる収益基盤の創出



出所：決算説明会資料より掲載

(4) 基本戦略3:『事業構造改革と生産性向上』・・・組織一丸となって顧客のニーズを満たし、課題を解決する商品・サービスを提供し、顧客満足度を向上させるため、組織構造の改革を行うとともに、IT投資、業務プロセス改善効率化により生産性向上を図る。



出所：決算説明会資料より掲載

### 3. 事業運営方針

#### (1) 組織と人材の強化

- a) 戦略を確実に実行するための組織編制と役割の明確化
- b) 飛躍的な事業成長につながる、人を生かす人事制度改革と、人材の開発・教育の強化

#### (2) グループ経営の強化・推進

- a) グループ全体のガバナンス体制の継続的強化
- b) グループの拡大に対応した財務戦略・資本政策の強化

#### (3) 事業拡大のための成長戦略

- a) 将来の事業拡大のための、M&A、アライアンス等による積極投資
- b) システム事業、デバイス事業、その他事業への持続成長のための投資

#### (4) 株主還元方針

- a) 配当方針の変更（下記参照）

### 4. ESG への取り組み

同社では ESG への取り組みも積極的に行っており、「経営の健全性・透明性と社会的信頼の向上を図る CSR（企業の社会的責任）活動に加え、環境への配慮、社会貢献、ガバナンス改革の強化といった、ESG に対する課題に積極的に対応し、社会の持続可能性の向上につながる取り組みを推進する」と宣言している。（以下、同社の ESG に対する方針・施策の要約）

## ■ 株主還元策

### 配当方針を「安定配当」から「安定 + 業績連動」へ変更

同社は株主に対する利益還元を経営の重要な課題と位置付けており、安定的・継続的な配当を行うことを基本方針としている。この方針に基づき年間配当 24.0 円を継続してきたが、今後は新中期経営計画に沿って、「安定配当プラス業績連動配当性向 40.0% 以上」と利益の増加分を株主に還元することを明確にしている。つまり、年間 24 円配当を下限とし、これに業績に連動した配当を加えて配当性向を 40% 以上とするものだ。この方針に基づき中期目標を達成できた場合は大きく増配する見込みであり、利回りも大きく上昇することになる。

この目的として同社は、「従来の安定配当方針を維持し、成長分野への投資を強化するとともに、配当性向基準を設定し、今後の業績に応じた更なる利益還元を企図するものである」と述べている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp