

|| 企業調査レポート ||

高千穂交易

2676 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月28日(火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期の業績動向	01
2. 2023年3月期の見通し	01
3. 新中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業概要	04
2. システム事業	04
3. デバイス事業	06
4. 競合、特色、強み	07
■ 業績動向	08
1. 2022年3月期の業績概要	08
2. 2022年3月期のセグメント別状況	10
■ 今後の見通し	12
1. 2023年3月期の業績見通し	12
2. 2022年3月期のセグメント別見通し	13
■ 新中期経営計画の概要	15
■ SDGs/ESG への取り組み	16
1. サステナビリティの基本方針	16
2. サービス提供を通じた取り組み	18
3. ガバナンス体制について	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

セキュリティ関連製品・半導体などの輸入を中心とする BtoB 商社。 クラウドサービス強化で収益力向上を図る

高千穂交易 <2676> は、主に、セキュリティ関連などのシステム機器や機構部品・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持っており、近年は、クラウドサービス等の高収益事業へ注力し、収益構造の改善が進んでいる。

1. 2022年3月期の業績動向

2022年3月期は、売上高 20,784 百万円(前期比 0.9% 増)、営業利益 1,024 百万円(同 15.6% 増)、経常利益 1,247 百万円(同 34.6% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 878 百万円(同 60.2% 増)となった。リテールソリューションやオフィスソリューションが前期の反動などから減収となり、システム事業は 5.3% 減収となった。デバイス事業は、電子プロダクト、産機プロダクトともに好調に推移したことから 11.0% の増収となり、連結売上高は前期比 0.9% 増とほぼ横ばいとなった。売上総利益率は商品構成の変化により 0.6pt 上昇した。これに加えて販管費の抑制に努めたことから営業利益は 15.6% 増となった。営業外収益で為替差益を 191 百万円(前期は同 67 百万円) 計上したことから、経常利益の伸び率は営業利益を上回り、親会社株主に帰属する当期純利益は上場以来最大となった。

2. 2023年3月期の見通し

2023年3月期は、売上高 22,500 百万円(前期比 8.3% 増)、営業利益 1,300 百万円(同 26.9% 増)、経常利益 1,300 百万円(同 4.2% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 920 百万円(同 4.7% 増)が予想されている。なお 2023年3月期より、それまでシステムセグメントに組み込まれていた「サービス&サポート」を切り出し、新たに「クラウドサービス&サポート」セグメントとした。コロナ禍の影響やウクライナ情勢、上海のロックダウンや為替動向の影響など先行きは不透明であるが、「モノ売りからコト売りへ」の方針を一段と強化することで収益力を高め、全セグメントで増収増益を計画している。弊社では、容易な目標ではないと見ているものの、会社の体質が変わりつつあるなかで、今後の動向に注目したい。

3. 新中期経営計画

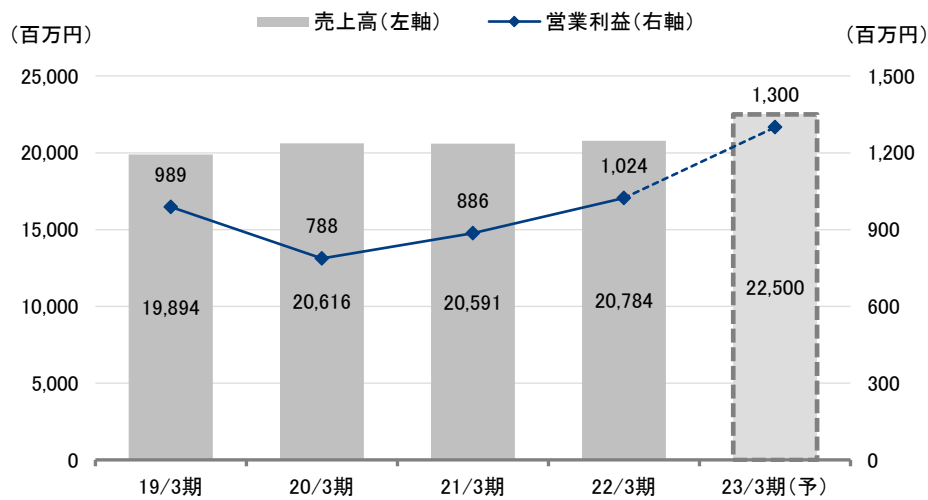
同社では、2025年3月期を最終年度とする新しい中期経営計画を発表した。中期スローガンとして「創造へのチャレンジ～ Toward 100th anniversary ニューノーマル時代における新たな価値創造へ～」を掲げている。新たな「資本戦略」「事業戦略」「ガバナンス」の推進により、株主価値の向上を実現していく方針だ。主な定量的な目標として、2025年3月期に経常利益 20 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 14 億円、計画中の 3 期平均 ROE は 8% を掲げている。単に利益目標だけでなく、資本効率の改善まで踏み込んだ計画を掲げている点は評価できるだろう。今後の動向が大いに注目される。株式については、2022年4月4日の東京証券取引所の市場再編で、東証プライム市場に移行している。

要約

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
- ・2022年3月期は15.6% 営業増益、2023年3月期も26.9% 営業増益を目指す
- ・新中期経営計画を発表。2025年3月期に経常利益20億円が目標、資本効率の改善も進める

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

**先進的なシステム機器・機構部品・半導体・電子部品等の輸入商社。
 新中期経営計画を発表、利益成長に加え資本効率改善も進める**

1. 会社概要

同社は、リテール、オフィス向けのセキュリティ関連製品やネットワーク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。「安全・安心・快適」をコンセプトに、商品監視システム（万引防止システム）や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持っており、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。商品・サービスの付加価値や顧客満足度の向上のために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。また財務面では、自己資本比率が11期連続で70%を超えるなど安定した財務体質を誇り、伝統的に堅実な経営を感じさせる。

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社（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、クラウド型無線LANシステムなどまだ日本には導入されていない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2部へ、2005年に同1部へ指定替えされた。現在は東証プライム市場に上場している。近年では、日米の上場企業のグループ企業を買収し、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）
2022年	東京証券取引所プライム市場に移行

出所：ホームページよりフィスコ作成

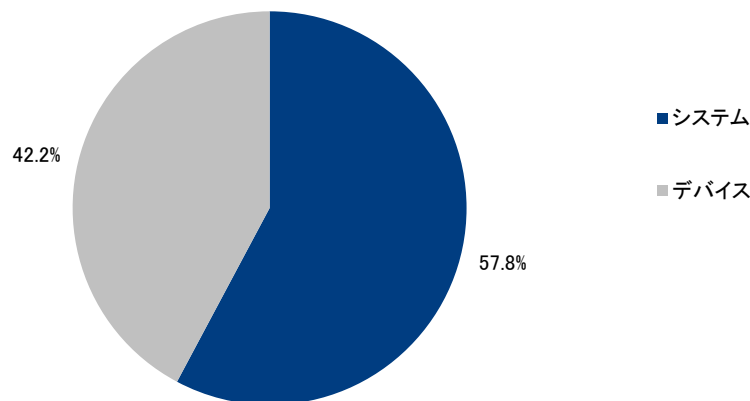
■ 事業概要

システムとデバイスに加え、クラウドサービス&サポートが第3の柱に。 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、2022年3月期まではシステムとデバイスに分けられており、各セグメントの売上高は、システム事業 12,011 百万円(2022年3月期売上高比率 57.8%)、デバイス事業 8,773 百万円(同 42.2%)となっている。なお、2023年3月期からは、それまでシステム事業に組み込まれていた「サービス&サポート」を切り出して、新たに「クラウドサービス&サポート」セグメントとし、3セグメントで構成される。

セグメント別売上高
(2022年3月期:20,784百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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) リテールソリューション (2022年3月期システム事業売上高に占める比率 31.0%)

商品監視システム・映像監視システム(監視カメラ・監視映像記録装置)・セキュリティタグ等のセキュリティ機器及び入店カウンターなど販売支援や省人化対策を目的とした店舗管理機器のシステム設計・販売、設置、システム全般の運用支援サービスなどを行っており、ショッピングセンターなどの大型店舗からドラッグストアなどの小型店舗に至る小売・流通業全般の幅広い顧客層に販売している。

事業概要

グループ会社のマイティキューブ(株)は、商品監視用自鳴式タグシステムの開発及び販売を行っており、ホームセンターや家電量販店を中心に幅広い顧客層と取引している。

(2) オフィスソリューション (同 27.0%)

入退室管理システムやネットワーク関連機器(クラウド型無線LANシステム等)及び商品監視・映像監視等のセキュリティに関するコンサルティングやシステム設計、物流・在庫管理システム等のRFIDタグ及びその周辺機器、郵送物の封入封緘を行うメールインサートシステム(封入封緘機)など、最新エレクトロニクス技術応用システムの機器の設計・構築及び設置・販売等をオフィスビル・データセンター・工場などの企業関連施設に向けて行っている。

またグループ会社のマイティキューブは、RFID技術の国内リーディングカンパニーとして、RFIDタグ(非接触ICチップ)及び周辺機器(リーダライタ)のシステム開発、販売等を行う。

(3) グローバル (同 24.4%)

主に高度防火システムの設計・構築及び機器の設置・販売を、発電プラント、天然ガス・石油化学工業プラントなどに向けて行っている。

Takachiho Fire, Security & Services (Thailand) Ltd. は、タイにおいて、商品監視、映像監視等のセキュリティに関するコンサルティング、システム設計及び商品監視システム・入退室管理システム・監視カメラ・防火システム等の販売を行う。Guardfire Limited 及び Guardfire Singapore Pte.Ltd. は、東南アジア地域において、高度防火システムの設計、販売を行う。

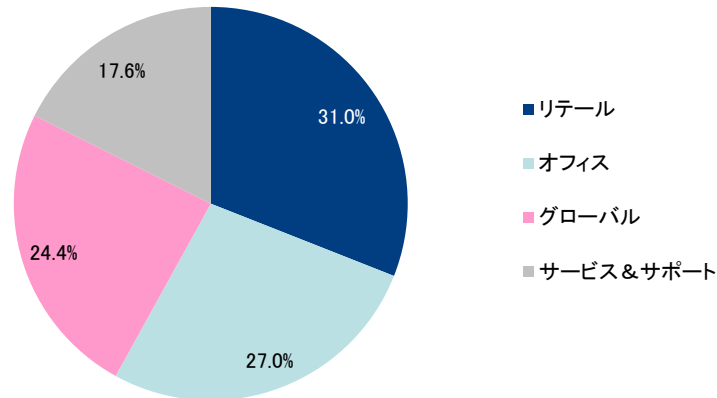
(4) サービス&サポート (同 17.6%)

システムセグメントで取扱う商品の保守サービス、及び「機器・クラウドサービス・運用管理」が一体となったMSP*等のクラウドサービスを行っている。また、トラブルへの迅速な対応によって顧客満足度向上を図るため、24時間365日対応サービスを用意し、全国300ヶ所のサービス拠点より提供している。

* Managed Service Provider : クラウド製品の保守運用・死活監視をサブスクリプション型で行う自社独自のサービス

事業概要

システム事業の内訳
 (2022年3月期:12,011百万円)



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（デバイス事業売上高に占める比率 50.8%）

アナログ IC を中心とする各種半導体や、シリコンマイクなどのセンサー、電子部品に関する販売及びコンサルティング（電子機器設計支援）を行っている。産業用エレクトロニクス機器、IP - PBX（構内交換機）やスマートフォン等の情報通信機器など、広範な分野で使用されている。

TAKACHIHO KOHEKI (H.K.) LIMITED 及び提凱貿易（上海）有限公司は、中国、東南アジア地域で、上記の商品を販売している。

(2) 産機（同 49.2%）

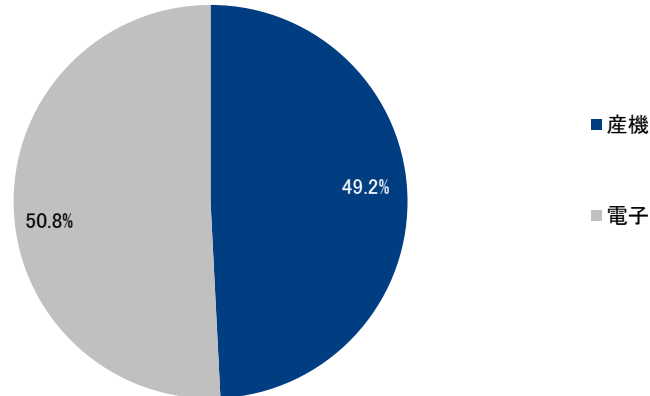
スライドレール・ガススプリング・昇降システムなど安全性、利便性、快適性を向上する機構部品の販売及びコンサルティングを行っている。主に金融機関やコンビニエンスストアなどの ATM 等の開閉・引出・安全機構（スライドレール・ガススプリング・キー）、システムキッチン引出・昇降機構（スライドレール・昇降システム）、コピー機の給紙機構（スライドレール・ダンパー）などに使用される。

TAKACHIHO KOHEKI (H.K.) LIMITED、提凱貿易（上海）有限公司及び Takachiho America, Inc. は、中国、東南アジア地域、米国で、上記の商品を販売。

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
(2022年3月期:8,773百万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. 競合、特色、強み

同社は非常に多くの商品を取り扱っており、それぞれの分野に競合商品が存在する。しかし、事業全体において同様な事業展開をする企業がないため競合会社を特定することはできない。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、オフィスソリューション関連ではシステム会社などと競合する。

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%以上が技術系出身者で、ある意味で専門的なプロ集団とも言える。システム事業とデバイス事業を展開する同社は、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%）と比べて高くなっている。

高い専門性を備えた社員が多く、顧客のニーズに基づき最適なソリューションを提供する提案型コンサルティング営業ができるのも同社の特色であり強みだろう。また、知識や技術以外にも個々の従業員が問題・課題に真摯に取り組むため、顧客からの信頼も厚く、そのような専門性・特殊性は売上総利益率に現れている。

詳細は後述するものの、2023年3月期から、「新中期経営計画」に沿って一部セグメント及びサブセグメントの変更および名称変更を行っている。

セグメント変更については、前期まで「システム事業」に含まれていたサブセグメント「サービス&サポート」を、「成長性」と「収益性」の観点から同事業を「成長事業」と位置付け、新たに「クラウドサービス&サポート」セグメントとして切り分けた。

業績動向

2022年3月期はデバイス事業が牽引し営業利益は15.6%増。 無借金経営が続き、財務基盤は安定

1. 2022年3月期の業績概要

(1) 損益状況

2022年3月期は、売上高20,784百万円(前期比0.9%増)、営業利益1,024百万円(同15.6%増)、経常利益1,247百万円(同34.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益878百万円(同60.2%増)となった。リテールソリューションやオフィスソリューションが前期の反動などから減収となり、システム事業は5.3%減収となった。デバイス事業は、電子、産機ともに好調に推移したことから11.0%の増収となった。

売上総利益率は前期の23.9%から24.5%へ上昇したが、比較的利益率の高い「サービス&サポート」の売上比率が上がったことや、高収益事業への集中が進んだことなどによる。加えて販管費の抑制に努めたことから、営業利益は前期比で15.6%増となった。営業外収益として外貨建債権の為替評価益191百万円を計上したことから経常利益の伸び率は営業利益を上回った。さらに親会社株主に帰属する当期純利益は前期比60.2%増となり、上場以来最大を記録した。

2022年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	20,591	100.0%	20,784	100.0%	0.9%
売上総利益	4,930	23.9%	5,099	24.5%	3.4%
販管費	4,043	19.6%	4,074	19.6%	0.8%
営業利益	886	4.3%	1,024	4.9%	15.6%
経常利益	926	4.5%	1,247	6.0%	34.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	548	2.7%	878	4.2%	60.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 財務状況

2022年3月期末の財務状況は、流動資産は17,390百万円(前期末比873百万円増)となった。主要科目では現金及び預金708百万円増、売掛金が19億48百万円減、契約資産が13億11百万円増、たな卸資産675百万円増であった。固定資産は3,203百万円(同246百万円増)となったが、内訳は有形固定資産が539百万円(同38百万円減)、無形固定資産299百万円(同38百万円減)、投資その他の資産2,364百万円(同322百万円増)となった。有形固定資産と無形固定資産の減少は償却によるもので、投資その他の資産の増加は主に投資有価証券の取得によるものである。以上のような結果から、資産合計は20,593百万円(同1,119百万円増)となった。

業績動向

流動負債は4,807百万円(同259百万円増)となったが、主な変動は支払手形及び買掛金の増加144百万円などであった。固定負債は前期末と変動がなく751百万円であった。純資産は、当期純利益の計上による利益剰余金の増加655百万円などから15,034百万円(同859百万円増)となった。期末で1,238,578株の自己株式を所有している。なお、長年無借金経営を続けており、自己資本比率は14年連続で70%超を維持している。財務基盤は安定していると言えるだろう。

連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	増減額
現金及び預金	6,000	6,708	708
売掛金	6,296	4,348	-1,948
契約資産	-	1,311	1,311
たな卸資産	2,578	3,253	675
流動資産計	16,516	17,390	873
有形固定資産	577	539	-38
無形固定資産	337	299	-38
投資その他資産	2,041	2,364	322
固定資産計	2,956	3,203	246
資産合計	19,473	20,593	1,119
支払手形及び買掛金	2,839	2,984	144
流動負債計	4,547	4,807	259
固定負債計	751	751	0
負債合計	5,299	5,558	259
純資産合計	14,174	15,034	859
利益剰余金	12,722	13,377	655

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

2022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1,184百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上1,243百万円、減価償却費182百万円、売上債権(電子記録含む)の減少656百万円、仕入債務の増加70百万円等であった。一方で主な支出は、棚卸資産の増加659百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは393百万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56百万円、無形固定資産の取得による支出84百万円、投資有価証券の取得による支出250百万円などである。財務活動によるキャッシュ・フローは189百万円の支出となったが、主に配当金の支払いによる支出223百万円、自己株式の処分による収入113百万円などによる。この結果、期中の現金及び現金同等物は708百万円増加し、期末残高は5,608百万円となった。

高千穂交易 | 2022年6月28日(火)
 2676 東証プライム市場 | <http://www.takachiho-kk.co.jp/ir/>

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	753	1,184
税金等調整前当期純利益	929	1,243
減価償却費	133	182
売上債権（電子記録含む）の増減額（-は増加）	98	656
棚卸資産の増減額（-は増加）	129	-659
仕入債務の増減額（-は減少）	249	70
投資活動によるキャッシュ・フロー	-774	-393
有形固定資産の取得による支出	-363	-56
無形固定資産の取得による支出	-199	-84
投資有価証券の取得による支出	-450	-250
財務活動によるキャッシュ・フロー	-214	-189
配当金の支払額	-214	-223
自己株式の処分による収入	-	113
現金及び現金同等物の増減額（-は減少）	-199	708
現金及び現金同等物の期末残高	4,900	5,608

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2022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。

2022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)

	21/3 期		22/3 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	20,591	100.0%	20,784	100.0%	193	0.9%
システム	12,689	61.6%	12,011	57.8%	-678	-5.3%
リテールソリューション	4,407	34.7%	3,721	31.0%	-685	-15.6%
オフィスソリューション	3,600	28.4%	3,246	27.0%	-353	-9.8%
グローバル	2,741	21.6%	2,926	24.4%	185	6.8%
サービス&サポート	1,940	15.3%	2,115	17.6%	175	9.0%
デバイス	7,901	38.4%	8,773	42.2%	871	11.0%
電子	3,967	50.2%	4,452	50.8%	485	12.2%
産機	3,934	49.8%	4,320	49.2%	385	9.8%
営業利益	886	4.3%	1,024	4.9%	137	15.6%
システム	609	-	529	-	-79	-13.1%
デバイス	276	-	494	-	217	78.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) システム事業

システム事業の売上高は12,011百万円（前期比5.3%減）、営業利益は529百万円（同13.1%減）と減収・減益となった。各サブセグメントの状況は以下のようであった。

a) リテールソリューション

売上高は3,721百万円（同15.6%減）となった。CCTVや顔認証システムの大型案件などが堅調であったものの、前期に計上した携帯キャリア向け大型案件の反動により、減収となった。

b) オフィスソリューション

データセンター向け入退室管理システムが堅調であったものの、前期にコロナ禍の影響により好調だったリモートアクセス商品の販売が減少したことなどにより、売上高は3,246百万円（同9.8%減）となった。

c) グローバル

グローバル商品類は、前期に大きく減速したタイの高度防火システムの売上が堅調に推移し、売上高は前期比6.8%増の2,926百万円となった。

d) サービス&サポート

サービス&サポート商品類は、MSPサービスが好調に推移し、売上高は前期比9.0%増の2,115百万円となった。

(2) デバイス事業

デバイス事業の売上高は8,773百万円（同11.0%増）、営業利益は494百万円（同78.6%増）となった。電子、産機ともに増収であった。

a) 電子

電子では、5G基地局向けやテレワーク需要増加による家庭用プリンター向け、半導体製造装置向けなどの電子部品の販売が好調に推移し、売上高は前期比12.2%増の4,452百万円となった。

b) 産機

米国住宅設備向けソフトクローズ部品や産業機器向け通信ケーブルの販売が好調だったことなどにより、売上高は前期比9.8%増の4,320百万円となった。

■ 今後の見通し

2023年3月期は前期比26.9%の営業増益予想

1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期は、売上高22,500百万円（前期比8.3%増）、営業利益1,300百万円（同26.9%増）、経常利益1,300百万円（同4.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益920百万円（同4.7%増）が予想されている。なお2023年3月期から、新中期経営計画に沿って一部セグメント及びサブセグメントの変更および名称変更を行っている。

セグメント変更については、前期まで「システム事業」に含まれていたサブセグメント「サービス&サポート」を新たに「クラウドサービス&サポート」セグメントとして切り分けた。これは、「成長性」と「収益性」の観点から同事業を「成長事業」と位置付け、セグメント区分の見直しを実施したことによるものである。

加えて前期まで「システム事業」のサブセグメントであった「オフィスソリューション」を「ビジネスソリューション」へ名称変更した。データセンターへの販売実績の増加、また今後幅広い市場に向けて展開していくためである。

またデバイス事業のサブセグメントであった「電子」「産機」をそれぞれ「エレクトロニクス」「メカトロニクス」へ名称変更した。エレクトロニクスについては、組織変更に伴う名称変更である。メカトロニクスは合成語であるが、ユニット化やセンサーによる動きを実現する商品開発を目指す事業の方向性に合わせた変更となっている。

セグメント変更の詳細

【変更前】		【変更後】	
セグメント	サブセグメント	セグメント	サブセグメント
システム	リテールソリューション	システム	リテールソリューション
	オフィスソリューション		ビジネスソリューション
	グローバル		グローバル
	サービス&サポート		クラウドサービス&サポート(新設)
デバイス	電子	デバイス	エレクトロニクス
	産機		メカトロニクス

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

セグメント商品例

セグメント	プロダクト	商品例
システム	リテールソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・システム構築
	オフィスソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ・入退室管理システム ・メーリングシステム ・RFID システム ・ネットワークシステム ・システム構築
	グローバル	防火システム
クラウドサービス&サポート		<ul style="list-style-type: none"> ・システムセグメント内商品の保守サービス ・「機器・クラウドサービス・運用管理」が一体となった MSP 等のクラウドサービス
デバイス	エレクトロニクス	<ul style="list-style-type: none"> ・半導体、IC ・電子部品、センサー ・各種モジュール
	メカトロニクス	<ul style="list-style-type: none"> ・スライドレール ・ガススプリング ・ダンパー ・ソフトクローズユニット ・電子錠

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 2023年3月期のセグメント別見通し

(1) クラウドサービス&サポート

2023年3月期から新たにセグメント分けされたクラウドサービス&サポートの売上高は、2,615百万円(同24%増)、営業利益は513百万円(同30%増)と予想されている。ロイヤルカスタマーを中心にクロスセルの実施、ナレッジサイトや新サービス開発による顧客満足度を向上し、市場シェア拡大、サブスクリプションモデルの解約率低下を推進、さらに外注費見直しによる粗利率アップによって増収増益を計画している。

このセグメントの重要な指標の1つに累計契約アカウント数があるが、このアカウント数は、サービス開始から継続的に増加している。2022年3月期末も前期比17%増となり、同部門の売上高は順調な増加が見込まれる。

(2) システム事業

システム事業の売上高は10,465百万円(前期比6%増)、営業利益は231百万円(同71%増)と予想されている。

サブセグメントでは、リテールソリューションはロイヤルカスタマー中心にクロスセルの実施(クラウド型無線LANの販売等)、トラフィックカウンター、顔認証システム等のストックビジネスの強化、省人化対策に有効なRFID、AI解析技術を用いたスマートストアソリューションの拡販などを行うことで、売上高は3,960百万円(同5%増)を目指す。ビジネスソリューションは、クラウド型無線LAN、リモートアクセス機器の拡販、データセンター向けの入退室管理システムの拡販などにより売上高3,555百万円(同11%増)を目指す。グローバルは、発電プラント向け防火システム案件の確実な取り込みにより売上高2,950百万円(同1%増)を見込んでいる。

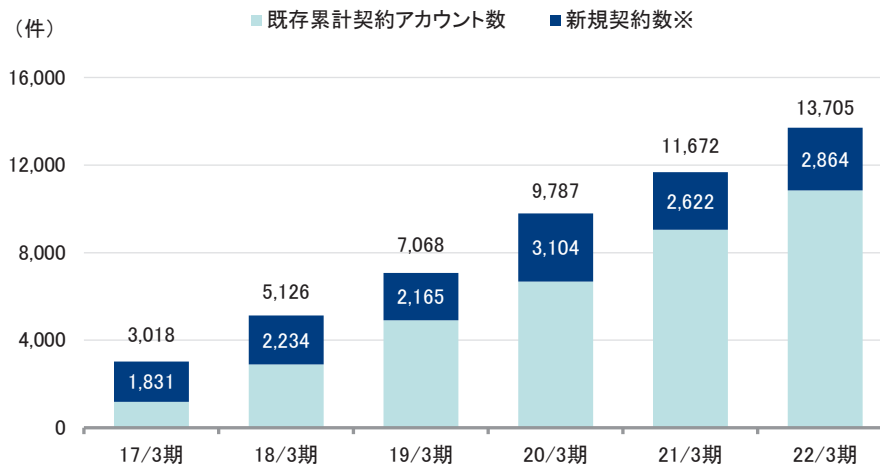
今後の見通し

(3) デバイス事業

デバイス事業の売上高は 9,420 百万円 (同 7% 増)、営業利益は 556 百万円 (同 13% 増) と予想されている。

サブセグメントでは、エレクトロニクスは強い需給が引き続き見込まれる 5G 基地局等の通信インフラ市場を中心に産業機器分野、半導体製造装置分野の開拓、アミューズメント市場等の高収益市場への注力、音響・音声、センサー等と融合したソリューションビジネスへの注力を行うことで、売上高は 4,680 百万円 (同 5% 増) を目指す。メカトロニクスは、ケーブル、パワーサプライ等のデジタル関連の産業機器分野への拡販、米国・中国の住宅設備市場向けに付加価値の高いユニット商品の拡販を行うことで、売上高は 4,740 百万円 (同 10% 増) を目指す。

MSPサービス 累計契約アカウント数



※機器リプレイスによる再契約を含む
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 新中期経営計画の概要

2025年3月期に経常利益20億円、ROE8%以上を目指す

同社では、進行中の2023年3月期を初年度、2025年3月期を最終年度とする新しい中期経営計画を発表した。中期スローガンとして「創造へのチャレンジ～ Toward 100th anniversary ニューノーマル時代における新たな価値創造へ～」を掲げ、新たな「資本戦略」「事業戦略」「ガバナンス」を推進することで、株主価値の向上を実現する。

(1) 資本戦略

資本収益性とバランスシート改善のため、自己資本を積み増さないことを基本方針とし、ROE 3期平均8%を達成するまでは配当性向100%を継続する。また資本コスト抑制のために有利子負債の活用も検討する。

(2) 事業戦略

新たな事業変革に向けた成長戦略として、「ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化」「サービスビジネスの成長」「将来のコア事業の創出」を推進していく。さらに経営基盤の強化、3年間で総額30億円の戦略投資枠の設定(主に経営基盤強化に4億円、M&Aを含めて新商品や新サービスの開発に26億円を予定)を行っている。

(3) ガバナンス

投資委員会を設置し、実行時の監督・審査・モニタリング機能を強化する。指名・報酬委員会を設置し、公正性・客観性・透明性を確保した報酬体系を推進する。役員報酬に資本効率性のKPIを定め、株主目線での経営を推進する。

■ SDGs/ESG への取り組み

技術商社としてサプライチェーンも考慮した持続可能な社会に貢献。 自社取扱製品「Verkada」の活用で職場や施設の環境配慮を強化

1. サステナビリティの基本方針

同社では、環境問題や社会課題、企業統治課題の解決を経営方針の重要事項として捉えている。「創造」の企業理念の下、技術商社として、サプライチェーンも考慮したうえで、豊かな未来、持続可能な社会の実現に貢献していくとして、サステナビリティ基本方針を定めている。同社ならではの特長として、国内正規代理店として取扱う統合型セキュリティソリューション「Verkada」を活用した取り組みなどが挙げられる。

E: 環境分野への貢献（環境配慮型ソリューション）

1) 気候変動への対策

具体的に以下に取り組む。

- ・ オフィスのエコ活動（CO₂ 排出量削減）
- ・ 営業車にエコカーを利用
- ・ ペーパーレス推進
- ・ 適正な廃棄物処理と廃棄量削減
- ・ 循環型社会への貢献（3R）

2) 地球環境保護へ貢献

具体的に以下に取り組む。

- ・ 各種環境センサー、商品サービスの提供（「Verkada」による職場や施設の環境配慮の強化）
- ・ 災害情報サービスの提供
- ・ TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）への対応予定

S: 社会分野への貢献（テクノロジーを通じた安全安心な社会の実現）

1) 健康で働き甲斐のある職場環境の整備

具体的に以下に取り組む。

- ・ 健康経営の推進（「Verkada」による職場や施設の環境配慮の強化）
- ・ 安全衛生委員会の設置
- ・ 社内システムのIT化
- ・ テレワーク環境の構築と規程の整備
- ・ 多様な人材の登用
- ・ 育児休業・介護休業の設置、有休取得率向上、時間外勤務ゼロ推進

SDGs/ESG への取り組み

2) DX 推進による住みよい社会への貢献

具体的に以下に取り組む。

- ・ AI・IoT・5G・RPA など最新技術市場への支援
- ・ クラウドサービスの提供による顧客の効率化や利便性の支援
- ・ 防犯による地域社会の安心・安全を支援
- ・ オフィス管理の支援

3) 犯罪防止と防犯

具体的に以下に取り組む。

- ・ アクセスセキュリティの支援
- ・ 工業会日本万引防止システム協会、全国万引犯罪防止機構との連携
- ・ オフィスや工場の防犯支援
- ・ 店舗の防犯と犯罪抑止の支援

なお、2) と 3) については、犯罪被害から顧客を守るため、フィジカルとクラウドの両面でのセキュリティサービスの提供も具体的な取り組みの 1 つとして挙げられる。

4) 教育の充実

具体的に以下に取り組む。

- ・ IT リテラシーの向上
- ・ 多様な社員教育
- ・ OJT の推進
- ・ 資格取得奨励制度

G：企業統治課題の解決**●ガバナンスの強化**

具体的に以下に取り組む。

- ・ コーポレートガバナンスコードへの取り組み
- ・ CSR 憲章、企業行動規範の遵守
- ・ 各種委員会の設置
- ・ ガバナンス教育の充実

2. サービス提供を通じた取り組み

(1) 「Verkada」による職場や施設の環境配慮の強化

同社では環境分野への貢献として、国内正規代理店として取り扱う統合型セキュリティソリューション「Verkada」の活用を掲げている。「Verkada」は、職場や施設のセキュリティに加え、環境センサーとハイブリッドクラウド型 AI カメラの連携により、「環境配慮に資する情報の可視化」を実現するという。環境センサーによって、温度や湿度はもちろん、PM2.5、ノイズ、AQI (Air Quality Index)、タバコ / 電子タバコ、TVOC (揮発性有機化合物)、モーションの計測が可能となっている。また、ハイブリッドクラウド型 AI カメラとの連携により、リアルタイムでオフィス内の環境変化を監視可能である。さらに非常時におけるアラート機能を搭載しており、ライブ映像で状況を詳細に把握することが可能となっている。幅広いシチュエーションで活用できるのが特長で、オフィスや施設、製造現場における働く環境空間が可視化できる。サーバー室内の温度や環境変化の検出、学校など禁煙場所での喫煙の検出等も可能だ。また、大気汚染や騒音、振動、地盤沈下、悪臭といった公害リスクの察知、環境保全に資する情報の監視・観測機能の強化を通じて、環境リスクを低減することもできる。

このように、環境情報を可視化することによって、環境変化の早急な把握と迅速な対応が実現するという。適正な温度・湿度・空気環境をコントロールし、データを通して環境変化の要因が分析できるようになる。以上により、職場・施設環境のセキュリティと健康をトータルサポートすることで、顧客の環境配慮対策へ貢献することにつながっていくとしている。

(2) 犯罪被害から顧客を守るセキュリティサービス

同社では、「安全・安心・快適」を提供するセキュリティサービスにおいて、トータルサポートを通じて社会分野へ貢献するとしている。具体的には、監視カメラシステム・商品監視システム・顔認証システムといったフィジカルセキュリティと、盗難被害情報を共有し、店舗スタッフ間で即時対応することによりロス削減・犯罪撲滅に貢献する防犯対策ソリューションである「EMLINX (エムリンクス)」といったクラウドセキュリティの双方を提供している。なかでも「EMLINX」は同社独自のプラットフォームであり、顧客が抱える防犯課題を解決するとともに、シェアの拡大を図ることで、防犯における情報網の強化 (= 付加価値向上) につなげていく。以上により、顧客とそのサービスの利用者が安心して生活できる環境創造に貢献するとしている。

3. ガバナンス体制について

同社では、コーポレート・ガバナンスの強化に向けて、ガバナンス体制の整備にも取り組んでいる。取締役会の構成については、2022年3月末時点で社外取締役の比率が33.3%となっている。各委員会も設置しており、最近の取り組みとしては2021年10月に指名・報酬委員会を設けている。指名・報酬に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化するとともに、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを狙いとしている。直近では、投資委員会の設置も予定している。M&A 戦略を含めた投資決定に係る監督 / 審査機能の強化により、取締役会及び執行役員会の議論の質を向上させることを目的としている。M&A 実施後の進捗モニタリング、M&A 戦略等の投資案件の妥当性検証の徹底、短中期的に投資基準及び EXIT 基準の検討を行う。

また、取締役の業績連動報酬の改訂も行った。役員報酬の業績連動報酬、株式報酬割合を増加し、業績連動報酬の KPI を経常利益に加え、資本効率指標 (ROE) を新たに採用した。

今後の検討課題としては、多様性確保に向けた取り組み強化を目的とした女性取締役の登用、グループ・グローバルでの人事制度、評価・報酬制度の再構築に取り組んでいくとしている。

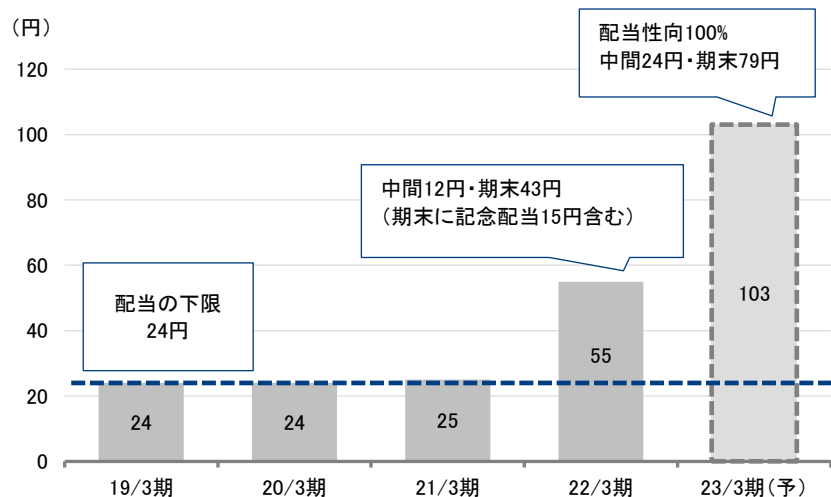
■ 株主還元策

新中期経営計画の方針に沿って 2023年3月期の年間配当は103円（配当性向100%）を予定

2022年3月期の年間配当は、前期から30円増配の55円となった。同社はこれまで年間24円配当を下限とし、連結配当性向40%以上とする配当方針を掲げてきたが、今後は新中期経営計画の方針により、ROE 3期平均8%を達成するまでは配当性向100%とする計画だ。これに沿って、2023年3月期の配当は、前期の55円から大幅に増配され、年間103円（上期24円、下期79円、予想配当性向100.8%）が予定されている。

このように、利益成長に加えて資本効率の改善に踏み込んだ配当政策を宣言したことは大いに評価に値すると言える。さらなる利益成長と増配に期待したい。

年間配当額の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp