COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

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 >>>

2021 年 8 月 6 日（金）

執筆：客員アナリスト
寺島 昇
FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2021 年 3 月期の業績動向 01
2. 2022 年 3 月期の見通し 01
3. 中期経営計画 02
■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03
■事業概要 04
1. 事業概要 04
2. システム事業 06
3. デバイス事業 07
4. 主な仕入先と販売先 08
5. 競合、特色、強み 08
■業績動向 09
1. 2021 年 3 月期の業績概要 09
2. 2021 年 3 月期のセグメント別状況 12
■今後の見通し 16
● 2022 年 3 月期の業績見通し 16
■中期経営計画 17
1. 中期経営計画の概要 17
2. 中期経営計画の基本戦略 19
3. 事業運営方針 20
4. 定量的目標は下方修正も、DX 戦略を強化し変革を推進 20
■ SDGs への取り組み 21
1. 具体的な取り組み 21
2. ESG への取り組み 21
■株主還元策 22

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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、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。

1. 2021 年 3 月期の業績動向

2021 年 3 月期は、売上高 20,591 百万円（前期比 0.1% 減）、営業利益 886 百万円（同 12.4% 増）、経常利益 926 百万円（同 4.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 548 百万円（同 187.7% 増）となり中間期時点の計画値（売上高 20,100 百万円、営業利益 750 百万円）を上回った。リテールソリューションや電子プロダクトは前期比で増収になったが、オフィスソリューションやグローバル事業、国内向けが多い産機プロダクトが減収となり、連結売上高はほぼ横ばいとなった。売上総利益率は 0.9pt 低下したが、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響等で販管費も 6.7% 減少したことから、営業利益、経常利益は増益、また親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に減損損失を計上したこともあり、前期比で 187.7%と大幅増益となった。コロナ禍の影響を受け、プラスに作用した事業とマイナスに作用した事業が拮抗し、売上微減、増益と、多方面に事業を展開する同社らしい決算であった。

2. 2022 年 3 月期の見通し

進行中の 2022 年 3 月期は、売上高 21,700 百万円（前期比 5.4% 増）、営業利益 1,130 百万円（同 27.5% 増）、経常利益 1,100 百万円（同 18.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 770 百万円（同 40.4% 増）が予想されている。

依然としてコロナ禍の影響により先行きは不透明であるが、前年度大型案件などにより好調だったリテールソリューションは減速するものの、オフィスソリューション、サービス＆サポートの成長によりシステムセグメントは増収。電子ソリューションは好調を継続、前年度苦戦した産機ソリューションが回復することでデバイスセグメント増収、全社では 5.4% の売上成長を予想している。販管費は増加予想だが、売上総利益額及び率の改善により営業増益を達成する計画だ。売上については大きな伸びを狙っているわけではないが、粗利率の大幅増 +2.0% を予定している。これは全社的に高付加価値商品の販売拡大を狙っていること、特に入退室管理システムを販売するオフィスプロダクトやテレワーク需要で拡大するネットワークプロダクト、また新サービス商品の売上拡大が鍵となろう。

一方で配当については、中間期 12 円は従来通り、通期については未定としている。但し、配当性向 40%以上の方針に基づき計算すると、見通しで掲げる当期利益 770 百万円を達成した場合、通期配当は 34 円以上となる。これに加え今期創立 70 周年の記念配当があれば、2022 年 3 月期は大幅な増配の可能性がある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中期経営計画

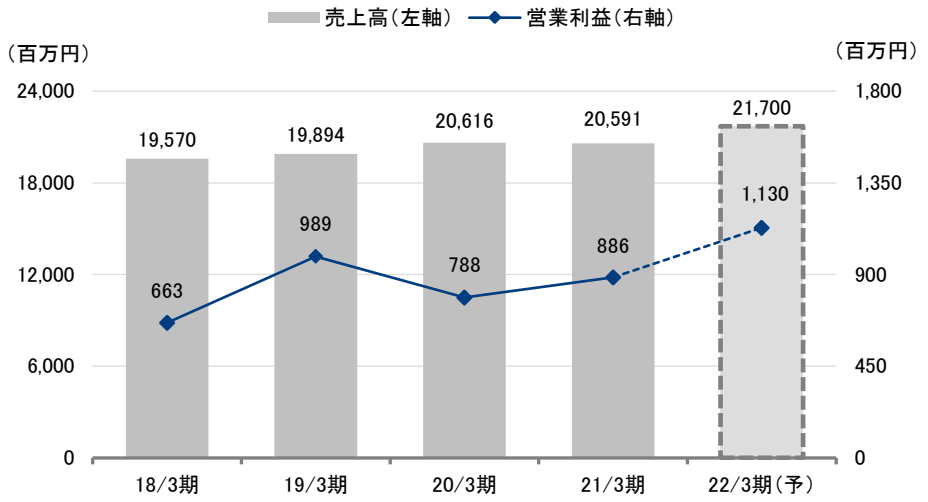
同社は、2022 年 3 月期（同社の創業 70 周年）を最終年度とする中期経営計画を発表している。「変革へのチャレンジ～ Next Stage to 70th ～」をスローガンとし、様々な定性的な施策を実行する一方で、定量的な目標として最終年度に売上高 260 億円、経常利益 18 億円を目指していたが、新型コロナウイルス感染拡大による影響により事業の進捗が遅れたグローバルビジネスやデバイスのオフィス製品関連市場の減速を考慮し、2022 年 3 月期の予想を売上高 217 億円、経常利益 11 億円へ下方修正した。

同社は、昨年から大きく変化した顧客ニーズや市場の変化を捉え、中期経営計画で掲げている従来の経営方針に加え、DX（デジタルトランスフォーメーション）戦略を更に強化、推進することで、企業価値の向上を図るとともに、持続的な成長を目指すとしている。成果として上がるのは次の中期経営計画期間中と考えられるが、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%」の方針に変更はなく、順調に業績拡大が果たせた場合は配当利回りの改善も期待できる。

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
- 2021 年 3 月期はコロナ禍の影響があったが計画を上回り 12.4% の営業増益
- 中期経営計画の目標（2022 年 3 月期経常利益 18 億円）は下方修正も、従来の戦略に加え DX 強化により成長基盤を形成

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。堅実経営も、海外防火システム事業への参入など挑戦的経営を推進

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。過去 10 年間に国内 1 社、海外 2 社を買収するなど積極的な投資を行ったことで、収益面において、のれん代の償却負担や減損、また為替変動などにより利益成長はなく ROE も低迷していた。しかし、昨年には一時期 22 億円あったのれん代はなくなり、純利益が改善。今年度の ROE は 4.0% と過去 5 年間で最大となった。今後、見通し通りの業績が残せれば ROE などの経営指標も大きく改善するであろう、また財務面では、自己資本比率が 10 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。

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。同年には米国バロース社（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。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主な沿革

年	沿革
1952年	設立（土木建設機械の輸入・販売） 米国バロース（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

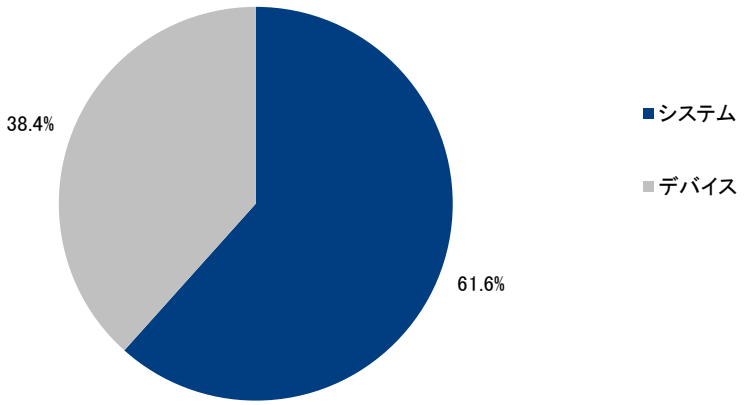
システム事業とデバイス事業が 2 本柱。海外では防火システムも手掛ける

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（2021 年 3 月期）は、システム事業 12,689 百万円（売上高比率 61.6%）、デバイス事業 7,901 百万円（同 38.4%）となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

セグメント別売上高
（2021年3月期：20,591百万円）



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、オフィスソリューション、グローバル、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。

セグメント別商品例

セグメント	サブセグメント	商品例
システム	リテール	・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	・オフィス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（リモートアクセス製品、クラウド型無線 LAN など） ・システム構築
	グローバル	防火システム
	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	・半導体・IC ・電子製品・センサ ・各種モジュール
	産機プロダクト	・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

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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（2021 年 3 月期システム事業売上高に占める比率 34.7%）
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。

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（同 28.4%）
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ティングシステム（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（株）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 21.6%）
高度防火システムの設計・構築及び機器の設置・販売を、オフィスビルや商業施設、ならびに発電エネルギー関連プラント、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。

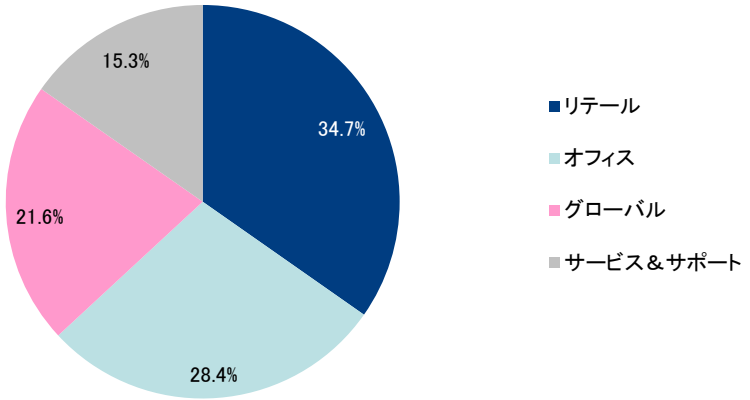
Takachiho Fire,Security & Services（Thailand）Ltd. は、タイにおいて、商品監視、映像監視等のセキュリティに関するコンサルティング、システム設計及び商品監視システム・入退室管理システム・監視カメラ・防火システム等の販売を行う。

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 15.3%）
システムセグメントで取扱う各商品類の保守・システム運用受託（アウトソーシング）、及び運用監視サービス・MSP 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 CS 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

システム事業の内訳
（2021年3月期：12,689百万円）



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（デバイス事業売上高に占める比率 50.2%）

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、広範な分野に使用されている。

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）産機プロダクト（同 49.8%）

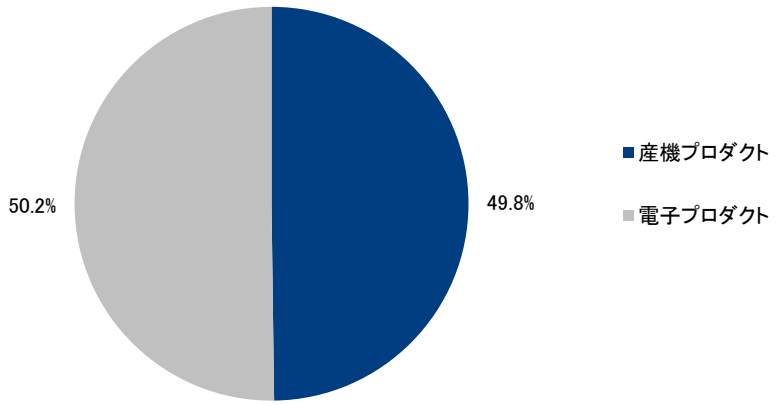
スライドレール・ガススプリング・昇降システムなど安全性、利便性、快適性を向上する機構部品の販売及びコンサルティングを行っている。主に金融機関やコンビニエンスストアなどの ATM 等の開閉・引出・安全機構（スライドレール・ガススプリング・キー）、システムキッチンの引出・昇降機構（スライドレール・昇降システム）、コピー機の給紙機構（スライドレール・ダンパー）などに使用される。

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

デバイス事業の内訳
（2021年3月期：7,901百万円）



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 500 社に上るが、主要製品を供給する上位 36 社が約 80% 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 45% 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、約 70%程度が継続的な取引となっている。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

このような専門性を備えたビジネススタイルが各事業の基盤であり、各々の事業部門がロイヤルカスタマーを持っている。中期戦略においては各部門のロイヤルカスタマーとの関係性を高め、かつ横断的に展開することで、さらに満足度の高い事業内容とすることを目指している。

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個々の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。また各々の事業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。一方で連結業績の成長性を課題として捉え、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

2021 年 3 月期はコロナ禍の影響あるも営業利益が 12.4% 増。無借金経営が続き、財務基盤は安定

1. 2021 年 3 月期の業績概要

（1）損益状況

2021 年 3 月期は、売上高 20,591 百万円（前期比 0.1% 減）、営業利益 886 百万円（同 12.4% 増）、経常利益 926 百万円（同 4.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 548 百万円（同 187.7% 増）となり第 2 四半期に発表した計画値（売上高 20,100 百万円、営業利益 750 百万円）を上回った。リテールソリューションや電子プロダクトは前期比で増収になったが、オフィスソリューションやグローバル事業、国内向けが多い産機プロダクトが減収となり、連結売上高は横ばいとなった。

売上総利益率は主に商品構成の変化により前期の 24.8% から 23.9% へ低下したが、特に海外（タイの防火システム事業の不振）の影響が大きかった。販管費は、コロナ禍の影響で営業活動を自粛したことなどから出張旅費等や諸経費が減少し、4,043 百万円（前期比 6.7% 減）となった。この結果、営業利益は前期比で 2 桁の増益となり、中間期時点の計画値（750 百万円）を上回った。また親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に特別損失（減損損失 245 百万円）を計上したことなどから、前期比では大幅増益となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 3 月期決算の概要

（単位：百万円、%）

	20/3 期		21/3 期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	20,616	100.0	20,591	100.0	-0.1
売上総利益	5,121	24.8	4,930	23.9	-3.7
販管費	4,333	21.0	4,043	19.6	-6.6
営業利益	788	3.8	886	4.3	12.4
経常利益	885	4.3	926	4.5	4.6
親会社株主に帰属する当期純利益	190	0.9	548	2.7	187.7

出所：決算短信よりフィスコ作成

（2）財務状況

2021 年 3 月期末の財務状況は、流動資産は 16,516 百万円（前期末比 280 百万円増）となった。主要科目では現金及び預金 199 百万円減、受取手形及び売掛金 298 百万円増、たな卸資産 128 百万円減であった。固定資産は 2,956 百万円（同 637 百万円増）となったが、内訳は有形固定資産が 577 百万円（同 278 百万円増）、無形固定資産 337 百万円（同 190 百万円増）、投資その他の資産 2,041 百万円（同 169 百万円増）となった。有形固定資産と無形固定資産の増加は、本社移転や基幹システム導入に伴うソフトウェア仮勘定取得などによるもので、投資その他の資産の増加は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 19,473 百万円（同 917 百万円増）となった。

流動負債は 4,547 百万円（同 373 百万円増）となったが、主な変動は支払手形及び買掛金の減少 248 百万円などであった。固定負債は 751 百万円（同 46 百万円減）となったが、主な変動は退職給付に係る負債の減少 56 百万円などである。純資産は、当期純利益の計上による利益剰余金の増加 334 百万円などから 14,174 百万円（同 590 百万円増）となった。期末で 1,266,078 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、財務基盤は安定している。

連結貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

	20/3 期末	21/3 期末	増減額
現金及び預金	6,199	6,000	-199
受取手形及び売掛金	6,720	7,018	298
たな卸資産	2,705	2,577	-128
流動資産計	16,236	16,516	280
有形固定資産	299	577	278
無形固定資産	147	337	190
投資その他の資産	1,872	2,041	169
固定資産計	2,319	2,956	637
資産合計	18,556	19,473	917
支払手形及び買掛金	2,591	2,839	248
流動負債計	4,174	4,547	373
固定負債計	797	751	-46
負債合計	4,971	5,299	328
純資産合計	13,584	14,174	590
利益剰余金	12,388	12,722	334

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(3) キャッシュ・フローの状況

2021 年 3 月期のキャッシュ・フローは以下のようであった。営業活動によるキャッシュ・フローは 753 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 929 百万円、減価償却費 133 百万円、売上債権の減少 98 百万円、たな卸資産の減少 129 百万円、仕入債務の増加 249 百万円等であった。一方で主な支出は、貸倒引当の減少 128 百万円、前払費用の増加 191 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 774 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 363 百万円、投資有価証券の取得による支出 450 百万円、無形固定資産の取得による支出 199 百万円などである。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 214 百万円による。この結果、期中の現金及び現金同等物は 199 百万円減少し、期末残高は 4,900 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）

	20/3 期	21/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	250	753
税金等調整前当期純利益	587	929
減価償却費	100	133
のれん減損損失	245	0
売上債権の増減額（- 増加）	-112	98
たな卸資産の増減額（- は増加）	-139	129
仕入債務の増減額（- は減少）	-199	249
投資活動によるキャッシュ・フロー	-111	-774
有形固定資産の取得による支出	-108	-363
投資有価証券の取得による支出	0	-450
無形固定資産の取得による支出	-69	-199
財務活動によるキャッシュ・フロー	-214	-214
配当金の支払額	-213	-214
現金及び現金同等物増減額（- は減少）	-103	-199
現金及び現金同等物期末残高	5,099	4,900

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 2021 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。

2021 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、%）

	20/3 期		21/3 期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	20,616	100.0	20,591	100.0	-25	-0.1
システム	12,564	60.9	12,689	61.6	125	1.0
リテールソリューション	3,464	16.8	4,407	21.4	943	27.2
オフィスソリューション	3,824	18.5	3,600	17.5	-224	-5.9
グローバル	3,153	15.3	2,741	13.3	-412	-13.1
サービス＆サポート	2,122	10.3	1,940	9.4	-182	-8.6
デバイス	8,051	39.1	7,901	38.4	-150	-1.9
電子	3,673	17.8	3,967	19.3	294	8.0
産機	4,377	21.2	3,934	19.1	-443	-10.1
営業利益	788	3.8	886	4.3	98	12.4
システム	451	-	609	-	158	35.0
デバイス	336	-	276	-	-60	-17.9

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) システム事業

システム事業の売上高は 12,689 百万円（前期比 1.0% 増）と前期比微増となったが、営業利益は高採算品の売上比率が上昇したこと、のれん代の負担がなくなったことから 609 百万円（同 35.0% 増）と大幅増益となった。各サブセグメントの状況は以下のようであった。

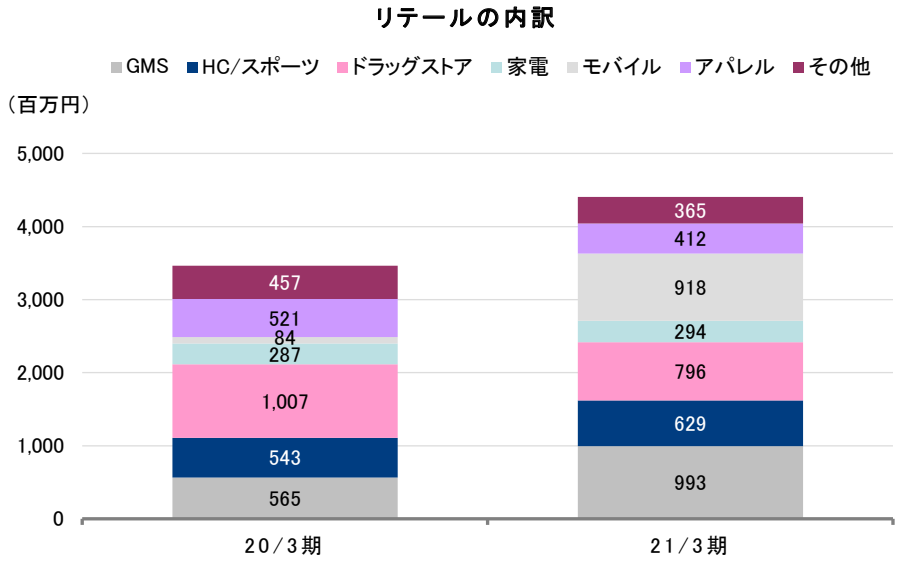
a) リテール

売上高は 4,407 百万円（同 27.2% 増）となった。コロナ禍の影響で大手小売り企業の新規出店が抑制され商品監視システムの販売は減少したが、CCTV、顔認証システムや携帯キャリア向け大口案件（省人化向けシステム）の獲得により売上高は前期比で大幅増となった。

市場別売上高は、GMS が 993 百万円（前期比 75.8% 増）、HC（ホームセンター）／スポーツが 629 百万円（同 15.8% 増）、ドラッグストアが 796 百万円（同 21.0% 減）、家電が 294 百万円（同 2.4% 増）、モバイルが 918 百万円（同 992.9% 増）、アパレルが 412 百万円（同 20.9% 減）、その他が 365 百万円（同 20.1% 減）であった。

大手携帯ショップチェーン向け省人化目的の販売支援ソリューションによりモバイルは前期比で約 10 倍となった。GMS は、CCTV と各種映像監視ソリューションの販売が拡大した。ドラッグストアはインバウンド需要減に伴い都市型店舗の出店抑制、改装などへの投資延期等の影響により低迷した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

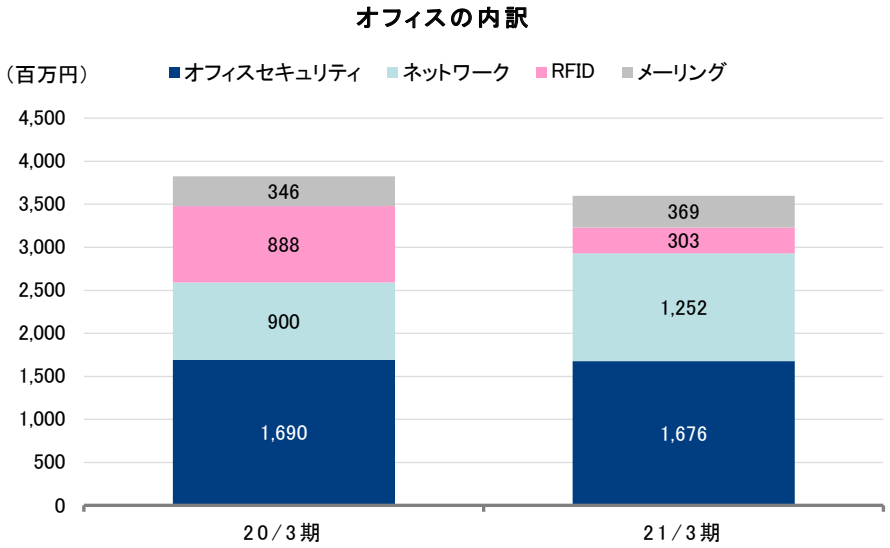
b) オフィス

売上高は 3,600 百万円（同 5.9% 減）となった。テレワーク需要の高まりからリモートアクセス商品の販売は堅調に推移したが、RFID システムは、前期に大手アパレルチェーンの省人化対策向けが好調であったことの反動もあり、前期比では減収となった。

製品別では、オフィスセキュリティが 1,676 百万円（同 0.8% 減）、ネットワークが 1,252 百万円（同 39.1% 増）、RFID 関連が 303 百万円（同 65.9% 減）、メーリングが 369 百万円（同 6.6% 増）となった。

ネットワークは、テレワーク向けリモートアクセス機器、クラウド型無線 LAN などの販売が好調であった。オフィスセキュリティは、データセンター向けなどの入退室管理システムの販売等が比較的堅調に推移した。RFID は、図書館システムは好調であったが、昨年にアパレルの大型案件があった反動と産業系資産管理システム案件がコロナ禍の影響で進展しなかったため大幅減収となった。メーリングはメールインサーター（封入封緘機）のリプレイスが進み堅調であった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



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 2,741 百万円（同 13.1% 減）であった。タイの高度防火システムの売上が、原油価格の低迷やコロナ禍の影響で新規プラント建設が停滞したことなどから減速した。またタイ国内でもコロナ禍の影響で経済活動が抑制されたことから、Takachiho Fire, Security & Services（Thailand）Ltd. のセキュリティ事業の業績も低迷した。

d）サービス＆サポート

クラウド型無線 LAN の MSP ビジネス（サブスクリプションモデル）が拡大も、その他商品が減収となり、売上高は 1,940 百万円（同 8.6% 減）と減収となった。

（2）デバイス事業

デバイス事業の売上高は 7,901 百万円（同 1.9% 減）、営業利益は 276 百万円（同 17.9% 減）となった。電子プロダクトは増収ながら産機プロダクトは減収となった。

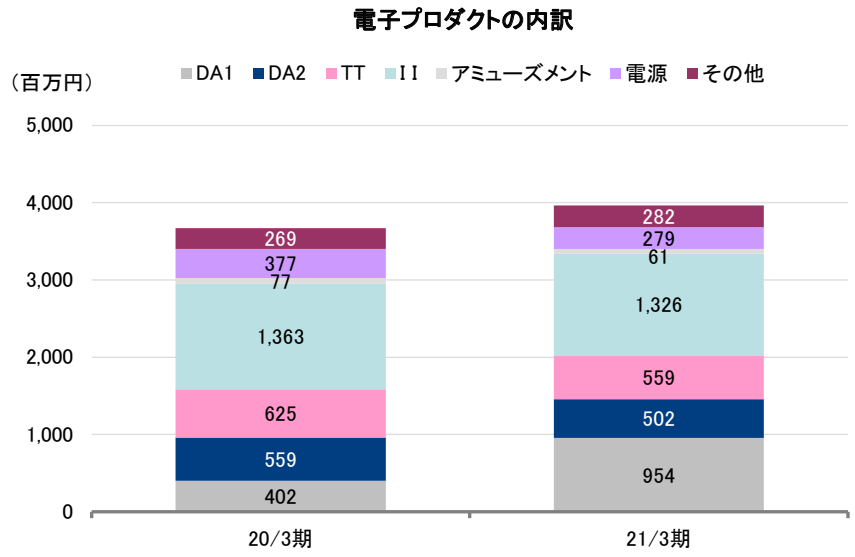
a）電子プロダクト

テレワーク需要の高まりにより通信端末や半導体製造装置向け電子部品の販売が好調に推移したことなどから、売上高は 3,967 百万円（同 8.0% 増）となった。市場別売上高は、DA1※1 が 954 百万円（同 137.3% 増）、DA2※2 が 502 百万円（同 10.2% 減）、TT※3 が 559 百万円（同 10.6% 減）、II※4 が 1,326 百万円（同 2.7% 減）、アミューズメント※5 が 61 百万円（同 20.8% 減）、電源が 279 百万円（同 26.0% 減）、その他※6 が 282 百万円（同 4.8% 増）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（スマートフォン、デジタルカメラ、モバイル Wi-Fi 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（半導体製造装置、構内交換機、通信基地局、放送設備等）。
※5 アミューズメント：ゲーム機、遊技機等。
※6 その他：パワー（電源関係）、代理店販売等。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

DA1 では、テレワーク需要増加に伴いモバイル Wi-Fi 向けや PC 向け電子部品の販売が好調出会った。II では特に半導体製造装置向け電源系電子部品の販売が好調に推移した。



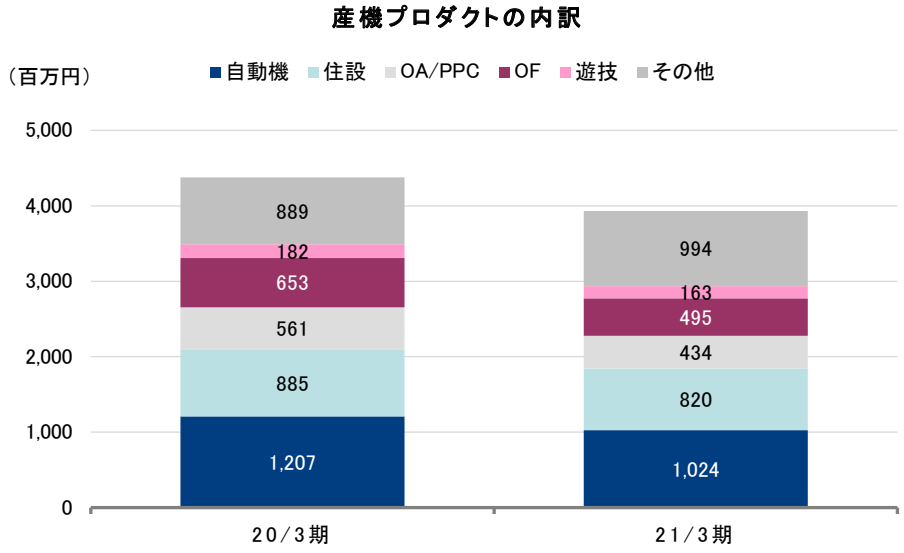
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b）産機プロダクト

国内市場への機構部品の販売が特に第 1 四半期において新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受け、複写機やオフィスファニチャー市場を中心に全般的に販売が減速したことなどから、売上高は 3,934 百万円（同 10.1% 減）となった。市場別では、自動機※1 が 1,024 百万円（同 15.2% 減）、住設※2 が 820 百万円（同 7.3% 減）、OA ／ PPC ※3 が 434 百万円（同 22.6% 減）、OF ※4 が 495 百万円（同 24.2% 減）、遊技※5 が 163 百万円（同 10.4% 減）、その他※6 が 994 百万円（同 11.8% 増）となった。住設は北米を中心に堅調だったが微減収、自動車内装向け機構部品の販売は好調に推移した。オフィスファニチャーと OA ／ PPC はコロナ禍の影響で市場自体が低迷した。その他では、通信ケーブルやパワーサプライ製品などデジタル系プロダクトが実績化した。

※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、複写機、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2022 年 3 月期は 27.5% の営業増益予想、中間配当は 12 円を維持

● 2022 年 3 月期の業績見通し

進行中の 2022 年 3 月期は、売上高 21,700 百万円（前期比 5.4% 増）、営業利益 1,130 百万円（同 27.5% 増）、経常利益 1,100 百万円（同 18.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 770 百万円（同 40.5% 増）が予想されている。

依然としてコロナ禍の影響により先行きは不透明であるが、前年度大型案件などにより好調だったリテールソリューションは減速するものの、オフィスソリューション、サービス＆サポートの成長によりシステムセグメントは増収。電子ソリューションは好調を継続、前年度苦戦した産機ソリューションが回復することでデバイスセグメント増収、全社では 5.4% の売上成長を予想している。販管費は増加予想だが、売上総利益額及び率の改善により営業増益を達成する計画だ。売上については大きな伸びを狙っているわけではないが、粗利率の大幅増 +2.0% を予定している。これは全社的に高付加価値商品の販売拡大を狙っていること、特に入退室管理システムを販売するオフィスプロダクトやテレワーク需要で拡大するネットワークプロダクト、また新サービス商品の売上拡大が鍵となろう。

一方で配当については、中間期 12 円は従来通り、通期については未定としている。但し、配当性向 40%以上の方針に基づき計算すると、見通しで掲げる当期利益 770 百万円を達成した場合、通期配当は 34 円以上となる。これに加え今期創立 70 周年の記念配当があれば、2022 年 3 月期は大幅な増配の可能性がある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中期経営計画

2022 年 3 月期の中期目標は下方修正も、DX 戦略を強化し変革を推進

1. 中期経営計画の概要

同社では、2019 年 5 月に中期経営計画（2020 年 3 月期 - 2022 年 3 月期）を発表。企業価値を高め、事業成長を実現するため、「コア領域への集中と変革に向けた新たな企業価値の創造」を中期経営方針に 3 つの基本戦略「付加価値により競争力強化と収益力向上」「新規ビジネスによる収益基盤の創出」「事業構造改革と生産性向上」を軸として達成に向けた諸施策を推進している。

しかしながら、新型コロナウイルス感染拡大による影響により事業の進捗が遅れたグローバルビジネスやオフィス関連市場の減速を考慮し、中期経営計画の最終年度である 2022 年 3 月期の数値目標を「売上高 260 億円、経常利益 18 億円」から「売上高 217 億円、経常利益 11 億円」に見直している。

なお、新型コロナウイルス感染症拡大等により大きく変化した顧客のニーズや市場の変化を捉え、中期経営計画で掲げている従来の経営方針に加え、DX（デジタルトランスフォーメーション）戦略を更に強化、推進することで企業価値の向上を図るとともに、持続的な成長を目指すとしている。

同社では「変革へのチャレンジ～ Next Stage to 70th ※～」をスローガンに掲げ、以下のような戦略を遂行していく方針だ。

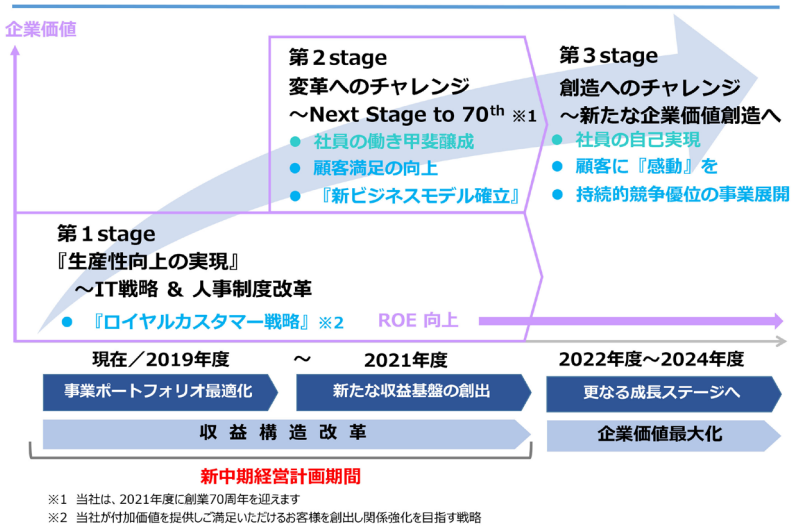
※同社は 2022 年 3 月期に創業 70 周年を迎える。

（1）中期経営計画の位置付け

同社は、今回の中期経営計画を以下のような 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する計画である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中期経営計画の位置付け



出所：中期経営計画より掲載

(2) 中期経営方針と経営目標

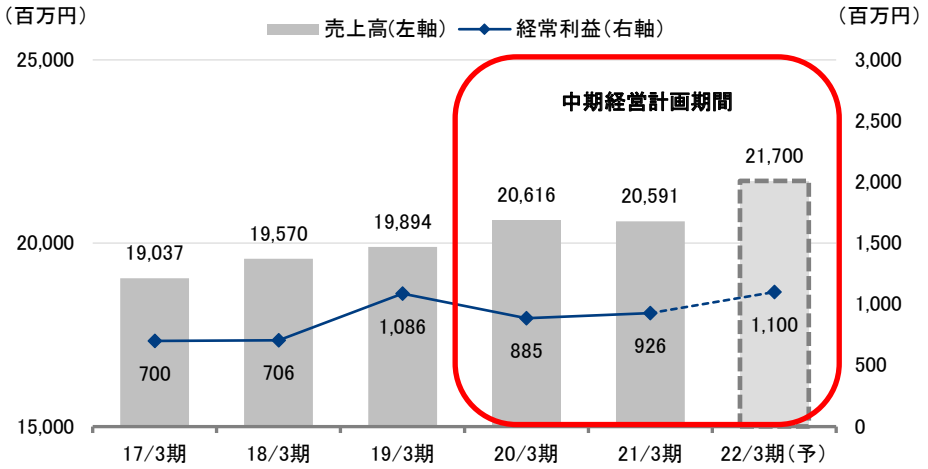
「コア領域への集中と変革へ向けた新たな企業価値の創造」を基本的な方針とし、以下のような施策を実行する。

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創造する。

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”と人を活かす“人事制度改革”。

定量的目標は修正し、「2022 年 3 月期に売上高 217 億円、経常利益 11 億円」とした。

売上高と経常利益の推移



出所：決算短信、中期経営計画よりフィスコ作成

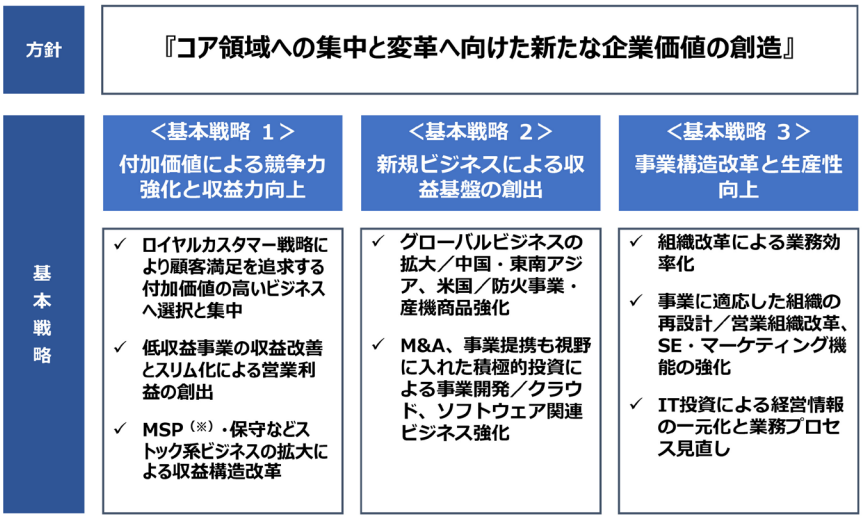
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 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



※ＭＳＰ：マネージドサービスプロバイダ（Managed Service Provider）

出所：中期経営計画より掲載

（2）基本戦略 1：『付加価値による競争力強化と収益力向上』・・・同社が付加価値を提供することで満足度の高いサービスを創出、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。

a）ロイヤルカスタマー戦略※1 により顧客満足を追求する付加価値の高いビジネスへ選択と集中

b）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

c）MSP※2・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

※1 同社が付加価値を提供し、満足してもらえる顧客を創出し、関係強化を目指す戦略。
※2 Managed Service Provider（マネージドサービスプロバイダ）の略。

（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。

a）グローバルビジネスの拡大　中国・東南アジア・米国における防火事業・産機商品の強化

b）成長ステージを担う事業育成

M&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＞

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（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、業務プロセスの改善・効率化、DX を通じたビジネスモデルの変革により生産性向上を図る。

a）事業に適応した組織の再設計＜営業組織改革、SE・マーケティング機能の強化＞
b）組織改革による業務効率化
c）IT 投資による経営情報の一元化と業務プロセス見直し
d）DX を通じたビジネスモデルの変革＜マーケティング・営業手法・技術サービスのデジタル化等＞

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、人を活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
c）SDGs（持続可能な開発目標）の取組み強化

（3）事業拡大のための成長投資

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）システムセグメント、デバイスセグメント、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　安定配当額（年間 24 円）を下限とし、連結配当性向 40％以上とすることを基本方針とした

4. 定量的目標は下方修正も、DX 戦略を強化し変革を推進

今回の中期経営計画の当初の定量的目標は、「2022 年 3 月期に売上高 260 億円・経常利益 18 億円」であった。しかし新型コロナウイルスの影響を受け事業の進捗が遅れたグローバルビジネスやオフィス関連市場の減速を考慮し、この目標を「売上高 217 億円･経常利益 11 億円」に下方修正した。定量的な目標達成は困難となったが、新型コロナウイルス感染症拡大等により大きく変化した顧客のニーズや市場の変化を捉え、中期経営計画で掲げている従来の経営方針に加え、DX（デジタルトランスフォーメーション）戦略を更に強化、推進することで企業価値の向上を図るとともに、持続的な成長を目指すと述べている。

経営計画の遂行においては、定量的な目標を達成することは最重要だが、一方で市場が大きく変化する時に迅速に対応することが企業の持続性にとっては大変重要である。この点において同社は、従来進めてきた DX の強化方針を掲げ、今後はその効果が具現される可能性はあり、弊社では次の経営計画について注目していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

SDGs への取り組み

働き方改革を推進、社会の安心・安全や環境への取り組みも

1. 具体的な取り組み

具体的な取り組み

出所：同社ホームページより掲載

（1）働き方改革推進への取り組み

・柔軟な働き方の実現（テレワーク・有給休暇取得・育児休業取得の推進）
・仕事へのモチベーション、生産性の向上（創造性を高めるオフィス環境・業務プロセス、基幹システムの刷新）
・リモートアクセス製品（Pulse Secure など）や通信機器向け電子部品の販売を通じて、企業のテレワークの推進に貢献

（2）社会の安全・安心への取り組み

・商品監視システム、CCTV、入退室管理システム、後方確認ミラーなどで店舗や ATM、オフィスの安心・安全と省人化に貢献
・工業会 日本万引防止システム協会（会長）、全国万引犯罪防止機構（理事）所属

（3）環境への取り組み

・CO_2 排出量削減に向け、様々な活動を実施
・環境省主催の「Fun to Share」キャンペーンや「CO_2 削減」参加
・オフィス内のこまめな消灯や適切な空調管理、クールビズの実施による使用電力の削減・ペーパーレス推進

2. ESG への取り組み

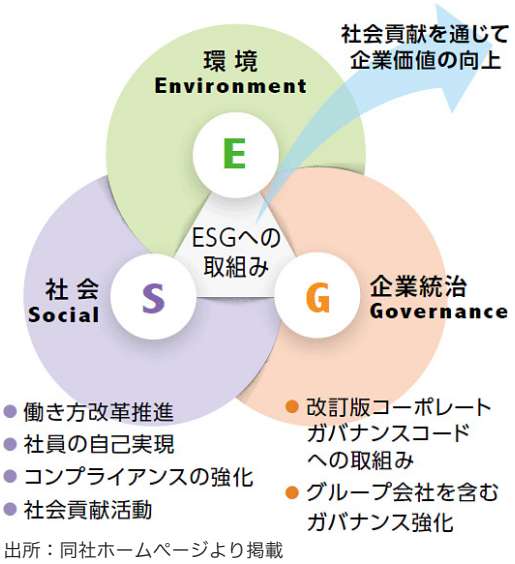
ESG への取り組みとして、同社では ISO に対応しているほか、環境・品質に配慮する様々な施策を行うことで、社会貢献を通じて企業価値の向上を目指している。

ESG における企業統治（Governance）では、改訂版コーポレートガバナンスコードに取り組んでいるほか、グループ会社を含むガバナンス強化を進めている。また、社会（Social）では、働き方改革の推進に加えて社員の自己実現を支援している。コンプライアンスの強化、社会貢献活動にも注力している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

SDGs への取り組み

ESG への取り組みのイメージ図



出所：同社ホームページより掲載

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た。それに基づき過去数年は年間配当 24 円を継続してきたが、2019 年 5 月に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% 以上」を宣言している。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。

この変更の趣旨として同社は、「従来の安定配当を維持し、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。これに基づいて、2021 年 3 月期には年間 25 円配当（配当性向 40.6%）を行った。進行中の 2022 年 3 月については、中間期 12 円は発表済みだが、期末配当は今後の業績次第となる。ただ前述の通り、見通しを達成できれば大幅な増配となることから、業績の進捗について注視すべきである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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