



関係各位

高千穂 交易 株式会社
代表取締役社長 井出 尊信
(コード番号 2676 東証第1部)
問合せ先
取締役執行役員
管理本部長 植松 昌澄
電話 03-3355-1111

「中期経営計画 2019-2021」のお知らせ
変革へのチャレンジ ～ Next Stage to 70th ～

当社グループでは、2021年度を最終年度とする「中期経営計画 2019-2021 変革へのチャレンジ ～ Next Stage to 70th ～」を策定しましたので、概要をお知らせいたします。

詳しくは添付資料をご覧ください。

記

1. 事業環境の認識

国内景気は回復が持続しているものの、海外経済は中国の停滞などにより景況感がやや低下している中、当社事業領域においては、労働人口減少への対策に関連する投資拡大、世界的な犯罪増加によるセキュリティニーズの拡大、アジア地域における経済の拡大、また、AI、IoTといったデジタルテクノロジーも急速に変化しています。当社はこの市場の変化を取り込み、新たな成長にチャレンジしてまいります。

2. 中期経営方針

当社の中期経営方針は、「**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**」であり、企業価値を高め、事業成長を実現するため、2021年度に新たな収益基盤を創出することを目指しております。

当社グループは、技術商社として、豊富な実績と経験を活かし、技術力を要する専門性の高いソリューションを提供してまいりました。今後、当社が新たな事業成長を実現するためには、お客様のニーズや課題をより深く理解し、お客様が求める付加価値の高いソリューションやサービスを提供することが重要であると考えます。また、変化の激しい市場環境の下、既成概念にとらわれずに市場の変化に合わせて当社も変革していかなければならないという意味を込め、当社創業70周年の2021年を目指して「**変革へのチャレンジ～Next Stage to 70th～**」を中長期的スローガンとして掲げ、次の戦略を実行してまいります。

3. 目標とする経営指標

2021年度を最終年度とする中期経営計画の指標は以下の通りです。

売上目標 260億円、経常利益目標 18億円

4. 基本戦略

1) 付加価値による競争力強化と収益力向上

- ① 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
- ② 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
- ③ 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 ロイヤルカスタマー戦略：当社が付加価値を提供しご満足いただけるお客様を創出し関係強化を目指す戦略

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

2) 新規ビジネスによる収益基盤の創出

- ① 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
- ② 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＞

3) 事業構造改革と生産性向上

- ① 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＞
- ② 組織改革による業務効率化
- ③ IT投資による経営情報の一元化と業務プロセス見直し

5. 事業運営

1) 組織と人材の強化

- ① 戦略を確実に実行するための組織編制と役割の明確化
- ② 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

- ① グループ全体のガバナンス体制の継続的強化
- ② 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投資

- ① 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
- ② 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

- ① 株主還元方針の変更
従来からの安定配当方針に加え、今後の業績に応じた更なる利益配分を行うこととし、原則として現状の安定配当額（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ます。

6. ESGへの継続的取り組み

1) 持続可能な経営基盤の構築

以上

中期経営計画

変革へのチャレンジ

～ Next Stage to 70th ～

企業理念

技術商社として、『創造』を事業活動の原点に据え、

- 1.テクノロジーをとおして、お客様のご満足を高めます
- 2.技能と人間性を磨き、世界に通用する信用を築きます
- 3.力を合わせて、豊かな未来を拓き、社会に貢献します

2019年5月17日(金)



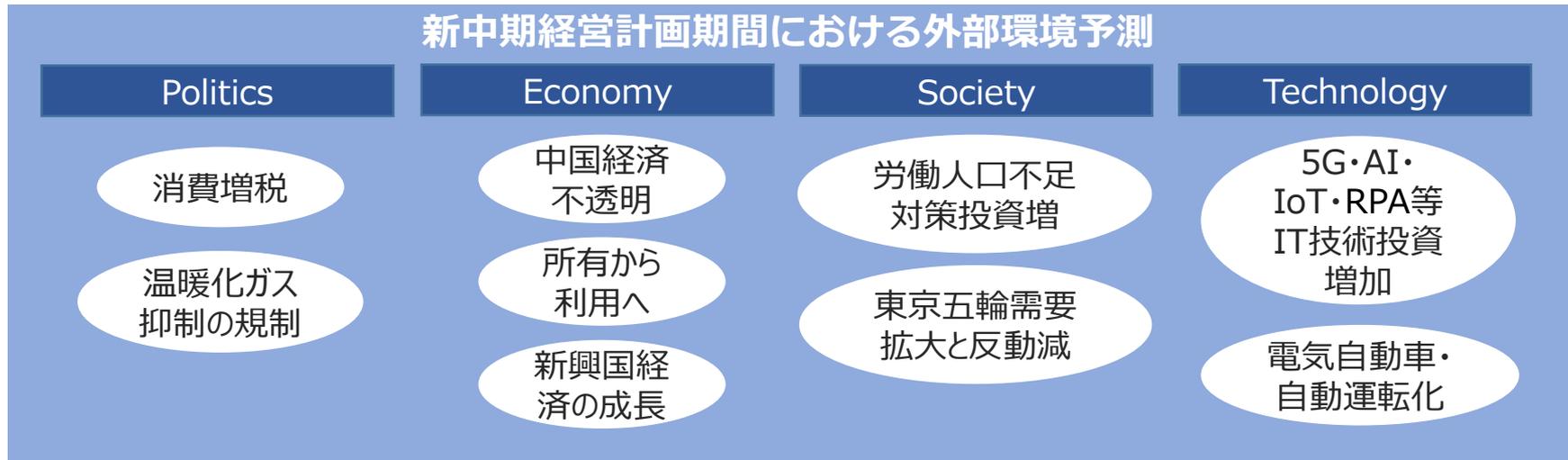
目次

- 新中期経営期間における事業環境の認識
- 新中期経営計画の位置づけ
- 中期経営方針と経営目標
- 中期経営計画の基本戦略
- 戦略の全体像
 - 基本戦略 1 付加価値による競争力強化と収益力向上
 - 基本戦略 2 新規ビジネスによる収益基盤の創出
 - 基本戦略 3 事業構造改革と生産性向上
- 事業運営方針
- 株主還元方針
- ESGへの取組み

新中期経営期間における事業環境の認識

変革へのチャレンジ
～ Next Stage to 70th ～

新中期経営計画期間における外部環境予測



当社事業機会

システムセグメント

- クラウドによるサービスビジネス
- ネットワークセキュリティ・認証ビジネス
- 省人化・働き方改革ソリューション
- AI・画像活用ソリューション

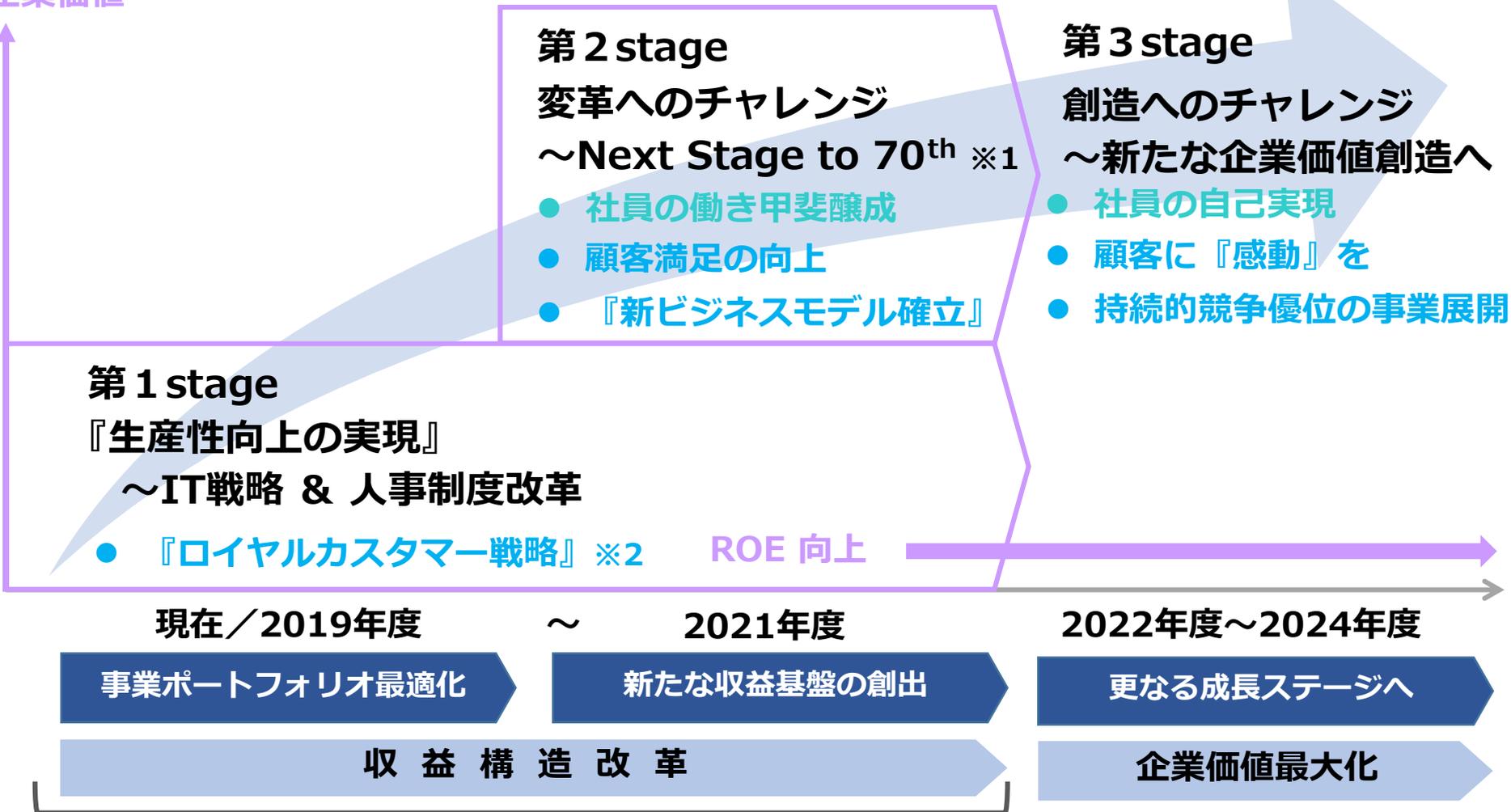
デバイスセグメント

- データセンター・オートモティブ市場の成長
- グローバル・住宅設備市場の成長
- BtoBビジネスでのEC展開
- IoTを取り入れたソリューション

新中期経営計画の位置づけ

変革へのチャレンジ
～ Next Stage to 70th ～

企業価値



新中期経営計画期間

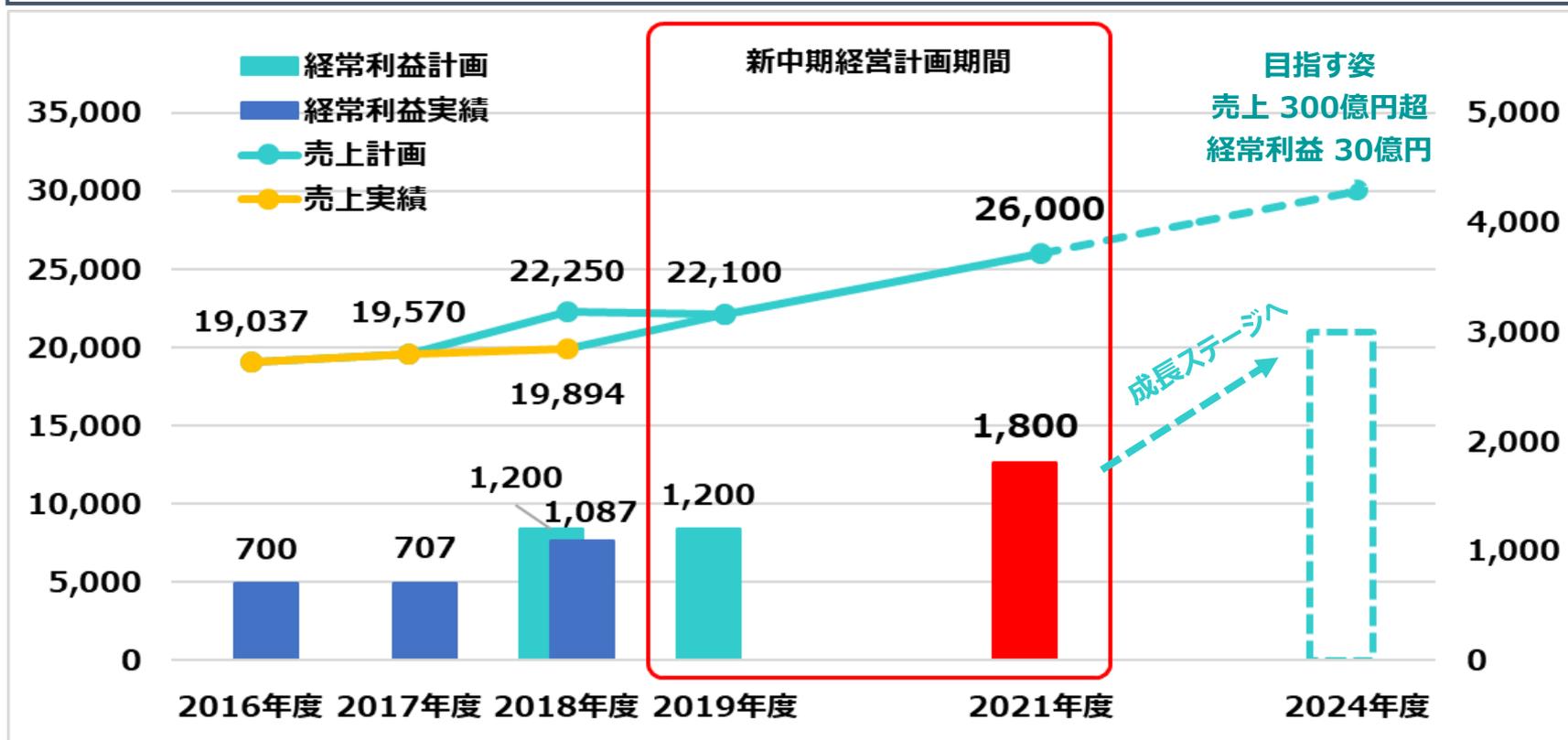
※1 当社は、2021年度に創業70周年を迎えます

※2 当社が付加価値を提供しご満足いただけるお客様を創出し関係強化を目指す戦略

『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』

- お客様とのつながり、信頼関係を深め、お客様が求める付加価値の高い商品サービスを創造する
- 生産性向上に向けたチャレンジ ～ 働き方改革につながる “ I T 戦略 ” と 人を活かす “ 人事制度改革 ” ～

目標：2021年度 売上目標 260億円、経常利益目標 18億円



(単位：百万円)

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

<基本戦略 1>

付加価値による競争力
強化と収益力向上

- ✓ ロイヤルカスタマー戦略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
- ✓ 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
- ✓ MSP（※）・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

<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／中国・東南アジア、米国／防火事業・産機商品強化
- ✓ 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

<基本戦略 3>

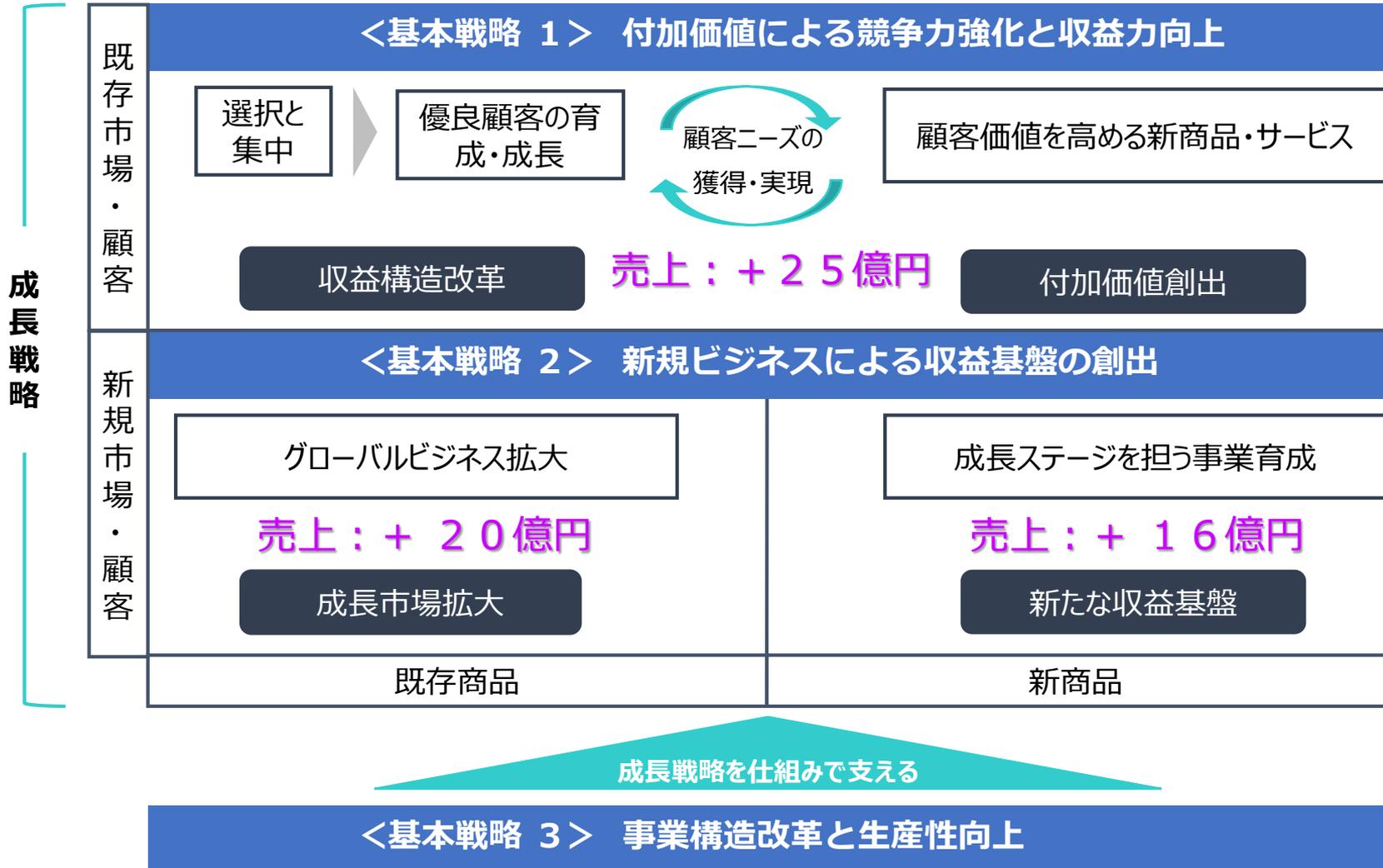
事業構造改革と生産性
向上

- ✓ 組織改革による業務効率化
- ✓ 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
- ✓ IT投資による経営情報の一元化と業務プロセス見直し

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

戦略の全体像

変革へのチャレンジ
 ~ Next Stage to 70th ~

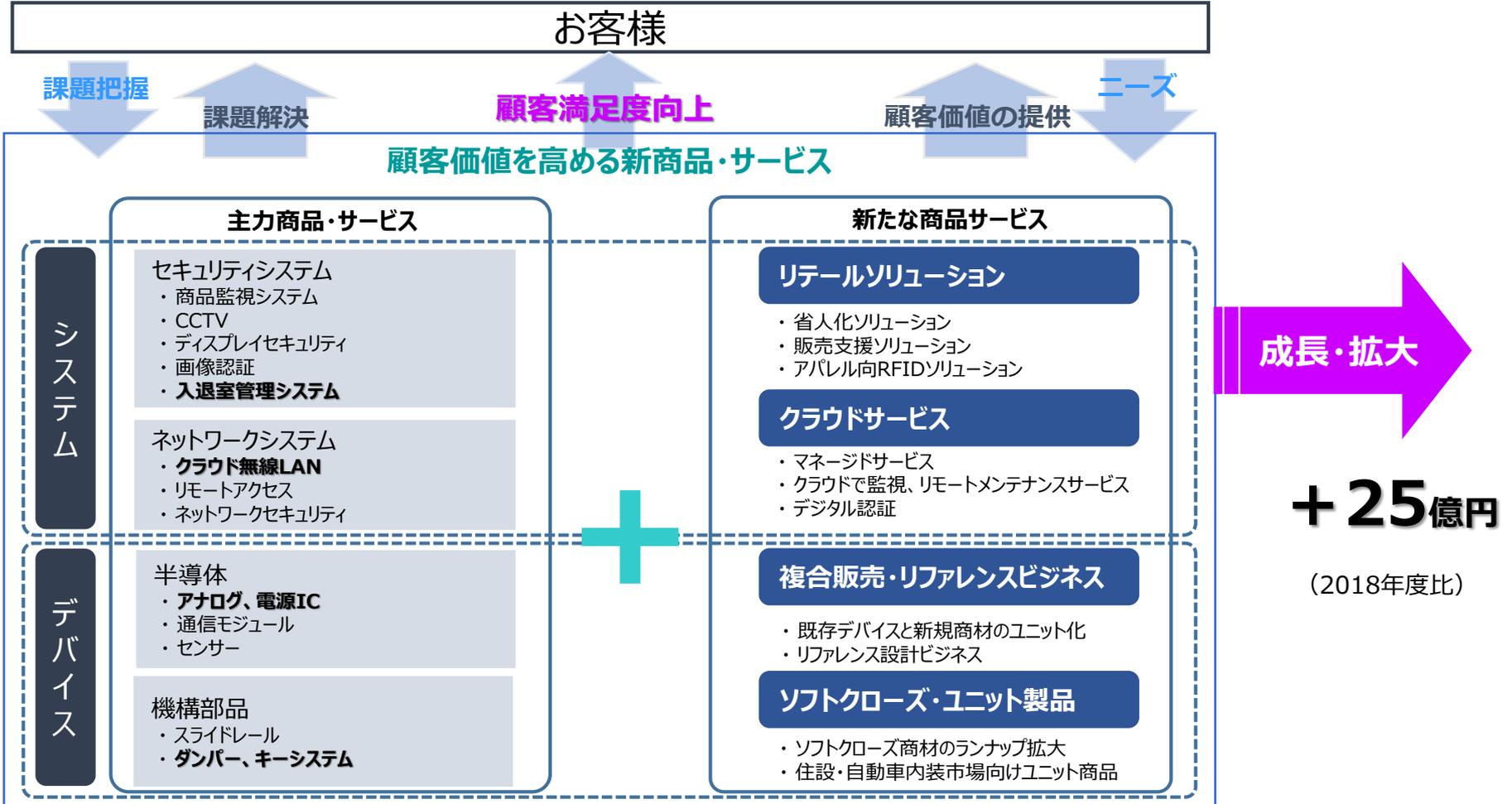


* 数字は2018年度比

基本戦略 1 付加価値による競争力強化と収益力向上

変革へのチャレンジ
~ Next Stage to 70th ~

- お客様の課題やニーズを理解し、お客様にご満足いただき「感動」していただけるような、商品やサービスを提供
- お客様との深い信頼関係を構築することで、更により深い課題・ニーズを把握し解決するという好循環を構築



注) 太字 : 拡大注力商品

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

- 販売チャネルの獲得など、M&A、アライアンスなども視野に入れ、グローバルビジネスを加速する

中国・香港

付加価値の高いソフトモーションユニットを提供
・ 住宅設備 ・ 自動車内装

タイ

発電需要が拡大する東南アジア向防火事業
・ 発電プロジェクト ・ POG建設

米国

日本発の高付加価値商品の販売拡大
・ 住宅設備 ・ 工場設備

成長・拡大

+ 20億円

(2018年度比)

成長ステージを担う事業育成

- 将来の成長ステージを担う新規ビジネス、新ビジネスモデルを育成
- 成長分野に対し、M&A、アライアンスなど積極的な投資を実施

EC事業

BtoCに加え、BtoBのEC事業化を目指す

RFID事業の拡大

工場入退室・資産管理への展開

クラウドサービス

カメラ等既存プロダクトのネットワーク化によるクラウドサービスの展開

成長・拡大

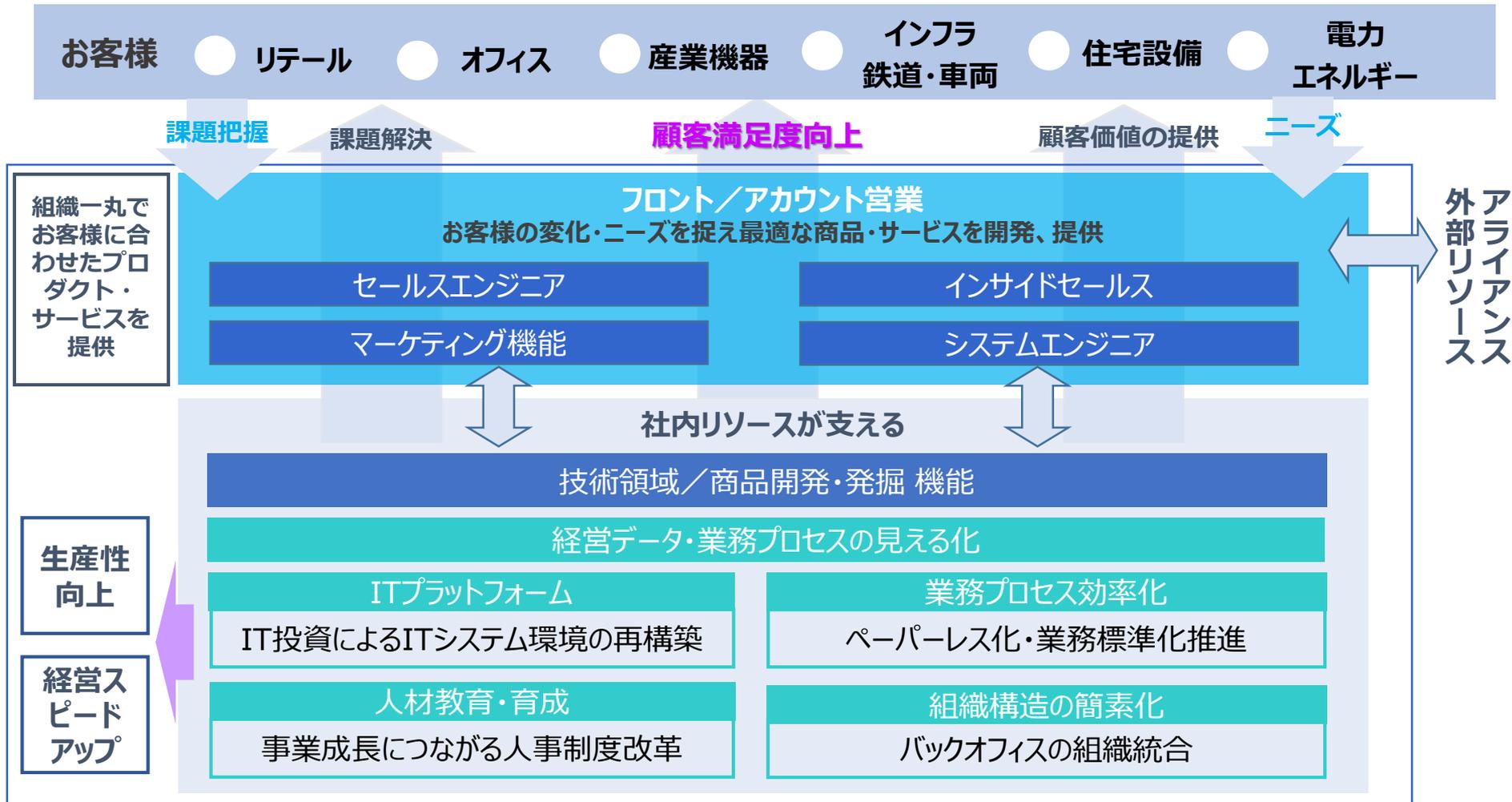
+ 16億円

(2018年度比)

基本戦略 3 事業構造改革と生産性向上

変革へのチャレンジ
~ Next Stage to 70th ~

- フロント部門であるアカウント営業は組織の境界を超え、お客様のニーズに合わせたプロダクト・サービスを提供
- 社内リソースがアカウント営業を支え、組織一丸となりお客様の満足度向上を実現



事業運営方針

1. 組織と人材の強化

- 1) 戦略を確実に実行するための組織編制と役割の明確化
- 2) 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

- 1) グループ全体のガバナンス体制の継続的強化
- 2) 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投資

- 1) 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
- 2) 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

- 1) 配当方針の変更 >> 次ページへ

株主還元方針

● 配当方針の変更



● 変更の趣旨

従来から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

● 株主還元実績

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度 予想
当期純利益 (百万円)	100	270	130	491	800
一株当たり配当	24円	24円	24円	24円	24円を下限 とした 配当性向 40%以上

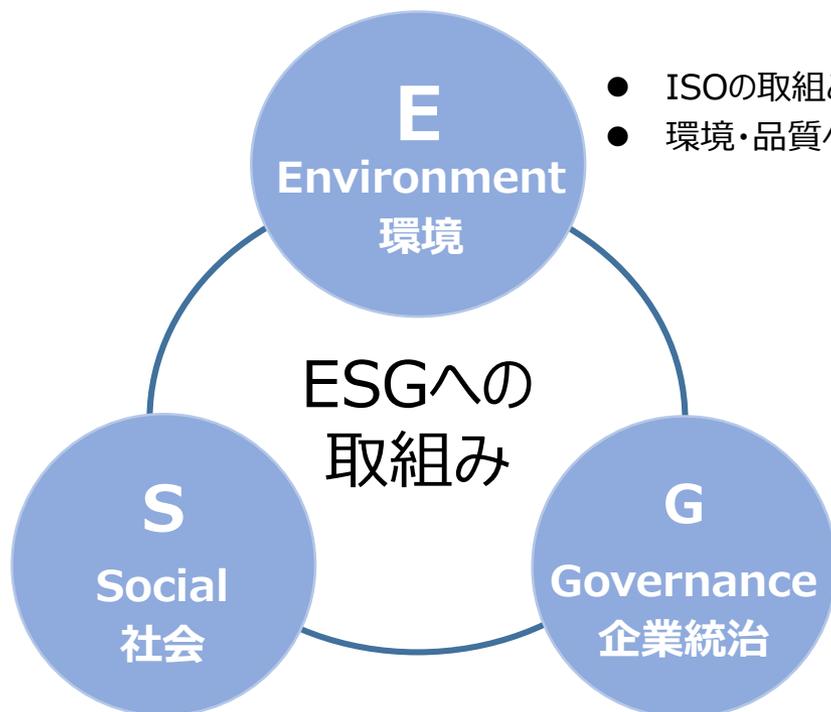
➤ ROEの見通し

中期経営計画 2021年度の目標額を達成した場合、ROE 8.0%を超える見通し

ESGへの取組み

持続可能な経営基盤の構築

高千穂交易グループは、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、ガバナンスの強化といった、ESG（Environment・Social・Governance）に関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組みを推進してまいります。



- ISOの取組み
- 環境・品質への配慮

企業価値の向上

- 働き方改革推進
- 社員の自己実現
- コンプライアンスの強化
- 社会貢献活動
- 改訂版コーポレートガバナンスコードへの取組み
- グループ会社へのガバナンス強化

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、目標対比において異なる可能性があることにご留意ください。又、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。