



2022年 3月 18日

各 位

会 社 名 高千穂交易株式会社
代表者名 代表取締役社長 井出 尊信
(コード番号 2676)
問合せ先 管理部長 岩本 昌也

組織変更及び人事異動のお知らせ

当社は、2022年2月8日に「新中期経営計画 2022-2024 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～」を公表いたしました。そこで掲げた事業戦略の中の5つの基本戦略を実現するために、2022年3月18日開催の取締役会において、下記のとおり組織変更及び人事異動を実施する旨決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 組織変更の概要 (2022年4月1日付け／別紙組織図ご参照)

(1) カスタマーサクセス事業部の新設

新中期経営計画の基本戦略「サービスビジネスの成長」のキーワードである「モノ売り」から「コト売り」への転換に向けて、クラウドサービス事業、マネージドサービス(*)事業、保守サポート事業を強化するために、カスタマーサクセス事業部を新設する。

クラウド等専門性の高い新たな技術力を強化し、その技術力に裏打ちされたお客様満足度の高い、高付加価値サービス開発、技術サポートを推進する役割を担う。

*マネージドサービス：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当社独自のサービス

(2) マーケティング戦略推進部

主にシステム事業本部の新商品・サービスの開発、マーケティング戦略推進、及びDX化の推進を目的として、マーケティング戦略推進部を新設する。

新中期経営計画の主要戦略である「ロイヤルカスタマー戦略」、「サービスビジネスの成長」を実現するための、新商品、新サービスの開発、マーケティングを担い、デジタルマーケティングを活用した、認知からのリード獲得・育成を役割として担う。また、サービスビジネスに欠かせない顧客サービスインフラ、運用サポートのメニュー化を実現する。

(3) メーリングソリューション部の統合

2020年7月に高千穂コムテックを吸収合併し、システム事業本部内にメーリングソリューション部を新設したが、当初目的である他事業との相乗効果による業績向上をさらに推進するため、ビジネスソリューション事業部へ統合する。

それにより、両部門で長年培ったロイヤルカスタマーへのクロスセルを加速させ、業績向上を図る。

(4) 電子事業部から「Eソリューション事業部」へ名称変更

Electronics 業界へ向け、従来の部品単体ではなく、TK 独自ソリューションを提案し、お客様のモノづくりやお客様製品の高付加価値化を目指すため、Eソリューション事業部へ名称を変更する。

「ロイヤルカスタマー戦略」を推進し、長年培ったお客様との信頼関係をもとに、お客様の潜在的ニーズを把握し、設計サービス事業やセンサーとソフトウェアを組み合わせた商品の開発など、付加価値の高いソリューション提案を強化する。

(5) 産機事業部から「i-テクノソリューション事業部」へ名称変更

従来の Industrial Systems（産業機器）の技術力を生かし、イノベティブな商品やユニットを創造することを目的として、i-テクノソリューション事業部へ名称を変更する。

「i」は、「industrial(産業) × innovation(革新)」を、「テクノ」は、「Technology と Technical」を意味し、専門性の高い技術力で、単品販売から革新的なユニット商品の開発・販売を強化する。

2. 人事異動の内容

(1) 執行役員 (2022年4月1日付)

氏名	新役職	現役職
いちかわ だいすけ 市川 大輔	執行役員 デバイス事業本部 Eソリューション事業部長	デバイス事業本部 電子事業部長
たなか なかのり 田中 毅則	執行役員 システム事業本部 ビジネスソリューション事業部長	システム事業本部 ビジネスソリューション事業部長
いとう まさき 井藤 政樹	執行役員 システム事業本部 マーケティング戦略推進部長	システム事業本部 ビジネスソリューション事業部 副部長

(2) 部長以上 (2022年4月1日付)

氏名	新役職	現役職
こばやし ひろのり 小林 弘典	システム事業本部 リテールソリューション事業部長	システム事業本部 リテールソリューション事業部 チームマネージャー
たなべ こういち 田辺 皇一	システム事業本部 カスタマーサクセス事業部長	システム事業本部 リテールソリューション事業部長
にしざわ ひろゆき 西澤 浩之	大阪支店長	システム事業本部 ビジネスソリューション事業部 チームマネージャー

以上

(別紙)

▽組織図 (2022年4月1日付)

