



平成29年5月12日

各位

会社名 サクサホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 松尾 直樹
(コード番号 6675 東証第1部)
問合せ先 取締役総務人事部長 井上 洋一
(TEL. 03-5791-5511)

中期経営計画の修正および新中期経営計画の策定のお知らせ ～平成32年度以降の持続的成長へ向けた新中期経営計画に見直し～

当社は、本日開催の当社取締役会において、当企業グループがおかれた事業環境の大幅な変化に伴い、現在の事業構造のままでは成長軌道を実現していくことが極めて厳しい状況であると判断しました結果、平成27年5月8日公表の平成29年度を最終年度とした中期経営計画（以下「前中期経営計画」という。）を見直し、新たに平成29年度から平成31年度までの3か年を、平成32年度以降の持続的成長へ向けた足がかりとする期間に位置づけた「新中期経営計画」を策定しましたので、下記のとおりその概要をお知らせいたします。

記

1. 当企業グループの事業環境

これまで集中事業として取組んでまいりましたアミューズメント事業においては、同市場の急激な変化に伴い、想定を大きく超える需要の激減という厳しい事態に見舞われました。平成28年度当初の連結売上高予測では99億円でしたが実績は48億円、対前年度実績比においても約52.8%減の水準まで落ち込み、今後についても不透明性および不安定性が続く厳しい市場環境を想定しております。

また、上記と同様に集中事業として取組んでまいりましたシステムインテグレーション事業においても、特定顧客向けに増収を続けてまいりましたが、競争環境の激化により平成28年度当初の連結売上高予測では52億円でしたが実績は44億円となり、今後も厳しい事業環境が続くものと想定しております。

このように、両事業については、かつて経験したことがない極めて厳しい事業環境に追い込まれていることから、事業構造改革による事業効率化を進めることが不可欠であると判断いたしました。

一方、集中事業の一つであるオフィス市場や社会インフラ市場向けの取組みについては、競争環境は激化しているものの、当企業グループが強みとするIPネットワーク技術、センシング技術および映像蓄積技術等のコア技術に加えて、IoT (Internet of Things)、AI (人工知能) 等を活用し、安心、安全、快適、便利な働きやすいオフィス環境を提供することで事業拡大の機会があると認識しております。

2. 前中期経営計画の見直しと新中期経営計画

当企業グループは、中期経営方針を「持続成長可能な事業への転換」および「あるべき姿に向けた収益構造への変革」と掲げ、平成27年度に「事業成長に向けた収益体質の経営基盤の構築」を実施、平成28年度を「成長軌道に回帰する年」と位置づけ、取組んでまいりました。

しかしながら、前項の事業環境の大幅な変化に伴い、現在の事業構造のままでは当企業グループが目指す成長軌道を実現していくのが極めて厳しい状況であると判断し、徹底した事業の効率化と成長軌道への足がかりを掴むことに位置づけた新中期経営計画（平成29年度から平成31年度までの3か年）を策定いたしました。

3. 目標とする経営指標

当企業グループは、平成32年度以降の持続的成長路線を確かなものとし、企業価値向上に繋げるために、平成31年度（平成32年3月期）までに、連結売上高460億円以上、連結経常利益20億円以上、ROE5%以上を目指してまいります。

4. 新中期経営計画の概要

(1) 事業構造の再構築

当企業グループは、「持続成長可能な事業への転換」のために「集中事業の拡大」および「新規事業の創生」に取り組むとともに、「事業の効率化」を推進することで事業構造を再構築してまいります。具体的には、デジタルトランスフォーメーション（ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させること。）の広がりを意識し、強みとするコア技術に加え、R&Dの取組みで機械学習、クラウド基盤、GW（ゲートウェイ）システム、故障予測、画像解析等の技術力強化を図り、新たな価値を提供してまいります。

① 集中事業の拡大／オフィス市場向けの製品、サービス提供

IPネットワーク、センシング等のICT（Information and Communication Technology）を活用し、安心、安全、快適、便利なオフィス環境を創造してまいります。また、お客様のニーズに合ったキーテレホンシステム、IPネットワーク等の製品やサービス（モノ売り＋コト売り）の提供で既存のオフィス市場の深耕を図るとともに、パートナーと協業することで新たなオフィス市場に対しても拡大を図ってまいります。

② 集中事業の拡大／映像事業の拡大

これまで社会インフラ市場や流通市場等にネットワークカメラとNVR（ネットワークビデオレコーダ）を提供してまいりましたが、それに加えて、映像圧縮システムや画像認識、解析等の技術を活用した付加価値の高いアプリケーションサービスを提供することで事業拡大を図ってまいります。さらには、当企業グループの生産・販売・開発機能を連携させ、仕様からシステム構築および運用・保守までワンストップでの映像サービスを実現し、上記市場のみならずオフィス、セキュリティ関連市場にも提供し、事業拡大を目指してまいります。

③ 新規事業の創生

画像解析を含むデータ解析やクラウド基盤等のコア技術を創出することにより、交通、医療および福祉向けの社会インフラ市場等に「IoT・サービス」、「映像ソリューション」をキーワードに新規事業を創生し、将来の新規ビジネス展開を推進してまいります。そのために、当企業グループが保有する経営資源を積極的に投入、有効活用してまいります。

④ 事業の効率化

事業ごとに市場規模、外部環境および顧客動向等を踏まえ選択と集中をさらに進めてまいります。具体的には、事業環境の変化が大きいアミューズメント事業およびシステムインテグレーション事業について、事業構造に見合った経営資源の配分に見直し、事業効率化を推進してまいります。

ア. アミューズメント事業

市場環境の実態に沿って機動的な事業推進体制を構築し、既存製品をベースに市場競争力を維持するとともに、保有技術や製品の積極的な活用により、新しいビジネスの機会の獲得に向けて取組んでまいります。

イ. システムインテグレーション事業

市場の将来性と収益性を考慮のうえ、強みであるV o I Pや市場ニーズの高い情報セキュリティ分野に注力し、確実な事業基盤の構築を目指してまいります。

(2) 経営基盤の強化

当企業グループは、「あるべき姿に向けた収益構造の変革」のために経営基盤の強化に取り組んでまいります。

① グループ機能の最適化

事業環境の大幅な変化に伴い、本年4月1日付で事業中核会社であるサクサ株式会社の事業推進体制を事業部組織から機能別組織に見直し、新規事業開拓部門の独立組織化と横断的かつ迅速な意思決定ができるトップマネジメント体制の構築ならびに事業構造の再構築に向けた経営資源の配分の見直し、さらには重複機能の集約等の組織機能の最適化を図ってまいります。

② 総原価の低減

サプライチェーンマネジメントの強化等により、開発－調達－生産－販売－保守までの各プロセスにおける一貫したトータルコストダウンを継続して推進してまいります。特に、生産システムの高度化による生産効率の向上や、資材調達機能を強化することにより外部流出費用の削減を図り、収益力を強化してまいります。

さらに、市場ニーズに合わせた製品をタイムリーに提供するため、グループ内外の開発リソースを有効活用し、開発生産性および品質の向上に取り組んでまいります。

③ 財務体質の強化

事業規模に見合った財政状態を実現するための財務体質の強化に取り組む、資本効率の向上や開発効率および投資効率の向上に取り組んでまいります。また、サプライチェーンマネジメントの強化により棚卸資産の圧縮等に取り組む、キャッシュポジションの最適化と有利子負債の圧縮に努めてまいります。

④ 要員の適正化

新中期経営計画の達成のため事業構造の変化や事業転換に対応できる人材の育成と確保を図ってまいります。

※今後の見通し

当リリースに掲載されている予想や見通しは、種々の前提に基づくものであり、将来の計画数値、施策の実現を確約することや保証するものではありません。実際の業績は、今後のさまざまな要因により計画数値と異なる場合があることをご留意ください。

なお、新中期経営計画の実施内容については、本日公表しました平成30年3月期の連結業績予想に反映しております。

以上