

サクサ株式会社 個人投資家向け説明会

スタンダード：証券コード6675

2025年1月25日

1 会社概要

会社概要

- ※1：2024年9月末日時点
- ※2：2024年12月30日時点の株価を使用
- ※3：2025年3月予想（2/21に修正）のEPSを使用
- ※4：2024年12月30日時点のBPSを使用
- ※5：2025年3月期配当予想（2/21に修正）を使用

企業名

サクサ
株式会社

市場

スタンダード
市場

連結
従業員数

1,233名^{※1}

予想 PER

5.2倍^{※2,3}

実績 PBR

0.56倍^{※2,4}

予想
配当利回り

5.8%^{※2,5}

サクサグループ° フォーメーション



2 事業紹介

サクサグループのビジネスモデル

サクサ ブランド事業



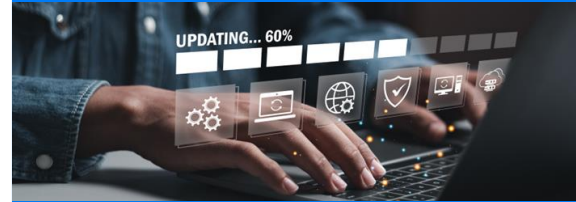
長年培ってきた
通信技術を核に
新たな価値の提供

OEM事業



メーカーとしての
強みを生かし
他社ブランドとしての
企画・設計・製造

システム事業



要件定義から保守・運用ま
で、顧客に寄り添いニーズ
に合ったAI・IoTを用いた
ソリューションの提供

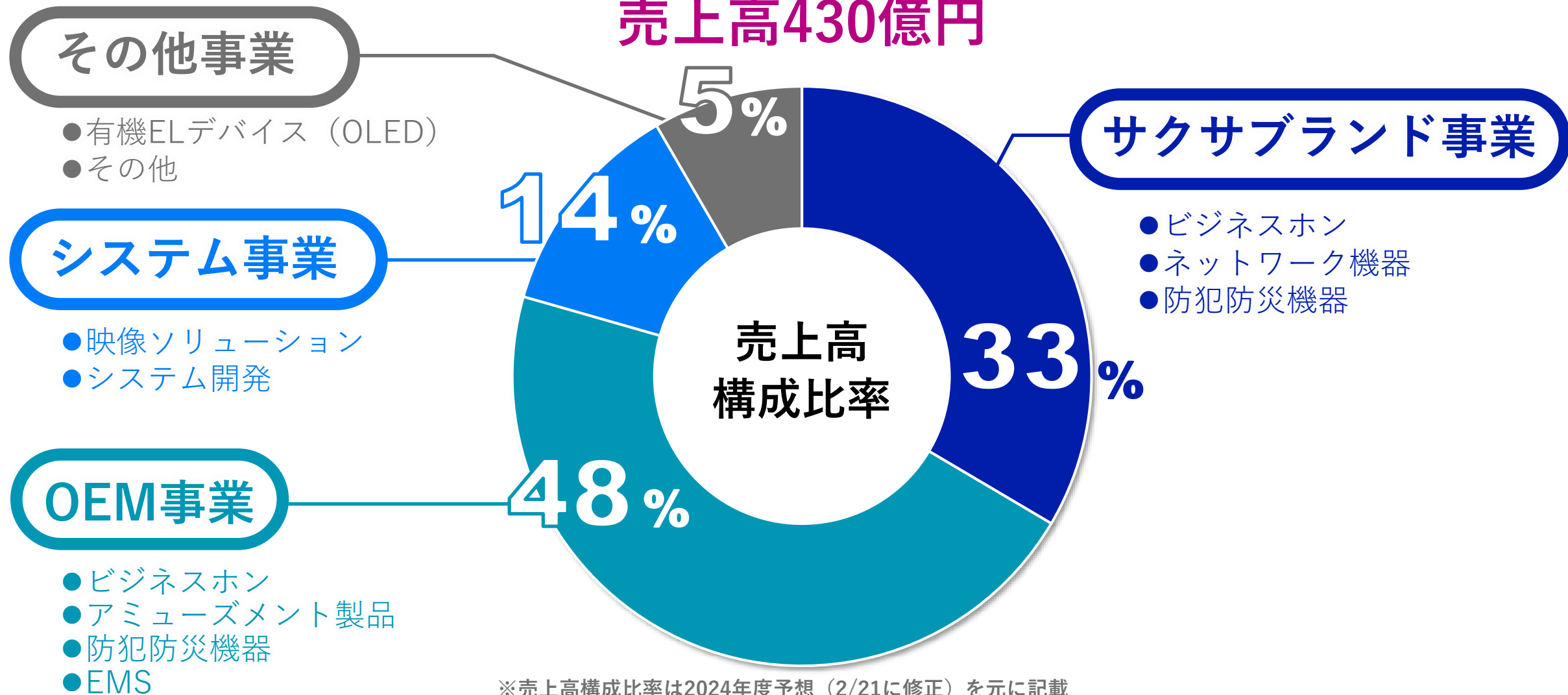
その他事業



ソアー社を中心として、
産業・民生・車載と
多岐にわたる
製品・部品の量産化

ビジネスモデルの売上高構成比率

売上高430億円



※売上高構成比率は2024年度予想（2/21に修正）を元に記載

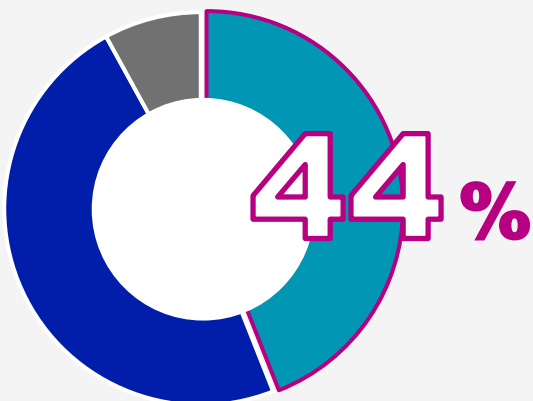
サクサブランド事業 **ビジネスホン**

特徴

1. サクサグループのキャッシュカウ事業
2. 業界シェア トップクラス
3. 全国に有する多くの販路

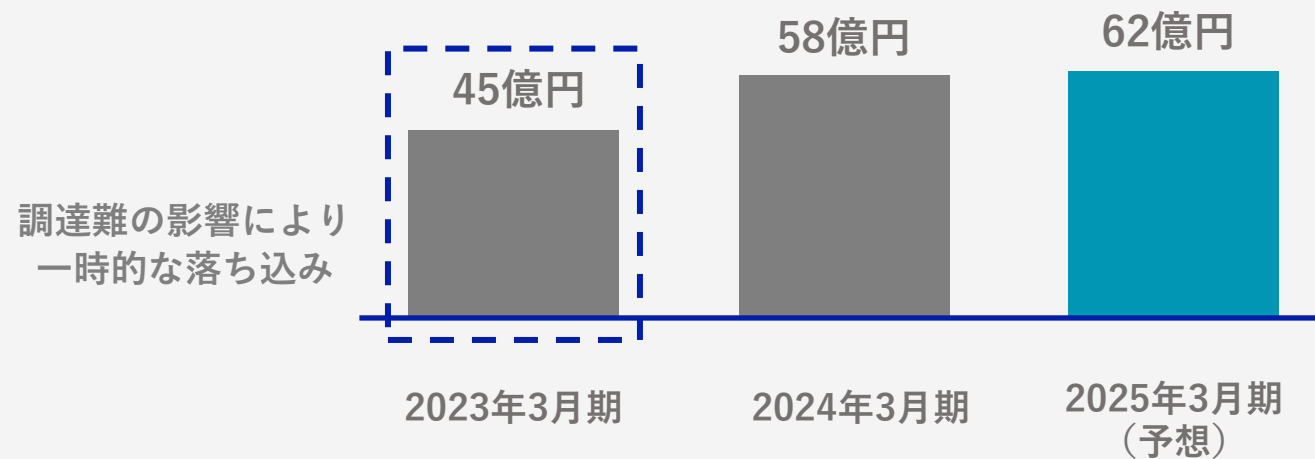


サクサブランド事業で
ビジネスホンが占める売上高構成比率



■ ビジネスホン ■ ネットワーク機器 ■ その他

安定的な売上高



※売上高構成比率は2024年度予想（2/21に修正）を元に記載

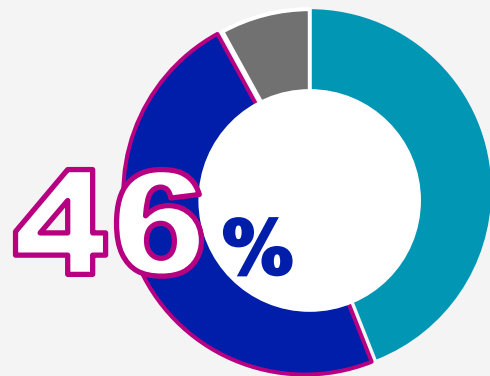
サクサブランド事業 ネットワーク機器

特徴

1. ビジネスホンと共に売上の柱
2. 中小企業向けに特化した製品展開
3. ビジネスホンの販路を生かしたアップセル・クロスセル

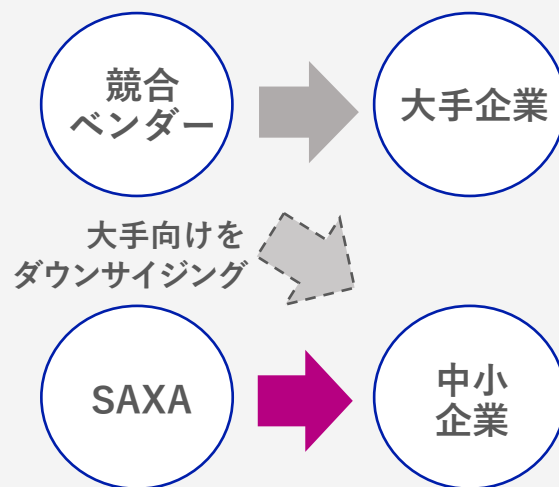


サクサブランド事業で
ネットワーク機器が占める
売上高構成比率



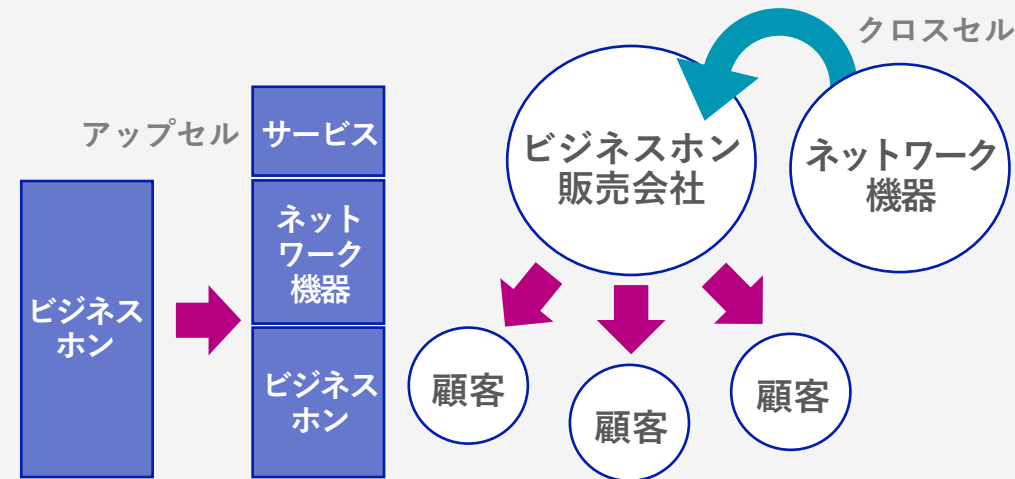
■ ビジネスホン ■ ネットワーク機器 ■ その他

中小企業向けの製品開発



中小をターゲットとした設計

ビジネスホンの販路を有効活用



※売上高構成比率は2024年度予想（2/21に修正）を元に記載

特徴

1. SI×AI×カメラの3つを合わせたソリューションを
ワンストップで実現
2. 「映像＋SI」による業務課題の解決

ソリューション提供 事例



画像の積み付け効率化

東京九州フェリー(株)様へ提供



車両識別システム

JAXA様へシステム提供予定

※画像はイメージです。

その他事業 有機ELデバイス

特徴

1. 有機ELデバイスの、開発・設計・組立・検査出荷までをワンストップで対応
2. 有機ELデバイスに関して、業界トップクラスの品質と信頼性
3. 新たな取り組みで、開発・製造受託サービス事業として、お客様が抱える課題の解決と新たな製品開発のサポート

ソアー社ならではの有機ELデバイスの活用例



レーザー距離計

(透過型ディスプレイを搭載)



リストバンド型
ウェアラブルデバイス

(超薄型ディスプレイを搭載)

3 2024-2026 中期経営計画

(2024年5月29日公表「2024-2026 中期経営計画策定のお知らせ」の抜粋)

中期経営計画の位置づけ

2021 - 2023年 中期経営計画

2021-2023年中期経営計画 「サクサは変わる。」		
経営目標 (24年3月期)		
売上高 目標: 355 億円 実績: 100 億円	営業利益 目標: 18 億円 実績: 30 億円	ROE 目標: 5.2% 実績: 9.9%
「事業を変える。」 事業ポートフォリオの 変革	「財務を変える。」 営業費の格別削減 半導体集積化・収益化 財務レバレッジを助ける	「ガバナンスを変える。」 コーポレート ガバナンス改革 グループ企業の高騰

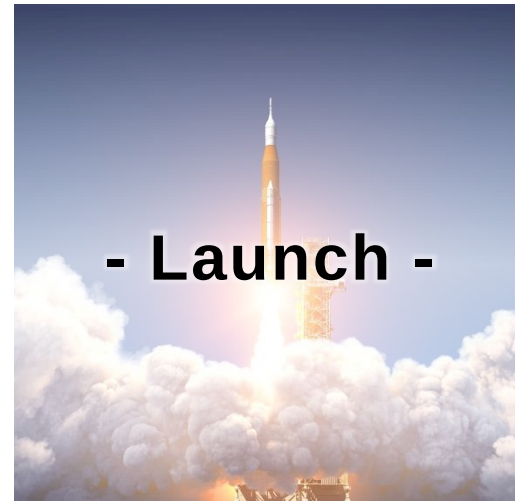
2024 - 2026年 中期経営計画

Phase 1



2027 - 2029年 中期経営計画

Phase 2



2030年 ありたい姿



2030年のありたい姿に向けて
2つのPhaseで中期経営計画を策定・実行

基本方針テーマ

「共に創る未来」

お客様・パートナー・SAXAとの共創を通じ、
中堅・中小企業のDX推進のサポーターとして、
新たな価値提供を実現します

基本方針 3つの構成要素

「共に創る未来」

成長戦略

事業変革 [モノづくり as a Service]

お客様・パートナー・SAXAとの共創を通じ、「多様なサービスを生み出すフレキシブルなモノづくり」と「モノのコト売りに留まらないデータ活用サービス」を適切に組合せた新たな価値提供によって事業ポートフォリオの変革を実現



お客様の成長を促す
新たな価値提供を実現

経営基盤

DXで支える

- 社 会：** 自社事業活動のレジリエンスを向上させ、サステナブルな社会実現に貢献
- 顧 客：** ニーズ起点で製品 / サービスを顧客に提供
- 従 業 員：** データ起点で従業員の行動 / 挑戦誘引

資本で支える

- 財 務：** 財務健全性の維持、営業CFの増加、保有資産の活用
- 投 資：** 新規事業・DX・設備・人財への投資
- 株主還元：** 新たな株主還元施策を含む配当方針策定

人財で支える

- 採 用：** 新卒・キャリア採用
- 育 成：** 経営層育成、DX人財育成、シニア層活躍
- 風 土：** 制度再構築、チェンジマネジメント

社会的責任

つなげる技術を核とした価値提供を通じて、サステナブルな社会の実現に貢献

事業変革 [モノづくり as a Service]



[モノづくり as a Service]の適用例

- 音声技術
- 映像技術
- 画像/感情解析、AI / IoT技術
- セキュリティ領域
- ワークスタイル&コミュニケーション領域

オフィス

映像・音声解析による
オフィス警備の総合的な強化

[モノづくり as a Service]を通じた 多様な価値提供

感情付き議事録の
自動作成

リアルタイムな発言内容矯正による
コンプライアンス遵守サポート

多言語での電話
1次受け自動応答

従業員へのサイバー
セキュリティ教育サポート

お客様の嗜好を認識し
サービスをパーソナライズ

消費者の感情分析による
接客満足度の理解

くらし



OTセキュリティ/
SCMの強化

生産ライン・従業員のトラブルを
遠隔でリアルタイム監視

お客様の企画・
アイデアを製品化

熟練技術をAIによって
自動マニュアル化

映像解析による
不審行動の予知

産業

資本コスト・株価を意識した経営の実現

株主資本コストの現状			
観点	現状		今後の見込み
株主資本コスト	CAPM	6.0%~7.0%	株主資本コストの上昇



株主資本コストを上回るROEの持続的な達成に向けて			
2つの指標	現状		重点施策
資本収益性指標	ROE	6.0% ※1	・ 財務健全性を確保しつつ有利子負債を活用 ・ 2026年度 ROE 8.0%の達成 ・ 2027年度以降の持続的なROE 8.0%の達成
市場評価	PBR	0.63倍※2	・ 成長投資、株主還元により 早期にPBR 1.0倍以上を目指す

※1 2021－2023年度の3年間の平均値、2023年度実績 ROE:10.5%
※2 2024年3月末時点で算出

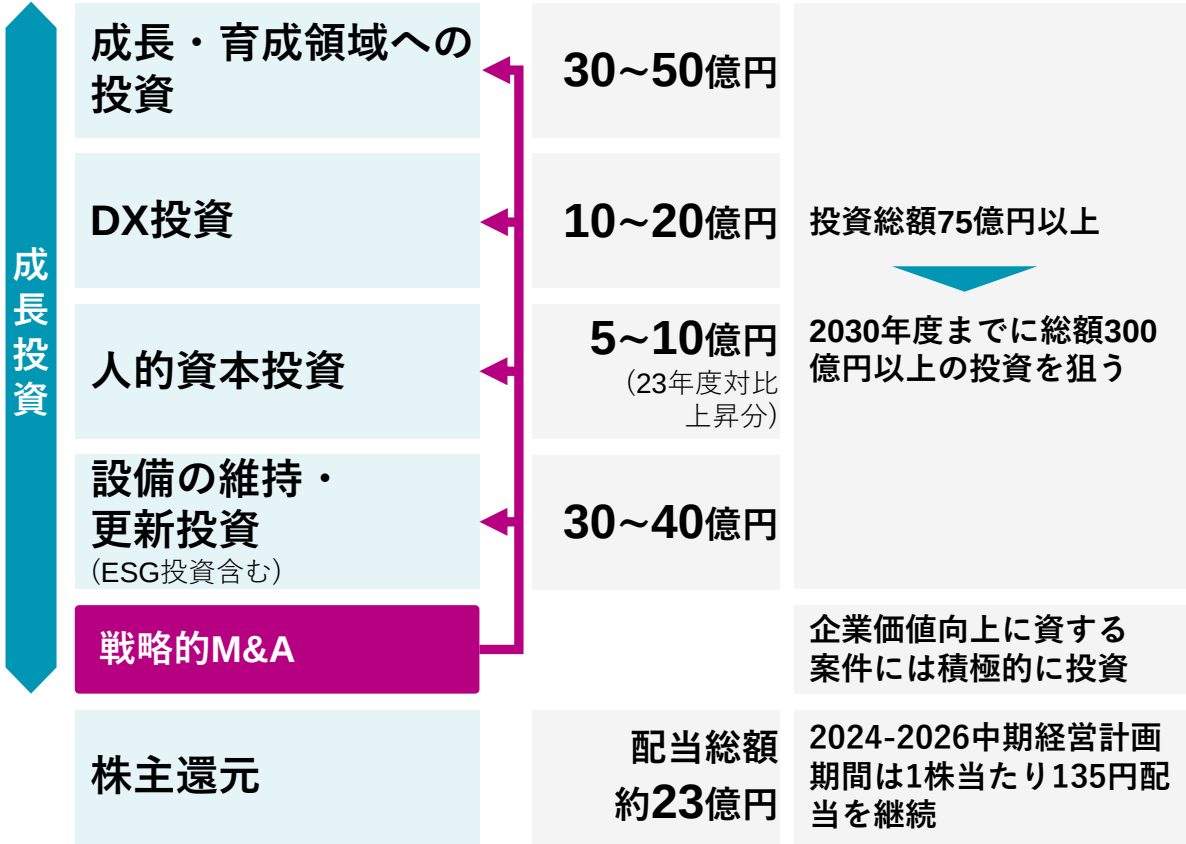
資本で支える キャピタルアロケーションの方針

キャッシュイン(2024-2026中期経営計画)

営業CF※1	50～60億円	事業利益率の改善、在庫の適正化、各種コスト削減、運転資金の見直し等による、営業CFの増加に向けた取組み
有利子負債の活用	40～60億円	D/Eレシオ※2を意識し、財務規律を確保 財務健全性を確保しつつ有利子負債を活用 最適資本構成や資本コストを意識
保有資産有効活用	10～20億円	政策保有株式の継続的縮減※3 2024-2026中期経営計画期間で20%縮減(銘柄数)

※1 成長投資(費用計上分)を除く
※2 2023年度 0.05倍(実績)、2026年度0.15倍(想定)
※3 2021-2023中期経営計画期間 10銘柄縮減/約50銘柄(実績)

キャッシュアウト(2024-2026中期経営計画)



実績

高上売

営業利益

営業利益率

ROE

中期経営計画

2030年度 目標

750

60

8.0%

8.0%

年度別売上計画

年度別売上計画

年度	サクサブランド事業	OEM事業	システム事業	新規事業	累計売上
2023年度	140	220	50	0	410
2024年度	141	191	53	0	385
2025年度	148	198	54	0	400
2026年度	154	220	56	0	430
2030年度	190	250	50	70	470

4 直近の業績状況

2025年3月期 第3四半期 連結損益計算書

	2024年3月期 3 Q(A)	2025年3月期 3 Q(B)	増減	
			(B－A)	比率
連結売上高	316	314	△2	△1%
連結営業利益	27	24	△3	△11%
連結経常利益	28	25	△3	△11%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	20	26	+6	+30%
1株当たり四半期純利益	336.24円	448.78円	+112.54円	+33%
連結営業利益率	8.5%	7.6%	△0.9%	△11%

ポイント

- 1. トップラインに関しては、OEM関連の減少があったものの、映像ソリューションの売上増と期中M&A実施により、前年同期比で同水準
- 2. 営業利益・経常利益に関しては、成長投資の実行により前年同期比で減益
- 3. 政策保有株式の縮減による特別利益に加え、繰延税金資産の回収可能性が高まったことにより税金費用が減少し、純利益が前年同期比で増益

2025年3月期 第3四半期 キャピタルアロケーションの実績

ポイント

成長投資・株主還元を着実に実行
その資金は政策保有株式の縮減を含めたキャッシュインから確保

	キャッシュイン	
	2025年3月期 予想※1	2025年3月期 3Q
営業CF※2	19	19
有利子負債の活用	34	41 (D/Eレシオ0.13倍)※3
保有資産有効活用	1	12
合計	54	73

成長投資

	キャッシュアウト	
	2025年3月期 予想※1	2025年3月期 3Q
成長・育成領域への投資	25	23
DX投資	6	3
人的資本投資	3	4
設備の維持・更新投資	12	14
株主還元	8	9
合計	54	53

※1.2024年5月29日時点 ※2.成長投資(費用計上分)を除く ※3.2023年度 0.05倍(実績)

2025年3月期 通期連結業績予想の修正

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想 (A) (2024/11/29公表)	2025年3月期 予想 (B) (2025/2/7公表)	増減	
				(B - A)	比率
連結売上高	409	440	430	△10	△2%
連結営業利益	33	28	32	+4	+14%
連結経常利益	34	28	32	+4	+14%
親会社株主に帰属する 当期純利益	28	22	32	+10	+45%
1株当たり当期純利益	479.87円	379.11円	551.44円	+172.33円	+45%
連結営業利益率	8.1%	6.4%	7.4%	+1.0%	+16%
配当	135円	135円	165円	+30円	+22%

ポイント

- 1.品質コストの減少に伴い、営業・経常利益が増加
- 2.政策保有株式の縮減、繰延税金資産の回収可能性が高まったことで、法人税等調整額が減少したことにより純利益が増加
- 3.配当に関しては、普通配当135円に加えて、設立20周年を記念して記念配当30円を加えた165円に変更

5 株主還元

配当方針

当面、年間配当金を
1株当たり**135**円とし、
安定的かつ継続的な
配当の実施を目指す

株主還元

.....
重要な経営課題のひとつと
位置づけ

企業価値の向上

.....
成長分野や新規事業に積極投資
することにより企業価値の
向上を実現する

適正な株主還元

.....
企業価値向上に必要な投資に
備えるための内部留保を確保し、
良好な財務体質の維持

普通配当の配当実績および計画

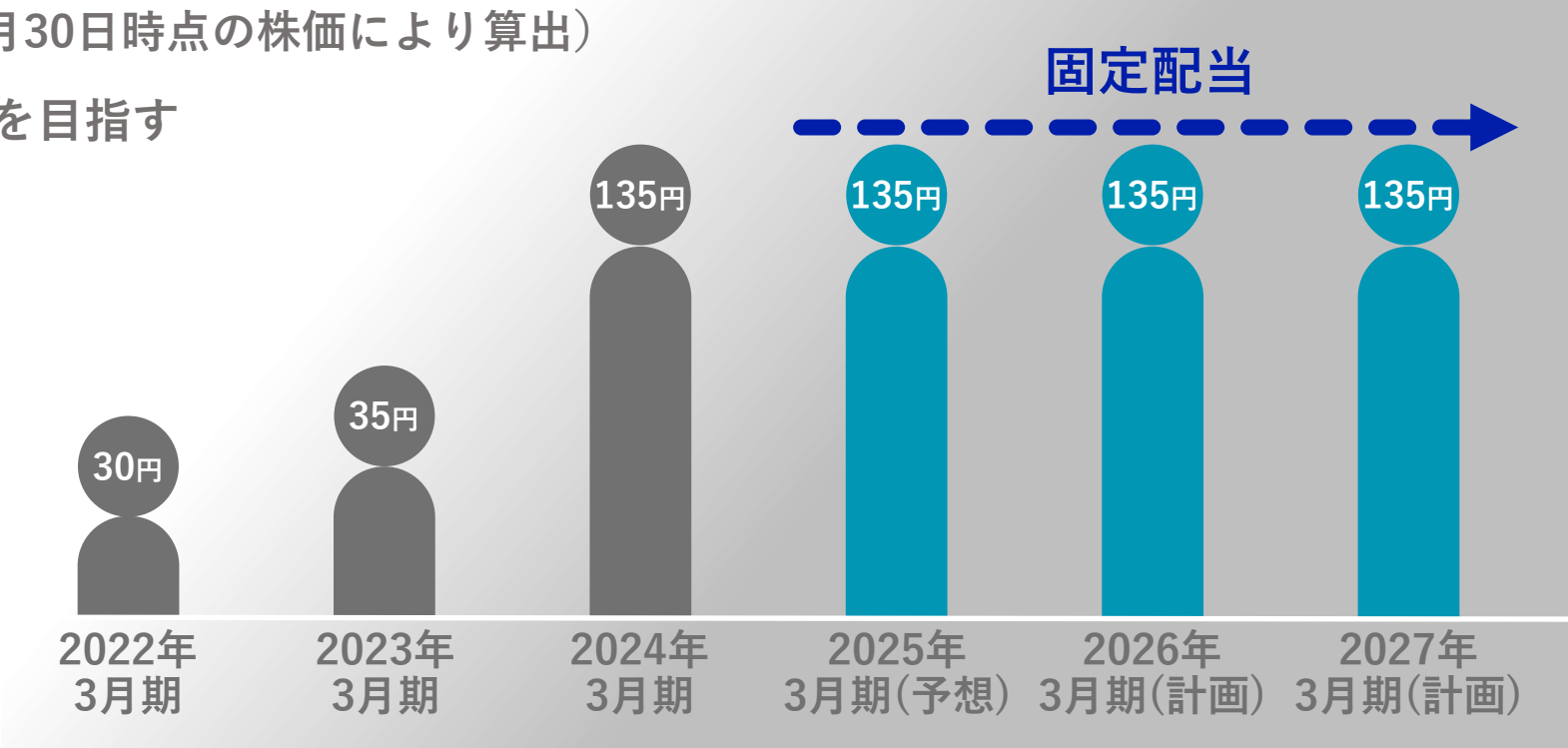
2024年3月期はサクサ設立後、過去最高益(純利益)を達成！

2024年3月期..... 配当実績 135円

2025年3月期～2027年3月期..... 配当計画 135円

配当利回り 4.7% (2024年12月30日時点の株価により算出)

安定的かつ継続的な株主還元を目指す



株主優待制度の新設について

株主の皆様への還元強化施策として、優待制度がスタート
長期保有特典で還元率が更にアップ！

保有株式数	進呈ポイント数			
	初年度	長期保有特典		
		1年以上3年未満	3年以上5年未満	5年以上
200株～299株	3,000 ポイント	3,000 ポイント	3,000 ポイント	3,000 ポイント
300株～399株	5,000 ポイント	5,000 ポイント	5,000 ポイント	5,000 ポイント
400株～499株	7,000 ポイント	7,000 ポイント	7,000 ポイント	7,000 ポイント
500株～599株	10,000 ポイント	10,500 ポイント	11,000 ポイント	11,500 ポイント
600株～699株	14,000 ポイント	14,700 ポイント	15,400 ポイント	16,100 ポイント
700株～999株	20,000 ポイント	21,000 ポイント	22,000 ポイント	23,000 ポイント
1,000株以上	25,000 ポイント	26,300 ポイント	27,500 ポイント	28,800 ポイント

保有年数に応じてポイント数が増加



サクサグループの工場見学会

※画像はイメージです。

サクサグループ20周年記念配当

サクサグループは2024年4月をもって創立20周年となりました！！
株主の皆様をはじめ、関係各位の暖かいご支援に感謝し、記念配当を実施します。

普通配当 135 円 + 20周年記念配当 30 円 = 2025年3月期配当 165 円

2025年3月期 配当利回り 5.8% (2024年12月30日時点の株価により算出)

2025年3月期 総還元利回り 6.8%

(自社株買い：自社株を除く総発行株式に対する取得株式比率 0.5%

株主優待：権利取得株式数200株、2024年12月30日時点の株価で算出 0.5%)

中間配当制度の導入および定款の一部変更

株主の皆様への利益還元の機会を充実させるため、
現在年1回の期末配当に加え、中間配当制度を導入します。

中間配当基準日 **毎年9月30日**

※中間配当制度の導入につきましては、2025年6月下旬開催予定の
当社第22回定時株主総会において定款変更議案が承認可決されることを条件となります。

初回中間配当基準日 **2025年9月30日を予定**

< 配当方針に従った配当のイメージ >



IRメール配信サービス登録に伴うQUOカード抽選配布キャンペーンのお知らせ

キャンペーン期間中にIRメール配信サービス特設ページから登録いただいた方から抽選で
100名様に500円分のQUOカードをプレゼントいたします！

キャンペーン期間：2025年2月25日～3月31日

特設ページURL：https://www.saxa.co.jp/ir/QUO_form/

<QUOカードキャンペーンへの応募に関する注意事項>

- ・本応募をもってIRメール配信サービスへの登録が完了となります。
- ・ご応募はおひとり様、1回限りとなります。
- ・応募後の応募キャンセルや応募内容の変更はできません。
- ・本キャンペーンの賞品の発送先に関しては、日本国内に限定させていただきます。
- ・当選者の発表は、賞品の発送をもって代えさせていただきます。電話やメールでの当選結果のご質問にはお答えできませんので、ご了承ください。
- ・賞品は、2025年4月頃発送予定です。
- ・抽選タイミングでIRメール配信サービスの登録解除があった場合、抽選を受けられませんので、ご注意ください。
- ・当選者のお名前、住所などは一切公表いたしません。
- ・住所の記入ミス、登録後の住所変更等の事由により賞品が届けられない場合、また、ご応募に関して不正な行為があった場合は、当選を取り消させていただく場合があります。
- ・すでに登録済みの方、当社社員および当社グループ社員は対象外となりますので、ご了承ください。
- ・抽選に関しては、本キャンペーンページを通して2025年3月31日までにIRメール配信サービスに登録の方のみが対象となりますので、ご了承ください。

■将来見通しに係わる記述についての注意事項

本資料に記載されている将来予想については、現時点における事業環境に基づき当社が判断した予想であり、今後の事業環境により実際の業績が異なる場合がありますのでご承知おきください。

■本資料における数値の表示方法

本資料に記載されている各項目の数値は、それぞれの数値の億円未満を四捨五入して表示しています。



ビジョン（目指す姿）

つなげる技術の、その先へ。

心地よい暮らし、つまり、
安心で安全、快適で便利な環境の実現に向けて。
つなげる技術を、さらにつなげていくこと。
それを、お客様の明日へとつなげていく、サクサです。