



平成21年11月6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 吉岡 正紀  
(コード番号 6675 東証第1部)  
問合せ先 総務部長 江藤 進  
(TEL. 03-5791-5511)

## 中期経営戦略に関するお知らせ

当企業グループは、「業績の早期回復」と「成長軌道への回帰」を目指し、平成22年3月期下期以降の経営戦略を策定しましたので、その概要について下記のとおりお知らせします。

### 記

#### 1. 中期経営戦略策定の背景

当企業グループの主力市場である情報通信ネットワーク関連市場においては、光ネットワークをはじめとしたブロードバンド化の進展に伴い、通信の主軸はこれまでの音声通話からデータ、画像通信への移行が進んでおります。さらに、通信サービスが多様化、高度化するとともにネットワークを活用した様々な事業が生まれるなど大きな変化が続いております。

このような事業環境の中で、当企業グループでは、ネットワークソリューション分野およびセキュリティソリューション分野の主力市場において、事業の選択と集中を進めており、次世代ネットワークなどに対応した両分野の融合商品を早期に開発、販売するための取組みを推進してまいりました。

しかし、基幹事業の一つであるキーテレホンシステム市場においては、市場環境が大きく変化し、事業拡大が期待できなくなってきたこと、当企業グループの業績が平成21年3月期で赤字決算となる要因の一つとなりました。このような厳しい状況を打破して「業績の早期回復」と「成長軌道への回帰」を果たすため、中期経営戦略を策定いたしました。

#### 2. 経営戦略の基本方針

当企業グループは、より良いサービスを創造するために、オープン・イノベーションの考え方を取入れ、お客様視点に立った安心、安全、快適を実現するソリューションをタイムリーに提供することを基本方針とし、事業の転換を加速、早期に「成長軌道への回帰」を果たし、売上高600億円、経常利益率5%の実現に邁進してまいります。

#### 3. 重点経営戦略

##### (1) 事業の拡大

「成長軌道への回帰」を果たすため、事業の選択と集中および事業の転換を強力に推進して、固定電話依存体質から脱却し、事業の拡大を図ってまいります。

##### ① 事業の選択と集中

事業の収益性および将来性を見極め、事業の選択を推進して重点事業に経営資源を集中してまいります。

## ② 事業の転換

当社が目指すソリューション展開は、当企業グループの主力市場である情報通信ネットワーク関連市場で、お客様の特性を考慮したうえ、お客様が必要としている規模、性能および機能を満たしたシステム、機器またはサービス等をスピーディにご提供してまいります。

### ア. ソリューション展開による事業領域の拡大

- ・機器売り事業からソリューション提供への事業展開の変革
- ・当社が保有する音声、データおよび映像についての技術力とサービスの総合力をもって、徹底したマーケットインにより、お客様のニーズに適合したソリューションを展開し、新たな市場を創造するとともにキーコンポーネントを創出することで事業領域を拡大

#### <狙いとする主なソリューション>

- ・ビジュアルコミュニケーション

TV会議システムをベースとした双方向コミュニケーションツールの提供

- ・セキュアソリューション

カメラ、画像処理技術および通信技術を融合し、オフィスや警備、交通、病院、介護・福祉等の特定事業者に安心、安全、快適を提供

- ・アプライアンスソリューション

共通プラットフォームをベースにアプライアンスボックス、ゲートウェイ等によりオフィス内等へ様々なサービスを提供

### イ. オープン・イノベーションの考え方による事業の早期転換

お客様のニーズに適合した商品、サービスを迅速に創出するため、当企業グループのアイデア・技術と外部のアイデア・技術とを有機的に結合させ、新たな価値を創造

### ウ. 海外事業の推進

当企業グループが持つ商材・技術を有効活用しながら、国内外企業とのパートナーシップを構築し、事業規模を拡大

## (2) 経営基盤の強化

「業績の早期回復」と安定した収益体質を構築するため、事業の特質と規模に見合った組織の効率化および要員適正化を推し進めるとともに、平成21年から取り組んでいる経営改善施策を強力に推進して、徹底した総原価の低減と付加価値の増大を図り、収益力を強化してまいります。

### ① グループ全体最適化の推進

- ・現状の事業規模に見合った収益構造への変革
- ・成長事業へグループ内リソースの集中配分
- ・業務プロセスの見直しおよび業務のシステム化推進によるグループ内共通業務の効率化推進

### ② 販売体制の変革

- ・機器売りからソリューション提案体制への質的変革
- ・システムエンジニアの増強とシステムインテグレータの育成

### ③ 徹底した総原価の低減

- ・サプライチェーンマネジメントの強化により生産機能の効率化
- ・開発－調達－生産－販売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の推進
- ・グループ資材調達機能の強化により外部流出費用の削減
- ・効率的な開発手法の全社展開ならびにグループ内外開発リソースの有効活用による開発生産性および品質の向上
- ・保有資産の有効活用および流動化促進

#### 4. 主要ターゲット市場の主なソリューション

##### <オフィスソリューション>

オフィスの安心、安全、快適を実現するビジュアルコミュニケーション、セキュアおよびアプライアンスソリューションをワンストップで提供し、レガシーキーテレホンシステム依存から脱却

##### <セキュリティソリューション>

センサ、カメラ、画像処理技術等により、防犯予防および誤報低減等のセキュアソリューションをワンストップで提供

##### <交通ソリューション>

Suica、PASMOを利用した決済ソリューション／個人認証ソリューション（勤怠、セキュリティ管理など）の提供およびカメラ、画像処理技術などを活用したセキュアソリューションを提供

##### <キャンパスソリューション>

交通系カードを利用した学生証等により、決済を含めたキャンパスシステムの利便性向上やビジュアルコミュニケーションを活用した遠隔授業等の新たなソリューションを提供

##### <介護・福祉ソリューション>

センサ、カメラ、画像処理技術などにより、介護支援、ナースコール等のセキュアソリューションをワンストップで提供

#### 5. 経営数値目標

売上高	600 億円
経常利益	30 億円
経常利益率	5%以上
設備投資	売上高比率5%以下
研究開発投資	売上高比率8%以下
総資本回転率	1.5回

※Suicaは、東日本旅客鉄道株式会社の登録商標です。

※PASMOは、株式会社パスモの登録商標です。

※本資料に記載されている業績予想、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、今後の事業環境の変化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。

以 上