



平成30年6月27日

各 位

会 社 名 昭和ホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長兼最高経営責任者  
此下 竜矢  
(コード番号 5103 東証第二部)  
問合せ先 取締役最高執行責任者兼  
最高財務責任者 庄司 友彦  
(TEL. 04-7131-0181)

中期経営計画（アクセルプランⅢ「再発進」2018～2023）  
策定に関するお知らせ

当社は、この度、当社グループの中期経営計画（アクセルプランⅢ「再発進」2018～2023）を策定し、2023年に連結売上高238億円、連結営業利益65億円、親会社に帰属する当期純利益12億円を目指すことを本日取締役会で決議をいたしましたのでご報告いたします。

当社は、平成27年6月15日に中期経営計画（アクセルプラン2015「加速・ギア2」）の公表を行い、グループの役職員が一丸となり「アジアGLOBAL展開」、「新規分野開拓」、「M&A・提携」、「所有しない経営」をテーマに掲げ、計画の遂行に邁進して参りました。

当該中期計画期間の3年間で、アジア進出拠点、及び、日本以外のアジアにおける売上比率は飛躍的に向上し、アジア進出拠点の拡大に伴い新たな経営人材も誕生いたしました。しかしながら、当該中期経営計画最終年度に当たる直近の2018年3月期では、計画と大きな乖離が生じ、計画は未達となっております。

当社といたしましては、現状認識を新たにし永続的な成長と利益の拡大を目的として、中期経営計画（アクセルプランⅢ「再発進」2018～2023）を策定いたしました。

計画の詳細につきましては、添付の中期経営計画書をご確認ください。

経営陣・従業員一同、是が非でも事業計画を達成し、株主や投資家の皆様、お取引様の発展に貢献して参りたいと考えておりますので、何卒ご支援いただけますよう宜しくお願い申し上げます。

以上



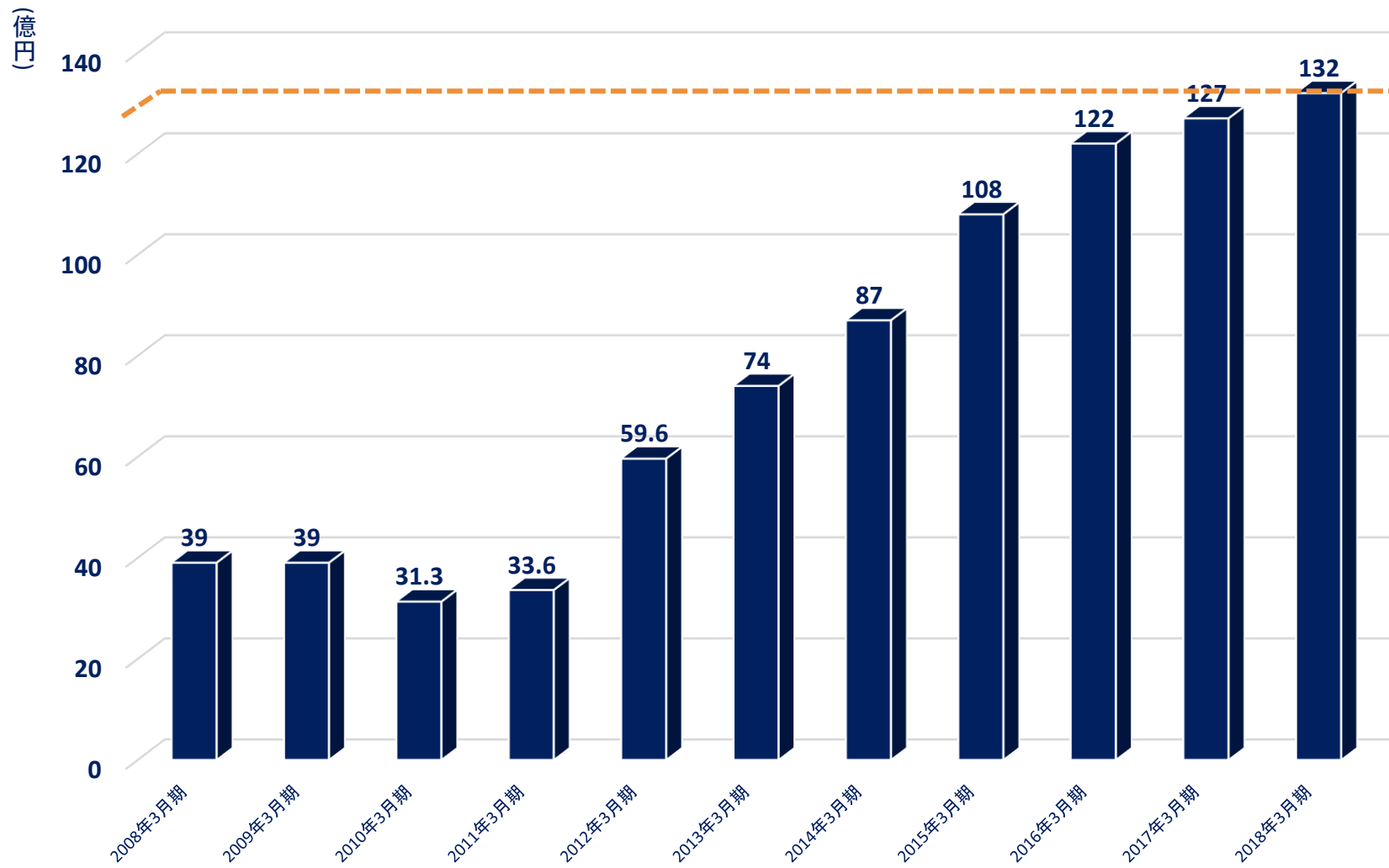
▲  
アクセルプランIII  
「再発進」2018~2023  
▲

# アクセルプラン2015

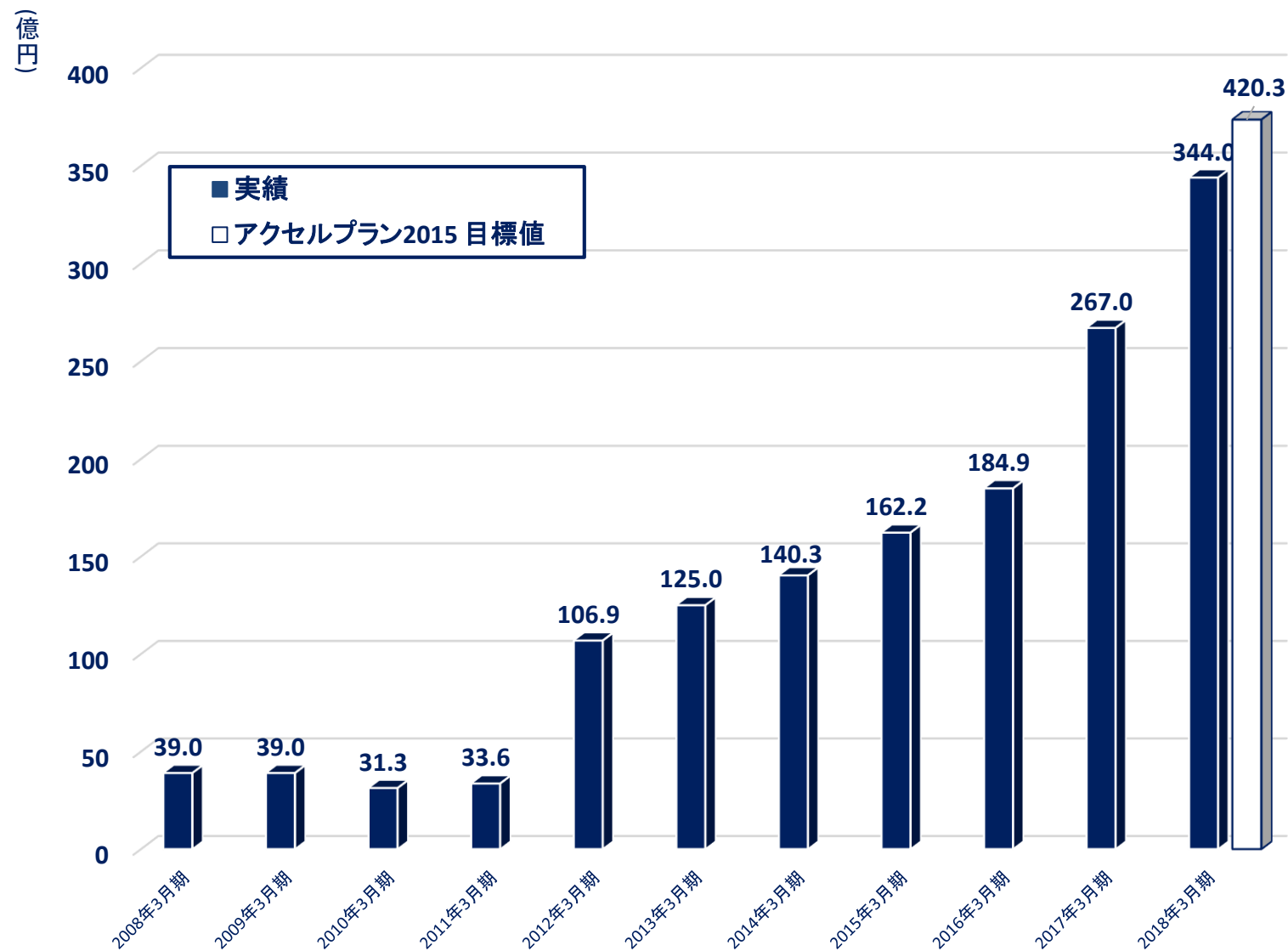
## ギア2「加速」

### 総括

# 連結売上高 130億円超

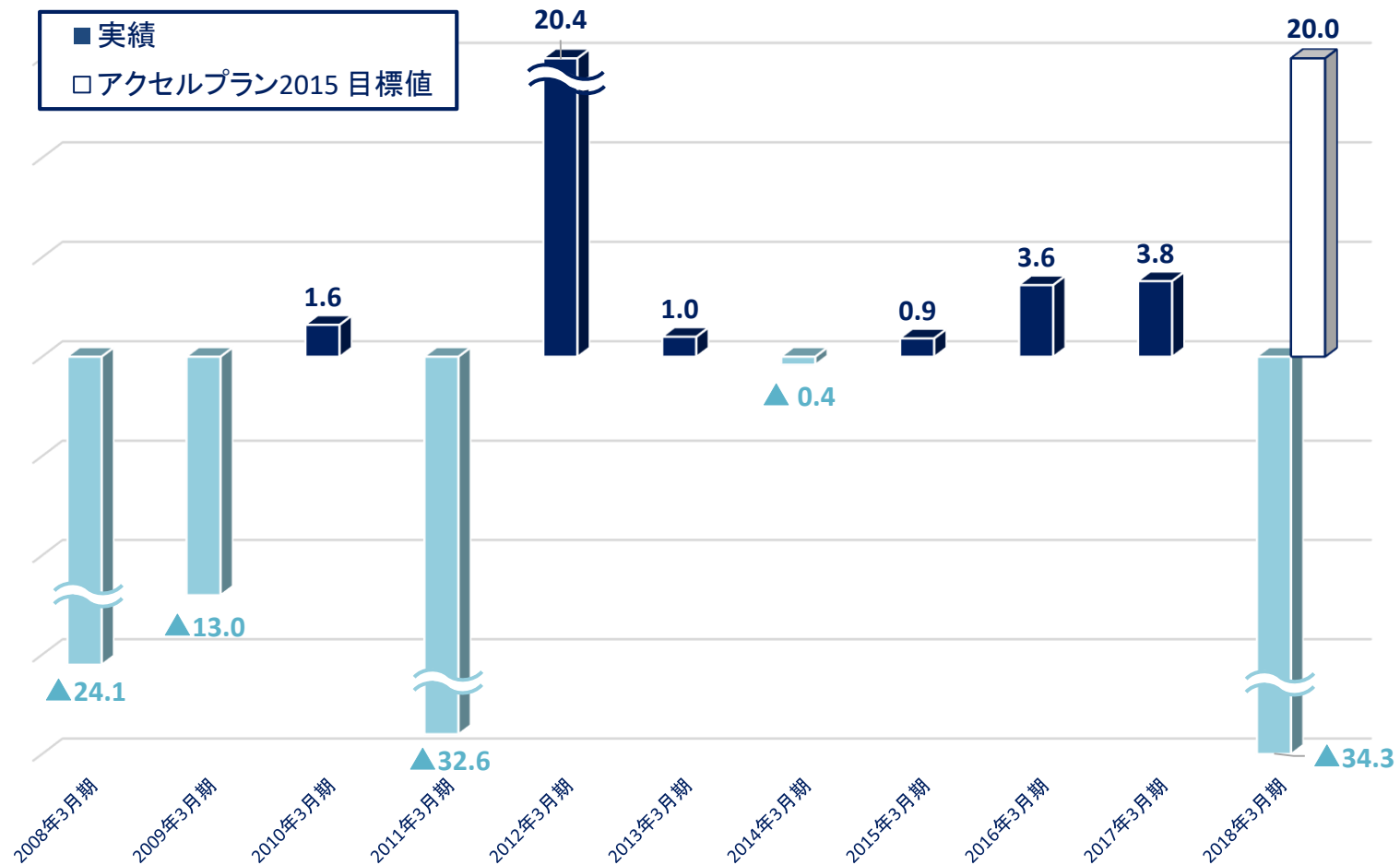


# グループ売上高 2015年3月末実績比 2.1倍に

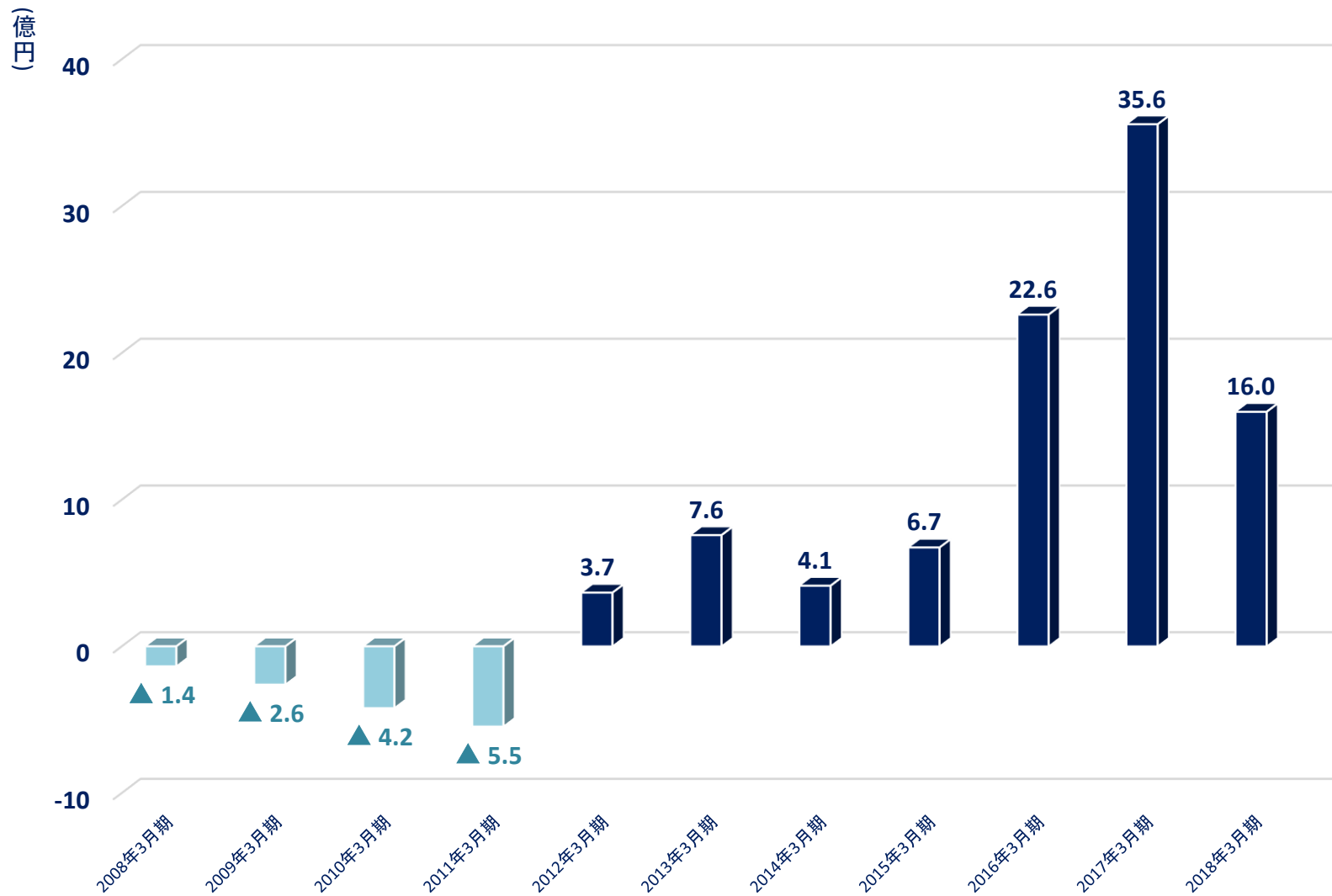


# 連結純利益 タイ子会社の引当金により 最終年度大幅にマイナス

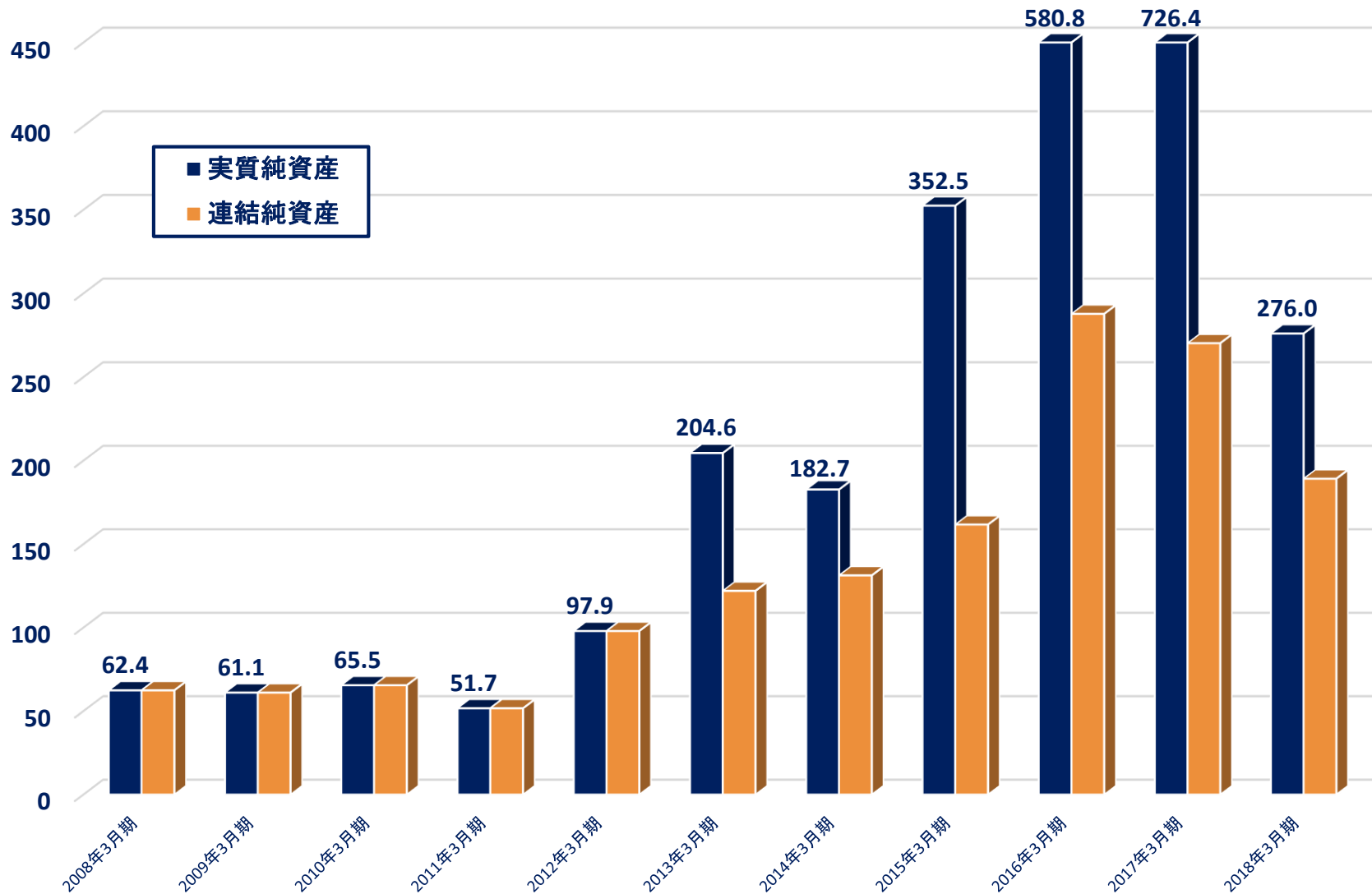
(億円)



# 連結營業利益



# 実質純資産 目標1200億円に対し 未達





1. 事業拡大
2. 全ての指標未達
3. 最終年度に引当金を計上したことによる大幅赤字計上

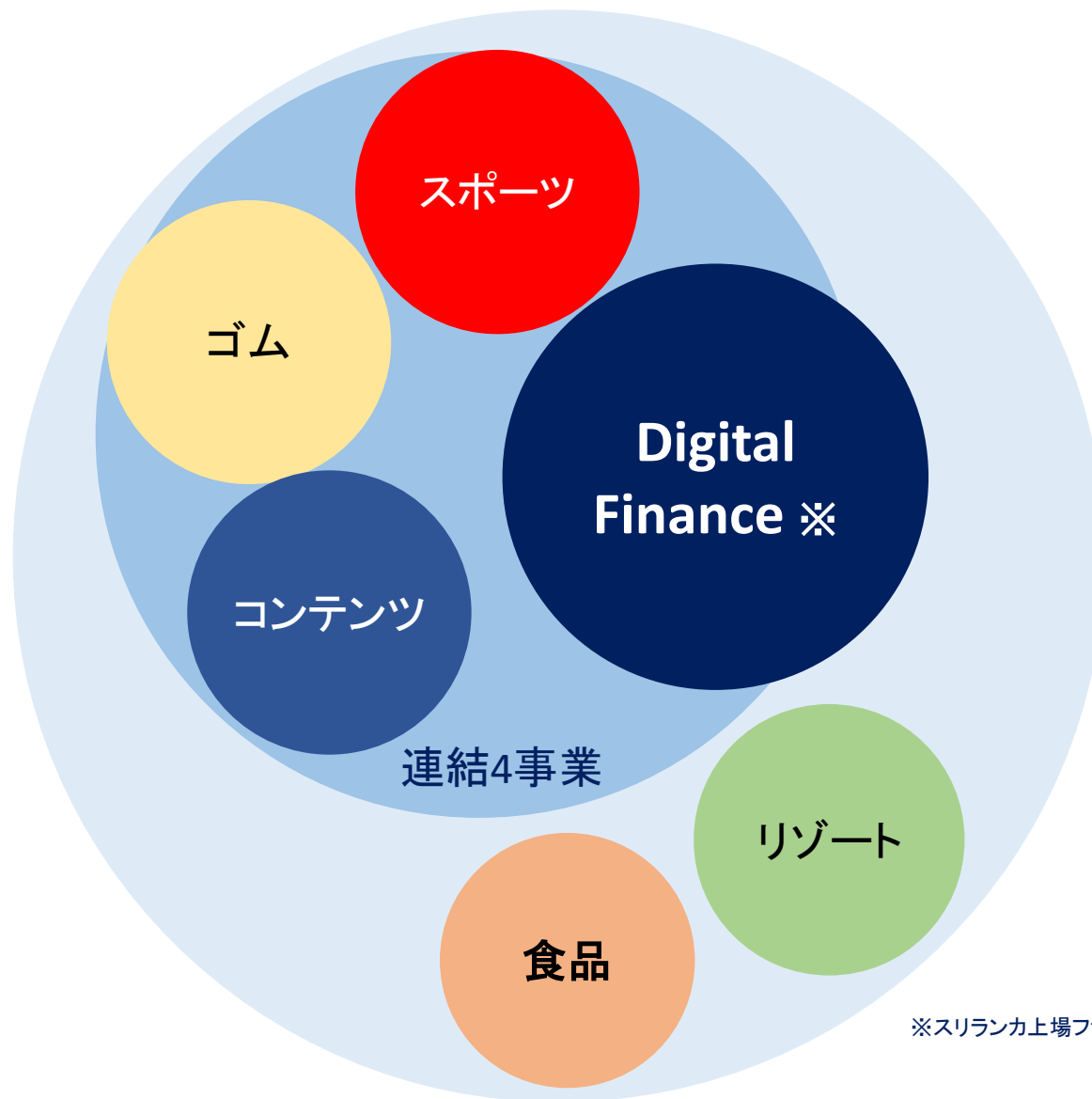
アクセラプランIII

「再発進」

2018~2023

1. コーポレートガバナンスの強化
2. アジア地域での各国ローカル経済発展に資する各事業活動の促進
3. 日本における中高年層を活性化する各事業活動の促進

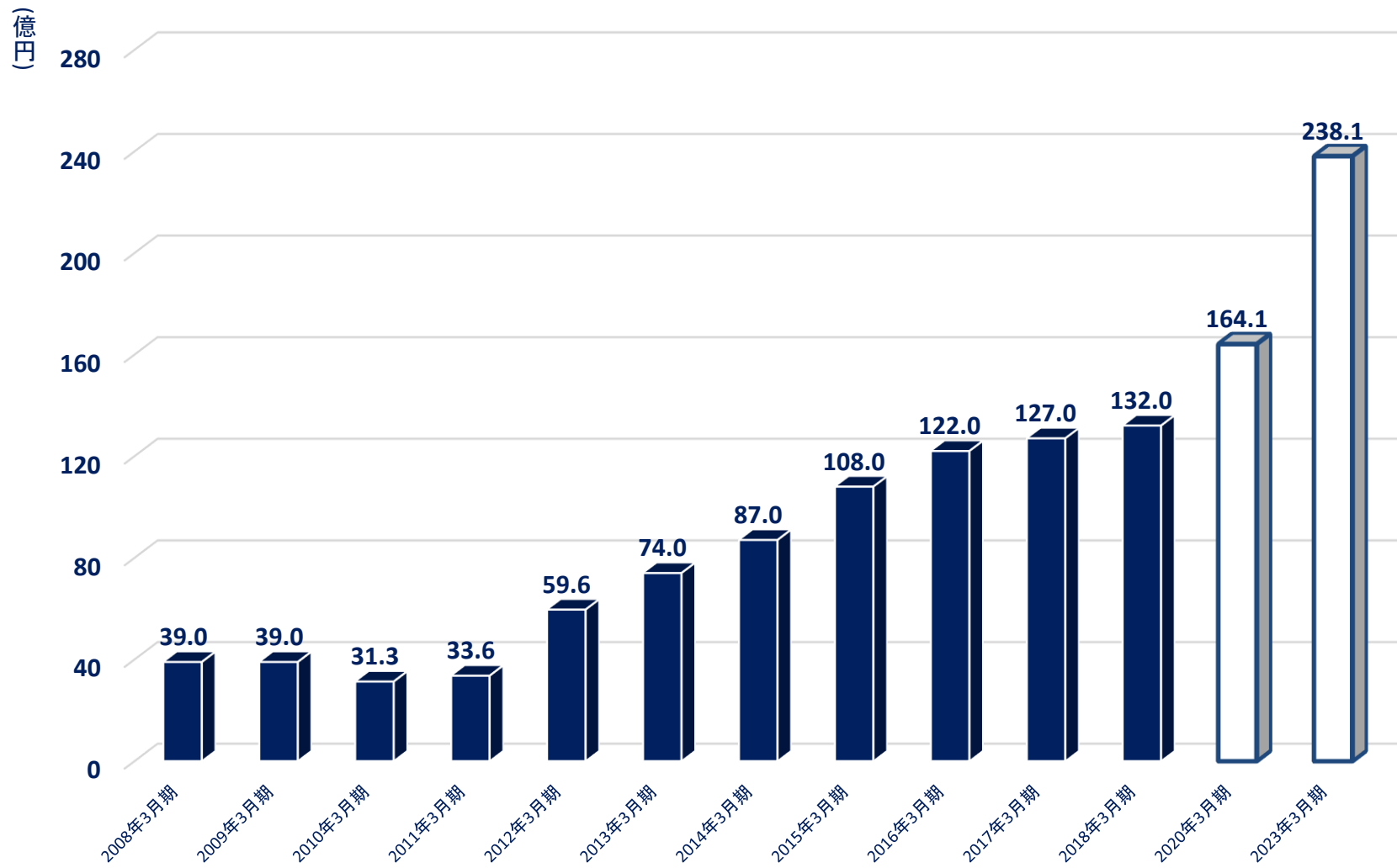
# グループ6事業



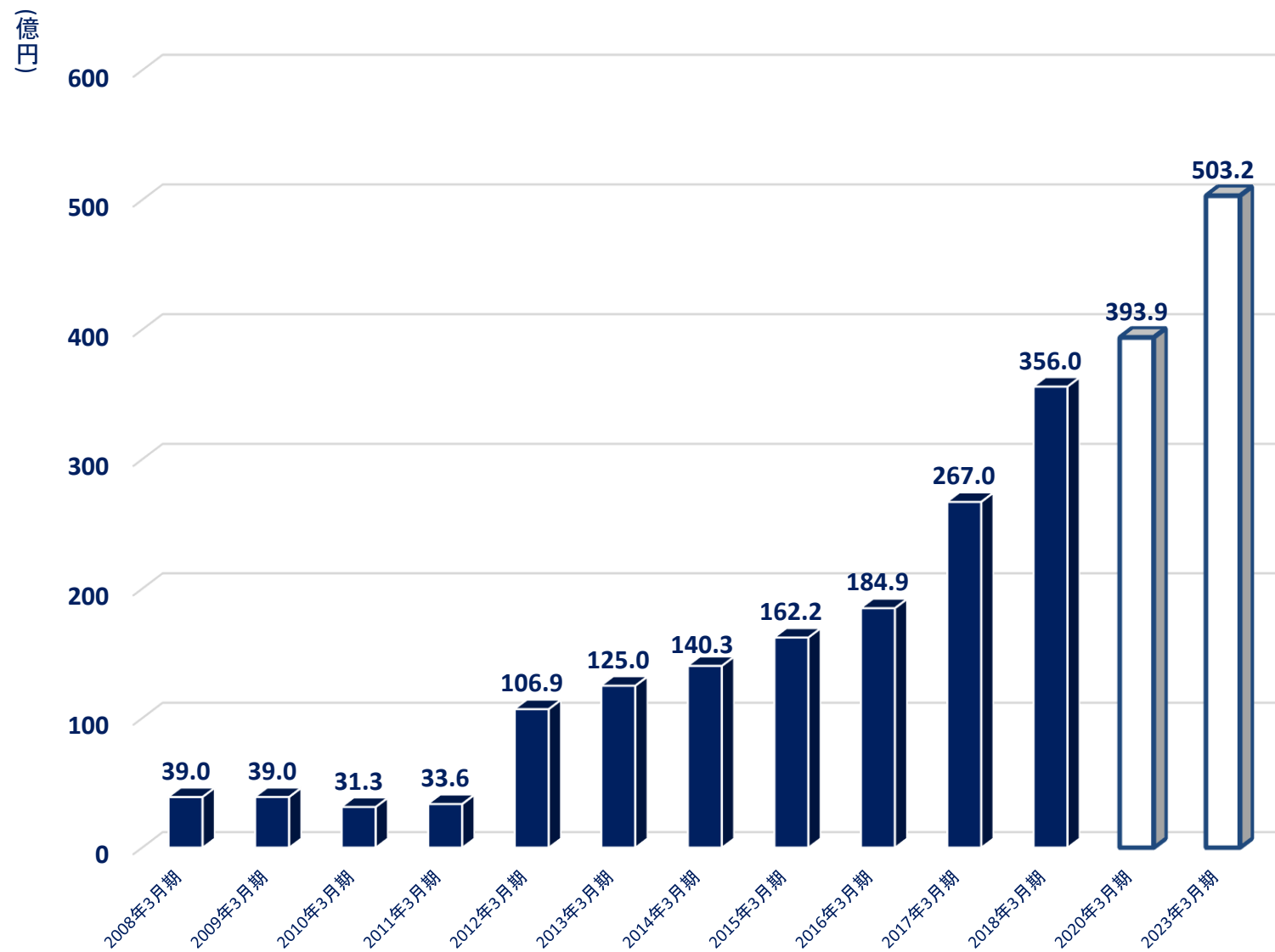
※スリランカ上場ファイナンス企業のCCFは持分法適用会社

# 目標

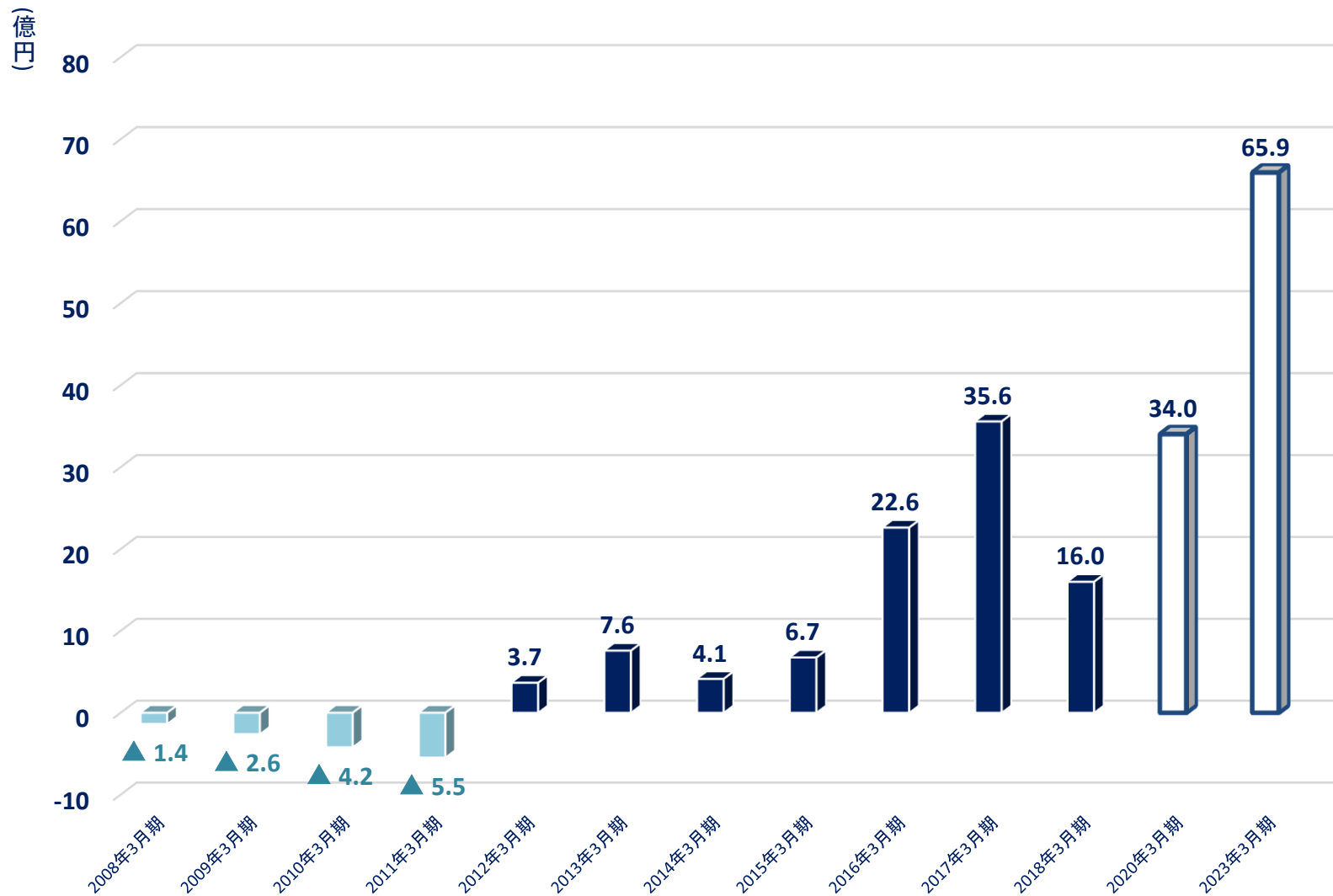
# 連結売上高



# グループ売上高

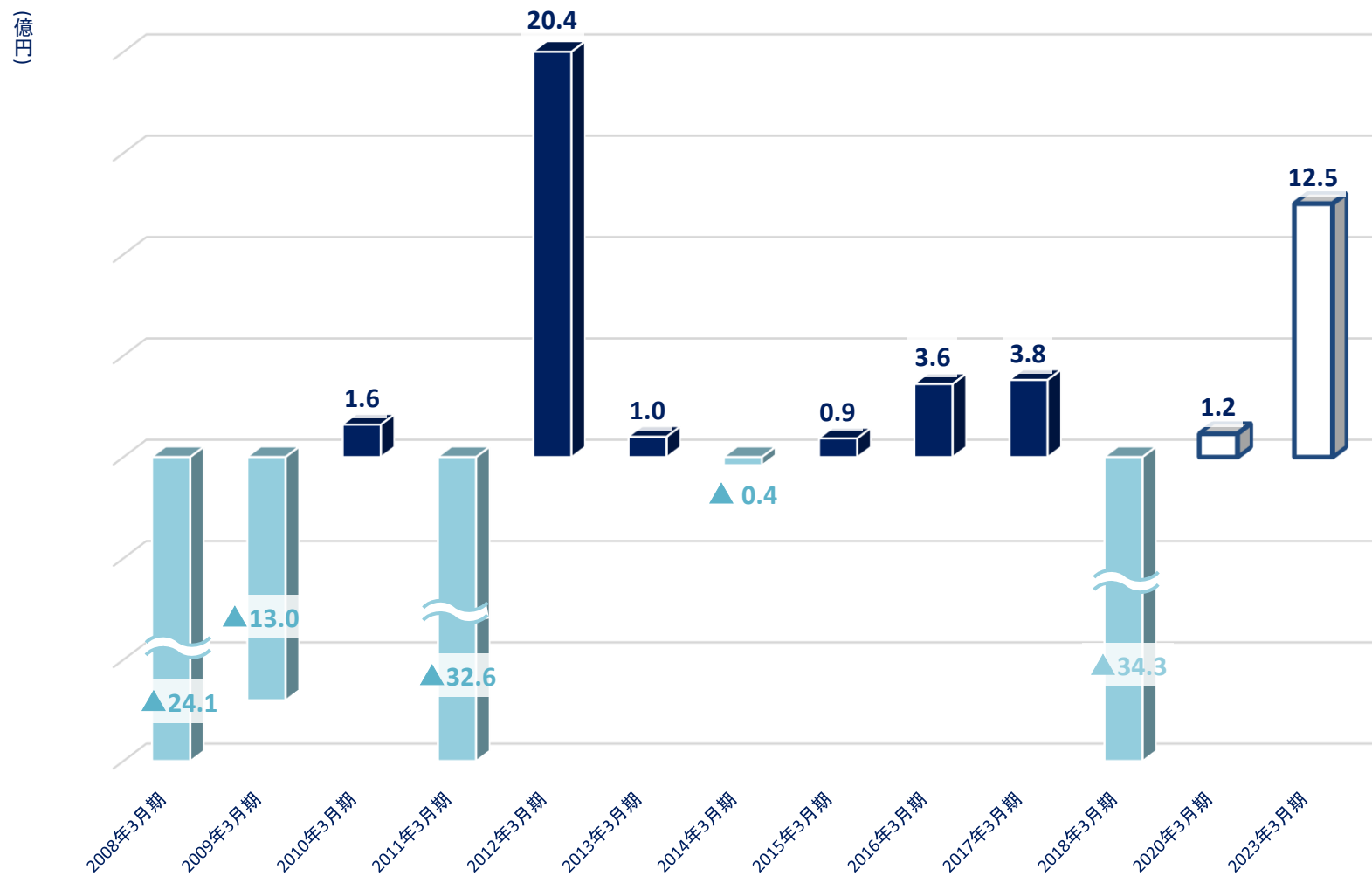


# 連結營業利益





# 連結純利益



# 各事業 5 力年計画

# Digital Finance事業

# コーポレートガバナンス強化と Glocal Digital financeの最適化

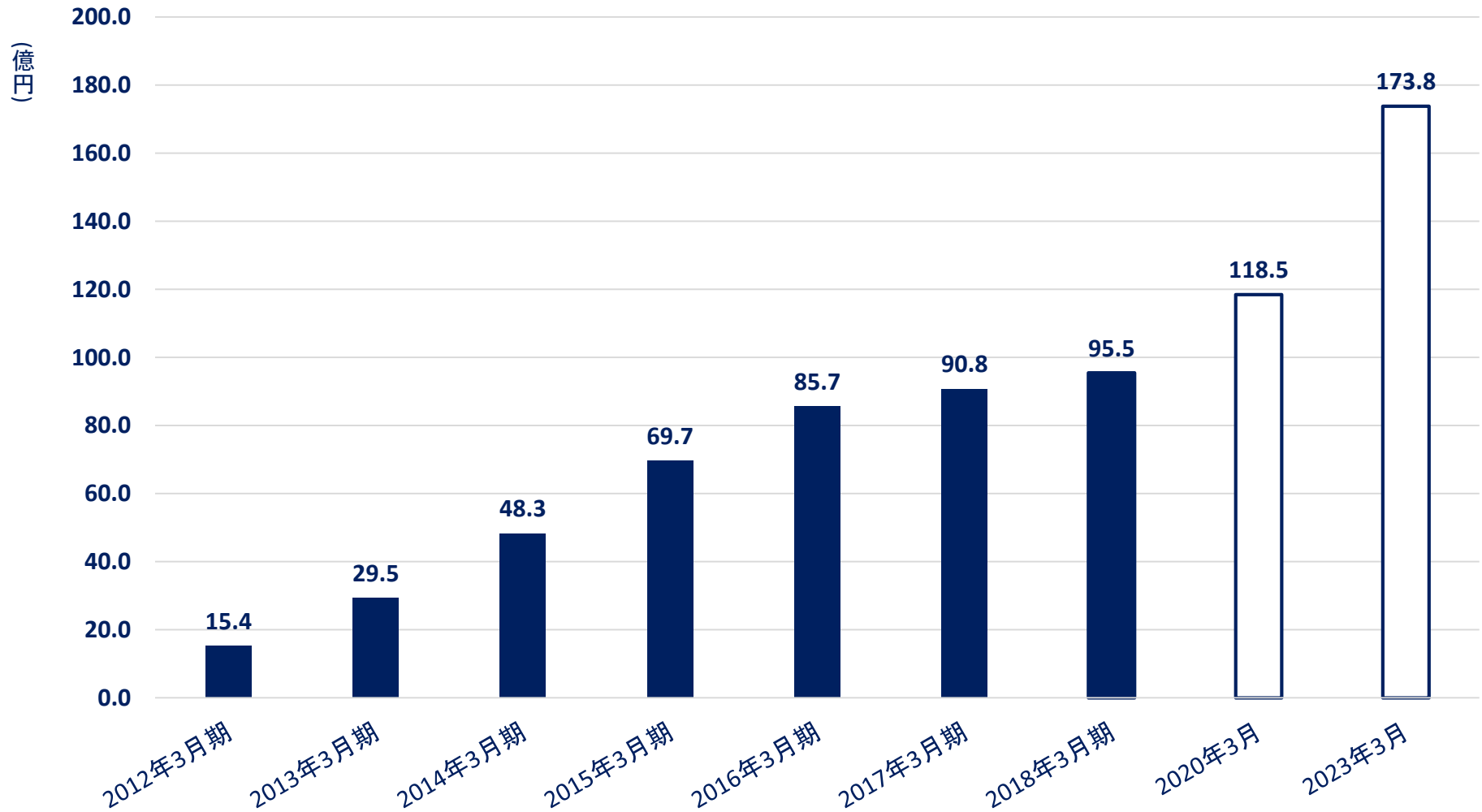
現在直面するガバナンス課題や訴訟等の解決に尽力しつつ、多国籍に拡大したネットワークのより効率的な運用を実現、各国事業体の連携を高めて収益性を一層向上させる。

高まるアジアローカルファイナンス  
需要にこたえる

**Glocal Finance Company**

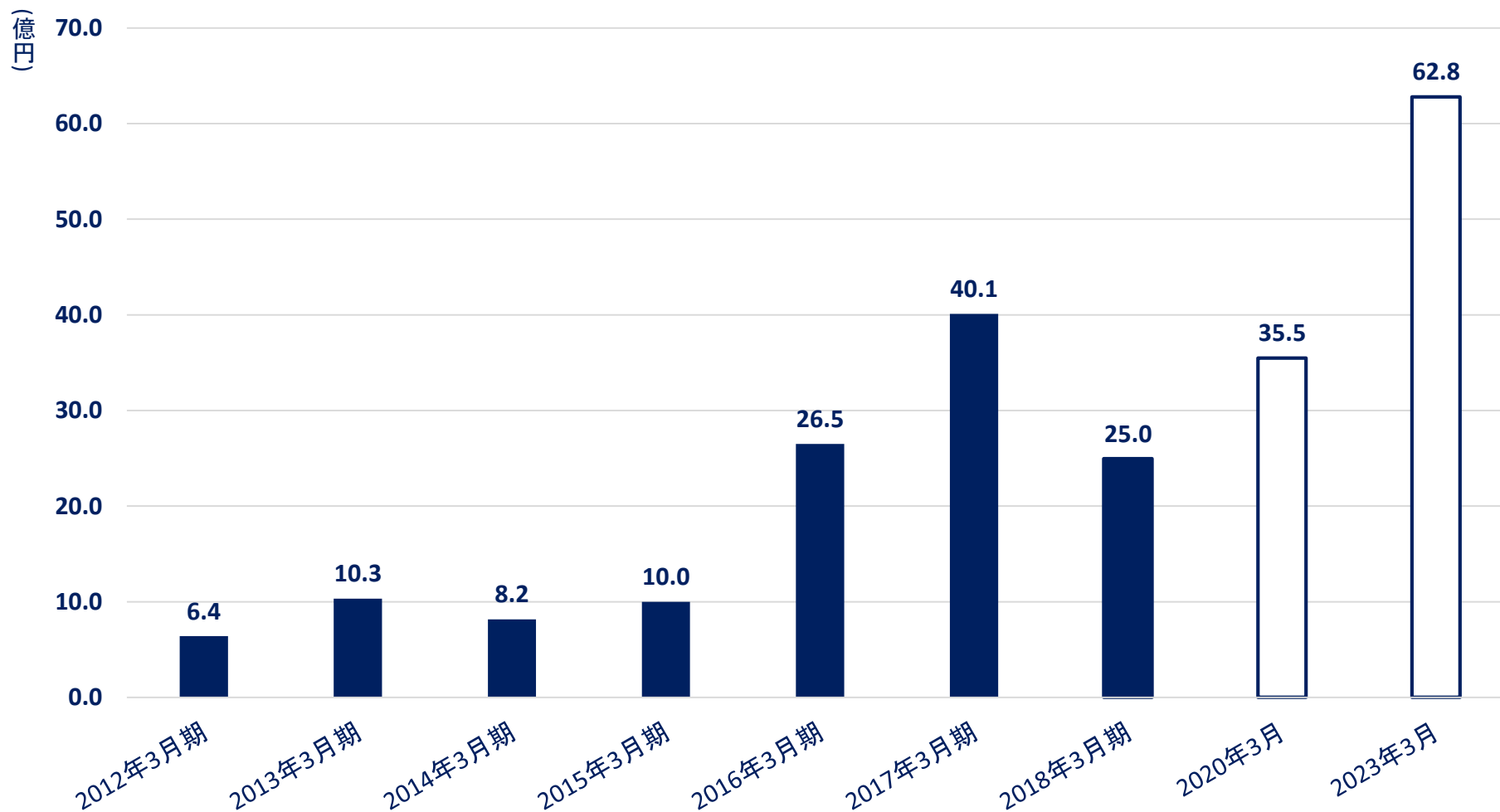
1. POSネットワークの最適化/グループ組織の統合
2. 新事業戦略パートナーの開拓
3. 既存市場における新商品投入
4. コーポレートガバナンスの強化

# 売上目標 (Digital finance事業)



※昭和ホールディングス、並びにウェッジホールディングスによる推測値

# EBT目標 (Digital finance事業)

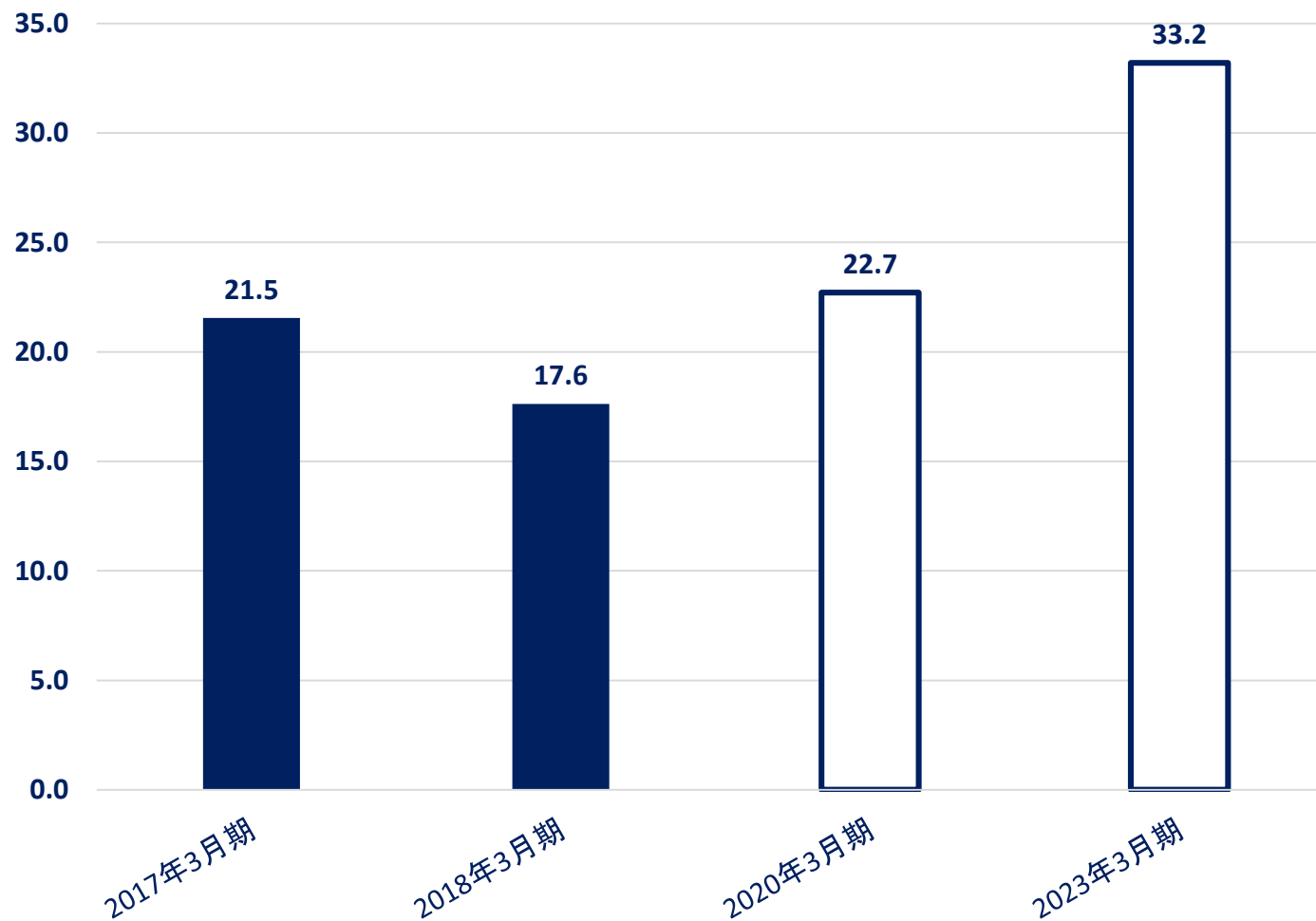


※昭和ホールディングス、並びにウェッジホールディングスによる推測値



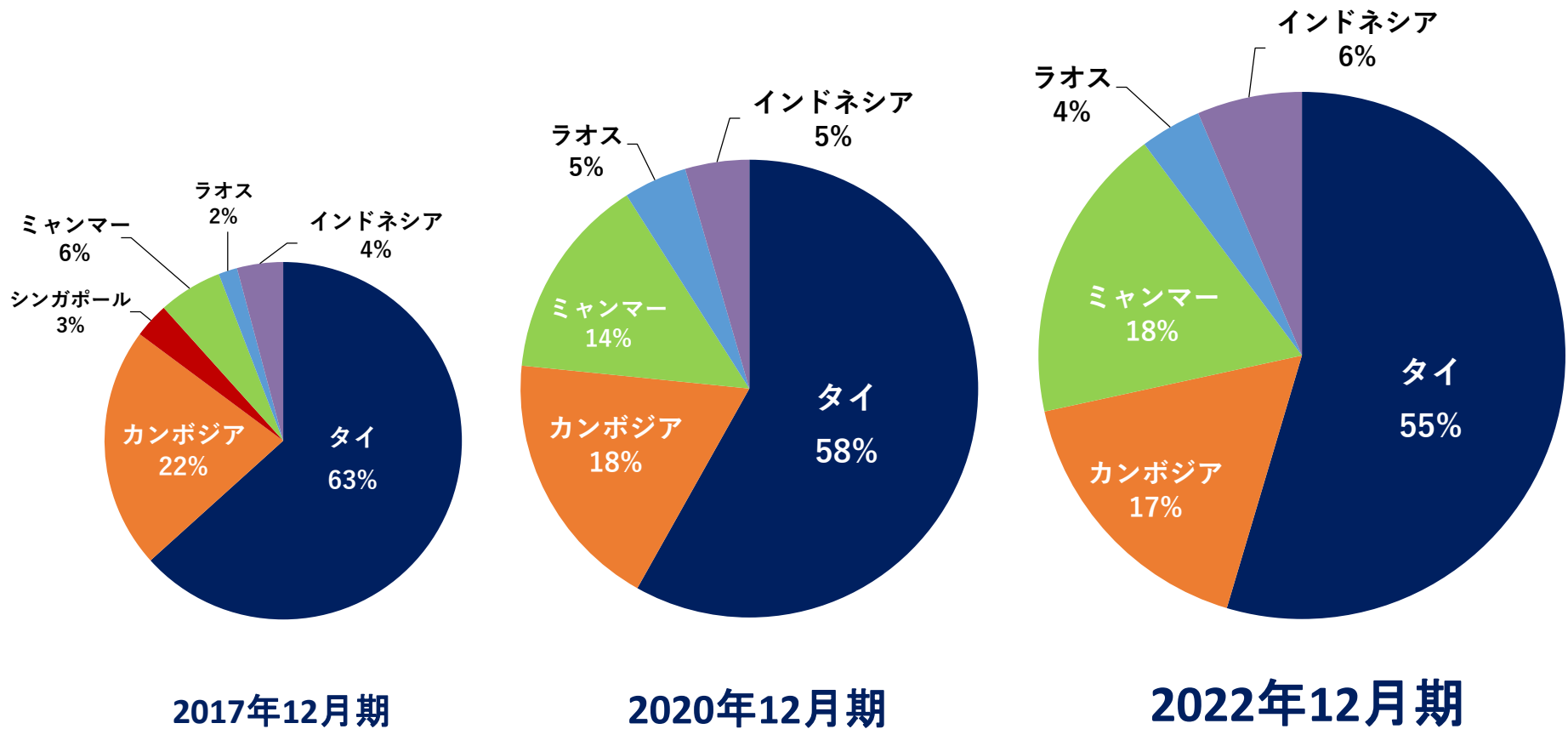
# スリランカ CCF 純利益目標

(億円)



※昭和ホールディングス、並びにウェッジホールディングスによる推測値

# 国別売上推移 (Digital Finance事業)



※昭和ホールディングス、並びにウェッジホールディングスによる推測値

# 食品事業

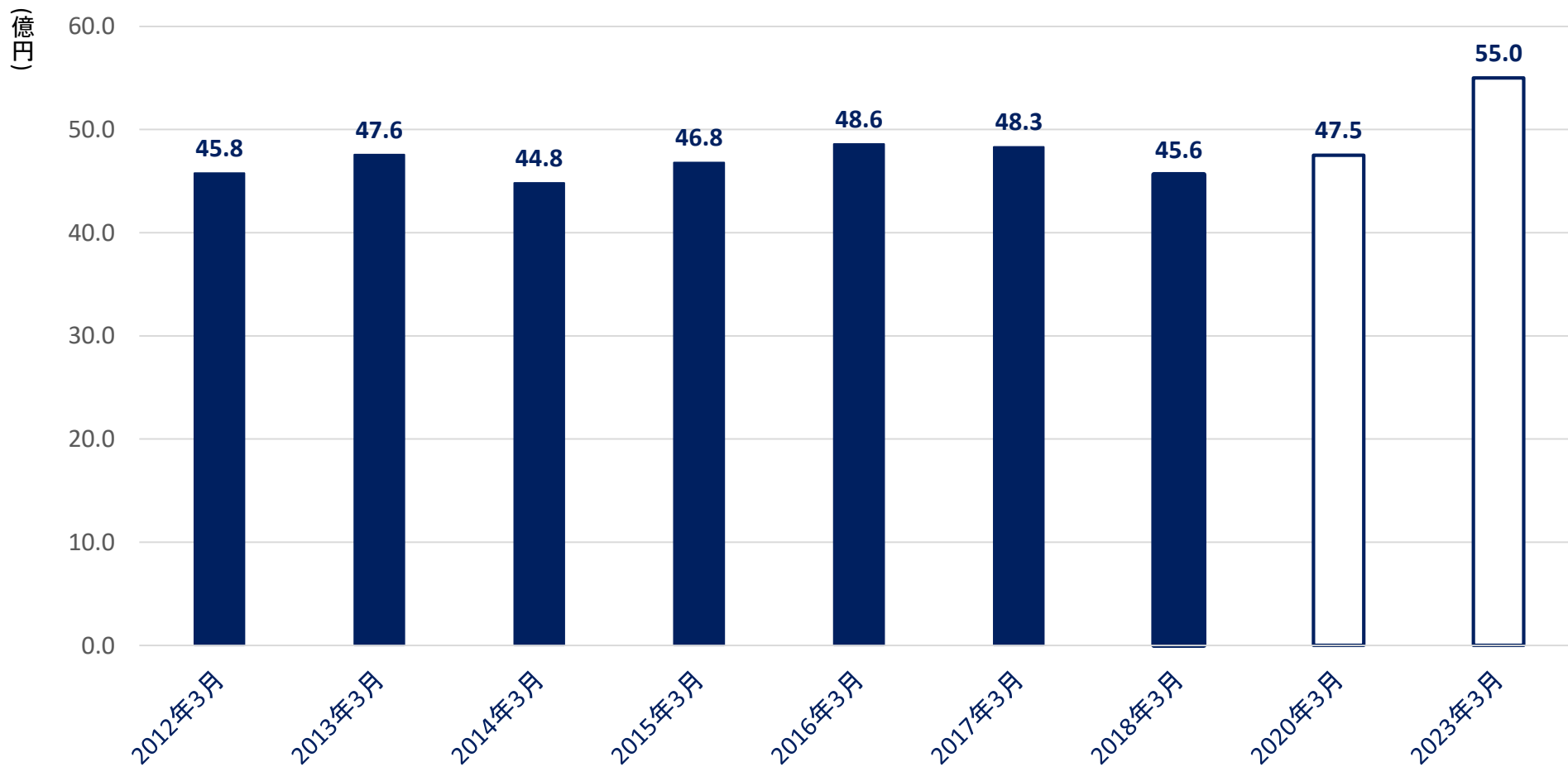
## ついで買いから 指名買いされる企業へ

新たな健康和菓子部門のパイオニアとなり企業価値を高める。  
既存部門では更なる競争力を身に着け、指名される企業となる。

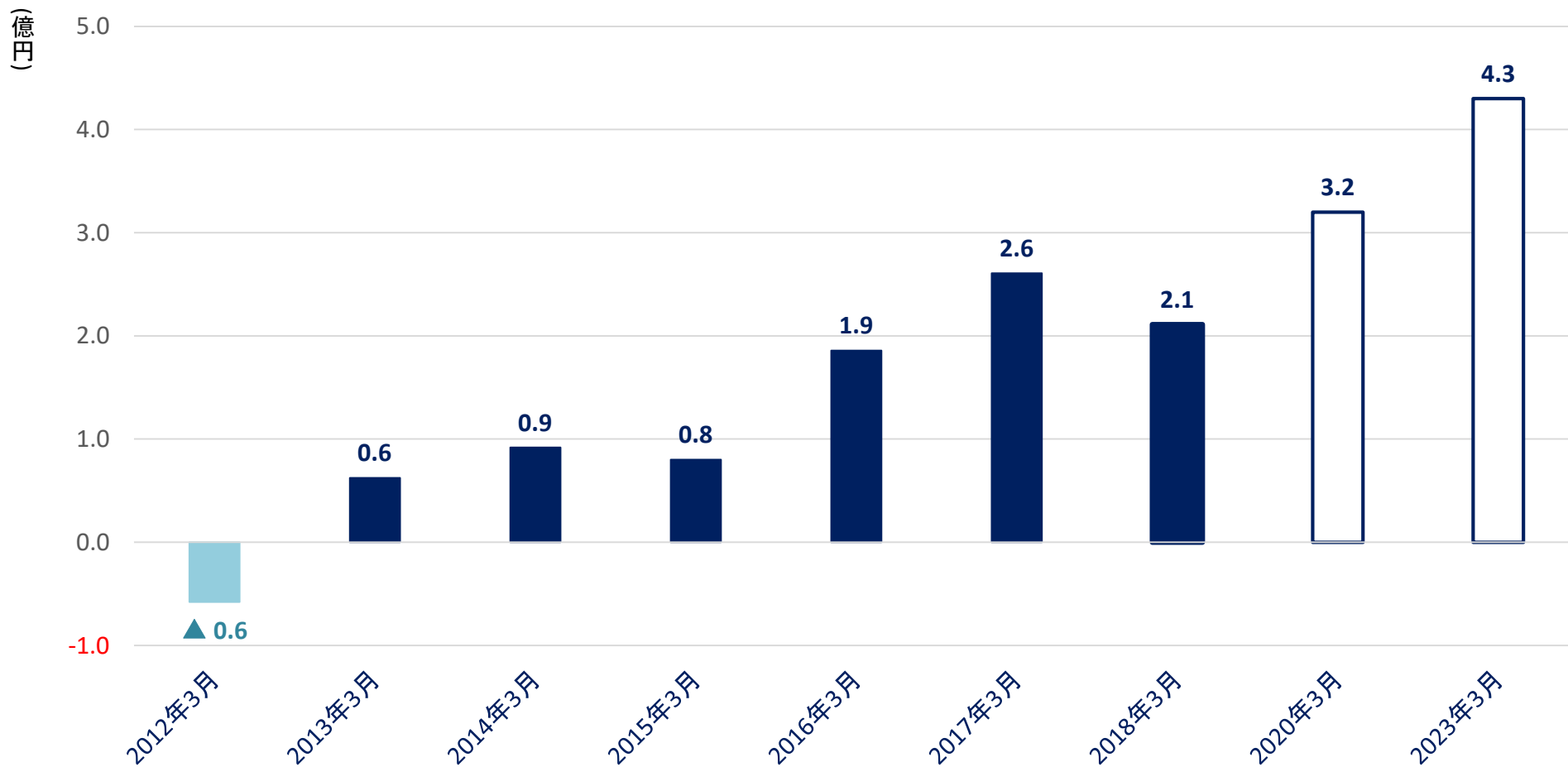
**消費者の健康志向に対応する  
差別化ブランドと  
従来事業のコアコンピタンスを活かした低  
コストブランドの両立**

1. **スマート・ナイス和菓子で健康生活に貢献**
2. **あらゆる食シーンの要望に対応**
3. **SM,GMSの価格要求に対応**

# 売上目標(食品事業)



# 貢献利益目標(食品事業)





# ゴム事業

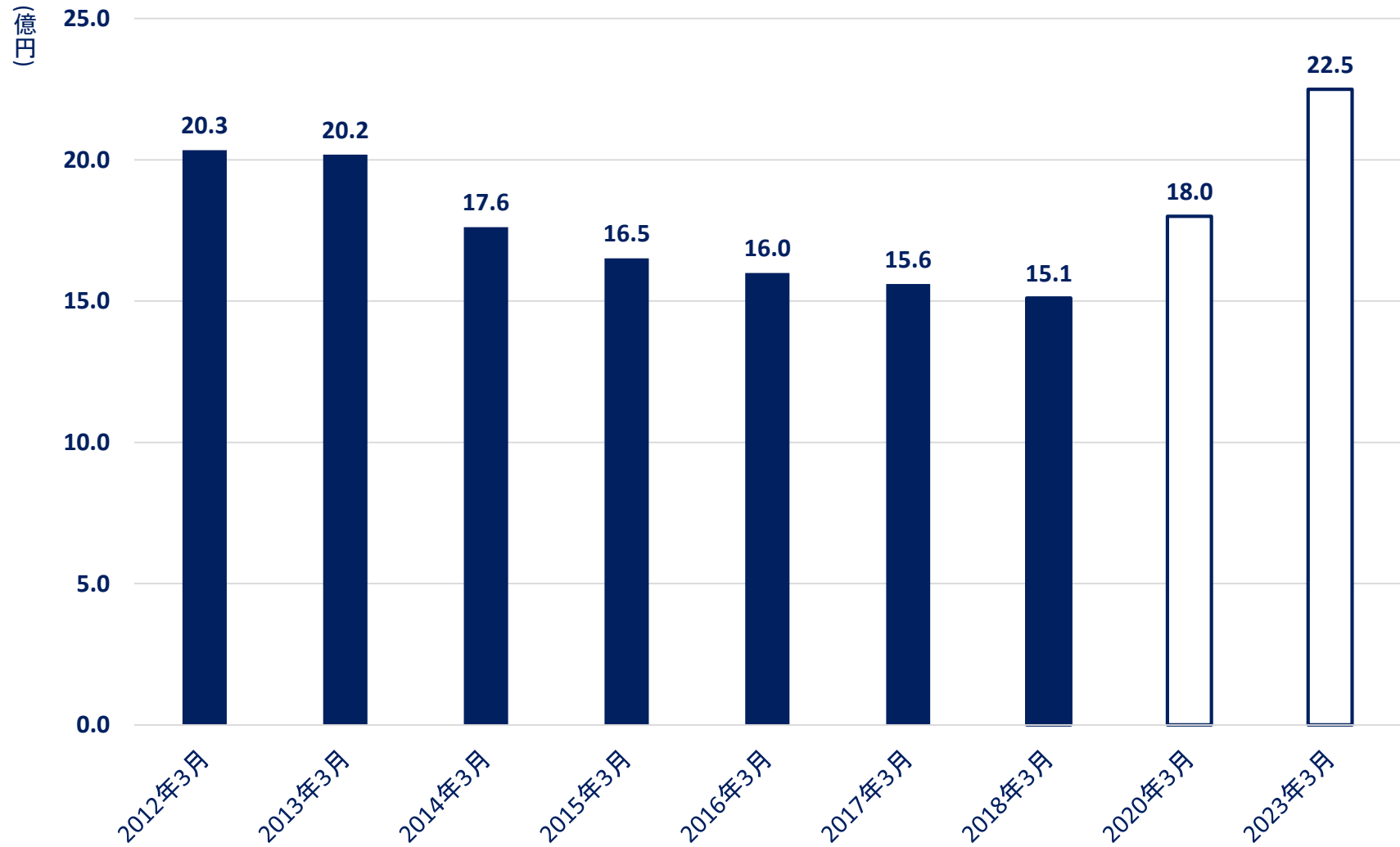
# 商社化シフトによる売上の拡大

商社・工場・海外事務所のネットワークを生かしてファブレス化により売上拡大。

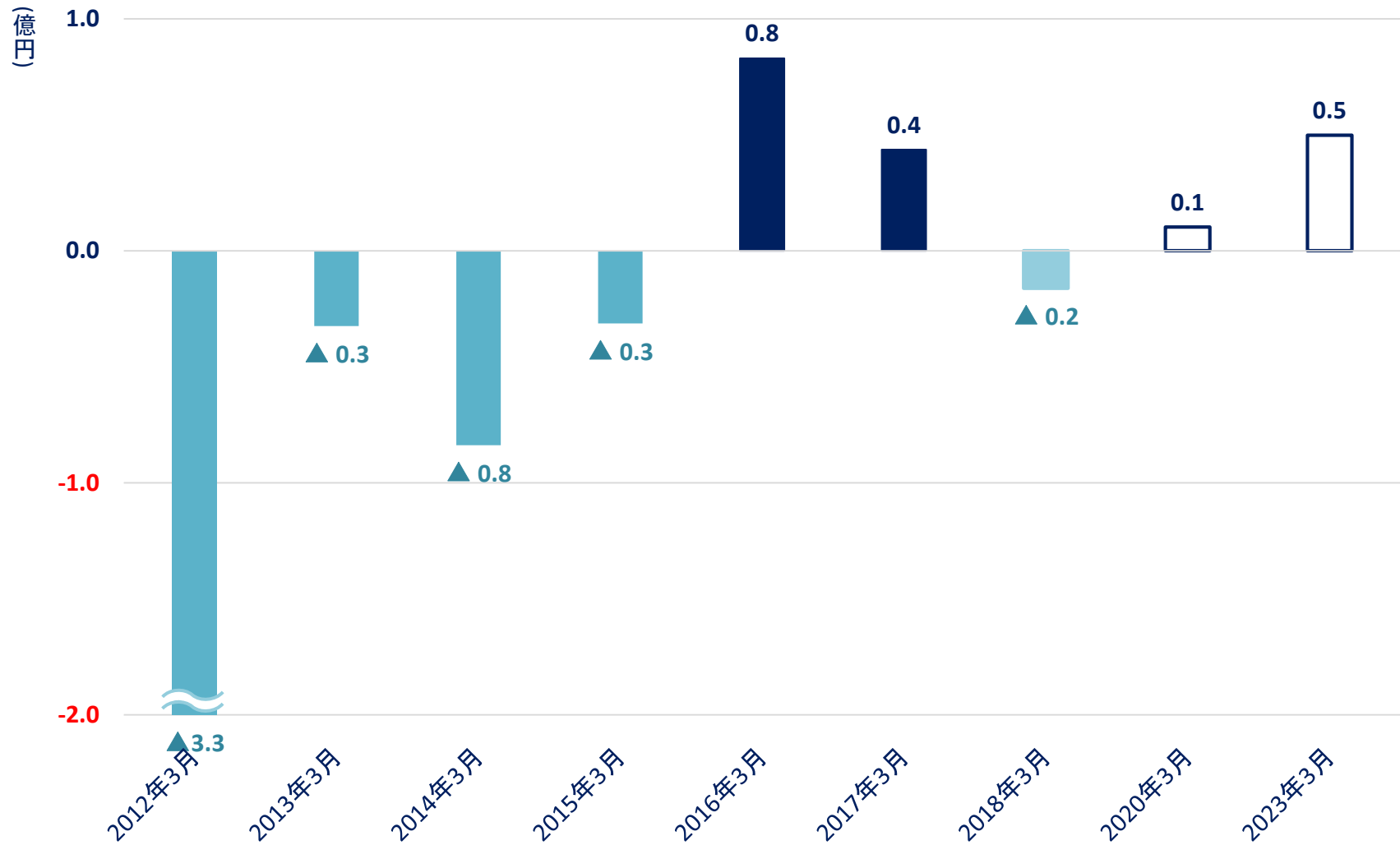
**アジアの産業高度化に対応する  
高度な防食製品の供給と  
アジアの環境・衛生意識高度化に  
対応する民生品の供給者**

1. **ライニング強化**
2. **アジア提携戦術**
3. **グローバル商社機能強化**

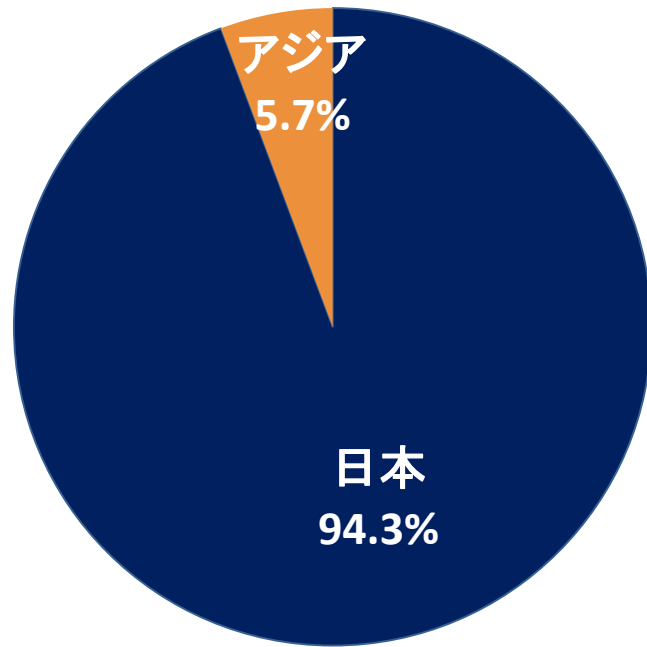
# 売上目標(ゴム事業)



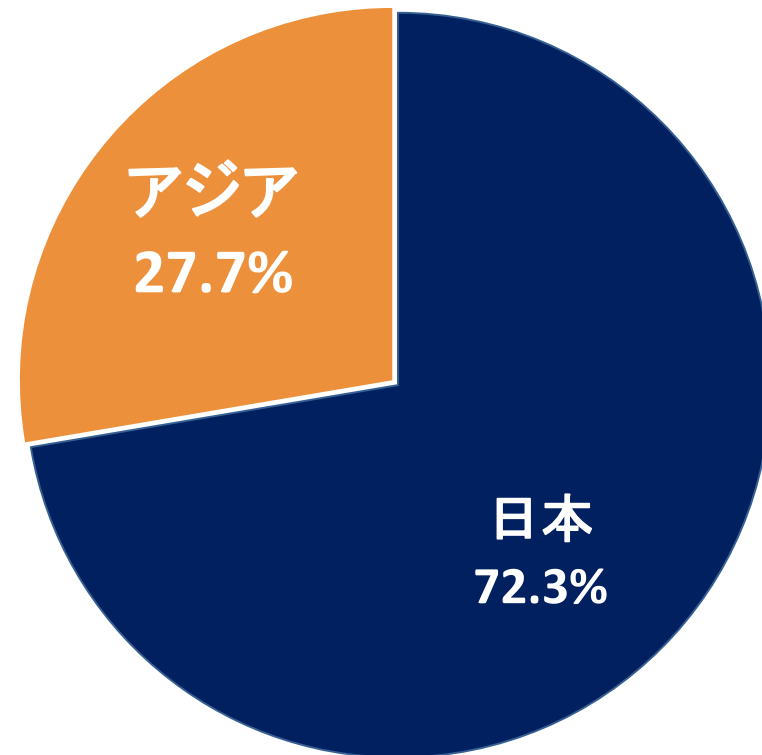
# 貢献利益目標(ゴム事業)



# 売上比率



2018年3月期



2023年3月期

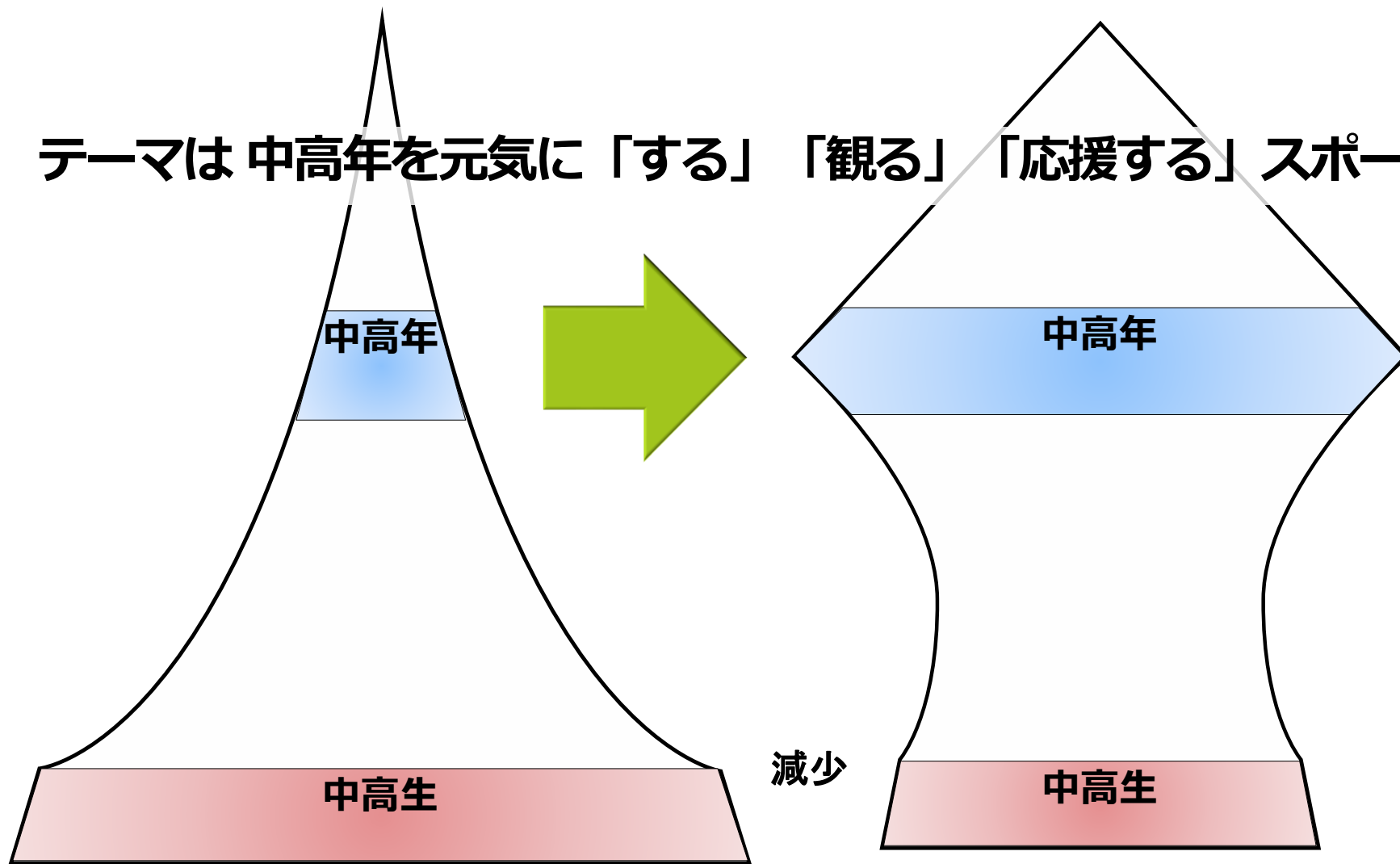
# スポーツ事業



# 営業からプロモーターへ スポーツ愛好者に最高の経験を 直接お届け

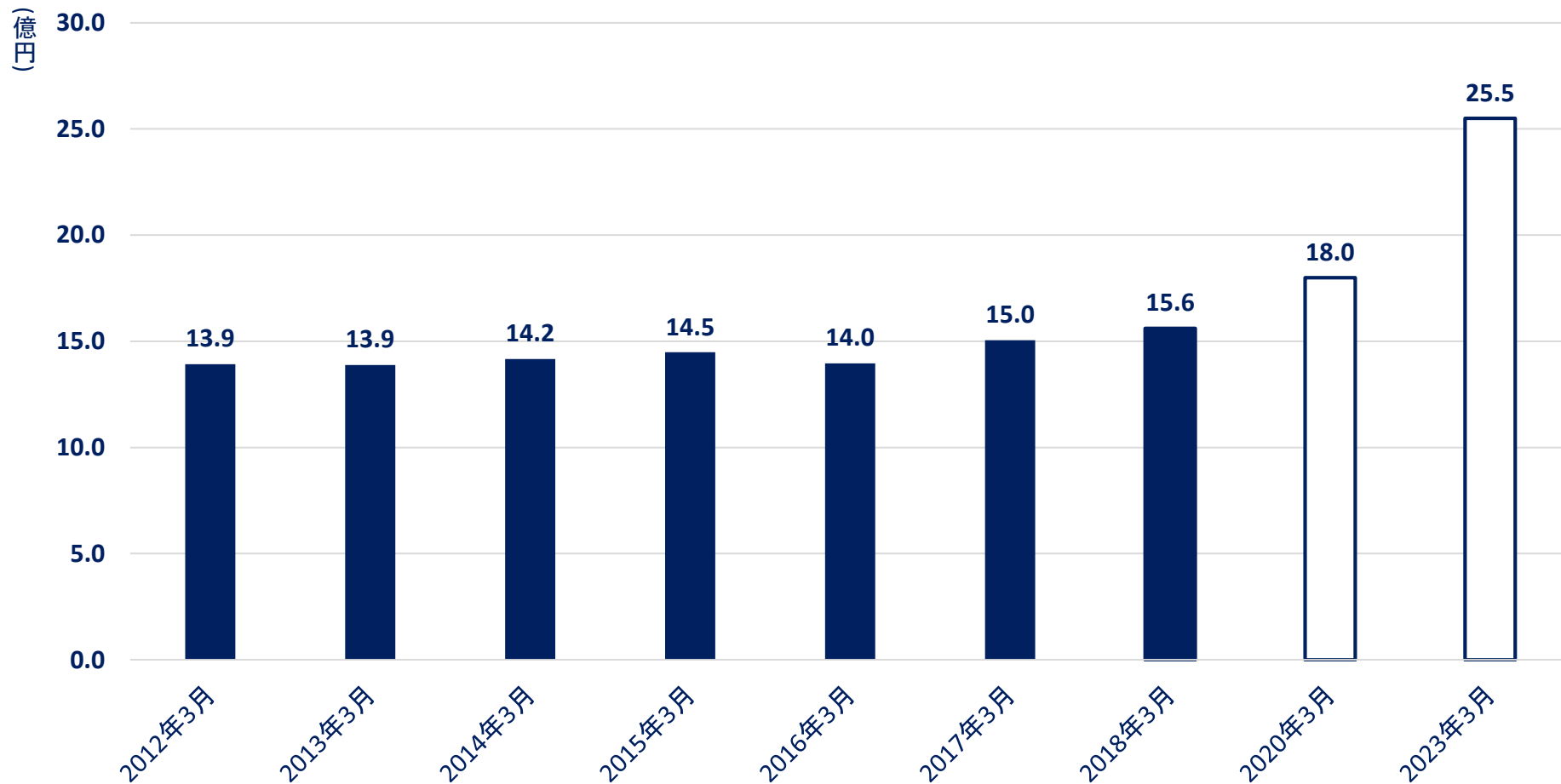
B to C 直販売上とサービス売上を  
拡大することによって  
利益率を上昇させる

テーマは 中高年を元気に「する」「観る」「応援する」スポーツ

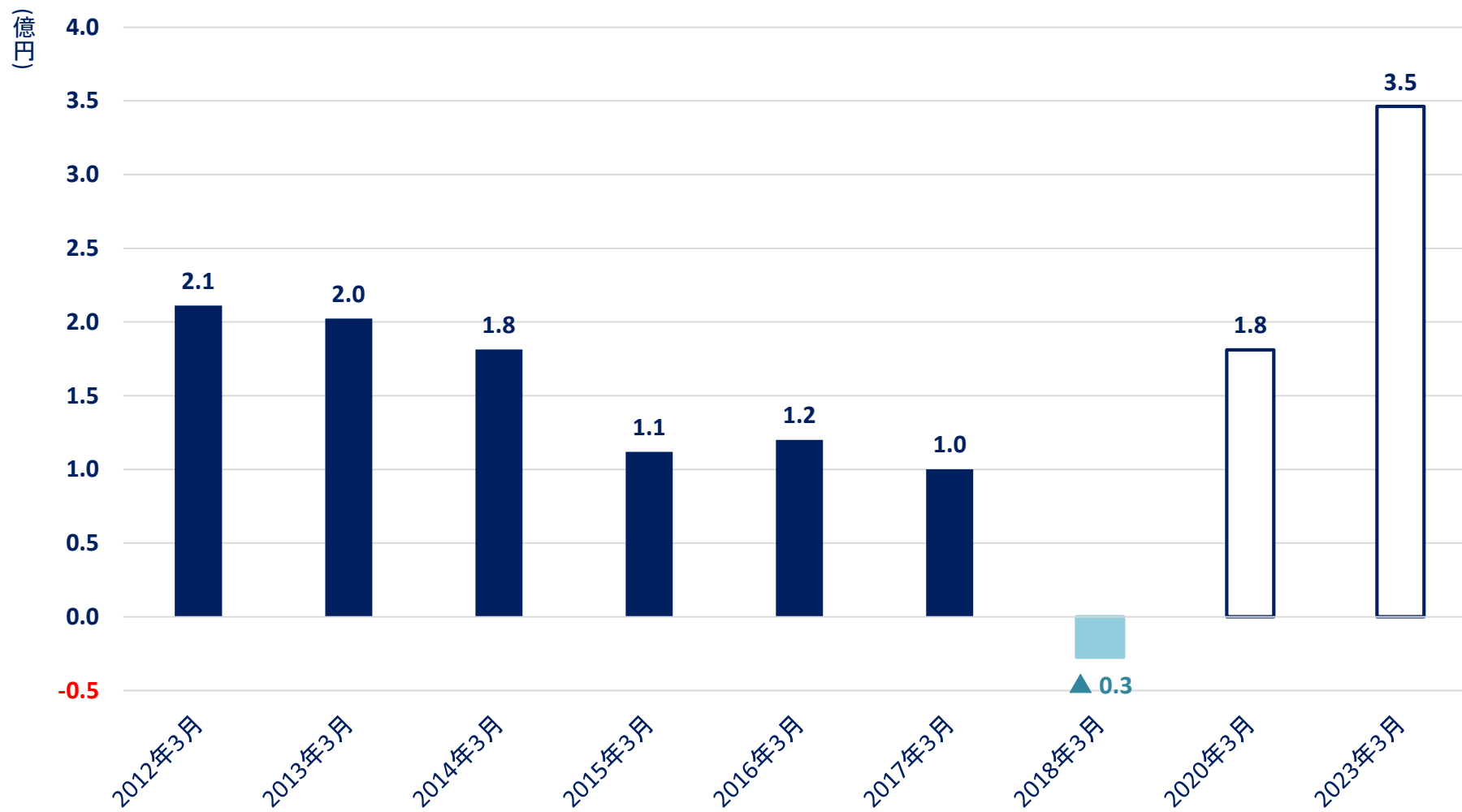


1. **アスリートコア戦略**
2. **テニスクラブ拡大戦略**
3. **LTCイベント戦略**
4. **デザインラボ戦略**
5. **ポップアップショップ戦略**

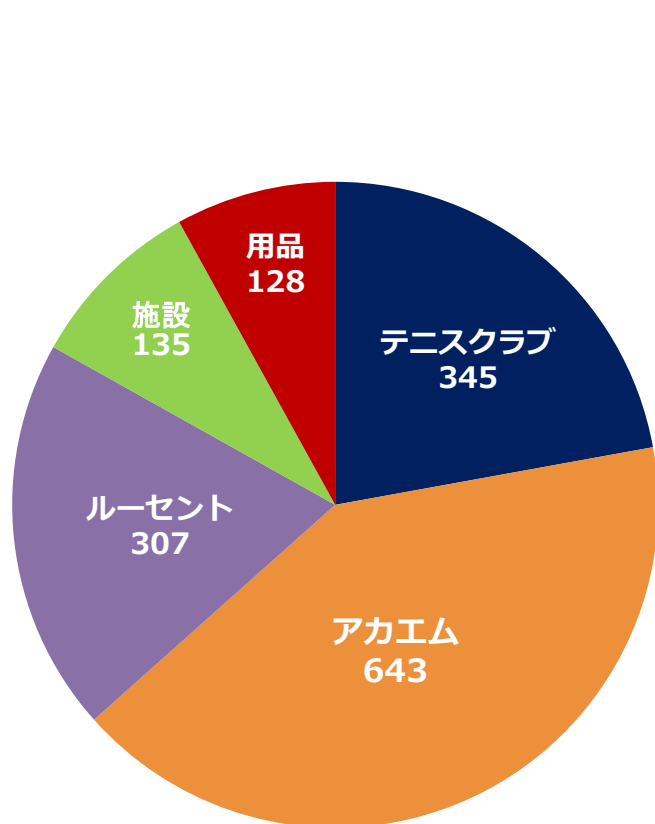
# 売上目標(スポーツ事業)



# 貢献利益目標(スポーツ事業)



# 売上比率

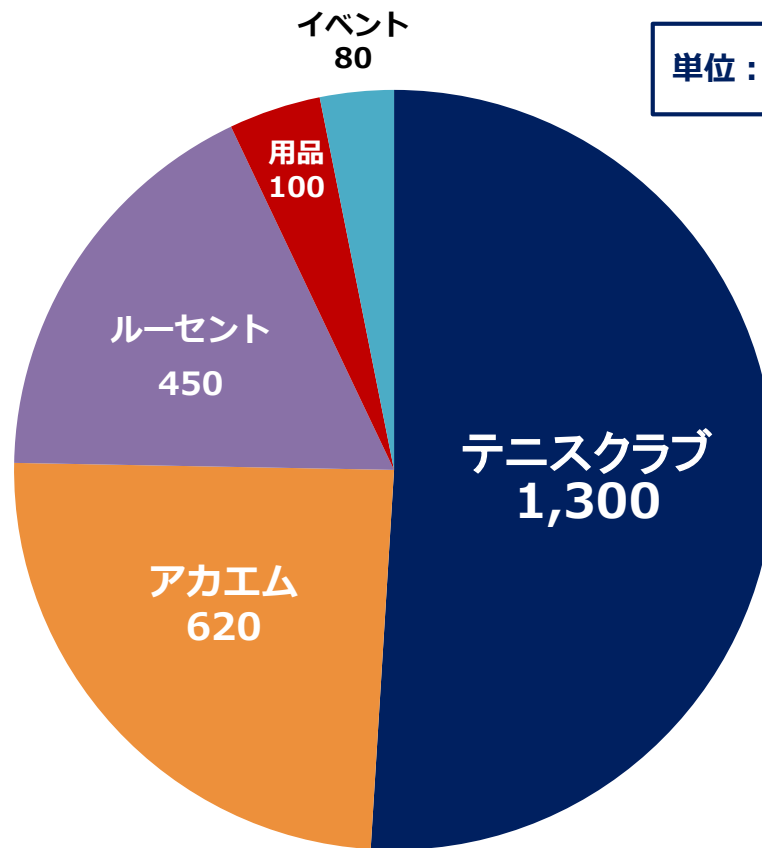


## 2018年度

売上 1,561百万円

B to B : B to C

7 : 3



単位：百万円

## 2023年度

売上 2,550百万円

B to B : B to C

3 : 7

# コンテンツ事業

## コンテンツの「どこでもドア」になる

日本国内のIPのアジア各国市場での展開を支援するプロデューサーとしての事業を推進、その後各国発のIPの各国展開も事業化するインフラを構築する

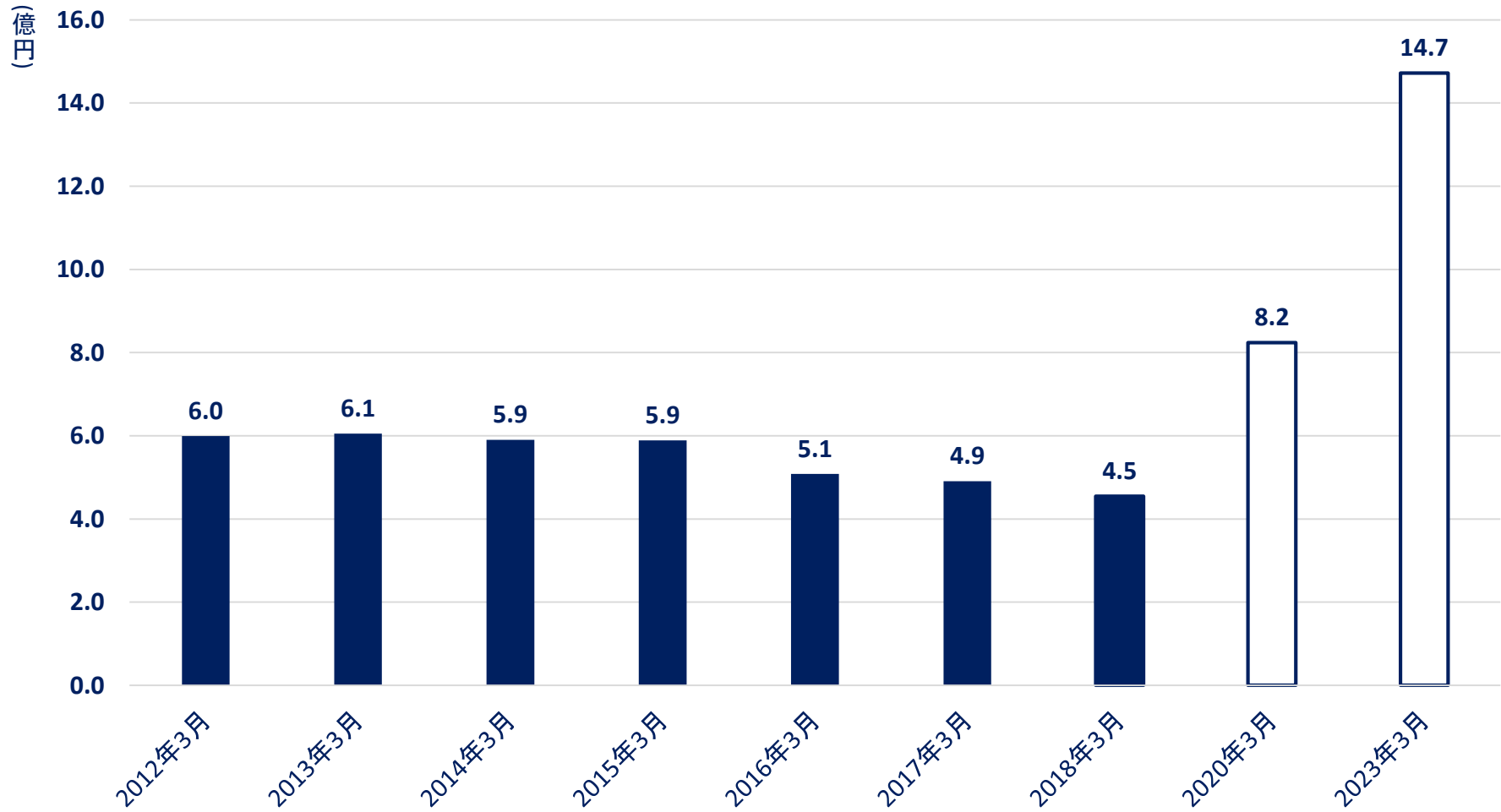


高まるアジアでのコンテンツ需要に  
お応えする

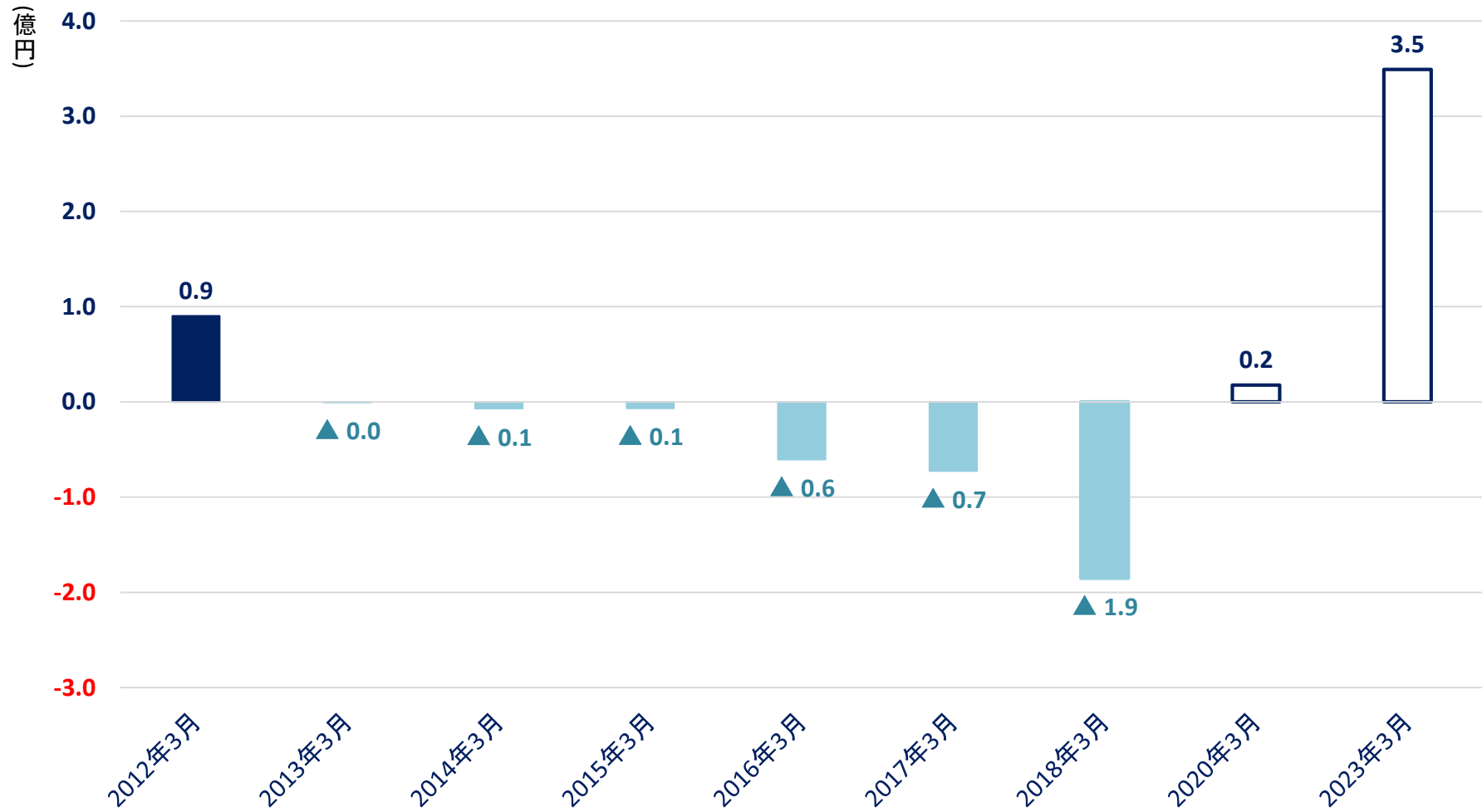
コンテンツファンのプラットフォームを保有するプロデューサー

1. **海外展開戦略**
2. **エンタメ・コミュニティプラットフォーム戦略**
3. **コンテンツ・プロデュース戦略**

# 売上目標(コンテンツ事業)



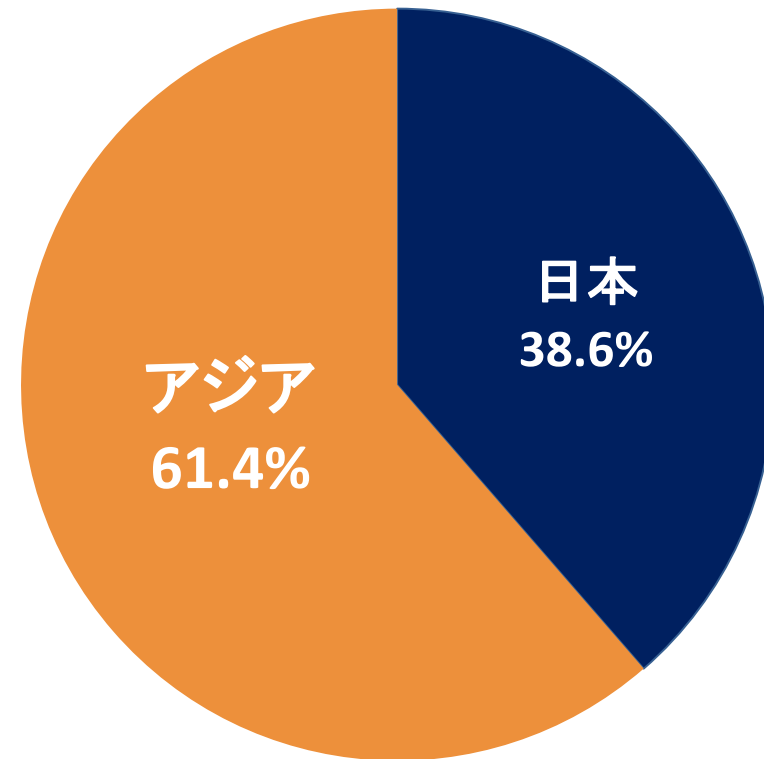
# 貢献利益目標(コンテンツ事業)



# 売上比率



2018年3月期



2023年3月期

Thank you