

2022年3月期 第2四半期決算 および中期経営計画（2022年3月期-2024年3月期）進捗報告 ～「サクサは変わる。」～

2021年11月29日

サクサ ホールディングス株式会社



■ 収益認識に関する会計基準の適用

当第1四半期連結会計期間の期首から、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。）等を適用しております。この結果、当第2四半期連結累計期間における売上高は、前第2四半期連結累計期間と比較して大きく減少しております。

■ 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。また、増減については、億円単位の数値を元に計算しています。

1 2022年3月期 第2四半期決算連結業績

2 中期経営計画（2022年3月期-2024年3月期）進捗報告
「サクサは変わる。」

1

2022年3月期 第2四半期決算連結業績

1-1 連結損益計算書

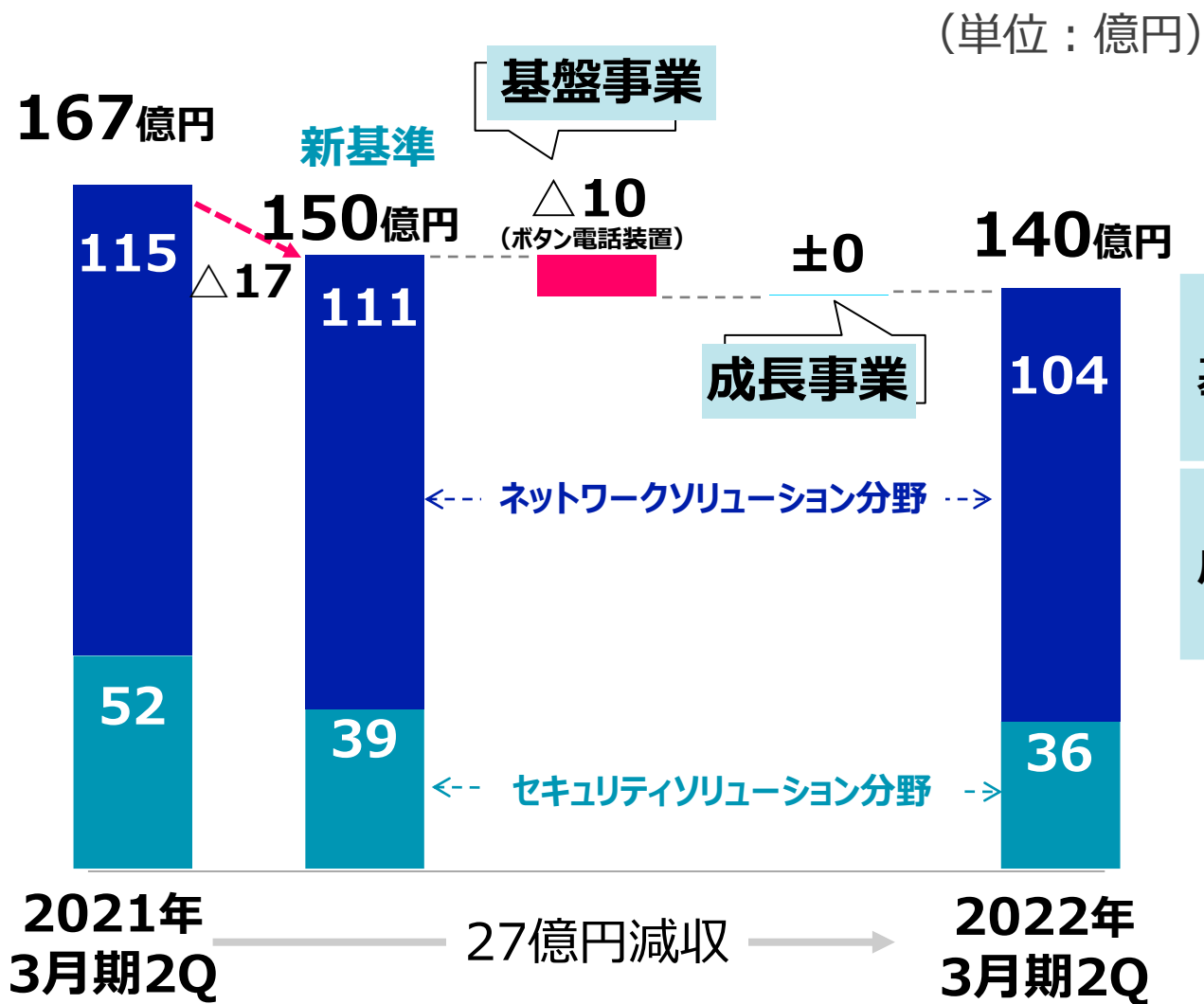
2022年3月期 第2四半期連結業績概要

(単位：億円)

	2021年3月期 2Q実績 (A)	2022年3月期 2Q実績 (B)	増減	
			(B - A)	比率
キーテレホンシステム (ボタン電話装置)	59	49	△10	△17%
ネットワーク機器他	56	55	△1	△2%
ネットワークソリューション分野	115	104	△11	△9%
セキュリティシステム	24	21	△3	△13%
部品他	28	15	△13	△46%
セキュリティソリューション分野	52	36	△16	△31%
連結売上高	167	140	△27	△16%
連結営業利益	6	△4	△10	-
連結経常利益	6	△3	△9	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△12	1	+13	-
1株当たり四半期純利益	△198.85	23.86円	+222.71円	-
ROE	-	0.6%	-	-
配当	-	-	-	-

1-2 連結売上高の主な増減内訳

2022年3月期 第2四半期連結業績概要



(単位：億円)

	2021年3月期2Q	2021年3月期2Q (新基準)	2022年3月期2Q (新基準)	差異 (新基準)
基盤事業	70	67	60	▲7
成長事業	45	44	44	0
ネットワークソリューション分野	51	38	35	▲3
セキュリティソリューション分野	1	1	1	0

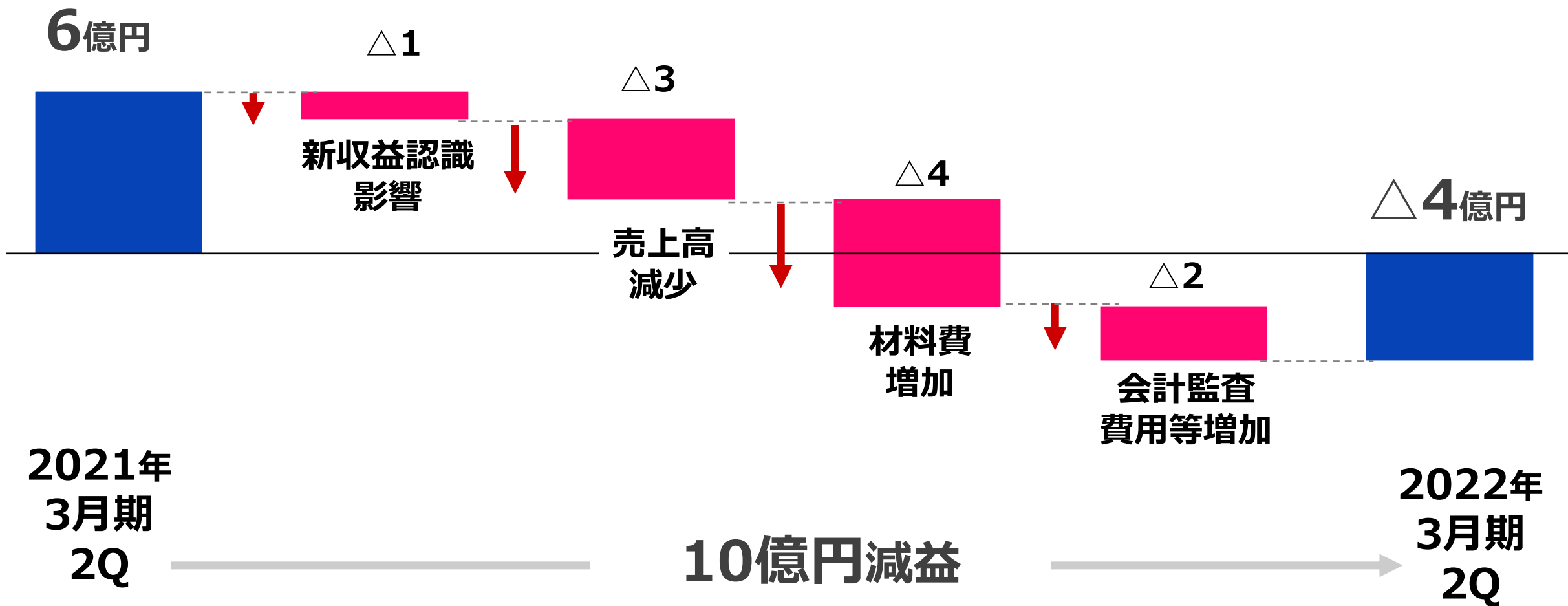
※ **基盤事業**：ボタン電話装置、防犯・防災、アミューズメント、EMS、その他

※ **成長事業**：ビジュアルソリューション、ITビジネス、SIビジネス

1-3 連結営業利益の主な増減内訳

2022年3月期 第2四半期連結業績概要

(単位：億円)



1-4 連結貸借対照表

2022年3月期 第2四半期連結業績概要

(単位：億円)

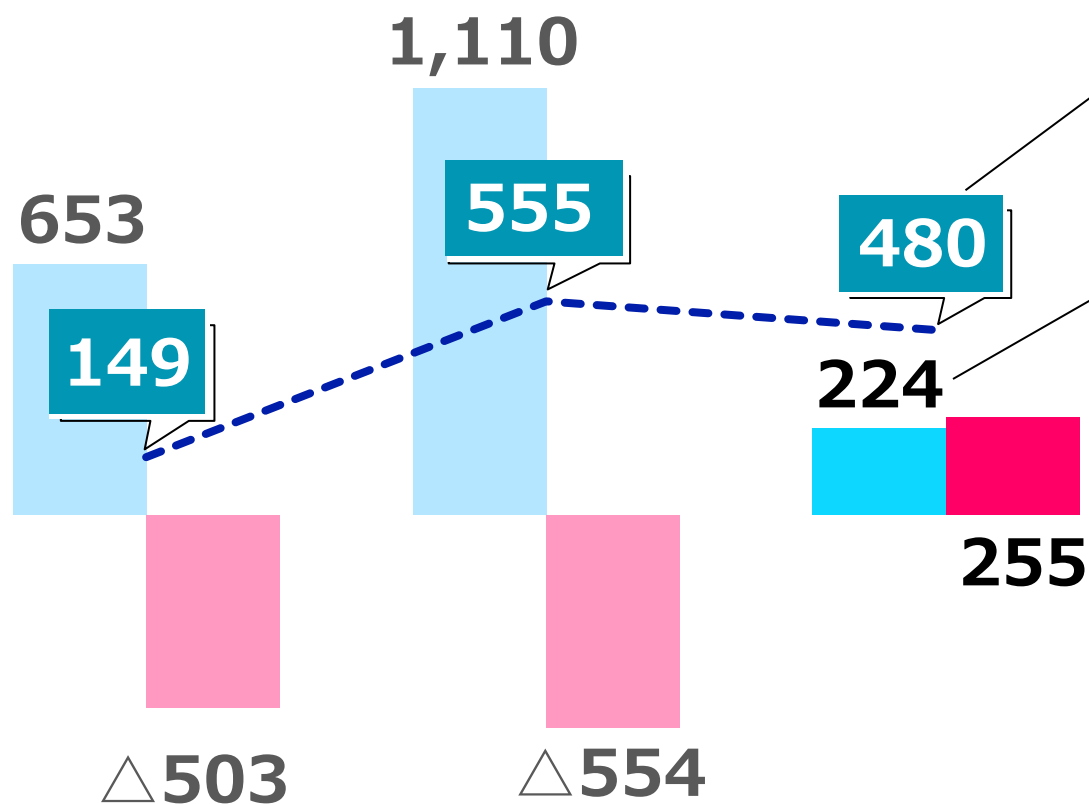
資産の部	2021年3月期 期末(A)	2022年3月期 2Q末(B)	増減 (B - A)
流動資産	215	217	+2
固定資産他	150	146	△4
資産合計	365	363	△2
負債・純資産の部	2021年3月期 期末(A)	2022年3月期 2Q末(B)	増減 (B - A)
流動負債	92	87	△5
固定負債	43	46	+3
負債合計	135	133	△2
純資産合計	230	230	-
負債・純資産合計	365	363	△2
自己資本比率	62.6%	62.8%	

1-5 フリー・キャッシュフローの状況

2022年3月期 第2四半期連結業績概要

(単位：百万円)

2020年3月期 2Q 2021年3月期 2Q 2022年3月期 2Q



■フリー・キャッシュフロー

前年同期比：△75百万円

・営業・キャッシュフロー

前年同期比：△885百万円

- ・税金等調整前当期純利益 +956 百万円
- ・投資有価証券売却益 △447 百万円
- ・たな卸資産の増加 △592 百万円
- ・過年度決算訂正関連費用と支払額 △774 百万円

・投資・キャッシュフロー

前年同期比：+810百万円

- ・ソフトウェアの取得 +175 百万円
- ・投資有価証券の売却 +631 百万円

2

中期経営計画（2022年3月期-2024年3月期）進捗報告 「サクサは変わる。」

サクサは変わる。

事業戦略

事業を変える。

基盤事業の収益維持
成長事業の収益拡大
アライアンス／M&A戦略

財務戦略

財務を変える。

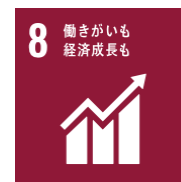
政策保有株式の原則売却
保有不動産の流動化・収益化
財務レバレッジを効かせる

ガバナンス戦略

ガバナンスを変える。

コーポレートガバナンス改革
グループ企業の再編

企業理念・ビジョン・コーポレートメッセージ 貢献するSDGs



事業戦略

- ・DXサービス第一弾のcocoem.（ココエム）の発売開始
- ・「SAXA-DX Navi」Webサイトオープン
- ・入退場車両ナンバー管理システムを共同開発
- ・セキュリティアプライアンス新製品SS7000の発売開始
- ・基幹システム刷新による経営基盤の強化

財務戦略

- ・政策保有株式6.3億円を売却。売却益4.5億円を計上
- ・相模原（54千㎡）、那須塩原（58千㎡）、矢板（4千㎡）の所有不動産の流動化・収益化に向けた入札プロセスを10月中旬より開始

ガバナンス戦略

- ・2021年6月改訂のCGコードへの取組み
 - ・指名・報酬委員会を設置し活動推進
 - ・IR室を設置し適切な情報開示・株主との対話強化に向けた活動推進
- ・ESG・SDGs達成に向けた取組みをスタート

健康経営や働き方改革に即した従業員のメンタルヘルスカを支援するサービスを販売開始いたしました



cocoem. が必要とされる背景

テレワークが浸透したことで生じた新たなストレス・・・

- 「直接的なコミュニケーション機会の減少」
- 「プライベートとの切り替えができず、長時間労働」
- 「業務効率低下による自己嫌悪」

生産性へ悪影響や社員の離職につながることから
企業の重要課題となっている

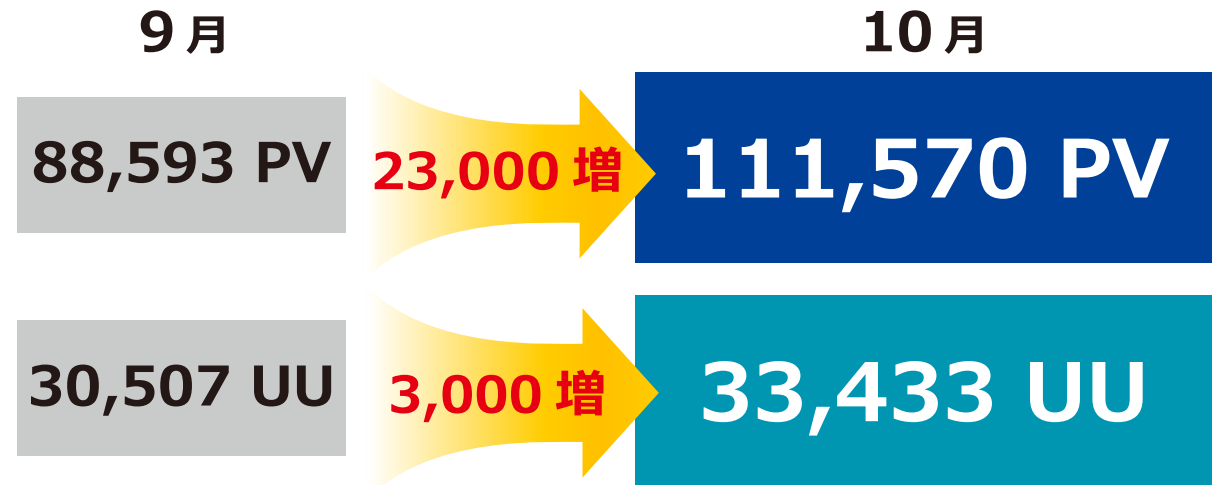
意識することなく日々の脳疲労・ストレスを測定し、
個人に合わせた改善提案を行える

サクサグループではじめてのリカーリング型ビジネスであり、今後も強化する。

マーケティングサイト「SAXA-DX Navi」公開、運用スタート（2021年10月4日）



Navi 開設後のサクササイト全体の PV/UU の増加

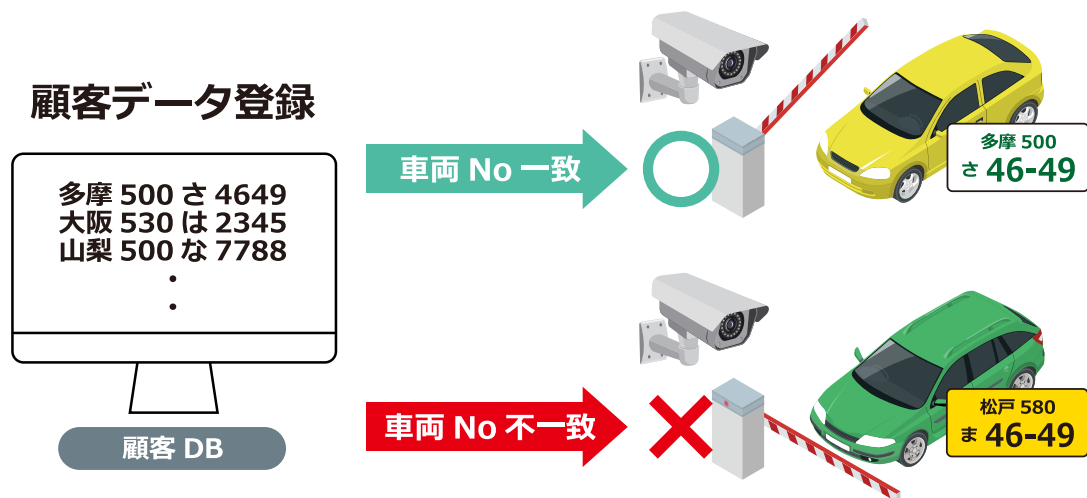


10/31 時点集計

新しい顧客接点となり、ブランディングとリード獲得の両立
顧客ニーズの仮説検証を行うためのデータ取得

システム・ケイとアートが共同開発した車両ナンバー認識と入退室管理のシステム連携「ZENESCAN NUMBER（ゼネスキャンナンバー）」2022年2月に販売開始予定

車両ナンバーを登録するだけで車両の入退場を管理できる



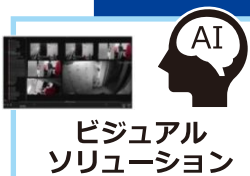
ZENESCAN NUMBER で実現できること

- システムを標準化することにより低価格で供給する事が可能。
- 車両ナンバーも入退室管理システムの一部として管理可能。
- オフィスビル、マンションの駐車場などで、自動ゲートオープンして入場するシステムが手軽に構築可能。

システム・ケイの顔認証技術とアートの入退室管理システムを連携した顔認証システム「ZENESCAN PERSON（ゼネスキャンパーソン）」を開発中

事業ポートフォリオ

売上構成比イメージ



ソリューション事業
積極的投資による成長牽引



グループのソリューション事業を集約し、
サクサグループの新たな柱とする



プロダクト事業
徹底的な効率化



製造業としての強みを徹底的に磨き、
ソリューション事業をプロダクトで下支えする

10%

25%

40%

90%

75%

60%

2022年
3月期

2024年
3月期

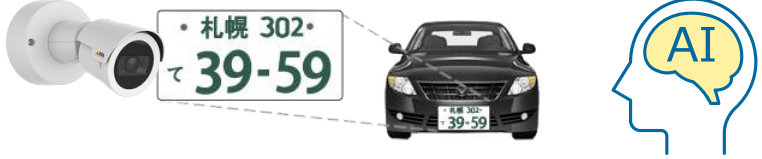



2026年
3月期

収益性重視

成長性重視

「SystemK Unique Value」の提供



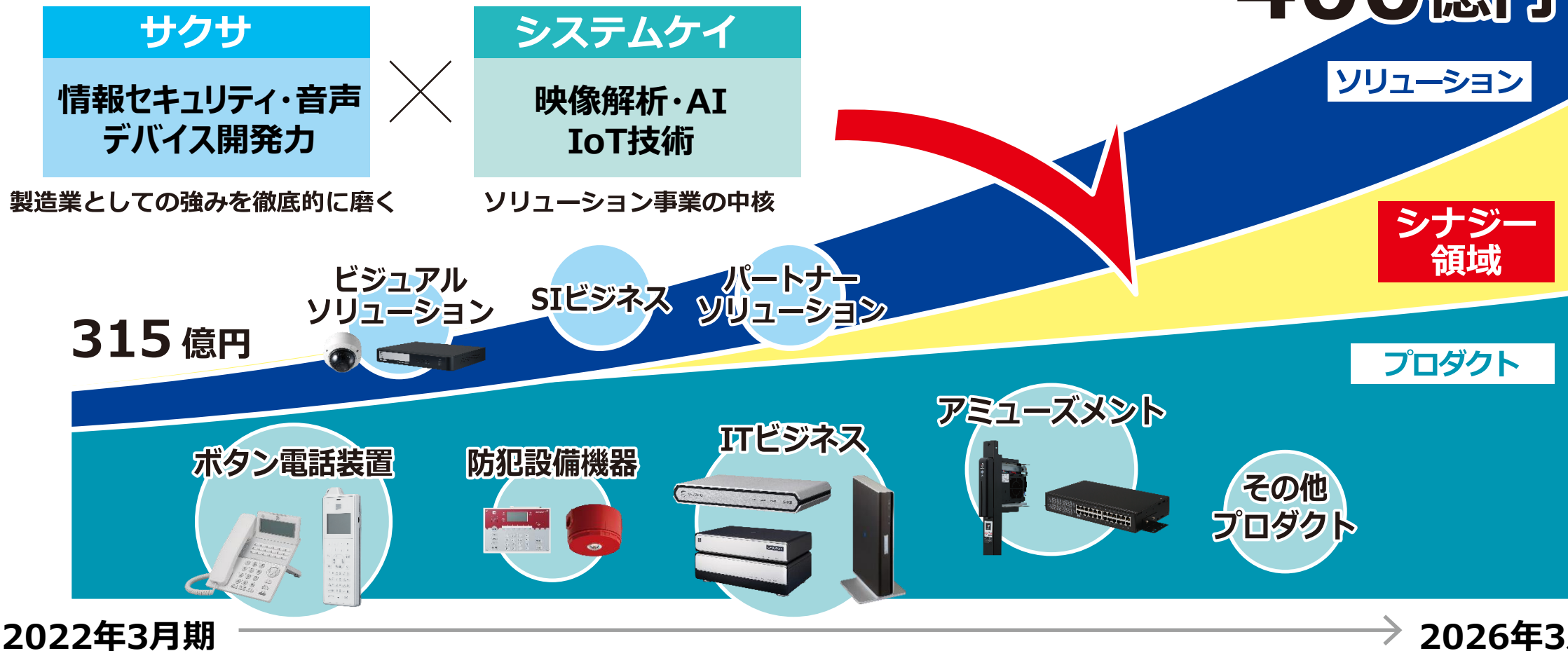
<p>映像AI解析</p> 	<p>IoTデバイス</p> 
<p>ソフトウェア開発</p> 	<p>クラウド・ネットワーク</p> 



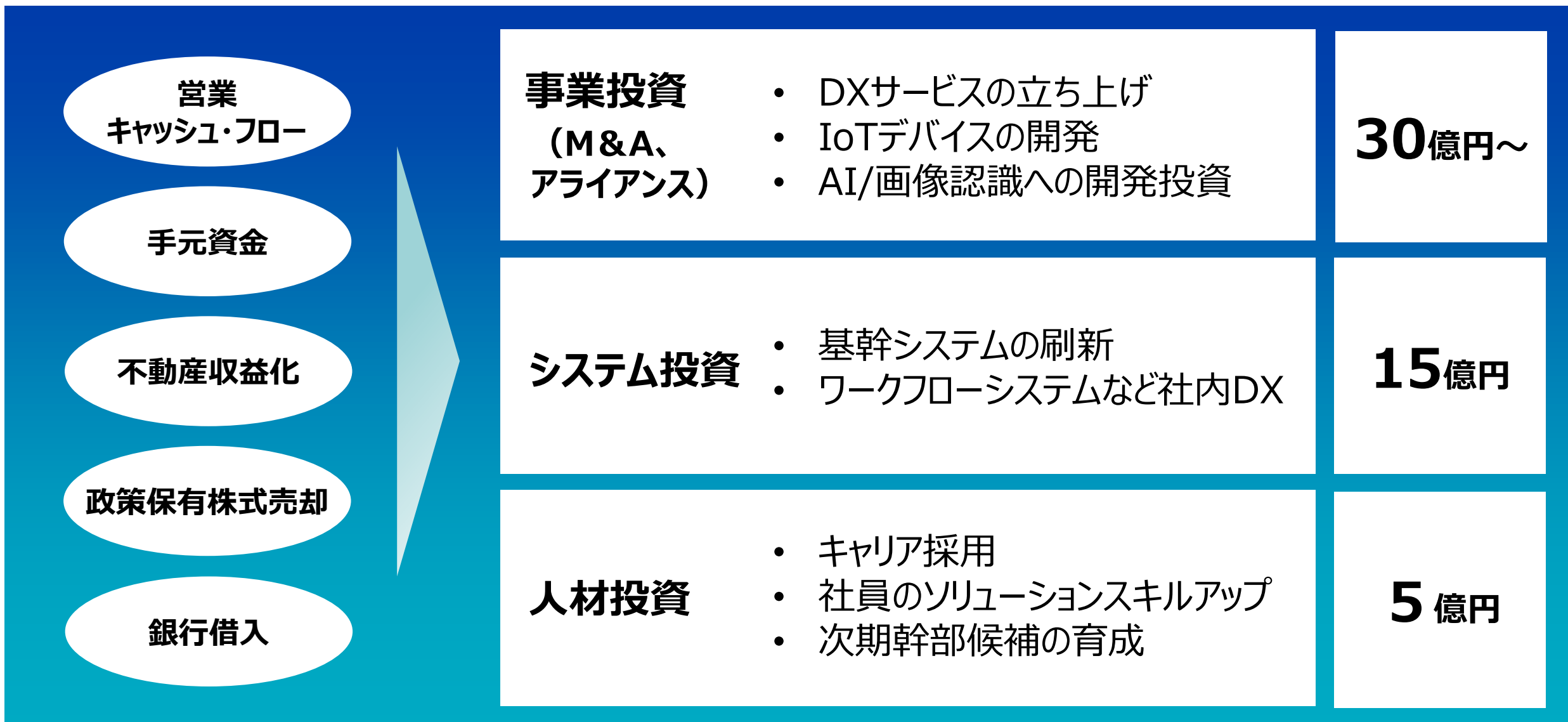
マルチベンダーの強みを生かしたワンストップのシステムインテグレーションが可能

2-4C 当社グループ事業の将来像

「プロダクト事業」、「ソリューション事業」を両輪としつつ、将来的にクラウド基盤上で連携し、サービスを創出していく



2-5 成長に向けた投資戦略



SDGs達成に貢献 ～持続可能な社会の実現～

つなげる技術（強み）を核としたプロダクト・ソリューションの提供を通じて、サステナブルな社会（明日の社会）の実現に貢献



持続成長する企業へ変革

企業価値向上

社会価値向上

ESG（環境・社会・企業統治）の取組み

- 社会課題を解決する事業活動
- ステークホルダーの期待に応える企業活動

環境（環境に配慮した事業活動）

社会（社会に貢献する企業活動）

企業統治（社外取締役による統治強化）

サクサグループのビジョン：「つなげる技術の、その先へ。」

目指す企業：明日へつなげる社会をつくる（お客様を明日の社会へつなげる）

環境

- ISO14001 認証取得済
- 環境に配慮した事業活動
- 環境に配慮した製品開発
- 再生エネルギー導入の検討



社会

- 社会課題を解決する事業活動
- 働き方改革
- ダイバーシティ・インクルージョン
- 従業員の健康マネジメント



企業統治

- コーポレート・ガバナンスコード
- コンプライアンス
- ステークホルダーに対する責任
- 連結企業統治体制の確立
- 役員構成の多様性 / 妥当性確保



2-8 2022年3月期 通期予想の修正と取組み

中期経営計画

(単位：億円)

		2022年3月期		
		公表	修正	差異
売上高	成長事業	100	90	△10
	基盤事業	215	210	△5
	合計	315	300	△15
営業利益		8	△7	△15
経常利益		8	△6	△14
当期純利益		4	未定	-

2022年3月期 当第4四半期に判明する不動産の入札結果が、特別損失の見通しに大きく影響を及ぼすことが見込まれるため、「未定」とさせていただきます。

修正要因

● 新型コロナウイルス感染症による受注影響や半導体不足等の調達難および調達価格の高騰により、売上、営業利益の見直し

● 主力商品であるボタン電話装置の上記影響により、売上、営業利益見直し

今期の取組み

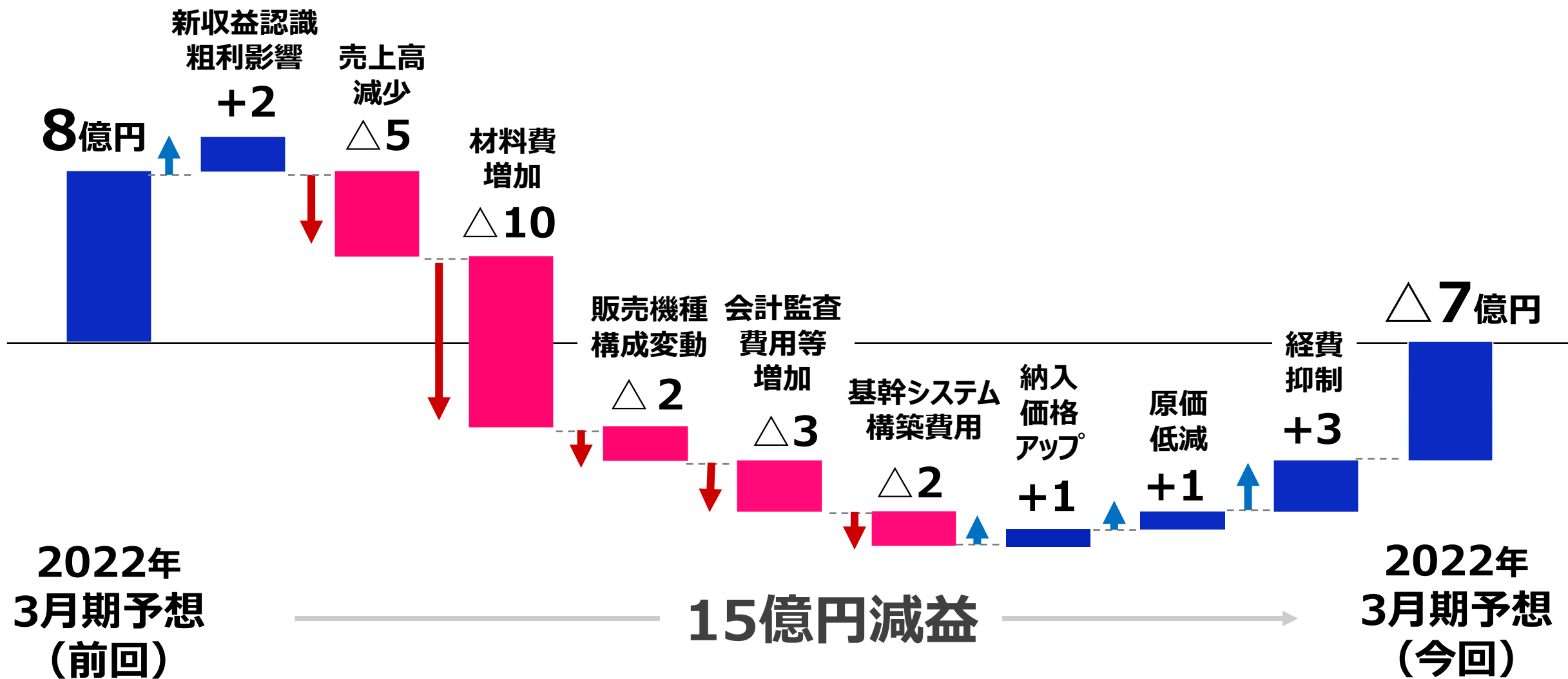
【業績改善対策 +5億円】

- 部品調達対策プロジェクト設立
- 調達価格高騰影響による価格の適正化
- 原価低減活動の強化（調達先拡大）
- 経費などのコスト対策

2-9 2022年3月期 連結営業利益の変動要因

中期経営計画

(単位：億円)



「ものづくりを中核に情報通信サービス企業への飛躍」

流通時価総額

- SDGs・ESGの取組み
- 積極的なIR活動
- 株主還元

● 収益力の向上

- 事業セクターの変化
- 事業構造の変革

● 株価の上昇

流通時価総額
225億円

ROEの向上

EPSの増加

PERの上昇

● 資産の圧縮

● 投資

- M&A/アライアンス 30億円
- システム投資 15億円
- 人材投資 5億円

流通時価総額
100億円

ROAの
上昇

- 資産の圧縮
- 投資資金の確保

流通時価
総額
65億円

- 政策保有株式の売却
- 保有不動産の流動化・収益化

2022年3月期

2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期



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。

APPENDIX

サクサグループ沿革 1930年代～1980年代 「電話装置を核とした通信技術の確立」 中期経営計画

- 成長ビジネス ビジュアル・ネットワーク・SI
- 基盤ビジネス ボタン電話装置・公衆電話・防犯設備・アミューズメント他

製品の表記年度は、販売または提供開始

1954
赤でんわ（公衆電話）



1954
秘書電話機（ボタン電話装置）



1975
遠方監視装置



1973
ホームテレホン

1973
公衆輸出開始
ベネズエラ
アルゼンチン

1983
磁気カード公衆

1992
ISDN回線
シミュレータ



1994
ATM回線
シミュレータ



1998
NTT向けIP電話
装置 納入開始
自社ブランドIP電
話装置 販売開始

1930

1940

1950

1960

1970

1980

1990

2000

1938
大興電機製作所
設立

1946
田村電機製作所
設立

1962
東証2部上場

1971
東証1部上場

● 田村電機製作所

● 大興電機製作所

1993
ISO9001
取得

1996
ISO9001
取得

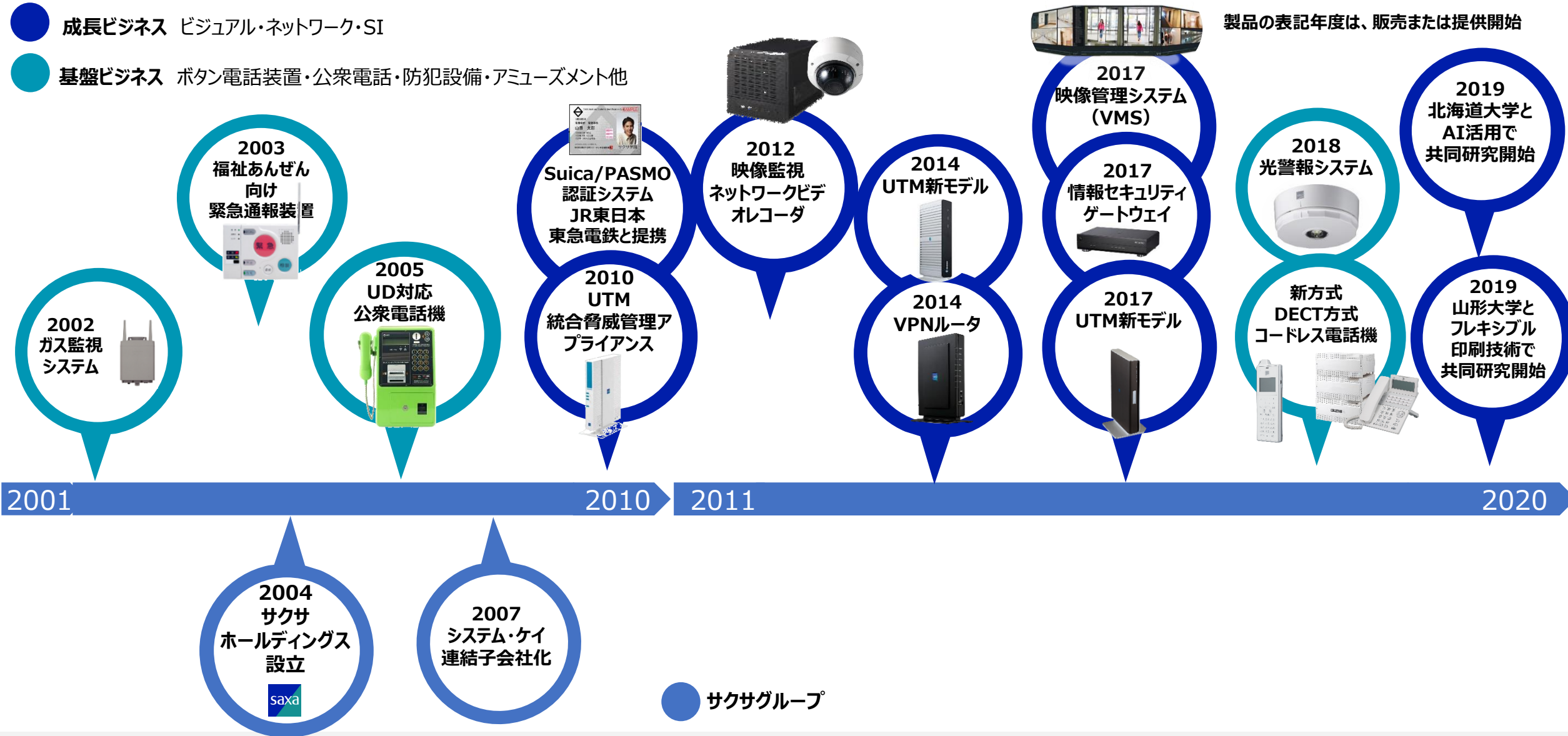
1999
ISO14001
取得

サクサグループ沿革

2000年代「特定市場への展開、映像・ネットワーク商材の立ち上がり」 中期経営計画

- 成長ビジネス ビジュアル・ネットワーク・SI
- 基盤ビジネス ボタン電話装置・公衆電話・防犯設備・アミューズメント他

製品の表記年度は、販売または提供開始



会社名 株式会社システム・ケイ
住所 北海道札幌市東区北 15 条東 1 丁目 2 番 24 号
事業内容 1. 受託システム開発事業
2. 映像事業
3. ネットワークカメラ事業

変革の時代だからこそ、変化を恐れず、そして人への思いやりを忘れず、「唯一無二」の個性を放ちながら、これからも皆様に新たな価値をご提案し続けていきたい

株式会社システム・ケイ 代表取締役
嶋海 敏夫



コーポレートガバナンスを再構築し ステークホルダーからの信頼を回復いたします

コーポレートガバナンス改革

コーポレートガバナンスコードの5つの基本原則に則り改革を推進

- 株主の権利・平等性の確保
- 株主以外のステークホルダーとの適切な協働
- 適切な情報開示と透明性の確保
- 取締役会等の責務
- 株主との対話

日経トレンディ2021年12月号「今を彩る注目商品」に掲載

札幌市 **車両ナンバー認識システム**
走行中のナンバーをカメラで検出

画像認識技術により、走行中の車両ナンバープレートカメラ映像から検出し、文字や数字を高い認識率で文字データ化するシステム。登録されたナンバーのみ自動でゲートを開くシステムも構築できるので、警備や受付の人員コスト削減にもつながる。また、入退時刻の自動記録や侵入検知と連動したセキュリティの向上、CRM連携による特定顧客向けのサービス品質向上、ナンバーから読み取る来場者のマーケティングなどに活用できるのも特徴だ。開発者向けの新規開発や既存システムの連携も柔軟に対応可能だ。



Information 「システム・ケイ」は、IPカメラの黎明期から20年、ネットワークカメラ事業に携わりAIとシステム開発のトータルソリューションを提供している。



①ライセンス無料体験版(30日)をWebにて配布中
②ネットワークカメラは車両ナンバーが映る画角に調整する
③カメラとソフトにより認識した実際の車両画像

お気軽に申し込んでください
株式会社システム・ケイ
☎ 011-704-4321
〒 北海道札幌市東区北15条東1-2-24 SystemKビル
🕒 9:00~18:00 休土・日曜、祝日
FAX / 011-704-4322
Facebook / @systemkcorp
email / marketing@systemk.co.jp



○株式会社システム・ケイ 車両ナンバー認識システム
<https://systemk-camera.jp/systems/lineup/license-plate/>

出典：日経トレンディ2021年12月号

ドコモ北海道のパフレット「docomo for BUSINESS Hokkaido case book」に掲載



**先進的な技術で、
社会に新しい価値を提供したい**

5Gを活用した取組みについてNEXCO東日本様と協議を始めたのは2019年12月でした。その後コロナ禍に見舞われながらもウェブ会議などで話し合いを継続。2021年2月に実証実験を始めることができました。ドコモは5Gエリアの構築と全体のとりまとめを、システム・ケイはAIによる画像解析を担当。このような先進的な実験を北海道地場の企業であるシステム・ケイと一緒に行えたこともドコモにとって大きな意義があると思います。

NTTドコモ北海道支社 林 高志/システム・ケイ 高木 幸樹

**道央自動車道輪厚パーキングエリア
(PA) 駐車場で「5GとAIを活用した
駐車場利用実態把握」の実証実験を
2021年2月より開始**



出典：docomo for BUSINESS Hokkaido case book

「magickiri（マジキリ）」と弊社SK VMS（映像管理システム）とのシステム連携を行うと、CO2濃度上昇と録画映像の紐づけ・スマホ通知・分析ができ、スマートな感染症対策が可能



○映像管理システムSK VMS
<https://sk-vms.systemk.co.jp/>



○感染症対策BCPソリューション magickiri
<https://www.systemk.co.jp/product/other/magickiri/>