

2023年3月期 第2四半期決算説明会

2022年12月1日

サクサ ホールディングス株式会社



■ 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。

エグゼクティブ・サマリー

【2023年3月期 第2四半期実績】

- ✓ 部品入手難の問題に対し、継続して対策に注力しており**改善方向**
- ✓ 前年同期比**増収**
- ✓ 営業利益、経常利益共に**黒字転換**
- ✓ 保有不動産売却損の影響により純利益が前年同期比**減益**

【事業報告】

- ✓ ブランド戦略 Office AGENT シリーズの**事業成長シナリオ**を策定し**推進中**
 - ・Office AGENT SECURITYの製品ラインナップを拡充
- ✓ 映像・AI・IoT戦略の**事業成長シナリオ**を策定し**推進中**
 - ・注力市場を定め、事業成長のための投資や取組を強化し、価値を最大化

1 2023年3月期 第2四半期実績

1-1 連結損益計算書

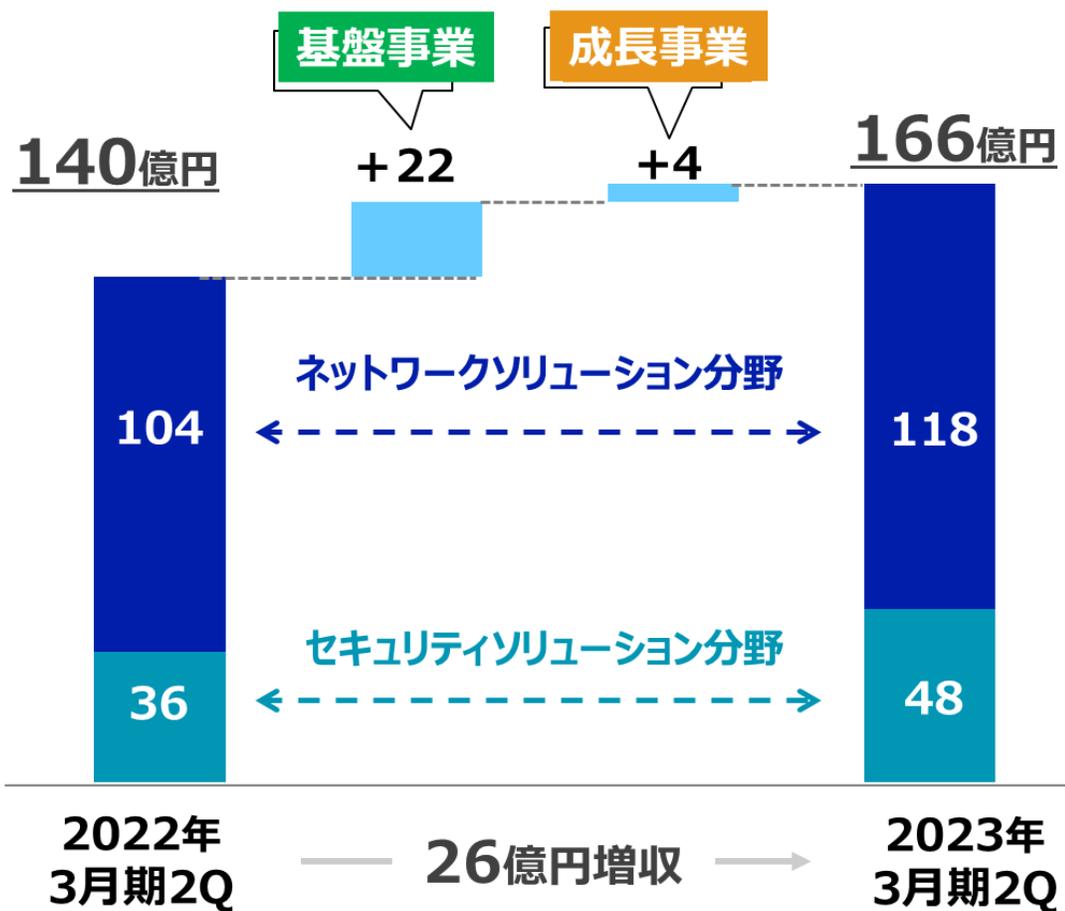
(単位：億円)

	2022年 3月期 2Q(A)	2023年 3月期 2Q(B)	増減 (B - A)	2022年 3月期 実績(C)	2023年 3月期 予想(D)	増減 (D - C)
	キーテレホンシステム	49	62	+13	104	114
ネットワーク機器他	55	56	+1	115	121	+6
ネットワークソリューション分野	104	118	+14	219	234	+16
セキュリティシステム	21	30	+9	55	62	+7
部品他	15	17	+2	34	38	+4
セキュリティソリューション分野	36	48	+12	89	101	+11
連結売上高	140	166	+26	308	335	+27
連結営業利益	△4	0	+4	1	7	+6
連結経常利益	△3	0	+3	5	8	+3
親会社株主に帰属する当期純利益	1	△4	△5	12	6	△6
1株当たり当期純利益	23.86円	△68.55円	△92.41円	206.95円	102.76円	△104.19円
ROE	0.6%	—	—	5.2%	2.5%	△2.7%
配当	—	—	—	30円	30円	—

- ・ 部品入手難の改善に伴い、売上高は前年同期比で増収、営業利益、経常利益黒字へ転換
- ・ 通期予想は予想通りの見込み

1-2 連結売上高の主な増減内訳

(単位：億円)



	2022年 3月期2Q	2023年 3月期2Q	差異
基盤事業	60	70	+10
	35	47	+12
	95	117	+22
成長事業	44	49	+5
	1	1	△0
	45	49	+4

※ **基盤事業** : ボタン電話装置、公衆電話、防犯設備機器、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

注力事業の部品入手難の改善により、基盤事業、成長事業が前年同期比で増収

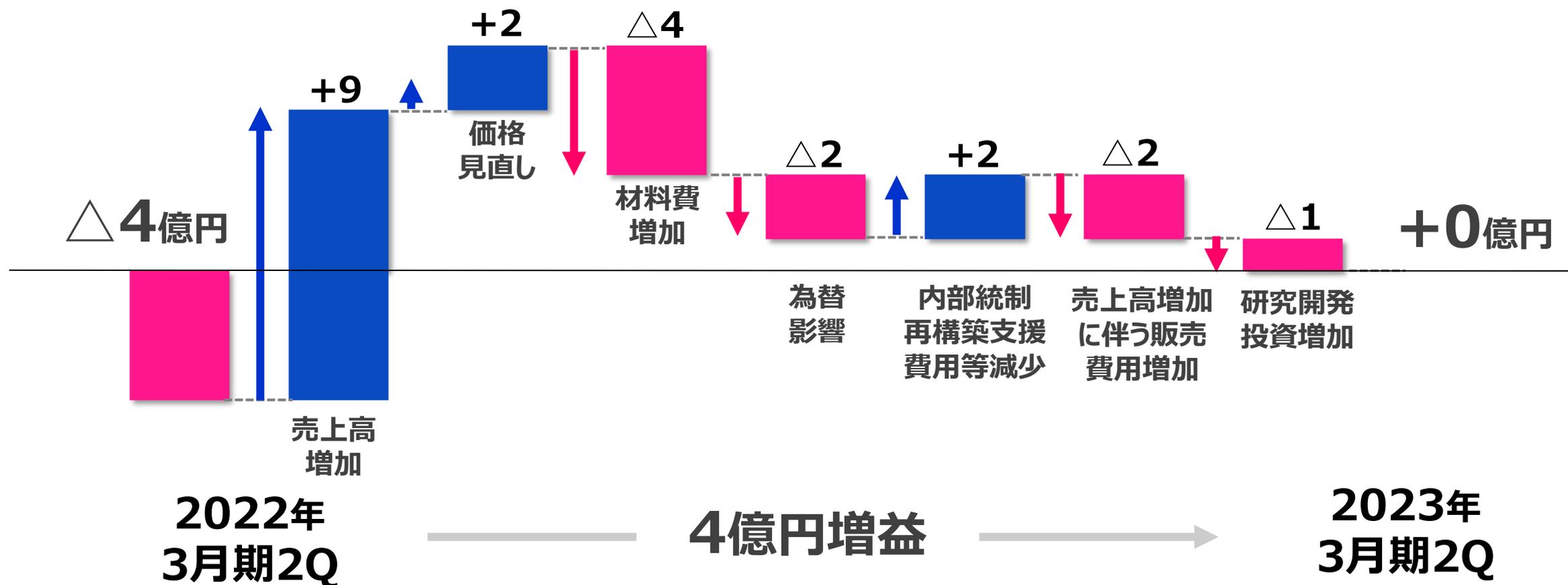
1-3 連結売上高の事業別増減内訳

(単位：億円)

区分	2022年 3月期 2Q実績(A)	2023年 3月期 2Q実績(B)	増減	2022年 3月期 実績(C)	2023年 3月期 予想(D)	増減	
			(B-A)			(D-C)	
基盤事業	ボタン電話装置	50	63	+13	106	122	+16
	公衆電話	6	4	△2	11	7	△4
	防犯設備機器	14	16	+2	34	31	△3
	アミューズメント	10	19	+9	30	41	+11
	EMS	12	12	+0	26	29	+3
	その他	4	2	△2	5	3	△2
計	95	117	+22	212	233	+21	
成長事業	ビジュアルソリューション	5	7	+2	13	17	+4
	ITビジネス	24	29	+5	49	53	+4
	SIビジネス	16	13	△3	34	32	△2
	計	45	49	+4	96	102	+6
合計	140	166	+26	308	335	+27	

1-4 連結営業利益の主な増減内訳

(単位：億円)



売上高増加と価格見直しにより、材料費増加と為替影響を吸収し、営業利益は黒字転換

1-5 連結貸借対照表

(単位：億円)

資産の部	2022年3月期 期末(A)	2023年3月期 2Q末(B)	増減 (B - A)
流動資産	224	240	+16
固定資産他	145	140	△5
資産合計	369	380	+11

資産の部 サマリー

流動資産 【棚卸資産】 +17億円 部品入手難に伴う生産活動の遅れおよび
調達価格の高騰による増加

【売上債権】 △4億円 売上債権の回収による減少

固定資産他 【有形固定資産】 △5億円 栃木地区(那須塩原、矢板)不動産流動化による減少 (△4)、
償却による減少 (△1)

1-6 連結貸借対照表

(単位：億円)

負債・純資産の部	2022年3月期 期末(A)	2023年3月期 2Q末(B)	増減 (B - A)
流動負債	91	109	+18
固定負債	42	43	+1
負債合計	133	152	+19
純資産合計	236	228	△8
負債・純資産合計	369	380	+11
自己資本比率	63.8%	60.0%	△3.8%

負債の部 サマリー

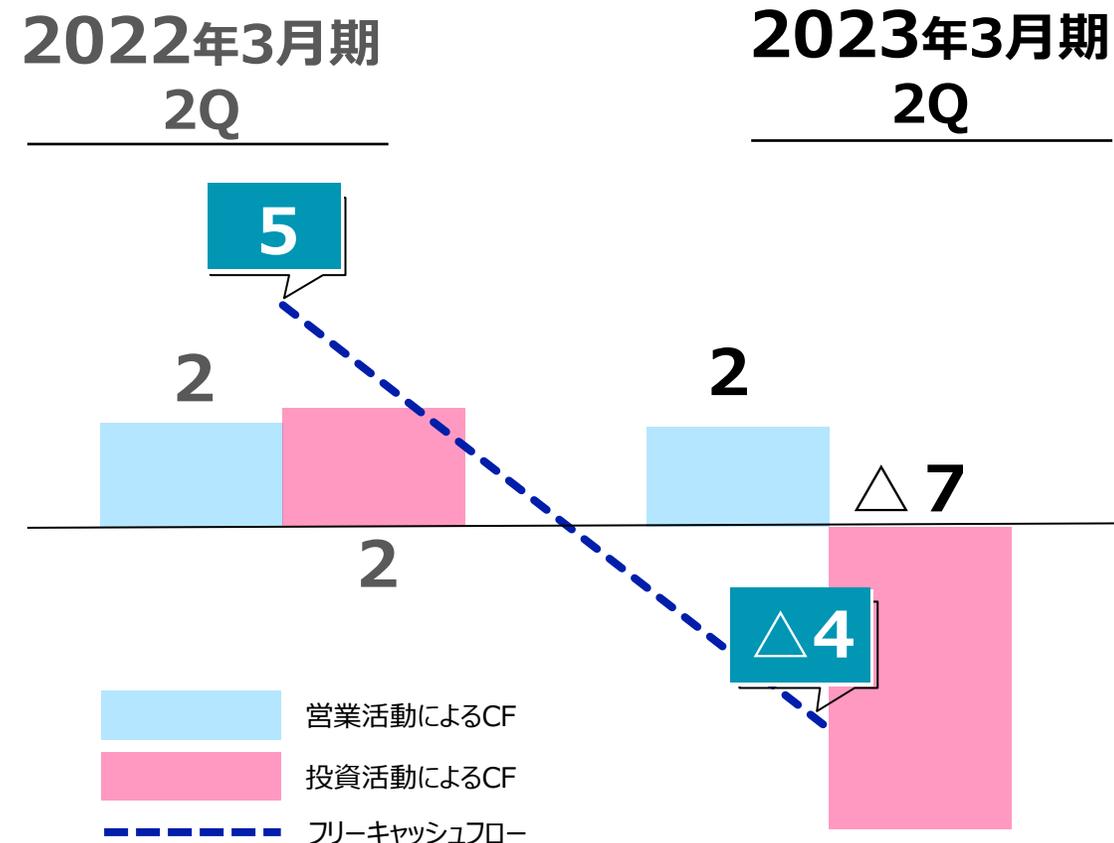
【仕入債務】 +12億円 部品入手難に伴う生産活動の遅れおよび調達価格の高騰による増加

【借入金】 +7億円 資金調達による増加（借入+9億円、返済△2億円）

1-7 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)

	2022年3月期 2Q	2023年3月期 2Q
営業活動によるCF	2	2
投資活動によるCF	2	△7
フリーキャッシュフロー	5	△4
財務活動によるCF	7	5
現金及び現金同等物の 期首残高	78	70
現金及び現金同等物の 四半期末残高	89	71



2023年3月期 2Q サマリー

営業活動によるCF： 棚卸資産の増加 (△16)、仕入債務の増加 (+12)、売上債権の減少 (+4)

投資活動によるCF： 資産除去債務の履行による支出 (△2)、有形・無形固定資産の取得による支出 (△2)

2 事業報告

2-1 商品ブランド戦略 Office AGENT シリーズ



オフィスのIT環境は「Office AGENT」にお任せください

「Office AGENT」は中堅・中小企業の課題をITで解決するサクサの製品・サービスのブランド名称です
「SECURITY」「WORKSTYLE」「COMMUNICATION」という3つのデジタル革新を核に、
お客様のDXを加速して企業のイノベーションを実現します

Office AGENT シリーズ

Office AGENT SECURITY

次世代情報セキュリティ対策



Office AGENT WORKSTYLE

次世代ワークスタイル変革



Office AGENT COMMUNICATION

次世代コミュニケーション活用



課題を解決し、DXを加速する
製品・サービスを接続

SAXA-DXサービスプラットフォーム

【パートナー共創】
他社クラウドサービス

【パートナー連携】
他社IoTデバイス

SAXA-DXサービスプラットフォームは、プロダクトと付加価値サービスを同時に提供するデジタルプラットフォームです
製品やサービスから収集したお客様のデータの分析により、更なる付加価値を提供します

2-2 事業成長シナリオ Office AGENT戦略

プロダクト事業を展開する中核会社であるサクサ株式会社は、情報システム部門のない中堅・中小企業に向けて、安心・安全・快適・便利なオフィス空間を実現する「Office AGENT」シリーズにおいて、事業領域の拡大にあたり、以下の注力領域に向けて資源を集中いたします。



付加価値創出により 2022年3月期 ~ 2024年3月期 売上高年平均成長率 + 10% 目標

2-3 プロダクト・サービス 主要ラインナップ

Office AGENT SECURITY

次世代情報セキュリティ対策



UTM (統合脅威管理アプライアンス)



メートレ 標的型攻撃メール訓練サービス



情報セキュリティゲートウェイ



クラウド管理型VPNルーター



セキュリティスイッチ



監視カメラシステム

Office AGENT WORKSTYLE

次世代ワークスタイル変革



働き方改革サーバ



データ共有サーバ



リモートコネクトサービス



メンタルヘルスケアサービス

Office AGENT COMMUNICATION

次世代コミュニケーション活用



ビジネスホン

サクサ光

法人向け
光回線サービス

Office AGENTシリーズは
プロダクトとサービスの密連携に
よって利便性を高めお客様に
更なる価値を提供します。



2-4 事業成長シナリオ 映像・AI・IoT戦略

注力市場

- ・不動産業
- ・建設業
- ・製造業
- ・小売流通業
- ・農業・畜産業

主な取組

- 事業拡大に向けた投資
 - ・ターゲット市場・業種を決め積極投資
 - ・技術力の強化
 - ・SI営業、開発、サポート体制の強化
 - ・M&A/アライアンス
- 映像市場（既存の映像事業）の導入、価値拡大
- 社内DXの強化
 - ・Webマーケティングの強化、SEO対策、スキル/人材育成強化

目標

2022年3月期～
2024年3月期

売上高
年平均成長率
+ 23%

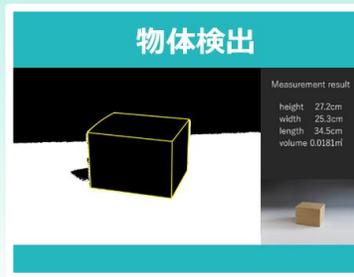
の増加

成長目標に向けターゲット市場を定め、価値を最大化するための取組を実施

2-5 事業成長シナリオ 映像・AI・IoT戦略

ターゲット市場のシェアを獲得・拡大していく
不動産業 建設業 製造業 小売流通業 農業・畜産業 etc

保有技術



マルチベンダー + ワンストップで提供

映像ネットワーク

カメラ・技術選定
機器設置計画

映像アプリ開発

開発方式決定
開発プロジェクト

インフラ基盤

アーキテクチャ
基盤構築

AI構築

AI画像解析を取り入れた
システムデザイン
AI画像解析機能開発

投資で加速

M & A / アライアンス

2-6 事業成長シナリオ 映像・AI・IoT戦略



System K

時代を変え続ける存在であるために

ビジョン (目指す姿)

お客様にとって、唯一無二の存在として常に新しい価値を届け、
世界をもっと素敵なお場所に変わる

世界レベルのネットワークカメラ技術とITとAIテクノロジーを組み合わせ、オンリーワンのサービスを作り上げ、お客様に提供していく技術集団企業です。



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。

APPENDIX

時代を変え続ける存在であるために

成長事業戦略に合わせたロゴ刷新での統一感の打ち出し



新ロゴに込めた想い

シンボルマークは、複数の「K」の文字を回転するように並べて構成されたデザインです、同じ意見・目的・目標の元に集う、システム・ケイ社員・パートナー企業・プロジェクトメンバーの輪を表現しており、共にゴールを目指し突き進んでいく様を象徴したデザインです。

また、そのロゴの中に象られた八芒星（8つの角を持つ星型多角形）は、未来への希望の光であり、システム・ケイとそれに関わる企業・お客様・人々がいつまでも発展し続ける様に、との願いを込めています。ロゴタイプは、シンプルながらも力強い、システム・ケイオリジナルサンセリフ書体で構成しており、外郭の角部に少しだけ丸みを持たせているのが特徴です。

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」

製品の表記年度は、販売または提供開始

- 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

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

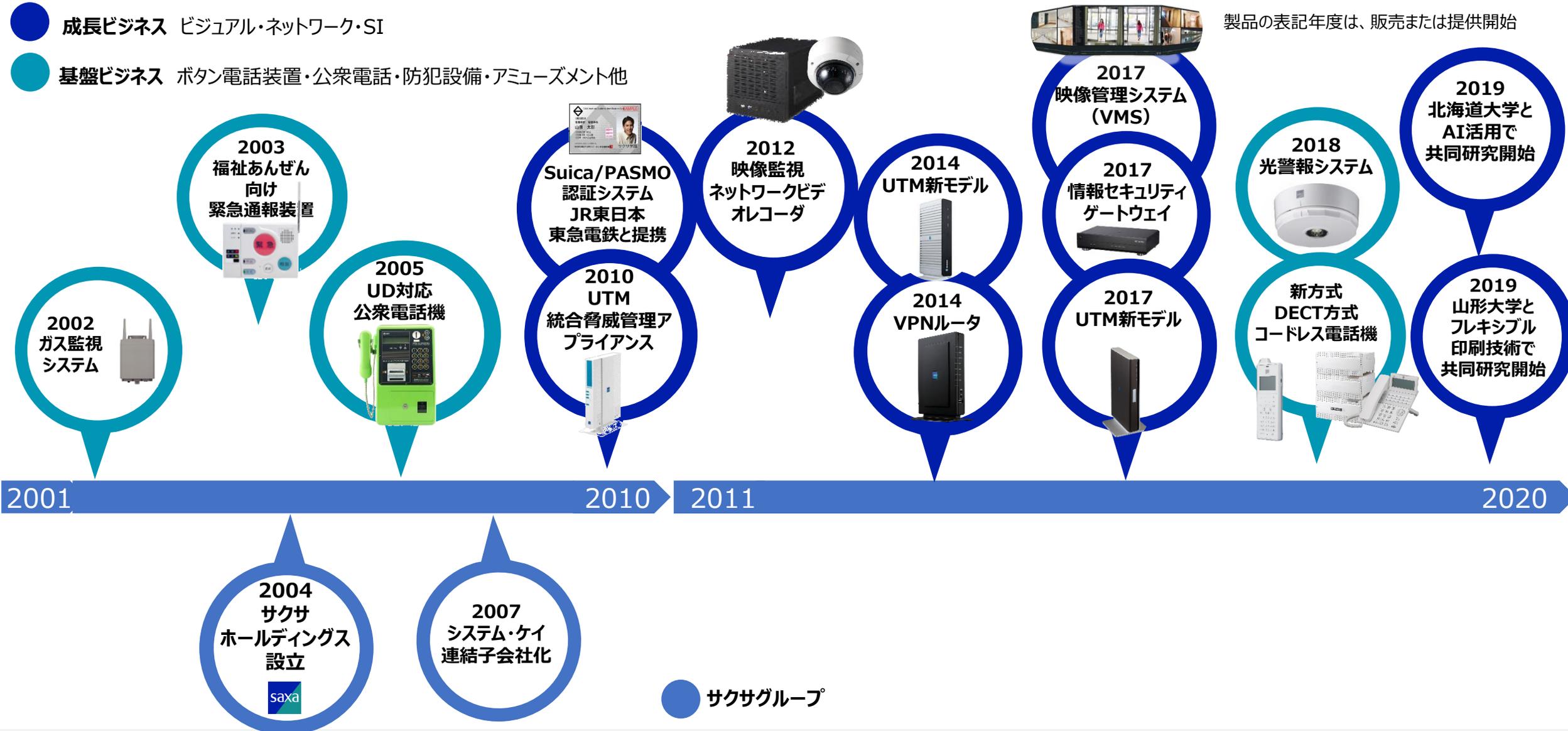
1999
ISO14001
取得

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」

- 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



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