



2023年3月24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 丸井 武士
(コード番号 6675 東証プライム)
問 合 せ 先 IR 室長 蓬田 健二
(TEL. 03-5791-5586)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書に基づく
進捗状況および計画の変更について

当社は、2021年12月17日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を開示し、2023年3月までに、プライム市場の上場維持基準である流通株式時価総額100億円の達成に向けて活動してまいりました。当社は、2022年12月末時点において、新たに1日平均売買代金の上場維持基準が不適合となったことから、計画の進捗状況および計画の変更について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

○ 上場維持基準の適合状況の推移および計画期間の変更について

当社は、2022年12月末日時点において、プライム市場の上場維持基準の1日平均売買代金が新たに不適合となりました。

流通株式時価総額についても、現時点で基準を充たしておりませんが、2023年3月末の基準日時点の適合状況がわかり次第改めて公表いたします。

また、当初の計画期間内での1日平均売買代金および流通株式時価総額の上場維持基準充足は難しいと判断し、計画期間を1日平均売買代金は2024年12月末、流通株式時価総額は2025年3月末までに変更させていただき、継続して事業成長と企業価値向上の取組みを実施してまいります。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
移行基準日時点 適合状況※1	45,003 単位	65 億円	72%	0.2 億円
2022年9月末時点 適合状況※2	44,997 単位	57.5 億円	72%	0.07 億円
2022年12月末時点 適合状況※3	—	—	—	0.08 億円
上場維持基準	20,000 単位	100 億円	35%	0.2 億円
2022年12月末時点 合否	適合	不適合	適合	不適合
当初の計画期間	—	2023年3月末	—	—
変更後の計画期間	—	2025年3月末	—	2024年12月末

- ※1 株式会社東京証券取引所が移行基準日時点(2021年6月末)で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出をしたものです。
- ※2 当社が2022年9月末時点の株券等の分布状況等をもとに算出をしたものです。なお、流通株式時価総額の算出における株価は2022年7月から9月の終値平均株価1,278円となります。1日の平均売買代金は2022年1~9月の当社の株券等の売買代金をもとに算出をしたものです。
- ※3 2023年1月11日付けで株式会社東京証券取引所から受領の「上場維持基準(売買代金基準)への適合状況について」に基づくものです。

○ **取組みの実施状況および評価・今後の取組み内容**

プライム市場上場維持基準の充足に向けた当社の計画期間の変更、取組みの実施状況と評価、今後の取組み内容については、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書 進捗状況および計画の変更について」に記載のとおりです。

また、当社は、株式会社東京証券取引所「上場維持基準に関する経過措置の取扱い等について」(2023年1月30日公開)の公表を踏まえ、再選択期間において、スタンダード市場への市場変更の選択に関しても並行して検討してまいります。

以上

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書 【進捗状況および計画の変更について】

2023年3月24日

サクサ ホールディングス株式会社



目次

1. 適合状況および計画期間の変更について	…………… 2～3ページ
2. 取組みの実施状況および評価	…………… 4ページ
2-1. 取組みの基本方針（2021年12月公表計画書抜粋）	…………… 5ページ
2-2. 取組みの実施状況および評価	…………… 6ページ
3. 今後の課題および取組み内容	…………… 7ページ
3-1. 今後の課題および取組み内容	…………… 8ページ
3-2. 確実な収益の確保による流通株式時価総額の基準充足	…………… 9ページ
3-3. Office AGENT戦略	…………… 10～12ページ
3-4. 映像・AI・IoT戦略	…………… 13～14ページ
3-5. 株価と流動性アップによる1日の平均売買代金の基準充足	…………… 15ページ
4. 計画期間変更後の達成根拠	…………… 16ページ
4-1. 計画期間変更に関して	…………… 17ページ
4-2. PER12倍の根拠（2013年3月期－2022年3月期）	…………… 18ページ
4-3. 2025年3月期計画達成の妥当性	…………… 19ページ

1. 適合状況および計画期間の変更について

1. 適合状況および計画期間の変更について

【プライム市場の上場維持基準の適合状況】

当社の2022年12月末時点のプライム市場の上場維持基準への適合状況は、「**流通株式時価総額**」および「**1日の平均売買代金**」について基準を充足しておりません

【当社の適合状況の推移と計画期間の変更】

2025年3月期までに上場維持基準の適合基準充足を目指す

基準	プライム市場基準	2021年6月末時点 (移行基準日) ※1	2022年9月30日時点※2	2022年12月31日時点※3	適合状況
流通株式時価総額	100億円	65億円	57.5億円	—	×
流通株式数	20,000単位	45,003単位	44,997単位	—	○
流通株式比率	35%	72%	72%	—	○
1日の平均売買代金	0.2億円	0.2億円	0.07億円	0.08億円	× (追加)
計画期間	—	2023年3月期 (当初の計画期間)	—	2025年3月期 (変更後の計画期間)	—

※1 株式会社東京証券取引所が移行基準日時点(2021年6月末)で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出したものです。

※2 当社が2022年9月末時点の株券等の分布状況等をもとに算出したものです。なお、流通株式時価総額の算出における株価は2022年7月から9月の終値平均株価1,278円としております。1日の平均売買代金は2022年1～9月の当社の株券等の売買代金をもとに算出したものです。

※3 2023年1月11日付けで株式会社東京証券取引所から受領の「上場維持基準(売買代金基準)への適合状況について」に基づくものです。

2025年3月期への計画期間変更の理由

- ・資材、部品調達難に伴う生産活動の混乱に加え、急速な円安による調達価格やエネルギーの高騰等による原価の悪化等により、**基盤事業の維持拡大を最優先とした結果、計画していた事業ポートフォリオ変革や株主還元策の強化に遅延が発生したため**
- ・基盤事業の立て直し等の効果で売上高の拡大は進んでいる、高騰のなか調達した部材の在庫等による原価高の影響が続くことで、売上高に見合った利益獲得は厳しい状況と想定されるため

2. 取組みの実施状況および評価

2. 取組みの実施状況および評価

2-1. 取組みの基本方針（2021年12月公表計画書抜粋）

流通株式時価総額増加 = 時価総額の増加 × 流通株式比率の増加 を図る

『時価総額』と『流通株式比率』の増加により、基準適合に取り組む

(1) 『時価総額』の増加

- 基盤事業の収益力を維持しつつ、積極投資により成長事業を拡大し、事業ポートフォリオを変革させることで時価総額の増加を図る
- コーポレートガバナンスを充実させ、株主還元施策を強化する。また、IR活動を通じて株主および投資家との積極的な対話を図り、企業価値を向上させ、時価総額の増加を図る

(2) 『流通株式比率』の増加

- プライム市場の上場維持基準の流通株式比率に関しては、基準を充足しているが、流通株式比率の増加の取組みも併せて実施することで、流通株式時価総額の増加を確実なものにする
- 政策保有株式の縮減を中期経営計画期間内で実施。純投資目的以外で、国内の普通銀行、保険会社、事業法人等が所有する当社株式を、相手先と協議しながら、売出し等の手法により段階的に流通化し、流通株式比率の増加を図る

2. 取組みの実施状況および評価

2-2. 取組みの実施状況および評価

		内容	評価	実施できたこと できなかったことまたは遅延の理由
『時価総額』の増加	事業ポートフォリオの変革	事業ポートフォリオの変革 「通信機器（ボタン電話装置）製造業」から「情報・通信サービス業」へのコーポレート・トランスフォーメーションを実現する	×	資材、部品調達難に伴う生産活動の混乱に加え、急速な円安による調達価格やエネルギーの高騰等による原価の悪化等により、収益の柱である基盤事業の維持拡大を最優先とした結果、成長事業への新たな投資が不十分となったことから遅延
	株主還元策の強化	コーポレートガバナンスの充実 IR活動の強化	○	IR活動を通じて株主および投資家との積極的な対話の促進 1. 四半期ごとにIR決算説明会開催 2. 個人投資家向け説明会実施 3. 機関投資家とのIRミーティング実施
		連結配当性向30%を目安に、安定的かつ継続的な配当の実施を目指す	△	配当性向30%を目安とし、安定配当実施 → 更なる還元強化のため、見直しを検討
		株主優待制度導入の検討	×	2023年3月期の第1,第2四半期の収益悪化で、継続的な成長を基本とする株主還元策は未実施
		自社株買いの検討	×	→ 自社株買いは、実施の可否を再検討
『流通株式比率』の増加		政策保有株式の縮減を中期経営計画期間内で実施	○	中期経営計画期間内で計画的に実施
		当社株式を売出し等の手法により段階的に流通化を図る	×	2023年3月期の第1,第2四半期の収益悪化で、継続的な成長を基本とする売出しは未実施

3. 今後の課題および取組み内容

3. 今後の課題および取組み内容

3-1. 今後の課題および取組み内容

【今後の課題】

基盤事業の立て直し等の効果により、売上高の拡大は可能と見ているものの、価格高騰のなか調達した部材の在庫等による原価高の影響が続くことにより、売上高に見合った利益の獲得は難しく、厳しい状況が継続することを予想

【取組み内容】

1. 確実な収益の確保による「流通株式時価総額」の基準充足

収益の柱である基盤事業で収益性を高めて、**確実に事業収益を確保し、「流通株式時価総額」の基準充足を目指す**

- ・「Office AGENT」戦略と「映像・AI・IoT」戦略により、確実に事業収益を確保

2. 株価と流動性アップによる「1日の平均売買代金」の基準充足

事業収益の確保を基本に、株主還元策の再検討、IR情報の発信や株主・投資家との積極的な対話を更に強化することで、株価アップと株式売買の流動性を向上させ、**「1日の平均売買代金」の早期の基準充足を目指す**

- ・株主還元策の強化、再検討
- ・不動産賃貸収入の活用

2025年3月期までに上場維持基準の適合基準充足を目指す

3. 今後の課題および取組み内容

3-2. 確実な収益の確保による流通株式時価総額の基準充足

サクサグループの多種多様な製品群を連携させ、
2つの事業戦略で新たな顧客価値を創出し、
基盤事業と成長事業の更なる事業成長を目指す

400億円

300億円



3. 今後の課題および取組み内容

3-3. Office AGENT戦略



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

「オフィスのIT機器と言えばサクサ」を浸透させ、
2022年3月期 ~ 2024年3月期 売上高年平均成長率10%を目指す

3. 今後の課題および取組み内容

3-3. Office AGENT戦略

次世代情報セキュリティ対策

▶多様化し続けるネットワークセキュリティ、防犯セキュリティに対応した商品の提供

今までのセキュリティ対策だけでは、対応しきれなくなっている現状

テレワークの急速な普及

通信環境の複雑化・多様化

サイバー攻撃の深刻化

既存のネットワークとクラウドが共存できるセキュリティプロダクトとサービスを提供

リスク特定、防御、検知、
対応、復旧まで網羅する
プロダクトとサービス



中小企業のすべての
IT困りごとを解決する
ITサポートサービス



中堅中小企業が「安心」して日々の事業活動を行うことができるように、
セキュリティリスクを回避するプロダクトとサービスを提供

3. 今後の課題および取組み内容

3-3. Office AGENT戦略

次世代ワークスタイル変革&コミュニケーション活用

▶多様化した働き方で発生した様々な問題を解決する商品の提供

テレワークなど働き方の多様性への対応が必須となっている現状

働き方改革の普及

コミュニケーションツールの多様化

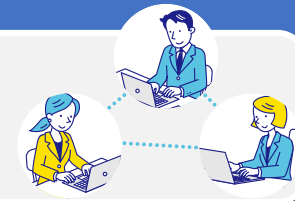
深刻な人手不足

さまざまな働き方に合わせたサービスを提供

バーチャル・オフィスを実現するITツール



音声コミュニケーションとテレワークツール連携による「つながる」プロダクトとサービス



リアルオフィスとバーチャルオフィスを融合するためのIT導入支援サービス



音声認識などAI技術の活用による、多様な人材と働き方へ対応するプロダクトとサービス



ITを活用することで「いつでもどこでも」対面と同等のコミュニケーション環境を提供

3. 今後の課題および取組み内容

3-4. 映像・AI・IoT戦略

投資で加速

M & A / アライアンス



「ターゲット市場のシェアを獲得・拡大」していくことで
2022年3月期 ~ 2024年3月期売上高年平均 成長率 +23% を目指す

※ターゲット市場：不動産・建設業 製造業 小売流通業 etc

3. 今後の課題および取組み内容

3-4. 映像・AI・IoT戦略



映像機器・IoT・AIを組み合わせ顧客課題を解決させるシステムを提供

3. 今後の課題および取組み内容

3-5. 株価と流動性アップによる1日の平均売買代金の基準充足

IR・SR・PR 活動の 継続的強化

IR・SR・PR活動の機能を統合したコーポレートコミュニケーション室を新設（2023年4月1日付）し、**株主還元策の強化について改めて検討する**

- 政策保有株式の縮減の継続
- PBR 1 倍割れ解消に向けた資本政策の実行等

不動産賃貸 収入の活用

不動産収益は長期に渡り安定的な収益が見込めることから、**事業成長への投資と継続的な安定配当の原資とする**

- 不動産賃貸料の通期収益貢献は2027年3月期からを見込む

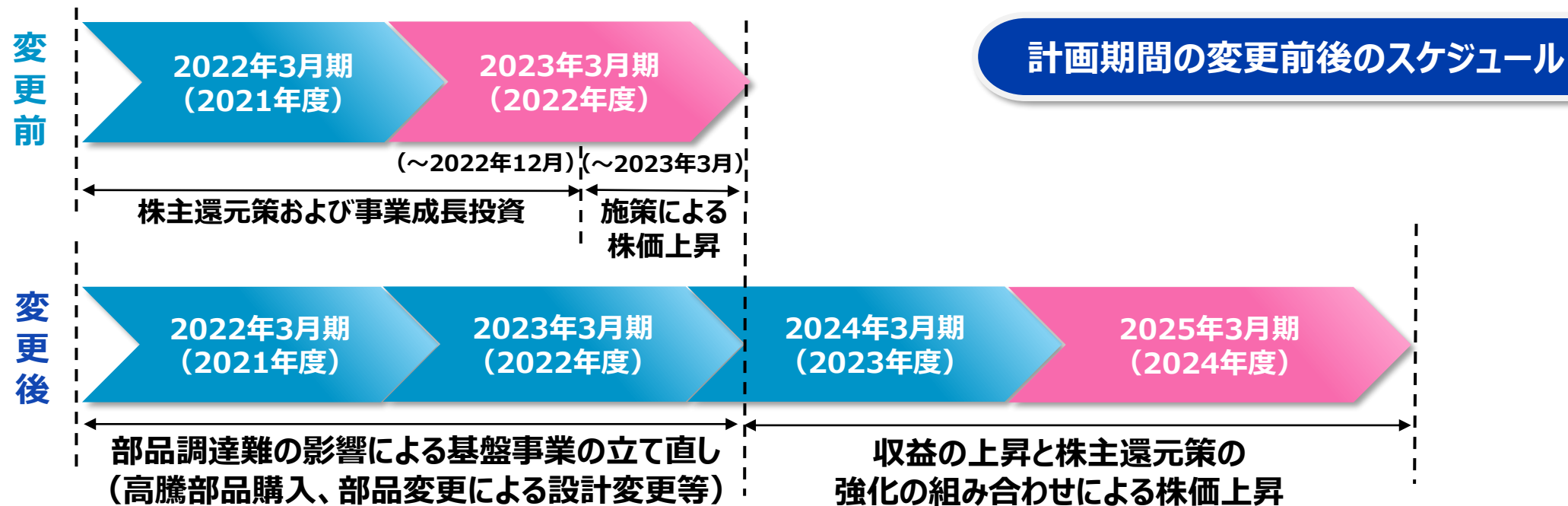
【対象物件】相模原:約53,000㎡

4. 計画期間変更後の達成根拠

4. 計画期間変更後の達成根拠

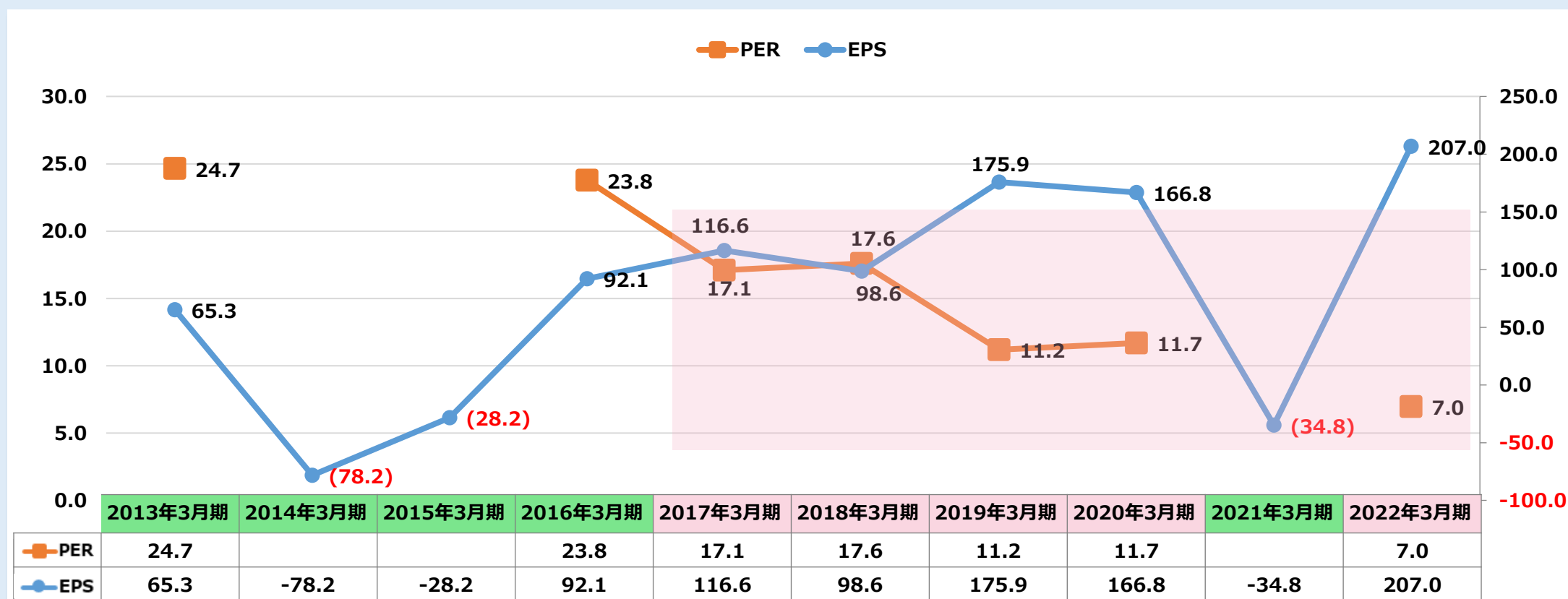
4-1. 計画期間変更に関して

- ✓ 計画期間変更 : 2025年3月期
- ✓ 前計画書の達成条件 : PER20倍 成長事業の収益比率増による増益
- ✓ 変更後の想定達成条件 : PER12倍 基盤事業の維持、拡大による増益
- ✓ 変更理由 : まずは基盤事業による収益の増加による達成を目指すため、PERによる市場評価は変わらないと考え、現状のPER12倍で達成できる時期に再計画



4. 計画期間変更後の達成根拠

4-2. PER12倍の根拠（2013年3月期－2022年3月期）



- ・ 2013年3月期は10年前で事業環境等変化しているとし除外 (■)
- ・ 2014年、2015年、2021年3月期は純利益がマイナスのため除外 (■)
- ・ 2016年3月期は、空港の顔認証カメラのニュース影響で株価が伸びていたため除外 (■)

PERの6年間平均推移は**12.9倍** (■)

直近6年間のPER平均推移から、PER12倍と設定する

4. 計画期間変更後の達成根拠

4-3. 2025年3月期計画達成の妥当性

2023年3月期は、中期経営計画の売上高、営業利益を1年前倒しで達成予想

	中期経営計画			長期目標
	2022年3月期(実績)	2023年3月期(予想)	2024年3月期(中期)	2026年3月期
売上高	308	370	355	400
営業利益	1	17	18	25
ROE	5.2%	0.5%	5.2%	6.5%

発行済株式時価総額 208億円	×	流通株式比率 72%	=	流通株式時価総額 150億円
純利益 17億円	×	PER 12倍	=	発行済株式時価総額 208億円

想定したPER12倍で流通株式時価総額の上場維持基準を充足（変動考慮し150億円想定）するには、17億円を超える純利益が必要であるが、長期目標の達成により、**2025年3月期までに基準充足を目指す**

免責事項

■ 本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、提示された予測等は資料作成時点で入手された情報に基づくものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控え下さいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。



サクサ ホールディングス 株式会社