

# 2023年3月期決算 および中期経営計画（2022年3月期-2024年3月期） ～「サクサは変わる。」～進捗報告

2023年6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 連結業績概要】

- ✓ 部品調達難の改善に向けた調達体制強化により、  
売上高は前期比**21%の大幅増収**、**営業利益も大幅増益**

## 【2024年3月期 連結業績予想】

- ✓ 売上高は成長事業が**前期比9%の増収**、**営業利益には開発投資・人材投資を織り込み**
- ✓ 配当は、**前期35円から60円に増配予想**

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

- ✓ 中期経営計画の数値目標は、**予定どおり進捗**

1

# 2023年3月期 連結業績概要

# 1-1 連結損益計算書

2023年3月期  
連結業績概要

(単位：億円)

	2022年3月期 実績(A)	2023年3月期 実績(B)	増減	
			(B - A)	比率
キーテレホンシステム	104	135	+31	+30%
ネットワーク機器他	115	119	+4	+3%
<b>ネットワークソリューション分野</b>	<b>219</b>	<b>254</b>	<b>+35</b>	<b>+16%</b>
セキュリティシステム	55	79	+24	+44%
部品他	34	40	+6	+18%
<b>セキュリティソリューション分野</b>	<b>89</b>	<b>119</b>	<b>+30</b>	<b>+34%</b>
連結売上高	308	373	+65	+21%
連結営業利益	0	24	+24	-
連結経常利益	4	24	+20	+500%
親会社株主に帰属する当期純利益	11	6	△5	△45%
1株当たり当期純利益	194.74円	103.07円	△91.67円	△47%
ROE	4.9%	2.5%	△2.4%	△49%
配当	30円	35円	+5円	+17%

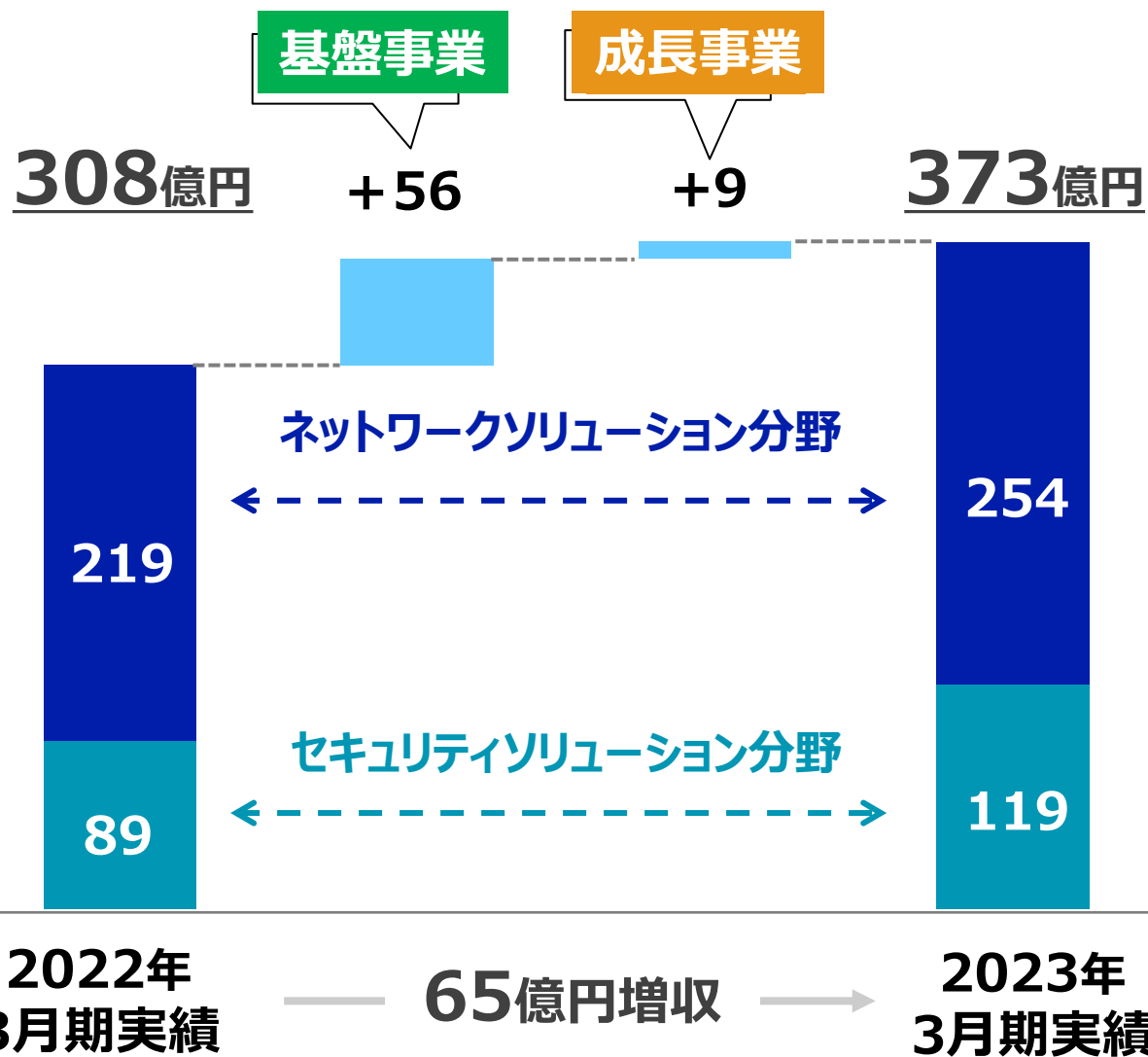
※2023年3月期から「棚卸資産の原材料および貯蔵品」の評価方法の変更を実施

部品調達難改善に向けた調達体制強化により、売上高は、前期比21%の大幅増収、営業利益も大幅増益  
当期純利益は、不動産の売却・賃貸化に伴う特別損失を17億円計上したため6億円

# 1-2 連結売上高の主な増減内訳

2023年3月期  
連結業績概要

(単位：億円)



	2022年3月期実績(A)	2023年3月期実績(B)	増減(B-A)
基盤事業	125	150	+25
	87	118	+31
	212	268	+56
成長事業	94	104	+10
	1	1	△0
	96	105	+9

**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、SIビジネス ネットワークアプライアンス

# 1-3 連結売上高の事業別増減内訳

2023年3月期  
連結業績概要

(単位：億円)

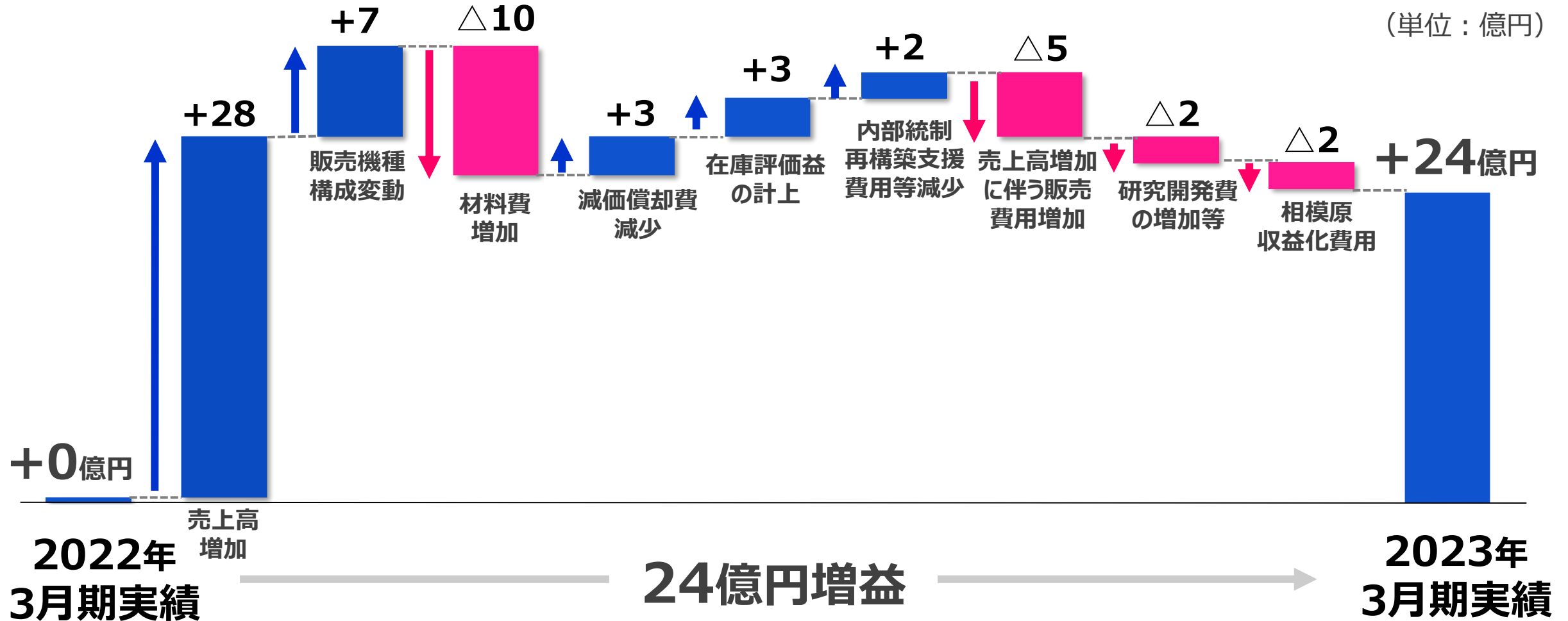
区分	2022年3月期 実績(A)	2023年 3月期実績(B)	増減 (B-A)	
基盤事業	ボタン電話装置	106	136	+30
	公衆電話	11	8	△3
	防犯設備機器	34	31	△3
	アミューズメント	30	61	+31
	EMS	26	27	+1
	その他	6	4	△2
	計	212	268	+56
成長事業	ビジュアルソリューション	13	15	+2
	ネットワークアプライアンス※	49	61	+12
	SIビジネス	33	29	△4
	計	96	105	+9
合計	308	373	+65	

※ITビジネスから名称を変更しております。

ボタン電話は部品調達改善、アミューズメントはスマート遊技機市場導入によるカードリーダー需要増、ネットワークアプライアンスはサイバーセキュリティ製品群の需要増により、注力3事業で前期比大幅増収

# 1-4 連結営業利益の主な増減内訳

(単位：億円)



ボタン電話装置、アミューズメント、ネットワークアプライアンスの注力3事業の大幅増収により、材料費高騰増加を吸収して、前期比24億円の増益



# 1-5 連結貸借対照表

2023年3月期  
連結業績概要

(単位：億円)

資産の部	2022年3月期 期末(A)	2023年3月期 期末(B)	増減 (B - A)
流動資産	223	269	+46
固定資産他	145	149	+4
<b>資産合計</b>	<b>368</b>	<b>418</b>	<b>+50</b>

## 資産の部 サマリー

流動資産	【売上債権】	+18億円	売上増による増加
	【棚卸資産】	+17億円	資材・部品調達難に伴う生産活動の遅れおよび 調達価格高騰による増加
	【現金及び預金】	+11億円	仕入債務、借入金増加による増加
固定資産他	【投資有価証券】	+11億円	時価評価による増加
	【有形固定資産】	△5億円	栃木地区不動産流動化による減少（△4）、 償却による減少（△1）

# 1-5 連結貸借対照表

2023年3月期  
連結業績概要

(単位：億円)

負債・純資産の部	2022年3月期 期末(A)	2023年3月期 期末(B)	増減 (B - A)
流動負債	91	136	+45
固定負債	42	33	△9
負債合計	133	169	+36
純資産合計	235	249	+14
負債・純資産合計	368	418	+50
自己資本比率	63.8%	59.6%	△4.2%

## 負債の部 サマリー

- 【仕入債務】 +13億円 資材・部品調達難に伴う生産活動の遅れおよび調達価格高騰による増加
- 【資産除去債務】 +9億円 相模原 建物解体、土壌汚染対策費用
- 【借入金】 +3億円 資金調達による増加（借入+16億円、返済△13億円）

# 1-6 連結キャッシュ・フロー計算書

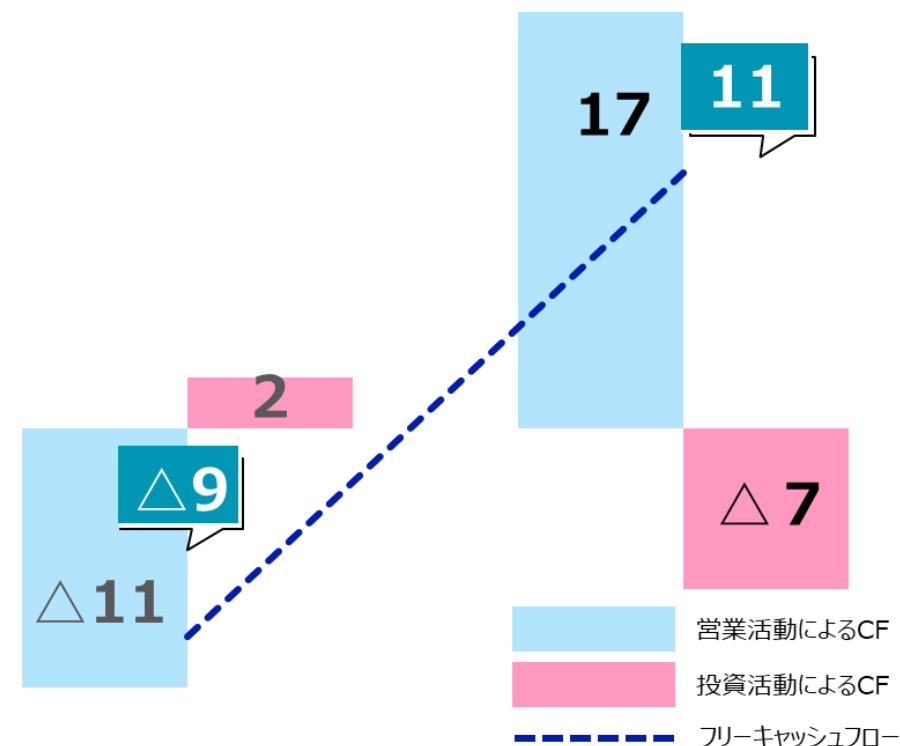
2023年3月期  
連結業績概要

(単位：億円)

	2022年3月期	2023年3月期
営業活動によるCF	△11	17
投資活動によるCF	2	△7
<b>フリーキャッシュフロー</b>	<b>△9</b>	<b>11</b>
財務活動によるCF	0	1
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 期末残高	70	81

2022年3月期

2023年3月期



営業活動によるCF：仕入債務増加による収入（12）、減損損失計上による収入（17）、  
売上債権増加による支出（△18）

投資活動によるCF：資産除去債務履行による支出（△2）、有形・無形固定資産取得による支出（△6）

2

## 2024年3月期 連結業績予想

## 2-1 連結損益計算書

2024年3月期  
連結業績予想

(単位：億円)

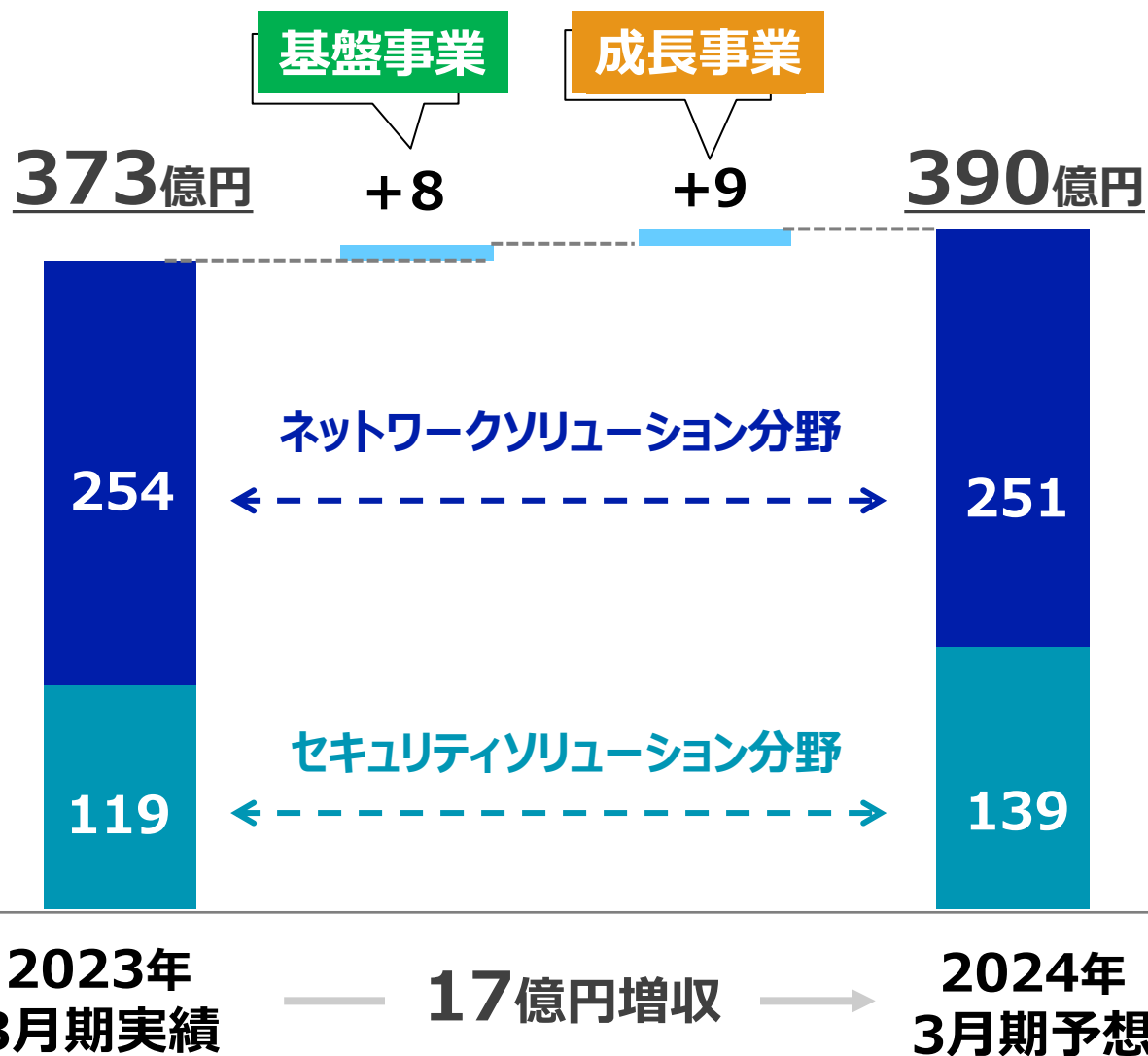
	2023年3月期 実績 (A)	2024年3月期 予想 (B)	増減	
			(B - A)	比率
キーテレホンシステム	135	126	△9	△6%
ネットワーク機器他	119	125	+5	+5%
<b>ネットワークソリューション分野</b>	<b>254</b>	<b>251</b>	<b>△3</b>	<b>△1%</b>
セキュリティシステム	79	92	+13	+17%
部品他	40	47	+7	+17%
<b>セキュリティソリューション分野</b>	<b>119</b>	<b>139</b>	<b>+20</b>	<b>+17%</b>
連結売上高	373	390	+17	+5%
連結営業利益	24	18	△6	△25%
連結経常利益	24	18	△6	△25%
親会社株主に帰属する当期純利益	6	11	+5	+83%
1株当たり当期純利益	103.07円	188.37円	+85.30円	+83%
ROE	2.5%	4.4%	+1.9%	+76%
配当	35円	60円	+25円	+71%

売上高は全体で5%増収、成長事業は9%の増収、営業利益には開発投資・人材投資を織り込み  
配当は、前期35円から60円に増配予想

## 2-2 連結売上高の主な増減内訳

2024年3月期  
連結業績予想

(単位：億円)



	2023年3月期 実績(A)	2024年 3月期予想(B)	増減 (B-A)
基盤事業	150	138	△12
	118	138	+20
	268	276	+8
成長事業	104	113	+9
	1	1	△0
	105	114	+9

**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、SIビジネス  
ネットワークアプライアンス

## 2-3 連結売上高の事業別増減内訳

2024年3月期  
連結業績予想

(単位：億円)

区分	2023年3月期実績(A)	2024年3月期予想(B)	増減 (B-A)	
基盤事業	ボタン電話装置	136	126	△10
	公衆電話	8	7	△1
	防犯設備機器	31	33	+2
	アミューズメント	61	72	+11
	EMS	27	35	+8
	その他	4	3	△1
	計	268	276	+8
成長事業	ビジュアルソリューション	15	19	+4
	ネットワークアプライアンス※	61	65	+4
	SIビジネス	29	31	+2
	計	105	114	+9
合計	373	390	+17	

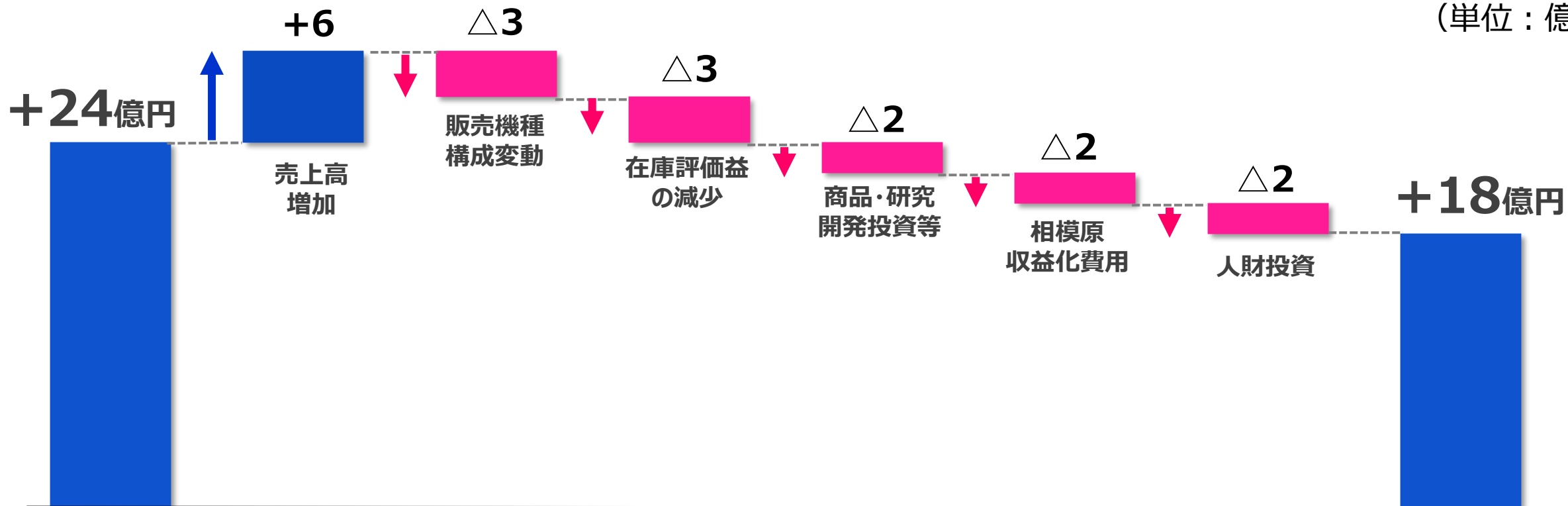
※ITビジネスから名称を変更しております。

アミューズメントはカードリーダ需要増の継続、調達部品改善によりEMS前期比増収、  
ビジュアルソリューション、ネットワークアプライアンスの成長事業も9%増収を予想

## 2-4 連結営業利益の主な増減内訳

2024年3月期  
連結業績予想

(単位：億円)



2023年  
3月期実績

6億円減益

2024年  
3月期予想

前期比、高騰部品在庫庫出による在庫評価益減少と開発部門移転による相模原収益化費用の  
一時的費用の計上、事業成長に向けた開発投資と人財投資の計上を織り込み、6億円の減益を予想



## 2-5 設備投資

2024年3月期  
連結業績予想

(単位：億円)

	2023年3月期 実績(A)	2024年3月期 予想(B)	増減 (B - A)
有形固定資産	4	10	+6
無形固定資産	2	3	+1
<b>取得合計</b>	<b>6</b>	<b>13</b>	<b>+7</b>
有形固定資産	3	4	+1
無形固定資産	5	5	△0
<b>減価償却費合計</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>+1</b>

有形固定資産（取得）：新横浜オフィス開設に伴う開発環境等の整備（6）、生産設備等の取得（4）  
無形固定資産（取得）：販売目的ソフトウェアの取得（3）

3

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

## 3-1 中期経営計画 数値目標

2023年3月期の中期経営計画 数値目標どおり進捗、2024年3月期も計画達成予想

(単位：億円)

### ◆計画値

	中期経営計画		
	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	315	335	355
営業利益	8	10	18
ROE	1.8%	3.0%	5.2%



### ◆実績値

	実績・予想		
	2022年3月期(実績)	2023年3月期(実績)	2024年3月期(予想)
売上高	308	373	390
営業利益	0.4	24	18
ROE	4.9%	2.5%	4.4%

## 中期経営計画2カ年目を確実に実行

事業を変える	基盤事業の収益維持	○	・部品調達改善に注力（ボタン電話・アミューズメントの注力事業で収益改善）
	成長事業の収益拡大	△	・Office AGENT展開の情報セキュリティ分野(ネットワークアプライアンス)でラインナップ強化し収益拡大 ・映像・AI・IoTの事業は大手企業とのPoC等案件獲得したが収益化には至らず
	アライアンス/M&A戦略	△	・成長事業分野でアライアンス実施、M&Aは実施に至らず
財務を変える	政策保有株式の原則売却	○	・6銘柄売却（上場2銘柄、非上場4銘柄）
	保有不動産の流動化・収益化	○	・栃木地区2拠点の売却、相模原の土地賃貸に関する契約の締結
	財務レバレッジを効かせる	△	・設備投資資金等の調達（借入16億円、返済△13億円）
ガバナンスを変える	コーポレートガバナンス改革	○	・ガバナンス強化に向け専門部門設置（コンプライアンス推進室、サステナビリティ推進室、コーポレートコミュニケーション室） ・サステナビリティ経営方針の策定（サステナビリティレポート発刊） ・働き方改革活動の推進（健康経営宣言公表、健康経営優良法人2023認定 D&I：女性健康セミナー、労務制度の整備）

中期経営計画最終年度として、  
基盤事業の維持、成長事業への投資、サステナビリティ活動の推進に注力していく

事業を変える	基盤事業の収益維持	・部品調達の改善に伴い、需給バランスの取れた製品供給により、安定的な収益を確保
	成長事業の収益拡大	・「Office AGENT戦略」の3つの分野それぞれで製品ラインナップの充実により収益拡大 ・「映像・AI・IoT戦略」の3つのターゲット市場に対するソリューション展開による収益拡大
	アライアンス／M&A戦略	・継続的な事業成長のための事業創出を図る共創パートナーの探索
財務を変える	政策保有株式の原則売却	・引き続き推進
	保有不動産の流動化・収益化	・保有不動産収益化に向けた活動継続
	財務レバレッジを効かせる	・事業成長設備に向けた投資やM&A等を考慮して判断
ガバナンスを変える	コーポレートガバナンス改革	・サステナビリティ経営の推進（マテリアリティを特定し、サステナビリティレポートを刷新） ・働き方改革の推進（健康経営の強化：活動施策の立案・実行、 D&I活動の充実：各社個別課題への取り組み施策の立案・実行）

# 3-4 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



# 3-4 Office AGENT戦略（プロダクト・サービスの充実）

## Office AGENT SECURITY

### 次世代情報セキュリティ対策

   **新製品投入**  
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

  **メートレ** 情報セキュリティゲートウェイ

  **新製品投入**  
クラウド管理型VPNルーター



  セキュリティスイッチ

 **ラインナップ拡充**  
監視カメラシステム

## Office AGENT WORKSTYLE

### 次世代ワークスタイル変革

 **新製品投入**  
働き方改革サーバ

  **新製品投入**  
データ共有サーバ

 **機能UP**  
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

 **ラインナップ拡充**  
ビジネスホン

 **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。



## 商業施設DX

【人】  
顔認証  
属性  
人数カウント

デジタルサイネージ連携  
施設利用属性データ取得  
混雑検知



## 小売店舗DX

【行動】  
人の動線・動き  
移動軌跡・経路

POS連携  
棚割分析  
空棚検知  
万引き検知



## 【ターゲット市場】

不動産・建設業 製造業 小売流通業

## 駐車場DX

【車】  
ナンバープレート  
台数カウント  
駐車・停車時間

料金精算機  
満空表示パネル  
顧客DB連携



## 建設現場DX

【物体・建物】  
不審物  
識別  
状態・変化

騒音センサー連携  
振動センサー連携



映像機器・IoT・AIを組み合わせ顧客課題を解決するシステムを提供  
2022年3月期～2024年3月期売上高年平均 成長率 +21% を目指す



# 3-6 サクサグループのパーパス

## 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）の取り組み

- 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)



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」

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

