



2023年6月27日

各位

会社名 PCIホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 横山 邦男
(コード番号: 3918 東証プライム)
問合せ先 取締役経営企画本部長 井口 直裕
(TEL. 03-6858-0530)

次期中期経営計画「PCI-VISION2026」骨子策定に関するお知らせ

当社は、2024年9月期を初年度とする3ヵ年経営計画「PCI-VISION2026」の骨子を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、次期中期経営計画の詳細につきましては、策定後速やかに、あらためて公表する予定です。

記

当社は、現在進行中の中期経営計画「PCI-VISION 2023」（2021年9月期～2023年9月期）の成果を踏まえ、今後10年程度先を見据えた長期ビジョン「PCI X-formation 2032（略称：PX2032）」を策定いたしました。「PX2032」で掲げた「目指す姿」を実現するための成長戦略を描くべく、次期中期経営計画「PCI-VISION2026」（2024年9月期～2026年9月期）の立案に取り組んでおり、今般その骨子を以下のとおり策定いたしました。この中期経営計画は、次期3ヵ年を第二の創業期と捉え、今後の10年で激変が予想される情報通信分野において当社グループがサステナブルな成長を実現するための最初の3ヵ年の指針となることを目的としています。

1. 長期ビジョンの概要

1-1：企業理念

我々は、お客様の満足を通じて	：お客様の真のニーズに寄り添う
全社員の幸せを追求し、	：ウェルビーイングの実現
そして社会の発展に貢献します	：社会的使命の全う

1-2：長期ビジョン「PCI X-formation 2032（略称：PX2032）」

（長期ビジョンステートメント）

「ITの可能性を探求し続け、安心・安全・豊かな社会（＝サステナブルな社会）の実現に貢献するとともに常に変化に対応し成長する企業でありたい」

2032年に向けて地球環境や社会が大きく変化する中で、グループの総力を結集し、ITの力で安心・安全・豊かな社会の実現を目指します。

当社グループは今後の事業展開において、モビリティ関連のソフトウェア開発、クラウドサービスを組み合わせたサービスインテグレーション、環境に配慮したハードウェアの開発という3つの領域に注力します。また、人的資本経営の一環として人財教育にもさらに力を入れてまいります。これらの注力領域で高い評価を得られ、『モビリティのPCI』『教育のPCI』等と言われるように「ブランド」を高めていくことが当社グループの目指すところです。

さらに、様々な情報技術（ハードウェア、ソフトウェア、半導体、先進技術）に精通した「総合技術コンサルティング企業」として、その技術を必要とする産業セクターへのリレーションシップマネジメントを強化し、高い価値のITソリューションを提供することで、社会をワクワクさせる企業集団となるのが当社グループのありたい姿です。

1-3：マテリアリティ

当社は、長期ビジョンを踏まえ、サステナビリティ委員会での審議の上、以下の6つのマテリアリティ（重要課題）を特定しております。

マテリアリティ（重要課題）	主な観点（ESGの視点）
① 積極的な変化と革新の追求を通じた安心・安全・豊かな社会の実現	事業面（技術）
② お客様に真に有益なソリューションの提供	事業面（顧客）
③ 持続可能な地球環境づくりへの貢献	環境（E）
④ 社会の発展、事業の成長、自己実現に喜びを感じる人材の育成	社会（S）・人的資本
⑤ 多様性・公平性・包摂性を大切にする企業文化	社会（S）・社会全般
⑥ 公明正大で説明責任の果たせる企業活動の追求	ガバナンス（G）

2. 中期経営計画「PCI-VISION2026」全体骨子

2-1：コンセプト・基本方針

当社グループは、2015年8月の上場後、堅調なオーガニックグロースを実現するとともにM&Aによる企業規模の拡大を図ってまいりました。上場を果たした2015年9月期の売上高は78億円でありましたが、2022年9月期の売上高は251億円（2015年9月期比：3.2倍）となるまで成長いたしました。売上高については、順調に推移していますが、利益率や資本効率性については十分とはいえない状況であると認識しています。次期中期経営計画期間は、**第二の創業期のスタート期間と位置付け、更なる成長のための「基盤作り」に重点を置き、収益の「質」向上に向けた積極的な戦略投資を実行してまいります。**

基本方針として、以下の4点を掲げてまいります。

① パーパス経営の実践

企業は社会の公器であり、企業存続の目的は社会課題の解決に資することです。10年後の私たちが暮らす世の中の姿を想定しつつ、より良い社会、より住みやすい社会を実現するITを提供できる企業基盤を確立してまいります。

② 高収益体質へのシフト

当社はPBR（株価純資産倍率）が1倍を超える水準の企業体ではありますが、資本効率は十分なものではありません。この資本効率を改善し、株主還元はもとより未来を構築するための投資を積極的に行うには収益性の改善が必要です。次期中期経営計画では、成長領域への積極的な投資やリソースの最適配置等の戦略の実行により高収益体質へのシフトを実践してまいります。なお、高収益化の実現に際しては、M&A、事業提携等々他社様との「掛け算」によるアプローチも必須と考えています。

③ 人的資本経営の高度化

当社の経営資本で最も重要なものが人的資本であることは明快です。パーパス経営の実践も高収益体制の実現も偏に社員がもつスキルや意欲を向上させること、すなわち人的資本の高度化にかかっています。次期中期経営計画では今まで以上に教育・研修をはじめとした人的資本への投資ウェイトを重くし、社会やお客様により高い価値を提供できる人財を擁する企業へと高度化してまいります。

④ サステナブル経営の深化

企業が社会の公器である以上、その活動が社会基盤を脅かすことがあってはなりません。企業は、自らの経営理念に照らして重要と考えられる社会課題を解決するべく、持続可能な社会の実現に向けて積極的に行動しなければなりません。当社グループが一翼を担うバリューチェーンの中で地球環境や社会環境への脅威を軽減し、サステナブルな未来への配慮を進めてまいります。

2-2: 骨子 (ベース戦略)

① 「PCIだよね」の競争力強化を目指します <マテリアリティ①②>

IT業界は、技術や事業が短期に変動する環境にあります。この中で成長を目指すには先を見据えた技術力の確保と事業の目利きが必要になります。この期間では、技術はもとよりお客様とのリレーションを深化させ、当社が強みを持つ産業分野や技術分野をより強化し、お客様から「この分野・技術はPCIだよね」との評価を頂けることを目指し、競争力を高めてまいります。

② 人的資本経営を再構築します <マテリアリティ④>

競争力を強化するには人的資本の最適化が必須です。人的資本の最適化とは、競争力のある領域を見据えて人材の能力や特性に応じた適切な配置を行うことです。スキル高度化教育、また、リスクリソク教育等の教育投資はもとより、人事制度の高度化、企業文化の醸成、多様性・公平性・包摂性のある組織づくりなどへの投資を活性化させます。これにより、社員のエンゲージメントを高め、生産性向上やイノベーション創出を図ります。

③ サステナブルな成長を実現する施策に注力します <マテリアリティ③⑤>

脱炭素社会を推進する各種活動を推し進めると共に、包摂性を持つ企業を目指し多様な人財による経営の実現を推進します(ジェンダーを含めた様々な格差の是正、社会全体でのエネルギー効率改善等)。

④ 資本効率に基づく経営を目指します <マテリアリティ⑥>

PL/BS/CFの財務3表のバランスを念頭に置き、資本効率(ROE・ROIC)の最大化に向けた道筋を付けます。

2-3: セグメント別注力取組み事項

(グループ企業とセグメントの対応)

セグメント (事業ポートフォリオ上の 位置付け)	グループ企業(連結子会社)		
	PCIソリューションズ(株)	(株)ソード	(株)プリバテック
エンジニアリング事業 (安定コア事業)	組込ソフトウェア開発 一般ソフトウェア開発 (受託・派遣・準委任)	キッティング業務 PC運用コールセンター業務	—
プロダクト/デバイス事業 (安定コア事業)	—	組込PC/コントローラ開発 エッジコンピューティング	半導体設計/テスト受託 LSIターンキーサービス
ICTソリューション事業 (成長ドライバー)	AI活用ソリューション サービスインテグレーション	—	IoTプラットフォーム AI活用ソリューション

① エンジニアリング事業	<ul style="list-style-type: none"> 成長分野/注力分野/基盤分野のリソースマネジメント モビリティ分野の拡大 アカウントプランニング/リレーションシップマネジメントの強化 人材採用の強化/パートナー企業との連携強化
② プロダクト/デバイス事業	<ul style="list-style-type: none"> 製品機能強化: 環境対応(省電力化・省資源化) エッジコンピューティングデバイス開発 LSIターンキーソリューション アプライアンス製品開発
③ ICTソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発フェーズから自社ソリューション/サービス化 サービスインテグレーション サブスクリプション/ライセンスビジネス

※当社は2024年9月期第1四半期より報告セグメントを変更する予定であります。詳細は、本日公表いたしました「報告セグメント変更に関するお知らせ」をご覧ください。

2-4：戦略投資（3カ年の合計）

- ①人的資本投資：5億円 ※グループ内教育部門運営費用＋外部研修費用であり、OJT、研修受講時間を投資額に換算した金額は含まず
※外部研修受講費用：前3カ年比 3.0倍
- ②製品開発・研究開発投資：14億円 ※前3カ年比 1.5倍
- ③M&A・アライアンス投資：25億円 ※営業キャッシュ・フロー（3カ年合計額）の50%

2-5：キャッシュアロケーション（3カ年の合計）

（キャッシュイン）

営業キャッシュフロー：50億円

（人的資本投資、製品開発・研究開発投資 販管費計上前 営業キャッシュフロー：69億円）

借入実行：21億円

（キャッシュアウト）

オーガニック成長投資：19億円（人的資本投資：5億円、製品開発・研究開発投資：14億円）

インオーガニック成長投資：25億円（M&A・アライアンス投資）

株主還元・設備投資・借入返済・手元資金拡充等：46億円

2-6：目標とする経営指標

「PCI-VISION2026」での最終事業年度（2026年9月期）の経営指標のアウトルックは次のように想定しています。

特に、収益の「質」向上の視点での「EBITDA マージン」、資本効率性の視点での「ROE・ROIC」、市場評価の視点での「PBR」を重視いたします。

項目	オーガニックグロス指標	M&A・新規事業含む チャレンジ目標
連結売上高	30,500 百万円	35,000 百万円
連結営業利益	2,750 百万円	—
連結営業利益率	9.0%	—
EBITDA	3,050 百万円	3,500 百万円
EBITDA マージン	10.0%	10.0%以上
親会社株主に帰属する当期利益	1,500 百万円	—
総還元性向	50%以上	同左
ROE（自己資本利益率）	15%以上	同左
ROIC（投下資本利益率）	15%以上	同左
PBR（株価純資産倍率）	2倍以上	同左

注1：本日「子会社の株式譲渡（子会社の異動）に関する基本合意書締結及び特別利益の計上予定のお知らせ」にて公表いたしましたとおり、現連結子会社である㈱リーフネット及び㈱トラッキモGPSが連結から除外されることを前提とした指標であります。

注2：「チャレンジ目標」は、インオーガニック成長投資資金として25億円をM&A及びアライアンスに活用し、事業ポートフォリオの再構築や新規事業の立ち上げによる成長を見込んだ目標値です。

※上記予想は本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想値と異なる場合があります。