

# サクサ株式会社 個人投資家向け説明会

スタンダード：証券コード6675

2024年9月6日

# 1 会社概要

# 会社概要

- ※1：2024年8月1日時点
- ※2：2024年6月30日時点の株価を使用
- ※3：2025年3月予想のEPSを使用
- ※4：2024年6月30日時点のBPSを使用
- ※5：2025年3月期配当予想を使用

企業名

サクサ  
株式会社

市場

スタンダード  
市場

連結  
従業員数

1,241名<sup>※1</sup>

予想 PER

11.38倍<sup>※2,3</sup>

実績 PBR

0.57倍<sup>※2,4</sup>

予想  
配当利回り

4.9%<sup>※2,5</sup>

# サクサグループ° フォーマーシヨン



## 2 事業紹介

# サクサグループのビジネスモデル

## サクサ ブランド事業



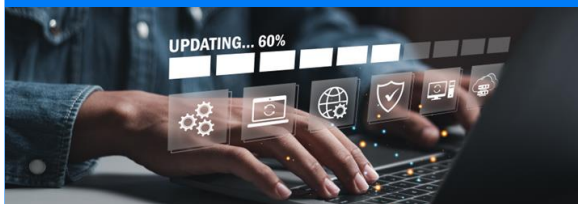
長年培ってきた  
通信技術を核に  
新たな価値の提供

## OEM事業



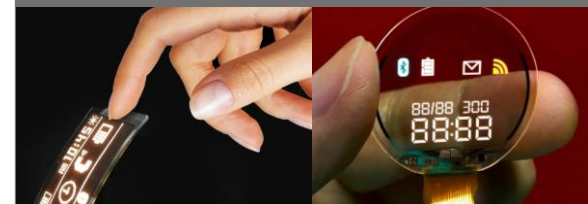
メーカーとしての  
強みを生かし  
他社ブランドとしての  
企画・設計・製造

## システム事業



要件定義から保守・運用ま  
で、顧客に寄り添いニーズ  
に合ったAI・IoTを用いた  
ソリューションの提供

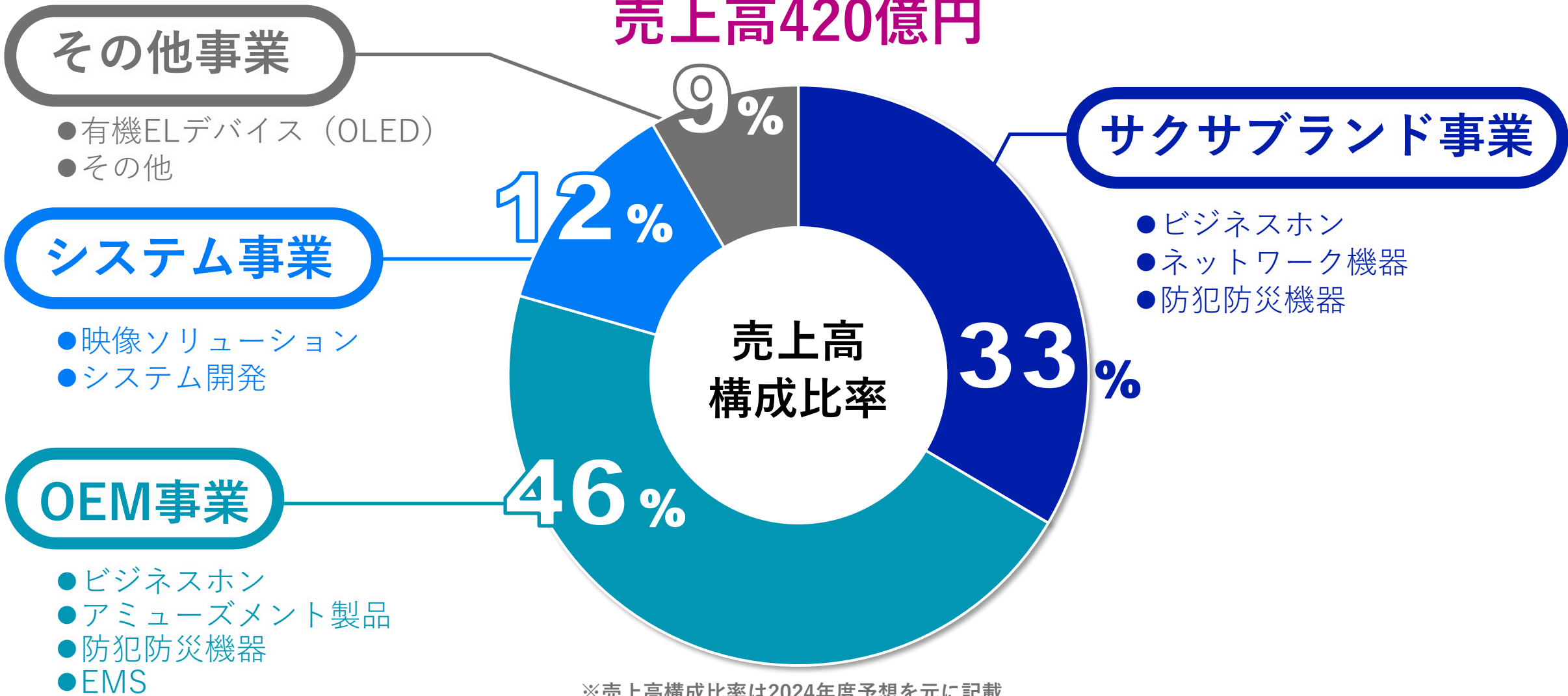
## その他事業



ソアー社を中心として、  
産業・民生・車載と  
多岐にわたる  
製品・部品の量産化

# ビジネスモデルの売上高構成比率

売上高420億円



※売上高構成比率は2024年度予想を元に記載

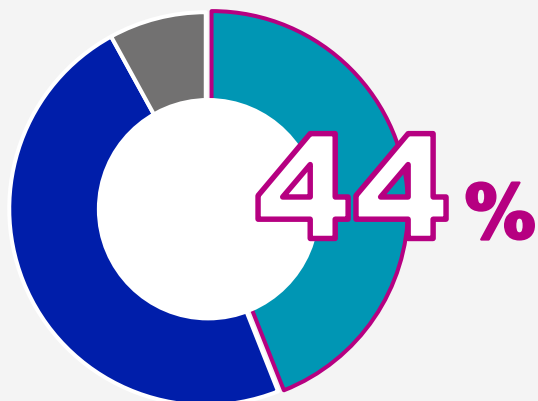
# サクサブブランド事業 **ビジネスホン**

## 特徴

- 1. サクサグループのキャッシュカウ事業
- 2. 業界シェア トップクラス
- 3. 全国に有する多くの販路



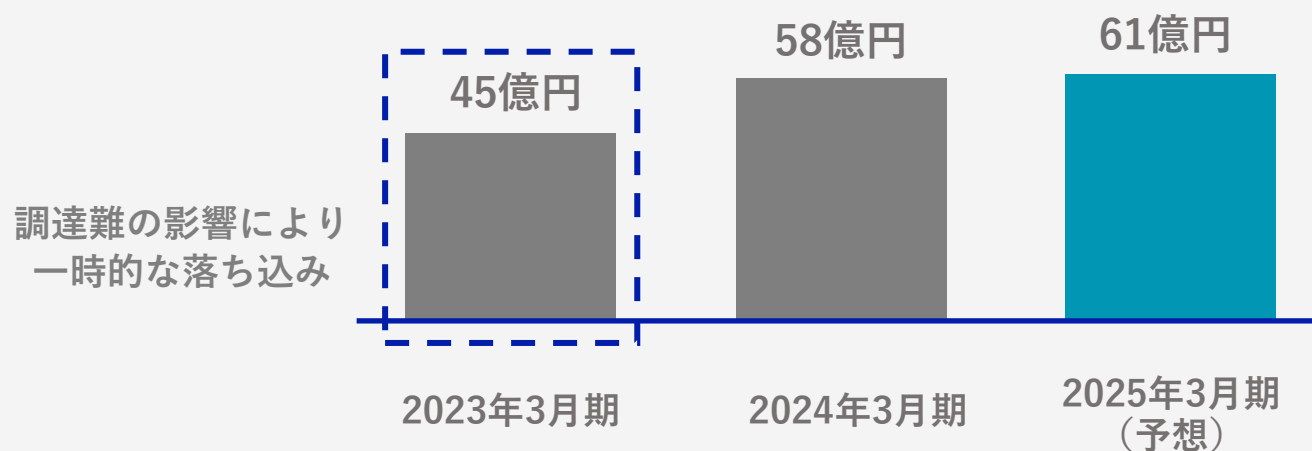
サクサブブランド事業で  
ビジネスホンが占める売上高構成比率



■ ビジネスホン ■ ネットワーク機器 ■ その他

※売上高構成比率は2024年度予想を元に記載

安定的な売上高





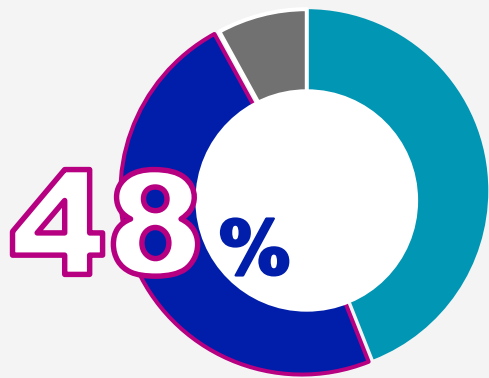
# サクサブブランド事業 ネットワーク機器

## 特徴

1. ビジネスホンと共に売上の柱
2. 中小企業向けに特化した製品展開
3. ビジネスホンの販路を生かしたアップセル・クロスセル



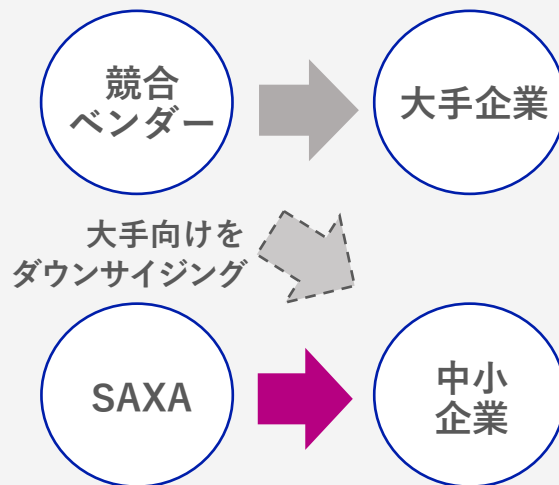
サクサブブランド事業で  
ネットワーク機器が占める  
売上高構成比率



■ ビジネスホン ■ ネットワーク機器 ■ その他

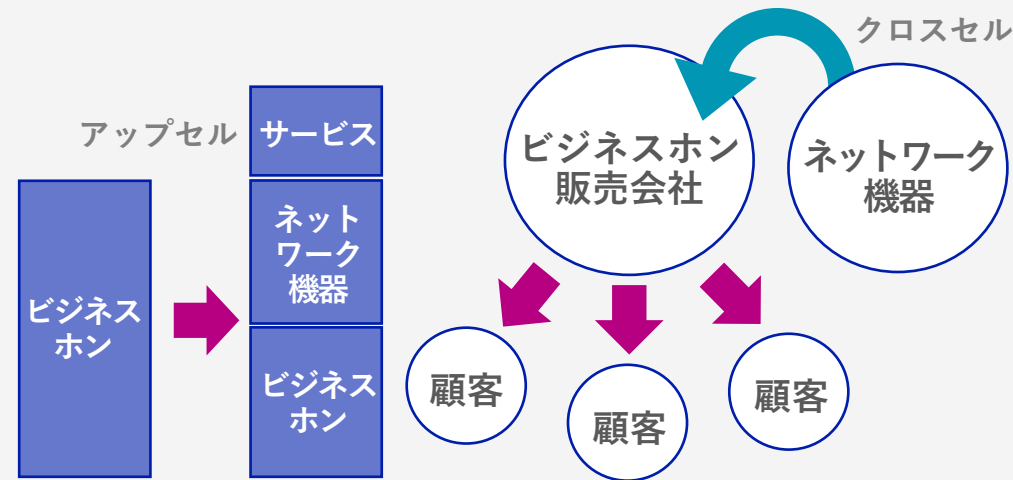
※売上高構成比率は2024年度予想を元に記載

### 中小企業向けの製品開発



中小をターゲットとした設計

### ビジネスホンの販路を有効活用



特徴

1. SI×AI×カメラの3つを合わせたソリューションをワンストップで実現
2. 「映像+SI」による業務課題の解決

ソリューション提供 事例



画像の積み付け効率化

東京九州フェリー(株)様へ提供



車両識別システム

JAXA様へシステム提供予定

※画像はイメージです。

## その他事業 有機ELデバイス

### 特徴

1. 有機ELデバイスの、開発・設計・組立・検査出荷までをワンストップで対応
2. 有機ELデバイスに関して、業界トップクラスの品質と信頼性
3. 新たな取り組みで、開発・製造受託サービス事業として、お客様が抱える課題の解決と新たな製品開発のサポート

### ソアー社ならではの有機ELデバイスの活用例



レーザー距離計

(透過型ディスプレイを搭載)



リストバンド型  
ウェアラブルデバイス

(超薄型ディスプレイを搭載)

# 3 2024-2026 中期経営計画

(2024年5月29日公表「2024-2026 中期経営計画策定のお知らせ」の抜粋)

# 中期経営計画の位置づけ

## 2021 - 2023年 中期経営計画



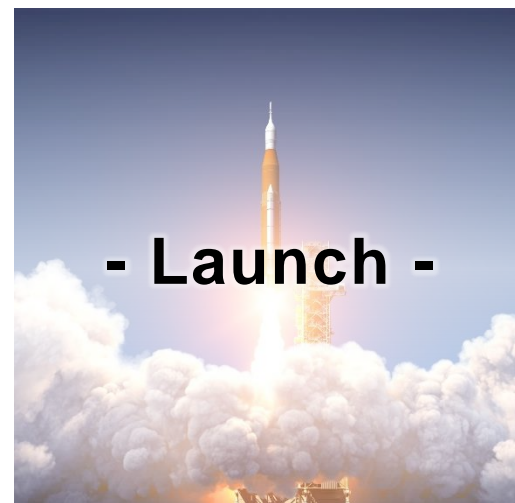
## 2024 - 2026年 中期経営計画

### Phase 1



## 2027 - 2029年 中期経営計画

### Phase 2



## 2030年 ありたい姿



2030年のありたい姿に向けて  
2つのPhaseで中期経営計画を策定・実行

## 基本方針テーマ

# 「共に創る未来」

お客様・パートナー・SAXAとの共創を通じ、  
中堅・中小企業のDX推進のサポーターとして、  
新たな価値提供を実現します

# 基本方針 3つの構成要素

## 「共に創る未来」

### 成長戦略

#### 事業変革 [モノづくり as a Service]

お客様・パートナー・SAXAとの共創を通じ、「多様なサービスを生み出すフレキシブルなモノづくり」と「モノのコト売りに留まらないデータ活用サービス」を適切に組合せた新たな価値提供によって事業ポートフォリオの変革を実現



お客様の成長を促す  
新たな価値提供を実現

### 経営基盤

#### DXで支える

**社 会：** 自社事業活動のレジリエンスを向上させ、サステナブルな社会実現に貢献  
**顧 客：** ニーズ起点で製品 / サービスを顧客に提供  
**従 業 員：** データ起点で従業員の行動 / 挑戦誘引

#### 資本で支える

**財 務：** 財務健全性の維持、営業CFの増加、保有資産の活用  
**投 資：** 新規事業・DX・設備・人財への投資  
**株主還元：** 新たな株主還元施策を含む配当方針策定

#### 人財で支える

**採 用：** 新卒・キャリア採用  
**育 成：** 経営層育成、DX人財育成、シニア層活躍  
**風 土：** 制度再構築、チェンジマネジメント

### 社会的責任

つなげる技術を核とした価値提供を通じて、サステナブルな社会の実現に貢献

# 事業変革 [モノづくり as a Service]





- 音声技術
- 映像技術
- 画像/感情解析、AI / IoT技術
- セキュリティ領域
- ワークスタイル&コミュニケーション領域

# [モノづくり as a Service]の適用例

## [モノづくり as a Service]を通じた 多様な価値提供

オフィス

映像・音声解析による  
オフィス警備の総合的な強化

感情付き議事録の  
自動作成

リアルタイムな発言内容矯正による  
コンプライアンス遵守サポート

多言語での電話  
1次受け自動応答

従業員へのサイバー  
セキュリティ教育サポート

お客様の嗜好を認識し  
サービスをパーソナライズ

消費者の感情分析による  
接客満足度の理解

くらし

産業

OTセキュリティ/  
SCMの強化

生産ライン・従業員のトラブルを  
遠隔でリアルタイム監視

お客様の企画・  
アイデアを製品化

熟練技術をAIによって  
自動マニュアル化

映像解析による  
不審行動の予知

# 資本コスト・株価を意識した経営の実現

株主資本コストの現状			
観点	現状		今後の見込み
株主資本コスト	CAPM	6.0%~7.0%	株主資本コストの上昇



株主資本コストを上回るROEの持続的な達成に向けて			
2つの指標	現状		重点施策
資本収益性指標	ROE	6.0% <sup>※1</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>財務健全性を確保しつつ有利子負債を活用</li> <li>2026年度 ROE 8.0%の達成</li> <li>2027年度以降の持続的なROE 8.0%の達成</li> </ul>
市場評価	PBR	0.63倍 <sup>※2</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長投資、株主還元により</li> <li>早期にPBR 1.0倍以上を目指す</li> </ul>

※1 2021-2023年度の3年間の平均値、2023年度実績 ROE:10.5%

※2 2024年3月末時点で算出

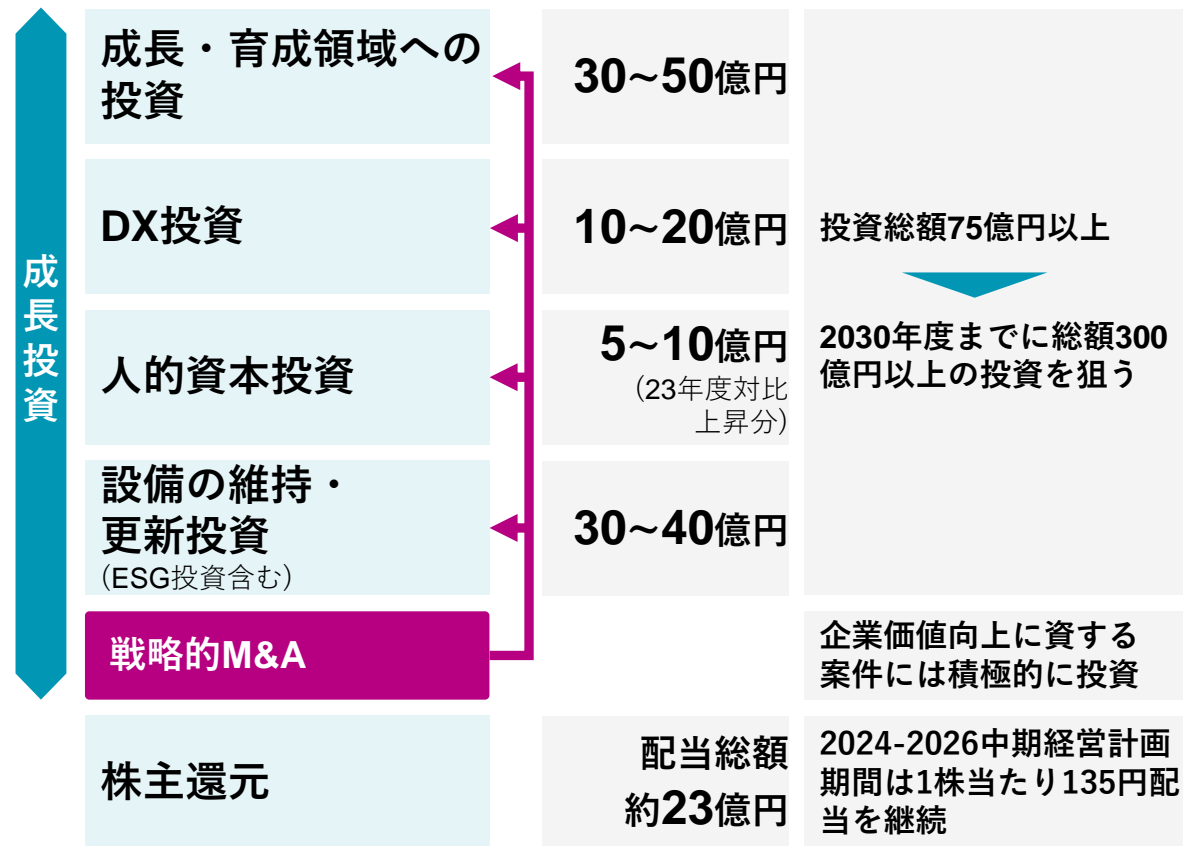
# 資本で支える キャピタルアロケーションの方針

## キャッシュイン(2024-2026中期経営計画)

営業CF※1	50~60億円	事業利益率の改善、在庫の適正化、各種コスト削減、運転資金の見直し等による、営業CFの増加に向けた取組み
有利子負債の活用	40~60億円	D/Eレシオ※2を意識し、財務規律を確保 財務健全性を確保しつつ有利子負債を活用 最適資本構成や資本コストを意識
保有資産有効活用	10~20億円	政策保有株式の継続的縮減※3 2024-2026中期経営計画期間で20%縮減(銘柄数)

※1 成長投資(費用計上分)を除く  
 ※2 2023年度 0.05倍(実績)、2026年度0.15倍(想定)  
 ※3 2021-2023中期経営計画期間 10銘柄縮減/約50銘柄(実績)

## キャッシュアウト(2024-2026中期経営計画)



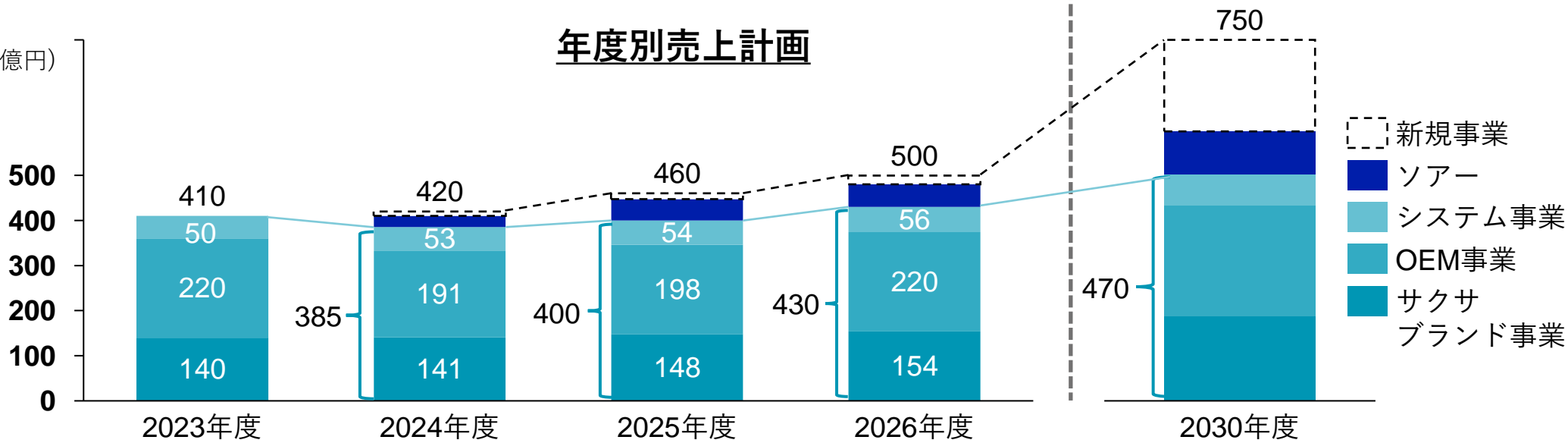
# 数値目標

2026年度ROE 8.0%の達成を目指す

	実績	中期経営計画			2030年度 目標
	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	
(単位：億円)					
<b>売上高</b>	409	420	460	500	750
<b>営業利益</b>	33	21	23	27	60
<b>営業利益率</b>	8.2%	5.0%	5.0%	5.4%	8.0%
<b>ROE</b>	10.5%	4.9%	6.0%	8.0%	8.0%

(単位：億円)

年度別売上計画



## 4 配当について

## 配当方針

当面、年間配当金を  
1株当たり**135**円とし、  
安定的かつ継続的な  
配当の実施を目指す

### 企業価値の向上

成長分野や新規事業に積極投資  
することにより企業価値の  
向上を実現する

### 株主還元

重要な経営課題のひとつと  
位置づけ

### 適正な株主還元

企業価値向上に必要な投資に  
備えるための内部留保を確保し、  
良好な財務体質の維持

# 配当実績および計画

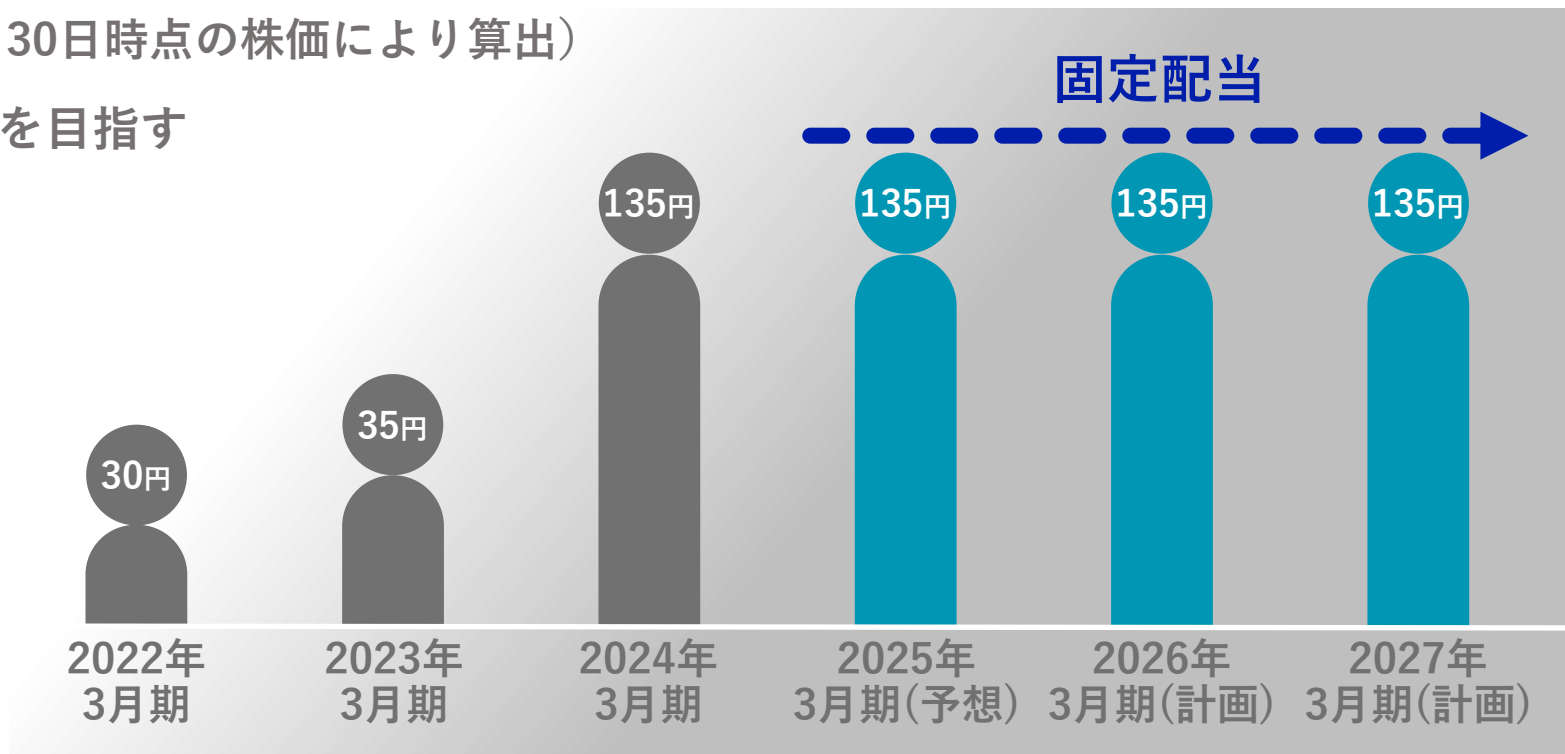
2024年3月期はサクサ設立後、過去最高益(純利益)を達成！

2024年3月期…………… 配当実績 135円

2025年3月期～2027年3月期…… 配当計画 135円

**配当利回り 4.9%** (2024年6月30日時点の株価により算出)

安定的かつ継続的な株主還元を目指す



# IRメール配信サービスに関するご案内

投資家の皆様へ弊社IR関連情報を共有するための  
メール配信サービスへの登録をお待ちしております

The screenshot shows the 'IR情報' (IR Information) page on the SAXA website. The 'IR情報' menu item in the top navigation bar is highlighted with a red box and a hand icon pointing to it, with the text '① IR情報トップへ' (① Go to IR Information Top). Below the navigation bar, the page is divided into several sections: '決算情報' (Financial Information), 'IR資料' (IR Materials), 'IRニュース' (IR News), 'IRカレンダー' (IR Calendar), and '株価情報' (Stock Price Information). The 'IRニュース' section contains a list of news items, with the 'IRメール配信サービス' (IR Email Distribution Service) link highlighted by a red box and a hand icon, accompanied by the text '② IRメール配信サービスをクリック' (② Click on IR Email Distribution Service). The '株価情報' section displays stock price data for SAXA, Inc. (東証スタンダード: 6675) as of 2024/07/31 15:00, with a closing price of 2,577.0 and a daily change of +39.0 (+1.54%).

IRニュース	IRカレンダー
2024年07月19日 グループ会社の役員異動に関するお知らせ[PDF:311KB]	
2024年07月01日 法定事後開示書類（合併）（サクサ株式会社）[PDF:753KB]	
2024年06月26日 第21回定時株主総会決議ご通知[PDF:91KB]	
2024年06月26日 定款 2024/06/26[PDF:189KB]	
2024年06月25日 第21回定時株主総会招集ご通知（修正版）[PDF:1056KB]	

株価情報
東証スタンダード: 6675
2024/07/31 15:00
終値 2,577.0
前日比 +39.0 (+1.54%)
始値 2,536.0
高値 2,577.0
安値 2,507.0
出来高 10,400



## ■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。



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。