



2025 年 5 月 21 日

各 位

会 社 名 サ ク サ 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 齋藤 政利
 (コード番号 6675 東証スタンダード)
問 合 せ 先 常務執行役員 企画統括本部長 前野 一隆
 (TEL. 03-5791-5852)

2024-2026 中期経営計画「共に創る未来」進捗レビューのお知らせ

当社は、2024 年度から 2026 年度までの 3 か年を計画期間とする 2024-2026 中期経営計画「共に創る未来」がスタートしております。このたび 2024 年度の進捗ならびに今後の方向性がまとまりましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。さらに、5 月 22 日に予定されている中期経営計画の進捗レビューの説明動画を、当社ウェブサイト (<https://www.saxa.co.jp/about/plan/>) にて公開いたします。

以 上

2024-2026中期経営計画「共に創る未来」 進捗レビュー

2025年5月21日
サクサ株式会社





2024-2026中期経営計画
「共に創る未来」
コンセプトムービー



会社案内



2025
カレンダー

「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。



2024-2026中期経営計画 「基本方針」と「変革の方向性」

基本方針

2024-2026中期経営計画基本方針

基本方針 3つの構成要素

1

「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

2

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人材育成、シニア層活躍

風土：制度再構築、チェンジマネジメント

3

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

SAXA, Inc.

Confidential

Copyright©SAXA, Inc. All rights reserved.

2

基本方針3つの構成要素
「成長戦略」「経営基盤」「社会的責任」

事業変革の方向性

3. 中期経営計画 戦略

3-1-1. 事業変革 [モノづくり as a Service] 4/4

ODM

ワークスタイル変革

コミュニケーション活用

IoT

お客様

お客様の成長を促す価値提供

AI

EDR

Cloud

Subscription

セキュリティ対策

データ活用サービス

モノづくり洗練化

[モノづくり as a Service]

「多様なサービスを生み出すフレキシブルなモノづくり」
「モノのコト売りに留まらないデータ活用サービス」

SAXA

事業ポートフォリオ変革

バリューチェーン変革

共創

オープンイノベーション

パートナー

新たな領域への挑戦

既存事業

選択と集中

共通データ基盤

データ連携・統合・価値化

新規事業

デザイン思考

データ取得

DX事業推進プラットフォーム

SAXA-DXサービスプラットフォーム

SAXA, Inc.

Copyright©SAXA, Inc. All rights reserved.

20

成長戦略を実現する事業変革
「モノづくり as a Service」

2024-2026中期経営計画進捗報告 アジェンダ

1.進捗報告

1.1 「成長戦略」

- ・バリューチェーン変革
- ・オープンイノベーション

1.2 「経営基盤」

- ・DXで支える
- ・人財で支える
- ・資本で支える

1.3 「社会的責任」

- ・サステナビリティ重要課題

2.今後の取組み

2.1 「成長戦略」

2.2 「経営基盤」

2.3 「社会的責任」

2.4 キャピタルアロケーション

2.5 資本コスト株価を意識した経営

2.6 数値目標

3.2026年3月期業績予想および株主還元

3.1 2026年3月期業績予想

3.2 株主還元

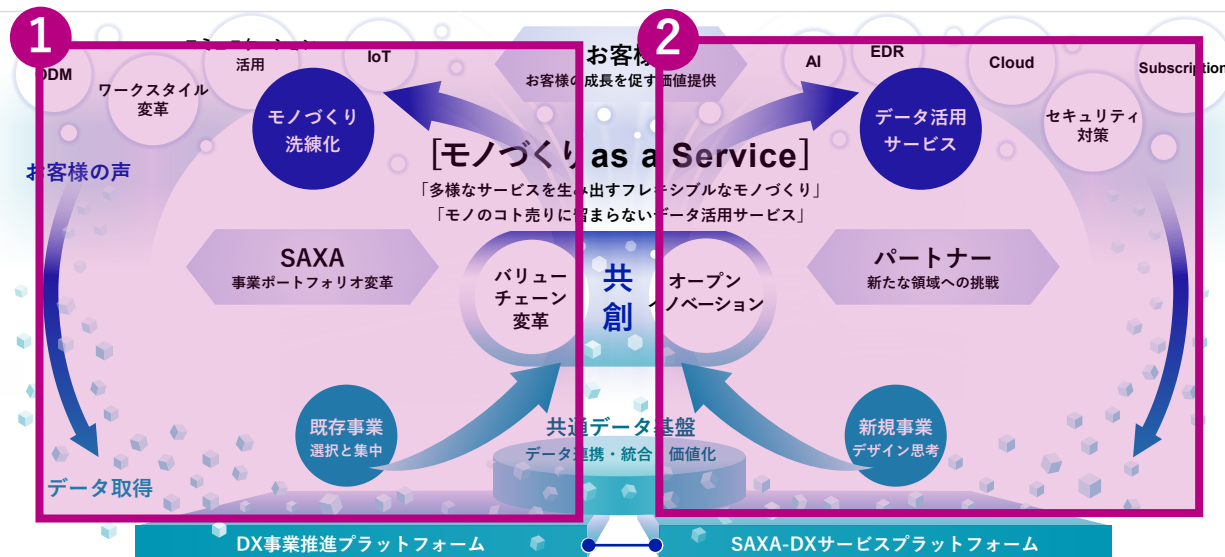
1.進捗報告

「成長戦略」進捗概要

2024-2026中期経営計画 抜粋

3. 中期経営計画 戦略

3-1-1. 事業変革 [モノづくり as a Service] 4/4



SAXA, Inc.

Copyright© SAXA, Inc. All rights reserved.

20

進捗報告

1

バリューチェーン変革

- ・ サクサホールディングス株式会社とサクサ株式会社を統合し、経営と事業を一体化。
- ・ 昨年サクサグループに加わった株式会社ソアーとサクサテクノ株式会社が連携し、ODM/EMS事業の強化とグループ資産の有効活用による効率化を推進。
- ・ 株式会社システム・ケイの強み「映像+AI+SI」を活かした社会課題解決に向けた取組みを強化。
- ・ 口腔事業・防災事業・汎用機器事業を譲渡。
※防災事業・汎用機器事業は2025年9月末譲渡完了予定

2

オープンイノベーション

- ・ 「セキュリティ」「ワークスタイル」「コミュニケーション」の領域で、共創パートナー数十社とビジネスの創出活動を開始し、フィジビリティスタディを実施中。
- ・ 環境負荷の低減に向けた技術、AIを活用した省人化技術の研究に取組み着実な成果を創出。

株式会社ソアーとサクサテクノ株式会社の連携

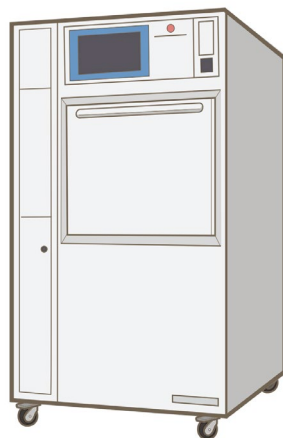


株式会社ソアーを中心としたモノづくりの領域拡大

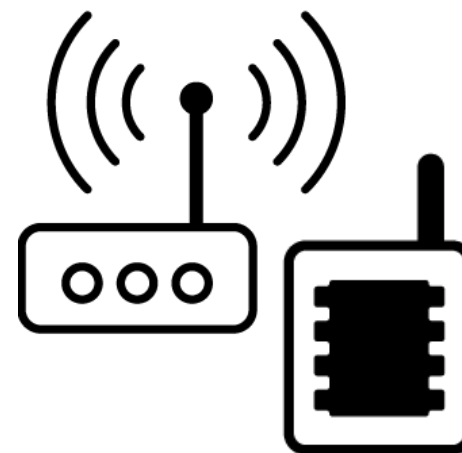
株式会社ソアーがサクサグループに加わったことで、開発製造受託サービスにおいてこれまで対応が難しかった製品群にも対応が可能。



歩行領域EVの電装ユニット
(トヨタ自動車)



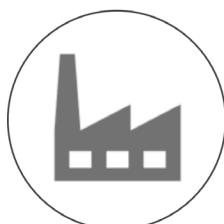
医療用装置



センサー機器



ブリージングデバイス



産業機器



医療機器



通信機器



車載機器



健康機器



民生機器

株式会社システム・ケイの強み「映像＋AI＋SI」を活かした取組み

株式会社システム・ケイ



「映像＋AI＋SI」による社会課題の解決

少子高齢化による労働力不足、老朽化インフラの維持など様々な社会課題への取組みを推進。

ワンストップでの提案

提案

PoC

提案
計画

AI

Appl

Infra

プロジェクトデリバリー

現地調査

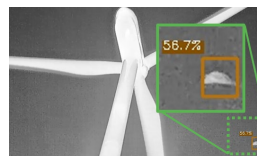
設置工事

試験立会

運用
保守

①映像AIを活用した社会課題の解決に向けた取組み

- 港湾関連の物流業界向けに
「AIを活用した省人化システム」を受注。
- 重要施設向けに
「車両下部検査AIシステム」を受注。
- 洋上風力発電や空港・鉄道向けに
「バードストライク検知AIシステム」を提案。



AIが飛翔体を検知した画面

②パートナー連携・展示会出展などの活動

- 2024年6月) 世界最大級のデータ分析コンペティションプラットフォーム「Kaggle」におけるコンペティションにて金メダルを獲得。
- 2024年9月) 「国際物流総合展 2024」にAI技術を使用した車両ナンバー認識システム、車両検出、文字認識などのソリューションを出展。
- 2024年10月) 「CEATEC2024」にて、リテールにおけるセキュリティ対策として、顔認識システム「SenseNebula」を紹介。
- 2025年3月) 「SECURITY SHOW 2025」にて、株式会社マクニカと共同出展し、多種多様なAI解析システムを搭載する次世代型ネットワークビデオレコーダー「NVR-Pro Type H」を紹介。

口腔事業・防災事業・汎用機器事業の譲渡

経営資源の効率的な活用を図るため、口腔事業、防災事業および汎用機器事業をより発展・成長させていただける企業へ譲渡。

①口腔事業の譲渡

譲渡内容

- ・口腔に関わる器材の受託生産事業
- ・本事業に関わる人的資産ならびに中田工場(土地・建物)および工場に備える物的資産

2025年3月31日譲渡完了

②防災事業および汎用機器事業の譲渡

譲渡内容

- ・防災機器、汎用ブザーおよび光警報装置等の製造販売事業
- ・本事業に関わる人的資産および工場に備える物的資産



2025年9月30日譲渡完了予定



市場環境の変化に合わせ、持続的な成長と価値創出を実現するために事業の選択と集中を継続的に検討し、柔軟かつ戦略的な経営判断を行っていく。

新規事業創出の共創プロセス

パートナーとの共創を前提としたビジネスモデルとマネタイズプランを策定するため
Stepに沿って3つのカテゴリの新規事業創出を検討。

新規事業創出のStep

Step1.パートナー企業の
市場・顧客・競合分析

Step2.自社分析とパートナー
企業の情報をもとに共創仮説
を立てる(BMC活用)

Step3.仮説の検証、企画の
立案、事業性評価

Step4.事業化スキーム構築、
マネタイズプランの策定

実施判断

事業計画化

3つの注力カテゴリで 共創検討

セキュリティ対策



- ・ 中堅企業（～500人）の課題
- ・ 工場のOTセキュリティ
- ・ サクサグループのセキュリティ対策

ワークスタイル変革



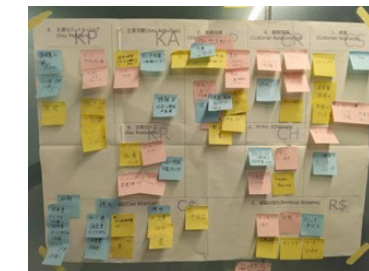
- ・ 製造業：異常検知AIによる生産性向上
- ・ 建設業：作業管理をクラウド化し負担軽減
- ・ 流通業：配送ルートAIとドライバー支援
アプリによる物流業務の効率化

コミュニケーション活用



- ・ コミュニケーションの多様化
- ・ チャットボット活用
- ・ 音声対話エージェントの活用

50社程度と共創



パートナーとの
共創ワークショップ

研究開発の取組み

環境負荷の低減に向けた新技術、AIを活用した省人化技術の取組みを推進。

①環境負荷の低減に向けた技術

サステナビリティ重要課題の一つとして、環境保全への取組みを一層強化

- 温室効果ガス排出量削減に向けた消費電力低減のため、高効率電源の研究開発を実施し、10%程度の効率向上を確認。
- 環境配慮プラスチックの利用拡大に向けた研究開発を実施し、複数製品で適用可能であることを確認。

※2025年3月リリースのNP530やOPTYSに採用



NP530
リサイクル率90%以上の
再生プラスチック材を採用

②AIを活用した省人化技術

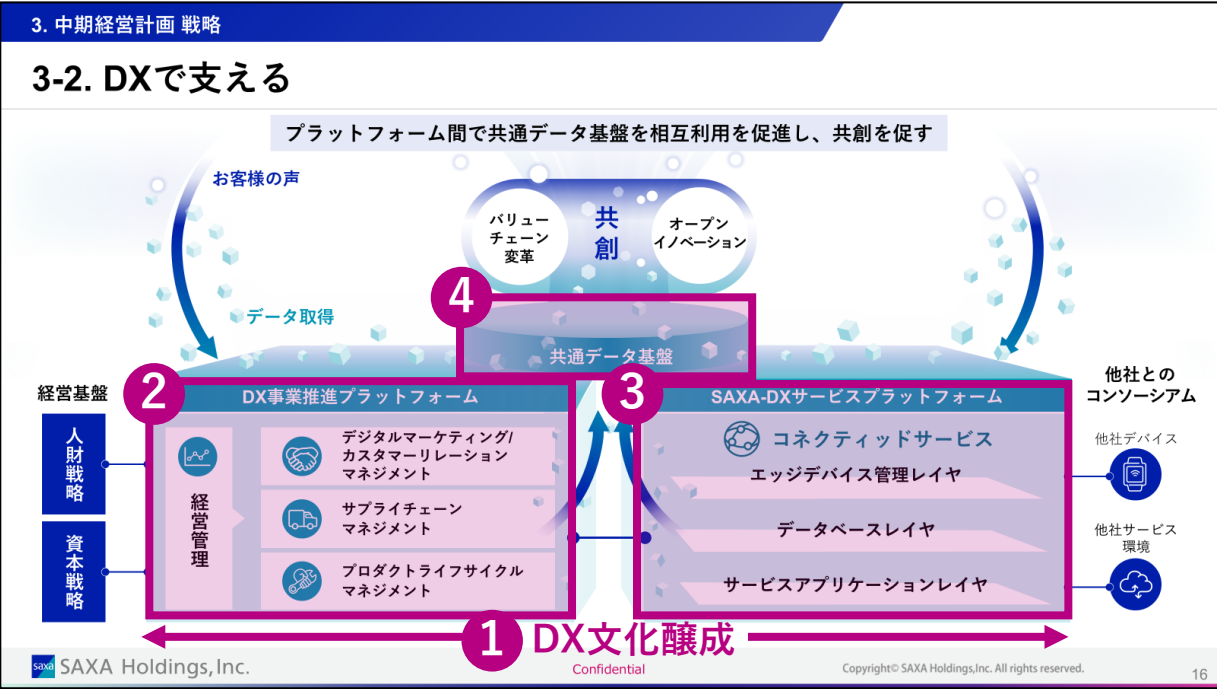
- ローカルLLMにおける研究開発を実施。具体的な実行環境において良好な処理能力を発揮できることを確認。



- 生成AIを活用したソフトウェア開発工程の効率化に関する研究開発を実施。特に評価工程において生成AIを導入することでプロセスの効率化を図りつつも、90%以上の精度を維持する成果を得た。
- 複数の生成AIの中から最適なモデルを選定するための社内評価基準を確立するとともに、複数のAIを組み合わせて活用するマルチモーダルAI技術の研究開発を実施。実際の社内ドキュメントに適用しナレッジ共有の有効性を確認。

「DXで支える」進捗概要

2024-2026中期経営計画 抜粋



※RFI(情報収集依頼) RFP(提案依頼書)

進捗報告

- ### DX文化醸成

DX認定制度に基づく「DX認定事業者」として認定を取得。対外的な取組み周知と社内のDX推進意識向上を推進。
- ### DX事業推進プラットフォーム構築

重点取組みとして「経営管理における経営ダッシュボードの構築による経営の見える化」と「カスタマーリレーションマネジメント基盤の実装」の支援パートナーを選定し、実装プロジェクトを開始。
- ### SAXA-DXサービスプラットフォーム構築

SAXA-DXサービスプラットフォームによるコネクティッドサービスの構築に向け、RFI※を通じて関連情報を収集しそれに基づきRFP※を作成、説明会を実施。
- ### 共通データ基盤構築

DX事業推進プラットフォーム・SAXA-DXサービスプラットフォームとともに推進中。まずは、共通データ基盤の構築方針を策定。

DX文化醸成の推進

①経済産業省が定める「DX認定事業者」の認定を取得

サクサ株式会社は、経済産業省が定めるDX(デジタルトランスフォーメーション)認定制度に基づき、2024年12月1日付で「DX認定事業者」としての認定を取得。

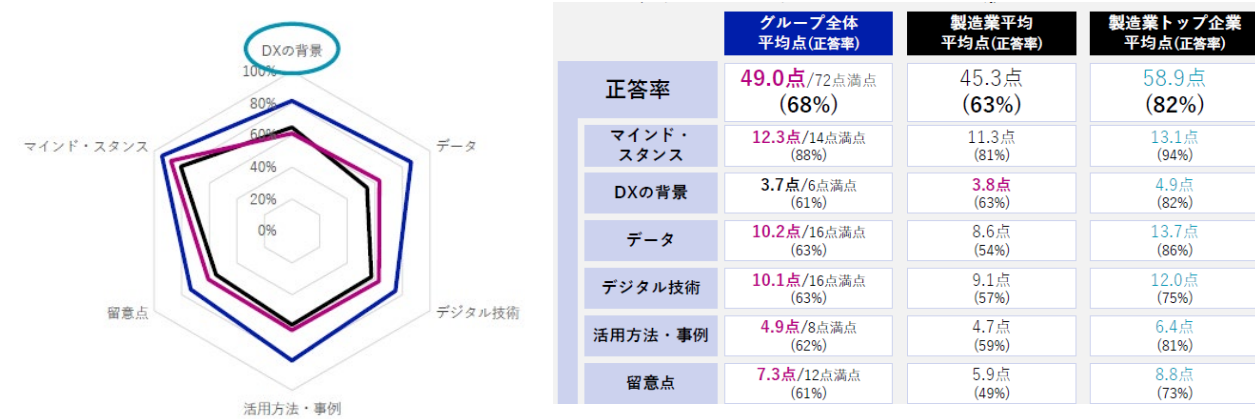


2030年のありたい姿「中堅・中小企業のDX推進サポーター」の実現に向けて、サクサグループの全役員が率先し、全従業員がスピード感を持ってDXの実現を推進。

②DXスキルアセスメントグループ全社員実施

アセスメント実施目的

- 全社員における変革スキル、デジタルスキルの可視化。
- 人事部策定予定の将来実現したいDX人財ポートフォリオと現状とのGAPの可視化。またそのGAPに対して育成・採用・人員配置の施策検討。



アセスメント結果（2024年11月時点）

DX重点テーマにおける取組み

- ①経営ダッシュボード、②デジタルマーケティング/カスタマーリレーションマネジメント、
③コネクティッドサービスのシステム構築・導入。

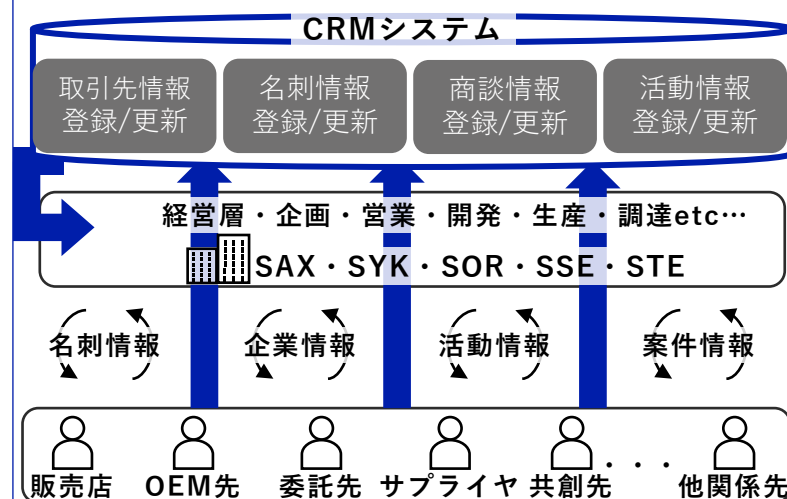
①経営ダッシュボード

- ダッシュボードでの経営情報見える化。
- 売上・利益など重要指標の見える化。
- 経営に役立つデータ把握と分析(BI)。



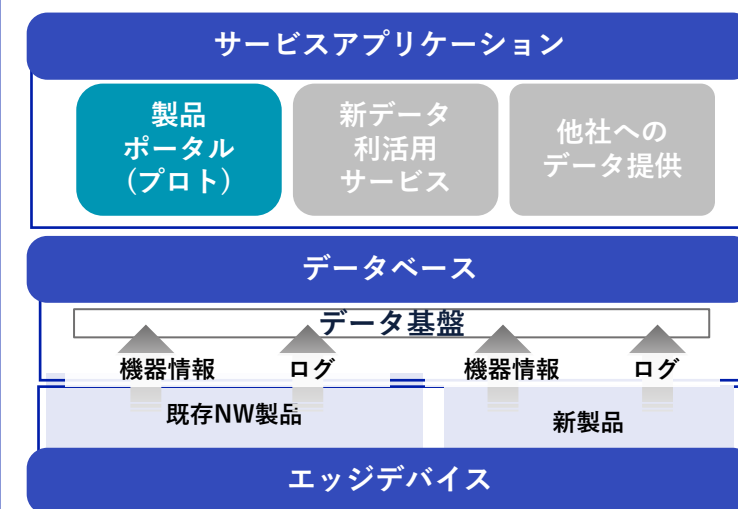
②デジタルマーケティング/カスタマーリレーションマネジメント

- 全ての名刺情報の一元管理。
- 取引先の情報をサクサグループ全体でCRMシステムにて共有。



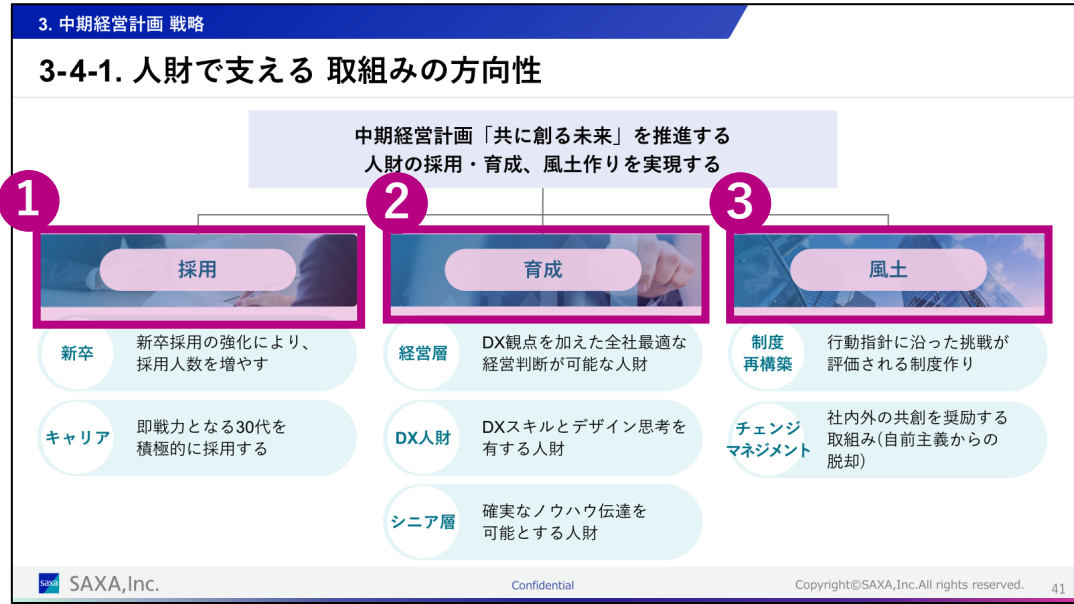
③コネクティッドサービス

- SAXA-DXサービスプラットフォーム・コネクティッドサービスの構築に向け推進。



「人財で支える」進捗概要

2024-2026中期経営計画 抜粋



進捗報告

- 1 採用

 - DX人財の確保のために採用エージェントの見直し、採用管理システムの導入、選考前の相互理解のための面談実施等、採用プロセスの見直しを実行。
 - イノベーションを加速させるべく、人財の多様化を推進。
- 2 育成

 - ビジネス開発業務において、実際のビジネスシーンを意識した実践的な教育を目的に、若手社員を対象とした教育プログラムの整備を開始。
- 3 風土

 - DX人財向けの新人事制度について等級制度、報酬制度の方向性について検討を行い、2025年度下期の運用開始に向けて詳細設計を開始。

事業変革「モノづくりas a Service」を目指し、かじ取り役となる経営人財の育成、事業を推進する人財の育成ならびに従業員エンゲージメントを高める報酬および福利厚生に対する投資を充実させていく。

人財多様化の推進

社外人財の活用

2024年度実績

取締役および監査役 キャリア採用者比率 ※社外取締役及び社外監査役は除く	60%	主な出身企業 NTT NEC 東芝 キヤノンMJ 沖電気工業 など
執行役員おける キャリア採用者比率	42%	
新規採用に占める キャリア採用者比率	38%	

※サクサ株式会社実績

女性採用比率

2023年4月入社	2024年4月入社	2025年4月入社
26.7%	33.3%	37.0%

※サクサグループ実績

社外取締役選任における指標

社外取締役比率	62.5% (5名/8名)	企業経営経験者	60.0% (3名/5名)
独立取締役比率	80.0% (4名/5名)	女性取締役人数	40.0% (2名/5名)

※2025年6月開催予定の株主総会決議後の構成を前提とした予定値

異なる価値観や経験を持つ人財を受け入れることで新たな発想が生まれる環境をつくり、イノベーションを継続的に生み出せる組織の実現を目指す。

「資本で支える」 キャピタルアロケーションの進捗

キャッシュイン(2024-2026中期経営計画)		
	2024-2026目標値	2024年度実績
営業CF	50~60億円	51億円
有利子負債の活用	40~60億円	41億円
保有資産有効活用	10~20億円	13億円
合計	100~140億円	105億円

キャッシュアウト(2024-2026中期経営計画)		
	2024-2026目標値	2024年度実績
成長・育成領域への投資	30~50億円	25億円 (株式会社ソーア-M&A含む)
DX投資	10~20億円	5億円
人的資本投資	5~10億円 (23年度対比 上昇分)	5億円
成長・育成領域の 設備投資(ESG投資含む)	30~40億円	15億円
戦略的M&A		
株主還元	配当総額 約23億円	9億円
合計	98~143億円	59億円

当期純利益の増加、M&Aに伴う資金調達の実施、政策保有株式の縮減による資産の有効活用によりキャッシュインは増加。環境負荷低減技術への投資、生成AI活用による新商品創出の研究開発、従業員の給与ベースアップ、採用、福利厚生の実施、DX人材育成など人的資本投資も積極的に実施。

「サステナビリティ重要課題」の進捗

内容				2024年度		進捗報告
				目標	実績	
ESG 主要 KPI	G	BCP 2026年度の整備完了に向けた進捗率		50%	安否確認2回 災害対策本部 設置訓練1回	- 内閣府BCP策定ガイドラインに倣い、グループ全社初動対応強化実施 - KPI見直し実施。災害対策設置、安否確認および避難訓練を行い、現行BCPの実行性、有効性を評価
	E	温室効果ガス排出量の削減 (2022年度基準)	SCOPE 1, 2削減率	5%	18%	- 株式会社ソアーのサクサグループ加入に伴い温室効果ガス排出量を算定し2023年度基準で再申請、認定取得(2025年4月) - CDP気候変動に関する調査で評価「B」取得(2025年2月) - サクサ株式会社が設計・開発する新製品4機種で年間消費電力量20%以上の削減を実現
			SCOPE 3削減率	4%	算定中	
			消費電力量削減率 (新製品の50%以上が対象)	新製品1台あたり20%以上削減	4/4製品20%以上削減	
		環境配慮プラスチック使用率の拡大 (再生プラスチック材含有率を高めた製品比率向上)		2026年度50%以上	1% (小型主装置IP電話機端末の販売開始)	- 対象をサクサ株式会社が設計・開発した製品のプラスチック材料総量と明確化 2機種に再生プラスチックを採用
	S	サプライチェーン含めたサステナビリティ体制構築 (SCOPE1,2,3の温室効果ガス算出実施サプライヤ割合)		準備期間	ガイドライン 制定準備	サステナビリティ調達ガイドラインを制定(2025年4月)

2. 今後の取組み

2024-2026中期経営計画 「基本方針」と「変革の方向性」

基本方針

2024-2026中期経営計画基本方針

基本方針 3つの構成要素

1

「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

2

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

3

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

SAXA, Inc.

Confidential

Copyright©SAXA, Inc. All rights reserved.

2

基本方針3つの要素
「成長戦略」「経営基盤」「社会的責任」

事業変革の方向性

3. 中期経営計画 戦略

3-1-1. 事業変革 [モノづくり as a Service] 4/4

ODM

ワークスタイル変革

コミュニケーション活用

IoT

お客様
お客様の成長を促す価値提供

AI

EDR

Cloud

Subscription

セキュリティ対策

データ活用サービス

パートナー
新たな領域への挑戦

オープンイノベーション

共創

バリューチェーン変革

「モノづくり as a Service」

「多様なサービスを生み出すフレキシブルなモノづくり」「モノのコト売りに留まらないデータ活用サービス」

SAXA
事業ポートフォリオ変革

既存事業
選択と集中

共通データ基盤
データ連携・統合・価値化

新規事業
デザイン思考

データ取得

DX事業推進プラットフォーム

SAXA-DXサービスプラットフォーム

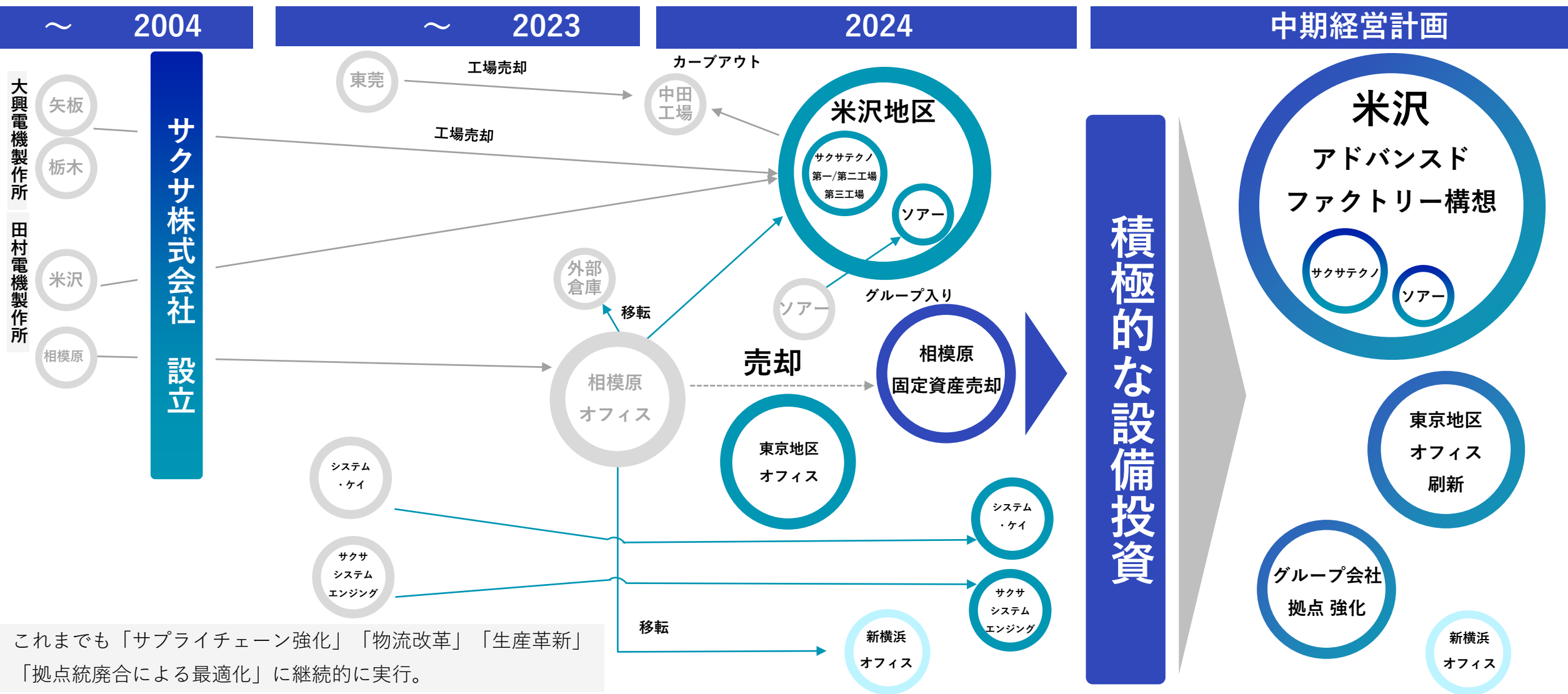
SAXA, Inc.

Copyright©SAXA, Inc. All rights reserved.

20

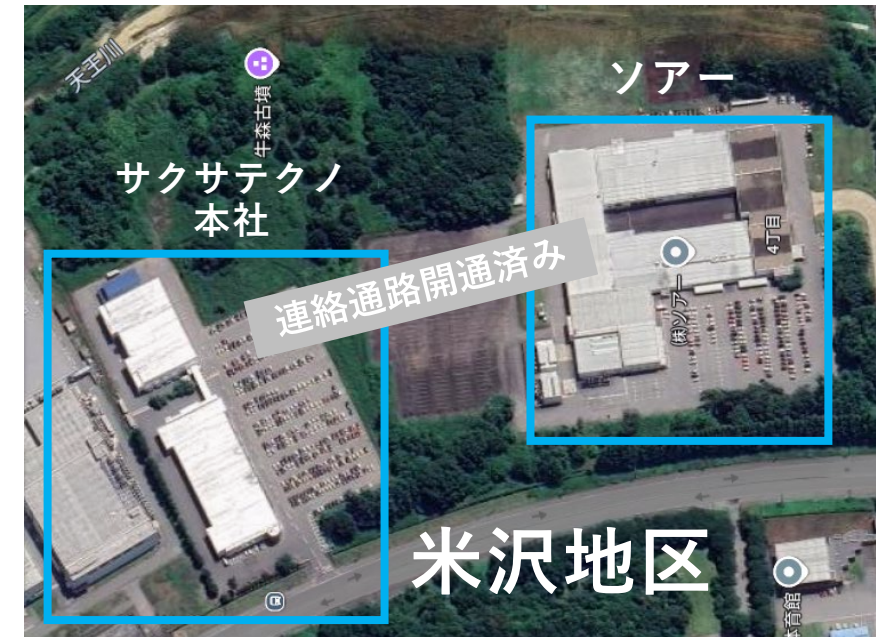
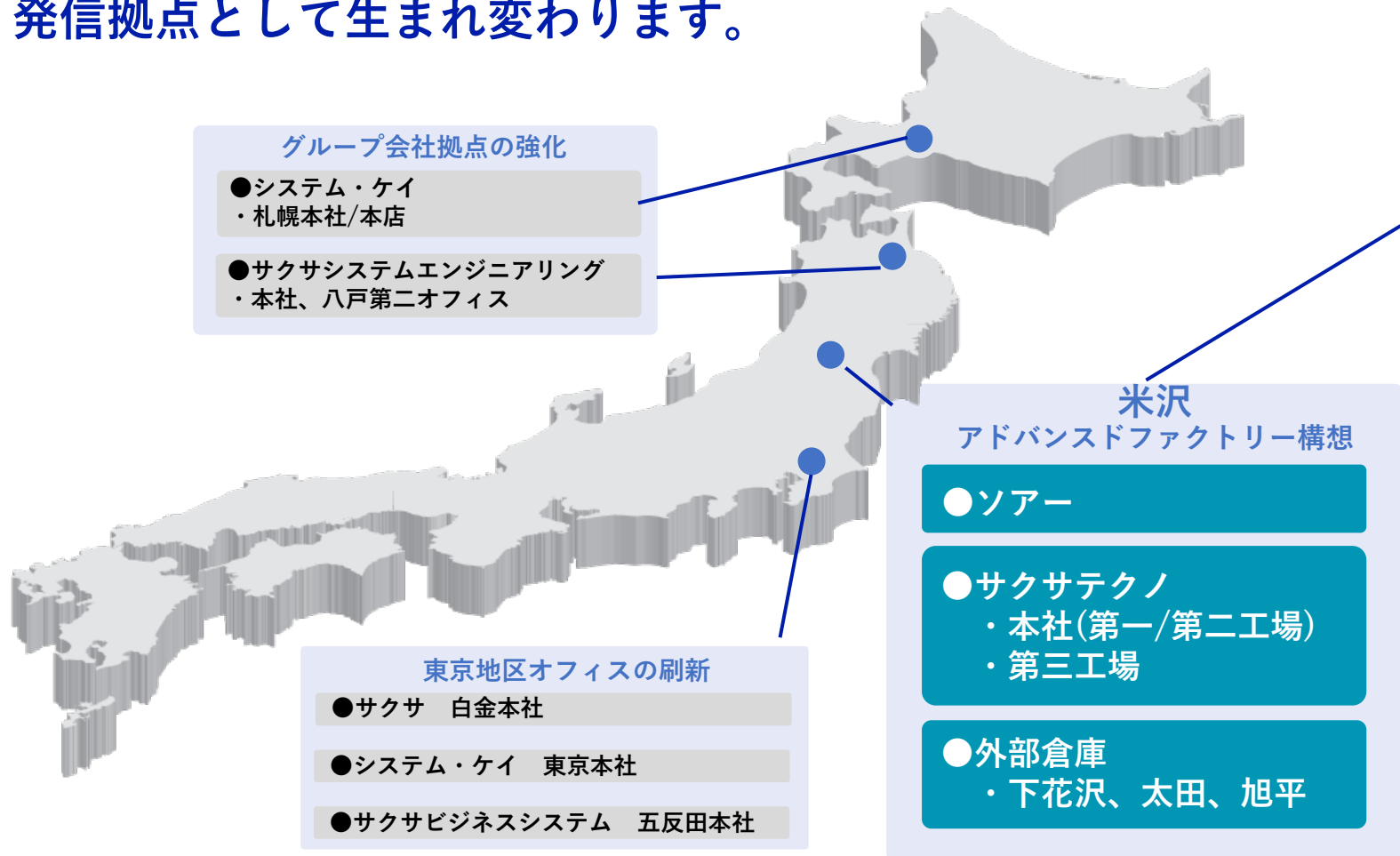
成長戦略を実現する事業変革
「モノづくり as a Service」

変革の軌跡



米沢アドバンスドファクトリー構想

開発設計・量産技術・DXを結合し共創型モノづくりの発信拠点として生まれ変わります。



共創型モノづくり発信拠点

・本構想は従来の製造業の枠を超え「開発・設計・組立・品質保証・サービス」まで一貫対応が可能。

・外部パートナーとのオープンな開発協働やAI/IoTを活用した生産改革、環境負荷低減を見据えた、次世代製造モデルを目指す。

株式会社テリロジーホールディングスとの資本業務提携

資本業務提携（2025年5月9日）

セキュリティ
アプライアンス製品の
製造・販売実績



市場買付により
発行済み株式総数の5.0%を超えない程度取得



市場買付により
発行済み株式総数の0.16%程度取得



先端技術をグローバル
で発掘し、日本市場に
適応させるノウハウ

相互に株式を保有し合うことで、企業価値に対する共通の利害関係を深めるとともに、
本業務提携への強いコミットメント

①サクサグループの情報セキュリティ強化に向けた テリロジーグループの製品・サービスの実装

テリロジーグループが抱えるグローバルの先端セキュリティ製品をサクサの社内のセキュリティ対策状況に合わせて導入・運用

導入製品例：

ASM
(攻撃対象資産の特定)

SSPM
(認証強化)

SIEM
(未知の脅威対策)

サクサグループの情報セキュリティ強化を実現
NIST CSF※に基づく現状把握と補強を推進



②サクサグループへの実装をケーススタディとし、中堅・中小企業の ニーズに合ったサイバーセキュリティソリューションを提供

本提携



提供ソリューション

- ・ NIST CSFに沿った各種サービス
- ・ アフターサービス
(導入・運用支援やレポート等)

中堅・中小企業



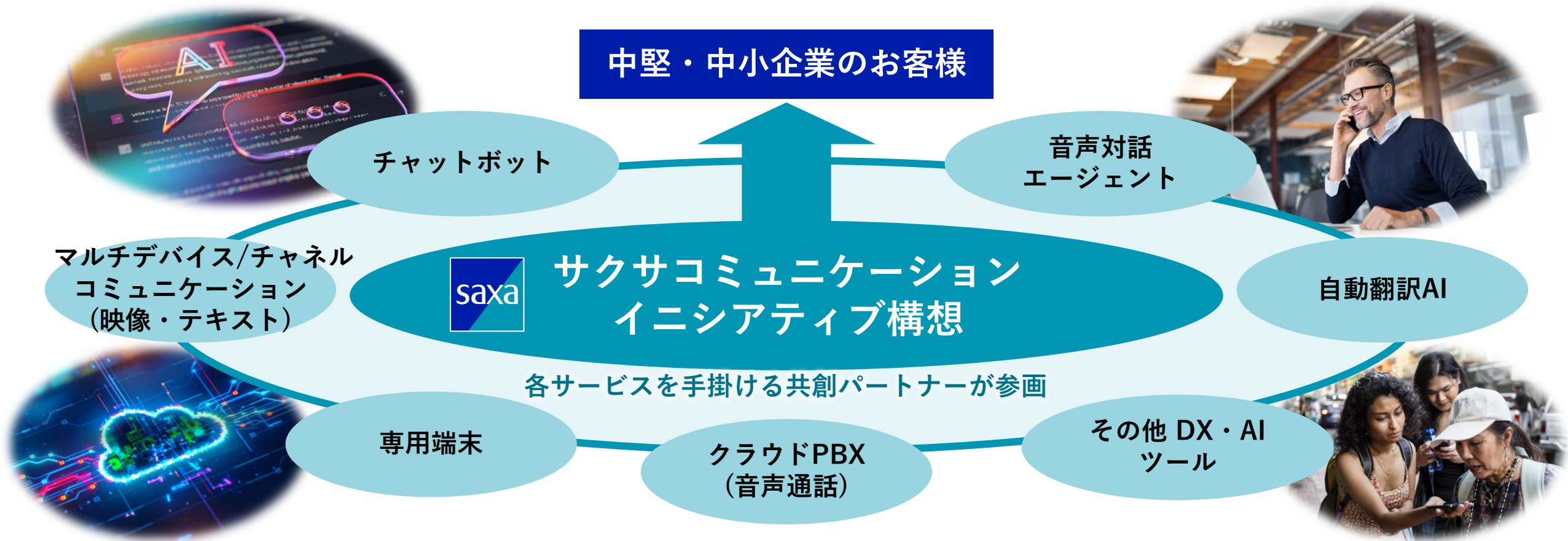
初期は従業員数500名
前後の企業へ提供

テリロジーグループの先端セキュリティ製品・サービスを
中堅・中小企業向けにカスタマイズ

※ NIST CSF(Cyber Security Framework)とは、米国国立標準技術研究所(NIST)が策定したサイバーセキュリティ対策のガイドライン。
組織がサイバーセキュリティリスクを管理するための指針として、世界中で利用。

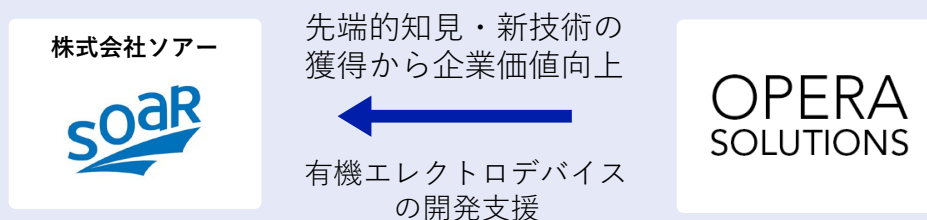
サクサコミュニケーションイニシアティブ構想

互いの強みを活かし合い、顧客への付加価値提供を最大化することを目的とした取組み
イニシアティブ構想に参画いただける共創パートナーへ積極的に出資を検討。



株式会社ソアーを中心とした新たな共創パートナーの開拓

コンサルティング業務委託契約



有機エレクトロニクスデバイスの開発支援を受け、既存の技術アセットの活用および新技術の獲得を狙う。

領域拡大 グループ内連携強化



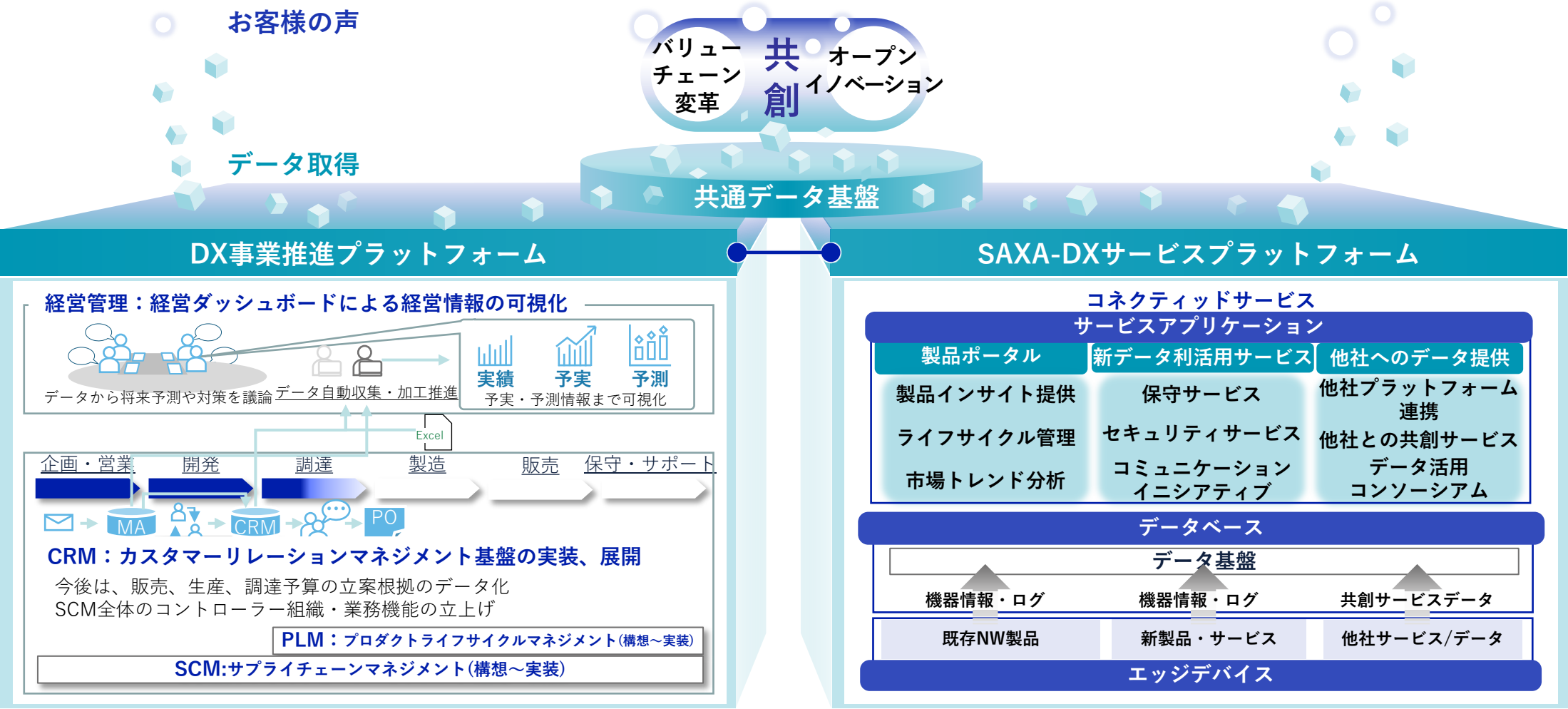
サクサグループのシナジーにより、モノづくり(開発・設計・組立・検査・出荷・品質保証)だけではなく、サービス開発とセットで受託可能な体制を構築。

モノづくりの洗練化に向けた今後の取り組み

- マーケティング活動(WEB発信、展示会出展など)**
 マーケティング活動を行いながら、お客様のアイデアをカタチにし、お客様の成長を促す新たな価値提供を継続。
- グループ内連携**
 モノづくりの洗練化と共に、サクサグループ全体(サクサ株式会社、株式会社システム・ケイ保有アセット)のシナジーにより、新たなアイデア・価値を創造。
- 有機エレクトロニクスデバイス関連**
 既存のアセットを活用しながら、要素技術の開発、新技術の獲得により企業価値向上を図る。

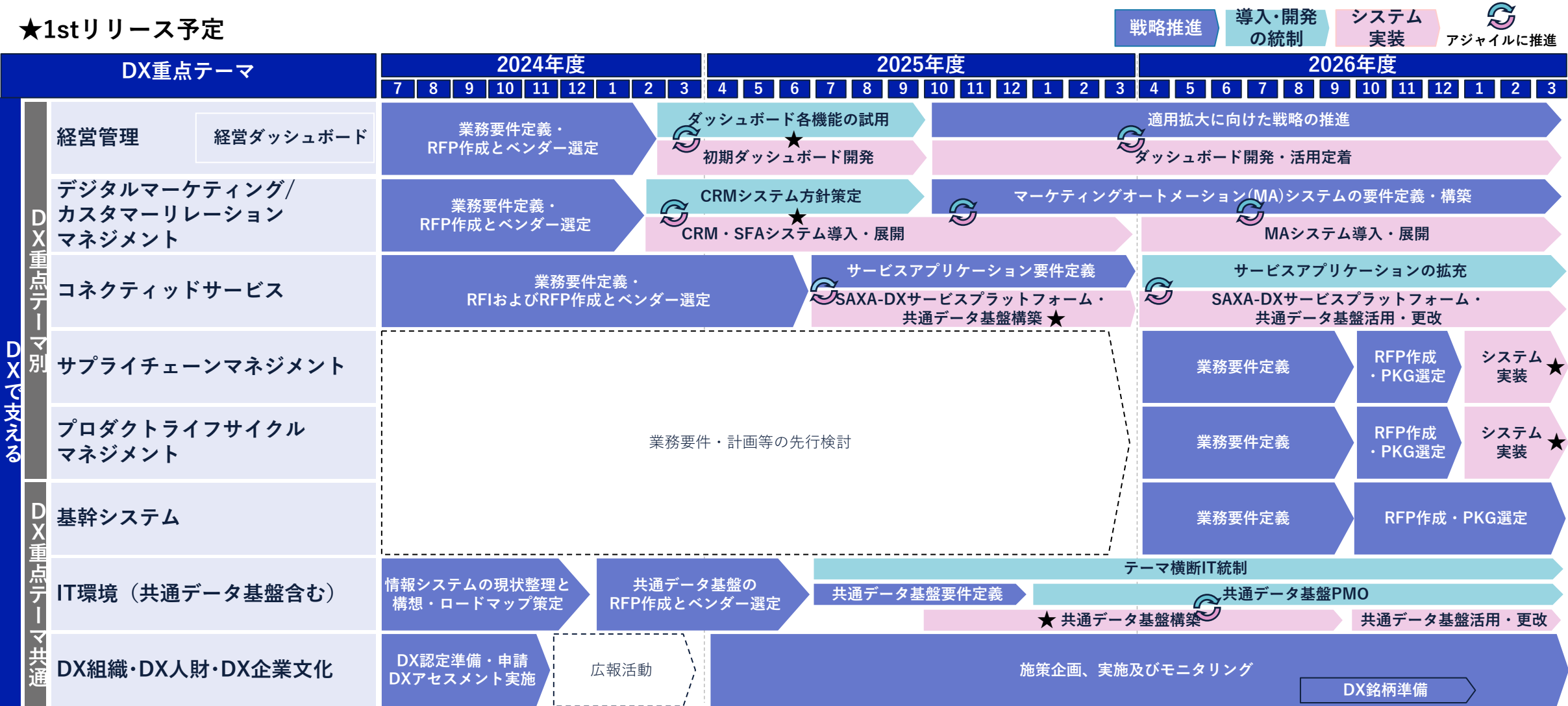
「DXで支える」今後の取組み①

DX事業推進プラットフォームの実装や、コネクティッドサービスを実現するためのSAXA-DXサービスプラットフォームの構築を推進。



「DXで支える」今後の取組み②

★1stリリース予定



※PKG：パッケージ。すでに製品として標準機能を有しており、機能のパラメータ調整を通じ適用を検討する業務アプリケーションシステム

「人財で支える」今後の取組み

	年間投資額
採用	90百万円
育成	140百万円
風土	100百万円

- ・ 各職種におけるターゲット人財の人財要件の明確化。
- ・ 人財の多様化を高めるためのキャリア採用の継続。
- ・ 女性役職登用比率を高めるための女性比率を高めた採用活動の継続。

- ・ 経営のかじ取りをする経営人財の育成（サクセッションプラン）。
- ・ 新規事業、新技術に対応するためのトレーニングの充実。
- ・ DX人財育成に関する教育体系の構築。
- ・ 「自ら学ぶ」ことを推進するためスキルアップ支援制度の整備。

- ・ DX人財はじめ、成長戦略推進に不可欠な人財の獲得に向けた人事制度構築。
- ・ 定期的な組織風土診断の実施。
- ・ サクサグループ内コミュニケーションの促進。
- ・ 育児や介護に対応するための柔軟な働き方の導入。
- ・ 役員株式報酬制度を導入し、これまで以上に株価を意識した経営の実現。

「サステナビリティ重要課題」 今後の取組み

見直しを図ったKPI達成に向けて取組む			2024年度	2025年度	2026年度	2030年度
ESG 主要 KPI	G	BCP 安否確認訓練/災害対策本部設置訓練 年1回以上実施 避難訓練 年2回実施（本社）	安否確認2回 災害対策本部 設置訓練1回	安否確認訓練/災害対策本部設置 訓練 年1回以上実施 避難訓練 年2回実施（本社）		—
	E	SCOPE 1, 2 2030年度に2023年度比42%以上削減(年6%削減)	18%	12%	18%	42%
		SCOPE 3 2030年度に2023年度比25%以上削減(年3.57%削減)	算定中	8%	11%	25%
		消費電力量削減率 (新製品の50%以上が対象)	4/4製品 20%以上削減	新製品における1台あたり 年間消費電力量を20%以上削減		20% 以上
		Scope3カテゴリ1排出量の削減 (温室効果ガス排出量算定実施サプライヤ割合)	ガイドライン 制定準備	50%	70%	90%
		環境配慮プラスチック使用率の拡大 (サクサが設計・開発した製品に使用するプラスチック材料の総量に対する再生プラスチックの比率向上) 2024～2026年度で50% 2030年度80%	1% (小型主装置IP 電話機端末の 販売開始)	50%以上		80% 以上
	S	サプライチェーン含めたサステナビリティ体制構築 サステナビリティ調達ガイドラインの対象サプライヤにおけるセルフアセスメント 実施サプライヤ比率 (セルフアセスメント回収サプライヤからの購入額) / (サス テナビリティ調達ガイドラインの対象サプライヤからの購入額) × 100	ガイドライン 制定準備	60%	75%	90%

キャピタルアロケーションの方向性

キャッシュイン(2024-2026中期経営計画)

	前報告 中計目標値	2024-2026 新目標値	
営業CF	50~60億円	140億円	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	50億円	D/Eレシオを意識し、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	20億円	政策保有株式の継続的縮減 2024-2026中期経営計画期間で20%縮減(銘柄数)
		190億円	固定資産売却
合計	100~140億円	400億円	

キャッシュアウト(2024-2026中期経営計画)

	前報告 中計目標値	2024-2026 新目標値	
成長・育成領域への投資	30~50億円	75億円	2026年度~2027年度の2期にわたり100億円以上の戦略的投資を推進
DX投資	10~20億円	40億円	
人的資本投資	5~10億円 (23年度対比 上昇分)	25億円	
成長・育成領域の設備投資(ESG投資含む)	30~40億円	40億円	
戦略的M&A		160億円	設備投資 米沢アドバンスドファクトリー構想含む固定資産への投資
株主還元	配当総額 約23億円	60億円	企業価値向上に資する案件に積極的に投資 普通配当、記念配当 特別配当105円 ※
合計	98~143億円	400億円	※ 特別配当の30億円は2026年3月期~2030年3月期の5期分の総額

固定資産売却によるキャッシュは米沢アドバンスドファクトリー構想を含む固定資産に重点投資
加えて2026年3月期~2030年3月期の5期にわたり、総額30億円の特別配当を実施

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	2024年度実績		今後の見込み
株主資本コスト	CAPM	5.0%※	株主資本コストの上昇（6.0%～7.0%）

※資本コスト＝リスクフリーレート＋β値×市場リスクプレミアム

1.50 + 0.58 × 6.0

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	2024年度実績		重点施策
資本収益性指標	ROE	11.8%	・ 財務健全性を確保しつつ有利子負債を活用 ・ 2027年度以降の持続的なROE 8.0%以上の達成
市場評価	PBR	0.58倍	・ 成長投資、株主還元により 早期にPBR 1.0倍以上を目指す

算出時期：2025年3月31日実績値に基づく

数値目標

2026年度ROE 8.0%の持続的な達成を目指す

24年5月中計経営計画

(単位：億円)

売上高
営業利益
営業利益率
ROE

実績

2023年度

409
33
8.2%
10.5%

中期経営計画

2024年度

420
21
5.0%
4.9%

2025年度

460
23
5.0%
6.0%

2026年度

500
27
5.4%
8.0%

2030年度
目標

750
60
8.0%
8.0%

今回ご報告数値目標

(単位：億円)

売上高
営業利益
営業利益率
ROE

実績

2023年度

409
33
8.2%
10.5%

2024年度

440
32
7.5%
11.8%

中期経営計画

2025年度

430
22
5.2%
5.0%

2026年度

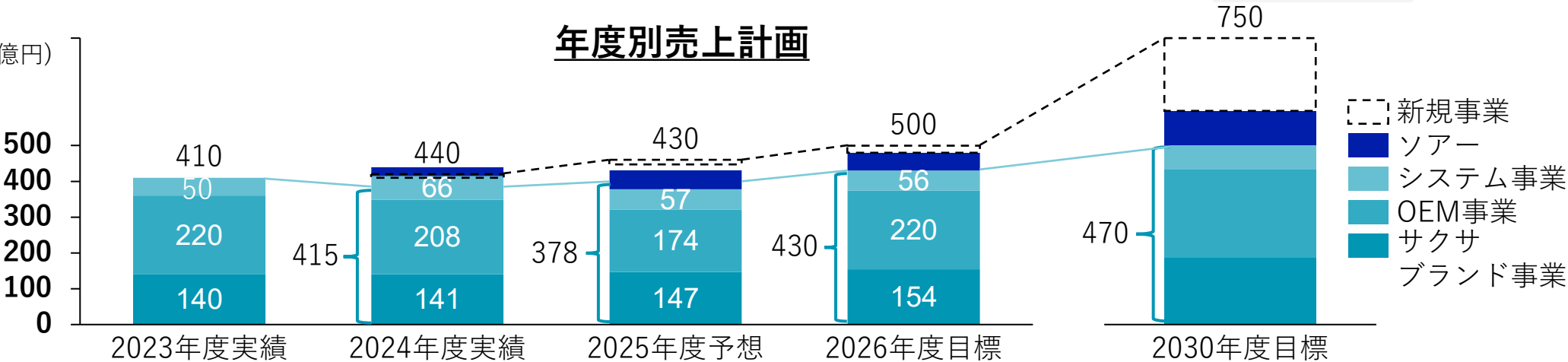
500
27
5.4%
37.2% ※

2030年度
目標

750
60
8.0%
8.0%

年度別売上計画

(単位：億円)



※特別利益含む

3. 2026年3月期連結業績予想および株主還元

連結損益計算書

(単位：億円)

	2025年3月期 実績(A)	2026年3月期 予想(B)	増減 (B－A)
連結売上高	440	430	△10
連結営業利益	32	22	△10
連結経常利益	34	22	△12
親会社株主に帰属する 当期純利益	35	15	△20
1株当たり当期純利益	603.48円	259.11円	△344.37円
連結営業利益率	7.5%	5.2%	△2.3%

- ① トップラインにおいては、M & A実施に伴う、通期業績への寄与はあるものの、連結子会社における一部事業譲渡によるトップラインの減少、アミューズメントの商流変更、映像ソリューションの特需が一巡したことにより、前年同期比で減収予想。
- ② 積極的な成長投資に伴い、営業利益は前年同期比で減益予想。
- ③ 当期純利益については、連結経常利益減少に加え、前期合併による税金費用の減少の影響が解消したため。

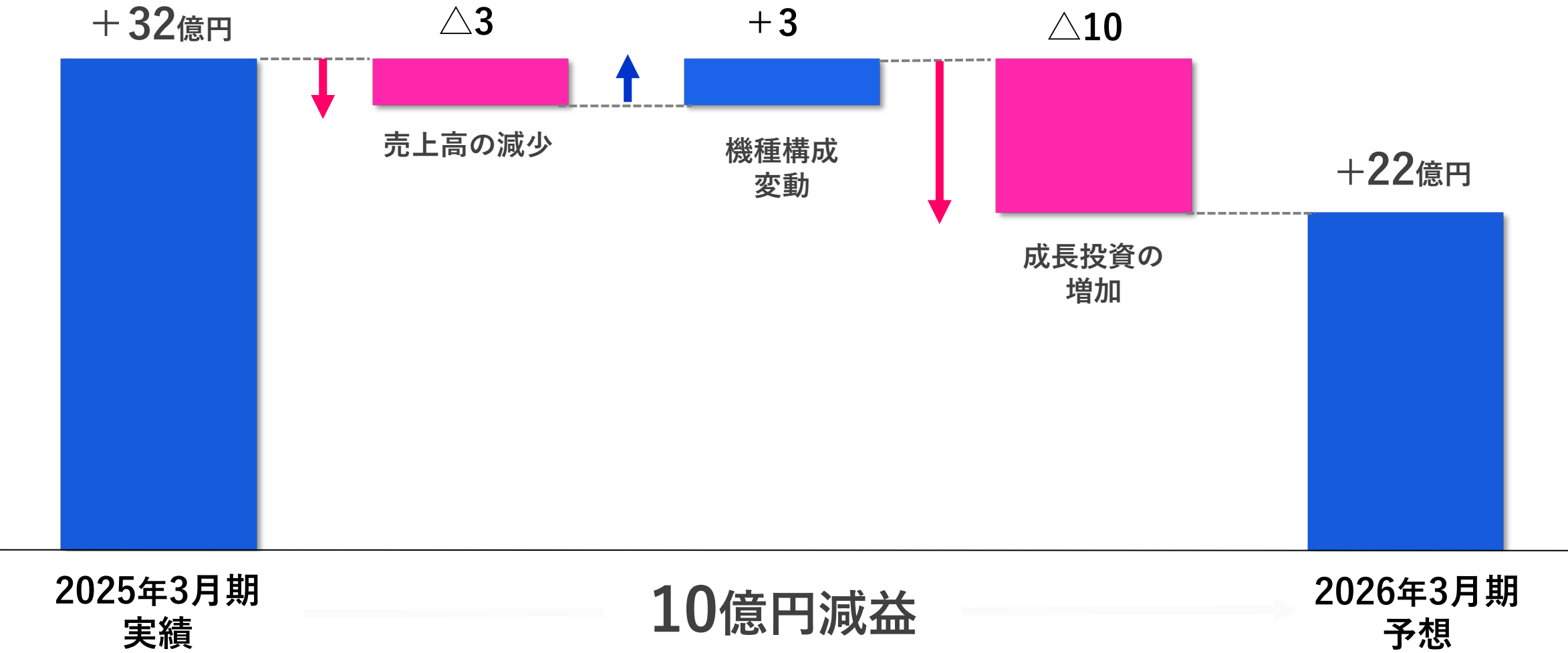
連結売上高の事業別増減内訳

(単位：億円)

区分		2025年3月期 実績 (A)	2026年3月期 予想 (B)	増減 (B - A)
サクサブブランド 事業	ビジネスホン	60	62	+2
	ネットワーク	66	69	+3
	防犯防災	15	16	+1
	計	141	147	+6
OEM事業	OEMビジネスホン	73	77	+4
	アミューズメント	55	39	△16
	OEM防犯防災	22	16	△6
	EMS	49	35	△14
	その他	8	7	△1
	計	208	174	△34
システム事業	システムビジネス	22	21	△1
	映像ソリューション	34	27	△7
	その他	10	9	△1
	計	66	57	△9
その他事業(有機ELデバイス、その他)		25	53	+28
合 計		440	430	△10

連結営業利益の主な増減内訳

(単位：億円)



昨年度に引き続き、成長投資を加速させることにより減益予想。

配当方針（普通配当）

2024-2026年度の間は
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

株主還元

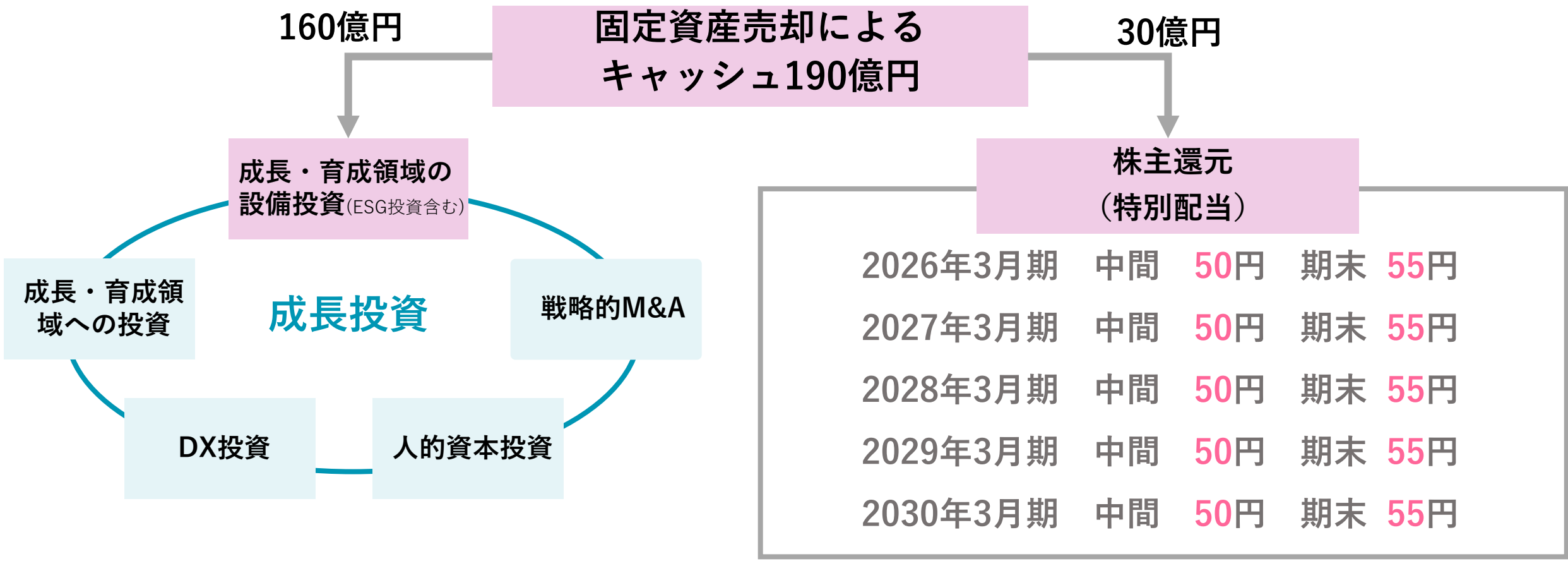
重要な経営課題のひとつと
位置づけ

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

特別配当

2026年3月期から2030年3月期の5期にわたり、総額30億円





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。

■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。