



2019年5月9日

各位

会社名 株式会社SRAホールディングス
 代表者名 代表取締役社長 鹿島 亨
 (コード：3817、東証第一部)
 問合せ先 管理本部長 平田 淳史
 (TEL. 03-5979-2666)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

この度、当社におきましては、10年後の2028年度までの成長戦略を基に、中期経営計画(2020年3月期～2022年3月期)を策定しました。

本計画では、企業価値ならびに株主価値の向上を目指し、既存事業の基盤強化を図ると共に、新規事業も強力に推進し、①持続的な成長 ②収益性の向上 ③株主還元の更なる充実 に向け、SRA グループ一丸となって取り組んでまいります。

記

1. 前中期経営計画の総括

当初計画を1年延長しました前中期経営計画(2016年3月期～2019年3月期)においては、企業価値ならびに株主価値の向上を目指し、①既存事業における収益性の向上 ②ビジネスモデルの変革 ③「自社 IP 製品ビジネス×海外ビジネス」の強化 を重点施策として取り組んだ結果、「粗利益」は前中期経営計画期間において連続で増益を続け、「粗利益率」も4期連続で増加しました。

「営業利益」については、前期比で、2016年3月期(1年目)は22.6%の増益、2017年3月期(2年目)も11.9%の増益、2018年3月期(3年目)はほぼ横ばいとなりました。しかし、2019年3月期は Cavin Systems, Inc. の研究開発費およびマーケティング費用の増加に加え、第3四半期から連結対象とした海外子会社の費用も計上したことで販売管理費が増加し、営業利益が減益となりました。

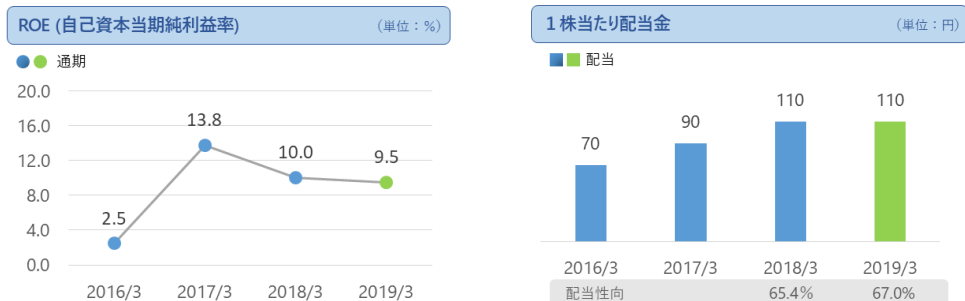
単位：百万円

	2015年3月期 実績	2016年3月期 1年目 実績	2017年3月期 2年目 実績	2018年3月期 3年目 実績	2019年3月期 業績予想	2019年3月期 実績
売上高	36,535	39,155	39,142	39,410	40,000	40,793
粗利益	6,685	7,517	8,213	8,514	8,750	9,086
粗利益率	18.3%	19.2%	21.0%	21.6%	21.9%	22.3%
販売管理費	3,637	3,780	4,033	4,338	4,350	5,007
営業利益	3,047	3,736	4,180	4,175	4,400	4,078
経常利益	3,813	3,850	4,211	4,762	4,400	4,469
当期純利益	1,638	463	2,646	2,060	2,800	2,023
EPS(円)	136.34	38.40	218.00	168.07	227.13	164.14

また、「株主還元の更なる充実」についても重点施策として下記の指標をもとに取り組み、概ね目標を達成することができました。

なお、2019年3月期の配当は期末配当を1株当たり5円増配の70円(年間配当金110円、配当性向67.0%)としました。

- ・目標配当性向を段階的に引き上げ、最終年度には50%を目指す
- ・株主資本の効率的活用の指標であるROEを安定的かつ継続的に10%以上確保する



前中期経営計画において成果が得られた施策については継続して積極的に推進し、更なる注力が求められる施策については今後の課題として受け止め、2020年3月期からの中期経営計画の重点施策として取り組んでまいります。

2. 中期経営計画(2020年3月期～2022年3月期)の概要

(1) 経営目標

企業価値ならびに株主価値の向上を目指し、持続的な成長と収益性の向上を図ると共に、株主還元の更なる充実を目指す。

(2) 経営目標値(連結)

中期経営計画最終年度となる2022年3月期の目標は下記のとおりです。最終年度目標達成に向け、2020年3月期はDX(デジタルトランスフォーメーション)対応を含む成長戦略推進のための基盤づくりの年と位置付けております。

単位: 百万円

	2019年3月期 実績	2020年3月期 業績予想	2022年3月期 目標
売上高	40,793	41,700	46,000
粗利益	9,086	9,350	10,600
粗利益率	22.3%	22.4%	23.0%
販売管理費	5,007	4,850	5,000
営業利益	4,078	4,500	5,600
経常利益	4,469	4,600	5,700
当期純利益	2,023	2,500	3,400
EPS(円)	164.14	202.65	275.60

(3) 成長戦略

① ビジネスモデルの変革

◎人月モデルから脱却し、高付加価値(=高収益)モデルへシフト
～「労働力」の提供から「価値」の提供への移行

- ・「受託型ビジネス」から「提案型ビジネス」へのシフト

中核事業会社である株式会社SRAにデジタル化支援(DXへの対応)組織であるDX技術本部を新設し、DXプラットフォーム関連ビジネスの開拓・グループ展開を推進

- ・IoT向け「自社IP製品ビジネス」(高粗利益率)の強化・推進

需要が見込まれる組込ソフトウェア向けテスト自動化支援ツール「TestDepot」、ウェアラブル製品他

②グローバルビジネスの拡大

◎成長性の高い東南アジアを中心とした海外市場への展開

- ・アジアビジネス推進室を新設し、東南アジアをターゲットにビジネスを推進

◎「自社 IP 製品ビジネス×海外ビジネス」の展開

- ・製造業向け IoT プラットフォーム関連ビジネスを推進
- ・航空業界向けパッケージをアジア LCC マーケットに展開

◎東南アジアにおける DX 関連急成長企業／特化した技術・ノウハウを有する企業との協業・M&A 実施

③DX への対応

- ・新市場への参入
- ・AI 応用ソリューション、ブロックチェーン応用ソリューション他

(4)株主還元方針

株主還元の更なる充実を目指す

◎配当性向 50%を目途に、安定的な高配当を目指す

◎株主資本の効率的活用の指標である ROE は、安定的かつ継続的に 10%以上確保を目指す

(5)その他の取り組み

①人材:活力あふれる組織づくり

◎DX 時代にも優位性をもって対応できる人材を育成し、その人材を活かしたグループ経営を推進

- ・多岐にわたる研修制度、社内資格の授与、全社表彰等の充実により、多様化するプロジェクトにおける要素技術の習得、最新技術動向のキャッチアップ、モチベーション向上を図る

◎グローバル人材の積極的な活用と共に、ビジネスパートナー各社との連携を強化

- ・新卒採用、中途採用におけるグローバル人材の活用
- ・コアパートナー制度によるビジネスパートナー各社との緊密な業務連携、安定発注の推進
- ・東欧、アジア圏での拠点活用による優秀で多様な人材の確保

②ESG (Environment 環境、Social 社会、Governance ガバナンス) への取り組み

◎中核事業会社である株式会社SRA、株式会社AITをはじめとするグループ各社において、すでに実行しているものも含め、取り組みを推進する

[主な実績]

- ・Social:グローバル人材の育成、子育て支援等の「働き方改革」の推進、オープンソース・ソフトウェアの普及等
- ・Governance:経営の透明性(独立社外役員を選任等)、資本効率を意識した経営、情報開示の充実、株主・投資家との対話(株主懇親会の開催等)

※DX: Digital Transformation (デジタルトランスフォーメーション)

＝AI、IoT、クラウド等のデジタルテクノロジーによる、経営・ビジネスのあり方、生活や働き方などの変革を目的とする。世界の政府、企業が DX への対応を進めている

※ESG (Environment 環境、Social 社会、Governance ガバナンス)の頭文字)

＝企業が持続的に成長できるかどうかを判断する指標

※自社 IP 製品＝知的財産権を有する自社ブランド製品

以 上