



会社説明資料

株式会社レスターの当社株式への公開買付と
当期の業績見込みについて

P C I ホールディングス株式会社
(東証スタンダード市場：3918)

2024.9.25

目 次

1. トップメッセージ
 2. レスターによる当社株式に対する公開買付の状況
 3. レスターグループについて
 4. 新しい資本業務提携の概要
 5. 想定されるシナジー効果
 6. 今後の展望
 7. 当期の業績見込み
- (参考) P C I グループについて

株式会社レスターの当社株式 への公開買付について



トップメッセージ

- レスターグループとの資本業務提携は
当社グループにとって更なる飛躍のための
絶好のチャンス
- レスターによる連結子会社化を契機に、
レスターグループの豊富な経営資源を有効
活用しながら
当社グループの成長戦略を着実に履行し、
長期ビジョン「PX-2032」の達成を目指す



レスターによる当社株式に対する公開買付の状況

- (株)レスターが実施していた公開買付は、下限の4,480千株を買付けたことから成立
(公開買付者：(株)レスター、買付期間：2024年8月13日～9月20日、買付価格：1,210円、応募株数：4,736.5千株)

公開買付の目的

- ✓ レスターが当社を連結子会社化
- ✓ 当社の独立性を維持したうえで、両社の業務上の協力や連携を深めることで、両社の企業価値向上を目指す

当社株式の状況

(単位：株)	2024年6月末
期末発行済株式数	10,122,400
自己株式数	217,695
除く自己株式数	9,904,705
新株予約権(964個)換算株数	124,400
潜在株式勘案後株式総数	10,029,105

買付株数

4,480,099株

(株)レスターによる当社株式所有状況

	属性	所有株数 (単位：株)	持株 比率	大株主 順位
買付前	—	585,000	5.83%	第2位
買付後	親会社及び主要 株主である筆頭 株主	5,065,099	50.50%	第1位

議決権の数は、潜在株式勘案後株式総数にかかる議決権の数(100,291個)に対して(株)レスターの所有分は買付前：5,850個、買付後：50,650個

レスターグループについて（１）

- 株式会社レスター（以下、レスター）は半導体・電子部品等の取扱いを中心事業とする企業
- 連結売上高は5,000億円を超過（2024年3月期）
- 現状、デバイス、システムの2ビジネスユニット体制。当社グループとの連携をベースに、今後、「IT & S I e r」、 「エンジニアリング」の各ビジネスユニットを新設予定
- 当社が2018年にレスターの子会社に出資して以降、両社グループは資本・人的・取引関係を深めてきた経緯

株式会社レスター 企業概要



所在地	東京都港区港南二丁目10番9号
代表者	代表取締役会長兼社長 今野 邦廣
主な事業の内容	右記ご参照
設立年月日	2009年10月1日
資本金	4,383百万円(2024年3月31日現在)
上場	東京証券取引所プライム(3156)

レスターのビジネスユニット別事業概要（会社案内から抜粋）

BU	事業名	事業内容
デバイスBU	デバイス	国内外の半導体・電子部品の取扱いと技術サポート・システム提案によって、最適なソリューションを提供。エレクトロニクスに関する最適なSCMを提供し、ものづくりを支援
	E M S	自社工場で最先端の実装技術と購買・生産管理・品質保証機能を付加した電子部品・モジュール等の電子機器実装受託製造サービスを提供
システムBU	システムソリューション	最先端の映像・音声技術を用いて幅広い分野に電子機器のシステムソリューションを提供。NFC（近距離無線通信）技術を用いた決済端末やマイナンバー個人認証関連製品の開発・製造・販売によって、キャッシュレス社会や安全・安心な仕組みづくりを支援
	エコソリューション	再生可能エネルギーの発電や電力小売サービス、地域社会の活性化にむけたエネルギー地産地消やマイクログリッド構築のサポートなどの総合エネルギーサービスを提供。カーボンニュートラル・地方創生・レジリエンスの向上につながる電力コンサルティング。コンビニやスーパー、外食チェーン等の業務用市場・リテール市場へ向けた完全閉鎖型の植物工場野菜の生産・販売及びシステムコンサルティング

→ 今後、IT & S I e r BU、エンジニアリングBUを新設予定

レスターグループについて（２）

- レスターが2024年5月に初めて策定・開示した、2027年3月期を最終年度とする中期経営計画の概要（会社案内から抜粋）

中期経営計画の基本方針 Basic policies of the Medium-term management plan

目指す姿 | Aim to be

お客様のすべての課題をエレクトロニクスで解決する
1兆円規模の「エレクトロニクスの情報プラットフォーマー」

"The Electronics Value Platformer" with a scale of 1 trillion yen
that accommodates all manner of stakeholder needs

1

既存事業の成長

Growth of existing businesses

パートナーシップによる
バリューチェーンの
強化と収益性強化

Strengthening the value chain and
profitability through partnerships

2

事業領域の拡大

Expansion of business areas

“エンジニアリング”と
“IT&Sler”の事業化

Commercialization of
“Engineering” and “IT & Sler”

3

事業シナジーの追求

Pursuit of business synergies

あらゆる商材・情報・技術を
繋ぐプラットフォームの構築

Building a platform to connect all kinds
of commercial products,
information, and technology

中期経営計画の目標 Medium-term management plan goals

2027年3月期は、財務規律を維持しつつ既存事業のオーガニックな成長に加えて、
新たな事業を追加し事業拡大を図る

In the mid-term management plan through March 2027, expand business by adding new businesses in addition
to organic growth of existing businesses while maintaining financial discipline

■ 営業利益率
OP margin

■ 売上高(実績)
Sales(result)

■ 売上高(オーガニック)
Sales(organic)

2027年3月期 目標 Goals on FY26(Ending March 2027)

売上高 Sales	営業利益率 OP margin	ROE	ROIC
8,000億円	4%~	12%~	7%~
(unit: 100 millions of yen)			

経営統合
Business
integration



経営統合後実績
Business result

2027年3月期 中期経営計画
Mid-term management plan for FY26

2030年3月期 中期経営計画
Mid-term management plan for FY29

2030年3月期 長期経営計画
Long term management plan for FY29

資本業務提携の概要（１）

- 資本業務提携は、以下を目的に締結
 - 当社が上場を維持したうえで、レスターグループの豊富な顧客基盤、規模、資金力と当社グループの技術力を組合わせ、「IT & S I e r」「エンジニアリング」を事業の柱として立上げ、強化
 - これまでに強化してきた両社の関係性のうえに更なるシナジーを創出し、両社の企業価値を向上、株主利益を極大化、両社がIT業界再編の牽引役に

資本提携

✓ レスターによる当社株式の公開買付

✓ 当社保有の

-レスター株式

-レスター子会社株式

をレスター関連へ譲渡

当社はレスターの連結子会社に
(レスター保有比率50.50%)

業務提携

- ① レスターグループ企業におけるソード商材の拡販体制強化
- ② レスターのデバイスB UへのFAE支援、半導体関連事業の集約、事業の分割・統合によるプリバテックの事業強化
- ③ レスターのシステムB Uとの連携、他社協業によるP C Iソリューションズ(以下、P S O L)の技術活用、上流プロセス参入の推進
- ④ レスターのプラットフォーム基盤構築におけるP S O L機能の活用

今後の協議事項

- ・プリバテックを当社の完全子会社とする件
- ・半導体設計テスト事業を当社が譲り受けする件
- ・業務提携のプロジェクト推進体制に関する件

資本業務提携の概要（２）

- ・ ただし、当社経営の独立性を確保するとともに、雇用条件を維持することなどが前提

経営の独立性等

人的独立

当社取締役会による意思決定がレスターの意向に左右されない体制を構築・維持

事業上の独立

- ① 独立当事者間取引に基づく
- ② 必要な利益相反策を措置
- ③ 事業上必要な契約、システム、知財・ノウハウ等は当社グループが独立して管理
- ④ 当社グループの商号、企業理念等は維持
- ⑤ 両社が対等の立場で相互協力して資本業務提携を履行し、取引を行うことを社内に周知

財務的独立

当社グループによる外部借入等の条件交渉は当社グループが独自に実施

雇用・処遇の維持

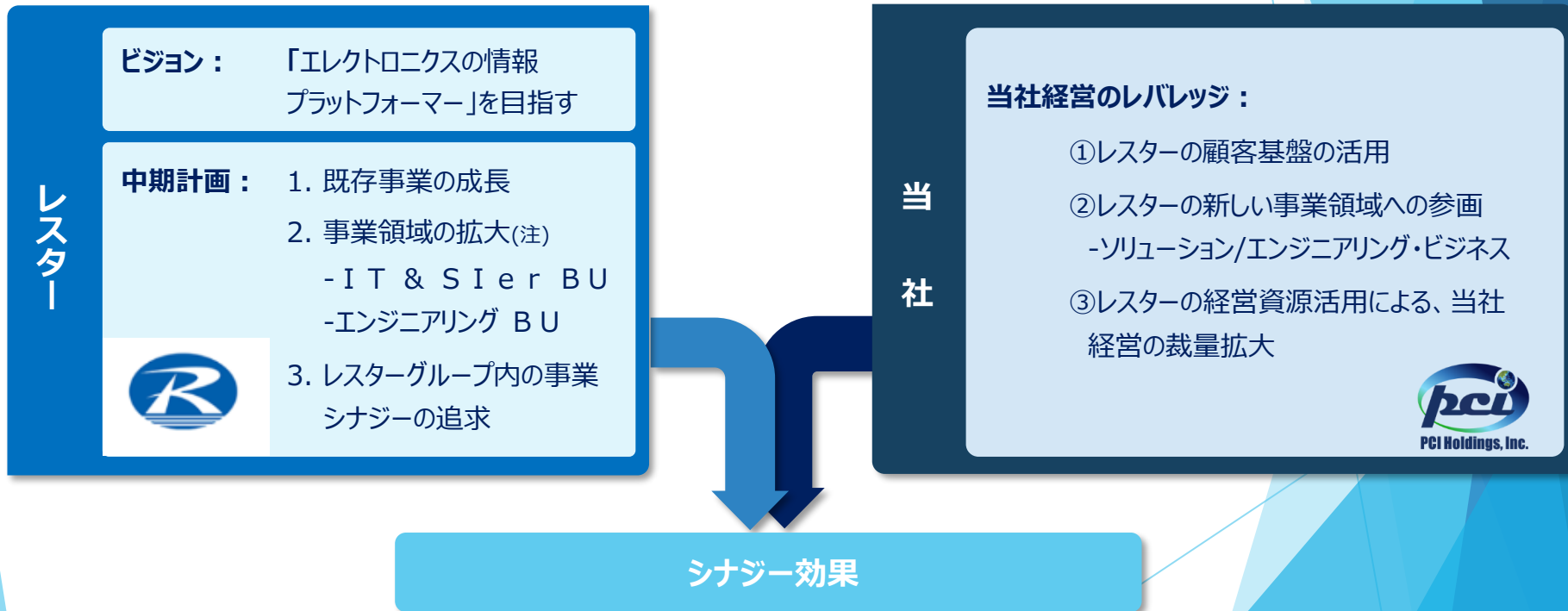
レスターは本公開買付の決済完了後 2年間は、本契約締結時点に当社グループが雇用する従業員の雇用・処遇を全体として維持することについて、異議を唱えず、これを妨げない。また2年間の経過後も、同従業員の雇用・処遇を全体として尊重する

当社株式の売買

レスターは、本公開買付の決済完了後に当社株式を追加取得する場合は、当社と事前に協議し、またその保有する当社株式の売却を行う場合は、合理的に可能な範囲で当社と協議する

想定されるシナジー効果（１）

- 公開買付と資本業務提携契約の締結は、レスターグループと当社グループ夫々の戦略的方向性と相俟って、様々なシナジー効果を発揮することが期待される



(注)資本業務提携契約では、「レスターが公開買付の決済完了以降に、I T & S I e r B U /エンジニアリング B U の関連事業領域を営む会社・事業を買収し、あるいは当該事業についての重要な業務提携その他の協業を実施しようとする場合には、当社と事前に協議すること」との趣旨の規定あり

想定されるシナジー効果（２）

シナジー効果

①市場の深化/拡大による製造業向けビジネスの拡大

- ✓ 両社が強みを有する「車載」「産機」「ＩＣＴ」等の市場の深掘り
- ✓ 相互補完可能な市場(海外、民生、建機、セキュリティ等)の捕捉
- ✓ レスターの優良顧客基盤へのアプローチ等によるビジネスの拡大

②技術リソースの質・量の拡充

当社グループ技術者の活用による

- ✓ レスターの既存ビジネスの規模、および
- ✓ 技術領域(システム構築、ＡＩ、画像処理、通信等)の拡大

③企画提案力強化によるSIer上流プロセスへの展開

- ①、②の実現により、
- ✓ 両社のハードウェア/ソフトウェアのソリューション提案力向上
 - ✓ 顧客への直接的なビジネス機会の増加を通じて、当社による企画提案等の上流プロセスへの展開の加速

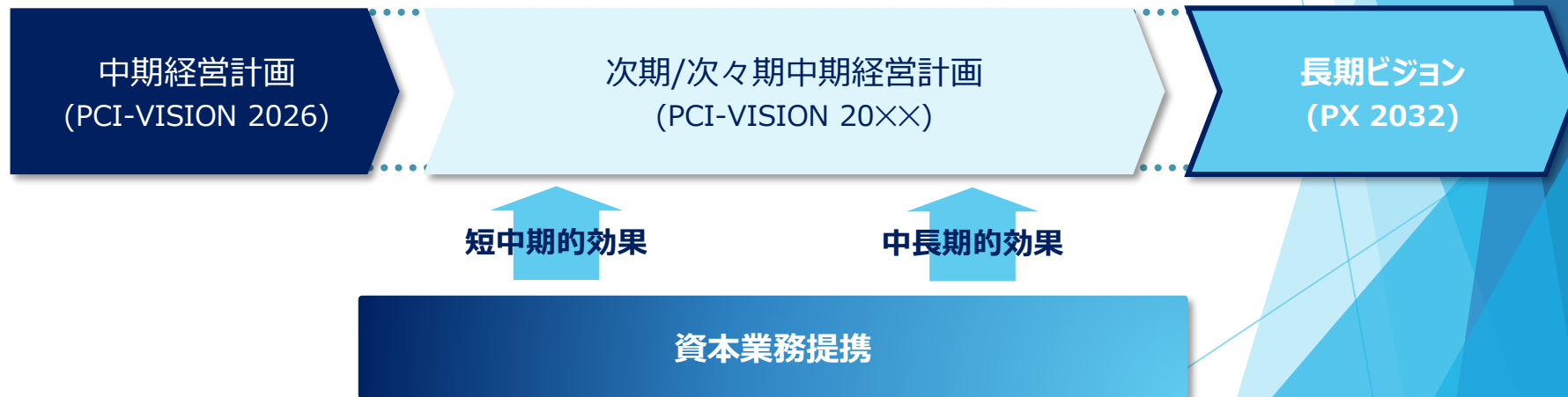
④経営基盤の強化とスケールメリット

- ✓ レスターの強固な財務基盤を背景とした当社事業の拡大
⇒ 運転資本増強、成長投資の拡大
- ✓ スケールメリットに基づく当社コストの削減・圧縮

《 当面の取組み事項 》

- 【短期】：・当社保有のレスター関連株式の譲渡決済を実行（レスターは公開買付の決済を実行）
- 【短中期】：・業務提携関連の協議事項の決着 → プリバテック株式の譲受、半導体関連業務の集約
・業務提携各項目の具体化・実行（レスターと協働でのプロジェクト推進）
- 【中長期】：・資本業務提携に基づくシナジー効果の具体化・計量化 → 事業計画への反映(注)

必要の都度
適時に開示



(注)資本業務提携に伴うシナジー効果については、具体化・計量化ができたものから順次、中期経営計画等へ反映

【参考 1】両社グループのバリューチェーンの連携・融合（ソフトウェア関連）



ソフトウェア
ア言語

技術基盤

プロジェクトマ
ネジメント

- ・ 両社グループ夫々に強みとする基盤(レスター：顧客・商材、当社：技術)を保持し、顧客に対するバリューチェーンを各々展開
- ・ 夫々のバリューチェーンを機能的に連携・融合させることで、顧客への製品販売以降のステージで顧客価値の最大化を図る

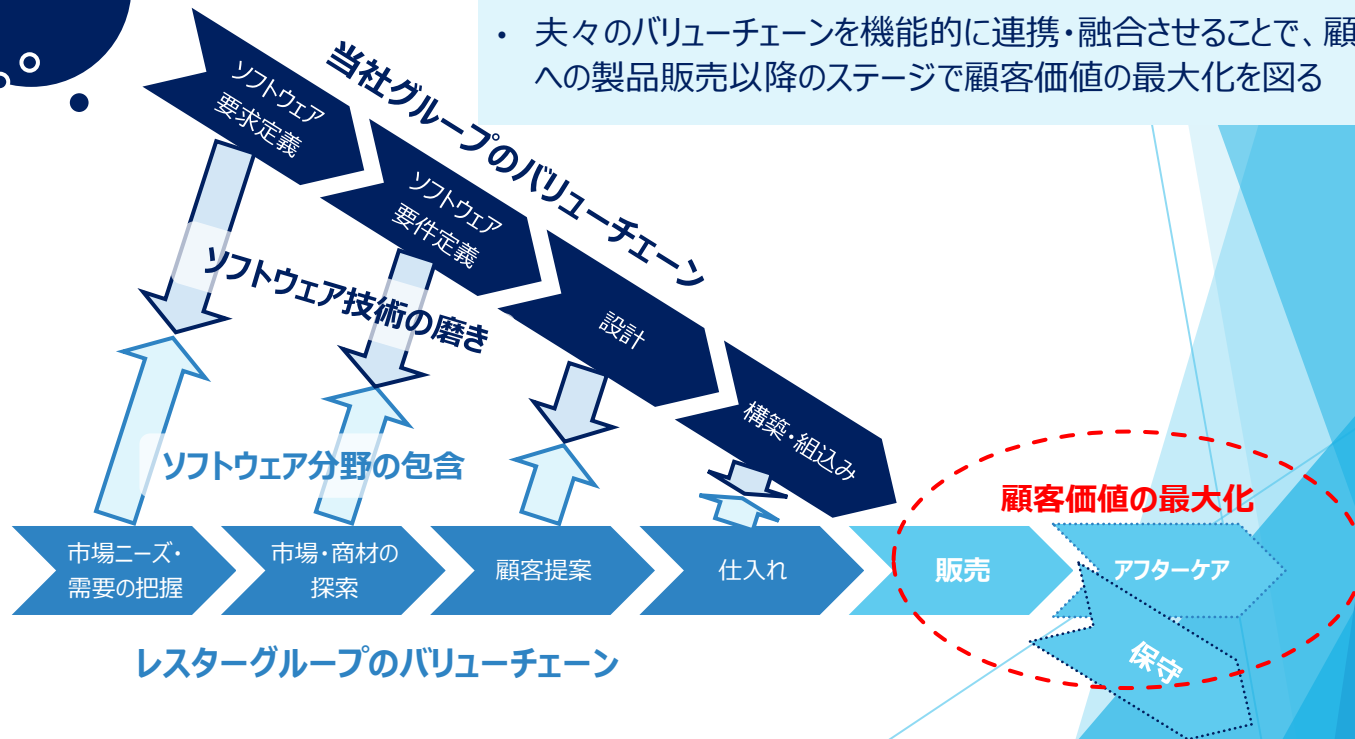


A社

顧客基盤

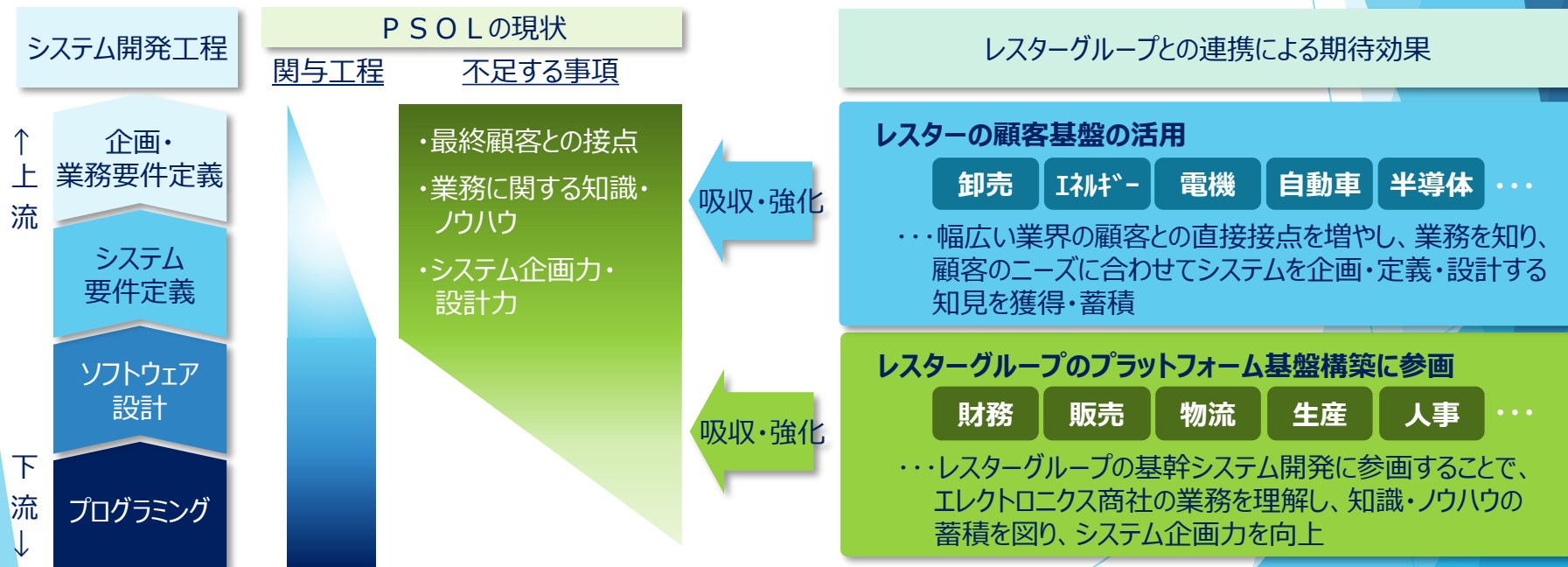
多様な商材

B社



【参考2】ソフトウェア開発力(P S O L)の活用

- ・ レスターのシステムB U/システムソリューション事業との連携強化、およびレスターグループのプラットフォーム基盤構築・運用支援へのP S O Lの参画によって、レスターグループにおけるP S O Lのソフトウェア開発力の活用を促進
- ・ 以上の展開を通じてP S O L自身も業務ノウハウを蓄積・拡充すると同時に、レスターグループの豊富な顧客基盤を活用
⇒ P S O Lのソフトウェア開発をより上流工程へと展開・強化



【参考3】ハードウェア製品の開発・製造力の活用

- ・ エレクトロニクス商材に強いレスターグループより調達した部材をもとに、当社のソフトウェア/ハードウェアの技術力によって高付加価値の製品を開発し、レスターグループと繋がる国内外大手の販売先へ販売
- ・ 両社のこれまでの関係性において実現済みのバリューチェーンを更に拡張・強化(特にソード商材の販売体制を拡充)

高付加価値製品の製造

エレクトロニクス商社の知見を活かしてレスターグループが効率的に部材を調達し、そこへ当社グループのソフトウェア開発、ハードウェア設計・開発・製造等の技術力を組合わせて、付加価値の高い製品を開発

当社グループ

【ソフトウェア】

- ・ アプリケーション開発
- ・ プラットフォーム



【ミドルウェア】

- ・ ミドルウェア
- ・ 開発ツール



【ハードウェア】

- ・ 設計/開発/製造
- ・ 産業用組込みPC



仕入先

SONY
Intel
Dexterials
等



高付加価値製品の販売

ソ
リ
ユ
ー
シ
ョ
ン
提
案

ソ
リ
ユ
ー
シ
ョ
ン
提
供



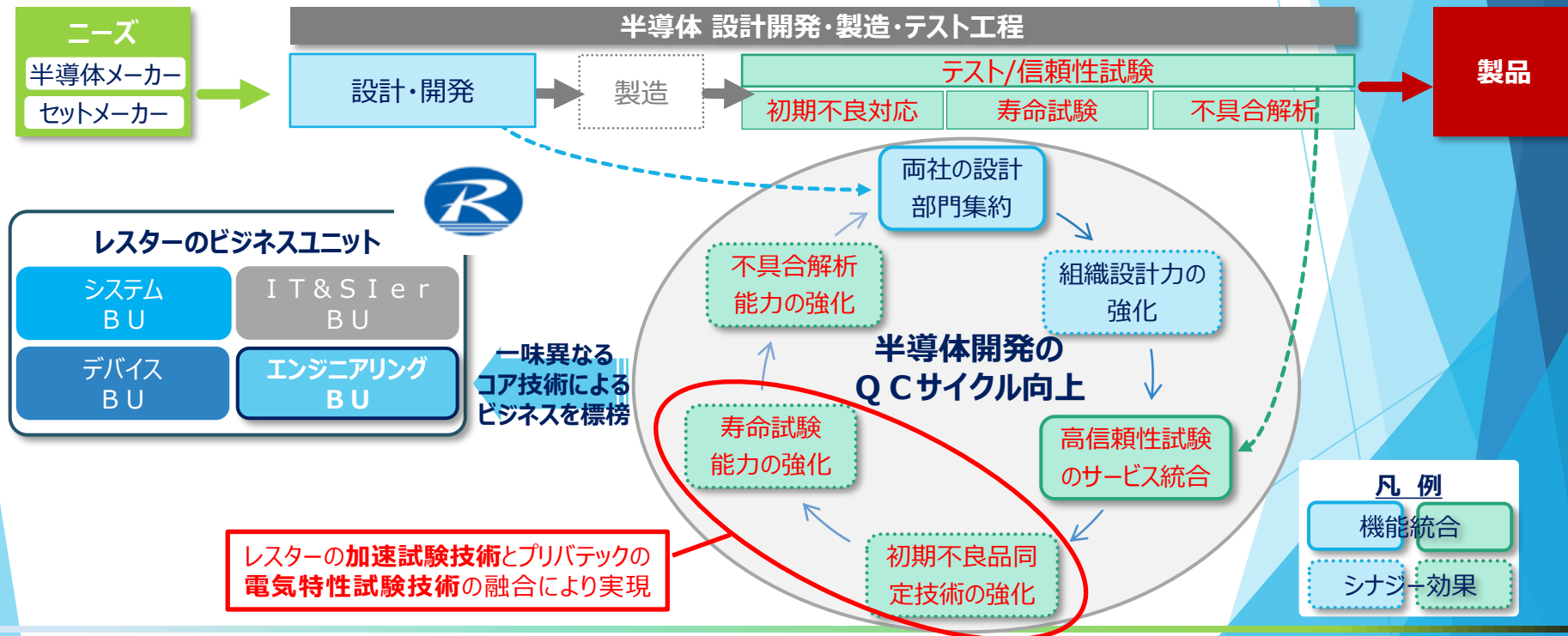
販売先

産業機器
車載機器
精密機器
大手家電
メーカー等

PCIグループが開発した製品をハードウェア・ソフトウェアが一体となったソリューションとしてレスターグループに提供し、それをレスターグループは国内外の顧客向けに、従来製品に加えてソリューション・ラインナップを揃えた高付加価値製品として販売

【参考 4】半導体関連事業の機能統合による期待効果

- ・ レスターとプリバテックの半導体関連事業(設計・開発、テスト/信頼性試験)を機能統合することにより、①半導体設計力の強化、②信頼性試験のワンストップ化による顧客利便の向上、③不具合解析サービスが拡充等のシナジー効果を期待し、さらなる高品質な半導体開発体制へと進化を図る



当期業績見込みについて



当期の業績見込み (2024年8月9日開示)

- DXの進展を受けたソフトウェア開発の需要は引き続き堅調に推移しているが、ハードウェア分野において顧客事情による販売の落ち込みがあった他、人件費・外注費が想定以上に上昇傾向にあることから、通期業績見込みを下方修正

- 売上高：25,300(計画比▲1,000)百万円
プロダクト/デバイス事業における顧客の生産調整を受け、販売高が減少したことが主因
- 営業利益：1,030(計画比▲480)百万円
エンジニアリング事業での人件費・外注費の増加、プロダクト/デバイス事業における顧客要因による非稼働人員の増加等が主要因
- 経常利益：935(計画比▲615)百万円
営業利益下振れに加え、レスターによる公開買付への対応費用等の計上による
- 親会社株主に帰属する当期純利益：770(計画比▲110)百万円
株式譲渡益を計上することに伴う影響あり

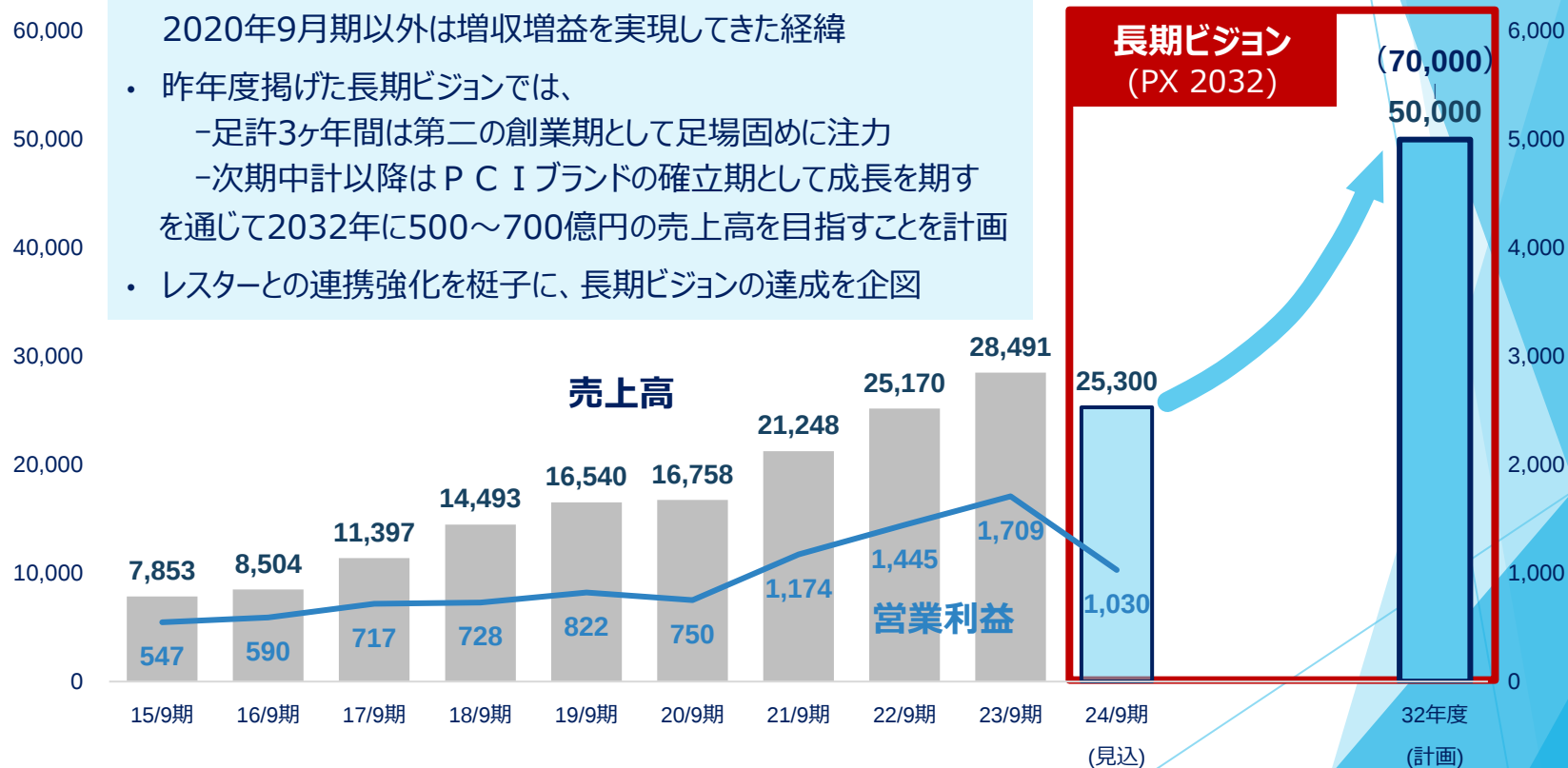
	23/9期 実績	24/9期 見込み	前年比	期初 計画比
(百万円)				
売上高	28,491	25,300	▲3,191	▲1,000
売上総利益	6,935	5,740	▲1,195	—
売上総利益率	24.3%	22.7%	▲1.6p	—
販管費	5,225	4,710	△515	—
営業利益	1,709	1,030	▲679	▲480
営業利益率	6.0%	4.1%	▲1.9p	▲1.6p
経常利益	1,774	935	▲839	▲615
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,008	770	▲238	▲110

- ✓ 当期における期初計画に対する下振れについては、2025年9月期に挽回すべくグループを上げて取組み中
- ✓ 2025年9月期計画については、現3ヶ年計画の当初目標を目指して鋭意検討中

【参考5】売上高・営業利益推移（上場来→長期ビジョン）

（単位：百万円）

- 2024年9月期は前年比減収減益となるが、2015年の上場来、2020年9月期以外は増収増益を実現してきた経緯
- 昨年度掲げた長期ビジョンでは、
 - 足許3ヶ年間は第二の創業期として足場固めに注力
 - 次期中計以降はP C Iブランドの確立期として成長を期すを通じて2032年に500～700億円の売上高を目指すことを計画
- レスターとの連携強化を梃子に、長期ビジョンの達成を企図



Company Profile

P C I グループについて



企業理念

我々は、**お客様の満足**を通して**全社員の幸せ**を追求し、
そして**社会の発展**に貢献します。

P C Iに込められた意味
積極的(Positive)に、
変化(Change)を求め、
革新(Innovate)する

商 号	P C I ホールディングス株式会社 (PCI Holdings, Inc.)	資 本 金	2,091百万円 (2023年9月末現在)
設 立	2005年4月	売 上 高 (連 結)	28,491百万円 (2023年9月期実績) 25,300百万円 (2024年9月期予想)
上 場	東京証券取引所スタンダード市場 (証券コード：3918)	営 業 利 益 (連 結)	1,709百万円 (2023年9月期実績) 1,030百万円 (2024年9月期予想)
所 在 地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門一丁目21-19	従 業 員 数 (連 結)	1,597人 (2024年3月末現在)
代 表 者	代表取締役会長 天野 豊美 代表取締役社長 横山 邦男	連 結 子 会 社	P C I ソリューションズ (株) (株) ソード (株) プリバテック

PCIグループの構成



事業会社と事業内容



PCIソリューションズ

業界や領域を問わず技術力を提供するソフトウェアエンジニアリング会社。特に組込み系開発に強み

ソード

日本初のPC製造。創業来50年の歴史と信頼高い技術力を有する組込みPCメーカー

プリバテック

半導体設計・テストの技術を強みとしたシステムエンジニアリング会社。首都圏至近にテストハウスを設備

エンジニアリング事業

幅広い産業分野におけるお客様の要求・仕様を実現する情報技術サービス

- 組込みソフトウェア受託開発
(メーカー：自動車・通信・情報家電等)
- 一般ソフトウェア受託開発
(Sier：金融、流通、製造、官公庁等)

- キットティング・サービス
(Sier・メーカー：医療・小売等)
- コールセンター・サービス
(メーカー：PCヘルプデスク等)

—

プロダクト／デバイス事業

特定産業でのハードウェア製品・デバイスの設計・開発・販売

—

- 組込みコンピューター開発
(メーカー：医療機器・印刷機等)
- エッジ用コンピューター開発
(Sier：医療・小売等)

- 半導体設計・テストサービス
(半導体メーカー)
- LSIターンキーサービス
(電子デバイスメーカー)

ICTソリューション事業

幅広い分野でのICTを活用したコンサルティング・サービス等による課題解決

- AI活用ソリューション
- クラウドサービス インテグレーション

—

- ODMサービス
(IoTソリューション等)
- SIサービス
(AI活用ソリューション等)

テーマごと・案件ごとに相互に連携

役員体制・拠点一覧

役員体制

役職	氏名	経歴 等
代表取締役会長	天野 豊美	日本エヌ・シー・アール(株) 常務取締役 (株)しんきん情報システムセンター 理事
代表取締役社長	横山 邦男	(株)三井住友銀行 常務執行役員 三井住友アセットマネジメント(株) 代表取締役社長兼CEO 日本郵便(株) 代表取締役社長執行役員社長
専務取締役	堀部 保弘	(株)三菱総合研究所 執行役員ソリューション事業本部統括室長 PCIソリューションズ(株) 代表取締役社長
取締役	井口 直裕	Profit Cube(株) 経営企画室長
取締役	杉園 和也	Profit Cube(株) 財務経理室長
社外取締役	小野 種紀	ゴールドマン・サックス証券パートナー・マネージング・ディレクター (株)三井住友銀行執行役員 日本郵便(株)専務執行役員 日本郵政キャピタル(株)代表取締役社長
社外取締役 (常勤監査等委員)	太平 博一	大蔵省銀行局特別金融課課長補佐 金融庁検査局検査監理官 有限責任監査法人トーマツ金融コンサル部門ディレクター (株)地域金融研究所取締役理事
社外取締役 (監査等委員)	高原 明子	三菱商事(株) ウオンテッドリー(株) 社外取締役 (監査等委員) (株)リブ・コンサルティング社外取締役 (監査等委員)
社外取締役 (監査等委員)	野村 昌弘	朝日監査法人 (現有限責任あずさ監査法人) アヴァンセコンサルティング(株)代表取締役 あがたグローバル税理士法人 日本公認会計士協会東京会幹事
社外取締役 (監査等委員)	坂栄 鷹子	農林水産省 井垣法律特許事務所

拠点一覧



本資料のいかなる情報も、弊社株式購入や売却などを勧誘するものではありません。

本資料に記載されている業績予想及び将来の予測等に関する記述は、
資料作成時点での入手された情報に基づき弊社で判断した予想であり
潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

従いまして、実際の業績は様々な要因により、これらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おき下さい。万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切責任を負いかねますのでご承知おき下さい。

＜お問い合わせ先＞

PCI ホールディングス株式会社 IR室（小暮）
E-mail : ir@pci-h.co.jp

Positively, Change, Innovate

～積極的に、変化と革新をし続ける～

