



# 2024年9月期 決算説明資料

PCIホールディングス株式会社  
(東証スタンダード市場：3918)

2024.11.14

# 目 次

1. 主なリリース
2. 2024年9月期 決算報告
3. 中期経営計画「PCI-VISION 2026」の進捗状況
4. サステナビリティ経営
5. 2025年3月期 連結業績計画
6. 株主還元
7. 経営体制の見直し
8. レスターとの資本業務提携について  
(参考) P C I グループについて

# 2024年9月期第4四半期の主なリリース



| リリース日付     | 分類   | 内容   |
|------------|------|--|
| 2024年7月12日 | その他  | P C I ソリューションズ(株)「AWSアドバンスティアサービスパートナー」に昇格           |
| 7月16日      | その他  | 立教池袋中学校・高等学校数理研究部に(株)ソード製ハイスペックPCを寄贈                 |
| 8月1日       | その他  | P C I ソリューションズ(株)メインフレームのマイグレーションサービスで(株)ソフトロードと業務提携 |
| 8月9日       | 決算短信 | 2024年9月期第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結) (日本語・英語)                 |
| 8月9日       | 適時開示 | 2024年9月期第3四半期決算説明資料 (日本語・英語)                         |
| 8月9日       | 適時開示 | (株)レスターによる当社株式に対する公開買付に関する意見表明並びに資本業務提携契約締結          |
| 8月9日       | 適時開示 | 特別利益(有価証券売却益)の計上見込みおよび2024年9月期通期連結業績予想修正             |
| 9月21日      | 適時開示 | (株)レスターによる当社株式に対する公開買付結果並びに親会社及び主要株主である筆頭株主の異動       |
| 9月25日      | 適時開示 | 会社説明会資料：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(日本語・英語)     |
| 9月27日      | IR資料 | 会社説明会 動画   |
| 9月27日      | IR資料 | 会社説明会 書き起こし (日本語・英語)                                 |

# 2024年9月期 決算報告

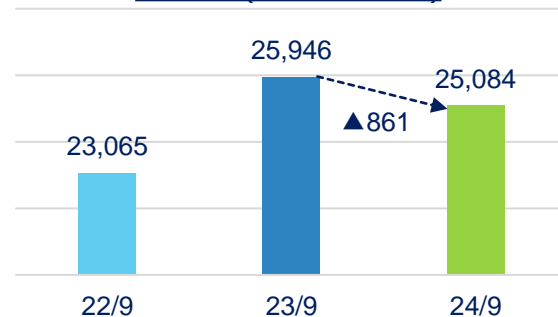


# 2024年9月期 連結業績

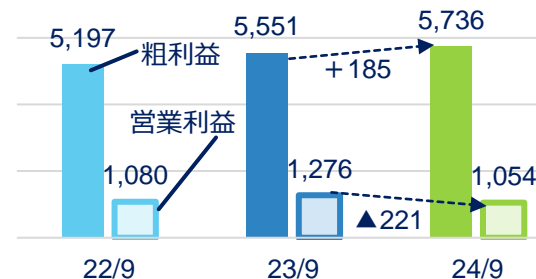
- 売上高・各段階利益とも前年比は減収減益（子会社離脱影響を除いても、粗利益・最終利益以外は減収減益）
- 本年8月開示の修正計画対比では、売上高・粗利益は下振れたものの、営業利益以下は目標値を僅かながら超過

|                     | 23/9期  | 24/9期  | 前年比    | 修正計画比<br>(24.8.9) |       |
|---------------------|--------|--------|--------|-------------------|-------|
|                     |        |        |        | 除りーふねっと           |       |
| 売上高<br>(百万円)        | 28,491 | 25,084 | ▲3,406 | ▲861              | ▲216  |
| 売上総利益               | 6,935  | 5,736  | ▲1,198 | +185              | ▲4    |
| 売上総利益率              | 24.3%  | 22.9%  | ▲1.5p  | +1.5p             | +0.2p |
| 販管費                 | 5,225  | 4,681  | △543   | ▲407              | △29   |
| 営業利益                | 1,709  | 1,054  | ▲654   | ▲221              | +24   |
| 営業利益率               | 6.0%   | 4.2%   | ▲1.8p  | ▲0.7p             | +0.1p |
| 経常利益                | 1,774  | 978    | ▲796   | ▲342              | +43   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,008  | 817    | ▲190   | +99               | +47   |
| EBITDA              | 2,097  | 1,383  | ▲713   | -                 | -     |
| ROE                 | 12.3%  | 9.4%   | ▲2.9p  | -                 | -     |

売上高 (除りーふねっと) (単位: 百万円)



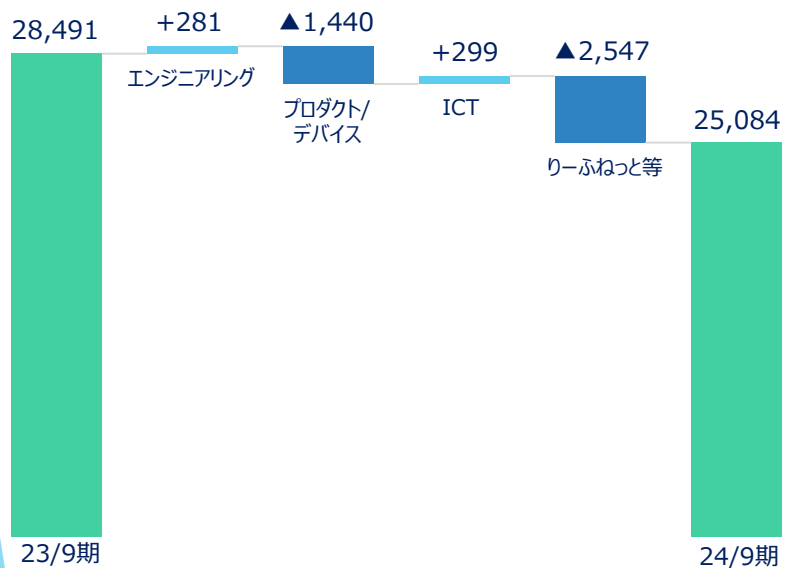
粗利益・営業利益 (除りーふねっと)



# 売上高、営業利益の前年比増減要因

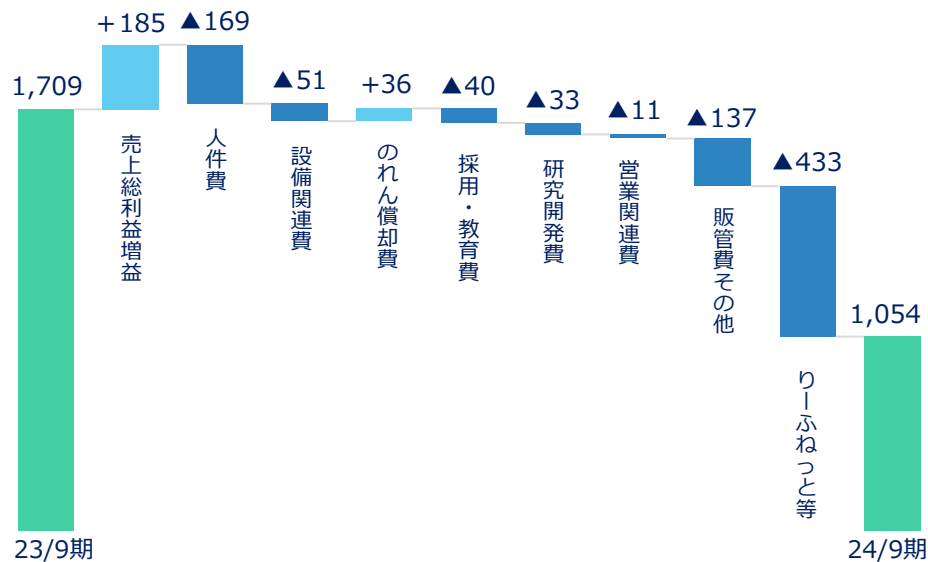
- 売上高は、子会社離脱影響等を除くとエンジニアリング事業、ICTソリューション事業が増収(夫々+281、+299百万円)。一方でプロダクト/デバイス事業は大口顧客の生産/在庫調整等の影響もあり▲1,440百万円の大減収
- 営業利益は、子会社離脱影響を除くと、粗利益が増益(+185百万円)となったものの、人件費の増加や設備関連費、採用教育費、研究開発費等の戦略的な支出の拡大に伴い▲221百万円の減益

## 売上高



## 営業利益

(単位：百万円)



# 事業セグメント別業績

- エンジニアリング : 組込みはモビリティ案件拡大、一般も産業流通等が好調。外注費の増加により利益は微増益
- プロダクト/デバイス : 低採算案件の圧縮で利益改善は進展も、大口顧客の生産/在庫調整により利益上端は消滅
- ICTソリューション : 子会社離脱影響を除くと、ノーコードやクラウドDBの活用案件は堅調ながら、費用先行が重荷

| (百万円)            | 24/9期<br>売上高 |                    | 売上総利益<br>(利益率)   |                    | セグメント利益<br>(利益率) |                  |
|------------------|--------------|--------------------|------------------|--------------------|------------------|------------------|
|                  |              | 前年比                |                  | 前年比                |                  | 前年比              |
| エンジニアリング<br>事業   | 13,583       | +281<br>(+2.1%)    | 2,898<br>(21.3%) | +56<br>(+2.0%)     | 1,045<br>(7.7%)  | +3<br>(+0.4%)    |
| プロダクト/デバイス<br>事業 | 8,571        | ▲1,440<br>(▲14.4%) | 1,805<br>(21.1%) | +3<br>(+0.2%)      | 365<br>(4.3%)    | ▲66<br>(▲15.3%)  |
| ICTソリューション<br>事業 | 3,030        | ▲2,245<br>(▲42.6%) | 1,085<br>(35.8%) | ▲1,256<br>(▲53.6%) | 404<br>(13.3%)   | ▲646<br>(▲61.5%) |
| 【参考】<br>除くりーふねっと | 3,030        | +285<br>(+10.4%)   | 1,085            | +128<br>(+13.5%)   | 404              | ▲157<br>(▲28.0%) |
| 連結業績             | 25,084       | ▲3,406<br>(▲12.0%) | 5,736<br>(22.9%) | ▲1,198<br>(▲17.3%) | 1,054<br>(4.2%)  | ▲654<br>(▲38.3%) |

安定コア

ドライバー  
成長

## (参考) 連結貸借対照表

- 総資産は15,503百万円。売上債権の圧縮やレスター株式等の売却を主因として23年9月末比▲2,124百万円減少
- 負債は6,251百万円。借入の返済に加えて、ソードを中心に仕入債務減少等により(同)▲2,276百万円減少
- 純資産は9,251百万円、(同)+152百万円と微増。この結果、自己資本比率は56.6%と、(同)+7.9p上昇

| (単位：百万円) | 23/9期  | 24/9期  |
|----------|--------|--------|
| 流動資産     | 12,505 | 11,667 |
| 現預金      | 4,108  | 3,966  |
| 売上債権     | 6,450  | 5,650  |
| その他      | 1,947  | 2,051  |
| 固定資産     | 5,120  | 3,834  |
| 有形固定資産   | 854    | 853    |
| のれん      | 1,779  | 1,598  |
| その他      | 2,487  | 1,383  |
| 資産合計     | 17,627 | 15,503 |

| (単位：百万円)  | 23/9期  | 24/9期  |
|-----------|--------|--------|
| 流動負債      | 6,998  | 5,095  |
| 仕入債務      | 2,985  | 2,188  |
| 借入・社債     | 833    | 389    |
| その他       | 3,180  | 2,518  |
| 固定負債      | 1,530  | 1,156  |
| 借入・社債     | 755    | 366    |
| 退職給付に係る負債 | 155    | 157    |
| その他       | 620    | 633    |
| 負債合計      | 8,528  | 6,251  |
| 純資産合計     | 9,098  | 9,251  |
| 負債純資産合計   | 17,627 | 15,503 |



## (参考) 連結キャッシュ・フロー計算書

- ・ 営業CFは税前当期純利益は+13.4億円ながら、運転資本や未収未払項目等の減少により1.8億円の収入
- ・ 投資CFは関係会社株式売却等により11.6億円の収入、財務CFは借入返済・株主還元等で14.3億円の支出
- ・ フリーCFは13.4億円の収入、また現金・現金同等物の期末残高は前年度末対比▲0.8億円減の39.5億円

| (単位：百万円)  |                  | 23/9期 | 24/9期 |
|-----------|------------------|-------|-------|
| 営業活動によるCF |                  | 2,039 | 179   |
| ウ         | 税金等調整前当期純利益      | 1,932 | 1,345 |
|           | 減価償却費            | 169   | 147   |
|           | のれん償却費           | 217   | 181   |
|           | 売上債権増減           | △584  | 794   |
|           | 棚卸資産増減           | 282   | 168   |
|           | 仕入債務増減           | △15   | △796  |
| 投資活動によるCF |                  | 259   | 1,165 |
| ウ         | 有形固定資産取得         | △128  | △104  |
|           | 投資有価証券売却         | 83    | 170   |
|           | 関係会社株式売却         | —     | 974   |
|           | 連結範囲変更を伴う子会社株式取得 | △679  | —     |
|           | 連結範囲変更を伴う子会社株式売却 | 1,435 | —     |
| フリーCF     |                  | 2,299 | 1,345 |

| (単位：百万円)       |                | 23/9期 | 24/9期  |
|----------------|----------------|-------|--------|
| 財務活動によるCF      |                | △884  | △1,428 |
| ウ              | 長期借入           | 527   | —      |
|                | 長期借入金の返済       | △932  | △803   |
|                | 自己株式の取得        | —     | △199   |
|                | 配当金の支払額        | △321  | △339   |
|                | 非支配株主への配当金の支払額 | △116  | △53    |
| 現金及び現金同等物の期末残高 |                | 4,035 | 3,954  |

# 中期経営計画「PCI- VISION 2026」の進捗状況



# 事業セグメント別の基本戦略と具体的施策の進捗

- 「PCI-VISION 2026」をスタートさせて1年が経過。各事業セグメントとも基本戦略に基づき必要な施策を推進しているものの、期待する効果実現までは未到の施策あり。施策推進をより一層加速させる必要あり

| 事業セグメント        | 基本戦略  | 取組み施策  | 進捗状況   |
|----------------|---|--|--|
| エンジニアリング       | <ul style="list-style-type: none"> <li>①収益性の高い事業領域への集中</li> <li>②成長期待の技術力を確保・育成</li> <li>③プライム案件の獲得・拡大</li> </ul>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>①モビリティ(In/Out)・SCM・ERP等に集中</li> <li>②Autosar/ BEV関連技術等の蓄積</li> <li>③請負化の拡大、PM人材の増強</li> </ul>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>①得意分野の集中は進むが効果は微増。OutCar分野はやや苦戦</li> <li>②Autosar関連の技術集積は進行中。商流の改善も進行中</li> <li>③拡大しているものの現状は微増</li> </ul>        |
| プロダクト/<br>デバイス | <ul style="list-style-type: none"> <li>④少量ながら高収益な新製品開発</li> <li>⑤受託業務の複合化</li> <li>⑥他社連携拡大によるシナジー創出(共創)</li> </ul>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>④センサーボード、特定目的PC等の開発</li> <li>⑤・PC関連の周辺サービス業務の捕捉・LSIターンキーサービスの拡大</li> <li>⑥グループ内/外連携強化、外部知見取込</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>④24年5月/10月に市場投入。来期に期待</li> <li>⑤周辺サービスは堅調。ターンキーは2号案件以降に時間を要している状況</li> <li>⑥特定技術分野(品質、AI等の先端技術)では活発に連携</li> </ul> |
| ICT<br>ソリューション | <ul style="list-style-type: none"> <li>⑦強みのある分野の明確化・拡大</li> <li>⑧顧客要望を起点としたソリューション開発</li> <li>⑨ソリューションのパッケージ化・拡販</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>⑦クラウド連携、AI画像解析等に注力</li> <li>⑧顧客ニーズの捕捉力を強化(営業力+他社連携)</li> <li>⑨PM人材の増強、ベンダー等連携の拡大</li> </ul>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>⑦質・量合わせた技術力の強化を一定程度実現</li> <li>⑧特定分野以外は効果の発現が限定的</li> <li>⑨PM人材の強化、ベンダーとの連携強化は推進中。来期に期待</li> </ul>                |
| コスト<br>マネージメント | <ul style="list-style-type: none"> <li>⑩間接機能のスリム化</li> <li>⑪調達・購買能力の向上</li> <li>⑫DX推進による生産性向上</li> </ul>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>⑩グループ内間接部門の再編・集約</li> <li>⑪商流の見直し、顧客折衝能力の強化</li> <li>⑫生成AIの積極活用(事業、内部業務)</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>⑩未着手。レスターとの協議も含めて今後の課題</li> <li>⑪在庫削減、回転率向上は進行中</li> <li>⑫PoC的に導入中</li> </ul>                                     |

# 主要事業別の来期方針(25年3月期)

- 中期経営計画において業績伸長の寄与が大きな主要事業について、初年度レビューを踏まえて来期方針を明確化

| 事業セグメント        | 主要事業      | 基本戦略   | 来期方針                                    |
|----------------|-----------|--|---|
| エンジニアリング       | 産業・流通     | SCMやERP事業の拡大、OutCar分野への参入                          | 人材ボトルネックの解消、営業基盤の拡大(→レスター連携を実行)         |
|                | モビリティ     | 自動車(AD/ADAS)分野の深化、建機等の制御系への拡大                      | 利益率の向上を目指した商流改善と組織力の強化(→ポジショニングの強化)     |
|                | ネットワーク    | 集約化による利益率向上、AI等による差別化を促進                           | 保有技術を活用し製造業DX分野へ参画(→技術ベースの成長分野の創出)      |
|                | インフラ      | AWSを中心としたクラウド事業の拡大並びに周辺ネットワーク事業の拡大。メインフレームのオープン化対応 | 技術力・組織力の向上、ベンダーとの関係強化によるプレゼンス向上(→受注の拡大) |
| プロダクト/<br>デバイス | LSIターンキー  | ターゲット顧客の絞込み・攻略、営業・開発・品管体制の強化                       | 第1号案件の経験を踏まえた体制構築(→事業基盤構築)              |
|                | 新規HW製品    | プラットフォーム基盤の開発・拡販、PC周辺装置の開発・拡販                      | 市場投入したセンシングプラットフォームの拡販、並びに周辺装置の後継開発     |
|                | 特定用途向PC   | 既存顧客の更改案件、製品開発・投入による販路開拓・拡大                        | 製品投入後の後続開発ロードマップの実行                     |
| ICT<br>ソリューション | DIソリューション | クラウド技術を核としたソリューション開発(含むAI等の先進技術)                   | クラウド、ノーコード、AI等の技術要素の組み合わせによるソリューション提供   |
|                | ODMサービス   | ステイクホルダー連携による案件創出、グループ内シナジー発揮                      | 複数のPoC案件受注とそれを踏まえたプロセス改善                |

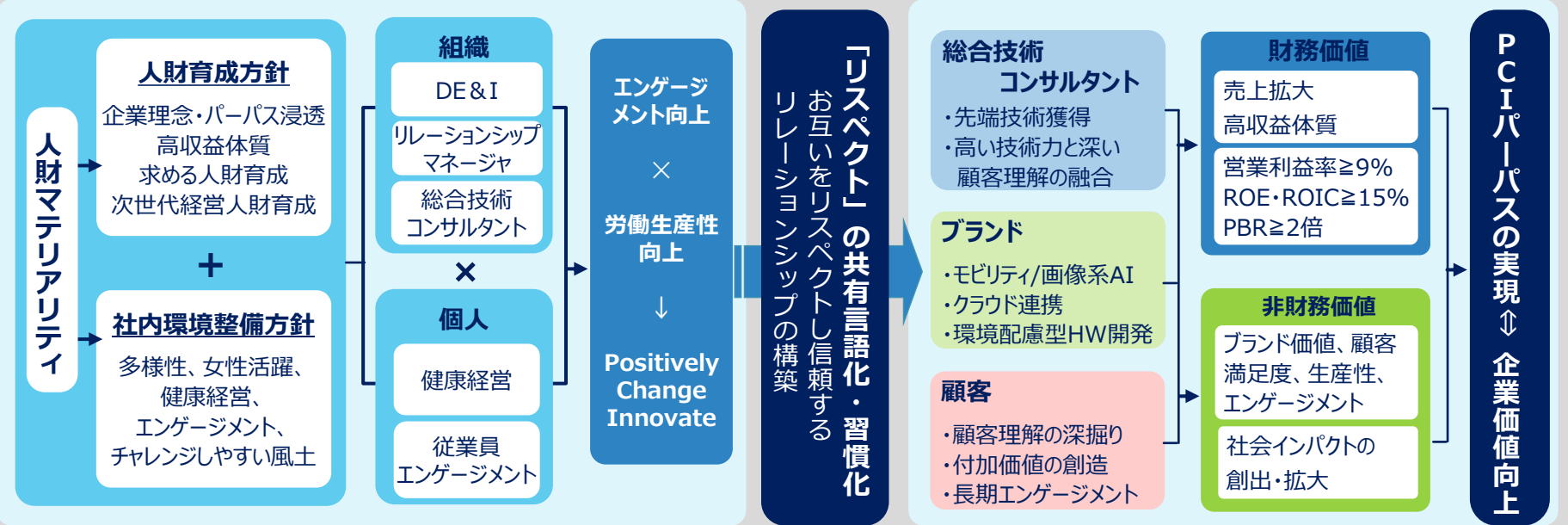
# サステナビリティ経営



# 人的資本経営

- 当社グループにとって「人」は財産。その「人財」を磨き上げ、適切な組織を組成し、機能させることが事業成長に直結
- 従業員は業務を通じて自ら学び自ら成長。当社グループは従業員を年齢・性別・国籍等に関係なく支援する使命を担う
- 社外も含むあらゆる「人」との接点で相手を「リスペクト」することが、P C I パーパスの実現、企業価値の引上げに繋がる

## 人的資本経営ポリシー



# 人的資本ワーキンググループの活動

- ・ 人的資本経営ポリシーに沿って、23年9月期に人的資本ワーキンググループを立ち上げ、活動を開始
- ・ 2年間の活動の結果、現在、各種施策の企画段階から実行フェーズへと移行過程  
⇒ 非財務KPIも、「女性管理職比率」、「男性育休取得率」、「男女別賃金差」等は改善傾向が顕著

## 人的資本ワーキンググループの活動



## 非財務KPIの推移

|         | 22/9期 | 23/9期 | 24/9期(見込) |
|---------|-------|-------|-----------|
| 女性管理職比率 | 3.4%  | 4.3%  | 5%台後半     |
| 男性育休取得率 | 37.5% | 56.3% | 70%強      |
| 男女別賃金差  | 71.4% | 71.3% | 72%台後半    |

- 24年9月期より人的資本経営の第4の柱として健康経営への取組みを開始
- 「健康投資」と「解決したい経営課題」を結ぶ【戦略マップ】は作成済み。現在、健康経営【基本方針】の策定に注力  
⇒ 健康投資を促進し、従業員エンゲージメントを向上させ、プレゼンティーズムの低減を通して生産性の改善等を図る

## 基本方針(案)

PCIグループは、全社員が心身ともに健康で、仕事に「やりがい」や「誇り」を感じ、その個性と能力を發揮することで、世の中が抱える課題の解決に挑戦し続けていくことが、社会的使命として重要な経営課題であると認識しています。

そして、社員一人ひとりが心身ともに健康を保ち、働きがいをもって働き続けることができる職場づくりを推進することで、PCIグループの持続的な成長と企業価値の向上につなげてまいります。

## 戦略マップ<sup>o</sup>

| 健康投資                      | 健康投資効果         |  |                      |                                 | 解決したい経営課題         |                                |               |
|---------------------------|----------------|--|----------------------|---------------------------------|-------------------|--------------------------------|---------------|
|                           | インプット<br>施策    | アウトプット①<br>施策の取組状況指標                     | アウトプット②<br>意識・行動変容指標 | アウトカム<br>最終的な目標指標               |                   |                                |               |
| 健康保持・増進<br>制度や<br>施策の拡充   | 健康診断/<br>保健指導  | ・健康診断受診率<br>・二次健診受診率                     | 健康リテラシー指標            | アブセンティーズム<br>(病欠・病気休業)<br>平均の低減 | 生産性の向上            |                                |               |
|                           | ストレスチェック       | ・ストレスチェック受診率<br>・高ストレス者比率                |                      |                                 |                   | プレゼンティーズム<br>(疾病就業)<br>損失割合の低減 | 個人と職場の<br>活性化 |
|                           | 健康意識の醸成        | ・メンタルヘルス研修受講者数                           | 健康診断有所見率             | 売上高<br>営業利益<br>ROE、ROIC         |                   |                                |               |
| DX推進<br>健康関連データ<br>可視化と分析 | 働きやすい<br>職場づくり | ・有休取得率<br>・男性育児休暇取得率<br>・残業時間目標達成率       | 傷病長期休業者比率            |                                 | 従業員<br>エンゲージメント向上 | 離職率低下                          |               |
|                           | 治療と仕事の<br>両立支援 | ・GLTD保険カバー率<br>・意識啓発研修受講率<br>・シックリーブ取得日数 | 総実労働時間数              |                                 |                   |                                | リクルート         |
|                           | 職場復帰支援         | ・リワークプログラム実施率                            |                      |                                 |                   |                                |               |



- TCFD賛同表明(2022年11月)を軸に、その提言に従った活動を継続

## GHG排出量削減目標

| Scope1・2<br>合計                    | 基準年度    | 2024/9期【見込み】 |        | 2030年 | 2050年 |
|-----------------------------------|---------|--------------|--------|-------|-------|
|                                   | 対象会社計   | 対象会社計        | 基準年度比  | 基準年度比 |       |
| 排出量<br>(t-CO <sub>2</sub> )       | 526.802 | 342程度        | △35%程度 | △46%  | 実質ゼロ  |
| 排出原単位<br>(t-CO <sub>2</sub> /百万円) | 0.030   | 0.02弱        | △43%程度 | △46%  | 実質ゼロ  |

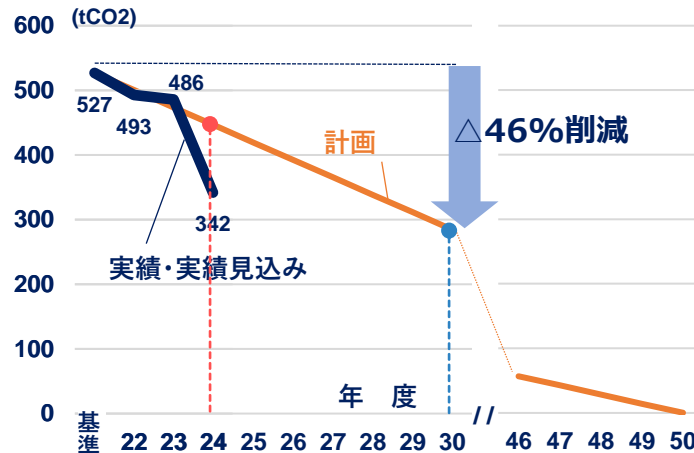
### 2024年9月期の活動

- ・ P C I ソリューションズ：再生エネ使用ビルへの移転
  - ・ ソード：非化石証書購入
- ⇒計画通りにGHG排出量削減の見込み

※基準年度：2017年9月期

※対象会社：  
P C I ホールディングス(株)  
P C I ソリューションズ(株)  
(株)ソード  
(連結売上高の75%を目安)

**TCFD** TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES



## CDP「気候変動」質問書への回答

- ① 2022年：スコア「C」（対象2021年9月期）
- ② 2023年：スコア「B」（対象2022年9月期）
- ③ 2024年：2024年12月に公表予定（対象2023年9月期）



2025年3月期  
連結業績計画



# 2025年3月期 連結業績計画（6ヶ月決算）

- ・ (株)レスターと決算期を一致させるため、今期は25年3月までの6ヶ月決算とする（株主総会での定款変更前提）
- ・ 24年9月期上期累計と比較した場合、売上高および各段階利益(除く経常利益)とも増収・増益の計画
- ・ 現中期経営計画「PCI-VISION 2026」については、27年3月期での達成を目指す

➤ 売上高：12,700(前年同期比+84)百万円

エンジニアリング事業は堅調に増収となる一方、プロダクト/デバイス事業は大口顧客の影響が残るため、連結売上高は微増収の計画

➤ 営業利益：590(前年同期比+7)百万円

売上原価の抑制に努めるものの、外注費や戦略的支出の増加を見込むことから、前年比は僅かに増益の計画

➤ 経常利益：590(前年同期比▲17)百万円

➤ 親会社株主に帰属する当期純利益：365  
(前年同期比+34)百万円

|                     | 24/9期<br>実績 | 対      |             |       |
|---------------------|-------------|--------|-------------|-------|
|                     |             | 上期     | 25/3期<br>計画 | 前年同期比 |
| 売上高                 | 25,084      | 12,616 | 12,700      | +84   |
| 売上総利益               | 5,736       | 2,923  | 3,070       | +147  |
| 売上総利益率              | 22.9%       | 23.2%  | 24.2%       | +1.0p |
| 販管費                 | 4,681       | 2,339  | 2,480       | ▲141  |
| 営業利益                | 1,054       | 583    | 590         | +7    |
| 営業利益率               | 4.2%        | 4.6%   | 4.6%        | ±0.0p |
| 経常利益                | 978         | 607    | 590         | ▲17   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 817         | 330    | 365         | +34   |

# 事業セグメント別計画（6ヶ月決算）

- エンジニアリング** : 組込みでは自動車業界・建機業界は活況。建機におけるAutosar化対応の需要を見込む  
 一般は産業流通のニーズ捕捉とともに、メインフレームマイグレーション関連のクロスセルを狙う
- プロダクト/デバイス** : ハードウェア関連は医療用画像装置の増産や印刷関係新機種投入に期待。更新需要も捕捉  
 半導体関連は大口顧客の調整影響が残るが、新規開拓の強化や生成AI関連の伸びを取込む
- ICTソリューション** : クラウド連携は商材ブラッシュアップを完了。IoTも引合いは継続。何れも事業規模の拡大が課題  
 メインフレームのマイグレーションを外部連携も梃子に拡大。一般システム開発へのクロスセルを促進

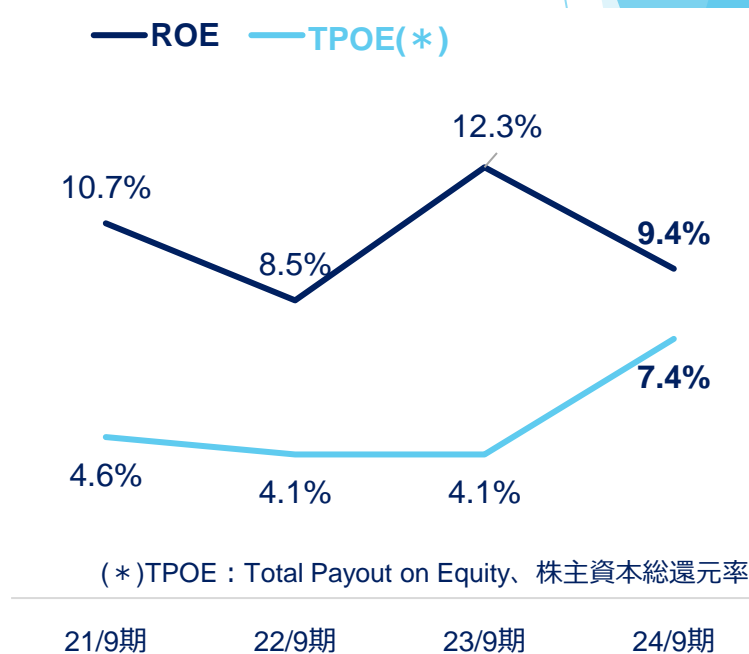
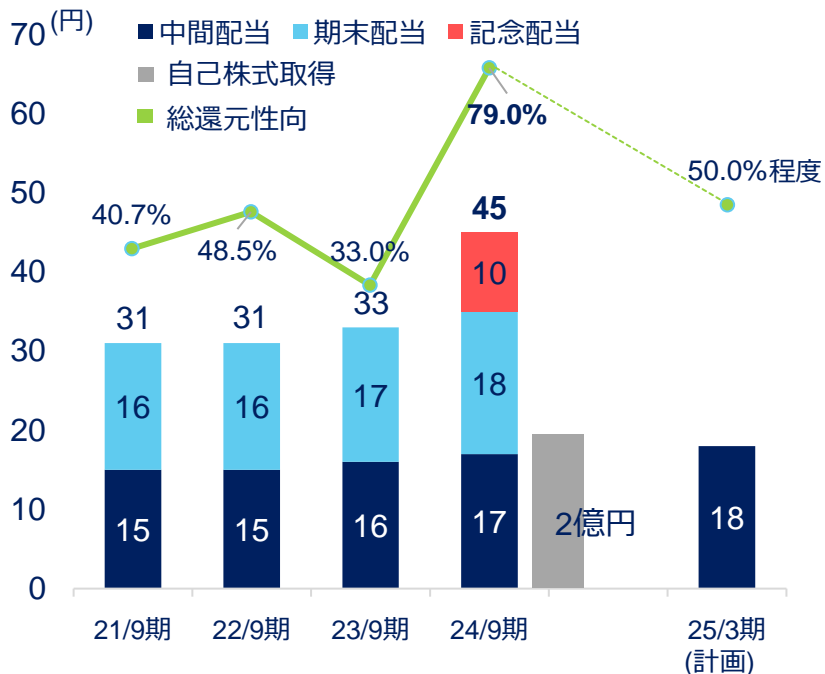
| (百万円)            | 25/3期<br>売上高 |                 | 売上総利益<br>(利益率)   |                 | セグメント利益<br>(利益率) |                |
|------------------|--------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|----------------|
|                  |              | 前年同期比           |                  | 前年同期比           |                  | 前年同期比          |
| エンジニアリング<br>事業   | 6,950        | +170<br>(+2.5%) | 1,576<br>(22.7%) | +92<br>(+6.2%)  | 646<br>(9.3%)    | +54<br>(+9.2%) |
| プロダクト/デバイス<br>事業 | 4,370        | ▲168<br>(▲3.7%) | 1,026<br>(23.5%) | +15<br>(+1.4%)  | 245<br>(5.6%)    | ▲17<br>(▲6.4%) |
| ICTソリューション<br>事業 | 1,380        | +24<br>(+1.7%)  | 468<br>(33.9%)   | +16<br>(+3.5%)  | 111<br>(8.0%)    | ±0<br>(±0.0%)  |
| 連結業績             | 12,700       | +84<br>(+0.7%)  | 3,070<br>(24.2%) | +147<br>(+5.0%) | 590<br>(4.6%)    | +7<br>(+1.1%)  |

株主還元



# 株主還元

- 24年9月期の期末配当は、普通配当18円に加えて記念配当10円、合計28円を支払い(年間配当総額は45円)  
⇒ 24年9月期の総還元性向は、自己株式取得も含めて79%
- 25年3月期の期末配当は、普通配当18円、総還元性向は50%程度を計画



# 経営体制の見直し



# 2024年12月20日以降の新経営体制

- 当社は2024年12月20日開催の第20回定時株主総会での決議を前提として、経営体制を以下の通り変更予定
- 現行中期経営計画「PCI-VISION 2026」の2年目に当たり、レスターとの統合による掛け算効果を早期に実現し、企業価値の向上を加速させるために経営体制を一新

| 現<br>状       | 役職                 | 氏名    |
|--------------|--------------------|-------|
|              | 代表取締役会長            | 天野 豊美 |
|              | 代表取締役社長            | 横山 邦男 |
|              | 専務取締役              | 堀部 保弘 |
|              | 取締役                | 井口 直裕 |
|              | 取締役                | 杉藪 和也 |
|              | 社外取締役              | 小野 種紀 |
|              | 社外取締役<br>(常勤監査等委員) | 大平 博一 |
|              | 社外取締役(監査等委員)       | 高原 明子 |
|              | 社外取締役(監査等委員)       | 野村 昌弘 |
| 社外取締役(監査等委員) | 坂栄 鷹子              |       |

| 新<br>体<br>制 | 役職               | 氏名    | 現職                     |
|-------------|------------------|-------|------------------------|
|             | 代表取締役社長          | 戸澤 正人 | (株)レスター専務執行役員          |
|             | 取締役              | 森下 健作 |                        |
|             | 取締役              | 井口 直裕 | P C I ホールディングス(株)取締役   |
|             | 取締役              | 杉藪 和也 | P C I ホールディングス(株)取締役   |
|             | 社外取締役            | 中村 浩之 | SocioFuture(株)常勤監査役    |
|             | 取締役<br>(常勤監査等委員) | 生田 優二 | P C I ソリューションズ(株)常勤監査役 |
|             | 社外取締役(監査等委員)     | 牧 真之介 | MSPGコンサルティング(株)代表取締役社長 |
|             | 社外取締役(監査等委員)     | 櫻井 康史 | 晴海パートナーズ法律事務所パートナー     |



# レスターとの資本業務提携について



# (株)レスターとの資本業務提携に関する進捗状況

- TOB成立以降、PMIの一環としてレスターグループ／P C Iグループ間でのシナジー醸成のための取組みを開始

| 項目         | 概要  | 進捗状況   |
|------------|---|--|
| 事業内容の相互確認  | レスターグループの主要事業会社とP C Iグループ各社の事業内容・ビジネスモデル等を相互に確認し、事業間のインタラクションを把握                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・2024年10月にキックオフ</li> <li>・以降、事業領域別に相互確認を推進中</li> <li>・戦略面のすり合わせも実施予定</li> </ul> |
| CTO委員会     | レスターグループに新設されるIT&SIer BU、エンジニアリングBUを構成する両社グループの事業会社が、夫々の技術要素の棚卸を行い、相互の技術マッピング／マッチングと、中長期的なロードマップを作成 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・2024年10月末にキックオフ</li> <li>・上記の事業すり合わせの検討結果を適宜反映</li> </ul>                      |
| 半導体事業      | プリバテックをP C Iホールディングスの100%子会社としたうえで、両社グループが展開する半導体関連事業をプリバテックに集約                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・プリバテック株式譲受に関して、具体的な手法や時期について協議開始</li> </ul>                                    |
| 業務提携項目検討体制 | 業務提携契約でピックアップされた各項目について、両社グループより関係者を集めたプロジェクト方式の検討体制を立ち上げ、責任者を明確にして推進                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>・従来(連結子会社化前)のプロジェクト体制を強化・発展</li> <li>・各分野で具体的施策検討が進行中</li> </ul>                |
| 個別案件       | 個別顧客への対応  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・個別顧客の要望等を受けて両社グループの関連機能がアドホックに対応</li> </ul>                                    |

# Company Profile

PCIグループについて



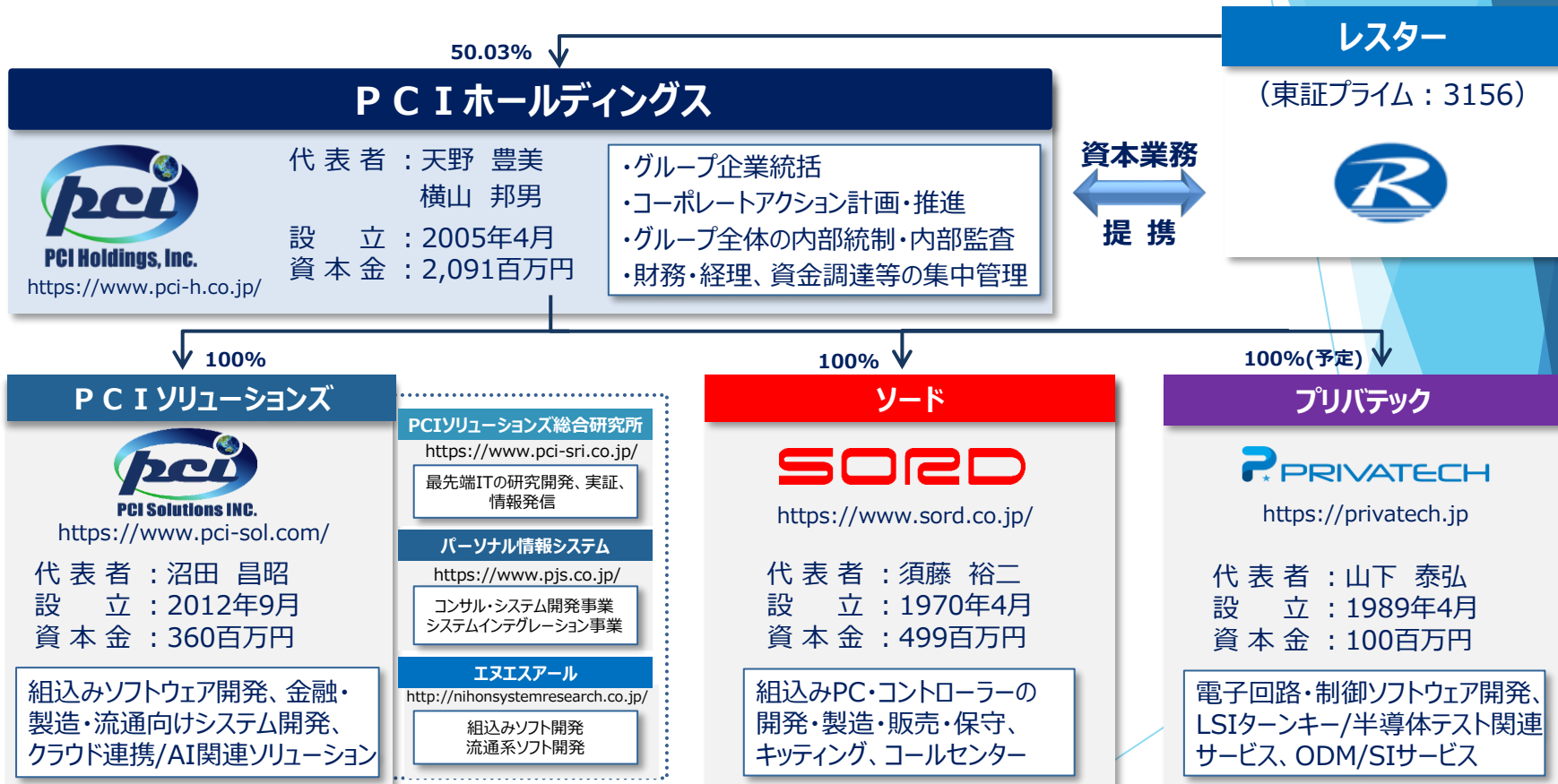
## 企業理念

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。

PCI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  | PCIホールディングス株式会社<br>(PCI Holdings, Inc.) | 資本金          | 2,091百万円<br>(2024年9月末現在)                         |
| 設立  | 2005年4月                                 | 売上高<br>(連結)  | 25,084百万円 (2024年9月期実績)<br>12,700百万円 (2025年3月期予想) |
| 上場  | 東京証券取引所スタンダード市場<br>(証券コード: 3918)        | 営業利益<br>(連結) | 1,054百万円 (2024年9月期実績)<br>590百万円 (2025年3月期予想)     |
| 所在地 | 〒105-0001<br>東京都港区虎ノ門一丁目21-19           | 従業員数<br>(連結) | 1,660人<br>(2024年9月末現在)                           |
| 代表者 | 代表取締役会長 天野 豊美<br>代表取締役社長 横山 邦男          | 連結子会社        | PCIソリューションズ(株)<br>(株) ソード<br>(株) プリバテック          |

# PCIグループの構成 (2024年12月20日まで有効)



# 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・情報家電向等)
- 一般ソフトウェア受託開発  
(Sier：金融、流通、製造、官公庁等)

- キットイング・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 (2024年12月20日まで有効)

## 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<br>(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<br>三井住友アセットマネジメント(株) 代表取締役社長兼CEO<br>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<br>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<br>(株)三井住友銀行執行役員 日本郵便(株)専務執行役員<br>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<br>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<br>(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)<br>ウオンテッドリー(株) 社外取締役 (監査等委員)<br>(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)<br>アヴァンセコンサルティング(株)代表取締役<br>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<br>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～

