



中期経営計画「PCI-VISION2027」 (2026年3月期～2027年3月期)

PCIホールディングス株式会社
(東証スタンダード市場：3918)

2025.5.13

目 次

1. 中期経営計画の改訂
2. 「PCI-VISION2026」振り返り 24年9月期～25年3月期（1.5ヶ年）
3. 環境認識
4. 中期経営計画「PCI-VISION2027」
5. サステナビリティ
6. (参考資料)長期ビジョン「PCI X-formation2032」(PX2032)

1. 中期経営計画の改訂



決算期変更に伴う中期経営計画の改訂

当社は、2024年9月27日付をもって、(株)レスターの連結子会社となりました。当社は、2024年9月期までは事業年度を毎年10月1日から翌年9月30日までの1年間としておりましたが、決算期（事業年度の末日）を(株)レスターと統一することで、事業運営の効率化及び経営情報の適時・的確な開示による経営の透明性向上を図ることを目的として、当社第20回定時株主総会決議による定款変更を経て、事業年度を毎年4月1日から翌年3月31日までの1年間に変更いたしました。

決算期変更及び(株)レスターの連結子会社化による連携強化に伴い、2024年9月期から2026年9月期（3ヶ年）を期間とした中期経営計画「PCI-VISION2026」（2023年11月15日付公表）の2024年9月期及び2025年3月期（前半1.5ヶ年）の振り返りを行ったうえで、2026年3月期から2027年3月期（2ヶ年）を期間とする「PCI-VISION2027」として、中期経営計画の改訂を行います。

改訂前：



改訂後：



2. 「PCI-VISION2026」 振り返り

24年9月期～25年3月期（1.5ヶ年）



PCI-VISION2026振り返り：24年9月期～25年3月期（1.5ヶ年）の連結業績

- 2024年9月期は、売上高、各段階利益の計画に全て未達。厳しい外部環境下でも、成長に資する投資を継続
- 2025年3月期は、売上高、各段階利益の計画を達成。特に利益面では、大幅に計画を上回った
外部環境のネガティブな要因が払拭されつつあり、継続してきた構造改革や成長投資の効果が発現しつつある

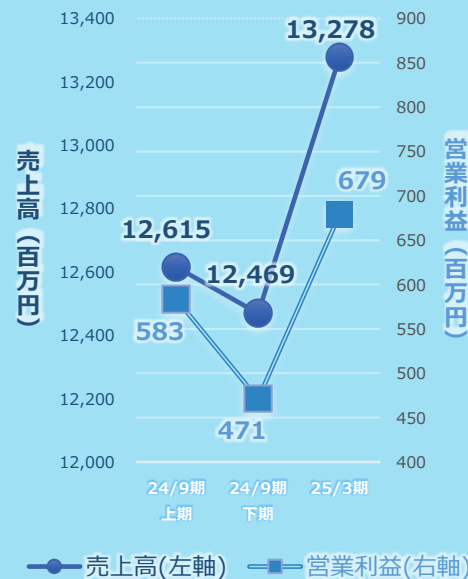
(百万円)	24/9期			25/3期 (6ヶ月変則決算)		
	計画	実績	対計画	計画	実績	対計画
売上高	26,300	25,084	-4.6%	12,700	13,278	+4.6%
営業利益	1,510	1,054	-30.1%	590	679	+15.2%
営業利益率	5.7%	4.2%	-1.5pt	4.6%	5.1%	+0.5pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	880	817	-7.1%	365	489	+34.0%

成果評価

- ✓ エンジニアリング事業及びICTソリューション事業はそれぞれ比較的堅調。一方、プロダクト／デバイス事業の大口顧客の生産/在庫調整等の影響あり。売上高は計画未達。
- ✓ 売上高の不調に加え、ICTソリューション事業を中心に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を拡大。各段階利益は計画未達。

- ✓ エンジニアリング事業はモビリティ関連、ICTソリューション事業はクラウド関連を中心にそれぞれ堅調。また、プロダクト／デバイス事業は大口顧客の調整の影響が一部残るが組込みPC関連は回復基調。売上高は計画達成。
- ✓ 売上高の好調に加え、高収益案件へのリソースシフトやコストマネジメント等の構造改革によって収益性が向上。各段階利益も計画達成。

半期（6ヶ月）毎の業績推移



主要事業別の基本戦略と施策の進捗状況と今後の取り組み方針



■ 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の基本戦略とその進捗、取り組み方針

事業セグメント	主要事業	基本戦略	2025年3月期の状況 (2024年10月～2025年3月)	2026年3月期以降の取り組み方針 (2025年4月～)
エンジニアリング	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	順調。制御系の技術者数拡大	自動車、建機分野へのエンジニアリソースシフト継続。特に上位商流案件の受注促進
	産業・流通	SCMやERP事業の拡大、OutCar分野への参入	順調。技術者数拡大	SCMやERP事業の技術者育成継続。特に請負型案件の受注促進
	ネットワーク	案件の選択と集中による利益率向上、AI等による差別化を促進	順調。生成系AI活用による製造業DX案件も進捗	集約化促進。特に生成系AI活用による製造業DX分野の受注促進
	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	クラウド、ネットワークは順調。メインフレームオープン化分野はやや苦戦	技術者（クラウド/オンプレ/仮想環境）育成継続。受注促進
プロダクト／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	順調。受注した複数案件をを進行中。提案活動も進捗	レスタール連携を中心とした営業強化。開発・品管体制の強化継続
	新規HW製品	センシングプラットフォームの開発・拡販、PC周辺装置の開発・拡販	順調。新製品2点を発売	新製品のターゲット顧客に集中して受注促進
	特定用途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	順調。新製品による大型案件受注	新製品開発促進。特に医療業界の新規顧客開拓を促進
ICT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)	順調。技術者数拡大。画像認識系AIを活用した独自ソリューションの発売、受注	特にクラウド系フルスタック技術者育成促進。独自ソリューションの機能拡張及び販売促進
	ODMサービス	ステー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	順調。共同開発型ソリューションの発売、複数のPoC(実証)案件進捗中	PoC案件からの本格導入促進。代理店契約による販売促進

3. 環境認識



外部環境 : 国内 I T サービス市場動向

- 米国の通商政策の動向をはじめとするマクロ経済の不確実性による影響には引き続き留意が必要と考えられるが、国内ITサービス市場は企業のDX投資などに支えられ、堅調な成長が見込まれる

国内 I T サービス市場 全体動向

- ✓ 国内 I T サービスの市場規模は当面**年平均成長率4～7%水準で堅調な拡大見通し**^{*1*3}
- ✓ IT予算を前年比増とする企業は全体の**4割を超える水準**（過去約20年で最高水準に近い）^{*2}



分野別・業種別・企業規模別 動向

- ✓ 分野別 : **DX、AI・IoTによる自動化といった“攻めのIT”分野への投資が拡大し、特に生成系AIの台頭によりAI関連への投資意欲が顕著に上昇**^{*1*2*4}
- ✓ 業種別 : **製造業(特に自動車や半導体)のIT投資額・伸び率ともに高い水準にあり、特に自動車業界ではSDV^{※1}化の進展に伴いソフトウェア投資の割合が顕著な増加傾向を示す。**
完成品(例：自動車)1台あたりのコストのうちソフトウェアや半導体電子部品の占める割合は増加傾向。^{*1*3*6*7}
- ✓ 企業規模別 : **大企業は、将来の収益基盤強化のための価値創造やDXの鍵となるソフトウェア等の無形資産への投資を重視、中堅・中小企業では、特に人手不足という喫緊の課題解決に向けたIT投資意欲が旺盛**^{*1*3*5*7*10}



I T 人材市場 動向

- ✓ IT需要の拡大の一方で労働力人口の減少により、人材需給ギャップは拡大傾向にありIT人材不足が続く見通し^{*8*9}
- ✓ 特に**AIやIoT等の先端技術を用いたITサービスを担う人材の不足が顕著**^{*2*3*9*10}



参考文献

- *1: IDC Japan『国内ITサービス市場 支出額予測：2024年～2029年』(2025年3月)
- *2: アイ・ティ・アール『国内IT投資動向調査報告書2025』(2024年11月)
- *3: 富士キメラ総研『業種別IT投資/デジタルソリューション市場 2024年版』(2024年8月)
- *4: 日本情報システム・ユーザー協会(JUAS)『企業IT動向調査2025』(2025年2月)
- *5: 日本政策投資銀行『2024年度 設備投資計画調査』(2024年8月)
- *6: 矢野経済研究所『2024 車載用ソフトウェア市場の実態と展望 vol.2 』(2024年9月)
- *7: 経済産業省『2024年版ものづくり白書』(2024年5月)
- *8: 内閣府『令和6年版高齢社会白書』(2024年8月)
- *9: 経済産業省『IT 人材需給に関する調査』(2019年3月)
- *10: 情報処理推進機構(IPA)『企業等におけるDX推進状況等調査分析(DX動向2024調査)』(2024年8月)
- *※1: Software-Defined Vehicleの略で、ソフトウェア定義車とも呼ばれる。ソフトウェアによって車両の機能や価値が定義されることで、購入後もネットワークを通じて継続的に性能や機能の更新が可能となる自動車を指す概念。

用語解説

内部環境 : PCIグループの強み



技術力

組込みソフトウェア開発、組込みP Cの設計・製造・保守、半導体の設計・テスト、AI画像解析をはじめとする豊富な実績のある技術



リレーションシップ

自動車業界、半導体業界、医療機器業界をはじめとした強固な顧客基盤

プラットフォーム、パッケージベンダー、ソフトウェアハウス、エレクトロニクス商社などとの幅広いパートナーネットワーク



迅速性・高付加価値性

AWSをはじめとしたクラウドプラットフォームを活用した迅速かつ高付加価値なシステムインテグレーション

AI画像解析技術やクラウド技術を応用した独自の製品・サービス

4. 中期経営計画 「PCI-VISION2027」



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。特に組み込み系開発に強み

ソード

日本初のPC製造。創業来50年の歴史と信頼性高い技術力を有する組み込み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。首都圏至近のテストハウス

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

- 組み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

—

- 組み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

基本戦略

- 当中期経営計画期間を第二の創業期と位置付けて、

- ・さらなる成長のための基盤づくり
- ・収益の質向上に向けて積極的な戦略投資

を実施

基本コンセプト

基本戦略

パーパス経営

高収益体質

人的資本経営

サステナブル経営

競争力の強化

- ・儲かるビジネスモデルへの転換

コストマネジメントの徹底

- ・費用対効果に基づく投入

資本効率の極大化

- 〔ROE/ROIC、PBRに目標設定〕
- ・現金創出力の拡大
- ・成長投資の強化

人的資本投資の強化・人的資本経営の再構築

- ・最先端技術の習得による技術者集団育成
- ・顧客を知悉するリレーションシップマネジメント能力の蓄積

サステナブルな成長

- ・適切な事業環境整備

PCIブランドの確立

- ・モビリティ分野
- ・画像認識AI技術
- ・クラウド連携によるシステム開発
- ・環境配慮型ハードウェア開発

総合技術コンサルティング企業への進化

事業戦略：エンジニアリング事業

- エンジニアリング事業は、当社の収益の屋台骨であるため持続的な利益の創出を第一に考え、市場変化への対応力並びにそれを踏まえた技術対応力を磨き、“ゆらぎ”の少ない堅実な成長を目指す

テーマ	目 的	取り組み項目	具体的施策
競争力の強化	事業の収益性を高め、資本効率の良いビジネスモデルを作る  技術力で“勝つ”	①事業分野の選択と集中を図り、収益力の高い分野への人財のシフト ②未来につながる技術力の確保（育成並びに先端的なスタートアップとの協業） ③集中する事業・技術分野への技術者の知識・スキルの再構成	・モビリティ分野（自動車、建機等）へ傾注 ・OutCar分野など、広範な先進技術が必要な分野への浸透を強める ・産官学のスキームを用いた教育的投資によるリスクリングの推進 ・海外（特に、アジア）とのパートナーシップによる人財の多様化の推進
コストマネジメントの徹底	筋肉質の事業運営を目指し、事業環境変化への耐力を作る	①直間比率の最適化 ②間接機能のスリム化による販管費の削減	・技術職・管理職区分の再考に基づいた再配置による活性化 ・DXによる省力化・効率化の推進

事業戦略：プロダクト／デバイス事業

- プロダクト／デバイス事業は、ハードウェア(モノ)を主体とした当社の安定コア事業。技術力を磨き続けることによって医療機器メーカーや半導体メーカーをはじめとした優良な顧客を基盤として持続的な成長を実現し、加えて、“モノ”にまつわるサービスを強化することによって包括的な価値提供による差別化・高付加価値化を図る

テーマ	目 的	取り組み項目	具体的施策
競争力の強化	事業の収益性を高め、資本効率の 良いビジネスモデルを作る  リレーションシップで“勝つ”	①製品・サービスの組み合わせにより、顧客のバリューチェーンの複数の工程をカバーする包括的な価値提供を行う ②製品開発能力や量産能力を活かし、IoT・Edge-AI分野等の新製品を開発・販売する	・PCのキッティング、設置、保守といった既存取引と関連するサービスを強化 ・LSIターンキー(回路設計からLSI試作・量産)といった包括的なサービスを提供
コストマネジメントの徹底	筋肉質の事業運営を目指し、事業環境変化への耐力を作る	①調達・購買業務の最適化 ②間接機能のスリム化による販管費の削減	・DXによる省力化・効率化の推進

事業戦略：ICTソリューション事業

■ ICTソリューション事業はP C I グループの成長ドライバーであり、積極的に経営資源を投入し競争力の強化を図る

- ・プラットフォーム事業 : 強みであるクラウド関連やAI関連にフォーカスし、迅速かつ高付加価値なソリューションを提供
- ・メインフレーム事業、他 : 優良な顧客基盤をベースに、他事業とのクロスセルによるビジネスチャンスの拡大を狙う

テーマ	目 的	取り組み項目	具体的施策
競争力の強化	事業の収益性を高め、資本効率の良いビジネスモデルを作る ↓ 迅速性・高付加価値性で“勝つ”	①強みを有するサービス(クラウド連携、AI画像解析等)にフォーカスし、技術者リソースを集中投入 ②顧客に提供したソリューションをパッケージ化・製品化し、同様のニーズを有する顧客に拡販 ③顧客接点を通じたニーズの拡がりを常時捕捉し続け、新たなサービス領域の探索、必要技術の習得を積極化	・クラウド連携では、AWS等のプラットフォームサービスと、その他アプリケーション/自社開発ソフトウェアの組合せによって、顧客に対して迅速に付加価値を提供 ・AIにおいては、強みのある画像解析技術をコアに、異常検知関連やスマートシティにおける様々なニーズに対するソリューションを提供
コストマネジメントの徹底	筋肉質の事業運営を目指し、事業環境変化への耐力を作る	①取り扱うプラットフォームサービスの選択と集中による効率化促進 ②間接機能の圧縮、顧客対応機能やマーケティング機能へ転用	・技術職・管理職区分の再考に基づいた再配置による活性化 ・DXによる省力化・効率化の推進

重点戦略：(株)レスター連携

- 強固な経営基盤、優良かつ豊富な顧客基盤を有する(株)レスターとの連携強化により、当社グループの中期経営計画達成の加速を図る

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」「I C T」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
- ✓ (株)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
- ✓ (株)レスターの既存ビジネスの規模及び技術領域(システム構築、A I、画像処理、通信等)の拡大

③企画提案力強化によるSI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

- ✓ (株)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

重点戦略：AI活用推進

- グループ横断的かつ多角的にAI関連技術活用を推進
- 全社員がAI技術を駆使し、社内業務や事業活動の効率化・高度化によるコストマネジメント徹底から革新的な新事業創出による競争力強化まで、全方位で同時に展開

AI活用の施策



新たな事業の創出



事業の効率化・高度化



社内業務の効率化
全社員のAIリテラシー向上
A I 活用環境整備

顧客向け



社内向け

活用例

- ・ 画像認識系AI・生成系AIを用いた生産・物流現場のDXソリューション
- ・ ローカルで動作する生成系AIを用いた製品・サービス
- ・ 要件定義書・仕様書・設計書作成の効率化・高度化
- ・ プログラミングの効率化・品質向上
- ・ 調査・企画業務の効率化・高度化
- ・ 定型事務の効率化・自動化

期待効果

売上高 の 向上

売上原価 の 低減

売上総利益 の 向上

販管費 の 低減

営業利益 の 向上

経営目標（2ヶ年計画）

- 事業別戦略を実践することによって、既存のビジネスポートフォリオを前提として、売上・利益の成長を図り、各種経営目標の達成を目指す
- 本中期経営計画期間を長期ビジョンの実現に向けた基盤作りの期間と位置づけ、業績伸長とともに足場固めに注力する
- 24年9月期は、厳しい外部環境のなかで、成長投資を継続した
- 25年3月期は、外部環境のネガティブ要因が払拭されつつあり、高収益案件へのリソースシフトやコストマネジメント等の構造改革によって収益性が改善し、成長投資の効果も発現してきた
- 26年3月期からは、特に成長ドライバーと位置付けるICTソリューション事業への投資を行い、さらなる成長を目指す

	実績			PCI-VISION2027 目標	
	24/9期	25/3期 (変則決算)	参考値※ (直近12ヶ月)	26/3期	27/3期
	23.10-24.9	24.10-25.3	24.4-25.3	25.4-26.3	26.4-27.3
	12ヶ月	6ヶ月	12ヶ月	12ヶ月	12ヶ月
(百万円)					
売上高	25,084	13,278	25,747	28,200	31,000
営業利益	1,054	679	1,151	2,100	2,800
営業利益率	4.2%	5.1%	4.5%	7.4%	9.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	817	489	976	1,250	1,650
EBITDA	1,383	844	1,478	2,415	3,100
EBITDAマージン 率	5.5%	6.4%	5.7%	8.6%	10.0%
ROIC	7.1%	—	7.9%	≥12%	≥15%
ROE	9.4%	—	11.1%	≥12%	≥15%
総還元性向	79.0%	50.6%	—	≥50%	≥50%
PBR	1.18倍	0.98倍	—	—	≥2倍

※「参考値」：2025年3月期が6ヶ月の変則決算のため、比較の便宜上、2024年4月～2025年3月の12ヶ月実績として算出した数値です。
算出内訳は、2024年9月期下期（2024年4月～9月）実績と2025年3月期（2024年10月～2025年3月）実績の合計となります。

事業セグメント別計数計画

- エンジニアリング事業 : モビリティ分野（SDV、AD/ADAS、AUTOSAR等）への注力、また、エンタープライズ分野の採算性の低い分野の見直しを進め、増収・増益を実現
- プロダクト／デバイス事業 : （株）レスターの顧客基盤を活用した販売促進により売上拡大を図り、ハードウェア関連サービスの取込みや、原価上昇に見合った販売価格の適正化を進め、売上総利益率の改善を実現
- ICTソリューション事業 : グループをけん引する成長ドライバーとして経営資源を積極投入することで、継続的な事業拡大を目指す

(百万円)	売上高			売上総利益			売上総利益率		
	24/9期 実績	26/3期 計画	27/3期 計画	24/9期 実績	26/3期 計画	27/3期 計画	24/9期 実績	26/3期 計画	27/3期 計画
エンジニアリング	13,583	15,100	16,700	2,898	3,600	4,000	21.3%	23.8%	24.0%
プロダクト／デバイス	8,571	9,600	10,300	1,805	2,130	2,400	21.1%	22.2%	23.3%
ICTソリューション	3,030	3,500	4,000	1,085	1,270	1,480	35.8%	36.3%	37.0%
連結	25,184	28,200	31,000	5,736	7,000	7,880	22.9%	24.8%	25.4%

資本効率性の目標

- 事業部門別に掲げる基本戦略を着実に遂行するとともに、資本コストや株価を意識した経営を実践することで、2027年3月期には中期経営計画の目標である【ROE $\geq$ 15%】、【ROIC $\geq$ 15%】、【PBR $\geq$ 2倍】の実現を目指す

	24年9月期 実績	27年3月期 目標 (注1)	27年3月期 スプレッド目標
PBR(倍)	1.18	≥ 2.00	
ROE(%)	9.4	≥ 15.0	エクイティスプレッド (+6.0~6.5)
売上高当期利益率(%)	3.3	≥ 5.0	
総資本回転率(%)	151.4	(160.0~170.0)	
財務レバレッジ	1.91	(1.80~1.90)	
PER(倍)	12.7	(13.3)	
株主資本コスト率(%) (注2)	8.5~9.0	(8.5~9.0)	株主資本コスト率(%) →(8.5~9.0)
期待成長率(%)	2.0~3.5	(2.0~3.5)	
ROIC(%)	7.1	≥ 15.0	EVAスプレッド (+7.0前後)
			WACC(%) → (8.0前後)

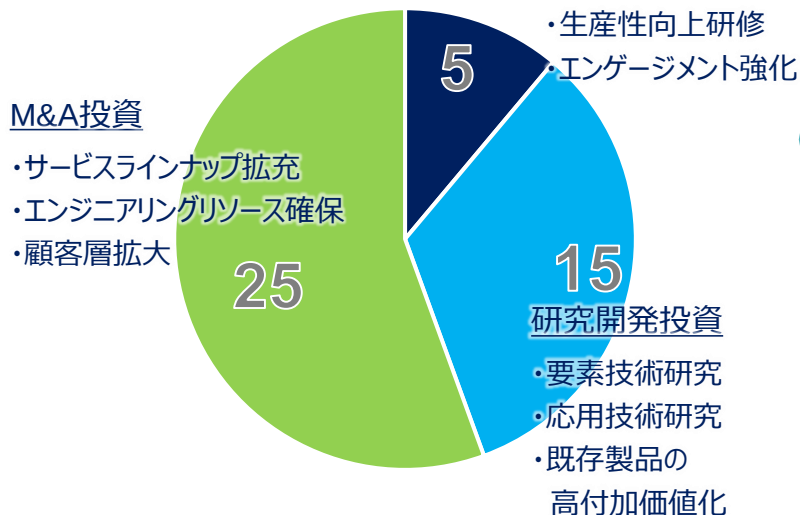
(注1) () 付き数値は内部目標 (注2) 株主資本コスト率は当社推計値

成長投資と株主還元

- 競争力強化とコストマネジメントによって創出されるキャッシュを有効活用し、成長投資と株主還元のバランスを確保
- 株主還元方針として、安定的且つ継続的な配当と機動的な自己株式の取得を合わせて総還元性向50%以上を目標として利益還元を図る

成長投資

投資総額(億円)



戦略・業績の進捗状況に応じて機動的に配分

株主還元

配当

- ・継続的な増配を維持
- ・配当性向は30%～50%維持

自己株式取得

- ・機動的な自己株式の取得

総還元性向は50%以上を維持

5. サステナビリティ



サステナビリティ 基本方針

企業 理念

我々は、お客様の満足を通じ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

行動 方針

1. 安定した事業成長を実現します
2. ユーザーに適したソリューションを提供します
3. 応援していただける企業を目指します
4. 積極的(P)に変化(C)を求め、革新(I)します
5. 全てのステークホルダーに満足して頂ける企業を目指します

マテリアリティ (主な観点)

①積極的な変化と革新の追求を通じた安心・安全・豊かな社会の実現	事業(技術)
②お客様に真に有益なソリューションの提供	事業(顧客)
③持続可能な地球環境づくりへの貢献	環境(E)
④社会の発展、事業の成長、自己実現に喜びを感じる人財の育成	社会(S)・人的資本
⑤多様性・公平性・包摂性を大切にする企業文化	社会(S)・社会全般
⑥公明正大で説明責任の果たせる企業活動の追求	ガバナンス(G)

人財戦略

- ①経営戦略と連動した人財育成計画
- ②動的人財ポートフォリオの構築・運営
- ③企業文化への定着

求める人財像

- ・総合技術コンサルタント
(DX観点でイノベーションを創出可能)
- ・リレーションシップマネージャー

G
A
P

現 状

人財マテリアリティ

人財ポートフォリオの可視化

リスクリングによる人財活用

グループ横断的な人財育成

グループ内コミュニケーション

チャレンジを促す企業風土

経営者育成

主な施策

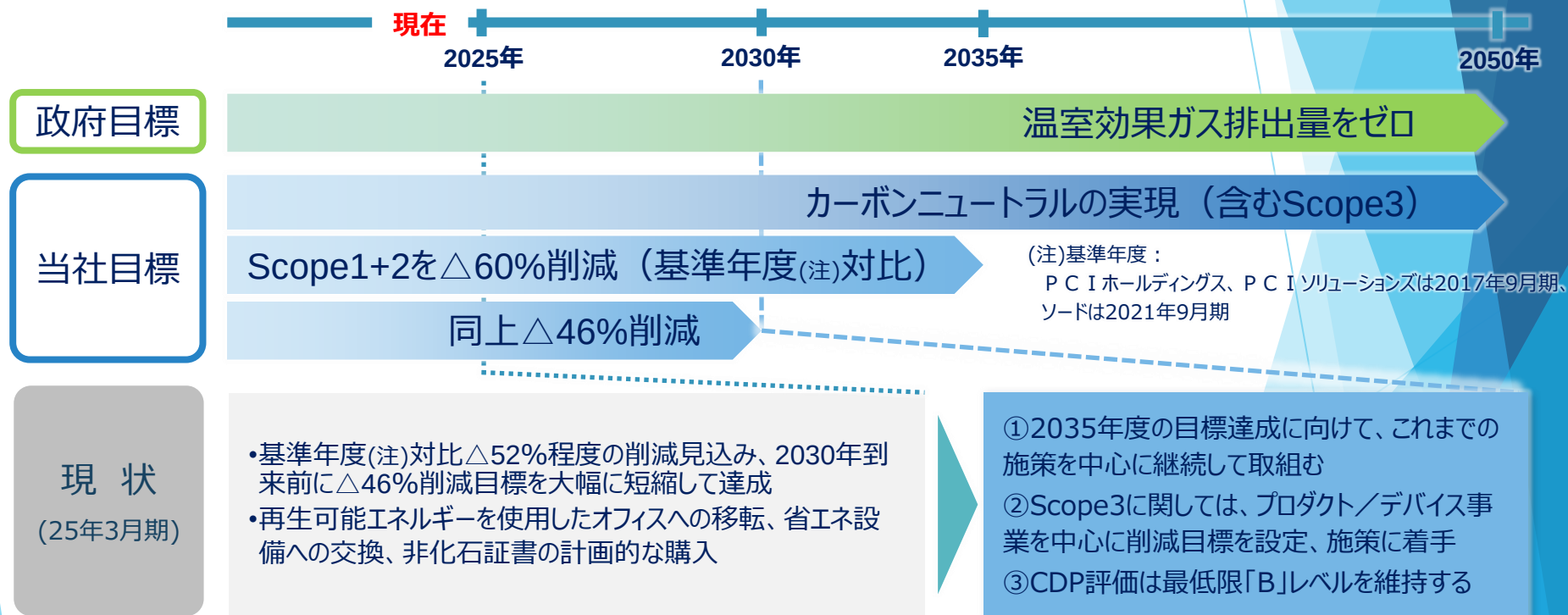
主なKPI

目標

人財育成方針	パーパス経営	・企業理念の浸透 ・人財育成/次世代経営	・1人当たり研修費/時間 ・人財ポートフォリオ充足 ・人事行動評価 等	・総合技術コンサルタント ・ブランドの確立 ・顧客エンゲージメント
	高収益体質変換	・人財育成/経営戦略 ・人財育成/階層別		
社内環境整備方針	健康経営	・健康診断/意識醸成 ・治療と仕事の両立支援	・健康診断 1次/2次受診率 ・傷病長期休業者比率	・アブセンティーズムの低減 ・プレゼンティーズムの低減 ・従業員エンゲージメントの向上
	多様な人財の活躍推進	・D&I推進教育 ・育児/介護と仕事の両立支援	・テレワーク勤務実績 ・研修受講率 ・女性管理職比率 ・離職率 等	
	チャレンジ風土	・社員への浸透/定着 ・機会の創出	・リスペクトトレーニング 等	

持続可能な地球環境づくりへの貢献

- 中期経営計画の時間軸を越えた長期的かつ持続的な活動が必要
- TCFD賛同表明(23年9月期)を軸に、その提言に従った活動を継続し、定期的に結果を開示



6. (参考資料) 長期ビジョン

「PCI X-formation2032」(PX2032)



2032年のありたい姿

PX2032 ビジョンステートメント

I Tの可能性を探究し続け、
安心・安全・豊かな社会(=サステナブルな社会)の実現に
貢献するとともに、常に変化に対応し成長する企業でありたい

ありたい姿

企業ブランドの確立

モビリティ領域、AI画像解析等でのプレゼンス
総合技術コンサルティング企業への進化
高い技術力と深い顧客理解の融合

P C I グループの使命：企業理念の実践

企業 理念

我々は、 お客様の満足を通じて
全社員の幸せを追求し、
そして社会の発展に貢献します

- ： お客様の真のニーズに寄り添う
- ： ウェルビーイングを実現する
- ： 社会的使命を全うする

P C I グループは、I Tプロバイダーとしてお客様の真のニーズを深く理解し、I Tに関する強みを活用し、お客様企業を通して様々な社会課題を解決する、という普遍的使命に基づいて活動している。更に、変化する時代の要請に応えるべく、積極的(Positively)に変化(Change)と革新(Innovate)をし続けることで、安心・安全・豊かな社会の実現に貢献していく。

I Tの可能性を探究し続け、安心・安全・豊かな社会の実現に貢献し、常に変化に対応し成長する企業へ PX2032

環境認識

外部環境

- 情報技術の発展
 - ・ AIの急速な進化
 - ・ DXの裾野拡大
 - ・ プラットフォーマーの寡占化
- 人口動態の変化
- 地球環境の変化

内部環境

- 組込みやAI・IoT領域での高度な技術力
- 自動車・半導体等での強固な顧客基盤
- 利益率の低さ

ESG

- 気候変動規制の強化
- 多様性と包摂性の浸透
- 人財確保・育成の重要性の高まり
- 株主・資本市場とのエンゲージメント

重要課題

事業面

- ・ 事業領域の選択と集中をし得意分野への資源投入
- ・ 技術ロードマップに基づく未来の技術選択

資源配分(24/9期～27/3期)

- ・ 人的資本 5
- ・ 研究開発 15
- ・ M&A関連 25 **計45億円**

経営面

- ・ 環境負荷軽減への取り組み
- ・ 教育拡充、機会均等
- ・ パーパス経営の実践
- ・ 企業価値向上(ROE/ROIC)

実現のためのキーワード

①先端技術の探索・獲得、プラットフォームとの連携

②顧客理解の深掘りによる付加価値の想像・創造

③技術→価値への変換能力の向上

④コストマネジメント、利益の極大化、投資・還元の拡大

⑤TCFD提言の実践

⑥パーパス～長期ビジョン～人財マテリアリティ～人財戦略

⑦ROICツリーの浸透による資本収益性の追求

ありたい姿

ビジネス面

- ・ 高い技術力と深い顧客理解の融合
- ・ 顧客への価値提供を通じた社会課題の解決

財務面

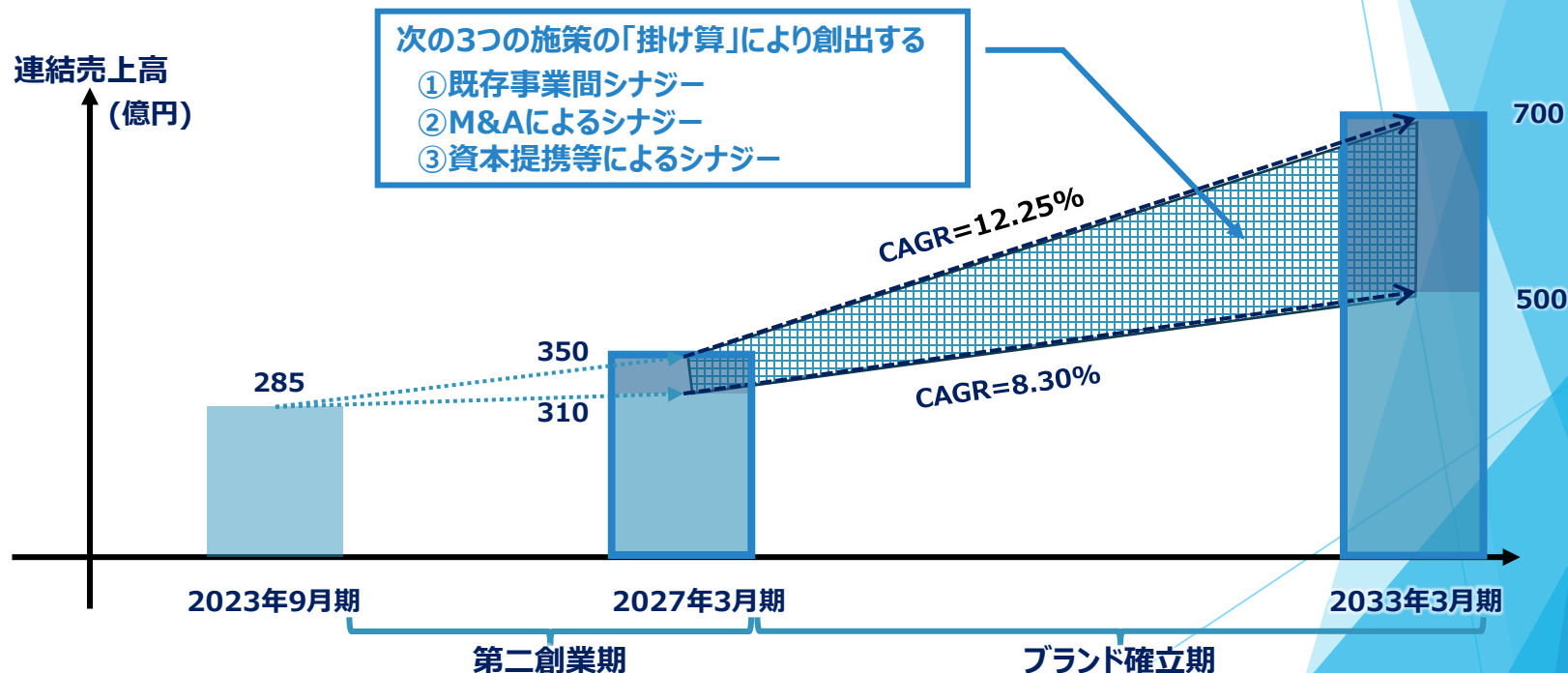
- ・ 長期的に投資と還元のバランスを最適化

ESG面

- ・ 地球温暖化対策の推進
- ・ ウェルビーイングの実現
- ・ アカウンタビリティの徹底

長期経営目標

- 長期ビジョンにおいては500～700億円の売上を目指すことにより、企業ブランドの確立を目指す
- 「質」を伴った成長を実現するためROEは15%程度を持続的に維持する経営を行う



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、弊社及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
E-mail : ir@pci-h.co.jp

Positively, Change, Innovate

～積極的に、変化と革新をし続ける～

