

2022年5月13日

各位

東京都新宿区揚場町2番1号
大興電子通信株式会社
代表取締役社長 松山 晃一郎
(コード番号8023 東証スタンダード市場)
問合せ先
執行役員コーポレート本部長 大西 浩
(TEL03-3266-8111)

長期ビジョン「CANVAS2030」および中期経営計画「CANVAS ONE」策定に関するお知らせ

当社はこの度、2030年度に向けた長期ビジョン「CANVAS2030」および2022年度から2024年度の3年間の中期経営計画「CANVAS ONE」を策定しましたので、以下のとおり概要をお知らせします。

なお、長期ビジョンと中期経営計画の機関投資家様向け説明会は、6月1日(水)に開催予定です。

記

1. 長期ビジョンについて

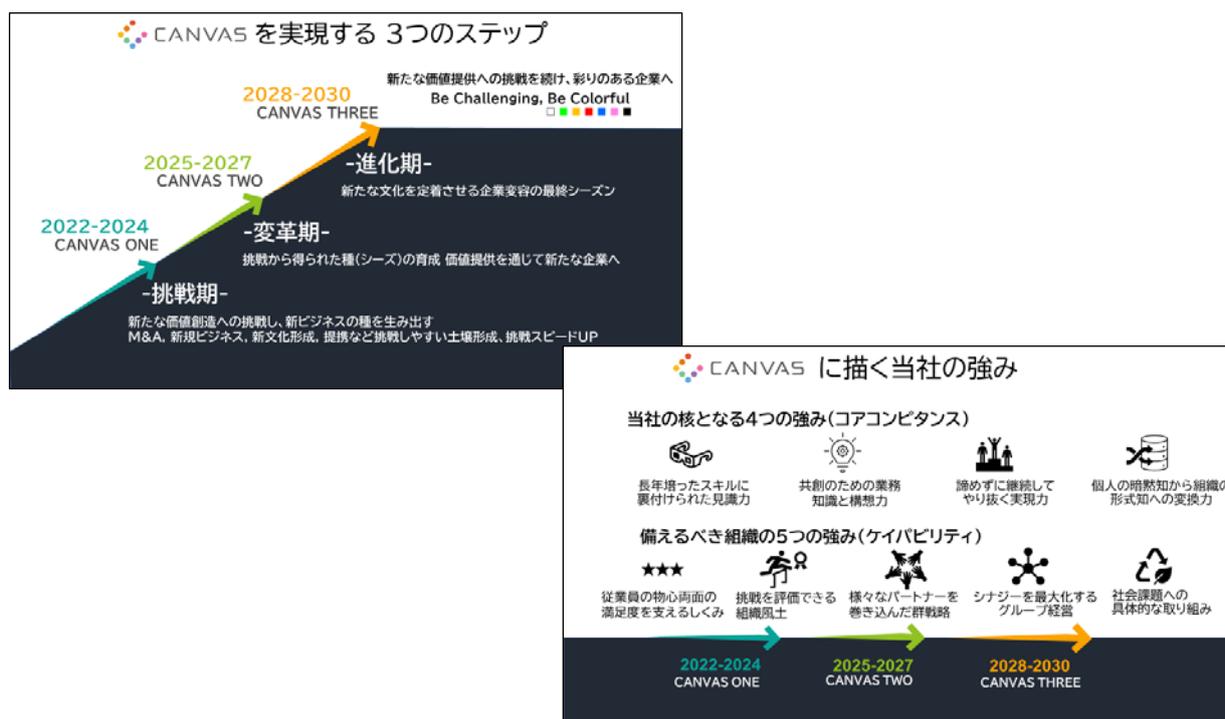
当社は、1953年に設立し、1974年から商号を「大興電子通信」としてサービスを提供してまいりました。それから時が経過し、当社の提供するサービスは「電子」や「通信」では表現しきれないものへと変化しています。

社会の構造変化とデジタル技術によるICT業界の変革が進む中、当社はビジネス環境の変化に柔軟に対応するため、人を中心においた企業文化づくりと「五方良し」を意識した長期ビジョンを検討してまいりました。

当社が目指すのは、お客さまのビジネスの変革を支援すること、お客さまが社会へ提供したい価値そのものを、ときには伴走型で、ときには先導型で共創できる存在になることです。

新しい価値を共創するためには、当社自身が常に価値創造に挑戦的であるとともに、多彩な価値観を取り入れる必要があるため、以下の長期ビジョン「CANVAS2030」を決定しました。

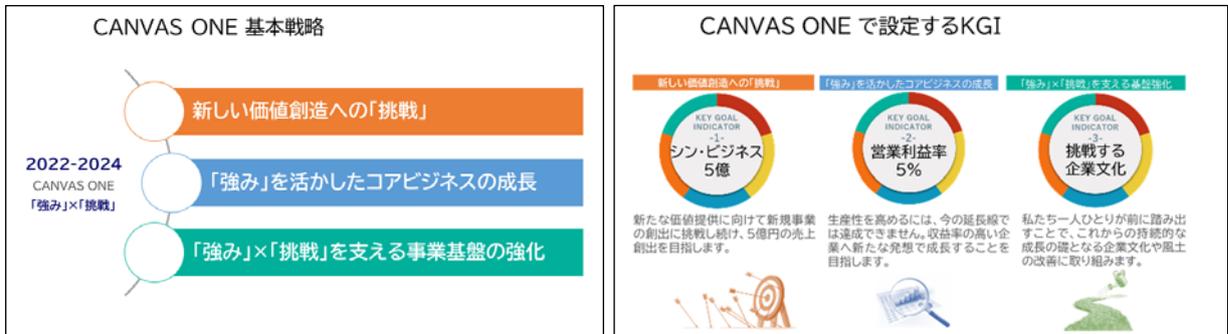
「新たな価値提供への挑戦を続け、彩りのある企業へ ~Be Challenging, Be Colorful~」



2. 中期経営計画の概要

2022年度から2024年度までの3年間の中期経営計画「CANVAS ONE」の概要は以下のとおりです。

(1) 基本戦略とKGI、当社のありたい姿



① シン・ビジネスの創出へ（売上高5億円）

新規事業推進組織の創設、アイデアを創出する仕組みの策定、お客さまやパートナー企業とのリレーション強化によるビジネス共創に注力します。

なお、シン・ビジネスへの投資に当たっては、当社の加重平均資本コスト（WACC）にリスクを加算したハードルレートを設定し、ハードルレートを上回るビジネスへの投資を原則といたします。

② 営業利益率5%へ

重点ソリューションの強化と、生産性向上により安定的に営業利益率5%を目指します。生産性向上は、デジタルマーケティング活用や労働集約型ビジネスからのシフト等により実現を目指します。

※重点ソリューション：全社的に拡販する製品・サービス群の中でも、より独自性があり高利益率のソリューションのこと。

③ 挑戦する企業文化へ

挑戦する機会と環境を整えるため、社内システムの刷新や人的リソースの再配分を行います。

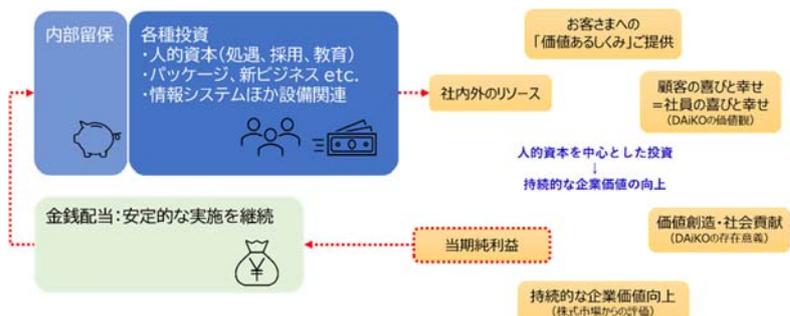
(2) 中期経営計画 目標数値

	2022.3期	2023.3期	前期比	2024.3期	前期比	2025.3期	前期比
売上高	354億	370億	104.3%	380億	102.7%	400億	105.3%
営業利益	15.6億	15.8億	101.3%	17.0億	107.6%	20.0億	117.6%
営業利益率	4.4%	4.3%	-0.1P	4.5%	+0.2P	5.0%	+0.5P

(3) その他の主な経営戦略

① 「五方良し」経営の実践

i) 売り手（自社の社員とその家族）や ii) 作り手（パートナーさま）が喜びや幸福を感じるからこそ、仕事の質が高まり、継続的に iii) 買い手（お客さま）に満足を提供し続けることができます。その結果、利益が増え、iv) 社会や v) 株主さまへの還元が実現するという、当社を取巻くステークホルダーの皆さまにとって、中長期的な価値が循環的に繋がる経営を実践します。



②投資ガバナンス

当社は、「CANVAS」で未来において収益の柱となるシン・ビジネスを創出するため、これまで以上に積極的に投資を行いますが、その実施にあたっては下記方針に則り、適正なガバナンスを利かせるとともに、その結果を含め適切かつ継続的にIRします。

- ・投資の意思決定はもちろん、進捗確認や撤退判定も客観的な指標で判断を行います。
- ・中期経営計画の結果や進捗状況について、財務情報および非財務情報を定期的にIRし、当社の企業価値を正しく市場に伝えるよう努めます。

③人的資本の強化

当社が属するICT産業におきましては、シン・ビジネスを創出する最大の経営資源は「人財」です。優秀な人財の獲得または育成が競争力に直結することから、採用、教育、処遇改善、技術者の確保を目的としたM&Aなどの関連施策へ優先的に投資を行うことで人的資本を強化します。また、人的資本の充実度と「CANVAS」の進捗とを総合的にご理解いただくため、以下のような人的資本に関する項目については、中期経営計画の経過報告に含めて開示しご説明する予定です。

- i) 技術者を中心とする社員数
- ii) 教育への投資額
- iii) 社員の定着率
- iv) 社員と会社とのエンゲージメント
- v) 多様性と包摂性 など

3. 中期経営計画における株主還元方針

「CANVAS」では、中長期的な企業価値向上こそステークホルダーの皆さまに最も有益であるとの考えに基づき、当初3年間の「CANVAS ONE」を挑戦的な投資期と位置付け、前述の人的資本の強化はもとより、自社によるソフトウェアおよびサービスの開発や、協業可能なベンチャー企業への出資など、関連するビジネスへの直接的な投資にも取り組んでまいります。

このような投資期におきましても長期的な視点でご支援いただけますよう、株主の皆さまへの金銭配当はDOE 2.0%以上を安定的な配当水準としたうえで、配当性向20%を目安に各事業年度の業績も反映しながら配分額を決定します。さらに、金銭配当以外に自社株買いによる還元策も選択肢の一つに加え、株主さまと当社グループ双方にメリットのある時機を検討しながら、機動的に実施してまいります。

以上

当社は、以上の取り組みとともに、社会の変化を見据え、ステークホルダーの皆さまの声に耳を傾けながら、コーポレート・ガバナンスを充実させ、企業価値の更なる向上に取り組んでまいります。

(補足)

本件に関する説明資料は、2022年6月1日の機関投資家向け説明会以降に当社ウェブサイトに掲載する予定です。

(注意事項)

本資料における業績予想数値等は現時点での予測に基づいており、実際の業績はこれらの予想と異なる結果となる場合があります。