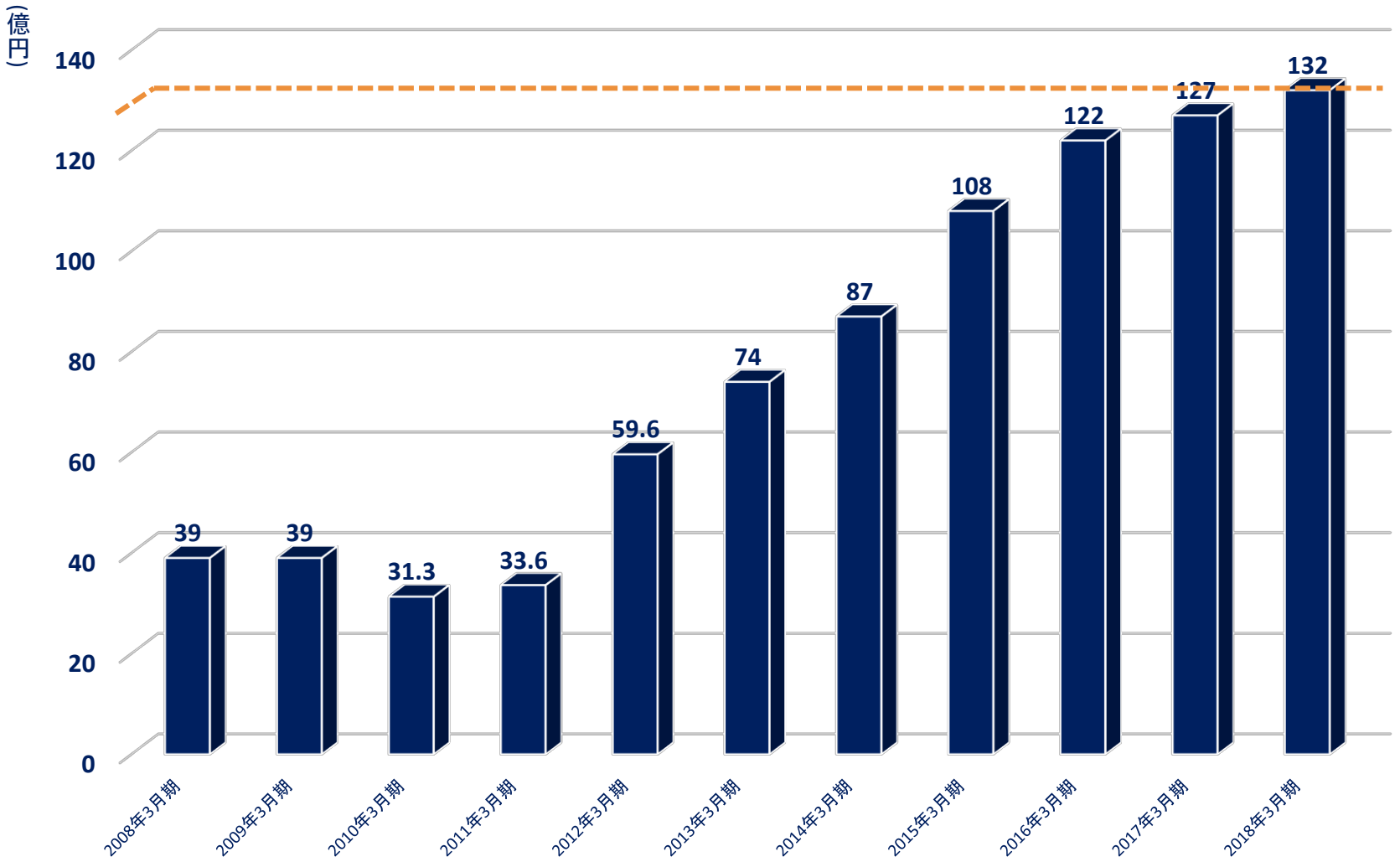
アクセルプランIII

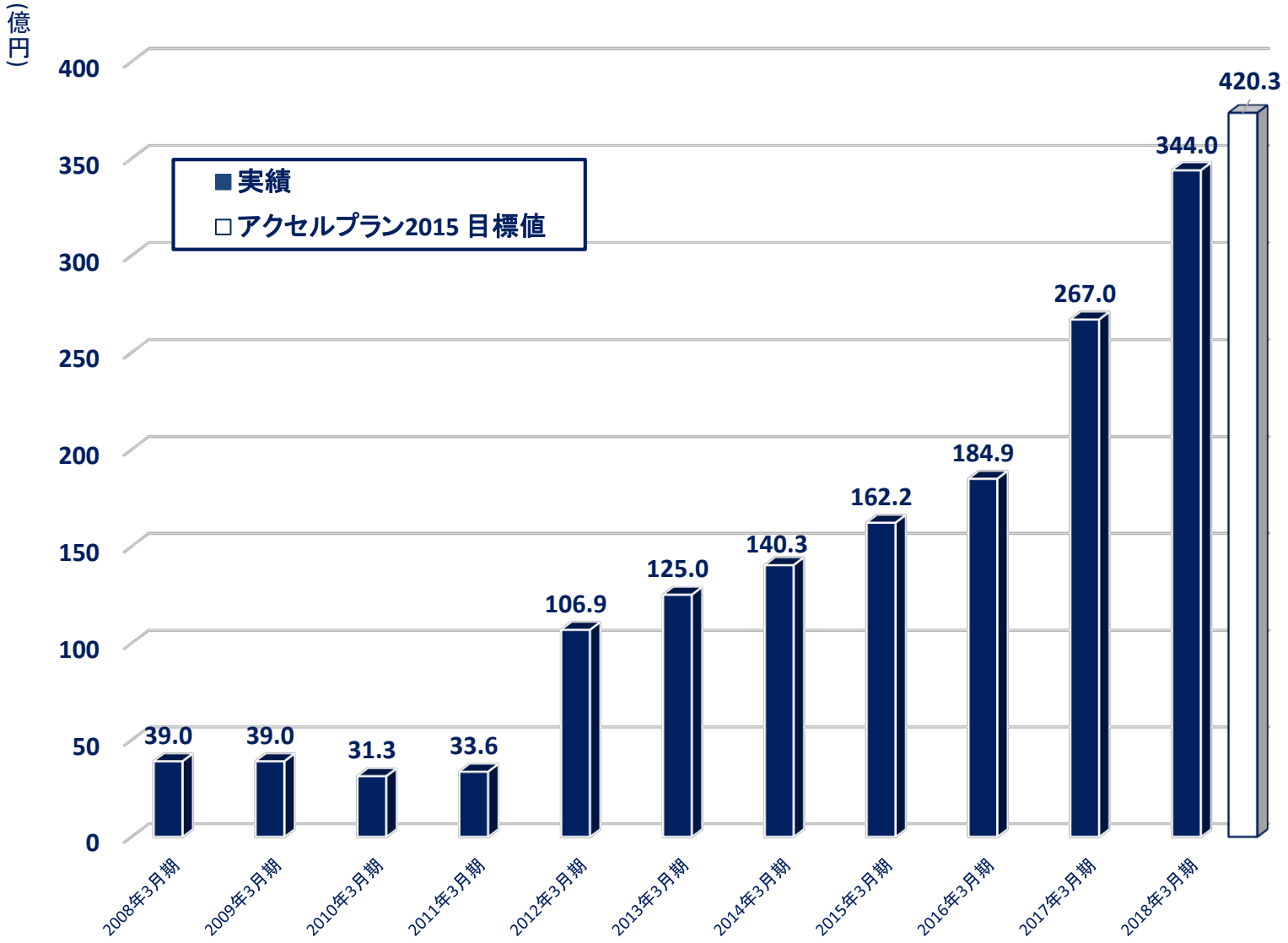
「再発進」2018~2023

アクセルプラン2015
ギア2「加速」
総括

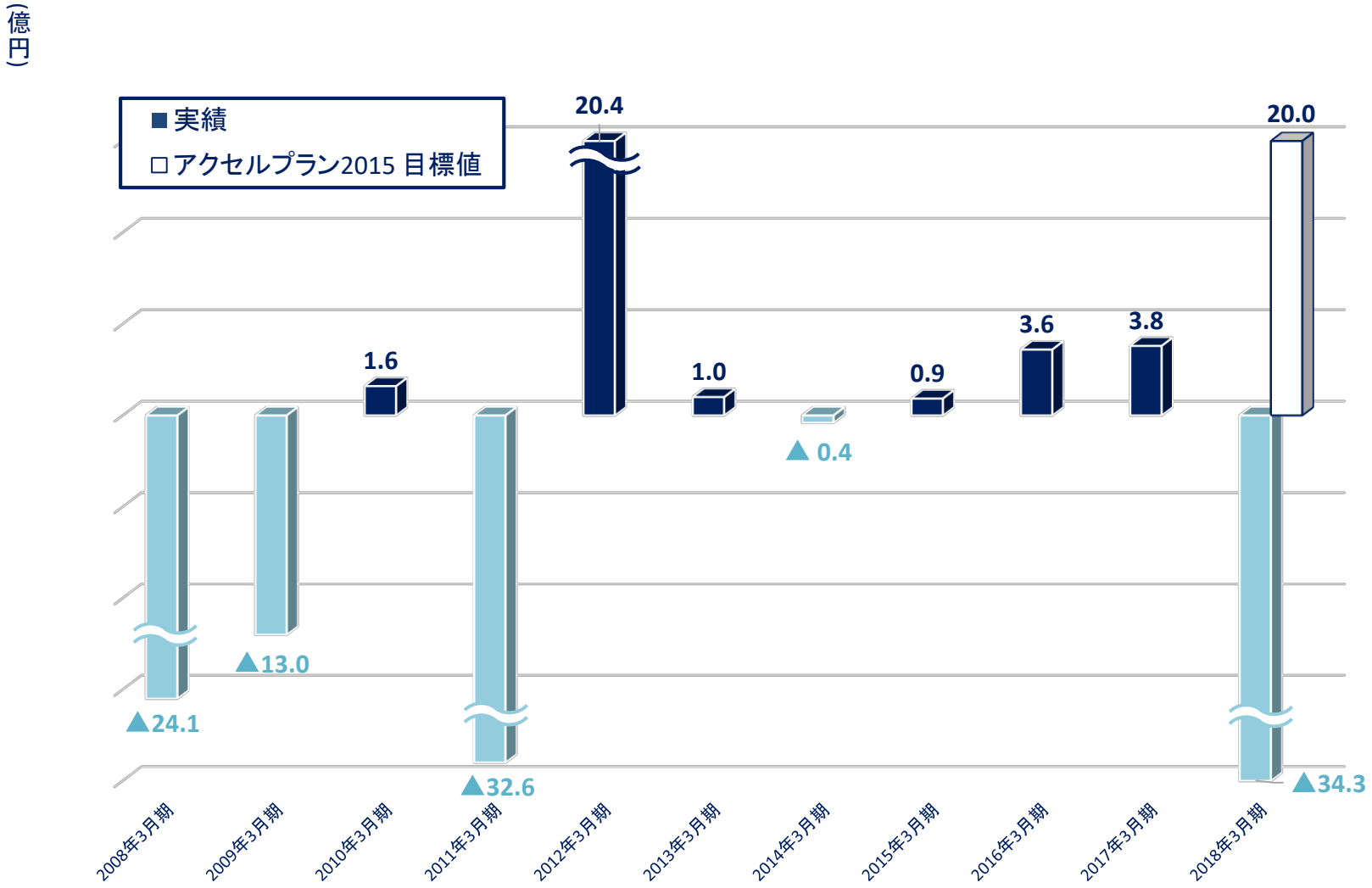
連結売上高　130億円超



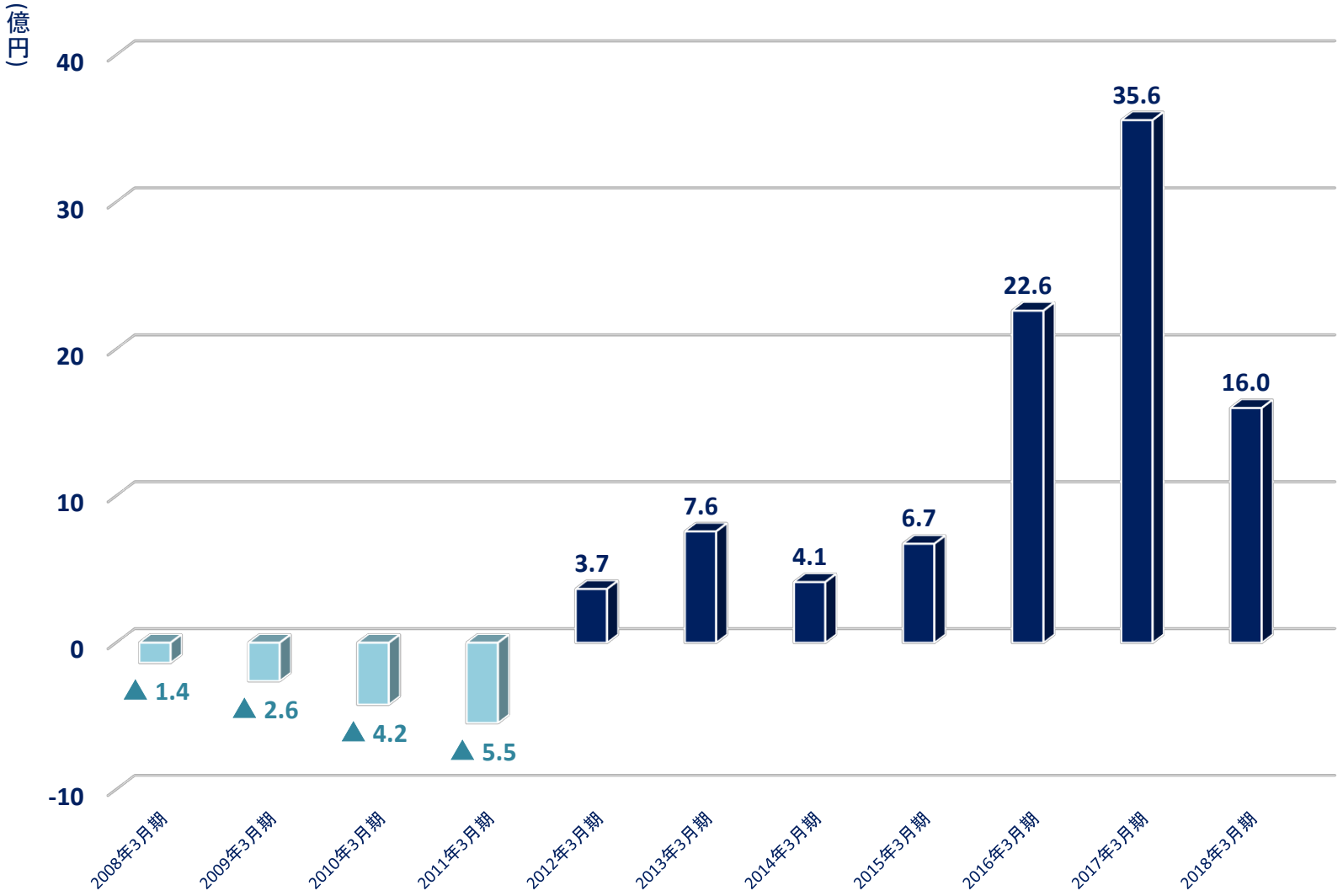
グループ売上高
2015年3月末実績比　2.1倍に



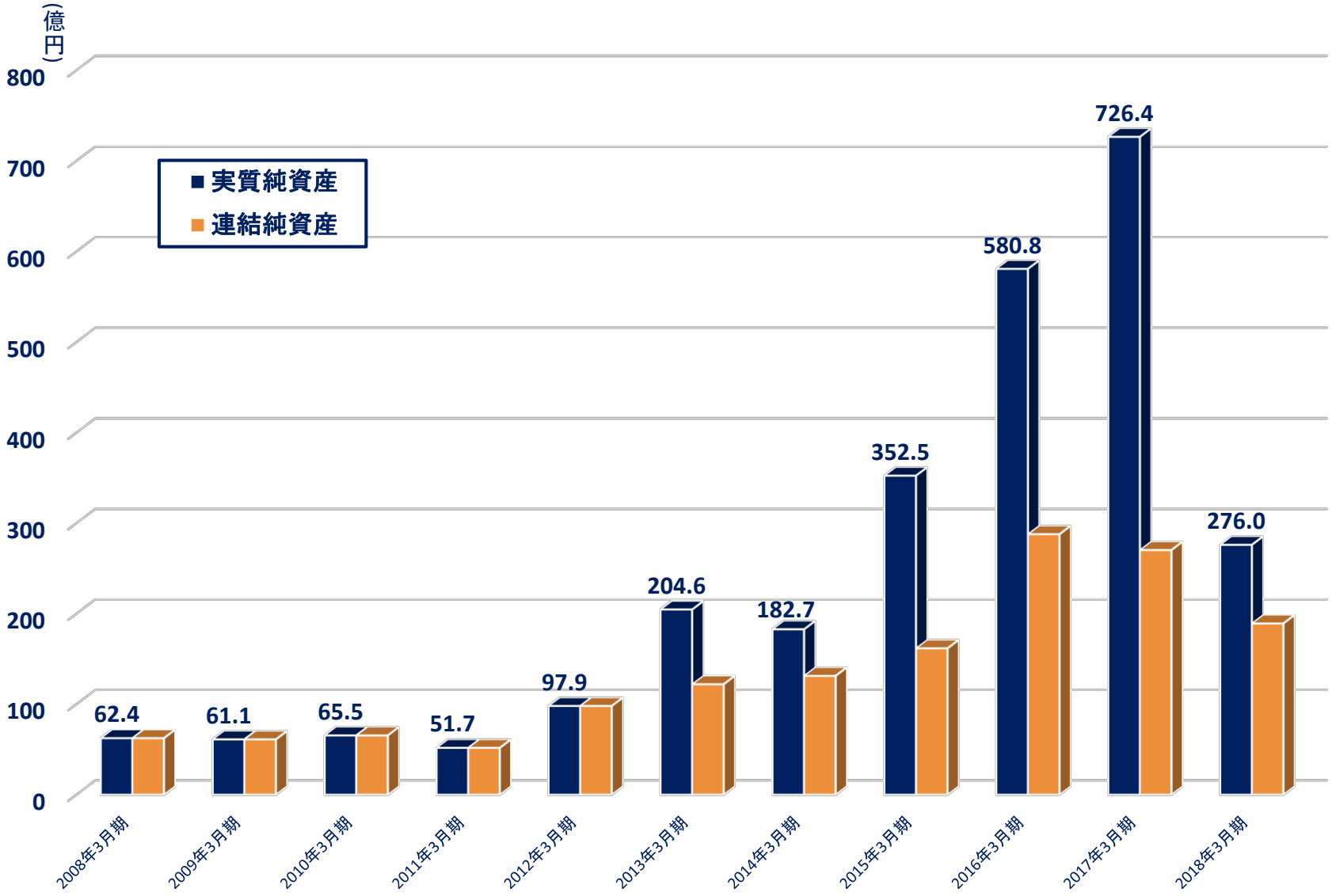
連結純利益　タイ子会社の引当金により最終年度大幅にマイナス



連結営業利益


（億円）
40
30
20
10
0
-10
▲ 1.4
▲ 2.6
▲ 4.2
▲ 5.5
3.7
7.6
4.1
6.7
22.6
35.6
16.0
2008年3月期
2009年3月期
2010年3月期
2011年3月期
2012年3月期
2013年3月期
2014年3月期
2015年3月期
2016年3月期
2017年3月期
2018年3月期

実質純資産　目標1200億円に対し未達



アクセルプランII　総括

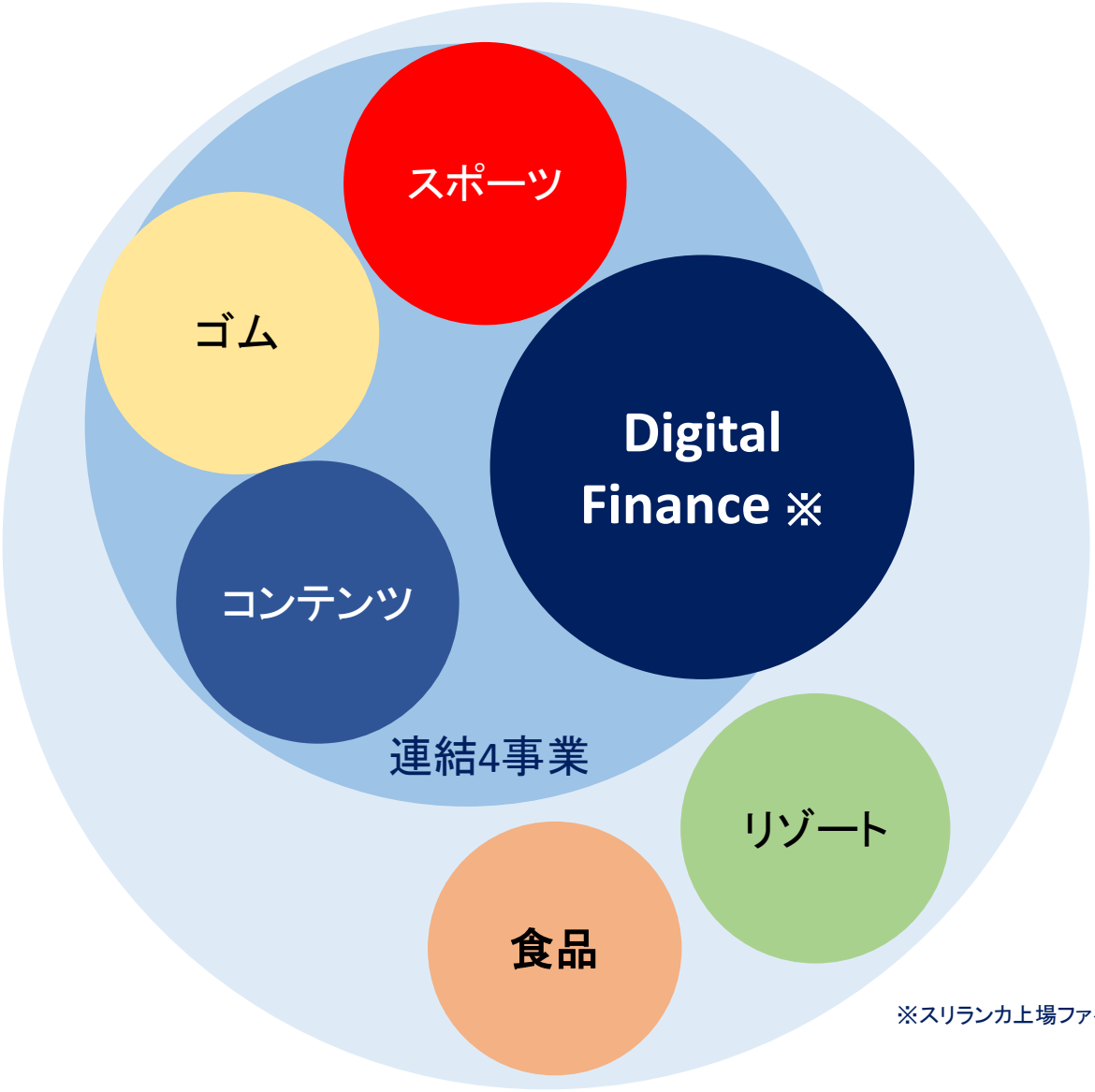
1. 事業拡大
2. 全ての指標未達
3. 最終年度に引当金を計上したことによる大幅赤字計上

アクセルプランIII
「再発進」
2018~2023

総括

1. コーポレートガバナンスの強化
2. アジア地域での各国ローカル経済発展に資する各事業活動の促進
3. 日本における中高年層を活性化する各事業活動の促進

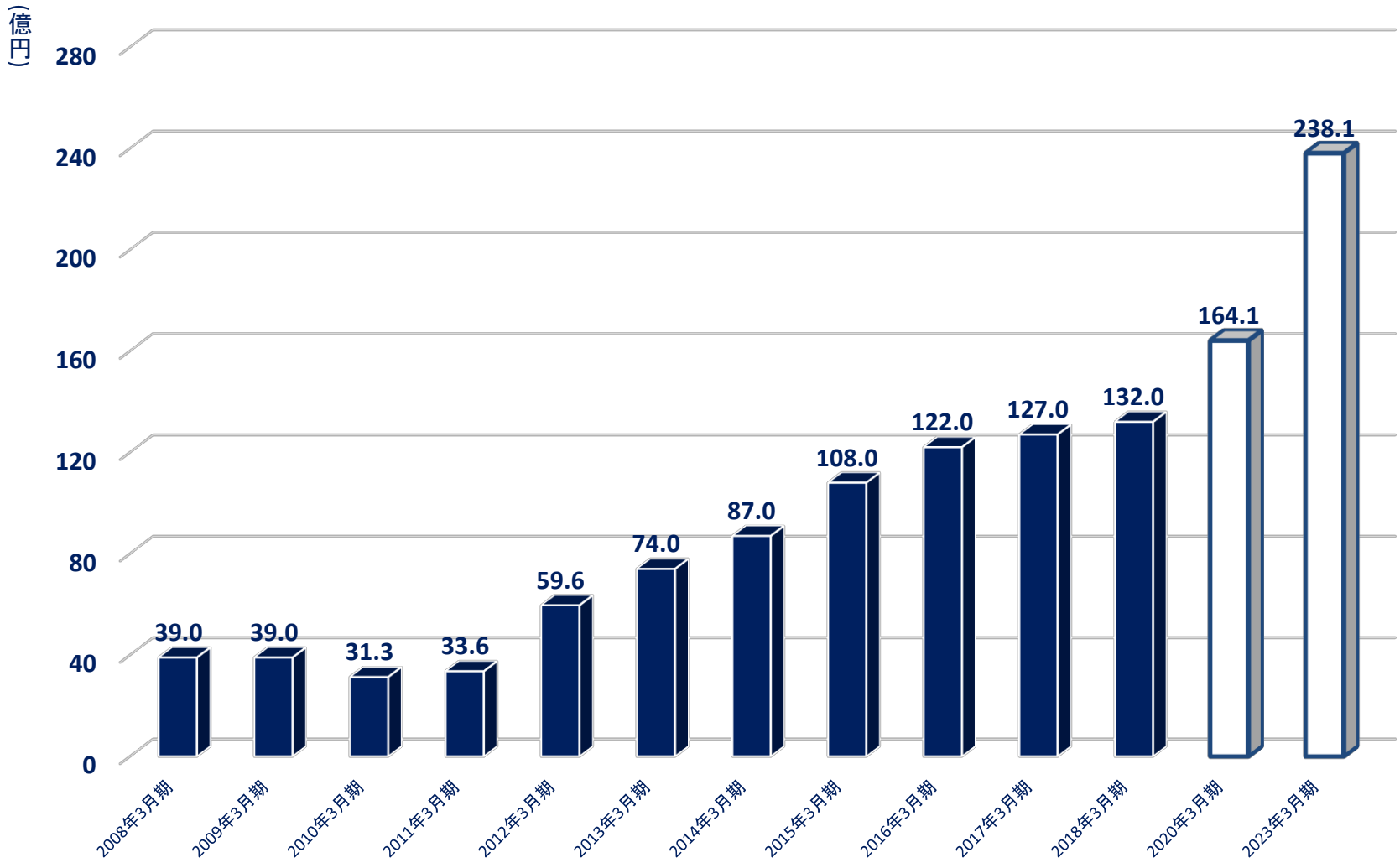
グループ6事業



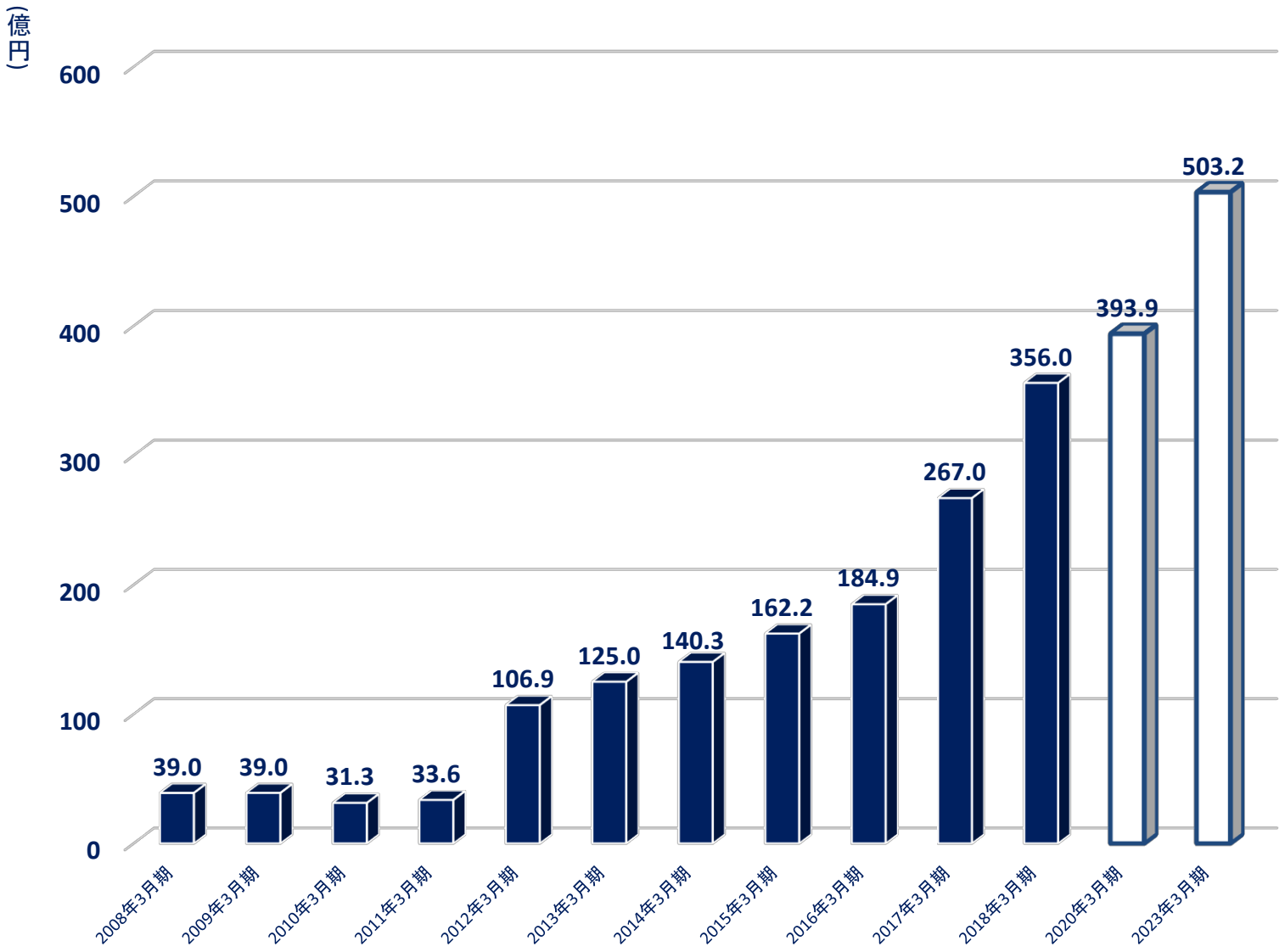
※スリランカ上場ファイナンス企業のCCFは持分法適用会社

目標

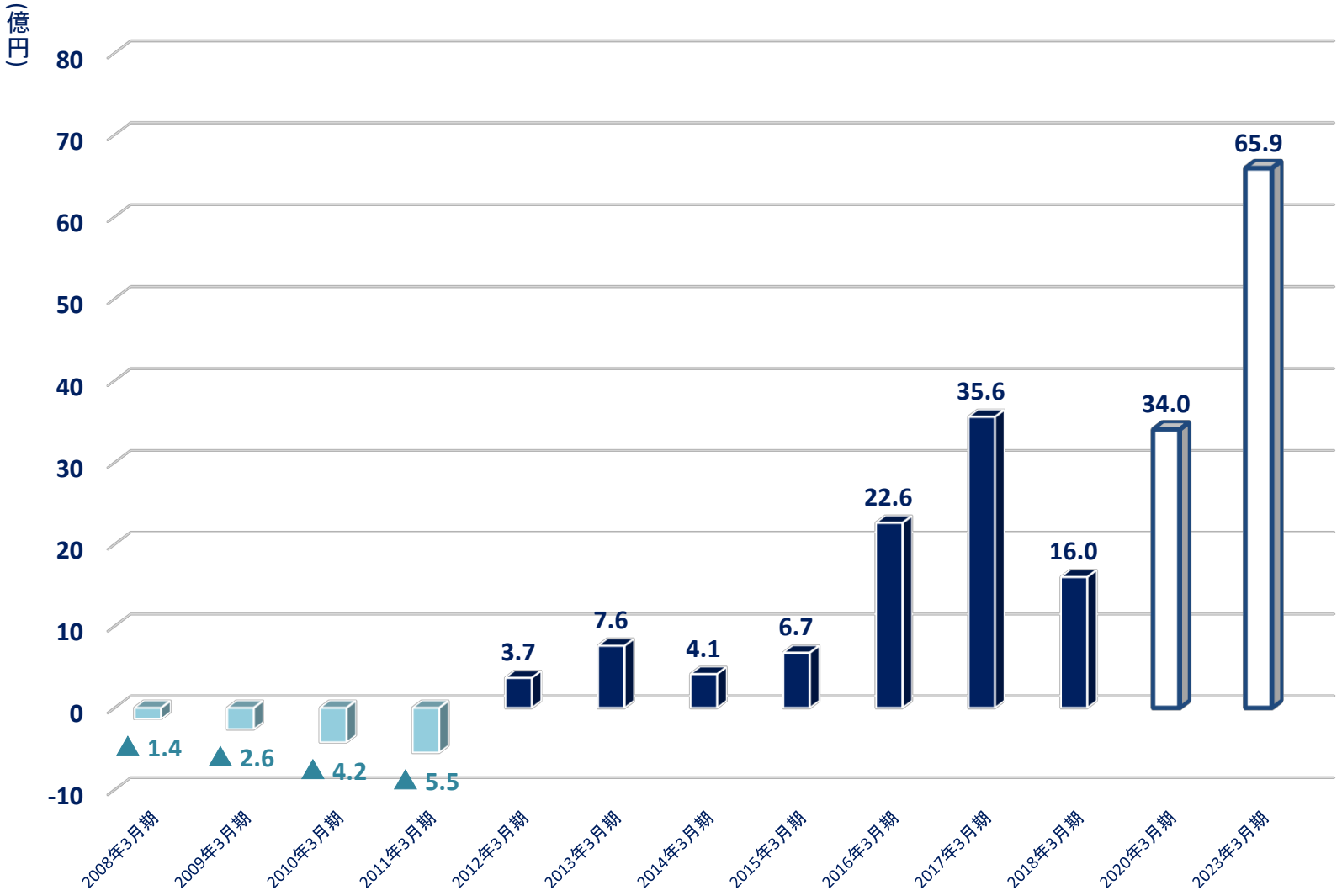
連結売上高


（億円）
280
240
200
160
120
80
40
0
39.0
39.0
31.3
33.6
59.6
74.0
87.0
108.0
122.0
127.0
132.0
164.1
238.1
2008年3月期
2009年3月期
2010年3月期
2011年3月期
2012年3月期
2013年3月期
2014年3月期
2015年3月期
2016年3月期
2017年3月期
2018年3月期
2020年3月期
2023年3月期

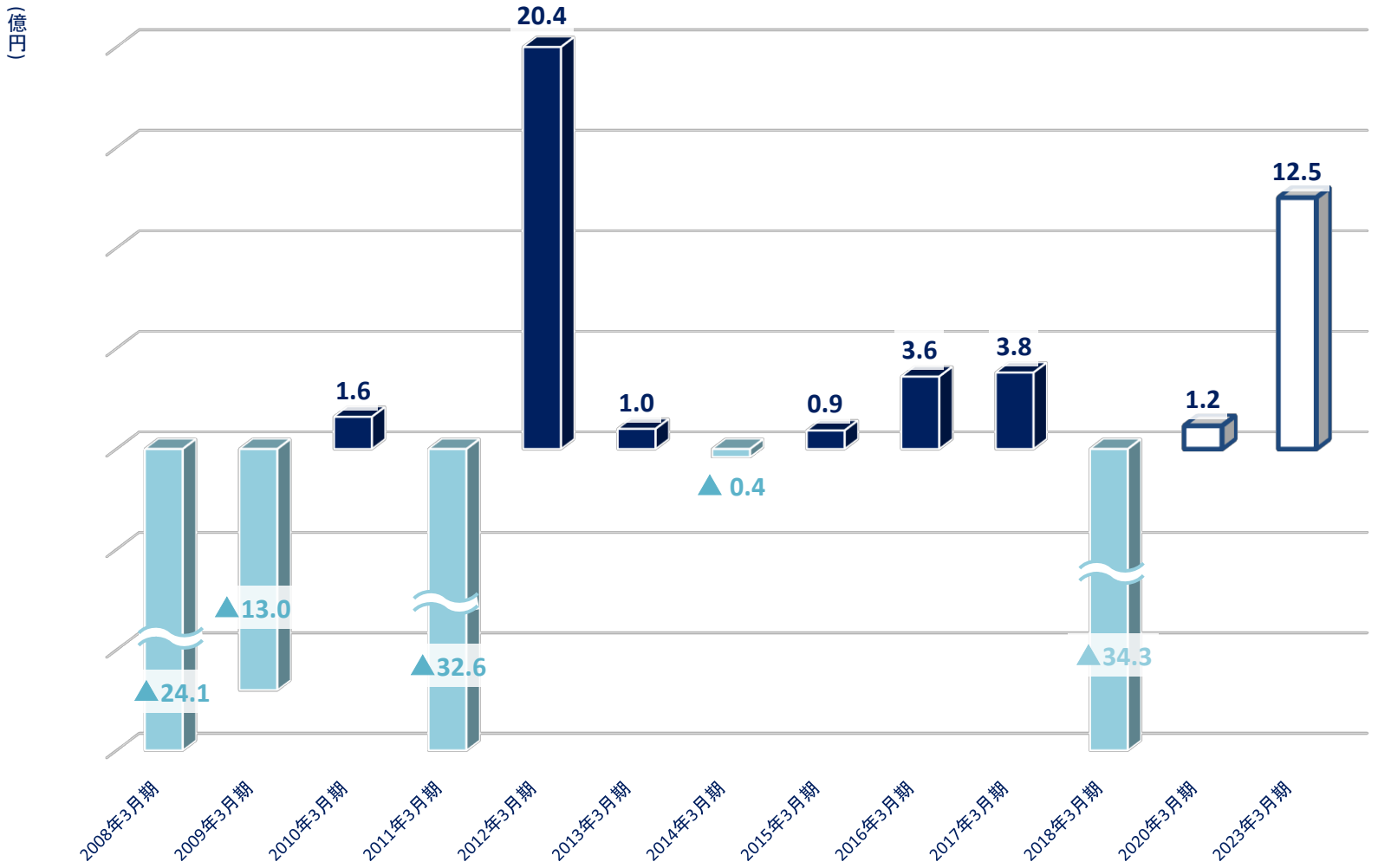
グループ売上高


（億円）
600
500
400
300
200
100
0
39.0
39.0
31.3
33.6
106.9
125.0
140.3
162.2
184.9
267.0
356.0
393.9
503.2
2008年3月期
2009年3月期
2010年3月期
2011年3月期
2012年3月期
2013年3月期
2014年3月期
2015年3月期
2016年3月期
2017年3月期
2018年3月期
2020年3月期
2023年3月期

連結営業利益


（億円）
80
70
60
50
40
30
20
10
0
-10
▲1.4
▲2.6
▲4.2
▲5.5
3.7
7.6
4.1
6.7
22.6
35.6
16.0
34.0
65.9
2008年3月期
2009年3月期
2010年3月期
2011年3月期
2012年3月期
2013年3月期
2014年3月期
2015年3月期
2016年3月期
2017年3月期
2018年3月期
2020年3月期
2023年3月期

連結純利益


（億円）
▲24.1
▲13.0
1.6
▲32.6
20.4
1.0
▲0.4
0.9
3.6
3.8
▲34.3
1.2
12.5
2008年3月期
2009年3月期
2010年3月期
2011年3月期
2012年3月期
2013年3月期
2014年3月期
2015年3月期
2016年3月期
2017年3月期
2018年3月期
2020年3月期
2023年3月期

各事業
５カ年計画

Digital Finance事業

コーポレートガバナンス強化と Glocal Digital financeの最適化

現在直面するガバナンス課題や訴訟等の解決に尽力しつつ、多国籍に拡大したネットワークのより効率的な運用を実現、

各国事業体の連携を高めて収益性を一層向上させる。

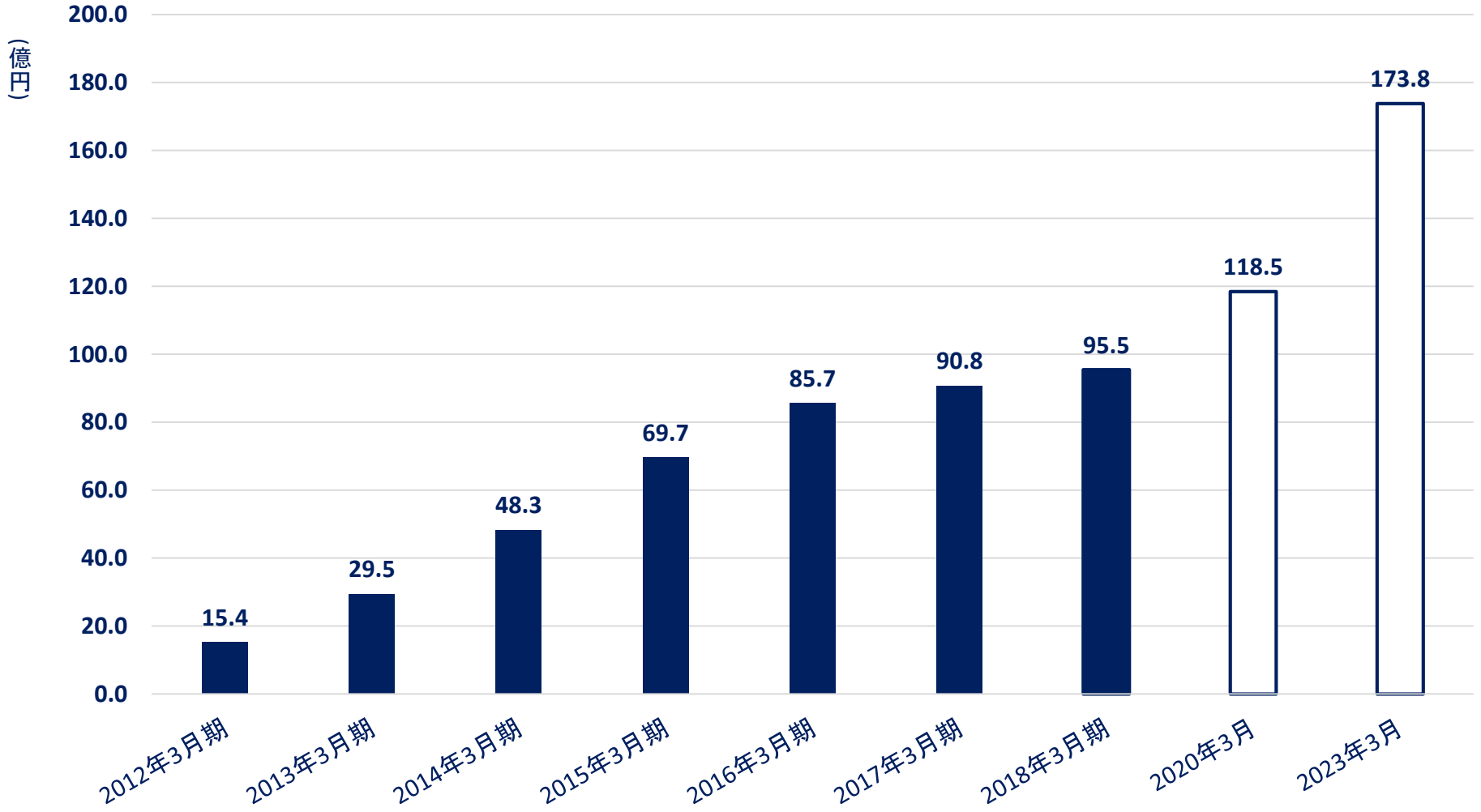
高まるアジアローカルファイナンス需要にこたえる

Glocal Finance Company

重点施策

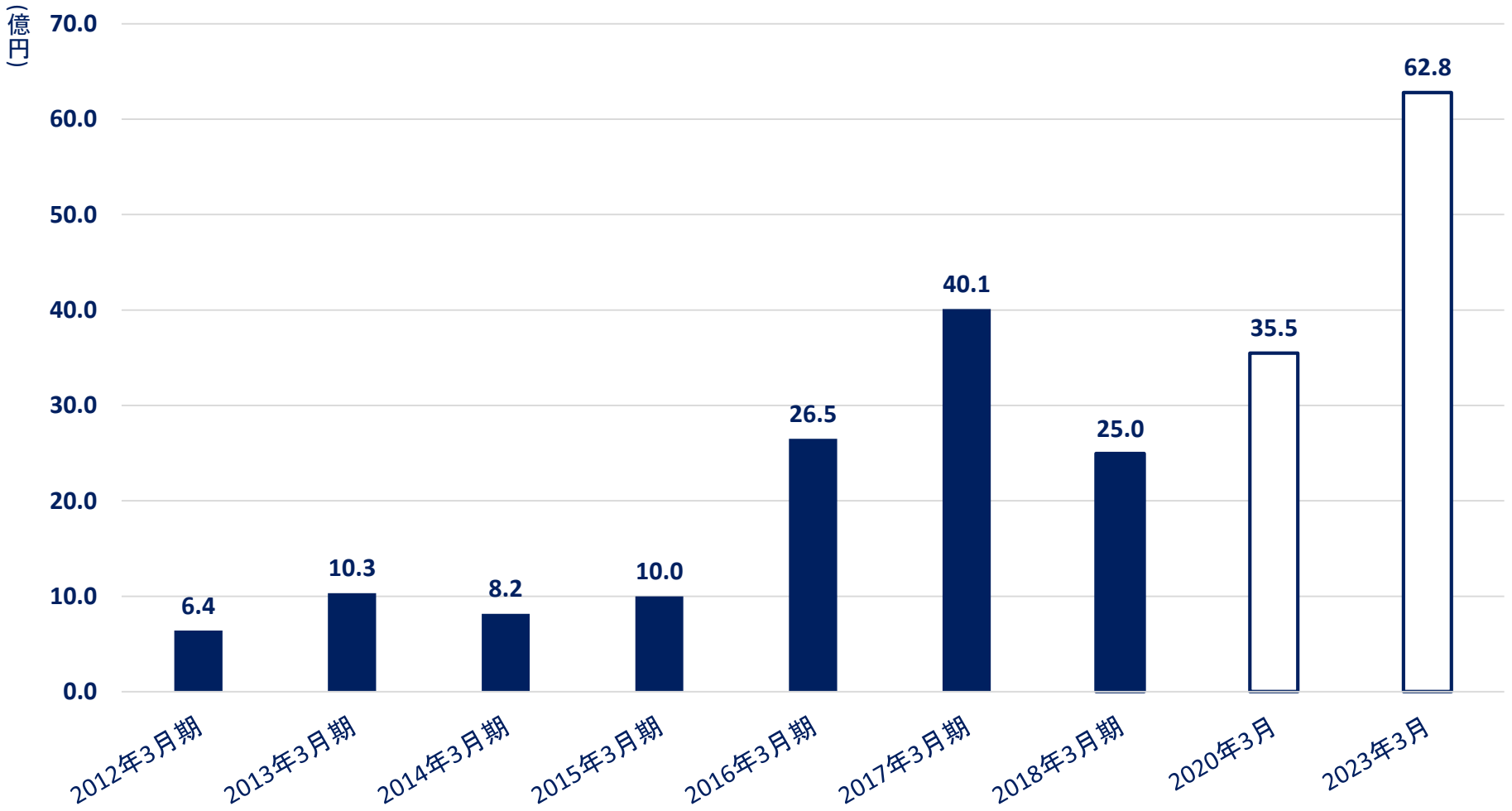
1. POSネットワークの最適化/グループ組織の統合
2. 新事業戦略パートナーの開拓
3. 既存市場における新商品投入
4. コーポレートガバナンスの強化

売上目標（Digital finance事業）



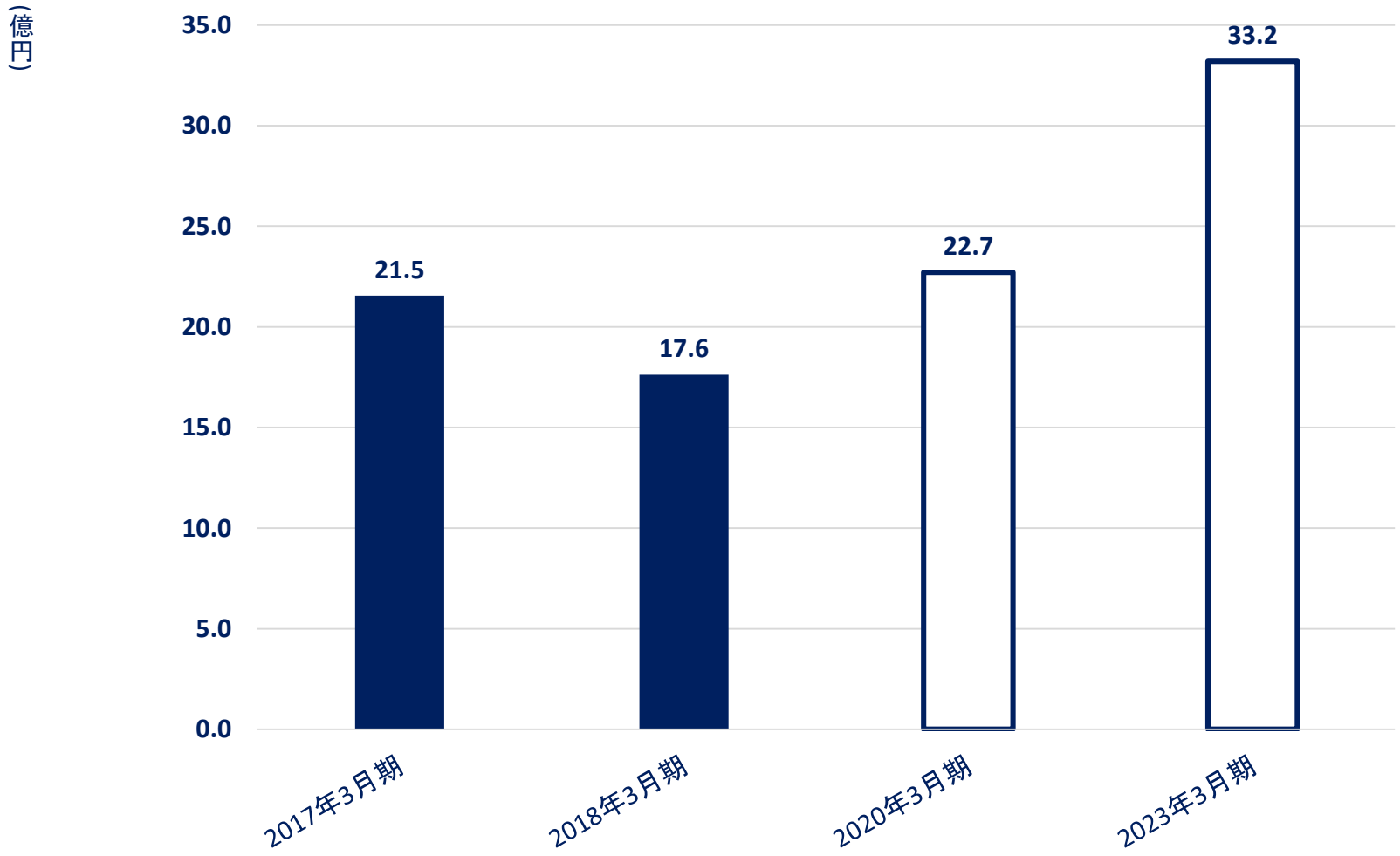
※昭和ホールディングス、並びにウェッジホールディングスによる推測値

EBT目標 (Digital finance事業)



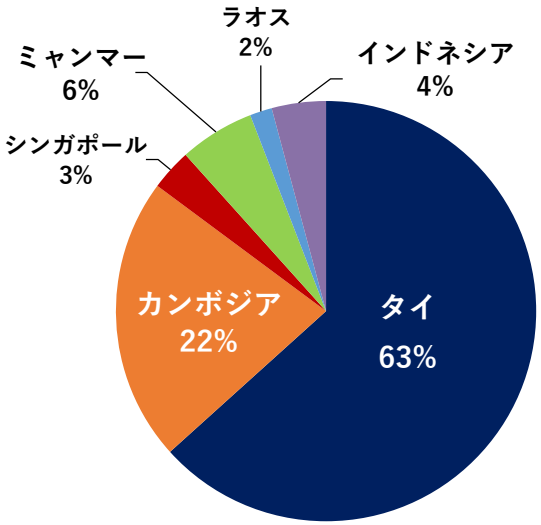
※昭和ホールディングス、並びにウェッジホールディングスによる推測値

スリランカ CCF 純利益目標

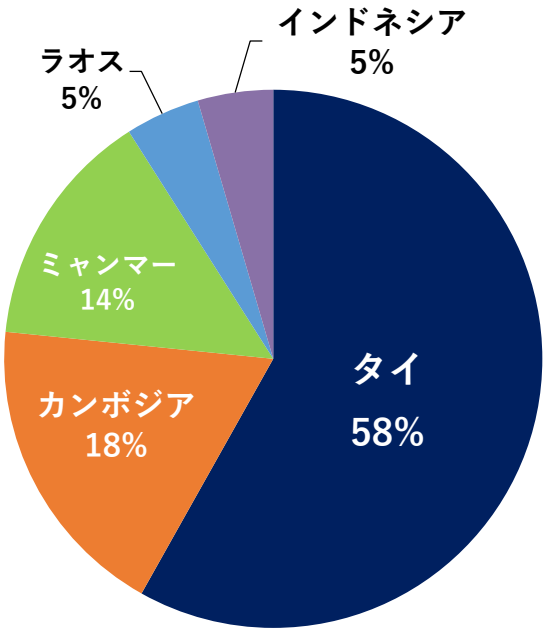


※昭和ホールディングス、並びにウェッジホールディングスによる推測値

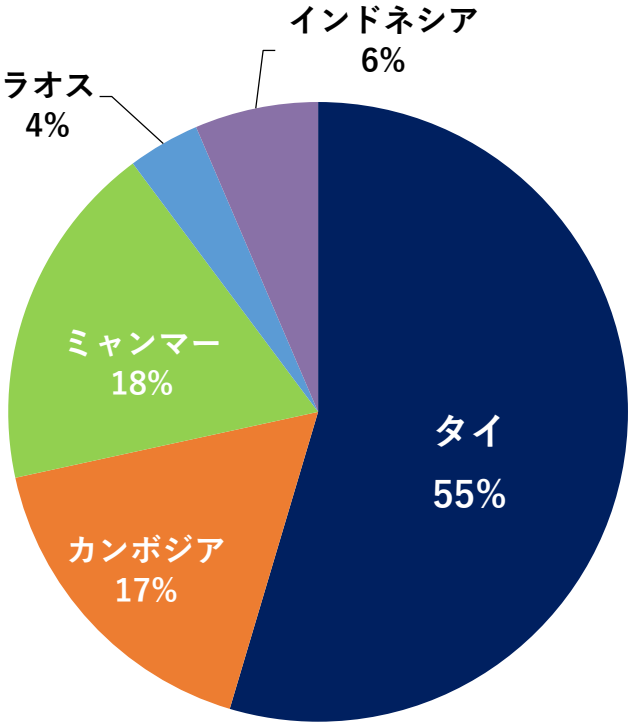
国別売上推移 (Digital Finance事業)



2017年12月期



2020年12月期



2022年12月期

※昭和ホールディングス、並びにウェッジホールディングスによる推測値

食品事業

期間テーマ

ついで買いから
指名買いされる企業へ

新たな健康和菓子部門のパイオニアとなり企業価値を高める。
既存部門では更なる競争力を身に着け、指名される企業となる。

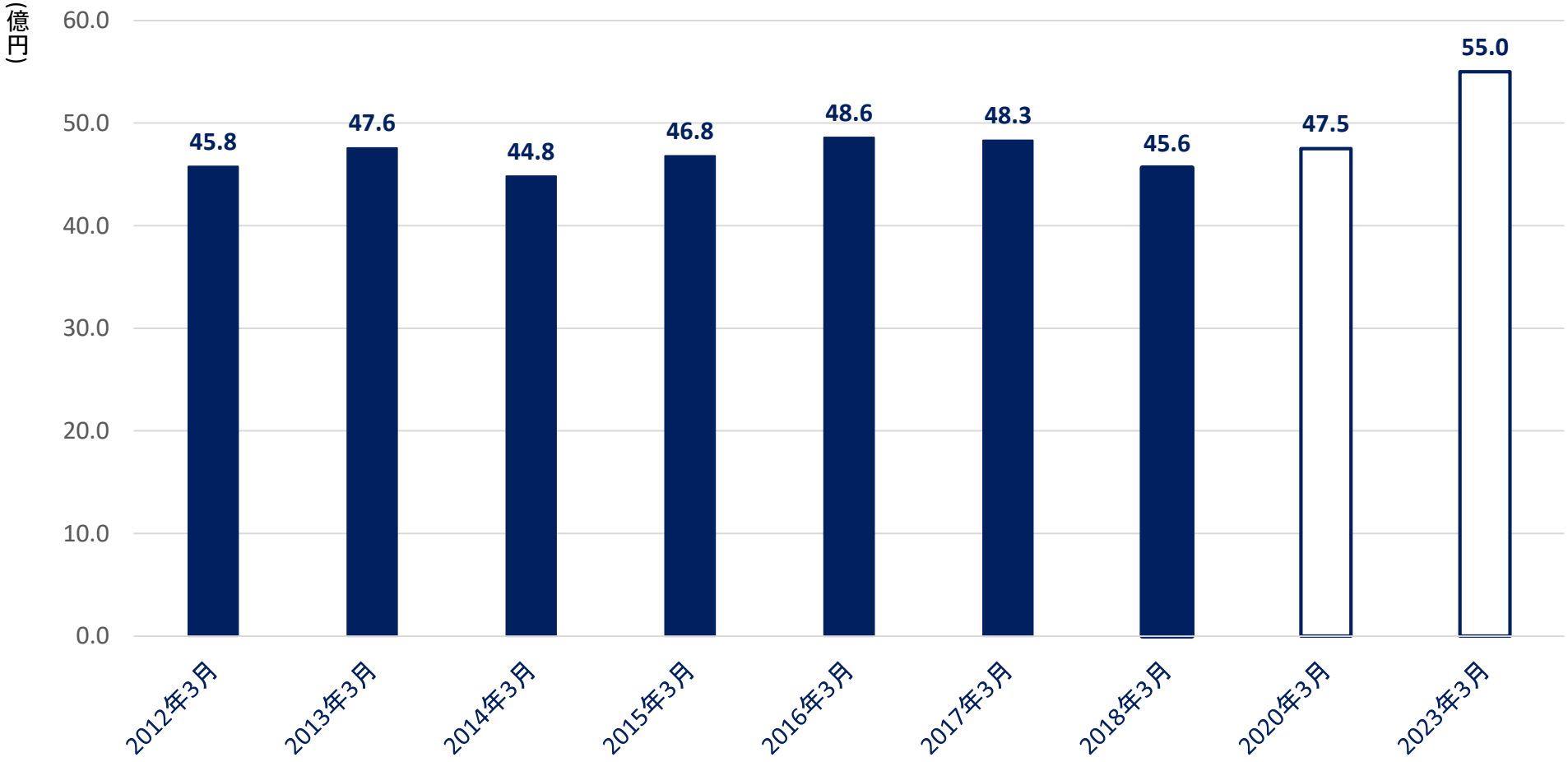
ビジョン

消費者の健康志向に対応する
差別化ブランドと
従来事業のコアコンピタンスを活かした
低コストブランドの両立

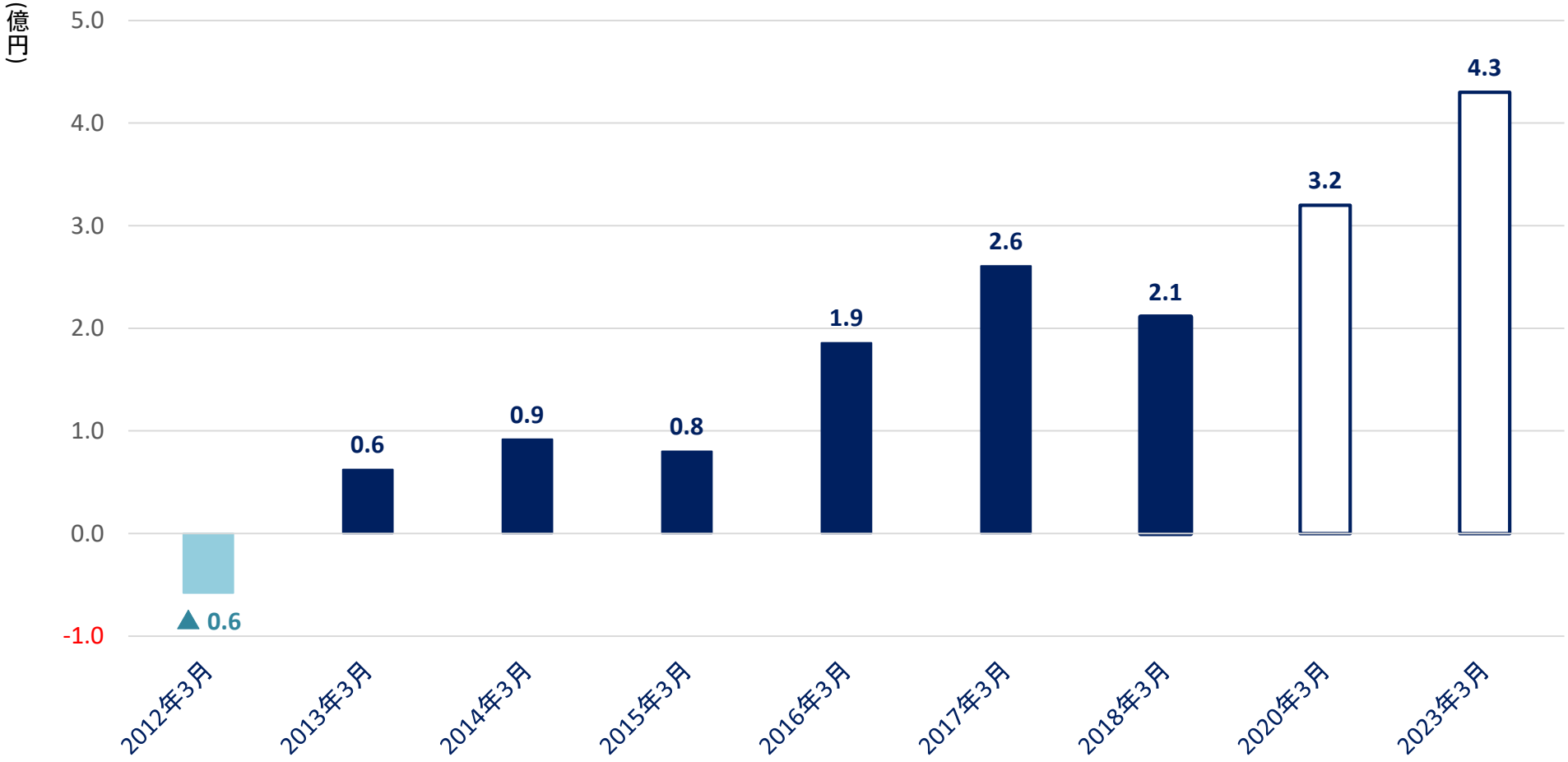
重点施策

1. スマート・ナイス和菓子で健康生活に貢献
2. あらゆる食シーンの要望に対応
3. SM,GMSの価格要求に対応

売上目標(食品事業)


(億円)
60.0
50.0
40.0
30.0
20.0
10.0
0.0
45.8
47.6
44.8
46.8
48.6
48.3
45.6
47.5
55.0
2012年3月
2013年3月
2014年3月
2015年3月
2016年3月
2017年3月
2018年3月
2020年3月
2023年3月

貢献利益目標(食品事業)


(億円)
5.0
4.0
3.0
2.0
1.0
0.0
-1.0
▲0.6
0.6
0.9
0.8
1.9
2.6
2.1
3.2
4.3
2012年3月
2013年3月
2014年3月
2015年3月
2016年3月
2017年3月
2018年3月
2020年3月
2023年3月

ゴム事業

期間テーマ

商社化シフトによる売上の拡大

商社・工場・海外事務所のネットワークを
生かしてファブレス化により売上拡大。

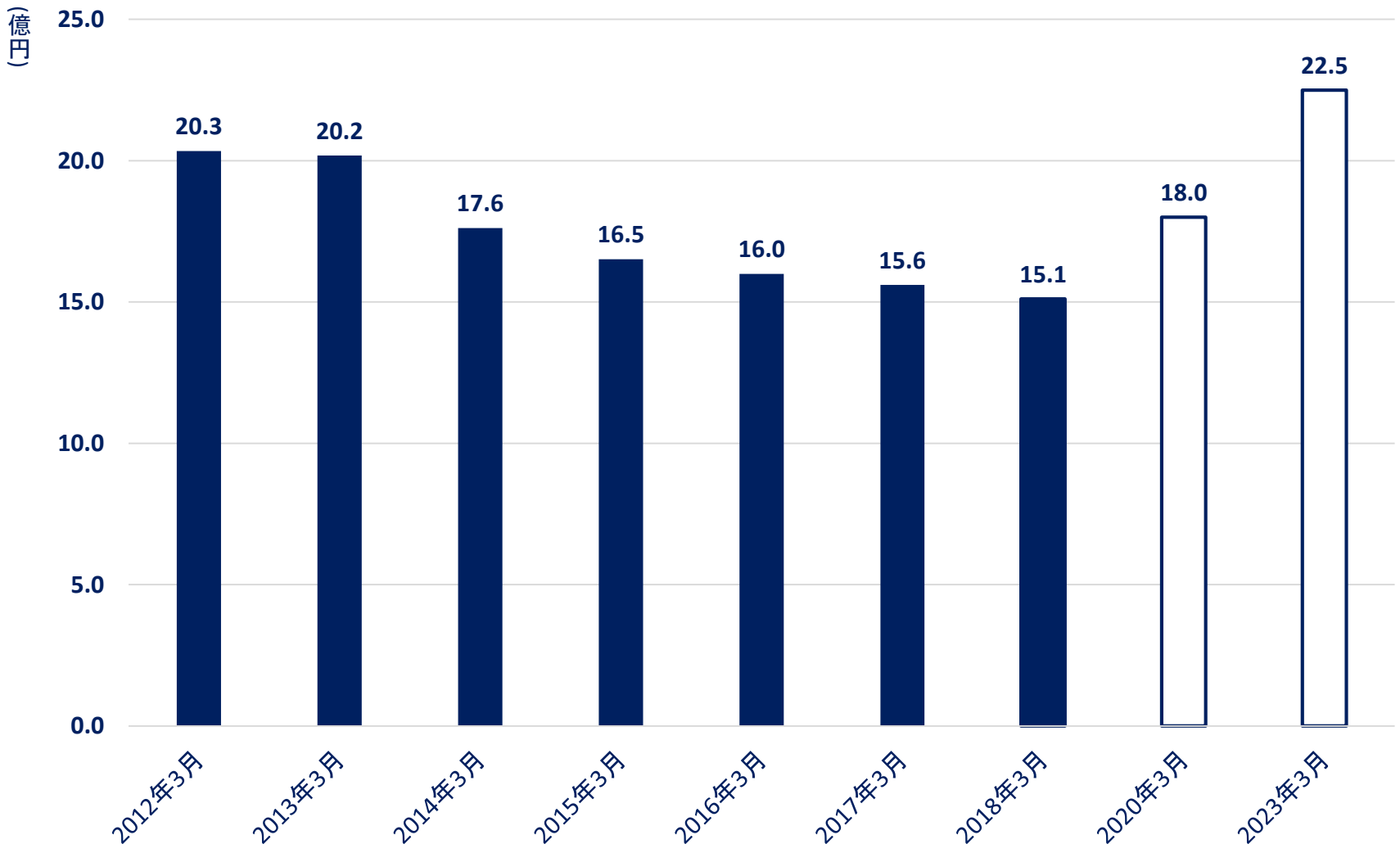
ビジョン

アジアの産業高度化に対応する
高度な防食製品の供給と
アジアの環境・衛生意識高度化に
対応する民生品の供給者

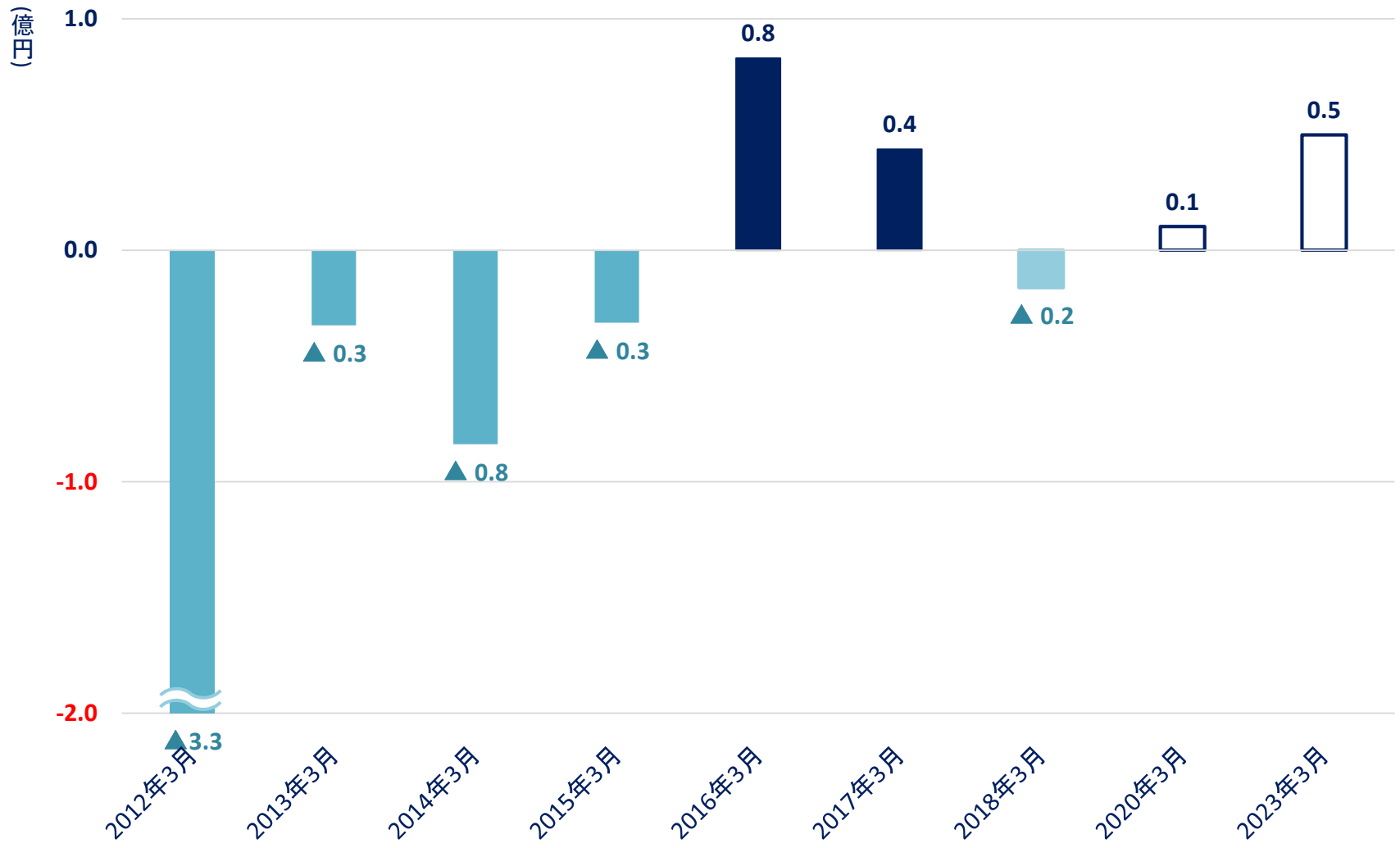
重点施策

1. ライニング強化
2. アジア提携戦術
3. グローバル商社機能強化

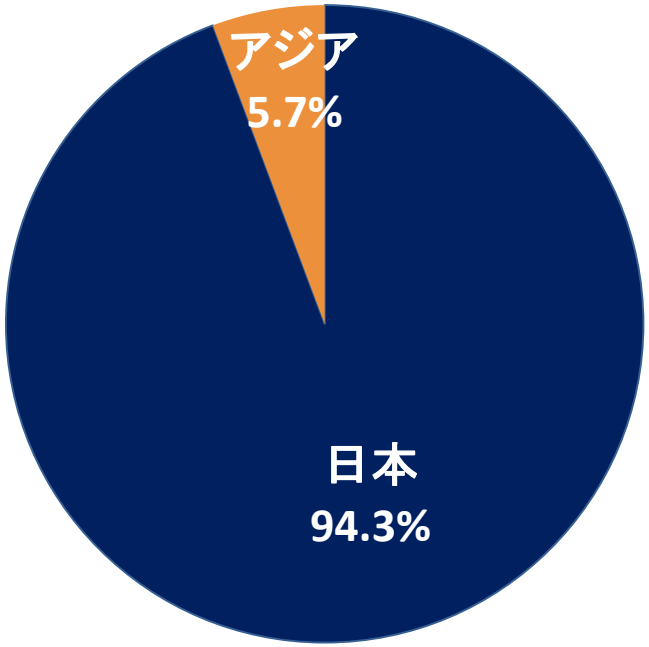
売上目標(ゴム事業)


(億円)
25.0
20.0
15.0
10.0
5.0
0.0
20.3
20.2
17.6
16.5
16.0
15.6
15.1
18.0
22.5
2012年3月
2013年3月
2014年3月
2015年3月
2016年3月
2017年3月
2018年3月
2020年3月
2023年3月

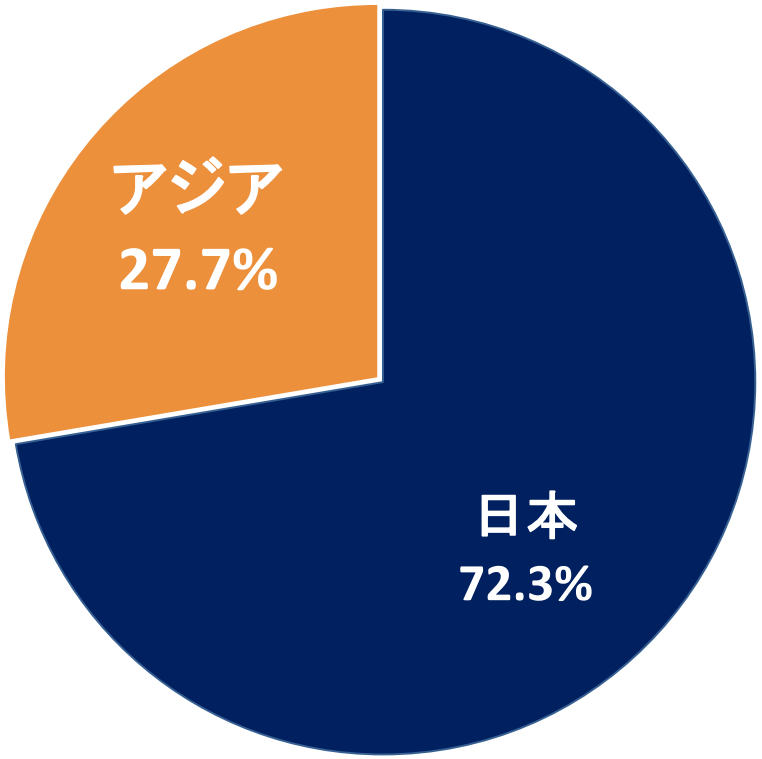
貢献利益目標(ゴム事業)


（億円）
1.0
0.0
-1.0
-2.0
▲3.3
▲0.3
▲0.8
▲0.3
0.8
0.4
▲0.2
0.1
0.5
2012年3月
2013年3月
2014年3月
2015年3月
2016年3月
2017年3月
2018年3月
2020年3月
2023年3月

売上比率



2018年３月期



2023年3月期

スポーツ事業

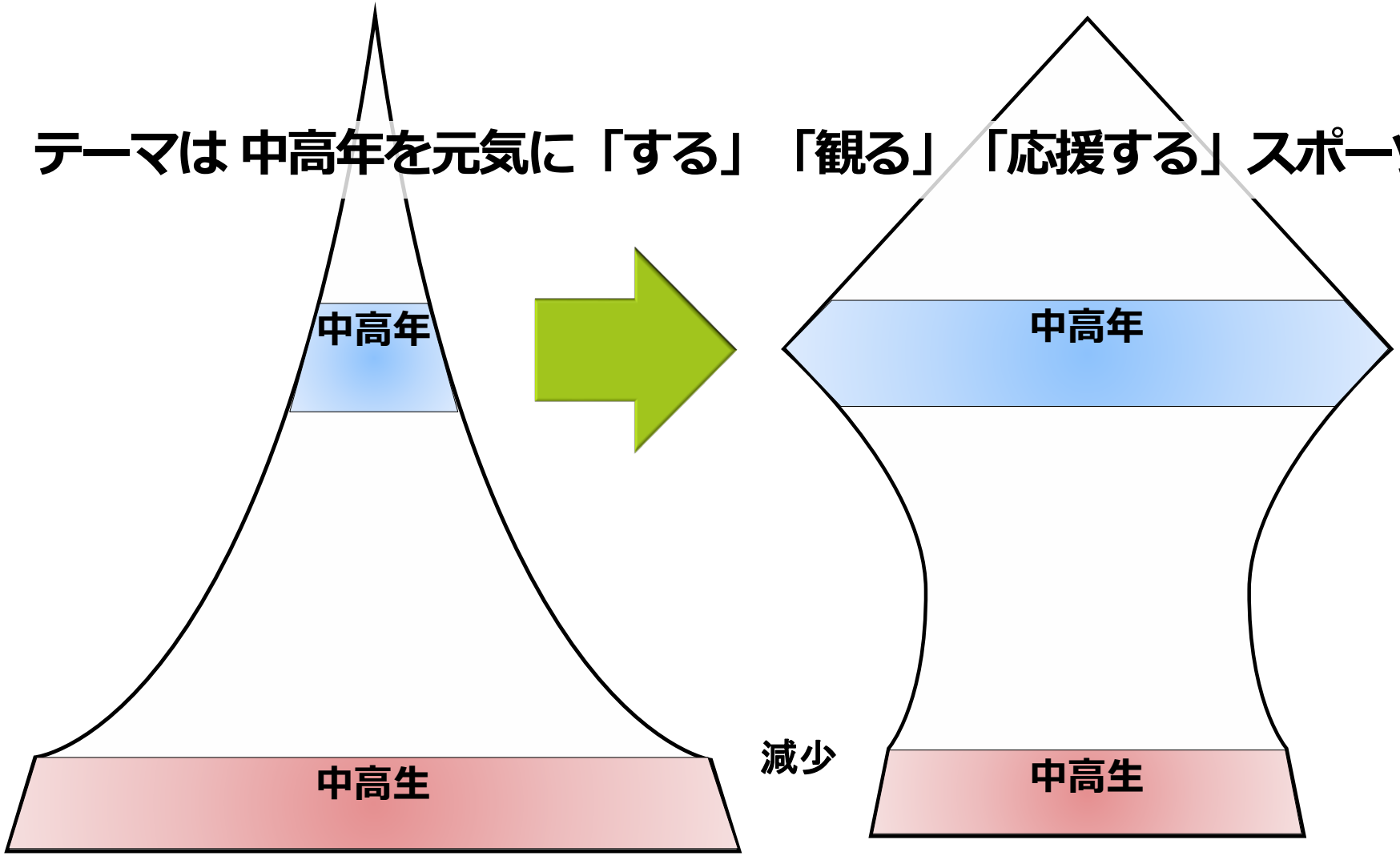
期間テーマ

営業からプロモーターへ
スポーツ愛好者に最高の経験を直接お届け

B to C 直販売上とサービス売上を
拡大することによって
利益率を上昇させる

外部環境

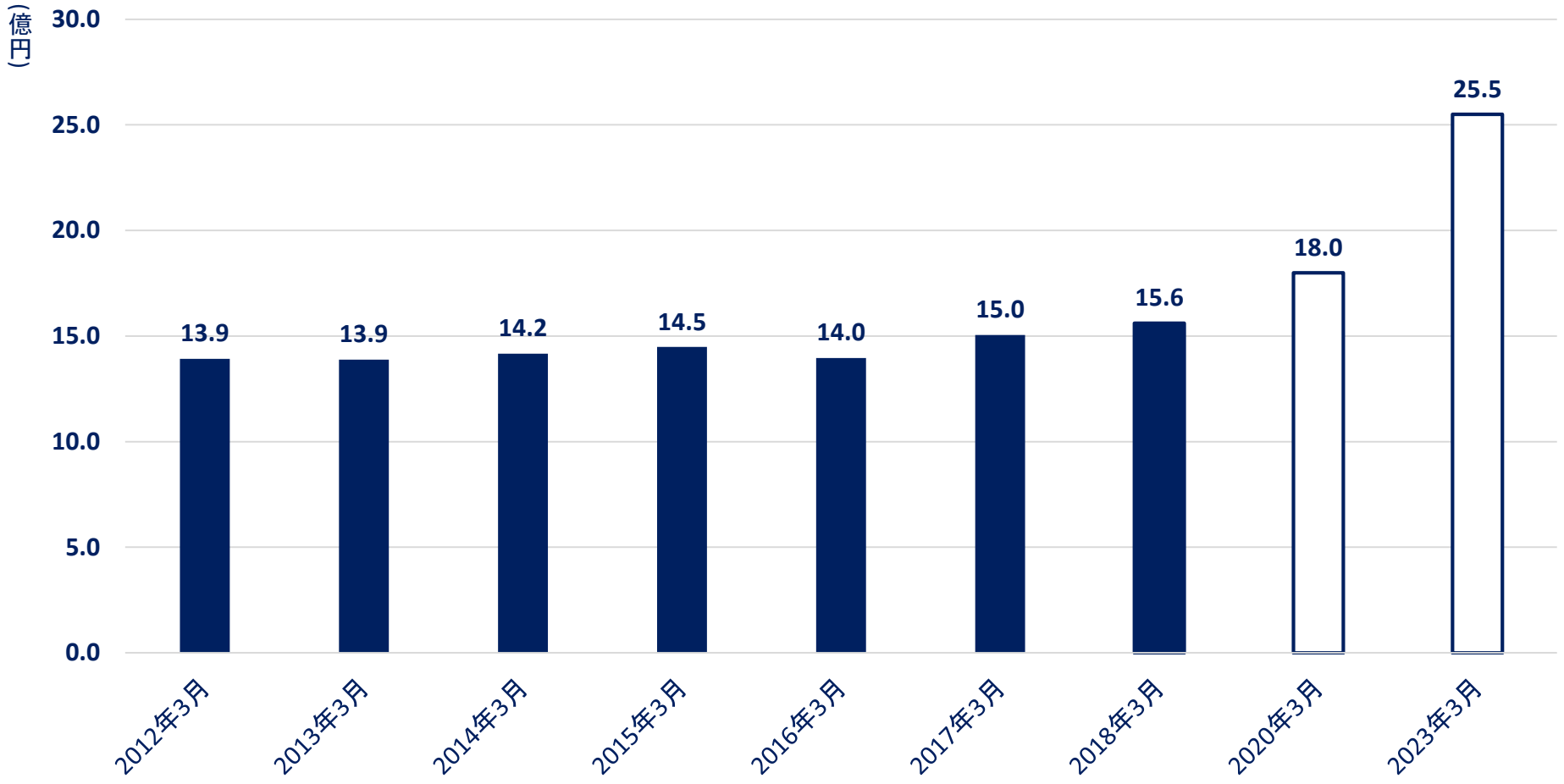
テーマは 中高年を元気に「する」「観る」「応援する」スポーツ



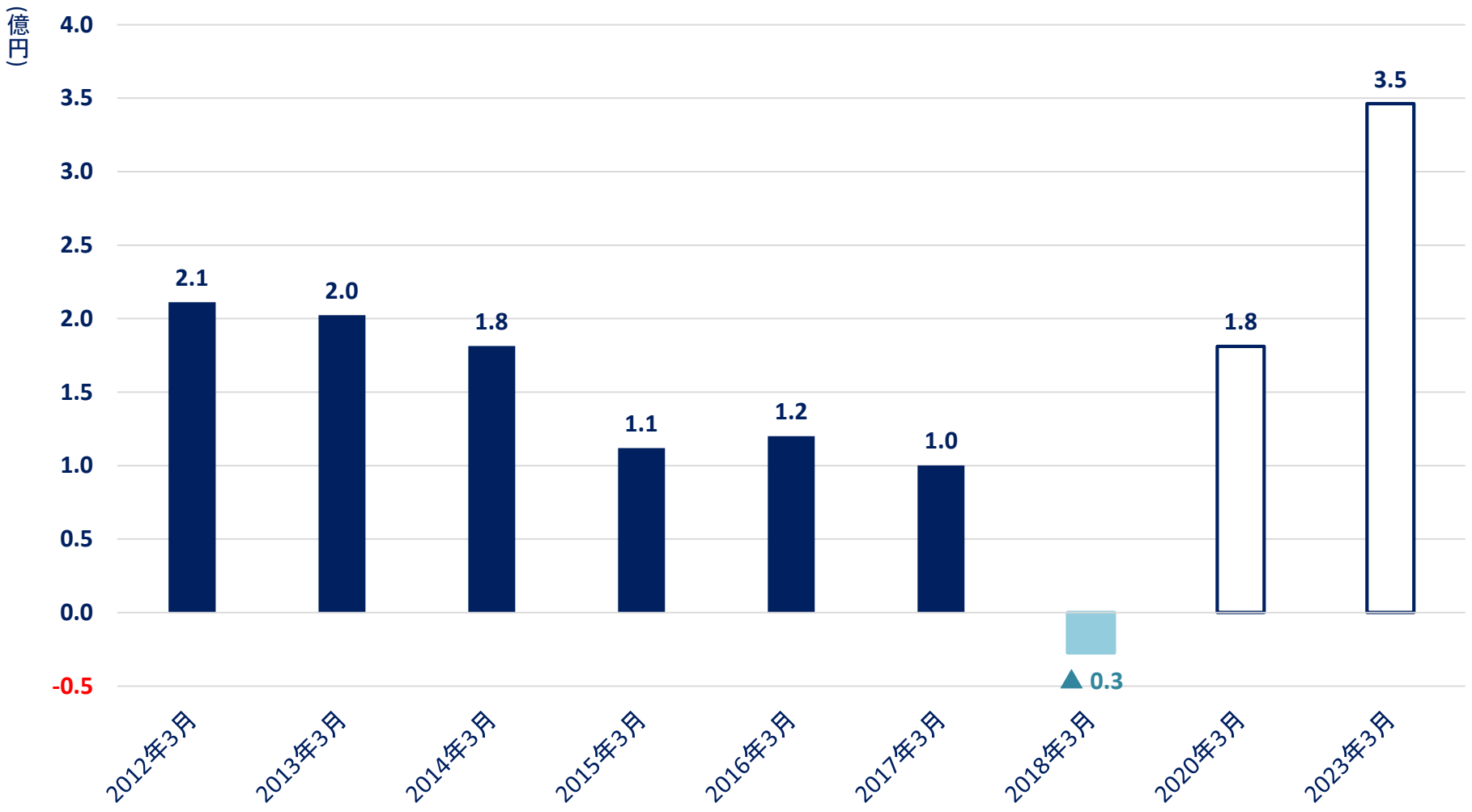
重点施策

1. アスリートコア戦略
2. テニスクラブ拡大戦略
3. LTCイベント戦略
4. デザインコラボ戦略
5. ポップアップショップ戦略

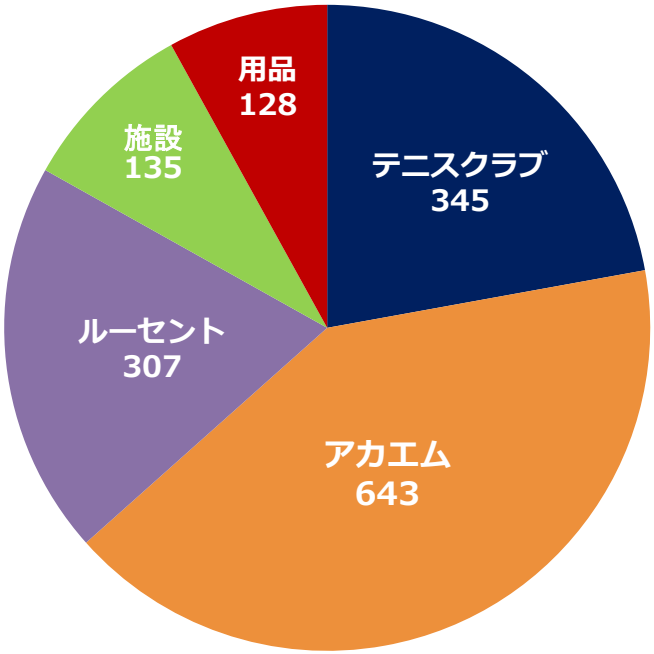
売上目標(スポーツ事業)


(億円)
30.0
25.0
20.0
15.0
10.0
5.0
0.0
13.9
13.9
14.2
14.5
14.0
15.0
15.6
18.0
25.5
2012年3月
2013年3月
2014年3月
2015年3月
2016年3月
2017年3月
2018年3月
2020年3月
2023年3月

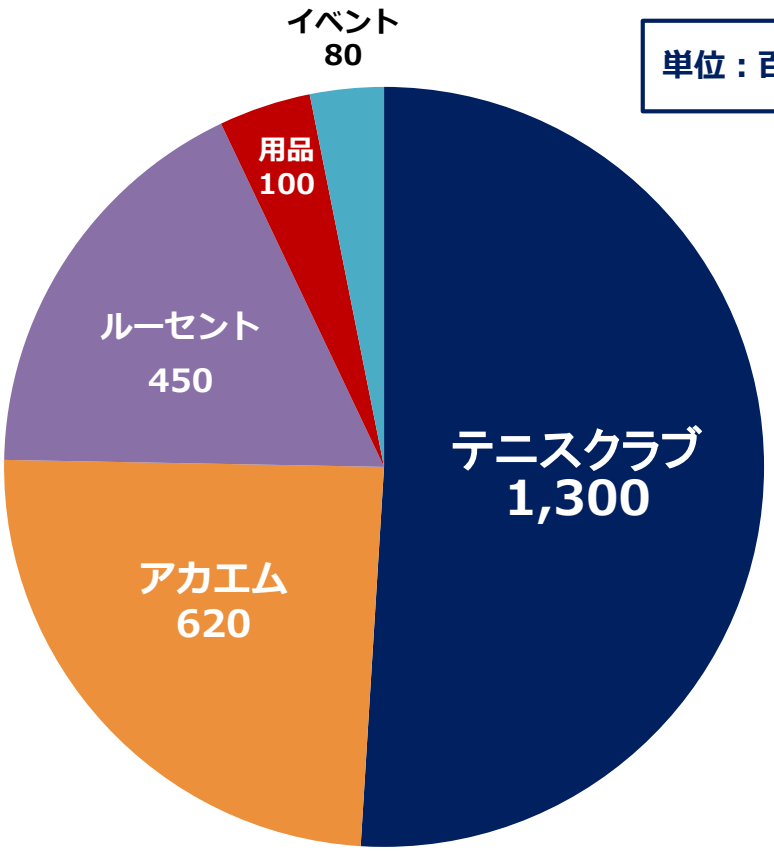
貢献利益目標(スポーツ事業)



売上比率



2018年度
売上　　1,561百万円
B to B ： B to C
7 ： 3



単位：百万円

2023年度
売上　　2,550百万円
B to B ： B to C
3 ： 7

コンテンツ事業

期間テーマ

コンテンツの「どこでもドア」になる

日本国内のIPのアジア各国市場での展開
を支援するプロデューサーとしての事業
を推進、その後各国発のIPの各国展開も
事業化するインフラを構築する

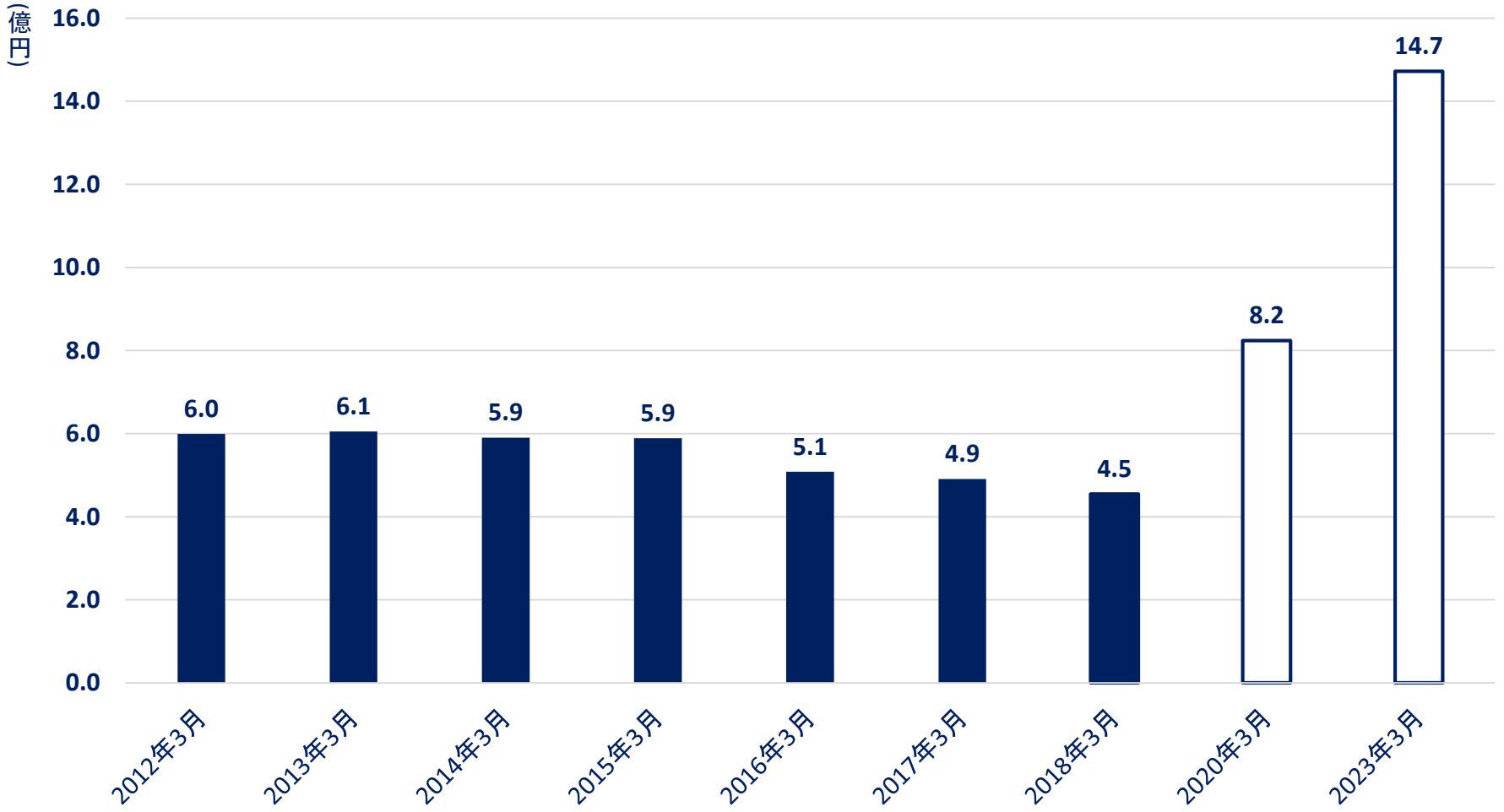
ビジョン

高まるアジアでのコンテンツ需要に
お応えする
コンテンツファンのプラットフォームを
保有するプロデューサー

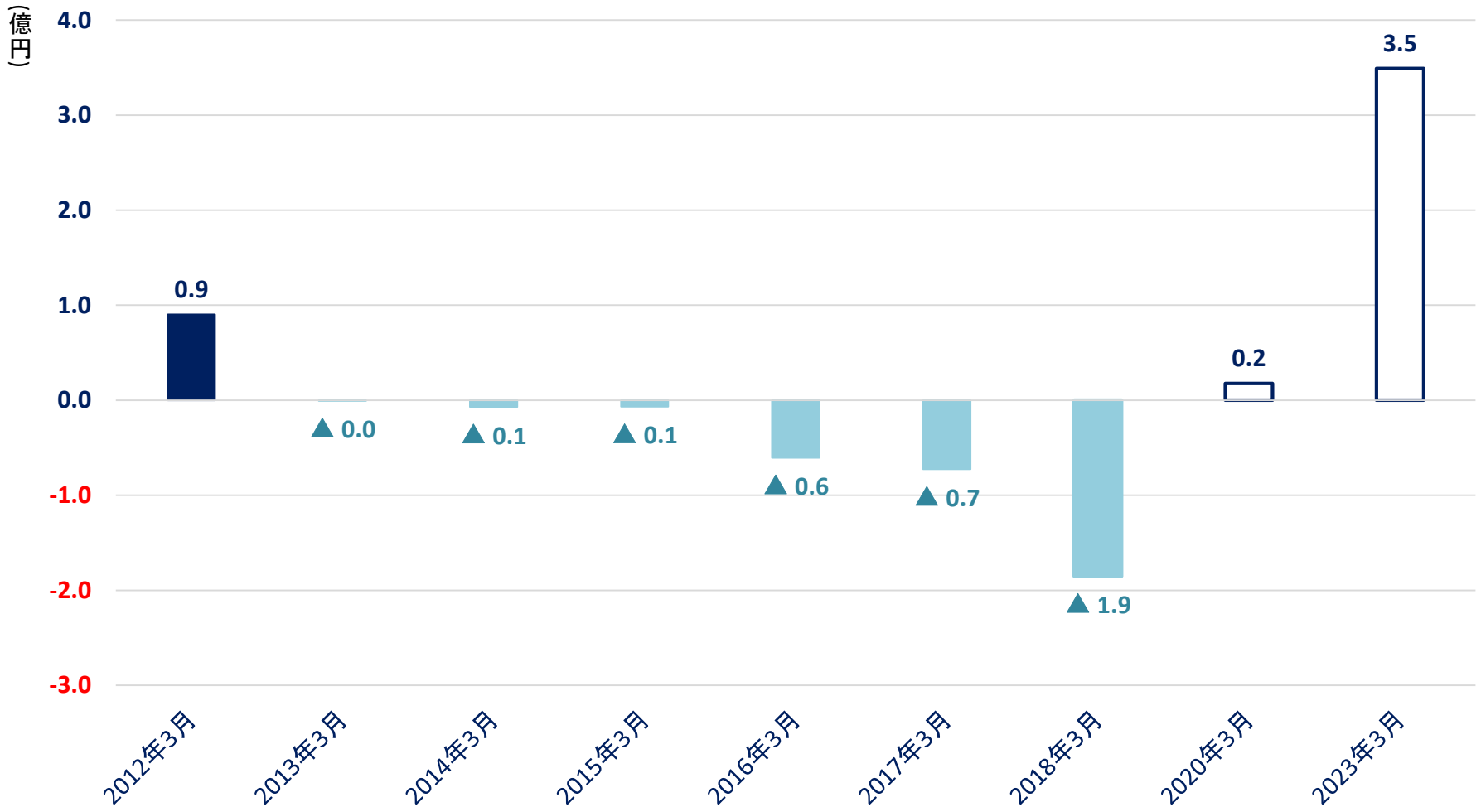
重点施策

1. 海外展開戦略
2. エンタメ・コミュニティプラットフォーム戦略
3. コンテンツ・プロデュース戦略

売上目標(コンテンツ事業)

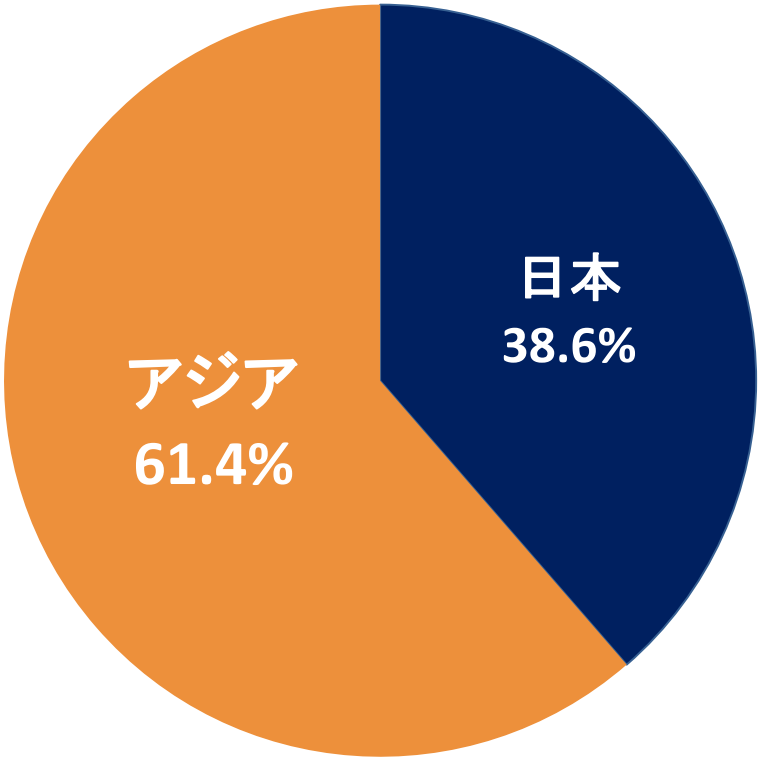


貢献利益目標(コンテンツ事業)



売上比率

2018年３月期



2023年3月期

Thank you