



2022年7月21日

各位

会社名 株式会社ピクセラ
代表者名 代表取締役社長 藤岡 浩
(コード番号: 6731 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役 池本 敬太
(TEL. 06-6633-3500)

業績改善・企業価値向上のための施策について

当社は2022年7月8日に業績の下方修正を発表いたしました。新型コロナウイルスによる影響や円安の影響など、様々な要因が考えられますが、いずれの影響も長期化することが予測されております。かかる売上高の減少の影響や開発期間の延伸の影響を大きく受けたことにより、全体的な計画が後ろ倒しとなっておりますが、これまでのエクイティ・ファイナンスにより実現できた一部のプロダクトやサービス、開発が完了しつつあるプロダクトやサービスが増加している事により、徐々に投資回収のフェーズに移行している状況となっております。2022年6月の当社取締役会において、これまでのエクイティ・ファイナンスにより実現できたこれらの競合優位性の高いプロダクトやサービス、様々なアセットを最大限活用し、継続的な収益を得ることができる企業となることを全社一丸となって目指すべく、様々な施策を策定・実施することを決定し、その後、具体的な施策の準備を進めて参りました。本日は、その施策の一部分につき株主の皆様にお知らせすること、及び当社が業績改善・企業価値向上を目指して今後様々な施策の実施検討を開始したことをお知らせすべく、本リリースを実施しております。

具体的には、本日時点において、以下の施策の実施を決定しておりますので、お知らせ申し上げます。

- ① **ピクセラ社における新たな収益の柱の確保**
- ② **A-stage社における商品ラインナップの拡充**
- ③ **固定コストの削減**
- ④ **従業員のモチベーションアップ及び代表取締役の株価に対するコミットメントの強化**

当社は、業績改善・企業価値向上のために、売上高の増加及びコストの削減策を実施します。

まず、売上高の増加のための施策として、①及び②を実施し、費用削減のための施策として③、売上高増加及び費用削減の双方に期待ができる施策として④を実施いたします。

① **ピクセラ社における新たな収益の柱を確保**

ピクセラ社はこれまでの製品販売を主体にしたビジネスモデルから、ソフトウェアのライセンス化やクラウド化によりこれまでのソフトウェア資産のサブスクリプション化に取り組んでおります。これにより、メーカー間の枠を超えて当社のソリューションを展開することが可能になります。その一つの例として別のプレスリリースで発表しましたターンキーソリューションがあり、これは、ピクセラ、

Realtek Semiconductor Corporation、TCL MOKA International Limited の共同開発により、日本向け 4K/2K Android TV 搭載スマートテレビの開発コストを最小化することを実現しました。

また、テレビ離れが進んでいる現状を踏まえ、当社のこれまでの開発資産をベースに新しい技術開発を行う事で新たな事業領域に積極的に参入し、新たな収益の柱を構築する必要があると強く認識しており、2025 年には 1.5 兆円規模になると予測されている急成長中の SaaS 市場(※)へと来期以降に参入することを計画しております。ここでは、現在の DX (デジタルトランスフォーメーション) を推進するうえで非常に有効であるノーコード/ローコードで実現することによってプログラミング経験が少ない人にも AI をもっと身近に、手軽に使えるようにする革新的なサービスのリリースを来期以降に予定しております。

※富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2021 年版」参照

② A-stage 社における商品ラインナップの拡充

今後市場が成長すると見込まれる美容家電分野、調理家電分野、生活家電分野に対し戦略的に製品を拡充していく計画となっており、昨年、第 1 弾製品の Re・De Pot (リデポット) が「高級炊飯器に勝るとも劣らない炊飯性能を持つ電気圧力鍋」、「デザイン性の高い電気圧力鍋」として SNS やメディア、雑誌に多く取り上げられ、大きく認知を拡大しております。このライフスタイルブランド Re・De から来期 1Q に美容家電分野で 1 製品、来期 2Q に調理家電分野で 1 製品、生活家電分野で 1 製品の販売開始を、ミニマリスト向けのシンプルなデザインや使い勝手で大変好評を博しているジェネリック家電ブランドの A-Stage からは、来期 1Q で調理家電分野で 3 製品の発売、生活家電分野で 1 製品の販売開始を予定しており、来期上半期で 7 つの新製品を発売する予定となっております。中長期的な観点では、コロナ禍の影響により一時的に売上高は大きく落ち込みましたが、そのことにより、図らずも従前のビジネスモデルからの脱却を図ることができ、自社製品のブランディングやマーケティング、製品開発に注力できたことで、競争優位性の高い製品群を構築することが可能になったため、社会状況に売上高が比較的左右されにくく、より成長性が高いビジネスモデルを新たに構築することができました。

③ 固定コストの削減

当社は、2023 年 3 月までに、本社の賃貸面積を縮小することを決定し、現在、賃貸面積の縮小プランの策定等、準備を進めている段階です。この施策により、年間で約 5000 万円の固定費用を削減することができる予定です。

また、当社は 2022 年 5 月に、ハイブリッドワーク (オフィス勤務と自宅勤務を併用する働き方) 制度を制定しており、2022 年 5 月以降、通勤交通費・水道光熱費・清掃料を合計で 年間約 1200 万円以上削減することが可能であると考えております。また、このハイブリッドワークの導入により、上述の本社の賃貸面積の縮小を可能としています。

④ 従業員のモチベーションアップ及び代表取締役の株価に対するコミットメントの強化

当社は、2022 年 7 月 21 日、従業員及び役員を対象としたストックオプションの発行を決議しております。従業員及び役員に対しては、「業績達成条件型」として、当社営業利益が黒字化することを行使条件とした新株予約権を発行し、代表取締役 2 名に対しては、株価が現在の水準の 40% に下落した場合には発行から 10 年以内に全新株予約権を行使する責任を負う「強制行使型」のストックオプションの発行を決定いたしました。これにより、従業員及び役員のモチベーションアップと同時に代表取締役の株価に対するコミットメントを強化し、当社全員一丸となって、業績改善・企業価値向上のために業務・経営に今まで以上に邁進して参ります。詳細については、2022 年 7 月 21 日付、「ストック・オプション (新株予約権) の発行に関するお知らせ」をご参照下さい。

<代表取締役社長 藤岡浩、代表取締役副社長 藤岡毅からの株主様へのメッセージ>

コロナ禍や世界的な半導体の供給不足、米中貿易摩擦、大幅な円安など我々が対処しがたい外的要因による様々な逆風が吹き荒れたここ2-3年でした。こうした状況の中、エクイティ・ファイナンスによって得た資金を基に既存のビジネスモデルの転換や自社ブランドの育成、新規事業の創出などをこの厳しい状況下で、水面下で着実に続けてきたことが、まだ完全とは言えませんが、ようやく実を結びつつある状況となっており、競合優位性の高い様々なプロダクトやサービスを皆様にお届けすることができる状態になってきていると考えております。

我々としては、既存の2事業領域における売上高・利益を最大化するとともに、これまでとは違う成長性の高い事業領域へも挑戦し、新たな収益の柱となる事業基盤を作り、企業価値を大きく飛躍させることに全社一丸となって取り組んでまいります。

また、企業価値の向上という観点から、代表取締役である私たちも、株主へのコミットメントをより強化すべく、強制行使条項付きのストックオプションを引き受けることといたしました（仮に株価が現在の水準の40%に下落した場合には、発行から10年以内に、代表取締役2名合計で約1.8億円の出資義務を負うこととなります。）。

現在策定している様々な施策を、ピクセラの第二創業のための施策であると位置づけ、現在の厳しい状況を何とか乗り越え、企業価値の向上に尽力してまいります。

以 上