

SUN'S VOICE

株主通信

第51期 2021年4月1日 ○○ 2022年3月31日

ザン電子株式会社

Ambition, Challenge,
and Creation



証券コード：6736

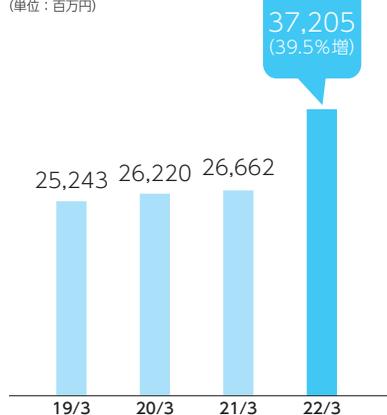
事業構造改革を経て、利益体質への転換進み 中期3か年へ向けた、更なる飛躍のスタートラインに立つ。

売上高、営業利益は主にモバイルデータソリューション事業において受注が堅調に推移したことにより、増収増益。また、事業構造改革に伴う営業損益の改善、Cellebrite社が米国ナスダック市場に上場する際に締結した合併契約に伴って計上したデリバティブ負債に関して、株価変動等による公正価値の変動によりデリバティブ評価益計上に伴い、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益についても増益。

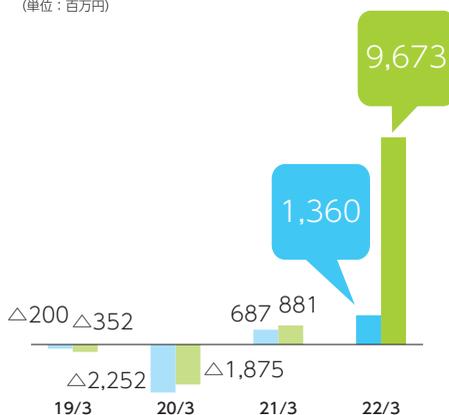
この結果、当期の連結業績は、売上高372億5百万円(前期比39.5%増)、営業利益13億60百万円(前年同期は6億87百万円の利益)、経常利益96億73百万円(前期は8億81百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純利益28億18百万円(前期は47百万円の利益)となりました。

連結決算ハイライト

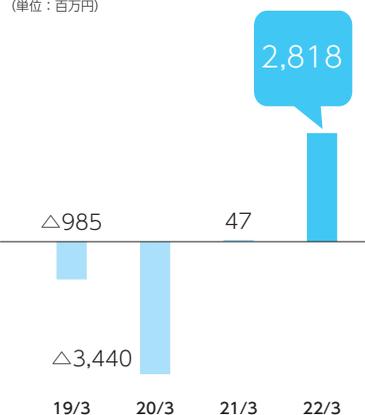
● 売上高
(単位：百万円)



● 営業利益 ● 経常利益
(単位：百万円)



● 親会社株主に帰属する当期純利益
(単位：百万円)



連結貸借対照表

科目	前期末	当期末
	(2021年3月31日現在)	(2022年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	43,648	72,465
固定資産	6,136	9,623
資産合計	49,785	82,088
負債の部		
流動負債	27,885	38,961
固定負債	1,079	16,086
負債合計	28,964	55,047

科目	前期末	当期末
	(2021年3月31日現在)	(2022年3月31日現在)
純資産の部		
株主資本	14,811	23,865
その他の包括利益累計額	△419	512
新株予約権	2,051	2,662
非支配株主持分	4,377	-
純資産合計	20,820	27,040
負債純資産合計	49,785	82,088

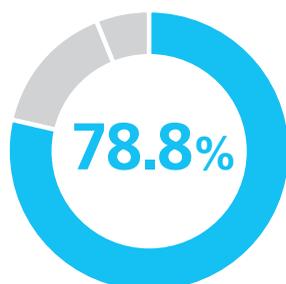
連結キャッシュ・フロー計算書

科目	前期	当期
	(2021年3月期)	(2022年3月期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,110	3,632
投資活動によるキャッシュ・フロー	△910	4,020
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,598	△3,036
現金及び現金同等物に係る換算差額	△359	1,708
現金及び現金同等物の期首残高	12,674	21,113
現金及び現金同等物の期末残高	21,113	27,438

セグメントの状況

モバイルデータソリューション事業

売上構成比率



売上高
293億23百万円

セグメント利益
15億47百万円

主要な製品・サービスは、犯罪捜査機関等向け(デジタル・インテリジェンス事業)に販売するモバイルデータトランスファー機器及び関連サービスです。

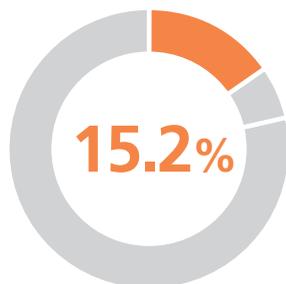
当期は、連結子会社であるCellebrite社の上場に伴うアドバイザー費用等の諸経費を約13億円計上したものの、デジタルフォレンジック製品の販売が前期に比べ大幅に増加したことにより、増収増益となりました。



Cellebrite UFED Touch2

エンターテインメント関連事業

売上構成比率



売上高
56億42百万円

セグメント利益
9億16百万円

主要な製品は、遊技機メーカーに販売する制御基板等の遊技機部品と、ゲームコンテンツ配信サービスです。

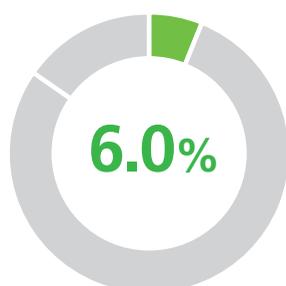
当期は、遊技機関連分野では、好調な新機種の販売、制御基板及び受託開発の生産性向上に取り組んだことにより増収増益、ゲームコンテンツ分野では、多くのユーザーを持つ「上海」に注力し、収益を向上。セグメント全体で増収増益となりました。



遊技機の制御基板

新規IT関連事業

売上構成比率



売上高
22億39百万円

セグメント利益
1億83百万円

主要な製品・サービスは、M2M通信機器及びIoTソリューション並びにAR関連のサービスです。

当期は、AR分野におけるマーケティング費用の増加があったものの、M2M分野における、自販機向け等のM2M通信機器の販売が堅調に推移したことにより、増収増益となりました。



簡単設置で業務のIoT化を実現「おくだけセンサー」

地域別売上高

(単位：百万円、カッコ内は売上高構成比)

	日本	米国	その他
当期 2022/3	9,311 (25.0%)	13,256 (35.6%)	14,637 (39.4%)
前期 2021/3	6,736 (25.3%)	11,290 (42.3%)	8,636 (32.4%)



事業構造改革により 利益体質へ転換 新たな成長曲線を描く 新中期経営計画を策定

代表取締役社長 内海 龍輔

第51期はすべての事業で20%を超える増収 60%を超える増益を達成し、V字回復を果たす

第51期は、前期に実施した「持続成長可能な経営基盤の地ならし」の上に、更なる事業構造改革を重ね、高収益かつ成長を実現する企業体としての基礎づくりを進めました。業績面では売上のみならず、研究開発にもしっかりと投資しながら利益を必ず確保することを意識し、5期ぶりに黒字転換した前期から大幅伸長させ、V字回復を果たすことができました。

連結子会社Cellebrite社の米国ナスダック上場に伴うデリバティブ評価益や前期に実施した同社の一部株式譲渡の売却益における為替差益の発生等、大きな営業外収益の計上により隠れてしまいましたが、サン電子単体の事業活動においても、確実に利益創出できる企業体質への移行が着実に進み、改めて、新しい成長へのスタートラインに立つことができたと認識しています。

事業構造改革からの新たな展望 安定的にキャッシュを創出できる事業体へ

現在の事業構成比は、Cellebrite社を主軸としたモバイルデータソリューション事業、遊技機及びゲームコンテンツを手掛けるエンターテインメント関連事業、M2MやIoTの領域で独自の製品開発を進めている新規IT関連事業の順となっていますが、第51期はエン

ターテインメント関連事業、新規IT関連事業ともに増収増益となり、利益創出に貢献しました。

前々期に断行した事業構造改革を経て、事業ごとの展望が拓けてきており、今後、サン電子単体として、安定的に利益を創出できるよう取り組みを加速していく計画です。次なる展開へ向けた商品群の高機能化・差別化のためのM&Aや商品開発、新商材の研究開発への投資を進めていく考えです。

■ モバイルデータソリューション事業

連結子会社Cellebrite社は、高度アクセス技術を用いた次世代ソリューション、民間向けの新しい遠隔モバイル収集システム、新しいSaaSベースの証拠管理ソリューション等の開発により、新技術、生産性、効率性等において市場競争力を高水準で維持しています。

更なる技術拡大を指向し、2020年1月にPCフォレンジックに特徴を持つBlackBag社を買収し、データ分析分野を中心とした事業拡大を、また2021年11月にはオープンソースインテリジェンス事業を営むDigitalClues社の事業を買収し、同領域の強化を図るとともに、無期限ライセンス型からサブスクリプション型へビジネス形式の移行も進めています。

主戦場である米国市場は、コロナ禍で犯罪が増加し、法執行機関による導入が進んだとの見方もあり、業績は引き続き好調に推移しました。また、お客様の要望が多彩になってきているなかで、今後は幅広い領

域で更なる開発投資が必要になると見込んでおり、市場にて調達した資金を活用して、新たな技術の獲得、新たな商材の拡充に努めながら、事業拡大を目指していきます。

サン電子単体の国内でのモバイルデータソリューション事業のあり方としては、Cellebrite社の商材販売に加え、情報セキュリティ関連の有用な各種商材を提供していきます。従来の情報セキュリティ商材は外部からの侵入の阻止という手法が主流でしたが、阻止できなかった場合における情報の保護については、未だ多くの課題が残されています。こうした課題を解決する差別化商材を、新たな技術や手法を取り入れつつ、充実させていきます。

また、セキュリティ先進国の発想や技術、製品の日本市場への導入可能性についてもしっかりと精査し、市場優位性を獲得できる商材ラインアップを構成していきたいと考えています。

■ エンターテインメント関連事業

遊技機関連事業は、2022年1月末に旧規則機撤去期限を迎え、新規則遊技機への入れ替え需要が旺盛でした。コロナ禍や継続する世界的な半導体・樹脂不足等による供給難で、納品が足止め状態となり、売上高増伸の妨げとなりましたが、期初予想よりも上振れての着地となりました。お客様からの需要は第52期に引き継がれ、足下でも好調に推移しています。

一方、原価高騰やパチンコホールの減少等、将来的には不透明感が増しています。長期的な視点からすると業界再編の時期に差し掛かっているとの見解にあり、動向を見極めながら事業運営していく必要があります。そうした大きな変化の渦中でも、お客様と議論を深めながら、強力な信頼関係の構築のなかで新たな挑戦に積極的に関わることで業績の向上を目指します。

ゲームコンテンツ事業は、コロナ禍により在宅で楽しむエンターテインメントの地位を確立し、今後も市場は拡大傾向が続くと見込まれ、新たな成長を目指す時にあると考えます。特に当社が数多くIPを有する「レトロゲーム」ジャンルが、欧米市場を中心に人気を再来していることから、これを有効活用することにより、更なる収益拡大を見込める状態にあると認識しています。既存のモバイルタイトル、ライセンス事業を安定した収益基盤としつつ、レトロゲームIPを活用した新規タイトルの開発により新たな収益の柱を確立していきたいと考えています。

また、フィンランドのRedstage Entertainment社が開発したタイトルについて、フランスのPID Games社と共同でグローバル配信を開始しました。その他、グローバルマーケットでの販売強化として、ハイパーカジュアルゲームにも力を入れています。今後は、VR技術資産を用いた新しいタイトルの開発も含め、日本国内・海外向け両軸で新たな取り組みに挑戦していきますので、これからの成長にご期待ください。



■ 新規IT関連事業 (M2M、AR、その他)

コロナ禍の行動制限による影響を大きく受け、産業機器などに遠隔地からアクセスし監視・制御するシステムへの需要が増加し、非常に好調に推移しました。

また2026年3月までに各通信キャリアが3G回線を順次停波することに備え、3GからLTE(4G)へのマイグレーションが本格化したことが業績を押し上げる要因となりました。日本国内で約228万台設置されている飲料自販機の多くが在庫管理等に3G回線を使用しているなか、技術的競争優位性を維持する戦略製品「A330」「A900」が複数の大手飲料オペレータに採用され、売上を牽引しています。引き続き各通信キャリア、パートナーと強力な信頼関係を構築しながら、長年培ってきた技術をベースに、5GやエッジAIをキーワードとする製品開発を進め、更なる競争力強化につなげていきます。

その他、センサーデバイス「おだけセンサー」は実証実験から本格導入フェーズとなりました。今後は、自社製センサーに限らず、他社製センサーにも容易に対応可能なマルチセンサーソリューション開発を進めるとともに、マーケティングを強化しながら、更なる機能開発、新規顧客の開拓に努めていきます。

スマートグラスを用いた業務に活用するAR市場はまだ本格的な立ち上がりに至っていないものの、コロナ

禍によるオンライン業務や、人手不足による企業の遠隔支援に関するニーズは確実に高まりました。こうした需要の広がりを受け、遠隔支援ソリューションを中心としたビジネスモデルへの転換を図り、2021年9月にマルチスマートグラスデバイスに対応する遠隔支援に特化した「Assist」の複数同時接続バージョンをリリースし、他社製スマートグラス対応を順次拡大させています。

新規IT関連事業は今後、デバイスマネジメント「SunDMS」のクラウドサービス機能強化を含め、M2M事業で培ったモバイル通信機器とセンサー類、ARの組み合わせで遠隔管理・遠隔支援の裾野を広げ、モノの提供からソリューション提供へ我々のビジネスモデルも変革させていきます。次なる一手として高機能・高性能・高耐久性かつ国産の安心感という長年培ってきた強みに、AIや新たなセキュリティ技術も加えながら、競争力に磨きをかけ、更なる成長と社会全体のDX推進への貢献を併せて実現していきたいと考えています。

新しいことに挑戦するマインドを活性化させ 更なる付加価値の創出を意図する中期経営計画

サン電子単体で売上高200億円を目指すとしています。

既に事業構造改革のなかで、各事業におけるポートフォリオの見直しと注力分野の選定は終えており、今後も環境の変化を見極めながら進める必要はありますが、現段階では各事業がそれぞれの事業領域でニ-

ズを捉えた次なる商品を数多く生み出し、大きく成長させていく計画です。社会環境、事業環境が大きく変わるなか、いずれの事業にもチャンスがあると考えています。あとは、これまで通りではなく、新しいことに挑戦し、今、世の中にない付加価値を創出していく、先人から受け継がれたサン電子らしいベンチャーマインドを改めて思い起こし、計画達成に向け一丸となって邁進していきます。

1年目となる第52期は、まだ商材が出揃わず、スタートダッシュとはならなかったものの、年内には新商材をリリースし、第53期には収益拡大基調へ乗せ、第54期には更なる商材開発へと歩みを進められるよう、新たな成長曲線を描いていきたいと考えています。

株主の皆様へのメッセージ

財務基盤の強化、事業構造改革が進み、第51期も株主の皆様への配当還元を実施することができました。今後はバランスのとれた資本配分を推進することで、人的視点、研究開発機能を育成し、企業価値の最大化を図りながら、株主の皆様への利益還元を重視していきます。

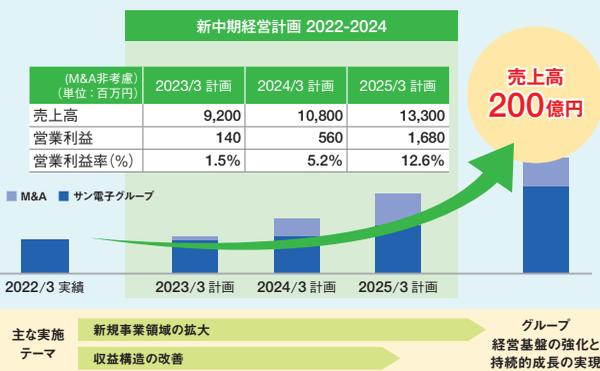
また、新しい技術と新しい製品の創出により、新しい時代の課題解決に貢献するとともに、既存のお客様を大切にしながら、サン電子単体の事業規模を大きく成長させ、ご評価いただくことで、株主価値の向上につなげていきたいと考えています。

引き続きご支援のほどお願いいたします。

中期経営計画の概要 (Cellebriteを除くサン電子グループ)

■ 成長イメージ

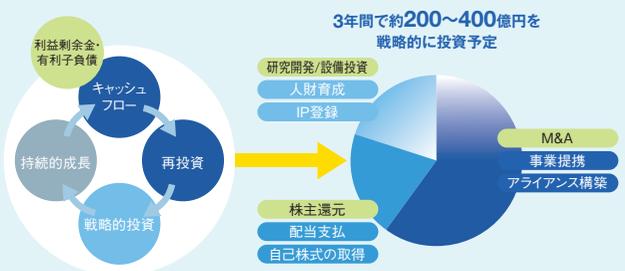
新中期経営計画は、サン電子の新たな成長を重視、
単体売上高200億円を目指す



■ 投資戦略

資本配分を戦略的に推進することで、サン電子グループ全体の
企業価値最大化を図る

- 基本方針
- 重点成長事業を積極的に展開。持続的成長事業のためのCFを最適配分
 - キャッシュが豊富なバランスシートを最大限活用して、人的資源、研究開発機能を強化し、持続的成長をはかる
 - 利益還元(自己株式の取得を含む)により、利害関係者の価値創造に貢献する



—モノの提供からソリューションの提供へ—

M2M事業（新規IT関連セグメント）の展望

M2M事業部 営業部 営業課課長 田中 伸宜

当事業の看板商品である、モバイルルーター「Rooster」シリーズは、厳しい使用環境下においても安定稼働を可能にし、既に幅広いお客様からの信頼を獲得しています。

市場からの信頼も厚い、ルーター単体の提供だけでなく、社会課題解決に向けたソリューション提供といった次なる展望について、M2M事業部 営業部 営業課課長としてセールスを最前線で牽引する、田中伸宜が語ります。



安心安定を追求し続けてきたサン電子らしさで 広範囲な課題解決に寄与するソリューションの提供

1985年にアナログモデムの販売からスタートしたM2M事業は、インターネット黎明期から安定した通信を追求し続けてきました。

現在は、モバイルルーター「Rooster」、現場に設置した「Rooster」を遠隔監視・制御するデバイスマネジメントサービス「SunDMS」、これらを有効活用するセンサーデバイス「おだけセンサー」などのM2M/IoT領域の周辺プロダクトを中心に、今期からはスマートグラスによる遠隔支援を可能とする「Assist」が加わり、M2M事業を形成しています。安価な海外製品が数多くあるなかで、「サン電子の商品は検討性に優れている」と、価格以上の安心安定といった付加価値から、当社製品を継続的に採用いただいているお客様も非常に多くいらっしゃいます。長年にわたる信頼の実績がM2M事業最大の強みです。

社会的ニーズの変化と今後のビジネスの展望

2026年3月までに各通信キャリアの3G回線が順次停波（マイグレーション）される過程で、4G対応通信機器の入れ替え需要は続きますが、その後はより速いデータ通信の5Gという、高速ネットワーク上での運用に伴う新しい課題が生まれてくることは必須です。そうした長期的な視点から先々の課題を見据えた上で、より幅広いお客様にご活用いただける新たなソリューションを探り、市場投入することで、競争優位性を維持していきたいと考えています。

コロナ禍の行動制限等により、働き方に変化が見られたことで、これまで慎重だったクラウドサービスの利用に現場監視の解決策の一つとして期待が寄せられ、実際に採用いただく流れができています。「Assist」も具体的な課題に対する解決策をご提案させていただくことが増えており、3年前に展示会に出展した時と比べると、導入に向けてのハードルが随分下がってきた印象があります。作業員がスマートグラスを装着して映した現場の映像を、PCやタブレットで共有し遠隔支援するお客様事例などがありつつ、ベテランから若手への技術継承という課題解決の手段として、スマートグラスを探しているというニーズも多く耳にします。人手不足を解消する省人化対応を含め、社会課題の解決という観点からも、通信を用いた遠隔管理やリモート操作などで貢献できることは多いと実感しています。

モノの提供からソリューションの提供へ

これまでは「安定通信」を実現する装置（ハード）のモノづくりを軸に、それぞれのプロダクト単独で解決できる課題に対応するビジネスを展開してきました。昨今、お客様の事業を取り巻く環境も大きく変わり、単なる通信機能だけでなく、さまざまな課題解決を実現する製品・サービスが求められるようになっていくなかで、各プロダクトを組み合わせ、シナジーを発揮し、より広範囲な課題解決に寄与するソリューション提供へと転換していく時期を迎えていると認識しています。

例えば、工場の機械等をデバイスで常時遠隔監視・制御し、問題が発生した場合には「Assist」で遠隔支援する、という一連のプロセスを構築した上で、そのサポート対応も含めた現場コミュニケーションの活性化提案を行うことができます。さらに「SunDMS」で遠隔監視・制御するセンサーなどのデバイスから、現場の情報を収集・管理する機能を追加するなど、サービスの拡充を進めており、今後は「データを収集分析して、現実世界にフィードバックしていくサービス」を提供していきたいと考えています。



SunDMS



複数拠点に設置された「Rooster」の死活監視、ステータス情報（電波強度/品質・温度・電圧）の取得、ファームウェアの更新、設定情報の変更など「無償」で遠隔集中管理を可能にするデバイスマネジメントサービス

中期経営計画では売上高30億円～50億円を目標に

この春からスタートした新中期経営計画では、市場自体が成長期にあることから、事業規模を現状の売上高10億円～20億円レベルから30億円～50億円にまで引き上げるといった高い目標を設定しています。

「モノの提供からソリューションの提供へ」の転換を指向するなかで、事業部内では、アイデアソン、ハッカソンをはじめとする仕組みづくりを進めつつ、会社全体としては新設されたマーケティング部や技術開発部などと連携しながら協業していく動きを強めています。

お客様は「Rooster」や「おだけセンサー」といったハードではなく、それらを使った「リモートメンテナンスをしたい」「遠隔監視をしたい」といった課題解決策を求めています。従来、私たちはものづくりの立場から、性能や組み込み部品などスペック中心の提案になりやすいところがありました。ですがこれからは、お客様は何を求めているかを解決したいのか、そしてそのための道具として何が提供できるのか、お客様視点の問題解決型の提案に変えていかなければなりません。

そのためにもサン電子単独でできることは限られていることから、トータルソリューションの提供に必要とされる新しい技術を身につけ、それぞれの業界の業務知識に長けたパートナーと信頼関係を築き、アライアンスも視野に入れながら、お客様が抱える本質的な課題を解決するためのソリューションを数多く提供していくという姿勢で臨んでいきます。

また、以前は情報通信やネットワークの知見をお持ちのお客様に対し、当社の機器を組み込むことで、こんなことが実現できますよ、といったイメージを共有しながら、お打ち合わせするケースが多くありましたが、最近とは異なる業界・領域の方からお問い合わせをいただくことが増えています。

私たちの活躍の場が広がっていることを実感する一方、いかにわかりやすくお伝えし、理解いただき、導入していただけるようにするか、アプローチや視点についても工夫を重ね、お客様に寄り添っていく姿勢が求められると感じています。

IoTが拡大するなかで、高機能・高性能・高品質かつ国産の安心感という長年培った強みにAIなどの新たな技術を加えたトータルソリューションに磨きをかけ関係者一丸となって更なる成長を目指していきます。