

SUN'S VOICE

株主通信

第52期 2022年4月1日 ○○○ 2023年3月31日

サン電子株式会社

Ambition, Challenge,
and Creation



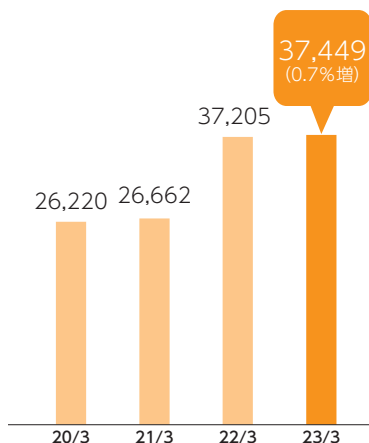
証券コード：6736

中期経営計画(2022～2024年度)初年度の売上目標を概ね達成も、 連結除外や半導体不足、部品・部材高騰の影響から営業減益。

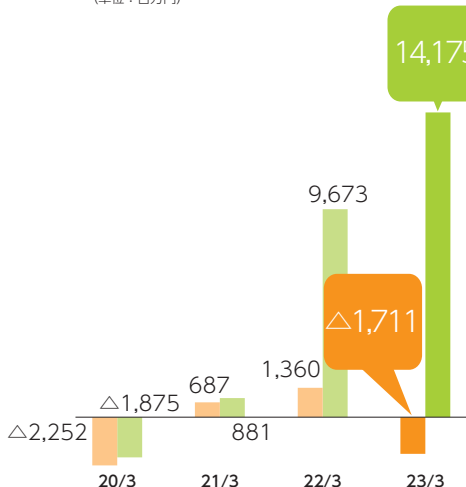
売上高は、モバイルデータソリューション事業及びエンターテインメント関連事業において受注が堅調に推移。利益面ではモバイルデータソリューション事業においてCelebrite社が当第4四半期から連結除外となったこと、エンターテインメント及び新規IT関連事業では半導体不足、部品・部材の高騰などから営業利益はマイナスに転じるも、急激なドル高による為替差益及びデリバティブ評価益の計上により、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は増益。

連結決算ハイライト

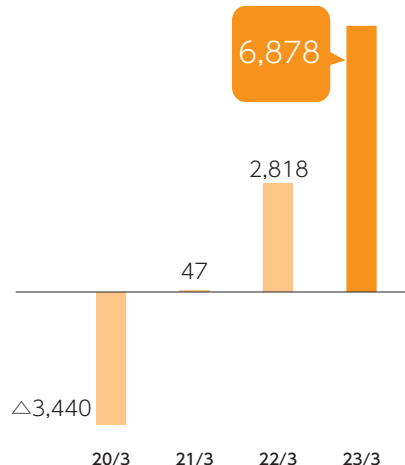
● 売上高
(単位：百万円)



● 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

(百万円)

科目	前期末 (2022年3月31日現在)	当期末 (2023年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	72,465	23,835
固定資産	9,623	17,922
資産合計	82,088	41,758
負債の部		
流動負債	38,961	4,025
固定負債	16,086	2,720
負債合計	55,047	6,744

科目	前期末 (2022年3月31日現在)	当期末 (2023年3月31日現在)
純資産の部		
株主資本	23,865	33,374
その他の包括利益累計額	512	1,534
新株予約権	2,662	78
株式引受権	-	27
純資産合計	27,040	35,014
負債純資産合計	82,088	41,758

連結キャッシュ・フロー計算書

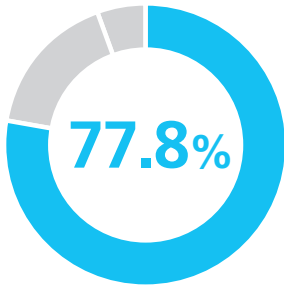
(百万円)

科目	前期 (2022年3月期)	当期 (2023年3月期)
営業活動による キャッシュ・フロー	3,632	△13,519
投資活動による キャッシュ・フロー	4,020	△25,131
財務活動による キャッシュ・フロー	△3,036	25,574
現金及び現金同等物 に係る換算差額	1,708	903
現金及び現金同等物 の期首残高	21,113	27,438
連結除外に伴う現金及び 現金同等物の減少額	-	△12,332
現金及び現金同等物 の期末残高	27,438	2,934

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
291億52百万円

セグメント利益
△15億25百万円

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。

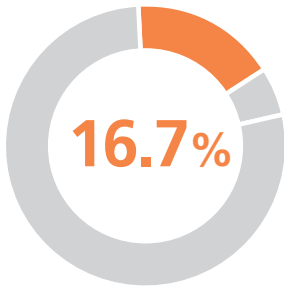


Cellebrite UFED Touch2

当期は、モバイルフォレンジック機器及びその関連サービスの受注が堅調に推移し、デジタルフォレンジック製品の販売が前期に比べ増加しましたが、Cellebrite社が当第4四半期から連結除外になったため、収益が最も多い第4四半期の売上が当連結会計年度に含まれなくなったことにより、減収減益となりました。

エンターテインメント関連事業

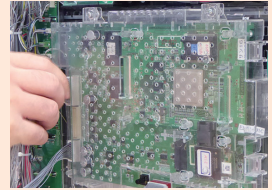
売上構成比率



売上高
62億59百万円

セグメント利益
7億6百万円

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。

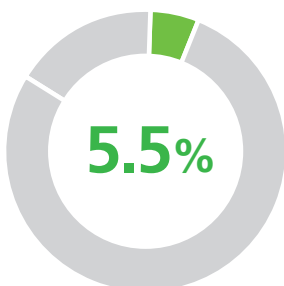


遊技機の制御基板

当期は、遊技機関連事業では、半導体不足などによる部品・部材の高騰により原価高となるも、受託開発、新製品の受注が増加したことにより増収減益に、ゲームコンテンツ事業では、既存タイトルの成長鈍化、新規タイトルへの開発投資のため、減収減益となり、セグメント全体では、増収減益となりました。

新規IT関連事業

売上構成比率



売上高
20億64百万円

セグメント利益
1億38百万円

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。



簡単設置で業務のIoT化を実現「おくだけセンサー」

当期は、M2M事業では、部品調達難による出荷数量の減少に加えて原材料高騰の影響により、減収減益となりました。

第52期は厳しい状況下、 新中期経営計画2022-2024 初年度の売上目標を概ね達成、 黒字継続でV字回復を 確たる道筋に乗せた1年に

代表取締役社長 内海 龍輔



第52期は、円安と半導体不足、インフレの影響を大きく受ける中、サン電子単体を確実に利益創出できる企業体質へと改革を進めたことで耐え抜けた部分はあったものの、利益面では非常に厳しい1年となりました。そうした状況下でも、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られたことは、依然、道半ばではあるものの、守りの経営ではなく、企業価値向上へ攻めの事業活動を推進することはできたと認識しています。

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関連事業の順に変わりはありませんでしたが、引き続きすべての事業の需要は堅調でした。

■ グローバルデータインテリジェンス事業（旧モバイルデータソリューション事業）

法執行機関の業務におけるデジタル化が世界的に進んでいることに加え、最大のデジタル・インテリジェンス市場である米国では、より効果的な犯罪対策を築くための予算が増加していることなどを受け、Cellebrite社を中心にデータ分析分野を中心に事業成長しております。売上は好調に推移しましたが、同社の人件費、研究開発費の大幅増により、利益を圧迫する厳しい状況となりました。投資用途の整理、集中と

選択のスピードアップを進めており、新しい期の利益率は改善してくる見込みです。

サン電子としての事業活動については、売上はほぼ横ばいで推移しましたが、円安及びインフレの影響を受け、営業利益が減少する結果となりました。

また、当第4四半期より、Cellebrite社が連結子会社から持分法適用会社となりました。同事業における関係性は継続していくものの、今後、当社の連結業績

に与える影響は大幅に縮小することとなります。

これを契機として、同事業の新たなグローバル展開を指向し、この4月より、事業部名をモバイルデータソリューション事業からグローバルDI(データインテリジェンス)事業に変更し、新商材の開拓・増大に注力した

■ エンターテインメント関連事業

パチンコ市場については、パチンコホールの減少など、大きな動向変化の渦中にあるものの、2022年11月より導入され始めたスマート遊技機の稼働が好調なことを受け、新台需要も高まりつつあります。当社は、お客様との強力な信頼関係のもと、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ており、第52期もお客様の事業戦略にしっかり追随し、増収を果たしました。利益面については、コロナ禍や継続する世界的な半導体不足等による供給難に加え、円安が進んだことや、部品の仕入れ価格が高騰した影響を受けた結果、増収減益となりました。

■ 新規IT関連事業 (IoT、その他)

各通信キャリアが2026年3月までに3G回線を順次停波することを受け、3GからLTE(4G)へのマイグレーションが本格化する中、大手通信キャリア、パートナーと連携しながら、飲料自販機検量サービス向け戦略製品「A330」「A900」が複数の大手飲料オペレータへの導入を開始しております。しかしながら、部品の入手が困難な状況が続き、出荷見合わせの判断を取らざるを得ないケースもあり、前期より販売台数を落としたことで減収減益となりました。引き続き堅調に推移すると見込まれる需要を確実なものにできるよう、調達ルート確保に一層注力してまいります。

また、通信キャリアの通信障害が発生しても安定運用を実現する回線冗長化やデバイスマネジメントサービス「SunDMS」との連携で差別化を打ち出しているRooster等のルータ・ゲートウェイ製品の売上高も堅調に推移しております。

IoT分野において導入が始まると、遠隔地で無人環境の多拠点で運用を行うためルータ・ゲートウェイのみならず、顧客、パートナーの本番環境運用を支援するデバイスマネジメントサービス「SunDMS」が不可欠

動きをさらに活発化させております。現時点で開示できる商材はありませんが、継続的に情報セキュリティ関連の有用な各種商材をはじめ、社会の安定・安全に貢献できるような製品の拡充に取り組みながら、新たな事業の形を構築してまいります。

ゲームコンテンツ事業は、既存のモバイルタイトル、ライセンス事業を収益基盤としたパブリッシャーとしての動きに加え、新たな収益の柱として当社レトロゲームIPを活用した新規タイトルの開発が進んでおります。2月にSteamでリリースした最大16人のマルチプレイに対応したPCオンライン協力プレイゲーム「いっき団結」は、発売初日に日本の売上ランキングでトップ10に入り、レトロIPが市場で通用した好例となりました。新たなゲームの方向性のある程度、見出せたとの感触を得ており、第53期中に数タイトルをリリースし、新たな成長への足がかりとしたいと考えております。

です。当社は従来より「SunDMS」を提供し、すでに6万アカウント以上が運用に使われておりRoosterシリーズと同時に顧客ニーズに応えるため、運用に必要な継続的なサービスを強化すべく、営業及び開発を行ってまいります。

また更なる事業拡大に向けAI 画像解析搭載可能なエッジゲートウェイリリースに向け開発を進め、またSEの新規リリースに向けて取り組むと同時に戦略的パートナーに対しても営業活動も開始し、第53期からの業績への貢献に期待しております。

2023年2月には、IoT事業とのシナジーを狙い、EKTech Holdings Sdn.Bhd.(マレーシア)を完全子会社化しました。日本に対して良い印象を持つASEAN地域内、特に工場が数多く立地するマレーシアにおいて、部品不足対策となるEMS受託先の検討を進める中で、日本のIoTを事業に取り込みたいとの想いを持つ同社との出会いがあり、今回のM&Aに至っております。まずは両社の融合を進め、統合効果を発現させることを第一に、いずれは新たなIoT関連製品をASEAN各国へ展開するための拠点を増やしていきたいと考えています。

■ 新分野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

モバイルデータソリューション事業をグローバルDI事業に名称を変更し、新たな商材創出の動きを加速させているほか、収益向上を意図し、2022年10月にマーケティング部と技術開発部を統合した研究開発部門も設立しました。先行的にテーマを選定し、市場のニーズとタイミングを見て、実際の製品化をスピーディに行える体制としていきたい考えです。足下では、データビジネスの推進をテーマとして、人工知能(AI)、情報セキュリティ、ヘルスケア領域において、新たな価値提供に向け、技術開発を始めております。また、研究開発については、差別化した製品開発を目指し、技術シーズを持つ大学との共同研究を実施してまいります。

こうして事業体制を少しずつ変化させながら、人的資本への投資として、改めて教育体制をさらに整え、深く実行していける体制としてまいります。技術的な教育投資はもちろん、部門の垣根を越えて皆で自由闊達に意見を話し合う中で、良い製品・ソリューションを

世に送り出していくベンチャースピリットこそサン電子がこれからも大切に続けていく企業カルチャーであり、今一度そういった社内風土づくりを進めてまいります。アクセスのしやすいオフィスへの移転もその一環ではありますが、コミュニケーションの活性化や社員の働きやすさへの配慮など新たなアイデアの創出を促せる環境整備に注力してまいります。

事業の広がりとしては、各論にこだわり、確実に仕上げていくよりは、より多くのことに少しずつ手をかけ、芽が出始めたものによりスピード感を持って注力する方向に進む時期にあると捉えており、そのためのアイデア出しをしやすい環境を整えることが重要であると考えております。流れを先読みし、より多くの事業の芽を育てることでリスクを分散しながら、新商品を創造し、顧客や社会に新たな価値提供の機会を伺っていく、そうした姿勢で臨んでまいります。

■ 株主の皆様へのメッセージ

サン電子はグローバル展開を目指す企業として、これまでも様々なチャレンジをしてまいりました。Cellebrite社を買収し、事業拡大をしてきましたが、Cellebrite社は米国NASDAQ市場に上場し、連結子会社から持分法適用会社となりました。これにより、連結業績の見え方は大きく変わりますが、この状況変化を機に、新しいグローバル展開を目指すサン電子に変化してまいります。その道筋を描く第一弾として、マレーシアのEKTech社の100%買収を実行しております。

引き続き、情報通信とデジタル技術の向上により、社会の安定・安心・安全を提供するグローバルDI事業と、人に楽しみ、豊かさをもたらすエンターテインメント関連事業、BtoBの生産性や付加価値創造に直結する新規IT関連事業のすべてにおいて、新たな商材・事業を創出しながら、社会価値創造を提供する会社であり続けたいと考えております。

新しいスタートを切ったサン電子にご期待をお寄せいただきますとともに、引き続きご支援のほどお願い申し上げます。



EKTech Holdings Sdn. Bhd.の 子会社化による、今後の事業拡大の展望



経営戦略室 国際事業企画部 部長
兼 EKTech Holdings Sdn. Bhd. 取締役

緒 緒 正典

当社は2022年12月23日開催の取締役会において、EKTech Holdings Sdn. Bhd. の株式を取得し、連結子会社化することについて決議し、2023年2月2日に全株式を取得いたしました。

当社グループのIoT/M2M事業とのシナジー効果、当社の技術支援及び経営資源を活用して5Gの普及に伴う新たな価値の提供、また今後発展が見込まれるASEAN地域での事業基盤の確保といった当社グループの事業拡大の展望についてご説明いたします。

EKTech Holdings Sdn. Bhd.について

(子会社)

EKTECH

EKTech Holdings Sdn. Bhd.

(持株会社)



(孫会社)

EKTech Communications Sdn. Bhd.

通信・技術関連サービスの提供及び関連製品の販売
マレーシア国内の優良な一般事業会社に対して、携帯電話技術を用いた安全な企業向け無線通信システムを提供する他、ワイヤレスルーターにつながる周辺デバイスとの接続を支援する事業を展開。

EKTech Systems Engineering Sdn. Bhd

システムインテグレーション、システムソリューションの提供及び監視カメラやファイアウォール等のセキュリティ商材を取り扱うシステムインテグレーション事業を展開。

EKTech Eureka MSC Sdn. Bhd

ICTソリューション関連のサービス提供や管理
ECS提供のネットワークシステムの24時間監視サービスを提供。

今後の事業拡大への展望

サン電子とEKTech社のシナジー

EKTech社は、これまで「たのしさ」と「便利さ」をカタチにする技術力で社会が求める多様なニーズに応える「Solution Thinker」をモットーとした事業運営を行ってきた会社であり、常にベンチャースピリットを忘れず、課題解決を導く提案をビジネスの根幹とするサン電子と共通する企業カルチャーを有しています。今回のM&Aを通じて、成長著しいマレーシア市場でニーズを満たす商品をとともに考え、新たなものを生み出す力を養いながら、サン電子にとっても、EKTech社にとっても、次なるステージに向かう変化・成長の機会と捉えています。

すでにマレーシアのEKTech社のお客様からは、サン電子製品の品質に対する信頼に加え、日本の上場企業という信頼から、「何か新しいことができるようになるのではないか」という期待を多く寄せられていることを肌で感じています。この期待値へしっかり応えながら当社自らも進化し、ともに新たなビジネスチャンスの創出に挑戦していきたいと考えています。

技術支援・経営資源活用による新たな価値の提供

まずは、20年にわたりEKTech社が展開してきたネットワーク関連事業を後押しし、それら事業を拡大させることから始めていきます。日本で求められる製品とマレーシアで求められる製品の違いは大きく、日本市場向けに特化した作り込みをしている製品をそのままマレーシアで横展開することは困難です。そのため、これまでサン電子が蓄積してきたノウハウやアイデア等を活かした新たな提案に大きな期待を寄せられています。単なる物売り提案ではなく、当社の製品を活用した統合的なソリューションとして展開するビジネススタイルを確立しながら、当社の強みを事業展開につなげていきます。

また、EKTech社が展開するネットワーク管理やATM通信回線監視事業等のメンテナンス業務において、M2M事業のAR商品利用が検討されています。メンテナンス技術者の入れ替わりが激しい状況下で、ARの主な目的である熟練工の代わりとなるリモートサポート機能は、足下での課題解決につながる商材として期待値が高く、導入に向け、すでに取扱説明及び実証実験をスタートさせています。これは自社の課題解決だけでなく、まずはEKTech社自身が活用することでより理解を深めようとする取り組みです。

今後発展が見込まれるASEAN地域での事業基盤の確保へ

日本国内でネットワークやデータ管理需要の高い、スーパー及び病院・メディカル系、工場関連といった異業界への提案を視野に入れた、新規プロジェクトを進めています。フォロー業界を増やしながら、顧客の裾野を広げ、ASEAN地域での展開を一步步確実に広げていきます。

また、サン電子のM2M事業が得意としている領域に自動販売機がありますが、マレーシアでは自動販売機の設置はほとんどありません。他にも、当社M2M事業のネットワーク関連機器を多用しているプリクラやカラオケといった領域についてもマレーシアでの事業化は難しいでしょう。そういう意味では、日本にはないが、逆にネットワークを必要としているマレーシアならではの、ASEANならではの業界があるかもしれない、そうした視点からの新規開拓も狙っていきたくて考えています。

