

2024年5月31日

 **ザノ電子株式会社**

証券コード：6736

2024年3月期

# 決算説明会 説明資料・中期経営計画 説明資料



# 目次

## サン電子の事業

経営理念	04
事業概要	05
沿革	06
サン電子のグローバルビジネス	07
Cellebrite社との関係性（業績）	08
Cellebrite社との関係性（事業）	09

## 2024年3月期 決算/2025年3月期業績予想

2024年3月期 決算サマリー	11
セグメント別 売上高・営業利益	12
売上高増減要因（Cellebrite社を除く）	13
営業利益増減要因（Cellebrite社を除く）	14
連結貸借対照表	15
連結キャッシュ・フロー計算書	16
2025年3月期 業績予想	17
株主還元	18

## サン電子の成長戦略（目指す姿）

サン電子の事業における考え方	20
事業ポートフォリオの変化	21

## サン電子の成長戦略（新中期経営計画）

中期経営計画の見直しについて	23
中期経営計画の見直しの要因	24
新中期経営計画の位置づけ	25
新中期経営計画の定量目標と目指す方向性	26
<b>（グローバルデータインテリジェンス事業）</b>	
外部環境認識	27
事業セグメント戦略と施策	28
<b>（新規IT関連事業）</b>	
外部環境認識	29
事業セグメント戦略と施策	30

### （エンターテインメント関連事業）

外部環境認識	31
事業セグメント戦略と施策	32
技術戦略	33
成長分野への投資	34
M&Aの方針	35
人財強化を通じたグループ経営基盤の強化	36
組織改編を通じたグループ経営基盤の強化	37
（参考資料）	
セグメント別 商品・サービスの概況	38



## サン電子の事業

ミッション  
MISSION

ミッション  
MISSION

サン電子の技術で社会問題を解決する

企業理念

情報通信&エンターテインメントで人々を幸せにする

バリュー  
VALUE

経営理念

「チャレンジ企業であり続けること」

企業スローガン

- 具現化 (マテリアライズ)
- 挑戦 (チャレンジ)
- 完遂 (アコンプリッシュ)

行動指針

- 成功は新たな成功への出発点と考える
- 改善・ムダとりを永遠の課題とする
- 「これでいいぞ」その瞬間に進歩は止まる
- 昨日と同じ成功に満足しない
- 成功したときこそ反省する

ビジョン  
VISION

ビジョン  
VISION

売上高 500億・営業利益率 15%以上を目指す

## テクノロジーを軸に 3つの事業セグメントで事業を展開

### グローバルデータインテリジェンス (デジタル インテリジェンス)

- モバイルフォレンジック機器の開発・販売
- 「ディープ/ダークウェブに特化した脅威インテリジェンスソリューションの販売」を追加



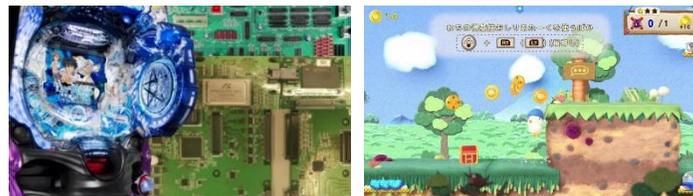
### エンターテインメント (アミューズメント・ゲーム)

#### アミューズメント

- 遊技機の企画・開発・製造
- 遊技機向け映像コンテンツの開発

#### ゲーム

- ゲームコンテンツの開発・販売



©KK/AMW/P-I ©KK/AMW/P-I II  
©KK/AMW/P-I M ©KK/K/P-I III  
©JFJ CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

『へべれけ2』 Nintendo  
Switch™/Playstation®5/Steam等で発売中  
(C)SUNSOFT

### 新規IT関連 (M2M/IoT)

- 産業用通信機器、IoTソリューションの開発・製造・販売
- スマートグラスを利用したB2B向け業務支援ソリューションの開発・販売



# 国内事業の成長とともに1990年代初頭からグローバル展開を加速



**1971年**  
サン電子株式会社を設立



**1985年**  
ファミコン向けソフトを開発  
「SUNSOFT」シリーズ発売開始



**1985年**  
自社ブランドモデム  
「マイルーパー300」  
開発・販売



**2007年**  
Cellerite社 株式取得



**2010年**  
モバイルルーター  
「Roosterシリーズ」  
を開発・発売  
M2M市場に本格参入



**2020年**  
5GとARスマートグラスを活用した  
遠隔作業支援ソリューション  
「AceReal for docomo」の提供開始

1971

エレクトロニクス関連機器の  
製造・販売を目指し誕生

1980

愛知県江南市に  
本社ビルが完成、  
事業体制が確立し拡大へ

1990

自社ブランドの確立、  
業界初のシステムを開発・販売、  
営業拠点が全国に拡大

2000

JASDAQ市場に上場、  
Cellerite社を子会社化し、  
グローバル展開を加速

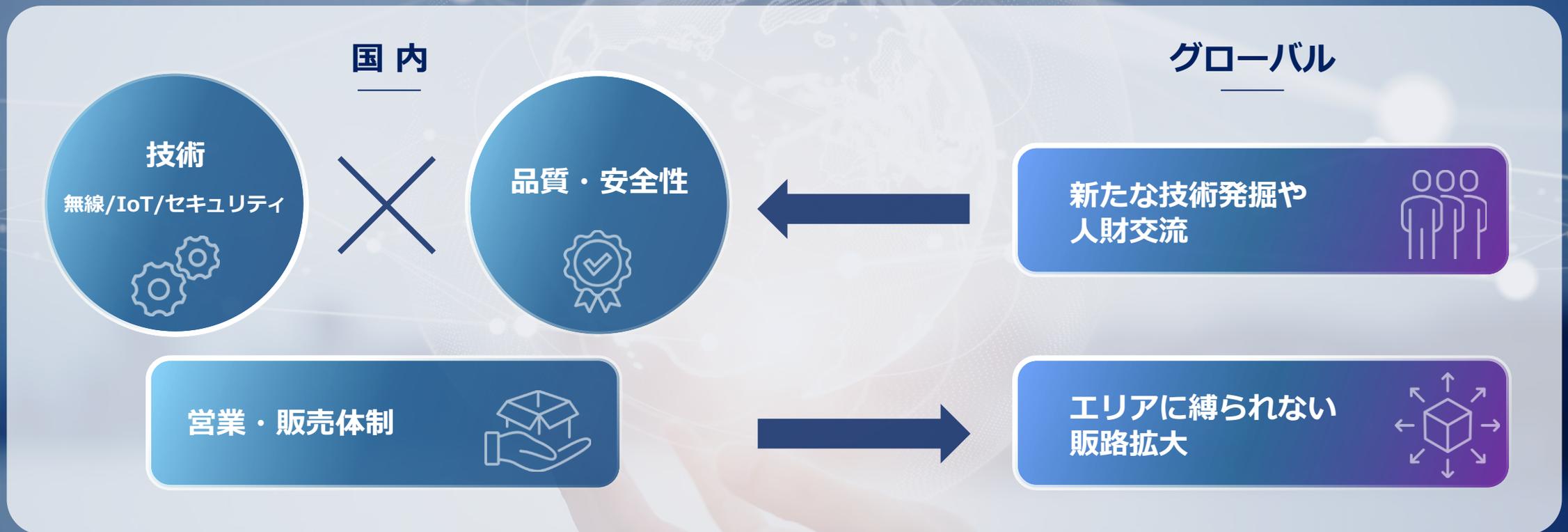
2020

創業50周年を迎え、  
グローバルな企業へシフト

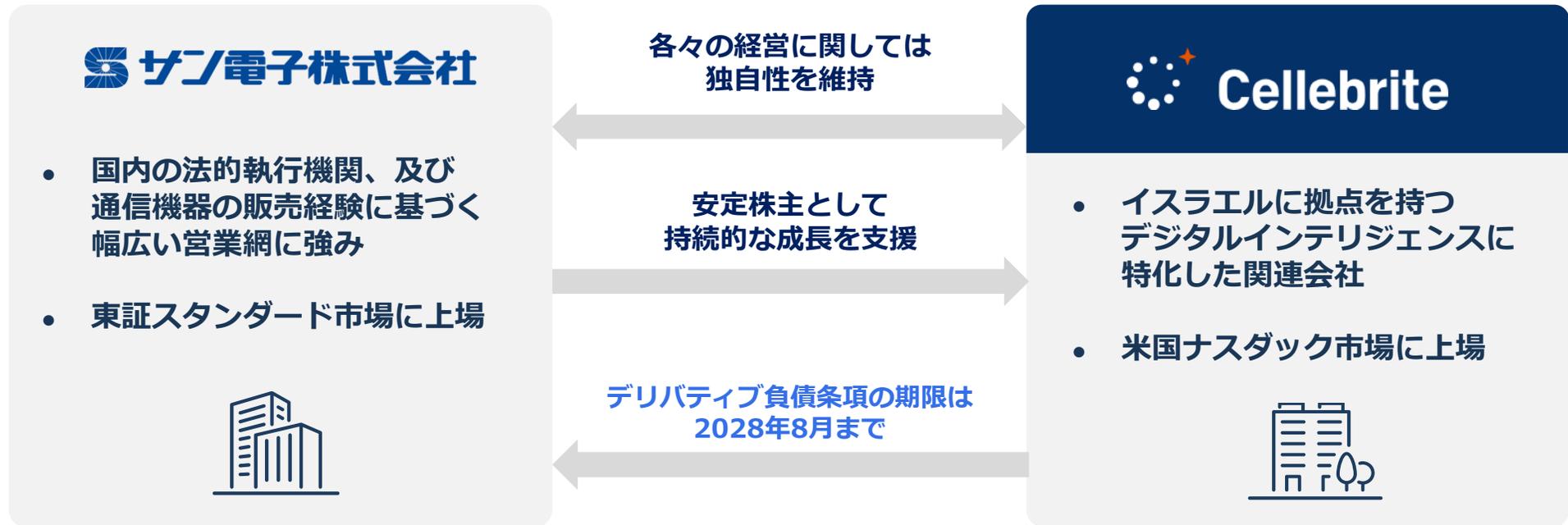
グローバル展開を加速

売上高イメージ

国内事業で培った技術やノウハウと  
グローバルから得た新たな技術・人財交流を融合させることで  
エリアにとらわれないビジネスで成長



# 当社が保有するCellebrite社株式によって発生する評価損益が サン電子の業績（経常利益・当期純利益）に影響



# 国内のフォレンジック製品・デジタルインテリジェンス市場を牽引 関連製品やトレーニング、サービスを提供

### サン電子株式会社



- F-Noteをはじめとする独自の関連製品を日本市場向けに開発・販売
- フォレンジック製品ユーザー向けオリジナルトレーニングを市場に提供

日本市場で  
フォレンジック製品を販売し  
てきたことで得た強み

最新のフォレンジック製品・技術を  
日本市場に素早く・的確に展開する  
経験とノウハウ

#### 「Inseyets」

デジタル捜査機関のあらゆる携帯電話  
への合法的なアクセス、デジタル証拠  
の抽出をより簡単にするシステム

#### 「Cellebrite Guardian」

証拠データの保存、管理共有などを  
SaaSベースで一元管理するシステム

 Cellebrite



UFEDをはじめとする  
国内における製品販売権を付与



## 2024年3月期 決算/2025年3月期 業績予想

## 2024年3月期 決算サマリー

### POINT1

- ・ Cellebrite社が2023年3月期第3四半期より持分法適用会社に変更
- ・ Cellebrite社の株価が\$ 6.09から\$ 11.08に上昇したため、デリバティブ評価損により持分法損失を計上
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益は3,777百万円の赤字

### POINT 2

- ・ Cellebrite社の影響を除くと、半導体不足の解消による増販等により、売上高は795百万円増加
- ・ 2023年3月期に計上した為替差益の反転影響等により、純利益は2,372百万円減少し420百万円の黒字

当社が重視するCellebrite社を除いたサン電子グループの数値

(単位：百万円)	2023/3	2024/3	
	実績 (Cellebrite除く サン電子グループ)	実績 (Cellebrite除く サン電子グループ)	増減額 (サン電子グループ)
売上高	9,250	10,045	795
営業利益	△46	312	358
経常利益	3,313	446	△2,867
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,792	420	△2,372

ご参考：Cellebrite社を含む開示数値

(単位：百万円)	2023/3	2024/3	
	開示資料数値 実績	開示資料数値 実績	増減額
売上高	37,449	10,045	△27,403
営業利益	△1,711	312	2,023
経常利益	14,174	△4,114	△18,289
親会社株主に 帰属する 当期純利益	6,878	△3,777	△10,656

## セグメント別 売上高・営業利益

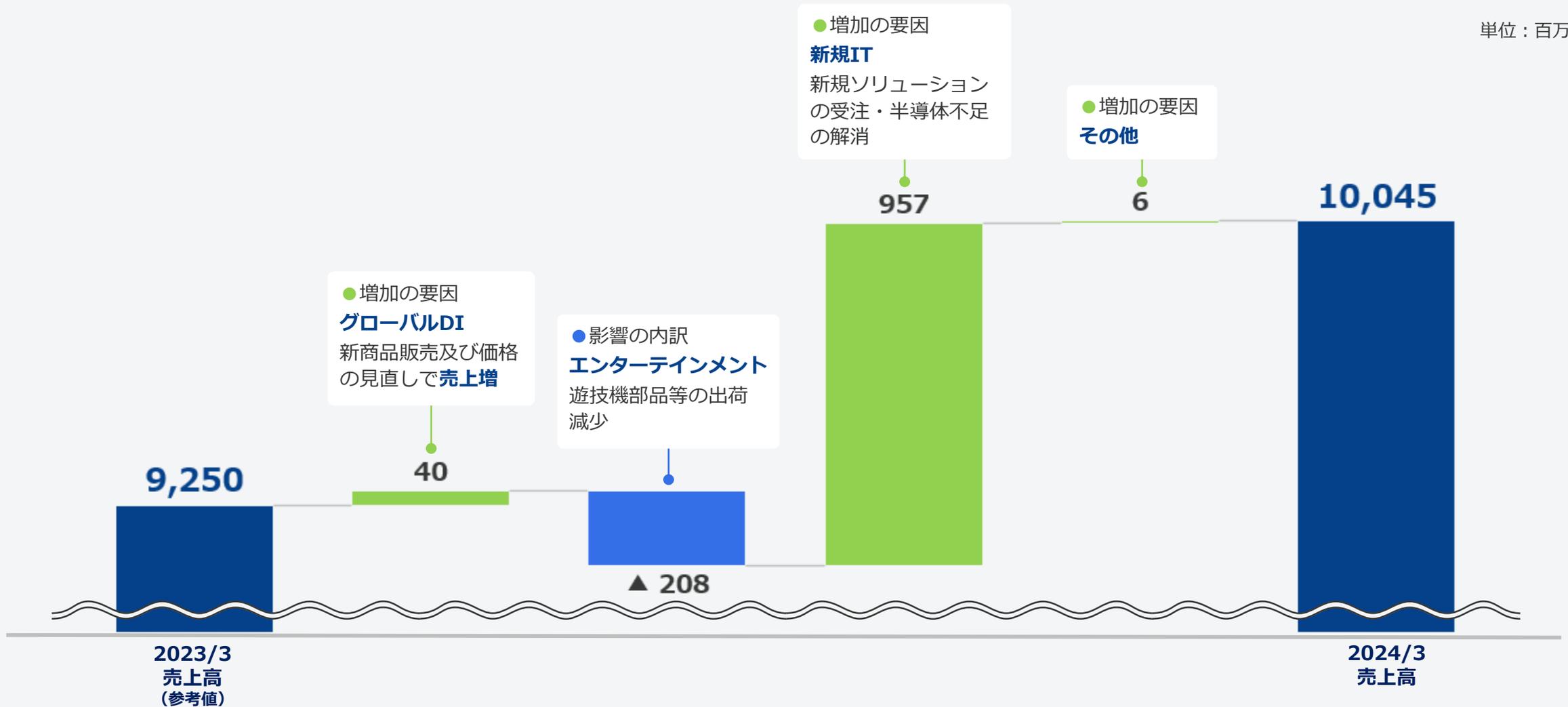
セグメント		2023/3 実績	2024/3 実績	前年同期比 (%)	トピックス
グローバルデータ インテリジェンス  	売上高	954	994	4.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル証拠量の爆発的な増加、テクノロジーに精通した犯罪者(組織)に対応するため、最新鋭のデジタルインテリジェンスツールとそのトレーニングなどのサービスを提供</li> <li>次世代デジタルフォレンジックソリューション「Inseyets」(旧「UFED」の後継機種)で、あらゆる携帯電話への合法的なアクセス、デジタル証拠の抽出の生産性向上を図る</li> <li>今期はサブスクリプションビジネスに注力し前期比で売上、粗利ともに増加したものの、前期のスポット案件のはく離により営業利益が減益となった。引き続きサブスクリプション収益をビジネスの根幹に掲げ増収/増益を目指す</li> </ul>
	営業利益	140	131	△5.7%	
	営業利益率	14.7%	13.3%	△9.5%	
エンター テインメント  	売上高	6,259	6,051	△3.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>遊技機関連事業は、業界及び顧客を特化し、高い商品力を有したコンテンツ開発や高品質の制御基板開発を実現する</li> <li>ゲームコンテンツ事業は、知名度の高いIP「上海」ブランドを使ったモバイルゲームを社内で開発から運営まで完結 コスト効率の良い収益を長期にわたり維持</li> <li>欧米市場を中心に人気が再来している「レトロゲーム」ジャンルでは、当社が多く保有しているIPを有効活用</li> </ul>
	営業利益	706	802	13.5%	
	営業利益率	11.3%	13.3%	17.6%	
新規IT関連  	売上高	2,064	3,022	46.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>5Gをキーワードに製品開発を推進</li> <li>産業用ネットワーク機器「Rooster」はデュアルSIM対応で、それぞれ異なる通信キャリア回線が冗長化することが可能。通信キャリア網が障害発生時に対応可能</li> <li>「SunDMS」は死活監視や「Rooster」の一元管理が可能となり遠隔地に多数設置されたIoTデバイスの運用管理の負荷やメンテナンスコストを大幅に軽減することを実現</li> </ul>
	営業利益	138	230	66.5%	
	営業利益率	6.7%	7.6%	13.4%	

※2023年3月期実績はCellebrite社の売上を除く

※営業利益は本社管理費の配賦前営業利益

# 売上高増減要因（Cellebrite社を除く）

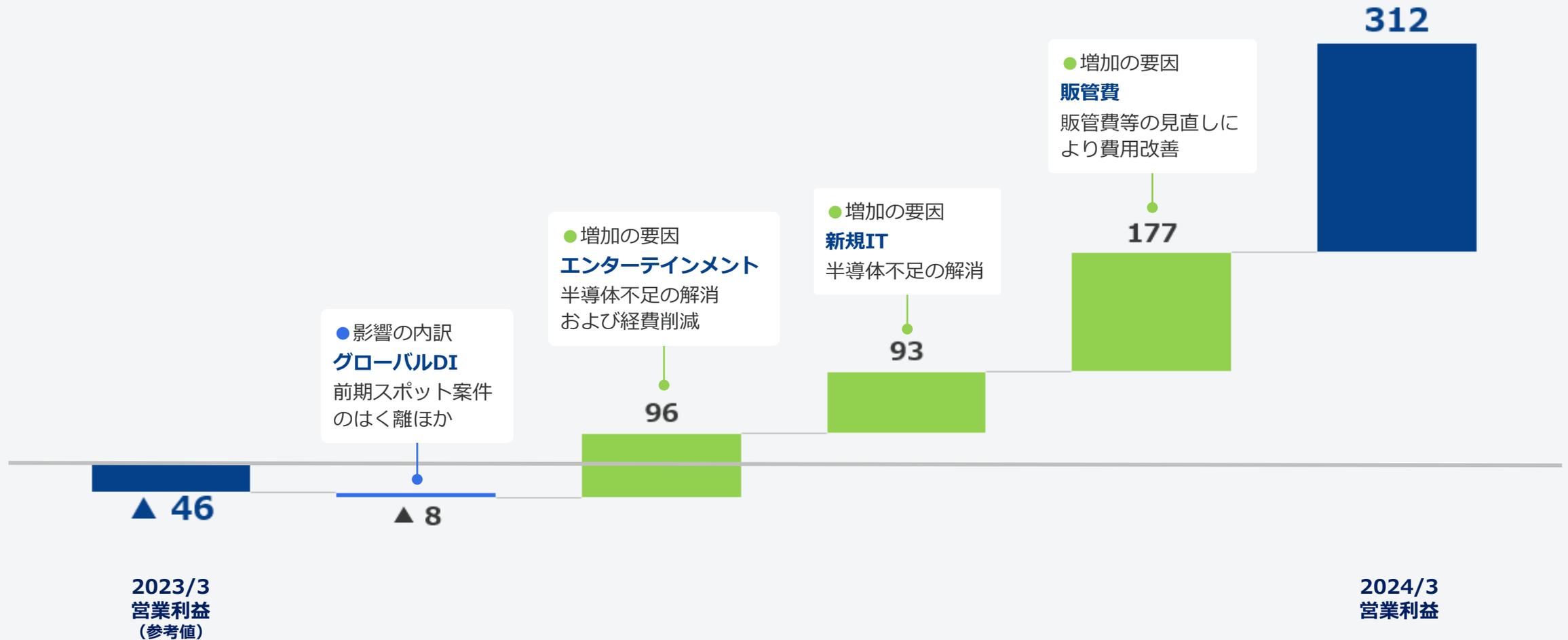
単位：百万円



※売上高はCellebrite社の売上を除く

# 営業利益増減要因（Cellebrite社を除く）

単位：百万円



※営業利益はCellebrite社の営業利益を除く

## 連結貸借対照表

### POINT

持分法適用関連会社であるCellebrite社の損失分として関係会社株式が35億円減少した一方、価格調整条項により付与された権利の時価86億円などを計上したため、総資産は50億円増加

(単位：百万円)	2023/3	2024/3	
	実績	実績	前期比 (%)
現金及び預金	3,138	1,732	△44.8%
その他流動資産	20,697	21,717	4.9%
有形固定資産	1,628	1,580	△2.9%
無形固定資産	784	687	△12.3%
投資その他の資産	15,518	21,121	36.1%
<b>資産合計</b>	<b>41,767</b>	<b>46,838</b>	<b>12.1%</b>
流動負債	4,024	4,905	21.8%
固定負債	2,728	4,674	71.2%
<b>負債合計</b>	<b>6,753</b>	<b>9,579</b>	<b>41.8%</b>
株主資本	33,374	28,314	△15.1%
その他包括利益累計額	1,533	8,843	476.5%
株式引受権	27	24	3.0%
新株予約権	78	78	△0.8%
<b>純資産合計</b>	<b>35,013</b>	<b>37,259</b>	<b>6.4%</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>41,767</b>	<b>46,838</b>	<b>12.1%</b>

## 連結キャッシュ・フロー計算書

### POINT

前期に予納した法人税の中間納付分の戻り38億円、金銭信託の増減▲33億円、棚卸資産の増加▲21億円等により、フリー・キャッシュ・フローは10億円減少

(単位：百万円)	2023/3		2024/3	
	実績	実績	実績	コメント
営業活動による キャッシュ・フロー	▲13,518	2,509		法人税の還付により38億円のキャッシュイン 棚卸資産の増加により21億円のキャッシュアウトほか
投資活動による キャッシュ・フロー	▲25,131	▲3,562		金銭信託の取得により40億円のキャッシュアウト 金銭信託の解約7億円によるキャッシュインほか
財務活動による キャッシュ・フロー	25,574	▲385		自己株式の取得により9億円のキャッシュアウト 配当金の支払により4億円のキャッシュアウト 借入金の増加により10億円のキャッシュインほか
現金及び現金同等物の 期首残高	27,438	2,934		
現金及び現金同等物の 期末残高	2,934	1,519		
フリー・キャッシュ・フロー	▲38,649	▲1,052		法人税の還付38億円、金銭信託▲33億円、棚卸資産の増加▲21億円ほか

## 2025年3月期 業績予想

### POINT

エンターテインメント事業でコスト効率の良い収益構造を目指しつつ、新規IT関連事業およびグローバルデータインテリジェンス事業において新商品・新サービスを投入し収益拡大を目指す

(単位：百万円)	2024/3	2025/3		
	実績	予想	前年同期比 (%)	増減額
売上高	10,045	12,285	22.3%	2,240
営業利益	312	709	127.2%	397
経常利益	△4,114	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益/純損失	△3,777	-	-	-

2025年3月期の経常利益および親会社株主に帰属する純利益については、当社の持分法適用関連会社であるCellebrite社において認識している価格調整条項、特定の権利制限株式およびデリバティブ負債について、公正価値の変動による当社連結業績への影響を見積もることが困難なことから、未定とさせていただきます。

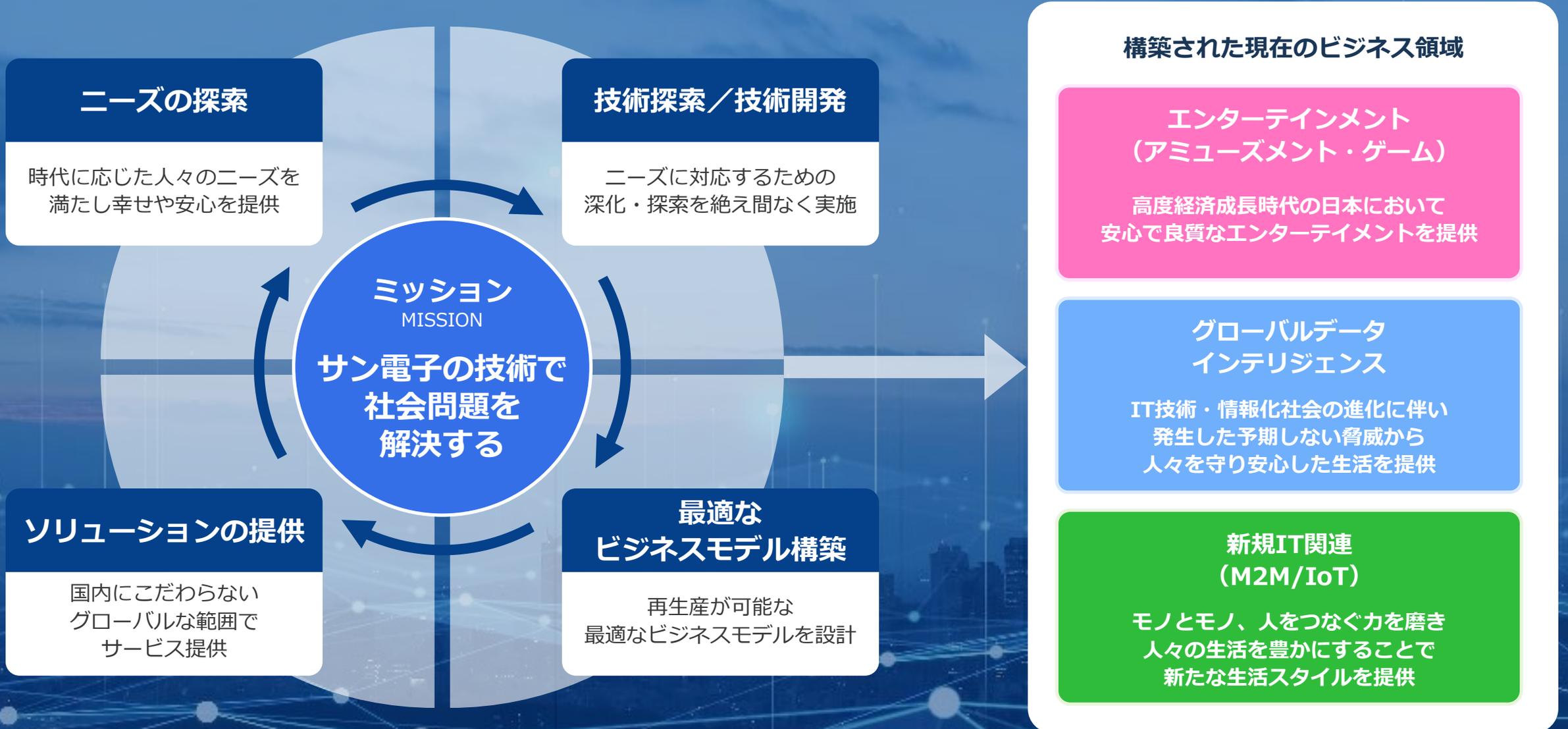
基本方針

将来に向けての事業展開と経営基盤を強化するため、中長期のフリー・キャッシュ・フローの推移を考慮しつつ、成長投資の資本効率を考慮し、安全性や内部留保とのバランスにも留意した利益還元を実施

		2023/3	2024/3	2025/3 (予想)
配当金	(年間)	20.00円	40.00円	未定
	(期末)	20.00円	40.00円	未定
	(第2四半期末)	0円	0円	未定
配当性向(連結)		6.8%	—	—

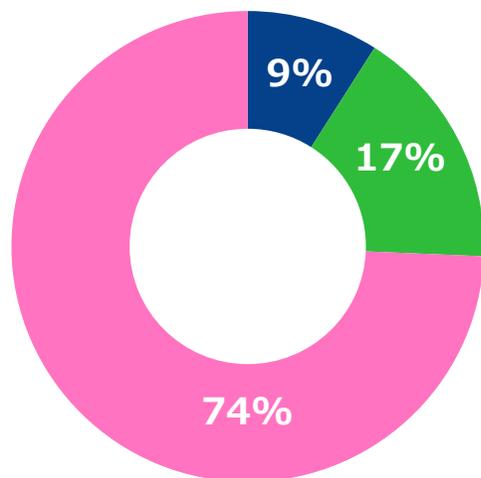
## サン電子の成長戦略（目指す姿）

# サン電子の事業における考え方



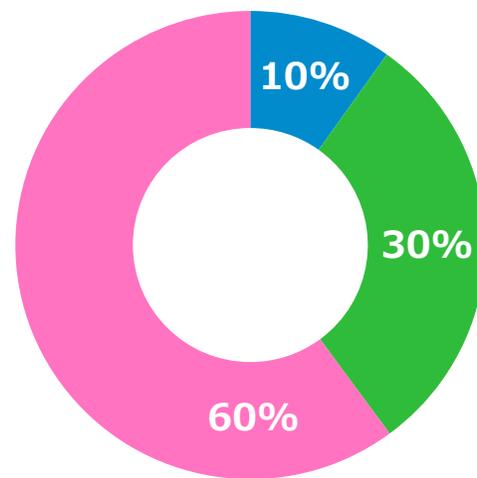
## 事業ポートフォリオの変化

2019/3期  
売上高構成比



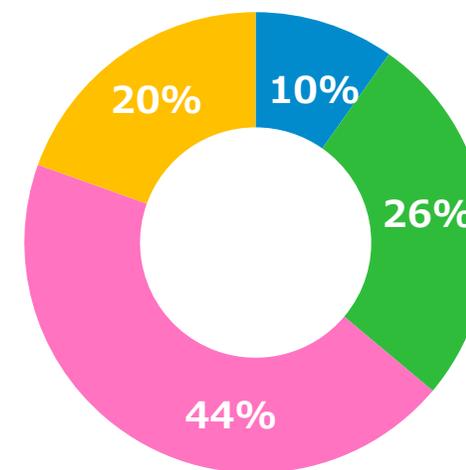
- 旧モバイルデータソリューション
- 新規IT
- エンターテインメント関連

2024/3期  
売上高構成比



- グローバルデータインテリジェンス
- 新規IT
- エンターテインメント関連

2027/3期  
目指すべき売上高構成比



- グローバルデータインテリジェンス
- 新規IT
- エンターテインメント関連
- 新領域

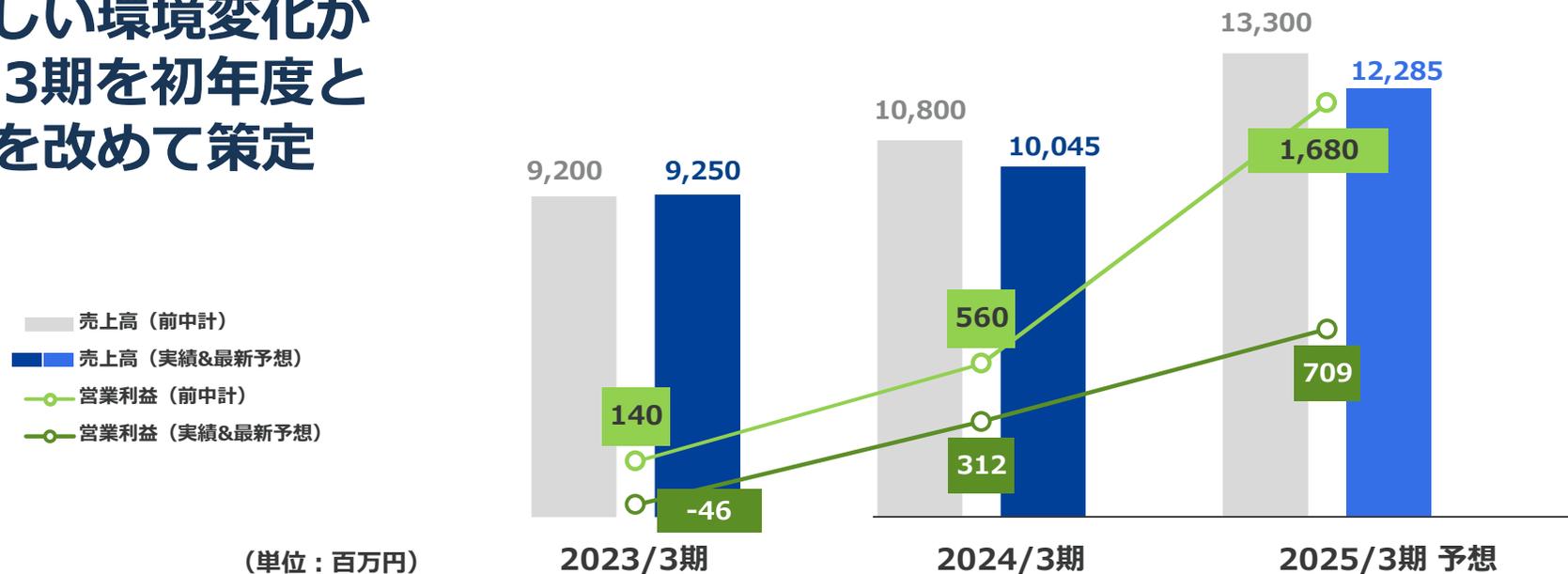
※Cellebrite社を除く

# サン電子の成長戦略（新中期経営計画）

## 中期経営計画の見直しについて

前中計の想定から著しい環境変化が生じたため、2025/3期を初年度とする新中期経営計画を改めて策定

### 営業利益の当初計画と最新見通しの差異



(単位：百万円)

	2023/3期	2024/3期	2025/3期 予想
売上高 (前中計)	9,200	10,800	13,300
売上高 (実績&最新予想)	9,250	10,045	12,285
営業利益 (前中計)	140	560	1,680
営業利益 (実績&最新予想)	△46	312	709

### 数値の修正が生じた要因を分析した結果、下記の要因を認識

#### 外的要因

- 世界的な半導体の不足
- **世界情勢の不安（紛争など）による著しい原材料費・輸送コスト・人件費の高騰**
- 通信事業における技術進歩など、前提条件となる競争環境の大きな変化
- 遊技機業界の継続的な縮小傾向
- 競合との価格競争が激化

#### 内的要因

- 事業部門間のコミュニケーションギャップによる事業推進の遅れ
- 新たな成長ドライバーが存在しているものの、収益化への勤務環境の変更

#### 事業面の変化

- 社外との業務提携による提供サービスの多様化
- M&Aによる連結子会社の取得
- 人財面のリソースの増加

## 前中期経営を見直し新たに新中期経営計画を策定。 既存事業戦略を見直し、 将来への成長基盤確立への基盤構築を目指す



## 新中期経営計画テーマ

### 既存事業戦略の強化及び 将来の成長基盤確立を目指す

#### ● 定量目標（全社）

(単位：百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 予想	2027/3期 計画
売上高	10,045	12,285	19,200
営業利益	312	709	2,100
営業利益率 (%)	3.1%	5.8%	10.9%

#### ● 中計の個別戦略テーマ

- 1 既存事業の稼ぐ力の改善  
(価格改定と原価低減の施策)
- 2 新たな成長ドライバーの創出  
(新事業、新商品、新サービスの開拓)
- 3 事業を支える経営基盤の構築  
(情報のDX化による組織運営)



### グローバルデータインテリジェンス事業

- ・ 増加・巧妙化するサイバー犯罪に対応する為に犯罪捜査のDX化が加速
- ・ 犯罪捜査のDX化を下支えするデジタルツールへの需要も旺盛

#### 中計期間の想定される事業環境

市場規模：

##### デジタルフォレンジック市場

- デジタルフォレンジック市場は2023年時点で、全世界で約100億ドル（円換算で約1.5兆円）の市場規模を誇っている
- 2028年の市場規模の予測は約182億ドル、2023年から2028年までの5年間のCAGRは12.9%が想定されている

##### 脅威インテリジェンス市場

- 脅威インテリジェンス市場は2023年時点で全世界で約130億ドル（円換算で約2兆円）の市場規模を誇っている
- 2019年から2025年までの5年間のCAGRは約14.0%の成長が想定されている

#### 競争環境

##### デジタルフォレンジック市場

- 増加・巧妙化するサイバー犯罪に対応するために、犯罪捜査のDX化が加速、対応が求められている
- 犯罪捜査のDX化を下支えするデジタルツールへの需要も旺盛
- デジタルフォレンジックに拘らない新デジタルツール/ソリューション提供を加速中

##### 脅威インテリジェンス市場

- サイバー脅威の増加・複雑さ・高度化に伴い、より戦略的な脅威管理アプローチの必要性が高まっている
- 旺盛な需要増に伴い、大小問わず各ベンダー間で激しい技術進化の競争が行われている



## グローバルデータ インテリジェンス事業

### ● グローバルデータインテリジェンスの ビジョン

グローバルな人の安心/  
安全への貢献を目指し  
実現に必要な製品/  
ソリューション/サービ  
スを提供

顧客のファースト  
コールカンパニーとし  
て信頼されるワン  
ストッププロバイダーを  
目指す

### ● ターゲット顧客

法執行機関

民間企業

金融サービス業界  
セキュリティ・サービ  
ス・プロバイダー

### 売上高

2024/3期実績 **994**百万円 → 2027/3期計画 **1,879**百万円

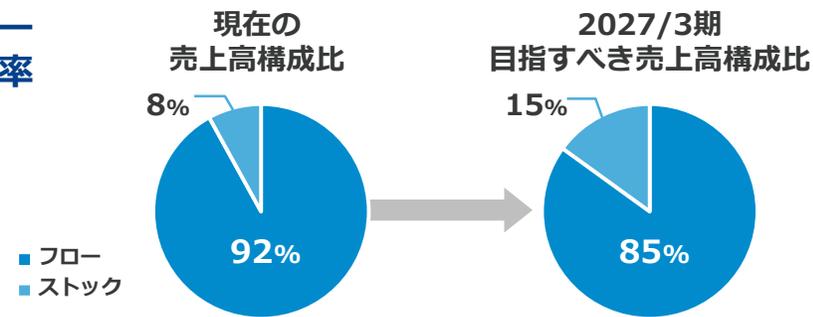
### セグメント利益

2024/3期実績 **131**百万円 → 2027/3期計画 **312**百万円

### 主要戦略

戦略テーマ	課題/機会	解決の方向性/施策
既存事業の 稼ぐ力の改善	安定的な収益機会の獲得	<b>ストックビジネスの増加</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>アップセル・クロスセルによる販売活動の強化</li> <li>解約率の減少</li> </ul>
新たな成長 ドライバーの創出	デジタルフォレンジックに拘らない新 デジタルツール/ソリューション提供	イスラエルをはじめとするこれまでのネット ワークを活かした高付加価値製品の探索

### ● ストックとフロー の売上高構成比率





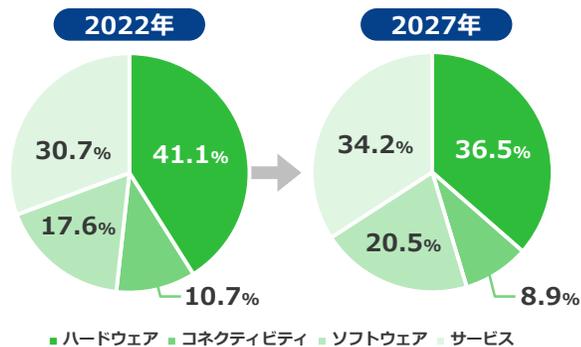
## 新規IT関連事業

- 5Gの到来に備えたデータ容量の増大への対応とセキュリティへの対策強化
- 競合との兼ね合いによる価格競争の激化

### 中計期間の想定される事業環境

#### ● 市場規模：国内IoT市場の市場規模

国内IoT市場におけるユーザー支出額



国内IoT市場は年8.5%の成長市場  
2027年度の市場規模は8兆7,461億円の見通し

- 3G停波 (AU 2022/3、Docomo 2026/3、SoftBank 2024/4)  
– LTEも置き換えが活況となる
- 5Gの到来  
– 当面はNSA(4Gとの共用)、SA (5G専用) は2027年以降と予測  
– 課題は価格、電波の直進性、データ量の増加
- AIによる画像認識、蓄積されたデータ分析
- セキュリティ対策

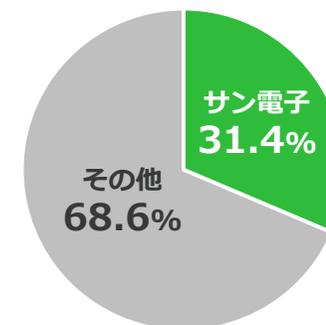
### 競争環境

#### ● 事業環境分析

##### 競合環境

- 近年の競合変化  
– 民生品から産業向けに進出が本格化
- 価格低減  
– 低価格帯ルータ  
– モジュール内蔵の動き

国内IoTルータシェア (2022年度)



国内IoT/M2Mルータ部門では  
サン電子がトップシェア



## 新規IT関連事業

### ● 新規ITの特徴

ハード・ソフトをエンドツーエンドで提供できることが強み

#### サン電子のポジショニング

##### 1 様々な機器からデータ収集

1. Roosterでデータを通すことが、そもそものビジネス根源
2. レガシー機器に対するデータ収集

##### 2 データを使える形に処理する場所

1. LBX\*などでエッジ処理が可能
2. SunDMSでの処理が可能

\*LBX:エッジAI搭載  
自社製品

### ● ターゲット顧客

飲料自販機メーカー

医療機器メーカー

物流メーカー  
(トラック・鉄道・バスなど)

インフラ・ビル・  
駐車場管理企業

### 売上高

2024/3期実績 **3,022**百万円 → 2027/3期計画 **5,059**百万円

### セグメント利益

2024/3期実績 **230**百万円 → 2027/3期計画 **911**百万円

2025/3期

2026/3期

2027/3期

ハードウェア中心

ソリューションビジネス  
へ展開

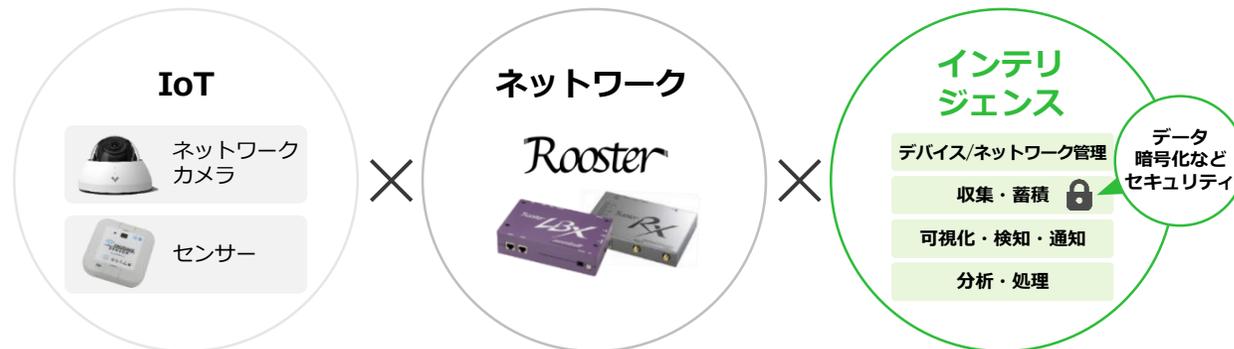
EdgeAI・デバイスのネット  
ワーク インテリジェンス

- 既存のRoosterの更なる拡販  
→3G->4G移行案件の刈り取り
- 5Gの対応  
→新たなマーケット開拓

- IoTソリューションおよび映像ソリューション
- Roosterおよびネットワークデータの収集・制御、可視化・データ分析 (AI/BI\*)

- センサーデータなどをエッジ・コンピューティングにより高度なデータ処理
- EKTeckなど海外展開

## SunDMSを柱にデータビジネスを拡大 成長ドライバー確立を図る



\*BI(Business Intelligence)

企業に蓄積していくデータを分析して、分析結果を経営の意思決定に活用する



## エンターテインメント関連事業

- 新型コロナウイルス感染症拡大による行動制限などでパチンコホール数、参加人口の減少しているが、2022年11月から導入が始まったスマートパチスロが好調なことから一時的な市場規模の回復が見込まれることもあり、市場規模としてはゆるやかな減少傾向にあります。
- ゲーム市場においては、欧米の市場で人気が再来している「レトロゲーム」につき、当社保有の多くのIPが活用余地があります。

### 中計期間の想定される事業環境

- 市場規模：国内アミューズメント市場  
パチンコホール数予測

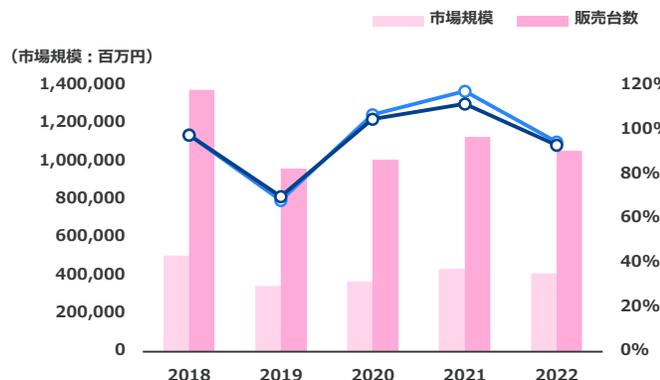


注. 2019年～2022年は警察庁資料から引用、2023年以降の予測は矢野経済研究所推計値（各年12月末現在の店舗数）当社「YANO」パチンコデータベースを基に、店舗数を3/1パターンで予測した。

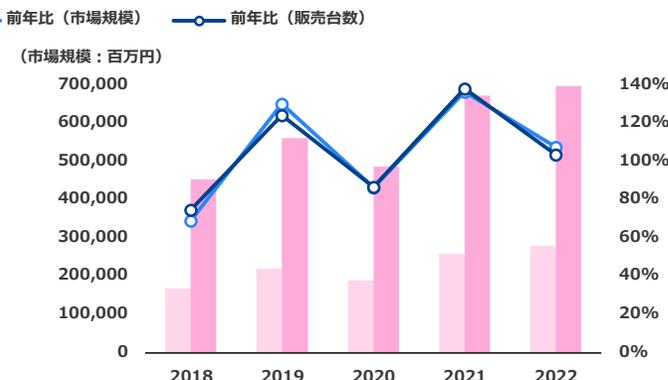
### 競争環境

- 市場規模：パチンコ/パチスロ機市場における市場規模と販売台数

パチンコ機市場における市場規模と販売台数



パチスロ機市場における市場規模と販売台数



※ともに弊社推計 ※数値は各年度（7月～6月の間に迎える）決算期を基準として作成



## エンターテインメント関連事業 (アミューズメント・ゲーム)

売上高

2024/3期実績 **6,051**百万円 → 2027/3期計画 **8,520**百万円

セグメント利益

2024/3期実績 **802**百万円 → 2027/3期計画 **1,536**百万円

### ● エンターテインメント関連の特徴

#### 遊技機ビジネス

遊技機企画、映像開発、ソフト開発、回路設計、基板実装、樹脂成型、組立までを一気通貫での対応が可能

#### ゲームビジネス

旧作リメイクでサンソフトブランドの認知度を向上させ、新規IP開発により欧米・アジアへの展開を図る。また遊技機アプリではパチンコユーザのみならずアニメファンへの展開を狙う

### ● ターゲット顧客

遊技機メーカー

ゲームユーザ  
パチンコユーザ  
アニメユーザ

新規開拓

### 主要戦略

戦略テーマ	課題/機会	解決の方向性/施策
既存事業の 稼ぐ力の改善	<b>遊技機ビジネス</b> ・ 開発タイトル数増	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発要員の新規/中途採用</li> <li>新規協力企業の開拓、協業、提携（ゲームビジネスも兼ねる）</li> <li>社内OJT教育による短期間での育成</li> </ul>
	<b>ゲームビジネス</b> ・ 新規IP開発 ・ 海外マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内メンバ+委託パートナーによる開発</li> <li>パブリッシャとの提携</li> </ul>
新たな成長 ドライバーの 創出	<b>新規ビジネス</b> ・ パートナー開拓	対象業界を得意とするパートナーの買収・提携

## サン電子の先端技術商材のベースとなる技術の開発を担い 事業拡大を支える

### POINT 1

#### 研究開発部の役割

先端技術力でサン電子の各事業部の成長を支える

### POINT 2

#### 外部企業・大学との連携

要素技術かつ先端技術開発を行う

事業部

スマートファクトリ

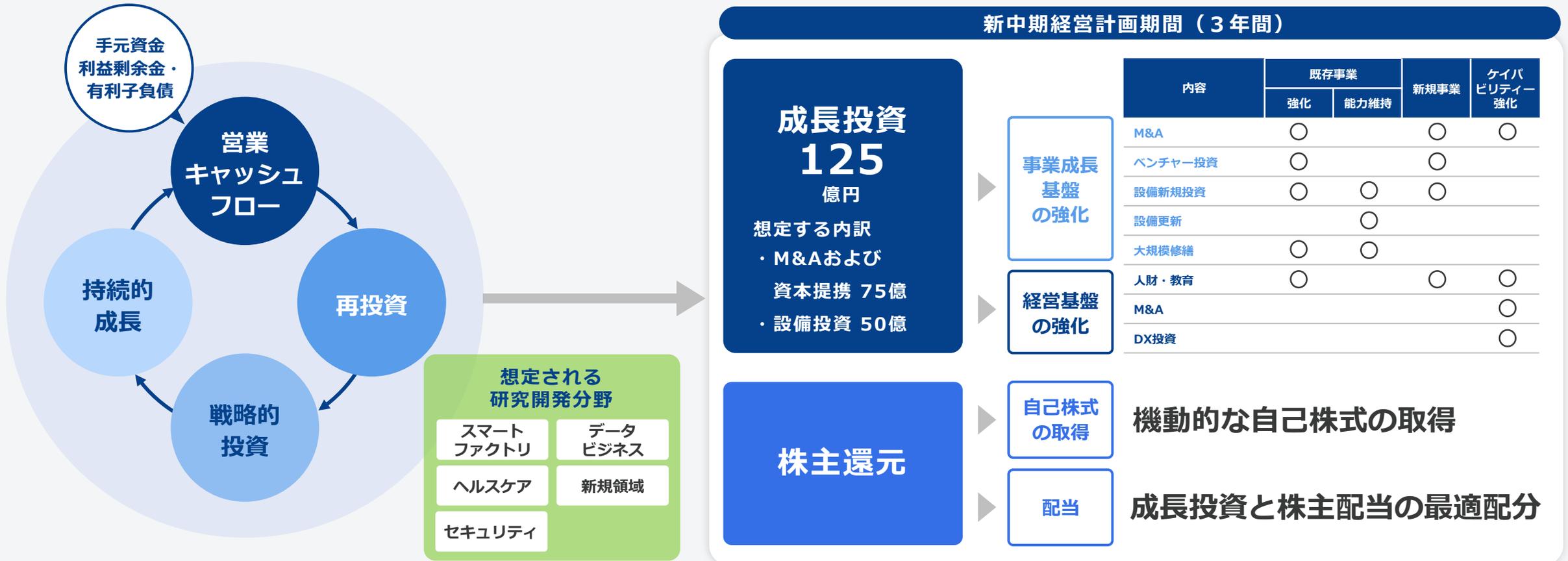
ヘルスケア

セキュリティ

データビジネス

研究開発部

## 企業価値を最大化するためのキャッシュ・アロケーションを策定



※各項目の合計値は営業キャッシュ・フローの総額とは一致しないが、投資総額は営業キャッシュ・フローの範囲内とする

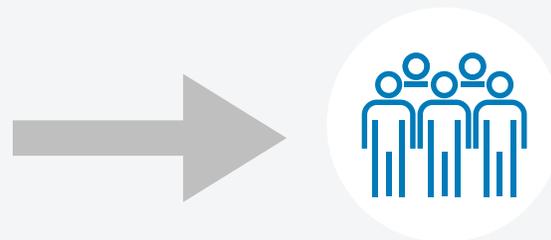
## 既存事業にフォーカスしたM&Aから 新たな成長の可能性を幅広く探すM&A方針へシフトすることで 「稼ぐ力」の増大により、成長拡大・企業価値の増大につなげる

### M&Aの基本方針

- 適正価格による取得
- PMIを重視（M&Aプロセスに関するリソースの8割はこの工程にアサイン）

テーマ	事業セグメント			
	エンターテインメント	グローバルデータインテリジェンス	新規IT関連 (M2M/IoT)	ビジネス開発 / その他
商品・サービスの拡充	○	○	○	○
さらなる市場の獲得		○	○	
規模のメリット追及	○			
新規事業の獲得	○	○	○	○
周辺分野への進出		○	○	

高度な技術を  
企業価値向上に結びつけられる  
技術人財の育成・採用を強化



人財に関しては  
**経営の最重要テーマ**  
として設定

## 人財戦略の方向性

### ✓ 人的資源の育成

- 研修・教育体制の拡充・見直し
- タレントマネジメントシステムの活用
- 社内ノウハウの共有
- OJTによる実戦的経験

### ✓ 働きやすい職場環境の構築

- 従業員満足度向上
- 福利厚生の充実
- ダイバーシティへの対応

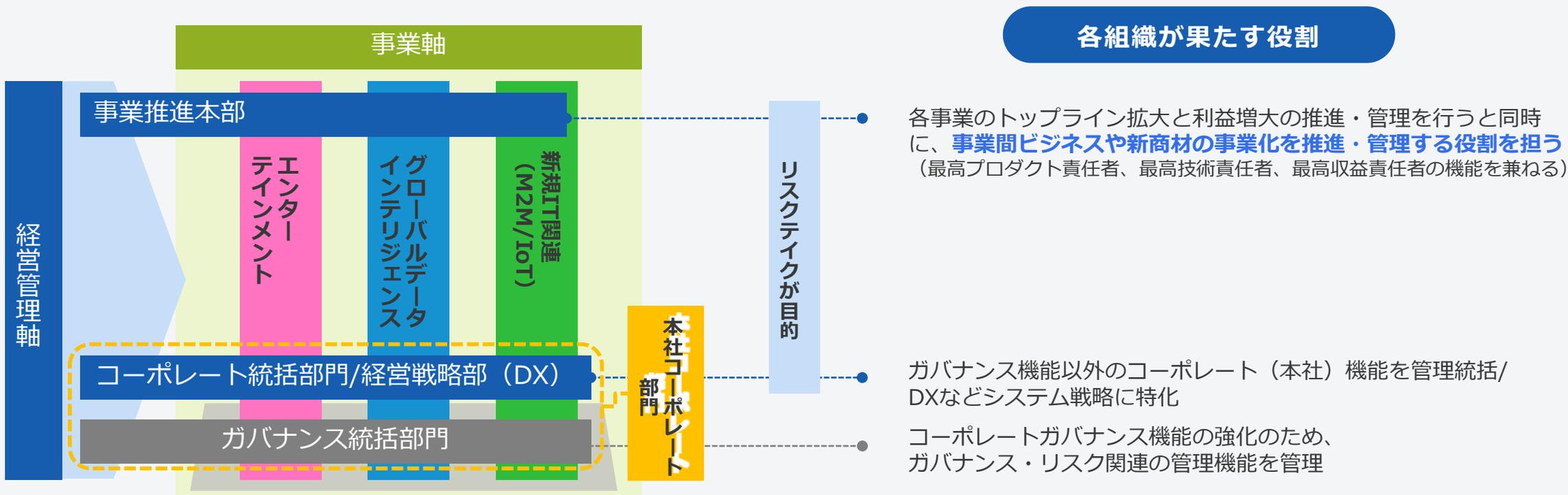
### ✓ 人財の獲得

- 海外インターシップの活用
- 教育機関との連携の強化
- 国内外からのグローバル採用

### ✓ イノベーションを創出する組織

- 挑戦を後押しする社風
- 加点主義の評価制度の整備
- 人とつながる文化の醸成
- 人脈と情報のチェーン構築

## さらなる企業価値の向上に向け経営管理機能を強化、マトリックス経営を実現する組織体制への再編を実施



## (参考資料) セグメント別 商品・サービスの概況

セグメント	トピックス
<p>グローバルデータ インテリジェンス</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>収集・抽出・レポート・トリアージ等自動化のプロセスを加速し、従来各プロセス間で実施していた手動による人間の介入の必要がなくなり捜査員の大幅な作業低減に繋がる、「UFED」に代わる次世代デジタルフォレンジックソリューションとして、「Inseyets」の販売を開始</li> <li>AIと機械学習を使い、捜査チームが高度なフィルタリング・カテゴリー化・タグ付け・分析によってデジタルデータを効果的に処理する「Pathfinder」の販売を開始</li> <li>ディープ&amp;ダークウェブ上の情報収集・分析に特化したインテリジェンスソリューションとして、「Cybersixgill」の取り扱いを開始</li> </ul>
<p>エンター テインメント</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>遊技機関連事業は、パチンコ・パチスロの企画から設計・映像制作・プログラムまでのトータルコンテンツ開発と制御基板の設計から製造までを一貫して受託している</li> <li>実機の市場での稼働貢献・コンテンツの知名度向上のため、スマートフォン向けのパチンコ・パチスロの実機シュミレーションアプリを展開しており、2024年4月には「P 緋弾のアリア～緋緋神降臨～ラッキートリガーVer.」をリリース</li> <li>ゲームコンテンツ事業は、「レトロゲーム」IPを活用した企画を進め、2024年2月にマルチプラットフォーム（コンシューマー機）で「へべれけ2」をグローバルで発売</li> <li>「いっき団結」Switch版を2024年4月に発売</li> <li>Steam向けに完全新作となる「Ark Of Charon」の発売を予定</li> <li>1995年に日本でのみ発売された「クロックタワー」の第一作を現在のゲーム機用に移植、コンテンツを追加した「クロックタワー リワインド」を米国Limited Run、Wayforwardとの共同プロジェクトとして24年度内にグローバルで発売予定</li> </ul>
<p>新規IT関連</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>管理コスト削減や商品補充などのオペレーションの効率化を図るため、飲料自販機向け戦略商品「A330」・「A900」の販売を推進中</li> <li>産業用ネットワーク機器「Rooster」はデバイスマネジメントサービス「SunDMS」との連携により他社との差別化を図る</li> <li>AI画像解析搭載可能なエッジコンピュータとして2023年9月に「LBX8110」をリリース</li> <li>センサーデバイス「おくだけセンサー」は食品衛生管理（HACCP）での温度管理や加速度（振動）センサーによる予知保全として、本格導入フェーズに移行</li> <li>デバイスやネットワークのデータを収集・制御・可視化することが可能となる「SunDMS-Insight」の展開を推進中</li> </ul>

## ディスクレームー



本資料は、当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料の決算データ・会社データについては2024年5月14日現在のデータに基づいて作成されております。

本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、

その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

IR問い合わせ先：サン電子株式会社 IR室

E-mail : [ir@sun-denshi.co.jp](mailto:ir@sun-denshi.co.jp)

