SUNCORPORATION

2020年３月期第3四半期
決算説明資料

サン電子株式会社

（TSE JASDAQ : 6736）
https://www.sun-denshi.co.jp

2020年2月

0. アジェンダ

SUNCORPORATION

目次

1 決算概要 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・3
ハイライト
概要（前期比・計画比）

2 業績予想 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・13

3 グループ展開 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・17

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

SUNCORPORATION

目次

1 決算概要 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・3
ハイライト
概要（前期比・計画比）

2 業績予想 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・13

3 グループ展開 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・17

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

1．決算概要

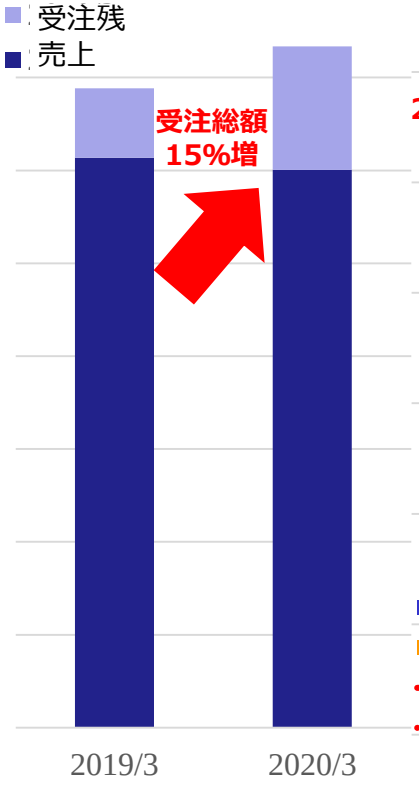
SUNCORPORATION

経営ハイライト

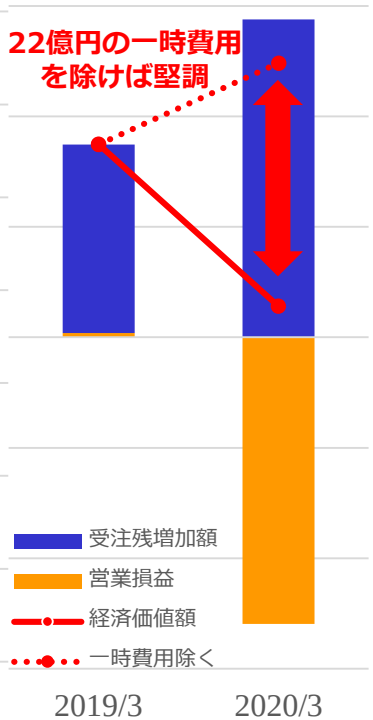
※詳細な分析をP18以降に掲載

PLの見た目は厳しい数字だが、将来の中長期の事業成長を受注残増加により拡大
M&A向け資金調達も含め、次のステップにつながる重要な期になった

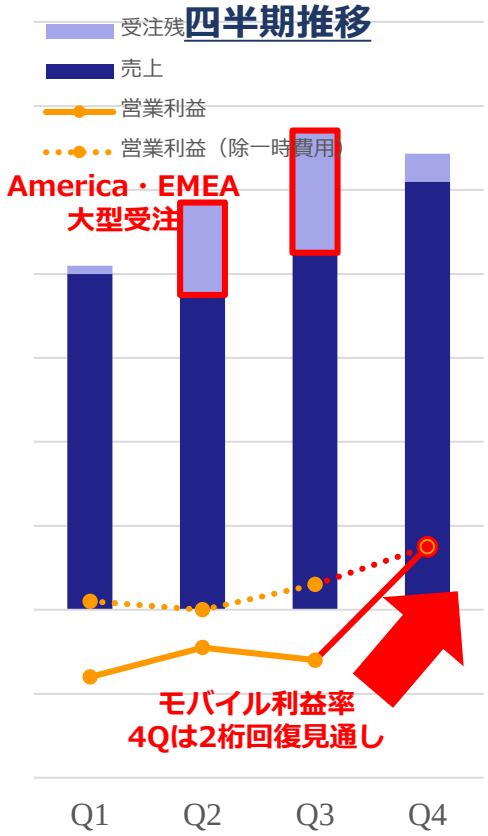
モバイル 受注・売上推移



グループ 経済価値額 推移



モバイル 四半期推移



3Q　　見通し

コメント

✓ **3Q受注総額の増加**
今期に売上とならないが、顧客から受注した総額は大きく増加を記録した。ストック売上も含め、翌期以降の売上増にもなるが、最大のメリットは成長市場において、シェアの拡大を実現できた。

✓ **グループ経済価値額ではプラス**
・22億という大きな費用が一時費用として発生したが、事業バランスとしては経済価値額でプラスを維持（赤線）し、事業の運営に大きな支障はない。また、その影響を除けば、PL上は減益に見えるが、前期に比べても事業受注は好調（赤点線）

✓ **Q4は13%の利益率に回復**
・需要期で、一時費用も剥落し、Q4はﾓﾊﾞｲﾙは2桁利益率に回復見込み。受注残も含め、翌期に弾み。

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

1．決算概要

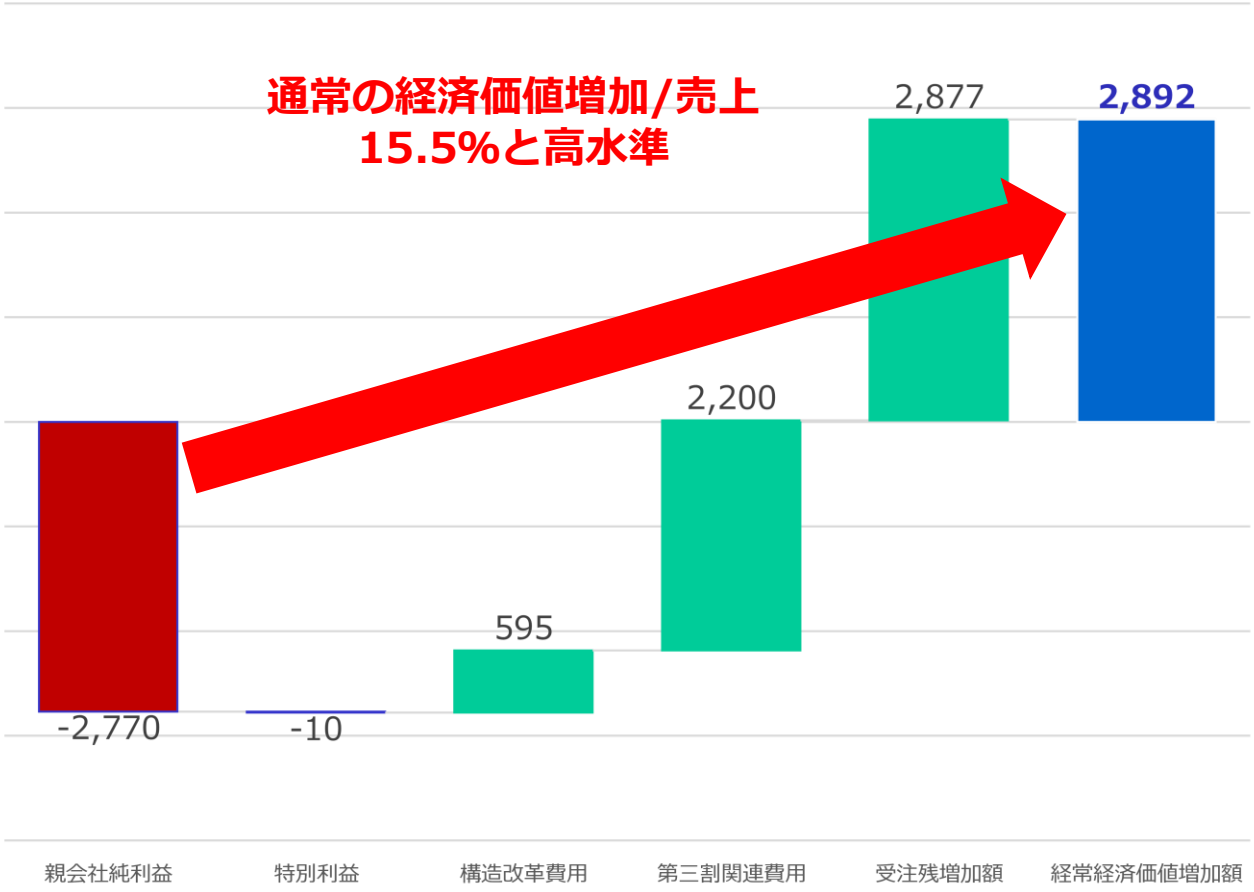
SUNCORPORATION

経営ハイライト

※詳細な分析をP18以降に掲載

ビジネスモデルの再検討も含め、事業ポートフォリオの再構築中
第１弾として、特別損失で事業整理損失等を6億円計上

経常的な事業成果



コメント

✓ **経常的な経済価値は大きく増加**
親会社株主に帰属する四半期純損失は大きな損失となるが、その内訳のほとんどは一時的な費用で占められる。当社の過去の投資について、損失を計上することで、グループ資産の最大化を中心に置いた戦略の転換を推進する。

✓ **多額の一時費用の計上について**
・PLだけではないグループの事業基盤が堅調であるからこそ実施できた施策。IGP社の投資を実現し、M&Aの弾力的な実施を可能にしたこと、構造改革費用で従来の乱立した事業について選択と集中を進め、当社の事業ドメインの絞り込みを行う。

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

1．決算概要

SUNCORPORATION

2020年３月期第3四半期累計　セグメント別決算ハイライト

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	利益率（%）	コメント
モバイルデータソリューション	13,162	△1,825	—	DIでは受注総額は順調に増加し、欧州等の販売が好調に推移し、前年同期比で売上は増収だが、円高とMLCの売却による減収の影響をカバーできず減収となった。セグメント利益は、子会社の第三者割当による優先株発行に係る一時的な費用が約22億円増加したこともあり、損失となった。
エンターテインメント関連	4,248	283	6.7	売上高は、前期大きく落ち込んでいた遊技機部品・コンテンツの販売が一部回復したことにより、増収増益となった。
新規IT関連	1,025	△306	—	【M2M】売上高は、自販機等のM2M通信機器の販売が前年同期比で堅調に推移したことで増収となり、かつ費用の効率化を図り、損失は縮小した。 【AR】販売はまだ実証実験フェーズの採用に留っているが、前年同期で費用の減少となり、損失は縮小となった。 【O2O】売上高は増加したものの、増額幅は小さいものの、損失は縮小となった。
その他	224	△79	—	【ゲームコンテンツ】 売上高はゲームコンテンツの販売が低調に推移し、前年同期比で減収したが、費用の見直し等もあり損失は縮小となった。
全社費用	—	△667	—	—
合　計	18,660	△2,595	—	—

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

1．決算概要

SUNCORPORATION

2020年３月期第3四半期累計　連結PL実績（前期比）

（単位：百万円）

為替レート　海外子会社に係る項目(2019/9末)
107.92円↔前期113.57円
それ以外に係る項目(2019/12末)
109.56円↔前期111.00円

	2019年３月期 第3四半期累計	2020年３月期 第3四半期累計	増減率 (%)	コメント
売上高	19,160	18,660	△2.6	前期MLC事業売却に伴う売上減
売上原価	6,009 31.4%	6,177 33.1%	+2.8 +1.7Ｐ	ｴﾝﾀｰﾃｲﾝﾒﾝﾄ関連、新規IT関連の売上割合の増加の影響
売上総利益	13,150 68.6%	12,482 66.9%	△5.1 △1.7Ｐ	上記ﾌﾟﾛﾀﾞｸﾄﾐｯｸｽによる影響
販売費及び一般管理費	13,111 68.4%	15,078 80.8%	+15.0 +12.4Ｐ	子会社第三者割当増資に関連する諸経費　約22億円計上
うち、研究開発費	4,939 25.8%	4,824 25.9%	△2.3 +0.1Ｐ	モバイルは増加したが、それ以外のセグメントでは減少
営業利益	38 0.2%	△2,595 △13.9%	― △14.1Ｐ	―
経常利益	△198 △1.0%	△2,400 △12.9%	― △11.8Ｐ	受取利息　268百万円計上 為替差損　108百万円計上
親会社株主に帰属する四半期純利益	162 0.8%	△2,770 △14.8%	― △15.7Ｐ	構造改革費用 5億93百万円計上

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

1．決算概要

SUNCORPORATION

2020年３月期第3四半期累計　セグメント情報（前期比）

（単位：百万円）

		2019年３月期 第3四半期累計	2020年３月期 第3四半期累計	増減率 (%)
モバイルデータ ソリューション	売上高	14,125	13,162	△6.8
	営業利益	1,529	△1,825	—
	営業利益率(%)	10.8	—	—P
エンターテインメント 関連	売上高	3,964	4,248	+7.2
	営業利益	19	283	—
	営業利益率(%)	0.5	6.7	—P
新規IT関連	売上高	790	1,025	+29.8
	営業利益	△624	△306	—
	営業利益率(%)	—	—	—P
そ の 他	売上高	280	224	△20.0
	営業利益	△202	△79	—
	営業利益率(%)	—	—	—P
全社費用	営業利益	△684	△667	—
合 計	売上高	19,160	18,660	△2.6
	営業利益	38	△2,595	—
	営業利益率(%)	0.2	—	—P

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

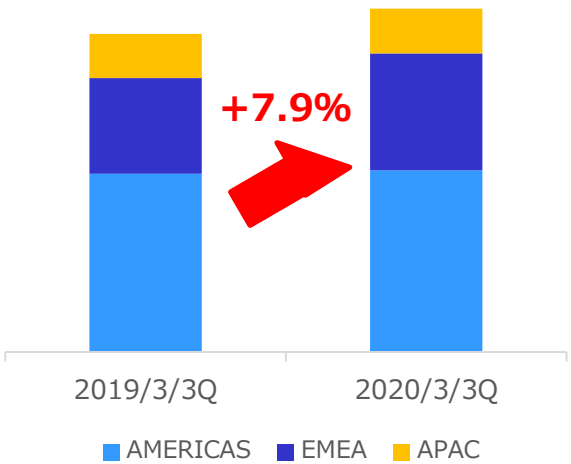
1．決算概要

SUNCORPORATION

（参考）Cellebrite社　売上情報

（単位：K＄）

DI 内訳	2017年 3月期	構成比 (%)	2018年 3月期	構成比 (%)	2019年 3月期	構成比 (%)	2019年 3月期 3Q	構成比 (%)	2020年 3月期 3Q	構成比 (%)
合計	87,596	100.0	111,345	100.0	149,399	100.0	111,264	100.0	120,147	100.0
AMERICAS	51,872	59.2	63,461	57.0	82,821	55.4	62,416	56.1	63,652	53.0
EMEA	24,691	28.2	33,892	30.4	46,318	31.0	33,462	30.1	40,802	34.0
APAC	11,034	12.6	13,992	12.6	20,260	13.6	15,386	13.8	15,693	13.0



➢**拠点の担当地域について**
AMERICAS（北・中南米）　EMEA（ユーラシア+アフリカ）　APAC（アジア・オセアニア）

※Cellebrite社の月次の数字を基に作成。
そのため、決算調整等を行っておりません

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

1．決算概要

SUNCORPORATION

2020年３月期第3四半期累計　連結実績（計画比）

（単位：百万円）

	2020年３月期 上期実績	2020年３月期 修正通期予想	2020年３月期 3Q累計実績	通期 進捗率 （%）
売上高	12,130	26,000	18,660	71.8
営業利益	△1,740 △14.3%	△2,400 △9.2%	△2,595 △13.9%	―
経常利益	△1,654 △13.6%	△2,200 △8.5%	△2,400 △12.9%	―
親会社株主に帰属する当期純利益（四半期純利益）	△1,497 △12.3%	△3,000 △11.5%	△2,770 △14.8%	―

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

1．決算概要

SUNCORPORATION

連結売上高　セグメント情報（計画比）

（単位：百万円）

	2020年３月期 上期実績	2020年３月期 通期予想	2020年３月期 3Q累計実績	通期 進捗率 (%)
売上高合計	12,130	26,000	18,660	71.8
モバイルデータソリューション	8,491	18,910	13,162	69.6
MLC	21	30	23	76.6
DI	8,470	18,880	13,139	69.6
エンターテインメント関連	2,784	5,400	4,248	78.7
新規IT関連	698	1,400	1,025	73.2
その他	156	290	224	77.2

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

1．決算概要

SUNCORPORATION

2020年３月期第3四半期累計　連結BS実績（前期比）

（単位：百万円）

	2019年3月末	2020年3月 第3四半期末	増減率 （%）	コメント
総　資　産	26,761	36,735	+37.3	―
流　動　資　産	22,595 84.4%	32,369 88.1%	+43.3 +3.7Ｐ	下記、現預金の増加が主な要因
現金及び預金	16,248 60.7%	23,766 64.7%	+46.3 +4.0Ｐ	現預金 +7,517百万円 （子会社の第三者割当増資による優先株式の発行による調達）
棚　卸　資　産	2,336 8.7%	1,893 5.2%	△19.0 △3.6Ｐ	―
固　定　資　産	4,165 15.6%	4,366 11.9%	+4.8 △3.7Ｐ	―
流　動　負　債	16,275 60.8%	17,528 47.7%	+7.7 △13.1Ｐ	前受収益 +1,948百万円 （ﾓﾊﾞｲﾙの将来収益のうち、事前に現預金を受け取ったもの）
固　定　負　債	431 1.6%	301 0.8%	△30.0 △0.8Ｐ	―
純資産合計	10,054 37.6%	18,905 51.5%	+88.0 +13.9Ｐ	―

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

2. 業績予想

SUNCORPORATION

目次

1 決算概要 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・3
ハイライト
概要（前期比・計画比）

2 業績予想 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・13

3 グループ展開 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・17

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

2. 業績予想

SUNCORPORATION

2020年３月期　連結業績予想

（単位：百万円）

	2020年３月期 通期予想	2020年３月期 第１四半期時 通期修正予想	2020年３月期 第３四半期時 通期修正予想	修正額 （期初比較）	修正理由 （通期）
売　上　高	27,500 ～ 28,800	27,500 ～ 28,800	26,000	△1,500 ～ △2,800	※詳細は次ページ
営　業　利　益	100 ～ 600 0.4～2.1%	△1,100 ～ △600 △4.0～△2.1%	△2,400 △9.2%	△2,500 ～ △3,000	FA費用、 従業員ﾎﾞｰﾅｽ等 △2,200 モバイル下振れ △700
経　常　利　益	100 ～ 600 0.4～2.1%	△1,100 ～ △600 △4.0～△2.1%	△2,200 △8.5%	△2,500 ～ △3,000	
親会社株主に帰属する当期純利益（四半期純利益）	△170 ～ 330 △0.6～1.1%	△1,770 ～ △1,270 △6.4～△4.4%	△3,000 △11.5%	△2,830 ～ △3,330	構造改革費用 △600 少数株主に帰属する利益 増加額 △200

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

2. 業績予想

SUNCORPORATION

2020年３月期　連結業績予想（セグメント別売上）

（単位：百万円）

	2019年３月期 通期実績	2020年３月期 期初通期予想	2020年３月期 通期予想修正	差異（%）
売上高合計	25,243	27,500 ～ 28,800	26,000	△5.5 ～ △9.7
モバイルデータソリューション	18,402	19,500 ～ 19,700	18,910	△3.0 ～ △4.0
MLC	1,610	60	30	△50.0
DI	16,792	19,440 ～ 19,640	18,880	△2.9 ～ △3.9
エンターテインメント関連	5,281	6,150 ～ 7,000	5,400	△12.2 ～ △22.9
新規IT関連	1,182	1,580 ～ 1,830	1,400	△11.4 ～ △23.5
その他	376	270	290	+7.4

■Information

・全体
売上はエンタ、モバイルを中心に下振れた。

・ﾓﾊﾞｲﾙﾃﾞｰﾀｿﾘｭｰｼｮﾝ
DIは下期が需要期であり、下期偏重。実際に受注は計画通りで前期に比べ増加したが、大型案件でもあり、翌期以降の売上に貢献する形となった。

・エンターテインメント関連
厳しい業界環境は続き、大きく計画未達となる見込み。ただし、損益はほぼ計画通り。

・新規IT関連、その他
主にM2Mが台風等の影響などもあり、下振れの見込み。

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

2. 業績予想

SUNCORPORATION

2020年３月期　連結業績予想（セグメント別営業利益）

（単位：百万円）

	2019年３月期 通期実績	2020年３月期 期初通期予想	2020年３月期 通期予想修正	差異（%）
営業利益 合 計	△200	600 ～ 100	△2,400	—
モバイルデータソリューション	1,794	2,000 ～ 1,830	△1,081	—
エンターテインメント関連	17	120 ～ △110	137	—
新規IT関連	△827	△400 ～ △500	△388	—
その他	△242	△200	△115	—
全社費用	△942	△920	△953	—

■Information

・全体
第三者割当増資関連費用の一時費用の影響（△22億円）及びモバイルの売上の未達の影響（△7億円）もあり、大きな修正となった

・ﾓﾊﾞｲﾙﾃﾞｰﾀｿﾘｭｰｼｮﾝ
大型受注など事業そのものの進捗は堅調だったが、翌期以降の売上に貢献する案件が多く、今期の利益にはマイナスの影響となった。

・エンターテインメント関連
売上は未達だったが、利益は効率化や費用の見直しも含め、計画の上限で着地の見通し

・新規IT関連、その他
M2Mの売上未達もあったが、それ以外の活動など費用の見直しで計画の上限で着地の見通し。

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

目次

1 決算概要 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・3
ハイライト
概要（前期比・計画比）

2 業績予想 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・13

3 グループ展開 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・17

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

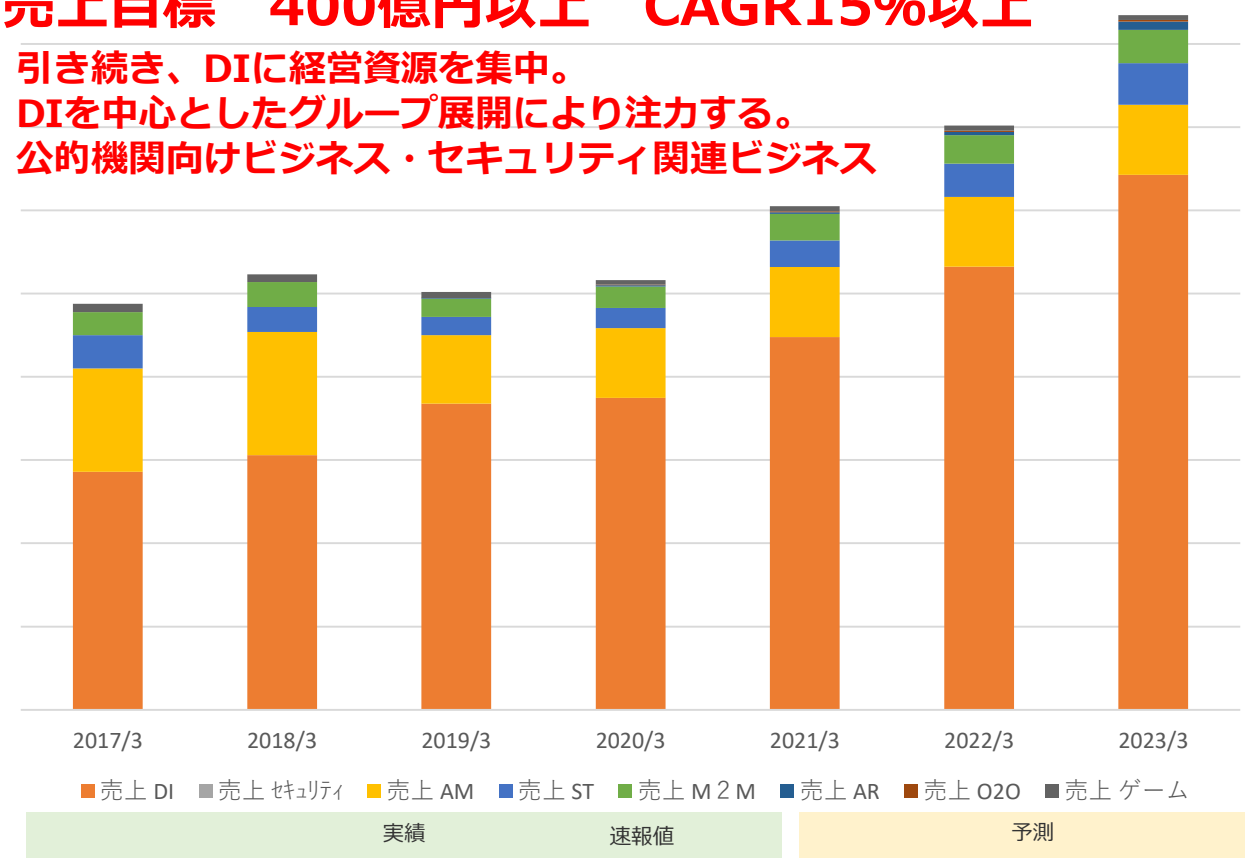
SUNCORPORATION

全社 ロードマップ（2017/3-2023/3 グループ売上推移）

DIへ選択と集中。
エンタの安定的な運営・セキュリティ・B2Gビジネスの成長へ注力分野を特定

目標値（2023/3期）
売上目標　400億円以上　CAGR15%以上

引き続き、DIに経営資源を集中。
DIを中心としたグループ展開により注力する。
公的機関向けビジネス・セキュリティ関連ビジネス



コメント

✓ **売上推移見通し**
・技術的差別化をベースにユニークポジションを確立し、売上は15%以上の高い成長を見込む。

✓ **選択と集中**
・CLB社の強いブランド及び顧客群を活かすことを戦略の中心に。
・イスラエル関連の強い人脈などを活かし、日本企業では考えられない視点・開発などをグループ全体に落とし込み、セキュリティなどの成長分野を新たに開拓することを目指す。
・より強いグループシナジーを発揮できるように事業ポートフォリオの再構築を目指し、今期、水面下で活動中。

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

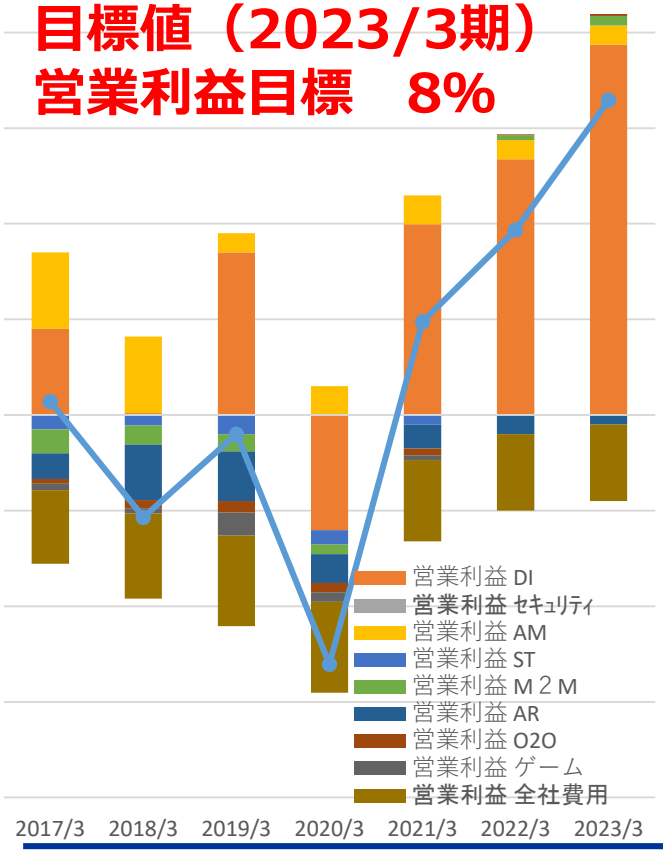
SUNCORPORATION

全社 ロードマップ（2017/3-2023/3 全体成果指標推移）

DIへ選択と集中。
エンタの安定的な運営・セキュリティ・B2Gビジネスの成長へ注力分野を特定

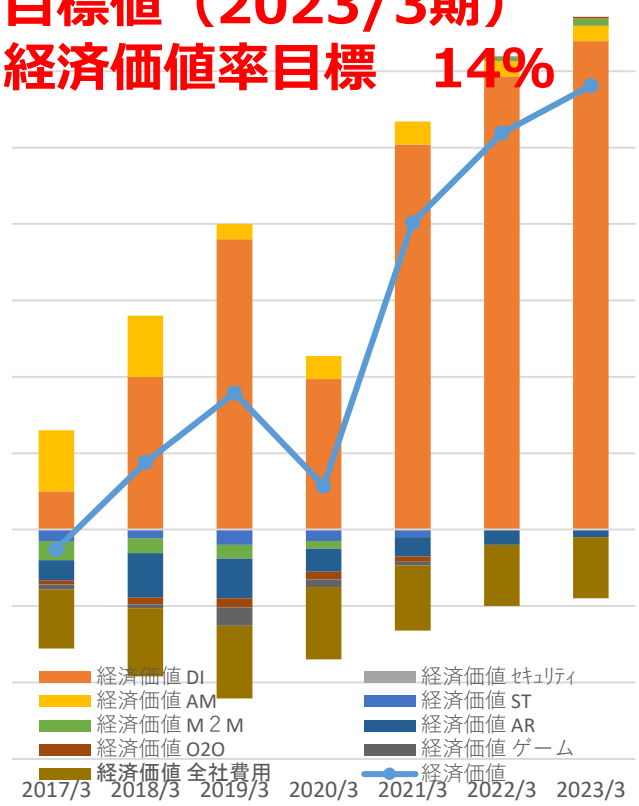
営業利益推移

目標値（2023/3期）
営業利益目標　8%



経済価値推移

目標値（2023/3期）
経済価値率目標　14%



コメント

✓ **利益・経済価値推移見通し**

・利益は一時的費用の影響もあり、今期がボトム。実際は2017/3期がビジネス的には厳しかったが、MLCを売却し、上昇基調へ転換。

・DIへ注力したことで、戦略的な受注も含め、活動が高度化でき、プラスの循環に入る。

✓ **経済価値について**

・今期も一時的費用の影響を加えても、５億円を超えるプラスで推移する見込み。PL上では大幅な赤字のように見えるが、将来的なPLへの積み上がりを考慮した場合、**全体のグループ活動でもプラスであり、企業価値は継続的に上昇していると考えている。**

※経済価値＝営業利益+受注残増加額

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3．グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

全社 2020年3月期第3四半期累計の取組み総括

モバイルの事業領域の拡大、エンタの環境変化への対応

	主要施策	取組み	課題
モバイルデータソリューション	✓ Analyticsの拡販 ✓ ﾓﾊﾞｲﾙﾌｫﾚﾝｼﾞｯｸの強化 ✓ 当分野への投資強化	✓ 分析の機能改善（AI、ﾋﾞｼﾞｭｱﾙ化等） ✓ インスタのデータへのアクセス開発 ✓ データの翻訳機能搭載 ✓ 第三者割当増資による資金確保	✓ 捜査の短縮化に向けた分析の機能改善 ✓ 増大するアプリへの対応 ✓ **DI分野の成長に向けたM&A**
ｴﾝﾀｰﾃｲﾝﾒﾝﾄ関連	✓ 更なる生産性向上 ✓ 変化に応じた製品・サービス提供	✓ 開発等の効率化 ✓ 取り扱い点数の削減 ✓ VR関連のコンテンツ改善	✓ リユースへの対応 ✓ **管理遊技機等の市場変化対応** ✓ 新規則機への対応 ✓ VR等の収益化・ノウハウ蓄積
新規IT関連 M2M AceReal O2O	✓ 提案営業強化 ✓ マーケ強化 ✓ 投資の選択と集中	✓ 【M2M】飲食店向けｾﾝｼﾝｸﾞの実証実験が進捗 ✓ 【AR】導入により作業効率が1/4 ✓ 【AR】ドコモクラウドの採用	✓ **【M2M】飲食店向けセンサーの供給体制構築** ✓ 【AR】導入件数の増加 ✓ 【AR】セキュリティの向上
全社	✓ ﾓﾊﾞｲﾙの成長性の向上 ✓ ｴﾝﾀのｷｬｯｼｭｶﾌﾛｰの持続 ✓ 新規ITの早期黒字化	✓ アドバンテッジから資金調達 ✓ 全社ポートフォリオの再構築 ✓ 新規ITの早期黒字化に向けた新組織立上げ。 ✓ **SASAとの業務提携**	✓ 適切なM&A評価の体制構築 ✓ グループシナジー・ガバナンス強化 ✓ 新規ITの商材の絞り込み ✓ SASAの認知の向上 ✓ ゲームコンテンツの体制立て直し

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

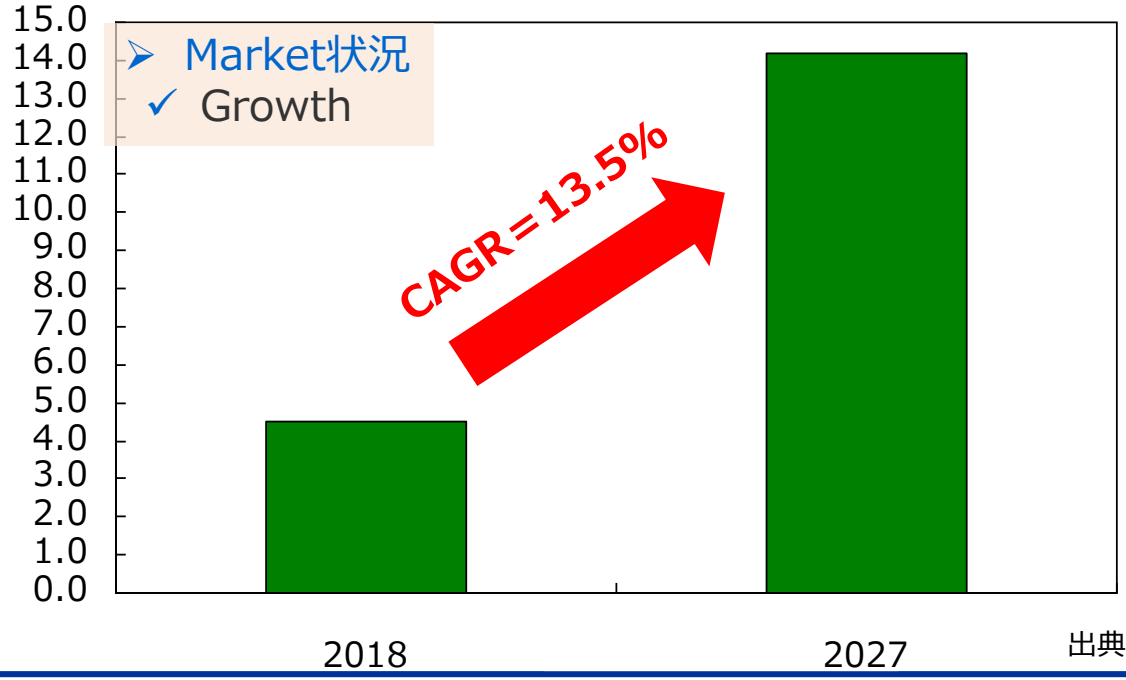
SUNCORPORATION

DI 状況認識（外部環境）

引き続き、市場は高い成長が期待される

- ✓ セキュリティの脅威とテロ活動により、市場全体が増加傾向
- ✓ 現在は約50%がアメリカ市場で、次いでヨーロッパ市場が続く。
- ✓ 近年は、EMEA（ヨーロッパ中心）に成長が加速している。

【Digital Forensics Marketの成長率】 単位：BN $



出典： Zion Market Research

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

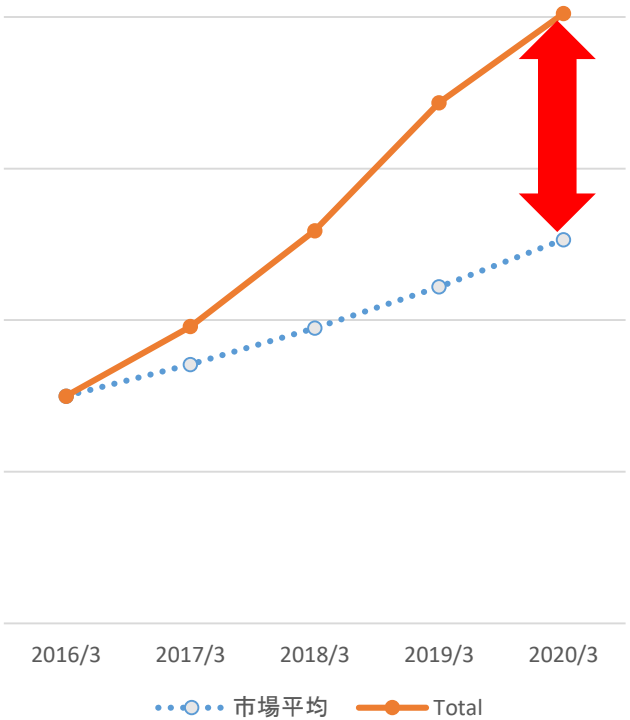
SUNCORPORATION

DI 状況認識（受注金額推移）

デジタルフォレンジック市場の平均CAGRより、過去5年で高い伸び率を示す。
成長段階の市場において、シェア確保が最優先で先行投資継続中

シェア拡大

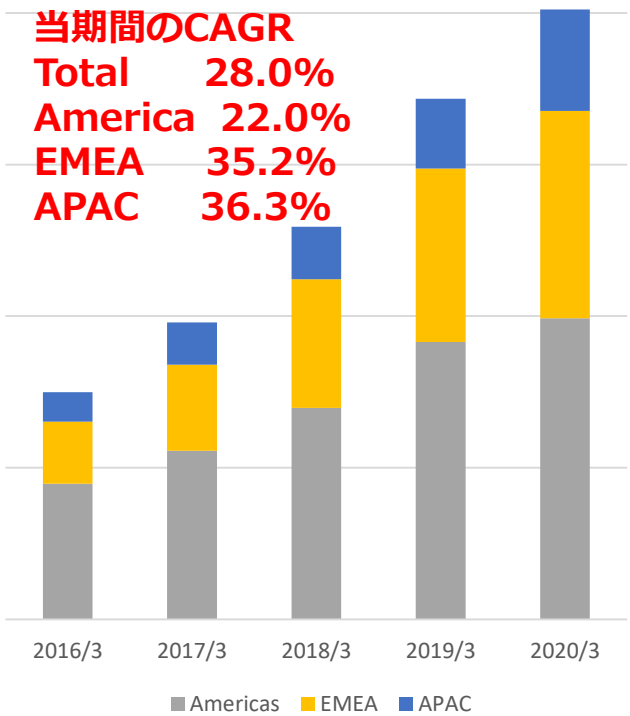
82億円の差



地区別受注推移

全地区が市場成長率より高く成長する

当期間のCAGR
Total 28.0%
America 22.0%
EMEA 35.2%
APAC 36.3%



コメント

✓ **受注金額を優先する理由**
受注金額を最重要指標として活動する。これは市場が成長段階であり、シェアの確保優先のため。

✓ **シェア確保のメリット**
・公的機関のため継続使用の傾向が強く、導入シェアの優先が重要。
・ストック収入もあり、License数により中長期の安定した収入を確保できる。
→R&Dの安定した投資が可能。競争源泉の技術的差別化を他社より継続的に多額の投資を可能にする

✓ **全地域が成長段階に**
・当初はアメリカ中心だったが、全地域が成長フェーズに。世界でもモバイル端末の解析こそ最重要な捜査テーマに進化

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

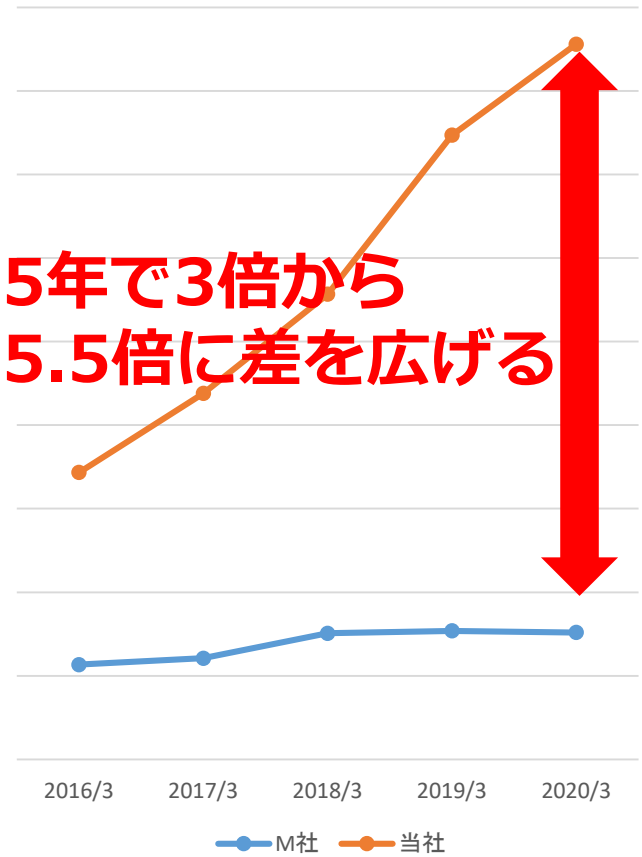
3. グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

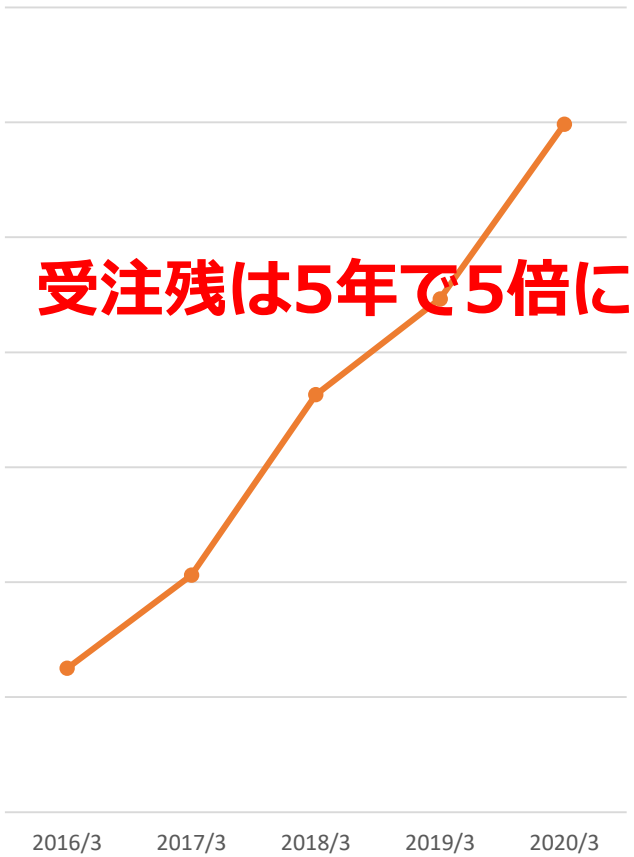
DI 状況認識（他社比較・受注残）

競合他社に対して、5年で決定的な優位性を築く
ブランド価値の向上により大型契約の成約も進み、受注残が伸びる

競合他社比較



受注残



コメント

✓ **競争戦略の奏功**

・後発で市場参入となったが、アメリカ市場を足掛かりに、現在はライバル他社より5.5倍を超える会社規模に成長。セキュリティ技術の高度化は、脅威であると共に差別化のチャンスと考える。

・直接販売に切替など、市場への販売戦略もコスト先行で現在もアジアを中心に展開中。将来の機会損失の最小化を精力的に取り組む。

✓ **受注残について**

・受注残が大きく伸びる。これは捜査機関にとって重要な技術的な捜査機器パートナーになってきたことにより、大手機関と戦略的な大型契約を結べるようになったと考えている。

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

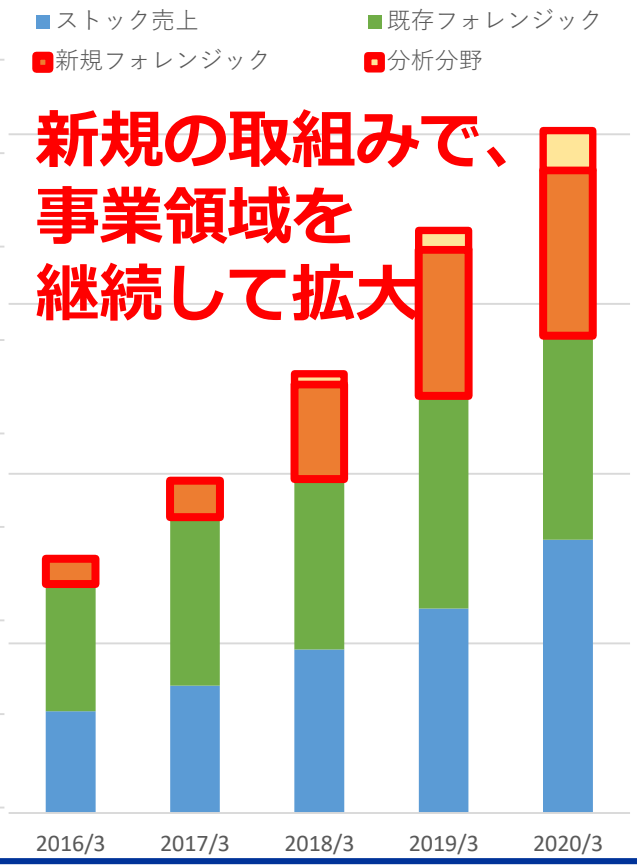
SUNCORPORATION

DI 状況認識（ストック収入・取組み別受注）

ストック部分の受注も堅調に増加
技術的な差別化をベースに新規の取組みで成長を加速させている

ストック受注推移

取組み別受注推移



コメント

✓ **ストック収益の安定した成長**

・安定したストック収入を実現することで、他社よりも継続的にR&D投資を行うことが可能となる。そのために、成長段階におけるシェアの先行した確保が最重要であり、それを過去5年は着実に伸ばし、ストック部分の受注総額を増加させた。

✓ **新規の取組みで更なるシェア確保**

・既存フォレンジック（緑）+ストック収入（青）の従来の取組みの部分は安定的にCAGR20%の成長を実現。それに加え、フォレンジック分野の新製品・サービスによる売上が成長しており、加えて現在注力している分析は足元で小さいながらも高成長中。

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

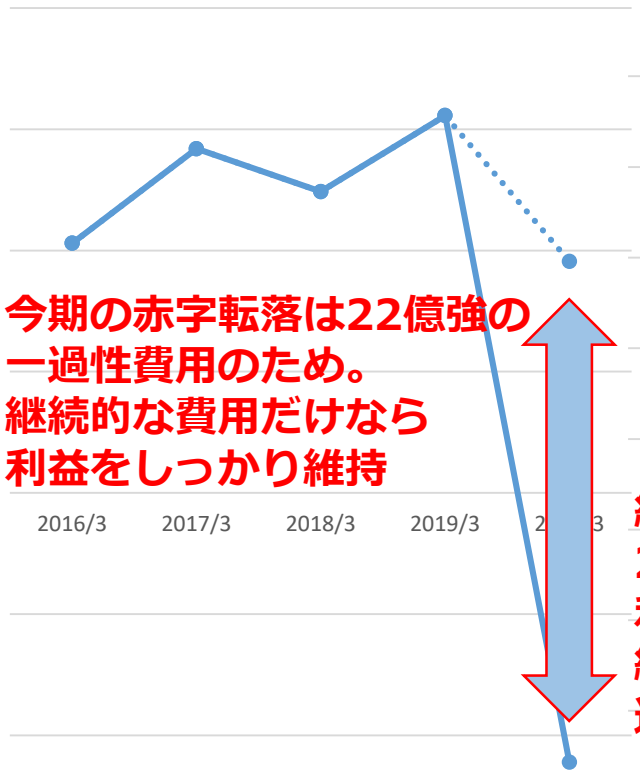
3. グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

DI 状況認識（ｾｸﾞﾒﾝﾄ利益・増加経済価値）

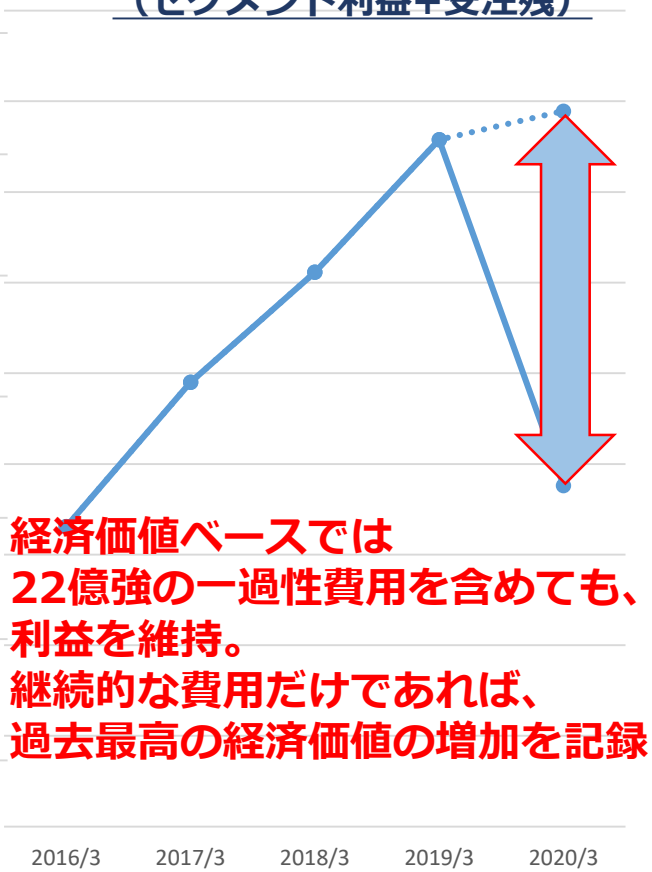
セグメント利益は赤字転落するものの、一過性の費用が影響したため。
事業成果を図る増加した経済価値は一過性の費用の影響を除くと過去最高を記録

セグメント利益推移



今期の赤字転落は22億強の一過性費用のため。
継続的な費用だけなら利益をしっかり維持

増加経済価値（セグメント利益+受注残）



経済価値ベースでは
22億強の一過性費用を含めても、利益を維持。
継続的な費用だけであれば、過去最高の経済価値の増加を記録

コメント

✓ **セグメント損失計上**

・優先株式の第三者割当に関連する一過性費用22億円が影響。ｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞﾘｰﾌｨｰ、従業員ｲﾝｾﾝﾃｨﾌﾞ（賞与・RSU）によるもので、戦略的な攻めの費用と考えている。

✓ **増加経済価値**

・利益に受注残の増加を加えた事業成果と把握。成長市場であり、重要な大手捜査機関と大型の契約を結び、将来の売上のストックとしている。当期は一過性の費用を除くと、40億を超える経済価値の増加を記録し、過去最高となった。

・受注残の一部は、前受収益として現預金を事前に受け取るため、これは先行したR&D活動に使用でき、当事業の最大の差別化要因であり技術的な蓄積を他社に比べ、先行して大きく投資できる。

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

DI 状況認識（当期の総括）

引き続き堅調な成長を実現。優先株式の発行に伴う第三者割当増資で110億円を調達し、事業領域拡大のための戦略的なM&Aの体制を整備

競争力を向上させ、次のステップへ

MUSD

		2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	CAGR	
受注金額		**74**	**97**	**129**	**171**	**201**	**28.4%**	※1
Americas		44	55	69	91	**99**	**22.5%**	
EMEA		20	28	42	57	68	35.8%	
APAC		9	13	17	23	33	38.4%	
うちストック部分		30	37	48	60	80	27.8%	
売上		**68**	**87**	**111**	**149**	**171**	**25.9%**	※2
Americas		42	51	63	82	89	20.7%	
EMEA		18	24	33	46	56	32.8%	
APAC		7	11	13	20	25	37.5%	
セグメント利益	①	**10**	**14**	**12**	**15**	**-11**	**#NUM!**	
	%	15%	16%	11%	10%	-6%		
受注残	②	**6**	**10**	**18**	**22**	**29**	**48.3%**	※3
経済価値の増減	①+②	**16**	**24**	**30**	**37**	**18**	**3.0%**	
	%	24%	28%	27%	25%	11%		
経常的な事業損益・経済価値の増加のケース								
一過性の戦略費用	③					**20**		※4
通常損益	①+③	**10**	**14**	**12**	**15**	**9**	**-2.6%**	
	%	15%	16%	11%	10%	5%		
経済価値の増減	①+②+③	**16**	**24**	**30**	**37**	**38**	**24.1%**	※5
	%	24%	28%	27%	25%	22%		

※月次の積上げ集計。決算調整等は行っておりません。

コメント

✓ **今期**

・受注が堅調に推移（※1）し、受注総額は200MUSD（約220億円）を突破。

・第三者割当増資は、戦略的なM&A実施のための資金調達。後述のM&Aなど成長事業にとって事業競争力向上・事業領域拡大のために重要な施策だった。関連費用は20MUSD（約22億円）（※4）

✓ **重要な戦略的・技術的なパートナーに**

・大型案件の数が増え、受注残が29MUSD（約32億円）（※3）これは、抽出機だけではなく、捜査プロセス全体でCLBの提供する製品・サービスの地位が向上し、CLB社のブランドが向上したことに起因している。

✓ **最高の経済価値の増加に**

・一過性の費用を除けば、38MUSDの経済価値の増加（※5）となった。経済価値率も20%を安定して超えている。

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

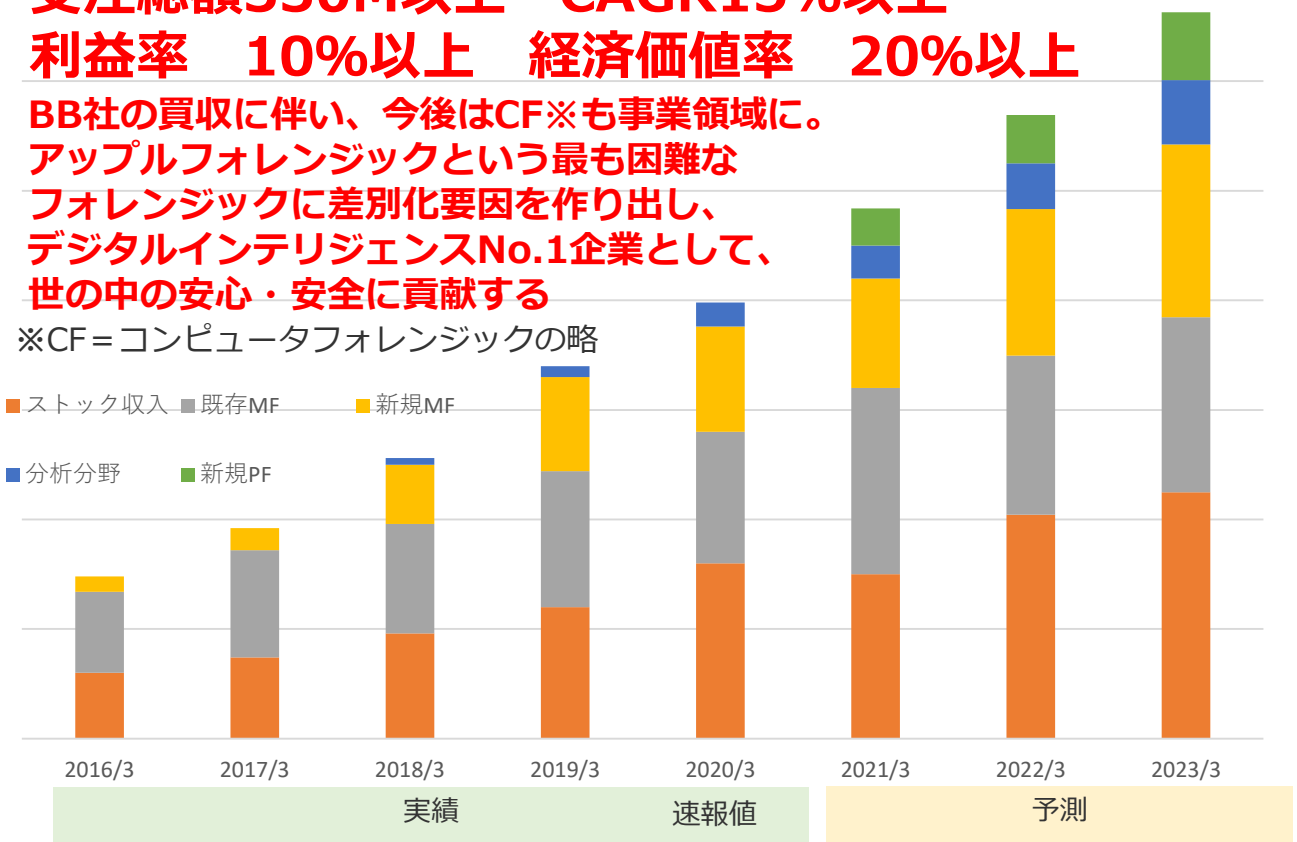
DI ロードマップ（2017/3-2023/3　売上推移）

今後3年はDF分野が引き続き中心だが、分析分野の売上割合が伸長を目指す
技術的差別化をベースにリーディングカンパニーとしてけん引する

目標値（2023/3期）
受注総額330M以上　CAGR15%以上
利益率　10%以上　経済価値率　20%以上

BB社の買収に伴い、今後はCF※も事業領域に。
アップルフォレンジックという最も困難な
フォレンジックに差別化要因を作り出し、
デジタルインテリジェンスNo.1企業として、
世の中の安心・安全に貢献する

※CF＝コンピュータフォレンジックの略



コメント

✓ **KGI推移見通し**
・技術的差別化をベースにユニークポジションを確立し、受注総額は15%以上の安定した成長を見込む。
・経済価値率は20%以上を見込むが、市場が成長するにつれて、利益率が上昇し、受注残の増加額は減少する見通し。

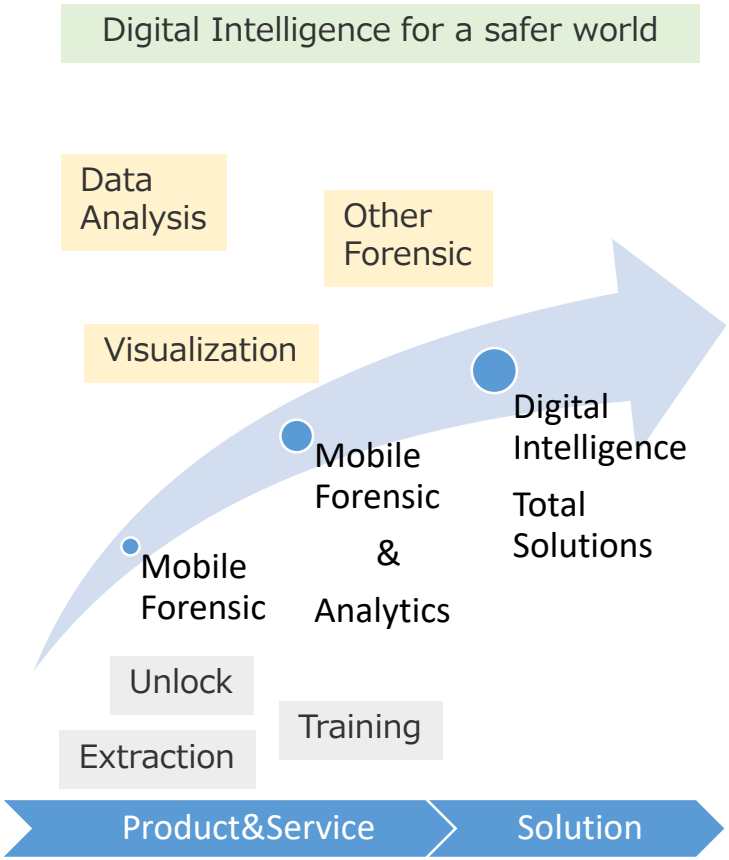
✓ **ユニークポジションの確立**
・BB社の買収は、アップルフォレンジックでモバイル・PCの両面から他社が模倣できない技術的な差別化を実現する重要な施策。
・モバイル・PCの双方の情報リソースを独自に抽出できるノウハウの蓄積で、分析に関する開発戦略に活かしていく。

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

SUNCORPORATION

DI 取組み（Cellebrite社の第三者割当増資）

DIトータルソリューション構築に向けた戦略的な資金調達



目的

- ✓ 機動的なM&A資金110Mの取得
- ✓ ソリューションへの転換のための経営陣の強化

持分の変化

- ✓ 当社 97.2% → 71.55%
- ✓ Cellebrite社経営陣及び従業員　2.8% → 4.03%
- ✓ IGP社　0.0% → 24.42%

経営体制について

- ✓ 取締役構成
  （当社3名→3名、Cellebrite1名、IGP社2名）
- ✓ 委員会設立（監査、戦略、報酬）

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

DI 取組み（技術トレンドに合わせた戦略的なM&Aの実施）

アップルフォレンジックを差別化の源泉としたM&A

Cellebrite

- ✓ モバイルフォレンジックNo.1
- ✓ 最新のiOSのフォレンジック・アンロック等サービス

BlackBag TECHNOLOGIES

- ✓ 成長著しいコンピュータフォレンジック企業
- ✓ ファイルシステム変更に伴いMacOSフォレンジックに強みを持ち、売上を2年で2倍に

✓ 当買収は、アップルのOS開発に沿った対応で、フォレンジック分野でさらなる差別化を実現

Bloomberg記事

Technology

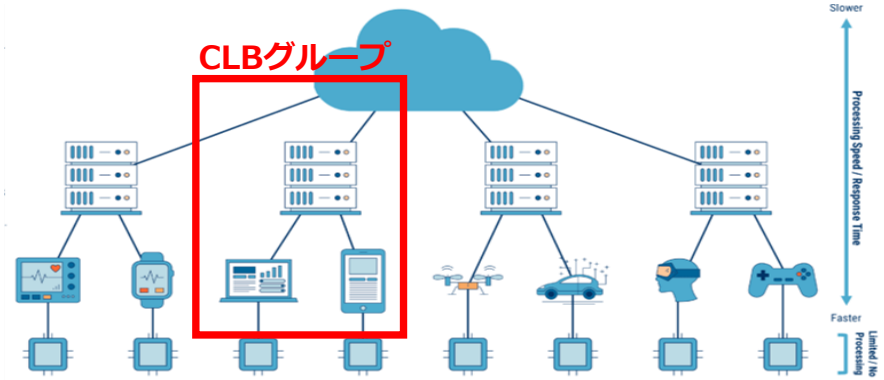
Apple Plans on Combining iPhone, iPad, Mac Apps by 2021

By Mark Gurman
2019年2月20日 19:00 JST

✓ Analytics製品の性能強化に貢献

- ・現場はコンピュータ・モバイルの関連性に注目
- ・フォレンジック担当者も同一
- ・Appleの上記変更により、よりﾐｯｸｽは加速

→データ分析については、両社のフォレンジックのノウハウが重要になる



Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3．グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

DI 取組み（成長分野のシェア拡大に向けた技術的差別化の強化）

R&D投資をベースにした他社ができない独自機能強化

✓ **CLB社の優位性**

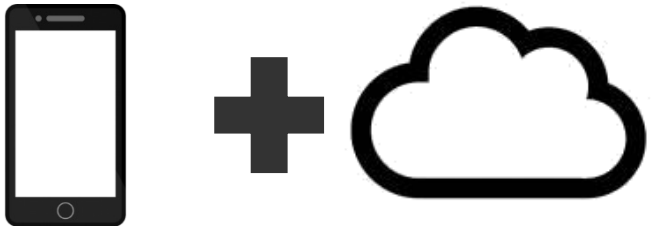
Cloudデータ抽出に関する優位性

・GmailやTwitterなどクラウドに保存されるAPPだが、削除されたデータなどは端末側でしか解析できない
・クラウド側のデータ取得には、SNS運営会社に問い合わせる形で実現するが、期間が1か月以上かかるなど、犯罪捜査という意味では、現状は大きな課題がある状況で、端末側からログインすることですぐにデータを取得する手段の方が現実的には捜査に役立っている。

フォレンジックサービス（バイパスなどロック解除関係を中心に）

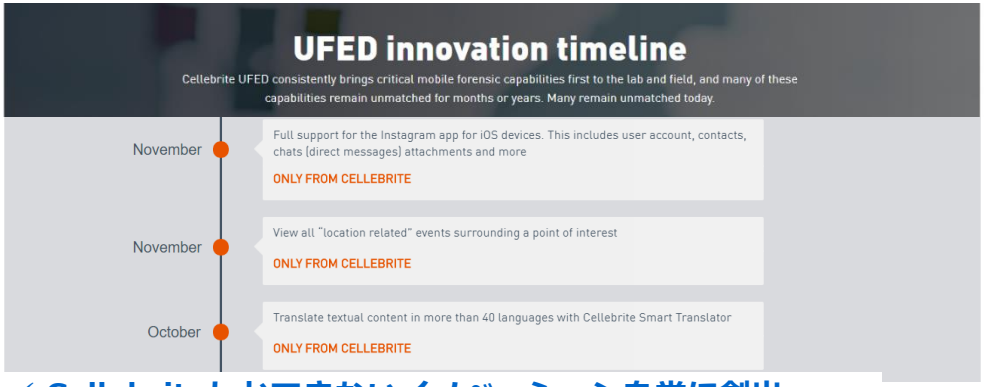
・当社しかできないサービスを中心に法執行機関の中での強いポジション強化が継続。
当社のサービスがあるからこそ、データ抽出を可能としているものも多い。
これは、目先の利益に囚われない継続的な研究開発投資・人材投資の結果であり、大型受注の背景。

→ **抽出でデータをどのような形でどの幅まで取れるかが重要。その意味で、上記優位性はメリットになりうる。**



✓ **相互のリソース活用こそ、データの全体を見れる**

モバイル端末、クラウドはそれぞれ保管されているデータの範囲が異なり、Cloud Analyzerなどを準備し、スピーディな捜査に貢献。



✓ **Cellebriteしかできないイノベーションを常に創出**
→ 結果、継続的な高い差別化を生み出し、シェア拡大

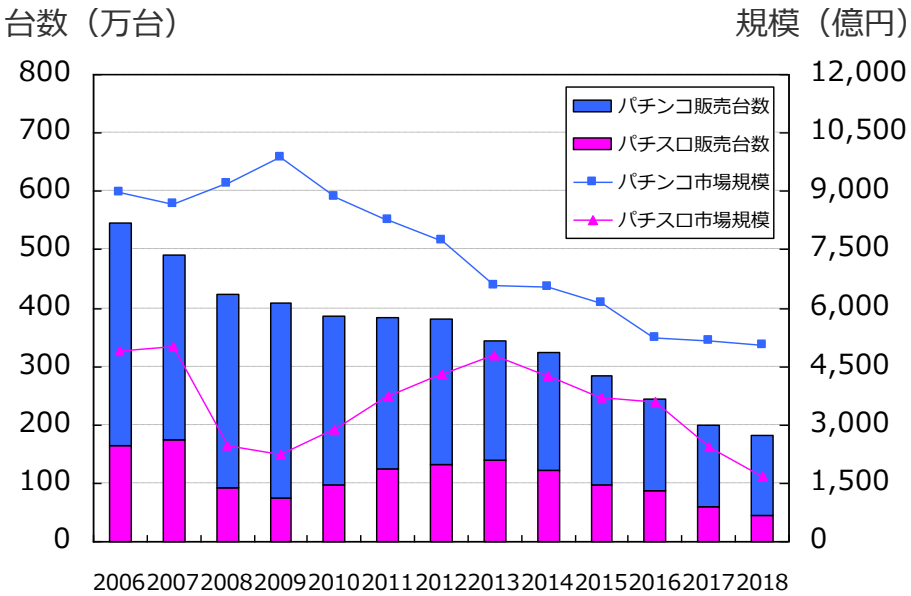
Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

SUNCORPORATION

エンタ 状況認識（外部環境）

パチンコ・パチスロの販売台数、ホール数が減少に

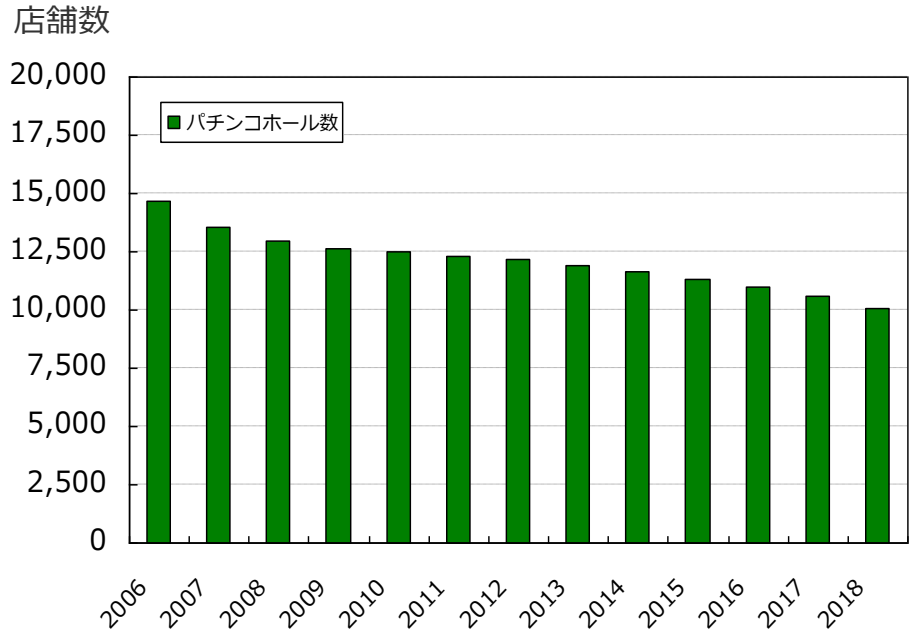
【パチンコ、パチスロ販売台数及び金額】



出典：矢野経済研究所

- Market状況
  - ✓ 遊技機 減少

【パチンコホール数】



出典：矢野経済研究所

- Market状況
  - ✓ ﾎｰﾙ 減少

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

エンタ 状況認識（業界変化と取組み）

遊技機部品・ホールシステム共に環境変化対応が重要

	業界環境	取組み	期待する成果
遊技機部品	✓ 遊技規則改正 内規改定 ✓ 新規則機の普及開始 ✓ 競争激化（多品種・小ロット化）	✓ 改正・改定等を活かした商品開発 ゲーム性のある機種づくり 新たな表現方法の組み込み ✓ 生産・開発効率のUP	✓ 商品力向上 ✓ 生産性の向上
ホールシステム	✓ 管理遊技機の規格を制定 ✓ 消費増税・禁煙化	✓ 管理遊技機への転換に向けた対応 ✓ 省力化、省人化に焦点を絞った製品ラインナップを目指す	✓ 新たなる競争ルール下での商品力の向上 ✓ ホールの投資採算の改善

[当期の外部要因]

- G20サミットによる自粛
- ラグビーW杯による自粛
- パチンコホールの禁煙化対応（2020/4まで）
- 消費増税
- 遊技規則改正
内規改定
- 12月末まで 旧規則機（2018/2までに有効期間満了）の撤去
※有効期間が2018/2以降のものは有効期間or2021/1末の早い方

1Q　2Q　3Q　4Q

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

SUNCORPORATION

エンタ 取組みと課題（遊技機部品）

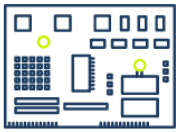
シェアアップと効率化の2軸で事業強化

✓ **事業状況について**

業界のシュリンクに加え、新基板からリユースという二つの大きな変化に見舞われている。

・シェアアップ　→　新たな表現などを加えて、商品性のアップを試行錯誤。またF社ブランド価値の強化も課題。
LVR・実機アプリによる販促ツールの充実など新しいエンターテインメントコンテンツ創出により、新たなパチンコなどの楽しさの創出を目指す。

・効率化　→　開発・製造とそれぞれ厳しい業界環境の変化に対応するための効率化を実施。
継続して取組み、安定した収益獲得を目指す。今期は開発効率の改善等もあり、損益改善



高度な制御基板

優れた映像演出

品質と信頼性

✓ **課題について**

・**業界のシェアアップ**

当社だけでは、現実的に実現が難しい問題。
F社とどのように協力して、市場にマッチするものを作るのかが大きな課題。
また、新規則機については、まだヒットしている機種がほぼない状態で、新規則のヒット作を見つけるのが課題。

・**LVR（移動型VR）などの新規取組み**

東海圏では数少ないLVRを取り組み、表現なども含めノウハウ取得。特許なども蓄積。
また東京も含め、LVRに興味のある企業へマーケティング実施中。
パチンコユーザーなどを引き付ける新たなエンターテインメントとしてもどう楽しさを提供するのかはまだ色々とチャレンジが必要

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

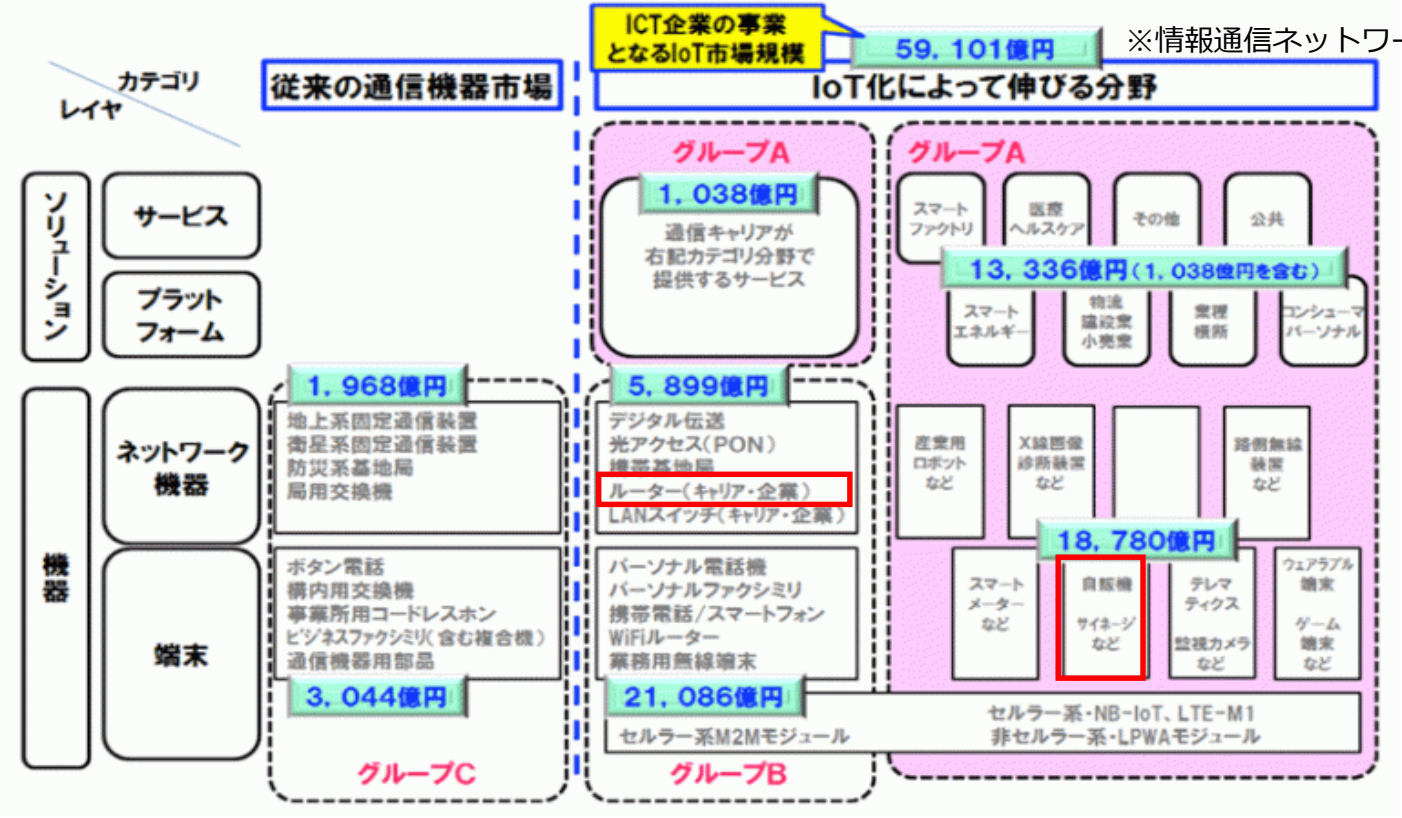
3. グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

M2M 状況認識（外部環境）

自販機などシェアの高い分野と類似したマーケット特定が重要

- ✓ 今後はIoT化によって伸びる各分野への個別の攻略戦略が重要になる。
- ✓ おくだけHACCPのようにIoT化によるメリットのある業界の特定とR&D活動が必要



Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

SUNCORPORATION

M2M 取組みと課題（マーケ・営業）

センサー・ルーターの拡販のための市場深耕を実施

✓ **事業状況について**

自販機向けについて一定のシェアを維持しているが、事業として成長は苦戦中

・おくだけセンサー　→　HACCPモデルなど厨房機器メーカー等と組んで、拡販を目指す。
・Rooter　→　SunDMSをフックに大型案件確保を目指す。またRXの新機種開発をし、競争力を強化。
・営業戦略構築　→　注力分野としてM2Mの拡販を上げており、AA社の紹介、現場管理などを見直す。
・新差別化としてのエンドポイントセキュリティの強化　→　トレンドマイクロと提携中だが、イスラエルから差別化になるセキュリティ企業のサービスなども検討。

【SunDMS】＜有償オプションはストック＞

- Roosterのﾃﾞﾊﾞｲｽﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄｻｰﾋﾞｽ
- ファームの更新や死活監視を一括管理
- 大量の機器の管理工数削減

【おくだけセンサー】＜フローorストック＞

- ｻﾌﾞｷﾞｶﾞ・Bluetoothのﾃﾞｭｱﾙﾊﾞﾝﾄﾞ接続
- クラウド・オンプレミス双方対応
- 設定いらずで利用可能

✓ **課題について**

M2Mは、市場は伸びるものの、近年は売上は横ばいを続けている。
一方、ライバルの他社で成長している企業もあるのが実情。
マーケットが広がっている中で、当社は拡大する市場に適切なアプローチができていない。

AA社とすでにこの部分について営業戦略やプロセス管理の強化で合意しており、状況把握後、速やかに支援を行う。

セキュリティは現在、イスラエル企業で10社と面談し、今後技術チームの打ち合わせへ移行

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

全社 状況認識（強みと課題）

グループ資産であるCLBやイスラエル関係を最大限に活かす

✓ **Cellebriteのブランドについて**

B2Gで絶大なハッキング・モバイルデータ抽出会社としての認知を得ている。かつ、BB社を買収したことで、アップル向けに圧倒的なフォレンジックのグループとしても認知されると期待。
当社グループとしてこのブランドを活かし、他のB2G向けビジネスの拡充を目指す。
モバイルフォレンジックは現在、成長分野であり、CLB社以外でも有望な領域が点在。
クラウドフォレンジックやダークウェブなどの解析システム、IoTフォレンジックなどのビジネスなど期待できる分野がいくつか存在し、マーケティングや人材確保も含め、サン電子グループ全体として積極的に取り組みを進める。
M&Aや事業提携などを中心にビジネス開拓を行うことを想定している。
→　**IoT・セキュリティのより深い事業知識が必要。**

✓ **サン電子のイスラエルでの認知度について**

日本・イスラエルでもサン電子は**イスラエル投資を成功させた企業**としての認知が高い。
これは大きな利点であり、政府も含め、当社の役割に期待している方もいるほどである。
ただし、現在はその期待には添えていない状況でもある。
当社が取り組もうとするセキュリティや上記、サイバーインテリジェンス分野はまだポテンシャルな分野であるが、イスラエルがその分野をリードする会社を輩出しているため、この点当社のポジションが他社よりも有利だと考える。
ただし、1社に集中投資はリスクが大きいと考え、マーケティングも含め、小さくはじめSTPを明確にする。
→　**イスラエル企業を買った知名度が高いが、投資も含め、実行体制が重要。**
　　ファンドの協力や人材採用、イスラエルでの活動強化が必須。

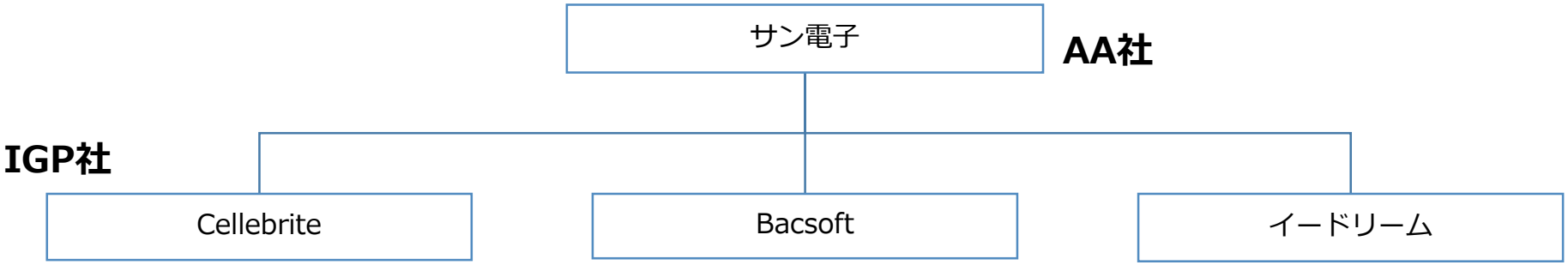
Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

3. グループ展開（現状と今後）

SUNCORPORATION

全社 状況認識（実施体制）

外部の知見、社内の強みを最大限に活かす体制を構築



✓ **アドバンテッジ・アドバイザーズ社（AA社）について**
サン電子と事業提携契約済み。
当社サポートメンバーは約3名。
事業開発・企業再生など現場から経営までをトータルに支援するPEファンド。
実績：メガネスーパー、ピクセラ、ダイエーなど。

✓ **イスラエルグロースパートナーズ社（IGP社）について**
Cellebriteと約25%の株主。
サポートメンバーは約2-3名。
すでに現場に入り、状況把握や開発効率なども含め指導が始まる。
イスラエルの経済界でも財務省のトップを務めた企業経営者が創業者。
またマイクロソフトでイスラエルの開発トップを長年務めた人も共同創業者。
イスラエル内でも信望の厚いファンド。

ADVANTAGE PARTNERS

IGP ISRAEL GROWTH PARTNERS

ハンズオン型の投資家

サン電子　ポートフォリオ再構築・新規事業立ち上げなど当社のみでは成功してこなかった分野が最重要。
CLB社　　DIは、ITビジネスの成功ノウハウが必要。IGPのノウハウの提供も確実な成功には必要。
→どちらも社外の知見が必要で、それは失敗できないからこそ、**株主利益と一致させた自分事になる外部が必要**

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.

サン電子株式会社

2020年３月期第3四半期
決算説明資料

本資料で記載しております業績予想並びに将来予想は、本資料発表日現在で入手可能な情報に基づいて算定しております。今後の経済情勢・市場・競合状況等の変動に関わるリスクや不確定要因により、実際の業績は、予測と大幅に異なる可能性がありますので、ご承知おきいただきますよう、お願いいたします。
なお、この資料の金額は、百万円未満切捨てで表示してあります。

この資料に関するお問合せ先
サン電子株式会社　経営戦略部
Tel：052-756-5984　　Fax：052-756-5980
Email：ir@sun-denshi.co.jp

Copyright© SUNCORPORATION Ltd. All rights reserved.