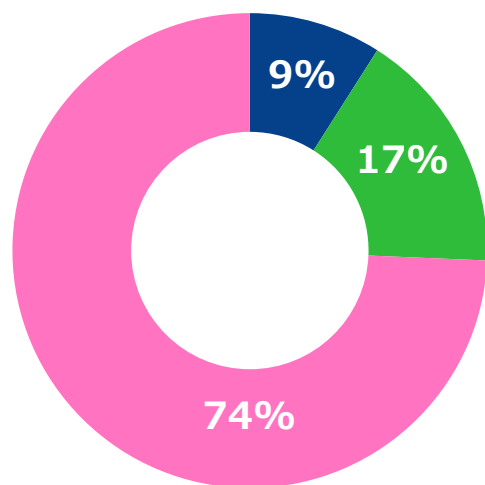


サン電子の目指す姿と成長戦略（中期経営計画）

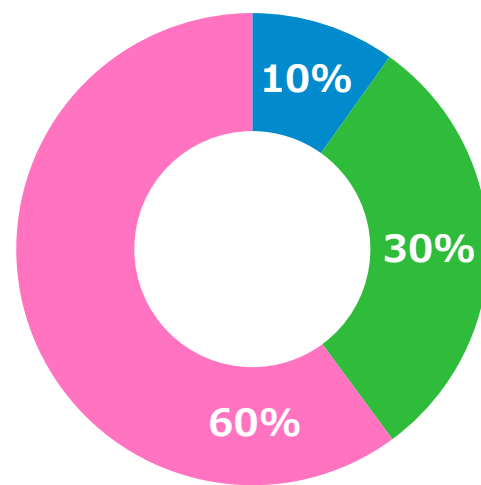
事業ポートフォリオの変化

2019/3期
売上高構成比



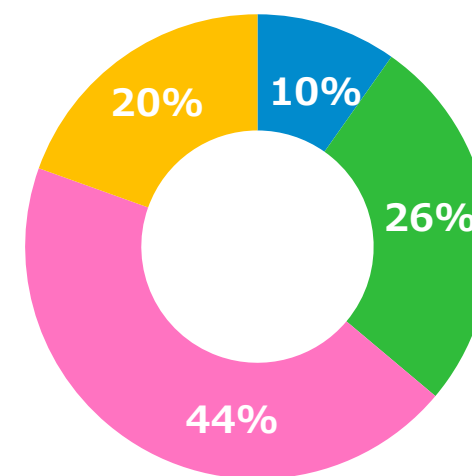
- 旧モバイルデータソリューション
- 新規IT
- エンターテインメント関連

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

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



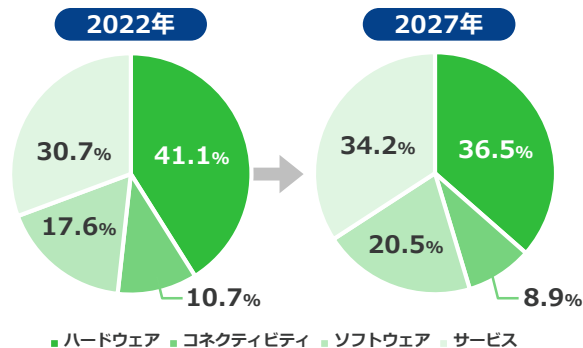
新規IT関連

- 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

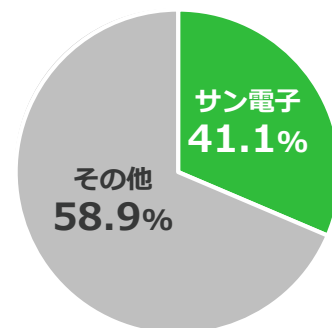
競争環境

● 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（2023年度）



国内IoT/M2Mルータ部門では
サン電子がトップシェア

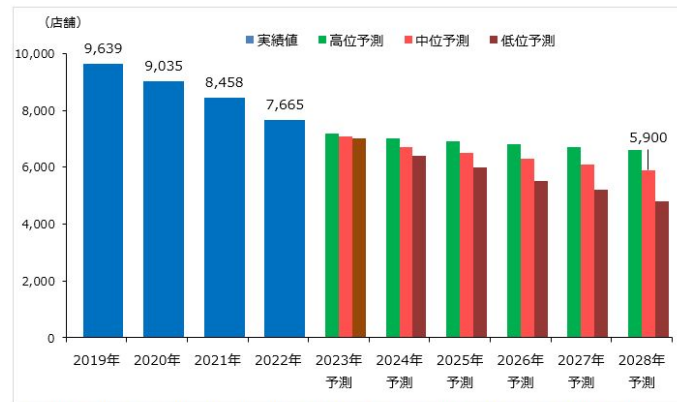


エンターテインメント関連事業

- ・パチンコホール数、参加人口が減少しているが、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

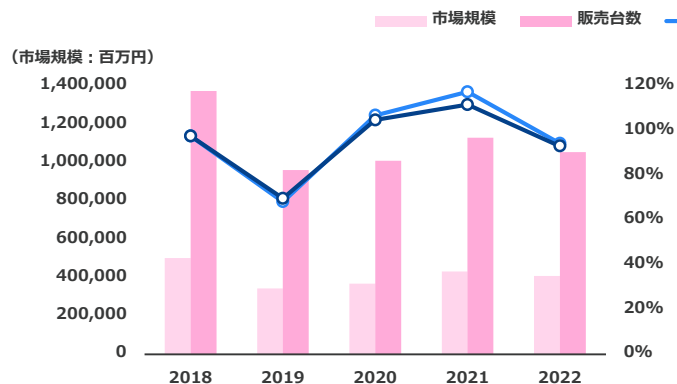


注. 2019年～2022年は警察庁資料から引用、2023年以降の予測は矢野経済研究所推計値（各年12月末現在の店舗数）当社「YANOパチンコデータベース」を基に、店舗数を3/パターンで予測した。

競争環境

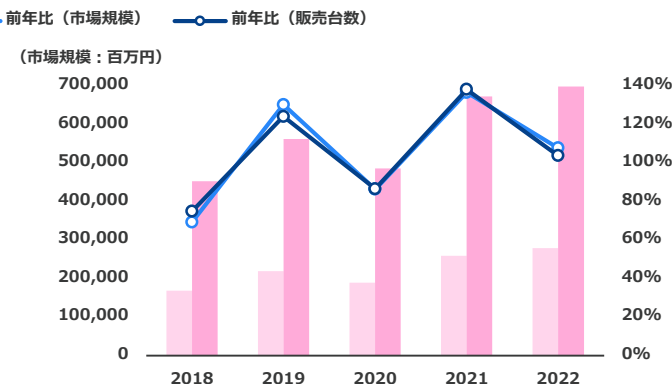
- 市場規模：パチンコ/パチスロ機市場における市場規模と販売台数

パチンコ機市場における市場規模と販売台数



※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

パチスロ機市場における市場規模と販売台数



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

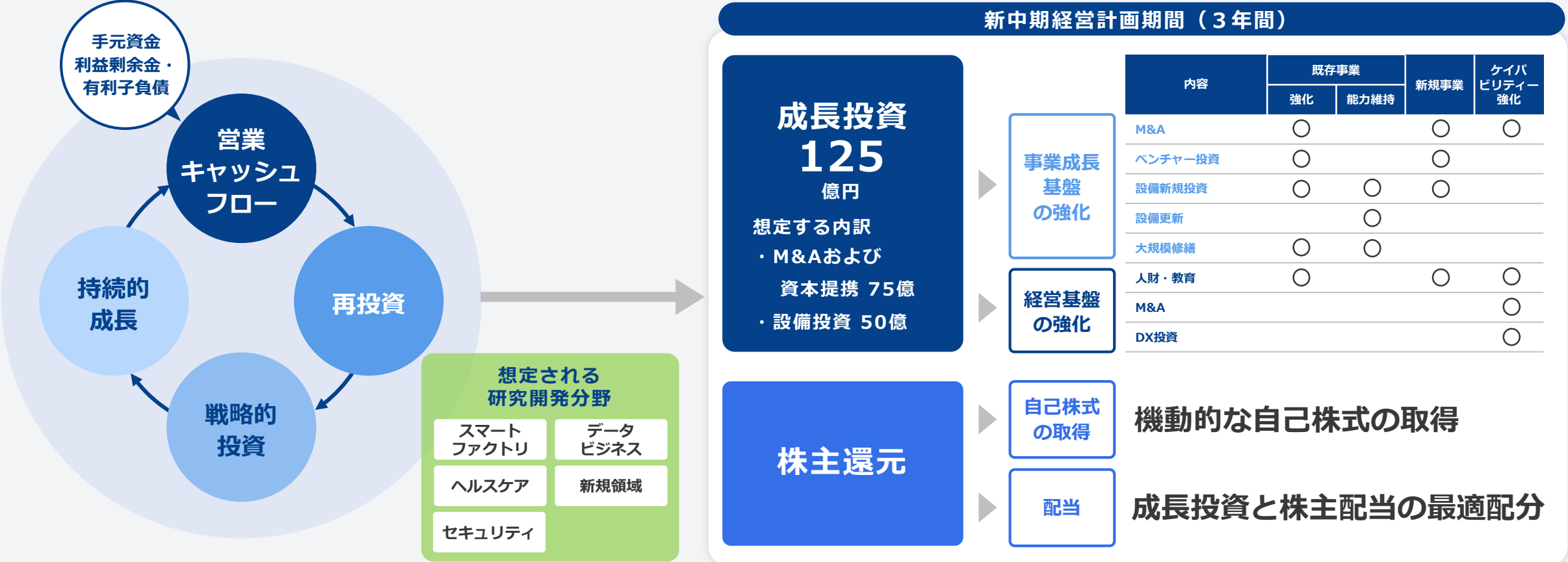
ヘルスケア

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

