

2018年3月期 決算説明資料



目次

1	決算概要 ハイライト 概要（前期比・計画比）	3
2	2019年3月期の取組み	14
3	連結業績予想	27
4	補足情報	33
	※補足情報では、セグメントの長期情報・基本戦略等が基本情報が一覧できます。	
5	参考資料 Cellebrite社月次情報 市場規模等 製品活用ケーススタディ	39

目次

1	決算概要 ハイライト 概要（前期比・計画比）	3
2	2019年3月期の取組み	14
3	連結業績予想	27
4	補足情報	33
5	参考資料 Cellebrite社月次情報 市場規模等 製品活用ケーススタディ	39

1. 決算概要 (1/10)

2018年3月期 連結決算関連 基礎情報

・会計期間

国内 2017年4月～2018年3月
海外 2017年1月～2017年12月（3ヶ月調整）

・子会社数

国内 連結1社
海外 連結12社* 非連結1社
合計 連結13社 非連結1社

* 3Q Cellebrite Australia Pty Limited.を設立

・持分法適用会社

海外 2社

・決算レート

海外子会社換算
それ以外に係る項目

1USD = 113.00円（2017年12月末）
1USD = 106.24円（2018年3月末）

・のれん償却期間

5年

・セグメント

モバイルデータソリューション（DI・MLC）
エンターテインメント関連（遊技機部品・ホールシステム）
新規IT関連※（M2M、AceReal、O2O）
その他（ゲームコンテンツ等）

※量的重要性が増したため、報告セグメントとして記載する事となりました



2018/1/5 名古屋本社の開設
本社機能を名古屋に移転しました。
〒453-6120 愛知県名古屋市中村区
平池町4-60-12 グローバルゲート20階
※登記上の本店は変更ありません。

1. 決算概要 (2/10)

2018年3月期 連結決算ハイライト

P L 関 連

通期連結業績 (P L)

※詳細はP7、8

- ・売上高 26,297百万円 (6.5%増)
営業利益 △1,074百万円 (前期は141百万円の利益)
親純利益 △1,293百万円 (前期は581百万円の損失)
- ・モバイルデータリレーション事業は、MLCの減収もあったが、DIが前期比で大きく増収し、セグメントとしても増収となった。一方、損益面では販管人件費及び研究開発費の増加もあったが、利益を確保した。エンタテインメント関連事業は、遊技機部品の販売が好調に推移し、前期比で増収増益となった。新規IT関連※はM2M通信機器の販売が伸び、前期比で増収となった。全体ではモバイルと新規IT関連の販管費等が増加し、営業損失となった。
- ※新規IT関連 (M2M、AceReal、O2O) で構成。

2019/3期 見通し

※詳細はP29、30

- ・通期売上高 245～255億、営業利益 △2～△11億、親純利益 2.5～△6.5億
- ・今期はレンジによる開示。
- ・上期に新規IT関連等の開発が先行し営業赤字。下期にモバイルが黒字の見込みをしており、通期では営業赤字幅が軽減の見込。
- ・上限では、新規IT関連の売上を見込み、エンタテインメントの環境変化も緩やかだったという仮定で計算。

B S 関 連

現預金関係

※詳細はP9、10

- ・現預金 (2017年3月末比増減)
現金及び預金 11,925百万円 (7.7%減)
前受収益 5,558百万円 (29.5%増) 前受金 11百万円 (55.4%減)
ネット現預金 6,355百万円 (26.1%減)
- ・成長による各売上、利益向上に向けて投資を継続。

1. 決算概要 (3/10)

2018年3月期 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	15,383	25	0.2	モバイルデータソリューション事業は、前期比でDIがすべての地区で増収となったが、MLCは、前期比で米国が減収となった。セグメント全体では増収となった。一方、販管人件費及び研究開発費の増加もあり、減益となった。
エンターテインメント関連	8,941	725	8.1	売上は、遊技機部品の販売が好調に推移し、前期比で、増収増益となった。
新規IT関連	1,504	△875	—	【M2M】売上は、M2M通信機器の販売が前期比で好調に推移したことで増収となり、のれん償却費も軽減したことも加わり、損失も縮小した。 【AceReal】販促・マーケティング・研究開発の各活動が本格化したことで、前期比で、費用増加した。 【O2O】販促・研究開発が本格化したことで、前期比で、費用増加した。
その他	467	△51	—	【ゲームコンテンツ】 売上は前期比で減少したが、セグメント組換えなどもあり損失は縮小となった。
全社費用	—	△898	—	貸倒引当金の洗替えによる差額及びその他引越し関連費用、セグメント組換えなどもあり、費用が増加した。
合 計	26,297	△1,074	—	—

1. 決算概要 (4/10)

2018年3月期 連結PL実績 (前期比)

(単位: 百万円)

	2017年3月期	2018年3月期	増減率 (%)
売 上 高	24,698	26,297	+6.5
売 上 原 価	10,529 42.6%	10,744 40.9%	+2.0 △1.8 P
売 上 総 利 益	14,169 57.4%	15,553 59.1%	+9.8 +1.8 P
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	14,027 56.8%	16,627 63.2%	+18.5 +6.4 P
うち、研究開発費	5,654 22.9%	6,551 24.9%	+15.9 +2.0 P
営 業 利 益	141 0.6%	△1,074 △4.1%	— △4.7 P
経 常 利 益	△221 △0.9%	△1,102 △4.2%	— △3.3 P
親会社株主に帰属 する当期純利益	△581 △2.4%	△1,293 △4.9%	— △2.6 P

■ Information

・ 経常損益

【営業外費用】

持分法による投資損失
239百万円
(前期同期386百万円の損失)

・ 特別損益

【特別利益】

権利譲渡益 104百万円
受取補償金 248百万円

【特別損失】

減損損失 758百万円
投資有価証券評価損
167百万円
(CommuniTake社)

・ 前年同期換算レート

海外子会社に係る項目
116.49円(2016/12末)
それ以外に係る項目
112.19円(2017/3末)

1. 決算概要 (5/10)

2018年3月期 セグメント情報 (前期比)

(単位：百万円)

		2017年3月期	2018年3月期	増減率 (%)
モバイルデータ ソリューション	売上高	14,395	15,383	+6.9
	営業利益	903	25	△97.2
	営業利益率(%)	6.3	0.2	△6.1P
エンターテインメント 関連	売上高	8,334	8,941	+7.3
	営業利益	652	725	+11.2
	営業利益率(%)	7.8	8.1	+0.3P
新規IT関連	売上高	1,449	1,504	+3.8
	営業利益	△573	△875	—
	営業利益率(%)	—	—	—P
そ の 他	売上高	519	467	△9.9
	営業利益	△66	△51	—
	営業利益率(%)	—	—	—P
全社費用	営業利益	△774	△898	—
合 計	売上高	24,698	26,297	+6.5
	営業利益	141	△1,074	—
	営業利益率(%)	0.6	—	—P

1. 決算概要 (6/10)

2018年3月期 連結BS実績（前期比）

（単位：百万円）

	2017年3月期末	2018年3月期末	増減率 (%)
総 資 産	27,316	25,857	△5.3
流 動 資 産	21,380 78.3%	20,691 80.0%	△3.2 +1.8 P
現金及び預金	12,916 47.3%	11,925 46.1%	△7.7 △1.2 P
棚 卸 資 産	2,514 9.2%	2,333 9.0%	△7.2 △0.2 P
固 定 資 産	5,935 21.7%	5,165 20.0%	△13.0 △1.8 P
流 動 負 債	12,017 44.0%	13,447 52.0%	+11.9 +8.0 P
固 定 負 債	496 1.8%	260 1.0%	△47.6 △0.8 P
純 資 産 合 計	14,802 54.2%	12,149 47.0%	△17.9 △7.2 P

■ Information

- ・ **流動資産**
現預金 △990百万円
※配当等の支払によるため
- ・ **固定資産**
のれん △582百万円
※主にBacsoftに係るもの
- ・ **流動負債**
前受収益 +1,267百万円
(前受収益はモバイルデータソリューション事業の将来に対応する収益のうち、事前^①に現預金を受け取ったもの)
- ・ **前期末換算レート**
海外子会社に係る項目
116.49円(2016/12末)
それ以外に係る項目
112.19円(2017/3末)

1. 決算概要 (7/10)

2018年3月期 連結C・F実績（前期比）

（単位：百万円）

	2017年3月期	2018年3月期	増減額
営業活動によるC・F	2,464	1,510	△953
投資活動によるC・F	△661	126	+787
フリー・キャッシュ・フロー※	1,803	1,636	△166
財務活動によるC・F	△521	△1,487	△966
現金及び現金同等物 に係る為替変動による影響	△138	△159	△21
現金及び現金同等物 の増減	1,143	△10	△1,154
現金及び現金同等物 の期首残高	7,914	9,058	+1,143
現金及び現金同等物 の期末残高	9,058	9,047	△10

■ Information

- ・ 営業活動によるC・F
前受収益 +1,267百万円の増加もあり、大幅増。
- ・ 投資活動によるC・F
定期預金の純減額により、資金の獲得となった。
- ・ フリー・キャッシュ・フロー
営業活動によるC・F
+
投資活動によるC・F
- ・ 財務活動によるC・F
配当の支払や子会社の自己株式の取得による支出で資金の使用となった。
- ・ 前期末換算レート
海外子会社に係る項目
116.49円(2016/12末)
それ以外に係る項目
112.19円(2017/3末)

1. 決算概要 (8/10)

2018年3月期 連結実績 (計画比)

(単位：百万円)

	2018年3月期 通期修正計画	2018年3月期 実績	達成率 (%)
売上高	24,000	26,297	109.6
営業利益	△1,500 △6.3%	△1,074 △4.1%	— +2.2 P
経常利益	△1,700 △7.1%	△1,102 △4.2%	— +2.9 P
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	△1,200 △5.0%	△1,293 △4.9%	— +0.1 P
	2018年3月期 通期修正計画	2018年3月期 実績	達成率 (%)
売上内訳			
情報通信	16,927	17,356	102.5
エンターテインメント	7,073	8,941	126.4

■ Information

- ・売上
- ・営業利益
エンターテインメント関連
は遊技機部品の販売が好調
に推移した。
それ以外については、ほぼ
売上は計画通りに推移した。
結果、営業損失は計画より
減少となった。

・当期純利益

【特別利益】

権利譲渡益 104百万円
受取補償金 248百万円

【特別損失】

減損損失 758百万円
投資有価証券評価損
167百万円
(CommuniTake社)

・2018/3期計画レート

1米ドル=110円

1. 決算概要 (9/10)

連結売上高 セグメント情報 (計画比)

(単位：百万円)

	前期 通期実績	上期計画	上期実績	修正 通期計画	通期 実績	通期達成率 (%)
売上合計	24,698	12,000	12,639	24,000	26,297	109.6
モバイルデータ ソリューション	14,395	7,235	6,766	15,000	15,383	102.6
MLC	4,027	1,923	1,344	2,898	2,773	95.7
DI	10,367	5,312	5,422	12,102	12,610	104.2
エンターテインメント 関連	8,334	3,675	5,017	7,073	8,941	126.4
新規IT関連	1,449	827	609	1,432	1,504	105.1
その他	519	260	246	495	467	94.5

1. 決算概要 (10/10)

連結営業利益 セグメント情報 (計画比)

(単位：百万円)

	前期 通期実績	当期 当初計画	当期 修正計画	通期実績	通期達成率 (%)	コメント
営業利益合計	141	200	△1,500	△1,074	—	【計画対比について】 ・モバイルデータソリューション 修正計画に対して、MLCの売上高が下振れたため。 ・エンターテインメント関連 遊技機部品が想定以上に好調だったため。 ・新規IT関連 新規製品サービスの開発が遅れたため。 ・その他（ゲーム） 一部、セグメント組換えにより、費用が全社費用に変更となった。
モバイルデータソリューション	903	803	180	25	14.1	
エンターテインメント関連	652	460	165	725	439.6	
新規IT関連	△573	△330	△933	△875	—	
その他	△66	81	△88	△51	—	
全社費用	△774	△816	△824	△898	—	

目次

1	決算概要 ハイライト 概要（前期比・計画比）	 3
2	2019年3月期の取組み	 14
3	連結業績予想	 27
4	補足情報 ※補足情報では、セグメントの長期情報・基本戦略等が基本情報が一覧できます。	 33
5	参考資料 Cellebrite社月次情報 市場規模等 製品活用ケーススタディ	 39

2019年3月期の考え方

市場の変化に対応し、チャンスを作り出す

新規事業	✓ 将来の事業の柱として成長できるように、一定の投資を継続しながら、事業立上げに集中	新規IT関連 VR
高成長事業	✓ 売上・利益成長の牽引役と位置づけ、投資と回収のバランスを取りながら、規模拡大を目指す	モバイルデータ ゲームコンテンツ (スマホ)
安定成長 事業	✓ 競争力を活かし、着実に利益を創出し、新規事業への原資を生み出し、会社の安定を生み出す	エンターテインメント 関連

- ✓ **それぞれの事業に変化の波が到来。その変化に対応し、事業機会を生み出す**
エンターテインメント関連…規制 M2M…PHS、ISDNのサービス終了に伴う入替
ゲーム…新プラットフォームの登場

2018年3月期の取組み総括

期初計画に対して、MLCの大幅な下振れ+新規取組みが遅れた

■モバイルデータソリューション事業について

✓ MLCの大幅な下振れ

- トランスファー需要減+新サービスへのシフトに苦戦した
→事業売却し、経営資源をデジタル・インテリジェンス（DI）に集中

■新規投資等の取組み進捗が遅れる

✓ 新規IT関連（AceReal）の開発遅延

- マーケティング結果を受け、市場のニーズを満たせるように品質と機能を改善する
→製品完成に注力し、2Qよりテスト導入、下期から本格販売を目指す

✓ 新規IT関連（M2M）のIoTソリューションの下振れ

- Rooster製品リリースの遅れ、IoTソリューションの販売不振による下振れ
→製品・サービスのパッケージ化、課題解決範囲の拡張により差別化を図る。

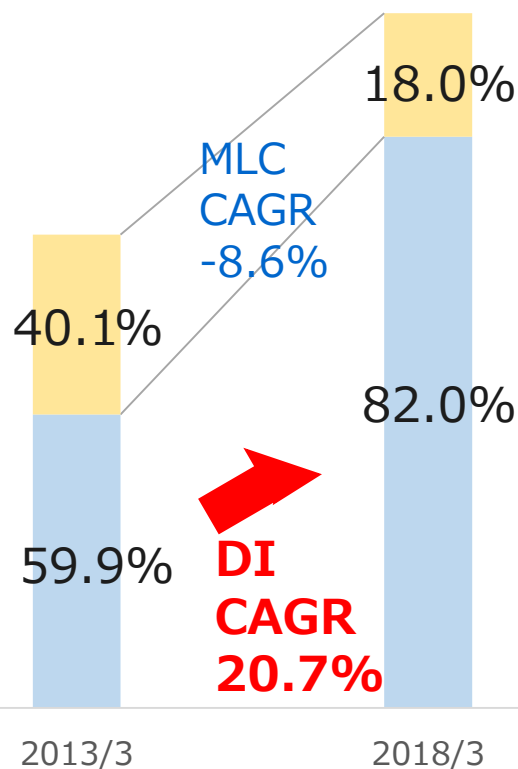
✓ VRゲームの販売時期の変更

- ソニー・インタラクティブエンタテインメント（SIEE）の2ndパーティのタイトルとして販売戦略変更
→SIEEと協力して、より魅力あるゲームを世界に向けて販売していく

2. 2019年3月期の取組み (3/10)

モバイルデータソリューション

デジタル・インテリジェンスに事業注力



■ DI,MLCの各CAGR (2013/3期-2018/3期)

DI 20.7% **MLC -8.6%**

■ 各事業の近年の状況

- MLC ・ 代替サービスの登場により主要サービスである
トランスファーの需要減
- ・ 新サービスの普及の苦戦
- DI ・ 捜査時におけるモバイル端末の情報の重要性が
増大により、需要増
- ・ その他、周辺サービス等の拡大

成長分野であるDIに投資を集中することで、
更なる差別化、事業拡大に取り組む。

そのため、MLC事業を売却

モバイルデータソリューション（DI）

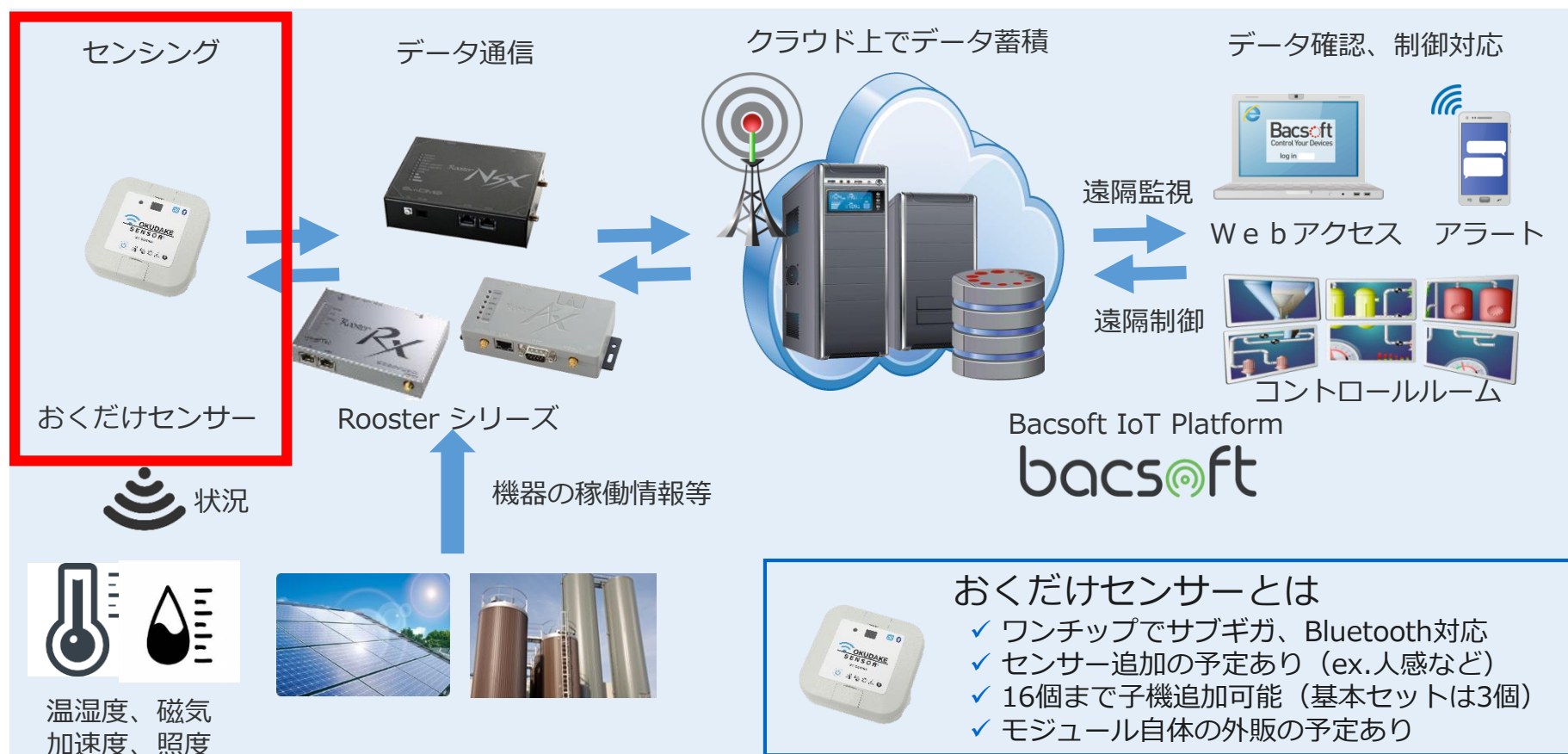
技術差別化の強化、事業領域拡大に取り組む

抽出・デコーディング	✓ 最も多い対応機種数、アプリ数の実現	従来の 市場領域
アンロック・デクリプション	✓ 最先端技術の蓄積	
データ分析	✓ AI/機械学習の活用	新たな 市場領域
データ管理	✓ 管理システムにより情報共有の実現	

新たな市場領域における競争力構築を目指す

新規IT関連 (M2M)

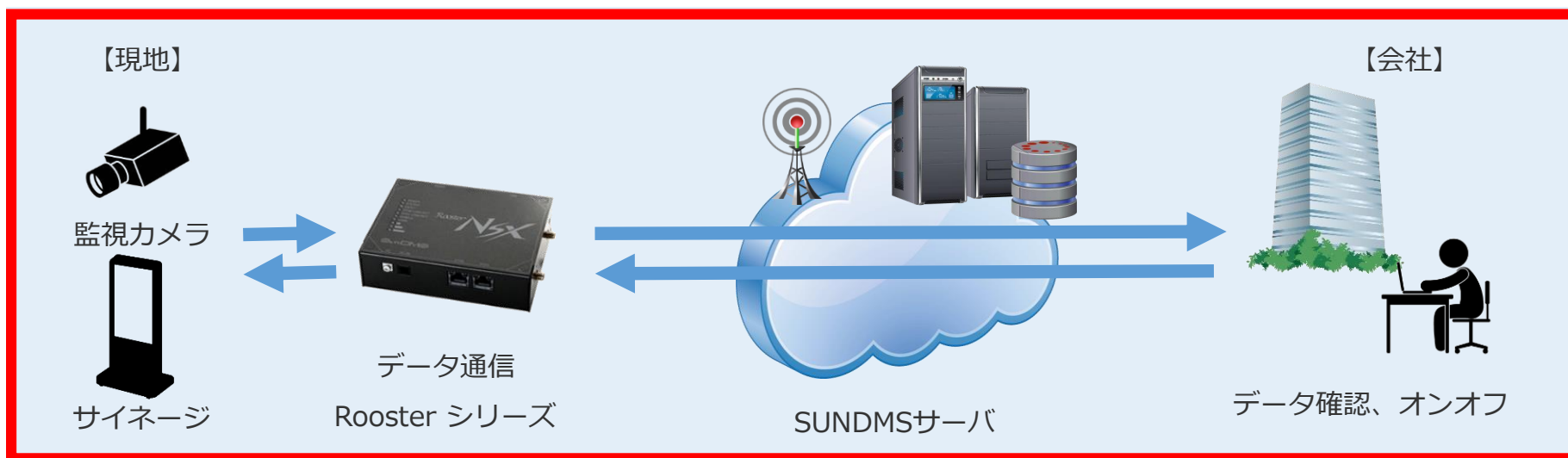
おっだけセンサーで事業領域を拡大&事業成長を目指す



2. 2019年3月期の取組み (6/10)

新規IT関連 (M2M)

Roosterの競争力を高め、大型案件の受注率向上を目指す



SunDMS



- ✓ Roosterのデバイスマネジメントサービス
- ✓ ルータの死活監視、ファームウェア更新等 (無償)
- ✓ 後位端末死活監視、電源制御サービス (有償)

→システム運用管理者の悩みである人員不足などは当サービスの電源制御で障害の8割が復旧。

新規IT関連 (AceReal)

産業界の改善に特化した製品を開発、下期販売開始を目指す

産業用スマートグラス「AceReal One」



過酷な環境での使用を想定し 競合他社と明確に差別化した製品

- ✓ 防塵・防滴(IP54規格)に準拠
- ✓ ヘルメットを装着しても使用可能
- ✓ 高温環境(気温40℃)でも性能を落とさず動作可能

現場作業を効率化するための機能

- ✓ 音声コマンドによるハンズフリー入力
- ✓ 空間認識ARでマニュアル等を空間上に固定
- ✓ 業務支援アプリケーション「AceReal Apps」を基本機能として提供

業務支援アプリケーション「AceReal Apps」

【遠隔支援】



- 国内外拠点への出張交通費削減
- 熟練者の技術継承
- 作業補助により初心者への作業品質向上
- 一人作業の安全対策

【マニュアル表示】



- 初心者への生産性向上
- ペーパーレス化
- マニュアル等の機密情報の漏洩防止

【チェックリスト入力】



- 作業進捗状況の保存
- 作業エビデンスの記録
- 作業履歴の閲覧

新規IT関連 (AceReal)

産業界の改善に特化した製品を開発、下期販売開始を目指す

ターゲット市場および利用シーン

【土木・建設】



- ハンズフリーで作業効率UP
- 図面のペーパーレス化
- 現地での建設イメージ確認

【保守・点検】



- ハンズフリーで作業効率UP
- チェックリストのペーパーレス化
- 点検項目の見える化
- 作業のエビデンスを担保

【製造・物流】



- ハンズフリーで作業効率UP
- 手順のペーパーレス化
- 倉庫内のマップを表示
- 作業手順の抜け漏れ防止

【インフラ(鉄道・航空・発電)】



- ハンズフリーで作業効率UP
- 膨大なマニュアルのペーパーレス化
- 点検項目の見える化
- 作業のエビデンスを担保

【医療】



- 学生・研修医への教育コンテンツ
- 離島や過疎地での遠隔診療
- 救急車の救命士を遠隔支援

【警備・セキュリティ】



- 顔認証システムによる不審者の検知
- 監視カメラシステムとの連携
- 指令センターとのリアルタイム連携

新規IT関連（O2O）

テイクアウト予約決済アプリで、店舗の集客・売上をアップ

「iToGo（アイトゥーゴー） プラットフォーム」



✓ 事前予約で「待たずに購入できる」魅力

- ・ 混雑する時間でも人目を気にせずじっくり注文
- ・ +αのサイドメニューも一緒に追加注文

×

客数・客単価・1人あたりの注文点数が増加傾向

✓ 店舗オペレーションの効率化

- ・ 電話対応の受付から、アプリでいつでも予約受付
- ・ 予約取りこぼし、聞き間違いの人的ミスも安心

×

店舗スタッフの作業負担軽減、人手不足も解消

✓ 食材ロスの削減

- ・ 陳列棚への作り置き食材の削減
- ・ 注文受付分のみ調理し、作りたてで商品提供

新規IT関連（O2O）

テイクアウト予約決済アプリが、新しい営業スタイルを提案



- ✓ **プラットフォームによるサービス提供**
中小規模の飲食店でも手軽に利用可能
- ✓ **顧客購買データの活用も視野に**
 - ・店舗別の利用者属性、購入時間

×

**顧客嗜好を反映したメニュー開発などに活用
競合店舗との差別化で、集客アップ**
- ✓ **他事業部とのコラボ企画も進行中**
各事業部の特色を融合させた差別化機能
ユーザー会員が楽しめる相互送客サービス
- ✓ **導入案件**
サガミチェーン、どんどん庵、小僧寿し

その他 (ゲームコンテンツ)

SIEEの2ndパーティタイトルとして世界展開を加速

➤ ゲーム概要

- ✓ タイトル DARK ECLIPSE
- ✓ プラットフォーム PlayStation VR
- ✓ ゲーム内容 MOBA
※MOBA=Multiplayer online battle arena
- ✓ 発売時期 2018年
- ✓ Free to Play

➤ ゲームの特徴

- ✓ PSVR初のMOBAゲーム
- ✓ 高いゲーム性
- ✓ VR酔いに配慮
- ✓ 独特のファンタジーの世界観



DARK ECLIPSE

※「PlayStation」、「プレイステーション」および「PS4」は株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメントの登録商標です。

※SIEEはソニー・インタラクティブエンタテインメントヨーロッパの略です。

事業部間連携の強化

事業間連携を促進し、新たな収益チャンスを発掘する

AceReal



モバイル
M2M

O2O

（顧客管理プラットフォーム）



サンソフト
サンタック

✓ 各事業のビジネスモデルや事業資産を相互利用し、新たな価値を創出する

- ソリューション + お客様へのコネクション
- ソリューション + 各事業部が保有しているデータ

目次

1	決算概要 ハイライト 概要（前期比・計画比）	 3
2	2019年3月期の取組み	 14
3	連結業績予想	 27
4	補足情報 ※補足情報では、セグメントの長期情報・基本戦略等が基本情報が一覧できます。	 33
5	参考資料 Cellebrite社月次情報 市場規模等 製品活用ケーススタディ	 39

3. 連結業績予想（1/5）

SUNCORPORATION

サン電子の2019年3月期と将来

Road to a Better Future

新たなステージに踏み出す期

✓ M2M,AR,O2Oで**全体の10%弱の売上**を目指す



Creating a Better Future

3. 連結業績予想 (2/5)

2019年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 上期予想	2019年3月期 通期予想	通期増減 (%)
売上高	26,297	10,500 ～ 11,000	24,500 ～ 25,500	△16.9 ～ △13.0
営業利益	△1,074 △4.1%	△1,700 ～ △1,000 △16.2～△9.1%	△1,100 ～ △200 △4.5～△0.8%	— △0.4～3.3 P
経常利益	△1,102 △4.2%	△1,800 ～ △1,100 △17.1～△10.0%	△1,300 ～ △400 △5.3～△1.6%	— △1.1～2.6 P
親会社株主に帰属 する当期純利益 (四半期純利益)	△1,293 △4.9%	△1,100 ～ △350 △10.5～△3.2%	△650 ～ 250 △2.7～1.0%	— 2.2～5.9 P

■ Information

- ・ 持分投資損失（概算）
InfinityAR 200百万円
- ・ 事業譲渡益（概算）
700百万円（Mobility）
- ・ 為替（予想）について
1米ドル＝105円

3. 連結業績予想 (3/5)

2019年3月期 連結業績予想 (セグメント別売上)

(単位: 百万円)

	前期実績	2019年3月期 上期予想	2019年3月期 通期予想	通期増減 (%)
売上高合計	26,297	10,500 ~ 11,000	24,500 ~ 25,500	△6.8 ~ △3.0
モバイルデータ ソリューション	15,383	7,104	15,610	+1.5
MLC	2,773	408	428	△84.6
DI	12,610	6,696	15,182	+20.4
エンターテイン メント関連	8,941	2,466 ~ 2,829	6,436 ~ 6,828	△28.0 ~ △23.6
新規IT関連	1,504	640 ~ 777	1,837 ~ 2,347	+22.1 ~ +56.0
その他	467	290 ~ 290	617 ~ 715	+32.2 ~ +52.9

■ Information

・全体

エンターテインメント、モバイル、新規IT、それぞれ売上は下期偏重に計画。

・モバイルデータソリューション

DIは下期が需要期であり、下期偏重。MLCは1Q末で事業譲渡し、日本での販売を除き、2Q以降売上の連結から外れる見込み。

・エンターテインメント関連

厳しい業界環境を考慮し、減収減益の計画。

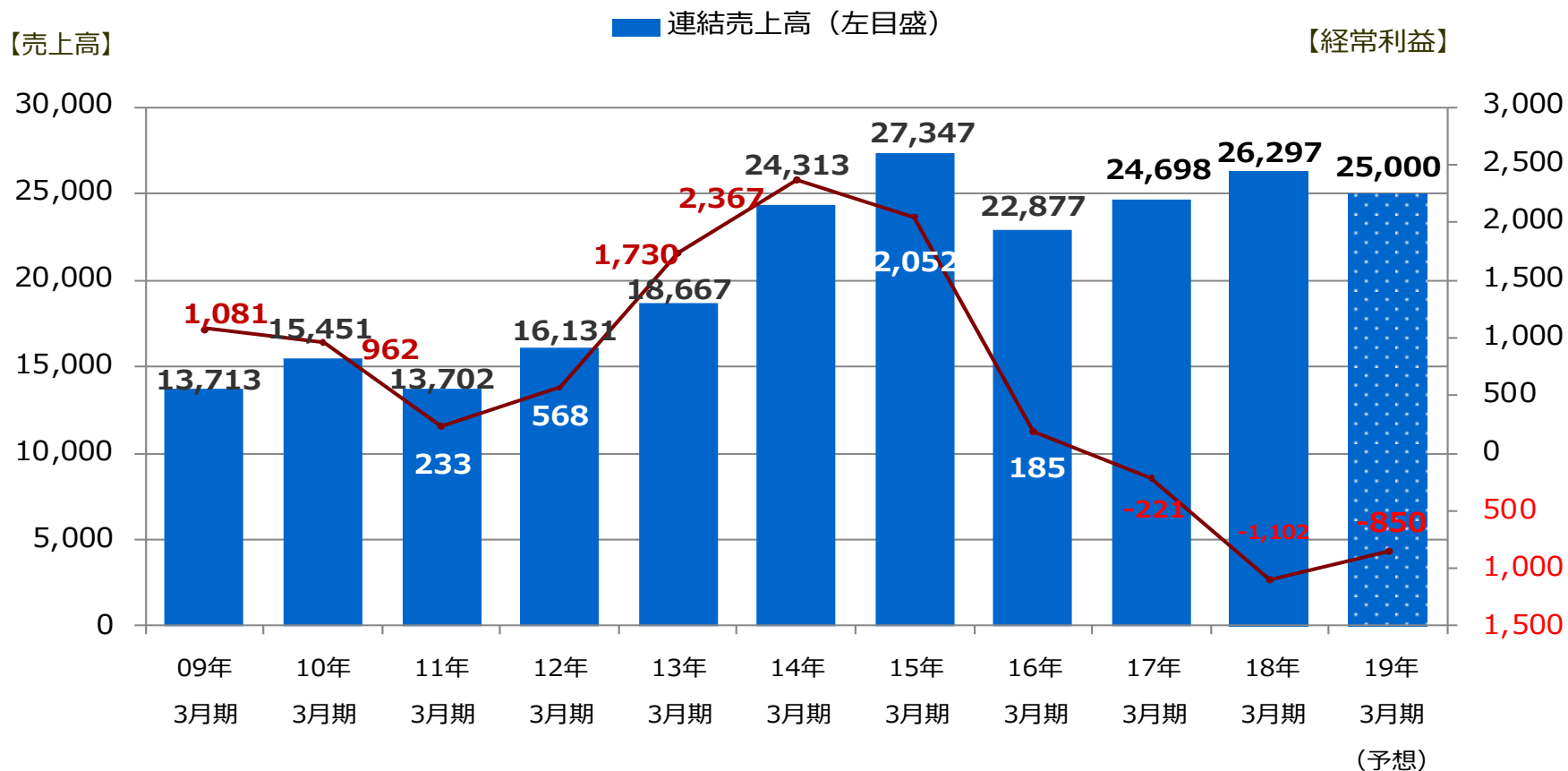
・新規IT関連、その他

各取組みが進捗し、下期に売上を計上できる計画。
しかし、新規の取組みでもあり、開発、販促等のリスクを織り込んだ。

3. 連結業績予想（4/5）

売上高・経常利益推移と予想

（単位：百万円）



※2019年3月期予想 為替レート 1US\$ = 105円

※業績予想については、下限と上限のレンジのうち、中央値を採用しています。

3. 連結業績予想 (5/5)

2019年3月期売上比率予想

2018年3月期実績 → 2019年3月期予想

エンターテインメント

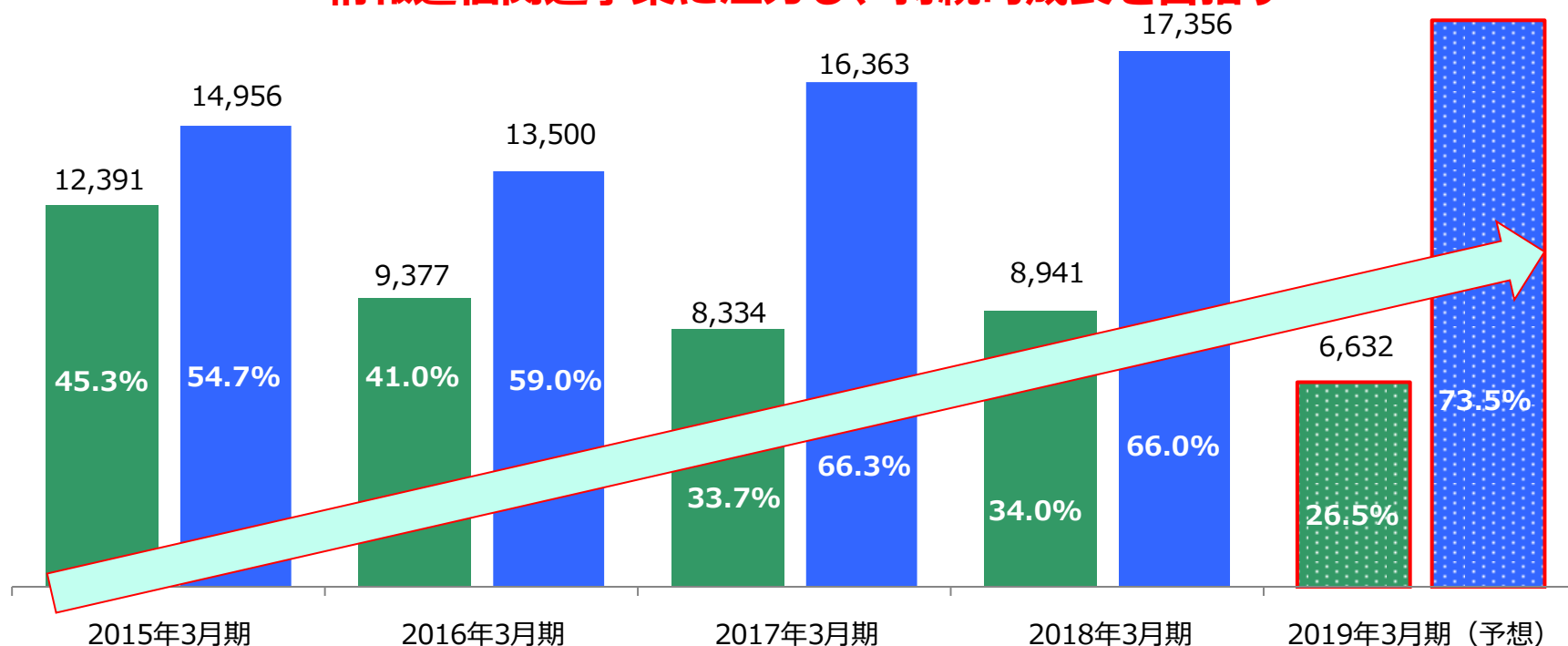
情報通信関連

34%→26.5%

66%→73.5%

(単位：百万円)

情報通信関連事業に注力し、持続的成長を目指す



※2019年3月期予想 為替レート 1US\$ = 105円 ※業績予想については、下限と上限のレンジのうち、中央値を採用

目次

1	決算概要 ハイライト 概要（前期比・計画比）	 3
2	2019年3月期の取組み	 14
3	連結業績予想	 27
4	補足情報	 33
	※補足情報では、セグメントの長期情報・基本戦略等が基本情報が一覧できます。	
5	参考資料 Cellebrite社月次情報 市場規模等 製品活用ケーススタディ	 39

4. 補足情報 (1/5)

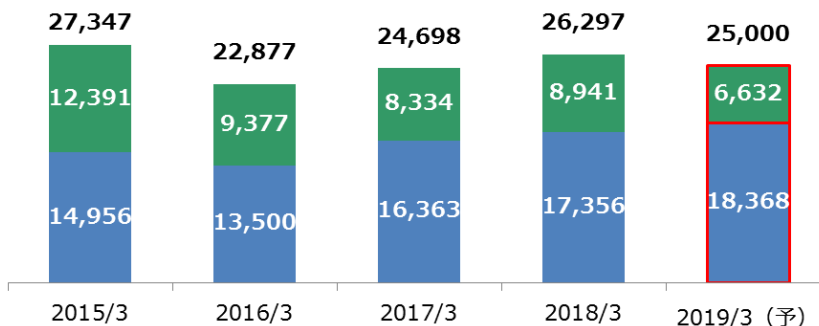
全体

➤ 全社情報

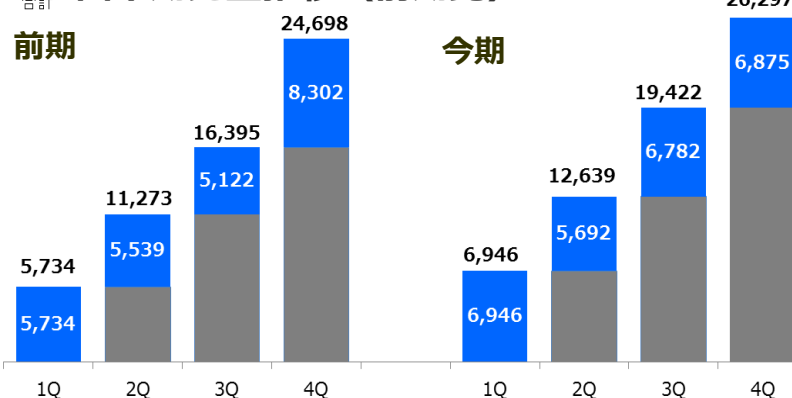
(単位：百万円)

	売上	営業利益
金額	26,297	△1,074
前期比 (%)	+6.5	—

➤ 5年間売上推移 (通期)



➤ 四半期売上推移 (前期比)



IT (モバイル+新規IT+その他) ENT (エンターテインメント関連)

※業績予想については、下限と上限のレンジのうち、中央値を採用

位置づけ

【IT】収益の柱・中長期の成長分野
【ENT】収益の柱・転換期

強み

- ✓ ハードとソフト共にノウハウ保有
- ✓ セキュリティ関係の技術力

基本戦略

- ✓ スtock型ビジネスの拡大
- ✓ ワンストップサービス化

取組み

- ✓ 下期以降の新たなドライバーによる成長実現を始めていく期
- 【IT】技術差別化をベースにした展開DIを中心に成長の実現に取り組み、新規事業を軌道に乗せる。
- 【ENT】厳しい環境に合わせた展開環境に適応できる組織作りを図りつつ、高い品質を維持し、差別化を図る。

4. 補足情報 (2/5)

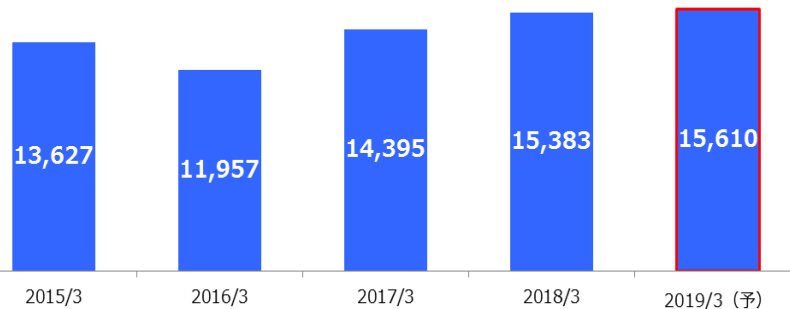
モバイルデータソリューション

セグメント別情報

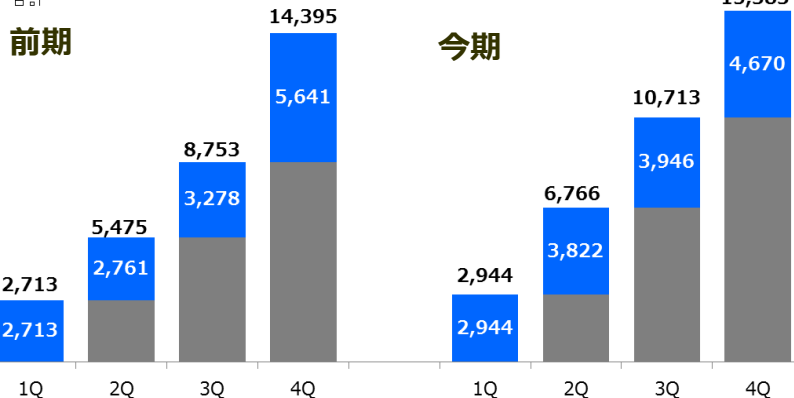
(単位：百万円)

	売上	セグメント利益
金額	15,383	25
前期比 (%)	+6.9	—

5年間売上推移 (通期)



四半期売上推移 (前期比)



※内訳はP40-42

DI (デジタルインテリジェンス事業)

MLC (モバイルライフサイクル事業)

※業績予想については、下限と上限のレンジのうち、中央値を採用

位置づけ

収益の柱・中長期の成長分野

【抽出】 収益の柱・中期の成長分野

【分析】 中長期の成長分野

強み

- ✓ 幅広い対応機種数・アプリ数
- ✓ 技術オリエンテッドの市場
- ✓ 業界最大の研究開発部隊

基本戦略

- ✓ 技術力の強化
- ✓ 世界的需要への対応
- ✓ 携帯端末の進化に応じた展開

取組み

- ✓ 中長期の成長に向けた取組み強化
- 【抽出】 抽出可能データの拡大
Unlock能力の強化
トレーニングコースの拡充
- 【分析】 システムの進化・販売促進
AI等の活用

※MLCは1Q末で事業譲渡

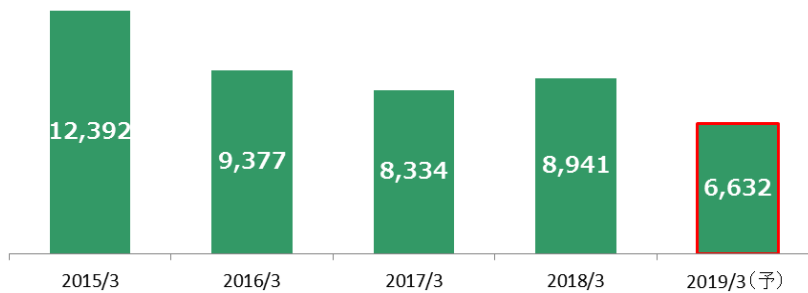
4. 補足情報 (3/5)

エンターテインメント関連

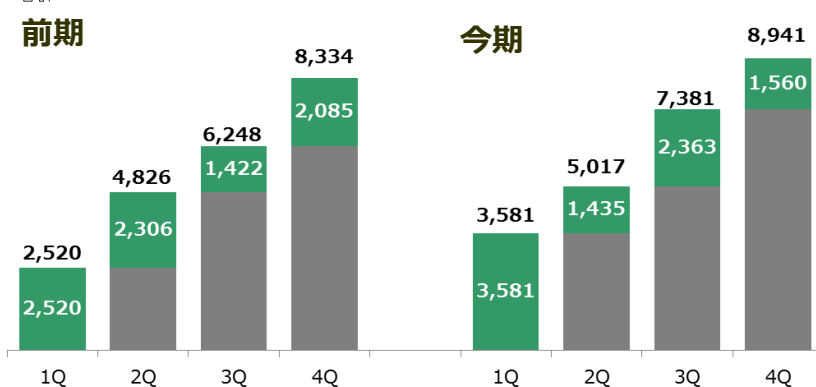
セグメント別情報 (単位: 百万円)

	売上	セグメント利益
金額	8,941	725
前期比 (%)	+7.3	+11.2

5年間売上推移 (通期)



四半期売上推移 (前期比)



※業績予想については、下限と上限のレンジのうち、中央値を採用

位置づけ

収益の柱・転換期

強み

- ✓ 企画から量産まで担当
- ✓ ハードとソフトの技術蓄積
- ✓ 特定顧客との強い信頼関係

基本戦略

- ✓ 提案力強化
- ✓ 支援サービス拡充
- ✓ さらなる効率化

取組み

- ✓ 市場変化に即応できる組織の実現
【遊技機部品】
トータルサービス化
高い競争力の実現
- 【ホールシステム】
事業環境に合わせた体制構築
重点商材の絞り込み&ITサービス強化

4. 補足情報 (4/5)

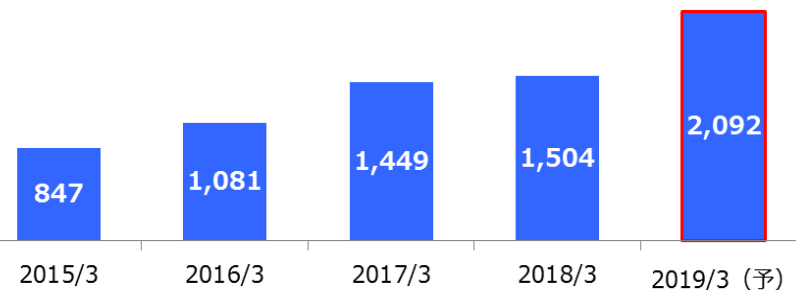
新規IT関連 (M2M、AR、O2O)

セグメント別情報

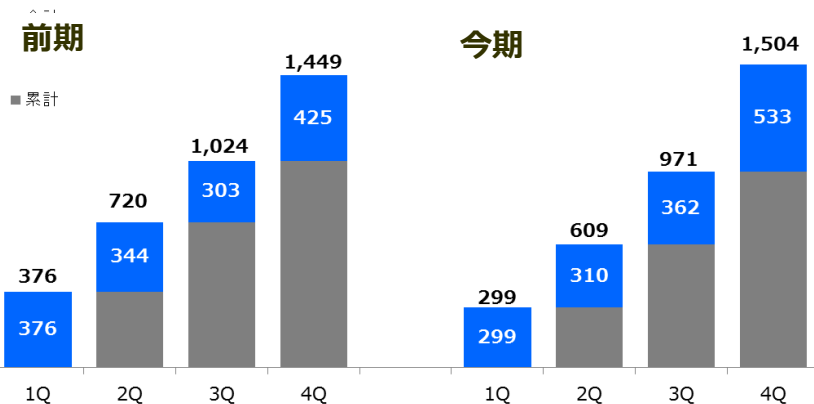
(単位：百万円)

	売上	セグメント利益
金額	1,504	△875
前期比 (%)	+3.8	—

5年間売上推移 (通期)



四半期売上推移 (前期比)



※業績予想については、下限と上限のレンジのうち、中央値を採用

位置づけ

中長期の成長分野
【既存】一部投資期・既存資産の活用
【新規】通期投資期

強み

- ✓ 多分野のハードとソフトのノウハウ
- ✓ 世界でも有数の要素技術

基本戦略

- ✓ 国内実績の積上げ
- ✓ 海外展開も視野
- ✓ 特徴ある技術力を利用

取組み

【M2M】

製品LPの強化 (需要増に最適化)
トータルソリューション化 (長期の差別化実現)

【AR】

業務向けに特化し、実証実験を重ねて、
B2B向けのデファクトを目指す

【O2O】

テイクアウト予約決済で差別化

4. 補足情報 (5/5)

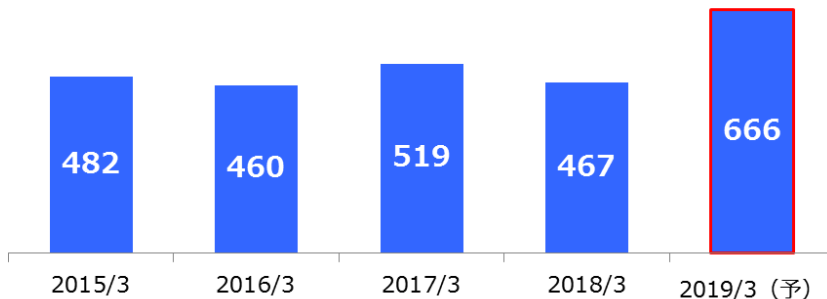
その他 (ゲームコンテンツ等)

セグメント別情報

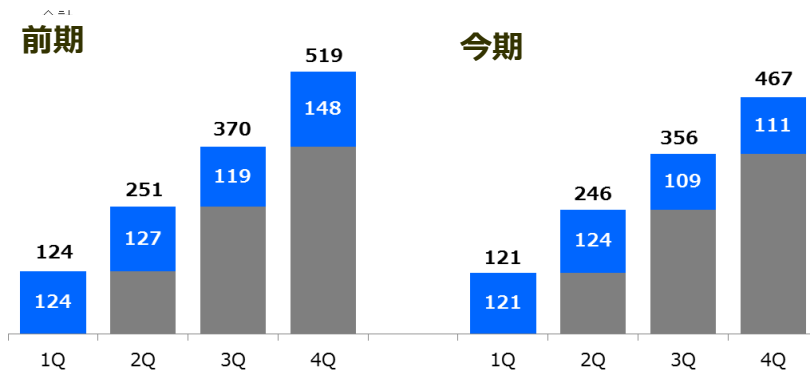
(単位：百万円)

	売上	セグメント利益
金額	467	△51
前期比 (%)	△9.9	—

5年間売上推移 (通期)



四半期売上推移 (前期比)



※業績予想については、下限と上限のレンジのうち、中央値を採用

位置づけ

中長期の成長分野
【スマホ】運営による回収期
【VR】上期投資期、下期回収開始

強み

- ✓ 長年のゲーム開発実績
- ✓ ニッチな分野でコアなファンを獲得

基本戦略

- ✓ 他のプラットフォームへの横展開
- ✓ シリーズ化
- ✓ SIEEとの連携

取組み

【スマホ】
ニッチな分野で、ファンを獲得する

【VR】
SIEEの2ndパーティタイトルとして、欧州圏に展開。その他、米国、アジアは自社ブランドとして販売

目次

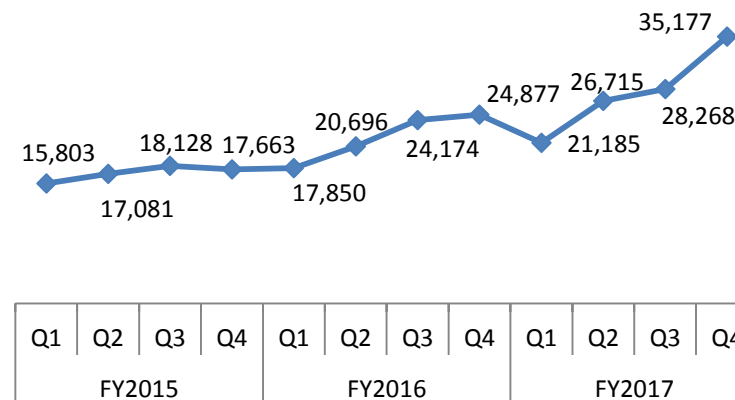
1	決算概要 ハイライト 概要（前期比・計画比）	 3
2	2019年3月期の取組み	 14
3	連結業績予想	 27
4	補足情報	 33
	※補足情報では、セグメントの長期情報・基本戦略等が基本情報が一覧できます。	
5	参考資料 Cellebrite社月次情報 市場規模等 製品活用ケーススタディ	 39

5. 参考資料 (1/9)

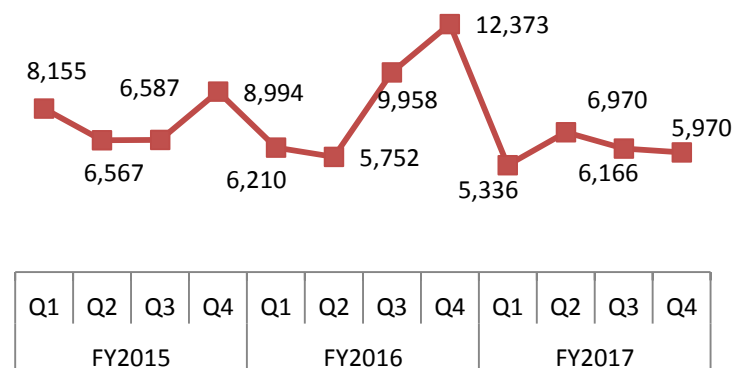
Cellebrite社 売上情報

(単位: K\$)

DI 内訳	2016年 3月期	構成比 (%)	2017年 3月期	構成比 (%)	2018年 3月期	構成比 (%)
合計	68,675	100.0	87,596	100.0	111,345	100.0
AMERICAS	42,312	61.6	51,872	59.2	63,461	57.0
EMEA	18,458	26.9	24,691	28.2	33,892	30.4
APAC	7,905	11.5	11,034	12.6	13,992	12.6



MLC 内訳	2016年 3月期	構成比 (%)	2017年 3月期	構成比 (%)	2018年 3月期	構成比 (%)
合計	30,303	100.0	34,291	100.0	24,442	100.0
AMERICAS	19,726	65.1	22,530	65.7	13,442	55.0
EMEA	9,495	31.3	10,887	31.7	10,041	41.1
APAC	1,082	3.6	875	2.6	959	3.9



➤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

5. 参考資料 (2/9)

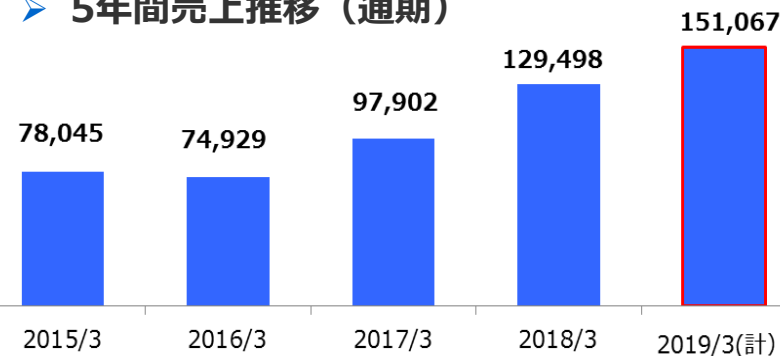
デジタルインテリジェンスの概況

セグメント別情報

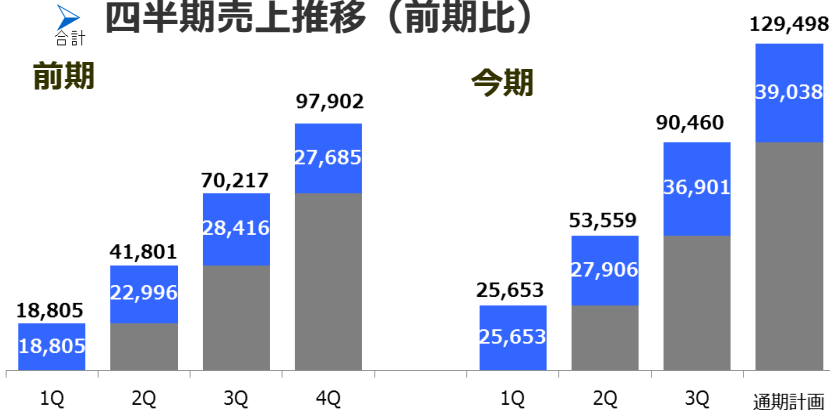
(単位: K\$)

	売上 ※インボイスベース	セグメント 利益
金額	129,498	—
前期比 (%)	+32.3	—

5年間売上推移 (通期)



四半期売上推移 (前期比)



※ \$ ベース。売上はインボイスベース (USGAAP調整前)

位置づけ

収益の柱・中長期の成長分野

業界環境

- ✓ モバイル端末の世界的普及
- ✓ モバイル端末の進化
- ✓ 科学捜査の発展

強み

- ✓ 最多の対応機種数
- ✓ 最多のユーザコミュニティ
- ✓ 最高水準のサポート体制

基本戦略

- ✓ 独自技術の強化
- ✓ トレーニングプログラムの強化
- ✓ 新製品・新サービス開発

まとめ

抽出機能を中心とした市場の成長に加え、周辺サービスや分析分野の成長を取込み、中長期的な成長の実現に取り組む。

5. 参考資料 (3/9)

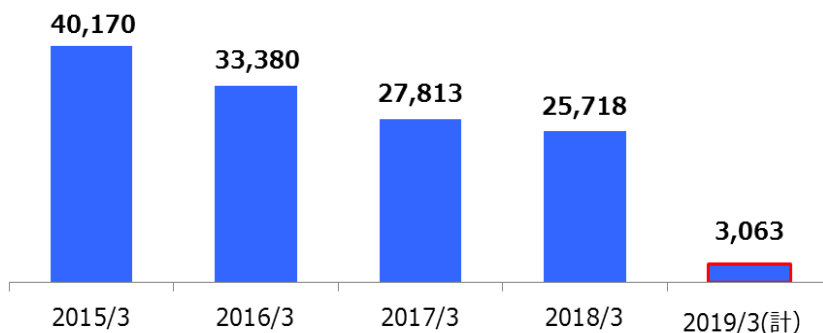
モバイルライフサイクルの概況

セグメント別情報

(単位: K\$)

	売上 ※インボイスベース	セグメント 利益
金額	25,718	—
前期比 (%)	△7.5	—

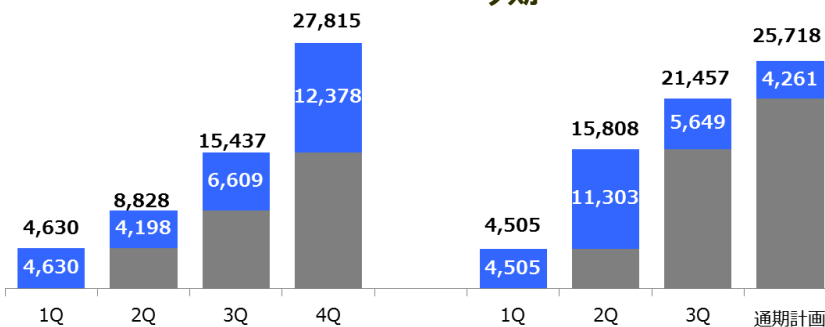
5年間売上推移 (通期)



四半期売上推移 (前期比)

前期

今期



※ \$ ベース。売上はインボイスベース (USGAAP調整前)

位置づけ

転換期・中長期の成長分野

業界環境

- ✓ モバイル端末の世界的普及
- ✓ モバイル端末の重要性の高まり
- ✓ キャリア間競争の激化

強み

- ✓ 最多の対応機種数
- ✓ 主要キャリアとの協力関係
- ✓ 最高水準のサポート体制

基本戦略

- ✓ 独自技術の強化
- ✓ Diagnosticsの導入促進
- ✓ 新製品開発

まとめ

1Q末で事業譲渡

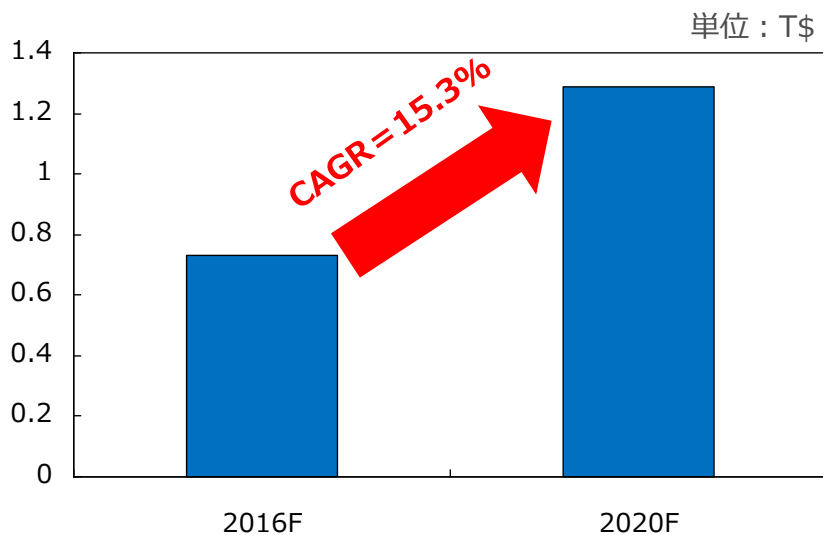
M2M分野に積極展開

接続デバイス数の増加を基に市場も拡大へ

2020年には\$1.7trillionに
(CAGRは15.3%)



IoT投資の大きな分野は下記3産業



出典：IDC

- Largest IoT Investments
 - ✓ Manufacturing(\$178billion)
 - ✓ Transportation (\$78billion)
 - ✓ Utilities (\$69billion)

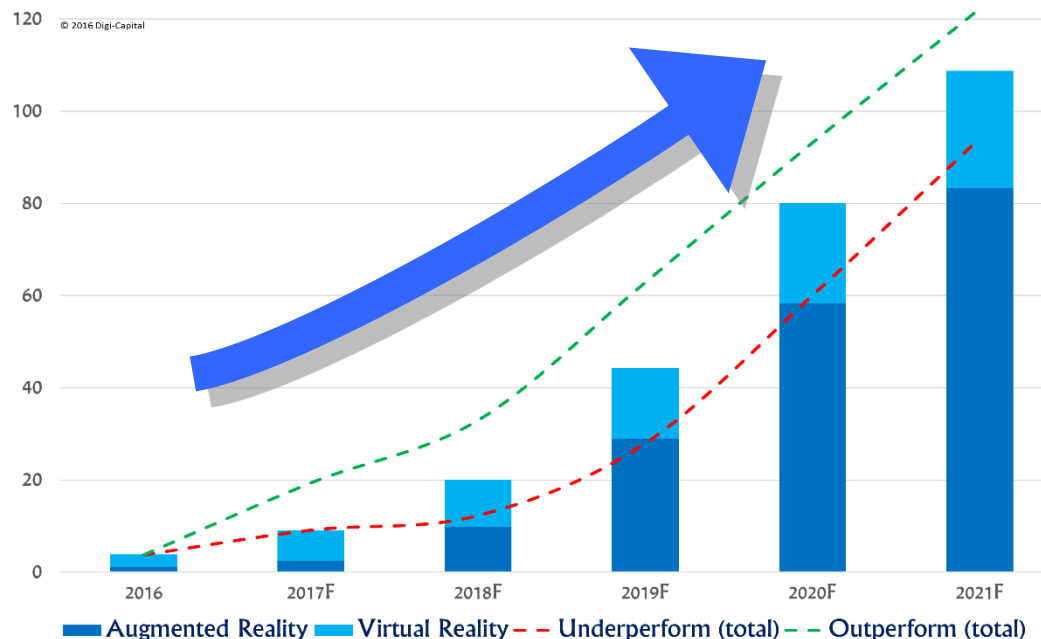
出典：IDC

AR分野に積極展開

B2B分野へフォーカスし、ポジション構築を目指す

2021年にはAR/VR市場は1,080億ドル規模に※
(うち、ARは830億ドル)

Digi-Capital™ VR/AR revenue (\$B)



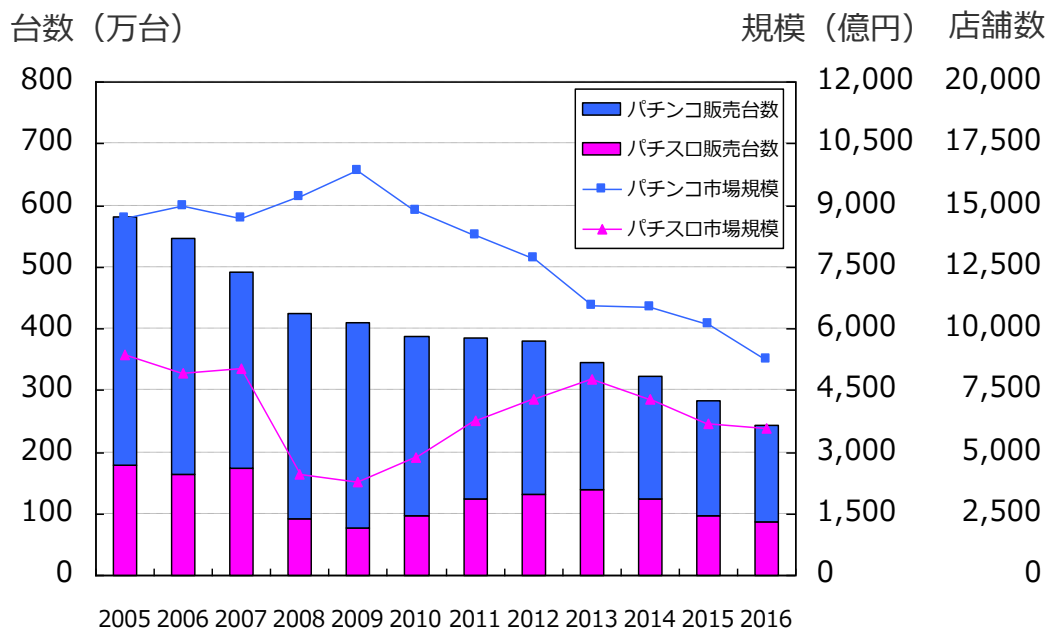
※Digi-Capital推計

All rights reserved. No adaptation, modification, reproduction or compilation without written permission from Digi-Capital

エンターテインメント関連 市場について

パチンコ・パチスロの販売台数、ホール数が減少に

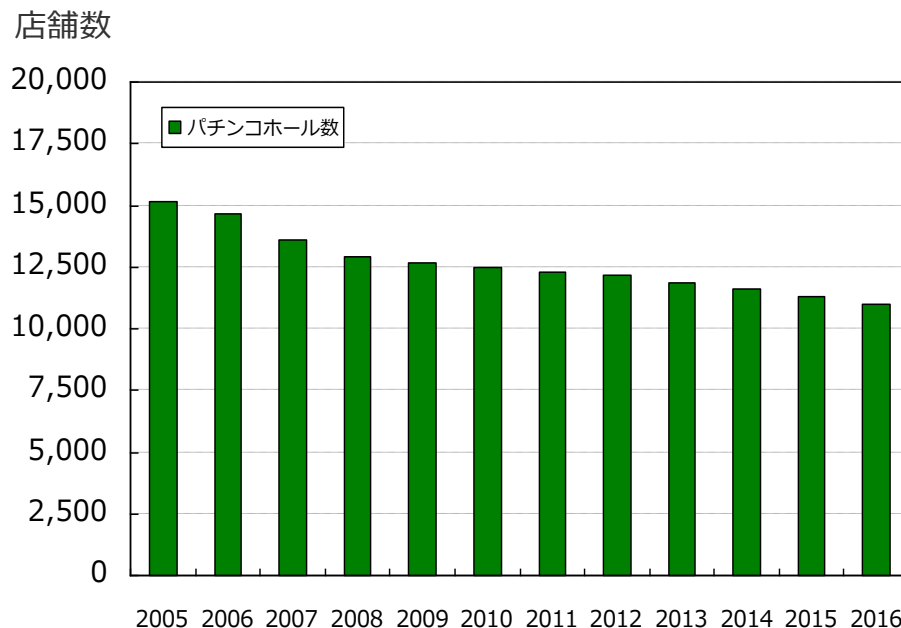
【パチンコ、パチスロ販売台数及び金額】



➤ Market状況
✓ 遊技機 減少

出典：矢野経済研究所

【パチンコホール数】



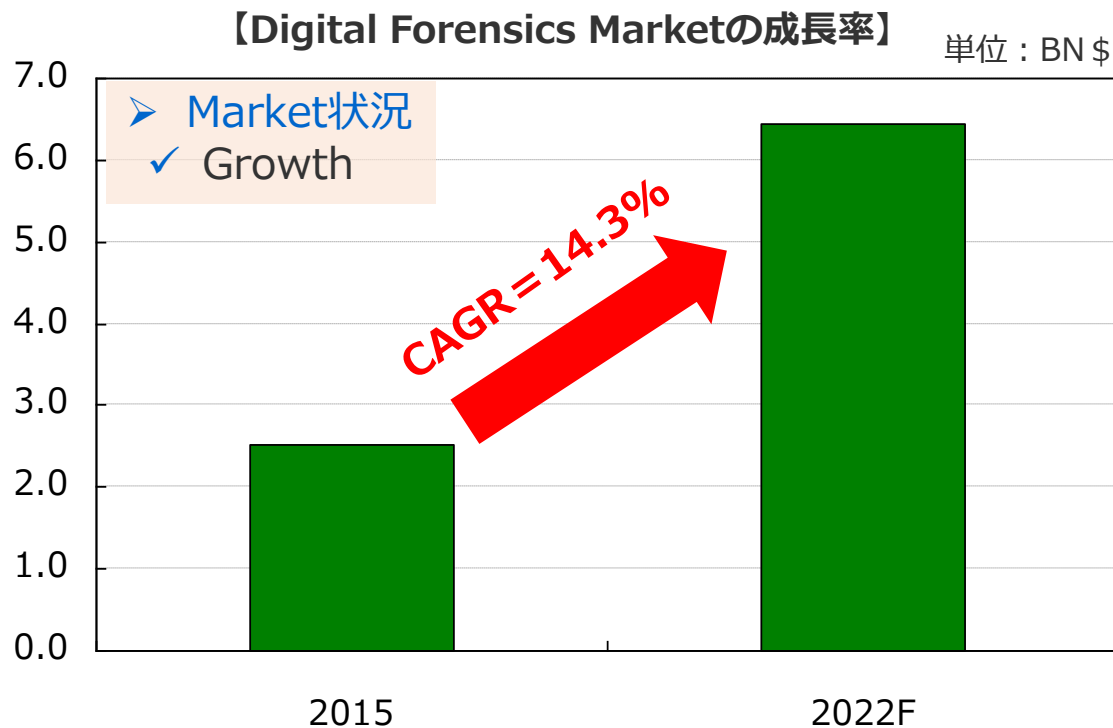
➤ Market状況
✓ ホール 減少

出典：矢野経済研究所

デジタルインテリジェンス市場について

市場について高い成長率が期待されている

- ✓ 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。



出典：Statistics MRC

デジタルインテリジェンス事業

➤ ケーススタディ (UFEDが社会の**安心**に貢献)

証拠押収



UFED シリーズ



証拠収集

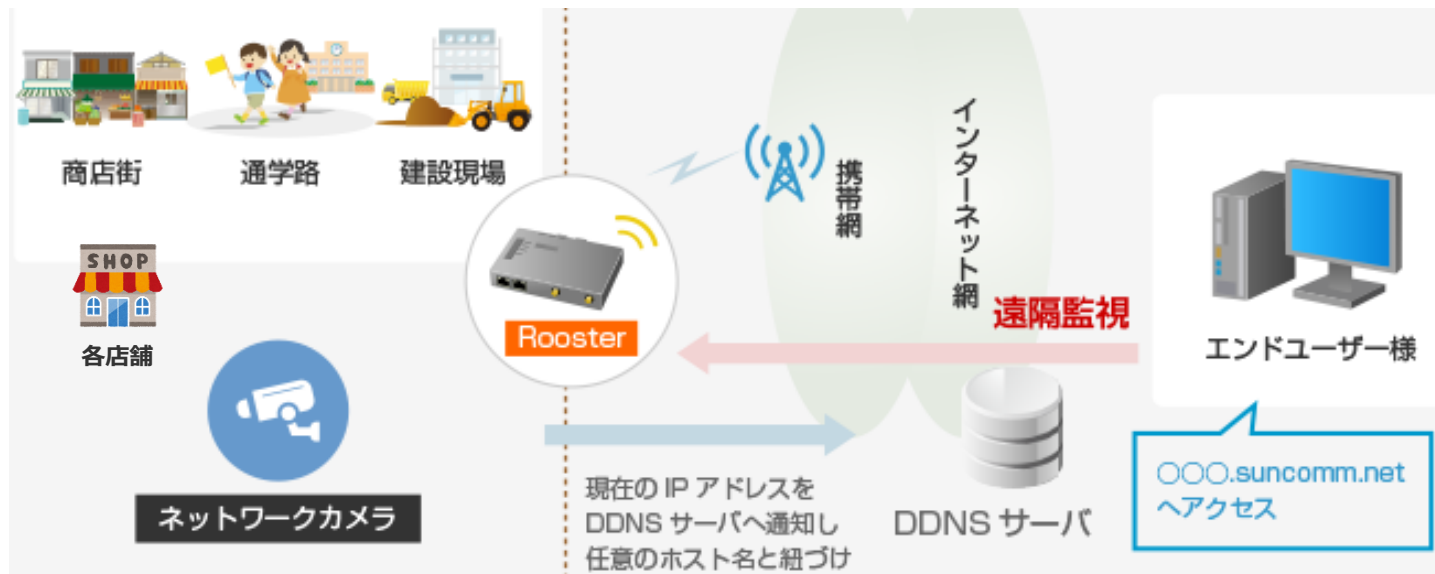


✓ 貢献

UFEDを使用することで、犠牲者の携帯端末の特定のデータカテゴリに、簡単にアクセスし、鍵となるデータを特定。科学捜査の担当者は、携帯端末を受け取ってから**48時間以内にスピード対応**することができた。**UFEDを使用することで、被害者の声を届けることができた。**

M2M事業

➤ 通信の安定稼働で、社会の**安心**に貢献



■ 監視カメラ

- ・ 商店街や繁華街などに設置
- ・ 工場や建築現場、店舗管理で設置

⇒ **防犯、犯罪解決で社会の安心**に貢献

■ 24時間365日安定稼働がポイント

- ・ 犯罪や事故はいつ起きるかわからない
- ・ 監視カメラは屋外高所に設置

⇒ **自律接続復旧**による安定運用に強み



2018年3月期 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 経営企画部
Tel : 052-756-5984 Fax : 052-756-5980
Email : ir@sun-denshi.co.jp