

MAKING POTENTIAL A REALITY

2021年12月期 決算説明資料

2022年2月18日
シンクレイヤ株式会社
証券コード：1724

- 0 1** **2021年12月期 決算概要**
- 0 2** **2022年12月期 業績予想**
- 0 3** **目標とする経営指標**
- 0 4** **増資による事業規模拡大**
- 0 5** **当社の沿革と経営理念・強み**
- 0 6** **市場でのシェア拡大と方向性**
- 0 7** **ESG経営・SDGsへの取り組み**

MAKING POTENTIAL A REALITY

SMARTER NETWORK SOLUTION

0 1 2021年12月期 決算概要

前期実績比

売上高 : **13,061**百万円 (+ **19.9%**)

営業利益 : **1,208**百万円 (+ **58.0%**)

経常利益 : **1,319**百万円 (+ **87.6%**)

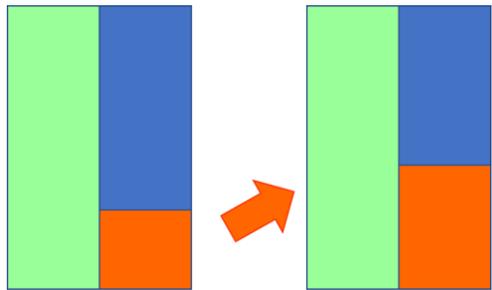
親会社株主に帰属する

当期純利益 : **871**百万円 (+ **64.5%**)



上場来最高益 計上

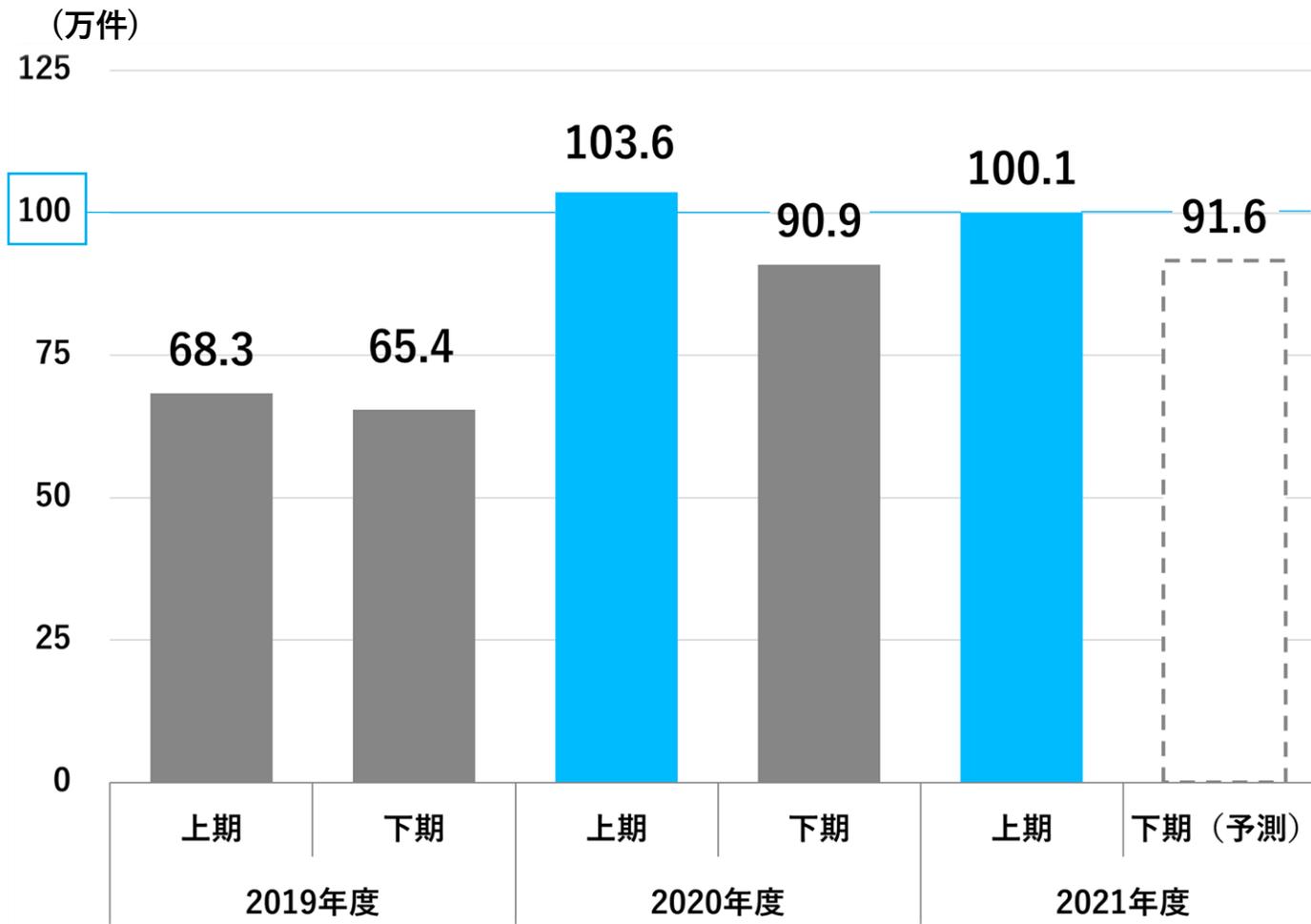
- ✓ (売上高・売上原価)約20%の増加
 - ✓ (販売費及び一般管理費)約5%の増加
- **営業利益増**



自己資本比率 大幅改善

- ✓ 利益による借入金の返済
 - ✓ 上場来最高益の計上
 - ✓ 新株予約権の行使完了
- **負債減、株主資本大幅増**

FTTH契約数の純増数推移



2021年4～9月における
FTTH契約数は
100万件超えの純増

テレワーク・
おうち時間の増加

ADSL終了に伴う
光回線未利用者の取込

NEEDS

ICTの利活用等に対応できる
次世代通信インフラの普及

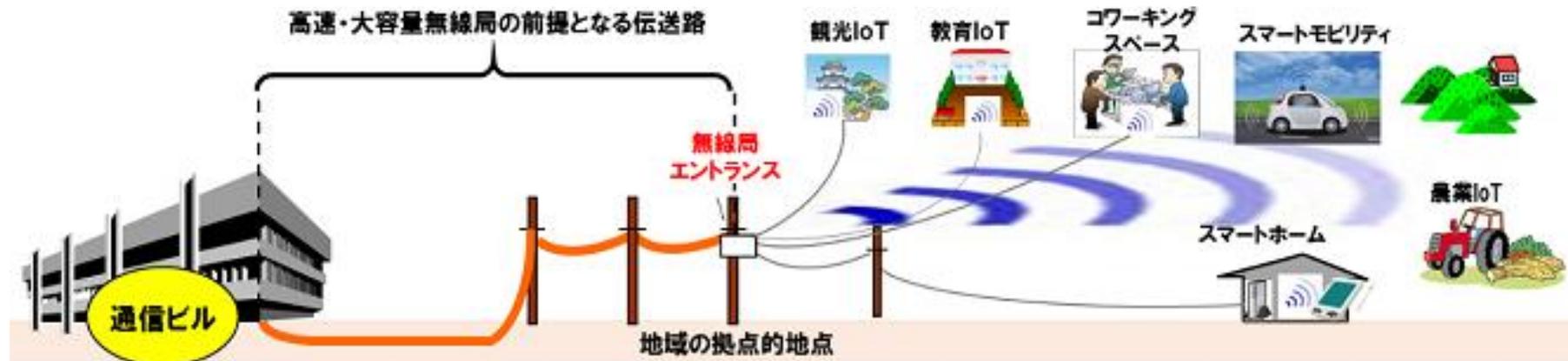


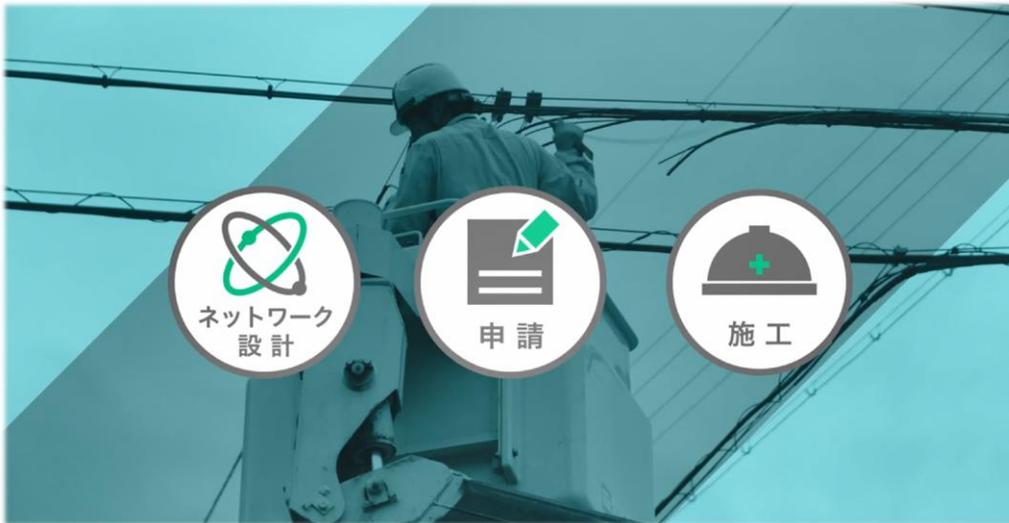
PROBLEMS

インフラ設備の地域格差

SOLUTIONS

ここ数年続いたFTTH関連大型工事ニーズに加え
政府事業の後押しにより急速に環境整備が進む

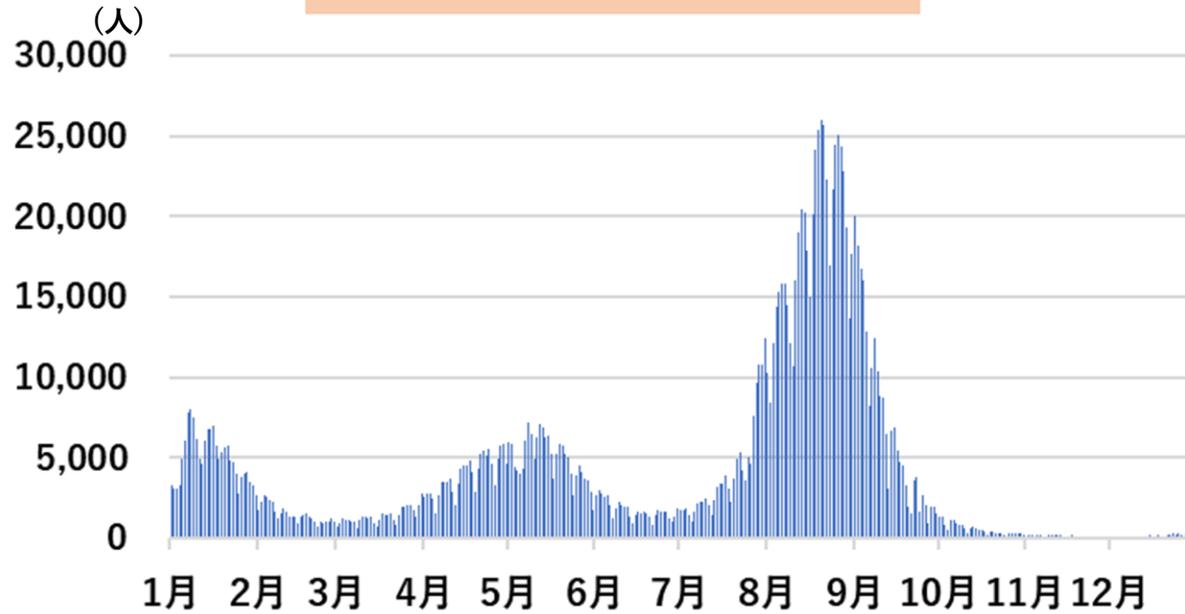




ケーブルテレビ事業者様向け
FTTH関連工事の順調な進捗

トータルインテグレーション

2021年新規陽性者数の推移



出典：「厚生労働省HP オープンデータ」を利用し、当社作成

感染防止対策の実施



出典：「門真市HP」

年間を通じて
新型コロナウイルス
感染症拡大の脅威あり

感染者数が少ない
地方部の工事については
より慎重な管理が必要

コロナ禍によるユーザー増
高速・安定した通信回線整備需要↑

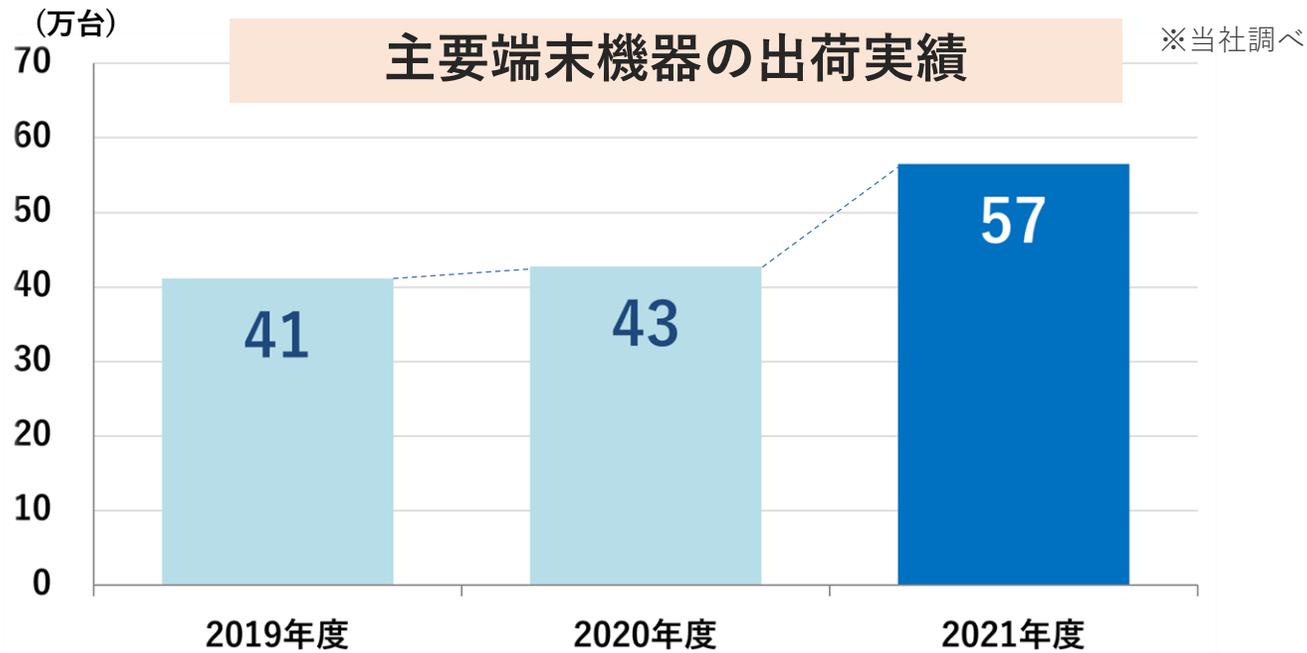
コロナ禍でも問題発生させず
工事の前倒し実現



通信事業者様向け
機器販売が好調に推移

機器インテグレーション

2021年12月期 決算のポイント

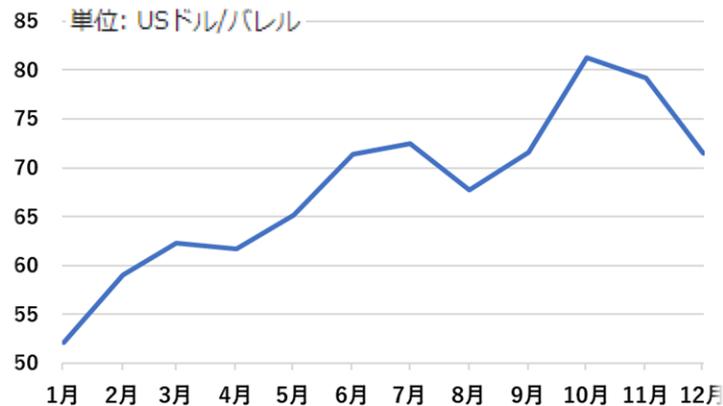


主要端末機器出荷量が3割増も
2021年後半からは
半導体など部品価格高騰・
調達不足・原油価格の上昇
など懸念材料が浮上

製造部品



原油価格の推移

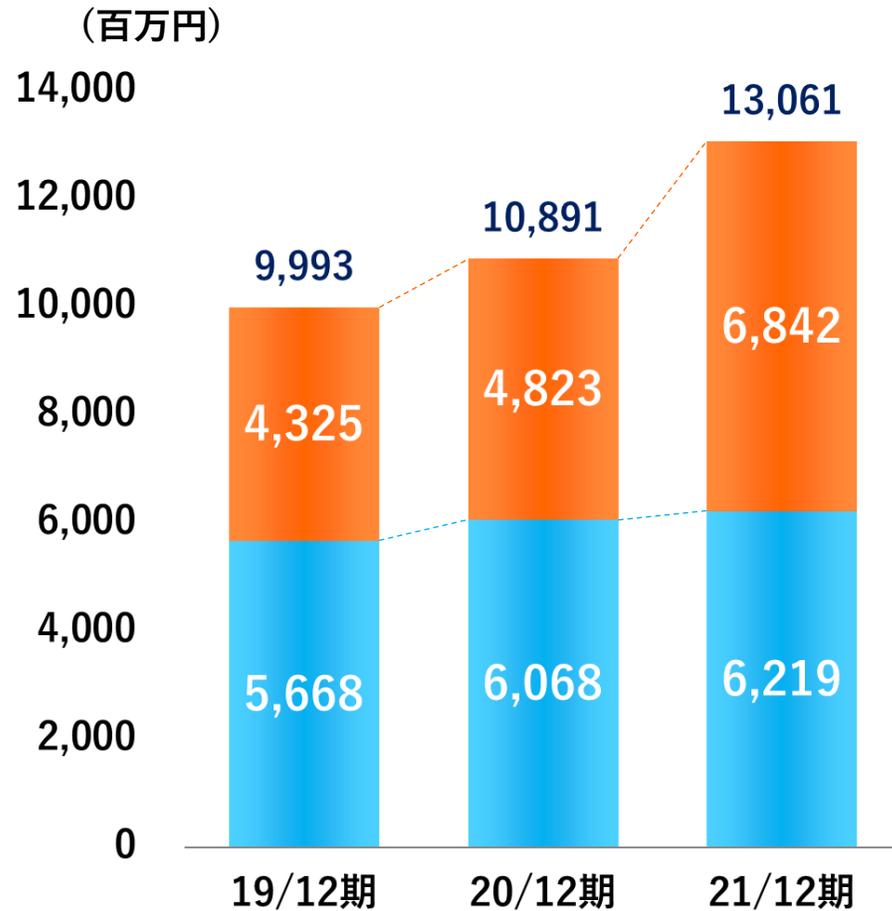


出典: 「世界経済のネタ帳」を利用し、当社作成

サプライチェーンを駆使
した部材調達等による
生産・物流体制維持

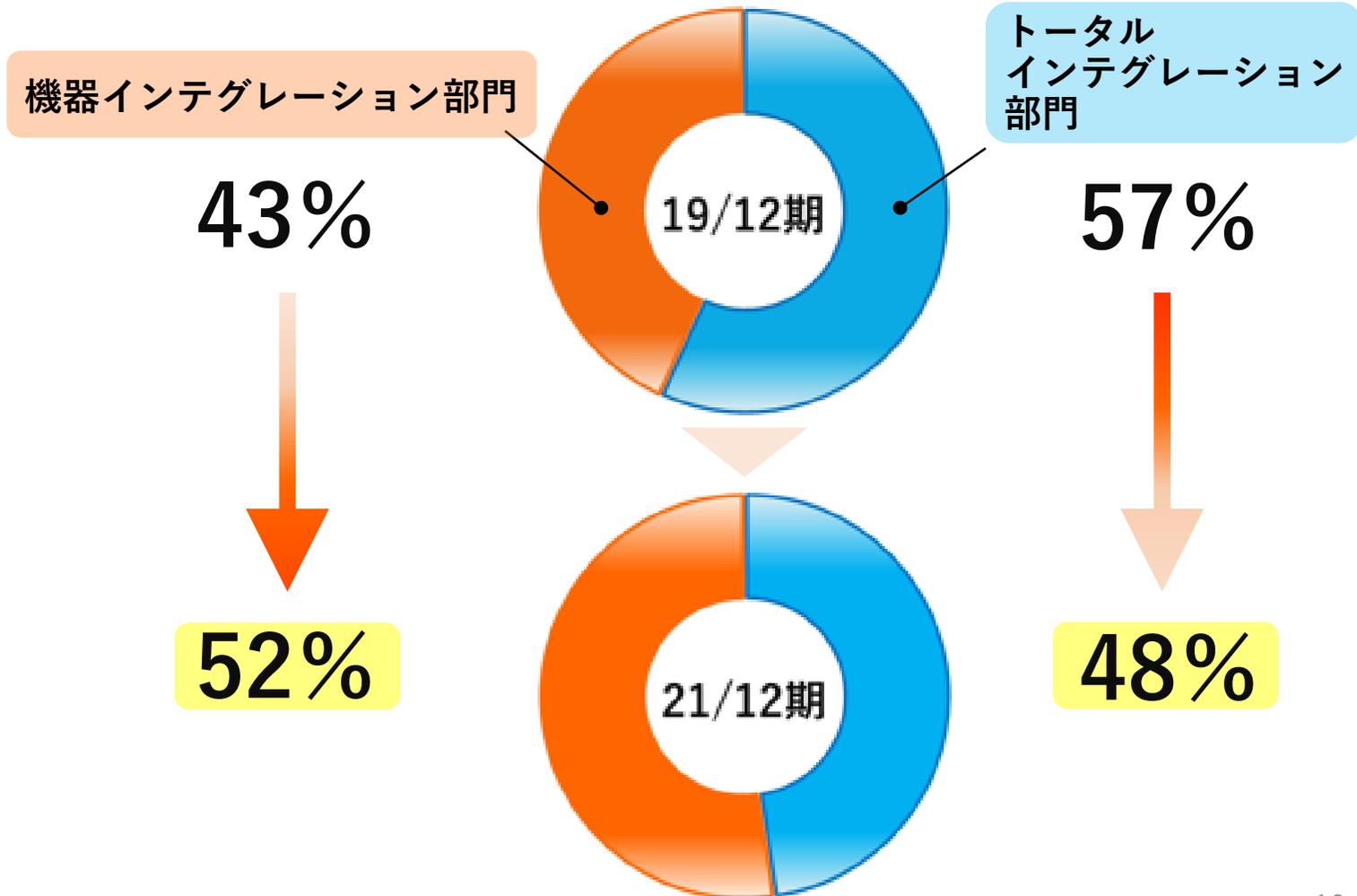
2021年12月期 決算のポイント

セグメント別売上高



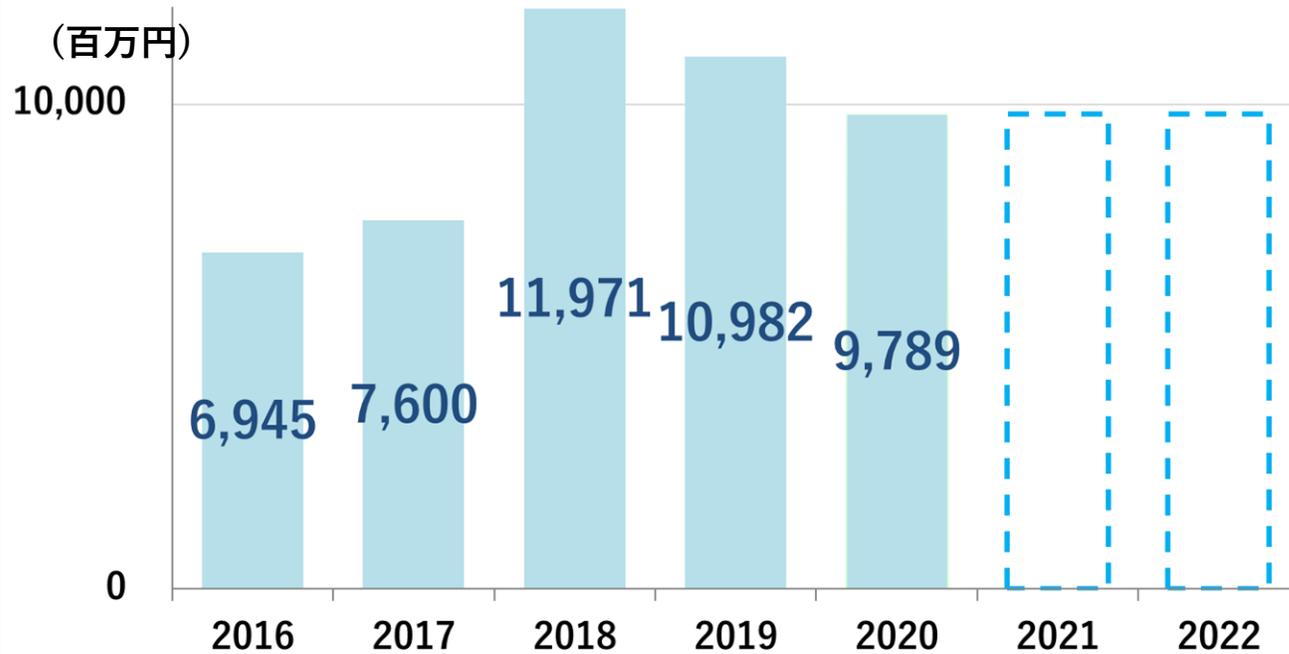
- 機器インテグレーション部門
- トータルインテグレーション部門

セグメント別売上構成比



センター設備強化などの**工事需要の高まり**は**継続する**見込み

設備区分別売上額（センター系設備）



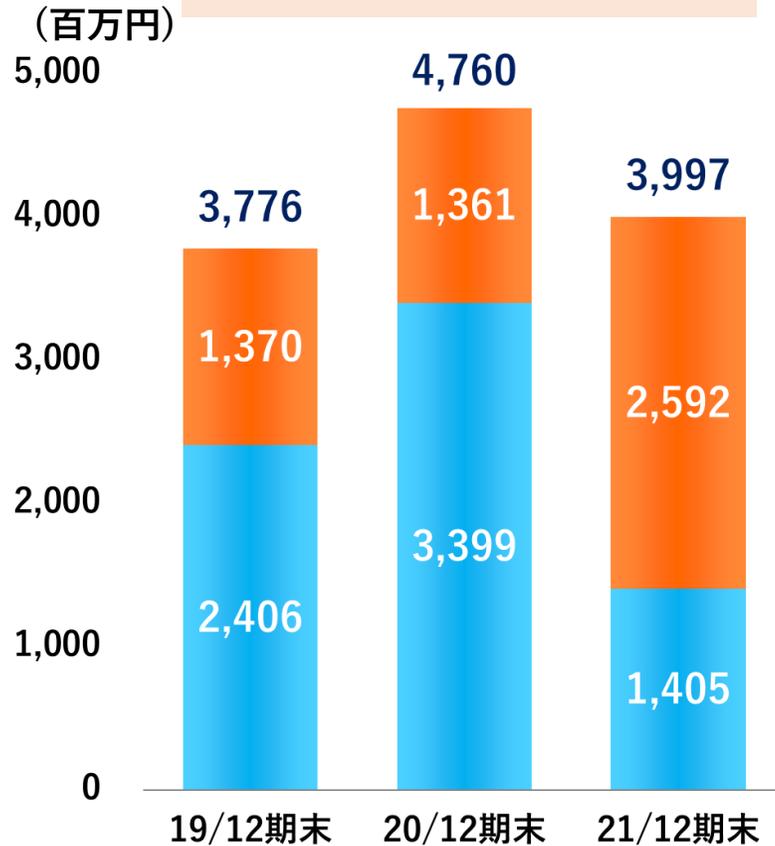
- ✓ 通信事業者間の競争激化
- ✓ コロナ禍による新しい生活
- ✓ 新たな需要（eスポーツ・メタバースなど）
→ より高速かつ安定したインターネット回線を求める人が増加

加入者確保のために
センター系設備投資需要の高まりは
継続すると予測

出典：「（一社）電子情報技術産業協会：ケーブルテレビ関連機器統計調査報告2021年度版」
（ホームページ上に公開されているものから抜粋）2021年以降は当社推定

通信系機器全般の販売を更に拡大、工事案件の受注確保に注力

セグメント別受注残高



市場変化の事前想定による適応
→ 数年掛けて通信系機器の販路拡大実施

○ 機器インテグレーション部門の
期末受注残高は前年同期比の約2倍
▲ トータルインテグレーション部門の
受注残高が一時的に減少、
期末に向け工事案件の受注確保に注力

MAKING POTENTIAL A REALITY

GIGABIT NETWORK SOLUTION

0 2 2022年12月期 業績予想

前期実績比

売上高 : **11,600**百万円 (▲**11.2%**)

営業利益 : **680**百万円 (▲**43.8%**)

経常利益 : **690**百万円 (▲**47.7%**)

親会社株主に帰属する
当期純利益 : **460**百万円 (▲**47.2%**)

2022年12月期 業績予想（説明）

2021年2月12日公表 業績予想

（連結・単位：百万円）

| | 2021年12月期 計画 | 2022年12月期 計画 |
|------|-----------------|-----------------|
| 売上高 | 11,400 | 11,600 |
| 営業利益 | 610 | 660 |
| 経常利益 | 620 | 670 |

2022年2月14日公表 業績予想

（連結・単位：百万円）

| | 2021年12月期 実績 | 2022年12月期 計画（修正） |
|------|-----------------|---------------------|
| 売上高 | 13,061 | 11,600 |
| 営業利益 | 1,208 | 680 |
| 経常利益 | 1,319 | 690 |

【2021年12月期】

- ✓ コロナ禍によるリスク管理のため
大型工事の進捗を前倒しで進められた
ことから売上増
- ✓ コロナ禍を背景とした通信系ニーズ増
により、通信系機器全般の受注拡大
- ✓ 部品価格高騰の影響は翌期へ

【2022年12月期】

- ✓ 通信系機器全般の販路拡大の成果により
機器インテグレーション部門が主軸に
- ✓ 通信ネットワークの高機能化・高速化のため
センター設備強化等の工事受注確保へ
- ✓ 工期短縮や仕入コスト平準化による
利益率向上を目指す

① IP関連製品・システムの販売増

通信ネットワークの高機能化・高速化需要の流れが強まるため引き続き**競争力のある技術開発**に注力し販売増を目指す。

② 保守サポート体制の確立

数年前から取り組んでいる保守サポート体制を確立し、**顧客満足度の向上**と売上増を両立させる。

③ 製商品の安定的供給体制の確立

サプライチェーンを駆使した部材調達等、各部門が最善を尽くし、**生産・物流体制の維持**に努めるとともに、既存製品の統廃合による**効率化**も進める。

④ 戦略的設備投資の推進

今後さらに**変化する外部環境にスピーディーに対応**し、事業規模の拡大を目指すため、昨年度資金調達を実施。デジタル化による業務効率化や低コスト化の実現、新技術開発のための環境整備や設備投資を行い、競争力を高め、**事業規模の拡大を実現**する。

MAKING POTENTIAL A REALITY

GIGABIT NETWORK SOLUTION

03 目標とする経営指標

目標とする経営指標

2021年2月12日公表 業績予想

(連結・単位：百万円)

| | 2021年12月期 計画 | 2022年12月期 計画 | 2023年12月期 計画 |
|------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 売上高 | 11,400 | 11,600 | 12,600 |
| 営業利益 | 610 | 660 | 760 |
| 経常利益 | 620 | 670 | 770 |

2021年2月12日公表の 目標とする経営指標を修正

- ✓ 2021年12月期は計画を大幅超過達成
- ✓ 2021年度の部品価格高騰は2022年度前半の原価に影響
→ 2022年12月期は反動減も、2023年12月期は持ち直す見込

2022年2月14日公表 業績予想

(連結・単位：百万円)

| | 2021年12月期 | | 2022年12月期 | | 2023年12月期 | |
|------|-----------|--------|-----------|-----|-----------|------|
| | 実績 | 差額 | 計画（修正） | 差額 | 計画（修正） | 差額 |
| 売上高 | 13,061 | +1,661 | 11,600 | ±0 | 13,500 | +900 |
| 営業利益 | 1,208 | +598 | 680 | +20 | 1,000 | +240 |
| 経常利益 | 1,319 | +699 | 690 | +20 | 1,000 | +230 |

① 増資による事業規模拡大

【Point】

- ✓ デジタル投資として主要基幹システムの刷新
- ✓ 技術開発のための環境整備・技術開発拠点の強化 など

② 市場でのシェア拡大と方向性

当社のこれまで培った実績からくる強みを活かした、ケーブルテレビ業界、通信業界でのシェア拡大

【Point】

- ✓ 当社の成り立ちと経営理念
- ✓ 世の中の変化と当社の関わりについて
- ✓ ケーブルテレビ業界・通信業界でのシェア拡大と方向性

MAKING POTENTIAL A REALITY

STARTUP NETWORK SOLUTION

04 増資による事業規模拡大

当社を取り巻く外部環境・資金調達を活用した今後の成長戦略

本案件による資金調達

- 生産設備の増強 5.0 億円
- 技術開発投資 2.7 億円
- デジタル投資 3.0 億円

事業規模の拡大の実現

本資金調達により、外部環境の変化に対応し更なる事業規模の拡大を目指します。

生産設備の増強・技術開発投資・デジタル投資

国内外工場への設備投資



ハード/ソフトウェアの開発投資



社内の体制強化（システム刷新）



市場環境の変化

放送のデジタル化による技術革新

インターネットトラフィックの急増

官民一体のDX化の推進と取り組み

放送・通信事業者の現状

情報通信分野における競争激化

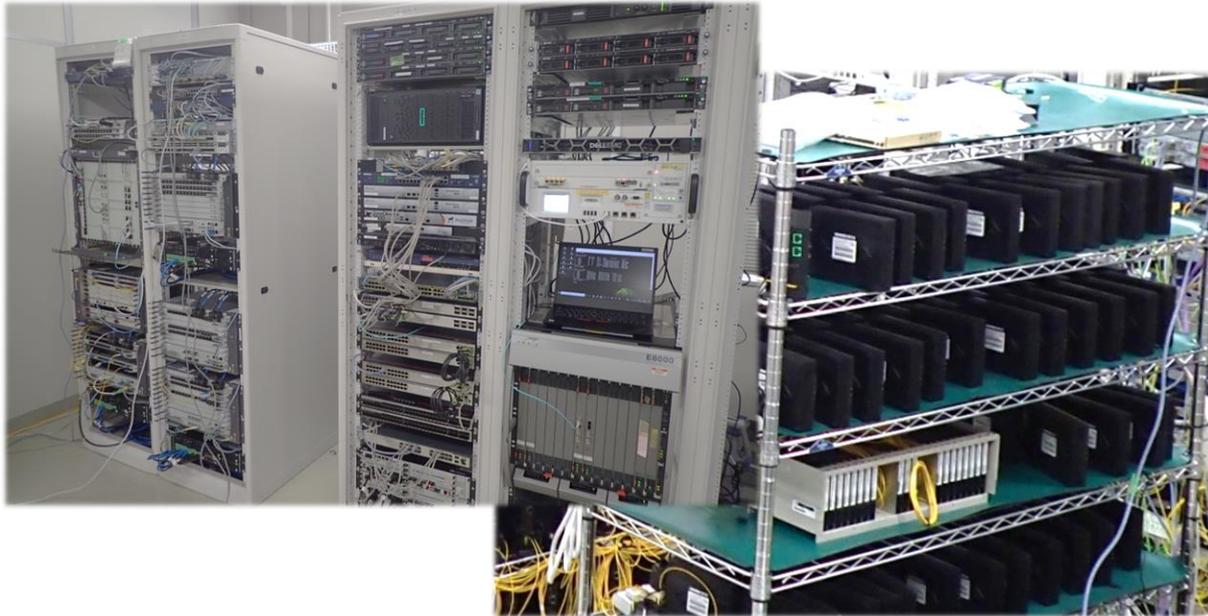
FTTH契約者数が増加

政府による通信インフラ強化支援

増資による事業規模拡大のポイント

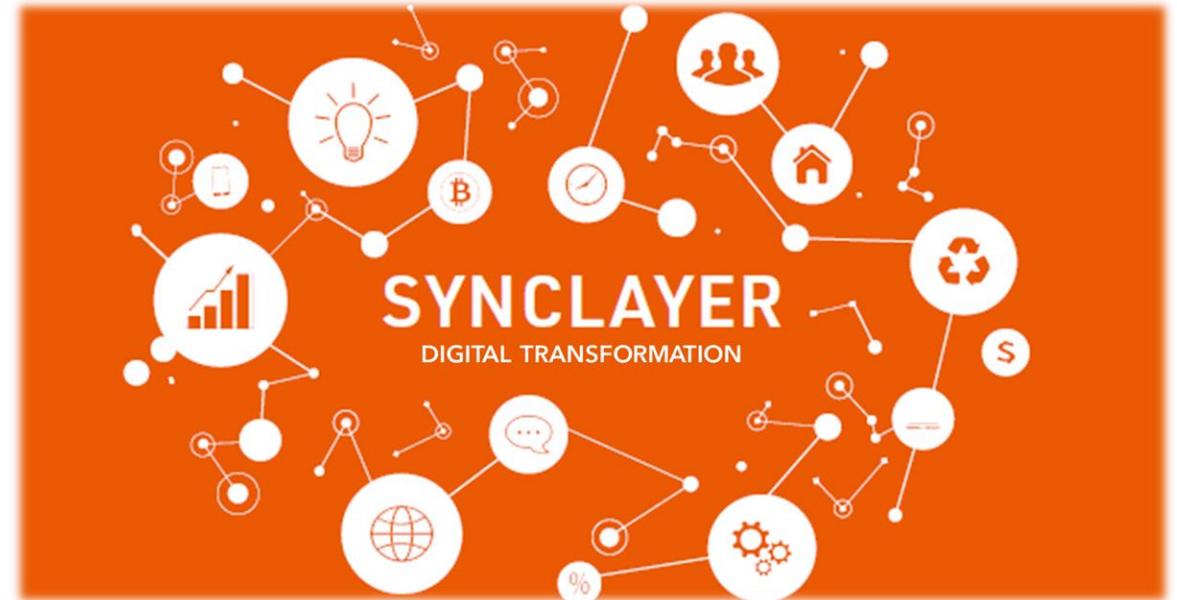
今年度より、**デジタル投資**として主要基幹システムの刷新
技術開発投資として開発環境整備や設備投資に着手

【技術開発投資】



技術開発拠点の強化 など

【デジタル投資】



主要基幹システムの刷新 など

MAKING POTENTIAL A REALITY

GIGABIT NETWORK SOLUTION

05 当社の沿革と経営理念・強み

1962

テレビ放送黎明期・難視聴対策

創業者・山口正起が「テレビを売ることよりも、テレビをきれいに観せる」伝送路に関心を抱き、テレビ共聴用機器の開発に没頭。1962年に直列ユニット方式を発明し高層ビルでも1本のアンテナでテレビが観られるようになった。



1996

インターネット登場・サービス拡大

当時インターネットといえば電話回線が主体だったが、ケーブルテレビの伝送路を利用すれば、より高速なインターネットが提供できることが実証された。当社は日本で初めて商用ケーブルインターネットを開始した東京のケーブルテレビ事業者様の通信インフラ構築を任せ、これを皮切りに全国のケーブルテレビ事業者様に放送・通信のシステムを拡販し、現在の当社の礎となった。



2011

放送と通信の融合

放送のデジタル化（圧縮技術の向上など）と通信サービスの高度化（光伝送による高速・大容量通信）により、放送と通信の境目がなくなっていく。当社は、光伝送に適した機器や通信設備を整え、伝送路工事を含め多数のケーブルテレビ・通信事業者様に納入している。



経営理念

わたしたちは、**情報通信分野**において常に最先端技術に挑戦し、高度な機器の提供とネットワークシステムの構築を通じて社会に貢献すると共に、会社の発展と社員の幸せをはかる

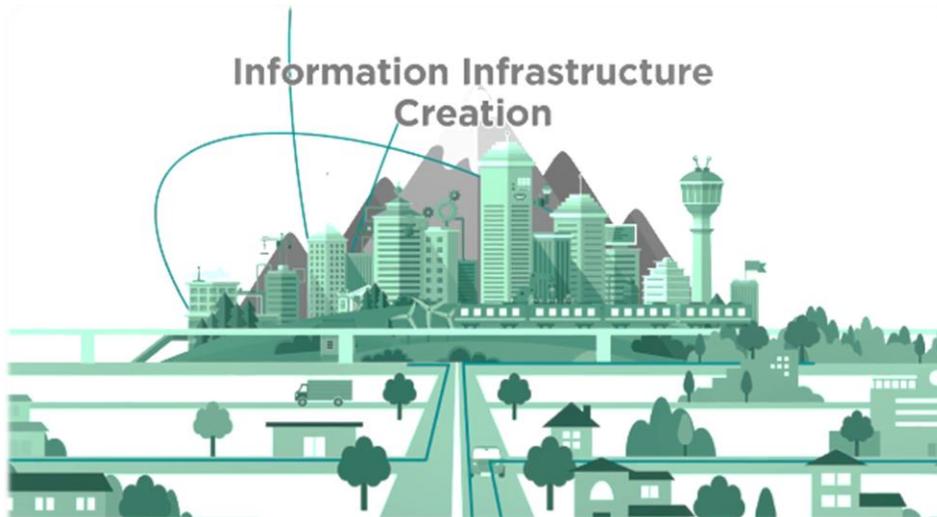
2022

2030

第四次産業革命（Society5.0）が世の中を変革させる

- 技術革新により、様々なモノがネットワークを通じて構築される
- 膨大なデータを扱うことになるネットワークは、更に高度化が進む
- そのためには既存システムのリプレイス／新設が必要、設備投資が継続

ネットワークインフラを支える**当社の重要性はますます高まる**





当社の**特長と強み**をさらに磨き
社会に貢献してまいります

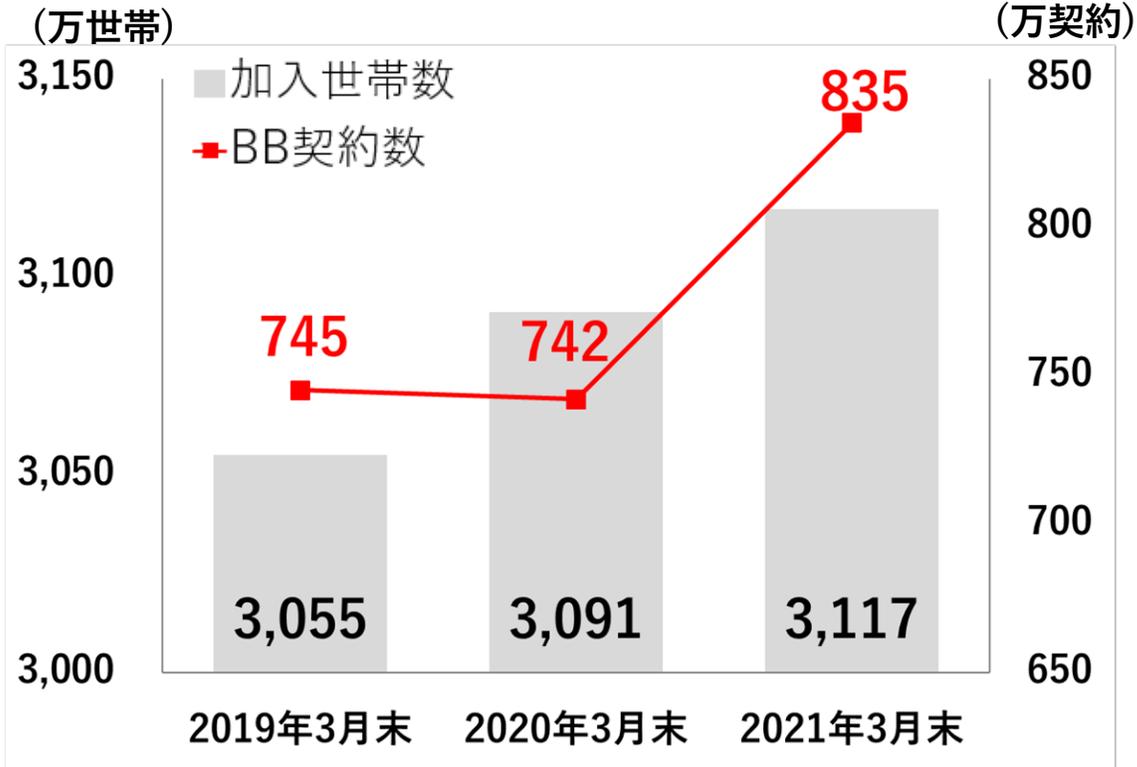
MAKING POTENTIAL A REALITY

GIGABIT NETWORK SOLUTION

06 市場でのシェア拡大と方向性

重要な社会基盤としてその役割を果たす。**通信分野での需要増**

ケーブルテレビ加入世帯数
超高速ブロードバンド伝送路別契約数



出典：総務省「ケーブルテレビの現状」

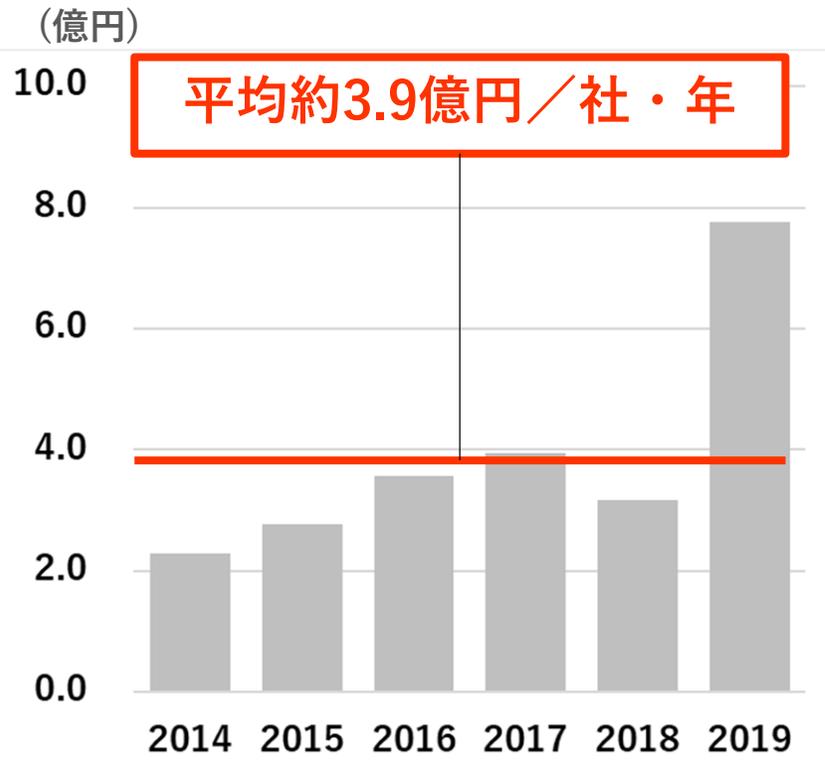
ケーブルテレビ加入世帯普及率 **52%以上**
超高速ブロードバンド伝送路別契約数 **12.5%増**

地域の総合情報通信メディアとして
更なる伝送量の増大、システムの強靱化、
セキュアなサービスの構築などの
対応が不可欠

ケーブルテレビ業界分析

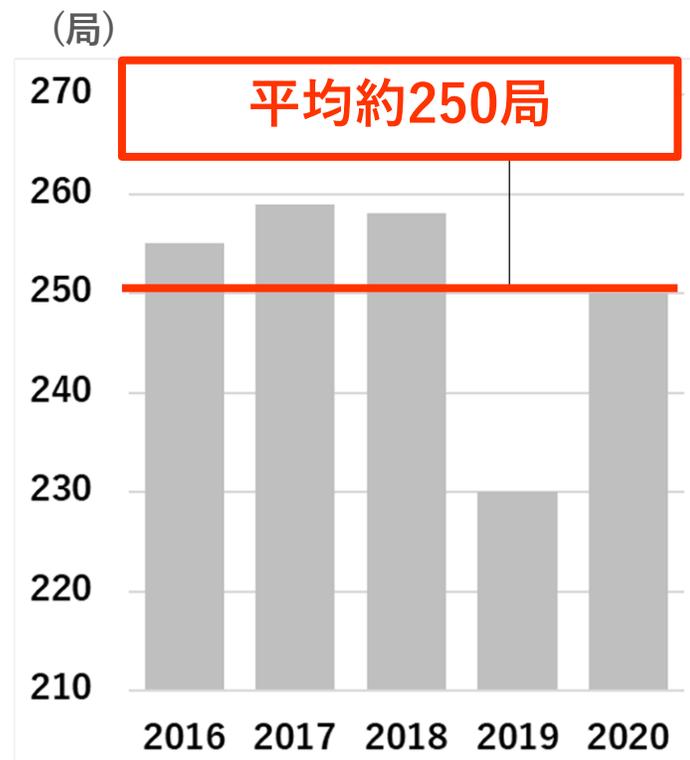
当社がターゲットとする市場規模は**約500億円／年**と想定

ケーブルテレビ事業者
年間設備投資額の推移
(1社あたり)



出典：総務省「情報通信業基本調査結果」データより当社作成

単年度黒字事業者
(積極的に投資すると考えられる
事業者)



出典：総務省「ケーブルテレビの現状令和3年9月版」

設備投資額 3.9億円

×

投資事業者 250局

↓

約1,000億円

↓

うち半分はSTB※・一部映像
関連機器等当社取扱い外と
想定

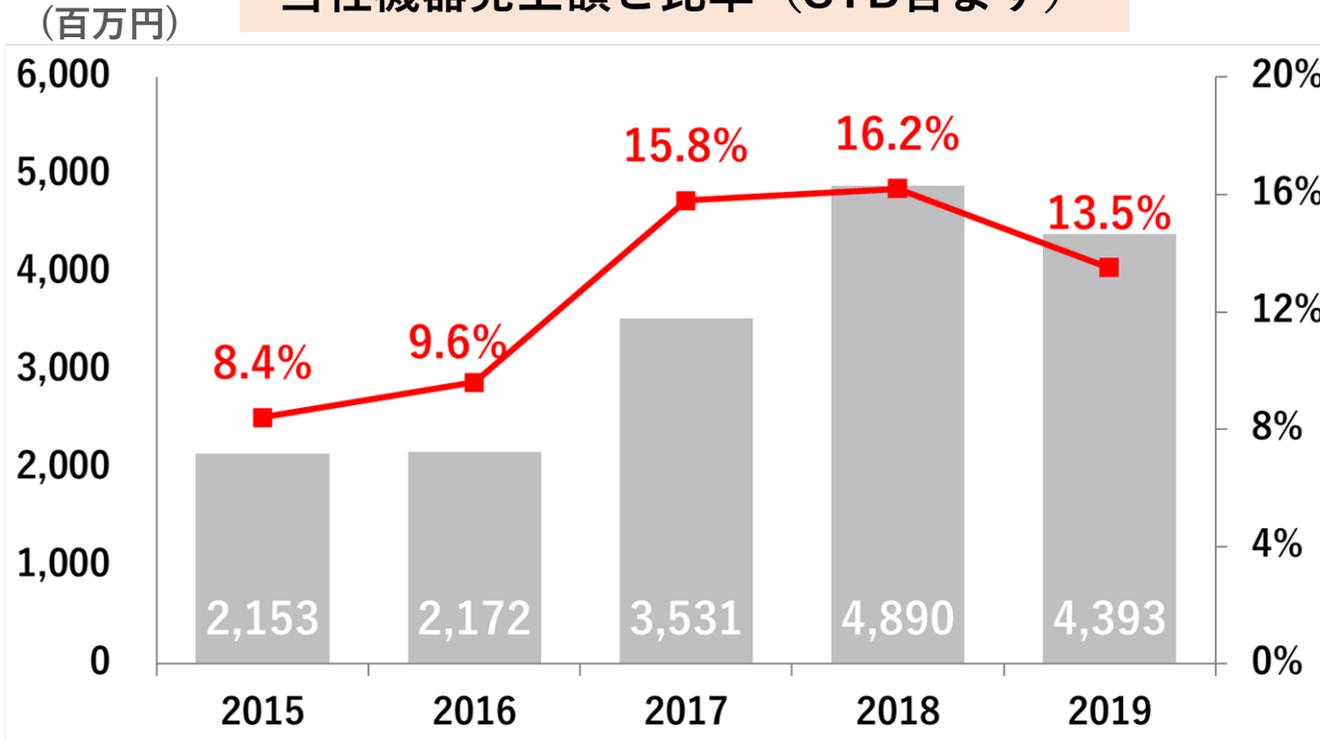
↓

約500億円

※STB (セットトップボックス)
放送信号を受信し、一般のテレビで
視聴可能な信号に変換する装置。

ケーブルテレビ関連機器の当社シェアは**12%**程度
今後も時代の変化に対応した新製品を開発し**シェア拡大**に努める

当社機器売上額と比率 (STB含まず)



※当社調べ



新4K8K衛星放送対応光端末器
SORC-100R

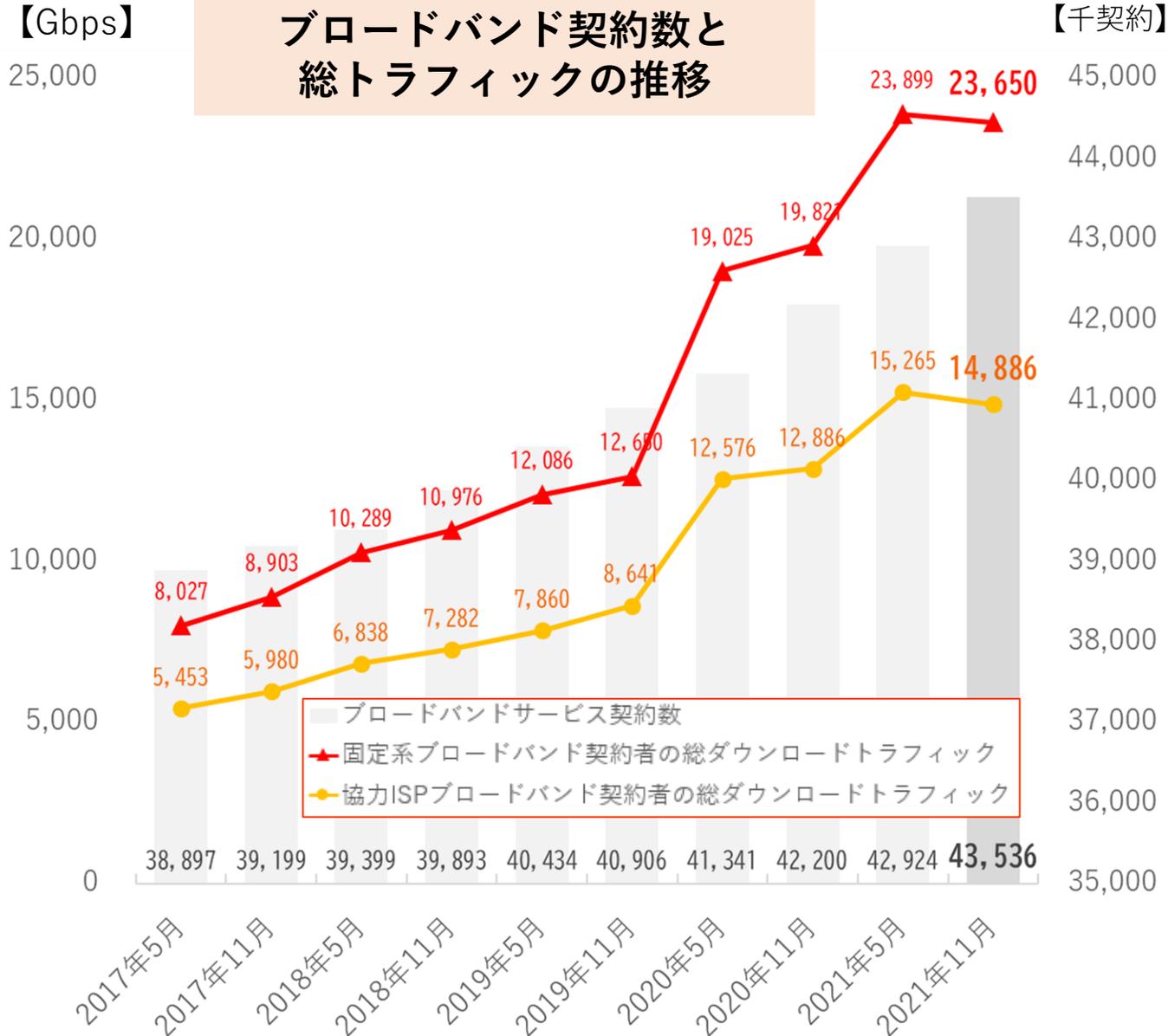


XGSPON用ONT
SGP300B



GPON用ONT
SGP100B

通信事業者（通信キャリア）分析



インターネットのデータ通信量
(トラフィック) は
コロナ禍前の2年前と比較して
約2倍に急増

通信事業者（通信キャリア）分析

国内通信市場は**20兆円**の大台を突破

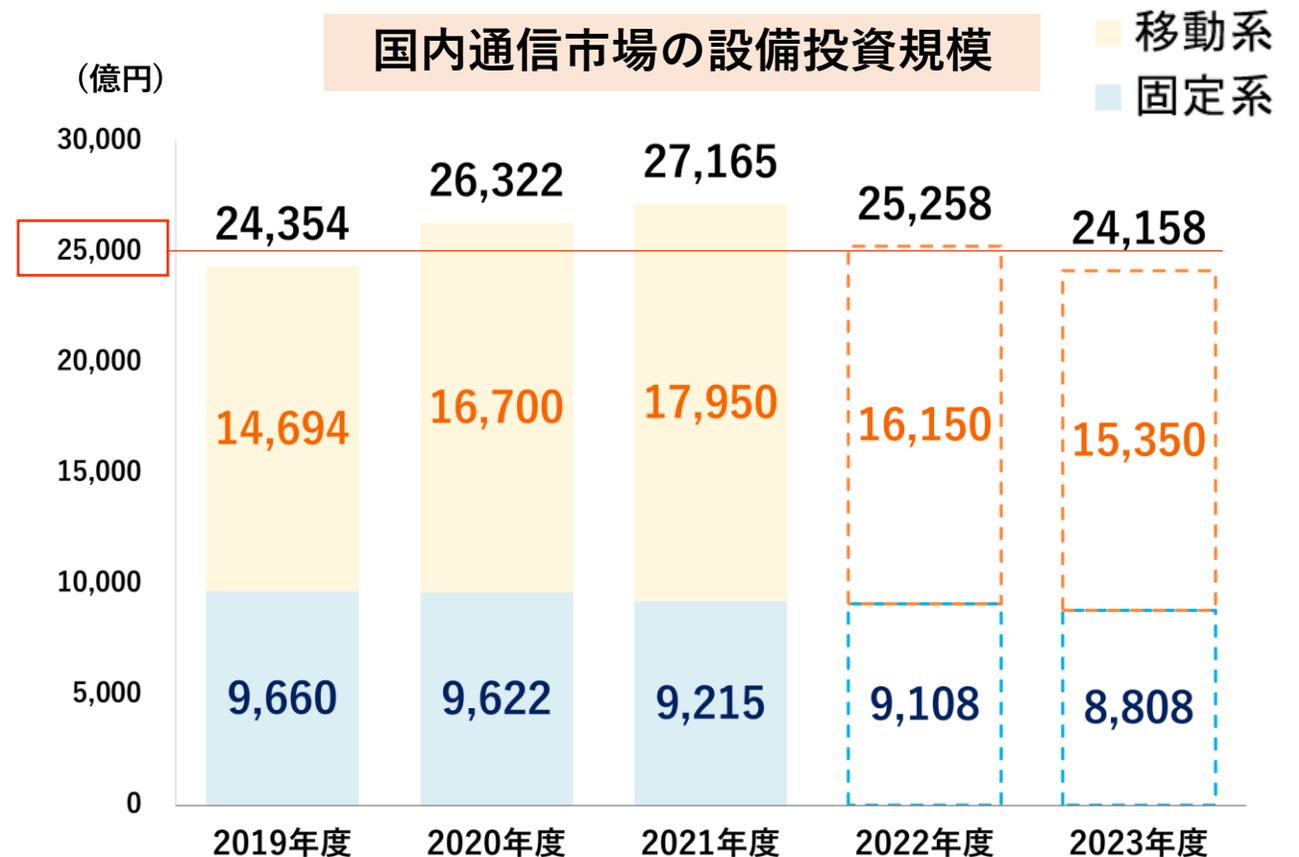
国内通信市場の設備投資規模は**2.5兆円／年**程度と推定

国内通信市場の売上規模



出典：株式会社MCA「主要キャリアのネットワーク投資戦略と通信インフラ市場 2021年版」より当社作成

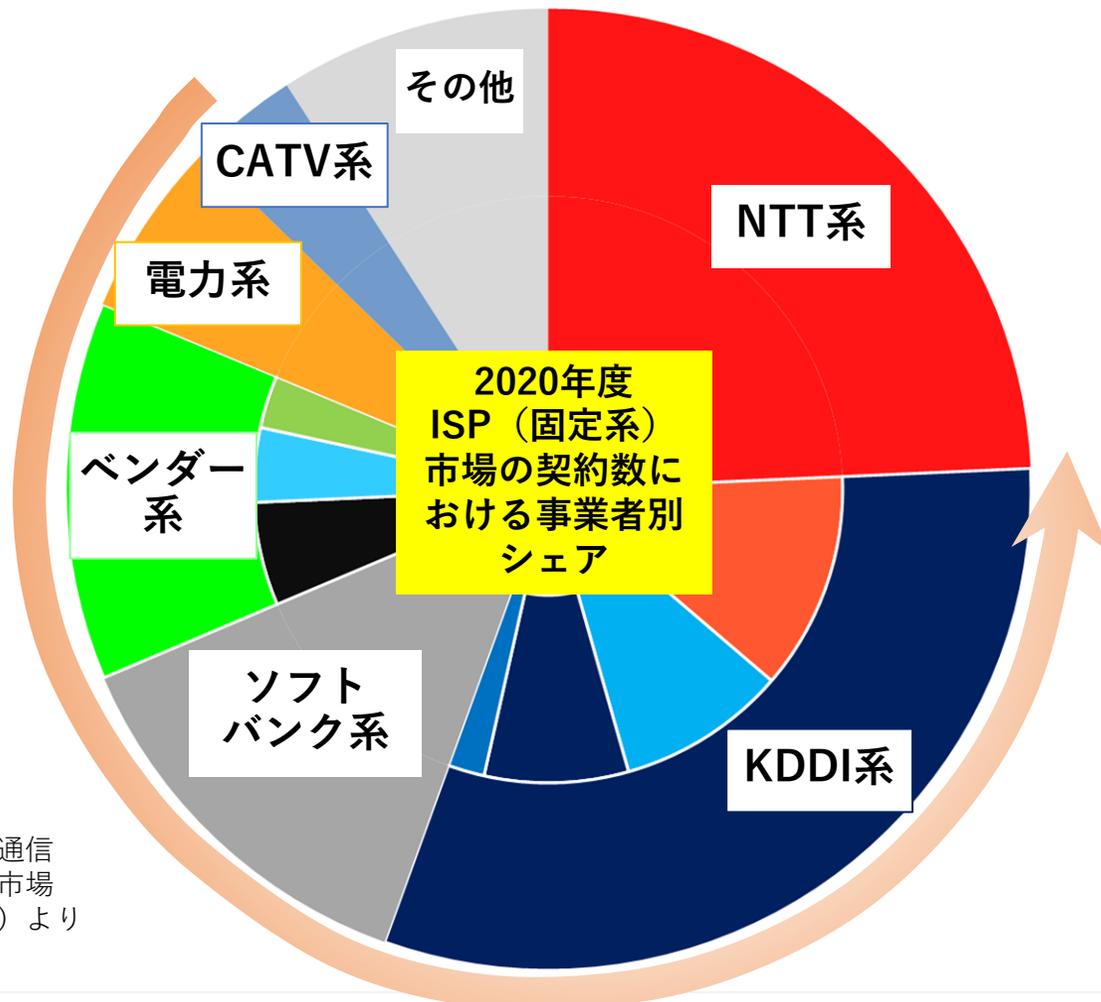
国内通信市場の設備投資規模



出典：株式会社MCA「主要キャリアのネットワーク投資戦略と通信インフラ市場 2021年版」より当社作成

通信事業者（通信キャリア）分析

限られた地域で展開している通信キャリア（電力系）
 全国展開している通信キャリア（4大キャリア、メーカー系・商社系）向け
新製品の開発と営業活動の強化



2020年度ISP（固定系）市場の契約数における事業者別シェア

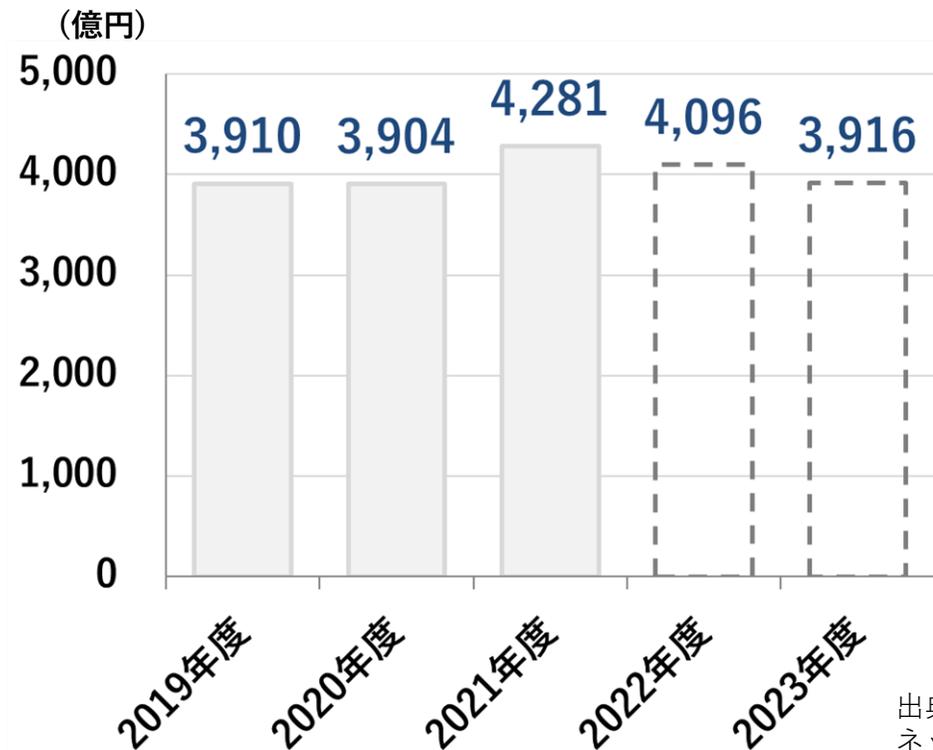
| | |
|---------------------|-------|
| NTT系 | 24.3% |
| KDDI系 | 31.2% |
| J:COMグループ | 12.0% |
| ビッグロープ | 9.3% |
| KDDI | 7.9% |
| その他KDDI系 | 2.0% |
| ソフトバンク系 | 13.1% |
| ベンダー系 | 12.7% |
| ソニーネットワークコミュニケーションズ | 5.7% |
| ニフティ | 4.1% |
| その他ベンダー系 | 2.9% |
| 電力系 | 6.0% |
| CATV系 | 3.6% |
| その他 | 9.1% |

出典：総務省電気通信
 事業分野における市場
 検証（令和2年度）より

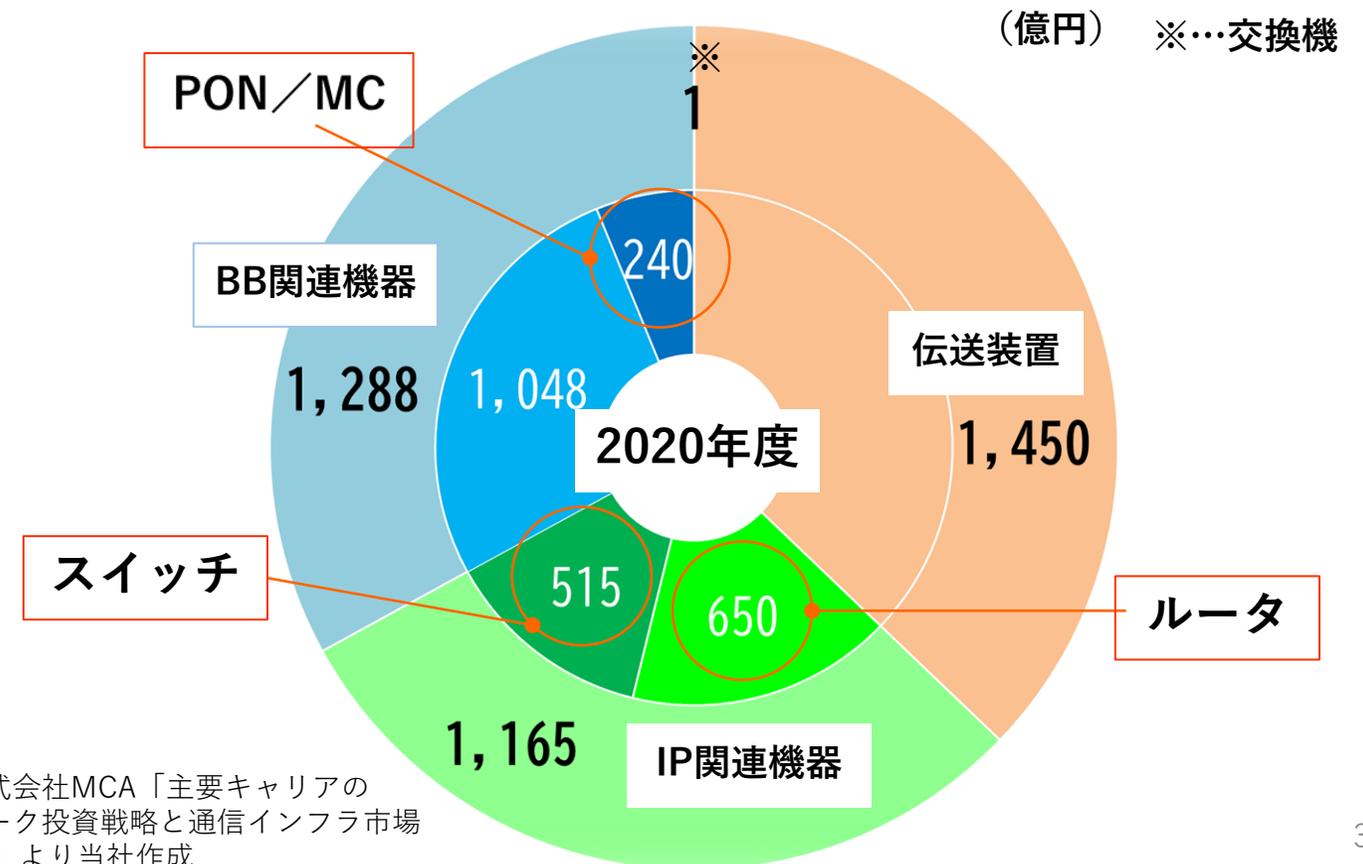
通信事業者（通信キャリア）分析

ネットワーク機器市場は**約4,000億円**規模。PON関連**約240億円**とIP関連機器**約1,200億円**のシェア拡大に努める

ネットワーク機器市場規模（投資額）



ネットワーク機器 機器分類別投資額



出典：株式会社MCA「主要キャリアのネットワーク投資戦略と通信インフラ市場2021年版」より当社作成

目標とする経営指標（再掲）

2021年2月12日公表 業績予想

（連結・単位：百万円）

| | 2021年12月期 計画 | 2022年12月期 計画 | 2023年12月期 計画 |
|------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 売上高 | 11,400 | 11,600 | 12,600 |
| 営業利益 | 610 | 660 | 760 |
| 経常利益 | 620 | 670 | 770 |

2021年2月12日公表の 目標とする経営指標を修正

- ✓ 2021年12月期は計画を大幅超過達成
- ✓ 2021年度の部品価格高騰は2022年度前半の原価に影響
→ 2022年12月期は反動減も、2023年12月期は持ち直す見込

2022年2月14日公表 業績予想

（連結・単位：百万円）

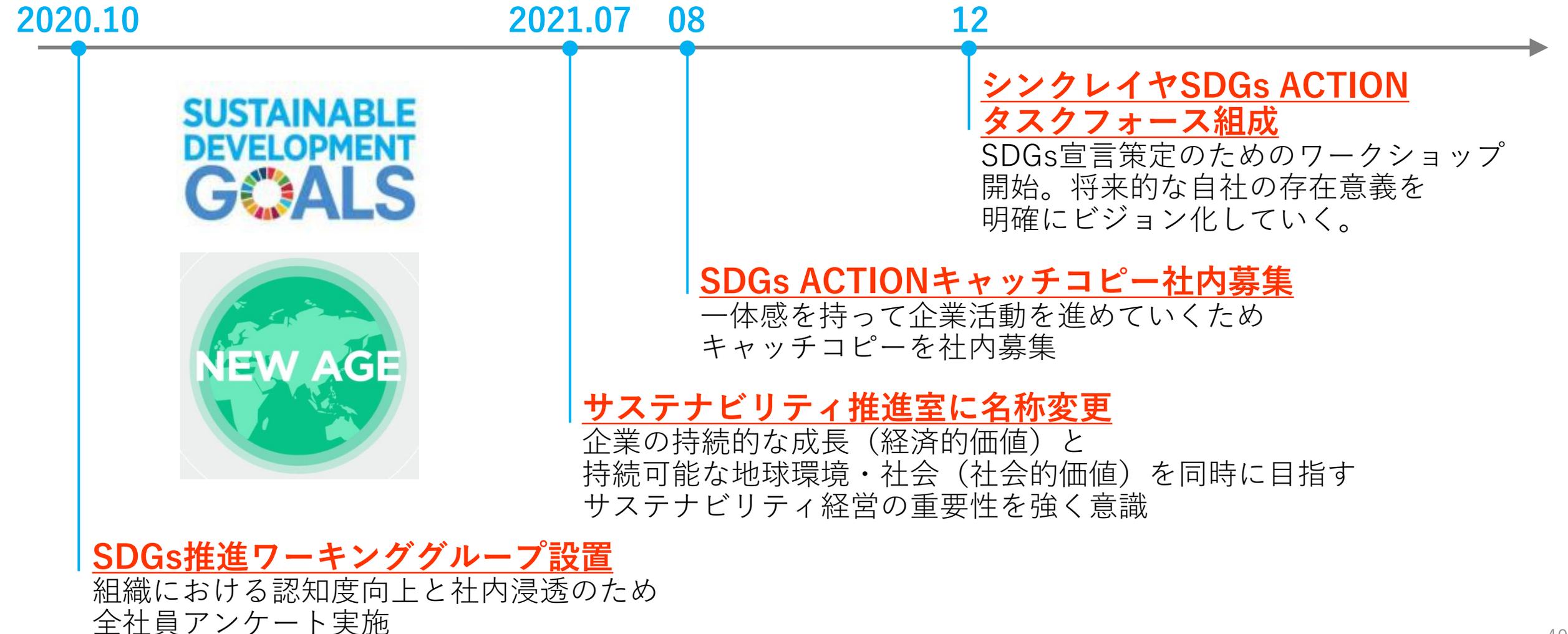
| | 2021年12月期 | | 2022年12月期 | | 2023年12月期 | |
|------|-----------|--------|-----------|-----|-----------|------|
| | 実績 | 差額 | 計画（修正） | 差額 | 計画（修正） | 差額 |
| 売上高 | 13,061 | +1,661 | 11,600 | ±0 | 13,500 | +900 |
| 営業利益 | 1,208 | +598 | 680 | +20 | 1,000 | +240 |
| 経常利益 | 1,319 | +699 | 690 | +20 | 1,000 | +230 |

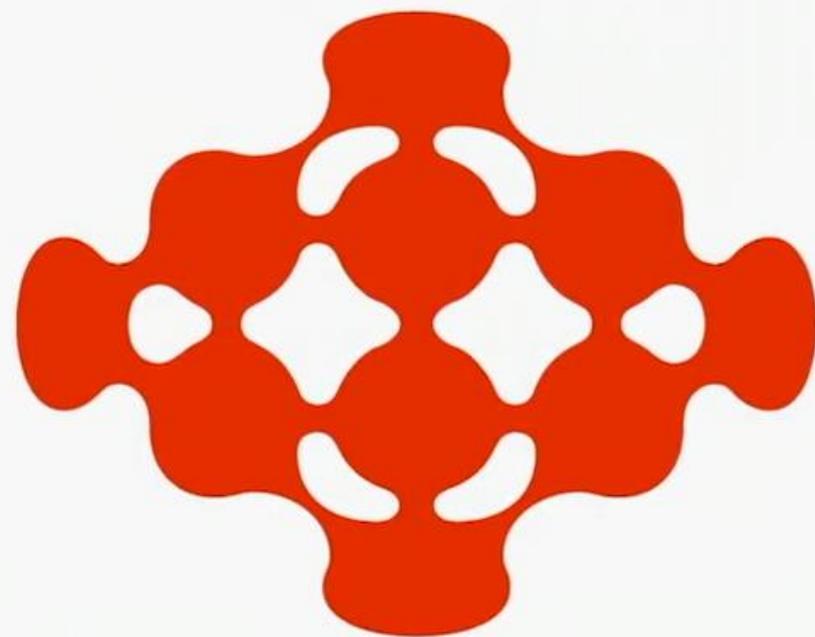
MAKING POTENTIAL A REALITY

GIGABIT NETWORK SOLUTION

07 ESG経営・SDGsへの取り組み

シンクレイヤは企業の**持続的な成長**と**持続可能な地球環境・社会の実現**に取り組みます





SYNCLAYER
MAKING POTENTIAL A REALITY

想いが伝わる未来をつくる

MAKING POTENTIAL A REALITY

NETWORK SOLUTION

APPENDIX

2021年12月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

| 科目 | (A) 2020年12月期 | (B) 2021年12月期 | (B-A) 前年同期差 | (B/A) 前年同期比 |
|-----------------------|------------------|------------------|----------------|----------------|
| ① 売上高 | 10,892 | 13,061 | 2,169 | 119.9% |
| ② 売上総利益 | 2,421 | 2,978 | 557 | 123.0% |
| ③ 販売費及び 一般管理費 | 1,656 | 1,769 | 113 | 106.8% |
| ④ 営業利益 | 765 | 1,208 | 443 | 157.9% |
| ⑤ 経常利益 | 703 | 1,319 | 616 | 187.6% |
| ⑥ 税金等調整前 当期純利益 | 800 | 1,320 | 520 | 165.0% |
| ⑦ 法人税等合計 | 271 | 448 | 177 | 165.3% |
| ⑧ 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 529 | 871 | 342 | 164.7% |

2021年12月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

| 科目 | (A) 2020年12月期末 | (B) 2021年12月期末 | (B-A) 前期差 |
|--------------|-------------------|-------------------|--------------|
| ① 流動資産 | 6,144 | 7,112 | 968 |
| ② 固定資産 | 3,241 | 3,223 | ▲ 18 |
| (うち 有形固定資産) | 2,173 | 2,190 | 17 |
| (うち その他固定資産) | 1,068 | 1,033 | ▲ 35 |
| ③ 資産合計(①+②) | 9,385 | 10,335 | 950 |
| ④ 流動負債 | 4,758 | 4,212 | ▲ 546 |
| ⑤ 固定負債 | 1,315 | 1,082 | ▲ 233 |
| ⑥ 負債合計 (④+⑤) | 6,074 | 5,295 | ▲ 779 |
| ⑦ 純資産合計 | 3,311 | 5,040 | 1,729 |
| ⑧ 自己資本比率 | 35.3% | 48.8% | +13.5% |

- ✓本資料は、投資の参考に資するため、シンクレイヤ株式会社（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。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。
- ✓本資料に記載された内容は、公表日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- ✓今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は本資料に含まれる内容の更新・修正を行う義務を負うものではありません。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。
- ✓本資料に記載の数値は、別途注記がある場合を除き、全て連結で表記しております。
- ✓本資料は、提供されましたご本人様限りでご利用ください。本資料のいかなる部分についても一切の権利は当社に帰属しており、電子的もしくは機械的にまたはその他の方法を問わず、本資料の全部または一部を、無断で引用、複製または転送等により使用しないようお願いいたします。

■IRに関するお問合せ

MAKING POTENTIAL A REALITY

シンクレイヤ株式会社

管理本部 総務部 IR担当

TEL: 052-242-7875

E-mail: ir@synclayer.co.jp