



2024年3月15日

各 位

会 社 名 シンクレイヤ株式会社  
(コード番号:1724 東証スタンダード)  
(URL <https://www.synclayer.co.jp>)  
代 表 者 名 代表取締役社長 山口正裕  
問い合わせ先 取締役管理本部長 藤原伸昭  
電 話 番 号 052(242)7875

## 中期経営計画「PLAN2026 未来を切り拓く～継続的成長のための3つの柱～」策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2024年度から2026年度までの3カ年を対象とする中期経営計画「PLAN2026 未来を切り拓く～継続的成長のための3つの柱～」を決議いたしましたので、お知らせいたします。

シンクレイヤは、これからも情報通信の高度利用に向けたソリューションの提供に取り組み、サステナブル社会の実現に向けて貢献してまいります。

本中期経営計画の概要は以下の通りです。

### ■テーマ

未来を切り拓く ～継続的成長のための3つの柱～

### ■基本方針

1. 既存分野技術、既存顧客のさらなる深耕
2. 持続的な成長に向けた新領域の探索
3. 組織・人事の改革、デジタル活用

詳細につきましては別紙をご覧ください。

以 上

# 中期経営計画「PLAN2026」

未来を切り拓く ～継続的成長のための3つの柱～

2024年3月15日

証券コード:1724

シンクレイヤ株式会社

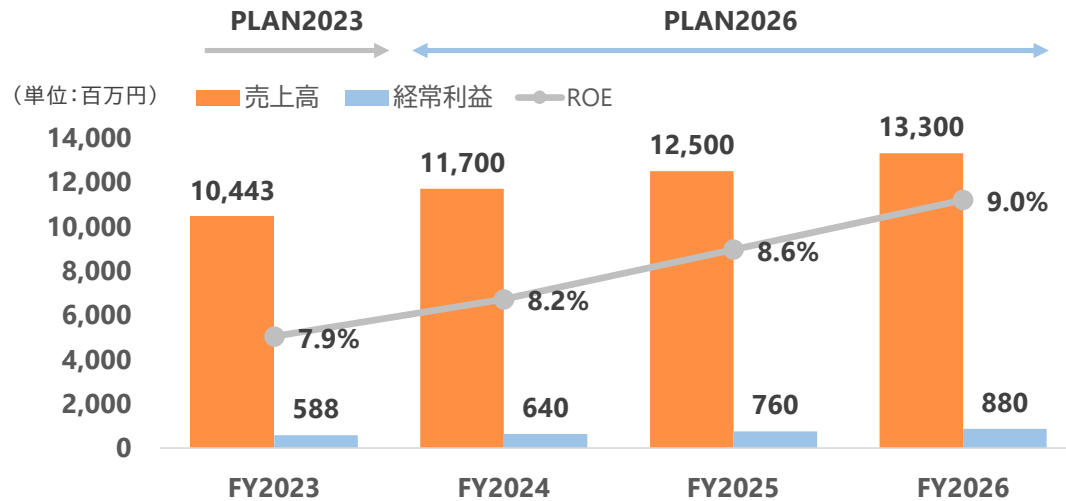
- 01** ABOUT SYNCLAYER (p.4~11)
- 02** 前中期経営期間の振り返り (p.12~18)
- 03** 外部環境の認識、成長戦略 (p.19~25)
- 04** 中期経営計画 基本方針 (p.26~39)

# PLAN2026 サマリー



## PLAN2026 テーマ

### 未来を切り拓く ～継続的成長のための3つの柱～



売上高	10,443百万円	11,700百万円	12,500百万円	13,300百万円
営業利益	546百万円	630百万円	750百万円	870百万円
経常利益	588百万円	640百万円	760百万円	880百万円
ROE	7.9%	8.2%	8.6%	9.0%

## PLAN2026 基本方針

### 1. 既存分野技術、既存顧客のさらなる深耕

FTTH関連機器・工事における更なるシェア拡大に向けた施策  
(→p.29～p.30)

### 2. 持続的な成長に向けた新領域の探索

地域DXに貢献できる成長性の高い分野への挑戦  
(→p.31～p.33)

### 3. 組織・人事の改革、デジタル活用

基幹システムリプレイス、デジタル技術の積極活用  
時代に合わせた人事制度の改定  
(→p.34)

# 01 ABOUT SYNCLAYER

MAKING POTENTIAL A REALITY

60年以上に渡り情報通信技術を通じた社会貢献を目指して事業活動を行ってきました

## 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

## 社是

愛 仕事に愛情と誇りを持つよう  
知 常に研鑽し知識を広げよう  
和 互いの人格を尊重し融和を図ろう

# シンクレイヤグループの歩み

技術革新と共に社会への提供価値を最大化すべく組織の在り方を変容させてきました



創業者  
故山口正起

## 立志

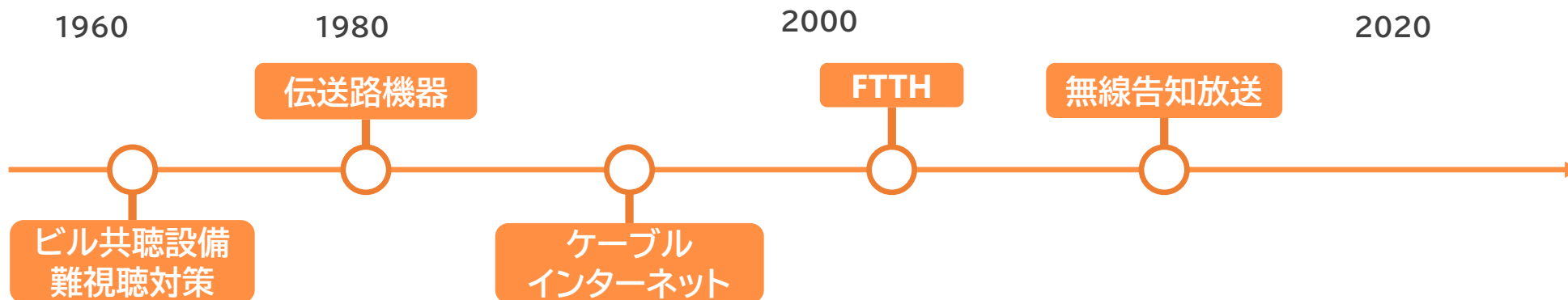
様々なメディアが日本で普及し始める頃、テレビやラジオ等のデバイス自体より、それらへの情報を届ける技術の重要性に着目。  
→直列ユニットの発明、愛知電子(現:シンクレイヤ)を設立。

## 進化・発展

黎明期からインターネット時代の到来を確信し、ケーブルインターネットシステムの技術を米国から日本へ取り入れる。組織力強化と事業拡大を目的とし上場を果たす。

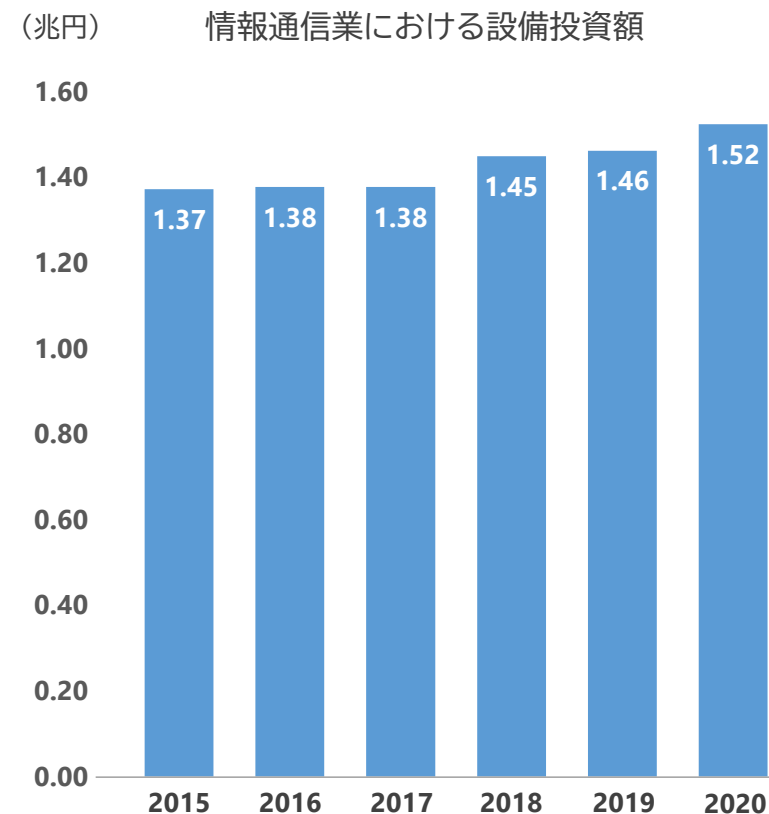
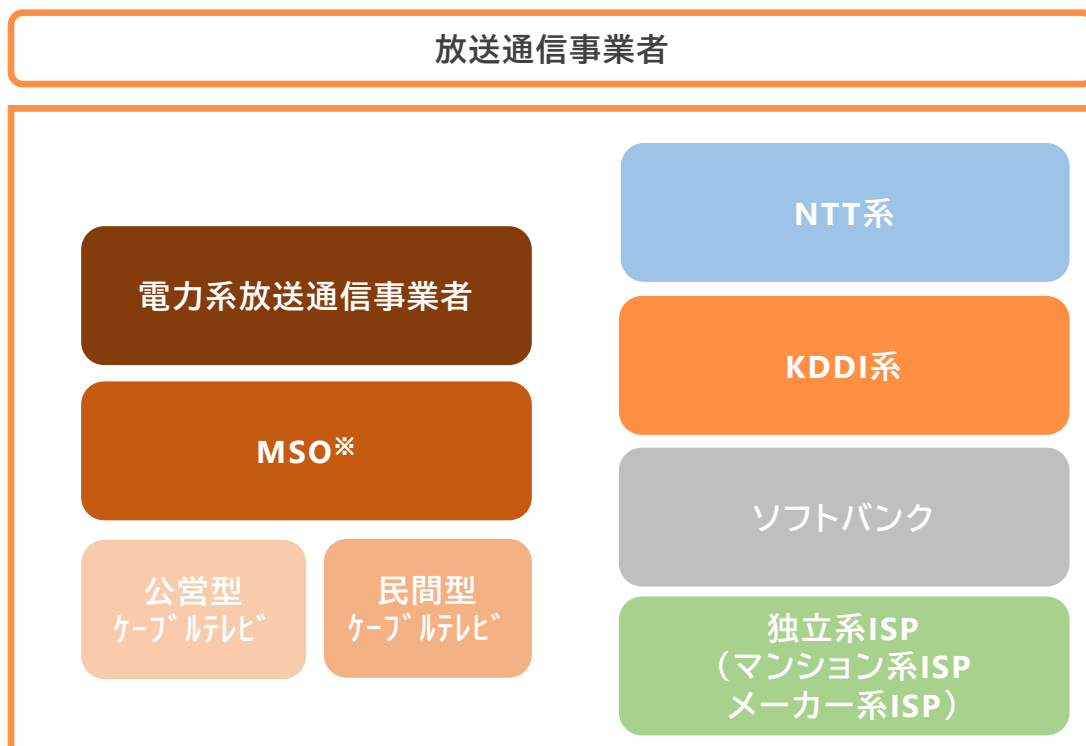


代表取締役社長  
山口正裕



# 市場概況説明

主な市場は、全国の放送通信事業者の放送通信用設備市場であり堅調な成長



出所：総務省「情報通信業基本調査」

※複数のケーブルテレビ局を統括し運営する会社



# シンクレイヤが提供する製品・システム



インターネットやテレビ放送を届けるサービス提供者からその消費者まで、  
シンクレイヤは機器やシステムなどの技術を提供することが可能

提供

提供



SYNCLAYER

提供

サービス提供者



光ネットワーク

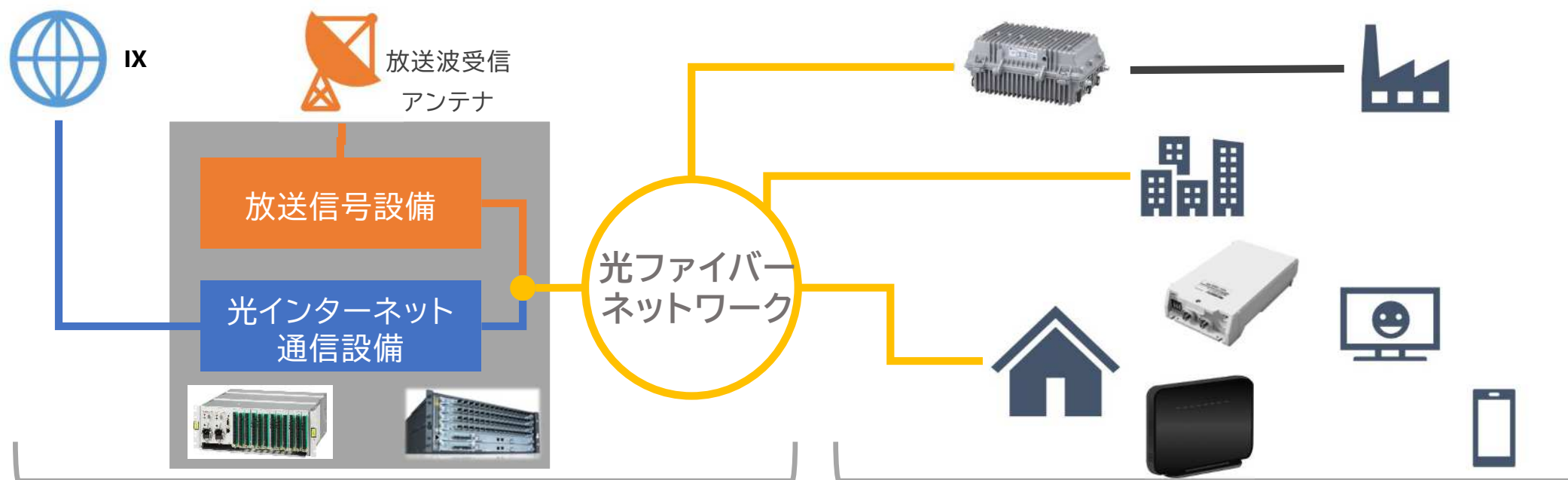


消費者



# 事業部門の構成

2つの事業部門により「情報インフラ全体の構築」を行っています



## トータル・インテグレーション部門

放送・通信設備の提供及び  
光ファイバーネットワークの設計・工事

## 機器インテグレーション部門※

エンドユーザー宅に設置する  
光端末(放送用・通信用)の提供

※導入工事を伴わないヘッドエンド内機器は機器インテグレーション部門で提供しております。

# 提供する製品、商品、サービス

放送と通信に必要なソリューションを網羅的に提供できるのは業界内で当社だけ！

## 機器(全400品目)



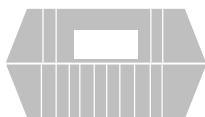
放送・通信用  
光信号送出機

### 放送用センター機器

自社開発・製造。高い安定性とコストの両立

### 通信用センター機器

世界標準規格を網羅し、顧客に合わせた提案が可能



屋外用  
同軸信号増幅器

### HFC用同軸アンプ

FTTH移行が困難な局に向けて同軸アンプ生産を継続



放送・通信用  
光信号受信端末

### 放送用光受信端末

6年連続業界トップクラスシェア(シェア30%)※

### 通信用光受信端末

標準規格別やスピード別、Wi-Fi機能の有無など幅広い  
ラインナップ

## サービス



FTTH幹線工事

### FTTH化フィールド工事

顧客の投資計画を考慮したオーダーメイド設計と  
厳格なプロジェクトマネジメント

### センター工事

運用/メンテナンスを考慮した高品質施工



サポートセンター

### 経験に基づく保守サポート

お客様に寄り添ってきた経験と顧客サービス理解  
に基づく保守・サポート

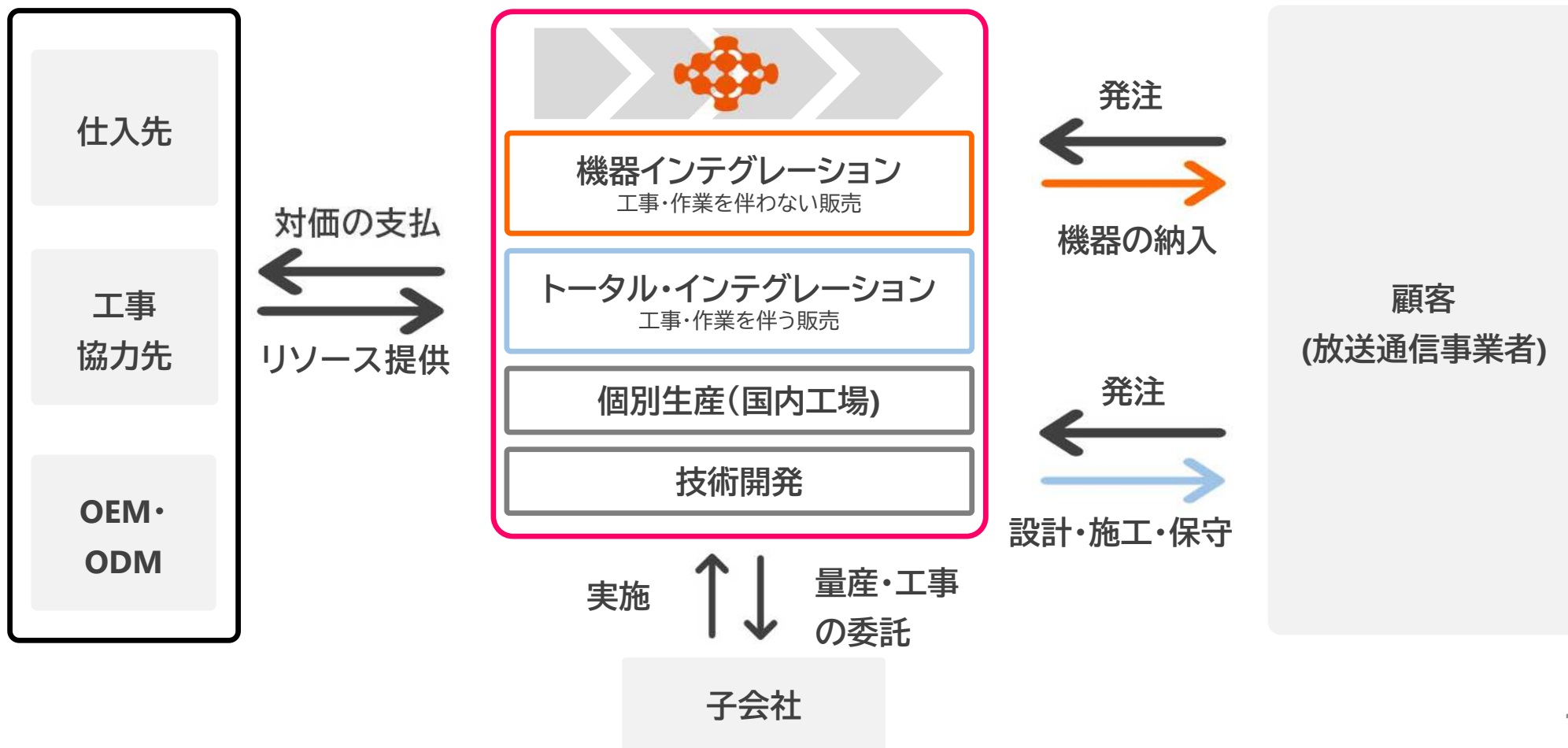
### SYNC Labo内にセンター新設

SYNC Laboのセンターへの投資により、保守・サ  
ポート体制を大幅に強化

※当社調べ

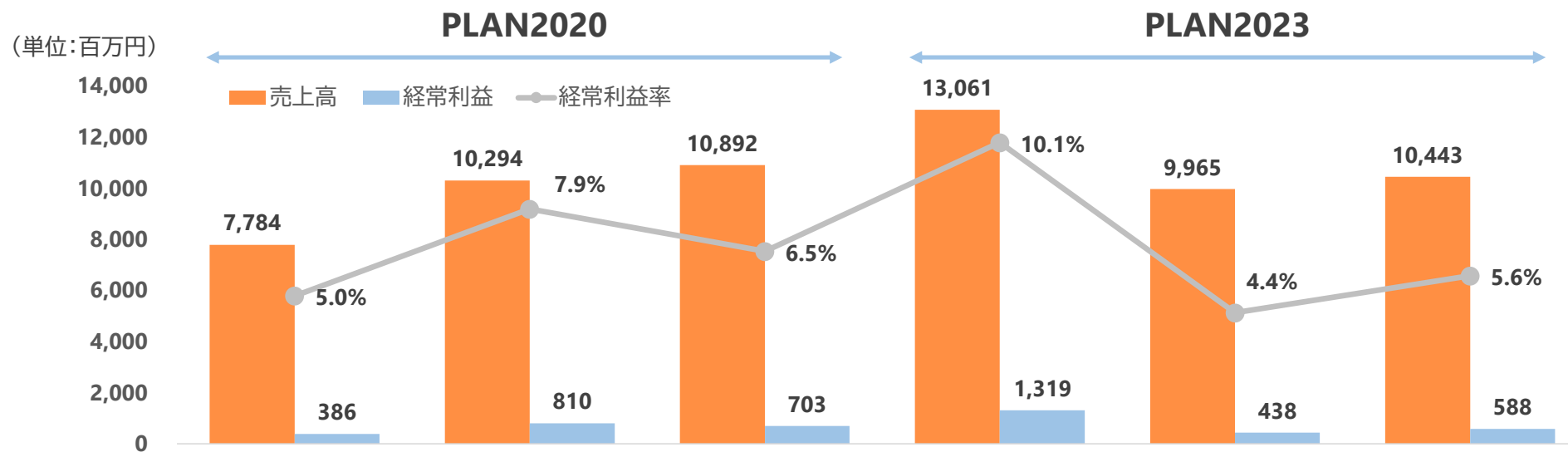
# ビジネスモデル

提供サービスによって、メーカー・専門商社・施工管理会社と多様な役割を担っています



## 02 前中期経営期間の振り返り

# 経営状況の振り返り - 経営指標推移



	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
<b>ROE</b>	17.6%	35.3%	17.6%	20.9%	5.7%	7.9%
<b>EPS</b>	90.48円	228.84円	144.37円	225.03円	63.67円	93.41円
<b>BPS</b>	550.50円	745.58円	899.12円	1092.38円	1150.21円	1224.31円
<b>年間配当</b>	8円	10円	10円	17円	17円	25円
<b>設備投資</b>	258百万円	190百万	301百万円	174百万円	238百万円	708百万円
<b>研究開発</b>	160百万円	154百万円	164百万円	175百万円	127百万円	160百万円

※FY2018は決算期変更に伴い9か月変則決算、FY2021は潜在株式調整前EPSを記載

# PLAN2023総括



(単位:百万円)	FY2020 実績	FY2023 当初目標	FY2023 実績
売上高	10,892	12,600	10,433
営業利益	765	760	546
経常利益	703	770	588

## 振り返り

### 取組事項

### 実績

#### 技術開発

最先端の放送通信機器の開発

複数の放送通信機器の開発、販売に成功  
(→p.15)

#### 営業

情報通信関連企業への営業強化  
保守サポート強化

CATV以外への機器販売割合が向上  
(→p.16)

#### コスト管理 財務

借入金削減による自己資本比率向上  
海外生産拠点活用を含めた生産体制見直し  
工事原価管理の徹底

自己資本比率の向上、回転率を意識した経営  
(→p.17~18)

# PLAN2023総括 - 技術開発実績

## 短期間で放送・通信機器の新製品開発、導入を行い売上に大きく貢献

### 端末の開発実績

#### 新型放送用光端末 SORC-100R



売上貢献 **7億** 円  
(2022年販売開始以降累計)

- 施工のしやすさの追求
- デザイン性の向上

#### 新型通信用光端末 SGP100B/SGP300B



売上貢献 **5.8億** 円  
(2機種合計・2021年販売開始以降累計)



- サービスの柔軟性を高めるブリッジタイプ
- お部屋の内観を崩さない小型設計

### センター設備の導入実績

#### 新型10G光通信用センター機器 MA5800/SGES-6000



出荷台数 **47** 台  
(2022年販売開始以降累計)

- ITU-TとIEEEの両規格に対応
- 高密度設計で収容効率を向上
- システム検証による品質確保



#### 大容量データ伝送装置 SCNS-6000



売上貢献 **6.2億** 円  
(2022年販売開始以降累計)

- 大規模ネットワーク向け商品
- ISPの販路開拓に寄与



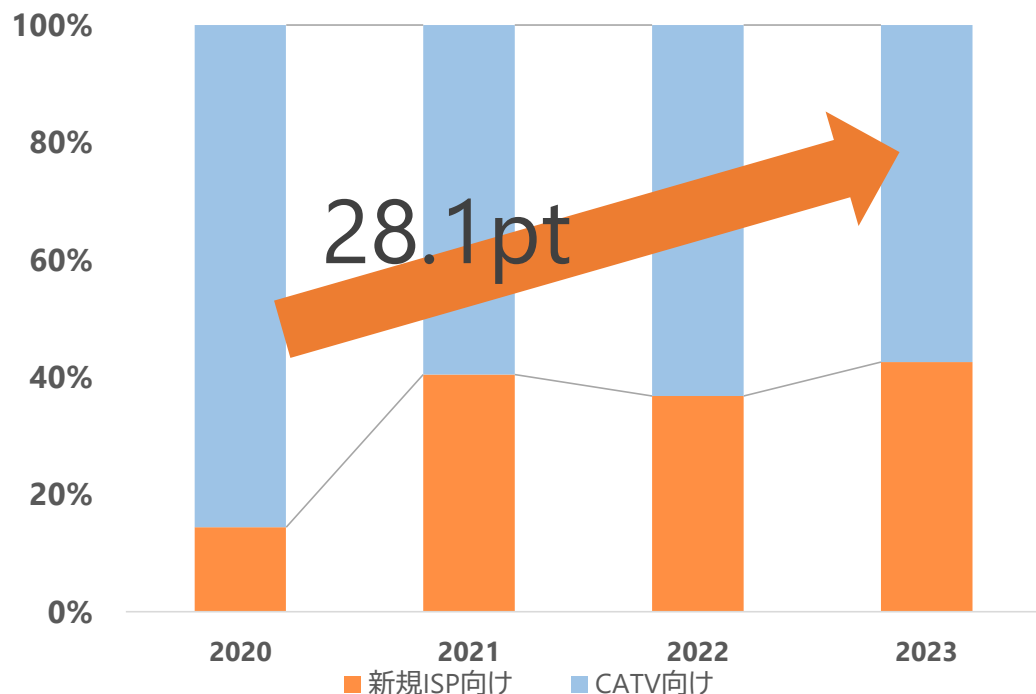
# PLAN2023総括 - 営業実績



販路拡大施策は順調に進捗、3年間で機器I売上における新規ISP比率を28.1pt向上  
保守サポートは拡販に向け体制強化、SYNC Labo内にサポートセンター構築

## 販路拡大施策

機器インテグレーション部門 売上構成の推移



既存市場での実績による信頼と海外ベンダーとの戦略的アライアンスにより、迅速な販路拡大に成功。

## 保守サポート体制の構築

2021	<ul style="list-style-type: none"><li>サポートメニュー検討</li><li>24時間365日の保守体制構築</li></ul>
2022	<ul style="list-style-type: none"><li>客先でのトライアルとサービスのブラッシュアップ</li></ul>
2023	<ul style="list-style-type: none"><li>SYNC Laboサポートセンター開設に向けたシステム検討</li></ul>

## 2024以降

- SYNC Laboのサポートセンター構築
- 拡販開始

# PLAN2023総括 - コスト管理・財務



製品ラインナップ見直しによる価格改定、工場・工事部門のコスト最適化を実施  
借入金返済で自己資本比率は上昇する一方、棚卸資産回転率は課題を残す

中国工場での収益改善プロジェクトの実施

放送用光端末生産性 **31%** ↑  
(2020年度比)

- ・ 継続した原価削減の実施
- ・ 原価率と工場必要人員の最適化

借入金の返済による自己資本比率向上

自己資本比率 **17.9pt** ↑  
(2020年度比)

- ・ 借入金の返済
- ・ 事業安定性向上

大型工事の生産性向上

大型工事の労務費・経費 **30%** ↓  
(2023年度期初予算比)

- ・ センター工事      工程の効率化による工期短縮
- ・ フィールド工事    Webリモート活用による効率的な支援

コロナ対応で在庫増、回転率は悪化→次ページ詳細

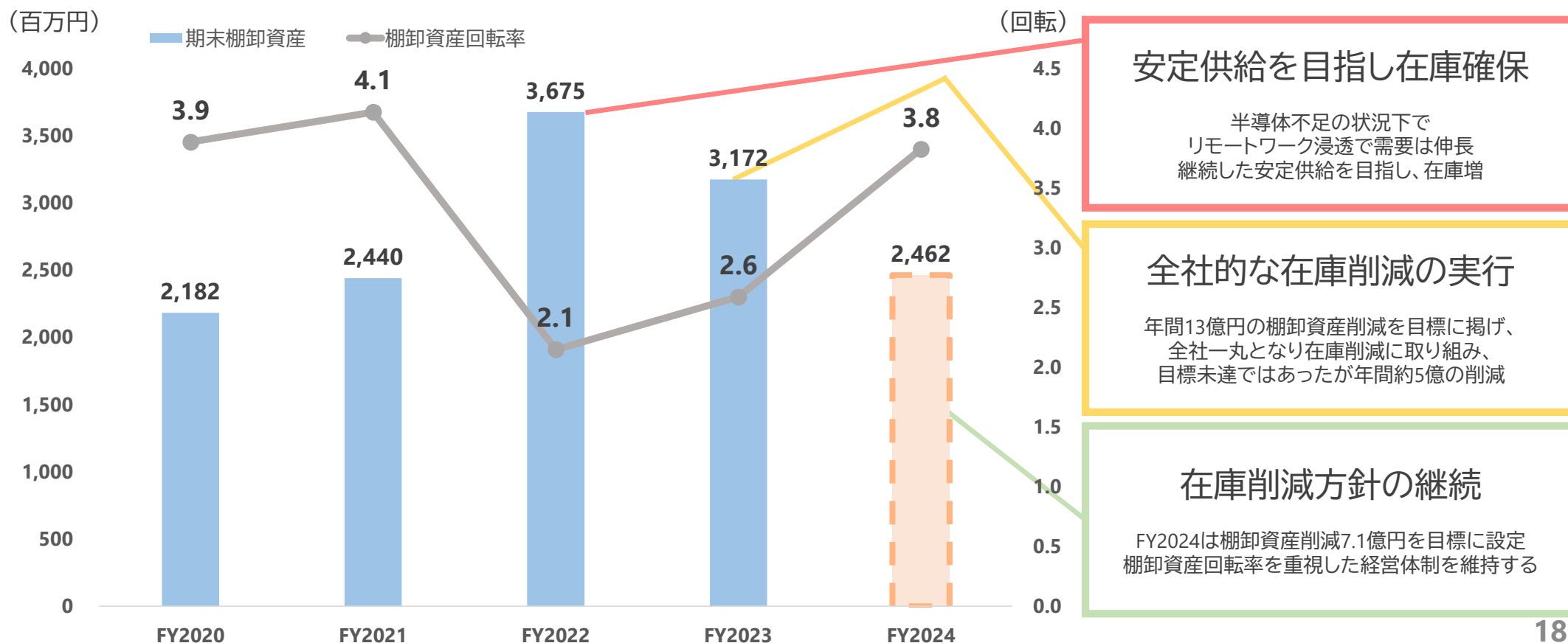
棚卸資産回転率 **1.3回** ↓  
(2020年度比)

- ・ リモートワーク需要と半導体供給不足
- ・ 安定供給を最優先し、在庫増/回転率悪化

# PLAN2023総括 - 在庫削減の課題と方針



2023年度は全社的に在庫削減を最重要事項とし、在庫削減目標を設定  
2024年度も在庫削減目標を定め、継続的にして効率性向上を目指す



MAKING POTENTIAL A REALITY

## 03 外部環境の認識、当社の優位性

世界情勢の先行き不透明な状況は継続

国内では地方課題解決のために、情報インフラの重要性が増し政府が整備を推進

## 政治

- ✓ 世界的分断の拡がり  
サプライチェーンの混乱は落ち着きを見せるが、緊張状態は継続
- ✓ デジタル田園都市構想の推進  
地方の社会課題をデジタル活用により解決できるよう、補助金・助成金を用意

## 経済

- ✓ 国内市場の縮小  
人口減・高齢化によるゼロ成長、労働人口の縮小
- ✓ 金融政策の転換期  
米国市場のインフレや継続する円安などを受け、国内の金融政策は転換期

## 社会

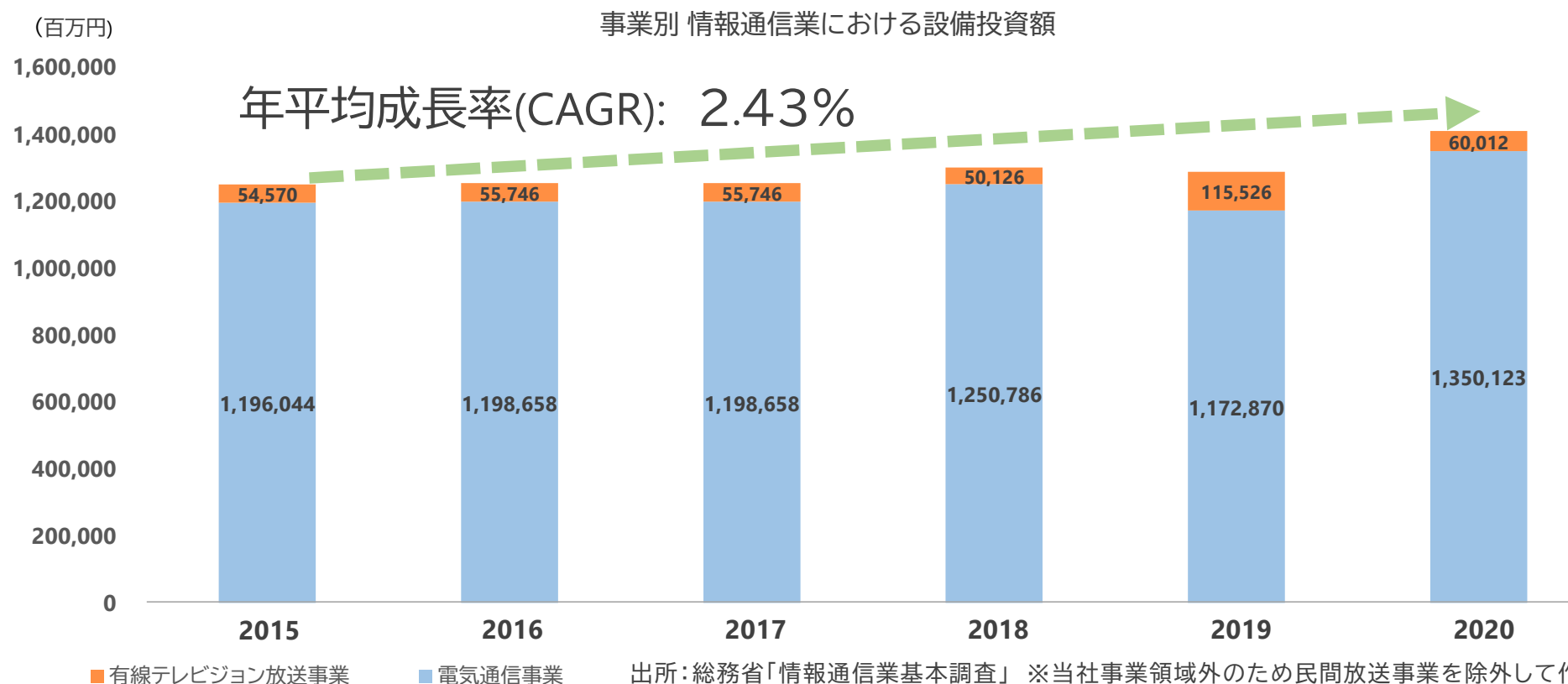
- ✓ 地域間・世代間の情報格差  
FTTH化が進まないエリアや高齢者のネット利用へのハードルは依然として存在
- ✓ 地方の過疎化と高齢化  
都市部への人口集中に伴ない、地方では経済・社会の持続性の低下が課題に
- ✓ SDGsへの関心の高まり  
地球環境や社会に対する業界や企業の責任を再認識し、特に非財務面での提供価値を見直す

## 技術

- ✓ トренд技術の急速な進展  
生成AIを代表としたトレンド技術の進化と社会への浸透が加速
- ✓ 通信トラヒックは急増傾向  
コロナ発生以降、生活様式や働き方の変化、技術革新によって通信トラヒックは3年間継続して急増

# 市場規模 放送通信事業の設備投資

放送通信事業における設備投資は堅調に成長し、安定した需要が存在

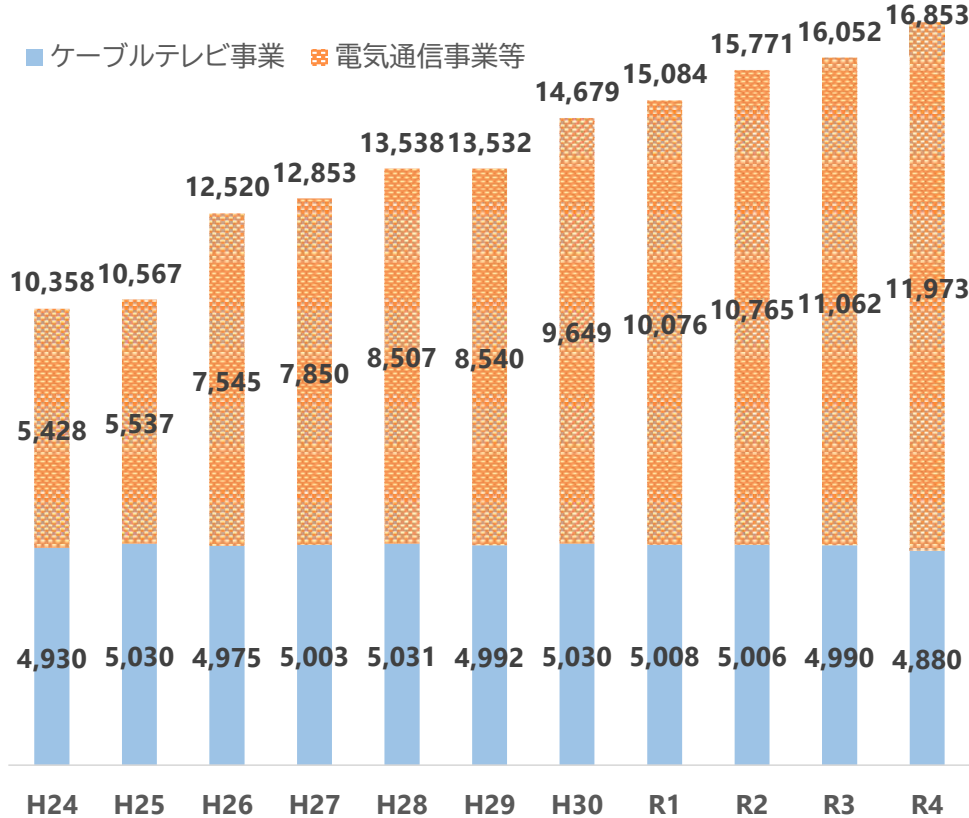


放送通信事業全体の設備投資は堅調に成長、主力投資分野は電気通信事業(ネット・電話等)  
一方で生活インフラとしての重要な役割を担う放送事業は一定の設備投資が継続する傾向

# CATV業界

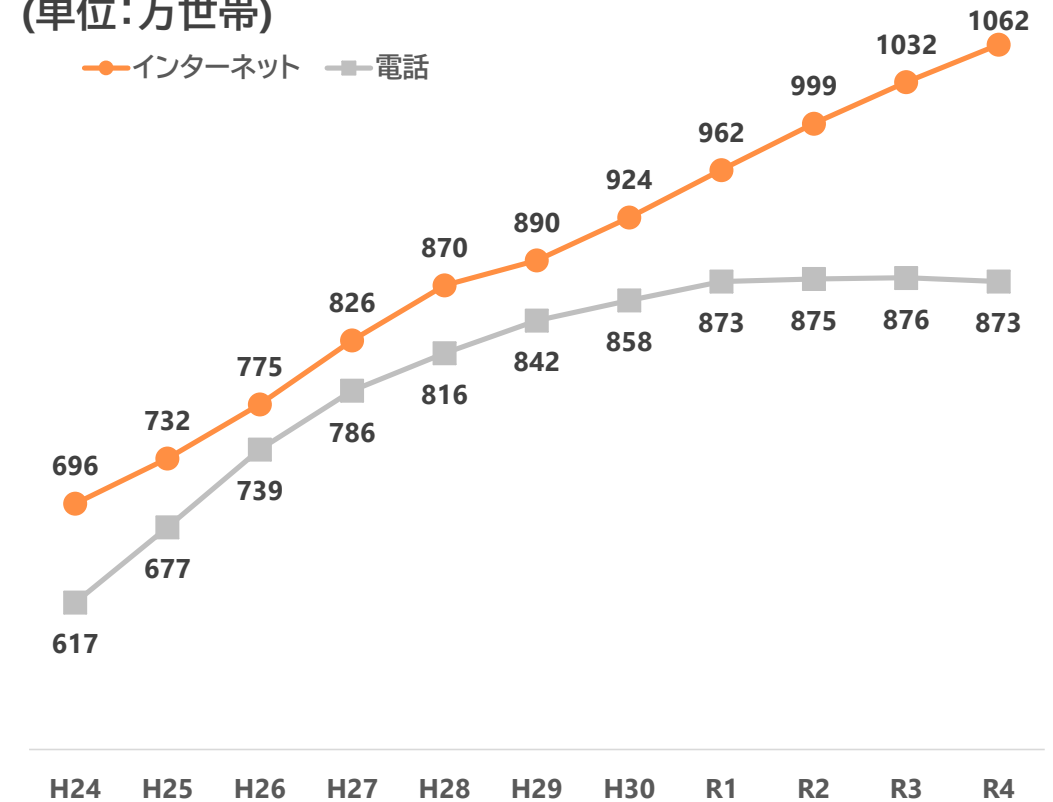
## 電気通信事業などのサービスが売上規模の成長を牽引

CATV事業者の営業収益(単位:億円)



出所:総務省「ケーブルテレビの現状」

CATV事業者の通信サービス加入世帯推移(単位:万世帯)

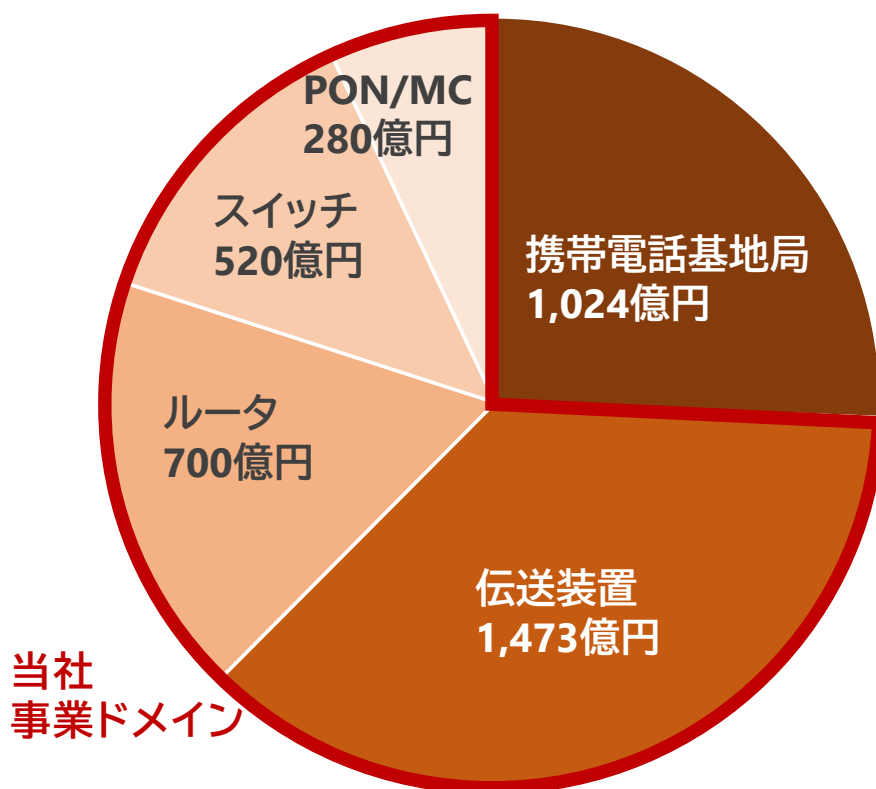


出所:日本ケーブルテレビ連盟「ケーブルテレビ業界レポート」

# 電力系/通信キャリア向け機器市場

全体として投資抑制傾向も、光ネットワークの高速化投資は継続すると想定

キャリア向け国内ネットワーク機器市場(2022年)



電力系/通信キャリアの設備投資額  
ネットワーク関連機器の2022年度設備投資額は4,000億円前後と推計される。  
キャリアの全体設備投資の傾向としては2022年を境に各社が投資抑制を発表している。  
2023年以降の設備投資動向については、キャリア5Gの携帯基地局投資が一段落する(当社事業ドメイン対象外)ものの、ネットワークの高速化に向けた投資(PON/MC, IP関連機器)は継続する見込み。



# 当社の優位性 - 独自のポジション



業界内で唯一無二のポジショニングにより、真に顧客ファーストな提案が可能

競合環境

総合ベンダー

- 商社/専門商社
- 大手グループ企業

大資本

- 大手系列子会社
- 大手工事会社

機器・工事専門

- 端末ベンダー
- 地方工事会社

独立系

当社ポジションの優位性

## 独立系企業としての優位性

- 寄り添い型営業活動
- マーケットインかつ即決の製商品開発
- 最後まで顧客ファーストのサポート体制
- 国内外から最適なソリューションを提案

## 総合ベンダーとしての優位性

- システム全体を理解した課題解決策を提案
- 網羅的に相談できる安心による機会創出
- 顧客の強みを理解し、活用する提案が可能
- 全体的な最適化によるコストと品質の両立

# 当社の優位性 - 地域DXへの貢献



外部環境を踏まえ当社の強みを生かし、さらなる付加価値の提供を目指す

## 外部環境変化への対応

**変化** 少子高齢化・人口減少・都市部への流出

**課題** 地方のエンジニア採用難

**解決策** 有線/無線インフラの高度化  
地域DXの技術やサービスの高度化

地域DX推進とエンジニア需要のギャップ



## 当社の強み

**顧客基盤** 地方の放送通信事業者との取引実績多数

**支援体制** 各地のサポート拠点とリモート監視の併設

**納入形態** 情報通信設備/システム全体を提供可能

**人的資本** 放送/通信技術を併せ持つエンジニア

- ・60年以上の実績に裏付けされた信頼
- ・当社で提供できるリソース範囲の広さ

地域DXへの貢献

# 04

## 中期経営計画 基本方針

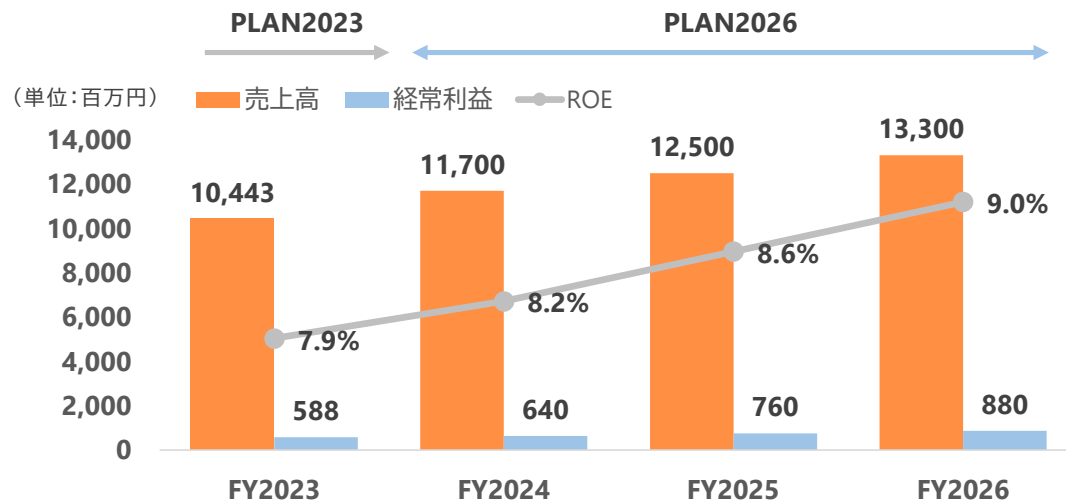
---

PLAN2026

MAKING POTENTIAL A REALITY

## PLAN2026 テーマ

### 未来を切り拓く ～継続的成長のための3つの柱～



売上高	10,443百万円	11,700百万円	12,500百万円	13,300百万円
営業利益	546百万円	630百万円	750百万円	870百万円
経常利益	588百万円	640百万円	760百万円	880百万円
ROE	7.9%	8.2%	8.6%	9.0%

## PLAN2026 基本方針

### 1. 既存分野技術、既存顧客のさらなる深耕

FTTH関連機器・工事における更なるシェア拡大に向けた施策  
(→p.29～p.30)

### 2. 持続的な成長に向けた新領域の探索

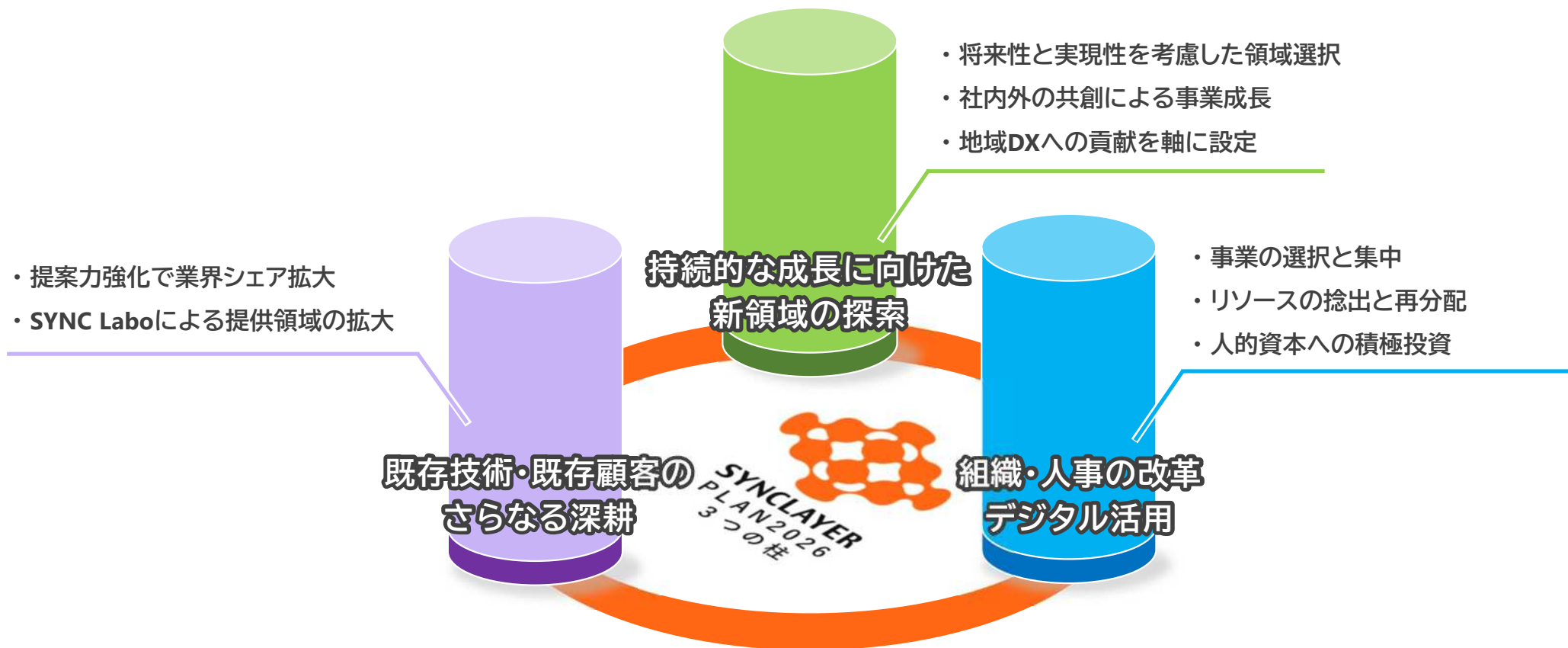
地域DXに貢献できる成長性の高い分野への挑戦  
(→p.31～p.33)

### 3. 組織・人事の改革、デジタル活用

基幹システムリプレイス、デジタル技術の積極活用  
時代に合わせた人事制度の改定  
(→p.34)

# 継続的成長のための3つの柱

事業基盤強化と成長領域の探索を両輪で回し、長期的に持続可能な強い企業を目指す



# 基本方針1 既存分野技術、既存顧客のさらなる深耕



FTTHフェーズに合わせた課題に対する提案力を強化し、業界内シェア拡大を目指す

## 地域DXに対する課題

## 取組事項

共通

- コストパフォーマンスの最大化
- サービス提供時の環境配慮

- 絶え間ない原価削減活動の継続
- 環境にやさしい製品の開発
- 顧客/競合分析と開発ロードマップ更新

FTTH  
完了

- さらなるネットワーク高速化
- 速度だけじゃない快適さの追求
- 既設集合住宅のFTTH化が困難

- 超高速通信機器の開発
- ネットワーク領域でのクロスセル
- 集合住宅向け高速通信ソリューション開発

FTTH  
未完了

- 効率的なFTTH環境の整備
- HFC設備の延命

- 初期費用を抑えたFTTHソリューションの開発、提案
- HFCシステム機器の生産と保守

# 基本方針1 既存分野技術、既存顧客のさらなる深耕



## SYNC Labo活用による提供領域の拡大で、地域DXに対する課題にアプローチを行う

### 保守サポートサービス



- 地域の技術人材不足の解決
- サポートセンターの集中管理による運用サポート
- 安定かつ継続的な放送通信サービス運用を可能に

### ネットワーク設備の範囲拡大



- 上位ネットワーク機器の提供力強化
- セキュリティ機器やクラウド基盤の構築
- 研修と検証による技術者の専門力向上

# 基本方針2 持続的成長に向けた新領域の探索



## 情報通信事業者のインフラや地域コンテンツを活かした地域DXサービスの構築





# 基本方針2 持続的成長に向けた新領域の探索

地域DXに貢献する分野の中から、既存事業との親和性と成長性を考慮して選択

## 無線高度活用領域



ローカル5G活用による社会課題解決や、ホームネットワークWi-Fi活用によるソリューションの開発と提案

## 光ファイバー利活用領域



放送通信技術で培った技術力を活用し、センシングや光給電技術等の最先端技術による光ファイバー網の利活用

## XR(AR・VR)領域



エンタメからDXへのアプローチにより放送通信事業者の高速通信サービスを活用した地域DXの提案

概要

既存技術  
親和性



既存市場  
親和性



市場成長性



## 基本方針2 持続的成長に向けた新領域の探索



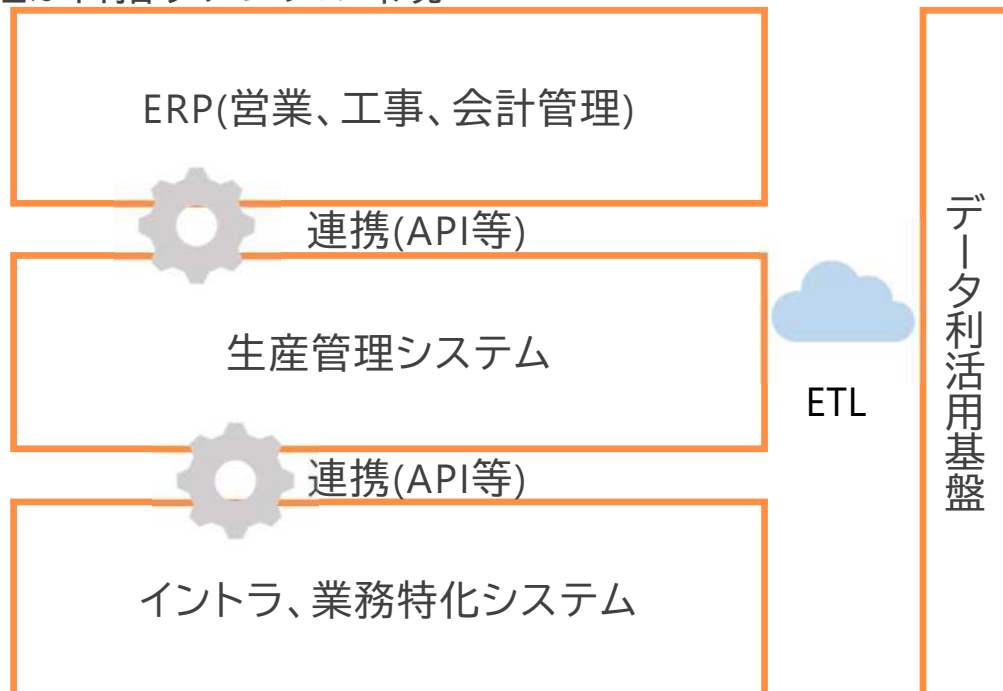
新領域では顧客との積極的な共創を促進し、ニーズを捉えた事業構築を行う



# 基本方針3 組織・人事の改革、デジタル活用

## デジタル活用と組織・人事の改革による業務効率化と人的リソースの創出

当社が目指すデジタル環境



### マネジメント

- 業務、経営環境に即した組織再編
- 人事制度改訂
- リアルタイムデータ活用



### 各事業部門

- 業務の高度化
- (組織、人事、デジタル施策の結果として) 労働生産性の向上



### DX部門

- 基幹システム移行の実施
- 業務フロー構築、デジタルスキル支援

# 研究開発・設備投資計画

## 中期経営計画 基本方針に沿った戦略的な研究開発、投資を実施

### 研究開発

#### ソフトウェア分野

- ・統合管理システムの強化  
(方針1:既存分野深耕)
- ・告知放送システムの強化  
(方針1:既存分野深耕)
- ・ソフトウェア分野での新領域開発検討  
(方針2:新領域探索)

#### 光・RF分野

- ・既存機器の高付加価値化検討  
(方針1:既存分野深耕)
- ・高速通信機器の拡充  
(方針1:既存分野深耕)
- ・HFC、告知端末の取捨選択  
(方針1:既存分野深耕)
- ・光/RF分野の新領域での機器開発検討  
(方針2:新領域探索)

### 設備投資

#### 維持更新

- ・本社、可児工場、中山工場の修繕

#### 生産設備

- ・増資資金の活用  
(方針1)

#### 技術開発

- ・SYNC Labo拡充
- ・検証機器  
(方針1,方針2)

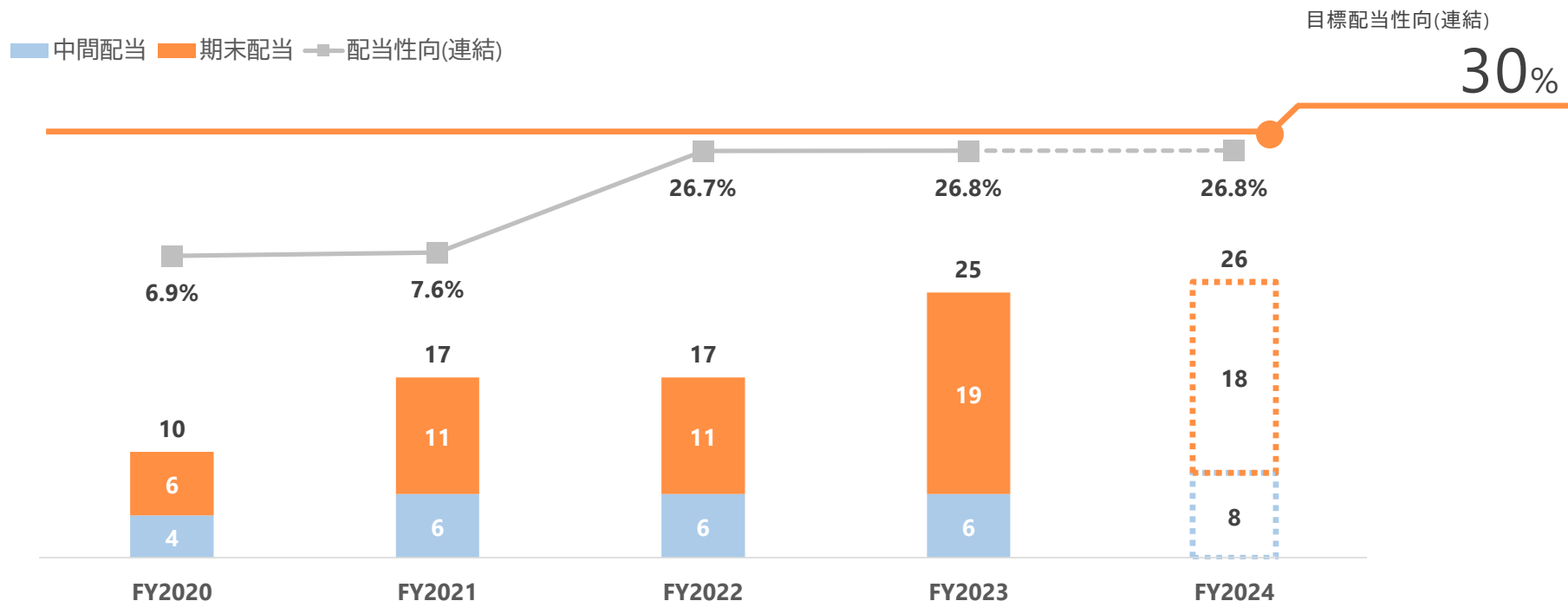
#### デジタル投資

- ・基幹システムリプレイス
- ・デジタルツール導入  
(方針3:デジタル活用)

## 自己資本の充実による経営基盤強化と安定配当の継続を基本方針としています

### 基本方針

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、株主に対する利益配分を最も重要な経営課題の一つと考え、安定的に利益の還元を行う。



※1 2024年12月期の中間、期末配当は現時点での予想となります。

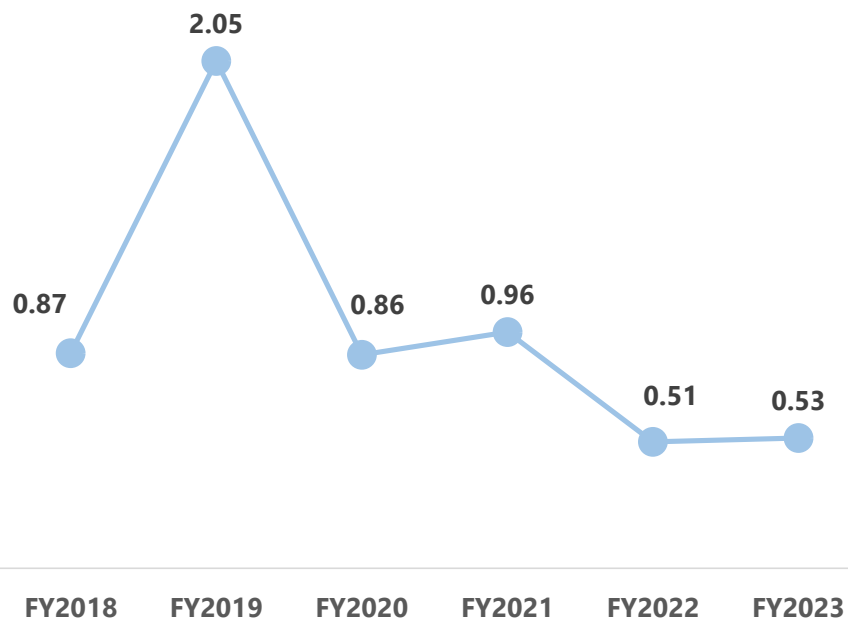
※2 2021年12月期は記念配当5円を含みます。

# 現状分析(PBR・PER・ROE)

## PBRの改善には資本収益性、株価収益率の向上が不可欠と認識

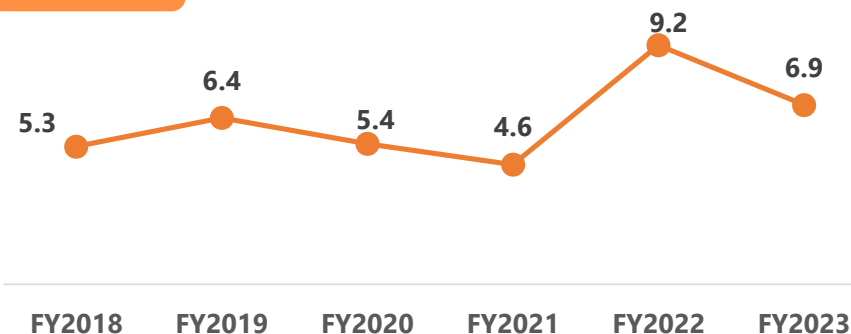
PBR

2022年より1倍割れが継続



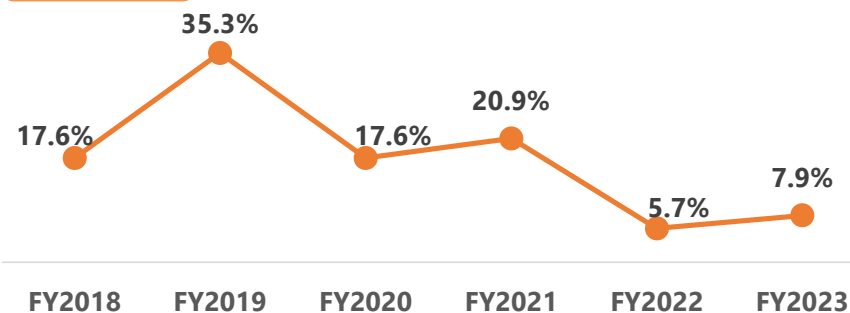
PER

10倍を下回る水準



ROE

自己資本比率の上昇に伴い下降



# 「認知度拡大」・「伝わる」IR活動を目指す



これまでの活動に加えて新規に取り組みを開始し、IR向上を目指す

## ～2023年12月期

- ・ 適時開示・IR、経営分析、経営計画策定を所管する部門として経営企画室を設置
- ・ 半期ごとの決算説明会動画配信 (FY2021通期～)
- ・ 四半期ごとの決算補足説明資料の開示 (FY2022～)

## 今後の取り組み

### 「認知度拡大」

- ・ 金融情報メディアへのネット広告出稿
- ・ トピックに関する積極的なプレスリリース

### 「伝わる」

- ・ 左記取組事項の継続
- ・ 決算補足説明資料の充実  
定量情報：  
半期ごとの予実分析(売上・利益)  
数値項目の追加(主要プロダクト販売指数)  
定性情報：  
当社のマーケットに関する情報  
当社の事業内容に関する解説

## IRカレンダー(予定)

### 1～3月

- ・ 決算短信
- ・ 決算説明会の配信
- ・ 株主総会
- ・ 有価証券報告書

### 4～6月

- ・ 第1四半期決算短信
- ・ 補足説明資料
- ・ 四半期報告書

### 7～9月

- ・ 第2四半期決算短信
- ・ 決算説明会の配信
- ・ 中間報告書

### 10～12月

- ・ 第3四半期決算短信
- ・ 補足説明資料

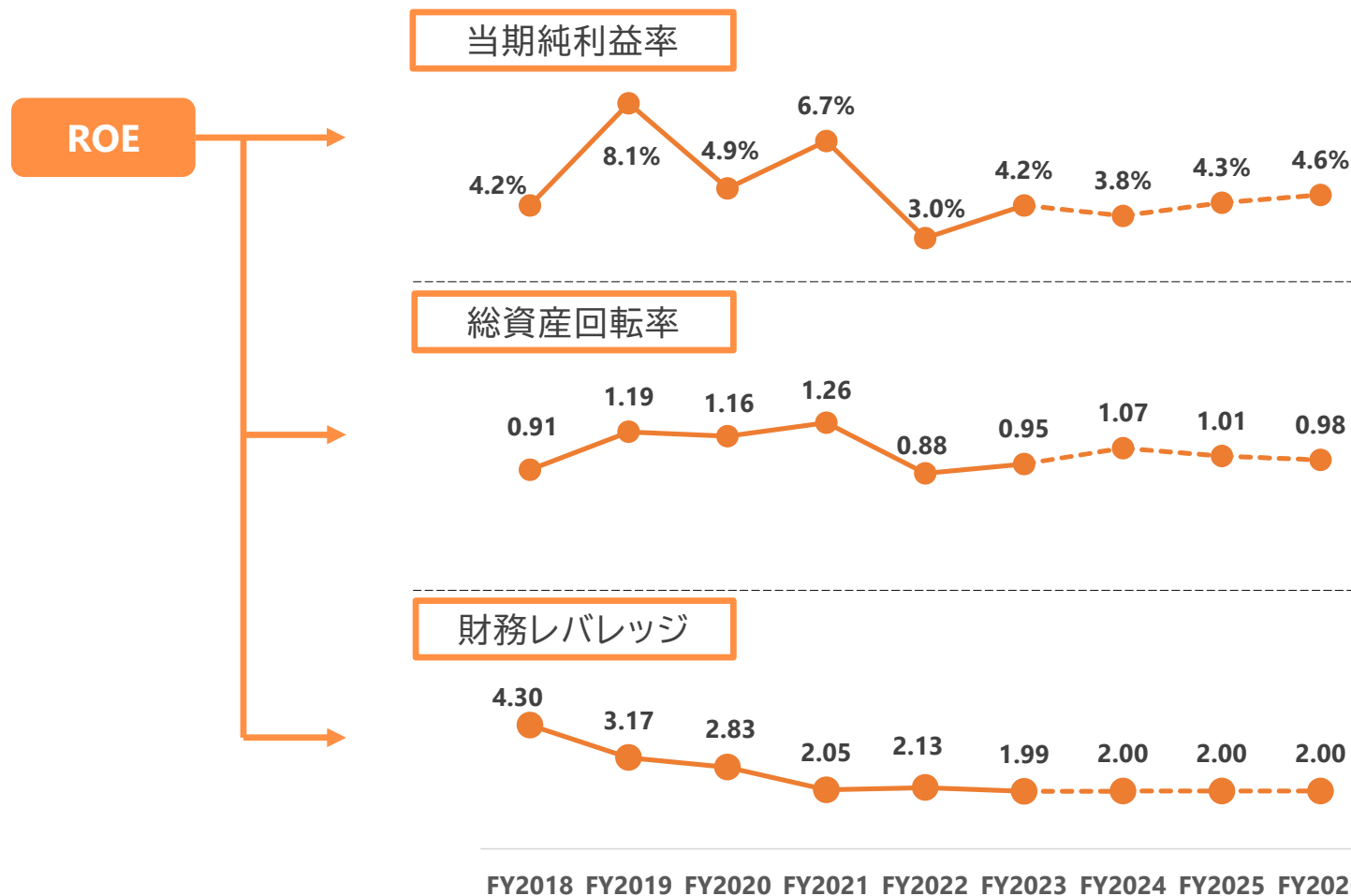


# PBRの要因分解(2) - ROEの分析



当期純利益率、総資産回転率の向上によりROEを9%へ

FY2023実績ROE **7.9%** → FY2026目標ROE **9.0%**



端末販売における生産性向上施策の継続と、高付加価値工事案件の獲得により売上総利益の拡大、またデジタル活用による効率化によって純利益率0.4pt上昇を目指す。

売上における端末が占める割合の増加に伴い、総資産回転率が低下。棚卸資産削減を始めとする事業効率化・スリム化によって回転率0.03上昇を目指す。

主に大型工事需要に起因する業績ボラティリティの大きさ、開発競争に備えるため、財務基盤の健全性を維持



- ✓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

シンクレイヤ株式会社  
管理本部 経営企画室  
お問い合わせフォーム:

<https://www.synclayer.co.jp/ir/contact>

# MEMO

---



メモ帳としてご利用ください。