

SUN's VOICE

Ambition, Challenge, and Creation

第 **46** 期 株主通信

2016年4月1日▶2017年3月31日

サン電子株式会社

JASDAQ

証券コード：6736

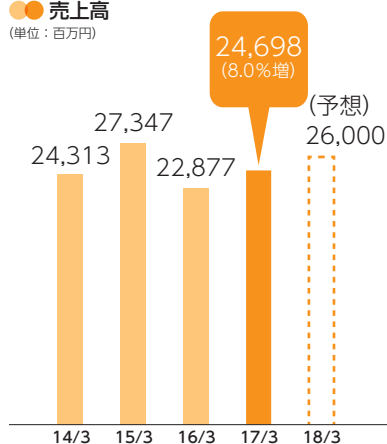
世界への更なる飛躍へむけた先行投資を経て、次のステージへ

AR、VR及び飲食店向けクラウドサービスなどの新規事業に対し、先行開発投資を積極的に実施、モバイルデータソリューション事業では前期を上回る売上を達成。

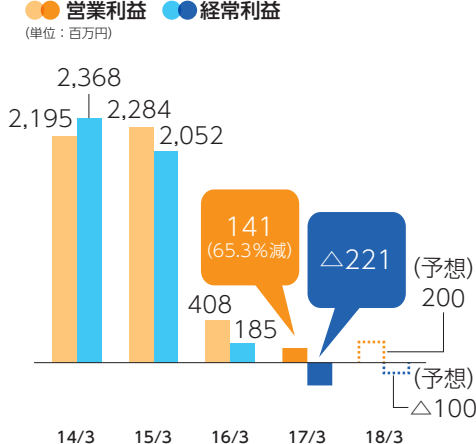
当期の業績は売上高246億98百万円(前期比8.0%増)、営業利益1億41百万円(前期比65.3%減)、経常損失2億21百万円(前期は1億85百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純損失5億81百万円(前期は1億54百万円の利益)。

連結決算ハイライト

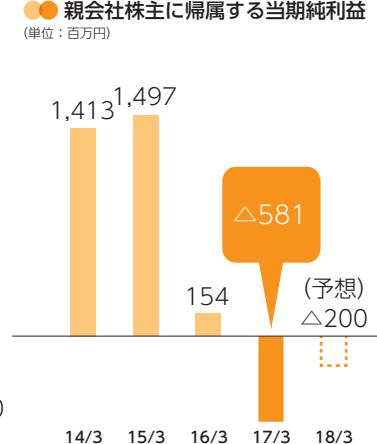
● 売上高
(単位：百万円)



● 営業利益 ● 経常利益
(単位：百万円)



● 親会社株主に帰属する当期純利益
(単位：百万円)



連結貸借対照表

科目	(百万円)	
	前期末 (2016年3月31日現在)	当期末 (2017年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	19,576	21,380
固定資産	6,666	5,935
資産合計	26,242	27,316
負債の部		
流動負債	9,536	12,017
固定負債	522	496
負債合計	10,058	12,513

科目	(百万円)	
	前期末 (2016年3月31日現在)	当期末 (2017年3月31日現在)
純資産の部		
株主資本	14,169	12,961
その他の包括利益累計額	966	651
新株予約権	579	770
非支配株主持分	469	418
純資産合計	16,184	14,802
負債純資産合計	26,242	27,316

連結キャッシュ・フロー計算書

科目	(百万円)	
	前期 (2016年3月期)	当期 (2017年3月期)
営業活動による キャッシュ・フロー	△1,771	2,464
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,830	△661
財務活動による キャッシュ・フロー	78	△521
現金及び現金同等物 に係る換算差額	△27	△138
現金及び現金同等物 の期首残高	12,465	7,914
現金及び現金同等物 の期末残高	7,914	9,058



真に世界から評価される 「サン電子」に向けて 事業ロードマップを着実に進め 新たなステージへ

代表取締役社長 山口 正則

将来の成長の実現を目指し、次世代技術の研究・開発に注力

2017年3月期は、エンターテインメント関連事業の外部環境が厳しくなる中で、将来の成長の実現に向けた、次世代技術の研究・開発に注力した1年となりました。2018年3月期以降、新たな製品・サービスが着実に成果を生むものと確信しております。新たなステージを目指す当社の姿をお伝えいたします。

エンターテインメント関連事業が減収減益となる中で 成長分野への積極的な投資を継続

2017年3月期(第46期)は、パチンコ業界の低迷に伴ってエンターテインメント関連事業が減収となったものの、モバイルデータソリューション事業及びその他事業が増収となったことで、売上高は246億98百万円(前期比8.0%増)となりました。しかし、利益面では、中長期的な成長を重視し、その他事業における新規事業に係る開発費用が増加したこと、加えてのれん償却額の増加、

持分法による投資損失やビジネスの進捗の遅れなどによる減損損失を特別損失に計上したことから、営業利益は1億41百万円(前期比65.3%減)、経常損失2億21百万円(前期は1億85百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純損失は5億81百万円(前期は1億54百万円の利益)となりました。このような結果となりましたことを、株主の皆様へ深くお詫び申し上げます。

CHECK!

1

パチンコ市場の概況

当社のエンターテインメント関連事業が関わるパチンコ業界は、遊技場の自主規制や低貸玉営業の普及、さらに伊勢志摩サミットの開催に伴う新台設置の自粛及び検定と性能の異なる可能性のあるパチンコ遊技機の回収・撤去などが影響し、パチンコホールの経営環境は引き続き厳しい状況で推移しております。このため遊技機の入替及び設備投資に対しても慎重な姿勢が続くと想定しています。

CHECK!

2

フォレンジック市場の概況

フォレンジック事業は、好調に推移しておりますが、こちらは犯罪捜査機関向けという特殊なマーケットを対象としており、各国行政機関の関連予算によって売上が大きく変動する可能性があります。しかし、各国の安全保障に対する意識の高まりから、市場の拡大が期待でき、さらに当社が得意とする抽出能力や高度なデータ分析力などが、スピードを要する捜査現場において今後ますます不可欠となることも予測され、引き続き安定的に成長が見込めるものと考えています。

第47期以降の飛躍に向け、 新製品・サービスの開発を加速

当社は、“夢・挑戦・創造”をスローガンに、性能・信頼・品質に優れた高付加価値な製品とサービスの開発・提供を続けてきました。当期では、主力事業の2事業のうち、エンターテインメント関連事業が厳しい環境の中で減収となったものの、モバイルデータソリューション事業は前期比20%を超える増収となっています。また、既存事業で培った技術や関連会社の優れた技術を活かし、幅広い市場性と成長が見込めるAR[※]分野をはじめとする成長分野への先行投資を加速しました。

※AR(Augmented Reality 拡張現実の略)

■モバイルデータソリューション事業

当事業では、携帯端末販売店向け(モバイルライフサイクル事業)及び犯罪捜査機関等向け(フォレンジック事業)に販売するモバイルデータトランスファー機器及び関連サービスを展開しています。

モバイルライフサイクル事業では、主要市場の米国で一部大手キャリアの入替需要を取り込めたこと、日本国内ではMVNO(仮想移動体通信事業者)等における新規の導入需要があったことなどから、売上高は前期を上回りました。またモバイルデータトランスファー(データ移行)のサービスが、販売店において有料化する傾向もあり、データ移行のスピードが速い当社機器をお選びいただける環境になってきていると考えています。

フォレンジック事業は、各国政府の安全保障への意識が高まる中で、世界的な捜査機器への需要増を受けて主力製品及び関連サービスが順調に増加したことで、売上高が前期を上回りました。

■エンターテインメント関連事業

当事業では、遊技機メーカーに販売する制御基板等の遊技機部品及びパチンコホール経営を支援するトータルコンピュータシステムを展開しています。

遊技機部品市場及びパチンコホール経営支援システムの市場では、当社の技術力は高く評価されています。しかし、市場全体が低迷し、パチンコホールの収益も悪化していることから、遊技機の入替及び設備投資に慎重となっており、新機種に係る遊技機部品及びトータルコンピュータシステムの販売は厳しい状況で推移しました。

■その他 [M2M事業]

クラウド環境が普及し、IoT(Internet of Things)活用の機運の高まりを受け、M2M(機器間通信)市場は急速に拡大すると予測されています。しかし、当期においては自販機向け及び店舗等の施設管理向け並びにセキュリティ向けの通信機器販売は好調に推移したものの、IoTソリューションについては、お客様に本格導入していただく一歩手前の段階にとどまりました。引き続き、当社製品・ソリューションの強みや具体的メリットに注力し、差別化を図っていくことで、より多くのお客様からお選びいただけるものと期待しております。

■その他 [AR分野]

AR分野では、AR技術を活かしたB2B向け業務支援システム[AceReal]の開発が進んでおります。藤田保健衛生大学様(愛知県豊明市 学長:星長清隆)とは、医学教育現場での活用に向けた産学連携を行い、共同実証実験中です。トレーニング中の学生にスマートグラスを装着してもらい、事前に登録しておいた教育コンテンツを、クラウド経由で学生の視線の先に表示させます。そのため、手術部位から目をそらすことなく、教育コンテンツを確認することができるのです。こうしたトレーニングを通して、より本番の手術に近い目の動きを身に付けていくことを目指しています。さらに遠隔支援の機能を用いることで、トレーニング中の目線に近い映像を、指導者のPCへライブ配信し、学生がどの様に手を動かしているのか、タイムリーに把握していただくなど、よりの確な指導へとつながるノウハウ作成も進めています。

CHECK!

3

モバイルライフサイクル事業の強み

携帯端末販売店で主要なサービスの1つである古い携帯端末から新しい携帯端末へのデータ移行は、クラウド型のデータ移行サービスが台頭するなど様々なサービスが出現しておりますが、そこで課題となっているのが、顧客に対する待ち時間です。当社のモバイルライフサイクル事業で提供している機器は、圧倒的にデータ移行のスピードが速いために、顧客満足度を高めることができると高く評価され、多くの販売店で採用されています。

CHECK!

4

「AceReal」の今後の見通し

AR技術を活かしたB2B向け業務支援システム[AceReal]の開発を進めておりますが、産業機械メーカー各社や通販を展開される流通・物流関係、自動車関係や建物設備保守関係など、100社を超えるお客様とディスカッションしながら製品づくりを進めてきました。今後、商談や引き合いも増えてくると期待しています。

また、株式会社安川電機様(本社：福岡県北九州市 代表取締役社長：小笠原 浩)の現場のノウハウの提供協力もあり、産業用機械メーカーのアフターサービス支援業務に特化するプラットフォームの開発を行っています。世界中に販売されている産業用機械メーカーは各社とも、アフターサービスのメンテナンスに関する課題を抱えています。「AceReal」はスマートグラスと現場作業支援用ソフトウェアをワンストップで提供するトータルソリューションを目指していますので、今後は、産業用機械メーカーはもちろん、その他の様々な業界における活用が見込まれる画期的な製品・サービスになると確信しています。

■その他 [ゲームコンテンツ分野] [VR分野]

ゲームコンテンツ分野に関しては、前期に販売開始した新規タイトルの売上が順調に推移しました。VR*分野では、『PlayStation VR』向けに対戦シミュレーション型VRコンテンツの開発を順調に進めております。ゲーム業界の関係者の方々からも高い評価をいただいております。2018年3月期(第47期)の下期の発売を予定しています。

※VR(Virtual Reality 仮想現実の略)

※「PlayStation」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。

■その他 [O2O分野]

エンターテインメント関連事業で培ったシステム構築能力を活かして、クラウド型プラットフォームと革新的なAI技術を活用し、株式会社サガミチェーン様(本社：愛知県名古屋市 代表取締役社長：鎌田敏行)のブランド「和食麺処 サガミ」の公式アプリを企画・開発しました。お客様一人ひとりに寄り添った情報を提供するためにAIを搭載、お客様への満足度調査やアンケート作成、クーポン配信を行います。またGPSを利用して、最寄りの店舗を検索する機能、お店予約機能なども搭載しています。今後は、こうした集客に関する機能だけではなく、決済などの機能も追加しながら、事業全体の拡大を目指します。

第47期からは収穫の年に そして新たな挑戦のスタートに

2018年3月期(第47期)では、当社グループの収益の柱となったモバイルデータソリューション事業は、順調な市場の拡大と当社製品の強みが評価され、引き続き安定した拡大が見込まれます。

さらに第46期まで先行投資をしてきた、その他事業の「M2M事業」、「AR分野」、「VR分野」については、いよいよ収穫の時を迎えます。M2M事業については、世界的な市場の拡大に伴い、当社製品・ソリューションの導入案件が本格的に増加すると見込んでおり、順調に売上



高が増加するものと考えています。AR分野でも、「AceReal」の販売を第4四半期に開始する見込みです。VR分野では、『PlayStation VR』向けに対戦シミュレーション型VRコンテンツの販売を下期に開始する見込みです。AR、VRの分野については、上期までは多額の開発費が引き続き計上されますが、通期では売上高の計上に伴って損失は減少し、2019年3月期(第48期)以降には、大きく売上高が獲得できる事業へと成長させていきたいと考えております。

エンターテインメント関連事業は、レジャーの多様化や自主規制などの影響を受け、パチンコ市場が引き続き厳しい状況で推移すると予想され、当社の強みを活かした事業展開及び厳しい環境にも耐えうる体制構築を行っていきます。

こうした成長分野への継続的な投資と既存事業の組織最適化を進め、中長期の持続的な企業価値向上を図っていきます。先行投資の負担が重いため利益水準は低くなりますが、2018年3月期(第47期)は営業利益ベースで増収増益となるものと見込んでおります。

真に世界から評価される「サン電子」へ

当社は、財務の健全性を維持しつつ、株主の皆様にも長期安定的な配当と業績に応じた利益還元を行うことを基本方針としております。2017年3月期(第46期)の期末配当につきましては前期の45周年記念配当5円を上乗せした額で据え置き、20円とさせていただきます。

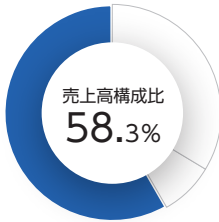
これまでの数年間、当社が真に世界から評価される技術を持ち、その技術を活かした製品、ソリューションを提供できる会社へと脱皮できるように先行投資を進めてきました。それがようやく2018年3月期(第47期)から、2019年3月期(第48期)には、花開こうとしています。

株主の皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

セグメントの状況

情報通信関連分野の合計売上高 **163億63百万円** (売上高構成比66.3%)

● **モバイルデータソリューション事業**



売上高
143億95百万円
(前期比20.4%増) ↑

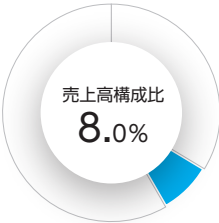
セグメント利益
9億3百万円
(前期比92.8%増) ↑

主要な製品・サービスは、携帯端末販売店向け(モバイルライフサイクル事業)及び犯罪捜査機関等向け(フォレンジック事業)に販売するモバイルデータトランスファー機器及び関連サービスです。

モバイルライフサイクル事業で大手キャリアの新機種に対する入替需要が進んだこと、フォレンジック事業では市場の成長に伴い主力製品・周辺サービスの販売が増加したことなどにより、研究開発費等の固定費が増えたものの、前期比で増収増益でした。



● **その他 (M2M事業、ゲームコンテンツ事業、業務支援ソリューション、O2Oソリューション)**



売上高
19億68百万円
(前期比27.7%増) ↑

セグメント損失
6億40百万円
(前期は4億91百万円の損失) ↓

主要な製品・サービスは、M2M通信機器及びIoTソリューション並びにコンテンツ配信サービスです。

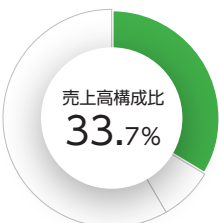
M2M通信機器及びIoTソリューションでは、自販機向け及び施設管理向け並びにセキュリティ向け通信機器の販売が順調に推移、売上高が前期を上回ったものの、のれん償却額の増加等により利益確保には至りませんでした。コンテンツ配信サービスでは新規タイトルの売上が順調に推移し、損失幅を縮小しましたが、利益確保には至りませんでした。AR、VR及びO2Oソリューションなどの新規事業に係る先行開発投資を積極的に実施、開発費が増加しました。



エンターテインメント関連分野の合計売上高 **83億34百万円** (売上高構成比33.7%)

● **エンターテインメント関連事業**

※第46期より、従来の「遊技台部品事業」及び「ホールシステム事業」を統合し、新たに「エンターテインメント関連事業」としております。



売上高
83億34百万円
(前期比11.1%減) ↓

セグメント利益
6億52百万円
(前期比44.2%減) ↓

主要な製品は、遊技機メーカーに販売する制御基板等の遊技機部品及びパチンコホール経営を支援するトータルコンピュータシステムです。

従来の自主規制に加え、伊勢志摩サミット開催に伴う新台設置の自粛及び検定と性能が異なる可能性のある遊技機の回収・撤去の影響等から、パチンコホールの収益環境は厳しさを増し、遊技機の入替及び設備投資に慎重になったことで、新機種に係る遊技機部品及びトータルコンピュータシステムの販売は厳しい状況で推移しました。



地域別売上高

(単位：百万円、カッコ内は売上高構成比)

	日本	米国	その他
当期 2017/3	10,616 (43.0%)	8,453 (34.2%)	5,627 (22.8%)
前期 2016/3	11,094 (48.5%)	7,063 (30.9%)	4,719 (20.6%)

10年先、20年先のサン電子のために

次世代技術の研究・開発に注力するサン電子。
事業を支える中核メンバーが集まって
10年先、20年先のサン電子のために必要なことについて話し合いました。



座談会出席者 増田 圭介
(写真左から順に) M2M事業部 IoT営業1課

高木 美幸
アミューズメント事業部 設計開発課

岩田 潤
AceReal事業部 営業部長

酒井 宏和
O2Oプロジェクト プロジェクトリーダー

夢が育まれる環境

高木 私は2007年に入社しました。その後、第一子の妊娠と出産を経て育児休業を取得し、復帰後は子育てと仕事の両立のため短時間勤務となりました。そして



いろんなことを勉強しながら挑戦しています。

2017年6月からフレックスタイム制の勤務になります。家庭の事情も考慮して、自分のやりたいことに邁進できる環境を与えてくださった会社に感謝しています。

増田 私はまだ独身ですが、当社の制度が充実しているのはいいですね。これからの時代、各々がきちんと納得しながら、かつ成果を出すための働き方を選択できる職場であることが大切です。

酒井 高木さんが両立されているのは立派だと思います。私の場合、子供が小さい頃は平日遅くなるのが多かったのです。

サン電子らしさへの挑戦

高木 酒井さん。今、お忙しいんでしょう。

酒井 新規事業ですからね。いろんなことを勉強しながら挑戦しています。ネットワークの世界は技術的な進歩が速く、2020年に向けて4Gから5Gへと通信方式も移行し、ネットワーク環境が大きく変わります。まずは飲食業界を中心にスマホを活用したO2Oプラットフォームサービスを提供することで、より便利で役立つツールを、世の中に展開していきたいですね。



創造性のある組織に変わっていくはずですよ。

岩田 私はARを担当しています。いくつものビッグメーカーがスマートグラスを販売していますが、私たちは、ハードウェアを売るのではなく、コンテンツも含めたソリューションを提供することを目指しています。ニッチですが、ハイエンドかつ高性能なスマートグラスで、お客様に寄り添った業務改善ができるよう、日々開発に取り組んでいます。

増田 IoT業界でも、ハードだけではなく、ソフトも付加したソリューション提供を目指しています。どの事業部も面白い技術を持っているので、“技術のサン電子”が今後どう展開していくか、ワクワクします。

高木 複数の事業部がコラボレーションするともっと面白くなるかもしれませんね。社内では是非とも展開してください。各部署で面白い化学反応が起きるような気がします。

創造的な組織に大切なコミュニケーション

増田 皆さん「変革プロジェクト」ってご存じですよね。「挑戦する人財づくり」をテーマに社内では挑戦する人財を育てるためには何が必要か?という課題からスタートした社



成果を出す働き方を選択できる職場であることが大切。

内プロジェクトで、そこで議論した結果、部門間に横串を通し、相互交流を深めることの大切さに気付きました。

酒井 コミュニケーションは大事ですね。仕事以外の横のつながりも大切だと思います。私が20代の頃は今より社員数が少なかったため、社員同士、顔と名前が一致していましたが、会社が成長するにつれ、人も増え、以前よりも他部署との交流が難しくなりました。

高木 変革プロジェクトがスタートして、1日1歩改善シートという取り組みも始まりました。自分の気づきを上司と共有し、改善を行い、それに対しどういう発見があったかを再度上司と話し合います。コミュニケーションは以前よりは増えていると思いますね。

岩田 コミュニケーションとともに大事なのが、経験です。特に若い20代、30代の社員の社内流動性を高めた



各部署で面白い化学反応が起きるような気がします。

方が良いと思います。いろいろな部署を経験してもらい、技術者としても、ビジネスマンとしても成長できるチャンスを与えることが必要だと思います。いろいろな部署を経験した人が増えることで、もっと創造性のある組織に変わっていくはずですよ。

魅力ある会社であるために

増田 創造性のある組織って魅力的ですよ。挑戦して失敗しても、活気があって、いろいろな部署を経験しながら、それを楽しめるような環境、そんなサン電子になるといいですね。

岩田 私たちの事業部には、社内のいろいろな部署から、スペシャリストが集まっています。新規事業を成功させようという熱い意志を持って異動してくてくれた人たちが、今、とても楽しそうに仕事に没頭しています。誰もが自分の能力を活かし、やりがいを感じ、会社へ貢献できる居場所を持てば、楽しく仕事ができるし、その結果、会社の成長にもつながっていくのではないのでしょうか。

酒井 皆が十分な能力を発揮できる環境づくりが大切ですね。そのためにも個々のメンバーの個性をよく知ることが重要です。そしてテーマを与えて成果を出してもらう。自由にコミュニケーションできる場を増やすことが不可欠ですね。

高木 入社時に面接をしてくださった方は、私の描く理想の上司そのままでした。製品に対して大変な愛着をもって、その開発のためにはこういうプログラマーが欲しいと。その上司に惚れて入社を決意したぐらいです。今後は、私自身がメンバーから慕われ、かつメンターと想っていただけるよう頑張ります。

会社および株式の情報

会社概要

(2017年3月31日現在)

会社名	サン電子株式会社 (SUNCORPORATION)
設立	1971年(昭和46年)4月
本社	〒483-8555 愛知県江南市古知野町朝日250番地
資本金	999百万円
従業員数	連結:935名 単体:350名
事業内容	モバイルデータソリューション事業 エンターテインメント関連事業 その他(M2M事業、ゲームコンテンツ事業、 業務支援ソリューション、O2Oソリューション)
事業所	本社(江南)、東京事業所、三田開発センター、 仙台営業所、東京営業所、大阪営業所、 広島営業所、福岡営業所
主要子会社	イードリーム株式会社 Cellebrite Mobile Synchronization Ltd. Bacsoft, Ltd.

役員 (2017年6月22日現在)	代表取締役社長	山 口 正 則
	取締役	亀ヶ井 克 寿
	取締役	東 谷 浩 明
	取締役	山 本 泰
	取締役	佐 野 正 人
	取締役	山 岸 栄
	取締役(監査等委員)	北 島 光 晴
	取締役(監査等委員)	※岡 島 章
	取締役(監査等委員)	※宮 田 豊
	※岡島章、宮田豊は社外取締役であります。	

株式に関する「マイナンバー制度」のご案内

市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きで必要となります。このため、株主様から、お取引の証券会社等へマイナンバーをお届いただく必要がございます。

●マイナンバーのお届出に関するお問い合わせ先は、下記の通りです。

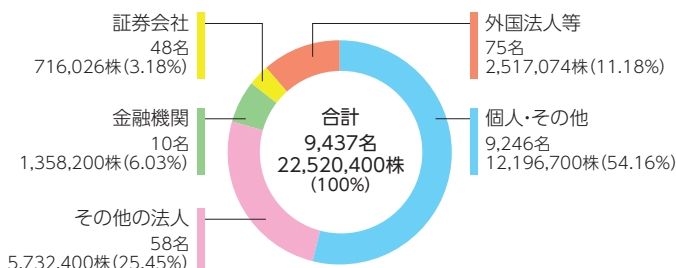
ご所有株式の口座区分	お問い合わせ先
証券口座	口座を開設されている証券会社
特別口座 (証券会社等で当社株式を ご所有されていない株主様)	三菱UFJ信託銀行株式会社 連絡先：三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (通話料無料)

株式の状況

(2017年3月31日現在)

発行可能株式総数	48,000,000 株
発行済株式の総数	22,520,400 株
株主数	9,437 名

株主構成



(注) 自己株式946株は、「個人・その他」に含めて記載しています。

株主メモ

決算期	3月31日
定時株主総会	6月中
基準日	3月31日
中間配当基準日	9月30日
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-232-711 (通話料無料) ホームページ http://www.tr.mufg.jp/
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
上場取引所	東京証券取引所 JASDAQ市場
証券コード	6736
公告	電子公告または日本経済新聞

(ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。



サン電子株式会社は、環境マネジメントシステムの国際規格 ISO14001 の認証を取得しています。ISO14001 認証取得サイト：本社・東京事業所・三田開発センター

