

SUN'S VOICE

ザン電子株式会社

Ambition, Challenge,
and Creation

47

第47期 2017年4月1日◆2018年3月31日

株主通信

JASDAQ

証券コード：6736

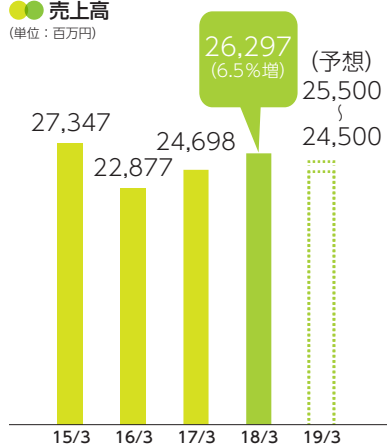
将来を見据えた成長投資の継続と、 事業の「選択」と「集中」を経て、飛躍への準備が整う

AR、VR及び飲食店向けクラウドサービスなどの将来を見据えた成長投資を継続。また、コスト負担の大きかったモバイルライフサイクル事業の見直しを実施。モバイルデータソリューション、エンターテインメント関連の主力2事業では前期を上回る売上を達成。

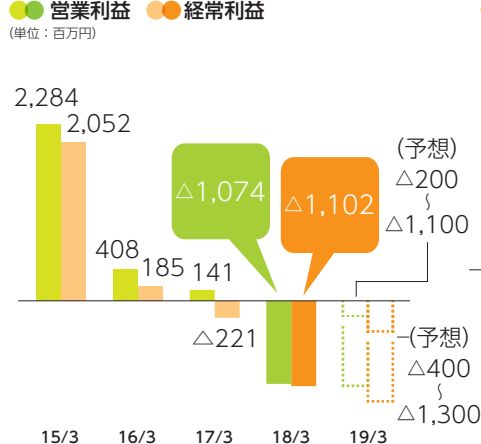
当期の業績は売上高262億97百万円(前期比6.5%増)、営業損失10億74百万円(前期は1億41百万円の利益)、経常損失11億2百万円(前期は2億21百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失12億93百万円(前期は5億81百万円の損失)。

連結決算ハイライト

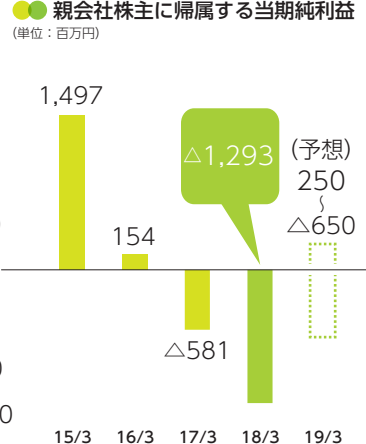
● 売上高
(単位：百万円)



● 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 (2017年3月31日現在)	当期末 (2018年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	21,380	20,691
固定資産	5,935	5,165
資産合計	27,316	25,857
負債の部		
流動負債	12,017	13,447
固定負債	496	260
負債合計	12,513	13,708

科目	(百万円)	
	前期末 (2017年3月31日現在)	当期末 (2018年3月31日現在)
純資産の部		
株主資本	12,961	10,468
その他の包括利益累計額	651	481
新株予約権	770	987
非支配株主持分	418	212
純資産合計	14,802	12,149
負債純資産合計	27,316	25,857

連結キャッシュ・フロー計算書

科目	(百万円)	
	前期 (2017年3月期)	当期 (2018年3月期)
営業活動による キャッシュ・フロー	2,464	1,510
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 661	126
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 521	△ 1,487
現金及び現金同等物 に係る換算差額	△ 138	△ 159
現金及び現金同等物 の期首残高	7,914	9,058
現金及び現金同等物 の期末残高	9,058	9,047



市場は世界。
ニッチで始め、
大きく広げる。

代表取締役社長 山口 正則

変革をチャンスに。将来への道筋を示した今期を経て、いざ飛躍のとき

大きな変動・変革が生じている市場にこそ、ビジネスチャンスがあります。当グループでは、そうした市場への先行投資を積極的に行い、将来に大きく飛躍するための準備を進めてきました。第47期は、その新たな成長の軌跡を描き始める起点の年になったと認識しています。第48期は、新しいステージに向けて花を開かせ、2020年以降の成長の方向性を確実に示す1年にしてまいります。

次なる成長基盤の確立に向け先行投資を継続実施 主力2事業が好調に推移し増収へ

第47期（2018年3月期）は、主力事業のモバイルデータソリューション事業における犯罪捜査機関等向け事業が好調に推移したこと、また、エンターテインメント関連事業における遊技機部品事業が期初計画を大幅に上回ったことにより、売上高は262億97百万円（前期比6.5%増）となりました。

利益面は、現在、次なる成長に向けた新規事業の基盤作りへの先行投資を積極化していることにより、営業損失10億74百万円（前期は1億41百万円の利益）、経常損失11億2百万円（前期は2億21百万円の損失）となりました。また、受取補償金、権利譲渡益等を特別利益として計上した一方で、減損損失等の特別損失を計上したこと等により、親会社株主に帰属する当期純損失は12億93百万円（前期は5億81百万円の損失）となりました。

CHECK!

1

M2M「おくだけセンサー」を発売

データを取得したいところに置くだけで、手軽にIoT化を実現する「おくだけセンサー」を発売予定です。まずは、温湿度・照度・磁気・加速度センサーを標準搭載したタイプの販売からスタートし、センサーバリエーションを拡充しながら、導入数拡大につなげていきます。多様な業種ノウハウを有したサン電子の人材が観点を融合したことで、新しいコンセプトを持つ当製品を実現させることができました。今後は製品・サービスの開発において、事業部間の垣根を越えた人材交流を進めながら、さらなる機動力、提案力を持ってサービス展開を加速していきます。

CHECK!

2

サンソフトのVRの強み

VRの大きな課題の一つに「VR酔い」の問題があります。しかしながら、当社が進めてきたVRゲームは、VR体験による新鮮さを超え、その先にあるコンテンツそのものの面白さを追求しております。当社のVRゲームは、「酔いやすさ」の定量化を測る「VR酔いスコアリングサービス」において、歴代もっとも優れたスコアを出すなど、「酔い」の課題解決にも一つの答えを見出しています。ここで得た知見を社内共有・活用することが、また新たな製品・サービス創出のきっかけになるのではないかと期待しています。

将来の大きな飛躍に向け、事業の選択と継続的な先行投資を実施

当社は、将来性、成長性にご期待いただける会社であり続けるため、“夢・挑戦・創造”をスローガンに掲げ、最新技術を活用しながら、性能・品質に優れた信頼される高付加価値な製品と魅力あるサービスの開発・提供を追求し続けています。

■モバイルデータソリューション事業

当事業では、連結子会社Cellebrite社(イスラエル)製品を中心に、犯罪捜査機関等向け(デジタル・インテリジェンス事業)と携帯端末販売店向け(モバイルライフサイクル事業)を展開しています。後程、ご説明しますが、モバイルライフサイクル事業については、事業譲渡をしております。

デジタル・インテリジェンス事業の主力製品は、携帯端末内部に蓄積されたデータを抽出、復元し、その抽出したデータの高度な検索、分析、レポート作成までを可能にするソリューションで、世界各国の警察、軍、法執行機関等で使用されています。Cellebrite社は、他社の追従を許さない唯一の製品・サービスの提供により、データ抽出機の「UFEDシリーズ」が世界シェア6割を占めるなど、技術・シェア両面からリーディングカンパニーとして非常に優位的な状況にあります。犯罪の早期解決に役立つツールとして世界需要が拡大し、近年、年率20%以上の市場成長を遂げています。今後も投資拡大が続く見込みです。また、今後は当市場における製品・サービスを拡充し、モバイルのデータ解析・分析分野にも事業領域を拡大していく計画です。

モバイルライフサイクル事業は、携帯端末販売店向けに携帯端末の買い替え時などでデータを移行する際に必要となるモバイルデータトランスファー機器を中心に事業展開をしてきました。事業開始当初は、携帯端末の普及等にあわせて市場が急速に拡大し、非常に大きく成長しましたが、データのクラウド管理化といった変化により、主要市場の米国を筆頭に販売が伸び悩んでいました。様々な新商品・サービス等を提供し、再生を目指してきましたが、近年の事業状況を鑑み、成長分野であるデジタル・

インテリジェンス事業に経営資源を集中する決断をし、2018年3月26日付でCellebrite社から当事業の売却を決めました。日本市場では、引き続き売却先の代理店としてモバイルライフサイクル事業は継続いたしますが、グループ全体としては、同事業にて膨らんでいたコスト負担がなくなることから、今期には、モバイルデータソリューション事業が利益寄与してくると見込んでおります。

■エンターテインメント関連事業

当事業は、遊技機メーカー様に販売する制御基板等の遊技機部品の企画・開発・販売と効率的なパチンコホール経営を支援するホールコンピュータシステムの製造・開発・販売を展開しています。第47期は、当社が提案した演出商品の流れとお客様の商品戦略が非常によく合致し、また、販売タイミングも奏功したことで、想定を上回る結果を得ることができました。しかしながら、業界全体が縮小傾向にあることに変わりなく、大きな転換期を迎えています。2018年2月の規則改正により、「のめりこみ防止」として、新しい基準に対応した遊技機への移行が必要となりました。年末から来年早々にかけて入替えが始まり、3年間のうちに全台が入替えされることとなります。こうした事業環境の変化は、大きな投資を要することから、パチンコホール数がさらに減少するきっかけになるとの見方があります。不透明さが増す中で、流れを見ながら、変化をチャンスと意識し、どう対応していくか状況を分析・判断したいと考えています。

そうした中でも、遊技機部品事業では、お客様である遊技機メーカー様と一体となり、これまで以上に当社の強みを活かせるような展開を強化することで、存在感を高めていくこと、また、ホールコンピュータシステムにおいても、お客様とともに次の戦略をじっくり練りながら、規則改正後の対応の準備を進めていきたいと考えています。

■新規IT関連 [IoT/M2M分野]

クラウド普及を背景に、IoT(Internet of Things)活用の機運の高まりに伴い、M2M(機器間通信)市場の拡大が予測されています。これまでハードウェアであるルータ(通信機器)の販売を中心としてきましたが、Bacsoft社(イスラエル)の買収・投資を実行し社会で使われている様々な機器を遠隔監視、制御するIoTプラットフォームのソリューションビジネスモデルへと進化させています。新たな市場を開拓しながらであり、多少、計画より時間を要していますが、確実に動き始めている実感があります。

2018年5月には、東京ビッグサイトで開催された「第7回IoT/M2M展」に出展し、新概念の「おだけセンサー」を発表しました。センシングしたい場所に置くだけの簡単さで、搭載センサーからデータを収集できます。無線通信(サブギガ)・Bluetoothの両方の通信をワンチップで実現できるので、非常に特徴のある製品に仕上がってくる予定です。センシングから遠隔監視・制御までIoTプラットフォームにてワンパッケージで「見える化」することができる

CHECK1

3

AceReal販売に向け最終段階へ

産業機械、大型設備の保守、流通・物流、自動車関連など、100社を超えるお客様のご意見を聞きながら進めてきた製品づくりも最終段階に入りました。AceRealは、ヘルメットへの装着性、防塵・防滴(IP54準拠)、高温環境(気温40℃)での使用に配慮した設計にすることで、他社との差別化を明確に行っています。これにより特に、土木・建設、インフラ(鉄道・航空・発電)の保守、警備・セキュリティなど、これまでスマートグラスの導入を断念せざるを得なかったお客様からのお引き合いを多数いただいております。AceRealでお客様の業務スタイルを変えるべく、さらなる進化を目指していきます。

トップインタビュー

ソリューションです。ビル管理や介護施設での見守り、農業における土壌やビニールハウスの管理、作物の育成状況の把握など、これまで有線では配置しづらかった場所、物流倉庫、工場や工事現場など活用シーンは多岐にわたると見ており、これを今後の市場展開の足がかりとなる起爆剤として、新たな流れを作っていきたいと考えています。

■新規IT関連 [AR(拡張現実)分野] (AceReal)

AR分野では、AR技術を活かしたB2B向け業務支援ソリューション「AceReal」開発への投資を継続しています。リモートメンテナンスや遠隔指導を含め、現場作業の負担軽減に有効な製品として、スマートグラス、現場作業支援用ソフトウェア開発キット(SDK)及びソフトウェアをソリューションとして提供することを目指しています。開発は最終段階に入り、第2四半期以降テスト導入し、下期から本格的な販売をできるように取り組んでおります。現在、産業用機械向けメンテナンス支援業務に特化したソリューションとして開発・受注活動を進めていますが、人手不足や技術伝承の課題を抱えるあらゆる業界で活用いただけることから、裾野の広い、画期的な製品・サービスになると確信しています。

■新規IT関連 [O2O分野]

外食企業向けに、単なる販促だけでなく、テイクアウトの予約注文までを行えるアプリを開発し、ここに特化したアプローチを深化させています。事前に予約注文いただき、受注してから作ることで、店頭の売れ残りを減らせ、店舗運営を効率化できます。利用者の利便性も向上し、売上増につながるプロモーションも実施しやすくなる仕組みです。近い将来、予約注文時のクレジットカード決済を可能とし、店頭運営業務の削減・省力化にも寄与していく計画です。事業規模としては、まだ小さいものの、下期からはまとまった売上になってくると見込んでいます。当社のゲームコンテンツなど他の事業のユーザー会員向けに、便利でお得な利用シーンを提供できれば、双方のメリットを創出でき、さらに面白い事業展開になると考えています。

■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では、PlayStation®VR向けに開発してきたコンテンツがソニー・インタラクティブエンタテインメントヨーロッパ(SIEE)の2nd Partyタイトルとして、リリースが決定しました。これにより、ヨーロッパを中心とした同社の販売地域におけるマーケティング、ローカライズ、プロモーション、販売活動はSIEEにより展開されることとなります。体験版では、PlayStation®VRコンテンツ初の対戦型シミュレーションゲーム(MOBA)で真に「ゲームらしいゲーム」として好評を得ています。開発も最終段階に来ており、2018年内のリリースを目指しています。



近い将来、大輪の開花に向け視界は良好

事業環境が不透明なエンターテインメント関連事業の効率性を高めるとともに、新規IT関連事業への先行投資を積極化してきました。新規事業に関して、「なかなか芽が出ない」とご心配いただいているかもしれませんが、モバイルデータソリューション事業の成長のみならず、IoT/M2M、AR、O2O、VRゲームコンテンツ、すべての分野において事業として取り組みが形になりつつあると考えています。これまで育ててきた新事業・人材をベースに、生まれた流れにさらに加速度をつけ、近い将来、大輪の花を開かせていきたいと考えています。

また、これまでは世界に向けて飛躍することに重きを置き、事業ごとに取り組みを深化させてきましたが、それに加え、今後は個々の事業体が持つコア技術を活かしつつ統一感を持ちながら、グループ全体で一つの方向を目指して飛躍する「群翔」を年次の活動テーマに掲げ、戦える企業グループとして組織を強化していきたいと考えています。

事業成長と活性化を視野に入れ、「攻めの姿勢」で、2018年1月5日には名古屋大都市圏の玄関口にふさわしい魅力と活気に満ちたまちづくりが行われている「ささしまライブ24」エリアに本社機能を移転しています。

株主の皆様にはここまでお待たせいたしました。今後、事業規模を飛躍的に拡大させながら、企業価値を高め、安定配当に加え、業績連動による増配も目指していきたいと考えております。これからの成長に改めて期待を寄せていただくとともに、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。

AR、VRの進捗について

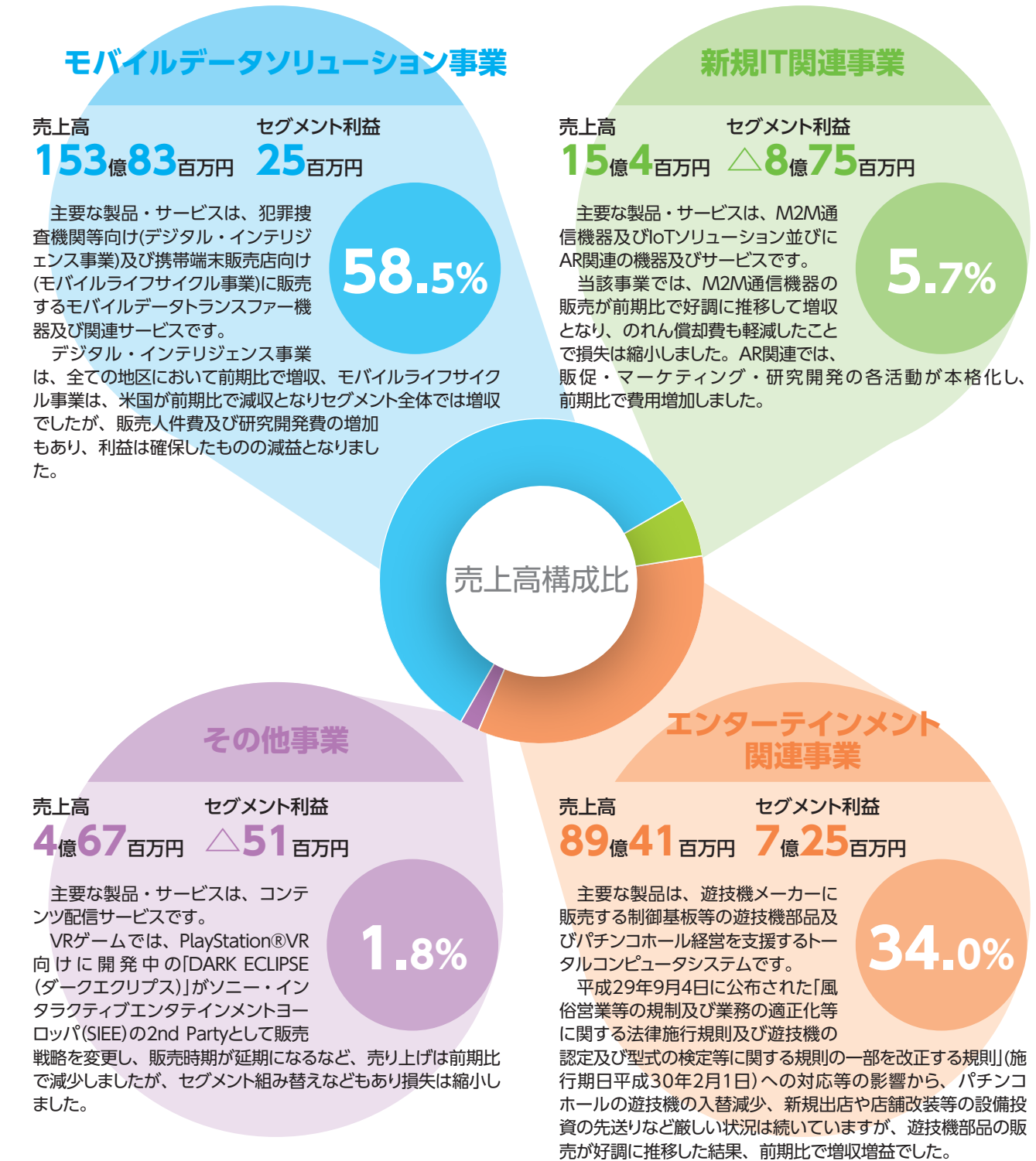
47期は、当初新しい取り組みが花開くと考えておりましたが、翌期に持ち越しとなりました。AceRealはマーケティングを通じて、市場ニーズを満たすために品質と機能の改善に注力し、よりお客様に喜んでいただけるソリューション開発に取り組まれました。

VRゲーム「Dark Eclipse」は、SIEEの2nd Partyタイトルとして販売形態が欧州圏で変更となり、そのためプロモーションを含めた販売時期が変更となりました。

それぞれ延期となりましたが、より事業を大きく花開かせるために必要だったものと考えており、48期で花開けるように全力で取り組んでまいります。

セグメントの状況

※第47期より、従来の「その他事業」を「新規IT関連事業」と「その他事業」に区分しております。



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 2018/3	10,977 (41.7%)	8,248 (31.4%)	7,071 (26.9%)
前期 2017/3	10,616 (43.0%)	8,453 (34.2%)	5,627 (22.8%)

遊技機部品事業

より多くの人に新しい楽しみ・刺激を提供するために



アミューズメント事業部
執行役員

神尾 正己

市場の縮小傾向が続く中、この状況で勝ち残るためには、当社が商材を提供する遊技機メーカー様の遊技機出荷台数の伸長、業界シェア向上に寄与するために、これまでとは異なる新しい視点での提案が必要です。長年、ソフトウェア・ハードウェアの企画から納品まで一貫して業務に取り組んできた経験値、サンタック事業部のホール関連のノウハウやサンソフトのゲーム的なノウハウなどもシナジーとして活かしていきます。

2018年2月に発表された遊技機の規則改正も1つのビジネスチャンスと捉え、「コスト競争力向上を含めた実機開発における貢献」、「新規ユーザー獲得のアプローチ」、「新しい楽しみ方の追求」を掲げて、さらなる存在価値を示すための新たな取り組みを加速していきます。3年後のポジションを楽しみにしてください。

business
Snap
Shot

パチンコ・パチスロ機の制御基板・演出基板等の企画、ハードウェア・ソフトウェアの開発・製造、グラフィックス・ムービー制作を展開。上流である企画段階から機種開発に関わっている。2013年3月に遊技機メーカーの株式会社藤商事と資本・業務提携。

モバイルデータソリューション事業

犯罪抑止も含め、安全・安心かつ便利な社会作りに役立つ



モバイルソリューション事業部
事業部長

瀬瀬 正典

当事業部が取り扱う、犯罪捜査機関等向け(デジタル・インテリジェンス)ソリューションは、世界トップブランドである子会社セブライツ社のモバイルフォレンジック製品・サービスです。これら製品・サービスを日本向けにカスタマイズし、日本の法執行機関を販売対象とした事業を展開しています。まだ十分に浸透余地のあるセブライツ社製品・サービスの販売に注力していくのと並行し、今後はより事業部としての成長角度を上げるために、セキュリティやプロテクト領域へも取り扱う範囲を拡大しながら、セブライツ社製品と合わせ自社開発・アライアンス製品へと製品・サービスを拡大させ、従来の対象先である法執行機関向けのみならず、一般企業向けにも事業の対象を広げていきたいと考えています。

business
Snap
Shot

従来の子会社セブライツ社の製品・サービスから、領域及び製品を拡大し、安全・安心かつ便利な社会作りに役立つ製品・サービスの展開へと事業展開を目指す。

M2M/IoT事業

導入障壁が低く利便性の高い IoTソリューションを日本から世界へ



M2M事業部
執行役員

石橋 博樹

長年にわたりベストセラーを維持する産業向けルータ「Rooster」シリーズなど通信機器の開発・提供を主力事業としてきました。近年は、ハードウェア販売に加え、クラウドベースのIoTプラットフォーム領域にもビジネスを拡大し、インテグレーションを含む、ソリューションサービスを提供できる体制構築を進めています。非常にポテンシャルの大きいIoT領域の中でも当社が強みとするのがPLC(シーケンサ)との親和性が高い「遠隔監視・制御」の分野です。従来の「知る人ぞ知るサン電子のM2Mルータ」の殻を突破し、より幅広いお客さまに自らの現場で活用し甲斐のあるサービスであると認知いただけるよう、理解促進につながる情報開示に力を入れていきます。

business
Snap
Shot

ビジネスのIoT化に難しさを感じているお客さまに寄り添った、サン電子らしい導入障壁の低い製品・サービス作りに注力。ハードウェア販売のシェアを維持しながら、IoTプラットフォームと合わせた一気通貫ソリューションサービスの提供を通じて、事業規模の拡大を目指す。

2018年度以降の飛躍に向け、多様な事業部門の英知を結集し、次のステージを切り拓くサン電子の「今」と「これから」を各事業部ごとにクローズアップ。

充実したITサービスの提供を通じてホール経営を支援

ホールシステム事業

パチンコホールへの店舗管理システム提供を主力事業としていますが、新しい規則が施行され大きな変化を迎える今をチャンスと捉え、ビッグデータを活用したITサービスをはじめ情報の収集・提供・分析といった情報活用に関連した製品及びサービスの提供に力を入れ、フロービジネスからストップビジネスによって収益を確保する事業体への転換を図る取り組みを進めています。

昨年、情報戦略部を設置し、その活動を通じて情報活用に関連したサービスの在り方を定め、現在は情報戦略部を強化してサービスの企画から販売に関するリーダーシップを取りつつ顧客企業や関連企業に新しい付加価値を提案しています。

今後はITサービスを主軸にした営業ノウハウの構築・人材育成など営業体制の整備を進めると同時に、外部企業・団体とのアライアンスを通じた取り組みも拡大しながら、新たな成長の軌跡を描いていきます。



サンタック事業部
執行役員
中原 大輔

business
Snap
Shot

パチンコホール経営を支援する店舗管理システムの開発・販売と当システムに収集されたデータを分析・活用した各種ITサービスを提供。

ユーザーに深く刺さる面白いVRゲームを世界に

ゲーム(VR)事業

「ネクストプロジェクト」では、サンソフトの新機軸となるべくPlayStation®VR向けゲームの開発を進めています。まだまだ黎明期にあるVRゲーム市場は、VR体験に価値をおく傾向が強く、依然、良質なゲームコンテンツの登場が待ち望まれる状況です。当社では、VRだからこそ楽しむことができる真のゲームコンテンツの創出を追求し、戦略性の高さが求められるシミュレーションゲームのひとつで、世界的に人気の高いMOBA(マルチプレイ・オンライン・バトル・アリーナ)というジャンルでのVRゲームの開発を進めています。すでにソニー・インタラクティブエンタテインメントヨーロッパ(SIEE)の2nd Partyとしてリリースが決定し、業界に先駆けて本格的VRゲームとして大きな一歩を踏み出します。



ネクストプロジェクト
プロジェクトリーダー
榊原 昌平

business
Snap
Shot

VR元年といわれた2016年度。当社はそれ以前からVRゲームの開発に着手。今回、SIEEとのパートナー契約により、販売・ローカライズ・プロモーション・マーケティング等の提供を受け、まずヨーロッパでの展開をスタート。日本をはじめ、その他エリアでの展開も見据える。

新時代にふさわしく フィールド業務に革新をもたらすソリューション

AceReal事業

AceRealは、産業用機器・設備のメンテナンスなど、屋内外のフィールド作業を支援するためのトータルソリューションです。特に、屋外等の過酷な環境下での使用を想定し、防塵・防滴対応、高温環境での動作、ヘルメットへの装着機構などが他社製品との大きな差別化ポイントになっています。また、音声入力機能や、空間上に情報をAR表示する機能などを活かし、ハンズフリーやペーパーレスを実現します。遠隔支援等の業務支援アプリケーションやソフトウェア開発キットもスマートグラスとセットでご提供しますので、ご購入いただいたその日からすぐに効果を実感していただくことができます。AceRealは、人材不足、熟練者の技術継承といった社会が抱える課題解決に直結するソリューションです。製品作りは、下期からの本格販売に向けて最終段階に入っています。将来は、AI(人工知能)との連携も視野に入れ、さらなる価値を提供したいですね!



AceReal事業部
執行役員
炭竈 辰巳

business
Snap
Shot

「AceRealで業務スタイルを変える！」を実現すべく、高輝度・高精細な両眼シースルータイプのスマートグラスにAR(拡張現実)機能を搭載。クラウド型業務支援アプリケーション、ソフトウェア開発キットと合わせワンストップで提供し、産業界にイノベーションをもたらす。

会社および株式の情報

会社概要

(2018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	〒453-6120 名古屋市中村区平池町四丁目 60番12 グローバルゲート20階
本店	〒483-8555 愛知県江南市古知野町 朝日250番地
資本金	1,008百万円
従業員数	連結:1,000名 単体:356名
事業所	名古屋本社、江南事業所、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 (2018年6月26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	山 本 泰
	取締役	山 岸 栄
	取締役	佐 野 正 人
	取締役	※入 部 直 之
	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

※入部直之、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が必要となります。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。

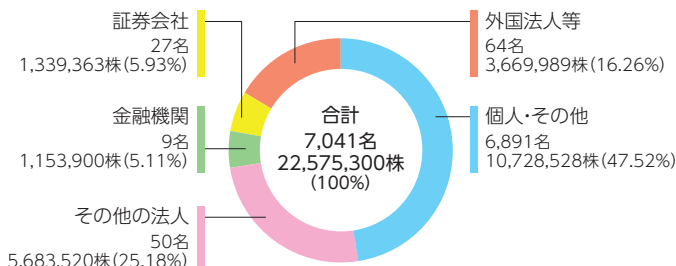
ご所有株式の口座区分	お問い合わせ先
証券口座	口座を開設されている証券会社
特別口座 (証券会社等で当社株式を ご所有されていない株主様)	三菱UFJ信託銀行株式会社 連絡先：三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (通話料無料)

株式の状況

(2018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	22,575,300 株
株主数	7,041 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	東京都府中市日鋼町1-1 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 https://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：江南事業所・東京事業所・三田開発センター

