

第39期 報告書

2013年6月1日 ▶ 2014年5月31日



シグマ光機株式会社

Contents

株主の皆様へ
シグマ光機の製品
連結財務諸表

トップインタビュー
トピックス
株式の状況／会社概要

セグメント別の概況
株主アンケート結果報告

経営理念

我社は光産業を通じ、社会に貢献します。



代表取締役会長 森 吟二

景気の回復基調を背景に、積極的なグローバル戦略と有力成長市場への展開強化により増収増益となりました。

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社の2014年5月期の業績は、緩やかな景気の回復基調を背景に、カタログの充実やユニット製品の拡販、有力成長市場の開拓などの当社が推進する積極的なグローバル成長戦略の効果が現れ始めた結果、前期比で増収増益となりました。

創業以来、当社の成長を支えてきた「光ソリューション・カンパニー」としての弛まぬ技術革新と価値ある製品の提供をより一層強力に推進し、持続的な成長と企業価値の最大化に最善の努力をいたす所存でございますので、今後ともよろしくご支援を賜りますようお願い申し上げます。

▶ グローバルブランドの統一について

<グローバルブランド>



当社は、グローバル戦略の一環として、シグマ光機グループのグローバルマーケットでの認知度の向上とグループ一体となったブランド価値の向上を目指して、2014年1月にグローバルブランドを「OptoSigma」に統一いたしました。

今後、グローバルブランド「OptoSigma」の下で、「光ソリューション」によって「お客様の欲しいを形に」し、「新たな世界品質」を紡ぎだして提供することをミッションに掲げて事業を推進してまいります。

<ブランド・ステートメント>

Light Solutions for Life.

「Light Solutions for Life」とは、皆様の「暮らし」の様々な分野を、光技術の弛まぬ革新と価値ある製品・ソリューションの提供で支えていくという、シグマ光機グループの「事業姿勢」を表現しています。

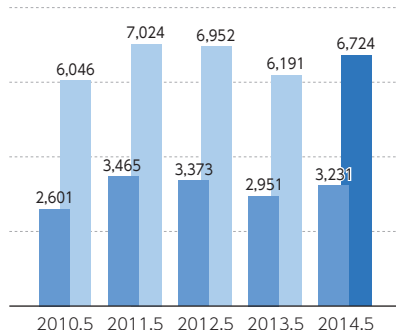
無限の可能性のある「光」に、未来が求める「形」をどこよりも早く与える「ものづくり」を行うこと。

私たちシグマ光機グループの夢は、未来に光る「ものづくり」を通じて社会に広く貢献していくことです。

連結売上高

67億24百万円
(前期比8.6%増)

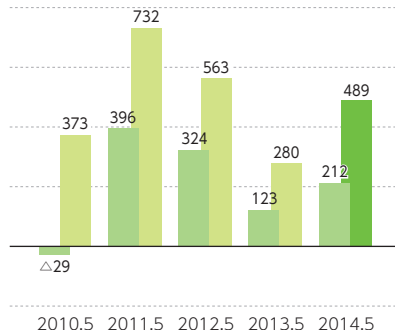
■ 第2四半期累計 ■ 通期 (単位:百万円)



連結経常利益

4億89百万円
(前期比74.4%増)

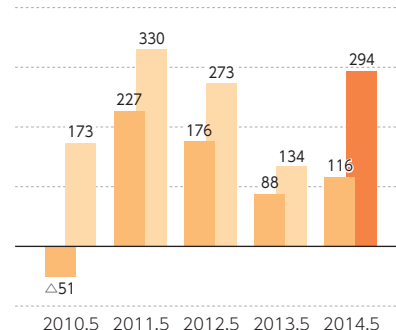
■ 第2四半期累計 ■ 通期 (単位:百万円)



連結当期(四半期)純利益

2億94百万円
(前期比118.8%増)

■ 第2四半期累計 ■ 通期 (単位:百万円)



決算のポイント

● 世界経済の回復を背景に成長戦略の効果で売上高は増加

期初には緩慢だった研究開発投資・設備投資が、世界経済の景気回復基調を受けて、期末に向けて需要が堅調に推移いたしました。特に、当社が成長戦略として推進する二極化製品展開による低価格製品の拡充、ユニット製品の拡販やグローバル展開により、産業分野のOEMやリピート案件の獲得が進んだ結果、前期比で増収となりました。

● 材料仕入などの原価の低減策の効果により各利益が増加

生販一体の営業展開の強化、新カタログ発刊、新製品開発などの積極策により販売促進費や広告宣伝費、試験研究費などの経費が増加したものの、継続的に取り組んできた材料仕入の圧縮や外注加工費、労務費の抑制などの原価低減策の効果が徐々に現れ始めた結果、営業利益・経常利益・当期純利益ともに前期比で増益となりました。



次期の見通し

● 2015年5月期連結業績予想

売 上 高	76億70 百万円 (前期比 14.1%増)
営 業 利 益	6億85 百万円 (前期比 90.0%増)

経 常 利 益	7億90 百万円 (前期比 61.4%増)
当 期 純 利 益	4億55 百万円 (前期比 54.4%増)

Q

当期(2014年5月期)は売上高が前期比8.6%増と3期ぶりに増収、利益も営業利益で同約2倍と急回復となりましたが、その要因は何ですか？

売上面では、国内は、大学・独立行政法人向けが会計年度末の3月に向けて研究開発予算の執行が進み堅調に推移したことで、民間向けも景気回復傾向が後押しし、新規設備投資・研究開発投資も緩やかながら徐々に回復の兆しが見えてきたことから、増収となりました。海外では、北米は全体的に回復傾向でバイオ、メディカル、レーザ美容業界も堅調、ヨーロッパはイギリス・フランスが好調でした。アジア・オセアニアは、韓国がウォン高の影響もあって低調でしたが、中国・台湾



はモバイル用の半導体・FPD関連業界が底堅く好調に推移しました。

利益面では、こうした増収効果に加え、ここ数年取り組んできた「売上増を利益増に直結させる」生産改革の効果と高付加価値製品の開発・販売が大きく寄与しました。

要素部品事業では、レンズ研磨での高速化・自動化や高性能・高品質な薄膜製品の生産技術開発を図るとともに、内製化の促進によって材料仕入や外注費の圧縮を実現しました。また、システム製品事業では、私が社長就任以来取り組んできた、レンズユニットなどの「高付加価値ユニット製品」の市場投入の推進などにより、営業利益は前期（2013年5月期）の▲2.2億円から▲1.3億円と大きく赤字幅を縮小しました。

これらの施策が寄与し、売上総利益率は前期の33.3%から37.3%へと4ポイント上昇し、新装改訂したカタログの印刷費用などの経費の増加を吸収して、大幅な増益を達成することができました。

Q

次期(2015年5月期)も売上高は前期比14.1%増、営業利益は同90.0%増と大幅な増収増益を予想されていますが、その背景を教えてください。

国内では、大学・独立行政法人向けが重点研究開発分野の予算増額による売上増加を見込んでいます。民間向けも、今期中盤以降の研究・開発や新規設備の投資マインドの改善に伴う需要回復で堅調に推移すると見えています。また、このような経営環境の改善傾向に加えて、当社が継続的に推進してきた製品・技術開発や設備投資の効果が顕在化してきたこともあり、積極的な業績予想となりました。

海外については、これまで米国子会社を通じて販売を行ってきたヨーロッパ市場に対して販売・サービス活動の更なる充実を図るために、フランスに販売子会社「OptoSigma Europe S.A.S.」を設立し、2014年4

月より営業を開始しています。これにより、アジア、北米・南米、欧州の世界三極販売体制が確立され、国内を上回る伸びを期待しています。また、世界三極販売体制の構築に伴い、今年4月に新装改訂したグローバルカタログの発刊に伴うベースとなる売上の底上げ効果も期待しています。

利益面では、こうした増収に加えて、これまで実施した売上げが利益増に直結する体制作りの効果がフルに寄与し、売上の伸びを大幅に上回る伸びを見込んでいます。

Q 今後の成長に向けた重点施策として、どのようなことをお考えですか？

これまで推進してきた3つの施策をさらに強化していくつもりです。1つは「カタログ販売の強化」です。豊富な製品を掲載した当社カタログはこれまで国内の多くの顧客から高い評価を得てきましたが、前期に品目数・価格を大改訂した日本語・英語・中国語のグローバルカタログを発刊しました。その中で、R&Dプレミアム市場を対象とした「ナンバーワン・プロダクツ」、産業用ボリューム市場を対象とした「リーズナブル・プライス・プロダクツ」といったターゲットを絞り込んだ製品群のラインナップを拡充し、世界三極販売体制の中で有効に活用していく考えです。また2014年1月にグローバルブランドを「OptoSigma」に統一し、引き続き世界の主要な光展示会への積極出展などにより認知度の向上を図っていきます。これらの施策により2014年5月期に23.0%だった海外売上比率を将来的には35.0%程度まで高めたいと考えています。

次に、「レンズユニットへの注力」です。創業以来、弛まぬ技術革新を積み重ねてきた当社の中核製品であるレンズなどの光学素子・薄膜製品は、大きな技術優位性があります。これらの製品を当社の光学設計技術と光学・機械加工技術を融合した高付加価値ユニット

として産業市場を中心に拡販し、システム製品事業の早期黒字化を実現していくつもりです。

そして最後に「光ソリューションへの注力」です。成長著しいグローバルマーケットへ積極的に展開する中で、光研究・開発用の製品から、産業分野向けの部品・ユニット・システムまで、お客様のニーズに提案型のソリューション営業できめ細かに対応して丸ごと解決するワンストップ・サービスを提供する「光ソリューション・カンパニー」としての地位を確立したいと考えています。

Q 今回、社長を交代されましたが、その背景と株主の皆様に対するメッセージをお願いします。

当社のような先端技術の分野ではめまぐるしく技術革新が行われています。こうした環境に迅速に対応し、更なる事業のグローバル化を推進していくためには世代交代が必要と判断しました。新社長には株主の皆様のご期待に応えるよう一層の売上高の拡大と収益力の強化を図ってもらいたいと考えています。

私は代表取締役会長に就任し、引き続き企業価値の向上に尽力したいと思っておりますので、株主の皆様におかれましては、格別のご理解と一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

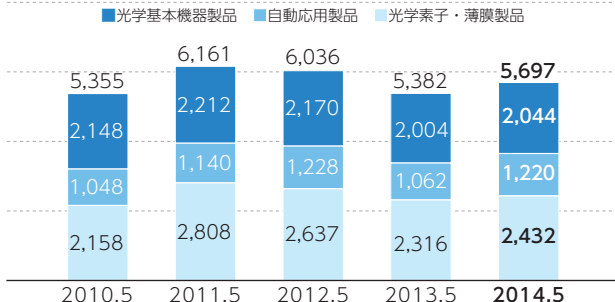


▶ 要素部品事業

▲ 5.9%増 (56億97百万円)

■ 売上高

(単位: 百万円)



大学・独立行政法人向け研究開発分野は、公的機関の会計年度末に向けて研究開発予算の執行が進み堅調に推移いたしました。また、民間向け研究開発分野及び産業分野は、設備投資に回復の兆しが見られ、レーザ加工機や検査装置への組み込み用途やアライメント調整用途での手動・自動位置決め製品及び光学素子製品は堅調に推移するも、海外競合メーカーとのコスト競争の激化や自動化の流れの影響もあり、手動位置決め装置は若干弱含みとなっております。また、バイオ業界向けの自動位置決め装置及びバイオ・医療・防衛関連の各業界向けの光学素子製品は需要が増加いたしました。

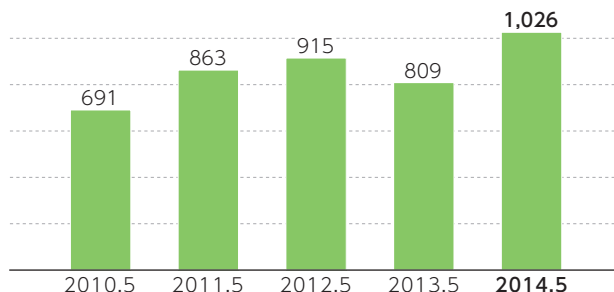
▶ システム製品事業

▲ 26.8%増 (10億26百万円)

バイオ業界における研究開発予算の増加により、大学・独立行政法人向け研究分野及び民間向け生物・医療・バイオ関連製品の需要が増加いたしました。民間向け研究開発分野の光学ユニット製品及び光学測定装置と観察光学系システム製品の需要は横ばいで推移しております。民間向け産業分野での検査・製造装置への組み込み用途については、携帯端末市場に関連する半導体業界向け検査装置用やモバイル用FPD業界向け検査装置用ユニット製品やレーザ加工機用ユニット製品の需要は増加し、防衛関連業界向けも引き続き堅調に推移いたしました。

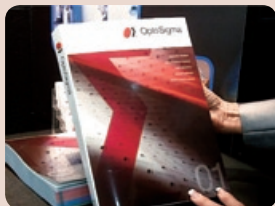
■ 売上高

(単位: 百万円)



》 海外グループの概況

オプトシグマコーポレーション (米国・生産販売会社)



グローバルブランド「OptoSigma」を前面に、内容を大きく刷新し、よりお求め易くなった「General Catalog 01」を活かした営業活動とグループ内人財融合による技術の研鑽と継承に取り組んでおります。拠点があるカリフォルニア州とフロリダ州を起点として、アメリカ全土はもとよりカナダから中南米のお客様にまで、「Light Solutionsの提供」を目指して活動しております。

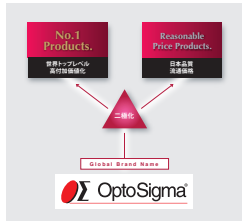
上海西格瑪光机有限公司 (中国・生産販売会社)



かねてから取り組んできました「高付加価値製品への対応」及び「中国内OEM製品の拡充」が、素子部においては難削難材加工の実現、機器部においても医療用顕微鏡ステージの生産開始という形で徐々に成果として現れてきました。「OptoSigma」ブランドの下、引き続き社員一丸となって生産技術と生産効率の向上に努めてまいります。

●光応用技術を支えるシグマ光機のレーザ用光学要素部品

二極化製品への取り組み



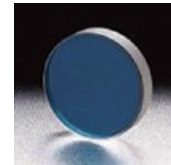
当社がサポートするお客様では、先端技術の競争の中では世界最高品質へのニーズが生まれ、市場拡大競争の中では魅力的なコストパフォーマンスへのニーズが生まれます。当社が展開する「OptoSigma」ブランドは、経営戦略やビジネス展開によって様々に変化するニーズに対応いたします。当社の中核技術を結集した付加価値の高い「ナンバーワン・プロダクツ」と市場流通価格ながら日本品質を提供する「リーズナブル・プライス・プロダクツ」の二極化製品による多彩なラインナップでお客様のご要望にお応えいたします。

世界に1つしかないものづくりへのチャレンジ

今回紹介する「スーパーミラー」は、レーザ光の乱反射を極限まで抑えた「反射率が限りなく100%に近いミラー」のことを言います。このようなミラーを開発・生産するためには、ミラーの基板研磨の僅かな凸凹も、薄膜コーティングの僅かな欠陥も許されません。

例えば、ガラスの大きさを飛行場の滑走路（4km）に置き換えると、絹や綿の繊維の太さ（約40 μ m）に相当する凸凹も許さない、高度な研磨技術を使用しています。

当社では、スーパーミラーに要求される性能を達成するため、「低散乱研磨技術」「超高反射率コート技術」「スーパーミラー評価技術」などの特殊な技術を用いて、世界に1つしかないものづくりへチャレンジしています。

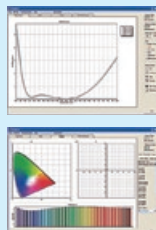


スーパーミラー



ピックアップ/注目製品

●光の力で産業分野の製品品質を支える反射率測定装置



携帯端末搭載カメラレンズやプロジェクターに使用されている微小電子機械部品（MEMS）ミラーなどは身近な製品として普及していますが、これらの部品は特殊な形状をしていて、従来の測定機では品質検査が難しいという問題がありました。

反射率測定装置は曲率の強いレンズや極小試料などの特殊な形状でも、高速・高精度に分光反射率が測定できるようにした高付加価値な品質検査装置です。

私たちは産業製品の品質を光の力で支えています。

積極的なグローバル展開によるブランド認知度向上

当社グループは、グローバル戦略の一環として、グローバルブランドを「OptoSigma」に統一し、「Brand Awarenessの向上」のため積極的なグローバル展開を推進しております。

今年度も、『Photonics West 2014』（米国）、『Photonix 2014』（東京）に加え『LASER World of PHOTONICS China 2014』（中国）などに出席し「光学技術」「機械技術」「システム化技術」をワンストップで提供するシグマ光機グループの「総合力」をアピールいたしました。

さらに、グローバル販売網の確立のため、2014年4月にはフランスに販売子会社OptoSigma Europe S.A.S.を立ち上げるとともに、品揃え、価格帯、納期などを改訂し、より見易くさらにお求め易くなった新しいグローバルカタログを発刊しております。

今後、グローバルブランド「OptoSigma」の下、当社グループの成長戦略を強力に推進し、当社グループの認知度の向上とグループ一体となったブランド価値の向上を目指します。



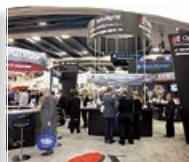
「OptoSigma Europe S.A.S.」



「最新カタログ」



「Photonics West 2014」



「LASER World of PHOTONICS China 2014」



「Photonix 2014」

科学する心を育てる。人材育成・地域貢献活動

当社では、企業や大学・自治体などと連携して、「レーザ安全セミナー」を始めとする各種セミナーの開催や、東京大学を中心として発足した大学院教育プログラムの「先端レーザ科学教育研究コンソーシアム（CORAL）」での講義及び実習の実施により、光科学分野の人材育成と光技術の発展に積極的に協力しています。また、地域貢献活動の一環として、科学のおもしろさや驚きを体験してもらう『光の寺小屋（出張科学教室）』を展開し、子どもたちに「科学する楽しさ」を伝えています。



レーザ安全セミナー



徳島大学大学院 講義

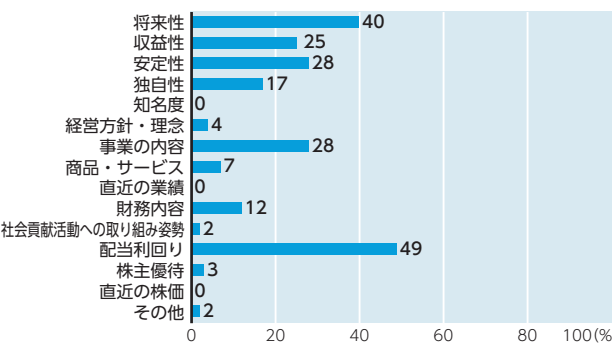


光の寺子屋（安田学園中学校）

株主アンケートにご協力いただき、誠にありがとうございました。

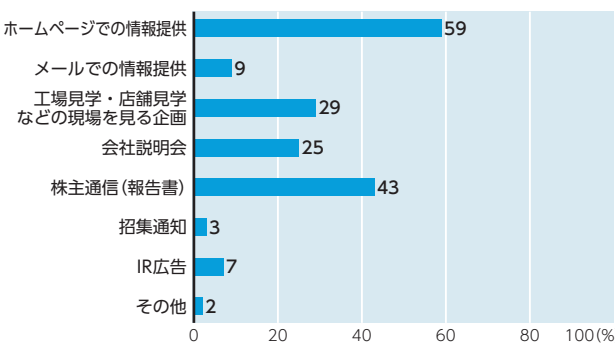
「第39期中間報告書」で実施させていただきましたアンケートにつきまして、アンケート対象となる平成25年11月30日時点の全株主様3,236名の約3%に相当する100名の株主様からのご回答をいただきました。多くの貴重なご意見・ご要望をいただきましたことを、この場を借りて心より御礼申し上げます。お寄せいただきましたご意見・ご要望は、今後の会社経営及びIR活動に活かしてまいります。

Q あなたが当社に魅力を感じている点は何ですか？
(複数回答可)



将来性・収益性の各項目が、前期末実施のアンケート結果から10ポイント程度伸びており、当社の事業に魅力を感じてくださる株主様が增加しているという大変うれしい結果となりました。当社いたしましても、業績の向上・株主還元などで株主の皆様の期待に応えられるよう、より一層努力してまいります。

Q 充実を期待するIR活動についてお聞かせください。
(複数回答可)



引き続き、ホームページでの情報提供に高い期待を寄せていただいております。少しずつではありますが、内容の充実を図っておりますので是非ご高覧ください。また、工場見学や会社説明会などの直接当社を知っていただくイベントに対するご要望が増えておりますので、今後検討してまいります。

株主様からのご質問

Q グローバル展開などで、もっと成長を加速してほしい。安定しているが、売上・利益とも停滞しているのではないかな。

A 当社グループが推進する成長戦略に基づき、製品カタログの充実と付加価値の高いシステム系ユニット製品の開発などにより、既存市場の掘り起こしや新たな有力成長市場への参入を図っております。同時にグローバルブランド「OptoSigma」のグローバル展開とともに、フランス販売子会社の設立、ソリューション提案力の向上、グローバル生産の推進などにより海外営業力を一層強化して、売上・利益の拡大に全社を挙げて取り組んでまいります。

Q 研究、技術開発、商品開発を怠らずにいて欲しい。新製品の開発を促進し、業績を向上させていただきたい。

A 当社は、創業以来、レーザ用光学関連製品メーカーとして、「光学技術」「機械技術」「システム化技術」という3つの中核技術をワンストップで提供する生産体制を構築しております。今後も、国内の代表的な大学・独立行政法人などの研究開発分野や民間の産業分野の高い技術力を持つ技術者のニーズにきめ細かく応えることで、最先端の情報・技術を活かした技術開発・製品開発を進めてまいります。

ご意見のご紹介

- 好んで御社製品を使用しています。今後も良いものを安価で提供してください。
- 事業内容が魅力的なので、もっと会社のアピールをして株主を増やしてください。
- コンプライアンス重視の経営により、安心して長期保有できる環境を整えて欲しい。
- 業績向上に努め、配当という形で株主還元して欲しいです。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	当 期 2014年5月31日現在	前 期 2013年5月31日現在
(資産の部)		
流動資産	6,964	6,069
固定資産	6,662	6,803
有形固定資産	2,971	3,164
無形固定資産	247	253
投資その他の資産	3,443	3,385
資産合計	13,627	12,873
(負債の部)		
流動負債	1,586	1,223
固定負債	917	739
負債合計	2,503	1,962
(純資産の部)		
株主資本	10,992	10,923
その他の包括利益累計額	92	△48
少数株主持分	38	35
純資産合計	11,123	10,910
負債・純資産合計	13,627	12,873

連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	当 期 2013年6月 1日から 2014年5月31日まで	前 期 2012年6月 1日から 2013年5月31日まで
売上高	6,724	6,191
売上原価	4,218	4,130
売上総利益	2,506	2,060
販売費及び一般管理費	2,145	1,882
営業利益	360	178
経常利益	489	280
当期純利益	294	134

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当 期 2013年6月 1日から 2014年5月31日まで	前 期 2012年6月 1日から 2013年5月31日まで
営業活動による キャッシュ・フロー	1,005	376
投資活動による キャッシュ・フロー	△145	△730
財務活動による キャッシュ・フロー	△125	△209
現金及び現金同等物に 係る換算差額	55	68
現金及び現金同等物の 増減額（△は減少）	790	△495
現金及び現金同等物の 期首残高	1,660	2,155
現金及び現金同等物の 期末残高	2,450	1,660

》 解 説 ポ イ ン ト

● 連結貸借対照表

<資産の変動>

流動資産は、現金及び預金が7億6千4百万円、受取手形及び売掛金が1億6千9百万円増加したことにより前期末比14.7%増加いたしました。固定資産は、投資有価証券が6千万円増加いたしました。建物及び構築物が7千1百万円、機械装置及び運搬具が1億1千3百万円、投資不動産が6千1百万円減少したことにより前期末比2.1%減少いたしました。

<負債の変動>

流動負債は、支払手形及び買掛金が1億1千4百万円、未払法人税等が1億8千7百万円、流動負債の「その他」が7千8百万円増加したことにより前期末比29.7%増加いたしました。固定負債は、長期借入金1億5百万円、退職給付引当金7千万円、役員退職慰労引当金1千万円が増加したことにより、前期末比24.1%増加いたしました。

<純資産の変動>

純資産は、前期末比で2.0%増加し、自己資本比率は81.3%となりました。

● 連結キャッシュ・フロー計算書

当期の現金及び現金同等物の期末残高は24億5千万円となり、前期末比7億9千万円の増加となりました。

営業CFは、売上高の増加による利益の増加のほか、減価償却費及び棚卸資産の減額、仕入債務の増加、法人税等の還付による増加と、売上債権の増加及び法人税等の支払いによる減少がありました。

投資CFは、主に有形・無形固定資産の取得に伴う支出による減少がありました。

財務CFは、主に配当金の支払いによる減少がありました。

■ 株式の状況 (2014年5月31日現在)

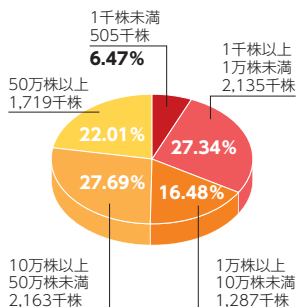
- ①発行可能株式総数 32,000,000株
 ②発行済株式の総数 7,811,728株
 ③株主数 3,396名
 (前期末比232名増)

④主要株主

株主名	所有株数 (千株)	持株比率 (%)
浜松ホトニクス株式会社	1,000	13.27
森 聡二	719	9.55
シグマ光機取引先持株会	446	5.92
シグマ光機従業員持株会	248	3.29
株式会社埼玉りそな銀行	203	2.69
富国生命保険相互会社	200	2.65
株式会社サンライズクリエート	164	2.18
竹田本社株式会社	152	2.02
杉山大樹	131	1.74
竹田和平	128	1.70

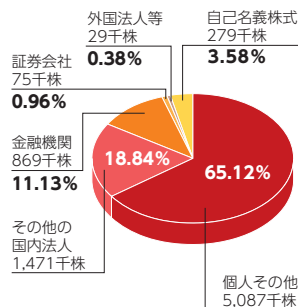
- (注) 1. 所有株数は、千株未満を切り捨てて表示しております。
 2. 持株比率は、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。
 3. 持株比率は、自己株式 (279,328株) を控除して計算しております。

所有株数別株式分布状況



※自己名義株式 (279千株) を含んでおります。

所有者別株式分布状況



■ 会社概要 (2014年8月28日現在)

社名	シグマ光機株式会社
本社	埼玉県日高市下高萩新田17番地2
設立	1977年 (昭和52年) 4月
資本金	26億2,334万円
従業員数	341名 (2014年5月31日現在)
役員	代表取締役会長 森 聡二 代表取締役社長 近 藤 洋 介 取締役 菊 池 健 夫 取締役 中 村 良 二 取締役 小 林 祐 二 常勤監査役 大 野 昭 夫 常勤監査役 山 口 秀 一 監査役 大 野 隆 久 監査役 野 崎 昭 司

- (注) 1. 小林祐二氏は社外取締役であります。
 2. 大野昭夫氏、大野隆久氏及び野崎昭司氏の3氏は社外監査役であります。
 3. 常勤監査役 大野昭夫氏は、独立役員であります。

❖ 主な事業所

- 本社・日高工場 ● 東京本社 ● 大阪支店
- 九州営業所 ● 能登工場 ● 技術センター

❖ 関連会社

- OptoSigma Corporation
- OptoSigma Europe S.A.S.
- 上海西格瑪光机有限公司
- タックコート株式会社

当社の報告書は、「UDフォント」を採用しています

視認性、判読性に優れたユニバーサルデザイン(UD)書体を使用し、弱視・老眼等視力の低下にお悩みの方にも読みやすいよう配慮をしております。



株主メモ

事業年度 毎年6月1日から翌年5月31日まで
定時株主総会 毎年8月開催
基準日 定時株主総会 毎年5月31日
期末配当金 毎年5月31日
中間配当を行う場合は、毎年11月30日

単元株式数 100株
公告方法 電子公告とする。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。
電子公告URL <http://www.sigma-koki.com/>

【株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について】

証券会社の口座をご利用の場合は、三井住友信託銀行株式会社ではお手続きができませんので、取引証券会社へご照会ください。証券会社の口座のご利用がない株主様は、下記の【特別口座について】をご確認ください。

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先)  **0120-782-031** (通話料無料)
(インターネット ホームページURL)
<http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

【特別口座について】

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、みずほ信託銀行株式会社に口座(特別口座といます。)を開設しております。左記株主名簿管理人とはご照会先及び住所変更等のお届出先が異なりますのでご注意ください。

〈特別口座に関するご照会先〉

(特別口座 口座管理機関) みずほ信託銀行株式会社
(郵便物送付先) 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)  **0120-288-324** (通話料無料)

株主の皆様の声をお聞かせください

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

当社は、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。

お手数ではございますが、

アンケートへのご協力をお願いいたします。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます



<http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 7713

いいかば

検索



空メールにより
URL自動返信

kabu@wjfm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)
アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



携帯電話からも
アクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、
右のQRコードからもアクセスできます。



※本アンケートは、株式会社 a2media(イー・ツー・メディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。

(株式会社 a2mediaについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)

※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30) MAIL:info@e-kabunushi.com



シグマ光機株式会社

東京本社 東京都墨田区緑1-19-9
TEL.03-5638-8221 (総務部)

