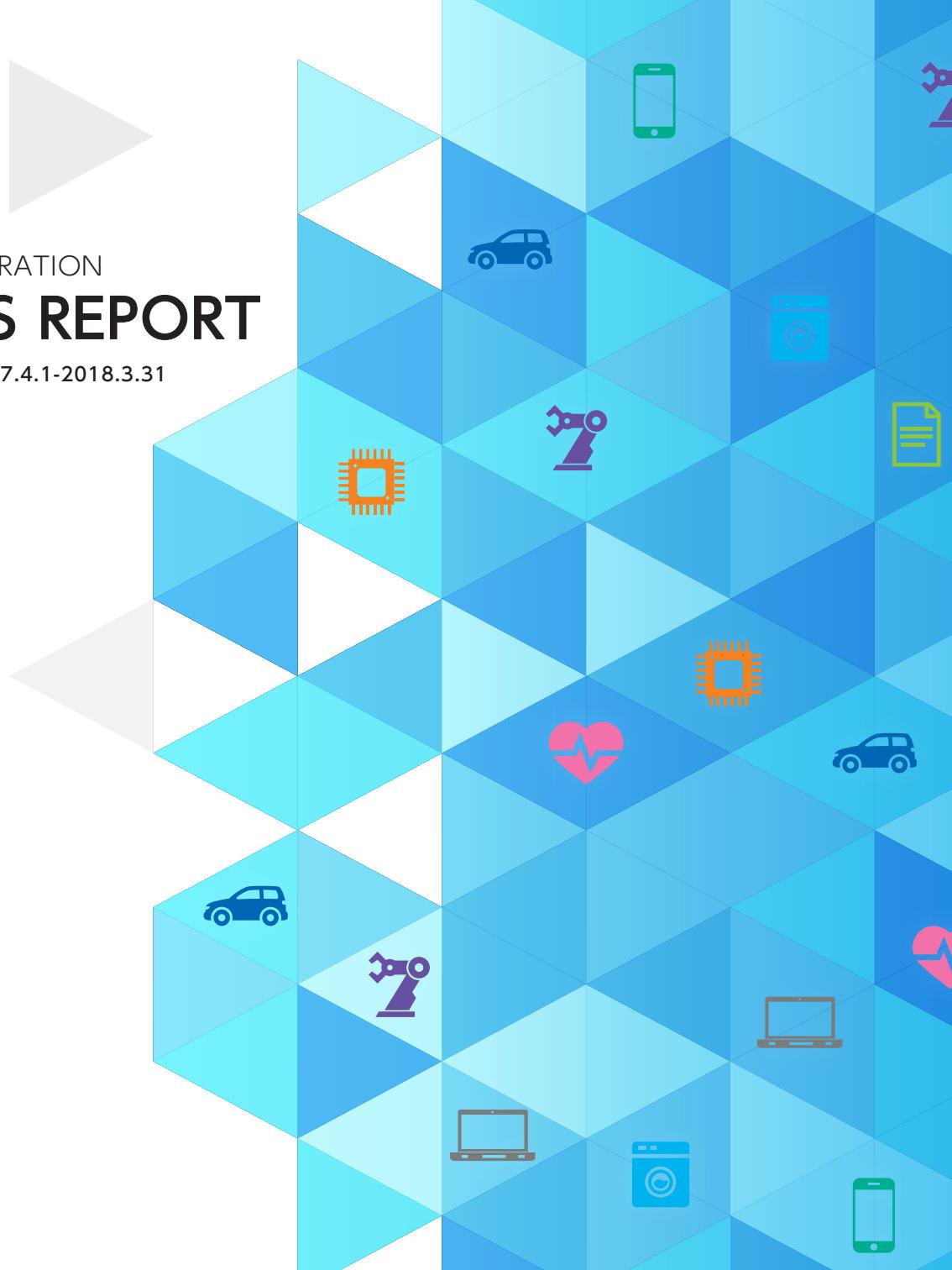
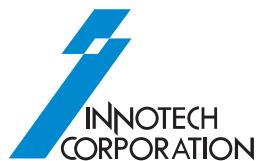


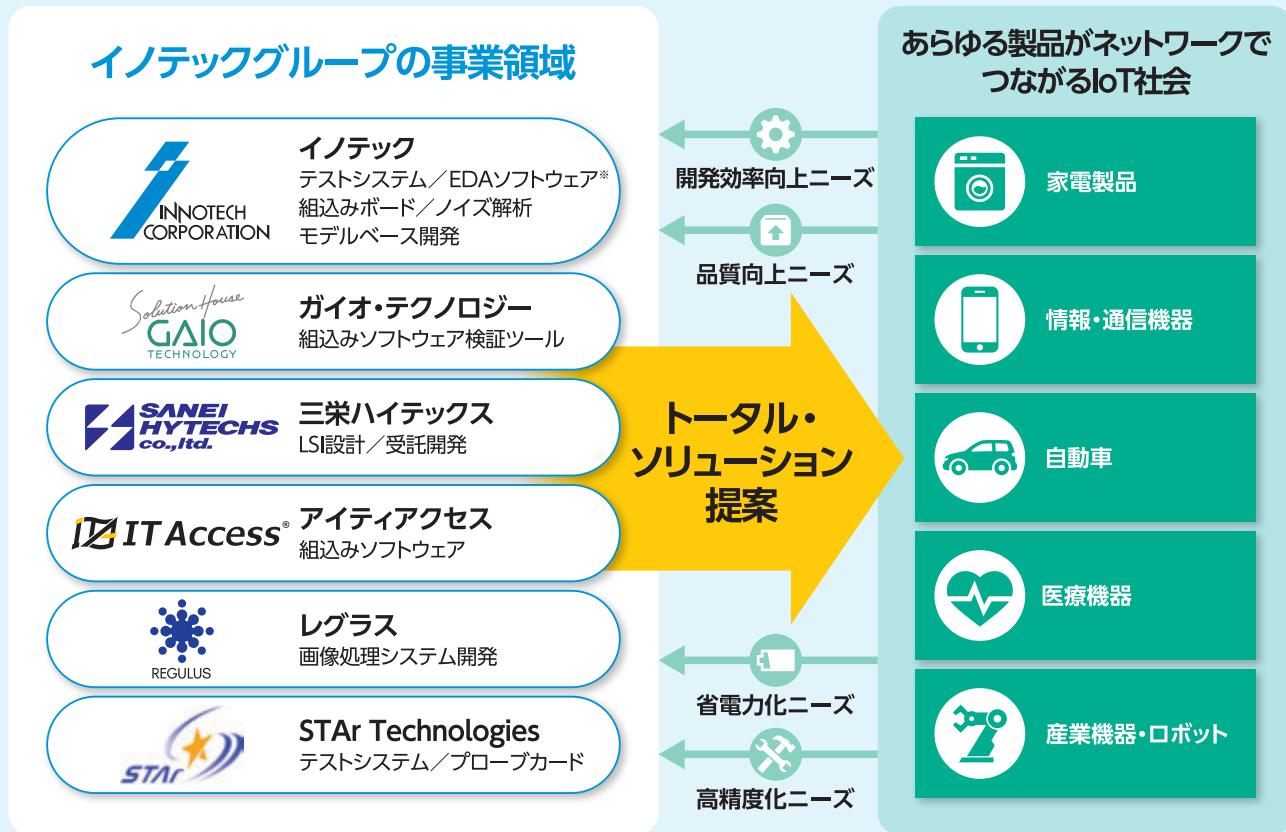
証券コード:9880

INNTECH CORPORATION
BUSINESS REPORT

2017年度 年次報告書 2017.4.1-2018.3.31



多様な専門技術とノウハウを融合させ、IoT 社会の発展に向けた技術課題の解決に幅広く貢献します。



イノテックグループの事業領域

あらゆる製品がネットワークでつながるIoT社会

トータル・ソリューション提案

- イノテック**
テストシステム/EDAソフトウェア*
組込みボード/ノイズ解析
モデルベース開発
- ガイオ・テクノロジー**
組込みソフトウェア検証ツール
- 三栄ハイテックス**
LSI設計/受託開発
- IT Access**
組み込みソフトウェア
- レグラス**
画像処理システム開発
- STAr Technologies**
テストシステム/プローブカード

- 家電製品
- 情報・通信機器
- 自動車
- 医療機器
- 産業機器・ロボット

- 開発効率向上ニーズ
- 品質向上ニーズ
- 省電力化ニーズ
- 高精度化ニーズ

イノテックは、1987年の誕生以来、「技術商社」ならではの自由な発想を活かして、お客様の課題に最適なソリューションを提案し続けることで、幅広い技術とノウハウを培ってきました。近年、あらゆる製品がネットワークでつながるIoT (Internet of Things) 社会の到来とともに、お客様の抱える技術課題は、さらなる高度化、多様化が進んでいます。当社は、これまで培った知見と、グループ各社がそれぞれの得意分野で磨いてきた専門技術を融合させることで、お客様の課題解決に寄与するとともに、より豊かな社会づくりに貢献していきます。

株主の皆様へ

大胆な構造改革の成果を持続的な成長に活かします。

当期の経営環境や業績についてお聞かせください。

2017年度(2018年3月期)のわが国の経済は、堅調な企業業績や雇用環境の改善、底堅い個人消費などに支えられ、緩やかな拡大基調で推移しました。

こうしたなか、イノテックグループはHDD*販売事業からの撤退の影響はあったものの、より高付加価値な商品・サービスの提供に努め、新規顧客の開拓や既存顧客との関係強化を図りました。その結果、ガイオ・テクノロジーやSTAr Technologies(以下STAr)、三栄ハイテックスなどの子会社は引き続き堅調に推移しました。また、新規事業のモデルベース開発や2018年2月にアイティアアクセスが買収したビッグバレーも業績に貢献しました。

これらの結果、当期の売上高は287億35百万円(前期比0.4%減)、営業利益12億44百万円(同24.5%増)、経常利益12億8百万円(同3.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益7億21百万円(同10.6%減)となりました。



代表取締役社長
小野 敏彦

今後の成長に向けた戦略や来期の業績見込みをお聞かせください。

当社グループは、環境変化のなかで持続的な成長を果たすべく、2014年11月に発表した中期経営計画のもと、大胆な事業構造改革を推進してきました。2018年度(2019年3月期)は、この計画の最終年度にあたります。

計画の発表から3年間にわたり、商社型ビジネスからコンサルティングを軸としたソリューション・ビジネスへの転換を図ってきましたが、一部の事業からの撤退による売上の減少や、新規事業の立ち上げの遅れなどにより、数値目標の達成は厳しい状況にあります。しかしながら、ポートフォリオ改革による収益体質の改善は着実に進んでおり、その成果を次の中期経営計画に活かしていく考えです。株主の皆様には、引き続き変わらぬご支援、ご協力を賜りますよう、お願い申し上げます。

▶ イノテックが目指すもの

- ▶ エレクトロニクス・ビジネスを通じて、人々の生活を豊かで快適なものにし、「未来社会に貢献する」
- ▶ 創造力を駆使、携わるエレクトロニクス業界の技術の進歩に寄与し、「不可欠な存在」になる
- ▶ 我々の真の事業は「問題を解決すること」であり、顧客に満足いただく労苦を惜しまない
- ▶ 先端技術に挑戦し続ける「パイオニア」になる
- ▶ 創造力を発揮できる会社の仕組みづくりに心血を注ぐ、「誇りの持てる」会社を実現する

▶ 配当金のご案内

期末配当につきましては、今後の事業展開などを総合的に勘案し、2018年6月22日開催の第32回定時株主総会で決議いただきました。

- 1.配当金.....1株につき20円
- 2.効力発生日(支払開始日).....2018年6月25日



トップインタビュー

中期経営計画の最終年度を迎え、その成果を検証するとともに、次なる方針を明確にしていきます。

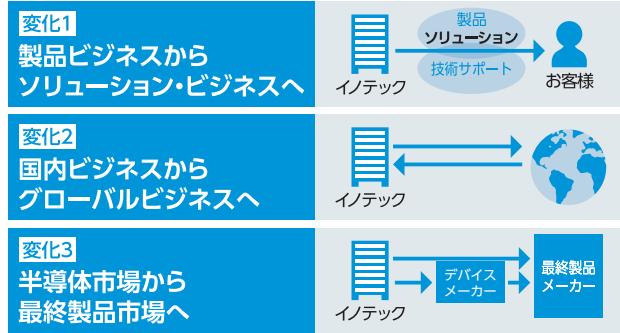
代表取締役社長 **小野 敏彦**

Q 中期経営計画3年目を終えて、この間の成果についてお聞かせください。

A 「3つの変化」を軸に取り組んだ事業ポートフォリオの転換が順調に進展しました。

当社グループは、創業以来、軸足を置いていた国内半導体産業を取り巻く環境が大きく変化するなかで、中長期的な成長を実現していくために、2018年度を最終年度とする中期経営計画を推進してきました。

中期経営計画に掲げる「3つの変化」



計画の最終年度を迎えるにあたって、この3年間の成果を検証してみると、図に示した「3つの変化」が着実に進展していることが実感できます。

3つの変化の背景にあるのは、従来の「商社型ビジネス」では、市場の成熟とともに価格競争が避けられなくなり、継続的な利益成長が難しくなっているという危機感です。そこで、積極的なM&Aによって、従来の当社グループになかった技術を吸収し、より高付加価値な製品・サービスを、モノづくりのより上流から提供するとともに、より広い市場を求めて海外にも視野を広げることで、持続的な成長を実現しようとしたのが、本計画の主旨になります。

この3年間の取り組みによって、電子デバイス販売事業やHDD販売事業など、売上規模はあっても低収益な商社型ビジネスから撤退する一方で、機能検証や受託開発など、お客様の企画・設計段階から参画するソリューション・ビジネスが進展しました。また、台湾に本拠を置くSTArを子会社化したことにより、海外売上比率も大きく拡大。これらによって、当社の事業ポートフォリオは3年前と比べて大きく様変わりしています。

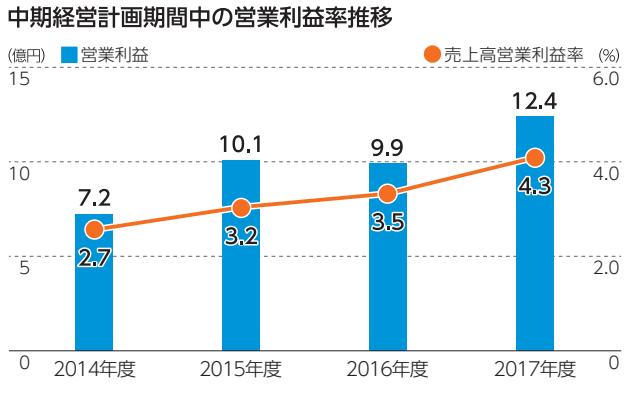
Q 事業構造の改革が、グループ内にもたらした変化を教えてください。

A 「商社」から「メーカー」への転換が、「売上重視」から「利益重視」への意識転換をもたらしました。

こうした事業ポートフォリオの転換が、業績にも大きな影響をもたらしています。商社型ビジネスからの撤退により、売上高こそ横這いですが、収益面では安定した伸びを見せており、その結果、利益率の高い「高収益型」事業モデルへと転換しつつあります。

それ以上に大きな成果だと考えているのが、社員一人ひとりの意識改革です。これまでは、商社型ビジネスにありがちな「売上重視」の姿勢が顕著でしたが、自ら価値を生み出していくソリューション・ビジネスへの転換をしていくなかで「コスト」や「利益」を意識する姿勢がグループ各社に広がっているのを実感しています。

こうした姿勢が「どうすれば利益を出せるか」「どうすれば価値を生み出せるか」という創意工夫につながり、グループ全体の知的生産性の向上に寄与するものと期待しています。



Q 次年度からスタートする新計画について方針や考え方をお聞かせください。

A 現計画中に改善された事業体質のもと収益性をさらに高めるとともに、規模的な成長も実現していきます。

当期は中期経営計画の最終年度にあたりますので、その総括を踏まえつつ、2019年度(2020年3月期)からスタートする新たな計画を策定する必要があります。

詳細については現在、討議を重ねている最中ですが、新計画が目指すのは、現計画で実現しつつある「高収益体質」をさらに強化しながら、同時に規模的な成長も実現していくことです。

お客様や産業社会の課題解決に寄与する、より付加価値の高い製品・サービスの創造と提供を通じて、各事業の収益性をさらに高めていくとともに、そうした付加価値の高い製品・サービスを、より幅広い領域の、そして海外も含めたより広い市場のお客様に提供することで、売上規模の拡大も実現できると考えています。

新たな中期経営計画では、これからの社会の変化、お客様の变化を見据えながら、当社グループが注力すべき領域や市場をしっかりと見極め、そこでの成長に向けた施策や戦略をカタチにしていく必要があります。また、そのために必要な投資については、計画的に、かつリスクを見極めながら実施していく必要があることから、2018年2月には資本政策に関する基本方針を公表しました。この方針のもと、健全かつ高収益な企業体質を維持・強化し、企業価値のさらなる向上を図っていきます。

Q 規模的な成長を実現するための具体的な戦略を教えてください。

A 中国市場を軸とした「海外展開」と半導体周辺での「事業領域拡大」により確かな成長を実現していきます。

2019年度からスタートする新たな中期経営計画において、規模的な成長を実現していくための柱になると考えているのが、「海外展開の強化」と「事業領域の拡大」です。

まず海外展開については、これまでと同様、中国市場を最重要なマーケットと考えています。現在、中国の経済政策は国内資本を優先しており、当社グループとしては、いかに現地資本とのパートナーシップを築くかがカギとなります。台湾に本拠を置くSTArや資本業務提携先であるCVP Holdings Limitedのネットワークを活かして、現地におけるマーケティングをさらに強化していきます。

事業領域については、当社グループが強みをもつ半導体産業の周辺で、初期投資などのリスクが少なく、かつ高度な技術力が求められる領域を探索していきます。当社グループは、これまでノイズ解析や画像処理など、半導体デバイスの高度化に寄与する独創的な技術をもった企業をグループに加えることで、提案力を高めてきました。IoT化を背景に、半導体デバイスのさらなる高度化が求められるなか、高度でニッチな技術力も求められます。こうした領域で高い技術力をもつパートナーを見出し、M&Aも含めた提携を進めることで、当社グループの価値創造力をさらに高めていきます。

Q 最後に、株主や投資家の皆さまへのメッセージをお願いします。

A 成長への投資と内部留保のバランスを見据えながら、株主価値の最大化を追求していきます。

現在の中期経営計画では、大胆な構造改革を進めるため、M&Aをはじめ大規模な投資を計画していましたが、この3年間で大小さまざまな投資を実施しましたが、大規模なM&Aは実現できず、投資額は当初の想定を下回っています。一方で、事業ポートフォリオの転換によって自己資本の充実が進み、無借金の状態も継続していることから、内部留保が想定以上に蓄積されています。

先述した成長戦略を実現するため、今後も必要に応じて機動的な戦略投資を行っていく考えですが、一方で、内部留保の適正化や、株主還元の充実も重視しています。そこで、当期末の剰余金の配当については、当初の1株あたり10円から20円に増配し、年間配当は実施済みの中間配当10円と合わせて1株あたり30円としました。

当社グループは今後も、資本政策に関する基本方針に基づき安定した配当を実施していくとともに、新たな中期経営計画に基づく成長戦略を着実に推進し、株主価値の最大化を図っていきます。株主や投資家の皆様には、引き続きのご指導、ご鞭撻をよろしくお願いいたします。

アイティアアクセスが、AI開発のプロフェッショナル集団、株式会社ビッグバレーを買収

アイティアアクセスは、2018年2月にビッグバレーを買収しました。同社はAI(人工知能)分野で注目されている「自然言語処理」や「対話エンジン」などの開発を行っているプロフェッショナル集団です。アイティアアクセスが培ってきた組み込みソフトウェア開発の技術と、これらAI分野の先端技術の融合により、より高付加価値なソリューションを提供できると考えています。

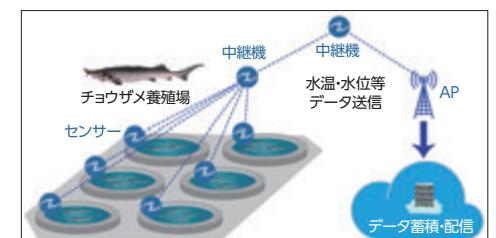
アイティアアクセスは、こうした技術領域の拡大により、ソフトウェアのインテグレーターから、お客様の課題解決や付加価値創造をお手伝いするサービス・インテグレーターへの転換を図っていきます。



次世代ネットワークを活用したチョウザメ養殖管理の実証実験に参画

アイティアアクセスは、九州電力グループの通信事業者であるQTnetと共同で、2017年11月から養殖場管理サービスの商用化に向けた実証実験を開始しました。

この実験は、宮崎県の山間部にあるチョウザメ養殖場において、水温や水位などのデータをセンシングし、そのデータをクラウドに蓄積して管理・分析するもの。LPWAネットワーク*を利用することで、通信インフラのない山間部でもリアルタイムで遠隔監視することができ、養殖事業者の負担を大幅に軽減することが期待できます。



「富士山チャレンジ2017」に参画し小型ビーコン発信機を提供

当社は2017年8月から9月にかけて実施された「富士山チャレンジ2017」プロジェクトに参画し、小型ビーコン発信機を用いた実証実験を行いました。

今回で2年目となるこの実験は、登山者に小型ビーコン発信機を携帯してもらい、その電波を山小屋など各ポイントに設置した受信機で検知して、位置情報などをクラウドで収集・管理するものです。この仕組みによって得られたデータを解析することで、登山者の安全向上や混雑緩和、入山料や登山保険などの仕組みの構築に役立てる計画です。



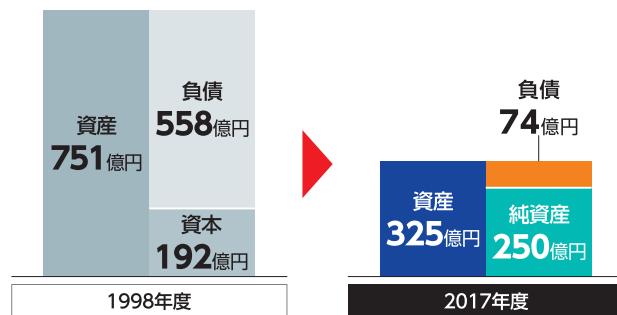


取締役管理本部長
棚橋 祥紀

特集 管理部門のトップが語る、
イノテックグループの資本政策

Part 1 財務の視点から見た、
中期経営計画3年間の成果

事業構造改革によって資本効率が大幅に改善！



借入金	1998年度 453億円	2017年度 0億円
自己資本比率	1998年度 25.6%	2017年度 74.3%

事業ポートフォリオの変化により
借入金の減少や自己資本の充実が進む

現在の中期経営計画の主眼は、持続的な成長に向けた事業構造改革にありましたが、財務の視点から見れば、単に低成長事業からの撤退、成長領域での新事業創出や新市場開拓を進めるといっただけでなく「利益やキャッシュフロー重視」での事業ポートフォリオの改善に重きを置いていました。

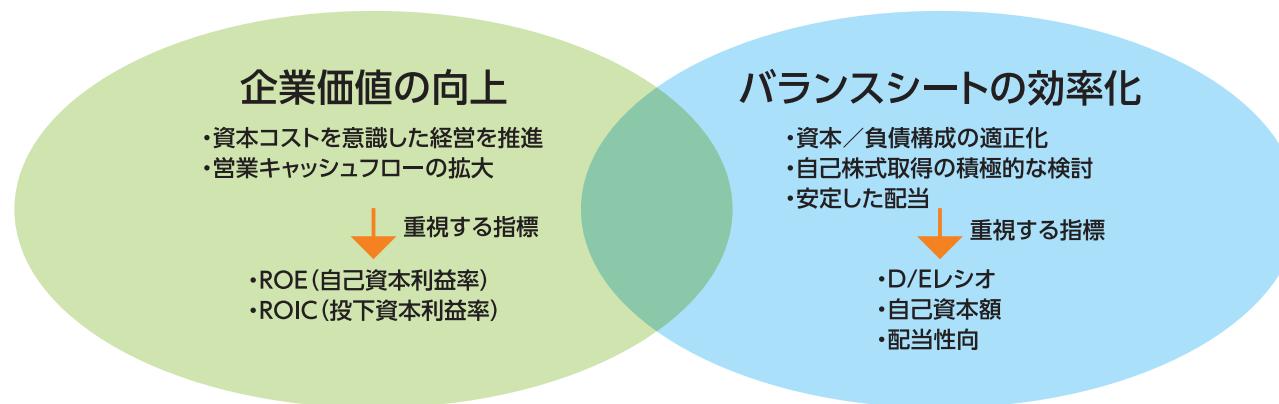
事業構造改革は、いまだ道半ばではありますが、3年間の

取り組みによって、当社グループの事業ポートフォリオは大きく変化しています。その結果、運転資金需要を含めた営業キャッシュフローに改善が見られ、自己資本の充実にもつながっています。

一方で、成長事業の強化や新規事業の獲得に向けたM&Aなどの投資も引き続き検討する必要があります。こうした状況を鑑み、企業価値を持続的に高めていくための指針として、かねてから懸案でもあった資本政策に関する基本方針を2018年2月に発表しました。

Part 2 成長戦略の立案・推進を資本面から支えるため
「資本政策に関する基本方針」を策定

「資本政策に関する基本方針」の2つの骨子



高利益・高効率な事業体質づくりに向けて
資本構成の「あるべき姿」を追求していく

資本政策に関する基本方針の骨子は「企業価値の向上」と「バランスシートの効率化」にあります。

企業価値の向上は、資本コストを上回るリターンによってもたらされます。これらを意識した経営を推進するための指標として、ROE(自己資本利益率)とROIC(投下資本利益率)を重視していく考えです。もともと当社グループは商社型ビジネスを主体としていたため、「利益」よりも「売上規模」を追求しがちでしたが、利益成長がともなわなければ企業価値が向上したとは言えません。今後、各

事業部にROEやROICの意義、利益を意識した事業活動を浸透させることで、グループ全体の価値向上を目指します。

バランスシートの効率化としては、資本と負債、事業規模と自己資本とのバランスの適正化を図ります。現状を分析すると、中期経営計画期間中の投資額が当初の想定を大きく下回ったことなどから、バランスシート全体の規模が小さく自己資本比率が極めて高くなっています。事業規模に対して自己資本が過剰となっている状態は、資本効率の悪化を招きます。そこで、自己資本を事業規模に見合ったレベルにするために、増配や自己株式取得などを検討していきます。

Part 3 基本方針に基づく具体的な戦略

「資本政策に関する基本方針」の4つの戦略

収益性の向上

自己資本の適正化

キャッシュフローの拡大

安定した株主還元

効率性とバランスを意識しながら企業価値の最大化を目指す

資本政策に関する基本方針では、先述した2つの骨子のもと、4つの戦略を掲げています。

まず「収益性の向上」としては、これも先述したROEとROICの改善です。ROEとは、単純に言えば「株主の皆様が出資した金額をもとに、どれだけの利益を生み出せたか」を計るもの。単に利益を上げるだけでなく、その効率を意識するための指標です。ROICも同様ですが、自己資本だけでなく、有利子負債も含めた「投下資本」全体での効率を計るものです。第二に「キャッシュ

フローの拡大」です。ROEやROICが上昇しても、それが分母(=資本)の減少のみによるものであれば、企業価値が向上したとはいえません。分子となる利益の増大とともに、運転資金需要の改善も含めて営業キャッシュフローの拡大を目指します。

第三の「自己資本の適正化」としては、事業の規模やリスクに見合った自己資本額を意識し、過剰資本とならないようコントロールします。

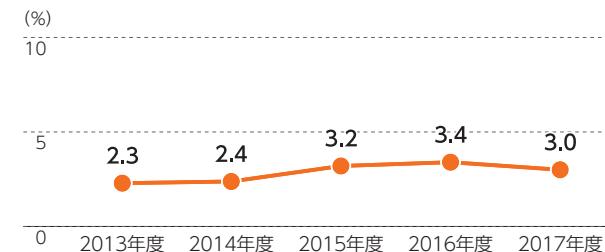
第四の「安定した株主還元」としては、安定配当を基本に、キャッシュフロー動向や投資需要、株価水準などを総合的に勘案しながら、自己株式取得も株主還元策の一環として積極的に検討していきます。

Part 4 数値目標とその達成に向けた取り組み

「資本政策に関する基本方針」の数値目標

ROE(自己資本利益率)

【目標値】 短期: **5%** 中長期: **8~10%**



重視すべき指標を見極め達成すべき具体的な数値目標を設定

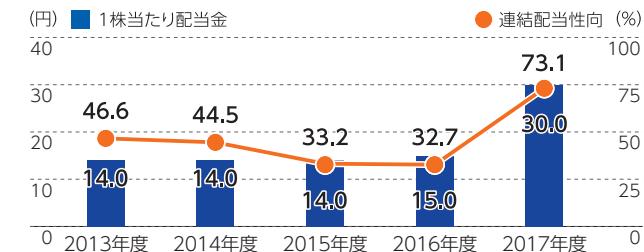
資本政策に関する基本方針では、先述した戦略と合わせて、それぞれ具体的な数値目標を定めています。

ROEについては、現在の中期経営計画で短期の目標としている5%の早期実現を図るとともに、中長期では8~10%を目指します。また、ROICについては、常に資本コスト(ROICに対する資本コストとしてWACC「加重平均資本コスト」を想定)を上回っている状況を目指し、将来的にはその差を拡大していくことが目標です。

自己資本額については、ROEが5%以下という現状で

配当性向

【目標値】 **50%**程度(30%を下回らない)



は、200億円程度が目安と考えています。ROE目標達成後は、その後のROE水準や、D/Eレシオなども勘案しながら、柔軟に対応するものとしします。

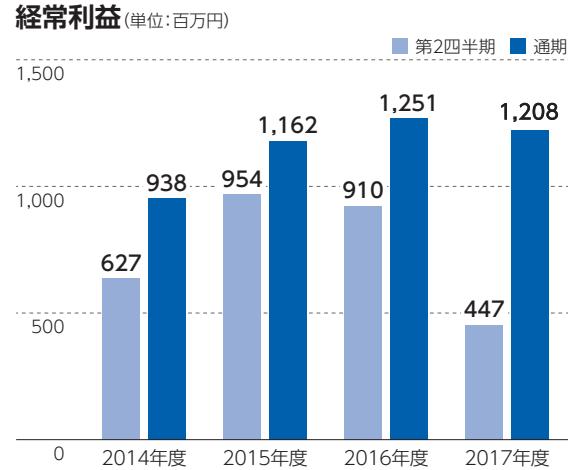
連結配当性向については、「30%を下回らない」ことを基本としますが、急激な業績変化などが無い限りは、50%程度を目安とします。また、自己株式取得を機動的に行い、総還元性向を高めることで、自己資本額を適正な規模に保ちます。

これらの目標は、いずれも2019年度からスタートする新しい中期経営計画と連動したものになると考えています。今後の当社グループのさらなる成長にご期待ください。

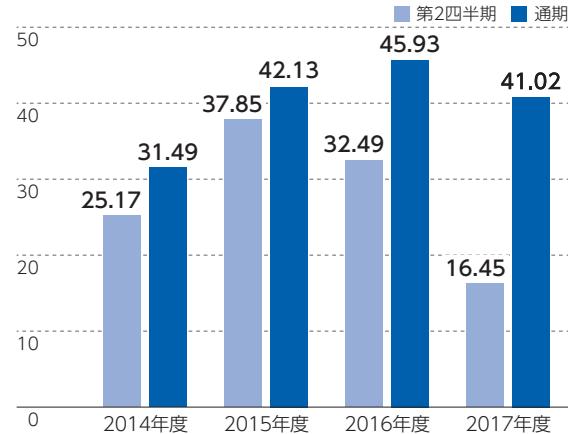
売上高 287億円 (前期比0.4%減)



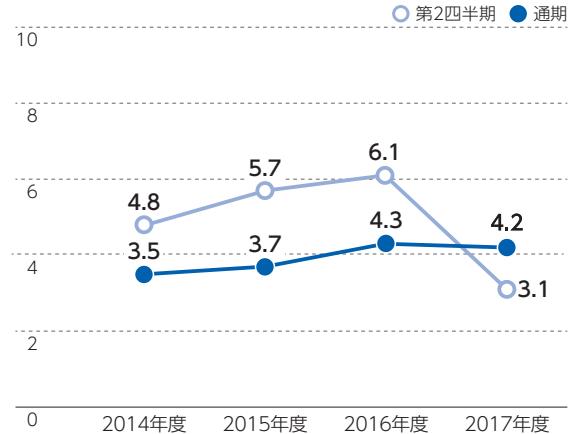
経常利益 12億円 (前期比3.4%減)



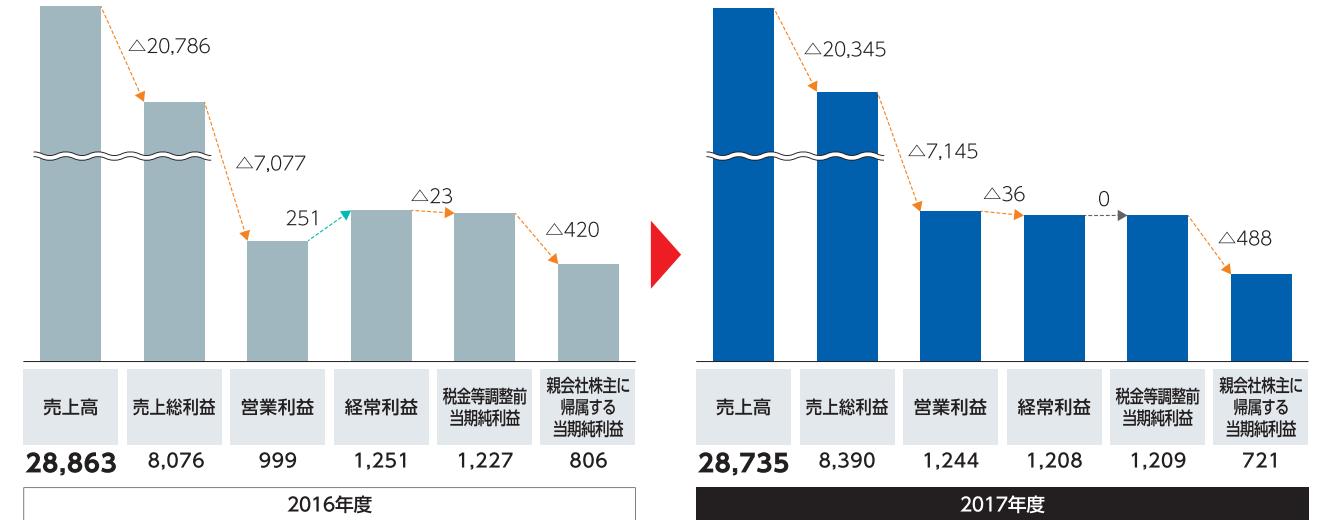
1株当たり親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:円)



売上高経常利益率 (単位:%)



◆ 連結損益計算書 (単位:百万円)



(単位:百万円)

科目	前期	当期
	2016年4月1日~ 2017年3月31日	2017年4月1日~ 2018年3月31日
売上高	28,863	28,735
売上原価	20,786	20,345
売上総利益	8,076	8,390
販売費及び一般管理費	7,077	7,145
営業利益	999	1,244
営業外収益	591	527
営業外費用	339	563
経常利益	1,251	1,208
特別利益	6	0*
特別損失	30	—
税金等調整前当期純利益	1,227	1,209
当期純利益	829	764
非支配株主に帰属する当期純利益	23	43
親会社株主に帰属する当期純利益	806	721

*698千円のため0にしています。

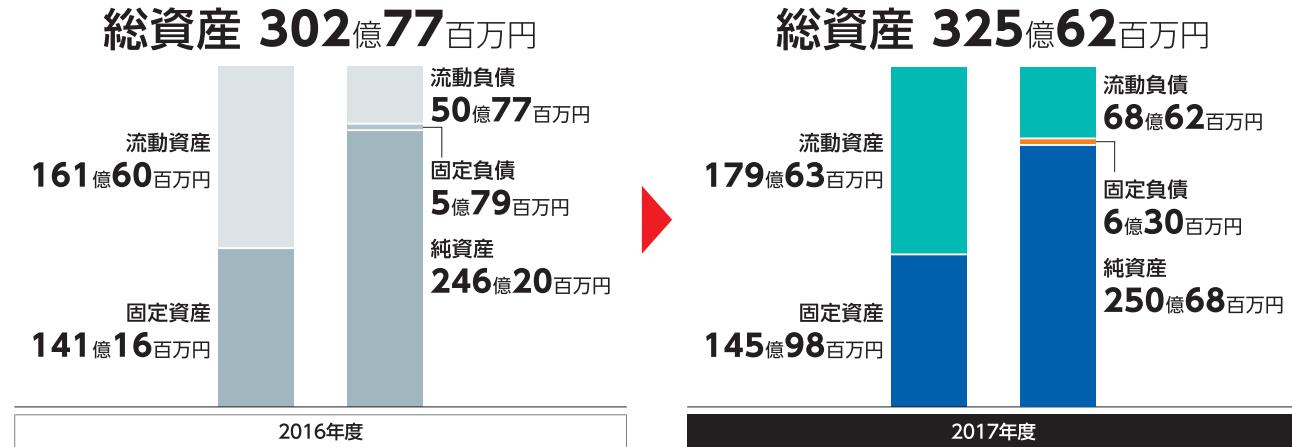
① 連結損益計算書のポイント

連結業績は、ガイオ・テクノロジーやSTARなどの子会社が堅調に推移したものの、HDD販売事業の撤退の影響などから前期比で減収となり、親会社株主に帰属する当期純利益は7億21百万円となりました。主な事業の業績は、次のとおりです。

- 自社製テストシステムは、メモリー向けテスターの国内需要が回復し、売上が堅調に推移。
- EDAソフトウェアは、新規顧客開拓や新規製品の販売が順調に進捗したものの、大手顧客の販売権移管の影響もあり、前期実績に及ばず減収。
- 自社製CPUボードなどの組込みシステムは、社会インフラ向けを中心に好調に推移。
- ガイオ・テクノロジーは、組込みソフトウェア検証ツールや車載関連向けのエンジニアリング・サービスの需要が好調に推移し増収。
- STARは、大手顧客へのテストシステムやプローブカード販売が好調に推移し大幅増収。

◆ 連結貸借対照表

(2018年3月31日現在)



① 総資産のポイント

当期末の総資産は、325億62百万円となり、前期末に比べ22億85百万円増加いたしました。これは、現金及び預金や受取手形及び売掛金、商品及び製品が増加したことなどによるものです。

① 負債のポイント

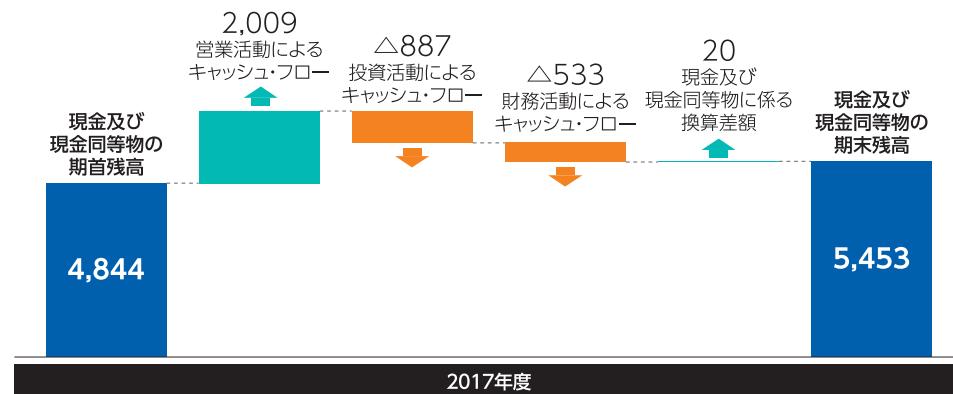
当期末の負債は、74億93百万円となり、前期末に比べ18億36百万円増加いたしました。これは、支払手形及び買掛金や前受金が増加したことなどによるものです。

① 純資産のポイント

当期末の純資産は、250億68百万円となり、前期末に比べ4億48百万円増加いたしました。これは、利益剰余金が増加したことなどによるものです。
この結果、自己資本比率は74.3%と前期末に比べ5.0ポイント低下いたしました。

◆ 連結キャッシュ・フロー計算書(単位:百万円)

(2017年4月1日~2018年3月31日)



① 連結キャッシュ・フロー計算書のポイント

当期末の現金及び現金同等物の残高は、54億53百万円となり、当期首残高に比べて6億8百万円増加しました。これは、投資活動によって8億87百万円、財務活動によって5億33百万円をそれぞれ使用したものの、営業活動によって20億9百万円を得たためであります。

(2018年3月31日現在)

◆ 株式の状況

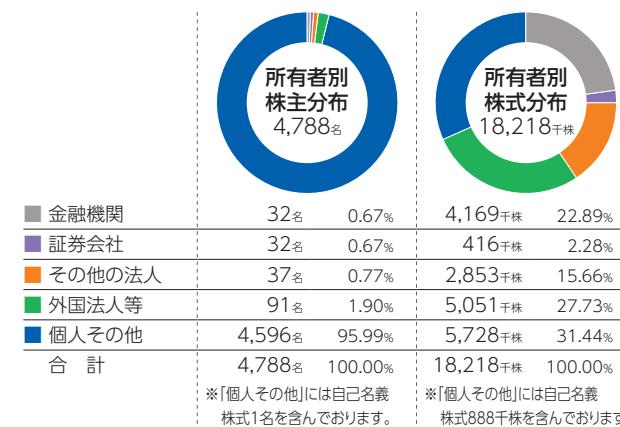
発行可能株式総数	36,000,000株
発行済株式の総数	18,218,901株
株主数	4,788名

◆ 大株主の状況

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
日本投資株式会社	1,656	9.56
PHILLIP SECURITIES CLIENTS(RETAIL)	1,372	7.92
株式会社レノ	1,124	6.49
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	674	3.89
CADENCE TECHNOLOGY LIMITED	456	2.63
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES SINGAPORE/JASDEC/UOB KAY HIAN PRIVATE LIMITED	444	2.56
株式会社みずほ銀行	420	2.42
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	387	2.23
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	386	2.23
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	324	1.87

持株比率は自己株式888千株を控除して計算しております。

◆ 所有者別株主分布・所有者別株式分布



※本報告書の記載金額および数量は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。また、比率は表示単位未満の端数を四捨五入して表示しております。

(2018年3月31日現在)

◆ 会社概要

商号	イノテック株式会社 INNOTECH CORPORATION
設立	1987(昭和62)年1月5日
資本金	105億17百万円
従業員数	連結 1,174人 個別 201人
本社	横浜市港北区新横浜三丁目17番6号
大阪支社	大阪市中央区南本町二丁目6番12号 サンマリオンNBFタワー16階
物流センター	横浜市神奈川区三枚町33番 新横浜MTビル
主なグループ企業	三栄ハイテックス株式会社 ガイオ・テクノロジー株式会社 アイティアアクセス株式会社 株式会社レグラス STAr Technologies, Inc. INNOTECH FRONTIER, Inc.
主な取引銀行	みずほ銀行 三井住友銀行 北陸銀行 三井住友信託銀行 横浜銀行 三菱UFJ銀行

◆ 役員

(2018年6月22日現在)

取締役会長	澄田 誠	取締役	安生 一郎
代表取締役社長	小野 敏彦	取締役	坂 篤郎
取締役	鍋木 祥介	常勤監査役	加藤 功
取締役	高橋 尚	監査役	内藤 潤
取締役	大塚 信行	監査役	田中 伸男
取締役	棚橋 祥紀		

※安生一郎、坂篤郎は、社外取締役であります。
加藤功、内藤潤および田中伸男は、社外監査役であります。
安生一郎、坂篤郎、加藤功および田中伸男は、独立役員として東京証券取引所に届け出ております。

