

証券コード:9880

INNTECH CORPORATION

BUSINESS REPORT

2015年度 年次報告書 2015.4.1-2016.3.31



グループのもつ幅広い要素技術を結集・融合し、IoT市場のトータル・ソリューション・ベンダーとして、お客様や社会の課題解決に貢献します。

あらゆるモノがネットワークでつながる IoT (Internet of Things) 社会

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

・設計／開発支援ニーズ
・品質／生産性向上ニーズ
・機能強化ニーズ

トータル・ソリューション提案

イノテックグループの総合力

ガイオ・テクノロジー
(機能検証ツール)

三栄ハイテックス
(LSI設計／受託開発)

アイティアアクセス
(組み込みソフトウェア)



ギガヘルツテクノロジー*
(ノイズ解析)

STAr Technologies
(半導体検査装置)

レグラス
(画像処理システム開発)

あらゆる製品がネットワークでつながるIoT社会の到来とともに、これら製品の“頭脳”となる半導体デバイスには、さらなる高機能化・高信頼性が求められています。イノテックグループは、イノテックが半導体商社として培った高度な知見・ノウハウと、グループ各社がそれぞれの領域で磨き上げた独創的な技術力の融合により、ハードウェアとソフトウェア、そして技術サポートを組み合わせたトータル・ソリューションを実現。お客様である半導体デバイスメーカーや最終製品メーカーへのソリューション提供を通じ、より豊かな社会づくりに貢献しています。

株主の皆様へ

中期経営計画に基づく施策を進め、期初の予想を上回る成長へ。

当期の経営環境や業績についてお聞かせください。

2015年度(2016年3月期)におけるわが国経済は、企業業績や雇用環境に改善が見られたものの、年明け以降の円高・株安傾向もあって景気回復は足踏み状態となり、先行きには不透明感があります。

イノテックグループが参画する先端エレクトロニクス業界では、民生機器関連で厳しい状況が続いたものの、自動車産業向けの車載機器関連や、スマートフォンやタブレット端末などの通信機器関連は堅調に推移しました。

こうしたなか、当社グループは設計開発ソリューション、プロダクトソリューションの両事業において、より高付加価値な商品・サービスの提供に努めることで、既存顧客との関係強化や新規顧客の開拓を行いました。その結果、売上高は312億43百万円(前期比18.0%増)、営業利益10億12百万円(同40.0%増)、経常利益11億62百万円(同23.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益7億40百万円(同33.8%増)と増収増益を達成できました。

▶ 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



代表取締役会長
澄田 誠

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実現するため、中期経営計画のもとに大胆な事業構造改革を推進しています。すでに、各事業でその成果が現れつつありますが、来期はプロダクト・ポートフォリオ変更の過渡期に当たることから、撤退事業からの売上減や研究開発費の増加などにより減収減益となる見込みです。

計画の最終年度となる2018年度(2019年3月期)に向けて、各事業領域においてソリューション・ビジネスへの転換やグループシナジーの創出に努めることで、構造改革の成果を早期に生み出していく所存です。株主の皆様には、今後の成長にご期待いただくとともに、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。

▶ 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、2016年6月24日開催の第30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7円
2. 効力発生日(支払開始日).....2016年6月27日



トップインタビュー

中期経営計画の目標達成に向けて、
さまざまな構造改革を推進し、
順調なスタートを切りました。

代表取締役社長 **小野 敏彦**

Q まずは1年目を終えた中期経営計画の
進捗についてお聞かせください。

A 中期経営計画の柱となる
「グループシナジーの強化」に向けた
体制整備が順調に進展しました。

イノテックグループは、激しい環境変化に対応して確かな
成長を実現するため、2018年度を見据えた中期経営計画を
策定し、グローバルな視点で大胆な事業構造改革を推進して
います。

その柱となるのが、グループシナジーの強化に向けた組織
改革です。計画スタートに際し、当社の組織を機能検証ツ
ールや半導体検査装置など事業分野ごとに再編し、対応する
グループ会社との一体経営を実現しました。加えて、当期はノ
イズ解析の分野で高度な技術をもつギガヘルツテクノロジー
を吸収合併し、ノイズ対策ソリューションを軸にしたシナジー
創出を加速させました(→特集①参照)。

このほかにも、各分野でグループ内連携によるソリューショ
ン提案力の強化・拡充が進んでおり、まずは順調なスタート
が切れたと考えています。

Q 計画に掲げた「3つの変化」について
どんな成果があったか教えてください。

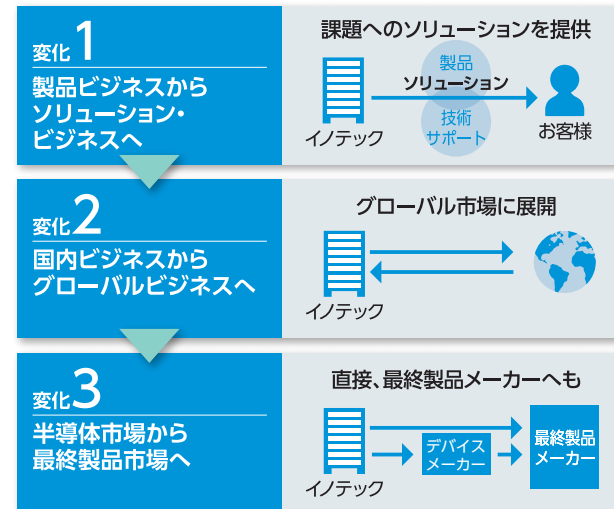
A 「3つの変化」それぞれについて、
グループシナジーを活かしながら、
着実な成果を上げています。

中期経営計画では、次ページの図に示したような「3つの
変化」を推進してきましたが、当期はそれぞれについて着実
な成果を上げることができました。

まず、「製品ビジネスからソリューション・ビジネスへの変
化」ですが、その背景には、かつての主力であったデバイス事業に
おいて、市場が成熟化するなか、価格競争に巻き込まれること
なく利益を確保し、着実に成長を持続させるためには、より高
付加価値なソリューション・ビジネスへの転換が不可欠だとい
う認識があります。当期は、デバイス事業が深化し、新たな柱
の1つと考える「組み込みシステム」において、必要な機能をパ
ッケージ化し、そのまま実装・使用可能な「制御ユニット」として
提供するなど、さらなる高付加価値化を推進し(→特集②参
照)、より広範なお客様からの受注を獲得できました。

「国内ビジネスからグローバルビジネスへの変化」につい

中期経営計画に掲げる「3つの変化」



ては、国内市場の成長が鈍化するなか、海外市場の成長力を
取り込むことが喫緊の課題だと考えています。当期は、これ
も柱の1つである「半導体検査装置」において、台湾に本拠を
置くSTAr Technologiesのグローバルなネットワークを活
かして、海外販路の拡大を着実に進めました。

「半導体市場から最終製品市場への変化」は、最終製品
メーカーにおけるデバイスの自社設計・開発の増加をビジネ
スチャンスと捉えたものです。デバイス開発には多様な要素
技術が必要になりますが、個々の要素技術が高度化するなか
で、全体像の把握や異常発生時の原因究明が困難になって
います。当社はグループの総合力を「システム全体を俯瞰し、
課題を発見できる力」として発揮することで、最終製品メー
カーにおけるデバイス開発に上流工程から参画。特に自動車
分野では、車載デバイスの機能検証ツールに強みをもつガイ
オ・テクノロジーとの協業が大きな成果を上げています。

Q 計画目標の達成に向けたビジョンを
お聞かせください。

A 厳しい環境が続くなか、
高収益ビジネスの成長を加速させることで
目標達成を図ります。

中期経営計画1年目となる当期は、さまざまな成果を上
げることができたものの、経営環境としては想定外の事態
も少なくありませんでした。特に、国内エレクトロニクス業
界大手の不振は、来期以降の業績にも影響を与えかねない
と危惧しています。とはいえ、これまで述べてきたような取
り組みを通じて、新たな収益の柱となる事業を育てるという
方針が変わりはありません。厳しい環境が続くなか、これら
の取り組みをさらに加速させることで、最終年度となる
2018年度には大きな果実を実らせ、目標を達成できるも
のと考えています。

なお、こうした構造改革および事業拡大を、効率的かつ適
切に促進できるよう、独立社外取締役2名の選任や、コーポ
レートガバナンス・コードに対応したガイドラインの制定な
ど、ガバナンスにも取り組んでいます。

今後も、当社グループの力強い成長にご期待ください。

中期経営計画の目標

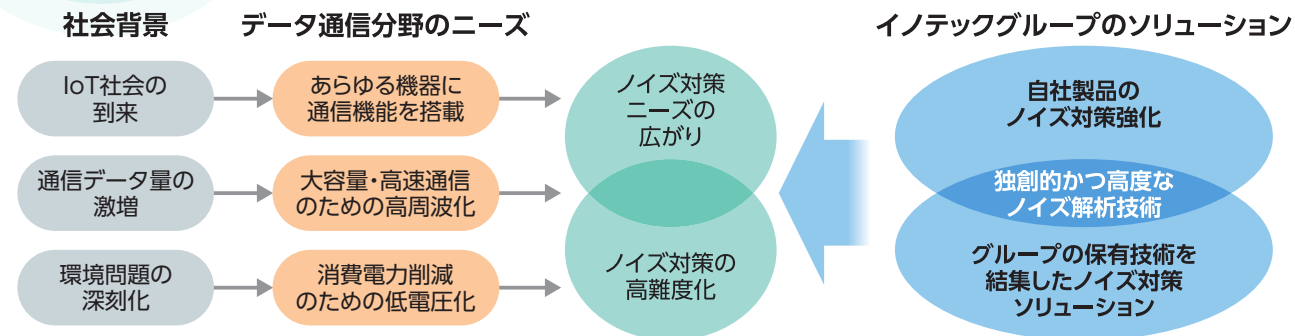
売上高 ➡ **350～400億円** (2018年度)

営業利益 ➡ **25～30億円** (2018年度)

ROE ➡ **短期5% 中期8%超**を目指す

Theme
1

ノイズ対策ソリューションを軸に グループシナジーの創出を加速



電 気信号の妨げとなる「ノイズ(電子雑音)」への対策が、IoT社会を支えるキー・テクノロジーとして、近年、注目を集めています。イノテックグループは、この分野で独創的な技術をもつベンチャー企業、ギガヘルツテクノロジーを2015年7月に子会社化、12月には既存事業とのシナジー創出をさらに加速させるため、同社を吸収合併しました。ここでは、同社を創業し、現在は新設された「設計解析ソリューション部」の部長を務める河村が、ノイズ解析技術のもつ大きな可能性について解説します。

設計解析ソリューション部長
河村 隆二



IoT社会の根幹を支える「通信品質」を維持するために

あらゆる製品がネットワークでつながるIoT社会の発展には、製品間や製品内でのデータ通信が正確であることが前提条件となります。しかし、近年のデータ通信に対するニーズの高度化によって、この「通信品質」を確保することが非常に困難なものになっています。

例えば、より大量のデータを高速で送受信するため、伝送信号の高周波化が進んでいますが、周波数が高いほどノイズの影響を受けやすくなります。また、製品の消費電力を削減するため、データ発信時の低電圧化が求められていますが、これも同様にノイズの影響を招きかねません。

高周波化や低電圧化を実現しつつ、ノイズの影響を排して確かな通信品質を確保するために、ノイズ解析技術を駆使したソリューションに注目が集まっています。

ノイズ解析を軸とした2つのグループシナジー

現在、当社グループでは、設計解析ソリューション部が培ってきた独創的なノイズ解析技術を軸として、2つのグループシナジー創出を進めています。

その1つが「**自社製品の信頼性の確保**」です。高精度なデータ通信が求められるのは、組込みシステムや半導体検査装置など、当社グループが提供する製品も同様です。私たちがこれら製品の設計・開発段階に参画し、徹底したノイズ対策を施すことで、当社製品の信頼性をさらに高め、市場での競争力を強化しています。

もう1つが「**ノイズ対策ソリューションの強化**」です。私たちはソリューション提案にあたって、まず、製品のどの部分が、どのようなノイズの影響を受けるかを解析し、設計上の課題を明らかにします。この課題は案件ごとに多種多様で

すが、それらを解決するうえで、当社グループの幅広い要素技術が大きな武器となります。そこで、現在はグループ各社との技術連携をさらに強化し、ソリューションの充実に取り組んでいます。

お客様の製品開発に上流工程から参画していきたい

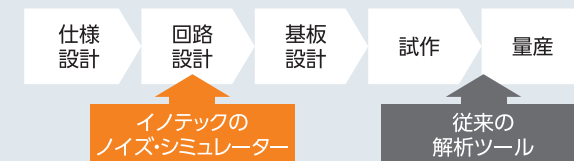
現在は、お客様が製品の試作段階や量産段階で通信品質の不具合に気づき、社内では解決できなくなって相談を受けるケースが大半です。今後は、お客様の設計・開発の初期段階から参画し、あらかじめノイズ対策を施したうえで試作・量産に進んでいただければと思っています。そうした取り組みにより、お客様の開発効率の向上やコストダウンに貢献するとともに、当社の競争力強化にもつなげていきます。

Pick Up

設計段階でのノイズ対策を可能にする「ノイズ・シミュレーター」

イノテックのノイズ解析のコア・テクノロジーといえるのが、製品の設計段階でのノイズ対策を可能にする高速・高精度な「ノイズ・シミュレーター」です。これまでは、試作・量産された製品を実際の通信環境で使用して、初めて通信品質やノイズの影響の有無を評価できました。ノイズ・シミュレーターを使用することで、設計データをもとに回路が受けるノイズの影響を検証することができます。さらに、従来のシミュレーターが数日～数時間を要していた解析を、わずか数秒で可能にしており、開発効率の大幅な向上に貢献します。

製品開発工程



課題の早期発見によるメリット

- 開発工数の削減
- 開発コストの削減
- リードタイム短縮
- 試作・量産後の不具合発生による廃棄ロス削減



Theme 2

高度化・複雑化する組み込み市場のニーズに対するワンストップ対応を強化

インフラ分野
(交通・通信)

医療機器分野
(検査・診断)

工業分野
(自動車・自販機)

領域拡大とともに
拡大する組み込み市場

1兆2,500億円

9,940億円

2013年実績 2016年予測

出典：(株)富士経済 エンベデッドシステムマーケット2014

高度化・複雑化する
ニーズに
ワンストップで対応

イノテックグループのソリューション

専門商社として培った
最適なデバイスの
提案・調達力

幅広いOSに
対応できる
柔軟なソフトウェア
開発力

自社設計による
高付加価値な
パッケージ開発力

幅 広い機器に組み込まれ、その制御を担う「組み込みシステム」は、IoT社会の到来とともに適用領域が拡大しています。イノテックグループは、組み込みシステムの高度化・複雑化とともに高まる開発支援ニーズに応えるため、お客様が求めるデバイスを提供する「商社ビジネス」から、お客様とともに最適なシステムを開発する「ソリューション・ビジネス」への転換を加速させています。

ここでは、インテリジェントシステムソリューション本部の菅が、当社ソリューションの強みについて解説します。

インテリジェントシステムソリューション本部
ISS営業部長
菅 彰吾



複雑さを増す組み込み市場のニーズにワンストップで対応

組み込みシステムの開発には、その核となる「デバイス」、機能制御を担う「ソフトウェア」、周辺機器も含めて実装可能な形にする「パッケージ化」の3つの要素技術が必要です。いずれも高度な専門知識が求められることから、従来はそれぞれの専門業者が分業体制によって開発を担っていました。しかし近年では、IoT化の進展を背景に、より複雑なシステムを、より短期間で開発することが求められており、お客様からはワンストップ対応が可能な開発パートナーを求める声が高まっています。

当社グループは、3つの要素技術を網羅し、トータル・ソリューションとして提供できる数少ない存在として、こうしたニーズに的確かつタイムリーにお応えすることで、組み込み市場における競争力を高めています。

グループの総合力を活かした確かな信頼性

組み込み市場における当社グループの強みは、ワンストップ対応だけではありません。自社設計・国内製造による品質確保に加え、寿命部品の排除による長寿命化、多様なOS(基本ソフトウェア)対応による設計の自由度の高さなど、グループ各社が培ってきたハードウェア／ソフトウェア両面での技術力を結集することで、製品の信頼度を高めています。

さらに、商社機能を活かしたコスト削減提案や、組み込み後に生じた不具合への改善提案など、計画から量産に至るあらゆるプロセスにおいて、お客様の課題解決を幅広く支援しています。

こうした対応力が評価され、交通・通信などのインフ

ラ分野、人の生命を支える医療機器分野、大規模な生産を支える工業分野など、高い信頼性が求められる分野を中心に実績を拡大しています。

商社ならではの自由な発想で新たなビジネスを創出

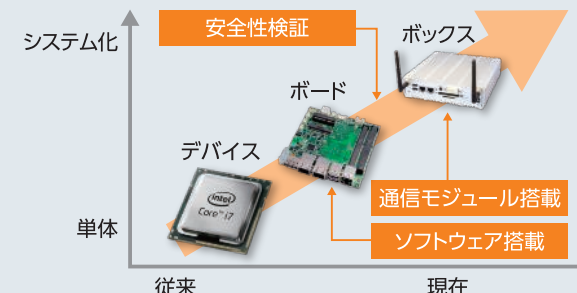
IoT社会の進展とともに、今後も組み込みシステムの適用領域は拡大を続け、システム開発の難易度も高まり続けるでしょう。そうした先端市場で幅広く実績を積み重ねることで、当社グループは多様なノウハウと“気付き”を得ることができると考えております。これらを貴重な財産として、商社の枠にとどまらないソリューション・ビジネスを強化する一方、商社本来の自由な発想力を活かして、これまでにない新たなビジネスを創出し、成長の原動力にしていきたいと考えています。

Pick Up

オールインワンの「ボックス型制御ユニット」の提案を強化

組み込みシステムの多機能化にともない、システムを構成するデバイスや部品の数・種類が急増するなか、これらを集積して「パッケージ化」する技術が、これまで以上に重視されています。イノテックは、「組み込みボード」としての提供に加え、ソフトウェアや通信モジュールなども含めてモジュール化し、さらには実装可能な筐体として、強度や耐熱性、通信セキュリティなどの試験もクリアした上で提供する、オールインワンの「ボックス型制御ユニット」の提供を強化。幅広い分野のお客様から好評を博しています。

組み込みシステムの進化



電子マネーの普及にともなう 決済ソリューション・ビジネスの可能性

インターネット情報機器分野を中心に、組込みソフトウェアの開発を担うアイティアアクセスでは、IoT社会のトレンドを幅広く見据えながら、今後の発展が見込まれる市場にいち早く参画し、技術優位性を確保することで、確かな成長を目指しています。こうした新事業の一例として、近年、急拡大する電子マネー決済市場での取り組みを紹介します。

アイティアアクセス株式会社
新規事業部
NB第一グループリーダー
増田 修一

電子マネー決済の普及が社会にもたらす価値

近年、カードやスマートフォンをかざすだけで買い物ができる「電子マネー決済」が急速に普及しています。なかでも期待されているのが、レジなどでの対応を必要としない「非対面決済」の拡大です。消費者にとっては、レジに並ぶことなく、スピーディーな支払いが可能になります。事業者にとっては販売効率が高まるだけでなく、消費行動をよりリアルタイムに分析することが可能になり、販売戦略に活用できます。

国内における電子マネー決済金額の実績推移(単位:億円)



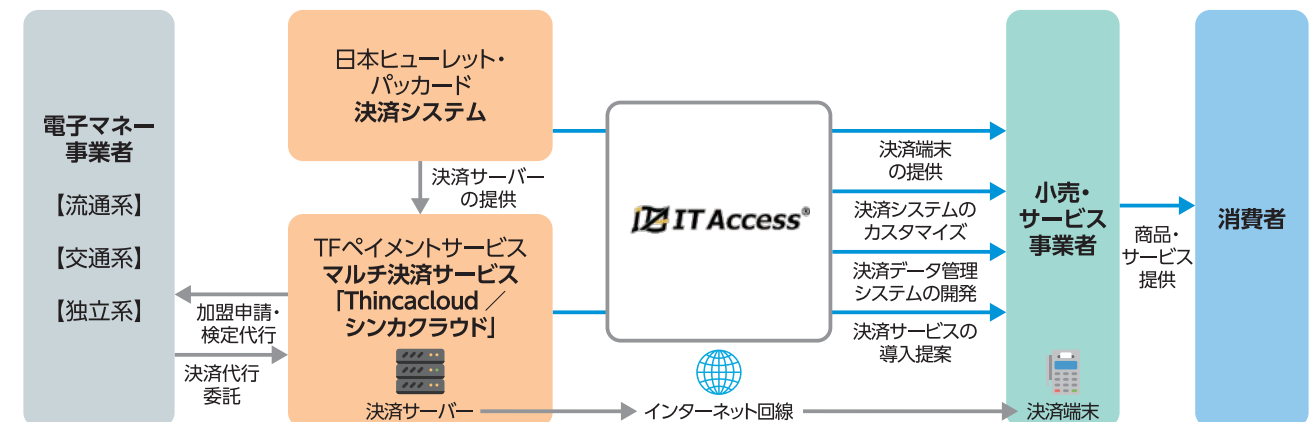
現在は、自動販売機／券売機やコインロッカー、駐車場、オフィス内の無人販売スタンドといった用途が中心ですが、将来的には、外食店舗における客席での決済や、オフィス内でのプリンターを経由したチケットや住民票発行など、これまでにないサービスの実現が期待されています。

普及拡大に向けて課題となる「低価格化」と「マルチ決済」

電子マネー決済のさらなる普及拡大には、事業者が導入しやすい環境づくりが不可欠です。

そこで課題となっているのが、「決済端末の低価格化」です。特に非対面決済を実現するには、より多くの端末を設置する必要があるため、一層のコストダウンが求められています。加えて、交通系や流通系など多くの電子マネーが混在するなか、それぞれ個別に決済端末を要しては煩雑なることから、すべての電子マネーに一括対応できる「マルチ決済」の仕組みが求められています。

「ICAS」を活用した「Thincacloud / シンカクラウド」のビジネスモデル



※「Thincacloud / シンカクラウド」は、TFペイメントサービスの登録商標です。

こうしたニーズに応えるため、近年、より低価格な決済システムを駆使したマルチ決済サービスが次々と登場しています。なかでも当社が目指したのが、TFペイメントサービス様が、日本ヒューレット・パッカー様の決済システム「ICAS※」を活用して展開する決済サービス「Thincacloud / シンカクラウド」であり、現在は両社の販売パートナーとして、幅広い市場に非対面決済サービスの導入を提案しています。(図参照)

※ ICAS: IC-Chip Access Server for FeliCaの略

システムのメリットと当社技術のシナジーを活かして

ICASの利点は、セキュリティ確保のための暗号システムを、決済端末側ではなく、データ処理を行うサーバー側に置くことで、端末の大幅な低価格化を実現したことにあります。加えて、データの送受信にはインターネット環境を利用することで、無線通信や専用線によるデータ送受信に比べて、低価格での構築・運用が可能です。当社はインターネット環境

での組込みソフトウェアの開発を得意としており、ICAS端末とあわせて、お客様ごとのカスタマイズや導入サポートを提供することで、「ICAS」ならびに「Thincacloud / シンカクラウド」の普及に貢献します。

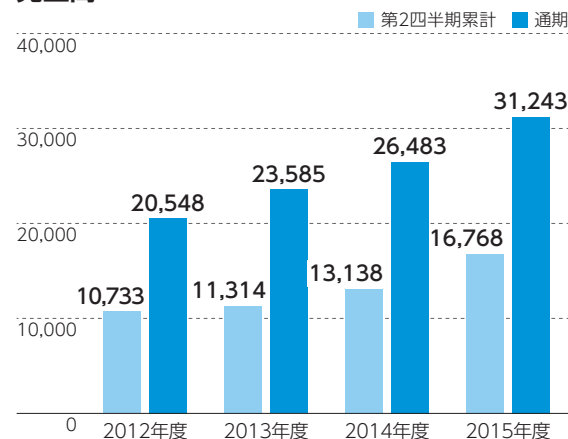
電子マネー市場における競争力をさらに強化

電子マネー決済の普及が社会にさらなる豊かさをもたらすためには、決済データの収集・管理を効率化するとともに、販売戦略などに有効活用する仕組みが必要です。当社は今後、グループの総合力を活かして、これらシステムの開発に注力していきます。

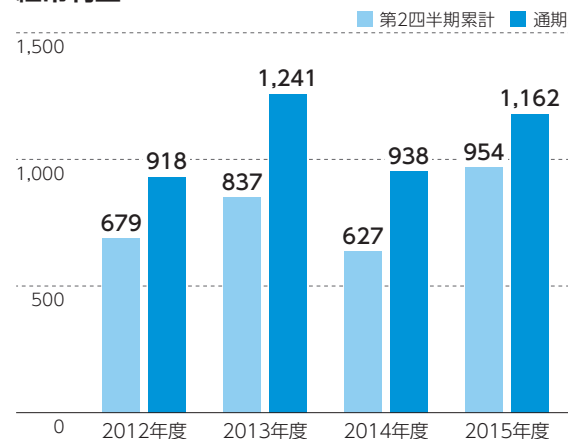
同時に、東京オリンピックを控えて訪日外国人旅行者のさらなる増加が見込まれるなか、パートナーとなる両社との連携のもと、海外電子マネーへの対応にも取り組むなど、電子マネー決済市場における競争力をさらに高めています。

売上高 **312**億円 (前期比18.0%増)経常利益 **11**億円 (前期比23.9%増)

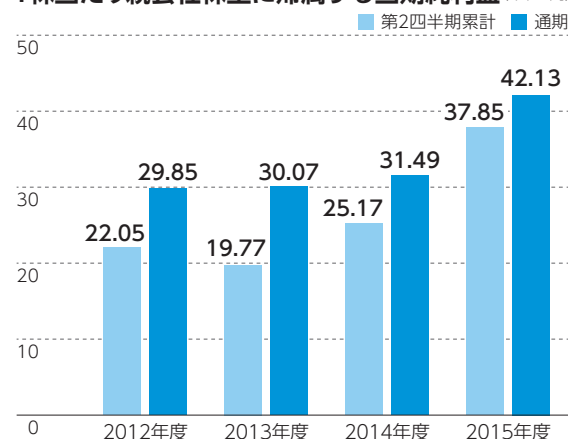
売上高 (単位:百万円)



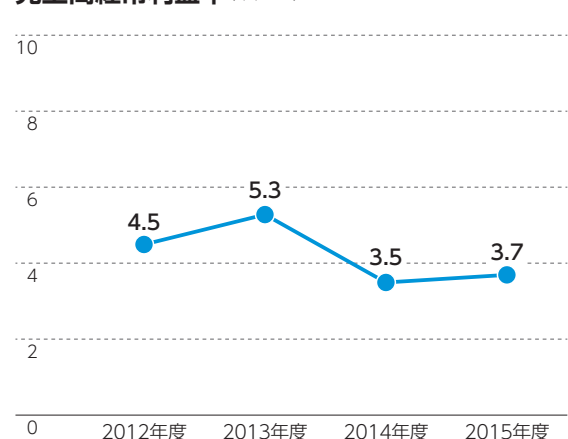
経常利益 (単位:百万円)



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:%)



イノテックグループは、半導体デバイスの設計・開発工程に係るソフトウェアや技術サービスを提供する「設計開発ソリューション事業」と、半導体検査装置や各種デバイスを提供する「プロダクトソリューション事業」を両輪としています。

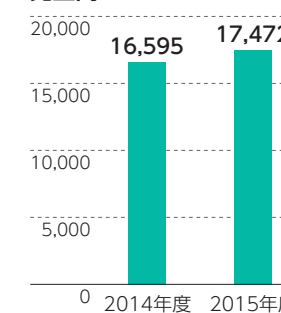
設計開発ソリューション事業 Design and development solutions business

売上高
構成比
55.9%

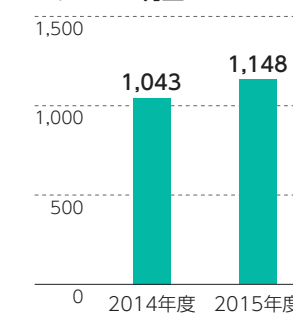
▶ 当期の概況

主力商品であるEDA(半導体設計用)ソフトウェアや自社製組み込み製品は好調に推移しました。また、ガイオ・テクノロジーの組み込みソフトウェア検証ツールおよびエンジニアリング・サービスも、自動車業界向けを中心に引き続き堅調に推移しました。三栄ハイテックスのLSI設計受託ビジネスは、顧客の開発スケジュールの遅れにより稼働率が一時的に低下したことで、収益性がやや低下しました。アイティアアクセスでは、受託開発が振るわなかったものの、組み込みソフトウェアのライセンス販売が売上に貢献しました。

売上高 (単位:百万円)



セグメント利益 (単位:百万円)



※セグメント利益は、営業利益から各セグメントに配分していない全社費用などを調整したものです。

プロダクトソリューション事業 Product solution business

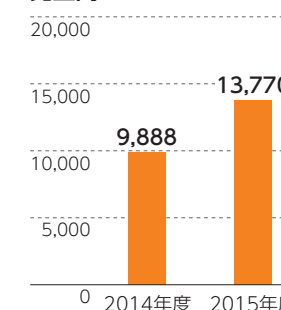
売上高
構成比
44.1%

▶ 当期の概況

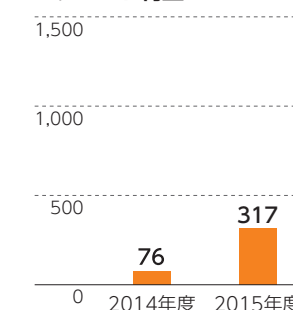
主力となる自社製の半導体検査装置は、海外向け出荷に一服感があるものの、国内向けは従来のメモリー向けに、イメージセンサー向けの出荷が加わり、好調に推移しました。STAR Technologiesの信頼性試験装置なども売上に寄与しました。

ハードディスクドライブや各種デバイスについては、OA市場やテレビ市場向けの受注回復などにより堅調に推移しましたが、高画質デジタル機器対応チップの取扱いから撤退した影響で売上高は減少しました。

売上高 (単位:百万円)



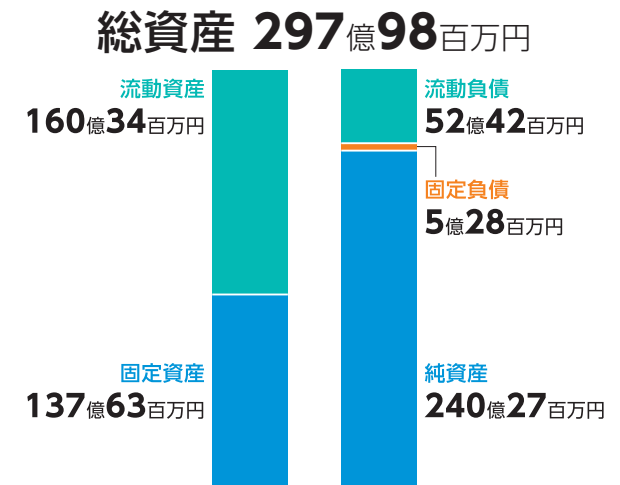
セグメント利益 (単位:百万円)



※セグメント利益は、営業利益から各セグメントに配分していない全社費用などを調整したものです。

連結財務諸表(要旨)

◆連結貸借対照表 (2016年3月31日現在)



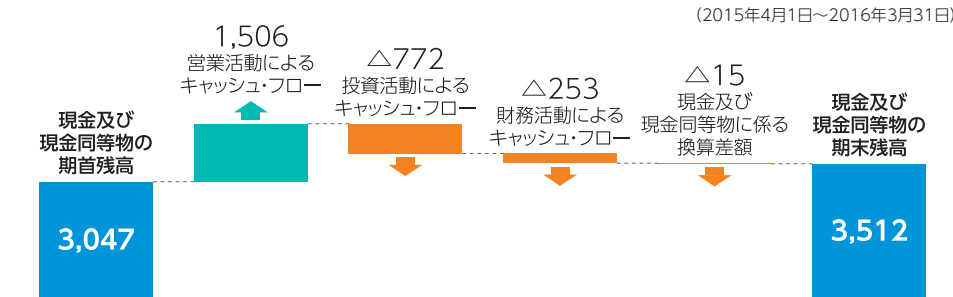
①連結貸借対照表のポイント

当期末の財政状態は、総資産が297億98百万円となり、前期末に比べ1億97百万円減少いたしました。これは、商品及び製品や受取手形及び売掛金が減少したことなどによるものです。

一方負債は4億72百万円減少し、57億70百万円となりました。これは、支払手形及び買掛金が減少したことなどによるものです。

純資産は2億75百万円増加し、240億27百万円となりました。この結果、自己資本比率は78.8%と前期末に比べ1.3ポイント上昇いたしました。

◆連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)



◆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、35億12百万円となり、前期末に比べて4億64百万円増加しました。これは、営業活動によって15億6百万円を得たものの、投資活動によって7億72百万円、財務活動によって2億53百万円を使用したためであります。

株式の状況 (2016年3月31日現在)

◆株式の状況

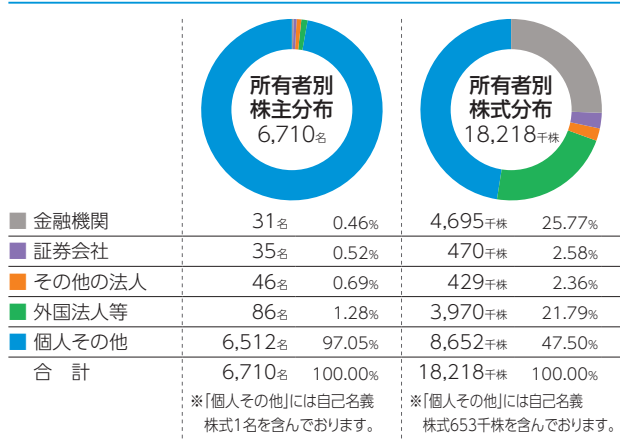
発行可能株式総数	36,000,000株
発行済株式の総数	18,218,901株
株主数	6,710名

◆大株主の状況

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	808	4.60
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	755	4.30
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	741	4.22
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A.	688	3.92
CADENCE TECHNOLOGY LIMITED	456	2.60
株式会社みずほ銀行	420	2.39
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	396	2.26
イノテック社員持株会	334	1.90
株式会社三井住友銀行	320	1.82
第一生命保険株式会社	280	1.59

※持株比率は自己株式653千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。

会社概要 (2016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 1,044人 個別 223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
所在地	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
台湾事務所	10F., No. 209, Sec. 1, Civic Blvd., Datong Dist., Taipei City 103, Taiwan

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. INNTECH FRONTIER, Inc. INNO MICRO HONG KONG LTD. INNO MICRO (SHANGHAI) LTD.
----------	---

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 三菱東京UFJ銀行
--------	---

◆役員 (2016年6月24日現在)

代表取締役会長	澄田 誠	取締役(非常勤)	川島 良一
代表取締役社長	小野 敏彦	取締役(非常勤)	松元 崇
取締役	鍋木 祥介	取締役(非常勤)	安生 一郎
取締役	高橋 尚	常勤監査役	中島 俊雄
取締役	大塚 信行	監査役	内藤 潤
取締役	棚橋 祥紀	監査役	田中 伸男
取締役	間淵 義宏		

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

◆株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日
	期末配当 毎年3月31日
	中間配当 毎年9月30日
	そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して 定めた日
単元株式数	100株
【株式に関する住所変更などのお届出およびご照会について】	
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、下記の電話照会先までご連絡ください。	
株主名簿管理人 および特別口座の 口座管理機関	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 事務取扱場所	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 証券代行部 〒168-0063
郵便物送付先	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
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、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しております。特別口座についてのご照会および住所変更などのお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。	
公告方法	当社のホームページに掲載する。ただし当社ホームページにて公告を行うことができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して公告する。 http://www.innotech.co.jp/
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部

IRサイトのご案内

http://www.innotech.co.jp/ir/for_stockholder.html

イノテックは、株主の皆様とのコミュニケーションの一環として、IRサイトを開設しています。このサイトでは、業績・財務データや経営ビジョン・方針などを報告するとともに、「個人投資家の皆様へ」と題したコーナーを設け、当社のビジネスを分かりやすく説明しています。ぜひ、アクセスいただくとともに、ご意見・ご感想などをお寄せいただければ幸いです。



本社：〒222-8580 横浜市長北区新横浜三丁目17番6号
Tel：045-474-9000(代) Fax：045-474-9089
URL：<http://www.innotech.co.jp/>



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています

