

平成 27 年 6 月 12 日

各 位

会 社 名 インスペック株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 菅原 雅史  
(コード番号：6656 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 取締役管理本部長 富岡 喜栄子  
T E L 0187-54-1888 (代表)

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成 30 年 4 月期を最終決算期とする中期経営計画（平成 28 年 4 月期～平成 30 年 4 月期）を新たに策定しましたので、お知らせいたします。

### 1. 中期経営計画策定の経緯

当社は現在、2014 年 6 月 13 日に発表した中期経営計画に基づき、主力事業である精密プリント基板分野の外観検査装置事業を中核とした事業活動を行っており、当社製品の高い性能ときめ細かいサービスを背景にユーザーの皆様からの評価が定着し、一昨年度から高い成長を実現してまいりました。

一方、今まで培ってきたコア技術をベースとし、協業によるシナジーで新たな技術・新たな製品を生み出し、異分野も含めた新しい市場をグローバルマーケットに求めることで、将来に渡る持続的な成長と強固な経営体質を実現するため、昨年度中に First EIE 社（スイス・ジュネーブ）を子会社化し、テラ株式会社（青森県・弘前市）を設立して 2 社をグループ化し、成長戦略の転換を実行してまいりました。

上記の通り、当社を取り巻く事業環境が大きく変化してきたことから、ここに平成 30 年 4 月期を最終年度とする中期経営計画を発表いたします。

### 2. 中期事業の方針（成長シナリオ）

#### (1) 外観検査装置事業

当社は、ハイエンドの A O I（光学式配線パターン検査装置）及び半導体パッケージ基板向け高性能 A V I（光学式最終外観検査装置）で多くの実績を積み重ね、高い競争力を持つ技術とノウハウを蓄積してまいりました。また、モバイル機器の普及に伴い高い成長を続けている F P C（フレキシブル基板）分野では、膨大な人員を必要とする目視検査の自動化のニーズに対応しロール to ロール方式の A O I 及びスタンドアローン方式の A V I を開発し、最適なソリューションを提供するべく取り組んでおります。

これら当社製品のうち、特に需要が大きく伸びると予想されるモバイル機器向けプリント基板分野は、南アジア地域で大きく成長しつつあり今後も高い成長が予想されていることから、販売代理店の協力を含めて同地域での販売体制の構築を積極的に進めてまいります。

外観検査装置事業は下記の主力製品ラインナップを軸に展開してまいります。

○ハイエンドAOI

SX5000 シリーズ (最も微細なパターンの検査が可能な最先端のAOI)

○ロール to ロールAOI

TR3000 シリーズ (COF※テープ用ファイン対応AOI)

RA5500 シリーズ (FPC 対応AOI)

(※: COF: 液晶表示用半導体に使用されるフィルム状の精密基板)

○用途別高性能AVI

BF8000 シリーズ (高性能半導体パッケージ基板用AVI)

BF1100 シリーズ (ハイコストパフォーマンス半導体パッケージ基板AVI)

BP7000 シリーズ (CPU・MPU※用ハイエンドパッケージ基板用AVI)

LF8000 シリーズ (高密度リードフレーム、LED基板向けAVI)

(※: CPU・MPU、コンピューターの頭脳にあたる中央演算処理装置)

○標準型AVI (AV500, AV3300 シリーズ)

AV500 シリーズ (小形低価格の新興国市場向け戦略製品)

AV3300 シリーズ (大型基板用のAVI)

(2) プリント基板製造装置事業

モバイル機器やウェアラブル端末の成長に伴い、AOI・AVI市場と同様プリント基板製造装置事業においても今後高い成長が見込まれる地域は南アジア地域ということで共通しております。

当社は、以下の3つの大きな理由にもとづき、成長戦略の一環としてスイス・ジュネーブのFirst EIE社の株式の51%を取得してグループ化いたしました。

主な理由

- 1、共通する拡販ターゲットエリアとして南アジア地域をもち、かつ潜在ユーザーが共通であることから、販売ネットワークを共有し拡販していくことで、双方の売り上げ増加というシナジーが期待できることに加え、双方の販売ネットワークを活用したクロスセルにより、双方の売り上げ増加が可能となります。
- 2、日本及びスイスは、いずれも世界トップクラスの技術を持つ工業国であり、双方の技術(インスペックは画像処理技術や制御技術、First EIE社はレーザー技術等)を組み合わせ、あるいは融合することで、より高い競争力をもつ製品の開発が可能となります。
- 3、日本とスイスは、ともに高い技術を持つ工業国であり、製品作りに対する取り組み方や品質に対するこだわりなど、多くの共通点がある反面、異なる歴史や文化を背景とした企業文化の違いも多くあります。この2つの異なる文化を持つ企業が融合することで、お互いの強みがより強化されるとともに、社員同士の交流により国境を超えたグローバルな世界で活躍できる人材が育ち世界での事業活動が加速できます。

First EIE社は、以下の主力製品ラインナップで事業を展開してまいります。

○フォトプロッター (RP シリーズ)

RP200 シリーズ (26' ×20.5' タイプ)

RP700 シリーズ (36' ×28' タイプ)

RP800 シリーズ (56' ×34' タイプ)

First EIE 社のフォトプロッターは、長期に渡り高いシェアをもち、累計で約 800 台にのぼる出荷実績を持っております。スイス製ならではの高い精度と高信頼性をベースに、ブランドも浸透しており、今後南アジア地域での販売を強化し、売上高の拡大に努めてまいります。

○インクジェットプリンター (CP562)

電子機器の高機能化に伴い 1 枚の基板の機能が高度化し、その品質管理が非常に重要になっております。これに対応し先進的な生産ラインでは、基板 1 枚ごとに I D を持たせ個別管理を実施するというニーズが増加してきています。これを実施するには、基板 1 枚毎に個別の I D (数字や 2 D コードなど) を印刷する必要がありますが、このニーズに対するソリューションとして、First EIE 社は高性能のインクジェットプリンターを提供しております。

○ダイレクトイメージング

近年、主にパッケージ基板メーカーでは、高精度のダイレクトイメージング装置の導入を進め、多くのメーカーが高精度ダイレクトイメージング装置を開発し提供してきました。

一方、パッケージ基板より一段階パターンが広い精密基板分野では、対応するダイレクトイメージング装置が無く、小ロット生産や試作ラインなどでは、従来のフィルムマスクによる生産を余儀なくされてきました。

First EIE 社では、このニーズに対応する、低価格で中レベルのダイレクトイメージング装置として 2013 年に EDI500 をリリースいたしました。精密基板のカテゴリーでは、唯一のダイレクトイメージング装置であり、高精度品と比較して約 1 / 3 の価格で提供できることもあり、日本国内や海外市場で導入する企業が増加してきております。

本装置は小ロット生産に適していることから、アジア地域に限らず北米市場やヨーロッパ市場の潜在顧客にも積極的に販売活動を実施してまいります。

### (3) 医療関連機器事業

当社は、数年前からコア技術である画像処理技術をいかして今後高い成長が期待できるメディカル分野での事業の可能性を調査してきました。そうした中、青森県弘前市にある株式会社クラーロを知り、その潜在的な成長性の高さを理解し、主に以下の理由によりスポンサーとして取り組むことを決定し株式会社クラーロの総代理店として昨年10月にテラ株式会社を設立し事業に取り組んでおります。

#### 主な理由

##### 1、潜在的な成長可能性が高いこと

テラ株式会社の事業は、株式会社クラーロが開発製造したバーチャルスライドシステムの販売ですが、このシステムは世界的に大きな問題となっている病理専門医の不足を補うことが出来るシステムで、遠隔医療の一端をになうものであり、今後世界市場において高い成長が期待できる事業です。

##### 2、すでに製品が完成し多数の有力な実績を持っていること

当社でも数年前から医療関連事業を調査してきた経験がありますが、この分野では製品開発から医療現場での評価を得て実際に製品を販売し事業として動き出すまでに5年から10年は必要と思われ、事業化に至るハードルが非常に高い分野であると認識しております。

これに対しクラーロは、2000年からこの事業に取り組み、日本国内で最初にバーチャルスライドシステムを開発したパイオニアとしてすでに弘前大学医学部を始め東京大学医学部・京都大学医学部・慶応大学医学部・東北大学医学部などの医療検査関連施設に納入実績を持っており、国内第二位のシェアを持っております。

##### 3、当社の技術とのコラボレーションにより新製品開発で高いシナジーが期待できること

バーチャルスライドシステムは、インスペックの検査装置と同様に画像処理技術がコア技術であり、インスペックが持つ高速高精度画像処理技術とクラーロが持つバーチャルスライドシステムのソフトウェアを融合することで従来に無い高性能な製品の開発という大きなシナジーが実現可能となります。

主力製品として、インスペックとクラーロのエンジニアが連携して開発を実現したFino-2 Lensを主軸に、黎明期にある遠隔診断分野を担うバーチャルスライドシステムのトップランナーとしてテラ株式会社は積極的に販売活動に取り組んでまいります。

### 中期経営計画数値目標

本中期経営計画期間の主な事業分野は、精密プリント基板分野の外観検査装置事業、製造装置事業、医療関連機器分野としてバーチャルスライドシステム事業及びこれら全事業に対する保守・サービスその他であります。

平成 28 年度策定の中期経営計画の数値目標 (※)

(百万円)

		第 28 期 平成 28 年 4 月期	第 29 期 平成 29 年 4 月期	第 30 期 平成 30 年 4 月期
外 観 検 査 装 置 事 業	基板 A O I 関係	960	1,000	1,100
	基板 A V I 関係	520	650	1,100
	インライン検査装置関係	40	50	80
	その他	80	100	120
売 上 高 計		1,600	1,800	2,400
プリント基板製造装置事業		750	900	1,100
医療関連機器事業		150	300	500
連 結 売 上 高 計		2,500	3,000	4,000
営 業 利 益		210	300	600
経 常 利 益		170	280	580
当 期 純 利 益		100	130	350

(※) 当社の製品について、必ずしも計画通りに販売できる保証はありません。

検査装置事業は、受注から検収まで約 4 ヶ月を要し、ユーザーの検収に基づき売上計上をしております。また、1 台あたりの製品が比較的高額であることから、ユーザーの検収タイミングによっては事業年度期間を前後することで当社の売上が変動し、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

### 3. 取組方針

#### (1) 外観検査装置事業

##### ・ハイエンド A O I (SX5000 シリーズ)

ハイエンド A O I は、国内市場は直販と代理店販売、台湾及び中国市場は台湾の T K K (台湾港建設股份有限公司) を代理店として、南アジア地域は新たな代理店を通して販売及びサービス活動を展開いたします。

##### ・ロール to ロール A O I

C O F テープ分野は、トップシェアを持つ強みを活かし直接販売を原則として国内及び台湾のユーザーへの販売及びサービスを展開いたします。この業界は、リーマン・ショック後に淘汰が進み現在は世界で 5 社に集約され、そのうち日本 1 社、台湾 2 社の 3 社が当社のユーザーとなります。(残り 2 社は韓国)

F P C 分野は、日系企業が上位を占めているため、生産規模の大きい日系企業にターゲットを定めて、代理店と連携して最新の高性能検査装置の販売に積極的に取り組みます。

- ・用途別高性能AVI

用途別高性能AVIは、ハイエンドAOIと同様の体制で取り組みます。

- ・標準型AVI (AV500, AV3300 シリーズ)

標準型AVIは主に海外市場がターゲットとなるため、台湾及び中国市場は台湾のTKKを代理店として、南アジア地域は新たな代理店を通して販売及びサービス活動を展開いたします。また、First EIE社が世界各地にもつ代理店網を通して新たな地域での販売に取り組みます。

(2) プリント基板製造装置事業

First EIE社の事業は、現状の代理店網（イギリス、フランス、ドイツ、スウェーデン、ロシア、スペイン、トルコ、アメリカ、インド、日本、韓国、台湾、香港）に加え、南アジア地域でインスペックの製品を販売する予定の新たな代理店を通し販売活動に取り組みます。

(3) 医療関連機器事業

バーチャルスライドシステムの販売は、国内各地の医療機関と取引のある代理店を通し販売活動に取り組んでおりますが、今後は代理店を組織化し販売体制の強化に取り組みます。

アメリカ市場及びヨーロッパ市場については、すでにエントリーしているMEDICA（11月にドイツのデュッセルドルフで開催）への出展を通し、代理店網を構築してまいります。

4. 財務及びキャッシュ・フロー方針

当社グループは、事業における生産活動及び技術開発や製品開発等の投資活動をベースとして企業価値の向上を目指し、最適な財務及びキャッシュ・フロー戦略を実行してまいります。

今後、当中期経営計画の中で創出されるキャッシュ・フローは、成長を支える戦略製品の開発に重点を置きつつ、健全なバランスを維持して活用してまいります。また、まとまった大口受注の発生等により一時的な資金需要の発生が想定されますが、主要取引金融機関との良好な関係を構築し機動的な資金調達による資金繰りの安定化に努めてまいります。

## 5. 経営基盤強化に向けた主な取り組み

### (1) 販売ネットワークの強化及び拡大

インスペック及びFirst EIEが属するプリント基板産業は、日本で発展し台湾及び韓国に展開し、その後中国に拡大するという経緯をたどってきました。近年ASEAN地域の新興国が高い経済成長を示すようになるとともに多くの企業がASEAN諸国に進出を始めております。今後プリント基板産業は、この地域での生産拡大が見込まれるため、ASEAN地域に販売ネットワークを持つ代理店と協力関係を構築して販売体制及びサービス体制の強化に努めてまいります。

テラ株式会社が取り組んでいる医療関連機器事業は、現在国内の病理診断の分野で事業活動を行っておりますが、最新の戦略製品である小型で低価格のFinoシリーズは高い基本性能を持っており、病理診断のみならずバイオ関係の研究などでも活用できる能力があります。今後、国内においてバイオ関係の業界にネットワークを持つ代理店と協力関係を構築し、従来の病理診断分野と合わせて販売体制の強化に努めてまいります。一方、バーチャルスライドシステムの米国及び欧州の市場は、すでにそれぞれが日本の10倍以上の規模となっております。テラ株式会社では、早い段階で販売代理店を通じた販売ネットワークを築くとともに、代理店と協力して海外を含めたサービス体制を構築し、ユーザーとの信頼関係の強化に努めてまいります。

### (2) 事業分野の拡大

当社は、いままで精密プリント基板分野において外観検査装置を主力商品として事業を展開してまいりました。特にミドルエンドからハイエンドの高いスペックを要求される分野に特化し、高性能で付加価値の高い製品を中核とした事業活動を行っており、当社製品の高い性能ときめ細かいサービスを背景にユーザーの皆様から高い評価を得てきております。

一方、今まで培ってきたコア技術をベースとし、協業によるシナジーで新たな技術・新たな製品を生み出し、異分野も含めた新しい市場をグローバルマーケットに求めることで、将来に渡る持続的な成長と強固な経営体質を実現するため、昨年度中にFirst EIE社（スイス・ジュネーブ）を子会社化し、テラ株式会社（青森県・弘前市）を設立して2社をグループ化し、成長戦略の転換を実行してまいりました。

今後は、企業グループとして積極的にシナジーを拡大し、活動範囲をグローバルマーケットに広げて、持続的な高い成長と同時に安定した経営の実現に取り組んでまいります。

### (3) スリムでシンプルな経営体制

当社グループは、いずれも製造業ですがメーカーとしては極めて小規模な企業体制を取っております。この小規模体制であることを強みとして活かし、その上でグローバルマーケットで事業を展開していくため、コアとなる業務及び技術を社内で確立し、アウトソーシング

が可能な業務については、外部企業の協力を得ることで必要な生産能力を確保し事業の拡大に対応してまいります。

このため、販売活動のみならず生産業務、サービス業務、一部の開発業務等についても、国内外を問わず求める能力とコストのバランスを検討し最適なパートナーと判断出来る企業との協力関係を構築して事業活動を進めてまいります。

この方針のもとに、スリムな体制を維持しつつ高成長高収益を目指し、強固な経営基盤の構築を実現してまいります。

上記に記載した数値目標については、現時点で入手可能な情報に基づき、当社で判断したものであります。この数値目標には、さまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの数値と異なる場合がありますので、当該情報に全面的に依拠して投資等の判断を行うことは差し控えていただきますようお願い致します。

以上