

|| 企業調査レポート ||

クオルテック

9165 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年4月17日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年6月期中間期の業績概要	01
2. 2025年6月期の業績見通し	02
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 信頼性評価事業	06
2. 微細加工事業	06
3. その他事業	06
■ 業績動向	07
1. 2025年6月期中間期の業績概要	07
2. セグメント別の業績動向	08
3. 財務状況	10
■ 今後の見通し	12
1. 2025年6月期の業績見通し	12
2. 事業環境	13
■ 成長戦略	15
1. 強み	15
2. 成長戦略	16

■ 要約

2025年6月期中間期は主力の信頼性評価試験が堅調。 パワー半導体の試験受注が好調に推移

クオルテック <9165> は大阪地盤の品質技術サービス会社だ。自動車部品や電子部品の不良解析・信頼性試験などの受託を行う信頼性評価事業を中核として、レーザー加工・表面処理（めっき）技術を中心とした微細加工事業、その他事業の3軸で事業を展開している。完成車メーカーをはじめとして、多くの大手企業から同社のトータル・クオリティ・ソリューション（TQS）が評価されている。

1. 2025年6月期中間期の業績概要

2025年6月期中間期の業績は、売上高 1,928 百万円（前年同期比 12.0% 増）、営業利益 156 百万円（同 8.2% 減）、経常利益 155 百万円（同 0.1% 減）、中間純利益 92 百万円（同 18.6% 減）と増収ながら減益となった。期初の業績予想に対する進捗率は、売上高 48.2%、営業利益 40.6%、経常利益 42.0%、当期純利益 33.1% となっている。同社の主要顧客である大手企業の3月決算期の関係で業績ピークが例年第3四半期（1～3月）となることを考えれば、中間期としての業績推移は順調だ。売上面は、特に第2四半期が四半期単独で初の10億円を突破するなど好調に推移した。主力の信頼性評価事業は、信頼性試験及び断面研磨の受注が順調だった。またパワーサイクル試験については、主要顧客の受注が好調で増収となっている。微細加工事業では、レーザー加工事業で量産品加工の需要が大きく回復、新たなセグメント対象の表面処理技術事業においても受注が好調で前年同期比増収となった。その他事業ではバイオ事業に関する試験の受注が好調で増収となり、全社ベースでの増収に寄与した。利益面では売上総利益率は 29.7%（前年同期比 0.3 ポイント増）と上昇したが、人件費及び研究開発費の増加により営業利益は減益となった。人件費は今後の成長戦略に向けた営業部門などの体制強化、研究開発費は次世代半導体を中心とした研究開発に伴う費用であり、期初事業計画にて予定されているものである。経常利益の減少幅が少ないのは前年同期の上場費用剥落、中間純利益の減少幅が大きいのは主に前年同期にあった保険解約返戻金（8百万円）の反動、及び投資有価証券の評価損（10百万円）によるものである。

要約

2. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績は、売上高4,000百万円（前期比10.4%増）、営業利益385百万円（同1.0%増）、経常利益370百万円（同0.9%増）、当期純利益280百万円（同3.7%増）と増収増益を見込んでおり、期初の業績予想を据え置いた。主力の信頼性評価事業及び微細加工事業を中心に拡販を進めることで、前期と同等の増収を計画している。営業利益についてはパワーエレクトロニクスセンター建設に伴う関連費用の支出のほか、成長投資としての人件費及び研究開発費の増加により前期並みの計画としている。2025年6月期は拡販体制強化策として、熊本営業所を開設した九州地区での半導体業界をターゲットとする販路拡大や、東海地方の自動車業界の拡販推進、微細加工分野の案件開拓を行っている。また高い需要増が見込まれるパワー半導体の試験需要に対応するためのパワーエレクトロニクスセンターの本格稼働や検査設備の増強を行い、業績拡大に向けた取り組みを進めている。売上面では、信頼性評価事業については前期比10.2%増の3,520百万円を見込む。パワー半導体向けの試験であるパワーサイクル試験の受注増を中心とした成長を図る。微細加工事業については、前期比14.3%増の437百万円を見込む。レーザ加工事業や試作品加工事業での需要回復傾向を背景とした受注増が継続することに加え、表面処理技術事業も安定して収益増を確保していること、さらにガラス基板などの新しい素材加工分野での新たな需要獲得を見込んだ。その他事業については前期比8.7%減の42百万円を見込む。バイオ遺伝子検査需要の回復待ちの状況の継続を予想したが、上期は前年同期比31.4%増収であり、期初の見込みより回復が早まっていることから、上振れが期待される。利益面では、増収効果は期待されるものの、パワーエレクトロニクスセンター関連費用や次世代半導体関連の開発費用の増加などの要因で、営業利益としては前期比1.0%増と前期並みの水準となる見込みだ。

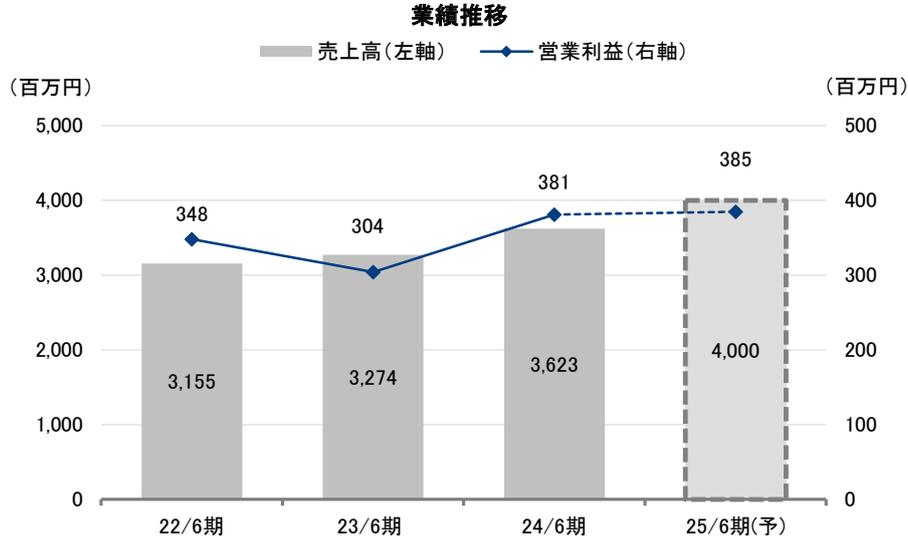
3. 成長戦略

同社は2024年6月期から2027年6月期の経営目標として、各事業において事業機会を確実に捉え、成長の可能性を広げる期間とし、数値目標として2027年6月期の売上高を50億円以上、営業利益率を15%以上とするとともに、設備能力を15%増強、人員を30%増強するとしている。中長期の目標としては、TQSの進化を続けることにより既存事業領域に加えて新規事業領域へと事業内容を拡大し、長期的には売上高100億円以上を目指す。同社の誇るTQSを進化させ、高度化する顧客ニーズへの対応力強化による成長を目指す。次世代パワー半導体の試験を見越した技術レベルの高度化を図るほか、信頼性評価事業以外の事業についてもターゲット市場を明確にしたうえで新規参入を進める。

Key Points

- ・半導体などの信頼性評価試験の分野で自動車業界をはじめ大手企業から高い評価を得ている企業
- ・2025年6月期中間期は増収ながら人件費や研究開発投資増の影響で営業利益は減益
- ・2025年6月期は増収増益見込み。パワー半導体向け試験を中心とした受注増を予想
- ・成長戦略としてトータル・クオリティ・ソリューション（TQS）の高度化を推進

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

幅広い学術領域をカバーする専門家集団と 設計や製造の現場に精通した技術者集団による独立系検査会社

1. 会社概要

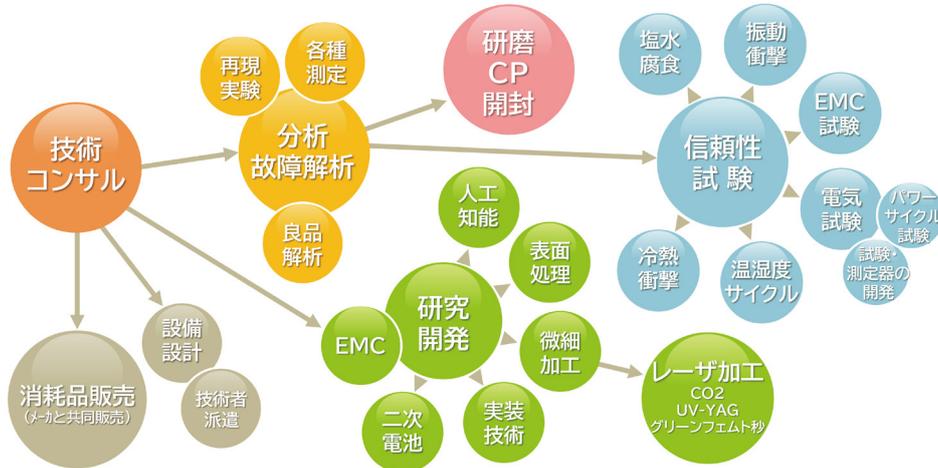
同社は自動車部品や電子部品の不良解析・信頼性試験などの受託、レーザー加工・表面処理(めっき)技術を中心とした微細加工などを手掛けている。信頼性評価事業は電子部品などに対する環境試験、電気試験、振動試験などからなる信頼性評価試験、良品・不良品解析、試験素材切断と切断面の研磨加工、試験機製造販売などを行う。微細加工事業はビルドアップ基板やフレキシブルプリント基板(薄く柔らかい屈曲可能な基板)などに対する試作・量産レーザー加工を行っているほか、その他事業として遺伝子検査を通じた犬・猫遺伝子疾患の原因遺伝子変異の検出サービス、バイオ医療関連製品の受託検査を行うバイオ事業、各種コンサルティング事業などを手掛けている。これらの事業に加えて研究開発部門を有しており、「パワー半導体とオートモーティブ」をキーワードにしたテーマで研究開発を行っている。物理学、化学、電気工学、生化学など幅広い学術領域をカバーする専門家集団と設計開発、生産技術、品質保証などの技術者集団による独立系検査会社である。

なお、同社は独立行政法人製品評価技術基盤機構(NITE)より産業標準化法試験事業者登録制度(JNLA)の下、ISO/IEC 17025*に適合した試験事業所として登録・認定されている。

* ラボラトリー(試験所・校正機関)認定は、特定の種類の試験及び校正を実施する機関の技術能力を証明する手段の一つ。ラボラトリーがISO/IEC 17025の規格に適合し、試験所・校正機関としての技術能力を有していることを認定する。

会社概要

事業領域



出所：会社説明資料より掲載

2. 沿革

同社は1993年1月、電子部品に関する技術指導や品質管理のコンサルティングを行う株式会社太洋テクノサービスとして大阪府堺市で設立した。設立当初はゲーム基板(ファミリーコンピュータ)の品質改善指導を手掛け、1995年にSEM(電子顕微鏡)を導入して社内で故障解析サービスを開始するなど分析・故障解析分野へ事業を拡大した。2004年に本社を堺市に再移転し社名を現在のクオルテックに変更するとともに、信頼性評価事業を本格化させた。2006年に試験所の国際規格ISO/IEC17025認証を取得し、大手自動車メーカーからの依頼増加の契機となった。2018年のCBC(株)との業務提携、2019年の名古屋品質技術センター設立などで拠点・事業を拡大した。2021年には、世界的検査認証機関であるSGSグループの日本法人SGSジャパン(株)との合併会社SGSクオルテック(株)を設立し、2023年7月には東証グロース市場への上場を果たした。

会社概要

沿革

年月	主な沿革
1993年 1月	電子部品・半導体製造に関する技術（品質改善）コンサルティングサービスを提供する（株）太洋テクノサービス（現同社）を大阪府堺市に設立
1993年 5月	ゲーム基板（ファミリーコンピュータ）の品質改善指導を開始
1994年10月	本社を大阪市此花区に移転
1995年 6月	SEM（電子顕微鏡）を導入し故障解析サービスを開始
1997年11月	表面処理技術サービス（めっき試作）を開始
1998年 5月	CO2 レーザ加工機、UV-YAG レーザ加工機を導入（微細加工事業開始）
2004年 9月	社名を（株）クオルテックに変更し、信頼性評価事業を本格化
2006年 1月	ISO/IEC17025 規格の認証を取得し、自動車業界へ進出
2007年 3月	NITE（製品評価技術基盤機構）より ilac-MRA（試験機関の国際相互承認）認定
2012年12月	関東から東北地方への販売促進のため東京都大田区に東京テクニカルラボ設立
2014年10月	バイオ事業（ペットの遺伝子検査）を開始
2017年11月	堺市堺区に本館（分析センター）竣工
2018年 4月	CBC（株）と自動車分野等における電子部品の安全を提供する信頼性評価ビジネスで業務提携
2019年 5月	自動車関連企業の要望に迅速に対応するため、愛知県豊明市に名古屋品質技術センター設立
2021年 2月	世界最大級の試験、検査、検証及び認証機関である SGS グループ（本社スイス ジュネーブ）の日本法人である SGS ジャパン（株）と合併会社 SGS クオルテック（株）設立
2023年 7月	東証グロース市場に上場、品質技術サービス会社として業界初の上場
2024年 2月	熊本営業所開設
2024年 5月	滋賀半導体研究開発センター開所
2024年11月	パワエレテクノセンター開所

出所：有価証券報告書、会社説明資料よりフィスコ作成

事業概要

信頼性評価事業、微細加工事業、その他事業の3つの柱と研究開発部門で構成

同社の事業は、信頼性評価事業、微細加工事業、その他事業の3つの柱と研究開発部門で構成されており、技術の進展に合わせて事業領域を拡大している。顧客の依頼内容に基づいて、試験や分析を行い、得られたデータや改善提案を顧客に対して提供する。そして製品の軽薄短小化や高い安全性・耐久性を追求するために、数々の試験や分析を実施し、得られた実験データや研究をもとに、新工法や新素材を提案するなど、TQS が顧客の製品に対する品質の困りごとを解決する。

事業概要

1. 信頼性評価事業

電子部品などに対する環境試験、電気試験、振動試験などからなる信頼性評価試験、良品・不良品解析、試験素材切断と切断面の研磨加工、試験機製造販売などを行っている。単なる分析・故障解析業務にとどまらず、不良の真因を見つけ出すための再現実験を行い、顧客の技術課題を根本から解決できる会社を志向し、関連会社であるSGSクオルテックの営業力と同社の技術力を融合した技術営業体制を構築している。また、分析や信頼性評価試験のみならず、受託試験を通じて蓄積した技術・ノウハウを活かしたパワー半導体の信頼性評価装置の開発・販売にも取り組んでいる。同社では電気自動車の開発・普及が急速に拡大すると予測される以前から、電気自動車の基幹部品であるインバータの中のパワー半導体の信頼性評価試験や故障解析に取り組み、受注してきた。

電子回路、ソフトウェア、水冷機構などの試験環境を自社内で開発できることから、顧客の多種多様なニーズに対応しているほか、信頼性評価試験の前後において、部品や基板の実装部の解析や評価、改善提案までトータルに対応できることで、パワー半導体の信頼性評価試験において強みを有している。信頼性評価試験を実施するだけでなく、国際規格に基づく試験の実施から規格認証の取得まで、トータルに対応できる体制を構築しており、信頼性評価試験の規格を策定する活動（IPC（米国電子回路協会）やJEITA（電子情報技術産業協会））にも参画している。同事業では、顧客より試験や検査、分析、解析、加工、機器販売の役務提供の対価として収益を得ている。

2. 微細加工事業

ビルドアップ基板（層を重ねていくプリント基板）やフレキシブルプリント基板（薄く柔らかい屈曲可能な基板）などに対する試作・量産レーザー加工を行っている。スマートフォンから医療機器まで、あらゆる製品領域において、ジャンルを問わない幅広い対応力で顧客のニーズに対応し、顧客の要望に応えるために必要な設備を揃えることで電子部品業界の技術的なニーズに応える体制を整えてきた。温湿度などの少しい環境変化で加工の仕上がりに影響が出たり、設備ごとの個体差があるなど管理が非常に難しいレーザー加工機を自社で持たずにアウトソーシングする基板メーカーに対して、大ロットの量産加工から新材料のレーザー加工性評価や極短納期の試作品加工まで、多様な依頼に柔軟に対応できることが同社の強みであり、20年以上の長きにわたって事業を継続できている理由である。同事業では、顧客より加工の役務提供の対価として収益を得ている。

3. その他事業

遺伝子検査を通じて、犬・猫遺伝子疾患の原因遺伝子変異の検出サービスや、バイオ医療関連製品（包装材料、シリンジなど）の受託検査を行うバイオ事業、各種コンサルティングのゼロイノベーション事業などを行っている。顧客が開発する製品は、高品質かつ高い信頼性を目指すものであり、その実現に向けて素材などの改善提案をするため、同社は基礎実験や再現実験を繰り返し、ノウハウとデータの蓄積を地道に行っている。同事業では、検査や加工、指導の役務提供の対価として収益を得ている。これらの事業に加えて研究開発部門を有しており、「パワー半導体とオートモーティブ」をキーワードにしたテーマで研究開発を行っている。

業績動向

パワー半導体関連の試験受注が好調、他事業も受注回復傾向。 人件費や研究開発増で予定通りの減益

1. 2025年6月期中間期の業績概要

2025年6月期中間期の業績は、売上高1,928百万円(前年同期比12.0%増)、営業利益156百万円(同8.2%減)、経常利益155百万円(同0.1%減)、中間純利益92百万円(同18.6%減)と増収ながら減益となった。期初の業績予想に対する進捗率は、売上高48.2%、営業利益40.6%、経常利益42.0%、当期純利益33.1%となっている。同社の主要顧客に大手企業が多く、これら企業の3月決算期の関係で同社の業績ピークが例年第3四半期(1~3月)に到来することを考えれば、中間期としての業績推移は順調であると言えるだろう。実際、売上高の進捗率は前年同期比で0.7ポイント増となっている。売上面は、特に第2四半期が四半期単独で初の10億円を突破するなど好調に推移した。主力の信頼性評価事業は、信頼性試験及び断面研磨の受注が順調だった。またパワーサイクル試験(パワー半導体チップの熱ストレスへの耐久性評価試験)については、主要顧客の受注が好調に推移し増収となっている。微細加工事業では、レーザ加工事業において量産品加工の需要が大きく回復した。試作品加工も堅調、新たにセグメント対象となった表面処理技術事業においても主要顧客からの受注が好調で前年同期比増収となった。その他事業ではバイオ事業に関する受託試験が好調で増収となり、全社ベースでの増収に寄与した。

利益面では、増収に伴い売上総利益率は29.7%(前年同期比0.3ポイント増)と上昇したものの、人件費及び研究開発費の増加により営業利益としては減益となった。人件費の増加は今後の成長戦略に向けた営業部門などの拡販体制の強化、研究開発費の増加は次世代半導体を中心とした研究開発に伴う費用であり、期初事業計画にて予定されているものである。経常利益の減少幅が営業利益に比して少ないのは前年同期の上場費用の剥落、中間純利益の減少幅が大きいのは主に前年同期にあった保険解約返戻金(8百万円)の反動、及び投資有価証券の評価損(10百万円)によるものである。

2025年6月期中間期の業績概要

(単位:百万円)

	24/6期2Q		25/6期2Q			25/6期通期	
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	予想	進捗率
売上高	1,721	100.0%	1,928	100.0%	12.0%	4,000	48.2%
営業利益	170	9.9%	156	8.1%	-8.2%	385	40.6%
経常利益	155	9.0%	155	8.1%	-0.1%	370	42.0%
中間純利益	113	6.6%	92	4.8%	-18.6%	280	33.1%

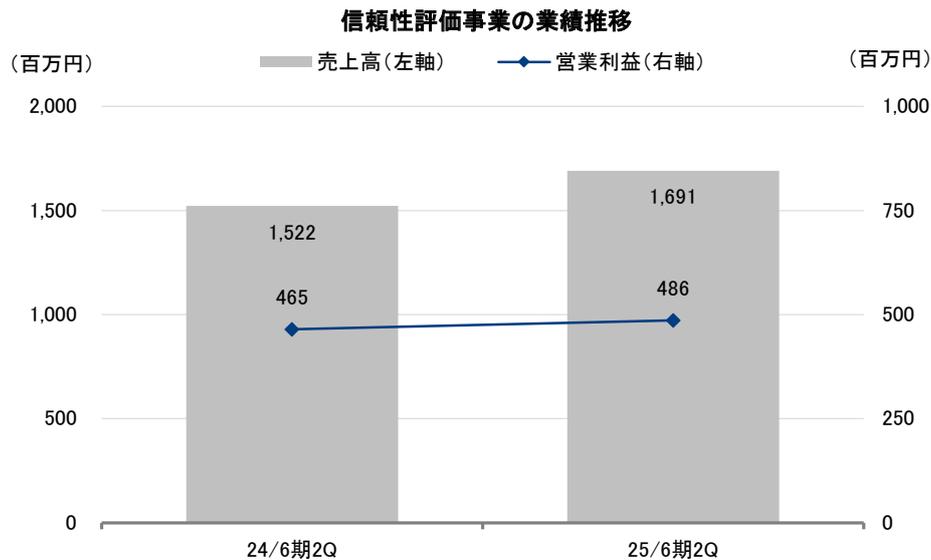
出所:決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. セグメント別の業績動向

(1) 信頼性評価事業

信頼性評価事業の売上高は1,691百万円(前年同期比11.1%増)、営業利益は486百万円(同4.5%増)となった。信頼性試験については環境試験受注が順調で同8.4%の増収、断面研磨は顧客からの引き合いも多く受注を順調に獲得し、同5.0%の増収となった。また2025年6月期計画ではパワーサイクル試験の大きな増収を見込み、期中で21.3%増を計画しているが、中間期時点では前年同期比で32.1%増と好調に推移している。自動車メーカーや車載部品メーカーといった、パワー半導体や電子部品の試験に関する主要顧客からの受注が好調で業績を押し上げた。利益面では増収効果はあったものの、一方で成長戦略に向けた拡販体制強化のための費用増加(42百万円)や、パワエレクトロニクスセンター立ち上げに伴う人件費などの増加(32百万円)により増益幅は売上比で小幅となった。同社は前期に熊本営業所を開設し、2025年6月期は九州地区に拠点を持つ半導体メーカーなどからの受注獲得に向けた営業活動を強化している。また自動車関連の需要が大きい東海地区の営業担当を増強するなど、受注活動を強化している。中間期の業績を見てもその効果が早速表れてきているものと考えられる。

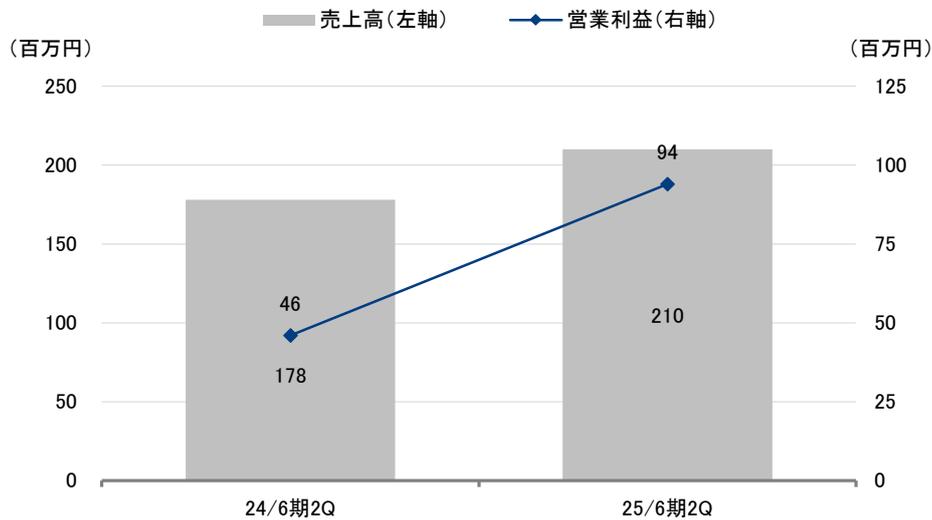


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 微細加工事業

微細加工事業の売上高は210百万円(前年同期比17.8%増)、営業利益は94百万円(同102.2%増)となった。レーザ加工事業においては既存量産品の需要回復を受けて受注が増加し、同10.0%増収となった。量産品についてはコロナ禍での半導体不足やサプライチェーンの混乱によって顧客の最終製品の生産が減退するという状況にあったが、前期より需要の回復傾向が徐々に表れ、本格化してきた。試作品加工についてもメーカーの開発の進捗が思わしくなかったが徐々に進展、前期からの信頼性評価事業とのタイアップによる営業活動の推進もあり、受注が加速している。また2025年6月期より事業の対象となった表面処理技術事業においては、主要顧客からの受注を安定的に得られていることもあって同36.1%の増収となっている。利益面では減価償却費の減少で売上原価が低減したことから大幅な増益となった。

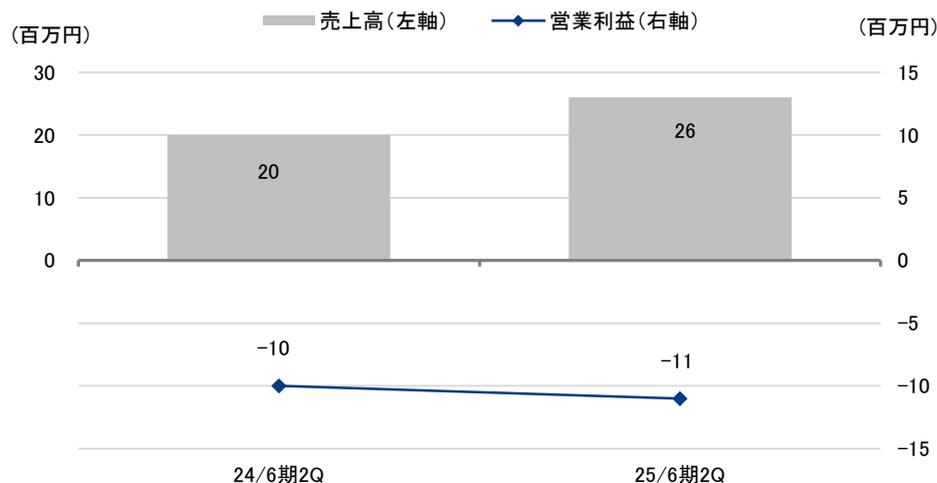
業績動向

微細加工事業の業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) その他事業

その他事業の売上高は 26 百万円（前年同期比 31.4% 増）、営業損失 11 百万円（前年同期は 10 百万円の損失）となった。バイオ事業において医薬品製造部品に関する受託試験の受注が本格化し、好調に推移したことが増収に寄与した。損益面では受託試験に係る消耗品や人件費が増加したことで売上原価が増加し、損失計上となっている。

その他事業の業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

(1) 財政状態

2025年6月期中間期末における資産合計は4,034百万円となり、前期末比106百万円減少した。流動資産は2,542百万円となり、同351百万円減少した。主な要因は、現金及び預金の減少364百万円、電子記録債権の減少57百万円、及び売掛金の増加52百万円などによるものである。固定資産は1,492百万円となり、同245百万円増加した。主にパワエレクトロニクスセンター開設に係る有形固定資産の増加290百万円によるものである。

一方、負債合計は884百万円となり、同100百万円減少した。流動負債は579百万円となり、同109百万円減少した。主な要因は、未払法人税等の減少76百万円である。固定負債は305百万円となり、同9百万円増加した。主な要因はパワエレクトロニクスセンター開設などに伴う資産除去債務の計上20百万円、及び長期借入金の減少15百万円によるものである。

純資産合計は3,150百万円となり、同5百万円減少した。主な要因は、中間純利益の計上92百万円、及び配当の支払98百万円によるものである。この結果、2025年6月期中間期末の自己資本比率は78.1%となり、前期末比1.9ポイント上昇した。上場に伴う資本の充実とともに剰余利益の蓄積も進んでおり、高い財務安全性を有している。

簡易貸借対照表

(単位:百万円)

	24/6 期末	25/6 期 2Q 末	増減
流動資産	2,894	2,542	-351
現金及び預金	1,902	1,538	-364
電子記録債権	130	72	-57
売掛金	622	674	52
固定資産	1,246	1,492	245
資産合計	4,140	4,034	-106
流動負債	689	579	-109
固定負債	295	305	9
資産除去債務	97	117	20
負債合計	984	884	-100
純資産合計	3,155	3,150	-5
資本金	392	392	-
資本剰余金	1,066	1,066	-
利益剰余金	1,697	1,691	-5
負債純資産合計	4,140	4,034	-106
【経営指標】			
自己資本比率	76.2%	78.1%	1.9pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) キャッシュ・フロー

2025年6月中間期末時点の現金及び現金同等物は1,373百万円となり、前期末比364百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは135百万円の収入（前年同期は238百万円の収入）となった。主に税引前中間純利益143百万円、減価償却費145百万円、法人税等の支払額99百万円、未払費用の減少額53百万円などによるものである。

投資活動によるキャッシュ・フローは380百万円の支出（前年同期は168百万円の支出）となった。主にパワエレクトロニクスセンター開設などに伴う有形固定資産の取得による支出379百万円があったことによるものである。

財務活動によるキャッシュ・フローは120百万円の支出（前年同期は462百万円の収入）となった。主に配当金の支払額98百万円、及び長期借入金の返済による支出15百万円などがあったことによるものである。

売上規模の増加傾向に伴い、営業活動によるキャッシュ・フローは安定して獲得できており、株式上場などによって潤沢なキャッシュを確保している状況である。現在は研究開発投資や設備投資を積極的に進めているが、今後もこの潤沢なキャッシュを成長投資に向けて有効に活用していくことが課題となるだろう。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/6 期 2Q	25/6 期 2Q	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	238	135	-103
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-168	-380	-211
財務活動によるキャッシュ・フロー	462	-120	-582
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	70	-244	-315
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,631	1,373	-258

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 6 月期は増収、営業利益は前期並みとして予想据え置き。 パワエレクトロニクスセンターの本格稼働で応需体制強化

1. 2025 年 6 月期の業績見通し

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高 4,000 百万円（前期比 10.4% 増）、営業利益 385 百万円（同 1.0% 増）、経常利益 370 百万円（同 0.9% 増）、当期純利益 280 百万円（同 3.7% 増）と増収増益を見込んでおり、期初の業績予想を据え置いている。2025 年 6 月期も主力の信頼性評価事業及び微細加工事業を中心に拡販を進めることで、前期と同等の増収を計画している。営業利益についてはパワエレクトロニクスセンター建設に伴う関連費用の支出のほか、成長投資としての人件費及び研究開発費の増加により前期並みの計画としている。上期は期初に計画した拡販体制強化策が順調に進捗しており、売上・利益面で成果が表れていることから、例年大手企業からの試験需要が高まる下期に向けての期待は大きい。拡販体制強化策の内容は熊本営業所を開設した九州地区での半導体業界をターゲットとする販路拡大や、東海地方の自動車業界の拡販推進、微細加工分野の案件開拓といったものである。また高い需要増が見込まれるパワー半導体の試験需要に対応するためのパワエレクトロニクスセンターの本格稼働や検査設備の増強といった、受注を切り盛りする側の対応も整えることで業績拡大に向けた取り組みを進めている。

売上面をセグメント別に見ると、信頼性評価事業については前期比 10.2% 増の 3,520 百万円を見込む。パワー半導体向けの試験であるパワーサイクル試験の受注増を中心とした成長を図ることとしているが、同試験の中間期時点の受注実績売上高ベースで前年同期比 32.1% 増加と、通期目標（前期比 21.3% 増）を上回る状況である。九州地区の受注は堅調であり、年商で 1 億円程度の増収が見込まれている。また自動車関連では大手自動車メーカー各社や自動車部品メーカーからの需要が伸びている。自動車の電動化に関しては EV、HV、PHV、FCV など複数の実装タイプがあるが、そのいずれにも PCU（Power Control Unit：動力を管理するためのシステム）を搭載しており、そこではパワー半導体を使用されている。メーカー各社は自動車の電動化に関して研究開発を高度化させており、結果として試験需要も高まっている。自動車部品や自動車以外の電子部品でもパワー半導体の利用の裾野が広がっており、同社はその試験需要の取り込みに向けて自動車メーカーや半導体メーカーを中心に拡販を進めている。微細加工事業については、前期比 14.3% 増の 437 百万円を見込む。レーザ加工事業や試作品加工事業での需要回復傾向を背景とした受注増が継続する見込みに加え、表面処理技術事業も安定して収益増を確保していること、さらにガラス基板などの新しい素材加工分野での新たな需要獲得への見込みを踏まえたものだ。その他事業については前期比 8.7% 減の 42 百万円を見込む。バイオ遺伝子検査需要の回復待ちの状況が継続することを踏まえてのものだが、上期は前年同期比 31.4% 増収であり、期初の見込みより回復が早まっていることから、上振れが期待される。

利益面では、増収効果は期待されるものの、パワエレクトロニクスセンター関連費用や次世代半導体関連の開発費用の増加などの要因で、営業利益としては前期比 1.0% 増と前期並みの水準となる見込みだ。

今後の見通し

2025年6月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	3,623	100.0%	4,000	100.0%	10.4%
営業利益	381	10.5%	385	9.6%	1.0%
経常利益	366	10.1%	370	9.2%	0.9%
当期純利益	270	7.5%	280	7.0%	3.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業環境

(1) 自動車の電動化の動向

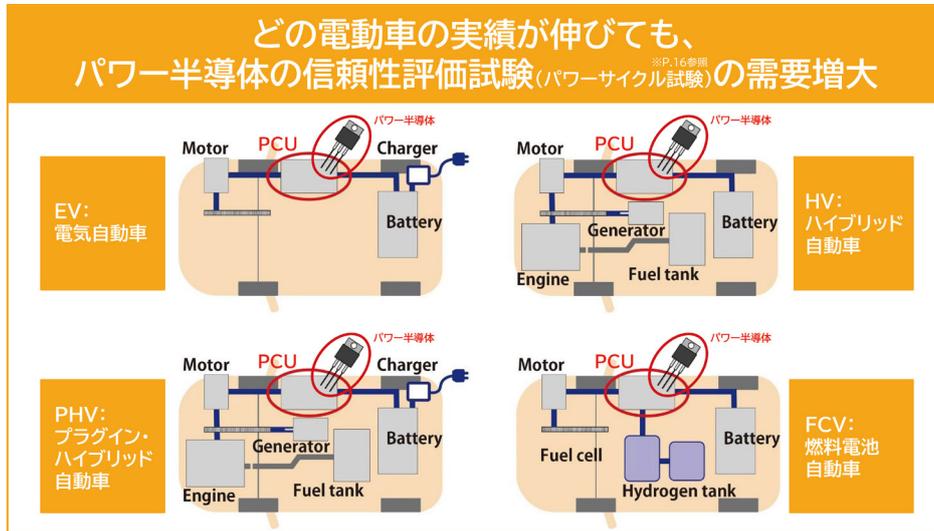
経済産業省は2021年6月、「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」（改訂版）を発表し、自動車部門について、乗用車は2035年までに新車販売で電動車100%を実現、商用車については、小型車は2040年までに電動車・脱炭素燃料車100%を目指し、大型車については2030年までに2040年の電動車の普及目標を設定するとしている。日本国内における電動車の普及は海外と比較して遅れを指摘されているが、政府としても本格的な電動車の普及に向けての具体的な目標を定めている。

大手自動車メーカーは、自動運転と並行して電動車の研究開発を積極的に推進している。トヨタ自動車<7203>は2021年12月、2022年～2030年の9年間の電動化投資（研究開発・設備投資）額を合計8兆円とすると発表している。このうち4兆円をBEV（バッテリー式電気自動車）の投資に向け、残る4兆円をHEV（ハイブリッド自動車）・PHEV（プラグインハイブリッド車）・FCEV（燃料電池自動車）への投資に振り向ける計画である。これにより、2030年までに30車種のBEVを展開し、世界で350万台を販売するとしている。日産自動車<7201>は2023年2月、長期ビジョン「Nissan Ambition 2030」（2021年11月発表）で公表した電動車の投入モデル数を見直し、2030年度までの電動車両の投入モデル数を19車種のEVを含む27車種とすることを発表した。これによりグローバルでの電動車のモデルミックスは55%に上昇する見込みとなる。「Nissan Ambition 2030」においては、今後5年間で2兆円の投資を行い、車両の電動化と技術革新を加速させるとしている。本田技研工業<7267>は、2024年5月、電動化に向けた取り組みを発表し、2040年にグローバルでのEV/FCEVの販売比率を100%とする目標に変わりはないとともに、2030年までにグローバルEV「Honda 0シリーズ」を全世界で7モデル投入すること、及び2025年度中にモバイルパワーパックを4個搭載する超小型モビリティを日本へ投入することを表明した。また財務戦略として、2020年から2030年までの10年間で約10兆円の資源投入を計画することとした。後半の2026年度～2030年度までの5年間だけでも6.5兆円の電動・ソフト投資となる。

このように、大手自動車メーカー各社が電動車関連の研究開発を推進していくなかでは、そのコントローラー部分で使用するパワー半導体に関する信頼性評価が必須となる。パワー半導体は電動車であればどのタイプでも使用されるため、各自動車メーカーから同社への引き合いは今後も順調に増加していくことが期待できるだろう。ただし、短期的な目線では米国のトランプ政権を巡るEV周りの不透明感の高まりなどもあり、注視が必要な側面もありそうだ。

今後の見通し

電動車におけるパワー半導体の利用方法



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

(2) 半導体市場の動向

日本貿易振興機構 (JETRO) は 2024 年 12 月、世界半導体統計 (WSTS：世界の半導体メーカーが自主的に加盟している、半導体市場に関する世界的統計機関) による「2024 年秋季半導体市場予測」の発表内容を紹介している。同予測によると、2025 年の世界市場規模については、前年比 11.2% 増の 6,970 億米ドルと推計しており、ロジック (同 16.8% 増)、メモリー IC (同 13.4% 増) のさらなる拡大を見込む。AI 関連では、データセンター向けの投資の継続に加え、AI 機能を搭載したデバイスの増加などが需要拡大に寄与するほか、世界経済の緩やかな成長を契機に、すべての種類の半導体でプラス成長となる見通しとした。地域的にも全地域での市場拡大が見込まれ、米州 (同 15.4% 増)、アジア大洋州 (同 10.4% 増) は 2 年連続 2 ケタ成長、日本については同 9.4% 増、円ベースでは同 8.3% 増の 7 兆 7,240 億円になると予測している。

また、経済産業省は 2024 年 12 月、GX (グリーントランスフォーメーション) 実現に向けた投資促進策を具体化する「分野別投資戦略」を改定した旨を発表した。半導体分野においては、GX 実現のためにも先端性の高い半導体の確保が重要であるとして、2030 年に、国内で半導体を生産する企業の半導体関連売上高の合計 15 兆円超を実現する目標を掲げた。そのため、政府の支援により大規模な投資案件を推進するための予算措置を講じている。なかでもパワー半導体は電力の変換用途に用いられるものとして、性能の向上が消費電力の削減に直結するとの認識のもと、今後激化が予想される国際競争を勝ち抜くためにも国内企業個社の技術的優位性を生かしつつ、国内での連携や再編を図り、日本全体としてパワー半導体の競争力を向上する必要があるとしている。今後もグローバルにおいて、日本を欧州・米国と並ぶ世界の第三極の拠点とする方針を明らかにした。なお同省では特に省エネ性能に優れた SiC パワー半導体の市場は、今後 10 年間で約 24 倍 (約 1,400 億円から約 3.4 兆円) に拡大すると予想している。

■ 成長戦略

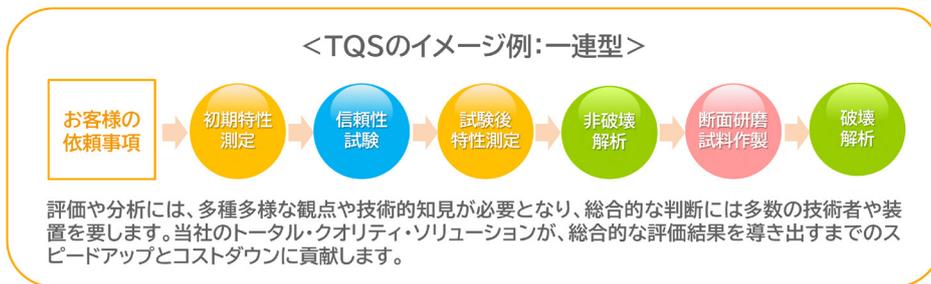
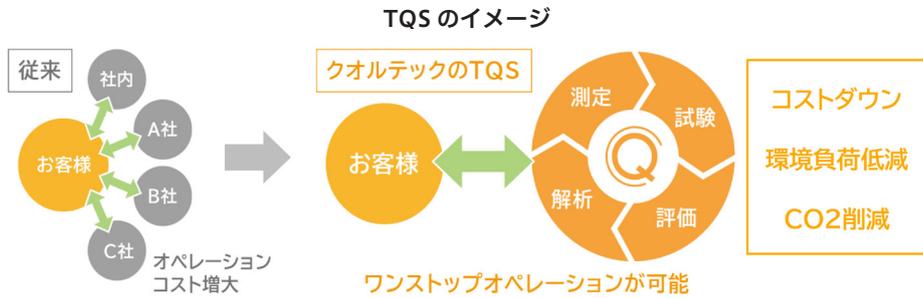
専門性・技術力・TQS、それぞれの継続進化により高い成長を目指す

1. 強み

同社の強みは「電気系統における幅広い専門性」、「高い技術力」、「TQS の提案力」の 3 点に集約される。「電気系統における幅広い専門性」としては、同社が物理学、化学、電気工学、生化学といった幅広い学術領域をカバーする専門家集団を擁していることを指す。これにより自動車業界をはじめ、エレクトロニクスメーカーや基板メーカー、バイオ関連企業といった幅広い業界の大手企業を顧客とした、専門性の高い技術サービスの提供が可能となっている。「高い技術力」は人的資産と物的資産に支えられている。人的資産としては、社員数 242 名（2024 年 6 月末現在）のうち 81% を占める技術・研究職の存在がある。これらの技術者は信頼性評価、微細加工、その他（バイオ関連等）といった各分野の事業における実務を通じてノウハウ、知見や技術力を養い、蓄積している。また世の中が必要とする研究を先取りして進め、新たな事業分野の創出に挑戦するといった研究開発のスタイルを維持している。このような対応姿勢は顧客企業との新たな受注の商談などにおいても有利に働くと考えられる。

物的資産は積極的な設備投資によって、高度な分析や検査に必要な高い性能を有する装置・設備を積極的に導入していることである。最先端の設備をはじめ、110 種以上、450 台以上の設備を保有し、顧客の高度な検査ニーズなどに対応しており、パワエレテクノセンターの本格稼働もその一例である。「TQS の提案力」は、「顧客の困りごと」に対してトータルな提案を行い、ワンストップオペレーションで解決するサービス提供の方法を指す。顧客の製品品質や、品質管理面などに関する課題や悩みごとに対して、同社の擁する専門性や技術力を武器に、解析・測定・試験・評価といった点を含めて的確な提案をワンストップ型で行えるところが強みだ。さらに同社の信頼性評価事業では、顧客の研究・先行開発から量産開発、上市後までの局面を一気通貫でカバーするため、顧客としては同社に発注するだけで全工程の評価を済ませられる。この点はスイッチングコストの高さとして表れ、競合他社に対する高い参入障壁を築いている。

成長戦略



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

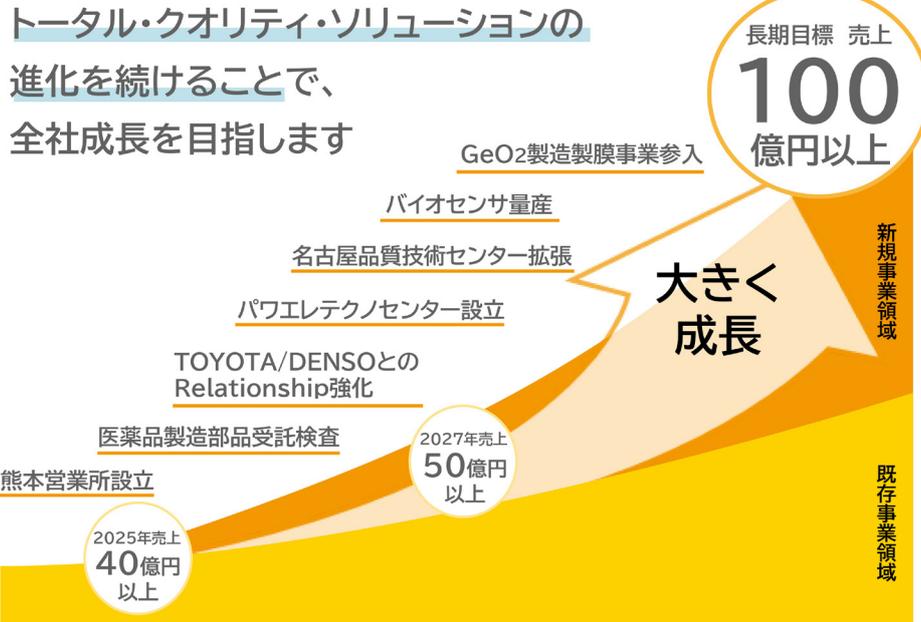
技術的に高度で難易度の高い評価試験については、専門的な知識に加え、高機能な設備を使用することが多いため、製品を開発するメーカー内で行うにはコストが高く、外部委託のニーズが拡大している。加えてそのような試験は機密情報を多く含むため、競合の可能性のある他の企業グループの系列会社に委託するのは情報流出への懸念から難しい。その点、同社は資本的に独立した企業であり、信頼性に加えて透明性や公平性というメリットを顧客から評価されることが多く、同社の強みを支える要素にもなっている。

2. 成長戦略

同社は2024年6月期から2027年6月期の経営目標として、各事業において事業機会を確実に捉え、成長の可能性を広げる期間とし、2027年6月期の売上高を50億円以上、営業利益率を15%以上とするとともに、設備能力を15%増強、人員を30%増強することを目標としている。中長期の目標としては、TQSの進化を続けることにより既存事業領域に加えて新規事業領域へと事業内容を拡大し、長期的には売上高100億円以上を目指す。

成長戦略

成長イメージ



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

(1) 全社成長戦略

TQSにより、顧客からの依頼に対して測定、試験、解析、評価といったすべての作業をワンストップで提供し、顧客の困りごとを解決することで受注高を拡大する。この方針で各事業を進めることで全社ベースの売上・利益の拡大につなげる。同社としてはTQSを推進するためにはさらなる進化が必要としている。主な理由の一つとなるのは市場動向である。同社が主力分野とする自動車産業は、「CASE」(Connected(つながる)、Autonomous(自動運転)、Shared(共有)、Electric(電動化)の4つの領域の頭文字による造語)といった領域での進化が求められ、大きな変革の時期にある。今後の自動車開発の比重はハードウェアからソフトウェアに重点が置かれるが、自動車の設計・開発の考え方も大きく変わる。従来は設計・開発した仕様を実車・実機を用いて検証し、品質・性能を作りこむ方式であったが、今後はバーチャル技術を活用して、設計した内容を都度机上検証しながら開発を進める方式に変わる。その場合、ハードを含めた品質面の検証も設計工程で行う必要があり、ハードウェアの信頼性評価も従来より早い工程で必要になる。同社のように車両の研究開発の早期段階からメーカーと共に対応している企業はより重宝されると見られ、同社としてもTQSを進化させることでビジネスチャンスが拡大すると考えている。自動車以外の分野でも電子機器におけるソフトウェア開発の比重が増すにつれ、ハードウェアの信頼性評価が外部委託される機会の増大が予想される。そのようなチャンスに対してTQSによるワンストップサービスによる対応を進めるものだ。もう1つの理由として、競合他社でも同社のTQSのようなワンストップ型のサービスを展開しており、TQSの進化が必要という事情がある。また3つ目の理由としては信頼性評価の拡販だ。同社によれば2025年6月期中間期の売上高に占めるTQSに係る売上比率としては、環境試験が45%なのに対して、研磨や分析といった工程に係る売上比率はそれぞれ13%、12%と低い水準にある。研磨や分析の工程は信頼性試験の後工程となることが多いため、顧客の研磨や分析に対するニーズを取り込むためには、TQSによって信頼性評価の内容を高めて後工程を含めた受注確度を高めることが必要となる。

成長戦略

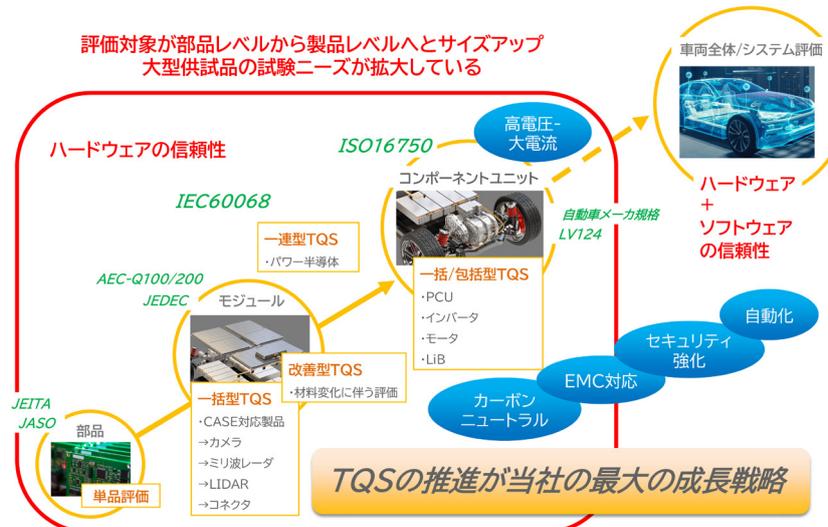
なお、同社はTQSとして4つのタイプのソリューションを有している。「一連型」は試験、解析、試料作製、解析の一連の作業を行うもの、「改善型」はレーザーによる微細加工や表面処理を駆使した改善作業、「一括型」は複数の信頼性試験項目を実施するもの、「包括型」は規格調査、試験実施、規格認証といった作業を包括的に行うものである。同社はこれらのソリューションを進化させることで顧客の高度化する試験ニーズに柔軟に対応するつもりだ。自動車業界を例にとれば、CASEによって信頼性試験の評価対象が部品レベルから製品レベルへとサイズアップしていくことが想定される。評価対象に対して最適なTQSのタイプを選択することによって顧客の信頼性評価ニーズに対応する考えである。部品については従来の単品評価、一つの機能単位である「モジュール」については一括型や改善型、動力部などのコンポーネントユニットについては一括型や包括型、パワー半導体は一連型といったような具合である。このように車両の幅広い試験に対応すべく、TQSを進化させることで成長戦略につなげていく。

TQSの4つのタイプ



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

TQSのCASEへの対応イメージ



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

(2) 事業別戦略

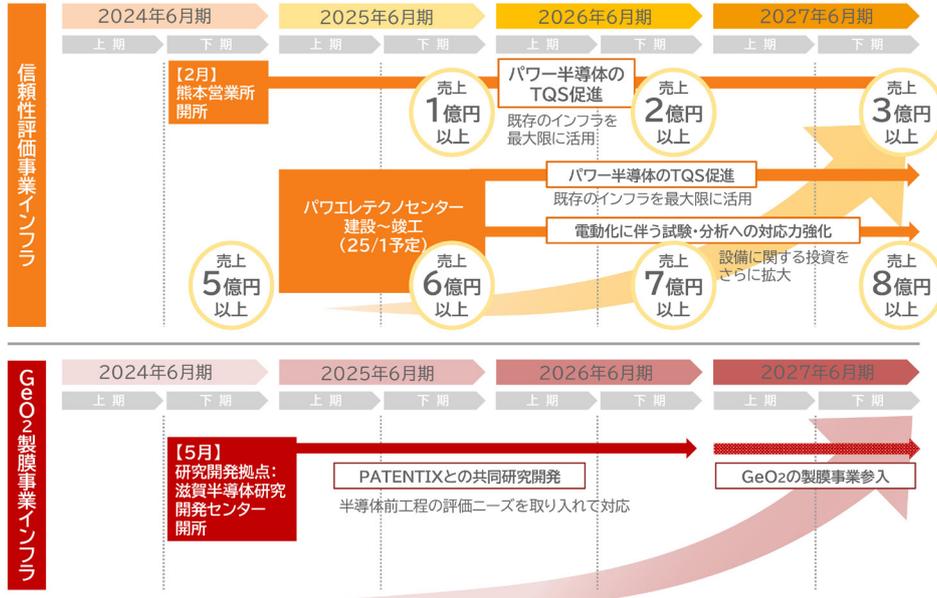
信頼性評価事業においては次世代半導体への対応を強化する。自動車の電動化によってパワー半導体の採用も進むことが見込まれ、同社としては2019年から2025年にかけてのEV/HEV向けパワー半導体の年平均成長率を23.9%と予測している。前述のように同社は自動車の電動タイプにかかわらず、信頼性評価試験への対応が可能であり、今後もこの需要拡大を取り逃さないために4つのサービス戦略を進める。1点目は「環境試験のサービス」である。電動車特有の部品に対する環境試験への対応を強化する。同社では既に環境試験において電動車向け部品への試験には対応しているが、高度化する部品群に対応すべく、防塵防水試験、耐候性試験、耐薬品・耐ガス試験、難燃性評価といった対応に向けて技術レベルを上げる。2点目は「分析のサービス」である。必要な分析機器などを増強して高機能樹脂評価に対応する。3点目は「故障解析のサービス」である。故障解析技術を追求すべく、非破壊観察が可能な超音波顕微鏡を増設するほか、国内唯一の反り測定装置を設置する。4点目は「パワーサイクル試験のサービス」である。次世代半導体に対応した新規試験を拡大する。

次世代パワー半導体についてはさらに、新たな半導体材料を使用するものについても取り組みを進める。現在パワー半導体向けの素材としては、Si（シリコン）及びSiC（シリコンカーバイド）が主流で、Siは量産段階、SiCは実用化段階にある。現在研究中で今後期待がかかる素材には、GaN（窒化ガリウム）、Ga₂O₃（酸化ガリウム）、ダイヤモンド、GeO₂（二酸化ゲルマニウム）といったものがあるが、同社は特に低コストで高出力なGeO₂に着目している。GeO₂はSiCに比較してワイドバンドギャップが大きい（高耐圧・高電圧・高温動作が可能で小型軽量化も可能）とされており、次世代パワー半導体としてのシェア拡大が見込まれると考えている。そのため同社は2023年12月、Patentix（株）と資本業務提携を行った。Patentixは立命館大学発のベンチャー企業で、世界で初めてSiC上のルチル構造二酸化ゲルマニウム（r-GeO₂）製膜に成功した。同社とPatentixは「びわこ半導体構想」という官民の連携プロジェクトに参画している。このプロジェクトは最先端半導体材料の研究開発から知財・経営戦略に立った社会実装までを網羅する、国際的な半導体産業拠点を琵琶湖地域に作る構想で、琵琶湖の水資源や広域交通基盤という半導体産業向きの地理的状況を利用した一大拠点化の構想である。地元の半導体関連企業のほか、滋賀県、京都府、草津市といった公的機関や金融機関が参画する。今後同社とPatentixとの資本業務提携に基づく新プロジェクトが稼働するものと思われるが、それらは本構想の一環として行われるものと予想する。国内の半導体関連企業やメーカー各社もこの構想に注目しているようであり、プロジェクトの具体化が進めば、参画を申し入れる企業も増加するものと見込まれる。

Patentixは今後GeO₂を用いた半導体基板やパワーデバイスの研究開発を進めていくが、同社としてはPatentixとの協業によってこの半導体に関する知見を深め、エピウェハの製膜や分析・評価を経ることで分析評価領域（TQS領域）を拡大していく。なお今後のロードマップとしては、2027年6月期にGeO₂の製膜事業参入を目指している。

成長戦略

GeO₂ 半導体の今後のロードマップ



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

微細加工事業の成長戦略としては、「ヘルスケア」を今後の注力市場として攻略を進める。特に成長市場であり、微細な加工が必要となるバイオセンサ市場に参入する。同分野は開発サイクルが5年から10年と長く、安定した受注が見込まれる。また一度受注すると継続した受注の可能性が高くなるため、競合他社にとっての参入障壁が高くなる傾向がある。2022年6月期の市場規模は3兆2,718億円であるが、2030年には5兆5,175億円(年平均成長率8.3%)が見込める有力市場である。その他事業の成長戦略は、医薬品製造部品評価への新規参入である。世界のバイオ医薬品の市場規模は2030年には2020年比約2.5倍の7,680億米ドルに成長する見込みであり、有望な市場だ。同社は日本国内でも厚生労働省によるバイオ医薬品製造拠点の整備事業が始まったことや、国家戦略として国産ワクチンの開発生産体制強化施策が打ち出されていること、バイオ医薬品製造部材の需要増加(使い捨て部材の需要増加)といったことを背景に、バイオ医薬品製造部材の安全性や安定性試験の需要が増加することを見込み、厚生労働省の「ワクチン生産体制等緊急整備事業(第3次公募)」に応募した。その結果、「シングルユースバッグ」と「アッセンブリー用部素材」の品質等評価を受託した。今後の同事業の業績動向に注目しておきたい。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp