



2024年2月29日

各位

会社名 株式会社 クオルテック
代表者名 代表取締役社長 山口 友宏
(コード番号：9165 東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理本部長 池田 康稔
(TEL. 072-226-7175)

2024年6月期 第2四半期決算説明会動画配信およびQ&A掲載のお知らせ

当社は、2024年6月期 第2四半期の決算説明会動画、および決算に関するQ&Aを掲載いたしましたので、お知らせいたします。なお、Q&Aにつきましてはご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

1. 2024年6月期 第2四半期決算説明会動画 URL：
<https://www.youtube.com/watch?v=ItDZguyMWXQ>

2. 2024年6月期 第2四半期決算説明会 Q&A

Q：自動車業界では検査不正が報道されています。今後の御社の業績で先行きが不安なのですが、どのようにお考えですか。

A：短期的には不正発生がネガティブに働く、例えば売上減によるコストカット、開発の停滞、投資に消極的になる等の可能性があると考えられます。不確実性が多く、予測し難いところですが、当社への業績影響が全くないとは言い切れないと考えております。

しかしながら、長期的には独立系検査会社である当社にとって追い風になると考えます。なぜなら自社内だけでなく外部でも同じ検査を行うことで、自社への牽制に繋がることになります。また、世界標準では検査は外部に出すのですが、日本メーカーは社内で行うことが多く、今後は日本においても、世界標準の潮流として外部に出し品質を担保するという流れになってくると考えております。

Q：売上の進捗率について修正予測に対し47%とあるが、残り半期で達成できるのでしょうか。また売上に季節性があれば教えてください。

A：決算説明資料の四半期売上高推移にも記載しておりますが、当社の売上は信頼性評価事業が第3四半期にピークを迎える季節性があります。昨年度の第3四半期は9億2千万円でございますが、今年度は第1四半期、第2四半期も前年同期比で増収であり、第3四半期も

受注状況は引き続き好調ですので、修正目標に対し十分達成の見込みです。

Q：パワーサイクル試験の端境期とはどういうものですか。

A：現在、パワー半導体素材はシリコンからシリコンカーバイドへの移行が進んでいます。新しい素材変更を伴う半導体開発の初期段階では、品質が安定せず、長期試験に耐えられない試験サンプルが発生することがしばしばあります。パワーサイクル試験の売上は設備稼働期間に比例しますので、このような状況が続くと設備稼働に影響を及ぼすこととなります。過去の経験値からある程度、このような状況が発生することは想定していましたが、当期は想定を超える短時間試験が多く発生しました。

Q：各セグメントの売上構成比はどのようなものでしょうか。

A：各セグメントの上期実績売上構成比は、信頼性評価事業が約89%、微細加工事業が約7%、その他事業が約4%となっております。また、信頼性評価事業は分析、解析、環境試験などを含む信頼性評価試験、断面研磨、半導体に特化したパワーサイクル試験の3つに分かれています。信頼性評価事業内における売上構成比は、信頼性試験が約50%、断面研磨が約34%、パワーサイクル試験が約16%になります。

Q：世界市場でのEV車の販売数について失速感を感じますが、クオルテックはその影響により減収になるのでしょうか。

A：当社が注力するパワー半導体は、EV、ハイブリッド等、どの電動車にも使用されており、仮にEV市場が予想通りの成長性を実現しない場合においても、当社へのパワー半導体試験需要には大きな影響はできません。また、当社の受注は上市前の開発段階への関与度合いが非常に高いため、上市後の販売台数は当社の業績に直ちに影響するものではないと考えています。

なお、電動化の動きは自動車に限ったものではなく、例えば農機具、建機、ドローン等へ進んでいくと考えており、それらの開発段階での当社の試験ニーズは上がるものと考えています。

Q：現在の株価についてどのようにお考えでしょうか。また、目標の株価（時価総額）はありますか。

A：昨年7月に上場し、目標株価についてまずは売り出し価格以上を目指しておりますが、現在の株価に関しては、株式市場が決めるものですのでコメントは差し控えていただきます。ただし、当社の企業理念にもありますように正しい経営を行うことで業績を着実に伸ばしていきたいと考えております。その結果として、企業価値の向上、すなわち株式時価総額の向上を目指すことが、株主様への最大の務めであると考えております。全社一丸となって社業に邁進したいと考えておりますので、ご支援のほどよろしくお願いたします。

Q：クオルテックの強みと弱みを教えてください。

A：当社のお客様であるメーカーサイドは、複数の試験をアウトソースするため、同一の会社で多くの試験を完結させたいというニーズをお持ちです。当社は約 180 種類の幅広い検査メニューと、110 種以上、450 台以上の設備を保有しており、従業員の約 80%が技術職で、3 世代からなるキャリアと若さを両立した組織構成により、ノウハウ・知見の蓄積と、技術力・分析力の研鑽を行っております。この体制を整えていることにより多種・多様な試験・分析に対応できる「トータル・クオリティ・ソリューション」を提供できることが当社の強みです。また、幅広いニーズにワンストップで応えられるもう一つの理由として、パイロットライン（ものづくり機能）を持っていることがあげられます。開発段階から入り込むことで量産段階でもお客様からまず一番に発注していただけることに繋がります。昨今では、資本関係に縛られない中立の第三者が担う検査外注の重要性が高まっている状況下で、当社は独立系検査会社でありスピード感も有しているという強みを発揮しております。これらの強みが合わさり、競合にはない優位性となっています。

弱みは、強みである独立系であるがゆえに、子会社系検査機関と違い親会社からの受注はなく、独自で精力的に開拓する必要があるということになります。

Q：上場してから変わったことがあれば教えてください。

A：上場してからは、信用力の向上からビジネスチャンスが広がったと実感しております。具体的には多くの企業から協業のお話をいただけるようになりました。また、人材採用力で優位性が上がりました。また、上場してから IR 取材依頼が増えてきたことで、公表値への責任が重くなったと受け止めております。

Q：パワー半導体向けの信頼性評価試験の現在の稼働率はどの程度でしょうか。予想通りに売上が増加した場合、分析装置を追加投資することも計画に含まれているのでしょうか。また、売上増加のために人員を増やす必要があると思いますが、人員計画はどのようになっていますでしょうか。

A：2024 年 6 月期 第 2 四半期時点の稼働率は、パワー半導体の端境期でもあったため想定を超える短時間試験が多く発生したことから伸び悩みました。ただし、中期成長戦略資料の 16 ページにもありますように、第 3 四半期以降のお客様からの引き合いや将来的なパワー半導体市場の成長に合わせて、手狭になってきました各建屋の機能を集約したパワエレ試験センター（仮称）を建設する予定です。それに伴う設備投資や人員増加も同時に図り、試験能力を強化し、パワー半導体市場への展開を拡大させていきます。また、パワー半導体以外の好調な試験種（分析、断面研磨等）に関しても、パワエレ試験センターの竣工により発生する既存エリアの空きスペースに増強を図り、既存事業も伸ばしていく考えです。

Q：他社と比較してクオルテックの断面研磨事業の優位性を教えてください。

A：断面研磨は最終実物検査があるため必須の検査工程となっており、その工程を当社が事業化している点が、技術力、コスト面において優位性をもたらしております。また、技術力の承継が重要な事業のため、お客様サイドでは人や体制の問題から外注する傾向になっています。当社の断面研磨事業は機械で行うもの、職人の技術によるもの、薬品で行うもの、3部門に分かれており、お客様の要望に合わせてそれぞれの手法を組合わせて対応することができます。また、信頼性評価試験と組み合わせることで前工程、後工程の検査を一気通貫で行うことができる点も当社の強みになっています。

Q：Patentix 社の研究開発段階の信頼性評価試験はクオルテックが有償で行うのでしょうか。それとも、共同開発ということで無償にて行うのでしょうか。

A：業務提携による二酸化ゲルマニウム（以下、GeO₂）半導体/GeO₂半導体ウエハ/GeO₂半導体デバイスの評価（分析・試験）、共同研究・開発、ウエハ製膜製造、GeO₂半導体研究開発に対する各種支援も含め、当社が Patentix 社に対し行う業務は基本的に有償となります。ただし、開発フェーズの中では無償で対応するものも今後出てくる可能性がございます。

Q：各事業部の成長ドライバーを教えてください。

A：主要事業の成長ドライバーについて説明させていただきます。

1. 信頼性評価事業：信頼性試験や断面研磨などの、高度な技術を集積したサービスは、顧客の製品品質向上に貢献しており、好調に推移しております。電気自動車向け半導体試験のパワーサイクル試験では、次世代パワー半導体の試験に注力することで、製品の信頼性や耐久性を高め、業界の伸びに適応した成長を目指しております。
2. 微細加工事業：今後、医療グレードのバイオセンサ加工に携わります。一般品と比べて認証のハードルが格段に上がるもので、全国でも有数のレーザ加工設備と技術を駆使して、微細加工や複雑なパターンの作成を実現し、高い精度と効率を提供することで顧客のニーズに応えます。
3. その他事業：当社の得意分野が活かせる、高度な検査技術を要するヘルスケア分野への進出を展開して参ります。具体的には、ワクチン生産体制等緊急整備事業において、協業先との「シングルユースバッグ」と「アッセンブリー用部素材」の品質等評価事業に注力し、検査プロセスを規制コンプライアンスに準拠させ、顧客の信頼を確保します。
4. 半導体事業：さらなるワイドバンドギャップと、コスト面、環境面でも優位性がある「二酸化ゲルマニウム（以下、GeO₂）」に着目しております。まずは、当社の強みを生かせるパワー半導体の分野で、協業先との共同開発を通じて GeO₂ の社会実装に向けた取り組みを目標にしたいと考えております。さらには GeO₂ のポテンシャルを活かし、鉄道や新幹線、宇宙用パワーデバイスなど高負荷の環境にも耐える商品の開発など、新たな市場や収益源の開拓を目指します。

Q：今後 M&A は検討していますか。

A：現段階では検討しておりません。

Q：SDGs や ESG への取り組みを教えてください。

A：SDGs の取組みの一部として、国境なき医師団や近隣の小学校へ寄付しております。事業が拡大しても創業からのホスピタリティ精神を大切にしていきたいと思ひ、紛争や災害で医療サービスを受けられない人々や近隣の子供たちを一人でも多く笑顔にしたいと思ひます。また、今後、環境配慮プロジェクトや地域社会貢献プロジェクト、サステナビリティマネジメントを通じた取り組みを展開していく予定です。

Q：今後の IR 施策についてはどのような考えでしょうか。

A：当社は投資家の皆様とのコミュニケーションを図る機会を今後増やしていきたいと思ひております。その中でも決算説明会は重要な場と考えています。決算説明会は半期毎の開催を予定しておりますが、情報開示が投資家の皆様にとって有益と判断した場合は、柔軟に開催する考えです。

以 上