

第29期 事業報告書

自 令和元年10月1日
至 令和2年 9月30日

◇事業活動の現況に関する事項

1. 事業の全般的状況及びその成果

29期は売上高前年度比-34%と大幅減収となった。主な要因は前年度最も取引の多かった海外の顧客から前年度比50%の値引きの要求があったが、値引きを受け入れる事を拒否した事により、当該顧客分減収となった。

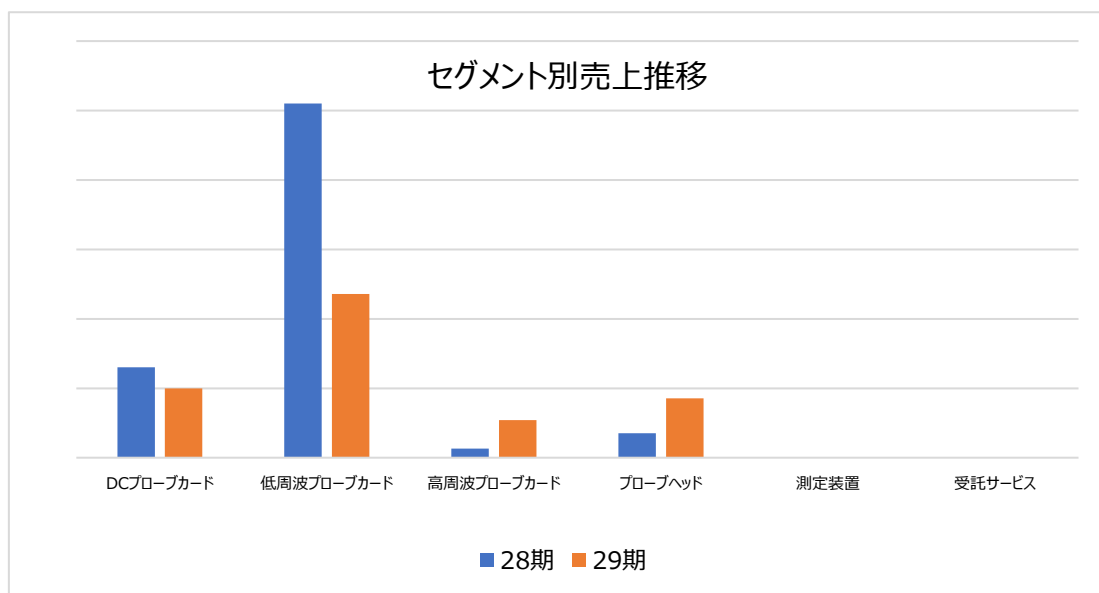
一方で純利益は前期比+105%と大幅増となった。これは当社の中長期経営目標を達成するための動きを加速できた。

当社が目指す経営を実践する為には、大きなお客様への依存度を減らし、当社が2007年に開発を開始した高周波プローブの販売強化、既存・新規製品の品質向上、新たな製品の開発が重要となる。29期は当社が望むセグメントの成長が見られ、30期に向けて製造・販売・技術の力を集め新しい製品群でのビジネス展開を実行する。

2. 売上高状況

	売上高(前年度比)	純利益(前年度比)
29期(2020/10/1~2021/9/30)	-34%	+105%

【セグメント別売上】



3. 資金調達状況

29期：新規借入はありません。

4. 設備投資状況

Nikon製 NEXIV：約13,000,000円

中長期の目標を達成するための一つのポイントとして、当社が製造する製品の組立精度の向上、お客様が安心して弊社プローブを使って頂くための位置検査試験を実施する必要があります。従来Olympus製のSTM7と言うマニュアル式の測定顕微鏡を用いて出荷検査を実施していたが、検査員の測定精度バラツキ±1~2um程度が発生し、真値を求める事が困難な状態であった事から、新規で自動CNC測定機を導入し正確にプローブ位置検査を実施できる環境を整えた。

5. 従業員の状況（系列会社を含む）

従業員数（内パート従業員数）	前期末比	平均年齢	平均年齢
25名（内5名）	2人増	40.25歳	40.25歳

当社の従業員平均年齢が40歳を超えた事もあり、今後も持続的に経営を遂行する為の若返りを目標としてリクルートメントに注力した結果、30代前半の新規戦力（2名）を獲得する事に成功した。当社の長期目標を達成する為には、従来的人员でも達成は可能ではあるものの、長期目標を達成した先に繋がらない。そのため29期からは新しい人材の獲得と教育を行い、当社事業が長期にわたり安定的にリソースに不足の無い状況を作る事により、安定した製品製造能力・新規開発が可能になる。

2020年11月30日現在