



2021年3月期

決算説明会資料

2021年5月25日

 **ワイエイシーホールディングス 株式会社**

(証券コード: 6298)

<http://www.yac.co.jp>

▲ 将来見通しに関する記述についての注意事項

このプレゼン資料で述べる将来の当社に関する見通しは、現時点での情報を元に作成したものです。

当社グループのお客様である半導体等の業界は技術革新のスピードが速く、競争の激しい業界です。

また、世界経済、為替レートの変動、各業界市況、設備投資の動向は、当社グループの業績に直接的・間接的に影響を与える様々な外部要因があります。

したがって、実際の売上高および利益は、このプレゼンテーション資料に記載されている予想数値とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。

Contents

1. 2021年3月期連結決算の概要

…………… 取締役常務執行役員
財務統括本部長

畠山 督

2. 中期経営計画への経営戦略

…………… 代表取締役社長

百瀬 武文

3. 中期経営計画における期待製品

…………… 取締役専務執行役員
事業統括副本部長

伊藤 利彦

4. 質疑応答



1. 2021年3月期連結決算の概要

…………… 取締役常務執行役員
財務統括本部長 畠山 督

■前年対比 増収・大幅増益

- ・半導体・自動車業界向けが好調に推移し、前年度の赤字から大幅増益
- ・ディスプレイ関連と産業機器関連は回復進まず、明暗分かれる

<メカトロニクス関連事業>

- ・HDD関連、パワー半導体関連、自動車関連、5G関連が好調
- ・旺盛な需要が続いており、今後も期待できる

<ディスプレイ関連事業>

- ・中国の経済活動再開により、市場は動き始めた
- ・価格競争の激化に加え、不具合対応により利益圧迫

<産業機器関連事業>

- ・在宅勤務の増加によりクリーニング業界は深刻な打撃
- ・中国市場を含め、医療リネン業界向けに展開を図る

<電子機器関連事業>

- ・電力会社向けの制御通信機器が安定的に推移
- ・人工透析装置は一時減産の動きも、後半は回復

1-2 事業結果



前年比 増収・大幅増益

(単位:百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	前年比 増減額	前年比 増減率(%)
売上高	21,914	24,195	2,280	10.4%
営業利益 (営業利益率)	△361 (△1.6%)	727 (3.0%)	1,088	—
経常利益	△443	739	1,183	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△958	337	1,296	—
1株当たり 当期純利益(円)	△106.08	37.19	143.27	—
研究開発費	498	426	△71	△14.4%
設備投資額	216	502	285	131.6%
減価償却実施額	572	587	15	2.7%

1-3 事業別売上・利益



(単位:百万円)

		2020年3月期	2021年3月期	前年比 増減額	前年比 増減率	備考
メカトロニクス 関連	売上	8,412	10,168	1,755	20.9%	HDD関連、パワー半導体 関連、自動車関連、5G関 連が好調
	利益	262	573	311	118.9%	
ディスプレイ 関連	売上	4,570	6,686	2,115	46.3%	①中国の経済活動再開に より、市場は動き始めた ②価格競争の激化に加え、 不具合対応で利益圧迫
	利益	△1,047	△262	785	—	
産業機器 関連	売上	1,768	818	△949	△53.7%	在宅勤務の増加により、ク リーニング業界は深刻な打 撃
	利益	△13	△259	△246	—	
電子機器 関連	売上	7,162	6,522	△640	△8.9%	①制御通信機器が安定的に 推移 ②人工透析装置は一時減産 も、後半は回復
	利益	289	469	179	62.0%	
HDその他	利益	147	206	58	39.3%	
合計	売上	21,914	24,195	2,280	10.4%	
	利益	△361	727	1,088	—	

1-4 事業別受注額・受注残 (連結ベース)



(単位:百万円)

		2020年3月期	2021年3月期	前年比 増減額	前年比 増減率
メカトロニクス 関連	受注額	8,888	9,688	800	9.0%
	受注残	3,718	3,238	△479	△12.9%
ディスプレイ 関連	受注額	4,916	2,263	△2,652	△54.0%
	受注残	8,178	3,755	△4,422	△54.1%
産業機器 関連	受注額	1,857	821	△1,036	△55.8%
	受注残	156	159	2	1.7%
電子機器 関連	受注額	10,744	7,853	△2,891	△26.9%
	受注残	4,854	6,185	1,330	27.4%
合計	受注額	26,407	20,626	△5,780	△21.9%
	受注残	16,907	13,338	△3,568	△21.1%

1-5 貸借対照表のレビュー



<資産>

(単位:百万円)

	2020年3月	2021年3月	増減額	備考
現預金	6,531	10,009	3,478	
売上債権	12,469	10,195	△2,274	売掛金の回収進む
棚卸資産	10,838	8,377	△2,461	仕掛品の販売進む
その他流動資産	711	584	△127	
固定資産	8,583	8,341	△241	
資産合計	39,135	37,508	△1,626	

<負債・純資産>

(単位:百万円)

	2020年3月	2021年3月	増減額	備考
仕入債務	5,754	3,937	△1,817	
その他流動負債	11,692	11,451	△240	
固定負債	7,623	7,993	370	
純資産	14,065	14,125	60	
負債・純資産合計	39,135	37,508	△1,626	

1-6 キャッシュフローのレビュー



(単位:百万円)

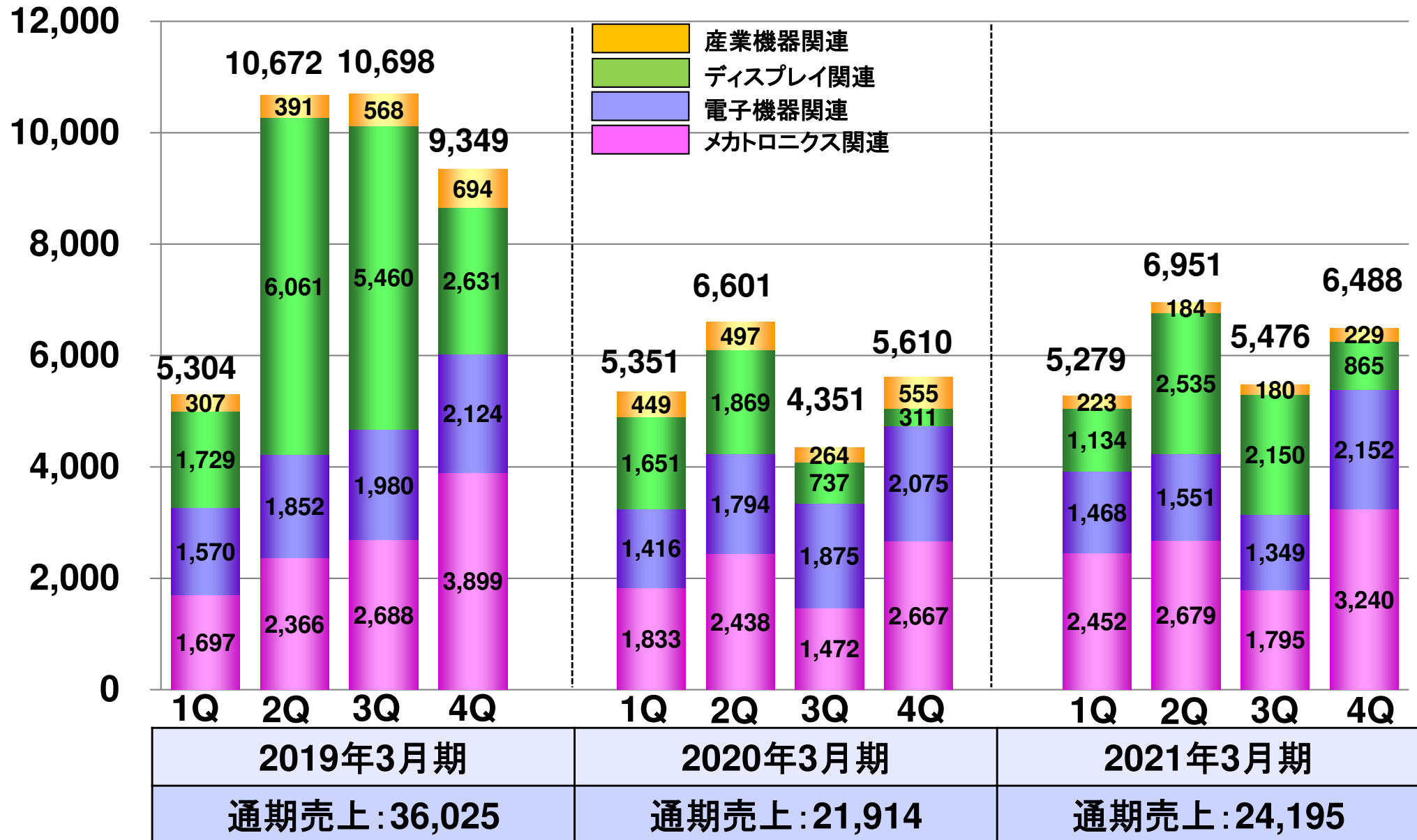
	2020年3月期	2021年3月期	主な増減要因	
営業活動によるC/F	△2,652	3,477	増加	売上債権の減少、棚卸資産の減少
			減少	仕入債務の減少
投資活動によるC/F	44	△540	増加	
			減少	有形固定資産の取得による支出
財務活動によるC/F	1,188	548	増加	長期・短期借入金の増加
			減少	長期借入金の返済
現金及び現金同等物の 期末残高	6,450	9,932	前年度末比3,481百万円増加	

2-1 事業別四半期毎 売上高



売上高

(単位:百万円)

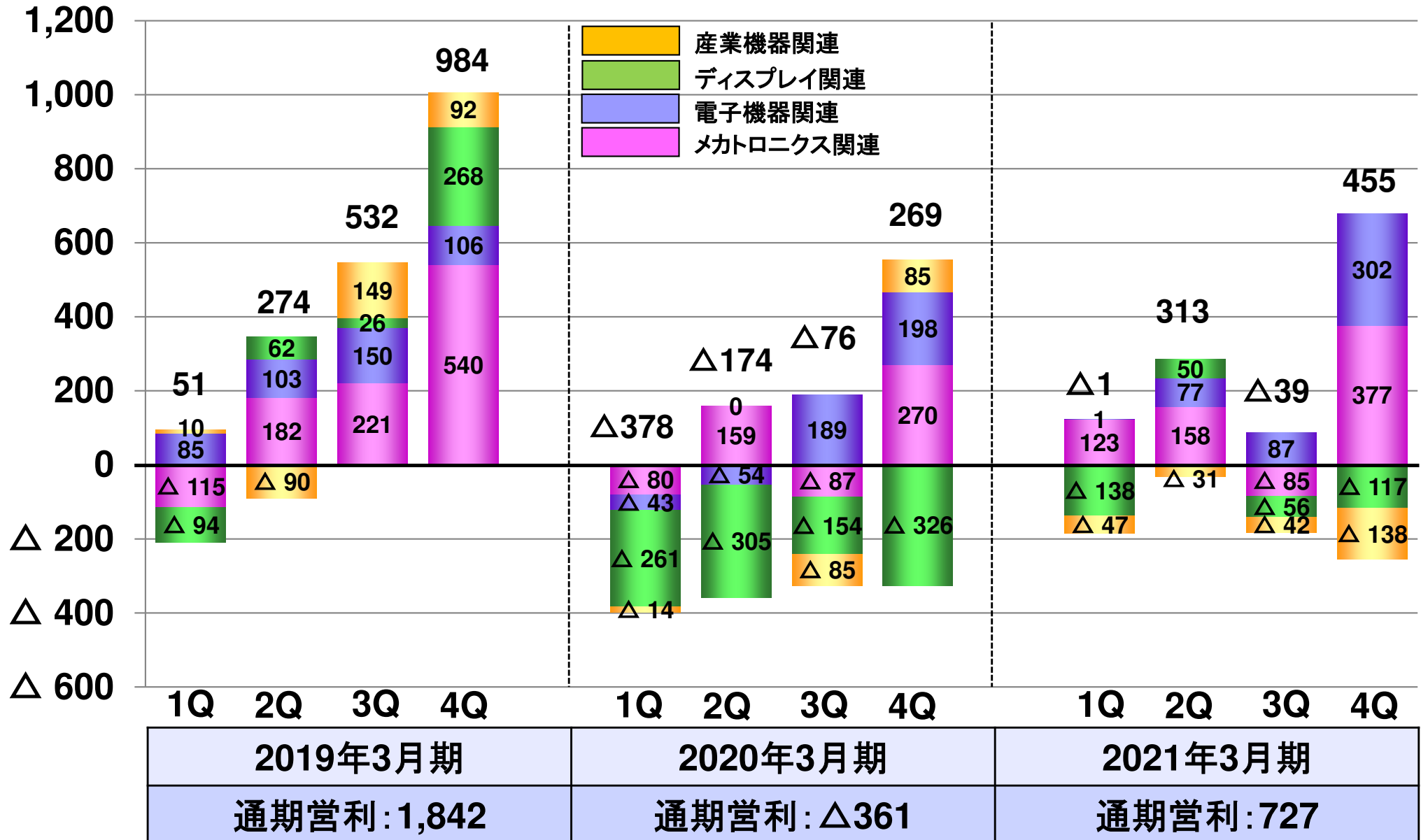


2-2 事業別四半期毎 営業利益



営業利益

(単位:百万円)



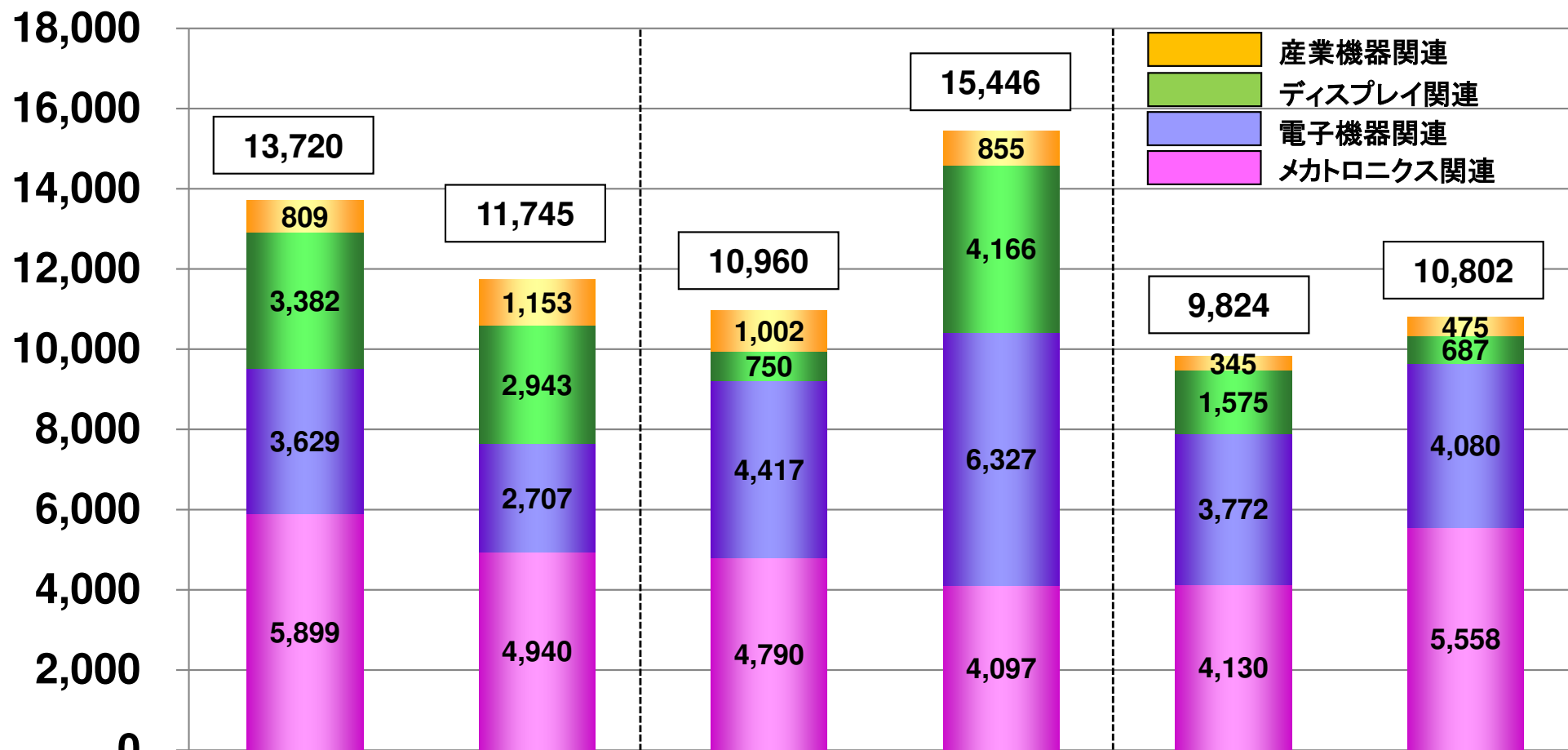
2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
通期営業利益: 1,842	通期営業利益: Δ361	通期営業利益: 727

2-3 事業別半期実績 受注



(単位:百万円)

(連結ベース)



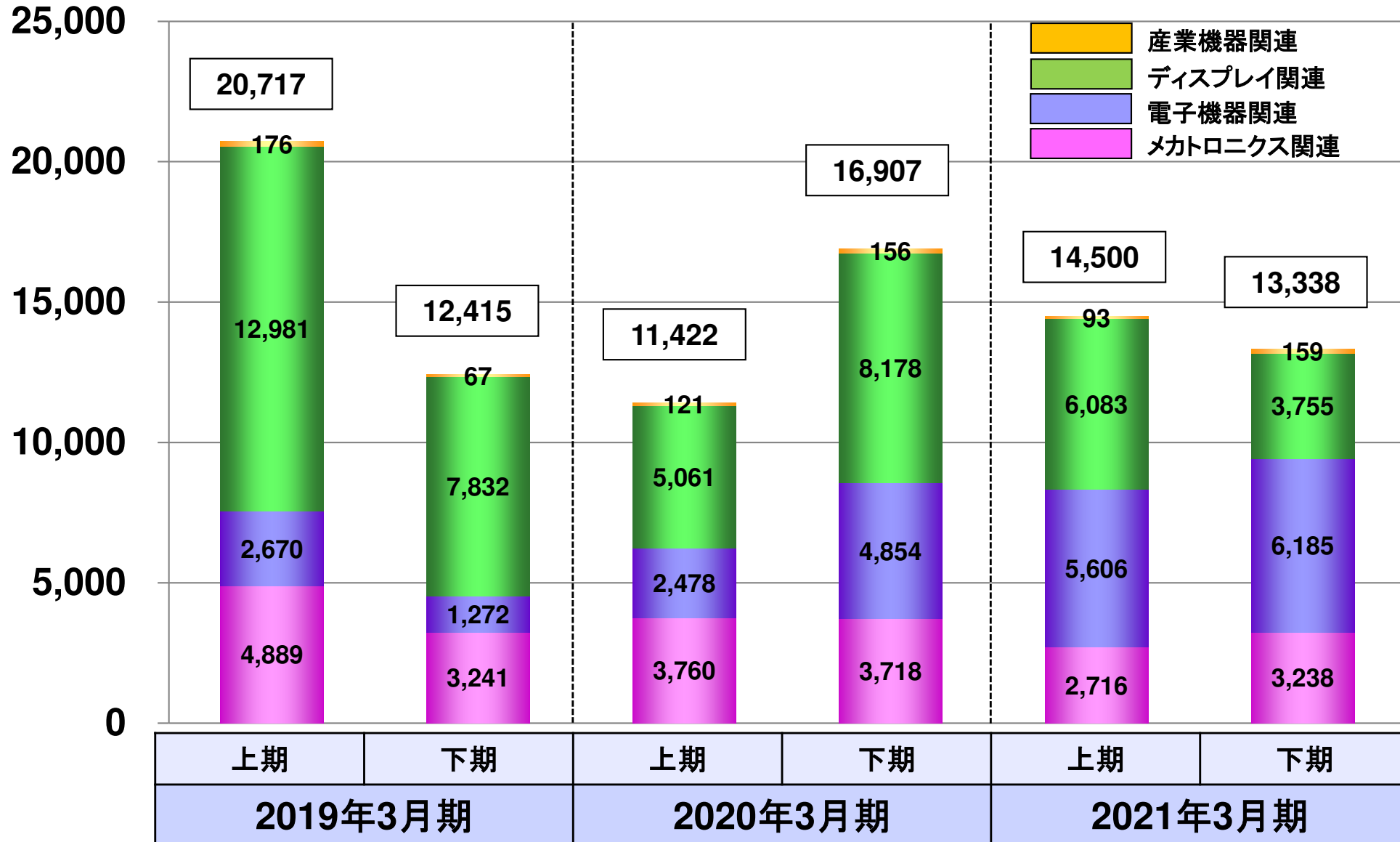
期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
2019年3月期						
2020年3月期						
2021年3月期						
通期受注高	25,465百万円		26,407百万円		20,626百万円	

2-4 事業別半期実績 受注残



(単位:百万円)

(連結ベース)



3-1. 2022年3月期 事業計画



	2019年 3月期 (実績)	2020年 3月期 (実績)	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (見込)	前年比 増減額 (見込)	前年比 増減率 (見込)
売上高	36,025	21,914	24,195	30,000	5,804	24.0%
営業利益	1,842	△361	727	1,600	872	120.0%
経常利益	1,852	△443	739	1,500	760	102.7%
当期純利益	1,094	△958	337	800	462	137.0%
1株当たり 当期純利益(円)	121.68	△106.08	37.19	88.04	50.85	136.7%
年間配当金(円)	20.00	20.00	20.00	24.00	4.00	20.0%

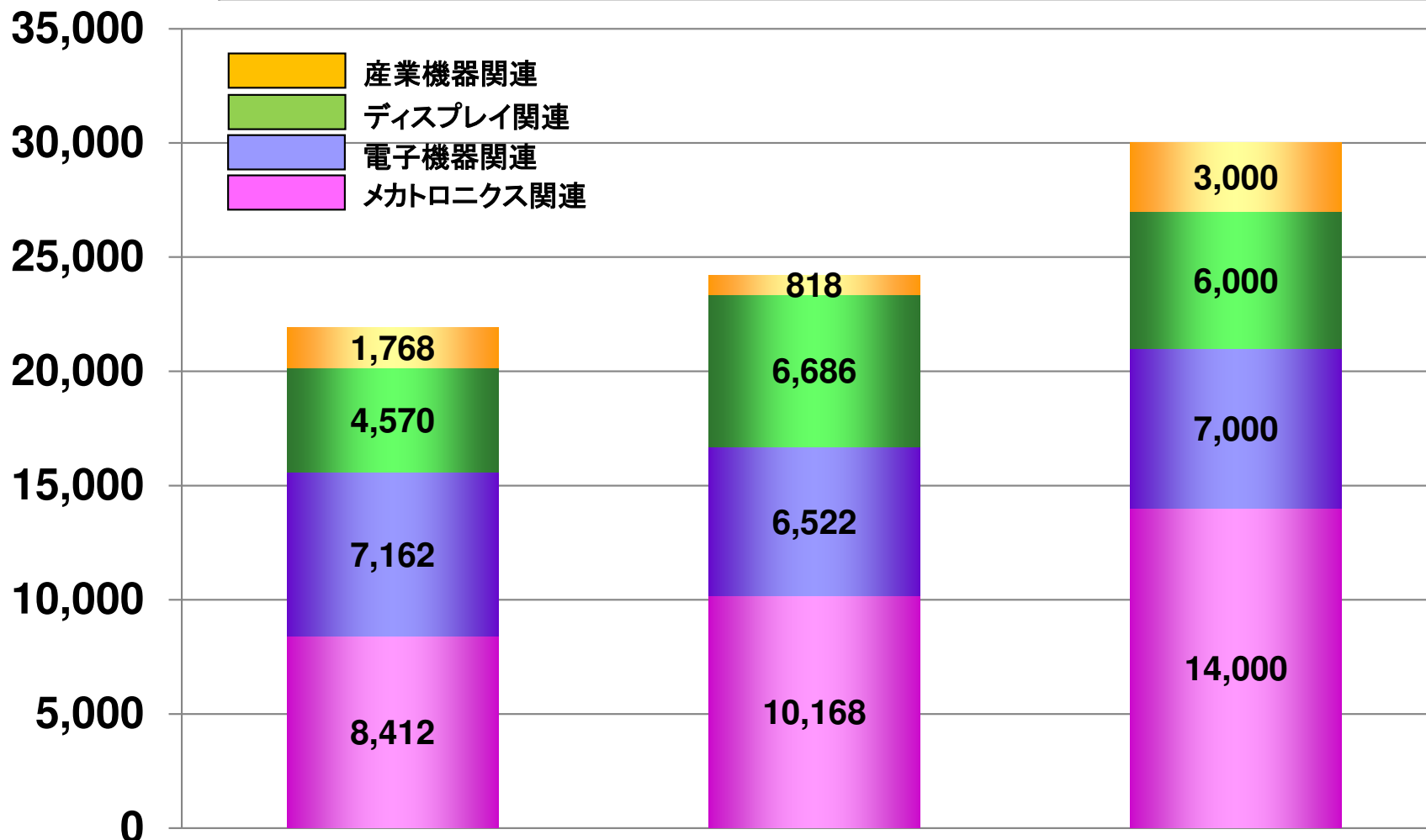
増配予定(中間期 12円、期末 12円)

3-2 事業別売上計画



※2021年3月19日付「中期経営計画(2021~2023年度)について」におきまして
 発表した2022年3月期のセグメント別の計画を一部見直しました。

(単位:百万円)

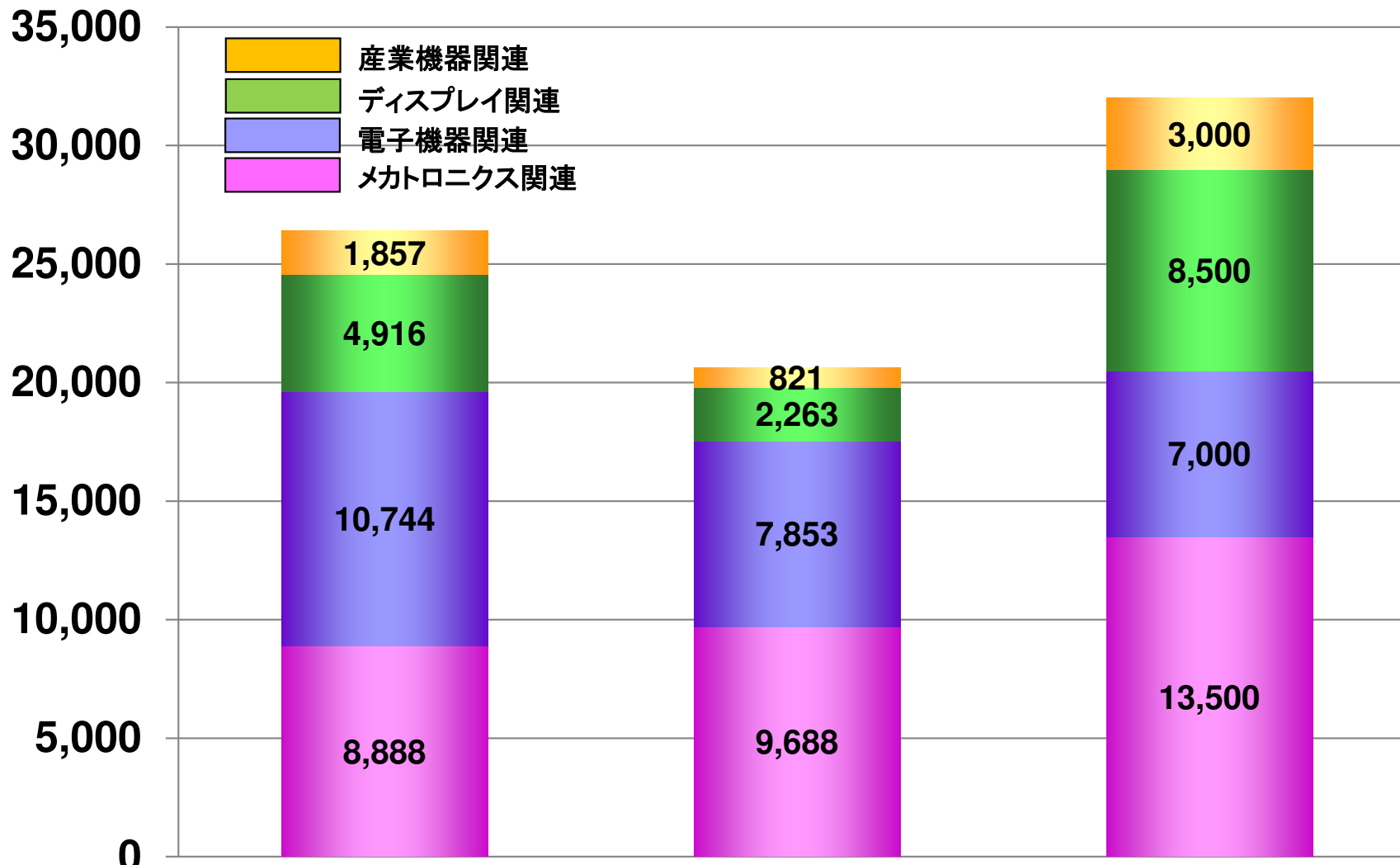


2020年3月期(実績)	2021年3月期(実績)	2022年3月期(計画)
通期売上:21,914	通期売上:24,195	通期売上:30,000

3-3 事業別受注計画



(単位:百万円)



2020年3月期(実績)	2021年3月期(実績)	2022年3月期(計画)
通期受注: 26,407	通期受注: 20,626	通期受注: 32,000



2. 中期経営計画への経営戦略

～ 創立50周年の最高売上・最高益に向かって ～

…………… 代表取締役社長 百瀬 武文

4-1. ワイエイシイグループ 企業理念



【創業理念】

(1973年)

1. 技術集約会社
2. 旺盛なバイタリティー
3. リスクに果敢にチャレンジする
4. 少数精鋭主義

【成長理念】

(1985年)

1. 社員の豊かさを追求する（経済的・精神的）
2. 国・地方自治体に、より多く納税する
3. 新製品の創造・提供
4. 地域社会への貢献
5. 株主を優遇する
6. 環境保全のため省資源・省エネルギーを図る

【究極の理念】 (2020年)

～より多く社会に貢献するために～

1. 社員・グループの成長
2. 全員経営・連携と競争
3. SDGs経営の推進
4. 納税額の拡大

1. 企業規模の拡大

- (1) 主力製品のシェアUPと
消耗品・サービスの拡大
- (2) M&A・アライアンスの推進
- (3) 量産新製品を次々と商品化

2. 企業体質の向上

- (1) 高収益体質の確立
 - ①粗利率UP
 - ②既存事業・技術の横展開
- (2) 財務体質の強化
 - ①売掛金の早期回収
 - ②資本金の増強
 - ③キャッシュフローの健全化

3. グループガバナンスの強化

- (1) 中長期戦略経営
- (2) 全員経営・連携と競争

4. 大胆な改革

- (1) 体制の改革
- (2) 業務のあり方
- (3) チェック体制の強化

5. SDGs経営の推進

- (1) 脱炭素経営
- (2) 働きがい、生産性の向上
- (3) 地域社会への貢献

5-1 創立50周年最高売上・最高益への中期計画

2020年度実績と中期計画 (2021年3月19日発表)

(単位:百万円)

	2021/3 実績	2022/3 計画	2023/3 計画	2024/3 計画
売上	24,195	30,000	33,000	37,000
営業利益	727	1,600	2,310	3,700
営利率	3.0%	5.3%	7.0%	10.0%

5-2 過去の業績と中期計画



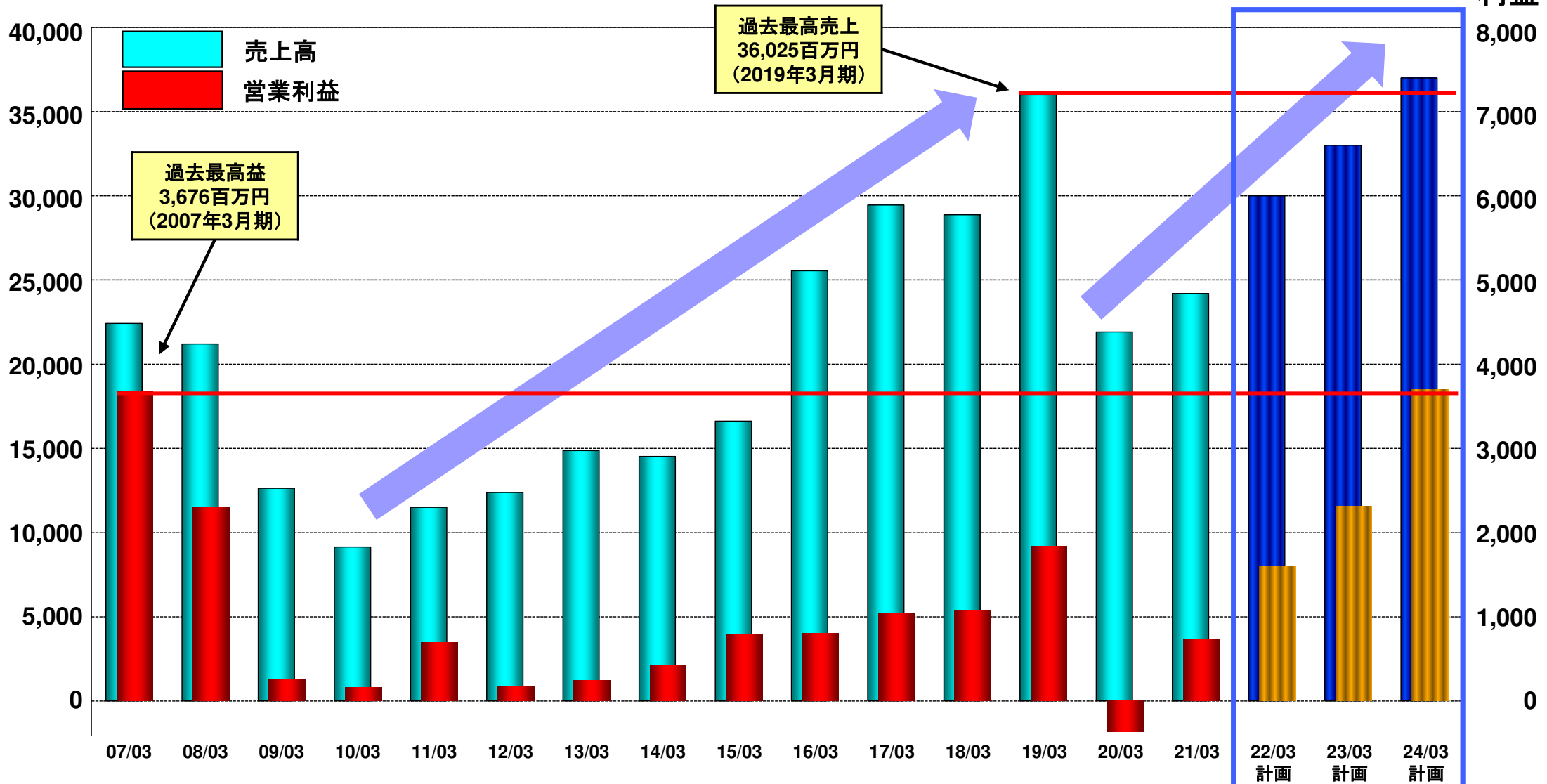
(単位:百万円)

創立50周年を迎える2023年5月の属する決算期で
過去最高売上・最高益の更新を目指す

創立50周年
中期計画

売上高

営業利益



5-3. 最高益達成への戦略(4項目)



①体制の改革

- 1) 中国ビジネスモデルの抜本的見直し
- 2) 資材調達のグループ一体化
- 3) 人事総務・財務経理部門のグループ一体化
- 4) 社内使用品の購入先の集約
- 5) SDGs推進部門の設置

②部門業務の改革(効率化の推進)

- 1) 事業推進会議のあり方
- 2) 営業活動のあり方
- 3) 技術・研究開発・DRのあり方
- 4) 製造・サービス・工程管理のあり方
- 5) 在庫評価減ルールของกลุ่ม統一

③月別チェック体制の強化

①計画に対する結果と原因

(受注・粗利率・稼働率・経費・在庫は特に重視する)

②リカバリーの具体策

③開発(量産)テーマに対する進行状況と即決対策

④「体制の改革」、「会社内の部門業務の改革」の 進捗状況と即決対策

⑤問題発生時には随時対策会議を開催し、即決対応

④M&Aの推進

①ソフトウェア関連

… 時代の潮流に乗っており、既存事業とのコラボも期待できる

②製造業 …… 規模の拡大、既存事業とのコラボ

5-4. 最高益へ 成功への条件



(1) 受注の確保 …… 営業各位の受注目標凌駕への努力と執念

- ① 営業行動規範に基づく営業活動
- ② 自社内の稼働率は受注により常時計画対比100%以上である
- ③ 在庫(評価減実施済を含む)の半減
- ④ 個人別受注額は、グループ内のランキングで毎月掲示する

(2) 粗利率UP …… グループ全体で25%以上

- ① 製品粗利率UP …………… 全社平均で25%以上
- ② 稼働率UP …………… 100%を常時超えている
- ③ ミス防止 …………… 売上高の0.3%以下である

④ 粗利率UPへの「必達10項目」の実行

- | | | |
|------------|----------------|----------|
| ① 高い依命額の設定 | ⑤ ミス防止(3製番の圧縮) | ⑧ より高い受注 |
| ② コスト設計 | ⑥ 完成機出荷 | ⑨ 経費節減 |
| ③ 仕入外注費の圧縮 | ⑦ 早期検収 | ⑩ 品質管理 |
| ④ 稼働率UP | | |

⑤ 見積センターを必ず活用する

⑥ 粗利率UPに関する会社方針の実行


(3) 量産新製品の誕生

- ①売上全体の20%以上の早期達成を目指す
- ②重要資料「量産新製品早期誕生の条件」の即実行
- ③すべての社員が常にこのテーマを意識している

(4) トップの執念(役員)

- ①「最高益達成への戦略」(4項目)の確実な実行
- ②目標達成への努力と執念(必死、全力)
..... 池江璃花子選手を見習おう
- ③「社長・役員のあるべき姿、あるべき意識」8項目の実践
- ④業績結果は役員報酬に大きく反映される

(5) 全員経営 ... 職場は目標達成への一体感で活気に満ちている



3. 中期経営計画における期待製品 (2021/4-2024/3)

..... **取締役専務執行役員
事業統括副本部長 伊藤 利彦**

6-1 バーニツシャー装置①



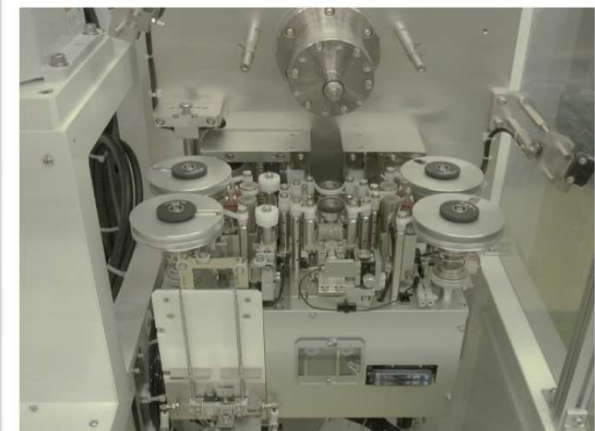
- バーニツシャー装置は、HD（ハードディスク）の製造工程にあるバーニツシュ工程に使用されている装置（**世界シェア100%**）であり、HD製造に必要不可欠な装置です。
- バーニツシュ工程とは、ディスク表面の突起、潤滑剤均一化、パーティクル除去などのプロセス用途に使用されており、この工程により、ドライブ内でのディスクとヘッド間の距離を極限まで近づけることができ、ディスク容量の増大や、ドライブ内の組込み枚数の増大など**HDDの容量増大**につながります。



・4スピンドル×4ユニット型



・1スピンドル×1ユニット型



6-1 バーニツシャー装置②



- HDDの用途としては、PC、サーバー、外付けHDD、TV内蔵型HDD、監視カメラシステム等ですが、今後5G、6G普及に伴い大容量の送受信が必要となり、データセンター向けサーバーの拡充が進み、ストレージの大容量化が見込まれます。
更に、データ通信のトラフィック量が増大し、年々増える**ビックデータの管理には大容量のHDDが必須**です。
- **2023年までの**ストレージトレンドとしては、SSDと**ニアラインHDD**の需要が増加、高性能HDDは減少傾向になると予測（IDEMA JAPAN）。
- **2024年～2025年には**、大容量化に有利な**HDDが増加**していくと予測（IDEMA JAPAN）。
※サーバー系HDDは、3～5年サイクルで交換←**入替ビジネスも年々増加傾向**
- SSDの普及は急速に進むと予測されるが、SSD、HDDのそれぞれの利点を生かし、欠点を補完しながら、双方成長すると思われる。

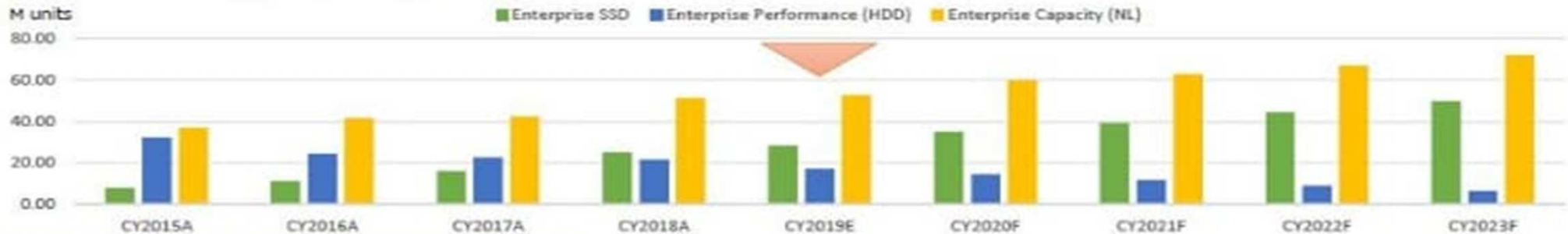
6-1 バーニツシャー装置③



- 当社製品 : 青、黄
- 青 (HDD) : 4~5年サイクルに
- 黄 (NLHDD) : 今後右肩上がりに

11. Enterprise drive market trend

Enterprise Drive Shipment Trend (M units)



Enterprise SSD Shipment Trend SAS/SATA and PCIe

	CY2015A	CY2016A	CY2017A	CY2018A	CY2019E	CY2020F	CY2021F	CY2022F	CY2023F
Unit (M)	7.68	11.11	15.97	24.90	28.30	35.00	39.50	44.50	50.00
Revenue (\$Ms)	4,697.9	5,397.2	7,117.8	9,960.0	10,471.0	13,125.0	13,627.5	14,151.0	14,850.0
Gross Capacity (EB)	6.57	10.61	17.28	31.13	40.19	55.30	68.73	85.89	106.50
Average Capacity per SSD (GB)	855.1	973.0	1,082.0	1,250.0	1,420.0	1,580.0	1,740.0	1,930.0	2,130.0
GB Cost (\$)	0.715	0.499	0.412	0.320	0.261	0.237	0.198	0.165	0.139
ASP(\$)	611.46	485.80	445.70	400.00	370.00	375.00	345.00	318.00	297.00

Enterprise Performance (HDD) Shipment Trend SAS

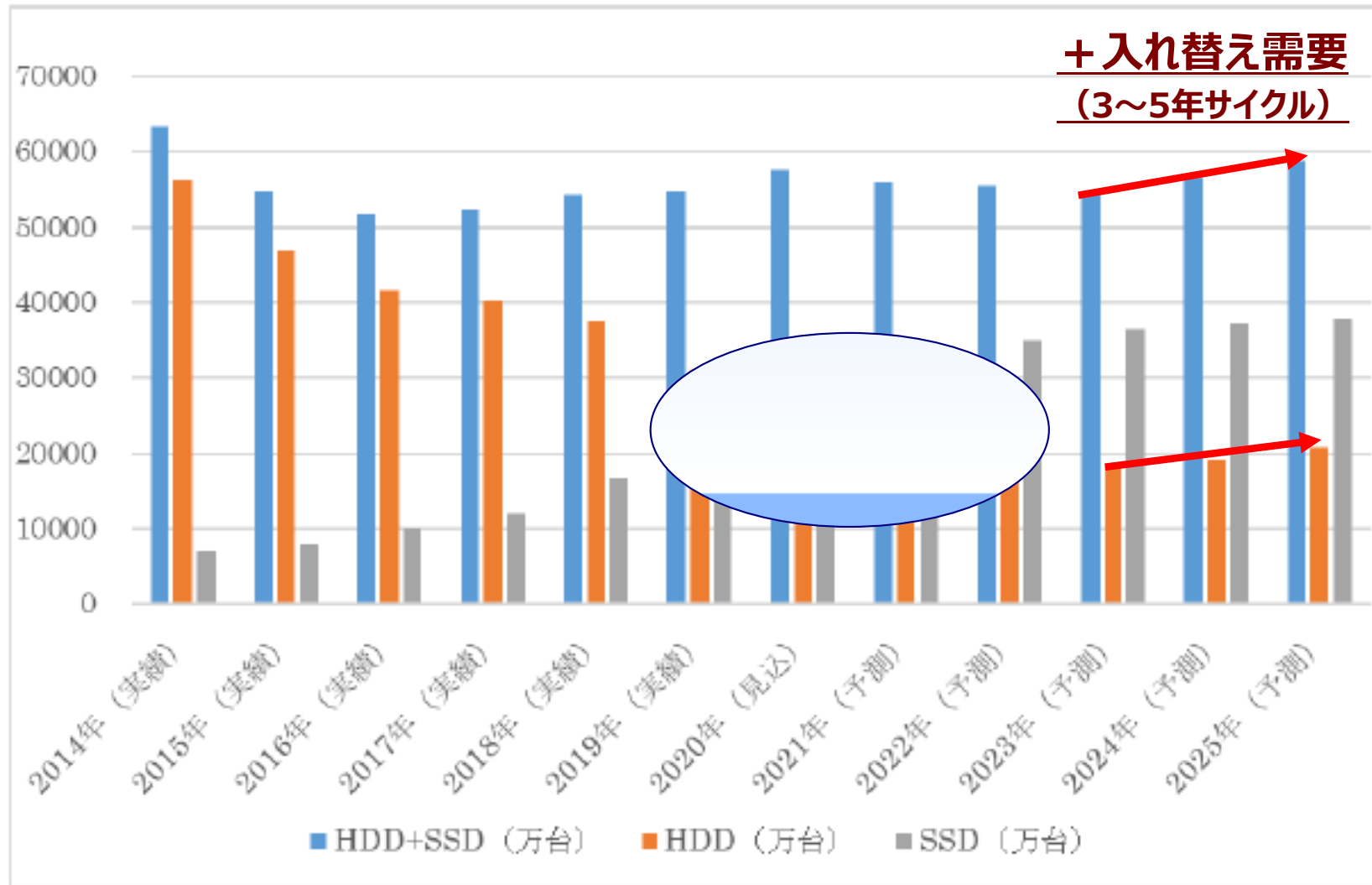
	CY2015A	CY2016A	CY2017A	CY2018A	CY2019E	CY2020F	CY2021F	CY2022F	CY2023F
Unit (M)	32.07	24.35	22.59	21.50	17.02	14.50	11.00	9.10	6.50
Revenue (\$Ms)	4,389.0	3,339.0	3,061.0	2,771.0	1,944.0	1,566.0	1,250.8	955.5	679.3
Gross Capacity (EB)	20.69	18.22	19.04	20.95	19.57	17.69	14.75	11.56	8.39
Average Capacity per HDD (GB)	645.14	748.33	842.98	974.47	1,150.00	1,220.00	1,250.00	1,270.00	1,290.00
GB Cost (\$)	0.212	0.183	0.161	0.132	0.099	0.089	0.085	0.083	0.081
ASP(\$)	136.86	137.15	135.53	128.88	114.22	108.00	106.00	105.00	104.50

Enterprise Capacity (NL) Shipment Trend SATA/SAS

	CY2015A	CY2016A	CY2017A	CY2018A	CY2019E	CY2020F	CY2021F	CY2022F	CY2023F
Unit (M)	37.19	41.73	42.40	51.32	52.78	60.00	63.00	67.00	72.00
Revenue (\$Ms)	5,299.0	6,552.0	6,734.0	8,229.0	8,838.0	10,200.0	10,804.5	11,624.5	12,672.0
Gross Capacity (EB)	140.18	198.98	263.03	396.52	477.66	642.00	806.40	1025.10	1281.60
Average Capacity per HDD (GB)	3,769.29	4,767.72	6,203.60	7,726.33	9,050.00	10,700.00	12,800.00	15,300.00	17,800.00
GB Cost (\$)	0.038	0.033	0.026	0.021	0.019	0.016	0.013	0.011	0.010
ASP(\$)	142.48	156.99	158.82	160.35	167.45	170.00	171.50	173.50	176.00

※表1 出典:テクノ・システム・リサーチ

6-1 バーニツシャー装置④

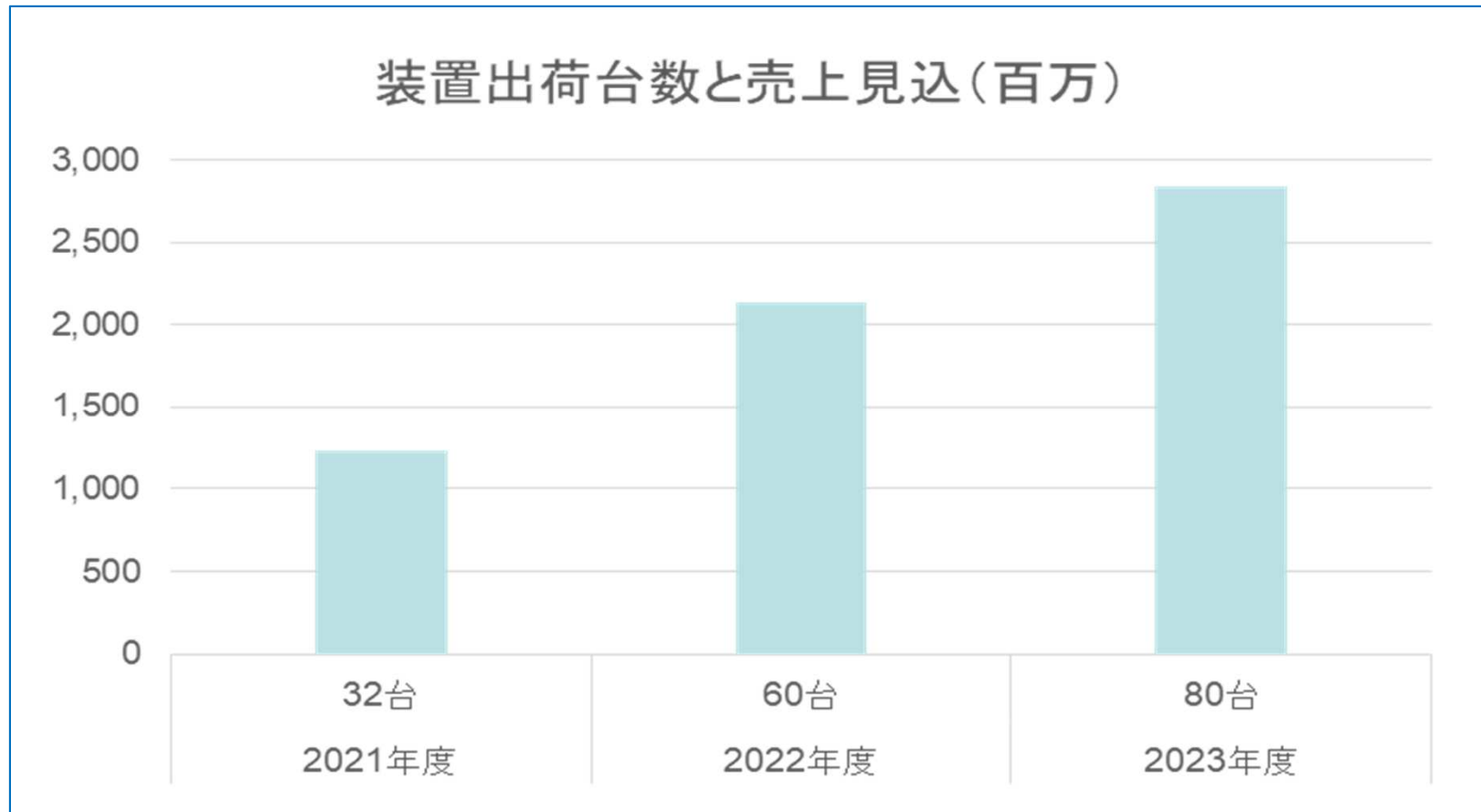


出典：IDEMA JAPAN

6-1 バーニツシャー装置⑤



➤ 本装置の売上見込み



➤ パワー半導体

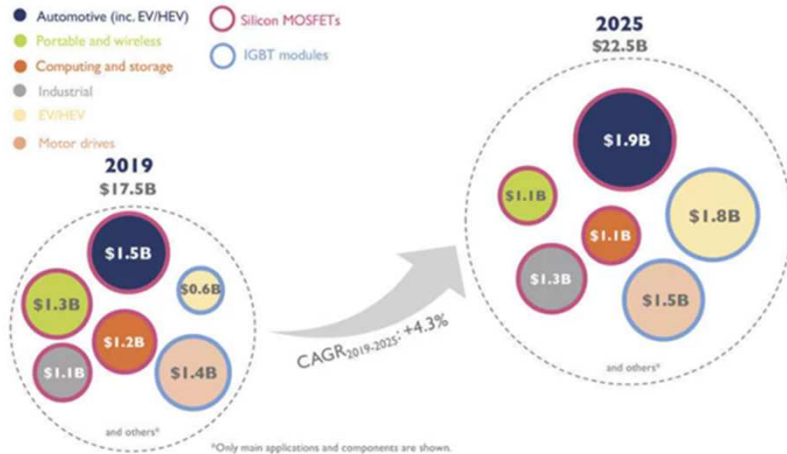
- 低消費電力・高効率化・CO₂削減などのニーズを背景に、パワー半導体デバイスは、太陽光発電や風力発電などの再生可能エネルギーを活用するために、スマートグリッドを構成する主要部品として、EV（Electric Vehicle：電気自動車）／EHV（Electric and Hybrid Vehicle：電気ハイブリッド自動車）などのエコカーに必須のデバイスとして、その他にも、様々なパワーエレクトロニクス技術のキーデバイスとして、近年その重要性が益々高まっていることは周知のことと思います。
- パワー半導体デバイスの代表例が、IGBT（Insulated Gate Bipolar Transistor：絶縁ゲートバイポーラトランジスタ）で、絶縁ゲートによる電圧制御とバイポーラ型による大容量特性を兼ね備えたパワー半導体デバイスとしてパワーエレクトロニクス技術の発展を促進してきたデバイスです。

6-2 レーザーアニール装置②



2019-2025 power electronics market evolution and its main segments

(Source: Status of the Power Electronics Industry 2020 report, Yole Développement, 2020)



© 2020 | www.yole.fr - www.i-micronews.com

2019年および2025年のパワーエレクトロニクスデバイス市場の主要セグメント別売上高内訳 (出所:Yole Développement)

パワー半導体市場

2019年	2030年予測	2019年比
2兆9,141億円	4兆2,652億円	146.4%

パワー半導体製造装置市場

出典：富士経済

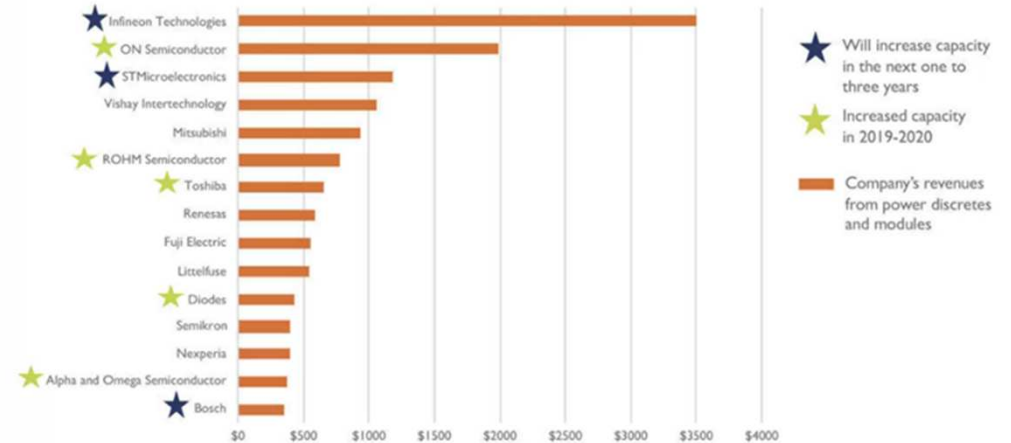
2019年	2030年予測	2019年比
1,656億円	3,293億円	198.9%

パワー半導体製造装置

- エピ膜成長装置
- GaN向けMOCVD
- CMP装置
- プラズマCVD
- コータ/デベロッパ
- 露光装置
- イオン注入装置
- 熱処理装置
- レーザーアニール装置
- ドライエッチング装置
- スパッタリング装置
- バックグラインダ
- ダイシング装置
- ダイボンダ
- ワイヤボンダ
- モールドイング装置
- ウエハー外観検査装置
- チップ外観検査装置
- セラミック基板検査装置
- ハンドラ
- 電気テスト装置

2019 Main power discretes and modules suppliers in \$M

(Source: Status of the Power Electronics Industry 2020 report, Yole Développement, 2020)



© 2020 | www.yole.fr - www.i-micronews.com

パワー半導体(ディスクリートおよびモジュール)サプライヤ売上高ランキングトップ15 (出所:Yole Développement)

- Infineon Technologies (独)
- ON Semiconductor (米)
- STMicroelectronics (瑞)

* いずれも今後生産増強を計画しているか、行ったばかりの企業です。

- 三菱電機
- ローム
- 東芝
- ルネサス エレクトロニクス
- 富士電機

* 日本企業5社の売上高合計額は、Infineonとほぼ同等

➤ 国内パワー半導体製造企業動向

A社 A社は日本企業の中では、パワー半導体でトップのシェアを誇っており、2017年に発表した事業戦略において、パワーデバイス事業を成長牽引事業と位置付けています。産業機器、鉄道車両用インバータやエレベーターなどの重電システム、家電といったパワー半導体を使用する機器を自社で手掛けていることが強みとなっており、2017年度は1,300億円だったパワーデバイス事業の売上高を、2022年には2,000億円にまで引き上げることを目指しています。

B社 B社はパワー半導体への参入は後発となりますが、SiCパワーデバイスでは先進的な取り組みを行ってきた企業です。SiCパワーデバイス市場で2025年に3割のシェア獲得を目標としています。供給体制を確保するため、2020年12月に福岡県の筑後工場の新棟が竣工したほか、2025年までに600億円の設備投資を予定しています。

C社 EV向けパワー半導体大量増産に向け250億円投資（300ミリ対応）、更に23年度までに800億円の投資計画を予定しています。

D社 D社は、自動車や産業機器の分野で使用するパワー半導体を供給しているメーカーです。2019年に発表した「2019～2023年度中期経営計画」で、「パワエレシステム・パワー半導体」を成長戦略の中核に位置付けており、5年間でパワー半導体への1,200億円の設備投資を予定しています。また、2023年度のパワー半導体の売上高の目標を2018年度の57%増の1,750億円としています。さらに、SiC（炭化ケイ素）パワーデバイス市場では、2025年～2026年に2割のシェア獲得を目標に掲げています。

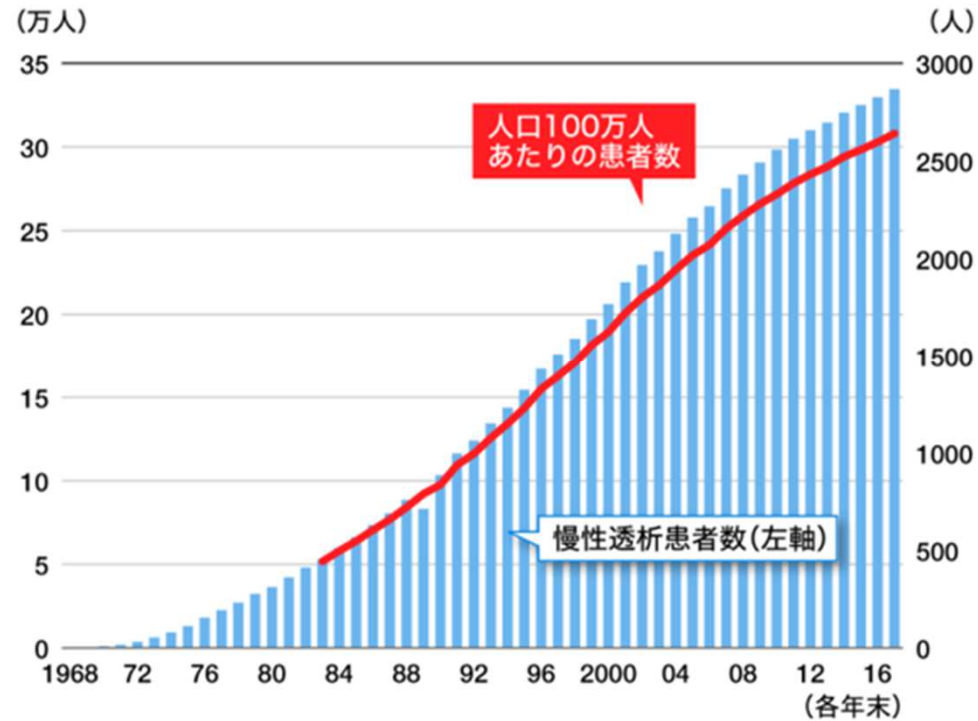
他 電装関連会社は、完成車メーカー向けに開発から供給へと進化しつつあります。

6-3 人工透析器①



人工透析患者（日本、世界）

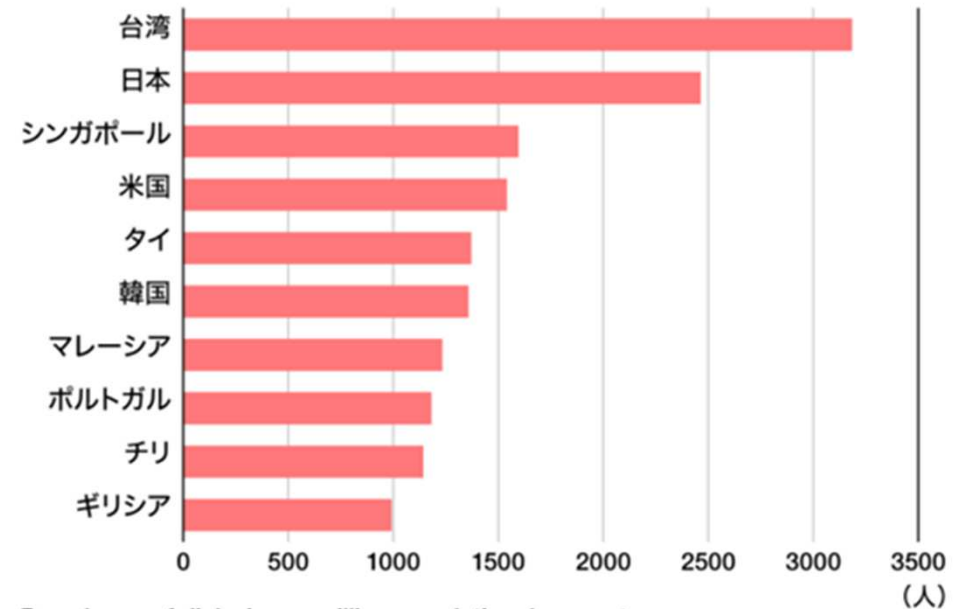
慢性透析患者数と有病率の推移



日本透析医学会「我が国の慢性透析療法の現況」を基に編集部作成 © nippon.com

344,640人（人口百万人あたりの患者数は2,732人）

世界の人工透析患者の有病率(2015年)



Prevalence of dialysis per million population, by country, 2015 / United State Renal Data System

© nippon.com

3,362,000人 出所：フレゼニウス社2018年レポート

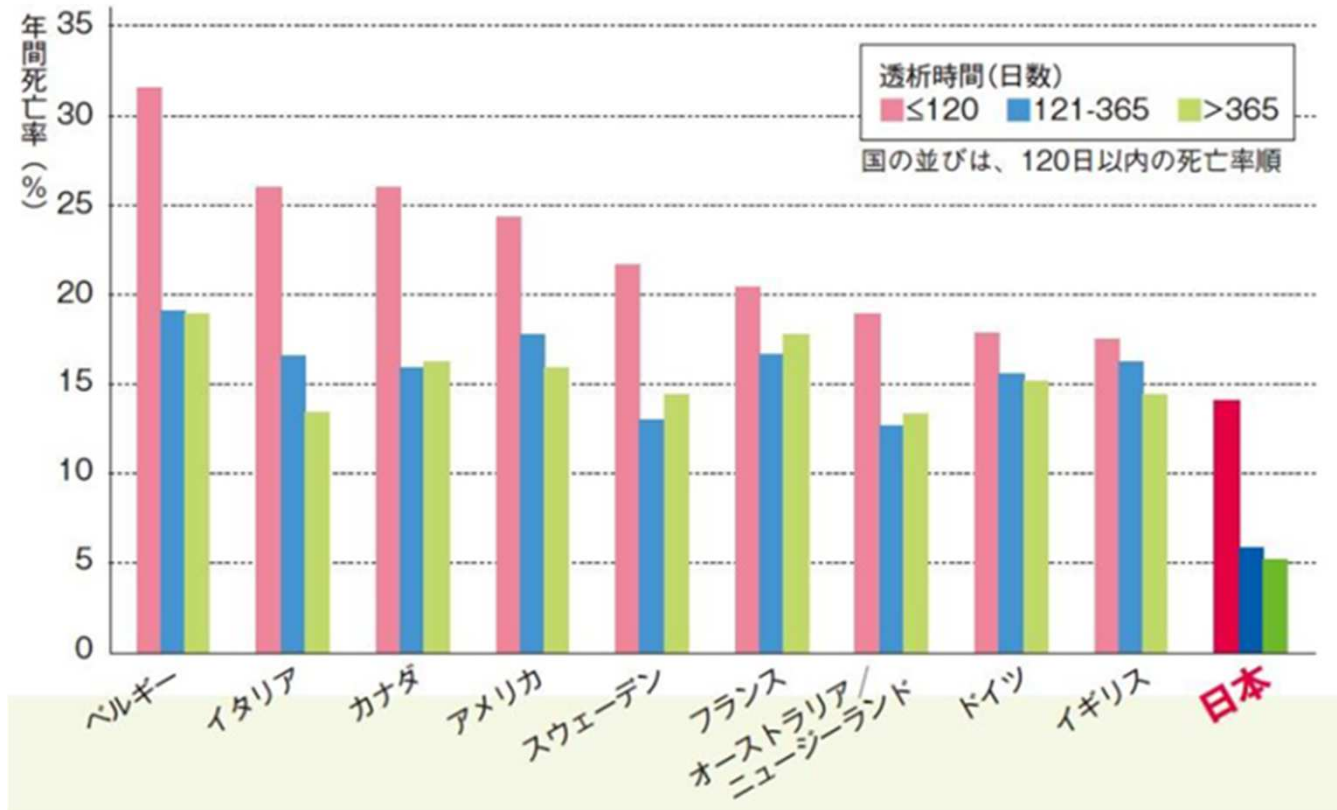
世界の透析人口の1/10を日本の透析人口が占めています

6-3 人工透析器②



日本の透析患者の生命予後は良好

透析導入後、120日以内、121～365日、366日以降、それぞれの死亡率を示すグラフでは、すべての期間で日本での死亡率が圧倒的に低いことが示された



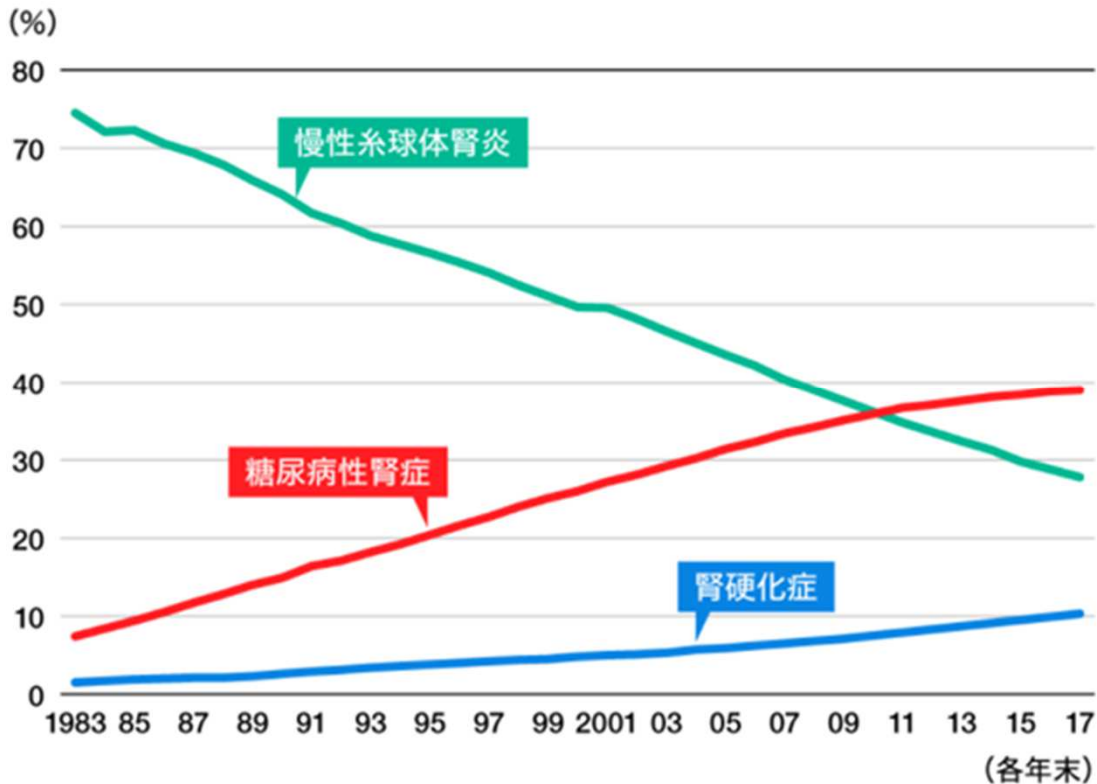
※週刊朝日ムック『「このままだと人工透析です」と言われたら読む腎臓病の本』より

➤ 日本は、透析療法を導入した患者さんの生存率が極めて高い

6-3 人工透析器③

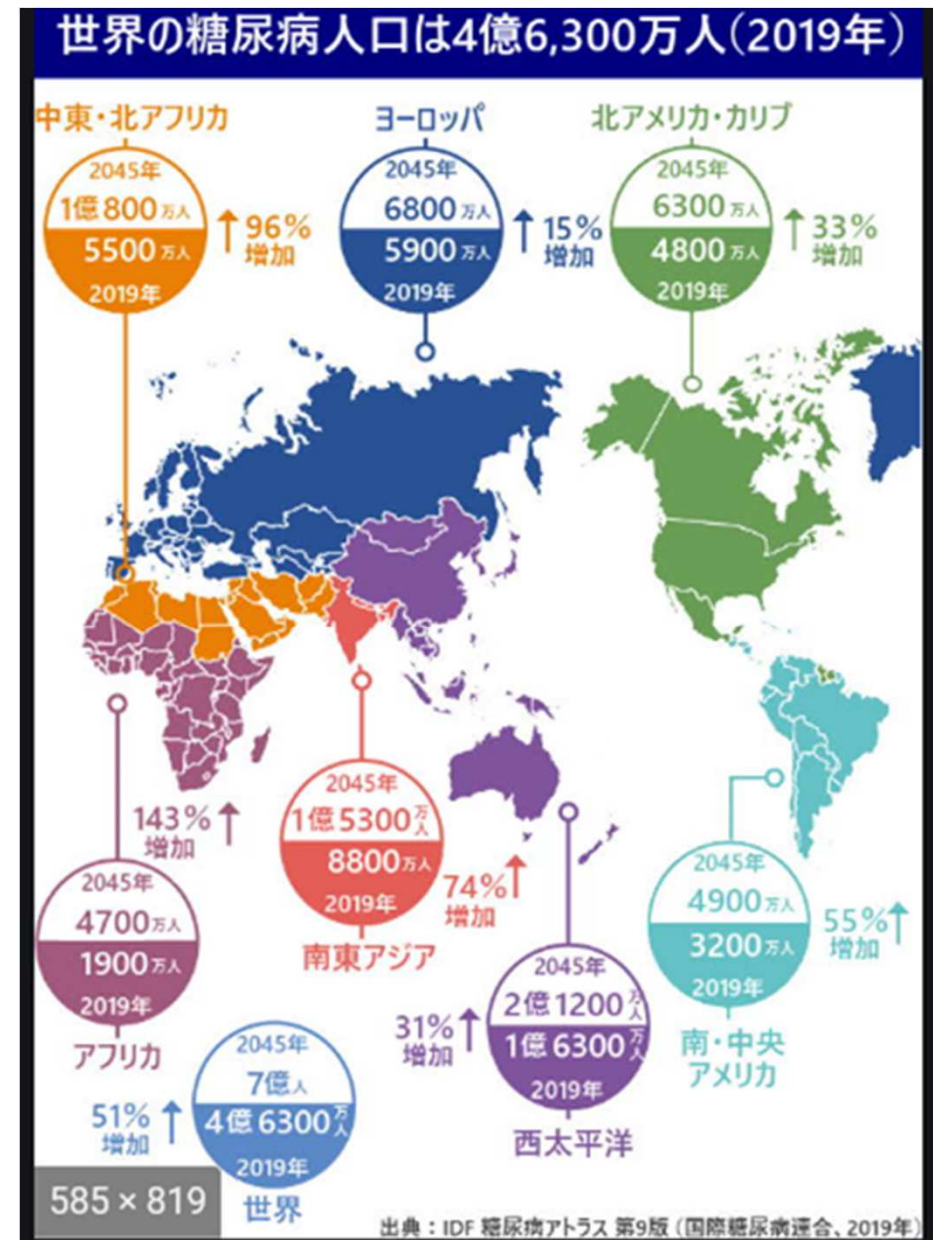


慢性透析患者原疾患割合の推移



日本透析医学会「我が国の慢性透析療法の現況」のデータを基に編集部作成。

- 2010年より原疾患が糖尿病由来となり、今や40%に（日本）
- 世界的に糖尿病患者数は激増と予想



6-4 キャリアテープ・自動機①



➤ キャリアテープ・自動機とは、

- **キャリアテープ**：半導体や電子部品のマイクロチップを輸送や保管のために使用するテープで、ポリスチレン樹脂など化成品を使ったものをエンボスキャリアテープとといいます。

* 当社は、エンボスキャリアテープを世界で初めて

実用開発いたしました。

- **自動機**：電子部品をエンボステープに包装する検査機能付き「テーピングマシン」や、半導体をランク別に選別する「分類機」。

➤ 業界動向

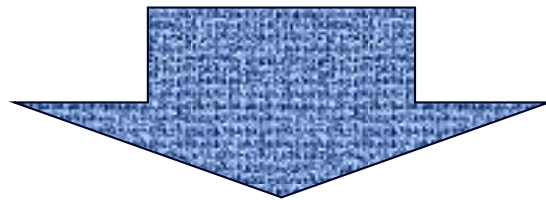
- PC、タブレット、スマホ（5G対応）の需要増
- ゲーム機の需要増
 - * コロナ禍⇒テレワーク、オンライン学習、巣籠等
- EV拡大による需要増
- 電子部品の更なる極小化（脆弱化）による需要増
- サプライチェーン再構築（分散と集中）による需要増

6-4 キャリアテープ・自動機③



➤ 当社の優位性

キャリアテープと自動機両方を技術開発から手掛ける唯一の企業



- **キャリアテープ事業の広範囲な生産網・販売網の確立**
海外子会社：中国、台湾、マレーシア、フィリピン
旧大一（2020/3買収）：青森、岡山、福岡
- **キャリアテープと自動機のワンストップでの製品化**
- **キャリアテープと自動機のセット販売**

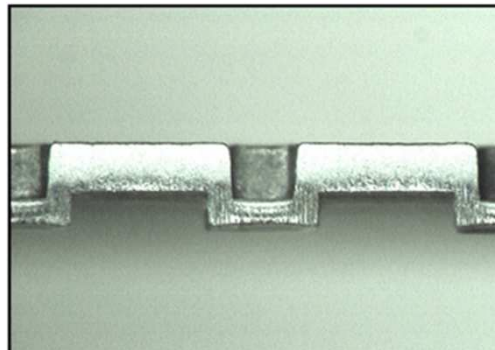
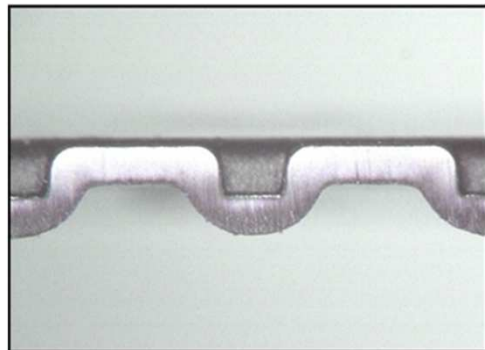
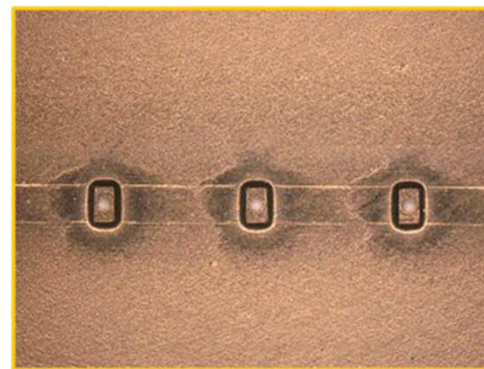
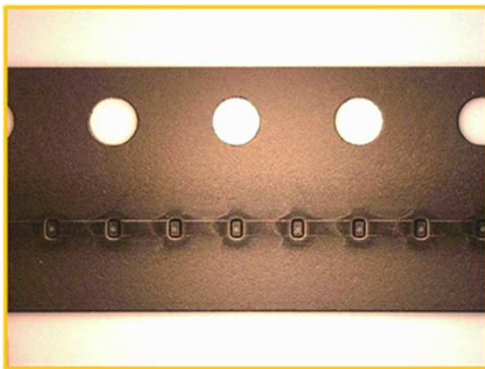
6-4 キャリアテープ・自動機④



0.4mm×0.2mmCT

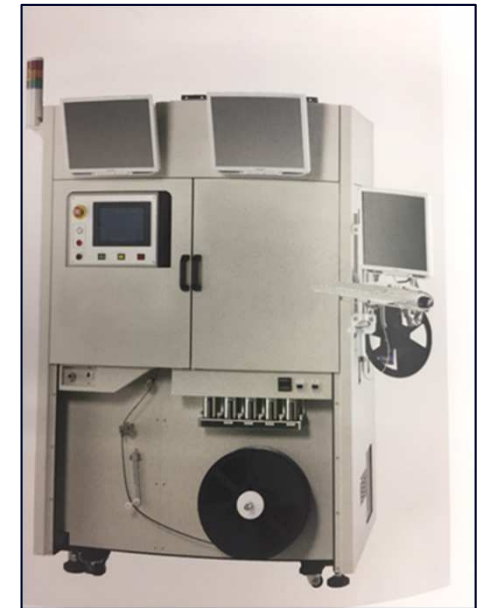
従来品

新製品

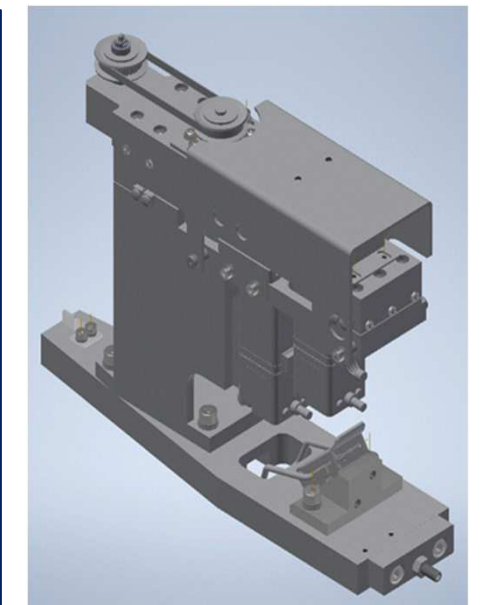


角がしっかり出ていて、製品を保持しやすい

検査
テ
ピング
機



非
接触
位置
合わせ
機構




6-5 ウィルスゲートキーパー®①



ワイエイシイダステックと、産業技術総合研究所、コニカミノルタ、埼玉大学が、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）の委託業務「IoT 社会実現のための革新的センシング技術開発／革新的センシング技術開発／1分で感染リスクを検知可能なウィルスゲートキーパーの研究開発」において、実証実験装置を開発、2021年10月の BioJapan 2021のNEDOブースにて展示、発表します。



装置完成イメージ（W1200×D900×H1550）
新型コロナウイルスを対象、複数検体マルチ測定が可能な超迅速高感度ウイルス自動測定システムを搭載、検体は唾液を使用する。

 **BioJapan 2021** Pacifico Yokohama, Japan
October 13 (Wed.) – 15 (Fri.), 2021



※ウィルスゲートキーパーは、ワイエイシイダステック、コニカミノルタの登録商標です。

ワイエイシイダステックは、AMEDウイルス等感染症対策技術開発の支援を受けて、産業技術総合研究所、京都大学、東京大学、コニカミノルタと共同で、ウイルスの抗原検査を行う迅速検査装置の開発を行いました。

6-5 ウィルスゲートキーパー®②



➤ 事業化を目指す取り組み

① 実証実験

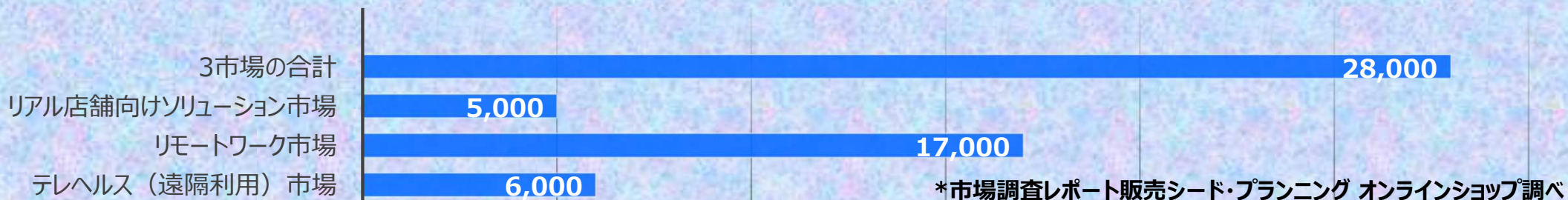
スタジアム、コンサート、展示会、アニュースメント施設への来場者、施設スタッフや関係者など、入場規制を活かした施設で実施。

② 新社会システムへの対応

新型コロナウイルスの感染リスクが継続する中、新社会システム三大市場の成長が見込まれ、今後3年間で2.8兆円の巨大マーケットが誕生、ウィルスゲートキーパーの導入で、集客と感染リスクコントロールの両立を実現、市場の鈍化を解決、活性化が期待されています。

新社会システムの市場規模

(単位: 億円) 0 5,000 10,000 15,000 20,000 25,000 30,000



*市場調査レポート販売シード・プランニング オンラインショップ調べ

6-5 ウィルスゲートキーパー®③



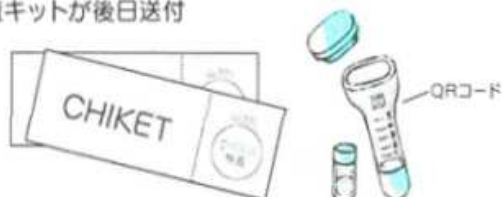
ウイルス検査実証実験・対象イメージ スタジアム・コンサート会場への来場者



① 検査付きの観戦チケットを購入

検査キットがセットになった
割引特典付きの観戦チケットを購入。
→ 検査キットが後日送付

特典1



② 駅の検査コーナーで検査

最寄り駅構内の検査コーナーで唾液採取。
→ 検査オペレーターに提出

簡便!



③ アプリへの通知まで待機

会場に入る前や仲間と合流する前に、
結果が出るまで公園などで待機。
→ スマホのアプリで検査結果を確認

迅速!



④ 施設に入場

専用の入口でスマホのアプリを提示。
→ 検温無しなので、時間がかからずに入場

特典2





4. 質疑応答



さあ今日も、

ときめきと感動の日々であれ！

しなやか先端技術企業集団
ワイエイシーグループ