



2026年10月 9 日

各 位

会 社 名 株式会社TMH
代表者名 代表取締役社長 榎並 大輔
(コード：280A 東証グロース 福証Q-Board)
問合せ先 取締役経営管理部長 関 真希
(TEL. 097-576-7666)

日本インテグリス合同会社との販売チャネルパートナー契約締結に関するお知らせ

当社は、2026年10月 7 日開催の取締役会において、日本インテグリス合同会社（本社：東京都港区、以下「インテグリス」といいます。）との間で、日本国内における販売チャネルパートナー契約（以下「本契約」といいます。）を締結することを決議し、本契約を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 販売チャネルパートナー契約締結の理由

当社グループは、「半導体工場の『止めない製造』を支える」ことを使命とし、越境ECプラットフォーム「LAYLA」を通じた部品販売・修理サービス、エンジニアリング力を活かした中古半導体製造装置の販売・保守を展開しております。当社グループは、中長期目標「Vision1000」の実現に向け、アフターサービス企業から半導体製造インテグレーターへ進化することを目指しており、その重要な施策の一つとして、サプライヤー基盤の強化による取扱領域の拡大を掲げております。

インテグリスは、半導体製造工程で使用されるフィルター、ケミカルディスペンスシステム、ウェーハ搬送容器等を提供しております。

国内においても半導体工場の新設・増設が進む中、工場の稼働を支える材料・消耗品の安定供給や、これを支える在庫・物流機能に対する需要が高まっております。

本契約により、当社グループの販売チャネルにインテグリスの対象製品が加わることは、従来の中古装置販売、部品販売・修理サービスに加え、①製造工程に投入される材料・消耗品を取り扱うことによる取扱領域の拡大、②反復的な需要が見込まれる製品の取扱拡大による収益基盤の安定化、③当社グループの顧客基盤を通じたインテグリスの対象製品の国内販売、の三点において、当社グループの事業基盤を強化するものであります。

以上を踏まえ、2026年10月 7 日開催の取締役会において、本契約を締結することを決議いたしました。

2. 本契約の内容

本契約は、当社がインテグリスの販売チャネルパートナーとして、日本国内において対象製品の販売を行うことを定めるものです。なお、対象製品の範囲、取引条件その他の具体的な内容につきましては、両者間の守秘義務により開示を差し控えさせていただきます。

3. 今後の展開

当社グループは、本契約に基づく販売活動の立ち上げを進めてまいります。その進捗につきましては、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

4. 契約相手先の概要

① 名称	日本インテグリス合同会社	
② 所在地	東京都港区三田一丁目4番28号	
③ 代表者の役職・氏名	代表社員 インテグリス・アジア・プライベート・リミテッド 職務執行者 玉木裕介	
④ 事業内容	半導体製造工程で使用される各種フィルター、ケミカルディスペンスシステム、搬送容器等の国内販売及び技術サポート	
⑤ 資本金	1,640百万円	
⑥ 設立年月	1973年11月	
⑦ 当社と当該会社の関係	資本関係	現時点における該当事項はありません
	人的関係	現時点における該当事項はありません
	取引関係	本契約に基づく取引を開始する予定です
	関連当事者への該当状況	現時点における該当事項はありません

※「当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態」については、当該会社の意向により、記載しておりません。

5. 日程

取締役会決議日	2026年10月7日
契約締結日	2026年10月7日
取引開始	2026年12月（予定）

6. 今後の見通し

本契約による売上計上は2026年12月以降を見込んでおり、当期の連結業績に与える影響は軽微であります。また、本契約が2027年11月期以降の連結業績に与える影響につきましては、対象製品の範囲及び取引条件、並びに顧客の調達計画によることとなるため、現時点では精査中であります。当社グループは、本契約を中長期目標「Vision1000」の実現に向けた当社グループの事業戦略の一環と位置付けております。

今後、合理的な算定が可能となった場合、又は本契約に基づく取引の進捗により公表済みの業績予想若しくは中期経営計画の数値に修正が必要となる場合には、速やかに開示いたします。

以 上