

証券コード6859

The logo for ESPEC, featuring the letters 'ESPEC' in a stylized, orange, 3D font.

エスペック株式会社

2011年3月期決算説明会

2011年5月25日

[www.espec.co.jp](http://www.espec.co.jp)

# 目次

**事業概要**

**2011年3月期 決算概要**

**2011年3月期 決算セグメント別分析**

**2012年3月期 経営方針と通期計画**

**参考資料**

# 各事業の市場／用途

		主要製品	市場	用途	売上構成比 11/3期	
装置事業	環境試験器	<ul style="list-style-type: none"> <li>・恒温恒湿器</li> <li>・冷熱衝撃装置</li> <li>・小型環境試験器</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・恒温恒湿室</li> <li>・複合試験機</li> <li>・HASTチャンバー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・電子部品・機器市場</li> <li>・自動車市場</li> <li>・半導体市場</li> <li>・医薬品・化粧品・食品等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・R&amp;D用</li> <li>・信頼性評価用</li> </ul> ※「生産・検査」でも一部使用	79%
	半導体関連装置	<ul style="list-style-type: none"> <li>・バーンイン装置</li> <li>・半導体評価装置</li> <li>・計測システム</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・半導体市場</li> <li>・自動車市場</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産用(検査)</li> </ul> ※計測は開発・評価		
	FPD関連装置	<ul style="list-style-type: none"> <li>・枚葉式クリーンオーブン</li> <li>・低酸素500℃クリーンオーブン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・LCD市場</li> <li>・PDP市場</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産用</li> </ul> (アニール・ベーク・乾燥)		
サービス事業	アフターサービスエンジニアリング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メンテナンス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・機器周辺工事</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・半導体市場</li> <li>・FPD市場</li> <li>・自動車市場</li> </ul>	—	17%
	受託試験レンタル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受託試験</li> <li>・リセール</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・機器レンタル</li> <li>・校正</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通信市場</li> <li>など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・R&amp;D用</li> <li>・信頼性評価用</li> </ul> ※「生産・検査」でも一部使用	
その他事業	環境エンジニアリング	森づくり、水辺づくり、都市緑化			4%	
	新規事業	植物工場、将来の収益源となり得る新たな事業の開発・創造				

ESPEC

2011年3月期 決算概要



# 東日本大震災の影響

## 当社グループへの被害・影響

- 当社グループ従業員および家族の人的被害なし
- 仙台営業所と宇都宮テクノコンプレックスの物的被害は、既に復旧し活動を再開  
主要生産拠点は被災エリア外にあり、生産への直接的な影響なし
- お客さまの所有する当社製品への被害には、速やかな復旧に努め、機器の移設や入れ替え、新設などのご要望へ迅速に対応し、お客さまの事業継続を支援
- 一部の顧客から納入延期などの要請があったが、当期業績への影響は軽微

## 次期への影響

- 震災と原発の次期への影響は不透明な状況ではあるが、現時点における震災復興、  
原発収束、各企業の復旧が予定どおりに進捗することを前提に、次期計画を策定
- 当社のモノづくり体制と資材調達面では、現時点では特に大きな問題なし

# 決算総括

## 主要顧客の設備投資の回復により、増収・黒字化

### P/L

- 半導体・電池関連の好調な設備投資と、電子部品・機器、自動車メーカーにおける開発投資の回復により、受注高・売上高が大幅に増加し、黒字転換
- 特別損失の大幅な減少と税効果の改善により、当期純利益が大幅に増加

### B/S、C/F

- 受取手形・売掛金や繰延税金資産などの増加により、総資産は約30億円増加
- 純資産も増加したが、総資産の大幅な増加により、自己資本比率は、3.7ポイント減少
- 営業CFの影響により、資金は約4億4千万円増加

### 配 当

- 1株当たり中間5円、期末10円(予定)、年間15円の配当予想

# 損益の状況

(百万円)

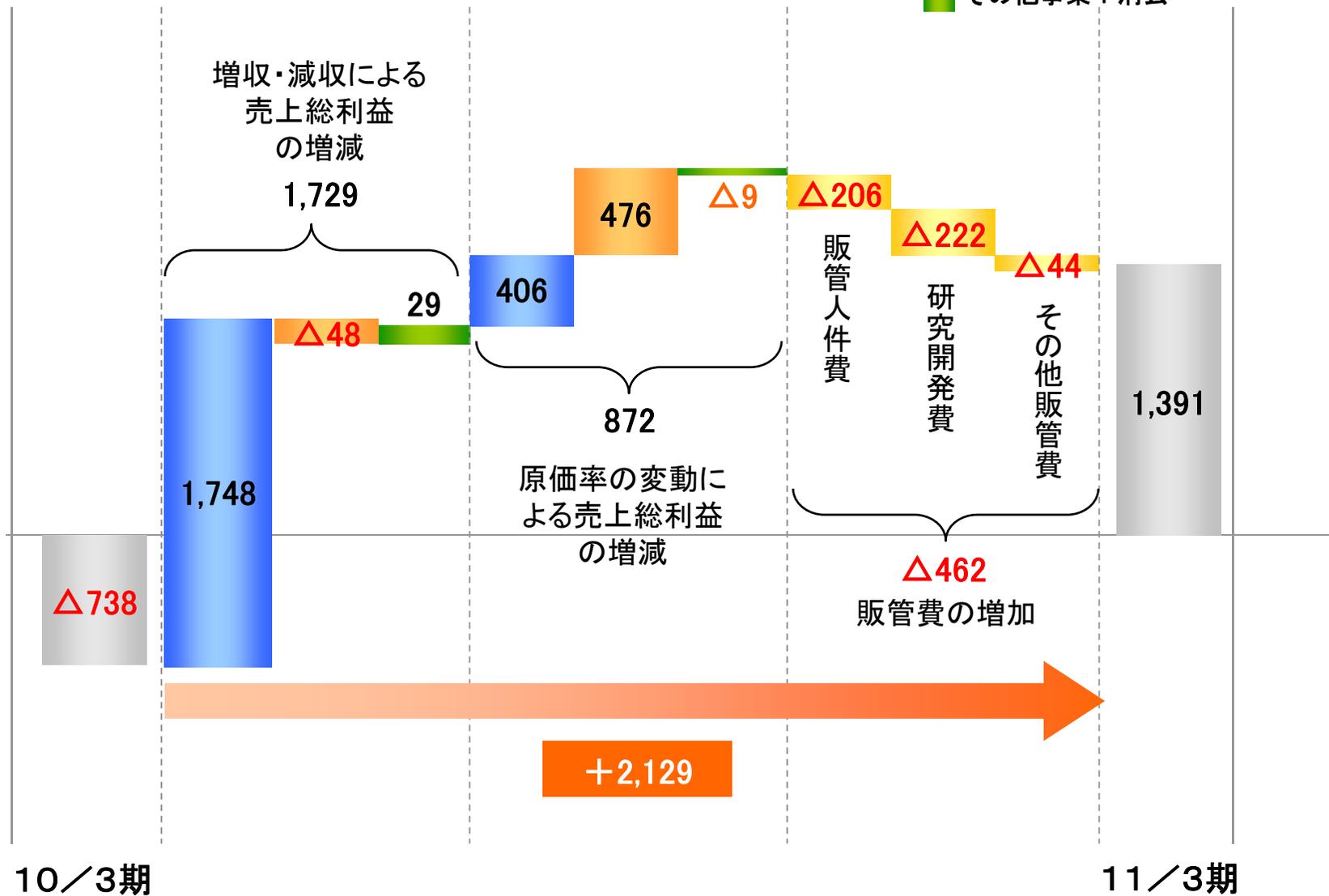
	2010/3期		2011/3期		増減率
		構成比		構成比	
売上高	23,775	100.0	29,589	100.0	24.5%
売上原価	17,148	72.1	20,370	68.8	18.8%
売上総利益	6,626	27.9	9,219	31.2	39.1%
販管費	7,365	31.0	7,827	26.5	6.3%
営業利益	△738	△3.1	1,391	4.7	—%
営業外収益	270	1.1	357	1.2	32.1%
営業外費用	97	0.4	64	0.2	△33.6%
経常利益	△565	△2.4	1,683	5.7	—%
特別利益	1	0.0	63	0.2	6,300.0%
特別損失	953	4.0	85	0.3	△91.0%
税金等調整前 当期純利益	△1,517	△6.4	1,661	5.6	—%
当期純利益	△2,630	△11.1	1,654	5.6	—%

- 主に装置事業の環境試験器と半導体関連装置の貢献により、**売上高は大幅増加**
- 原価改善活動や経費削減の効果により、**売上原価率が3.3ポイント改善**
- 特別損失の大幅な減少に加え、法人税等調整額の戻りなどにより、**当期純利益が大幅に増加**

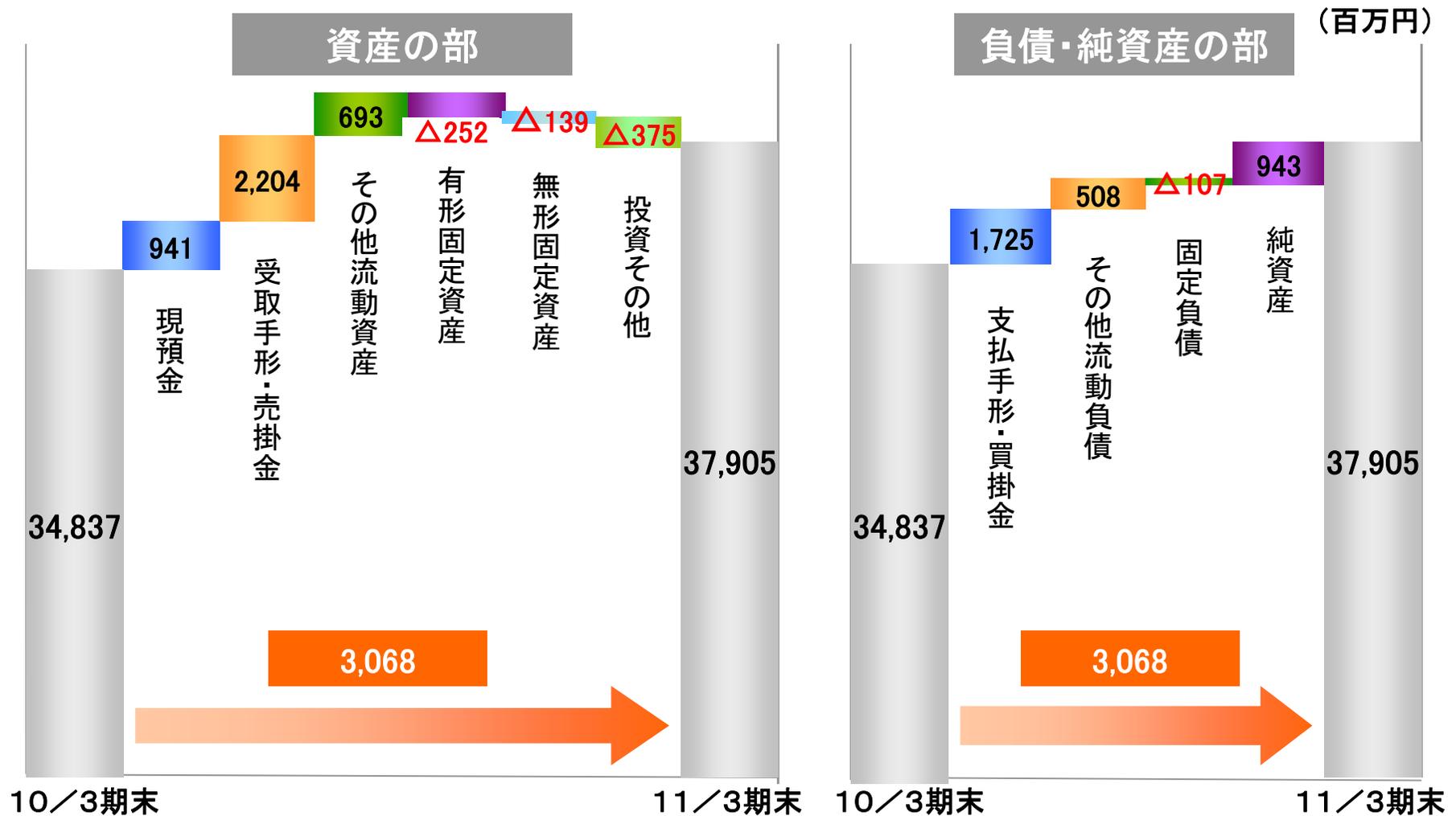
# 営業利益増減要因分析

(百万円)

- 装置事業
- サービス事業
- その他事業+消去

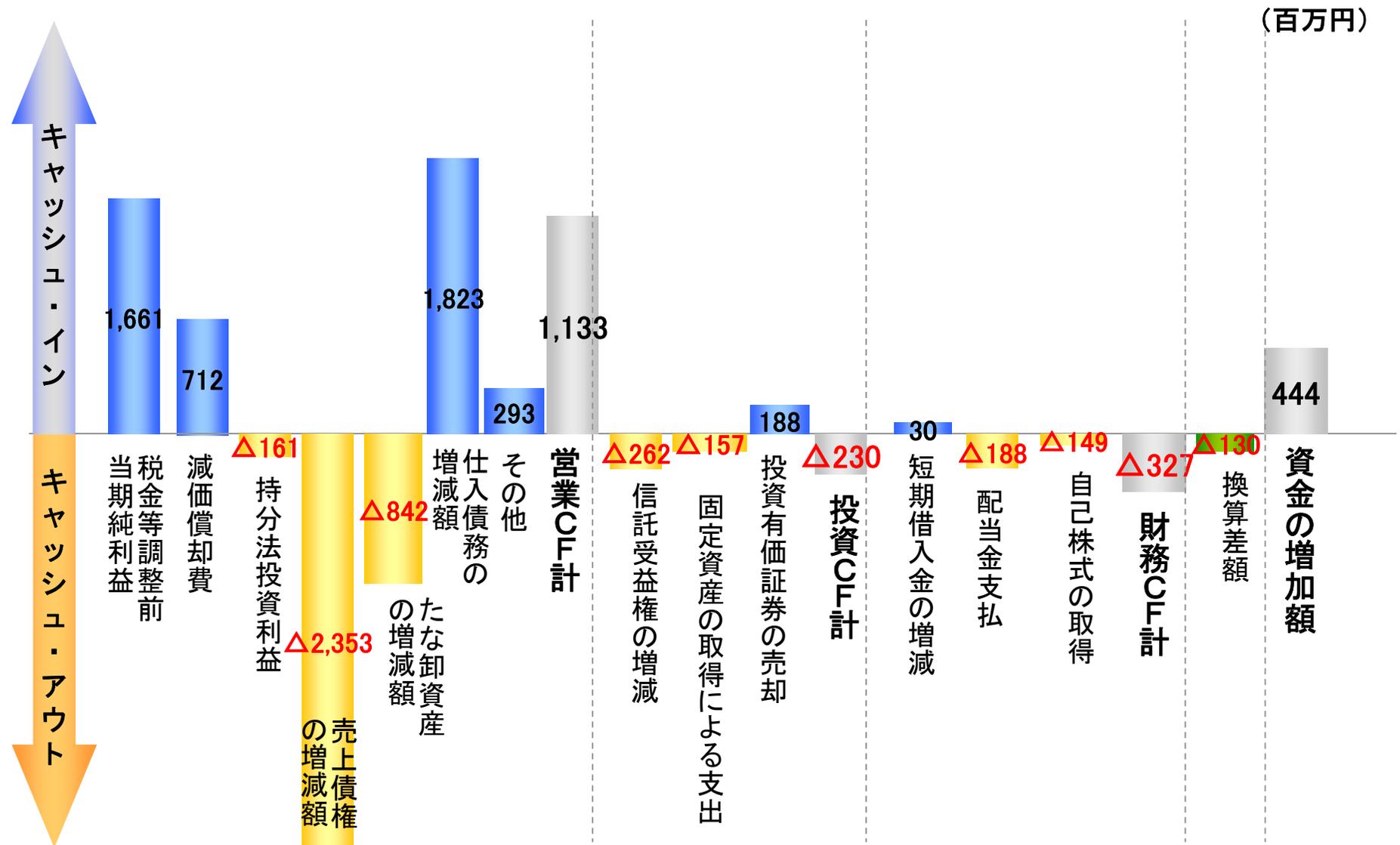


# 貸借対照表増減要因分析



- 受取手形・売掛金や製品・原材料・仕掛品などの増加により、**総資産は約31億円増加**
- 純資産も増加したが総資産も増加したことで、自己資本比率は、**3.6ポイント減少し72.4%**

# キャッシュフローの状況

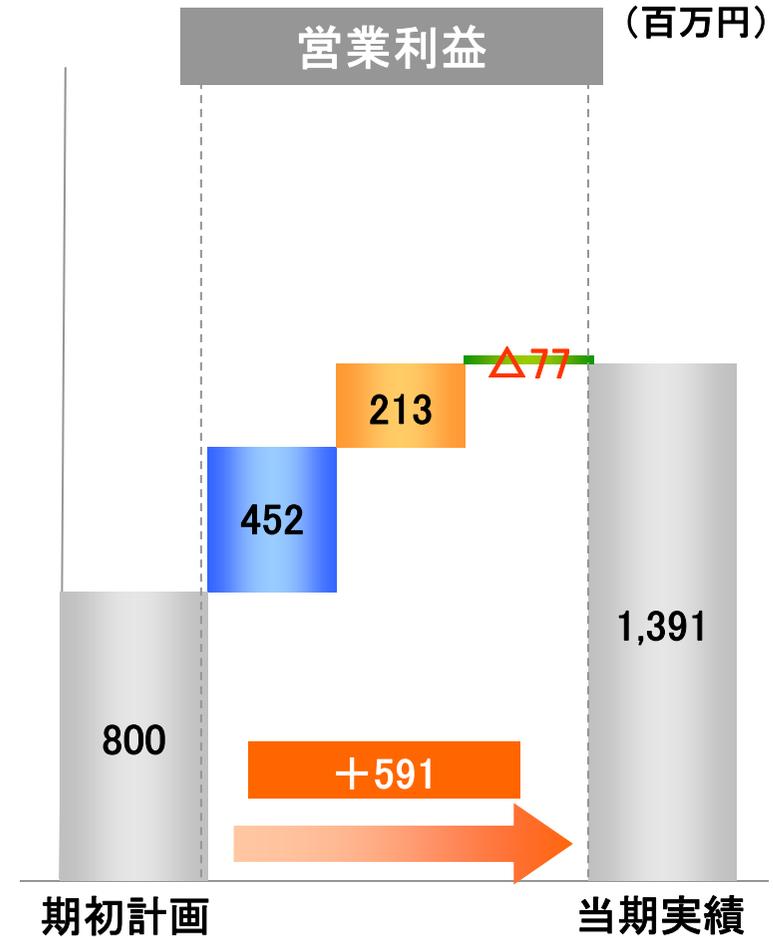
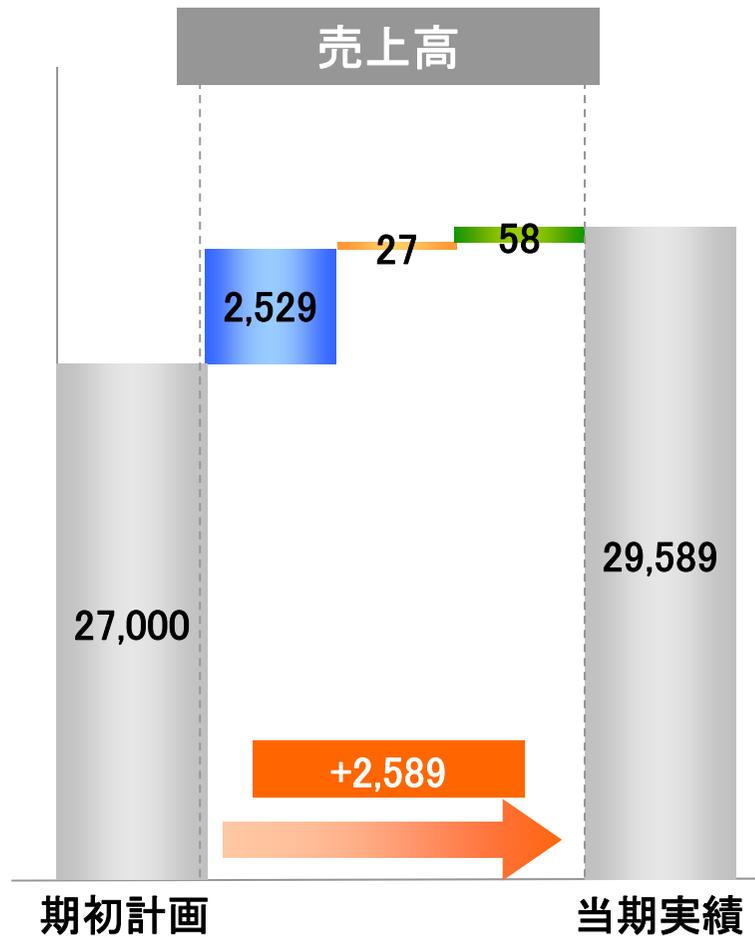


ESPEC

2011年3月期決算 セグメント別分析

# 期初計画・当期実績差異分析

- 装置事業
- サービス事業
- その他事業+消去



■ 半導体・電池市場の設備投資は好調を継続し、主要顧客の開発投資回復により、売上増加

■ 増収効果と計画を上回る固定費削減や原価率改善により大幅に改善

# 装置事業セグメント

## 環境試験器

- 冷熱衝撃装置や恒温恒湿室などの主力製品の省エネモデルを開発するとともに、電池の製造装置などを新規開発し市場へ投入
- 子会社2社との合併による国内市場での顧客接点の強化と電池関連の研究開発向けの営業力強化
- 韓国・台湾市場での新規顧客開拓と、中国・アジア新興国での販売強化
- 受注高・売上高は期初計画・前期実績から大幅に増加
- 営業利益は期初計画を超えて黒字転換

## 半導体関連装置

- バーンイン装置が好調で、受注高・売上高ともに前期比で大幅増加
- バーンイン装置の売上増加により黒字化

## FPD関連装置

- 採算性を重視した受注活動の影響により受注高・売上高ともに前期比で減少
- 営業利益は固定費の削減効果があったものの、売上が伸びずに営業損失

# 装置事業セグメント

(百万円)

	2010/3期	2011/3期		期初計画
			期初計画比	
受注高	17,066	24,557	115.8%	21,200
売上高	18,215	23,529	112.0%	21,000
営業利益 [利益率(%)]	△1,320 [-%]	1,202 [5.1%]	160.3%	750 [3.6%]

## サービス事業セグメント

(百万円)

	2010/3期	2011/3期		期初計画
			期初計画比	
受注高	5,189	5,320	106.4%	5,000
売上高	5,057	5,027	100.5%	5,000
営業利益 [利益率(%)]	314 [6.2%]	263 [5.2%]	526.0%	50 [1.0%]

## アフターサービス・エンジニアリング

- サービスキャンペーンや通信ネットワークシステムの提案などにより、受注高は前期比で増加、売上高は前期と同水準
- 部品在庫の圧縮などにより期初計画は達成するも、サービス要員の増強による人件費増加で減収

## 受託試験・レンタル

- 新しい試験メニューを開発し、製品販売の営業と協同して販促活動を推進
- 受注高・売上高は計画は達成するも前期比で減少、固定費削減により営業利益は大幅改善、黒字化

# その他事業セグメント

(百万円)

	2010/3期	2011/3期		期初計画
			期初計画比	
受注高	942	1,170	130.0%	900
売上高	1,051	1,158	105.3%	1,100
営業利 [利益率(%)]	15 [1.4%]	△77 [-%]	—%	0 [-%]

## 環境エンジニアリング・新規事業

- 植物工場事業が好調に推移したことにより、受注高・売上高ともに前期比で増加、期初計画も上回る
- 営業利益は、植物工場の販促費用などの増加により、営業損失



【野菜育成装置 プラントセララー】

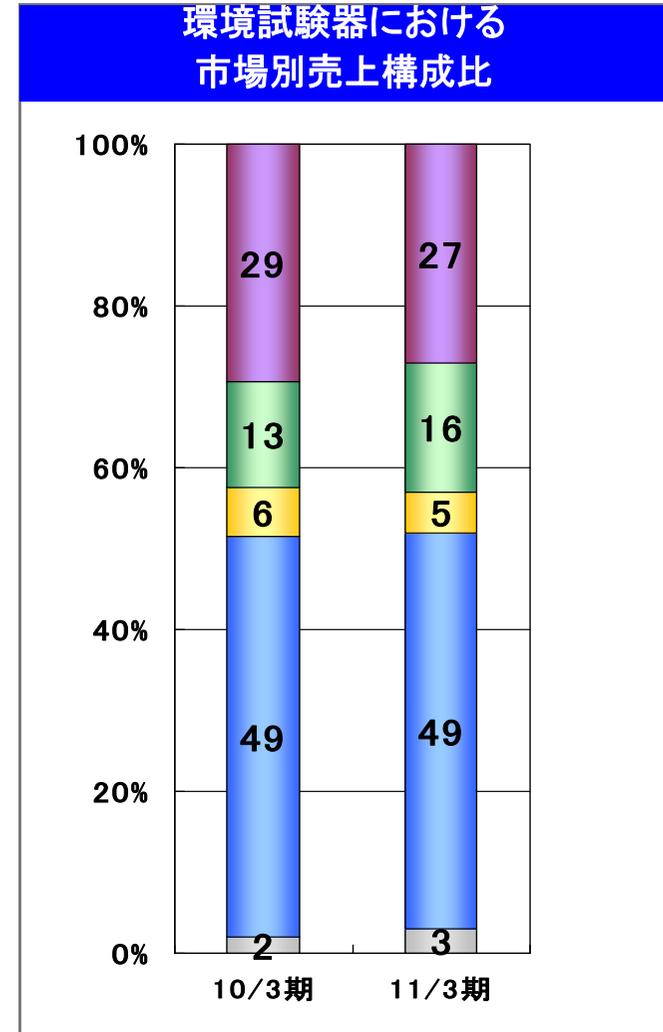
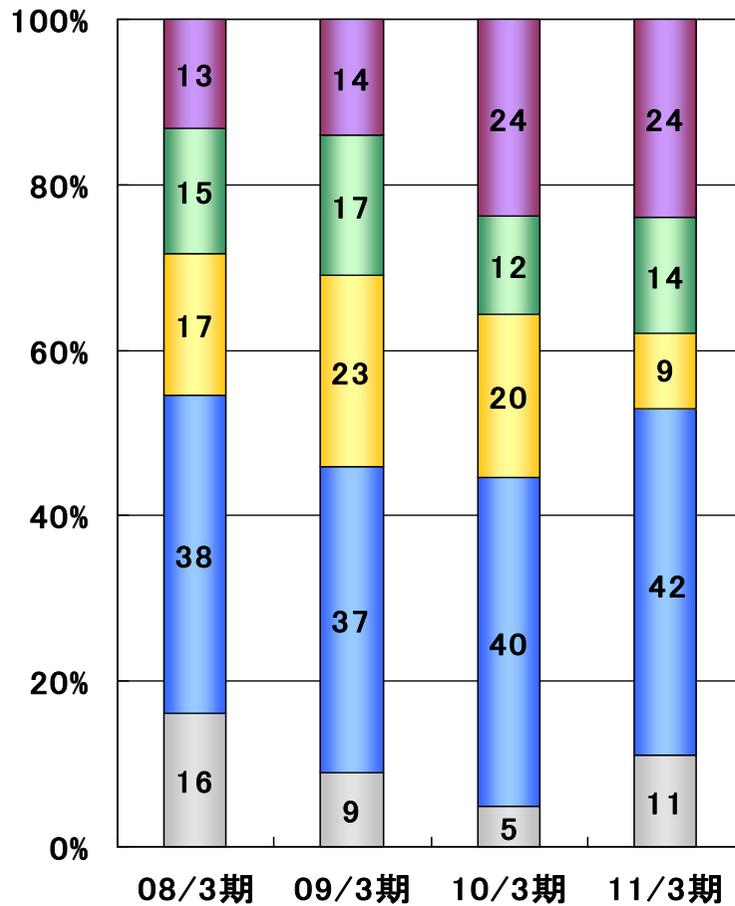
<トピックス>

「プラントセララー」を試験導入していただいている「鉄板ダイニング滝亭」との協同イベントとして、1月・2月に植物工場野菜の試食会を開催し、好評を得ました。

# 市場別売上構成比

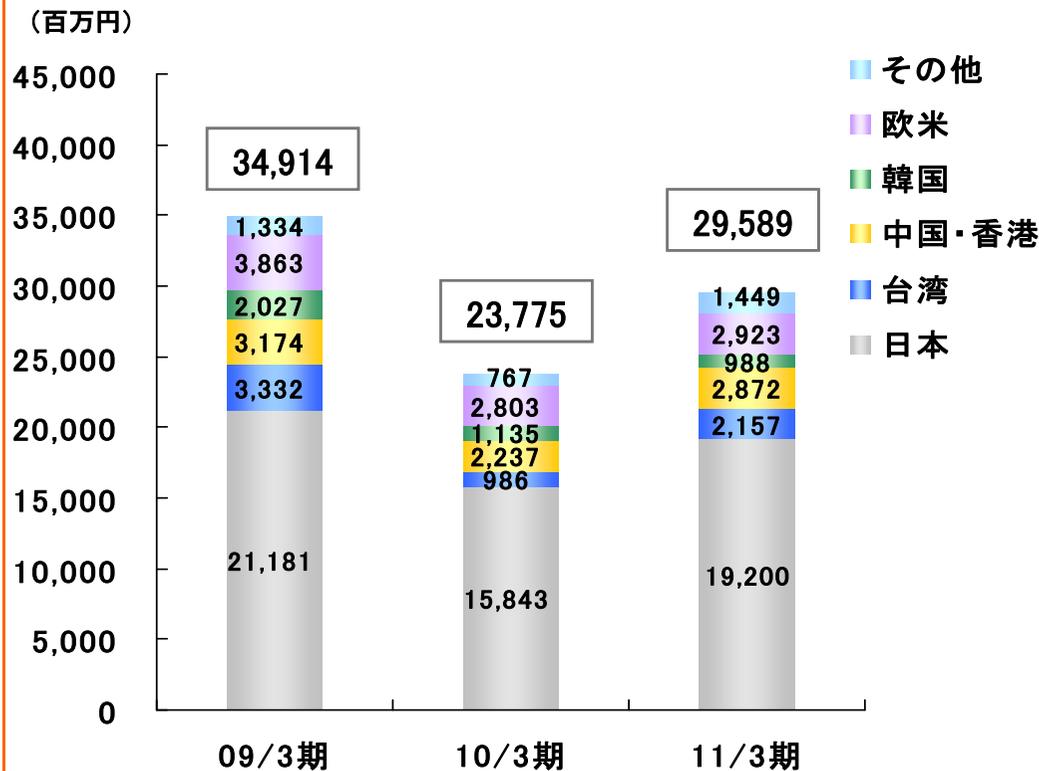
単 独

- その他市場
- 自動車市場
- フラットパネルディスプレイ市場
- 電子部品・電子機器市場
- 半導体市場



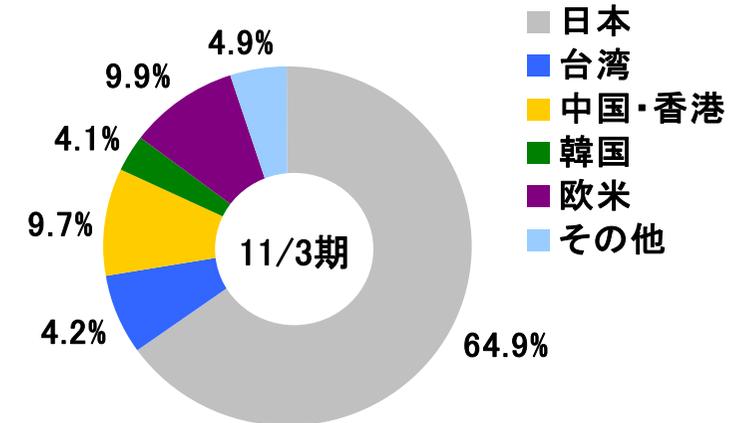
# 地域別売上高

## 地域別売上高



## 地域別売上高構成比

海外売上高比率: 35.1%



<為替換算レート(単独・期中平均)>

通貨	2010年3期	2011年3期
米ドル	93.62円	87.83円
人民元	13.72円	12.99円
香港ドル	12.08円	11.31円
ウォン	0.0739円	0.0762円

## 売上高伸び率(前期比)

	日本	台湾	中国・香港	韓国	欧米	その他
2011/3期	121.2%	218.8%	128.4%	87.0%	104.3%	188.9%
2010/3期	△25.2%	△70.4%	△29.5%	△44.0%	△27.4%	△42.5%

ESPEC

2012年3月期 経営方針と通期計画



# 当社を取り巻く経営環境

## 日本経済の不安要素は多いものの、 グリーンイノベーションへの投資は拡大すると予測

### 主要環境の変化

- 日本のメーカーのグローバル化が進み、日本国内の製造業の空洞化はさらに進展
- 中国を中心とした新興国は、世界経済のエンジンとしてさらに発展
- 環境問題は、ますます先鋭化（エネルギー問題、食料・水問題）

### 市場・顧客の分析

- 日本の従来型の環境試験に関するニーズは減退し、新しい試験ニーズが出現
- 日本での買換え需要は、大きな潜在需要として存在
- 中国を含むアジアでは、先進国からの生産・開発機能の移転がさらに加速
- 中国企業は、高品質指向による研究開発投資が急増し、自社ブランドでの輸出を志向
- 世界の産業が集まるアジアの環境試験ニーズは、ますます多様化しつつ増加
- グリーンイノベーション（低炭素社会の実現に向けた技術革新）が  
各国の国家戦略に組み込まれ、巨大な投資機会が出現

# 経営方針

## 基本方針

### 『強い商品づくり』と『強い工場づくり』

## 主な重点戦略

新たな顧客ニーズに対応した製品の拡販とカスタマイズ対応力の強化

グリーンテクノロジー市場への売上拡大

植物工場事業の事業基盤確立

子会社2社との合併のメリットを活かした顧客対応力の強化と  
業務プロセスの見直しによる収益拡大

中国・アジア市場の拡大に沿った事業戦略の展開による売上拡大

## 重点戦略①

### 新たな顧客ニーズに対応した製品の拡販とカスタマイズ対応力の強化

省エネ製品への顧客ニーズの拡大に対応した冷熱衝撃装置や恒温恒湿室の省エネモデルなどの製品を拡販するとともに、カスタマイズの容易性を高め、強い工場づくりを図ってまいります。

- 省エネモデル製品の提案により、既存顧客の買換え需要を喚起
- 工場におけるモノづくりを、カスタマイズが容易に実現できる仕組みへと改革
- 受注が増加しているチャンバー系のカスタム機器においても、設計・調達・生産の業際を含む体制・仕組みを構築
- 販売、サービス、経理など含めた総合的な取り組みに展開

## 重点戦略②

### グリーンテクノロジー市場への売上拡大

2次電池、太陽電池、パワー半導体などに関連する市場をグリーンテクノロジー市場と位置付け、開発・評価や生産・検査工程で使用される製品・サービスの販売を拡大してまいります。

- グリーンテクノロジー市場で使用される環境試験器を拡販
- 新たに開発した電池の製造装置のプロモーション活動を推進

## 重点戦略③

### 植物工場事業の基盤確立

新規事業の拡大と育成、開発により新しい基幹事業の芽を探索してまいります。

- 植物工場事業の認知度を高め、市場における地位を確立
- 新たな製品・サービスを開発し、お客さまの評価を得て事業基盤を確立

## 重点戦略④

子会社2社との合併のメリットを活かした顧客対応力の強化と  
業務プロセスの見直しによる収益拡大

子会社2社との合併シナジーの最大化を、より活かすことでお客さまへの対応を充実させてまいります。

- エリア毎・セグメント毎の収益管理をシンプルに
- 重点顧客への訪問活動を強化

## 重点戦略⑤

### 中国・アジア市場の拡大に沿った事業戦略の展開による売上拡大

- 現地販売ネットワークを活用した顧客接点の強化
- 新製品拡販のためのプロモーション活動の強化
- グリーンテクノロジー市場への販売活動の強化
- 販売力の向上を目指した海外代理店制度の改革に向けた準備

## 2012年3月期 通期計画

(百万円)

	2011/3期 実績		2012/3期 計画			
	第2Q累計	通期	第2Q累計		通期	
				前年同期比		前期比
受注高	15,101	30,924	15,500	102.6%	31,000	100.2%
売上高	12,916	29,589	14,500	112.3%	31,500	106.5%
売上総利益 [利益率(%)]	4,124 [31.9%]	9,219 [31.2%]	4,610 [31.8%]	111.8%	9,800 [31.1%]	106.3%
営業利益 [利益率(%)]	550 [4.3%]	1,391 [4.7%]	400 [2.8%]	△27.3%	1,300 [4.1%]	△6.5%
経常利益 [利益率(%)]	680 [5.3%]	1,683 [5.7%]	500 [3.4%]	△26.5%	1,450 [4.6%]	△13.8%
当期純利益 [利益率(%)]	776 [6.0%]	1,654 [5.6%]	400 [2.8%]	△48.5%	1,400 [4.4%]	△15.4%
設備投資額	114	421	400	350.9%	600	142.5%
減価償却費	371	703	340	△8.4%	740	105.3%
研究開発費	519	1,092	600	115.6%	1,060	△2.9%
1株当り純利益(円)	32.70	70.03	17.05	△47.9%	59.67	△14.8%

# 装置事業

## 環境試験器

- 主力製品の省エネタイプの投入により、既存顧客の買換え需要を喚起
- カスタマイズの容易性向上と原価率改善への取組み
- 中国・アジア新興国市場への積極的展開

## エナジーデバイス装置

- エナジーデバイス装置の拡販とプロモーション活動の継続推進

## 半導体関連装置

- 成長市場であるパワーデバイス、エコデバイス(EV・HEV、LED、PV、LIB)市場における顧客への営業強化による計測評価システムの拡販
- フラッシュメモリーの次世代評価方法の探索

## FPD関連装置

- 有機ELやスマートフォン向け小型液晶の市場でクリーンオーブンを拡販

# 装置事業セグメント

(百万円)

	2011/3期 実績		2012/3期 計画			
	第2Q累計	通期	第2Q累計		通期	
				前年同期比		前期比
受注高	11,996	24,557	12,400	103.4%	24,400	△0.6%
売上高	10,284	23,529	11,600	112.8%	25,000	106.3%
営業利益 [利益率(%)]	433 [4.2%]	1,202 [5.1%]	350 [3.0%]	△19.2%	1,100 [4.4%]	△8.5%

## サービス事業セグメント

(百万円)

	2011/3期 実績		2012/3期 計画			
	第2Q累計	通期	第2Q累計		通期	
				前年同期比		前期比
受注高	2,711	5,320	2,650	△2.3%	5,500	103.4%
売上高	2,322	5,027	2,600	112.0%	5,400	107.4%
営業利益 [利益率(%)]	147 [6.3%]	263 [5.2%]	170 [6.5%]	115.6%	350 [6.5%]	133.1%

## アフターサービス・エンジニアリング

- 新製品の保守契約適用と保守契約メニューの充実
- 営業との協同により、省エネ改造の提案や新規保守契約を獲得

## 受託試験・レンタル

- パワーデバイス・エコデバイスに関する新しい試験メニューの開発・提案
- 試験設備の増強による売上拡大、試験所をショールームとして活用

# その他事業セグメント

(百万円)

	2011/3期 実績		2012/3期 計画			
	第2Q累計	通期	第2Q累計		通期	
				前年同期比		前期比
受注高	463	1,170	550	118.8%	1,300	111.1%
売上高	381	1,158	400	105.0%	1,300	112.3%
営業利益 [利益率(%)]	△32 [-%]	△77 [-%]	△120 [-%]	—%	△150 [-%]	—%

## 環境エンジニアリング

- 森づくり・水辺づくりの販売強化、および 苔による屋上・壁面緑化システムの提案

## 新規事業

- 植物工場の国内外向け販売の強化とビジネス基盤の確立
- コア技術・強みを活かした新規事業の開発

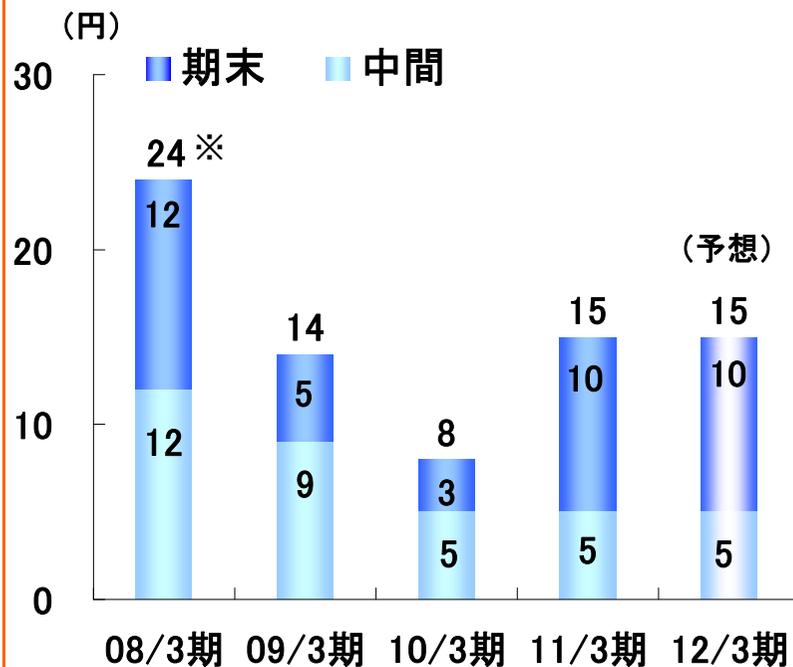
# 配当政策

## 配当方針

株主のみなさまへの利益還元を経営の重要課題の一つと認識するとともに、永続的な企業価値の向上が株主価値向上の基本と考え、配当は継続性と配当性向を勘案して決定

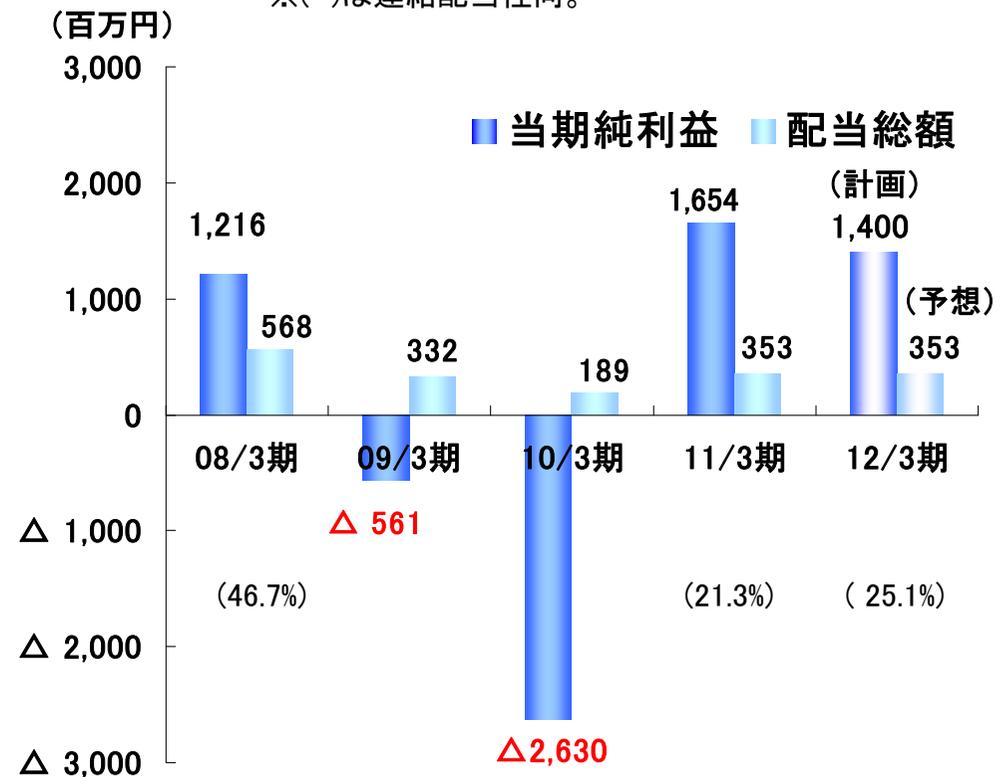
## 一株当たり配当金

※記念配当(創業60周年記念)2円を含む



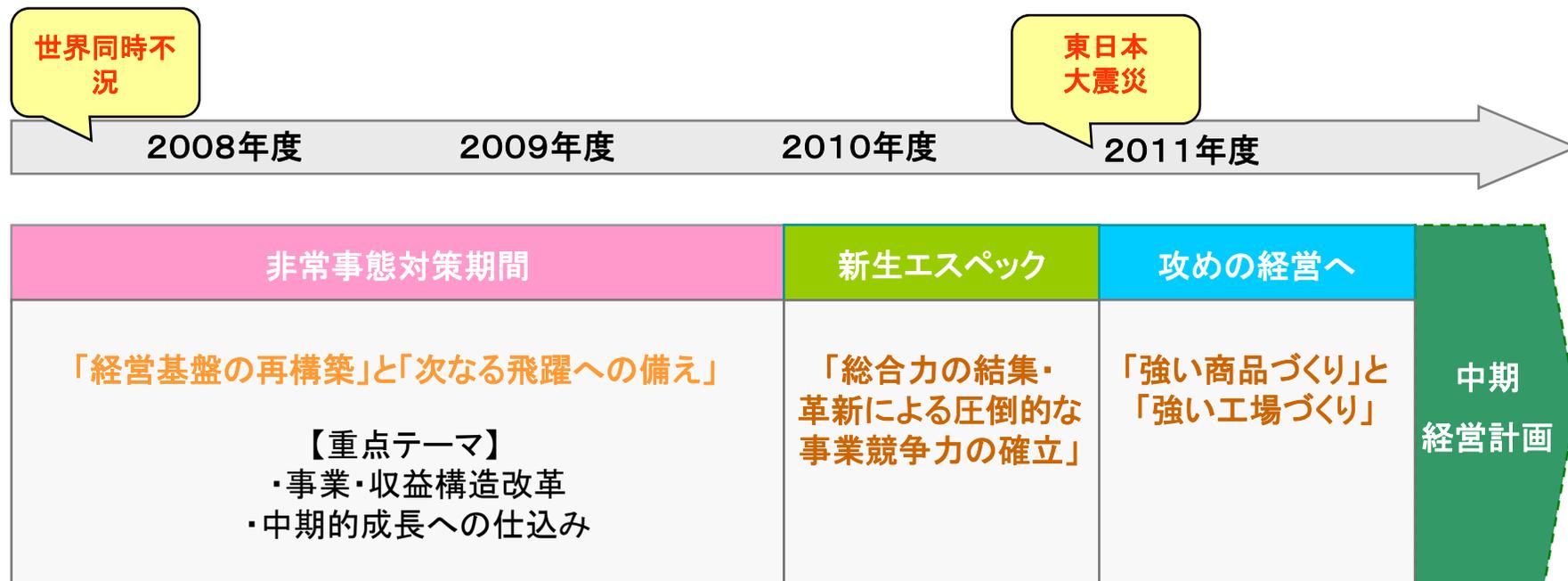
## 当期純利益・配当総額

※( )は連結配当性向。



# 持続的な成長・発展に向けて

## グリーンイノベーションを絶好のビジネスチャンスととらえ、 「攻めの経営」に転じる



■ 今後の見通しがたった段階で中期経営計画を修正のうえ、公表する予定

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。

実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

**【お問合せ先】**

エスペック株式会社

〒530-8550 大阪市北区天神橋3-5-6

TEL 06-6358-8820 FAX 06-6358-5500

e-mail [ir-div@espec.co.jp](mailto:ir-div@espec.co.jp)

管理本部 総務人事部長 大島 敬二

総務人事部 総務グループ 平尾 洋