

証券コード6859

エスペック株式会社
2021年度(2022年3月期)
決算説明

2022年5月25日

代表取締役 執行役員社長 荒田 知

ESPEC CORP.

今年度から代表取締役 執行役員社長に就任した
荒田でございます。
どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、決算概要についてご説明いたします。

決算総括

エレクトロニクス関連を中心に好調に推移し、受注高は過去最高を更新
売上高は電子部品不足により伸びず、利益面も調達コスト・販管費により減少

	前期比	予想比(2022年2月修正)
■受注高	○ 装置事業(主に環境試験器)が大幅に増加	○ 装置事業(主に環境試験器)が引き続き好調
■売上高	○ 装置事業(主に環境試験器)とサービス事業が増加	○ 装置事業がやや下回るが予想どおり
■営業利益	× 調達コストの上昇と受注拡大に伴う販管費の増加により減少	× 原価率の悪化と販管費の増加により下回る
■経常利益 当期純利益*	× 営業利益の減少により減少	○ 投資有価証券売却益などにより予想どおり

※親会社株主に帰属する当期純利益

■ 1株当たり配当金は、期初計画のとおり、中間18円、期末42円、年間60円を予定

ESPEC CORP. 1

2021年度の決算総括といたしましては、エレクトロニクス関連を中心に好調に推移し、受注高は過去最高を更新しましたが、電子部品不足の影響により売上高は伸びず、利益面も調達コスト、販管費の増加により減少しました。

受注高は、装置事業の環境試験器が大幅に増加いたしました。エリアでは中国がけん引し、日本や北米、欧州、東南アジアも増加しました。

しかしながら、生産面においては代替調達や設計変更などに取り組んだものの、製品納期の長期化が継続いたしました。

また、電子部品の価格高騰などにより原価率が悪化するとともに、受注拡大に伴う人件費や活動経費の増加に加え、物流費の高騰もあり、前期比で減益となりました。

2月に修正発表をした業績予想に対しては、受注高、売上高は予想通りとなりましたが、営業利益は、想定以上の原価率の悪化と販管費の増加により未達となりました。

配当につきましては、期初の計画通り、期末配当金は42円、年間では60円を予定しております。

損益の状況

	(百万円)				
	2020年度 実績	2021年度 予想(22年2月)	2021年度 実績	前期比	予想比
受注高	37,580	50,800	51,303	+36.5%	+1.0%
売上高	38,668	42,200	41,852	+8.2%	△0.8%
売上原価 (原価率)	25,255 (65.3%)	27,900 (66.1%)	27,849 (66.5%)	+10.3% 1.2pt悪化	△0.2% 0.4pt悪化
売上総利益	13,412	14,300	14,003	+4.4%	△2.1%
販管費	10,839	11,900	12,034	+11.0%	+1.1%
営業利益	2,572	2,400	1,968	△23.5%	△18.0%
経常利益	2,840	2,600	2,322	△18.2%	△10.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,961	1,900	1,905	△2.8%	+0.3%

2021年7月よりエスペックサーマルテックシステム株式会社を連結の範囲に含めています。

ESPEC CORP.

2

こちらが損益の状況です。前期比では受注高はプラス36.5%と大幅に増加しましたが、売上高は8.2%の増加にとどまりました。

原価率は、1.2ポイント悪化、販管費は、前期比で約12億円増加し、営業利益は23.5%減少しました。

なお、当期純利益が前期比で2.8%の減少にとどまっておりますが、これは、政策保有株式の縮減に伴う投資有価証券売却益によるものです。

また、2021年7月より、エスペックサーマルテックシステム株式会社を連結の範囲に含めております。

セグメント別の損益の状況

		(百万円)				
セグメント		2020年度 実績	2021年度 予想(22年2月)	2021年度 実績	前期比	予想比
装置事業	受注高	30,755	43,450	43,535	+41.6%	+0.2%
	売上高	30,669	35,000	34,518	+12.6%	△1.4%
	営業利益	2,062	1,920	1,370	△33.5%	△28.6%
サービス事業	受注高	6,153	6,450	6,771	+10.0%	+5.0%
	売上高	6,063	6,400	6,407	+5.7%	+0.1%
	営業利益	446	550	618	+38.5%	+12.4%
その他事業	受注高	976	1,200	1,265	+29.6%	+5.4%
	売上高	2,241	1,100	1,188	△47.0%	+8.0%
	営業利益	60	△70	△23	-	-
連結消去	受注高	△304	△300	△269	-	-
	売上高	△305	△300	△261	-	-
	営業利益	3	0	2	-	-
計	受注高	37,580	50,800	51,303	+36.5%	+1.0%
	売上高	38,668	42,200	41,852	+8.2%	△0.8%
	営業利益	2,572	2,400	1,968	△23.5%	△18.0%

2021年7月よりエスベックサーマルテックシステム株式会社を連結の範囲に含めています。

セグメント別の実績については、ご覧のとおりです。

<考察>2021年度実績・受注高について

■受注高は2020年度のリバウンド効果もあり過去最高額



※リバウンド効果
2020年度に計画された投資が2021年度に実施されたと想定する金額

ESPEC CORP.

4

2021年度業績は急激な経営環境の変化により、特殊な決算数値となりました。あらためて説明いたします。

受注高については、約513億円と過去最高を更新いたしました。ところが、ここには、2020年度に新型コロナウイルス感染拡大により投資が延期された分の、リバウンド効果が含まれていると考えています。

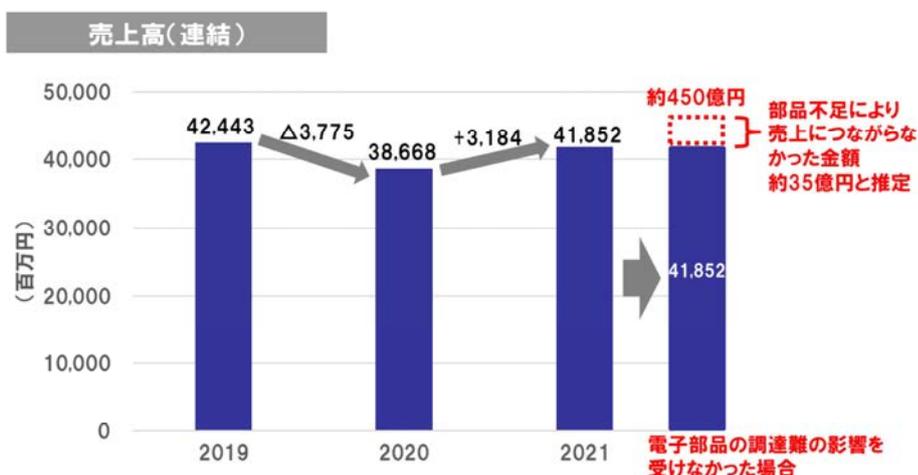
このリバウンド効果は約30億円と推定し、リバウンド効果を除く実質的な受注高は、約480億円と考えています。

これは、過去最高業績であった2018年度の受注高と同じ水準です。

<考察>2021年度実績・売上高について

■電子部品の調達難による生産リードタイムの長期化

世界的な半導体、電子部品不足により、生産完了ができず
調達力強化、代替品選定、設計変更などを行ったが、その努力を超える部品不足となった



ESPEC CORP.

5

次に、売上高についてですが、2021年度は、世界的な半導体、電子部品不足により、調達難が継続しました。

対策として、調達力強化、代替品選定、設計変更などを行いましたが、その努力を超える部品不足に見舞われ、生産リードタイムが長期化しました。

部品不足により売上につながらなかった金額は、約35億円と推定しており、調達の影響がなければ450億円程度であったと考えています。

なお、調達難により受注残が積み上がりました。例年100億円程度ですが、2021年度末は過去最高の207億円となっております。

2021年度実績・営業利益について

■営業利益額が増収にも関わらず大幅低下した理由

調達部材価格高騰

電子部品、部材の高騰、代替品への設計変更費用

生産効率の低下

生産リードタイム短縮に向けた生産工程変更

販管費の増加

活況な受注による見積や活動費の増加
物流費の高騰

■2月公表値から営業利益額が大幅低下した理由

- ・中国事業において物流の遅れにより連結ベースの売上が計上できず
- ・北米事業において想定以上に材料費が高騰

営業利益についてですが、前期比で増収にも関わらず大幅に営業利益額が低下した理由はご覧の3点です。

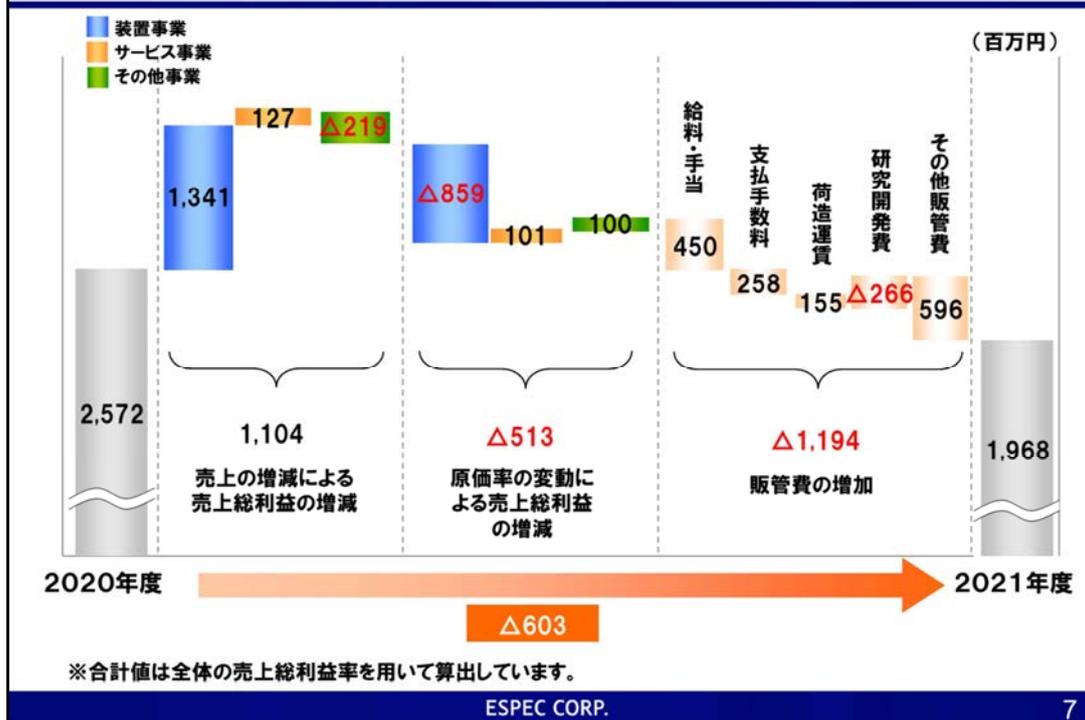
1つ目は、部材価格の高騰や、代替品への設計変更費用の発生、2つ目は、生産工程変更による生産効率の低下、3つ目は、活況な受注による活動費の増加や物流費の高騰による販管費の増加です。

また、2月の公表値より大幅に低下した理由については、2点あります。

1つ目は、中国事業において物流の遅れにより連結ベースの売上が計上できなかったことです。

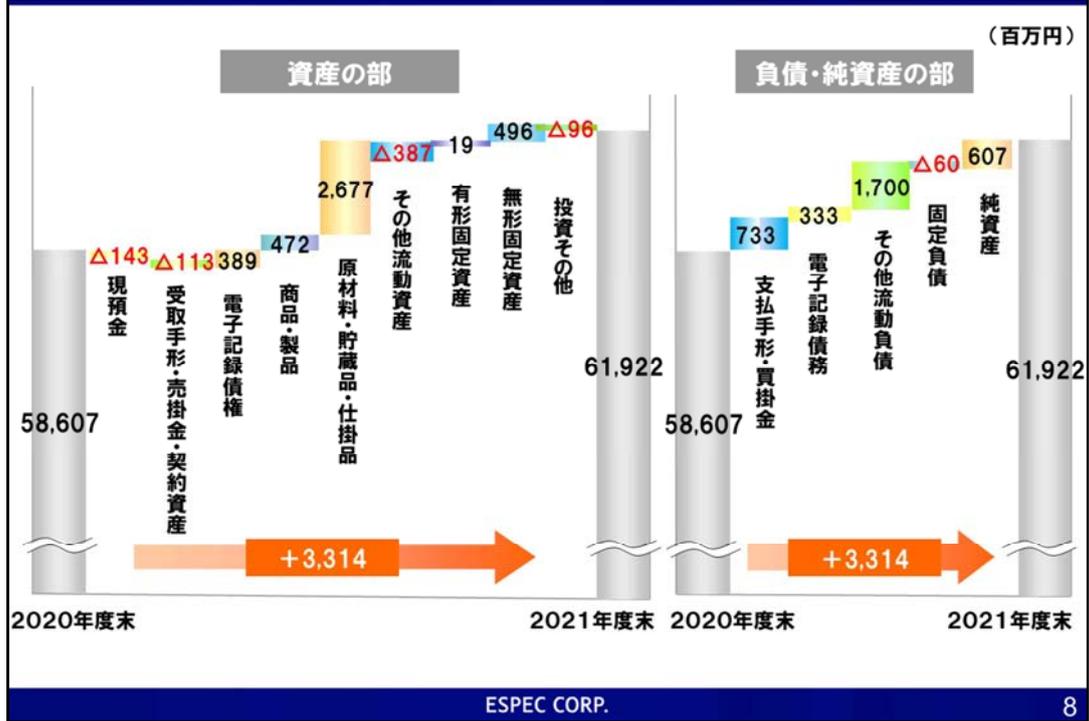
2つ目は、北米事業において材料費の高騰が想定を超えたことです。

営業利益の増減要因分析

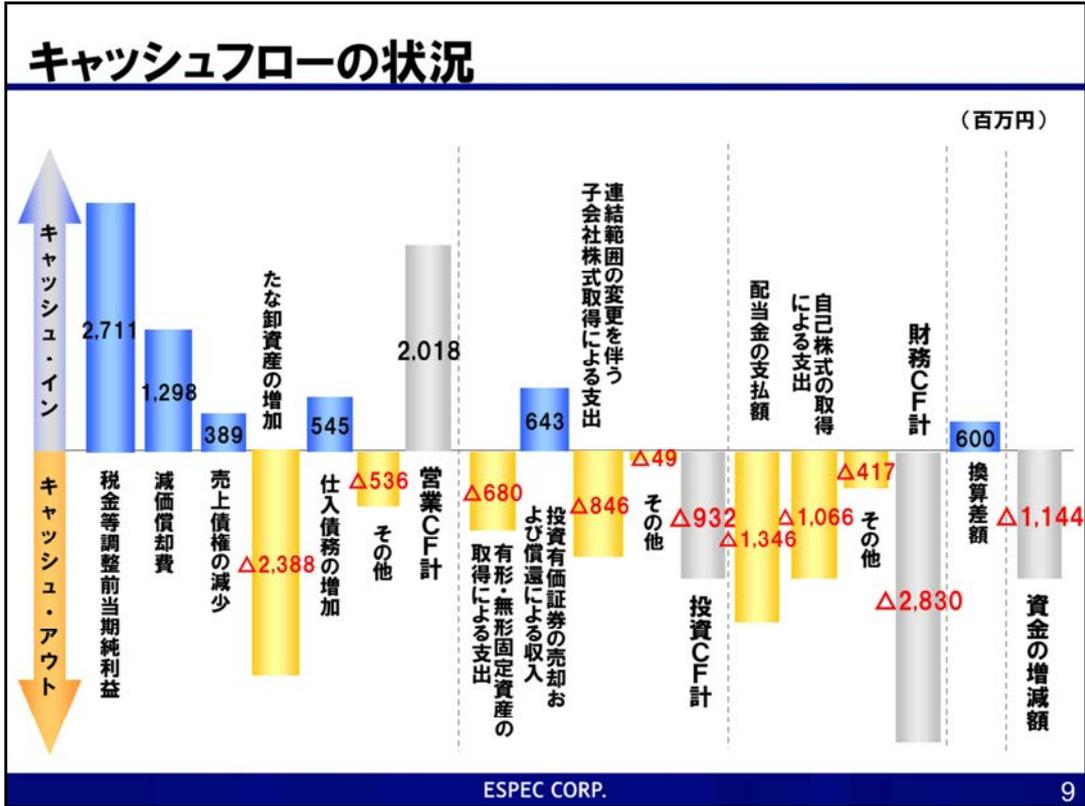


続いて、こちらは営業利益の前期比の増減要因分析ですが、ご覧のとおり、主に装置事業の原価率の悪化、および販管費の増加により減少いたしました。

資産・負債の状況



次に資産・負債の状況ですが、
 部品確保による原材料の増加や、部品不足による生産遅れ、
 コロナによる出荷遅延などにより、棚卸資産が増加し、
 資産が約33億円増加しております。



キャッシュフローの状況については、ご覧のとおり、
資金が約11億円減少しました。

装置事業セグメント

	(百万円)				
	2020年度 実績	2021年度 予想(22年2月)	2021年度 実績	前期比	予想比
受注高	30,755	43,450	43,535	+41.6%	+0.2%
売上高	30,669	35,000	34,518	+12.6%	△1.4%
営業利益 [利益率(%)]	2,062 [6.7%]	1,920 [5.5%]	1,370 [4.0%]	△33.5%	△28.6%

環境試験器

- 国内では、エレクトロニクスを中心に汎用性の高い標準製品、カスタム製品ともに好調に推移
受注高は前期比で増加、売上高は前期並み
- 海外では、エレクトロニクス・自動車を中心に好調に推移し、受注高・売上高ともに前期比で増加
特に中国、北米、欧州が増加

エネルギーデバイス装置

- 自動車関連の投資の回復により二次電池評価装置の受注を獲得し、
受注高・売上高ともに前期比で増加

半導体関連装置

- メモリ、自動車関連の投資が継続し、受注高は前期比で増加、売上高は減少

つぎに、セグメント別分析についてご説明いたします。

装置事業セグメントにつきましては、
前期比で受注高は41.6%の増加、売上高は12.6%の増加、
営業利益は33.5%の減少となりました。

予想比では、受注高・売上高は予想通りとなりましたが、
営業利益は28.6%下回りました。

製品群ごとの状況はご覧のとおりです。

サービス事業セグメント

(百万円)

	2020年度 実績	2021年度 予想(22年2月)	2021年度 実績	前期比	予想比
受注高	6,153	6,450	6,771	+10.0%	+5.0%
売上高	6,063	6,400	6,407	+5.7%	+0.1%
営業利益 [利益率(%)]	446 [7.4%]	550 [8.6%]	618 [9.7%]	+38.5%	+12.4%

アフターサービス・エンジニアリング

- 保守契約など予防保全サービスが堅調に推移し、受注高・売上高ともに前期比で増加

受託試験・レンタル

- 受託試験が堅調に推移し、受注高・売上高ともに前期比で増加

次にサービス事業ですが、
前期比で受注高は10.0%の増加、売上高は5.7%の増加、
営業利益は増収により38.5%増加しました。

予想に対しては、受注高・売上高ともに予想通りとなり、
営業利益につきましては、原価率の改善と販管費の減少により
12.4%増加しました。

サービス群ごとの状況はご覧のとおりです。

その他事業セグメント

(百万円)

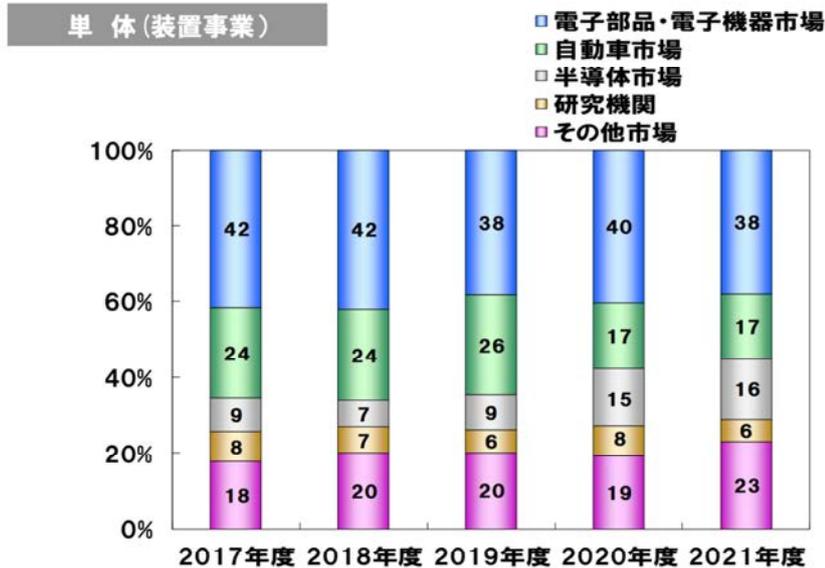
	2020年度 実績	2021年度 予想(22年2月)	2021年度 実績	前期比	予想比
受注高	976	1,200	1,265	+29.6%	+5.4%
売上高	2,241	1,100	1,188	△47.0%	+8.0%
営業利益 [利益率(%)]	60 [2.7%]	△70 [△6.4%]	△23 [△2.0%]	-	-

環境保全・植物育成装置

- 受注高は森づくりや水辺づくり、植物工場が増加
売上高は前期植物工場の大型案件があったため減少

その他事業については、
受注高は森づくりや水辺づくり、植物工場が増加し、
前期比で29.6%増加しましたが、
売上高は、前期に植物工場の大型案件の売上計上があった
ため47%減少し、利益面についても営業損失となりました。

市場別売上構成比



ESPEC CORP.

13

こちらは、エスペック単体の市場別の売上構成比です。

まず、当社事業の中心的な市場である、ブルーで示します電子部品、電子機器市場は、5G・IoTなど先端分野を中心に受注は好調でしたが、売上高は減少し、比率も低下しました。

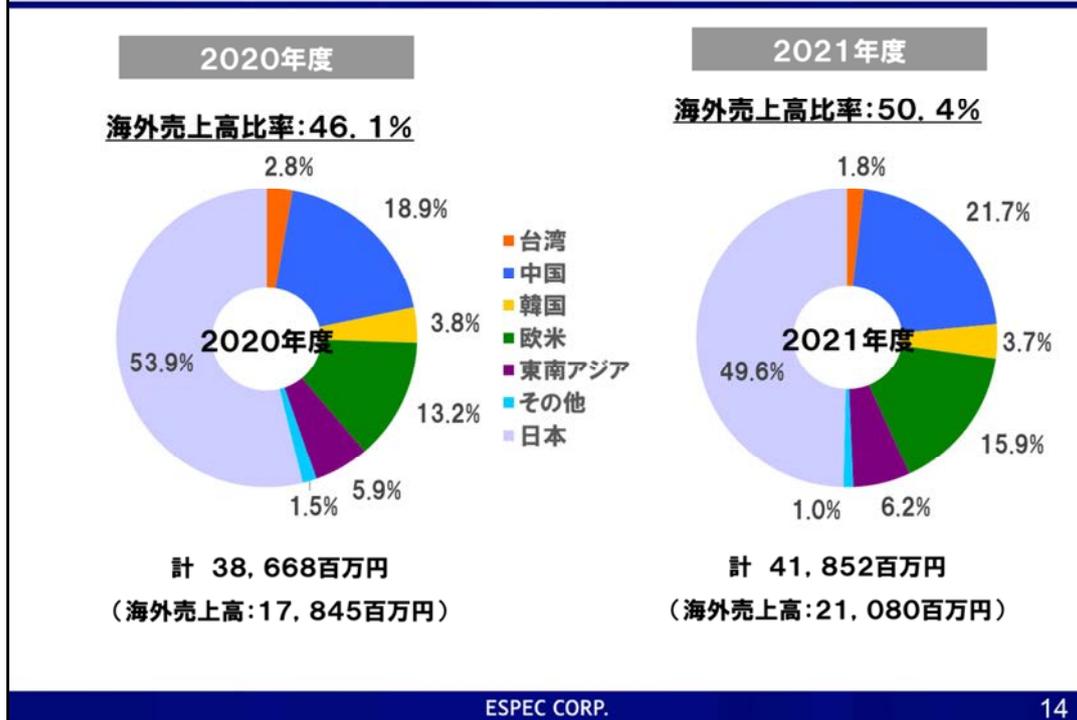
グリーンで示します自動車市場は、自動運転・電動化を中心に投資が回復しましたが、売上高は前期並みとなり、比率も同じとなりました。

グレーで示します半導体市場は、半導体関連装置の売上高は前期比で減少しましたが、環境試験器が増加し、比率が1ポイント上昇しました。

オレンジで示します「研究機関」は、民間や国公立の研究機関で、従来「その他」に含まれていたものです。例年6～8%を占めております。

一番下の「その他市場」には、化学、建築材料、食品、化粧品などさまざまな業種が含まれております。この「その他市場」については、多様な業種で回復が見られ、比率としても増加しました。

地域別売上構成比



次に地域別の売上高について、ご説明いたします。

海外が増加し、海外売上高比率は50.4%と4.3ポイント高くなりました。

地域別では、中国が半導体や電子部品関連を中心に好調に推移し、大幅に増加しました。

北米はEV・半導体、欧州はEV・自動運転関連が好調で、比率が大きく上昇しました。

国内については投資は回復しているものの、部品不足の影響を大きく受け、売上高は前年並みとなり、比率は減少しました。

2022年度計画について

**経営環境は不透明で予測しにくい状況が継続しますが、
製品納期の正常化に全力で取り組み、
強い受注の収益化を果たします**

次に、2022年度の計画についてご説明いたします。

2022年度の方針としては、経営環境は不透明で予測しにくい状況が継続いたしますが、製品納期の正常化に全力で取り組み、強い受注の収益化を果たしていくことが最も重要と考えております。

2022年度 業績予想

	(百万円)				
	2021年度	2022年度			
	通期実績	上期予想	下期予想	通期予想	前期比
受注高	51,303	24,000	26,000	50,000	△2.5%
売上高	41,852	23,500	26,500	50,000	+19.5%
売上総利益 [利益率(%)]	14,003 [33.5%]	8,350 [35.5%]	9,650 [36.4%]	18,000 [36.0%]	+28.5%
販管費 [販管費率(%)]	12,034 [28.8%]	6,400 [27.2%]	6,600 [24.9%]	13,000 [26.0%]	+8.0%
営業利益 [利益率(%)]	1,968 [4.7%]	1,950 [8.3%]	3,050 [11.5%]	5,000 [10.0%]	+153.9%
経常利益 [利益率(%)]	2,322 [5.5%]	2,000 [8.5%]	3,100 [11.7%]	5,100 [10.2%]	+119.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益 [利益率(%)]	1,905 [4.6%]	1,300 [5.5%]	2,300 [8.7%]	3,600 [7.2%]	+88.9%
設備投資額	910	1,200	640	1,840	+102.2%
減価償却費	1,253	670	710	1,380	+10.1%
研究開発費	1,035	730	600	1,330	+28.5%
1株当たり当期純利益(円)	84.89	58.11	102.81	160.92	+89.6%

2022年度の業績予想としては、受注高は500億円と見ております。先ほどのご説明の通り、昨年度はコロナによる投資抑制のリバウンド効果により受注高が急拡大しました。

今年度はリバウンド効果は落ち着きますが、エレクトロニクスや自動車分野で投資意欲が継続すると見ております。

また、売上高は500億円、営業利益は50億円、当期純利益は36億円と、大幅な増収増益を見込んでおります。

今年度は、過去最高の受注残207億円を抱えてのスタートとなりました。部品調達と生産の正常化・生産能力の拡充に全力で取り組み、収益につなげてまいります。

環境認識

- ・IoTや次世代自動車など先端技術分野を中心に引き続き好調に推移すると予想
- ・電子部品不足、中国ロックダウンの長期化を懸念

装置事業	環境試験器	日本 : 電子部品、半導体関連を中心に投資は活況 EV・自動運転関連も回復基調が継続 中国 : 半導体、電子部品、EV関連を中心に投資は活況 ロックダウン長期化による影響を懸念 ASEAN : 半導体関連を中心に緩やかな回復を見込む 北米 : EVや半導体関連を中心に投資は活況 欧州 : 自動運転やEV関連を中心に投資は活況
	エネルギーデバイス装置	二次電池向けを中心に回復を見込む
	半導体関連装置	IoT向けを中心に投資は継続
サービス事業	アフター・エンジ 受託試験・レンタル	アフター・エンジ : 前期と同水準になると予想 受託試験 : 先端技術分野の試験需要が継続
その他事業	環境保全 植物育成装置	環境保全事業および植物工場ともに回復を見込む

こちらは現在のセグメントごとの環境認識です。

IoTや次世代自動車など先端技術分野を中心に引き続き好調に推移すると予想しています。一方で、電子部品不足、中国ロックダウンの長期化を懸念しております。

環境試験器につきましては、

日本では、電子部品、半導体関連を中心に好調に推移し、EV・自動運転関連も回復基調になると見ております。

中国も、ロックダウン長期化による影響を懸念していますが、引き続き半導体、電子部品、EV関連を中心に好調と見ております。

ASEANは、半導体を中心に緩やかな回復を見込んでおります。

北米は、EVに加え半導体市場の投資を見込んでおります。

欧州は、自動車を中心に投資の活況が続くと考えております。

エネルギーデバイス装置は、二次電池向けを中心に回復を見込んでおります。

半導体関連装置は、IoT市場向けを中心に投資は継続すると見ております。

アフターサービス、エンジニアリングは、前期と同水準となると予想しております。受託試験は、先端技術分野の試験需要が継続すると見ております。

セグメント別の業績予想

		2021年度	2022年度 (百万円)			
		過期実績	上期予想	下期予想	過期予想	前期比
装置事業	受注高	43,535	20,200	21,700	41,900	△3.8%
	売上高	34,518	20,000	22,100	42,100	+22.0%
	営業利益	1,370	1,850	2,770	4,620	+237.0%
サービス事業	受注高	6,771	3,200	3,400	6,600	△2.5%
	売上高	6,407	3,100	3,400	6,500	+1.4%
	営業利益	618	150	200	350	△43.4%
その他事業	受注高	1,265	750	1,050	1,800	+42.2%
	売上高	1,188	550	1,150	1,700	+43.1%
	営業利益	△23	△50	80	30	-
連結消去	受注高	△269	△150	△150	△300	-
	売上高	△261	△150	△150	△300	-
	営業利益	2	0	0	0	-
計	受注高	51,303	24,000	26,000	50,000	△2.5%
	売上高	41,852	23,500	26,500	50,000	+19.5%
	営業利益	1,968	1,950	3,050	5,000	+153.9%

ESPEC CORP.

18

以上のような環境認識のもと、セグメント別の業績予想を設定いたしました。

装置事業につきましては、リバウンド効果が薄れることにより受注高は若干減少すると見ておりますが、大幅な増収・増益を予想しております。

サービス事業につきましては、受注高・売上高ともに前期並みと見ておりますが、営業利益につきましては、受託試験事業における電気代の高騰や、アフターサービスのシステム刷新にかかる費用などを見込んでおり、減益予想となっております。

その他事業につきましては、受注高・売上高の回復を見込んでおり、利益面についても黒字化を予想しております。

2022年度の主な取り組み

装置事業

- ・先端技術分野の試験ニーズに応える製品ラインアップの拡充
- ・大型製品の海外市場投入によるカスタム製品のグローバル展開
- ・欧州市場向け製品の投入
- ・グローバルカスタマーを中心とする販売強化

サービス事業

アフターサービス : 新サービス「スーパーサポートプラン」による予防保全サービスの拡大
受託試験 : 先端技術分野向け試験サービスの拡充

新規事業

医薬品コールドチェーン事業や食品機械事業における市場浸透に向けた取り組み強化

2022年度の主な取り組みといたしましては、装置事業では、製品ラインアップの拡充に取り組むとともに、大型製品の海外市場投入によりカスタム製品のグローバル展開を図ってまいります。欧州への製品投入や、グローバルカスタマーを中心とする販売拡大に取り組んでまいります。

サービス事業のアフターサービスでは、新しいサービス「スーパーサポートプラン」により予防保全サービスの拡大を図ってまいります。受託試験では、先端技術分野向けに試験サービスを拡充してまいります。

新規事業では、医薬品コールドチェーン事業や食品機械事業における市場浸透に向けた取り組みを強化いたします。

2022年度のESGの主な取り組み

■E(環境)

- ・第8次環境中期計画(2022~2025年度)を推進
- ・地球温暖化対策:低GWP冷媒への置き換え
製造など事業活動におけるCO₂排出量削減
- ・生物多様性保全活動:エスペックミツクの事業による貢献
「法人の森」運営による保全活動の推進

■S(社会)

- ・社員(管理職・一般)への学び直し機会の拡大
- ・女性管理職の育成など多様な人材の活躍推進

■G(ガバナンス)

- ・2022年4月1日、社長交代し新体制スタート
- ・2022年6月23日、監査等委員会設置会社へ移行予定
目的:取締役会における審議の充実化、監督機能の強化

ESGの取り組みといたしましては、
Eにあたる環境については、第8次環境中期計画を推進して
まいります。

Sにあたる社会については、社員への学び直し機会の拡大や、
女性管理職の育成など多様な人材の活躍を推進いたします。

Gにあたるガバナンスでは、本年4月1日より新体制をスタート
いたしましたが、6月より監査等委員会設置会社に移行し、
取締役会における審議の充実化や監督機能の強化を
図ってまいります。

2022年度の投資計画

戦略投資	3.4億円	研究開発費	13.3億円
通常投資	15.0億円		
設備投資	合計	18.4億円	

主な投資内容

- ・生産能力拡充や効率化
- ・受託試験設備の拡充
- ・アフターサービスのシステム刷新
など

投資計画につきましては、戦略投資として3.4億円、通常投資として15億円の計18.4億円を計画しております。

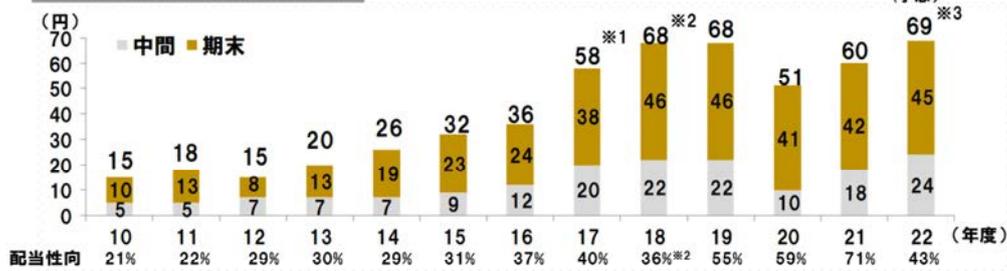
2022年度 配当予想

利益配分に関する基本方針

配当については継続性と連結配当性向を勘案して決定することを基本としていますが、2022年5月13日の取締役会において配当基本方針を以下のとおり改定しました。

- ・配当性向30%に加え、予定必要資金の超過金額の1/3を目途に配当として上乗せする
- ・安定配当として年20円の配当金を利益水準に関わらず維持するが、2期連続で最終赤字の場合は見直しを行う
- ・必要な内部留保の水準を考慮しつつ、自己株式取得を機動的に実施する

一株当たり配当金と配当性向



※1.2017年度は創業70周年記念配当2円(中間1円、期末1円)を含む

※2.2018年度は海外連結会社の決算期が15ヵ月間の変則決算(12ヵ月とした場合)の配当性向は39%(参考値)

※3.2022年度は創業75周年記念配当4円(中間2円、期末2円)を含む

こちらは2022年度の配当予想です。

当社は5月開催の取締役会において配当基本方針を改定いたしました。

2022年度の配当につきましては、創業75周年の記念配当として、1株当たり4円をあわせた、中間24円、期末45円の年間69円を予定しております。

配当基本方針

継続性と連結配当性向を勘案して決定することを基本とする
配当性向30%に加え、予定必要資金の超過金額の1/3を目途に上乘せする
また、必要な内部留保の水準を考慮しつつ、自己株式取得を機動的に実施する



※安定配当として年20円の配当金を利益水準に関わらず維持するが、2期連続で最終赤字の場合は見直しを行う

配当の基本方針としましては、当社は継続性と連結配当性向を勘案して決定することを基本としています。

配当性向30%に加え、予定必要資金の超過金額の1/3を目途に、配当として上乘せすることといたしました。

必要資金とは、税金・配当金、運転資金、設備投資、戦略投資のことです。

また、安定配当として年20円の配当金を利益水準に関わらず維持しますが、2期連続で赤字の場合は見直しを行います。

なお、必要な内部留保の水準を考慮しつつ、自己株式取得を検討してまいります。

中期経営計画 「プログレッシブ プラン2025」

計画実施期間 2022～2025年度

続きまして、今年度からスタートした中期経営計画
「プログレッシブ プラン2025」についてご説明します。

前中計「プログレッシブ プラン2021」振り返り

基本方針

－戦略投資と着実な「質の向上」による安定継続成長－

- ・成長分野をターゲットとしたグローバル化とカスタム対応力の向上
- ・業績変動の緩和と次代の成長のための新分野事業の開発

- ・2018年度に過去最高業績となり、営業利益目標を達成
- ・2019年度、2020年度は米中摩擦や新型コロナウイルス感染拡大により事業環境が悪化
- ・2020年度後半から受注は回復し、2021年度は過去最高の受注高となったが部品調達難により収益につながらず

まず、前中期経営計画の振り返りですが、初年度である2018年度に過去最高業績となり、営業利益目標52億円を達成しました。

しかしながら、2019年度、2020年度は米中摩擦やコロナの感染拡大により事業環境が悪化しました。

2020年度後半から受注は回復し、2021年度は過去最高の受注高となりましたが、部品調達難により収益につながらず、当初の業績目標520億円を達成することはできませんでした。

前中計「プログレッシブ プラン2021」 経営目標と実績

(百万円)

	中計2017	中計2021				
	2017年度 実績	2018年度 実績 12ヵ月47,060	2019年度 実績	2020年度 実績	2021年度 実績	2021年度 当初目標
売上高	44,069	50,580 12ヵ月47,060	42,443	38,668	41,852	52,000
営業利益	4,602	5,827 12ヵ月5,470	3,742	2,572	1,968	5,200
営業利益率 (%)	10.4%	11.5% 12ヵ月11.6%	8.8%	6.7%	4.7%	10.0%
ROE(%)	8.6%	10.5% 12ヵ月9.9%	6.6%	4.5%	4.2%	8.5%
海外売上高 比率	44.2%	51.0% 12ヵ月47.5%	43.9%	46.1%	50.4%	50%
<参考> 為替レート (USドル)	112円	110円	108円	106円	112円	110円 (想定)

※2018年度は、海外連結子会社の決算対象期間が15ヵ月となる変則決算。12ヵ月の場合の参考値も記載しています。

こちらが前中計の経営目標と実績です。

海外事業は拡大し、海外売上高比率は当初目標である50%を上回りましたが、その他の目標は未達となりました。

前中計「プログレッシブ プラン2021」成果と課題

ターゲット市場である先端技術分野において受注・売上を拡大し、デジタル化・脱炭素社会に向かって成長する事業の基盤づくりができた。経営環境が急激に変化するなか対応力強化が課題

中計2021の重点戦略	中計2021の成果	経営課題
装置事業 ・自動車、IoT分野での拡大 ・環境因子技術の拡充 ・新規分野事業の開拓	・IoT分野での受注拡大 ・カスタム製品の収益改善 ・オープンイノベーションの推進 ・M&Aによる液流制御技術獲得 ・ワクチンコールドチェーン向け製品投入	・先端技術分野ニーズの先取り、商品化 ・グローバル化のさらなる推進
サービス事業 ・サービスメニュー開発 ・受託試験事業の拡充	・ITを活用した新サービスの拡充 ・受託試験設備の増強、サービス拡充	
グローバル ・マーケティング強化 ・ものづくり体制強化	・中国事業の拡大 ・欧州市場の開拓 ・東南アジアの技術サポート体制強化 ・生産能力の拡充(日本・米国)	・エナジーデバイス装置、半導体関連装置の販売拡大 ・新規事業の収益化 ・安定調達
経営基盤強化・ESG ・環境中計推進、SDGs貢献 ・人材育成、ダイバーシティ ・コーポレートガバナンス強化	・サステナビリティ方針策定、重要課題特定 ・気候変動対策の強化、CDP Bスコア ・教育制度拡充、シニア社員活躍推進 ・CGコードへの対応	・サステナビリティ経営の推進 ・組織の活性化と人材育成 ・グループのガバナンス強化

前中計の成果と課題はご覧のとおりです。

デジタル化・脱炭素社会に向かって、成長するための基盤づくりができたと見ておりますが、一方で、経営環境が急激に変化するなか、対応力強化が課題と感じております。

新中計「プログレッシブ プラン2025」の位置づけ

「ESPEC Vision 2025」の実現に向けて、Stage I～IIIの4カ年ごとの中期経営計画を策定・実行
2022年度をスタートとする新中計は最終ステージであり、戦略を着実に遂行しビジョン実現を目指す



続いて新しい中期経営計画についてです。

当社は「ESPEC Vision 2025」の実現に向けて、Stage I～IIIの4カ年ごとの中期経営計画を策定・実行しています。

2022年度をスタートとする新中計「プログレッシブ プラン2025」は、長期ビジョンに向けた最終ステージです。
戦略を着実に遂行し、ビジョン実現を目指してまいります。

新中計「プログレッシブ プラン2025」全体構成

基本方針

個と職場の慣性と惰性を打破し、先端技術の実用化に貢献する

- ・IoT・次世代自動車市場に貢献する商品・サービス提供に向けた積極的な成長投資
- ・ビジネスチャンスと不測の事態に対する変化対応力を高める

中期経営戦略

1. 環境試験事業戦略
 2. グローバル戦略
 3. 新規事業戦略
 4. モノづくり改革とDX戦略
-
5. 組織開発・人材開発戦略
 6. 経営基盤強化戦略
(環境・社会・ガバナンス)

こちらは、新中計「プログレッシブ プラン2025」の全体構成です。

基本方針を、「個と職場の慣性と惰性を打破し、先端技術の実用化に貢献する」とし、

- ・IoT・次世代自動車市場に貢献する商品・サービス提供に向けた積極的な成長投資、
- ・ビジネスチャンスと不測の事態に対する変化対応力を高めることに注力してまいります。

経営戦略については、後ほどご説明いたします。

新中計「プログレッシブ プラン2025」 経営目標

	2021年度 実績	2025年度 目標	増加率
売上高	418億円	550億円	+30%
営業利益	19億円	70億円	+260%
営業利益率	4.7%	12.7%	+8pt
ROE	4.2%	10%	+5.8pt

<参考> 為替レート(USドル) 2021年度実績112円 2025年度想定115円

経営目標としましては、2025年度に売上高550億円、営業利益70億円、営業利益率12.7%、ROE10%を目指してまいります。

質の向上を重視し、利益率向上を目指してまいります。

事業セグメント別 経営目標

(百万円)				
項目	事業セグメント	2021年度 実績	2025年度 目標	増加率
売上高	装置事業	34,518	45,900	+30%
	サービス事業	6,407	7,700	+20%
	その他事業	1,188	1,800	+50%
	消去	△261	△400	-
	計	41,852	55,000	+30%
営業利益 [利益率(%)]	装置事業	1,370 [4.0%]	5,950 [13.0%]	+330%
	サービス事業	618 [9.7%]	1,000 [13.0%]	+60%
	その他事業	△23 [△2.0%]	50 [2.8%]	-
	消去	2	0	-
	計	1,968 [4.7%]	7,000 [12.7%]	+260%

ESPEC CORP.

31

事業セグメント別の目標はご覧のとおりです。

重点市場(先端技術分野)



ESPEC CORP.

32

重点市場につきましては、「IoT分野」と「次世代自動車分野」を特に重要な先端技術分野と位置付けております。

社会のデジタル化や脱炭素化に向けて、IoT分野では、高速データ通信、最先端半導体、データストレージに関するデバイスや機器の開発が今後さらに進むと見えています。

また、次世代自動車分野では、電動化、自動化、コネクテッド化に向けた開発がさらに進むと見ております。

このような先端技術分野では、「高発熱」「急速な温度変化」や試験品の「大型化」など技術課題の解決に向けて、試験の高度化が進んでいます。

当社装置・サービス・技術によって高度化する試験需要に応えてまいります。

1. 環境試験事業戦略 装置事業セグメント

装置事業

「世界の先端技術にとって不可欠な存在！」

- 1 重点先端技術分野（IoT、次世代自動車）の製品ラインアップの拡充
- 2 カスタム製品のグローバルでの競争力強化と新市場開拓
- 3 オープンイノベーションの推進による新環境因子技術の拡充

中期経営目標

(百万円)

	2021年度 実績	2025年度 目標	増加率
売上高	34,518	45,900	+30%
営業利益 [利益率(%)]	1,370 [4.0%]	5,950 [13.0%]	+330%

環境試験事業戦略の装置事業としましては、「世界の先端技術にとって不可欠な存在」となることを目指してまいります。

主な取り組みとしましては、急速温度変化チャンバーや冷熱衝撃装置など、IoT、次世代自動車向け製品のラインアップ拡充を進めてまいります。

カスタム製品については、海外ニーズに対応した製品の開発・投入により、グローバルでの競争力を強化してまいります。また、高い信頼性が求められる、自動運転用ECUやセンサーの生産ライン向け検査装置など、当社技術を活かして新市場への参入にチャレンジしてまいります。

また、昨年神戸の開発拠点にオープンした全天候型試験ラボなどを活用し、オープンイノベーションを推進することで環境因子技術を拡充します。

1. 環境試験事業戦略 サービス事業セグメント

サービス事業

「お客さまの面倒くさいに貢献！」

- 1 お客さまの悩みを解決するトータルテクニカルサポート業への転換
- 2 先端技術分野向け試験の拡充と試験技術の高度化

中期経営目標

(百万円)

	2021年度 実績	2025年度 目標	増加率
売上高	6,407	7,700	+20%
営業利益 [利益率(%)]	618 [9.7%]	1,000 [13.0%]	+60%

サービス事業につきましては、グローバル化に伴う試験の多様化や人手不足、リモートワークの定着により、お客さまの業務環境が変化しています。

当社は、お客さまが本来の試験業務や開発業務に専念できるよう、お客さまの困りごとや悩みを解決していきます。

アフターサービスにおいては、故障してから対応する事後保全から、ITを活用し故障を予測し適切なタイミングでメンテナンスを行う予知保全サービスをさらに進めてまいります。

受託試験については、品質・認証業務のアウトソーシングが進むなか、自動車やバッテリーなど先端技術分野向け試験の拡充や、試験技術の高度化に取り組んでまいります。

2. グローバル戦略

グローバル事業

「世界の先端技術開発に貢献！」

1 中国、韓国、欧州におけるマーケティングの強化

	2021年度 実績	2025年度 増加率目標
中国	90億円	+50%
韓国	15億円	+100%
欧州	18億円	+50%

グローバルでは、高成長の継続が期待できる中国、自動車だけでなくIoT関連の技術開発拠点が多数ある欧州、グローバルカスタマーの多い韓国におけるマーケティングをさらに強化してまいります。

2025年度の売上高増加率目標としては、中国は2021年度比で+50%、韓国は+100%、欧州は+50%を目指してまいります。

3. 新規事業戦略

新規事業

「新たな事業の柱を確立！」

1 新規事業の基盤確立と新たな分野へのチャレンジ

医薬品コールド
チェーン事業

食品機械事業

サーマルソリュー
ション事業

生物多様性
ビジネス

新規事業戦略としましては、ご覧の4分野の事業基盤の確立に取り組んでまいります。

4. モノづくり改革とDX戦略

モノづくり改革

「新ニーズへの一番乗りを実現するモノづくり！」

- 1 デジタル技術による先進的カスタマイズモノづくり

DX戦略

「ビジネスモデルの変革！」

- 1 データ活用による顧客接点強化と社内情報蓄積・共有
- 2 デジタル技術によるビジネススタイルの刷新

モノづくり改革につきましては、デジタル技術により、変化に強く、先進的なモノづくりを実現してまいります。

ベースモデル拡充やモジュール化の推進により、標準製品とカスタム製品を統合したモノづくりを目指します。

DX戦略としましては、データ活用により、顧客接点強化と社内情報の蓄積・共有を進め、お客さまへの製品や試験の提案力を高めてまいります。

また、WEBを活用したプロモーションや商談の拡充に取り組み、ビジネススタイルを刷新してまいります。

5. 組織開発・人材開発戦略、6. 経営基盤強化戦略

組織開発・人材開発

「クリエイティビティとバイタリティにあふれる成長企業へ！」

- 1 企業理念の浸透と自律的な社員が育つ組織づくり
- 2 リーダーシップ改革と学び直しの推進
- 3 DX、グローバル人材育成と多様な社員の活躍推進

経営基盤強化

「持続的成長を支える基盤づくり！」

- 1 安定調達と品質システムのレベルアップ
- 2 持続的で健全な成長を支えるコーポレートガバナンス
- 3 第8次環境中期計画の達成

組織開発・人材開発戦略としては、社員一人ひとりが自律的に行動し、成長できる組織を目指し、リーダーシップ改革に取り組むとともに、学び直しを推進していきます。

また、DX人材やグローバル人材の育成に加え、女性管理職の育成や中途採用者、シニア社員、外国人など多様な人材の活躍推進に取り組んでまいります。

経営基盤強化戦略としては、安定調達に向けた取り組みを強化するとともに、ガバナンスの強化を図ってまいります。環境への取り組みについては後ほどご説明いたします。

財務戦略と株主還元

- 収益性と効率性の向上をはかり、持続的成長に向けた成長投資（M&A含む）を積極的に行う
- 財務基盤の安定と資本効率の向上を目指す 目標:ROE10%
- 必要な内部留保の水準を考慮しつつ、自己株式取得を機動的に実施する

<配当基本方針>

配当性向30%に加え、予定必要資金の超過金額の1/3を目途に上乘せする



※安定配当として年20円の配当金を利益水準に関わらず維持するが、2期連続で最終赤字の場合は見直しを行う

財務戦略と株主還元についてですが、
当社は収益性と効率性の向上を図り、持続的成長に向けた成長投資を積極的に行うことを基本としています。

そのうえで、財務基盤の安定と資本効率の向上を目指してまいります。中期経営計画においては、ROE目標を10%としております。

なお、必要な内部留保の水準を考慮しつつ、自己株式取得を検討してまいります。

配当基本方針につきましては、先ほどのご説明のとおりです。

第8次環境中期計画(2022～2025年度)

基本方針

グリーンテクノロジーを開発されているお客さまへの事業を通じた貢献

地球温暖化対策および生物多様性保全活動を中心に強化

<2025年度 目標>

- SCOPE3 CO₂排出量を2019年度比10%削減
- SCOPE1+2 CO₂排出量を2019年度比55%削減
- エスペックミック植樹本数50,000本・CO₂固定貢献95t(累計)
- 兵庫県三田市「法人の森」運営による生物多様性保全活動

環境への取り組みについて簡単にご説明いたします。

第8次環境中期計画では、基本方針「グリーンテクノロジーを開発されているお客さまへの事業を通じた貢献」のもと、地球温暖化対策および生物多様性保全活動を中心に取り組みを強化しております。

2025年度の目標としては、

SCOPE3 CO₂排出量を2019年度比10%削減

SCOPE1+2 CO₂排出量を2019年度比55%削減

その他、エスペックミックの環境保全事業による植樹本数5万本、CO₂固定貢献95tとしています。

また、兵庫県三田市「法人の森」運営による生物多様性保全活動に取り組んでまいります。

投資計画

	2018～2021年度 実績	2022～2025年度 目標	増加率
戦略投資	43.5億円	60～65億円	+40～50%
通常投資	18億円	30～35億円	+70～90%
合計	61.5億円	90～100億円	+50～60%
研究開発費	48億円	60億円	+25%
人材投資	2.8億円	4.8億円	+70%

主な投資内容

生産能力拡充や効率化、受託試験設備の拡充、
新サービス拡充、M&Aなど

投資計画としましては、前中計の1.5倍となる90～100億円を想定しており、この枠の中で、積極的に投資を行ってまいります。

投資内容といたしましては、国内外の生産能力の拡充や効率化、受託試験設備の拡充を考えております。

なお、研究開発費につきましても、前中計を上回る水準を想定しております。

また、今回の中計では、組織開発・人材開発に取り組む考えであり、人材投資の枠を大幅に拡大いたしました。創造性や活力あふれる社員によって成長を続ける企業を目指してまいります。

以上で、私からの説明を終わらせていただきます。
ありがとうございました。

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
ございません。

【お問い合わせ先】

エスペック株式会社

〒530-8550 大阪市北区天神橋3-5-6

TEL 06-6358-4744 FAX 06-6358-4795

e-mail ir-div@espec.jp

サステナビリティ推進部 部長 中川
IR・広報グループ 大川・姜