

証券コード6859

2024年度(2025年3月期)
エスペック株式会社 決算説明

2025年5月26日

代表取締役 執行役員社長 荒田 知

中期経営計画
PROGRESSIVE PLUS 2027

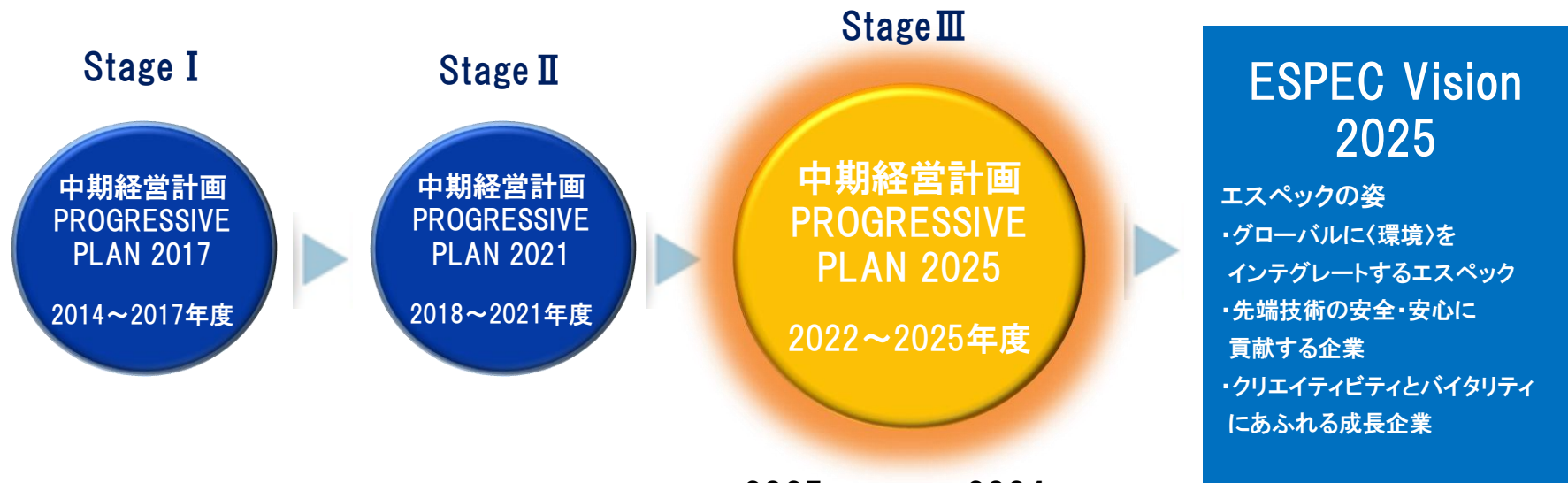
計画実施期間 2025～2027年度

米相互関税政策の影響・対応について

- ・米国には子会社があり現地生産比率は80%以上を占め、日本からの輸出は連結売上高の数%程度、また、米国・中国間の貿易もほとんど無いことから直接的な影響は軽微
- ・間接的な影響として世界経済の低迷による投資抑制が考えられるが、先端技術開発の投資は継続すると認識
- ・引き続き事業への影響を注視し、米国、中国、日本の生産拠点、東南アジアのサービス機能の活用などエスベックグループのグローバルな総合力により適切な対応を行っていく

PROGRESSIVE PLAN 2025 前倒し達成

「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実行
2024年度にStage III「PROGRESSIVE PLAN 2025」の目標を1年前倒して達成



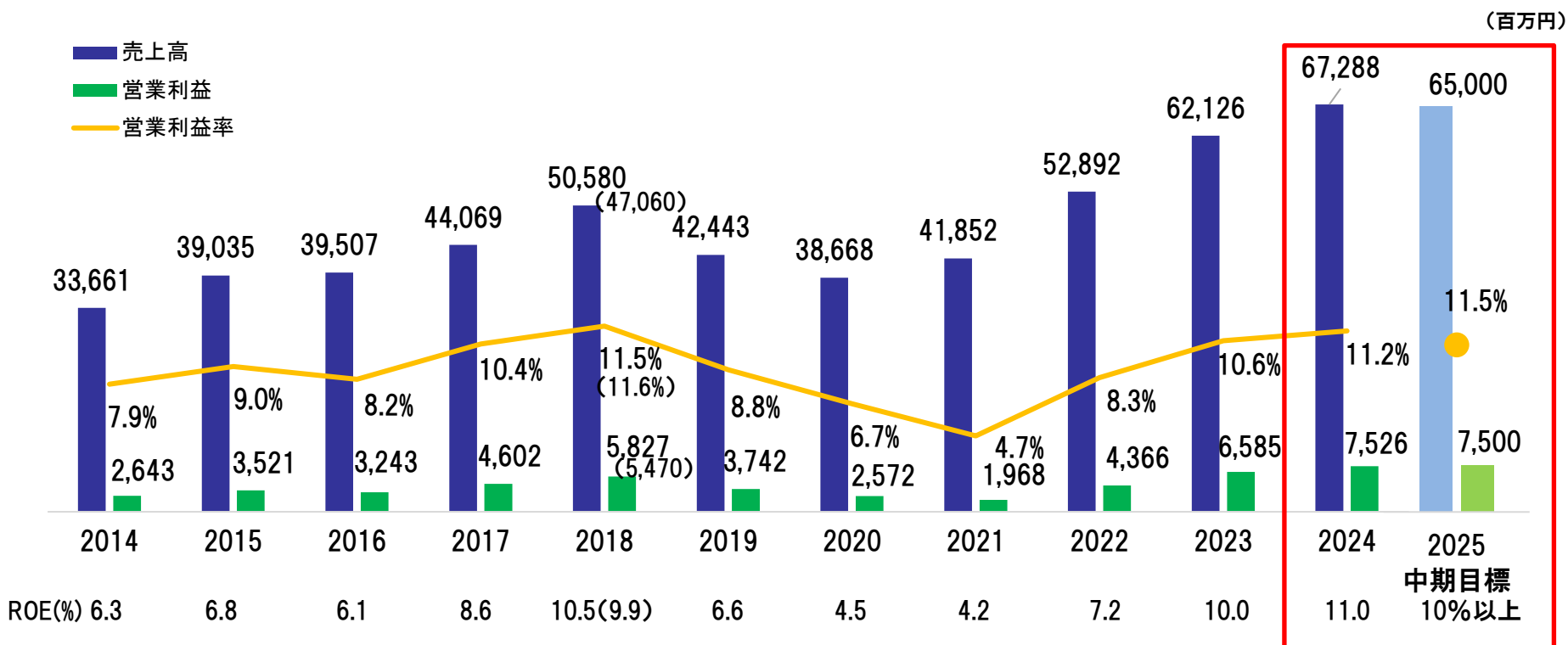
	2025年度 中期目標	2024年度 実績
売上高	650億円	672億円
営業利益	75億円	75億円
営業利益率	11.5%	11.2%
ROE	10.0%以上	11.0%

PROGRESSIVE PLAN 2025 目標と実績

Stage I PROGRESSIVE PLAN 2017

Stage II PROGRESSIVE PLAN 2021

Stage III PROGRESSIVE PLAN 2025



※ 2018年度は海外連結会社の決算期間が15ヵ月の変則決算、()は海外連結会社の決算対象期間が12ヵ月であった場合の参考値

PROGRESSIVE PLAN 2025 成果と課題

戦略	成果	まとめ・経営課題
装置事業	・EV・バッテリー分野の開発・生産用途の受注獲得 ・カスタム製品の国内での競争優位性向上 ・先端技術分野向け新製品拡充 ・M&Aによる冷凍制御技術の獲得	・EV・バッテリー分野の試験需要を獲得し、調達難への対応や値上げの実施、生産能力増強により目標を達成 ・一方、付加価値向上やモノづくりの高効率化、人的資本の強化など持続的成長に向けた「質の向上」に課題
サービス事業	・予防保全サービスの拡大 ・EVバッテリーの安全性試験需要拡大(あいち次世代モビリティ・テストラボ開設、栃木での試験設備増強)	
グローバル	・中国:EV・IoT分野の活動強化による収益確保 ・韓国:グローバル企業や受託試験機関の受注拡大 ・北米:自動車や衛星通信分野の受注拡大	
新規事業	・半導体向け受託計測サービス、食品機械新製品拡充	
モノづくり改革とDX	・国内生産能力の増強	
組織開発 人材開発	・教育制度の拡充、次世代経営人材の育成 ・エンゲージメント向上	
経営基盤強化	・グループガバナンスの強化 ・環境中期計画の実行	

2027年を見据えた環境認識(SWOT分析)

プラス要因

マイナス要因

内部環境

[強み]

- ・トップシェア(世界30%、日本60%以上)
- ・環境試験業界でのブランド力
- ・グローバル企業への長期にわたる継続的な納入実績と信頼
- ・豊富な製品群、カスタム対応力
- ・グローバル生産販売サービス体制
(日※・米※・中※・韓※、ドイツ、タイ、ベトナム ※生産機能有)

[弱み]

- ・急激な受注拡大への対応による業務効率の悪化
- ・先端技術開発にミートした製品開発
- ・人材不足による技術・技能の伝承の遅れ
- ・DXの遅れ

外部環境

[機会]

- ・AI半導体、自動運転、衛星通信など先端技術開発の継続によるグローバル市場での試験需要の拡大
- ・労働人口減少や試験の高度化を背景に試験業務や装置管理の外部委託が増加

[脅威]

- ・米中対立による世界経済の低迷
- ・中国・台湾企業との価格競争の激化
- ・EV・バッテリー向け投資の減速
- ・環境規制の強化
- ・インフレによる部材価格の高騰

筋肉質で持続可能な高利益体質の確立

質の向上と利益成長により「筋肉質な企業」となることで
持続的な企業価値向上を目指す

■ ターゲット市場：AI半導体、自動運転、衛星通信

■ 中期目標 :2027年度 売上高 700億円

営業利益 105億円

営業利益率 15.0%

当期純利益 76億円

ROE 12.0%以上

※想定レート(米ドル)145円

PROGRESSIVE PLUS 2027 3つの戦略

企業価値向上に向けて事業戦略・財務資本戦略・非財務戦略を推進し
積極的な成長投資と株主還元を実行

企業価値の向上

1. 事業戦略

- ・装置事業戦略
- ・グローバル戦略
- ・モノづくり戦略
- ・サービス事業戦略
- ・新規事業戦略

2. 財務資本戦略

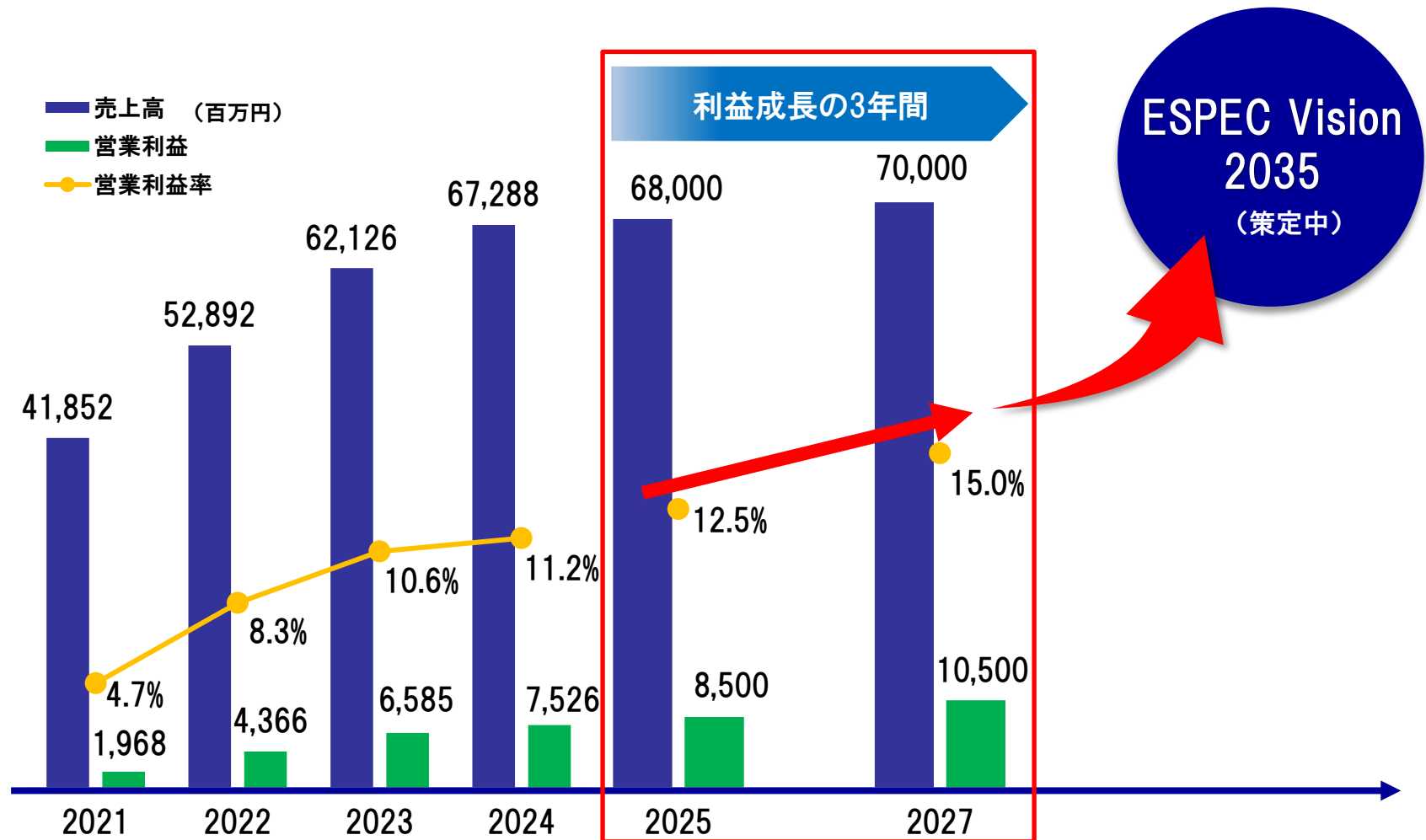
- ・財務資本戦略
- ・IR戦略

3. 非財務戦略

- ・人的資本
- ・環境
- ・グループガバナンス

PROGRESSIVE PLUS 2027 の位置づけ

10年先を見据えた3年間として営業利益率15%に挑戦
さらなる成長への基盤をつくる



ターゲット市場

- ・EV・バッテリー向け投資が減速すると想定
- ・先端技術の実用化に向けて試験需要の拡大を見込む
AI半導体・自動運転・衛星通信分野をターゲット市場とする

■ ターゲットとする先端技術分野とエスペックの提供価値

“先端技術の実用化に向けた高い信頼性、耐久性などの品質確保”

AI半導体

半導体の高集積化、自動運転に搭載されるセンサなどの高性能化に伴う技術課題の解決に貢献

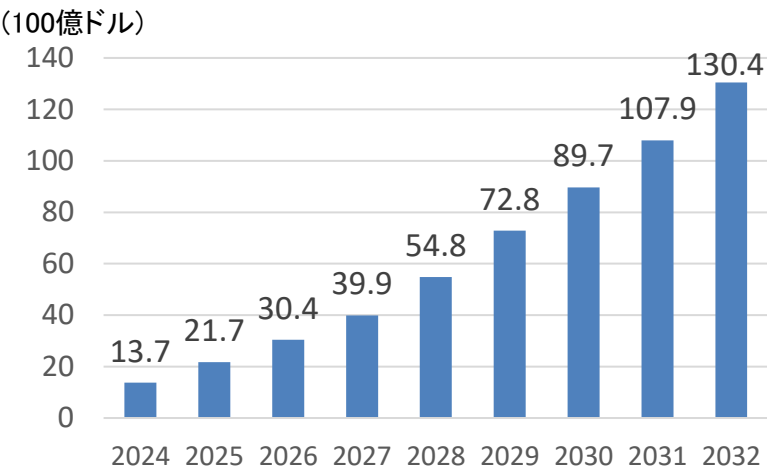
自動運転

衛星通信

米国での商用衛星通信に関する開発に貢献
国内の民間事業者による小型衛星通信事業開発に貢献

AI半導体・サーバー市場の試験需要

生成AIが社会全体に広まるなか、半導体、データセンター、ストレージ、電子部品、電子材料など先端技術分野の開発が活発化する。
データ通信の大容量化、高速化に伴い、AI半導体の高性能化、高集積化が進むなか、デジタルインフラとしての高い信頼性が求められており、さまざまな試験需要の増加を見込む。



＜世界のAI市場規模の推移＞

総務省令和6年情報通信白書より引用

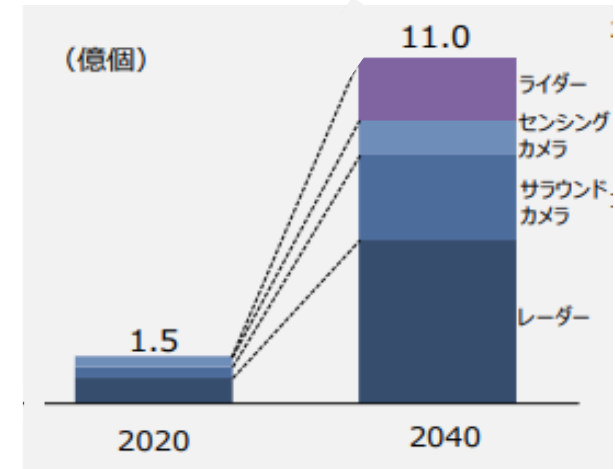
＜市場課題と試験需要＞

	サーバー	半導体 (GPU、メモリ、ロジック)	電子部品 (コンデンサ、コネクタ)	電子材料 (基板材料、絶縁材)
市場課題	高発熱(放熱対策)、微細配線化、3D実装、パッケージ信頼性(温度急変)			
試験需要	耐久性(耐環境)評価 信頼性評価	スクリーニング(検査) 信頼性評価 パッケージ接合性評価	品質評価 信頼性評価 電気的特性評価	信頼性評価 材料特性評価 熱処理(絶縁層膜形成)

自動運転市場の試験需要

ソフトウェア定義車両(SDV※)など、自動車の電動化・知能化に向けた自動車関連メーカーの開発が活発化する。自動運転に用いる統合ECU、車載カメラモジュール、LiDARなど各種センサにおいては、人命にかかわる電子機器のため、より高い信頼性確保、耐久性確保に向けた試験需要の増加を見込む。

※SDV:Software Defined Vehicle



＜自動運転搭載センサの個数＞

経産省 製造産業局 市場規模見通しより引用

＜市場課題と試験需要＞

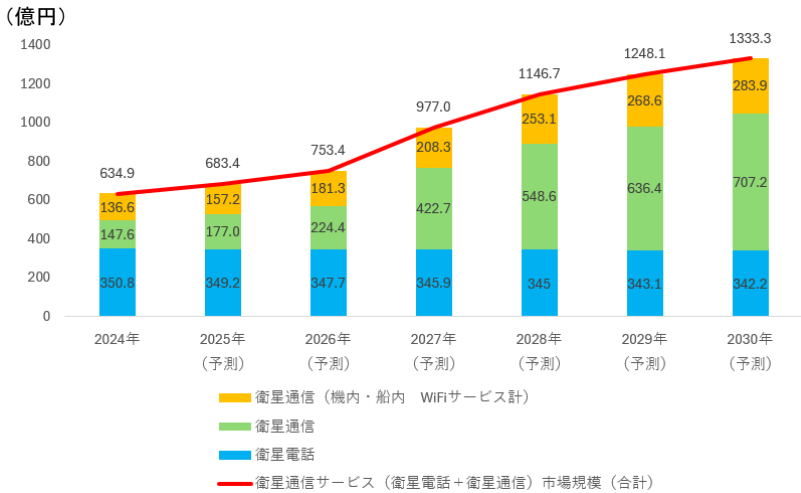
	統合ECU	自動運転用モジュール (車載カメラモジュール等)	センシングデバイス (イメージセンサ、LiDAR)
市場課題	気候変動など多様な気象環境への対応、自動運転システム 認識・処理能力向上、センサの精度と信頼性向上		
試験需要	耐久性(耐環境性)評価 信頼性評価 熱対策評価	認定試験(規格試験) 耐久性(耐環境性)評価 信頼性評価	スクリーニング(検査) 信頼性評価

衛星通信市場の試験需要

米国や日本において開発が進展する民間企業の商用衛星通信技術の分野をターゲットとする。衛星通信はデジタル格差の解消や災害時などの緊急時の通信インフラを支える手段として重要な役割を担うため、民生用部品の活用や転用も進むと予想する。衛星通信技術の実用化に向けた過酷な環境下での耐久性や信頼性確保のための試験需要の増加を見込む。

<市場課題と試験需要>

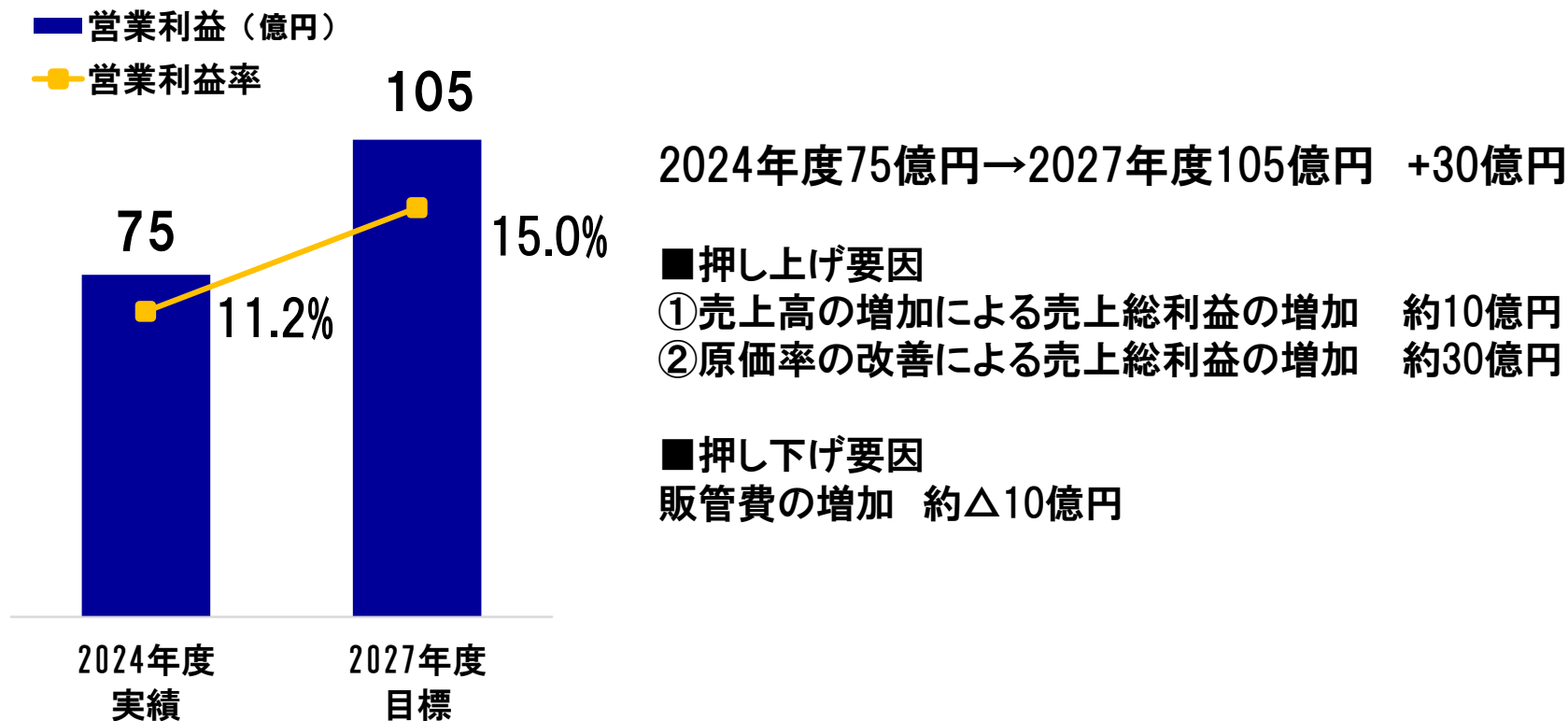
	人工衛星 低軌道衛星(LEO)	人工衛星搭載機器 (電源、通信、姿勢制御)	人工衛星搭載部品 (半導体・太陽光パネル・電池)
市場課題	過酷な宇宙環境下(温度、振動、圧力、衝撃)で長期間の使用(約15年)に耐えうる 信頼性確保、人工衛星の低コスト化		
試験需要	耐久性(耐環境)評価 信頼性評価	耐久性(耐環境)評価 信頼性評価 長期寿命試験	スクリーニング(検査) 信頼性評価 電氣的・材料特性評価



<国内衛星通信サービス市場規模推移>
(株)矢野経済研究所調査資料より引用

2027年度営業利益目標の達成イメージ

- ・EV・バッテリー向け投資の減速をAI半導体、自動運転、衛星通信分野でカバー
- ・商品価値の向上およびモノづくりの高効率化により、特に装置事業の環境試験器の売上総利益率を向上
- ・サービス事業では主に受託試験事業の売上高増加により営業利益を拡大



事業セグメント別 中期経営目標

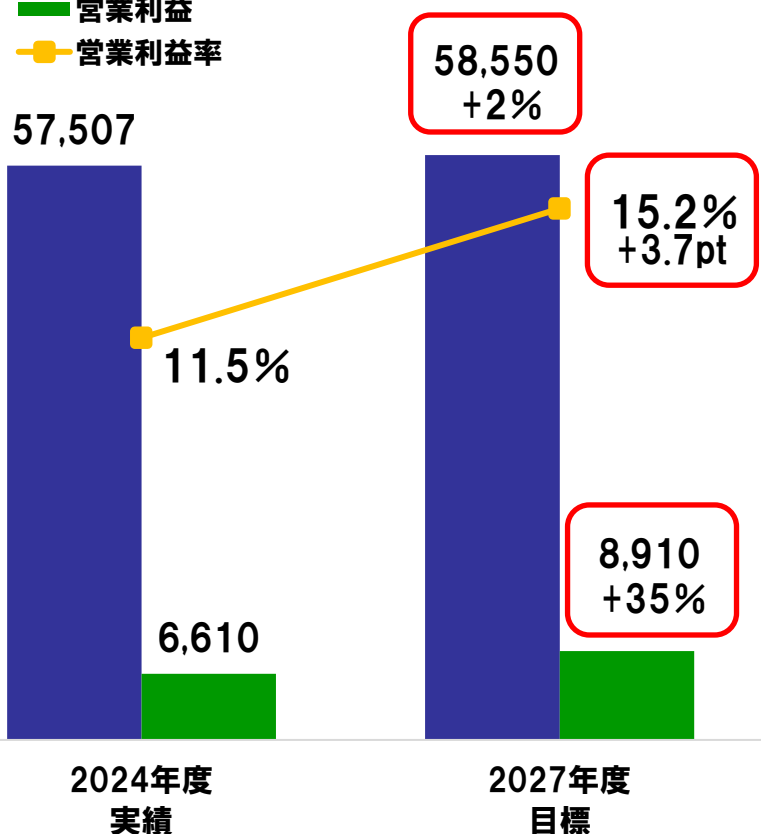
(百万円)

	事業セグメント	2024年度 実績	2027年度 目標	増加率
売上高	装置事業	57,507	58,550	+1.8%
	サービス事業	8,425	10,200	+21.1%
	その他事業	1,758	1,800	+2.4%
	消去	△403	△ 550	-
	計	67,288	70,000	+4.0%
営業利益 利益率	装置事業	6,610 11.5%	8,910 15.2%	+34.8% +3.7pt
	サービス事業	793 9.4%	1,500 14.7%	+88.9% +5.3pt
	その他事業	126 7.2%	90 5.0%	△29.0% △2.2pt
	消去	△4	0	-
	計	7,526 11.2%	10,500 15.0%	+39.5%

1-1. 装置事業戦略

中期経営目標

■ 売上高 (百万円)
■ 営業利益
■ 営業利益率

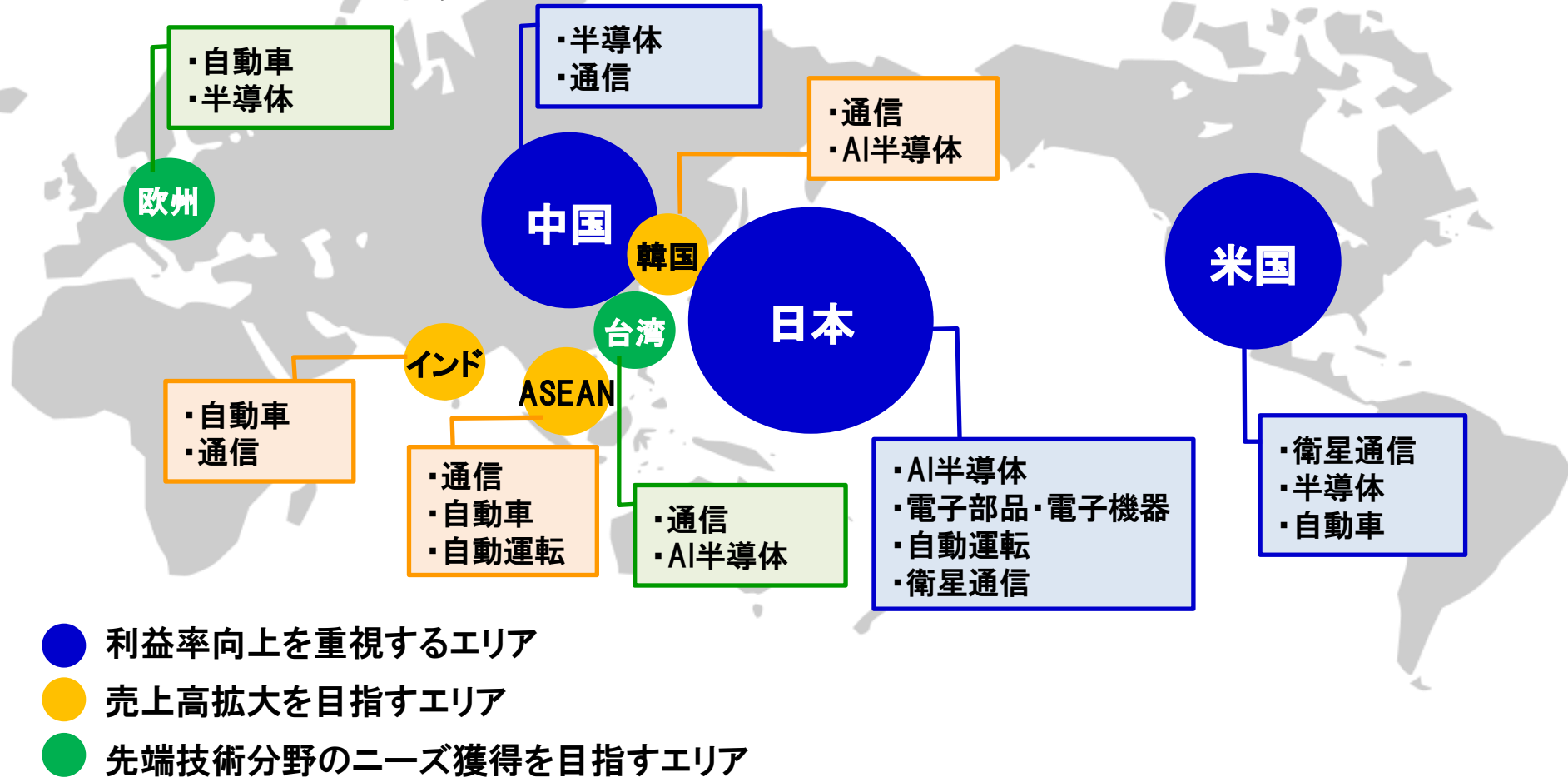


- ・主に環境試験器において、ターゲット市場の試験ニーズを多彩な製品群、カスタム対応力、新製品開発により獲得することでEV・バッテリー向け投資の減速を補い、売上高は高水準を維持
- ・新しい試験ニーズを獲得するため、研究開発投資を拡大、製品ラインアップ拡充に注力
- ・商品価値の向上およびモノづくりの高効率化により売上総利益率を向上し、営業利益は35%増、営業利益率は15%以上を目指す

1-2. グローバル戦略

グループの総合力を活かし各エリアにて競争優位性を確立

■ エリア別ターゲット市場



1-3. モノづくり戦略

モノづくりの高効率化に向けて、AI・IoTを活用し
福知山工場(京都府)の省力化・自動化を強力に推進

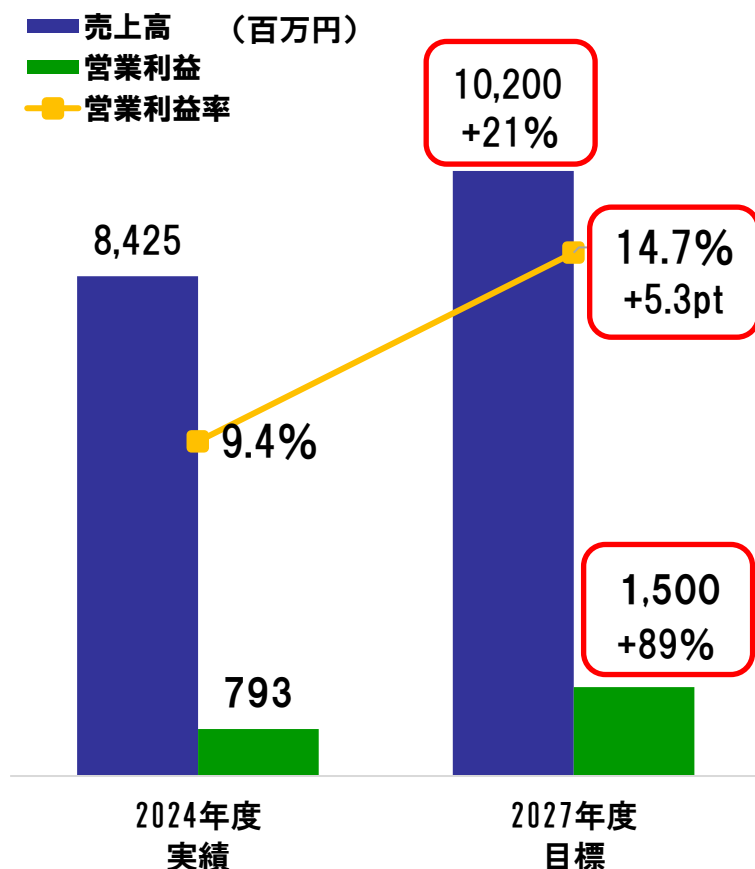
- ・デジタル技術の活用により全プロセスがつながるバリューチェーンの最適化
- ・内製化の拡大による製品リードタイムの短縮
- ・DXによる人の能力を最大限に発揮する工場へのリノベーション

■ プロセス改革によるバリューチェーンの最適化



1-4. サービス事業戦略

中期経営目標



- ・受託試験事業にて、2025年2月開設「あいち次世代モビリティ・テストラボ」を中心に売上高を拡大
- ・アフターサービス事業にて、IT・デジタル技術を活用した装置の遠隔監視などのサービスを拡張し、収益性を改善
- ・サービス事業全体では、売上高を21%増加することで営業利益額を拡大し、営業利益率14.7%を目指す

1-5. 新規事業戦略

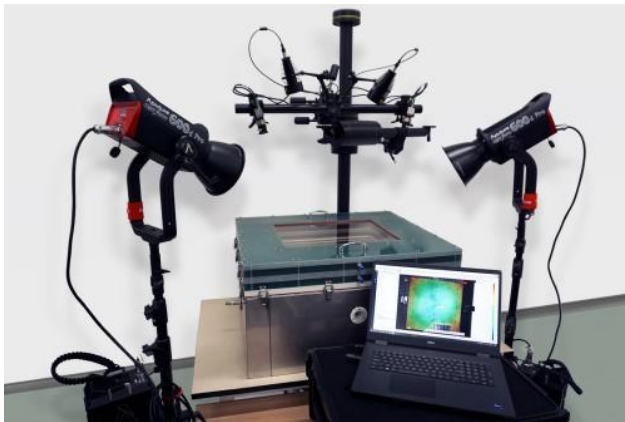
将来の収益の柱となる新たな事業創出を目指す

■サーマルソリューションサービス(受託計測、CAE解析サービス)の拡大

お客さまの開発期間短縮に貢献

AI半導体や自動運転など先端技術分野において

半導体パッケージや実装基板等の放熱設計や熱解析CAE※の精度向上に貢献



熱変形計測システム



熱画像解析システム

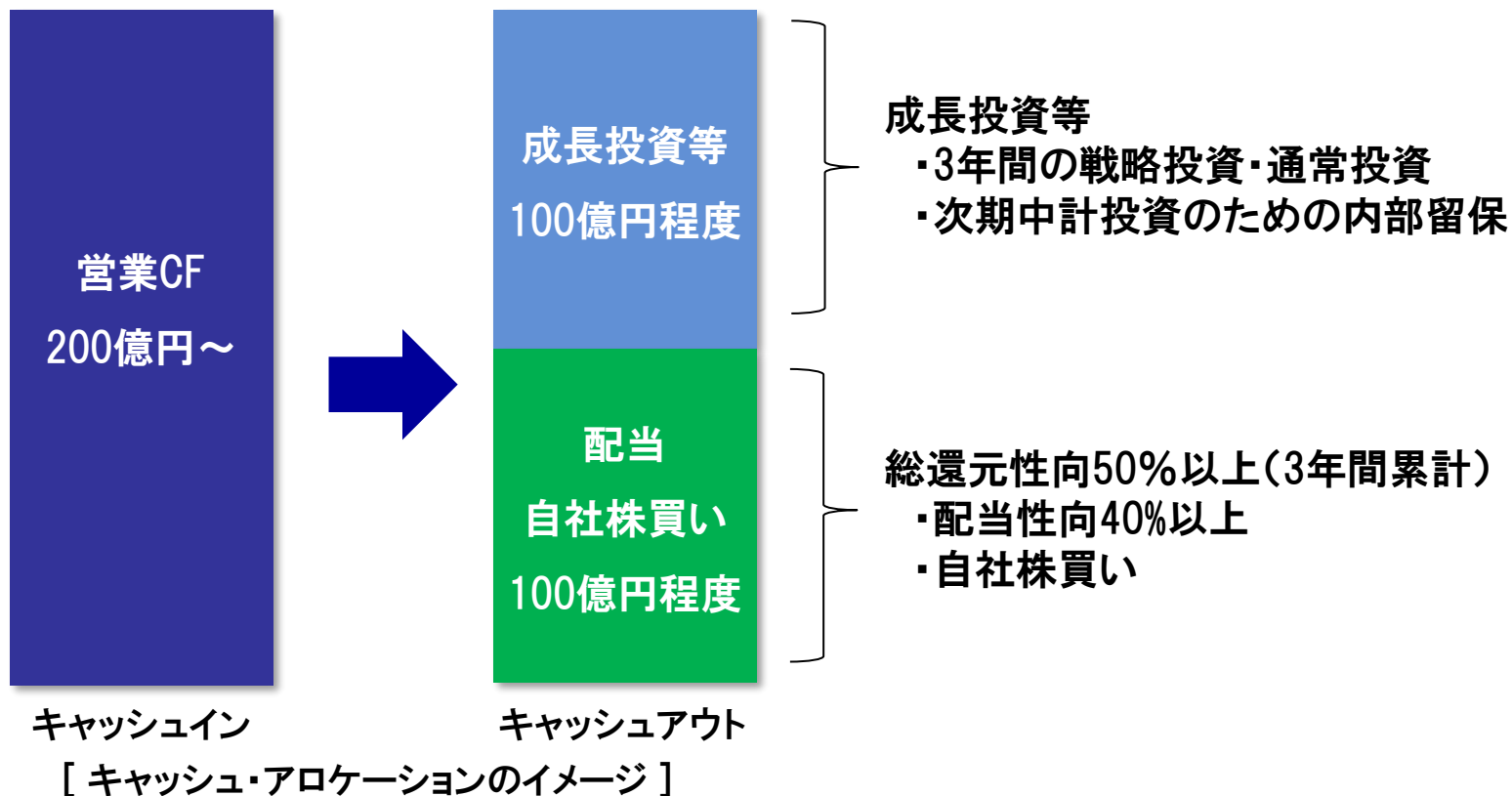
※CAE:Computer Aided Engineering コンピューターを用いて製品の設計や開発を支援する技術

2-1. 財務資本戦略

キャッシュ・アロケーション方針

3年間で創出したキャッシュを成長投資と株主還元積極的に配分する

■配当と自社株買いで総還元性向50%以上(3年間累計)の株主還元を実施



2-2. 投資計画

	2022～2024年度 (3カ年)実績	2025～2027年度 (3カ年)計画	3カ年の増加率
通常投資	35億円	25億円	△29%
戦略投資	60億円	70億円	+17%
成長投資 計	95億円	95億円	—
研究開発費	36億円	48億円	+33%
教育投資	3.6億円	4.3億円	+19%

2-3. 株主還元方針

＜2025年5月15日開示＞

中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」策定を契機に、配当のみならず自己株式取得も含めた株主還元強化の方針をより明確にするため配当基本方針を改定、方針の名称も変更

株主還元方針

- ・当社は、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であるとし、継続性と配当性向を勘案して利益還元を決定することを基本とする
- ・具体的には連結配当性向を40%以上とし、自己株式取得を機動的に行う
- ・中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」期間は、3年間累計で総還元性向を50%以上とし減配は行わない

2-4. 資本コストや株価を意識した経営

＜2025年5月15日開示＞

中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」にて
ROE目標を10%以上から12%以上に引き上げ、取り組みを強化

方針

- ・中期経営計画 2027 年度目標(売上高 700億円、営業利益 105 億円、営業利益率 15.0%、当期純利益76億円、ROE12.0%以上)の達成を目指す
- ・営業利益率の向上と総資産の効率化によりキャッシュを創出する
- ・3年間のキャッシュアロケーションに基づき、成長投資と株主還元を積極的に行う

主な取り組み

- | | |
|---------------|--|
| ①収益性の向上 | AI半導体や自動運転、衛星通信分野をターゲットとした成長戦略の実行、収益力の強化 |
| ②財務戦略
株主還元 | 棚卸資産の適正化と売上債権の圧縮、株主還元方針に基づく利益還元の実施 |
| ③IR活動の強化 | 株式市場での評価向上および経営強化に向けた株主・投資家との対話充実 |

3. 非財務戦略(ESG)

	主な取り組み	中期経営計画目標
環境	・第8次環境中期計画(2022～2025年度)に基づく地球温暖化対策と生物多様性保全の推進 ・第8次環境中期計画Plus II (2026～2027年度)の策定	・温室効果ガス排出量(2019年度比) SCOPE1+2 : 2025年度55%減、2030年度60%減 SCOPE3 : 2025年度10%減、2030年度30%減
社会	・人的資本の強化 ・人材獲得・育成 ・オープンなコミュニケーションの促進 ・従業員の働きがいの創出、エンゲージメントの向上 ・ダイバーシティ&インクルージョン	・女性管理職比率 20%以上 ・従業員エンゲージメント調査 Bスコア ・従業員の健康増進と安全確保 ・株式報酬制度の導入
ガバナンス	・グループガバナンス、リスクマネジメントの強化 ・ハラスメント防止 ・安定調達、サステナビリティ調達	・BCPの再構築、情報セキュリティの強化 ・グループにおける企業理念および行動憲章・行動規範の浸透 ・人権方針の策定

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・貝川

Quality is more than a word

ESPEC