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

P. 1～21　2024年度 通期実績について

P.22～46　中期経営計画
PROGRESSIVE PLUS 2027 について

P.47～56　2025年度計画について

参考資料　・会社紹介・事業概要
・サステナビリティの取り組み

2024年度 通期実績について

エスペック株式会社　取締役 執行役員の西谷でございます。
それでは、2024年度通期実績についてご説明させていただきます。

2024年度通期　決算概要

主に国内EV・バッテリー市場の投資継続、国内生産能力増強の効果により
受注高・売上高・利益面いずれも過去最高を更新
中期経営目標を前倒し達成、新中期経営計画を発表

	前期比		予想比（2025年3月修正）	
■受注高	○	すべての事業が増加、特に装置事業の環境試験器、サービス事業の受託試験が増加	○	すべての事業がやや上回る
■売上高	○	すべての事業が増加、特に装置事業の環境試験器、サービス事業の受託試験が増加	○	すべての事業がやや上回る
■営業利益	○	販管費は増加したが、増収および原価率改善により増加	○	売上高の増加により予想をやや上回る
■親会社株主に帰属する当期純利益	○	営業利益の増加および政策保有株式の売却益もあり大幅増	○	営業利益の増加により予想をやや上回る

■1株当たり配当金は、期末配当金を期初計画から15円増配（2025年3月7日発表）
年間では、中間35円、期末60円、年間95円を予定

2024年度の決算総括といたしましては、国内のEV・バッテリー市場の投資が継続し、国内生産能力増強の効果もあり、受注高・売上高・利益面いずれも過去最高を更新いたしました。

なお、当期純利益につきましては、政策保有株式の売却益の計上もあり大幅に増加しております。

3月に修正した業績予想に対しては、受注高・売上高・利益面いずれも、予想をやや上回る結果となりました。

配当につきましては、期末配当金を期初計画から15円増配し、年間では95円を予定しております。

なお、中期経営目標を前倒しで達成したため、5月15日に新しい中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」を発表しました。
後ほど荒田よりご説明させていただきます。

損益の状況

（百万円）

	2023年度 実績	2024年度 期初予想	2024年度 修正予想 (25年3月)	2024年度 実績	前期比	期初 予想比	3月 予想比
受注高	62,290	63,000	66,700	67,514	+8.4%	+7.2%	+1.2%
売上高	62,126	65,000	66,500	67,288	+8.3%	+3.5%	+1.2%
売上原価 原価率	40,132 64.6%	42,400 65.2%	42,800 64.4%	43,300 64.4%	+7.9% 0.2pt改善	+2.1% 0.8pt改善	+1.2% ±0pt
売上総利益 利益率	21,994 35.4%	22,600 34.8%	23,700 35.6%	23,987 35.6%	+9.1% 0.2pt改善	+6.1% 0.8pt改善	+1.2% ±0pt
販管費	15,408	15,600	16,400	16,460	+6.8%	+5.5%	+0.4%
営業利益	6,585	7,000	7,300	7,526	+14.3%	+7.5%	+3.1%
経常利益	6,919	7,200	7,600	7,793	+12.6%	+8.2%	+2.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,969	5,200	5,800	6,003	+20.8%	+15.4%	+3.5%
ROE	10.0%	9.6%	10.5%	11.0%	+1.0pt	+1.4pt	+0.5pt

こちらが損益の状況です。
前期比では、受注高は8.4％増加、売上高は8.3％増加しました。
原価率については0.2ポイント改善、販管費は6.8％増加しました。
営業利益につきましては、14.3％の増加となり、当期純利益は20.8％増加しました。

予想に対しては、受注高は期初の想定では減速懸念がありましたが、
北米が好調に推移し、中国も堅調でした。
また、想定以上に国内のEV・バッテリー投資が拡大したことにより、
11月に受注高を見直しております。

さらに、3月に業績予想を上方修正しましたが、修正予想を上回って
着地することができました。
ROEも11％と予想を上回る結果となりました。

セグメント別の損益の状況

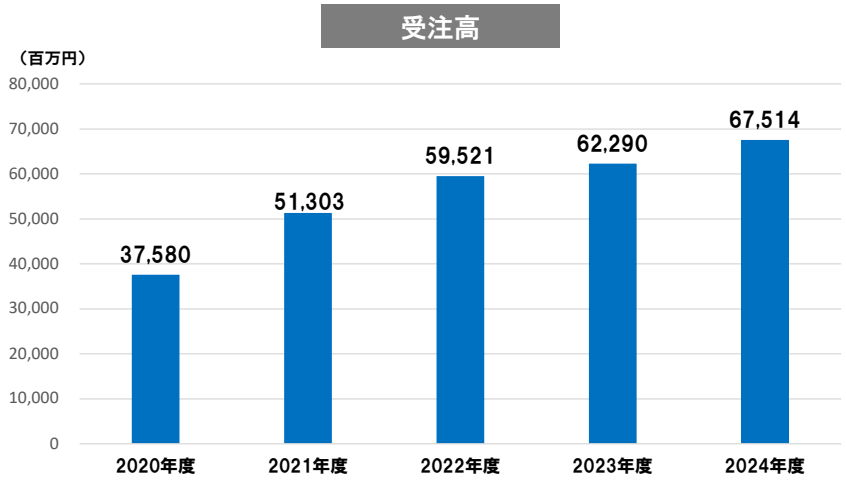
（百万円）

		2023年度 実績	2024年度 期初予想	2024年度 修正予想 (25年3月)	2024年度 実績	前期比	期初 予想比	3月 予想比
装置事業	受注高	53,565	53,700	56,600	57,283	+6.9%	+6.7%	+1.2%
	売上高	53,518	56,000	56,900	57,507	+7.5%	+2.7%	+1.1%
	営業利益	5,848	6,180	6,400	6,610	+13.0%	+7.0%	+3.3%
サービス事業	受注高	7,634	8,000	8,400	8,532	+11.8%	+6.7%	+1.6%
	売上高	7,536	7,900	8,300	8,425	+11.8%	+6.7%	+1.5%
	営業利益	681	800	800	793	+16.4%	△0.8%	△0.8%
その他事業	受注高	1,453	1,700	2,100	2,170	+49.3%	+27.7%	+3.4%
	売上高	1,455	1,500	1,700	1,758	+20.8%	+17.2%	+3.4%
	営業利益	51	20	100	126	+146.3%	+533.5%	+26.7%
連結消去	受注高	△363	△400	△400	△472	—	—	—
	売上高	△383	△400	△400	△403	—	—	—
	営業利益	3	0	0	△4	—	—	—
計	受注高	62,290	63,000	66,700	67,514	+8.4%	+7.2%	+1.2%
	売上高	62,126	65,000	66,500	67,288	+8.3%	+3.5%	+1.2%
	営業利益	6,585	7,000	7,300	7,526	+14.3%	+7.5%	+3.1%

セグメント別の実績については、ご覧のとおりです。

2024年度実績 受注高について

■ 受注高は、4期連続で過去最高更新
日本を中心に北米・中国が増加、韓国・台湾は横ばい、東南アジア・欧州は減少



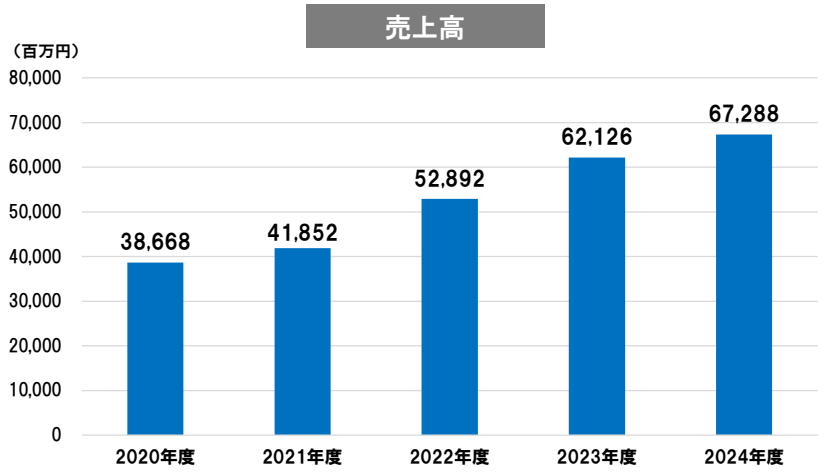
次に受注高についてですが、すべての事業が増加し、
4期連続で過去最高を更新し、675億1,400万円となりました。

エリアでは日本を中心に、北米・中国が増加、
韓国・台湾は横ばい、東南アジア・欧州は減少いたしました。

なお、為替変動によるプラスの影響が約13億円、
2023年9月の事業譲り受けによる影響が約6億円ございました。

2024年度実績 売上高について

■ 売上高は、3期連続で過去最高更新
日本・北米を中心に東南アジア・韓国・台湾が増加、中国は前期並み、欧州は減少

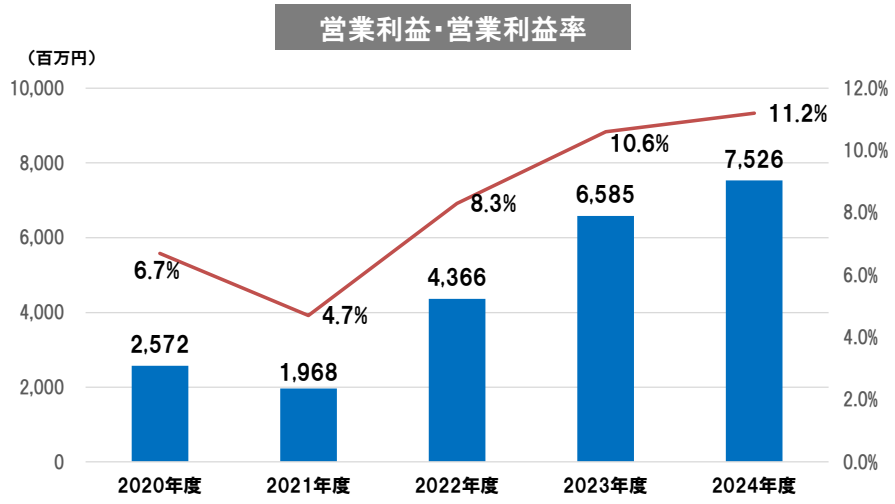


売上高につきましては、3期連続で過去最高の672億8,800万円となりました。
日本・北米を中心に東南アジア・韓国・台湾が増加いたしましたが、中国は前期並み、欧州は減少いたしました。

なお、為替変動によるプラス影響は約14億円、
事業譲り受けによる影響は約12億円ございました。

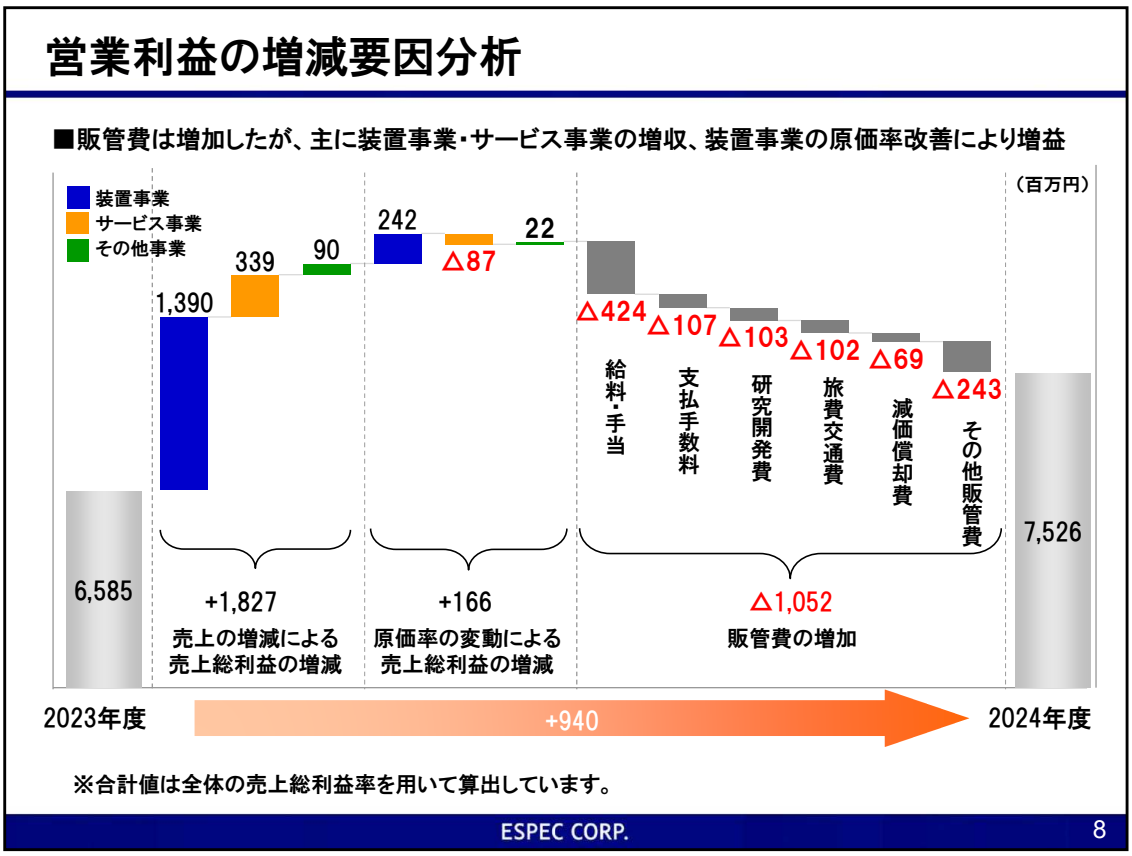
2024年度実績 営業利益・営業利益率について

■ 営業利益は、2期連続で過去最高更新
売上高の増加および原価率改善により収益性が向上



営業利益につきましては、売上高の増加および原価率改善により
2期連続で過去最高を更新し、75億2,600万円となりました。
営業利益率は11．2％となりました。

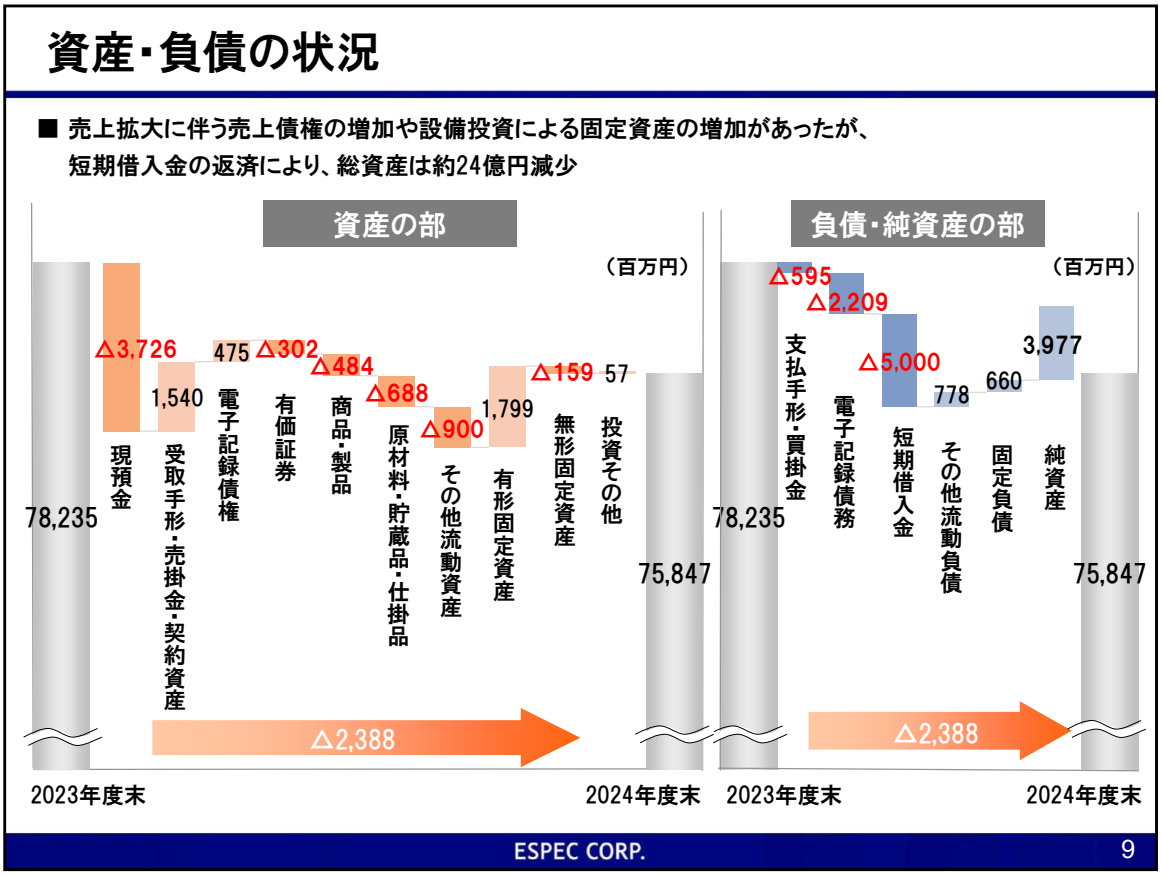
為替変動によるプラス影響は約1億円でした。



こちらは営業利益の増減要因分析です。

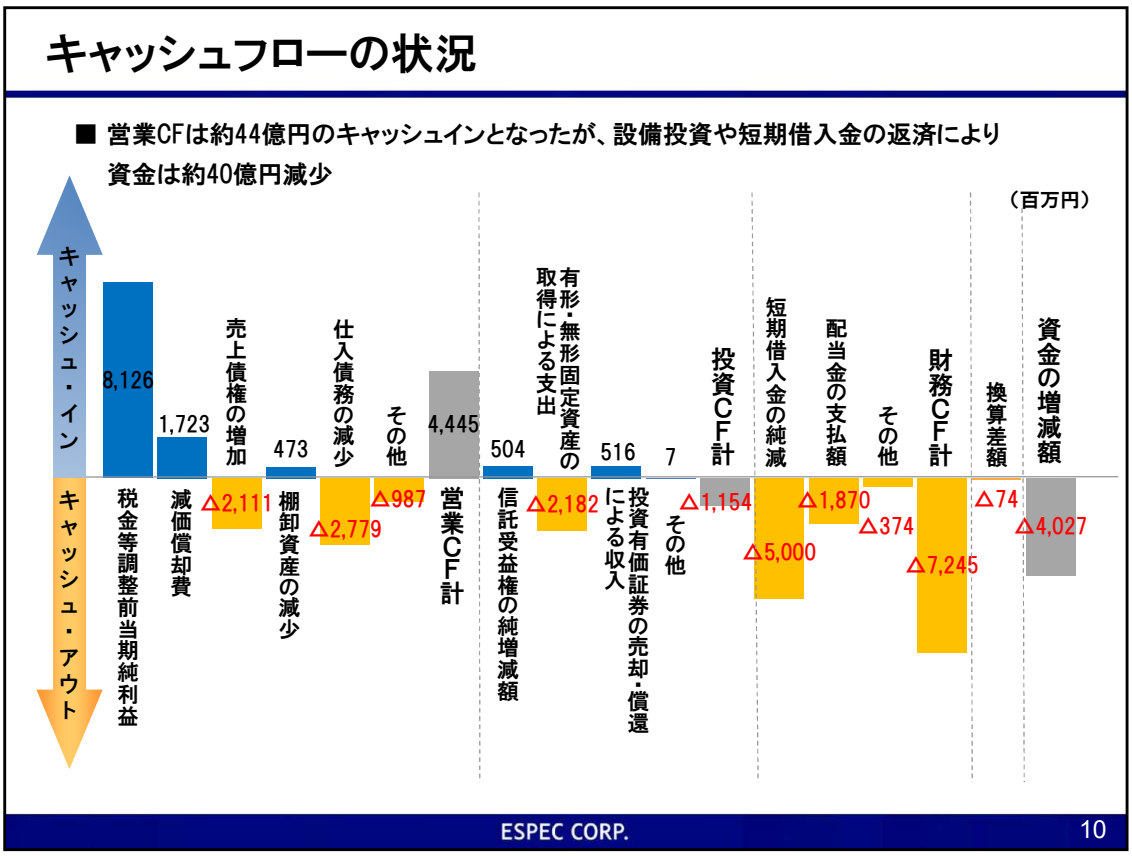
売上拡大に伴い販管費が増加したものの、
主に装置事業・サービス事業の増収、装置事業の原価率改善により、
前期比で9.4億円増加いたしました。

なお、サービス事業の原価率が悪化しておりますが、
これは主に事業拡大に伴う人員増によるものです。



次に資産・負債の状況ですが、
資産につきましては、売上拡大に伴う売上債権の増加や有形固定資産の
増加がありましたが、短期借入金の返済により、
総資産は約24億円減少しました。

なお、当社は棚卸資産の適正化に取り組んでおり、受注は拡大したものの、
棚卸資産を約12億円、減少させることができました。



キャッシュフローの状況につきましては、
営業キャッシュフローは、約44億円のキャッシュイン、
投資キャッシュフローは、受託試験所の開設といった固定資産の取得
などにより、約12億円のキャッシュアウト、
財務キャッシュフローは、短期借入金の返済や、配当金の支払などにより、
約72億円のキャッシュアウトとなりました。

以上のことから、資金は前期末から約40億円減少し、約128億円と
なりました。

装置事業セグメント

（百万円）

	2023年度 実績	2024年度 期初予想	2024年度 修正予想 （25年3月）	2024年度 実績	前期比	期初 予想比	3月 予想比
受注高	53,565	53,700	56,600	57,283	+6.9%	+6.7%	+1.2%
売上高	53,518	56,000	56,900	57,507	+7.5%	+2.7%	+1.1%
営業利益 利益率	5,848 10.9%	6,180 11.0%	6,400 11.2%	6,610 11.5%	+13.0% +0.6pt	+7.0% +0.5pt	+3.3% +0.3pt

環境試験器

■国内では、汎用性の高い標準製品、カスタム製品いずれも受注高・売上高ともに前期比で増加。
■海外では、受注高は主に北米、中国が増加したが、東南アジアが減少し前期並み。
　売上高は東南アジア、北米、韓国が増加したが、中国は前期と同水準、欧州が減少し前期並み。

エナジーデバイス装置

■EVバッテリー向け一括案件の投資が減少し、主に国内において受注高・売上高ともに前期比で減少。

半導体関連装置

■サーバー関連の大型案件の受注獲得により、受注高は前期比で増加、売上高はメモリ関連の
　投資抑制の影響を受け、前期比で大幅に減少。

つぎに、セグメント別の状況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、主に環境試験器が好調に推移し、
前期比で、受注高・売上高・営業利益、いずれも増加いたしました。

製品群ごとの状況はご覧の通りです。

サービス事業セグメント

（百万円）

	2023年度 実績	2024年度 期初予想	2024年度 修正予想 (25年3月)	2024年度 実績	前期比	期初 予想比	3月 予想比
受注高	7,634	8,000	8,400	8,532	+11.8%	+6.7%	+1.6%
売上高	7,536	7,900	8,300	8,425	+11.8%	+6.7%	+1.5%
営業利益 利益率	681 9.0%	800 10.1%	800 9.6%	793 9.4%	+16.4% +0.4pt	△0.8% △0.7pt	△0.8% △0.2pt

アフターサービス・エンジニアリング

■予防保全サービス・修理サービスともに堅調に推移し、受注高・売上高ともに前期比で増加。

受託試験・レンタル

■EVバッテリー向け試験設備増強の効果があり、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、前期比では、主にEVバッテリー向け受託試験が好調に推移し、受注高・売上高ともに増加いたしました。
営業利益につきましては、前期比では、主に受託試験の増収により増加いたしました。

予想に対しては、活動量の増加や人員増により原価率が悪化し、未達となりましたが、育成が進むことから、25年度以降に改善を見込んでおります。

その他事業セグメント

（百万円）

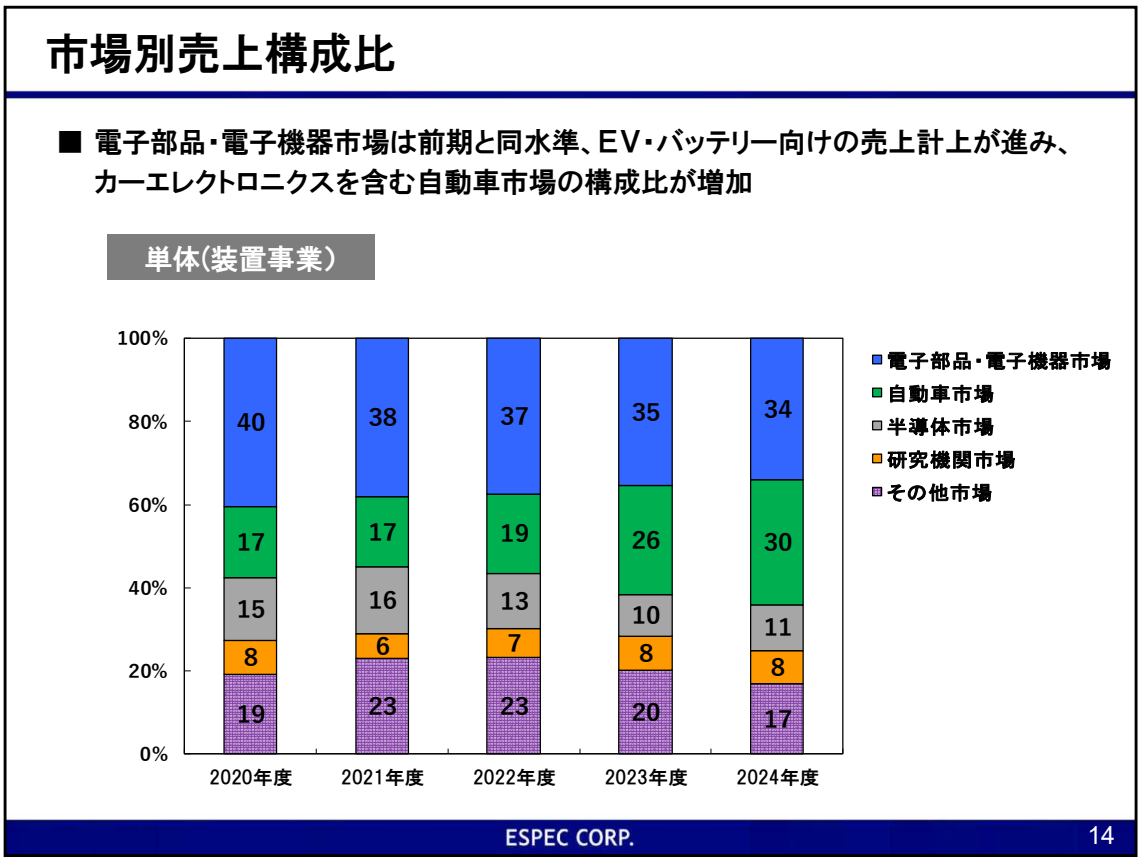
	2023年度 実績	2024年度 期初予想	2024年度 修正予想 （25年3月）	2024年度 実績	前期比	期初 予想比	3月 予想比
受注高	1,453	1,700	2,100	2,170	+49.3%	+27.7%	+3.4%
売上高	1,455	1,500	1,700	1,758	+20.8%	+17.2%	+3.4%
営業利益 利益率	51 3.5%	20 1.3%	100 5.9%	126 7.2%	+146.3% +3.7pt	+533.5% +5.9pt	+26.7% +1.3pt

環境保全・植物育成装置

■水辺づくりや森づくりが堅調に推移するとともに、植物研究用装置や植物工場の大型案件があり、受注高・売上高ともに前期比で増加。

■大阪・関西万博で展示されるアクアポニックス（植物の水耕栽培と陸上養殖を組み合わせた循環型生産システム）や会場の緑化のための植物苗・資材も納入。

その他事業につきましては、
受注高・売上高ともに前期比で増加いたしました。
大阪・関西万博の特需もございました。



こちらは、エスペック単体の市場別の売上構成比です。

ブルーの電子部品、電子機器市場の売上高は、前期並みとなり、
比率は34％でした。

グリーンの自動車市場は、EV・バッテリー向けの売上計上が進み、
4ポイント増加し、30％となりました。

グレーの半導体市場の売上高はやや上昇し、11％となり、オレンジの
「研究機関」は、前期並みの8％でした。

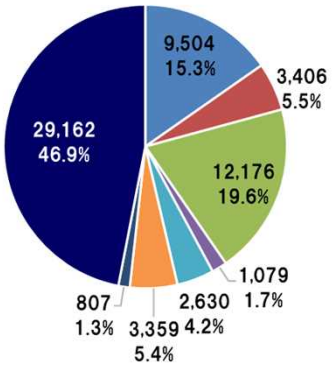
一番下の「その他市場」には、化学、建築材料、食品、化粧品などさまざま
な業種が含まれており、17％となりました。

地域別売上構成比

■ 日本の売上高が増加し構成比が上昇、海外は主に北米の売上高が増加

2023年度

海外売上高比率：53.1%

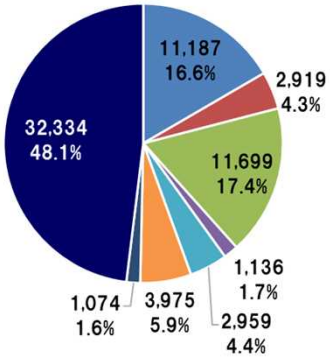


計 62,126百万円

海外売上高：32,964百万円

2024年度

海外売上高比率：51.9%



計 67,288百万円

海外売上高：34,953百万円

地域別の売上構成につきましては、海外売上高比率は51.9%となり、昨年より、やや低下しました。

国内では、EV・バッテリー関連の売上計上が進み、売上高は増加し、比率も上昇しました。

北米は、衛星通信分野が好調に推移し、売上高も比率も上昇しました。

欧州は、景気低迷の影響により売上高は減少し、比率も減少しました。

中国については、売上高は前期並みとなり、比率は減少いたしました。

東南アジアにつきましては、売上高も比率も増加しました。

2024年度 ESGの主な取り組み

■E（環境）

第8次環境中期計画（2022～2025年度）のもと、
地球温暖化対策および生物多様性保全活動を推進

・低GWP冷媒を搭載した恒温恒湿器など環境配慮型製品を発売
・「エスペック50年の森」として2024年4月までに植樹祭を3回実施、12,000本を植樹

■S（社会）

・教育制度の拡充や次世代経営人材の育成、新しい人事評価制度の立案
・企業理念の理解を深める研修会や全社イベントの開催
・エンゲージメント調査を実施、執行役員・本部長が行動計画を策定・実行

■G（ガバナンス）

・グループ全体の内部統制システムの強化
・サステナブル調達ガイドラインを策定

2024年度のESGの主な取り組みは、ご覧のとおりです。

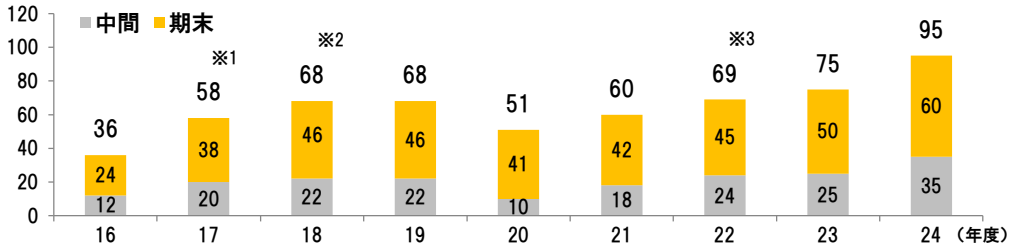
配当基本方針および実績

配当基本方針　※2025年5月15日、配当基本方針の改定を発表(P.44)

配当性向30%に加え、余剰資金の1/3を目途に上乗せする
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

一株当たり配当金と配当性向・総還元性向

2024年度は、期末配当金を期初計画から15円増配(2025年3月7日発表)し、年間95円を予定



	16	17	18	19	20	21	22	23	24
配当性向	36.8%	40.1%	36.2%	55.2%	59.4%	70.7%	45.9%	33.0%	34.5%
総還元性向	36.8%	40.1%	36.2%	55.2%	59.4%	126.9%	78.9%	33.0%	34.5%

(下線部は自社株買いを実施)

※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

こちらは今年度の配当実績です。
2024年度は、期末配当金を期初計画から15円増配し、年間95円を予定しております。

なお、5月15日に配当基本方針の改定を発表しております。後ほどご説明いたします。

TOPICS 1

「あいち次世代モビリティ・テストラボ」サービス開始
車載用バッテリーおよびEV・自動化モジュールの試験需要に対応

■あいちバッテリー安全認証センター

- 国内最大級の車載用バッテリー専門試験所として2025年2月開設
- 最新の試験設備により、車載用バッテリーの大型化大容量化に対応
- 国連規則ECE-R100の安全性試験をはじめとする各種試験規格に対応

■豊田試験所

- 当社最大の総合試験所である豊田試験所の機能を拡張（2025年4月サービス開始）
- e-Axle・PCU・ECUなど供試品の大型化に対応
- EV・自動化モジュールの動作状態での使用環境を再現し、評価・計測するサービスを新たに強化

あいちバッテリー安全認証センター
（愛知県常滑市）

豊田試験所（愛知県豊田市）

次に、TOPICSですが、今年2月に「あいち次世代モビリティ・テストラボ」を開設しました。

車載用バッテリーおよび　EV自動化モジュールの受託試験サービスを強化してまいります。

TOPICS 2

AI・自動運転分野の試験需要に対応
急速温度変化チャンバー

・2025年4月、急速温度変化チャンバーに試料温度を20℃/分で制御可能なハイパフォーマンスモデルをラインアップ

・半導体パッケージの信頼性試験規格、エレクトロニクス、自動車市場などの国際規格に適合し、低GWP ※冷媒「R-449A」を標準搭載

急速温度変化チャンバー(TCC-151W-20)

低GWP冷媒搭載 低温恒温(恒湿)器
プラチナスJシリーズ ECOタイプを発売

・2024年11月、環境試験器のグローバルスタンダードモデル「プラチナスJシリーズ」よりECOタイプを発売

・独自の冷凍技術により、現行モデルと比較して消費電力を最大70%低減、低GWP ※冷媒「R-449A」搭載により温室効果ガス排出量削減に貢献

低温恒温(恒湿)器プラチナスJシリーズ ECOタイプ

※二酸化炭素を基準に、ほかの温室効果ガスの温暖化する能力を表した数字のこと。値が小さいほど環境負荷が少ない

新製品としましては、AI・自動運転分野の試験需要に対応した
急速温度変化チャンバーや、低GWP冷媒を搭載した恒温恒湿器を
発売いたしました。

TOPICS 3

-70℃でおいしく急速冷凍
超低温ショックフリーザーを発売

・2025年4月、-70℃の超低温で食品を急速に冷凍し、生鮮食品も鮮度を保ちながら保存できる「超低温ショックフリーザー」を発売

・低風速環境下での冷凍を実現することで、食品の乾燥を防ぎながら、保存、解凍、再加熱まで1台で完結

超低温ショックフリーザー

低GWP冷媒搭載 急速温度変化装置を
コスモピアハイテックが国内で初めて発売

・2024年10月、当社グループのコスモピアハイテックが国内初となる低GWP※冷媒「R-473A」搭載の急速温度変化装置を発売

・国際的な試験規格に適合するとともに、温室効果ガス排出量削減に貢献

急速温度変化装置プレミアムエクセレントシリーズ （EC-28PXHH ）

※二酸化炭素を基準に、ほかの温室効果ガスの温暖化する能力を表した数字のこと。
値が小さいほど環境負荷が少ない

また、ご覧のような、食品機械分野での新製品や、
子会社コスモピアハイテックの冷凍技術を活かした新製品を発売しました。

社外からの評価

■ ESG関連の評価

・ESG指数「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」組み入れ

・CDP 気候変動分野の調査で5年連続「Bスコア」、水セキュリティは「B-スコア」
「サプライヤーエンゲージメント評価」では、2年連続最高評価の
「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に選定

・英フィナンシャル・タイムズ、独調査会社スタティスタ
「アジア太平洋地域気候変動リーダー企業」に2年連続で選定

・日本経済新聞社「日経サステナブル総合調査 SDGs経営編」 3.5つ星

・日本経済新聞社「日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編」 3つ星

■ IRサイトの評価

・「大和インターネット IR表彰」 優良賞

・ 日興アイ・アール「全上場企業ホームページ充実度ランキング」 最優秀サイト

・「Gomez IRサイトランキング2024」銅賞（業種別17位）

・「Gomez ESGサイトランキング」 優秀企業

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

CDP Discloser 2024

CDP SUPPLIER ENGAGEMENT LEADER 2023

NIKKEI Smart Work ★★★ 2025

Internet IR 優良賞 2024 Daiwa Investor Relations

企業ホームページ 最優秀サイト 2024 日興アイ・アール 総合部門

Gomez IR Site Ranking IRサイト総合ランキング 銅賞 2024年

Gomez ESG Web Awards 2024

次に社外からの評価ですが、ご覧のような機関からのご評価をいただきました。

以上のとおり2024年度の通期実績を説明させていただきました。

中期経営計画
PROGRESSIVE PLUS 2027

計画実施期間　2025～2027年度

代表取締役　執行役員社長の荒田でございます。

それでは只今より、今年度からスタートした中期経営計画
「PROGRESSIVE PLUS 2027」についてご説明します。

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ペ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

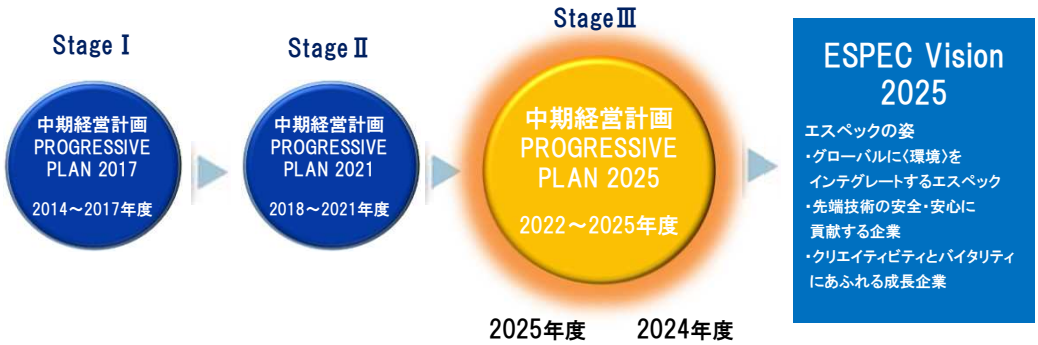
まずは、米相互関税政策の影響・対応についてご説明いたします。

当社は米国に子会社があり、現地生産比率が高く、米国・中国間の貿易もほとんどないことから、直接的な影響は軽微であると認識しております。

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ますが、先端技術開発の投資は続くと認識しており、引き続き事業への影響を注視し、グローバルな総合力により適切な対応を行ってまいります。

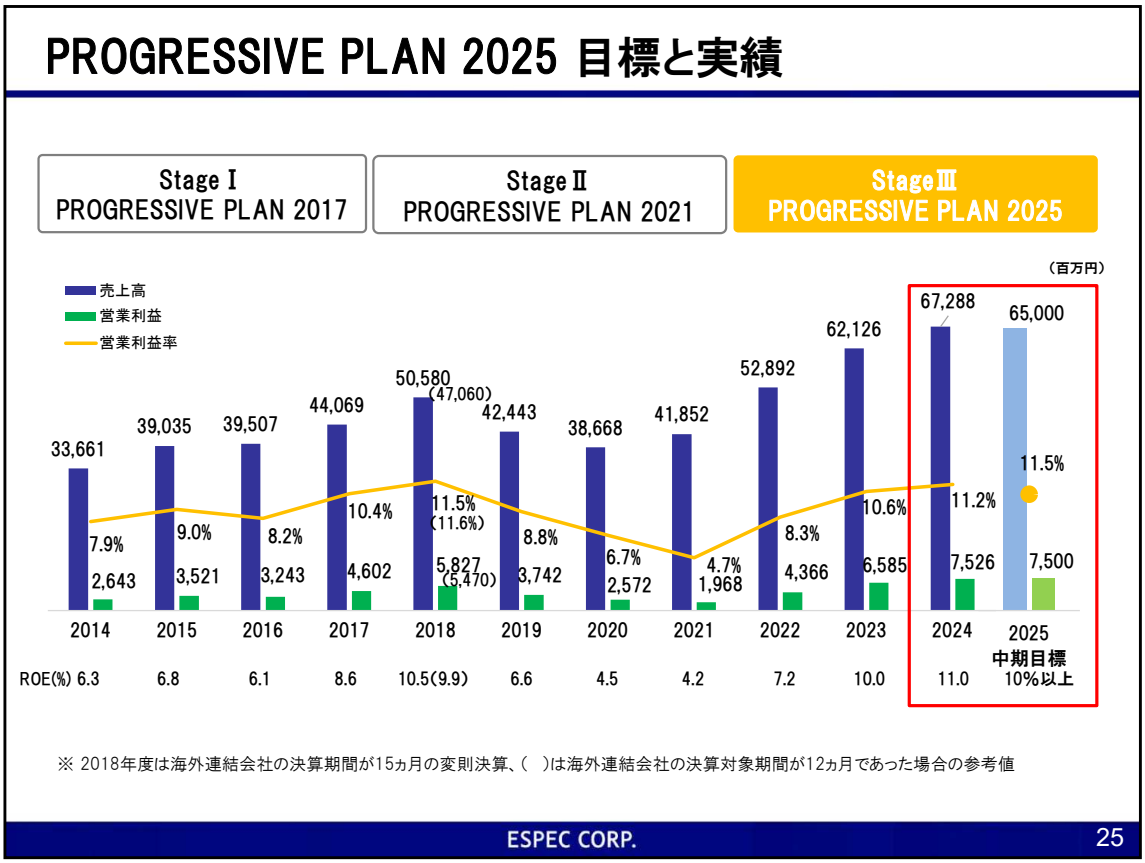
PROGRESSIVE PLAN 2025 前倒し達成

「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StageⅢ 「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%

次に前中計の振り返りですが、当社は中期経営計画「PROGRESSIVE PLAN 2025」の目標を2024年度に1年前倒して達成することができました。



これまでの中期経営計画、ステージⅠからⅢの推移はご覧の通りです。

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	

こちらは前中計の成果と課題です。

前中計では、EV・バッテリー分野の試験需要を獲得し、また、調達難への対応や値上げの実施、生産能力増強といった事業環境の変化に応じた手を打つことで目標を達成いたしました。

一方、製品の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」に課題があると認識しております。

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

こちらは、2027年度を見据えた環境認識です。

まず、内部環境としては、環境試験器業界でのブランド力やトップシェア、
グローバル企業との長期にわたる納入実績・信頼、豊富な製品群、
グローバル体制といったものが当社の競争優位性と認識しています。
一方、急激な受注拡大への対応による業務効率の悪化や、
製品開発、技術・技能の伝承の遅れといったことが弱みにあたると
考えています。

外部環境としては、AI半導体や自動運転など先端技術開発がグローバルに
継続することや、労働人口の減少などにより試験業務を外部に委託する
傾向が強まっていることが機会と見ております。
脅威としては、米中対立による世界経済の低迷や、中国・台湾企業との競争、
市場ではEVバッテリー向けの投資減速を懸念しております。

PROGRESSIVE PLUS 2027　基本方針と目標

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

以上の認識のもと、10年先を見据えた3年間として新しい中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」を策定いたしました。

基本方針は、「筋肉質で持続可能な高利益体質の確立」です。
この3年間は、「質の向上」に舵を切り、筋肉質な企業体質へと転換してまいります。

「質の向上」とは、エスペックの経営力、商品力、技術力、製造力、顧客提案力、人材力といったあらゆる内部能力を高めることと定義しております。

具体的な中期目標はご覧のとおりですが、特に重視している指標は「営業利益率15％」と「ROE12％以上」です。

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

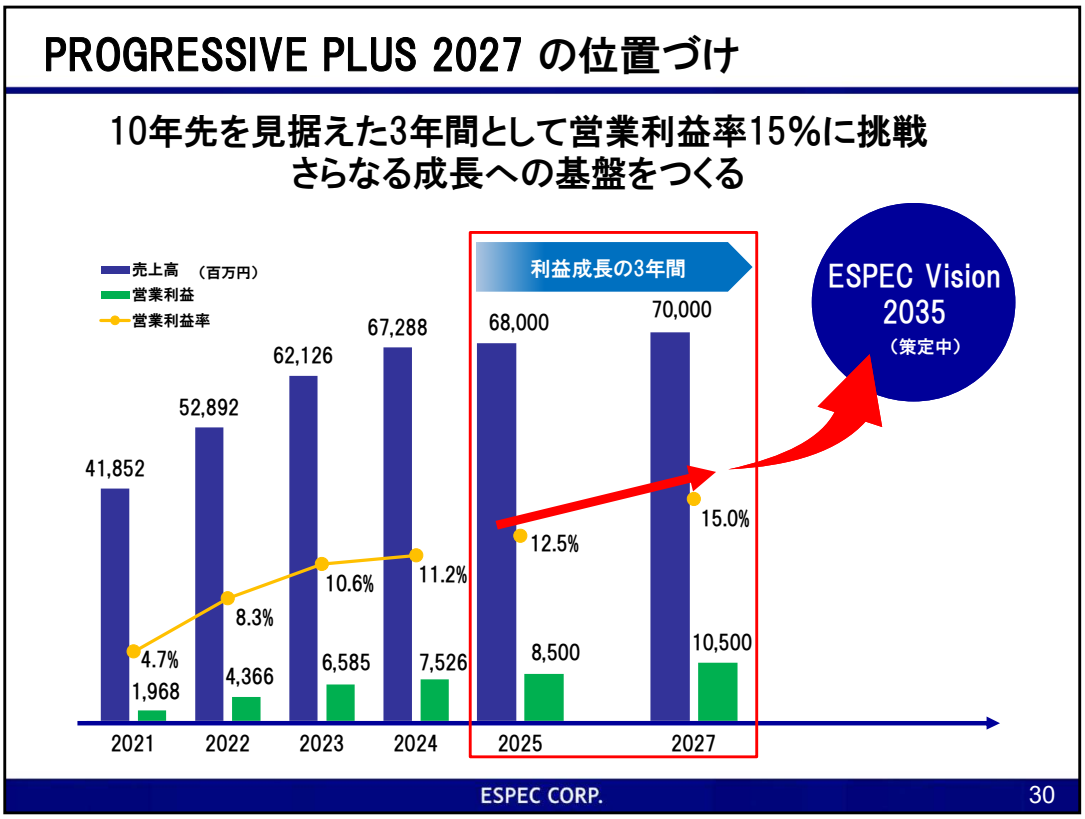
企業価値の向上

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

企業価値向上に向けて、ご覧のとおり、事業戦略、財務資本戦略、非財務戦略の3つの戦略を推進し、積極的な成長投資と株主還元を実行いたします。



「PROGRESSIVE PLUS 2027」の位置づけとしましては、
現在策定中の2035年の長期ビジョンにつながるものです。

利益成長の3年間とし、営業利益率15%という高い目標に
チャレンジいたします。

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 自動運転	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
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

次にターゲット市場についてご説明いたします。

これまで当社業績をけん引してきたEV・バッテリー向け投資は一段落し、
減速すると想定しており、この落ち込み分をカバーするために、
AI半導体・自動運転・衛星通信分野をターゲット市場とします。

これらの市場は、今後、 先端技術の実用化に向けて試験需要の拡大が
見込まれ、また、このようなエレクトロニクス市場は、すでに多くのお客様に
納入実績のある、当社にとって自動車に並ぶ大きな市場であります。

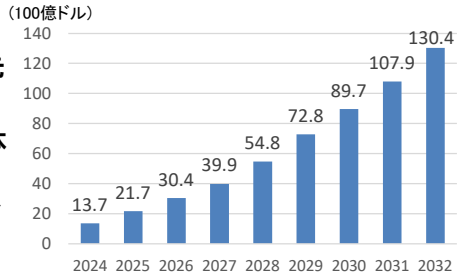
そして、これら先端技術分野におけるエスペックの提供価値は、
“先端技術の実用化に向けた高い信頼性、耐久性などの品質確保”です。

AI半導体や自動運転分野では、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いたします。

衛星通信分野では、米国での商用衛星通信に関する開発や国内の
民間事業者による小型衛星通信事業の開発に貢献してまいります。

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）

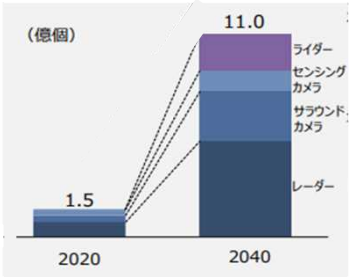
AI半導体、サーバー市場については、生成AIが社会全体に広まるなか、半導体、データセンター、ストレージ、電子部品、電子材料など、先端技術分野の開発がさらに活発化すると見ております。

また、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が増加すると考えております。

自動運転市場の試験需要

ソフトウエア定義車両(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＞

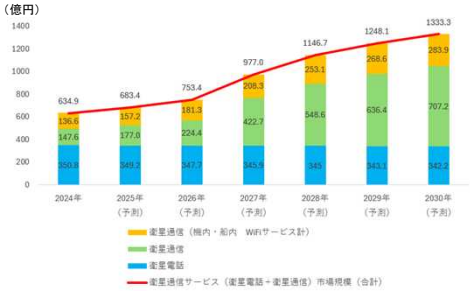
	統合ECU	自動運転用モジュール (車載カメラモジュール等)	センシングデバイス (イメージセンサ、LiDAR)
市場課題	気候変動など多様な気象環境への対応、自動運転システム 認識・処理能力向上、 センサの精度と信頼性向上		
試験需要	耐久性(耐環境性)評価 信頼性評価 熱対策評価	認定試験(規格試験) 耐久性(耐環境性)評価 信頼性評価	スクリーニング(検査) 信頼性評価

自動運転市場では、ソフトウエア定義車両（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
活発化すると見ております。

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が必要となります。

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。



＜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

＜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・太陽光ﾊﾟﾈﾙ・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 電気的・材料特性評価

衛星通信市場につきましては、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いたします。

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しています。

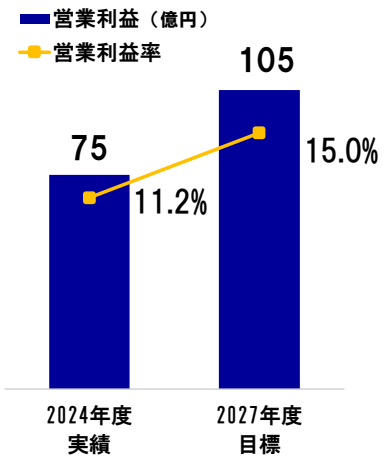
衛星通信技術の実用化に向けた過酷な環境下での耐久性や信頼性確保のための試験需要の増加を見込んでおります。

以上のように、AI半導体や衛星通信は「社会インフラ」、自動運転市場は「人命」に関わることから、様々な試験が必要であり、当社の事業機会がさらに広がると考えております。

当社の環境試験事業で、社会の「安心・安全」や「信頼性の確保」に貢献したいと考えております。

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



2024年度75億円→2027年度105億円　+30億円

■押し上げ要因
①売上高の増加による売上総利益の増加　約10億円
②原価率の改善による売上総利益の増加　約30億円

■押し下げ要因
販管費の増加　約△10億円

こちらは、2027年度の営業利益105億円の達成イメージです。

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いたします。

また、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してまいります。

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してまいります。

営業利益額としましては、2024年度実績の75億円から2027年度105円へと、30億円増加させる計画です。

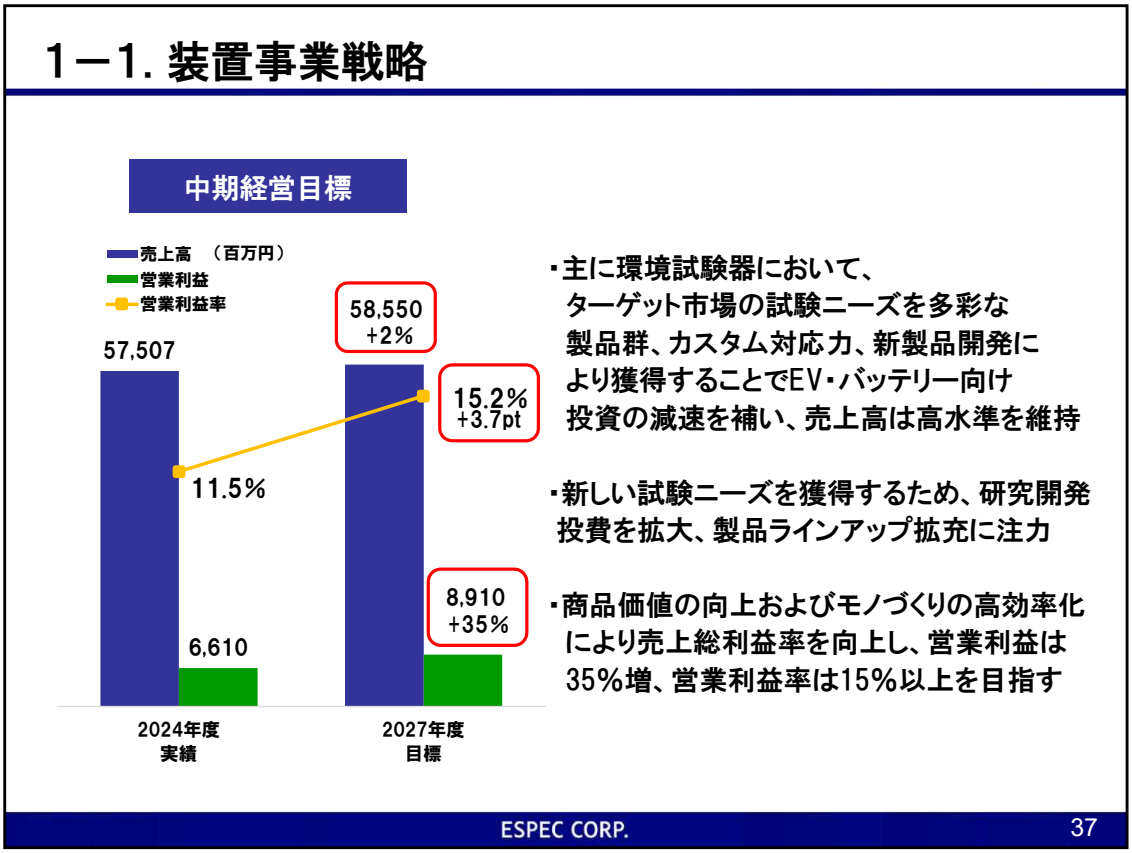
販管費の増加を約10億円見込んでいますが、売上拡大と売上総利益率の向上により、利益額を約40億円増加させ、トータルで30億円の増益を目指してまいります。

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%

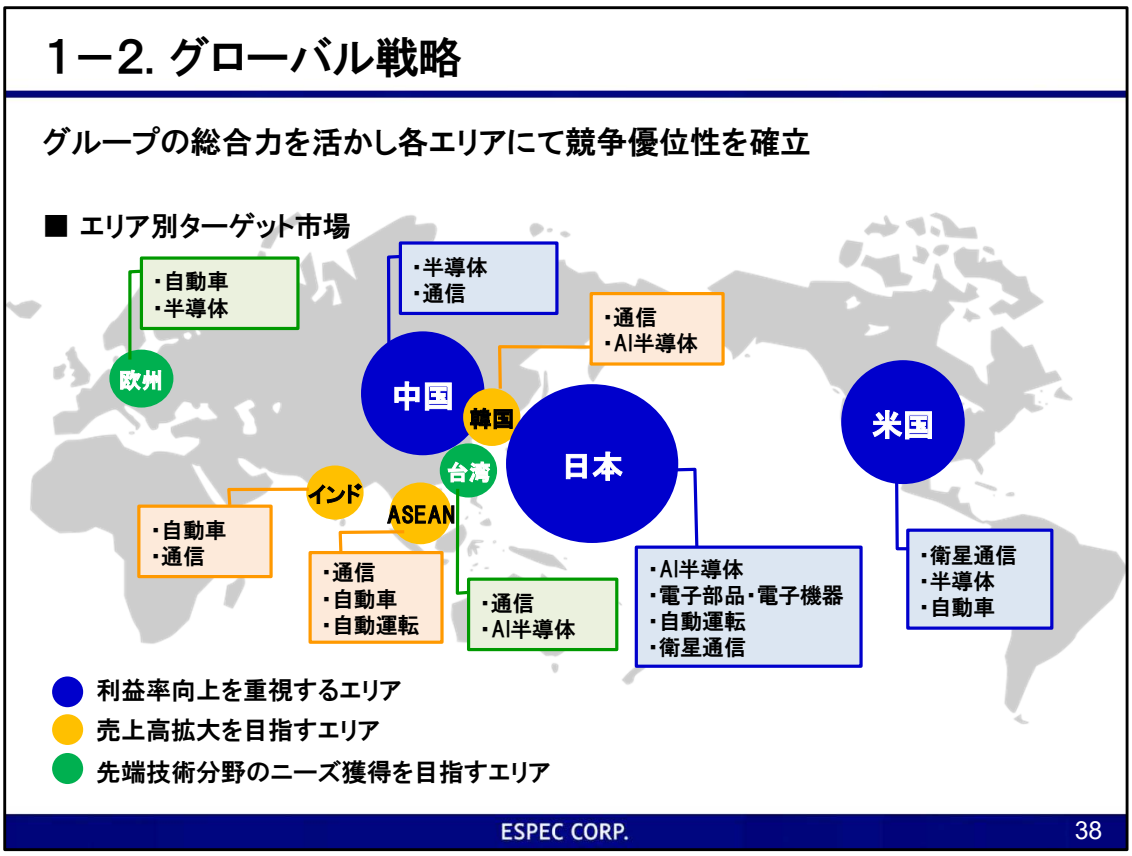
事業セグメント別の目標はご覧のとおりです。



装置事業戦略につきましては、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してまいります。

また、新しい試験ニーズを獲得するため、研究開発投資を拡大し、製品ラインアップ拡充に注力してまいります。

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高め、営業利益は35％増、営業利益率は15％以上を目指します。



グローバル戦略としましては、
日本・米国・中国を利益率向上を重視するエリア、
インド・韓国・ASEANを売上高拡大を目指すエリア、
欧州・台湾を先端技術分野のニーズ獲得を目指すエリアと位置付け、
グループの総合力を活かした活動を展開してまいります。

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

モノづくり戦略としては、モノづくりの高効率化に向けて、AI・IoTを活用し、京都府の福知山工場の省力化・自動化を強力に推進してまいります。

具体的には、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を図ってまいります。

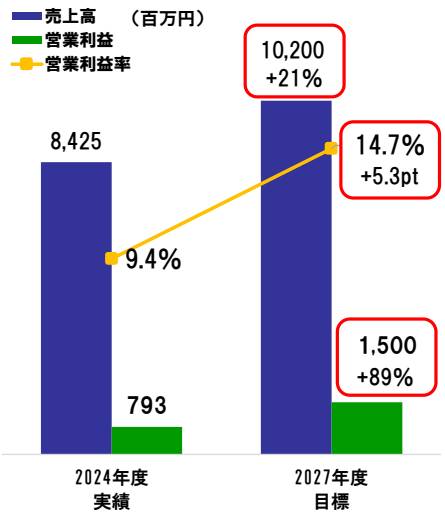
また、内製化の拡大により製品リードタイムの短縮に取り組みます。

さらに、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を進めてまいります。

これらにより、モノづくりの高効率化を進め、売上総利益率を高めてまいります。

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

サービス事業戦略としては、
受託試験事業では、日本国内のEV・バッテリー分野の開発投資が継続すると見ており、2025年2月に開設したあいち次世代モビリティ・テストラボを中心に収益拡大を目指してまいります。

また、アフターサービス事業においては、労働人口の減少により装置のメンテナンスなどを外部に委託する傾向が強まるとともに、修理サービスから、点検校正・保守契約といった予防保全サービスへのシフトが進んでおります。

IT・デジタル技術の活用により、装置の遠隔監視といったサービスを拡張し、顧客の課題を解決する高品質なサービスにより収益性を改善してまいります。

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%を目指してまいります。

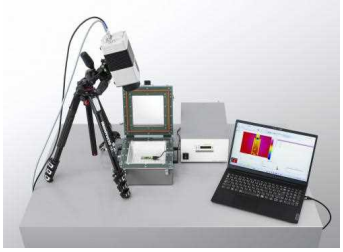
1－5. 新規事業戦略

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

また、将来の収益の柱となる新たな事業創出を目指してまいります。

具体的には、CAEに関連したサーマルソリューションサービスの拡大に取り組んでまいります。

CAEとはコンピュータを用いて製品の設計や開発を支援する技術です。

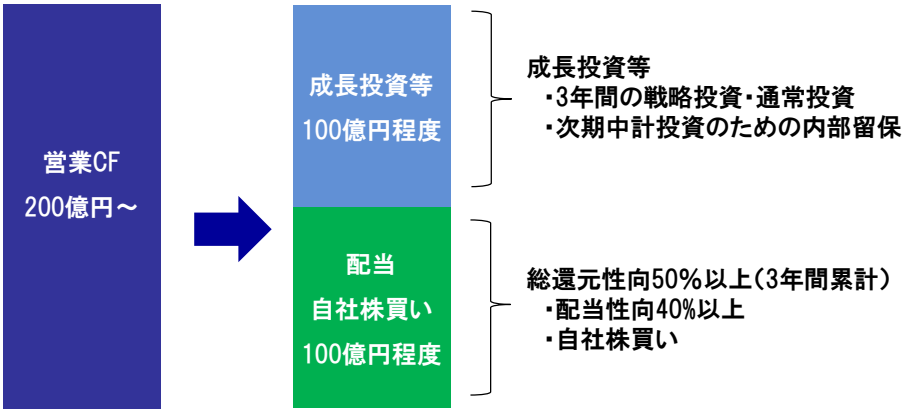
熱変形計測システム、熱画像解析システムの提供や受託計測サービスにより、CAEの精度向上に貢献し、お客さまの開発期間の短縮に寄与してまいります。

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に積極的に配分する

■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



[キャッシュ・アロケーションのイメージ]

次に財務資本戦略についてですが、中計期間のキャッシュアロケーション方針としましては、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し、3年間で創出したキャッシュを成長投資と株主還元に積極的に配分することといたします。

株主還元としましては、3年間累計で総還元性向50%以上の還元を行ってまいります。

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%

成長投資としましては、前中計と同等の95億円を計画しております。
内容としましては、主にモノづくりの高効率化に向けた投資として、
福知山工場の生産設備の刷新や、リノベーションを実施してまいります。

また、グローバル拠点の充実や、基幹システムの刷新も行ってまいります。

研究開発費につきましては、大きく拡大する計画です。

従業員の教育投資としましても、1.2倍を計画しております。

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**

当社は、中期経営計画の策定を契機に、株主還元強化の方針をより明確にするために、配当基本方針を改定いたしました。

具体的には、従来30%であった配当性向を40%に引き上げ、自己株式取得も機動的に行うこととしました。

また、本中計期間においては、3年間累計で総還元性向を50%以上とし、減配を行わないことを明確にしております。

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

また、5月15日に資本コストや株価を意識した経営に向けた取り組みのアップデートを開示いたしました。

ROE目標を12%以上に引き上げ、取り組みを強化してまいります。

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PlusⅡ(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

非財務戦略におきましては、 環境への取り組みとしては、2026年度から2027年度までの、第8次環境中期計画PlusⅡの策定を計画しております。

人的資本の取り組みとしては、経営の基盤となる人・組織の力を高めてまいります。

人材獲得と育成の両面で取り組むとともに、オープンなコミュニケーションを促進し、従業員の働きがいの創出、エンゲージメントの向上を図ってまいります。

また、ダイバーシティ&インクルージョンを推進しており、直近の女性管理職比率は9.8%と、前中計の目標10%を概ね達成しました。
新しい中計では目標を20%とし、引き続き取り組んでまいります。

ガバナンスにおきましては、グループガバナンスやリスクマネジメントの強化に加え、人権方針の策定やハラスメント防止に取り組んでまいります。

また、安定調達・サステナビリティ調達および製品品質の継続的向上に努めてまいります。

2025年度 計画について

続きまして、2025年度計画についてご説明いたします。

2025年度計画のポイント

・中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」の初年度として成長戦略を実行

・成長投資（モノづくりの高効率化および新製品開発）と株主還元を実行

・受注高は、EV・バッテリー向け投資（主に生産用途）が減少すると想定、
AI半導体、自動運転、衛星通信市場の需要を獲得し、高水準を維持

・製品リードタイムの短縮による受注残高の消化、原価改善・コストダウンにより
収益性を向上し、過去最高業績の更新を目指す

2025年度計画のポイントとしましては、
中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」の初年度として
成長戦略を実行してまいります。

受注高は、EV・バッテリー向けの投資が減少すると想定しておりますが、
AI半導体、自動運転、衛星通信市場の需要を獲得し、高水準を維持する
計画です。

また、製品リードタイムの短縮による受注残高の消化、
原価改善・コストダウンにより収益性を向上し、過去最高業績の更新を
目指してまいります。

2025年度 環境認識

世界経済の先行きは不透明であるが、先端技術開発投資は継続する

装置事業	環境試験器	日本 ：EV・バッテリー向け投資（主に生産用途）は減少するものの、 AI半導体、自動運転関連の投資は堅調に推移 中国 ：自動車関連は低迷するが、半導体関連は期待 ASEAN:EV・バッテリー関連の投資が低調 北米 ：衛星通信は好調、AI半導体関連の投資に期待 欧州 ：経済減速により低調
	エナジーデバイス装置	国内の充放電試験用チャンバーは前期並み
	半導体関連装置	メモリ関連の投資は緩やかに回復
サービス事業	アフターサービス 受託試験・レンタル	アフターサービス ：保守契約拡販により堅調に推移 受託試験 ：EVバッテリーの安全性試験が好調
その他事業	環境保全 植物育成装置	前年度の万博特需が剥落するも植物工場が堅調

こちらは現在のセグメントごとの環境認識です。
世界経済の先行きは不透明ではありますが、先端技術の開発投資は継続すると見ております。

環境試験器につきましては、日本では、EV・バッテリーの主に生産用途の需要は減少するものの、AI半導体、自動運転関連の投資は堅調に推移すると予想しております。
中国は、自動車関連は低迷しますが、半導体関連は期待できると見ております。
ASEANは、EV・バッテリー関連の投資が低調と見ております。
北米は、衛星通信は好調、AI半導体関連の投資に期待しております。
欧州は、経済減速により低調が続くと見ております。

エナジーデバイス装置は、国内の充放電試験用チャンバーは前期並みと予想しております。
半導体関連装置につきましては、メモリ関連の投資は緩やかに回復すると見ております。

受託試験につきましては、EVバッテリーの安全性試験が好調に推移すると考えております。

2025年度 業績予想

（百万円）

	2024年度	2025年度 予想			
	通期実績	上期	下期	通期	前期比
受注高	67,514	33,500	32,500	66,000	△2.2%
売上高	67,288	31,000	37,000	68,000	+1.1%
売上総利益	23,987	11,500	13,900	25,400	+5.9%
利益率	35.6%	37.1%	37.6%	37.4%	+1.8pt
販管費	16,460	8,150	8,750	16,900	+2.7%
販管費率	24.5%	26.3%	23.6%	24.9%	+0.4pt
営業利益	7,526	3,350	5,150	8,500	+12.9%
利益率	11.2%	10.8%	13.9%	12.5%	+1.3pt
経常利益	7,793	3,450	5,200	8,650	+11.0%
利益率	11.6%	11.1%	14.1%	12.7%	+1.1pt
親会社株主に帰属する当期純利益	6,003	2,500	3,690	6,190	+3.1%
利益率	8.9%	8.1%	10.0%	9.1%	+0.2pt
1株当たり当期純利益(円)	274.97	114.51	169.02	283.53	+3.1%
ROE	11.0%	—	—	11.0%	±0pt

続いて、2025年度の業績予想についてご説明いたします。

受注高は、ご覧の通り、高水準を維持すると見ております。

売上高については、豊富な受注残と、国内生産能力増強の効果もあり、
2024年度並みとなる680億円を計画しております。

営業利益については、カスタム製品の収益性改善など 装置事業の
原価率改善や、受託試験事業の拡大により、85億円、
営業利益率は12.5%を目指します。

セグメント別の業績予想

（百万円）

		2024年度	2025年度予想			
		通期実績	上期	下期	通期	前期比
装置事業	受注高	57,283	28,430	27,070	55,500	△3.1%
	売上高	57,507	26,420	31,180	57,600	+0.2%
	営業利益	6,610	2,910	4,430	7,340	+11.0%
サービス事業	受注高	8,532	4,520	4,680	9,200	+7.8%
	売上高	8,425	4,210	4,990	9,200	+9.2%
	営業利益	793	490	590	1,080	+36.0%
その他事業	受注高	2,170	800	1,000	1,800	△17.1%
	売上高	1,758	600	1,100	1,700	△3.3%
	営業利益	126	△50	130	80	△36.9%
連結消去	受注高	△472	△250	△250	△500	-
	売上高	△403	△230	△270	△500	-
	営業利益	△4	0	0	0	-
計	受注高	67,514	33,500	32,500	66,000	△2.2%
	売上高	67,288	31,000	37,000	68,000	+1.1%
	営業利益	7,526	3,350	5,150	8,500	+12.9%

こちらはセグメント別の業績予想です。
装置事業につきましては、受注高はやや減少し、売上高は前期並みと
見ております。
営業利益は主に原価率の改善により拡大してまいります。

サービス事業につきましては、受託試験の拡大を見込んでおり、
受注高・売上高は前期を上回る計画です。
また、営業利益についても主に増収効果により拡大を目指しております。

その他事業につきましては、ご覧の通りです。

2025年度 想定為替レート

■想定為替レート

	2023年度	2024年度		2025年度
	通期実績	上期実績	通期実績	通期想定
USドル(円)	144.59	152.77	152.62	145
ユーロ(円)	156.74	166.05	163.87	160
元(円)	20.13	21.16	21.11	20

2025年度為替感応度 ※1円円安変動時の影響 （百万円）

	売上高	営業利益
USドル	+74	+11
ユーロ	+15	+10
元	+518	+95

想定為替レートおよび為替感応度は、ご覧の通りです。

2025年度 投資計画

（百万円）

	2024年度	32025年度 予想			
	通期実績	上期	下期	通期	前期比
設備投資額	3,690	920	1,670	2,590	△29.8%
減価償却費	1,716	960	1,030	1,990	+15.9%
研究開発費	1,343	1,010	820	1,830	+36.2%

主な投資内容
- 福知山工場の生産設備増強
- 国内子会社の生産能力強化（事業所移転）

主な開発内容
- 先端技術分野の製品ラインアップ拡充（主力製品のモデルチェンジ、機種追加）
- 低GWP冷媒など環境配慮型製品の拡充

設備投資額、減価償却費、研究開発費の計画につきましては、
国内工場の生産設備増強や、国内子会社の生産能力強化に向けた投資
を計画しております。

また、先端技術分野向けの製品や、環境配慮型製品を開発していく
予定です。

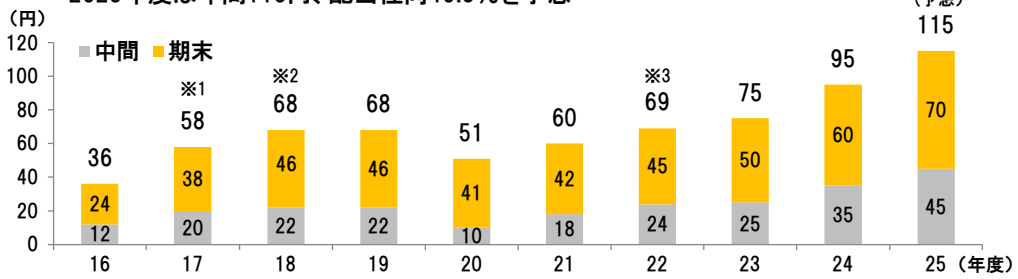
株主還元方針と2025年度配当予想

株主還元方針

配当性向を40%以上とし自己株式取得を機動的に実施
中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」(2025～2027年度)の期間は、
3年間累計で総還元性向を50%以上とし減配しない

一株当たり配当金と配当性向・総還元性向

2025年度は年間115円、配当性向40.6%を予想



	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
配当性向	36.8%	40.1%	36.2%	55.2%	59.4%	70.7%	45.9%	33.0%	34.5%	40.6%
総還元性向	36.8%	40.1%	36.2%	55.2%	59.4%	126.9%	78.9%	33.0%	34.5%	-

(下線部は自社株買いを実施)

※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

2025年度の配当予想につきましては、中間45円、期末70円、
年間115円を予定しております。

2025年度 主な取り組み

装置事業

・受注残高の消化、および内製化の拡大による製品リードタイム短縮
・ターゲット市場の試験ニーズに合致した高付加価値製品の開発および販売拡大

サービス事業

アフターサービス：「スーパーサポートプラン」や保守契約サービスの販売拡大
受託試験　　：「あいち次世代モビリティ・テストラボ」の売上拡大

エリア戦略

日本 ： AI半導体、自動運転分野での営業活動強化、買い替え需要の獲得
米国 ： 衛星通信、AI半導体分野への販売拡大
中国 ： 半導体、通信関連などの先端技術分野への拡販

2025年度の主な取り組みとしましては、
装置事業では、受注残高の消化、および内製化の拡大による
製品リードタイム短縮を図るとともに、ターゲット市場の試験ニーズに
合致した高付加価値製品の開発、販売拡大に取り組んでまいります。

サービス事業につきましては、「スーパーサポートプラン」や保守契約
サービスの販売拡大、および「あいち次世代モビリティ・テストラボ」
の売上拡大を目指してまいります。

エリア戦略につきましては、日本、米国、中国において、
ターゲット市場での販売活動を強化いたします。

2025年度 ESGの主な取り組み

■E(環境)

・第8次環境中期計画(2022～2025年度)の推進

・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CO_2排出量削減

・生物多様性保全活動:
　環境保全事業による貢献、「エスペック50年の森」運営による保全活動の推進

■S(社会)

・人的資本戦略の展開、人材育成

・インターナルコミュニケーションの推進、従業員の健康増進と安全確保、
　エンゲージメント調査の実施

・女性管理職の育成、障がい者雇用の促進と定着化

■G(ガバナンス)

・BCPの再構築

・人権方針の策定

ESGの取り組みにつきましても、ご覧のとおり、着実に進めてまいります。

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、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・貝川

以上をもちまして、私からのご説明を終わらせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

Quality is more than a word

ESPEC