

証券コード6859

エスペック株式会社
2025年度(2026年3月期)決算説明

2026年5月25日
代表取締役社長 荒田 知

P. 2～20	2025年度 通期実績について
P.21～30	2026年度 業績予想について
P.31～40	中期経営計画の見直しについて

- 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

2025年度決算ポイント

■2025年度通期業績

- ・中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」(2025～2027年度)を発表
- ・受注高・売上高は、ターゲット市場(AI半導体、衛星通信)を中心に好調、過去最高を更新
- ・利益面は、中国市場および受託試験サービスの収益悪化、販管費の増加により減益、中期経営計画の目標を修正

■2026年度業績予想

- ・中計の修正目標達成に向けて重要な1年とし、受注高は高水準を維持、売上高・営業利益は過去最高、増収増益を目指す。成長戦略を着実に実行するとともに財務戦略を強化し、「資本コストや株価を意識した経営」を実行
- ・中東情勢緊迫化による影響については、世界経済減速懸念はあるが、現時点では直接的な影響は限定的と見ている。今後の影響については予想困難であり引き続き注視していく

■中期経営計画の見直し

- ・2025年度通期業績、戦略の進捗をふまえ、当初計画から売上高は上方修正、利益面は下方修正を行うが、さまざまな改善を行い、営業利益率12%(過去最高)を着実に達成する。将来を見据えた「筋肉質で持続可能な高利益体質の確立」を推進していく
- ・ROEは、財務資本戦略を強化し、12.0%以上を据え置く

エスペック株式会社 代表取締役社長の荒田でございます。
2025年度決算のポイントについてご説明いたします。

2025年度におきましては、期初に、2025年度から2027年度までの中期経営計画を発表いたしました。通期業績としましては、受注高・売上高は、ターゲット市場を中心に好調に推移し、過去最高を更新しました。
利益面は主に中国市場および受託試験サービスの収益悪化、販管費の増加により減益となり、誠に残念ながら、中期経営計画の目標を修正しました。

2026年度業績予想といたしましては、修正した中期経営計画の目標達成に向けて、重要な1年とし、受注高は高水準を維持するとともに、売上高・営業利益は過去最高を更新し、増収増益を目指してまいります。
さらに、成長戦略を着実に実行するとともに、財務戦略を強化し、「資本コストや株価を意識した経営」を実行してまいります。
また、中東情勢緊迫化による影響としては、世界経済の減速懸念はありますが、現時点では直接的な影響は限定的と見ております。
今後の影響については予想困難であり、引き続き注視してまいります。

中期経営計画の見直しにつきましては、2025年度業績および戦略の進捗をふまえ、当初計画から売上高は上方修正し、利益面は下方修正を行いました。
引き続き、さまざまな改善活動を行い、過去最高となる営業利益率12%を着実に達成するとともに、将来を見据えた「筋肉質で持続可能な高利益体質の確立」を推進してまいります。ROEにつきましては、12%以上を据え置いております。

2025年度 通期実績について

それでは、2025年度通期実績についてご説明いたします。

2025年度通期 決算概要

- ・受注高は、AI半導体分野は日本、東南アジア、台湾にて堅調、衛星通信分野は北米にて大幅に拡大。前期・修正予想を上回り、過去最高を更新
- ・売上高は、日本、北米、東南アジアが好調に推移し、前期・修正予想を上回り、過去最高を更新
- ・営業利益は、カスタム製品の利益率改善は進んだものの、中国市場および受託試験の収益悪化、販管費の増加により、前期・修正予想を下回る

	前期比	修正予想比(2025年11月13日修正)
受注高	○ 装置事業(環境試験器)とその他事業が増加、サービス事業(受託試験)が減少	○ 装置事業(環境試験器)とその他事業が上回る、サービス事業(受託試験)は下回る
売上高	○ 装置事業(環境試験器は前期並み、半導体関連装置が増加)とその他事業が増加、サービス事業は受託試験が減少し前期並み	○ 装置事業とその他事業は上回る、サービス事業は主に受託試験が下回る
営業利益	× 装置事業は増収も販管費増加により前期並み、サービス事業は受託試験の減収、減価償却費増加により減少、その他事業は増加	× 装置事業は主に中国市場の収益悪化、販管費増加により下回る、サービス事業は主に受託試験の売上高不足により下回る、その他事業は上回る
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 投資有価証券売却益を計上も、受託試験設備の減損損失計上により前期を下回る	○ 投資有価証券売却益の計上により予想通り

■ 株主還元 配当予想:中間45円、期末70円、年間115円 配当性向42.5%

実施中の自社株買い:2025年11月14日~2026年7月31日、上限90万株(発行済株式総数の4.05%)、上限35億円

→2025年度は55万株、約19億円実施 総還元性向75.3%

ESPEC CORP.

3

2025年度の決算総括といたしましては、受注高は、AI半導体分野は日本、東南アジア、台湾にて堅調に推移するとともに、衛星通信分野は北米にて大幅に拡大し、前期および修正予想を上回り、過去最高を更新しました。

売上高においても、日本、北米、東南アジアが好調に推移し、こちらも過去最高となりました。

利益面につきましては、カスタム製品の利益率改善は進んだものの、中国市場にてデフレ経済による競争激化により収益が悪化いたしました。また、受託試験サービスにて、EV需要減速に伴う顧客の投資抑制や開発計画変更による減収や減価償却費の増加により、収益が悪化しました。

さらに、主に受注高の伸長により販管費が増加し、営業利益は前期および修正予想を下回りました。

前期比では、受注高は、装置事業の環境試験器と、その他事業が増加しましたが、サービス事業は受託試験が減少しました。

売上高は、装置事業では半導体関連装置が増加しましたが、環境試験器は長納期案件が多く、前期並みとなりました。サービス事業は受託試験が減少、その他事業は増加しました。

営業利益につきましては、先ほどのご説明の通り、減少いたしました。

当期純利益につきましては、投資有価証券売却益を計上しましたが、

EVバッテリー向けの受託試験設備の一部について、減損損失を計上したことにより、前期を下回りました。

修正予想に対しては、受注高・売上高は、装置事業とその他事業は上回りましたが、サービス事業は受託試験が下回りました。

営業利益は、中国市場および受託試験において、一定の改善を前提としておりましたが、修正予想を下回りました。

株主還元につきましては、昨年11月より自社株買いを実施しており、総還元性向は75.3%となりました。

損益の状況

(百万円)	2024年度 実績	2025年度 期初予想	2025年度 修正予想 (2025年11月修正)	2025年度 実績	前期比	期初予想比	修正予想比
受注高	67,514	66,000	69,000	72,596	+7.5%	+10.0%	+5.2%
売上高	67,288	68,000	68,000	70,034	+4.1%	+3.0%	+3.0%
売上原価	43,300	42,600	43,800	45,739	+5.6%	+7.4%	+4.4%
原価率	64.4%	62.6%	64.4%	65.3%	+0.9pt	+2.7pt	+0.9pt
売上総利益	23,987	25,400	24,200	24,295	+1.3%	△4.4%	+0.4%
利益率	35.6%	37.4%	35.6%	34.7%	△0.9pt	△2.7pt	△0.9pt
販管費	16,460	16,900	16,600	17,210	+4.6%	+1.8%	+3.7%
営業利益	7,526	8,500	7,600	7,084	△5.9%	△16.7%	△6.8%
利益率	11.2%	12.5%	11.2%	10.1%	△1.1pt	△2.4pt	△1.1pt
経常利益	7,793	8,650	7,750	7,473	△4.1%	△13.6%	△3.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,003	6,190	5,800	5,879	△2.1%	△5.0%	+1.4%
ROE	11.0%	11.0%	10.0%	10.0%	△1.0pt	△1.0pt	±0pt

ESPEC CORP.

4

こちらは損益の状況です。

前期比では受注高は7.5%増加、売上高は4.1%増加しました。
原価率については0.9ポイント悪化し、販管費は4.6%増加しました。
これらの影響により、営業利益は、5.9%減少しました。

修正予想に対しては、受注高は5.2%増加、売上高は3.0%増加しました。
原価率については0.9ポイント悪化し、販管費は3.7%増加しました。
これらの影響により、営業利益は、6.8%減少しました。

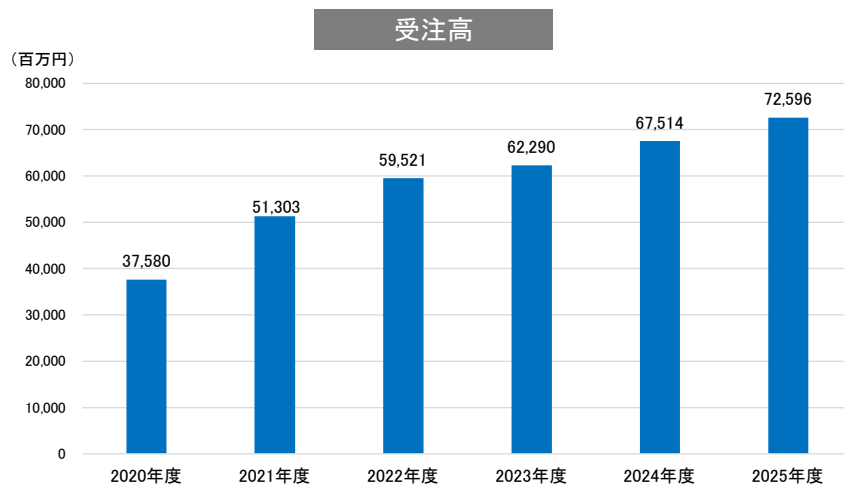
セグメント別損益の状況

(百万円)		2024年度 実績	2025年度 期初予想	2025年度 修正予想 (2025年11月修正)	2025年度 実績	前期比	期初予想比	修正予想比
装置事業	受注高	57,283	55,500	58,640	62,216	+8.6%	+12.1%	+6.1%
	売上高	57,507	57,600	57,560	59,468	+3.4%	+3.2%	+3.3%
	営業利益	6,610	7,340	6,980	6,606	△0.1%	△10.0%	△5.3%
サービス事業	受注高	8,532	9,200	8,520	8,294	△2.8%	△9.8%	△2.6%
	売上高	8,425	9,200	8,640	8,327	△1.2%	△9.5%	△3.6%
	営業利益	793	1,080	500	228	△71.2%	△78.9%	△54.4%
その他事業	受注高	2,170	1,800	2,340	2,529	+16.5%	+40.5%	+8.1%
	売上高	1,758	1,700	2,300	2,747	+56.3%	+61.6%	+19.4%
	営業利益	126	80	120	239	+88.7%	+198.9%	+99.7%
連結消去	受注高	△472	△500	△500	△442	-	-	-
	売上高	△403	△500	△500	△507	-	-	-
	営業利益	△4	0	0	10	-	-	-
計	受注高	67,514	66,000	69,000	72,596	+7.5%	+10.0%	+5.2%
	売上高	67,288	68,000	68,000	70,034	+4.1%	+3.0%	+3.0%
	営業利益	7,526	8,500	7,600	7,084	△5.9%	△16.7%	△6.8%

セグメント別の実績についてはご覧の通りです。

2025年度実績 受注高について

- 受注高は、5期連続で過去最高更新
北米・東南アジア・台湾が増加、中国・欧州は横ばい、日本・韓国は減少



ESPEC CORP.

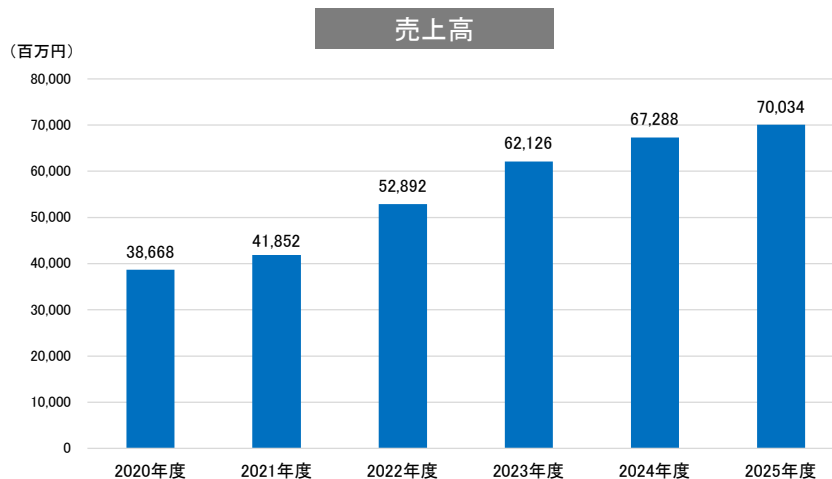
6

次に受注高についてですが、
5期連続で過去最高を更新し、725億9,600万円となりました。

エリアでは北米・東南アジア・台湾が増加、中国・欧州は横ばい、
日本・韓国は減少いたしました。

2025年度実績 売上高について

- 売上高は、4期連続で過去最高更新
日本・北米・東南アジア・台湾が増加、中国は横ばい、欧州・韓国は減少

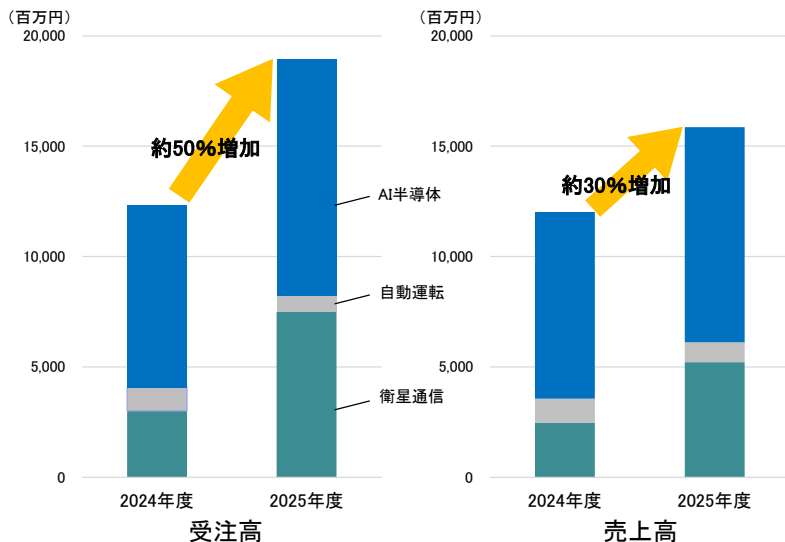


売上高につきましては、4期連続で過去最高の700億3,400万円となりました。

日本・北米を中心に東南アジア・台湾が増加いたしましたが、中国は横ばい、欧州・韓国は減少いたしました。

2025年度 ターゲット市場の開拓状況

- ターゲット市場 (AI半導体、自動運転、衛星通信) の受注高は約50%増加、売上高は約30%増加
- AI半導体は日本、東南アジア、台湾が増加、衛星通信は北米にて大幅に増加、自動運転は大きな変動なし



	試験対象	提供製品
AI半導体分野	AIサーバー 半導体 電子部品 (HDD,SSDなど) 電子材料	恒温恒湿器・恒温恒湿室 ハイパワー恒温恒湿器 急速温度変化チャンバー 冷熱衝撃装置 高度加速寿命試験装置 HDD検査装置 バーインチャンパー 計測システム
自動運転分野	統合ECU センシングデバイス	恒温恒湿器・恒温恒湿室 ハイパワー恒温恒湿器 小型環境試験器 冷熱衝撃装置
衛星通信分野	低軌道衛星 (LEO) 人工衛星搭載部品	HALT試験装置 恒温恒湿器・恒温恒湿室 恒圧恒温恒湿器 ハイパワー恒温恒湿器 冷熱衝撃装置 小型環境試験器

中期経営計画のターゲット市場の受注高・売上高としましては、AI半導体・自動運転・衛星通信分野の合計で受注高は前期比で約50%増加しました。

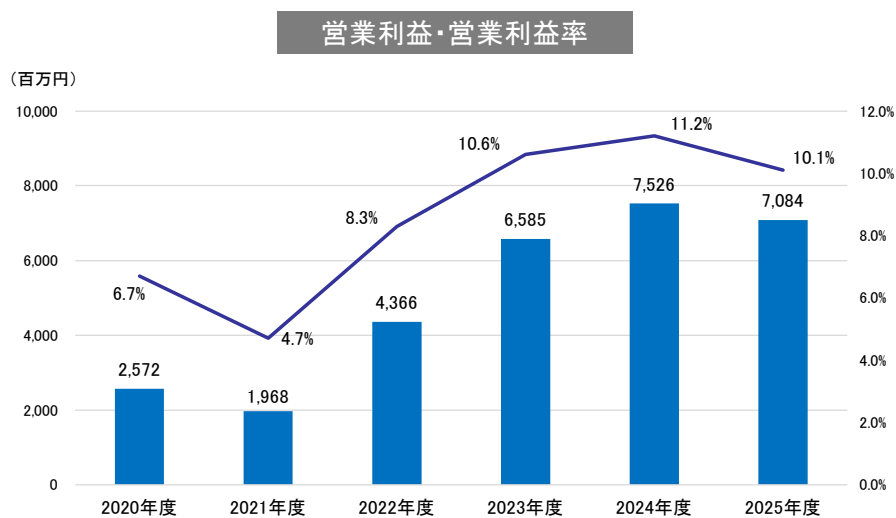
このうち、AI半導体分野が56%を占め、前期比で約1.3倍となりました。25年度は、日本、東南アジアにて「電子部品」や「半導体」向けの受注が増加するとともに、台湾を中心に「AIサーバー」向けの受注が増加しました。

衛星通信分野は40%を占め、前期比で約2.5倍となりました。主に北米にて小型人工衛星の検査需要が大幅に増加いたしました。

売上高は前期比で約30%増加しました。

2025年度実績 営業利益・営業利益率について

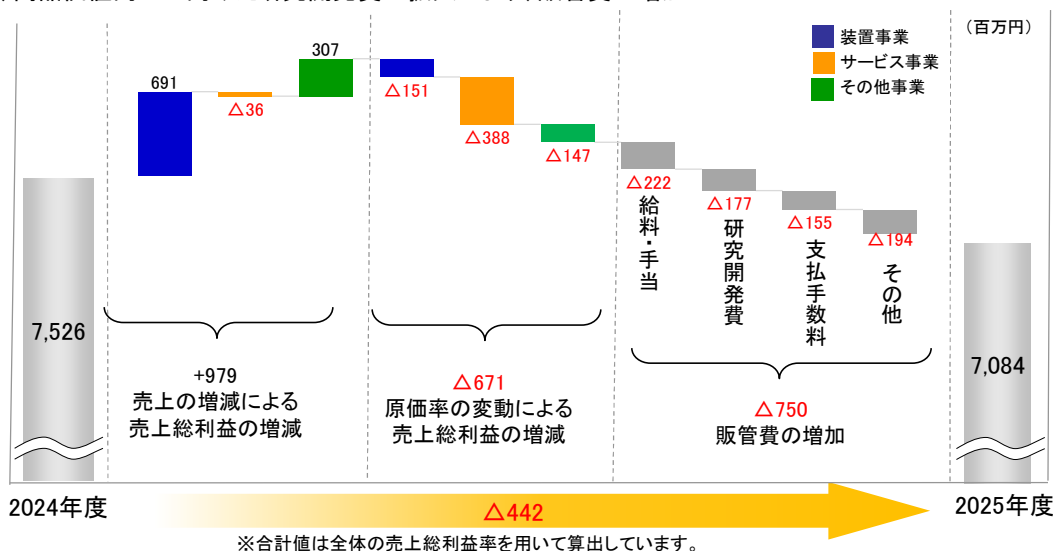
- 営業利益は、増収効果はあったものの、原価率悪化と販管費の増加により減少、営業利益率が低下



営業利益につきましては、増収効果はあったものの、原価率悪化と販管費の増加により低下し、70億8,400万円となりました。営業利益率は10.1%となりました。

営業利益の増減要因分析

- ・装置事業は、増収効果およびカスタム製品の収益性改善効果はあったが、中国市場のデフレ経済の影響による競争激化により収益が悪化
- ・サービス事業は、受託試験の減収および減価償却費の増加により減益
- ・受注高の伸長、商品価値向上に向けた研究開発費の拡大により、販管費が増加



ESPEC CORP.

10

こちらは営業利益の増減要因分析です。

装置事業につきましては、増収効果およびカスタム製品の利益率改善効果はあったものの、中国市場の収益悪化により原価率が悪化しました。

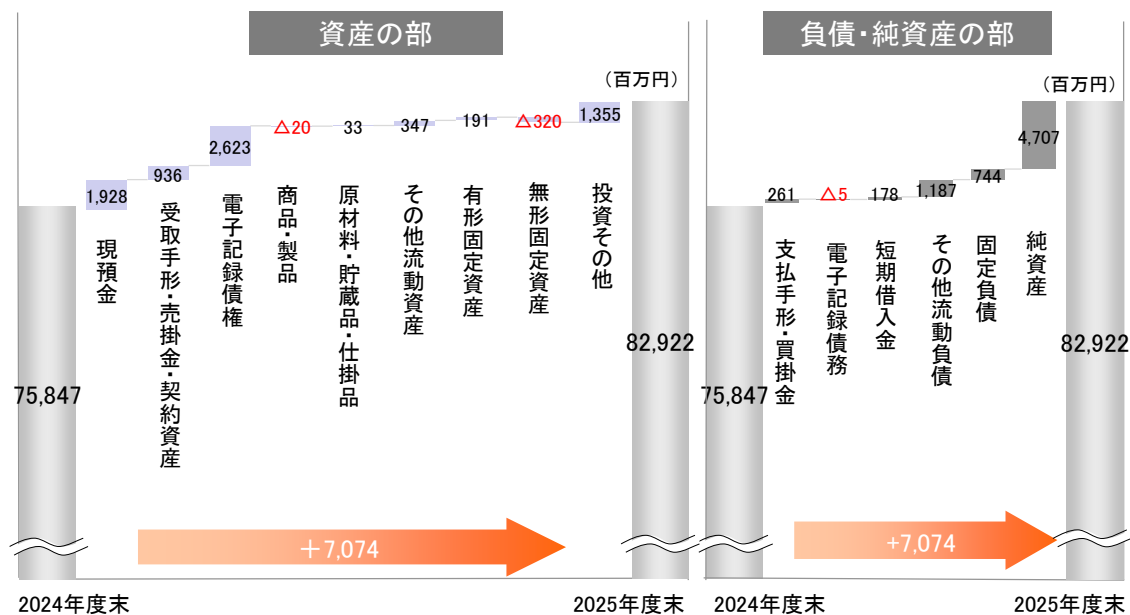
サービス事業は、受託試験の減収や減価償却費の増加により減益となりました。

販管費は、受注高の伸長に伴う活動費や、研究開発費の拡大により増加しました。

これらの結果、営業利益は前期比で4.4億円減少いたしました。

資産・負債の状況

■ 売上拡大に伴う売上債権の増加、現預金の増加に加え、保有株式の時価上昇による投資有価証券の増加などにより、総資産は約70億円増加



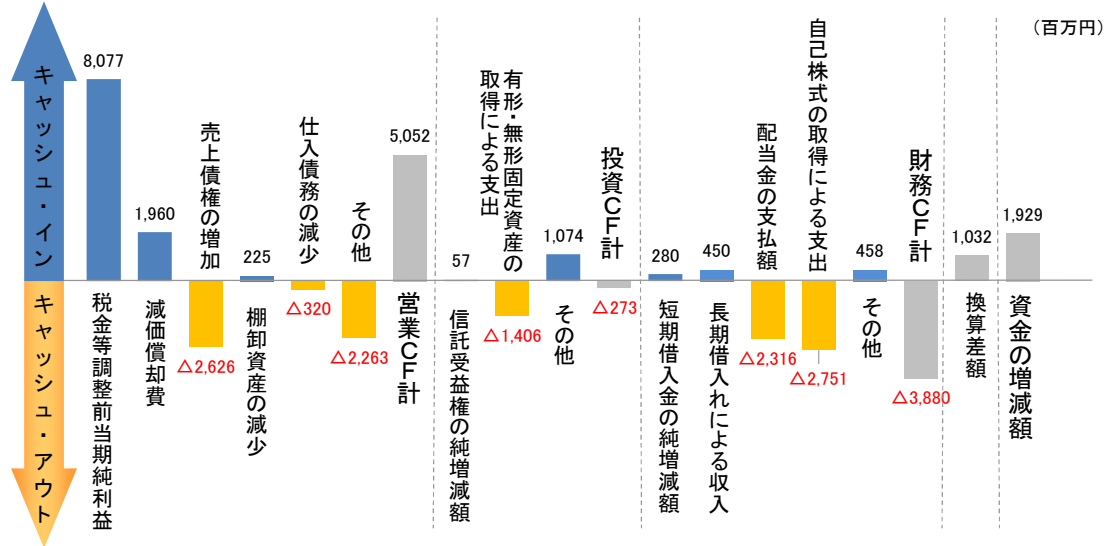
ESPEC CORP.

次に資産につきましては、

売上拡大に伴う売上債権の増加や現預金の増加に加え、保有株式の時価上昇による投資有価証券の増加などにより総資産は約70億円増加しました。

キャッシュフローの状況

- ・営業CFは、税金等調整前当期純利益や、売上高増加に伴う売上債権増加による支出などにより、50億円のキャッシュイン
- ・投資CFは、固定資産取得による支出や、投資有価証券売却による収入などにより、2.7億円のキャッシュアウト
- ・財務CFは、主に配当金の支払いと自己株式取得により38億円のキャッシュアウト、資金は約19億円増加



キャッシュフローの状況につきましては、
 ご覧の通り、営業CFは、50億円のキャッシュイン、
 投資CFは、2.7億円のキャッシュアウト、
 財務CFは、38億円のキャッシュアウトとなり、
 資金は前期末から、約19億円増加し、約146億円となりました。

装置事業セグメント

(百万円)	2024年度 実績	2025年度 期初予想	2025年度 修正予想	2025年度 実績	前期比	期初 予想比	修正 予想比
受注高	57,283	55,500	58,640	62,216	+8.6%	+12.1%	+6.1%
売上高	57,507	57,600	57,560	59,468	+3.4%	+3.2%	+3.3%
営業利益 利益率	6,610 11.5%	7,340 12.7%	6,980 12.1%	6,606 11.1%	△0.1% △0.4pt	△10.0% △1.6pt	△5.3% △1.0pt

環境試験器

- 国内では、EV・バッテリー向け投資の減速により前期比で受注高・売上高ともに減少
- 海外では、北米、東南アジアの受注高が前期比で大幅に増加したが、大型製品や複数台一括といった長納期案件が多かったことに加え、欧州、韓国の経済減速に伴う販売減少により、売上高は前期並み
なお、中国はデフレ経済の影響による競争激化はあったものの、受注高・売上高は前期並み

エネルギーデバイス装置

- EVバッテリー向け投資の減速により前期比で受注高・売上高ともに減少

半導体関連装置

- 受注高は前期比で減少したが、売上高はAIサーバー用電子部品向け一括案件の売上計上により大幅に増加

次に、セグメント別の状況についてご説明いたします。

装置事業につきましては、受注高は主に環境試験器においてターゲット市場の開拓が進み、売上高は主に半導体関連装置のAIサーバー向け一括案件の計上により増加しましたが、営業利益は前期並みとなりました。

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

アフターサービスにて技術料の見直しを行い、収益性改善に取り組んだが、
受託試験サービスの減収および減価償却費の増加により減益、利益率も大きく低下

(百万円)	2024年度 実績	2025年度 期初予想	2025年度 修正予想	2025年度 実績	前期比	期初予想比	修正予想比
受注高	8,532	9,200	8,520	8,294	△2.8%	△9.8%	△2.6%
売上高	8,425	9,200	8,640	8,327	△1.2%	△9.5%	△3.6%
営業利益 利益率	793 9.4%	1,080 11.7%	500 5.8%	228 2.7%	△71.2% △6.7pt	△78.9% △9.0pt	△54.4% △3.1pt

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、前期比で受注高・売上高ともに増加

受託試験・レンタル

■ 受託試験サービスにおいて、EV需要減速に伴う顧客の投資抑制や開発計画変更の影響を受け、
前期比で受注高・売上高ともに減少

次にサービス事業ですが、
アフターサービス・エンジニアリングは堅調に推移しましたが、
受託試験の減少により、受注高・売上高ともに前期を下回りました。

利益面につきましては、アフターサービスにて技術料の見直しを行い、
収益性改善に取り組みましたが、受託試験により、減益となりました。

その他事業セグメント

(百万円)	2024年度 実績	2025年度 期初予想	2025年度 修正予想	2025年度 実績	前期比	期初予想比	修正予想比
受注高	2,170	1,800	2,340	2,529	+16.5%	+40.5%	+8.1%
売上高	1,758	1,700	2,300	2,747	+56.3%	+61.6%	+19.4%
営業利益 利益率	126 7.2%	80 4.7%	120 5.2%	239 8.7%	+88.7% +1.5pt	+198.9% +4.0pt	+99.7% +3.5pt

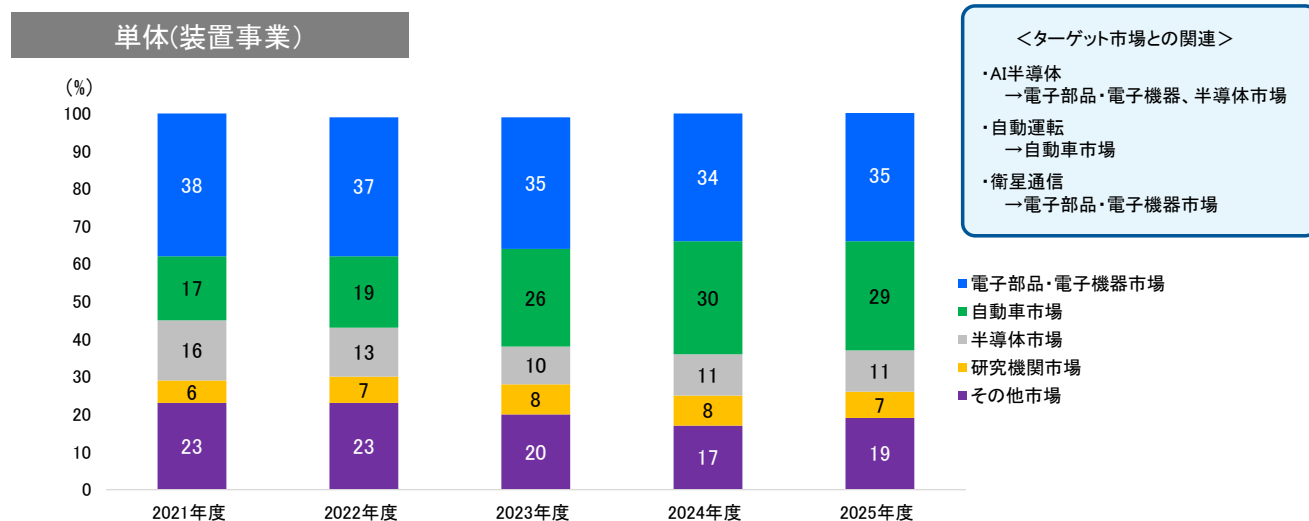
環境保全・植物育成装置

- 植物工場の大型案件の受注を獲得するとともに、緑地の改修工事に関する案件を獲得し、前期比で受注高・売上高ともに増加

その他事業につきましては、
植物工場の大型案件を獲得するとともに、緑地の改修工事に関する案件を獲得し、
受注高・売上高ともに増加し、営業利益も大幅に増加しました。

市場別売上構成比

- 電子部品・電子機器市場は、AI半導体関連の試験需要が堅調に推移し、構成比が上昇
自動車市場は、前期受注のEV・バッテリー関連の売上計上により前期並みの構成比を維持



こちらはエスペック単体の市場別売上構成比です。

ターゲット市場である「AI半導体」「自動運転」「衛星通信」分野がどこに含まれるのか、右上に記載しています。

ブルーの「電子部品・電子機器市場」は、AI半導体関連を中心に堅調に推移し、比率としては35%となりました。

グリーンの「自動車市場」は、前期受注のEV・バッテリー関連の売上計上があり、前期並みの29%となりました。

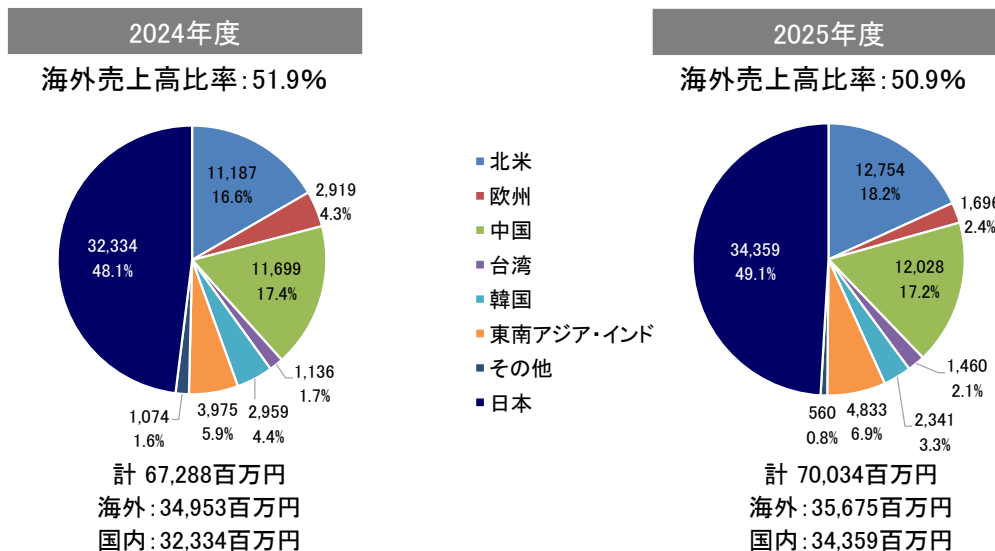
グレーの「半導体市場」は、前期と同じ11%となりました。

オレンジの「研究機関市場」は、民間や国公立の研究機関が含まれます。売上高は減少し、7%となりました。

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、19%となりました。

地域別売上構成比

■ 売上高は日本、北米、東南アジア・インド、台湾が増加、中国は前期並みを確保



地域別の売上構成比につきましては、海外売上高比率は50.9%となりました。

売上高が増加したエリアは、日本、北米、東南アジア・インド、台湾です。

中国は競争は激化しているものの、前期並みの売上を確保しました。

減少したエリアは、欧州と韓国です。

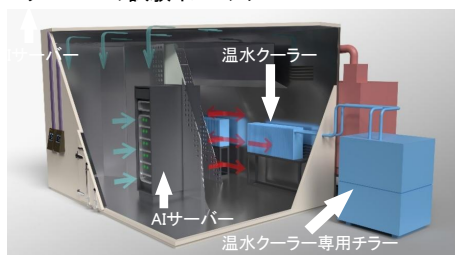
TOPICS 1

AIサーバー市場向け新製品

■ 高発熱負荷対応 恒温恒湿室ウォークインチャンバー

- ・2025年12月、AIサーバーの信頼性評価用として、高発熱負荷に対応した2機種を発売
- ・サーバーによる発熱負荷(30kW、60kW)に対し、独自の制御システムにより精密な温湿度制御を実現
- ・サーバーの信頼性評価に適用される試験規格ASHRAEに適合した試験が可能

<AIサーバーの試験イメージ>



新たに開発した空調システムにより、省エネ・省スペース化を実現



高発熱負荷対応
恒温恒湿室ウォークインチャンバー

次に、TOPICSですが、

2025年12月、AIサーバー向けの新製品として、高発熱負荷に対応する

恒温恒湿室ウォークインチャンバーを2機種発売しました。

TOPICS 2

AI半導体・自動運転市場向け新製品

■ 高度加速寿命試験装置(HAST CHAMBER) EHS-222M-L

- ・2025年10月、高度加速寿命試験装置に、大型基板の試験に対応したモデル(EHS-222M-L)をラインアップ
- ・一度の試験で大量の試料を評価することが可能
- ・電子部品等の開発期間短縮と高信頼性の確保に貢献



高度加速寿命試験装置
EHS-222M-L

■ 急速温度変化チャンバー TCC-151W-20

- ・2025年4月、急速温度変化チャンバーに試料温度を20°C/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
- ・低GWP※冷媒「R-449A」を標準搭載

※GWP:地球温暖化係数。値が小さいほど環境負荷が少ない



急速温度変化チャンバー
TCC-151W-20

AI半導体・自動運転向けの新製品としては、
大型基板に対応した高度加速寿命試験装置や、急速温度変化チャンバーの
ハイパフォーマンスモデルを発売しました。

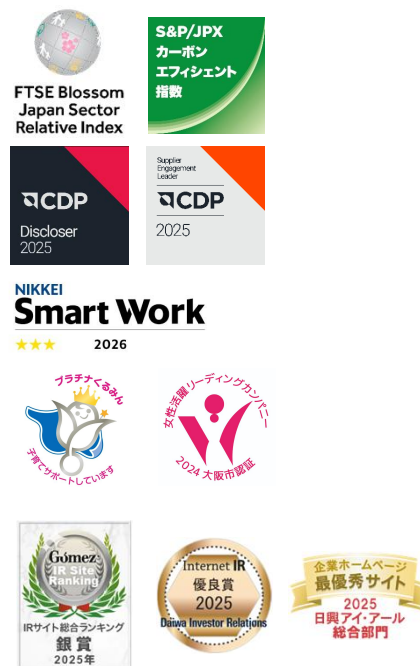
社外からの評価

■ ESG関連の評価

- ・ESG指数「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」組み入れ
ESG指数「S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数」組み入れ
- ・CDP 気候変動分野の調査で6年連続「Bスコア」、水セキュリティは2年連続「B-スコア」
「サプライヤーエンゲージメント評価」では、4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
- ・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
- ・神戸R&Dセンターが「令和8年緑化推進運動功労者内閣総理大臣表彰」受賞
- ・厚生労働大臣より「子育てサポート企業」として「プラチナくるみん」取得
- ・大阪市「女性活躍リーディングカンパニー」認証にて
「三つ星認証」「イクメン推進企業認証」取得

■ IRサイトの評価

- ・「Gomez IRサイトランキング」銀賞(業種別5位)
- ・「Gomez ESGサイトランキング」優秀企業
- ・「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



また、当社をご覧のとおり社外からの評価をいただいています。

直近では、神戸R&Dセンターが、緑化推進運動功労者 内閣総理大臣表彰を受賞しました。

今後の取り組みに活かしてまいります。

2026年度 業績予想について

続きまして、2026年度 業績予想についてご説明いたします。

2026年度業績予想の考え方について

- ・中計の修正目標達成に向けて重要な1年と認識し、受注高は高水準を維持、売上高・営業利益は過去最高、増収増益を目指す
- ・ターゲット市場のさらなる開拓、新製品開発、生産の高効率化を進めるとともに、中国市場および受託試験サービスの収益改善を図る
- ・財務戦略を強化し、「資本コストや株価を意識した経営」を実行する

■中東情勢悪化による影響について

- ・中東情勢の緊迫化による世界経済減速を懸念しているが、現時点では、部材価格高騰による直接的な影響は限定的と見ている
- ・部材価格高騰に対しては、価格転嫁も想定し、動向を注視していく
- ・今後の影響については予想困難であり、引き続き注視し、適切に対応していく
- ・なお、受注動向としては足元では影響を受けていない

＜生産におけるリスクと対策＞

- ・不足する部材（製品構成部品、製造設備のメンテナンス等で使用する部材）については、生産停止回避のため、在庫確保や代替品を探すなどの対応を始めている。これにより一時的な在庫の増加が見込まれる

2026年度は、中計の修正目標達成に向けた重要な1年との認識のもと、ターゲット市場のさらなる開拓や新製品開発、生産の高効率化を進めるとともに、中国市場および受託試験サービスの収益改善を図ってまいります。

また、中東情勢悪化の影響につきましては、世界経済減速の懸念はあるものの、現時点では、部材価格高騰による直接的な影響は限定的と見ております。

部材価格高騰に対しては、価格転嫁も想定しております。今後の影響については、予想困難ではありますが、引き続き動向を注視し、適切に対応してまいります。

なお、受注動向につきましては、足元では影響を受けておりません。

生産におけるリスクと対策としましては、製品構成部品、製造設備のメンテナンス等で使用する部材において、不足する部材については、生産停止回避のため、在庫確保や代替品を探すなどの対応を始めています。これにより一時的な在庫の増加が見込まれます。

2026年度業績予想

(百万円)	2025年度	2026年度予想			
	通期実績	上期	下期	通期	前期比
受注高	72,596	35,800	34,200	70,000	△3.6%
売上高	70,034	33,800	39,200	73,000	+4.2%
売上総利益	24,295	12,150	14,250	26,400	+8.7%
利益率	34.7%	35.9%	36.4%	36.2%	+1.5pt
販管費	17,210	9,000	9,400	18,400	+6.9%
販管费率	24.6%	26.6%	24.0%	25.2%	+0.6pt
営業利益	7,084	3,150	4,850	8,000	+12.9%
利益率	10.1%	9.3%	12.4%	11.0%	+0.9pt
経常利益	7,473	3,250	4,850	8,100	+8.4%
利益率	10.7%	9.6%	12.4%	11.1%	+0.4pt
親会社株主に帰属する当期純利益	5,879	2,300	3,580	5,880	+0.0%
利益率	8.4%	6.8%	9.1%	8.1%	△0.3pt
1株当たり当期純利益(円)	270.39	107.63	167.54	275.17	+1.8%
ROE	10.0%	—	—	10.0%	±0pt

2026年度の業績予想はご覧のとおりです。

受注高は、前期比でやや減少するものの、高水準を維持できると考えております。

売上高については、受注残の消化を進め、北米や東南アジアでの売上拡大を目指しており、前期を上回る730億円を計画しています。

営業利益については、販管費が増加するものの、中国市場、受託試験の収益改善を見込んでおり、前期を上回る80億円、営業利益率は11%を計画しております。

また、ROEは10%を計画しております。

2026年度 セグメント別の業績予想

	(百万円)	2025年度	2026年度予想			
		通期実績	上期	下期	通期	前期比
装置事業	受注高	62,216	30,700	28,750	59,450	△4.4%
	売上高	59,468	29,350	33,200	62,550	+5.2%
	営業利益	6,606	3,010	4,060	7,070	+7.0%
	利益率	11.1%	10.3%	12.2%	11.3%	+0.2pt
サービス事業	受注高	8,294	4,500	4,700	9,200	+10.9%
	売上高	8,327	4,070	5,080	9,150	+9.9%
	営業利益	228	190	650	840	+268.0%
	利益率	2.7%	4.7%	12.8%	9.2%	+6.5pt
その他事業	受注高	2,529	850	1,050	1,900	△24.9%
	売上高	2,747	630	1,220	1,850	△32.7%
	営業利益	239	△50	140	90	△62.4%
	利益率	8.7%	△7.9%	11.5%	4.9%	△3.8pt
連結消去	受注高	△442	△250	△300	△550	-
	売上高	△507	△250	△300	△550	-
	営業利益	10	0	0	0	-
計	受注高	72,596	35,800	34,200	70,000	△3.6%
	売上高	70,034	33,800	39,200	73,000	+4.2%
	営業利益	7,084	3,150	4,850	8,000	+12.9%
	利益率	10.1%	9.3%	12.4%	11.0%	+0.9pt

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、北米の衛星通信分野の予測が困難であり、急拡大した2025年度よりも減少すると見ておりますが、AI半導体関連は堅調に推移し、高水準を維持できると考えております。売上高、営業利益は、ご覧のとおり、増収増益を計画しています。

サービス事業につきましては、保守契約サービスの拡大や、受託試験の収益向上を図ります。

その他事業につきましては、大型案件のあった前期比で減少する計画です。

2026年度 環境認識

中計ターゲット市場のAI半導体、衛星通信を中心にグローバルに開拓を進める

装置事業	環境試験器	日本：AI半導体は堅調、EV・バッテリーは減少 中国：半導体・エレクトロニクスは堅調 東南アジア：半導体・エレクトロニクスが好調 インド：自動車、半導体が堅調 北米：衛星通信を中心に好調 欧州：航空宇宙、車載半導体を中心に回復基調
	エナジーデバイス装置	EVバッテリー向け投資が低調
	半導体関連装置	汎用メモリ半導体向けは低調だが、 先端半導体（CPU、GPU、HBMなど）向けは堅調
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 受託試験：EVバッテリーは低調、 EVバッテリー以外の電動化・自動運転モジュール、航空機器は堅調
その他事業	環境保全 植物育成装置	植物研究用装置など植物育成装置が堅調

こちらは現在のセグメントごとの環境認識です。

中計のターゲット市場であるAI半導体、衛星通信関連を中心に、グローバルに開拓を進めてまいります。

環境試験器につきましては、

日本では、AI半導体関連の投資は堅調に推移する一方、EV・バッテリー関連は引き続き減少すると見ております。

中国は、半導体、エレクトロニクス関連は堅調と見ております。

東南アジアは、半導体、エレクトロニクス関連が好調、

インドは、自動車および半導体関連が堅調と予想しています。

北米は、引き続き、衛星通信関連を中心に好調に推移すると見ております。

欧州は、航空宇宙、車載半導体を中心に回復基調と見ております。

エナジーデバイス装置は、引き続き低調と見ております。

半導体関連装置は、汎用メモリ半導体向けは低調ですが、先端半導体向けは堅調に推移すると予想しております。

アフターサービスは、保守契約拡販により堅調、

受託試験は、EVバッテリー関連は低調ですが、電動化・自動運転モジュールや航空機器関連は堅調と見ております。

2026年度 想定為替レート

■ 想定為替レート

	2024年度	2025年度		2026年度
	通期実績	上期実績	通期実績	通期想定
USドル(円)	152.62	146.03	150.67	155
ユーロ(円)	163.87	168.05	174.64	180
元(円)	21.11	20.29	21.22	22

2026年度為替感応度

(百万円)

	売上高	営業利益
USドル	+97	+14
ユーロ	+15	+8
元	+50	+6

※1円円安(元は0.1円)変動時の影響

想定為替レートおよび為替感応度は、ご覧の通りです。

2026年度 投資計画

(百万円)	2025年度	2026年度 予想			
	通期実績	上期	下期	通期	前期比
設備投資額	2,004	1,390	2,530	3,920	+95.5%
減価償却費	1,957	1,000	1,080	2,080	+6.3%
研究開発費	1,521	1,060	1,010	2,070	+36.1%

主な投資内容

- ・福知山工場リノベーション
- ・北米子会社生産エリア拡張

主な開発内容

- ・AI半導体分野向け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)
- ・環境配慮型製品の拡充

設備投資としましては、前期比で約2倍となる39億円を計画しており、主に、モノづくりの高効率化に向けた国内の福知山工場のリノベーションや、衛星通信分野の急拡大に対応するため北米子会社の生産エリア拡張を予定しております。

研究開発費としましては、前期比で約1.3倍となる20億円を計画しています。AI半導体向け製品のラインアップ拡充や、環境配慮型製品の開発を進めてまいります。

株主還元方針と2026年度配当予想

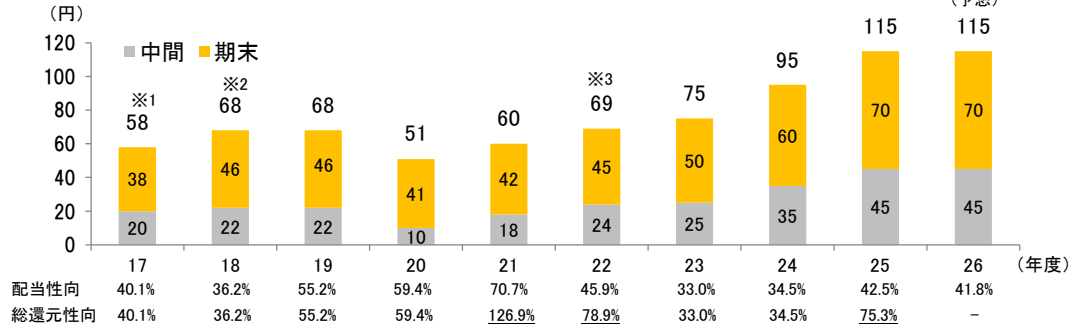
株主還元方針

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

2026年度は年間115円、配当性向41.8%を予想



※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カ月間の変則決算 12カ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

(下線部は自社株買いを実施)

2026年度の配当予想につきましては、
昨年と同様の中間45円、期末70円、年間115円を予定しております。

2026年度 主な取り組み

装置事業

- ・グローバル市場における新規ニーズの探索と事業機会の獲得
- ・試験要求に適合した高付加価値製品の開発、市場投入
- ・カスタマイズ容易性向上による製品リードタイム短縮

サービス事業

アフターサービス：保守契約サービスの拡販、稼働率改善による原価低減

受託試験：電動化・自動運転モジュール、航空機器関連の受注獲得、収益改善

エリア戦略

日本：AI半導体、衛星通信分野の営業活動強化、買い替え需要の獲得

北米：衛星通信分野の販売強化、生産能力増強による収益拡大

中国：半導体、電子部品・電子機器分野への販売強化

2026年度の主な取り組みとしましては、装置事業では、グローバル市場における新規ニーズの探索と、事業機会の獲得を進めるとともに、試験要求に適合した高付加価値製品の開発および市場投入を行ってまいります。また、カスタマイズ容易性の向上による、製品リードタイム短縮に取り組んでまいります。

アフターサービスでは、保守契約の拡販と稼働率改善による原価低減を図ります。受託試験は、先ほどの通り堅調な分野での受注獲得に注力し、収益改善を進めてまいります。

エリア戦略はご覧の通りです。

2026年度 ESGの主な取り組み

■E(環境)

- ・第8次環境中期計画 Plus II (2026～2027年度)の推進
地球温暖化対策の強化、生物多様性保全の推進、資源循環の推進と化学物質管理の強化、
開示情報の充実(CDP、TCFD、TNFD)

■S(社会)

- ・ビジョン実現型人事制度の定着、インターナルコミュニケーションの推進
- ・ワークシェア制度の導入、健康経営の推進
- ・経営補佐職層向け株式報酬制度の運用開始

■G(ガバナンス)

- ・グループガバナンスの強化
- ・サプライチェーンリスク対策
- ・リスクマネジメントの強化

ESGの取り組みとしましては、
環境では、今年度スタートした新しい環境中期計画を推進してまいります。

社会においては、
昨年度、開始したビジョン実現型人事制度の定着を図るとともに、
インターナルコミュニケーションを推進し、人的資本の最大化に取り組めます。
また、新たにワークシェア制度の導入や、経営補佐職層向けの株式報酬制度の開始も
計画しております。

ガバナンスにつきましては、サプライチェーンリスク対策や、
グループガバナンス、リスクマネジメントの強化に取り組めます。

中期経営計画の見直しについて

続きまして、中期経営計画の見直しについてご説明いたします。

中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」の目標見直し

	2027年度 当初目標	2027年度 修正目標	差異	修正の理由
売上高	700億円	760億円	+60億円	売上高は、AI半導体、衛星通信を中心にターゲット市場の開拓が順調。北米の衛星通信分野、東南アジアのAI半導体分野の売上拡大、インド市場の開拓、中国市場・欧州市場の売上回復を見込む
営業利益	105億円	91億円	△14億円	<ul style="list-style-type: none"> ・北米の急激な受注拡大に向けた生産能力増強投資による収益への影響 ・中国市場、受託試験サービスの収益改善遅れ ・成長戦略「商品価値の向上」「モノづくりの高効率化」の効果発現時期の遅れ 営業利益率は、まずは過去最高水準(2018年度11.6%)である12%に着実に到達し、「筋肉質で持続可能な高利益体質の確立」へとつなげる
営業利益率	15.0%	12.0%	△3.0pt	
当期純利益	76億円	67億円	△9億円	
ROE	12.0%以上	12.0%以上	変更なし	財務資本戦略をさらに強化し、当初目標「120%以上」を据え置く

※想定レート(米ドル)は、145円から155円に変更

まず、目標見直しの理由についてご説明いたします。

売上高につきましては、700億円から、760億円に変更しました。ターゲット市場の開拓が順調に進んでおり、北米や東南アジアの売上拡大に加え、インド市場の開拓や、中国および欧州市場の回復も見込んでいます。

一方、営業利益は、105億円から91億円、営業利益率は15%から12%に変更しました。北米を中心に売上高は増加しますが、急激な受注拡大に向けた生産能力増強投資による収益への影響を見込んでおります。また、中国市場、受託試験の収益改善遅れや、成長戦略である「商品価値の向上」「モノづくりの高効率化」の効果発現時期の遅れが見直しの理由です。

私としましては、「急激な事業環境の変化に、施策が追い付かなかった」と、この1年を振り返っております。本中計において、まずは過去最高水準である営業利益率12%に着実に到達し、「筋肉質で持続可能な高利益体質の確立」へとつなげてまいります。

ROE目標につきましては、財務資本戦略をさらに強化することとし、当初目標「12%以上」を据え置いております。なお、基本方針および成長戦略の基本的な方向性に変更はございません。

事業セグメント別目標の見直し

(百万円)		2027年度 当初目標	2027年度 修正目標	差異
売上高	装置事業	58,550	65,050	+6,500
	サービス事業	10,200	9,650	△550
	その他事業	1,800	1,900	+100
	消去	△ 550	△ 600	△50
	計	70,000	76,000	+6,000
営業利益 利益率	装置事業	8,910 15.2%	7,720 11.9%	△1,190 △3.3pt
	サービス事業	1,500 14.7%	1,250 13.0%	△250 △1.7pt
	その他事業	90 5.0%	130 6.8%	+40 +1.8pt
	消去	0	0	—
	計	10,500 15.0%	9,100 12.0%	△1,400 △3.0pt

事業セグメント別の目標は、ご覧のとおりです。

各成長戦略の進捗につきまして、次のページ以降でご説明いたします。

装置事業 成長戦略の進捗

	2025年度の評価		課題・今後の取り組み
ターゲット市場の開拓 (AI半導体、自動運転、 衛星通信)	○	2025年度受注高は前期比+50%と大幅に増加。AI半導体は主に日本、東南アジア、台湾にて堅調(+30%)、衛星通信は主に北米にて大幅増(+150%)。自動運転は大きな変動なし	グローバルに需要拡大が見込まれるAI半導体分野向け新製品の投入、衛星通信分野向け新製品の投入
カスタム製品の 収益性改善	○	2025年度はリピート効果もあり、標準製品並みに改善	新ニーズ受注獲得、リピート確保による収益向上
新製品・モデルチェンジ による商品価値の向上	△	2025年度はAI半導体分野向け製品を発売するも、製品開発・市場投入計画に遅れ	製品開発計画の実行、市場投入
モノづくりの高効率化 (内製化、リードタイム短縮)	△	2025年度は福知山工場リノベーション計画を策定したが、稼働は2027年度後半	福知山工場リノベーション計画の実行、売上総利益率改善、製品リードタイム短縮

装置事業の成長戦略の進捗としましては、
ターゲット市場の開拓については、順調に進んでおり、
今後は、AI半導体、衛星通信分野向けに新製品を投入してまいります。
受注高の目標としては、大きく拡大した25年度の高い水準を維持してまいります。
衛星通信分野につきましては、見通しが難しい面はあるものの、
増加する余地はあり、さらなる販売拡大を目指してまいります。

カスタム製品の収益性改善につきましては、25年度はリピート効果もあり、
収益性は標準製品並みに改善しました。
今後は、新ニーズの受注獲得、リピート確保による収益向上に取り組めます。

新製品・モデルチェンジによる商品価値の向上につきましては、
25年度はAI半導体分野向け製品を発売しましたが、
製品開発・市場投入計画に遅れが生じました。
今後は、計画の着実な実行と、商品価値向上による収益性向上に努めてまいります。

モノづくりの高効率化につきましては、
25年度は福知山工場のリノベーション計画を策定しましたが、稼働は27年度後半と、
当初計画よりも遅くなりました。リノベーション計画の実行と、売上総利益率の改善、
製品リードタイムの短縮に取り組んでまいります。

サービス事業 成長戦略の進捗

	2025年度の評価		課題・今後の取り組み
受託試験の売上拡大	×	2025年度は、EV需要減速に伴う顧客の投資抑制や開発計画変更により減収。また、減価償却費の増加により収益が悪化。減損損失の計上により、2026年度以降の減価償却費が低減	堅調な分野での受注獲得 (電動化・自動化モジュール、航空機器)
アフターサービスの高効率な事業への変革	△	2025年度は10月に技術料の見直しを実施し、今後は収益性改善見込	予防保全サービス(スーパーサポートプラン)の拡大、稼働率向上による生産性向上

サービス事業の成長戦略の進捗としましては、
受託試験については、25年度は大変厳しい事業環境となりましたが、
自動運転といった堅調な分野での受注獲得に努めてまいります。

アフターサービスにつきましては、
25年度は10月に技術料の見直しを行いました。
今後は、売上拡大と稼働率向上により、収益性改善をさらに進めてまいります。

グローバル戦略の進捗

	2025年度の評価		課題・今後の取り組み
日本	○	自動車分野は減少も、ターゲットとするAI半導体分野は堅調	AI半導体分野を中心とする新製品投入、モノづくり高効率化の推進
北米	○	衛星通信分野を中心に受注が大幅に拡大	生産能力増強、製品リードタイム短縮
中国	×	ローカルメーカーとの競争激化により、受注・売上は維持したが収益性が悪化	「シェア確保重視」を方針とし、国産半導体分野への製品投入やカスタム対応力、サービス力によりシェアを堅持
韓国	×	関税影響による経済減速により減少	AI半導体分野での受注獲得、製品リードタイム短縮
東南アジア	○	AI半導体分野を中心に、日系および海外資本(米・韓・中)の顧客からの受注が拡大	新規顧客開拓(半導体・自動車分野)、サービス力による差別化
インド	○	半導体、自動車(4輪、2輪)分野を中心に受注拡大	2026年度中にサービス拠点を設立、サービス力による差別化
台湾	○	ローカルメーカーとの競争が厳しいエリアであるが、AIサーバー向け製品を発売、受注を獲得	競争力のある製品開発、製品リードタイム短縮
欧州	×	環境規制対応製品の投入遅れ	自動車以外(航空宇宙・半導体分野)の開拓、環境規制対応製品のラインアップ拡充

グローバル戦略の進捗としましては、まず「○」としているエリアでいきますと、日本、北米、東南アジア、台湾にてターゲット市場の開拓が進みました。

拡大を目指しているインドでは、半導体、自動車分野を中心に受注を獲得しました。2026年度中にサービス拠点を設立し、サービス力による差別化を図ってまいります。

続いて、「×」としているエリアですが、中国では、受注・売上は維持したものの、ローカルメーカーとの競争激化により収益性が悪化しました。今後は、「シェア確保重視」を方針とし、国産半導体分野への製品投入やカスタム対応力、サービス力によりシェアを堅持してまいります。

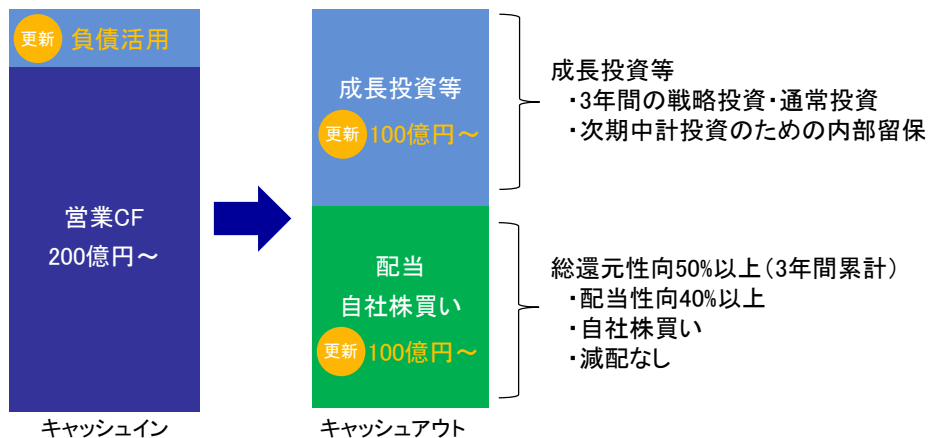
韓国、欧州につきましては、経済減速もあり厳しい状況ですが、半導体など堅調な分野での受注獲得に取り組むとともに、製品ラインアップ拡充やリードタイム短縮により、競争力の確立を目指してまいります。

キャッシュ・アロケーション(2025～2027年度)の更新

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

資本効率を重視し、成長投資や企業価値向上に向けて必要に応じて負債を活用する
株主還元として自社株買いについても機動的に判断し、実施する



続いて、資本政策につきましては、
中計期間である2025～2027年度のキャッシュアロケーションを更新いたしました。

今後は、資本効率を重視し、成長投資や企業価値向上に向けて
必要に応じて負債を活用してまいります。
また、株主還元として、自社株買いについても機動的に判断し、実施してまいります。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針の更新(財務資本戦略の強化)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針を更新

<2026年5月14日開示>

財務資本戦略強化により資本収益性を高め、中計目標2027年度ROE12%以上の達成を目指す

方針

※下線は2026年5月更新内容

- ・中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」の2027年度目標(売上高760億円、営業利益91億円、営業利益率12.0%、当期純利益67億円、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るキャッシュの創出と必要に応じた負債の活用
- ・資本効率を重視したBSマネジメントとして、自己資本比率70%以内、手元流動性3カ月以内を指標とし、資本をコントロールする
- ・3年間のキャッシュアロケーション方針に基づき、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、資本のコントロール
株主還元方針(P.28)に基づく積極的な株主還元の実施 |
| 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14日に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針の更新」について、開示を行いました。

これまで当社は、事業の安定成長を最優先に、強固な財務基盤の構築に注力し、高水準の自己資本を維持してまいりました。

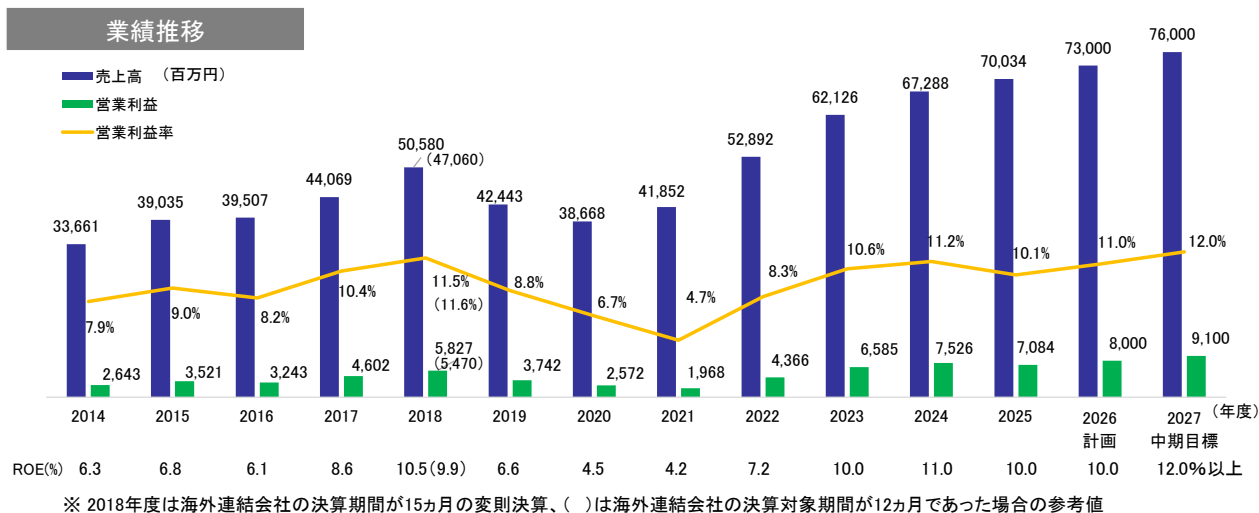
今後は、資本効率を意識したバランスシート・マネジメントとして、事業リスクや成長投資に必要な自己資本水準を見極めたうえで、当面は自己資本比率が「70%以内」になるようコントロールしてまいります。

また、手元流動性については「3カ月以内」を指標とします。

事業の成長戦略と財務資本戦略の両輪を着実に回し、あわせてIR活動を強化することで、株主資本コストを上回るROEを安定的に創出し、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

業績推移

エスペックグループ全体の収益改善を推し進めるとともに、資本効率性の向上を図り、「筋肉質で持続可能な高利益体質の確立」を目指してまいります



最後に、当社の長期業績推移はご覧の通りです。

エスペックグループ全体の収益改善を推し進めるとともに、資本効率性の向上を図り、「筋肉質で持続可能な高利益体質の確立」を目指してまいります。

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、保証するものではありません。

【お問い合わせ先】

エスペック株式会社

サステナビリティ推進部 IR・広報グループ

〒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

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