TOP MESSAGE


神戸R&Dセンターのビオトープにて

代表取締役社長
荒田 知 Satoshi Arata

「グローバルに最も頼られる存在」として社会的価値の高いエスペックを築いてまいります

「環境試験の世界的トップランナー」として持続可能な社会の実現に貢献

世界は今、地政学的リスクの長期化や原材料・エネルギー価格の高騰、急激な為替変動、気候変動など、さまざまな課題に直面しています。こうした社会課題の解決に向けては、AIやデジタル技術をはじめとする先端技術の進展が、より豊かな未来を切り拓く原動力になると考えています。

エスペックは、企業理念「THE ESPEC MIND」のもと、「環境創造技術をかなめに展開するサービス」による「より確かな生環境の提供」を使命（ミッション）としています。地球上のさまざまな気象環境を再現する「環境創造技術」を核とした独自性の高い製品・サービスの提供を通じて世界中のお客さまの先端技術の実用化に貢献することで、社会課題の解決に寄与したいと考えています。

私は、現代のような不確実性が常態化する時代において、社会にとって不可欠な企業であるためには、創業以来受け継いできた「プログレッシブ（進取的）」の精神と、「イノベーティブ（革新的）」であり続けることが重要だと考えています。当社は、事業活動のさまざまな場面において、プログレッシブかつイノベーティブな挑戦を重ね、「環境試験の世界的トップランナー」として持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

長期ビジョン「ESPEC VISION 2035」を策定

当社は、2035年に向けて変化する社会を見据え、長期ビジョン「ESPEC VISION 2035」を策定しました。このビジョンは、2035年にエスペックが目指す姿と、その道筋を描いた未来への地図です。先進的な技術力や最適な製品・サービスの提供によって市場や業界から名実ともに環境試験の世界的トップランナーとして認められ、「グローバルに最も頼られる存在」となることを目指してまいります。

ESPEC VISION 2035

エスペックの姿

- ■ 環境試験の世界的トップランナー
- ■ プログレッシブで イノベーティブなグループ

エスペックの事業

- ■ 環境試験における技術・シェアの世界的トップランナー
- ■ いかなる変化をも乗り越える事業対応力を持つ

エスペックの文化

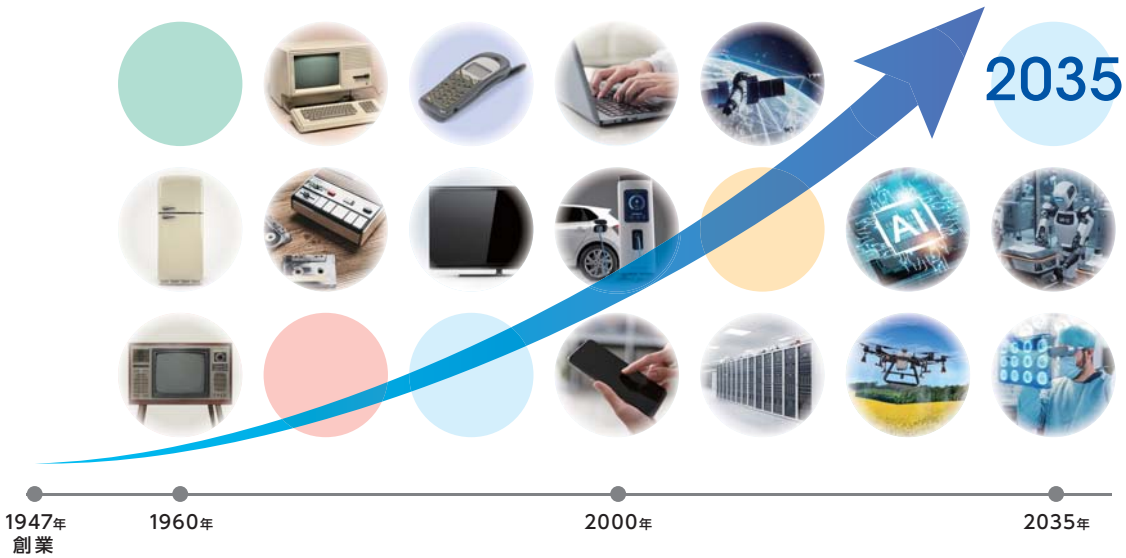
- ■ イノベーティブが活動のスタンダードになっている文化
- ■ プロフェッショナリズムにあふれている文化

テクノロジーの進化とともに事業も進化させる

当社は、2035年の世界の変化を「テクノロジーの進化」「グローバル化」「気候変動・環境問題」「社会（少子高齢化・多様な労働観）」という4つの軸で予測しています。中でも、私たちの事業に特にインパクトを与えるのが「テクノロジーの進化」です。振り返れば、エスペックの歩みは、各時代のテクノロジーの進化とともにありました。1960年代におけるテレビや洗濯機などの家電の普及、パソコンやスマートフォンが世界をつないだ時代、そして自動車の電動化など、当社はそれぞれの時代のテクノロジーの進化に応じて創出される製品の耐久性や信頼性を確保するための環境試験器を提供し、事業を成長させてきました。

2035年に向けては、AIやデジタル技術の社会実装がさらに進みます。これらは人々の暮らしに直結する重要な社会インフラであり、より信頼性と安全性が求められます。また昨今は、欧州での記録的な熱波や国内で頻発する局地的豪雨など、気候変動による自然災害は激甚化しており、防災技術においても信頼性の確保が不可欠です。当社は、こうした社会インフラを根底で支える重要な役割を担っています。「テクノロジーの進化とともに、事業も進化させる」、これが、エスペックの事業の成長ストーリーです。

■エスペックの事業の成長ストーリー



独自性の高い製品・サービスをグローバルに展開

「ESPEC VISION 2035」では、環境試験の世界的トップランナーとして、当社の強みである環境創造技術をさらに高度化し、独自性の高い製品・サービスを提供していくことを目指します。また、事業全体の高効率化に向けては、デジタル技術を積極的に活用して業務の合理化を進め、スピードを重視した事業運営を実現してまいります。さらに、多極化する世界を見据え、日本、中国、米国に加え、欧州やインド・ASEANを含む世界5拠点での体制構築を進めます。各地域において、開発から設計、製造、販売、アフターサービスまでを一貫して担う体制を整えることで、世界中のお客さまに新たな価値を提供し、グローバル競争力の強化を図ります。

「イノベーティブ」で「プロフェッショナリズム」あふれる文化へ

私が目指す企業文化のポイントは、大きく2つあります。1つ目は、「イノベーティブ（革新的）」であることです。企業が持続的に成長していくためには、新たな価値を生み出し続けることが不可欠です。私は、「イノベーティブが活動のスタンダードになっている文化」を組織に根付かせたいと考えています。開発や営業、サービス、モノづくりはもちろん、管理・支援の現場を含めたあらゆる場面で、斬新なアイデアや多様な意見が尊重され、互いに触発されることで新たな価値を生み出していきたいと考えています。2つ目は、「プロフェッショナリズム」です。高度な専門性を持つ多くのプロフェッショナルな人材が活躍している状態を目指します。

「ESPEC VISION 2035」実現に向けて社員と夢を共有

私は、ビジョンへの想いを社員と共有することを大切にしています。「ESPEC VISION 2035」発表会は東京・大阪・京都の3会場で計5回開催し、約1,000名の社員が参加しました。また、私をはじめとする役員が各事業所を訪問し、全社員と直接対話を重ねながら、ビジョンの共有を図っています。2025年度からは、社員の目標と会社のビジョンを連動させた新たな人事評価制度の運用も開始しました。社員一人ひとりが、自身の目標と会社のビジョンを重ね合わせ、挑戦し続けることでビジョン実現への歩みを着実に進めていきたいと考えています。全社員が一丸となってプログレッシブな取り組みを推進し、「グローバルに最も頼られる存在」として、社会的価値の高いエスペックを築いてまいります。







「ESPEC VISION 2035」発表会

中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」の目標見直し、ROE目標は据え置き

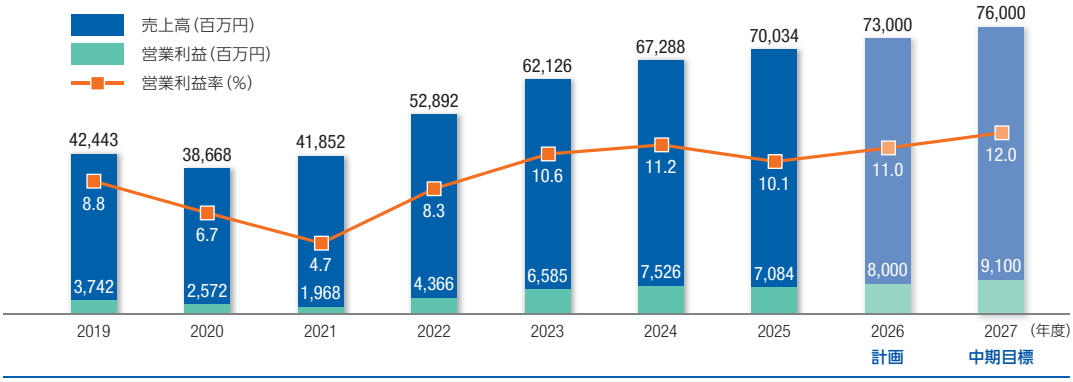
「ESPEC VISION 2035」の実現に向けては、3つの中期経営計画で進めていきます。現在取り組んでいる中期経営計画「PROGRESSIVE PLUS 2027」は、その第1ステージと位置づけています。2025年度から2027年度までの3年間で「筋肉質で持続可能な高利益体質の確立」に取り組み、第2・第3ステージでの飛躍に向けた基盤を構築していきます。

「PROGRESSIVE PLUS 2027」の初年度である2025年度は、ターゲット市場であるAI半導体や衛星通信分野が好調に推移し、受注高、売上高ともに過去最高を更新しました。一方、中国市場における価格競争の激化や、EV減速に伴う受託試験サービスの収益悪化、受注高の伸長に伴う販管費の増加により、営業利益は前年度比で減少しました。

「PROGRESSIVE PLUS 2027」の2027年度目標は、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%以上を目指してまいりました。2025年度は、受注高・売上高は堅調に推移したものの、利益面が期初計画を下回りました。また、成長戦略である「商品価値の向上」「モノづくりの高効率化」の効果発現時期が遅れる見込みとなったことから、誠に遺憾ながら目標数値を売上高760億円、営業利益91億円、営業利益率12.0%、当期純利益67億円に見直しました。なお、ROE目標については、財務資本戦略をさらに強化することとし、当初目標である12.0%以上を据え置いています。

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。

■実績・目標



	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 計画	2027 中期目標
ROE(%)	6.6	4.5	4.2	7.2	10.0	11.0	10.0	10.0	12.0%以上

■「ESPEC VISION 2035」と中期経営計画（第1～3ステージ）



1 事業戦略

ターゲット市場（AI半導体・自動運転・衛星通信分野）での取り組みを強化

「PROGRESSIVE PLUS 2027」では、先端技術分野である「AI半導体」「自動運転」「衛星通信」をターゲット市場と定めています。2025年度のターゲット市場の受注高は前年度比で約50%増と大幅に伸長させることができました。そのうち、AI半導体分野が56%を占めており、日本・東南アジアで電子部品や半導体向けの試験需要が堅調に推移しました。加えて、台湾でAIサーバー関連の受注を獲得したことにより前年度比で約1.3倍となりました。衛星通信分野は40%を占め、北米で小型人工衛星向け検査用試験装置の一括案件を獲得し、前年度比で約2.5倍となりました。

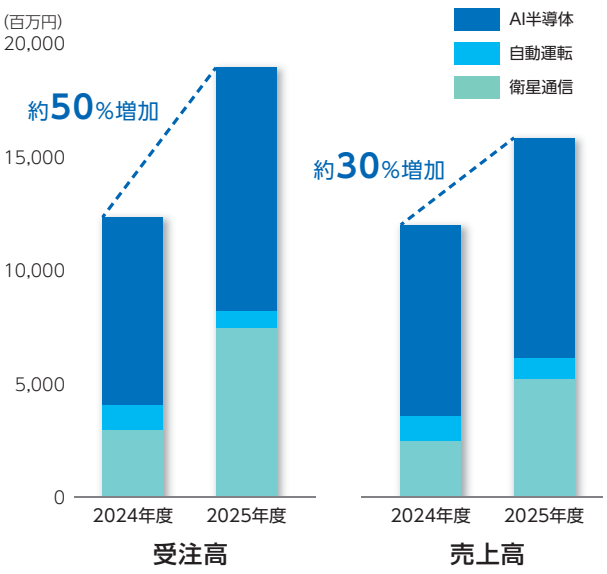
2026年度に入ってからも、AI半導体分野、衛星通信分野を中心に好調を維持しています。エリアでは、北米、中国が堅調、昨年度低調だった欧州、韓国でも回復の動きが見られています。このように試験需要はグローバルに拡大しており、今後もこの傾向は継続すると見込んでいます。

また、ターゲット市場に向けた新製品開発も推進しています。2025年度には、AIサーバー向け製品として、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発売したほか、AI半導体・自動運転向け製品として、大型基板に対応した高度加速寿命試験装置（HAST）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。2026年7月には、微細化が進む先端半導体パッケージの絶縁劣化を高精度に捉える低電圧絶縁信頼性評価システム「AMI-SPM」と、低電流で微小抵抗変動を捉える低電流導体信頼性評価システム「AMR-SPM」を発売するなど、ターゲット市場における製品競争力の強化を図っています。

加えて、次世代の柱を育てるための新規事業として、サーマルソリューションサービスの拡大にも取り組んでいます。半導体や電子実装基板向けに「熱変形・熱画像データを用いた基板反りCAE解析結果の妥当性確認サービス」を新たに開始したほか、半導体や電子実装基板の信頼性評価に用いる卓上型無風恒温槽ワンデバイスチャンバーのモデルチェンジを行うなど、先端技術分野の信頼性評価や、熱設計・熱対策に寄与する製品・サービスの拡充を図っています。

今後もお客さまのニーズに対応する多彩な製品群とカスタム対応力、グローバル体制により市場を開拓し、需要を獲得してまいります。

■ターゲット市場における受注高・売上高



■ターゲット市場における試験対象と提供製品

	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 バーンインチャンバー 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

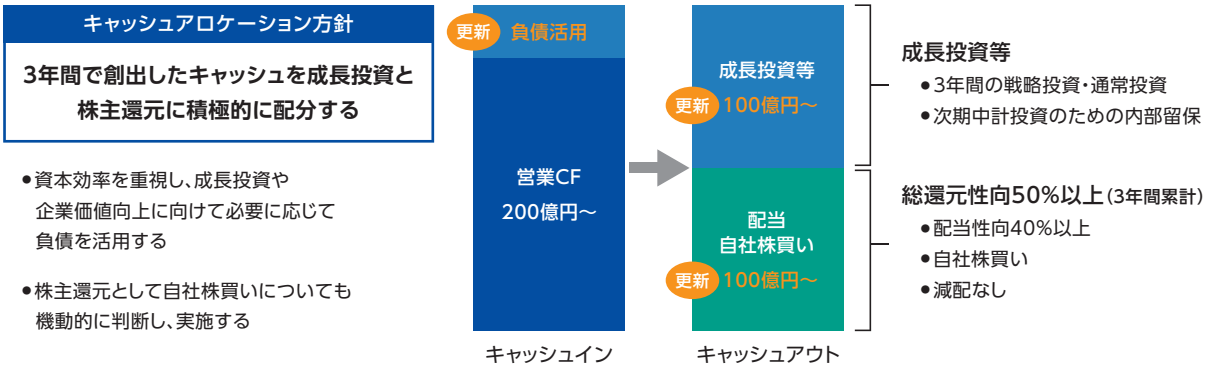
2 財務資本戦略・IR戦略

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

2026年5月、当社は中期経営計画の目標値を修正するとともに、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について今後の方針を公表しました。財務資本戦略では、資本コストや株価を意識した経営をより実効的なものとするため、総資産の効率化に取り組むとともに、資本効率を重視したバランスシート・マネジメントとして、新たに自己資本比率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ことを明確にしました。

また、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など、財務の健全性と資本効率の両立を図ってまいります。

2025年11月には、自己株式取得の決定および自己株式の消却に関する基本方針を公表、2026年8月にも自己株式取得を公表し、株主還元の拡充を図りました。今後も「PROGRESSIVE PLUS 2027」の実施期間である3年間のキャッシュアロケーション方針に基づき、株主還元を積極的に行ってまいります。



株主・投資家さまとの対話を経営の質の向上につなげる

私は、株主・投資家のみなさまとの対話を通じて得られたご意見や評価を真摯に受け止め、経営の質の向上につなげていくことが、経営者の重要な責務であると考えています。また、当社の考えや成長戦略を自らの言葉で丁寧にお伝えし、適正な企業評価につなげるべく、IR活動に積極的に参画しています。

2025年度は延べ199社のアナリスト・機関投資家のみなさまと面談を実施し、私も国内外25社の機関投資家のみなさまと直接対話を行いました。また、決算説明会や個人投資家向け会社説明会では、経営計画や株主還元について説明しました。みなさまからいただいたご意見や評価については、IR部門より年5回取締役会へ報告し、重要な経営課題として活発な議論を重ねています。

こうした対話の成果として、自己株式取得および自己株式の消却に関する基本方針の公表や、中期経営計画の目標値の修正、BSマネジメントの定量指標の設定など、具体的な経営施策へと反映してまいりました。あわせて、決算説明資料や統合報告書、スポンサードリサーチレポートなどIR情報の拡充にも取り組んでおります。

今後も透明性の高い情報開示と積極的な対話を通じて、「資本コストや株価を意識した経営」を着実に推進し、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

3 非財務戦略（ESG）

人的資本の最大化に向けて

私は、社員が主役の会社でありたいと考えています。どれだけ良い技術や製品があっても、それを生み出し、磨き、次につないでいくのは「人」だからです。社員が活躍できる環境をいかに整えていくのかが重要です。「PROGRESSIVE PLUS 2027」の人的資本戦略では、基本方針として「個人と会社のビジョンを実現するチカラで経済的価値と社会的価値を創出する」を掲げ、経営の基盤となる人・組織の力を高めるため、オープンなコミュニケーションを促進し、社員の働きがいの創出とエンゲージメントの向上を図ります。

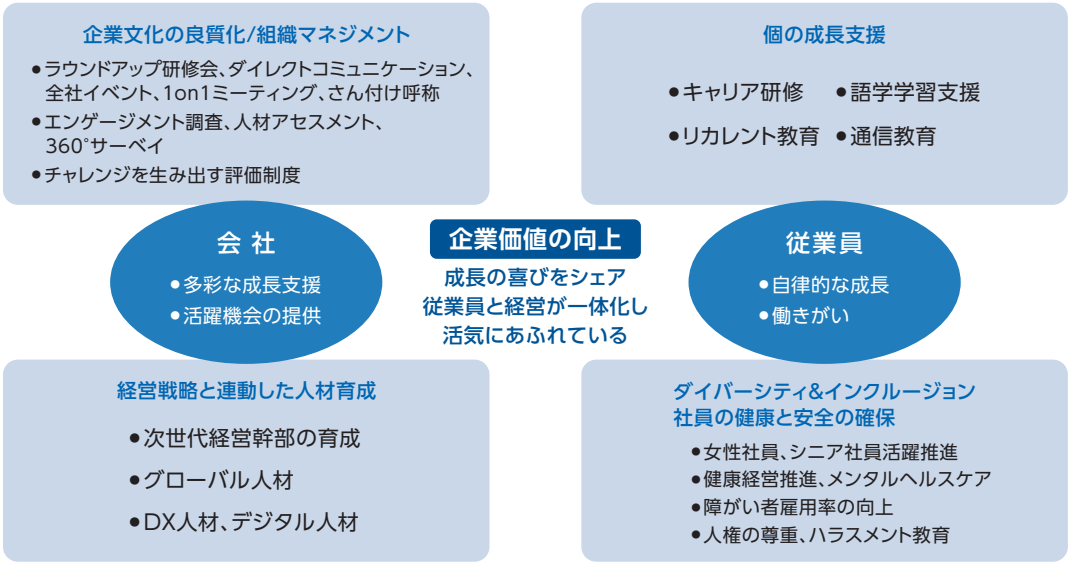
人的資本の最大化に向けては、下図に記載のとおり「企業文化の良質化／組織マネジメント」、「経営戦略と連動した人材育成」、「個の成長支援」、「ダイバーシティ&インクルージョン／社員の健康と安全の確保」に取り組んでいます。

新しい人事評価制度については先ほどのビジョンの説明でも触れましたが、この制度は、社員一人ひとりの目標と会社のビジョンを連動させていることがポイントです。社員に会社のビジョンについてしっかりと理解してもらうことが重要であるため、今年度は全社員を対象とした研修に加え、役員と社員が意見交換を行う「ダイレクトコミュニケーション」を行っています。ダイレクトコミュニケーションは役員1名に対して社員10名程度の少人数グループで実施しており、はじめは緊張気味だった社員も、次第に「こういう仕事がしたい」「将来こうありたい」と自身の夢や目標をいきいきと語ってくれます。社員の目標設定から進捗の確認、人事評価にいたるまでは、上司が定期的な1on1ミーティングで丁寧にサポートとフィードバックを行う仕組みとしています。このように会社が社員のチャレンジを応援することで、会社も共に成長していきたいと考えています。

また、毎年全社員を対象にエンゲージメント調査を実施しています。結果は執行役員会で報告するとともに、執行役員・本部長が行動計画に基づき率先して職場の課題解決に取り組んでいます。

行動計画の策定にあたっては、私も議論に加わり内容のブラッシュアップに取り組みました。回を重ねるごとに役員の熱意も高まってきていると感じています。2025年度のエンゲージメント調査では、仕事に対する主体的・前向きな心理状態を示すワークエンゲージメントと会社や組織に対する愛着を示すエンプロイーエンゲージメントの両スコアにおいて、目標とする水準を達成することができました。

■人的資本の最大化に向けた取り組み



また、社員に対する当社の中長期的な企業価値向上へのインセンティブ付与などを目的として「信託型従業員持株インセンティブ・プラン（E-Ship®）」を導入。加えて、経営補佐職層を対象とした「株式給付信託（J-ESOP）」も導入しました。

ダイバーシティ&インクルージョンや健康経営の推進にも継続して取り組んでいます。まだ道半ばではありますが、当社の社員が大阪商工会議所の「活躍する女性リーダー表彰」を受賞したことや、エスペックが「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に選定されたことは、これまでの取り組みに対する一つの成果であると感じています。また、社員をはじめ、事業活動に関わる全てのステークホルダーの人権を尊重するため、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき「エスペック人権方針」を策定しました。

今後も引き続き、多様な社員が活躍する活気あふれる組織を目指して取り組んでまいります。

第8次環境中期計画PlusⅡを策定

第8次環境中期計画（2022～2025年度）の延長計画として、第8次環境中期計画PlusⅡ（2026～2027年度）を策定しました。重点テーマは、「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」の4つです。低GWP（地球温暖化係数）冷媒への置き換えや省エネなど、環境配慮型製品の開発を進めるほか、環境保全への貢献、製品リサイクルサービスの拡充、TCFD・TNFDなどの開示情報の充実に取り組みます。



「令和8年 緑化推進運動功労者内閣総理大臣表彰」を受賞

環境面での一番のトピックスは、研究開発拠点である神戸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」を受賞したことです。今年4月、私は、東京で開催された「みどりの式典」に出席し、天皇皇后両陛下および内閣総理大臣ご臨席のもと表彰を受けました。この受賞は、歴代の諸先輩方をはじめ社員一人ひとりが、生物多様性保全に向けて長年にわたり積み重ねてきた努力の賜物です。今後も私たちは、環境先進企業として社会に貢献してまいります。



「令和8年 緑化推進運動功労者内閣総理大臣表彰」を受賞した神戸R&Dセンター（神戸市北区）

ガバナンスにおいては、グループガバナンスの強化に加え、BCP（事業継続計画）の再構築など、リスクマネジメントの強化に取り組んでいます。取締役会では、自由闊達で建設的な議論ができるよう、適正かつ十分な情報提供に努めています。議題・議案に関する資料の事前配布に加え、必要に応じて事前説明も行っています。また、社外取締役には各種イベントへの参加や事業所に訪問いただくなど、事業への理解と情報共有の充実を図っています。

今後もエスペックは、2035年に向けて「グローバルに最も頼られる存在」を目指して邁進してまいります。引き続きご支援を賜りますよう、心からお願い申しあげます。