



平成 23 年 11 月 11 日

各 位

会社名 エスペック株式会社  
代表者 代表取締役社長 石田 雅昭  
(コード番号 6859 東証・大証第1部)  
問合せ先 常務取締役 廣 信義  
(TEL. 06-6358-4741)

## エスペック中期経営計画「プログレッシブ プラン2013」策定のお知らせ

当社は、2011 年度(2012 年3月期)から 2013 年度(2014 年3月期)までの3カ年のエスペック中期経営計画「プログレッシブ プラン2013」を策定し、当初5月に発表する予定でしたが、東日本大震災やその後の急激な円高などによりその見直しを余儀なくされました。

このたび、同計画の見直しを終えましたので、その概要について下記のとおりお知らせいたします。

### 記

当社はリーマンショックを契機に、基本方針を「環境試験事業への回帰」を旗印に“守りの経営”に改め、経営合理化と構造改革に努めてまいりましたが、昨年度をもって、その取り組みに一応の区切りをつけることができたと判断しております。

2011 年度をスタートとする中期経営計画においては、今後ますます加速される「グリーンイノベーション」を絶好のビジネスチャンスととらえ、“攻めの経営”に転換することで、プログレッシブな経営を展開していくことを新たな基本方針としております。

### 1. 中期基本方針

『グリーンイノベーションを絶好のビジネスチャンスととらえ、“攻めの経営”に徹する!』

近年、欧米やアジアにおいて、新エネルギーの創出・拡大やCO<sub>2</sub>削減といった低炭素社会の実現に向けたグリーンイノベーション政策が国家戦略のレベルで実施され、今後も加速度的に展開していくものと考えております。グリーンイノベーションに関連する新たな開発や設備投資の増加は、当社製品へのニーズが高まる絶好の機会と考えており、このグリーンイノベーションをビジネスチャンスととらえ、“攻めの経営”に徹してまいります。

### 2. 連結収益目標

	2011 年度	2012 年度	2013 年度
売上高	315 億円以上	350 億円以上	400 億円以上
営業利益	13 億円以上	25 億円以上	32 億円以上
営業利益率	4%以上	7%以上	8%以上

<参考> 2010 年度実績：売上高 296 億円、営業利益 14 億円 (営業利益率 4.7%)

### 3. 中期経営方針

方針1：グリーンテクノロジー市場での成長加速

方針2：中国・アジアを中心とした海外事業の拡大

方針3：国内市場の深耕による収益力の強化

方針4：「機能改革」・「プロセス改革」による経営と事業活動のスピードアップ

方針5：時代に適した「マネジメント」と「制度改革」による「プロフェッショナルな人材の育成」と「達成感・やりがいの醸成」

## 4. 中期計画の主なスキーム

### (1) グリーンテクノロジー市場での成長加速

成長戦略の1つ目は、グリーンテクノロジー市場でのビジネス拡大です。

二次電池、太陽電池、パワー半導体などに関連する市場を「グリーンテクノロジー市場」と位置付けておりますが、今後、この市場は様々な技術課題を解決しつつ、成長・発展する段階にあり、この過程においては様々なニーズが生まれ、当社のビジネスチャンスが拡大すると考えております。

- ① 当社のコア技術を効果的に組合せて、独自性の高い装置やシステムとして商品化してまいります。
- ② 開発・評価分野においては先端ニーズに応える評価装置を投入し、生産・検査分野には顧客の課題を先取りした商品を提案してまいります。
- ③ 以上により、グリーンテクノロジー市場での認知度向上を図るとともに開発投資を行うことにより、事業を拡大してまいります。

### (2) 中国・アジアを中心とした海外事業の拡大

成長戦略の2つ目として海外事業の拡大を掲げており、中国・アジアを最重要市場と位置付けております。また、急激な円高への対策として、海外生産の強化に取り組んでまいります。

- ① 海外グループ会社では、中国・米国・韓国に生産拠点がございしますが、新たに技術移転を実施するとともに、戦略の統合と開発・生産能力を強化してまいります。
- ② 海外顧客のニーズに対応した商品を日本で基本開発し、海外グループ会社へ展開してまいります。
- ③ 高信頼性、高精度な性能、高い環境性能といったハイクオリティで新規ニーズに適合する日本製品と価格競争力のある海外グループ会社製品との複線型製品ラインを確立(※1)するとともに、販売力を強化し、多様な産業と試験ニーズが存在するアジア市場の需要を獲得してまいります。
- ④ グループ会社間の販売やサービスの連携を強化し、顧客のグローバル展開をサポートしてまいります。

### (3) 国内市場の深耕による収益力の強化

国内における環境試験市場はすでに成熟期を迎えてはいますが、向こう10年間は成長戦略を支える収益基盤として磐石なものにしてまいります。

- ① 「高い環境性能とハイパフォーマンスの両立」(※2)を共通のコンセプトとして主要商品のモデルチェンジを推進してまいります。これにより、競争力を強化し、買い替えを促進してまいります。
- ② 「外カスタム・内標準」をコンセプトに『カスタマイズ対応力を強化』し、今後グリーンテクノロジーなどの新しいニーズを獲得してまいります。  
顧客(外)には「カスタム」仕様、当社(内)では「標準」モジュールの組み合わせとして対応できるような設計・生産の体制を構築することで、顧客ニーズに、より早く・安く対応してまいります。
- ③ ソリューションの提供力を強化するために、受託試験やアフターサービスなどの新規メニューを開発し、製品に融合させることによって、顧客価値を高めてまいります。また、ネットワーク関連製品をラインナップし、商品のシステム化も進めてまいります。
- ④ 販売・サービスについては、3社合併(※3)のメリットを活かして販売・サービスの効率を大幅に向上させるとともに、顧客接点を強化し、ニーズの収集能力を強化してまいります。これを含めて、営業生産性の大幅な向上を図るとともに、『顧客対応力を強化』することで買い替えを促進してまいります。

※1：中国・アジア市場においては、日系・欧米系企業向けのハイエンドな製品に加え、中国・アジアのローカル企業向けの価格競争力のある製品を提供し、ハイクオリティ型と価格競争力型の2通りの製品ラインを構築してまいります。

※2：省電力といった環境への負荷を低減できる「高い環境性能」を持ちながら、「ハイパフォーマンス」を実現できる省エネ製品を市場投入することにより、顧客ニーズに応え、買い替えを促進してまいります。

※3：当社は平成22年4月1日付で業績回復に向けた企業構造の改革と経営合理化の抜本的取り組みとして、連結子会社2社(エスペックエンジニアリング株式会社、エスペックテストセンター株式会社)を吸収合併いたしました。

(エスペックエンジニアリング(株)の事業：当社製品のアフターサービス・エンジニアリング、エスペックテストセンター(株)の事業：受託試験・機器レンタルなど)

以上

なお、本資料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、実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により異なる場合があり、記載された内容の実現を確約したり保証するものではありません。