



平成 26 年 11 月 13 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 東証第1部)
問合せ先	取締役 大島 敬二
(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 2017」策定のお知らせ

当社は、2025 年度に連結収益目標、売上高 600 億円以上、営業利益 60 億円以上、営業利益率 10%以上を目指す事業ビジョン「ESPEC VISION 2025」を策定いたしました。今後は、ビジョン実現に向けて 4 ヶ年ごとの中期経営計画 (Stage I～Ⅲ) を策定し、目標達成に向けて取り組んでまいります。

このたび、Stage I である 2014 年度から 2017 年度までのエスペック中期経営計画「プログレッシブ プラン 2017」を策定いたしましたので、その概要について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 連結収益目標

2017 年度に売上高 400 億円以上、営業利益 40 億円以上、営業利益率 10%以上を目指してまいります。

2. 成長のための 3 つの方向性

① グループ連携の強化による成長する国・地域での売上拡大

開発・製造拠点のシフトが進む ASEAN 諸国において、サービス拠点や受託試験所を新設し、顧客対応力を強化するとともに販売拠点の充実により売上拡大を図ってまいります。中国市場では、新生産子会社「愛斯佩克試験儀器 (広東) 有限公司」の生産能力の増強と販売拡大に取り組んでまいります。また、トルコ、インドなど新興国での販売拡大を図ってまいります。

② 成長・戦略市場をターゲットとした事業領域の拡大

車載用二次電池を中心とするエネルギーデバイス市場において、製品ラインナップと受託試験サービスを拡充してまいります。ライフ市場では、医薬品向け製品・サービスの充実を図るとともに、食品・化粧品分野への展開や医療機器の試験分野への取り組みを進めてまいります。また、航空宇宙分野など新しい領域の開拓にも努めてまいります。

③ 国内環境試験事業の勝ち残り

ネットワークサービスなど当社独自のサービスや標準製品のモデルチェンジ・機種拡大により競争力を強化してまいります。また、先端技術開発のニーズによりスピーディに対応するため、カスタム製品のモジュール標準化を推進するとともに他社との協業に取り組み、対応範囲をさらに拡大してまいります。

3. 配当政策

当社は、継続性と配当性向を勘案して配当を決定することを基本方針としております。本中期経営計画においては、株主還元強化の取り組み、2017 年度までに配当性向 40%とすることを目指してまいります。

(注) 本資料は、現時点において入手可能な情報に基づき合理的に判断して作成したものでありますが、今後さまざまな要因によって変動する可能性があることをご承知おきください。

以 上