



2022年 5月10日

各位

会社名 株式会社 テセック
代表者名 代表取締役社長 田中 賢治
(コード番号 6337・東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役 尾亦 利夫
(TEL 042-566-1111)

中期経営計画（2022年度～2024年度）策定に関するお知らせ

当社は、2024年度を最終年度とする新たな中期経営計画「Enjoy2.0」を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

半導体産業は、マクロ環境の変化を受けて、新たな成長フェーズに入っています。カーボンニュートラルの実現が世界的なコミットメントとなるなか、パワー半導体がキーデバイスとなっています。また、デジタルが社会を支える重要基盤となり、半導体は様々な形でデータを扱う中核的な役割を担っています。今後もデジタル化とグリーン化の方向性で社会変革への投資が継続するならば、半導体市場はいずれの文脈においても長期的な成長が予想されます。

一方、当社の内部環境に目を向けますと、従業員の高齢化と人員の減少が進んでいます。デジタルによる業務効率改善を進めることは当然として、中長期目線での人財戦略が必須となっています。このような状況において、ソリューションを提供する創造業のトップランナーとなり、優れた半導体検査装置を世界中に供給することで快適で安全な低炭素社会に貢献するというミッションを着実に果たすべく、新たな中期計画を策定しました。

<基盤戦略>

- ・人財 ... 人材採用を加速。個々の能力を活かし伸ばせる環境を整備
- ・DX ... 3年以内に基幹システムを含む新たな情報基盤の運用を開始
- ・マーケティング ... 顧客接点を重層化し、高付加価値製品をグローバルに提供
- ・生産 ... 100億円までストレッチできる柔軟な生産体制を構築

<事業戦略>

テスト分野

- ・国内大手パワー半導体メーカーとの取引維持
- ・中国市場での顧客開拓とリピート取引獲得
- ・ほぼ全てのトップメーカーとの取引実績を活かした欧州大手への拡販
- ・新規開発、協業によるターンキーソリューションの提案
- ・高電圧・大電流化、工場自動化への対応

ハンドラ分野

- ・顧客密着対応による大口顧客との取引維持
- ・戦略顧客への主力モデル納入による取引拡大
- ・QFN、SOPデバイスをターゲットとする製品展開
- ・温度環境試験、工場自動化への対応

<計数目標>

- ・売上100億円（CAGR10%）、営業利益25億円（同12.6%）へのストレッチ

(億円)	中期目標
売上高	100
ハンドラ	55
テスト	30
パーツ等	15
営業利益	25

<財務戦略>

- ・2022年度からの3カ年を第二創業期と位置付け、40億円の成長投資枠（研究開発等）を設定
- ・配当+自社株買いにより、総還元性向35%を目安として株主還元
- ・半導体業界及び当社固有の不確実性を踏まえ、一定の自己資本を維持

将来の事象に係る記述に関する注意

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上