



2024年4月26日

各 位

会社名：株式会社 エステック
代表者：代表取締役社長 鈴木 弘英
(コード番号：6161 東証スタンダード市場)
問合せ先：専務取締役最高財務責任者 伊勢嶋 勇
(TEL 06-6993-8855)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2025年3月期から2027年3月期までの第2次中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

第1次中期経営計画の結果も踏まえ、激変する市場環境への対応と当社の目指す世界戦略を実現するための基礎となるべく指針を定めております。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

※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と判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因より大きく異なる可能性があります。

以 上

ESTIC

新中期経営計画

2024～2026年度

株式会社エスティック

INDEX

1. 現中期経営計画の達成状況と分析

1-1 数値目標達成状況

1-2 アクション計画達成状況

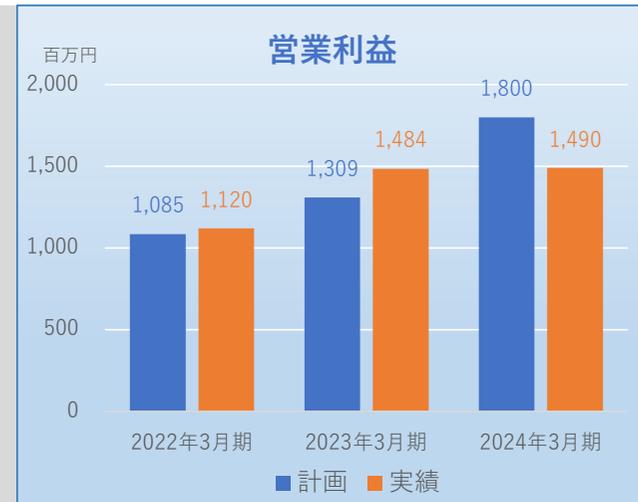
2. エスティックが目指す未来

3. 新中期経営計画

1. 現中期経営計画の達成状況と分析

1-1 数値目標達成状況

数値目標



結果分析

2022年3月期→ 新型コロナウイルス感染症による行動制限を受けお客様の設備投資計画の先送りに加え当社の受注活動や生産活動に制限を受けた事により**売上が2億円未達**

2023年3月期→ 世界的半導体供給不足により生産数量の制限や長納期化が発生したが競合大手比納期優位性や円安効果もあり米国中国での標準品売上堅調、ネジ締付装置は軟調。セグメントミックスや円安により**営業利益は1億7千万円過達**

2024年3月期→ 国内大型設備投資計画の回復遅れ、中国市場の低迷、EVシフトの混迷などによりネジ締付装置が計画未達に至り**売上及び営業利益ともに未達**

1. 現中期経営計画の達成状況と分析

1-2 アクション計画達成状況

| | |
|-------------|---|
| アクション 計画 | 海外市場拡大 米国市場拠点展開 × 中国市場具体的行動実施 ○ 人的資源の確保・育成 △ |
| | 新商品開発 市場環境変化に対応した製品開発 △ システム装置の標準化・新企画製品開発 ○ 既存セグメント以外の新企画製品開発 × |
| | 組織・人材 人材先行投資（人員採用） △ 人事評価システム △ 責任と権限を明確にできる組織改革 △ 属人から組織、ITを絡めた情報収集・業務展開 △ |
| 結果分析 | 海外市場拡大 = インド、東南アジア拡大、ヨーロッパも足がかりができ、各地域更なる拡大の施策展開中(自社拠点のないエリアでサポートスタッフ常駐) |
| | 新商品開発 = 企画→試作・検証中のアイテム数件、将来の新たなセグメントとなり得る開発は検討中 |
| | 組織・人材 = 新人事制度展開（職制別制度）、働き方改革も更なる拡大（フレックス、DC導入等労働環境改善） |

INDEX

1. 現中期経営計画の達成状況と分析

2. エスティックが目指す未来

2-1 これまでそしてこれから

2-2 MVV

2-3 MVVを基軸にどんな会社になりたいのか

2-4 サステイナブルな世界

2-5 目指すべき経営指標

3. 新中期経営計画

2. エスティックが目指す未来

2-1 これまでそしてこれから

内輪 セグメント別売上比

外輪 地域別売上比

■ ハンドナットランナ

■ 国内

■ ナットランナ

■ 海外

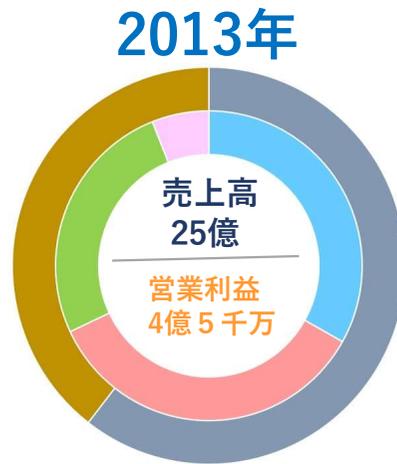
■ ネジ締付装置

■ その他

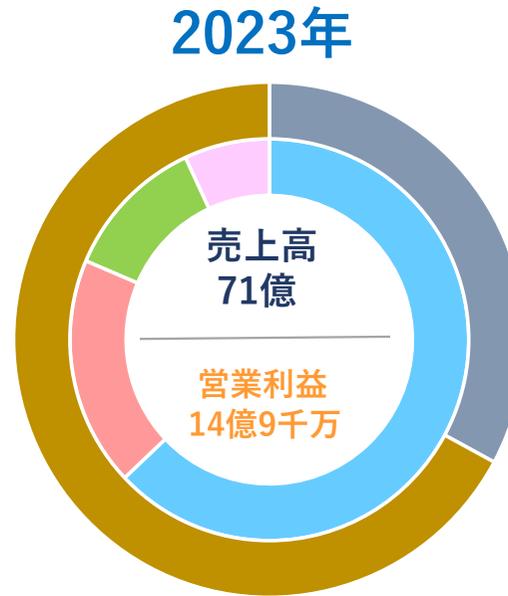
1993年
創業



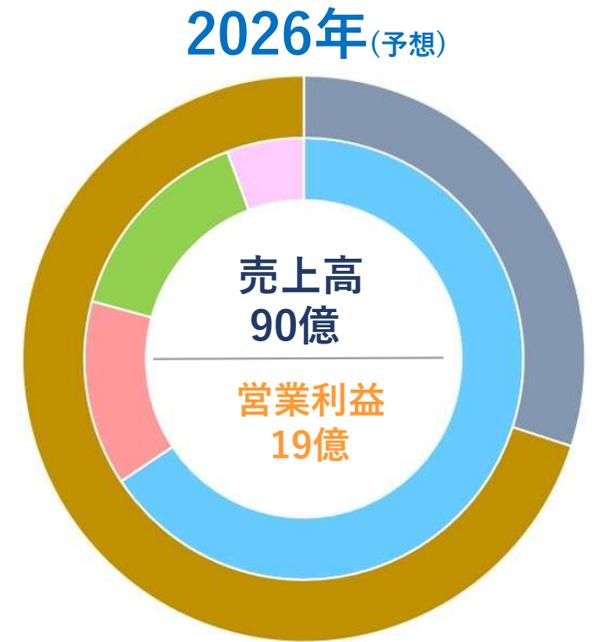
ハンドナットランナ開発



タイ、アメリカ拠点展開



株式上場、マイクロナットランナ開発



世界市場展開強化

2. エスティックが目指す未来

2-2 MVV

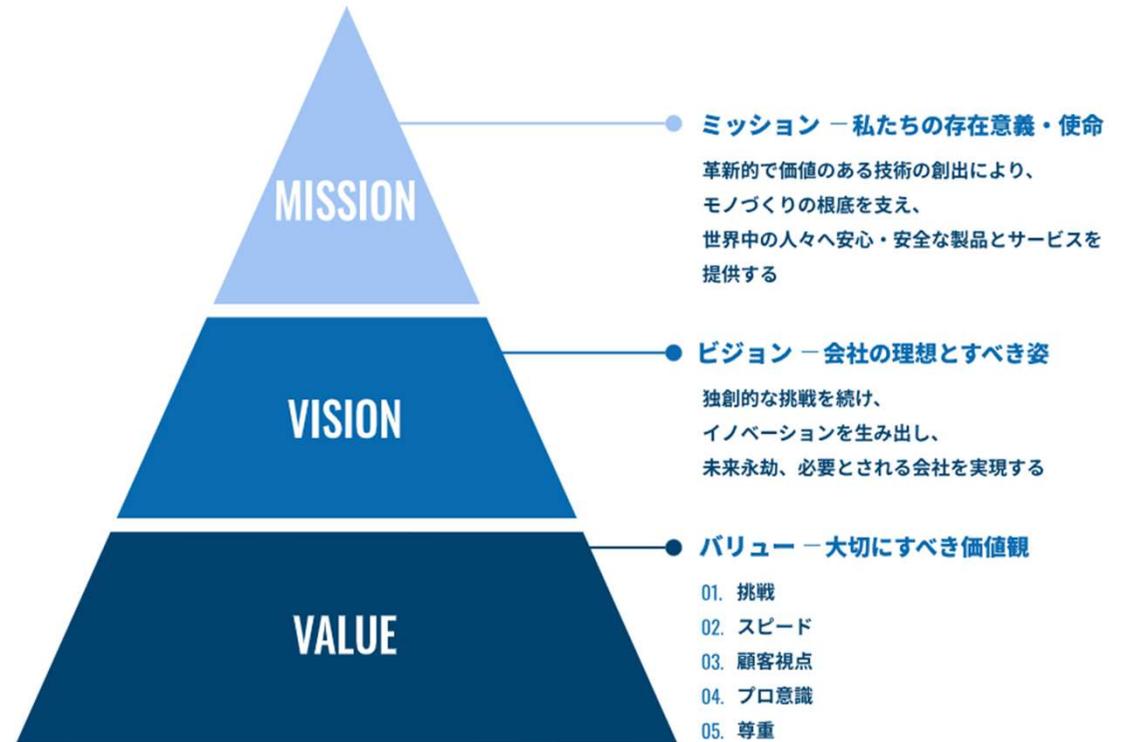
当社のミッション・ビジョン・バリュー

— MISSION・VISION・VALUE



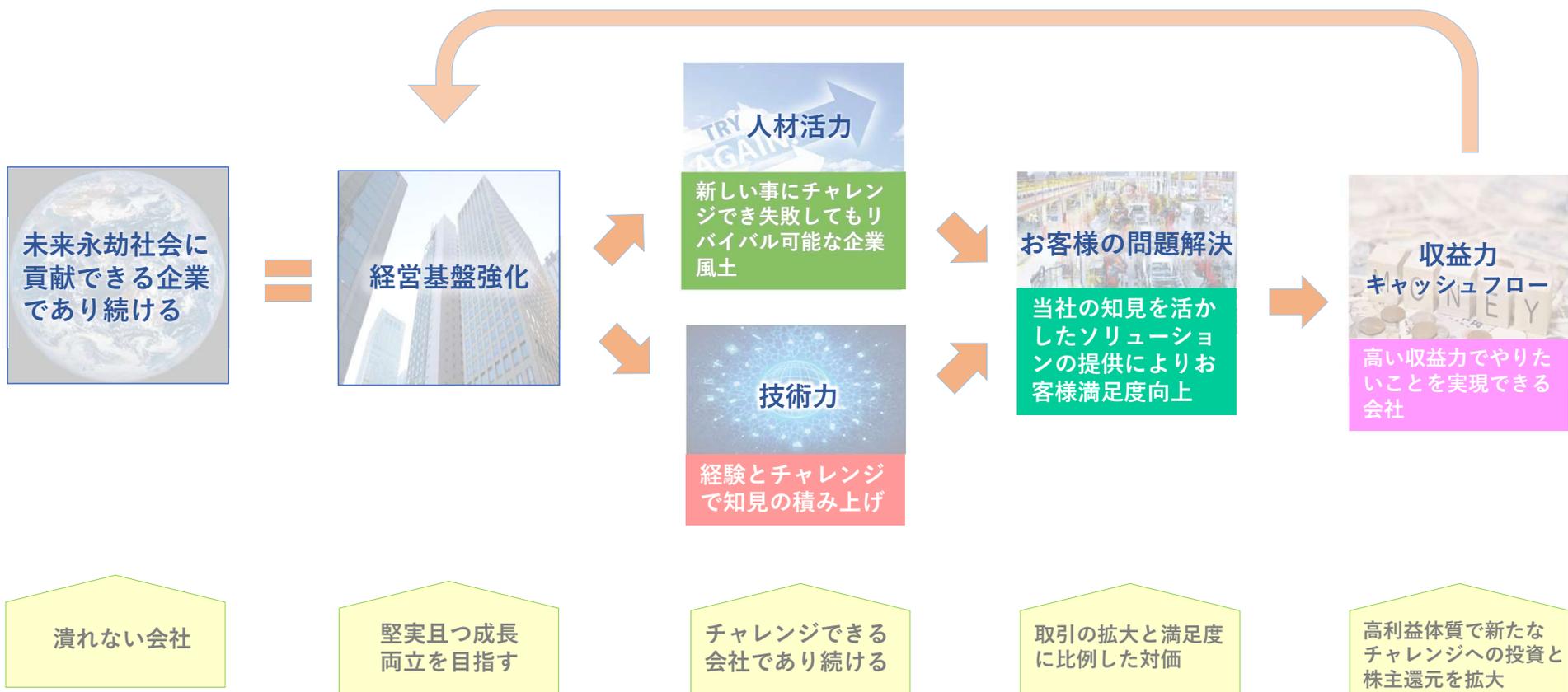
社内外の経営環境や事業ポートフォリオの変化が予測される中、今後も持続的な成長を遂げていくために、当社従業員が共通して目指すべき新たな指針として、2024年度より、新経営理念「ミッション（存在意義・使命）、ビジョン（理想とすべき姿）、バリュー（大切にすべき価値観）」（以下：MVV）を新たに制定いたしました。

設立30周年を機に当社は、創業以来大事にしてきた当社の想い・ポリシーを再定義する形で、今後の持続可能な成長の実現に向けて、このMVVを従業員と共に作り上げました。MVV制定により、この予測困難な時代においても、進化・成長を継続し、全従業員がベクトルを合わせ、一致団結して、次の成長ステージへと進んでいくための大切な想いを形にいたしました。



2. エスティックが目指す未来

2-3 MVVを基軸にどんな会社になりたいのか



2. エスティックが目指す未来

2-4 サステイナブルな世界

環境対策への貢献

エスティックグループは、環境に関する様々な地球上の課題の中から、特に気候変動問題への取り組みを推進するために、各種国際会合、国際イニシアチブの動向や指針を適切に経営に反映し、環境に寄り添った事業を展開いたします。

ダイバーシティの推進

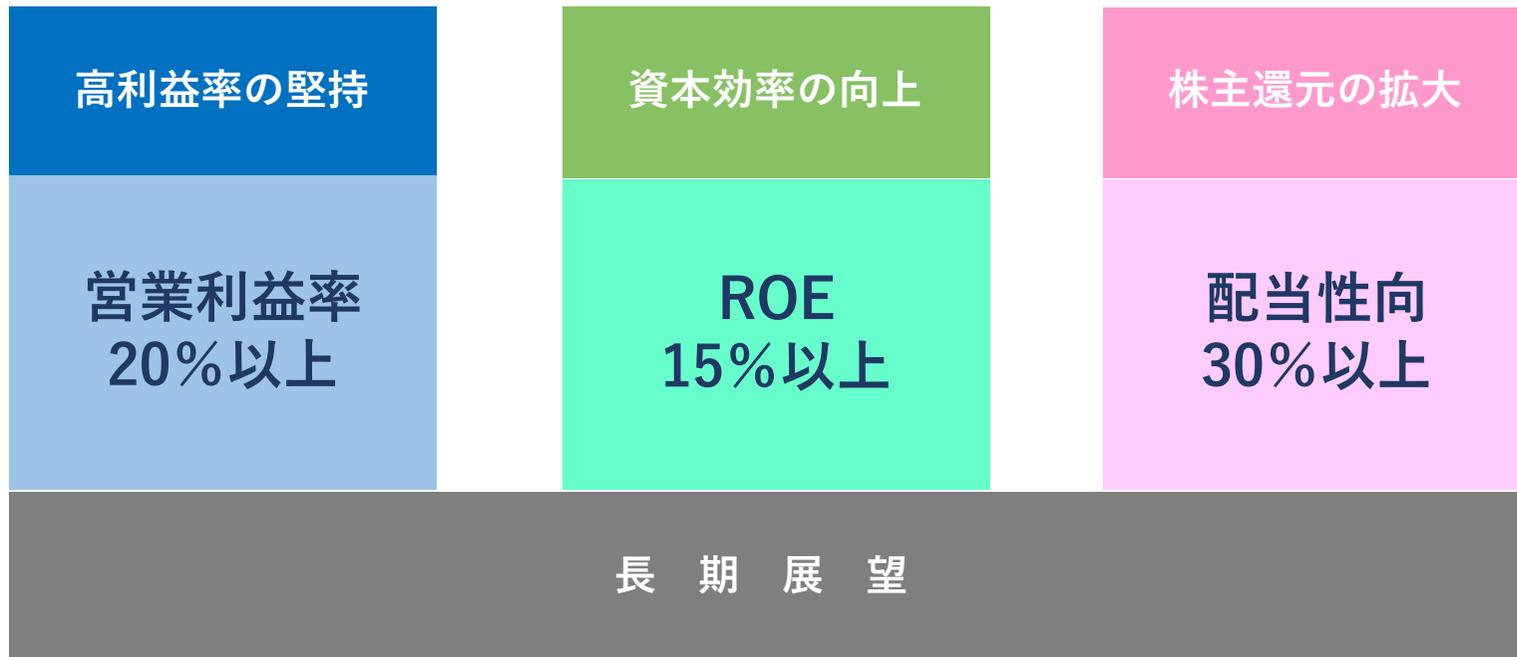
エスティックグループは、競争力の源泉である“人”を最も重要な経営資源と考え、人権や多様性を尊重し、一人ひとりの働きやすさと働き甲斐を追求することで、企業価値を持続的に向上させていきます。

企業倫理・ガバナンス体制の強化

エスティックグループは、経営の透明性・公正性の確保とともに、経営環境の変化に迅速かつ的確に対応するため、経営上の組織体制を整備・強化し、必要な施策を実施していきます。

2. エスティックが目指す未来

2-5 目指すべき経営指標



INDEX

1. 現中期経営計画の達成状況と分析
2. エステックが目指す未来
3. 新中期経営計画
 - 3-1 数値目標
 - 3-2 重点戦略
 - 3-3 アクション計画【人材】

3. 新中期経営計画

3-1 数値目標

| | 2025年3月期 | 2026年3月期 | 2027年3月期 |
|-------|----------|----------|----------|
| 売上高 | 78億円 | 85億円 | 90億円 |
| 営業利益 | 16億円 | 18億円 | 19億円 |
| 営業利益率 | 20.6% | 21% | 21% |
| ROE | 13%以上を目標 | 13%以上を目標 | 14%以上を目標 |
| 配当性向 | 23%以上を目標 | 24%以上を目標 | 25%以上を目標 |

3. 新中期経営計画

3-2 重点戦略

「販売基盤強化」

- ◇海外市場拡大
 - ・海外大手ユーザー認証取得促進
 - ・ユーザー多様化推進
(非自動車、納期、建機、IPOS[®]-ス)
 - ・技術・サービスサポート機能強化
(欧州・中国・インド・タイ)
 - ・新たな拠点開設準備
- ◇国内市場深耕
 - ・新規重点攻略ユーザー育成

「製品、生産基盤強化」

- ◇製品開発
 - ・次世代モデル開発
 - ・市場環境変化への対応
(省人化、EV化へ対応した製品企画)
 - ・システム装置の新企画製品開発
 - ・各種海外規格認証対応拡充
- ◇生産
 - ・新工場建設
 - ・DX推進による生産性向上&キャパUP

「経営基盤強化」

- ◇執行役員制度導入
- ◇IT、DX化推進による生産性向上
- ◇収益力の強化
 - ・営業利益20%以上
 - ・ROE14%以上を目指す
- ◇人的資本への投資

3. 新中期経営計画

3-3 アクション計画【人材】

