



上場会社名 株式会社 テセック
代表者 代表取締役社長 田中 賢治
(コード番号 6337)
問合せ先責任者 取締役 戸田 雄介
(TEL 042-566-1111)

2025～2027年度中期経営計画（資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を含む）の策定に関するお知らせ

当社は、2027年度を最終年度とする新たな中期経営計画「Enjoy2.1」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、AI・電動化・カーボンニュートラルといった潮流の中で、進化と再構築のフェーズに突入しています。生成AIの急速な普及によるデータセンター投資の加速、EVシフトとADASの高度化に伴う車載半導体需要の拡大、そして脱炭素社会の実現に不可欠なパワー半導体の普及は、当業界にかつてない規模の成長機会をもたらしています。今後もこれらの動きが持続すれば、半導体市場は需給の変動を織り込みつつも、中長期的な成長が見込まれます。

一方、当社を取り巻く内部環境にも変化が生じています。国内製造業における人材の高齢化・減少が進行する中で、多様で柔軟な人材戦略とグローバルな組織運営力が求められています。こうした課題と機会に応えるべく、2025～2027年度を対象期間とする新たな中期経営計画を策定いたしました。

<基盤戦略>

- ・生産工程の標準化・効率化による供給安定性の向上
- ・顧客満足を起点とした営業力・提案力の強化
- ・デジタル化を通じた業務プロセス革新と情報基盤の整備
- ・グローバルで活躍できる人材育成と組織体制の再構築

<事業戦略>

テスト分野

- ・バリュー志向型ビジネスとトータルソリューションの構築
- ・パートナー企業との連携による技術・コスト優位の確立
- ・海外市場への積極展開とアプリケーション対応力の向上

ハンドラ分野

- ・既存顧客との安定取引の維持と新規市場の開拓
- ・次世代ハンドラの市場投入による製品競争力の強化
- ・テスト事業との連携によるシナジー創出と価値向上

<資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応>

- ・成長投資と安定配当を両立する資本配分
- ・中長期視点に立脚した戦略的投資の実行
- ・D0E4%を目安とした配当政策の再構築
- ・ローリングプランの導入とIRの充実

<中期見通し>

(百万円)

	FY2025	FY2026	FY2027
売上高	5,500	7,000	9,000
ハンドラ	2,200	2,700	3,500
テスト	2,300	3,000	4,000
パーツ等	1,000	1,300	1,500
営業利益	130	750	1,850

※ 詳細につきましては、添付資料「2025年3月期 決算補足説明資料及びFY25～27中期計画（Enjoy2.1）（資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を含む）」をご覧ください。

以 上

2025年3月期 決算補足説明資料 及び

FY25～27中期計画(Enjoy2.1)

(資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を含む)

2025年5月13日
株式会社テセック

FY24はハンドラの売上減少が続き減収減益

- ・ テスタ売上は中期目標の30億を2期連続で達成
- ・ 3期連続で受注が売上を下回り、受注残は4割減少

FY25はテスタが減収に転じ減収減益を予想

- ・ R&D等成長投資を維持しつつ、5期連続黒字を目指す
- ・ 株主還元策を見直し、DOE4%を目安として配当を実施
- ・ 3億円または25万株を上限とする自社株買いを発表

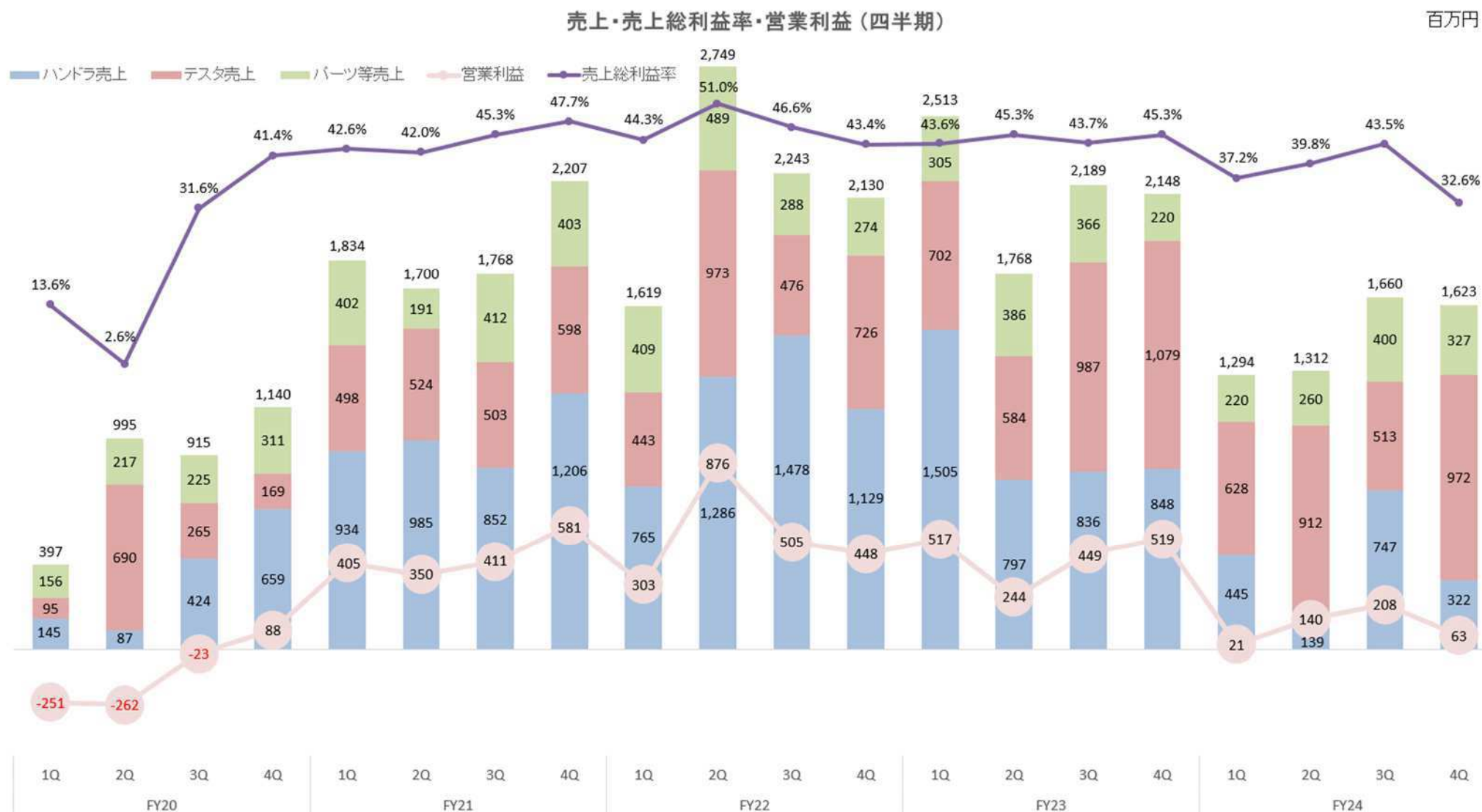
業績推移（通期）

- ・ 当社の主要領域であるディスクリート市場、アナログIC市場が低迷
- ・ 車載、産機需要の減速によりハンドラを中心に売上は3割減、損益は7割減

		FY23	FY24	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	百万円	8,619	5,892	▲2,727	▲31.6%
ハンドラ	百万円	3,987	1,654	▲2,332	▲58.5%
テスト	百万円	3,353	3,027	▲325	▲9.7%
パーツ等	百万円	1,279	1,209	▲69	▲5.4%
営業利益	百万円	1,731	434	▲1,296	▲74.9%
営業利益率		20.1%	7.4%	—	—
経常利益	百万円	2,137	674	▲1,462	▲68.4%
当期純利益	百万円	1,515	427	▲1,087	▲71.8%
米ドル為替レート	円	140.7	151.2	—	—
受注高	百万円	6,892	4,043	▲2,848	▲41.3%
受注残	百万円	4,315	2,661	▲1,653	▲38.3%

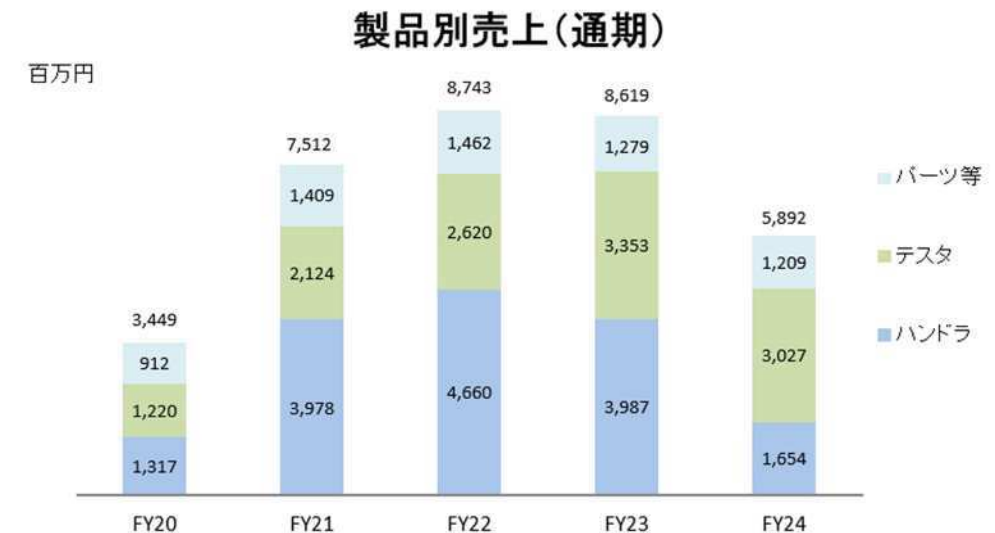
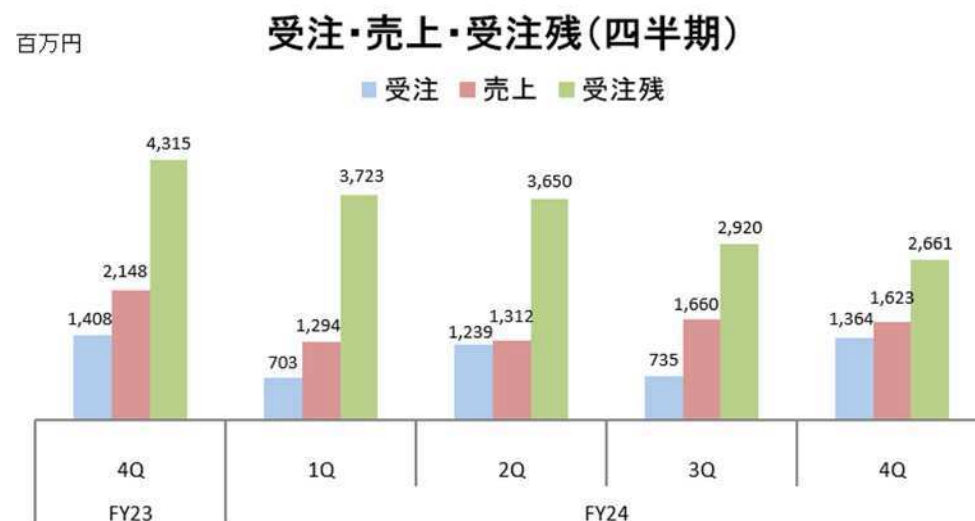
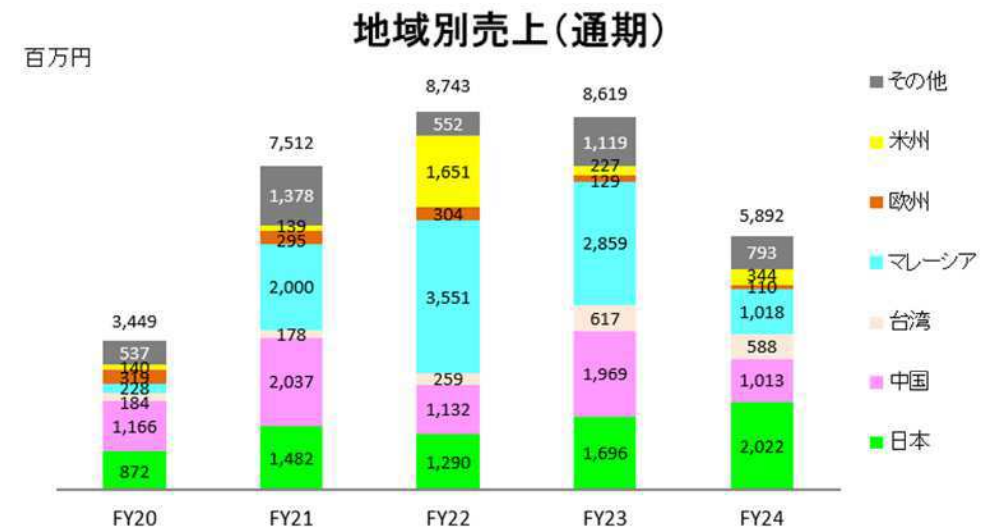
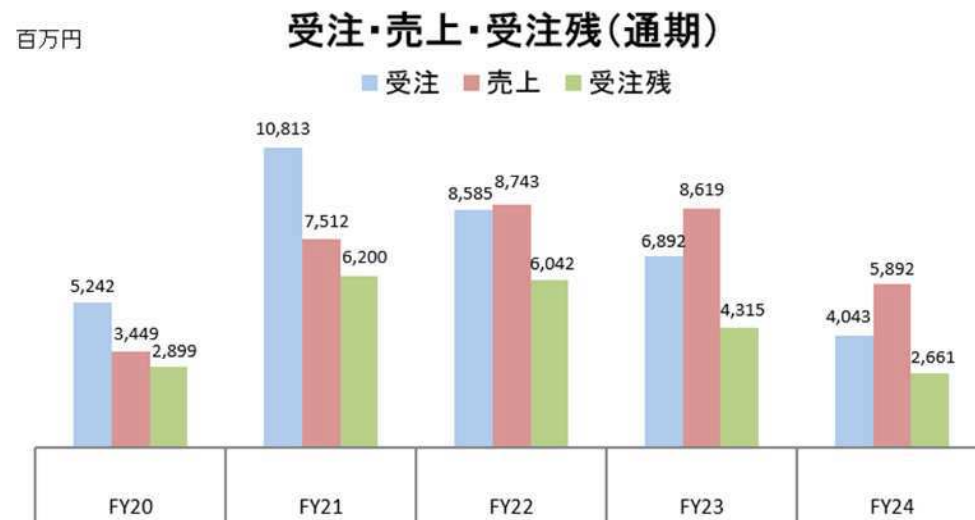
業績推移（四半期）

- ・ 利益は、案件ミックス(個別受注生産のため)、為替、部材価格などにより変動
- ・ FY24は、円安進行の一方、売上低迷による固定費負担から利益水準が低下



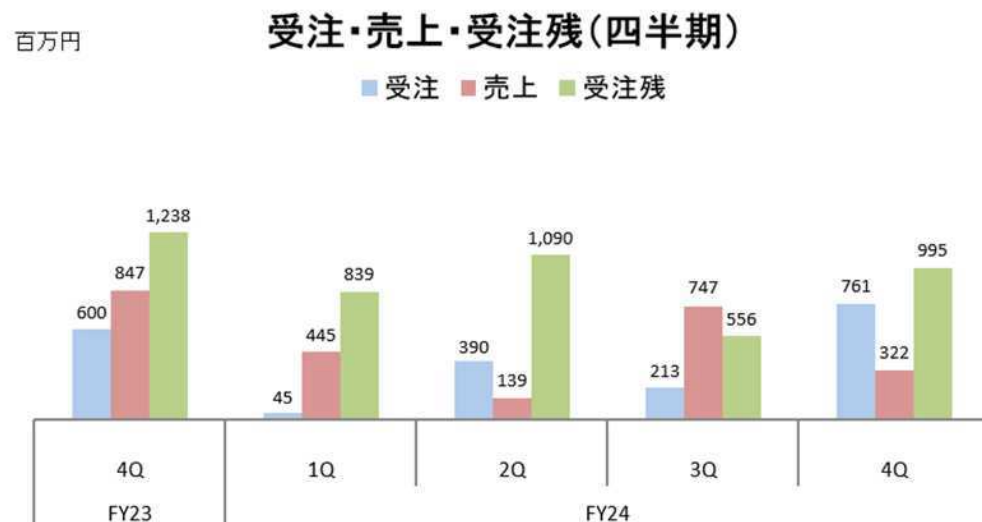
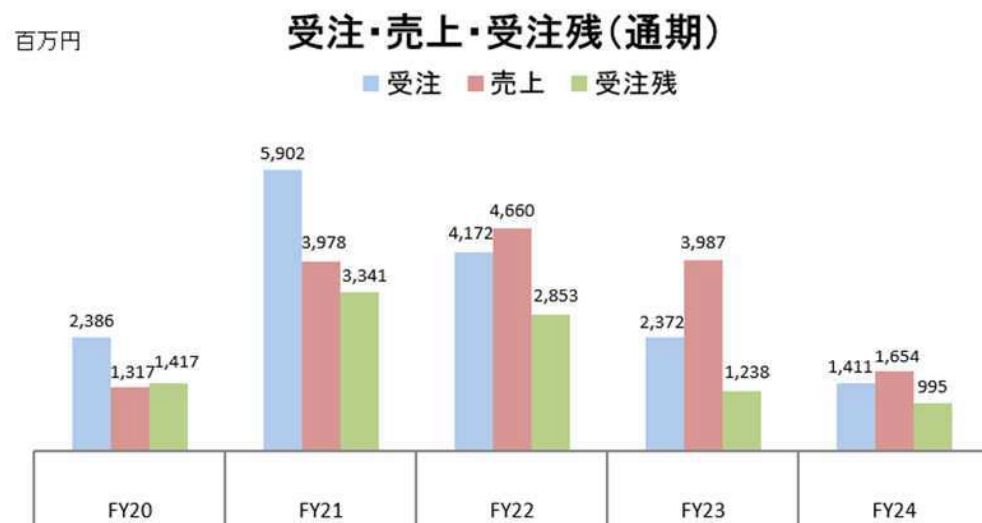
受注高・売上高・受注残高

- ・ 受注は4割減となり3期連続で売上を下回る。受注残も4割減で26億に減少。
- ・ テスタの売上割合が高まり、FY24はハンドラ28%、テスタ51%、パーツ等21%



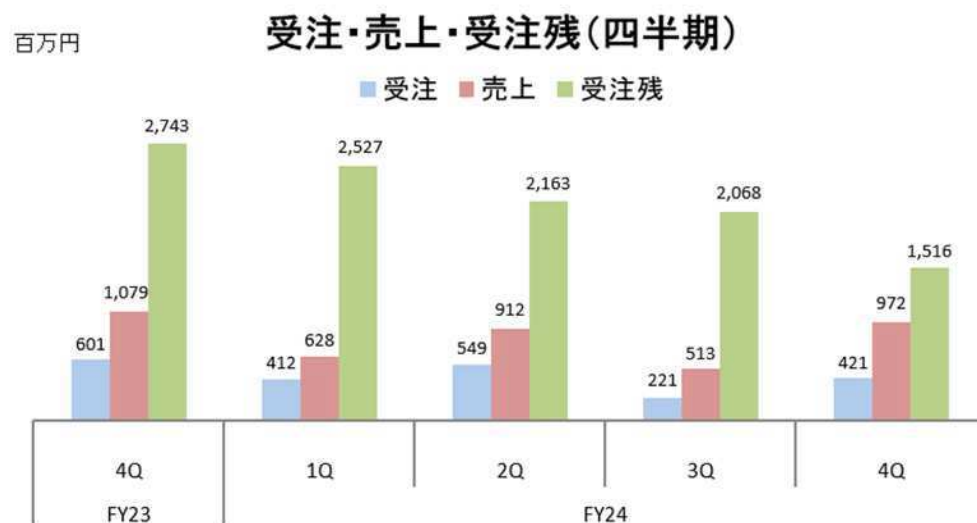
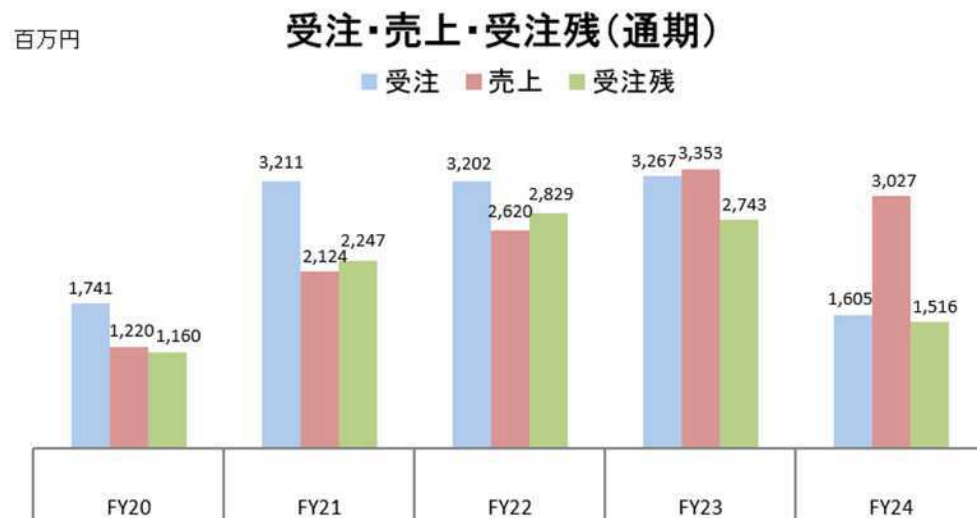
受注高・売上高・受注残高 (ハンドラ)

- ・ FY22/4Qから続く受注低迷が2年を経過するなか、足下で一部動きも見られる
- ・ 地域別売上は、大幅減少となったマレーシアが3割、中国が25%程度を占める



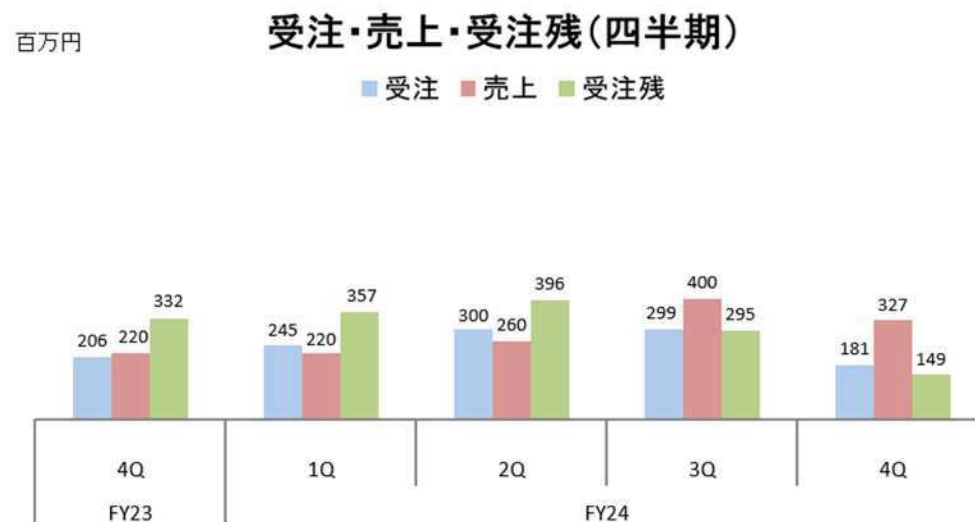
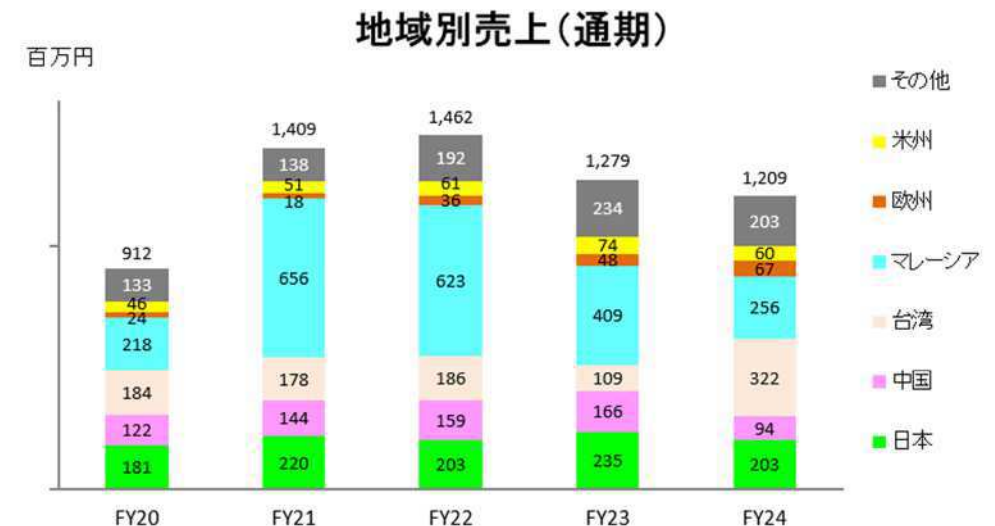
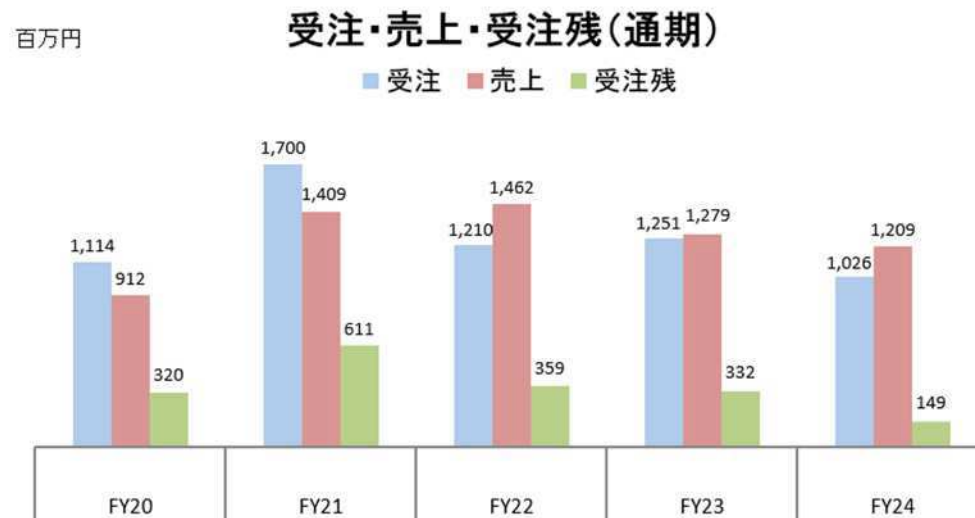
受注高・売上高・受注残高 (テスト)

- ・ EV減速で受注が半減。出荷延期要請を受けるも、2期連続で売上30億を達成
- ・ 地域別売上はFY23に急伸した中国が大幅減の一方、国内が拡大し半分超に



受注高・売上高・受注残高（パーツ等）

- ・ 受注は2割減、売上は概ね横ばい。ハンドラ改造用チェンジキットが中心
- ・ 地域はマレーシア、台湾、中国など消耗品需要のあるハンドラの既納入地



※パーツ等には、以下の内容を含みます。

＜保守部品の販売＞

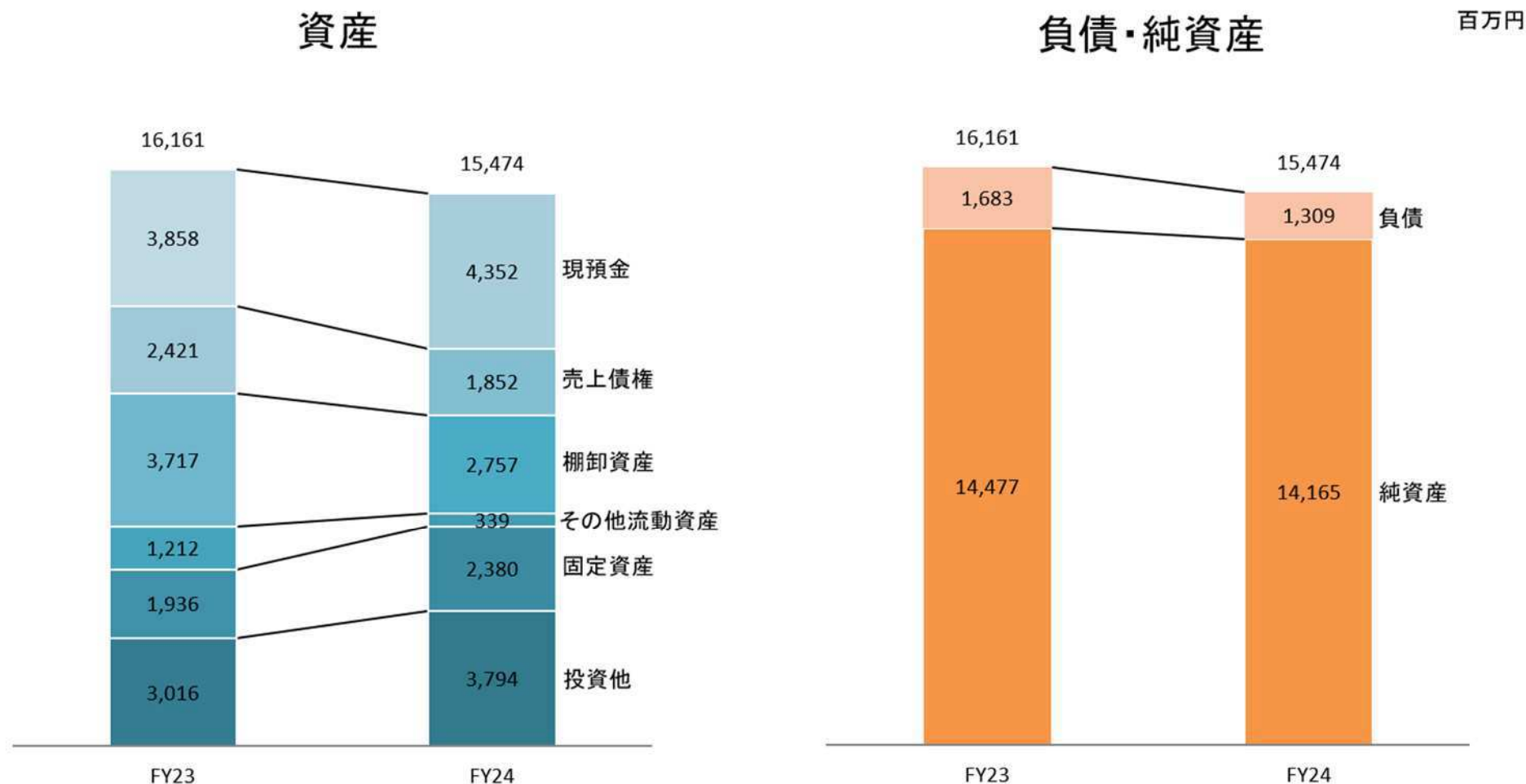
- ・ ハンドラ関連 … チェンジキット、測子等の消耗部品
- ・ テスタ関連 … リレー、オペアンプ、トランジスタ等

＜サービスの提供＞

- ・ オーバーホール … リレー等、消耗部品の定期交換
- ・ テスタ校正 … ISO9001準拠の校正作業、証明書の発行

貸借対照表

- ・ 受注残の低下に伴い棚卸資産が減少。売上債権の回収が進み現預金が増加
- ・ 子会社化した嶺光音電機の土地3億、DX投資1.6億等により固定資産が増加
- ・ 保有債券の償還に伴う入り繰り等でその他流動資産が減少し投資等が増加



業績予想

- ・ ハンドラは受注底打ちを迎える一方、テストはダウントレンドを想定
- ・ 3期連続減収も、中長期目線でR&D投資5億を維持し、5期連続黒字を目指す
- ・ 米国向け売上は全体の1割未満。高関税政策による直接的な影響は軽微。

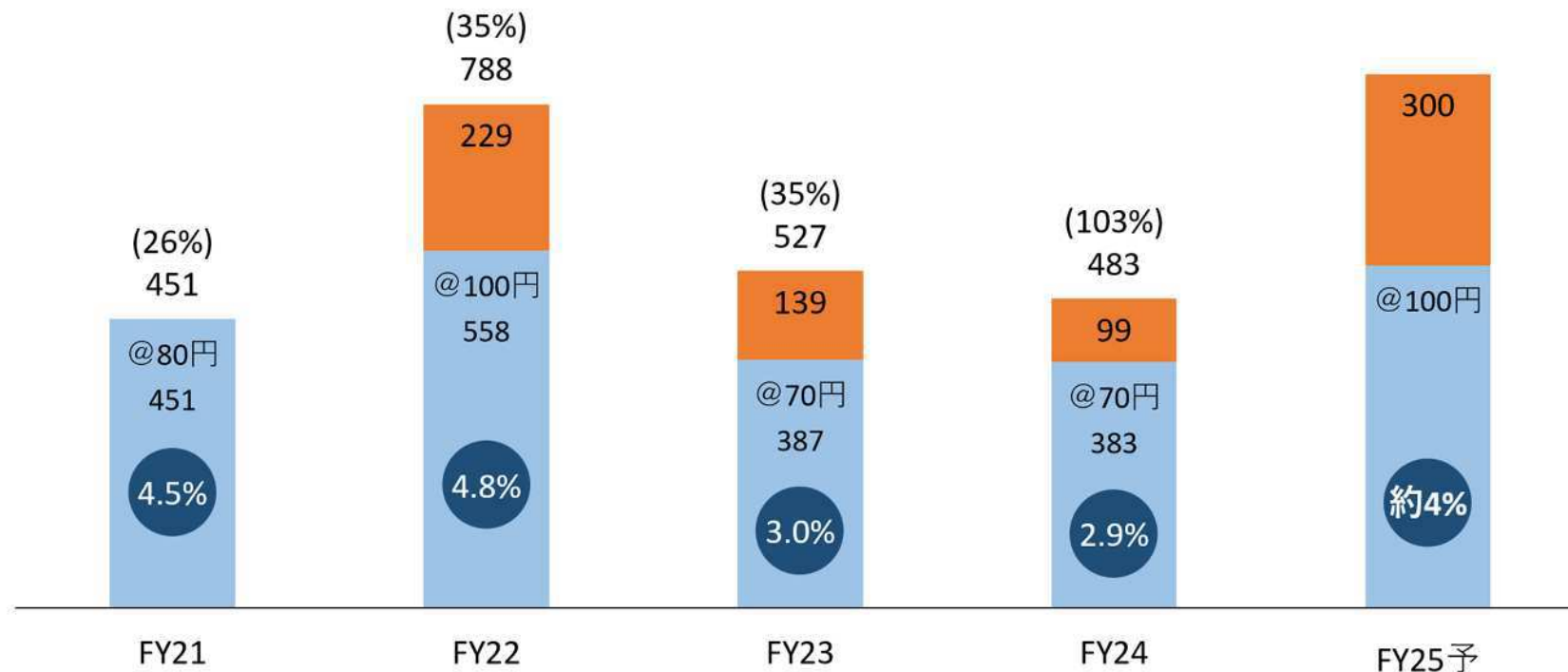
		FY24	FY25予	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	百万円	5,892	5,500	▲392	▲6.7%
ハンドラ	百万円	1,654	2,200	545	33.0%
テスト	百万円	3,027	2,300	▲727	▲24.0%
パーツ等	百万円	1,209	1,000	▲209	▲17.3%
営業利益	百万円	434	130	▲304	▲70.1%
営業利益率	百万円	7.4%	2.4%	—	—
経常利益	百万円	674	140	▲534	▲79.3%
当期純利益	百万円	427	100	▲327	▲76.6%

為替感応度	百万円	15	13	… 1円安時の営業増益額	
米ドル為替レート	円	151.2	140.0		
1株当り当期純利益	円	77.25	18.26		
1株当り純資産	円	2,585.77	—		

配当、自社株買い

- ・ FY22～24は総還元性向35%を掲げたが、FY24の業績悪化を踏まえ方針変更
- ・ FY25～27はDOE4%を目安として、業績が変動しても安定的な配当を実施
- ・ 自社株買いは、資金状況や株価の動向等を踏まえ、引き続き機動的に実施
- ・ 25/5/14～10/24において3億円または25万株を上限とする自社株買いを発表

■ 年間配当 ■ 自社株買い () 内は総還元性向 ● DOE (連結株主資本配当率) 百万円



FY22～24中期計画(Enjoy2.0)の振り返り ①

- ・ テスタは売上目標30億円達成も、ハンドラの事業環境悪化で計数目標は未達
- ・ 中長期的な成長への投資を継続。総還元性向35%を目安に株主還元を実施

		中期目標	FY22	FY23	FY24	(億円)
売上高		100	87	86	58	
	ハンドラ	55	46	39	16	
	テスタ	30	26	33	30	
	パーツ等	15	14	12	12	
営業利益		25	21	17	4	
		3年投資枠	FY22	FY23	FY24	3年計
研究開発 基盤変革 M&A等			3.4	4.2	3.3	11.1
			2.0	4.6	2.8	9.5
			-	-	0.4	0.4
成長投資		40	5.5	8.9	6.7	21.1
		期間中目安	FY22	FY23	FY24	3年計
配当 自社株買い 株主還元			5.5	3.8	3.8	13.2
			2.3	1.4	0.9	4.6
			7.8	5.2	4.8	17.9
総還元性向		35%	35%	35%	112%	43%

FY22～24中期計画(Enjoy2.0)の振り返り ②

計画			主な進捗・成果
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	・3年間で30人採用は概ね達成。人事制度を段階的に整備 ・グローバル人材育成に向けインドからインターン学生を受入れ
	D X	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	・新基幹システムの稼働をFY26以降にリスケシ慎重に構築中 ・自社HPの刷新、電帳法対応、内線用スマートフォンの導入
	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	・全ての海外現法トップを本社から派遣、トップセールス実施 ・代理店のトレーニング、展示会出展、顧客との技術交流会
	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	・人員増、調達外注先開拓、多能工化で100億体制構築 ・CSR調達に関する国際規範であるRBAへの対応を開始
事業戦略	テスト	・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 ・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	・部材調達難を乗り越え、中期目標の売上30億円を達成 ・IPD/IPM用新型テスト、300mmウェハ対応DC/UISワンパステストシステムをリリース。嶺光音製SWテストの大電流化を促進 ・欧州市場への拡販に向け、CEマーク宣言への対応を促進
	ハンドラ	・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	・顧客分散に向け、戦略顧客の一角から主力モデルを受注 ・Texas Instruments Supplier Excellence Awardを受賞 ・MEMS用ユニットの技術資産を取得、内製化し原価低減
財務戦略	成長投資	本中計期間を再成長の始まりとなる第二創業期と位置付け、40億円の成長投資枠を設定	・研究開発、DX等の無形資産を中心に21億の成長投資 ・当社として初となるM&A実績を作ったが実行額は限定的 ・総還元性向35%を目安とした株主還元を掲げたが、事業環境悪化に伴いFY24に方針転換（3年間の総還元性向43%） ・FY05以来となる自社株買いを每期実施（約20万株取得）
	株主還元	総還元性向35%を目安として株主還元（FY22期初の自社株はM&AやRS等での活用を視野に、当面は消却せずに保有）	
	安定性確保	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（年間固定費+a）	

FY25～27中期計画(Enjoy2.1)

- ・ シクリカルな市場において中長期的な企業価値向上を軸とした経営を実践
- ・ PBR水準を真摯に受け止め、資本コストを意識した適切な資本配分を推進

ENJOY2.1

測定における提案力と付加価値の創造で事業を成長させる

目指す姿に向けた取り組み

事業戦略

ハンドラ、テスト

基盤戦略

生産、営業、DX、人材と組織

ローリングプラン

柔軟な対応、毎期見直しによる対話促進

資本コストと株価を意識した経営

中長期目線の投資、DOE 4 %、機動的な自社株買い
資本効率向上に向けたキャピタルアロケーション

Mission

優れた半導体検査装置を
世界中に供給することで
社会へ貢献する

Vision

ソリューションを提供する
創造業のトップランナー

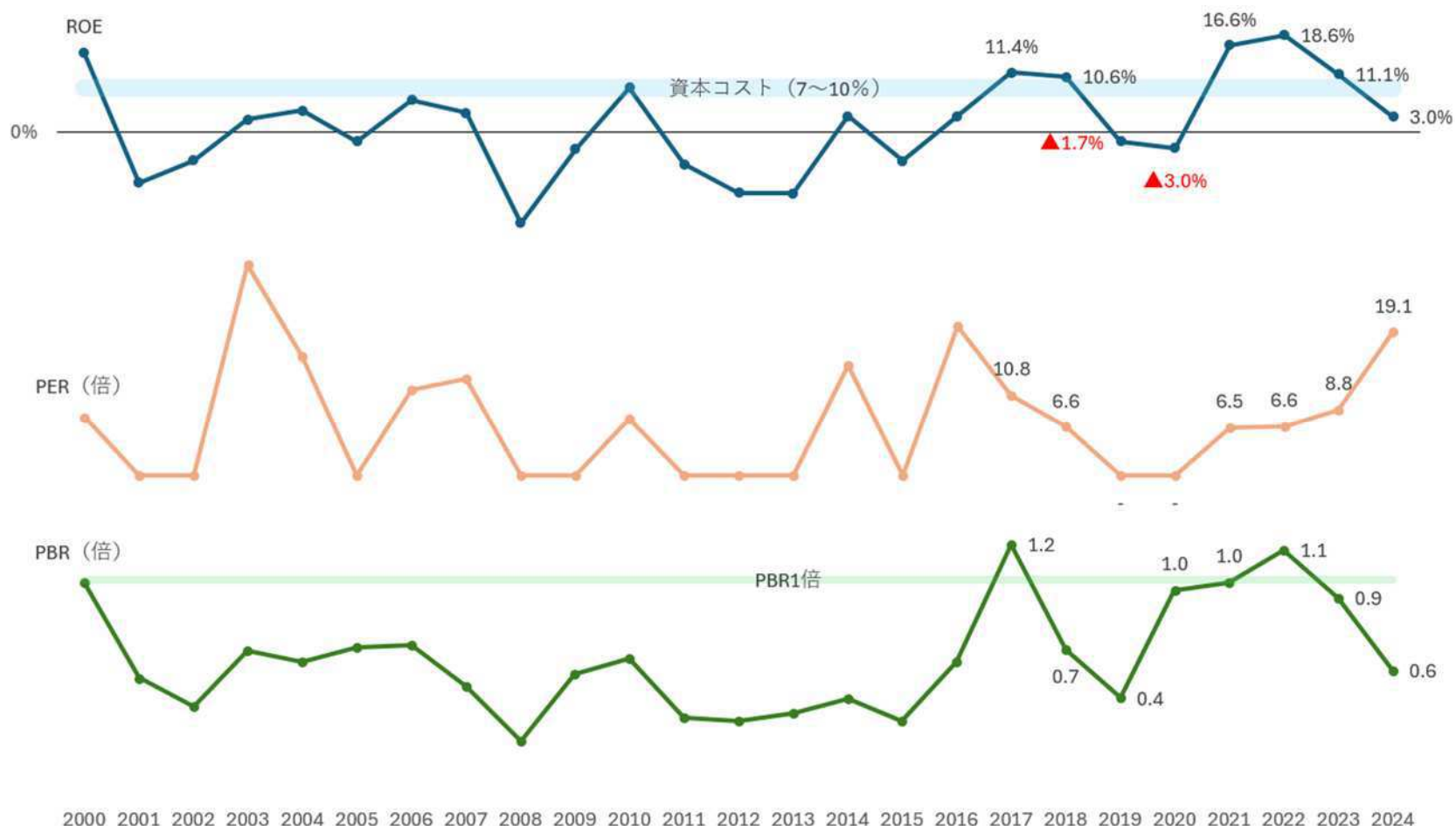
現状認識 ①

- ・ 市場サイクルに伴い業績は周期的に変動。投資家への予見性向上が課題
- ・ FY17より市場が拡大期に突入。コロナ禍の2期は赤字も利益水準は拡大傾向
- ・ 重要課題である株主還元を継続しつつ、成長投資を積極化する局面と認識



現状認識 ②

- ・ 資本コストは7～10%と認識 … CAPM(資本資産評価モデル)による推計
- ・ FY17～24におけるROEは平均8.3%と、エクイティスプレッドの創出が課題
- ・ 足下でPBRが1倍を割れ、資本効率(ROE)と市場評価(PER)の改善が急務



事業戦略(テスト分野)

バリュー志向ビジネス とトータルソリューションの構築

ワイドバンドギャップ半導体市場が年率20%程度の成長可能性を見込む中、新たに子会社化した嶺光音電機の動特性測定技術を融合するとともに、測定・搬送・ソフトを一体化したトータルソリューションの構築を追求。

パートナー企業との 連携による技術・コスト優位の確立

今後10年程度、年率6～8%の成長が見込まれるパワー半導体市場において、オールジャパン体制で産業を支えるべく、協業可能な国内テストメーカー等との技術連携や資本提携を模索。

海外市場への積極展開 と対応力の向上

売上40億円へのストレッチを目指す。国内、中国に加え、欧米市場での存在感を高めるため、規制への対応、グローバル人材育成、販売・技術サポート体制を強化。

事業戦略(ハンドラ分野)

既存顧客との安定取引の維持と新規市場の開拓

成熟市場において、主要顧客との取引を確実に維持しつつ、大口新規顧客(第2、第3の柱)の獲得を狙い、安定的な事業基盤を確立。

次世代ハンドラの市場投入による製品競争力の強化

顧客ニーズの収集や技術交流を通じ、新型ハンドラの開発、工場自動化への対応を推進。早期の市場投入に向け、ターゲット顧客へ積極的なデモを実施。

テスタ事業との連携によるシナジー創出と価値向上

ハンドラとテスタの協調運用を推進し、測定効率や生産性を高めるトータルソリューションを提供。当社ならではのサービス・技術連携により顧客価値を創造。

基盤戦略

生産工程の標準化・
効率化による供給安
定性の向上

計画生産、スペース拡大、サプライチェーン多様化、
個々のスキル向上と新たな基幹システムを軸としたDX
活用により、生産効率化と柔軟な供給体制を実現。

顧客満足を起点とした
営業力・提案力の強
化

顧客との交流チャネル拡大、開発ロードマップ策定、
サービス部門・現地法人・代理店が一体となった営業
活動により、顧客満足度向上を実現。

デジタル化を通じた業
務プロセス革新と情報
基盤の整備

安定稼働を最優先し、運用開始を2026年度以降に再
設定。より堅固なデジタル基盤を構築し、業務効率化と
迅速な意思決定を実現。

グローバルで活躍で
きる人材育成と組織
体制の再構築

柔軟な働き方、成果に応じた報酬制度の拡充により、
専門性と多様性を兼ね備えた人材を確保・活用。
測定による顧客支援を体現できる組織体制を構築。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

成長投資と安定配当 を両立する資本配分

株主資本の有効活用により、積極的な成長投資を実行しつつ、株主還元の充実を図ることで、資本効率と企業価値の向上を推進。

中長期視点に立脚した 戦略的投資の実行

付加価値創出へ中期計画に掲げる戦略を着実に実行。研究開発、人的資本、DX、生産設備、販売促進に加え、M&Aにも積極投資し事業拡大を加速。

DOE4%を目安とした 配当政策の再構築 (PBR1倍で配当利回り4%)

株主資本ベースの安定高配当により資本効率向上にコミット。配当利回りが一定の場合、配当の予見性向上が株価を支え、資本コスト低減とPBR維持に寄与。

(配当利回り = 配当 ÷ 株価、 DOE = 配当 ÷ 株主資本 = 配当利回り × PBR)

ローリングプランの 導入とIRの充実

変動の激しい半導体市場や地政学リスクへの柔軟な対応を可能とするため、年度計画の前提となる中期見通しを每期見直すとともに、IRの充実を図る。

キャピタル・アロケーション

- ・ 成長投資と株主還元を両立し、資本効率と企業価値の向上を推進
- ・ FY25～27は、DOE4%を目安に、安定的かつ予見性ある配当を継続
- ・ 資金状況や株価の動向等を踏まえ、機動的な自社株買いを実施

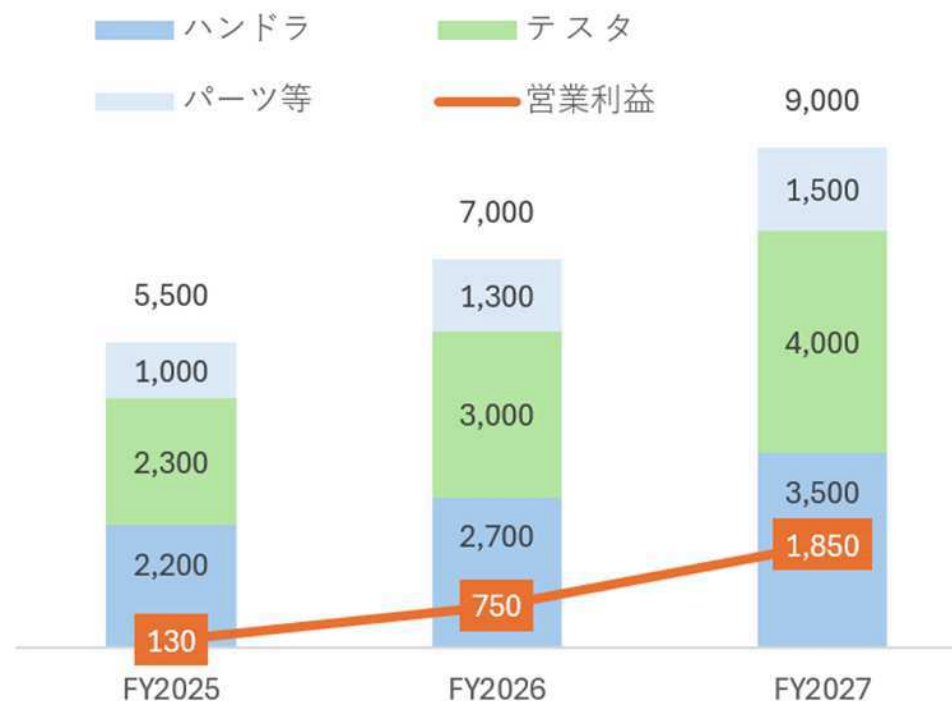


ローリングプラン FY25～27

- ・ 不確実性に対応するため、1年目の実績を踏まえ中期見通しを毎期見直し
- ・ FY25後半の調整終了、FY26以降の回復、FY27には売上90億を見込む
- ・ ハンドラ、テストの本格回復が重なれば、売上100億が視野に入る

中期見通し（百万円）

	FY2025	FY2026	FY2027
売上高	5,500	7,000	9,000
ハンドラ	2,200	2,700	3,500
テスタ	2,300	3,000	4,000
パーツ等	1,000	1,300	1,500
営業利益	130	750	1,850
利益率	2.4%	10.7%	20.6%



ご注意

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。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。