

# 2026年3月期 決算補足説明資料

(資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応のアップデートを含む)

2026年5月12日  
株式会社テセック

## FY25は減収もAI需要でハンドラ受注が回復

- ・ 営業利益3割減（純利益は8%増）も、5期連続黒字
- ・ 安定配当、6億の自社株買いなど株主還元を拡充

## FY26はハンドラ回復・テスト低迷で増収増益

- ・ FY27以降の市場回復を見据え、R&D投資を積極化
- ・ DOE4%を目安とした配当を継続の上、中間配当を開始

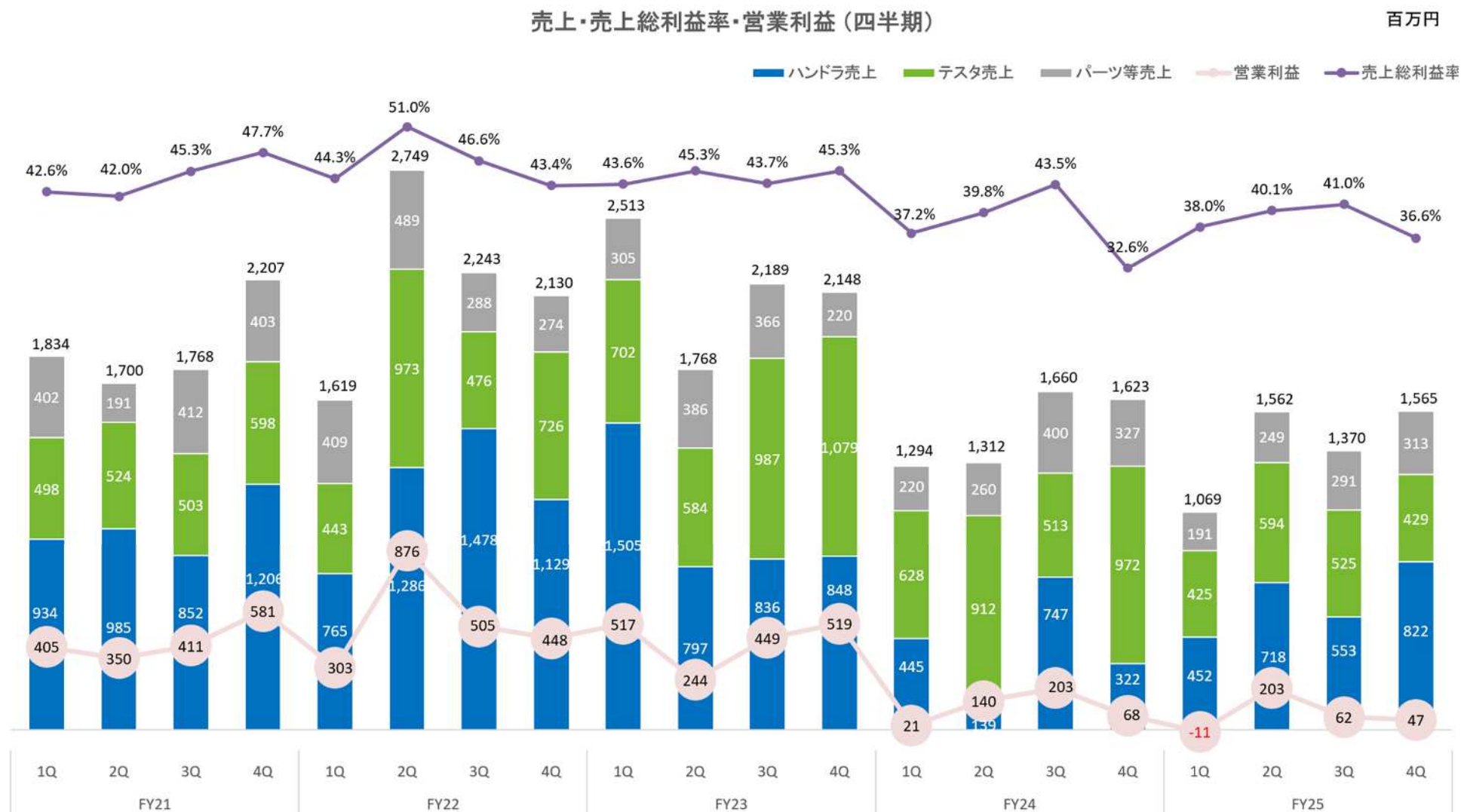
# 業績推移（通期）

- ・ AI需要を背景にハンドラ売上は1.5倍増、EV市場調整でテスト売上は3割減
- ・ 株式売却益により純利益は増益。受注は35%増と回復、受注残は前期水準

		FY24	FY25	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	百万円	5,892	5,567	▲324	▲5.5%
ハンドラ	百万円	1,654	2,547	892	53.9%
テスト	百万円	3,027	1,974	▲1,053	▲34.8%
パーツ等	百万円	1,209	1,046	▲163	▲13.5%
営業利益	百万円	434	301	▲133	▲30.7%
営業利益率		7.4%	5.4%	—	—
経常利益	百万円	674	564	▲110	▲16.3%
当期純利益	百万円	427	463	35	8.3%
研究開発費	百万円	337	353	16	4.8%
米ドル為替レート	円	151.2	151.7	—	—
受注高	百万円	4,043	5,462	1,419	35.1%
受注残	百万円	2,661	2,556	▲105	▲4.0%

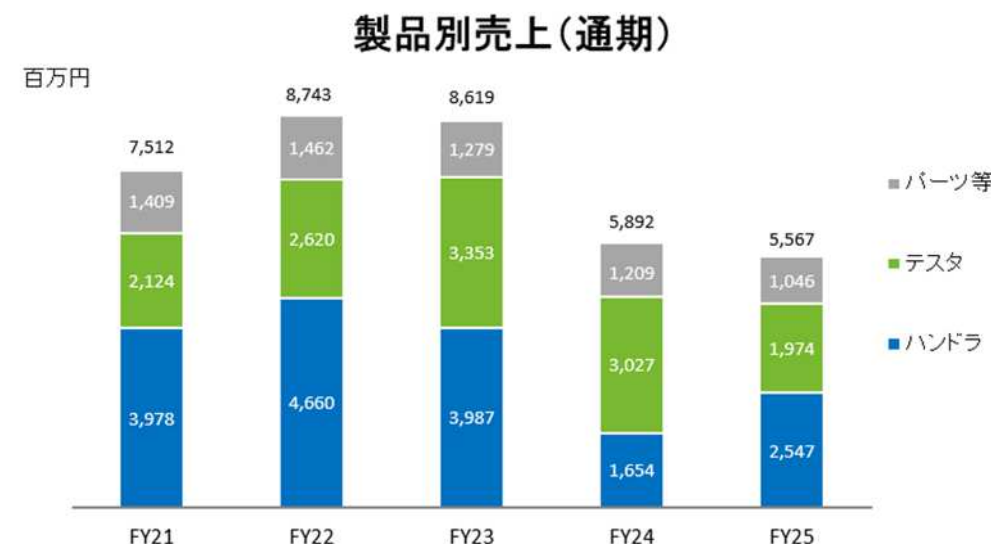
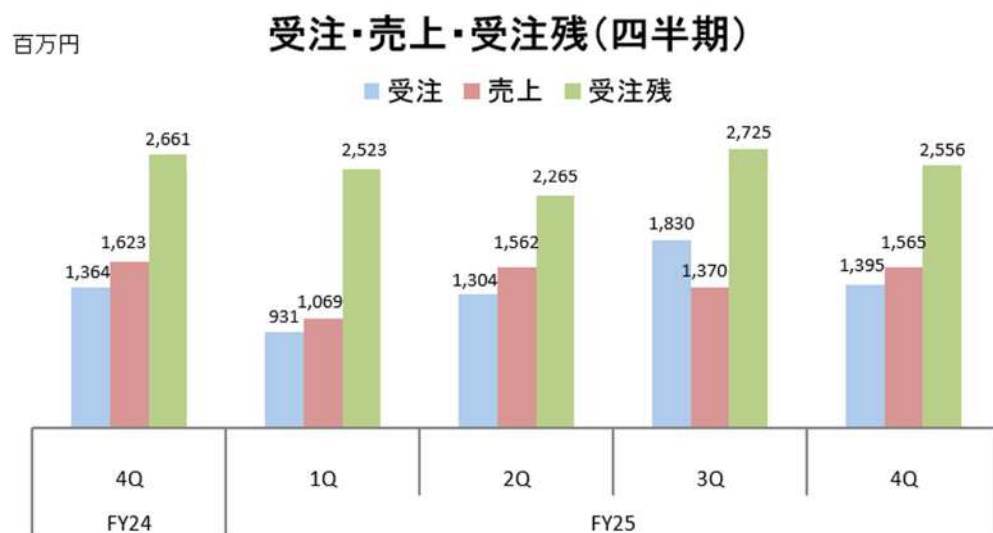
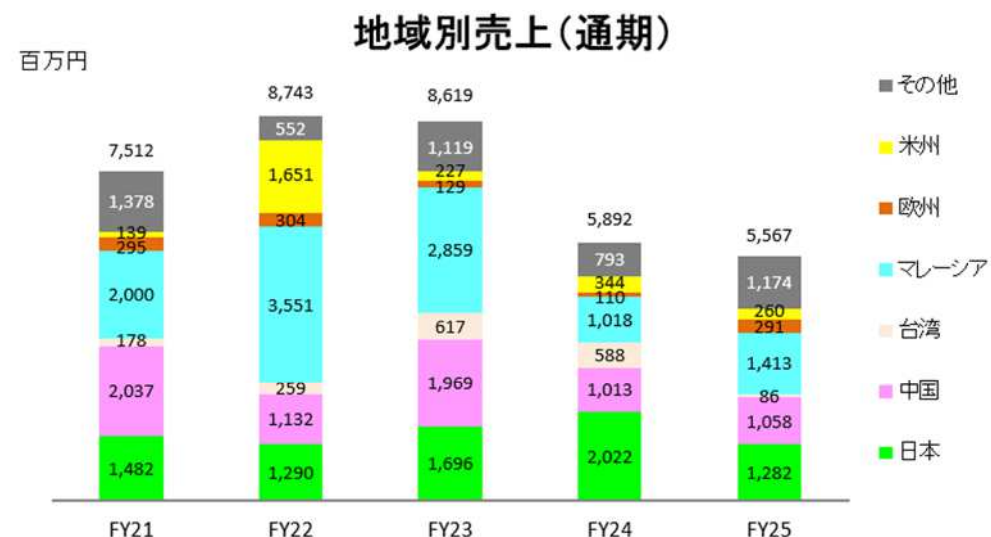
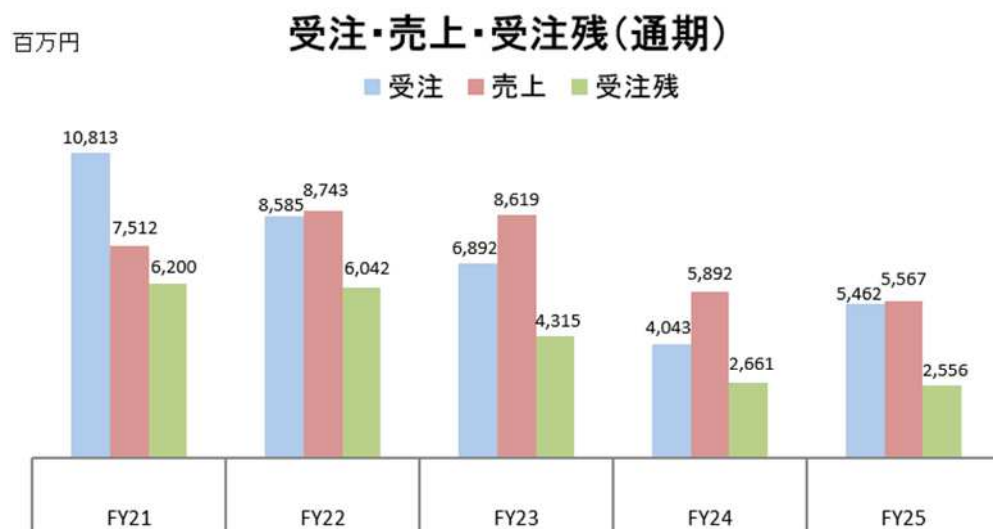
# 業績推移（四半期）

- ・ 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以降、円安進行も売上低迷による固定費負担から利益水準は低下



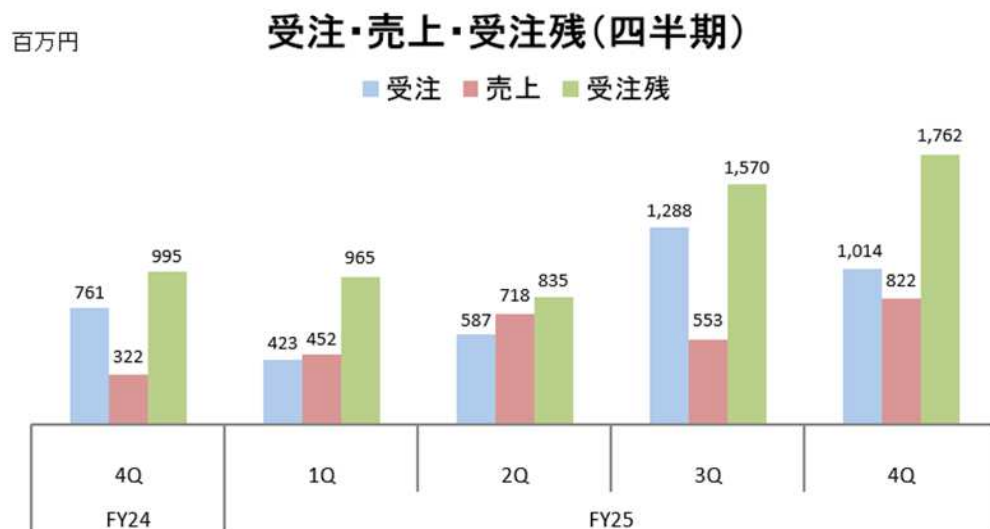
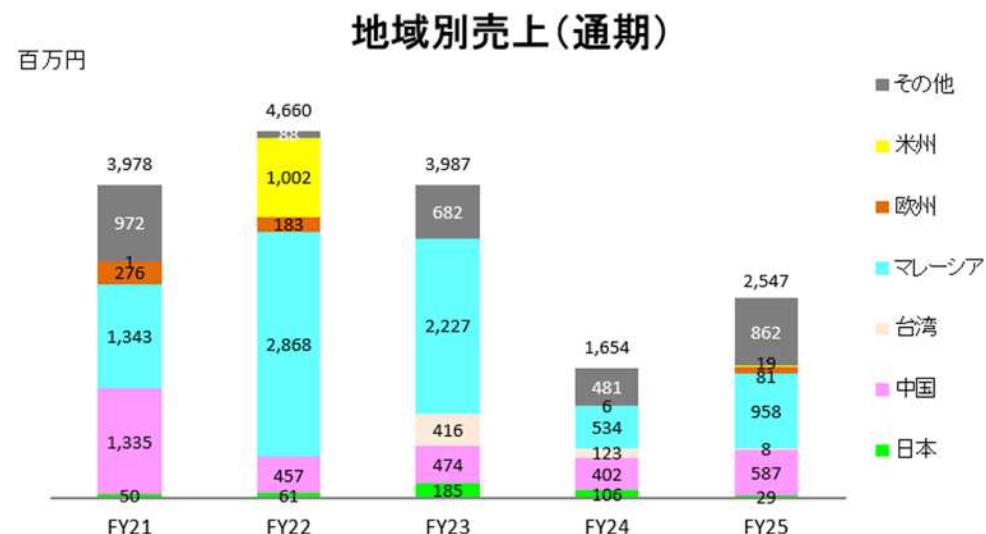
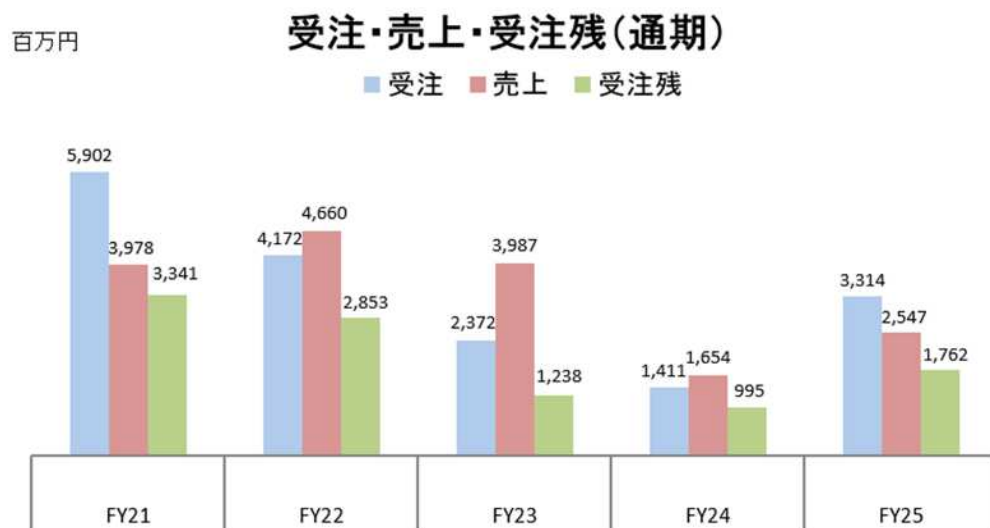
# 受注高・売上高・受注残高

- ・ 受注は4期ぶりに増加へ転じ、受注残は25億と概ね前期水準を維持
- ・ FY25はテストの売上割合が縮小し、ハンドラ46%、テスト35%、パーツ等19%



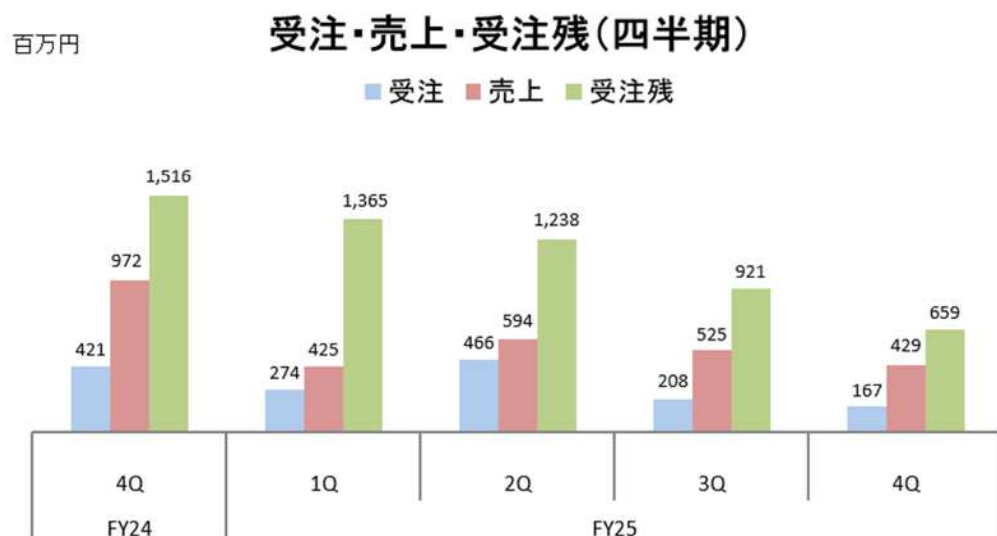
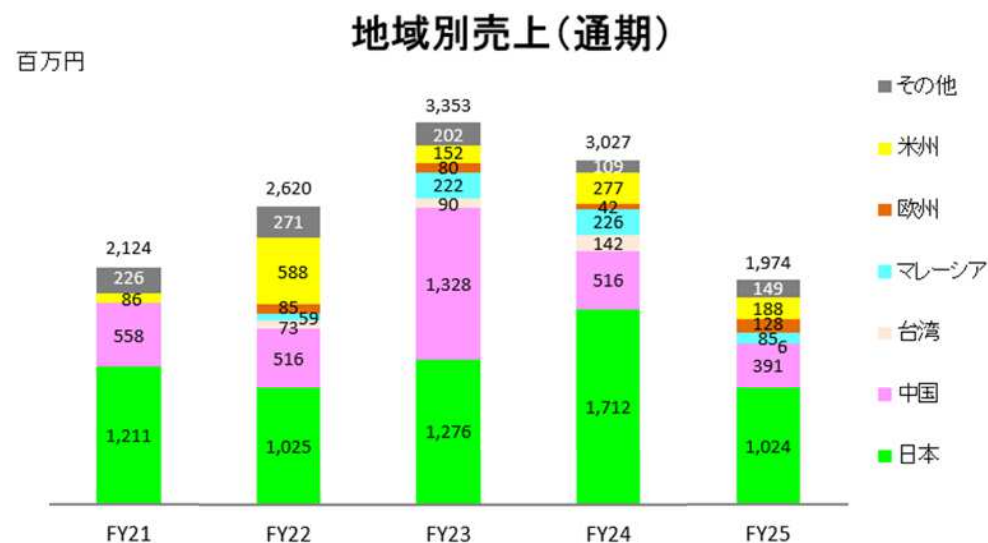
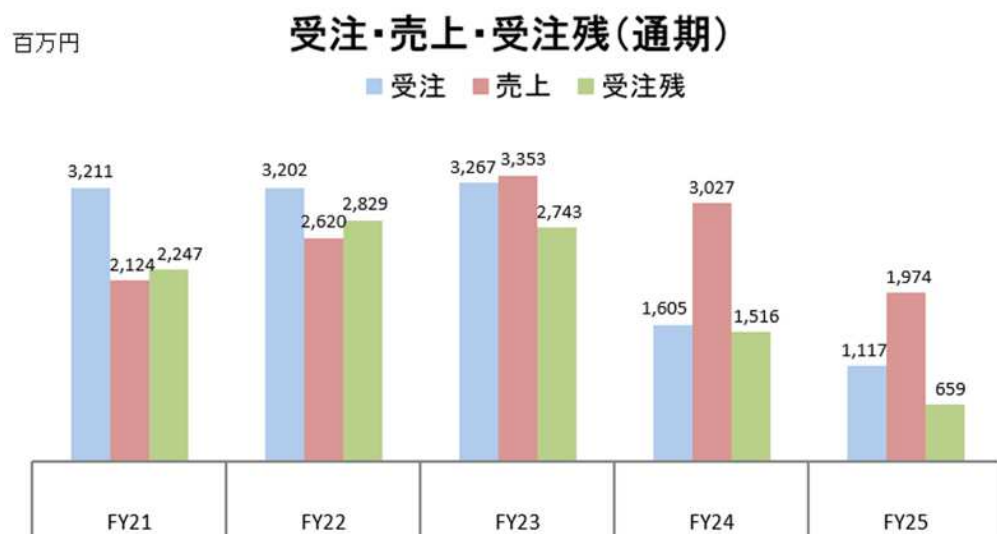
# 受注高・売上高・受注残高 (ハンドラ)

- ・ 2年以上続いた受注低迷から、AI需要等を背景に3Q以降は回復局面へ
- ・ FY25の地域別売上は、マレーシアが約4割、フィリピンが3割、中国が約2割



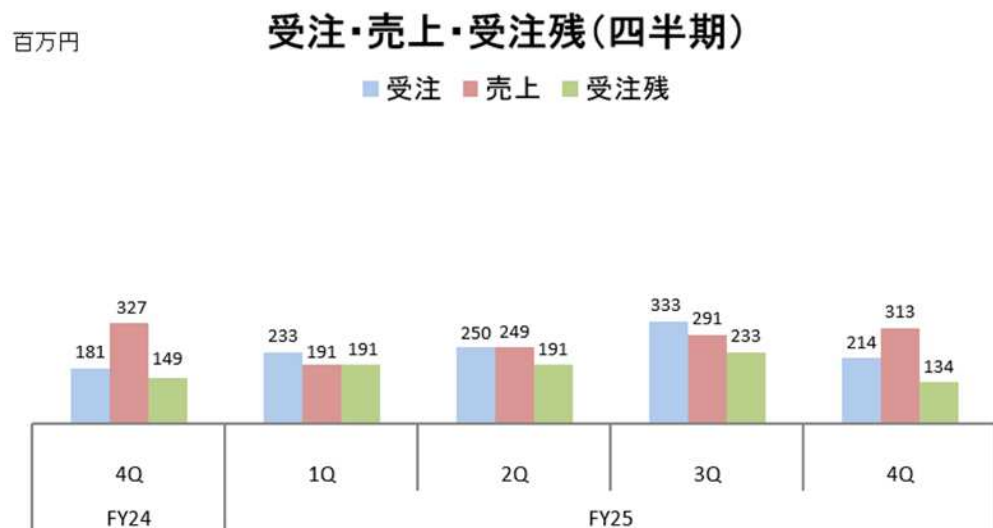
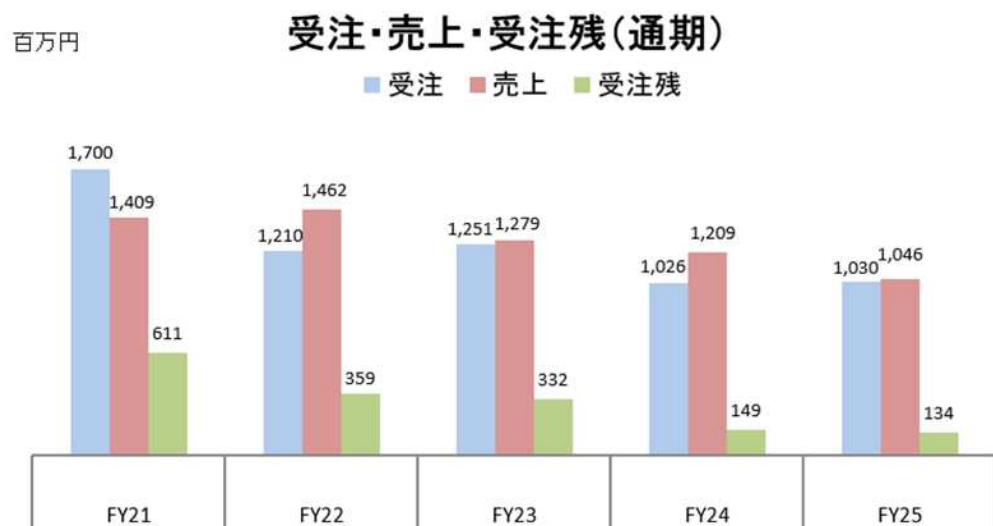
# 受注高・売上高・受注残高 (テスト)

- EV減速でダウントレンドが継続。受注、売上とも3割減となり、受注残は半減
- FY25の地域別売上は全体的に減少し、日本5割、中国2割、米国1割の構成



# 受注高・売上高・受注残高 (パーツ等)

- ・ 高単価のハンドラ改造用チェンジキットの多寡が主な変動要因
- ・ マレーシア等のハンドラ既納入顧客向けの保守需要が安定収益を下支え



※パーツ等には、以下の内容を含みます。

<保守部品の販売>

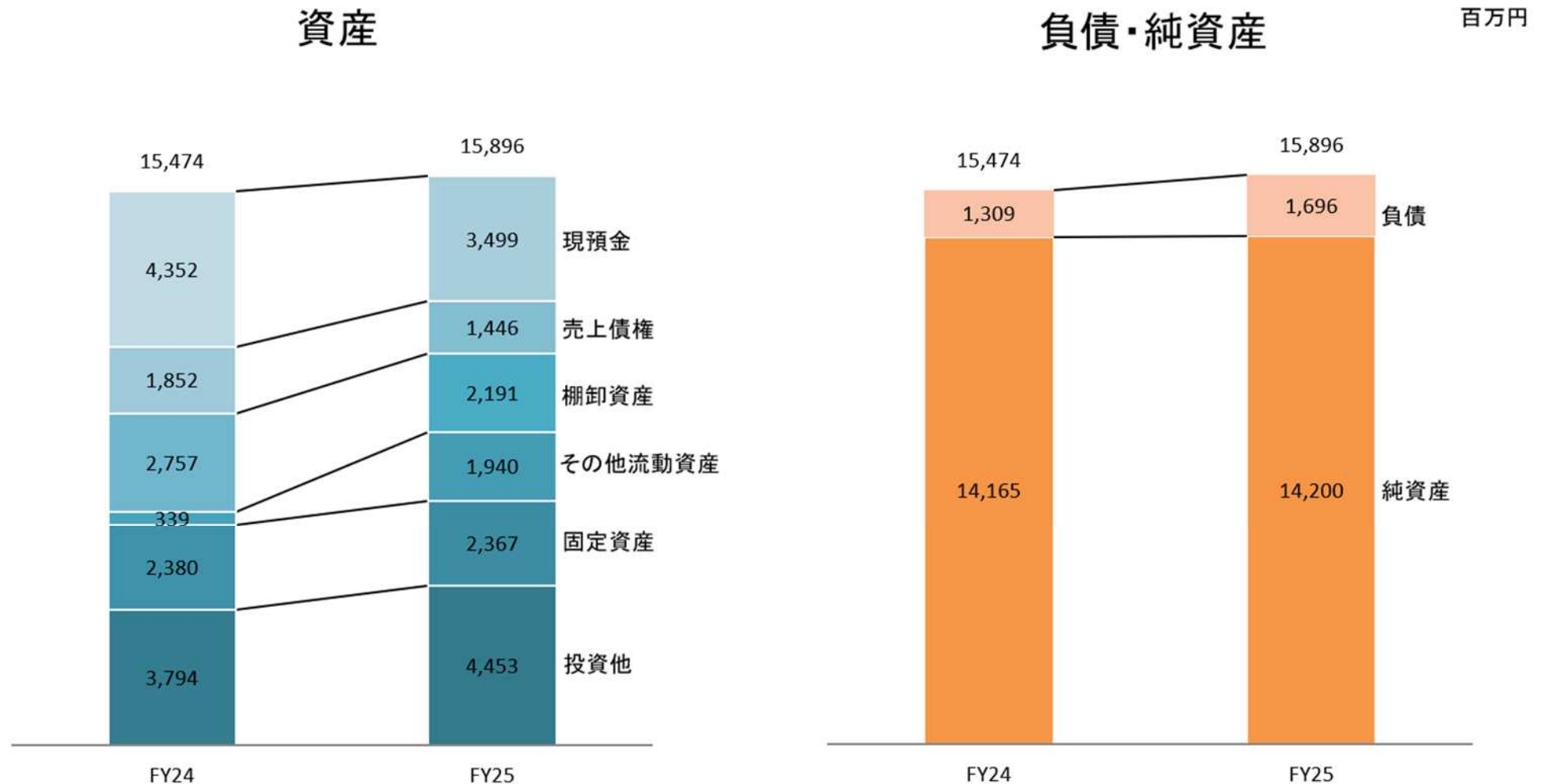
- ・ ハンドラ関連 … チェンジキット、測子等の消耗部品
- ・ テスタ関連 … リレー、オペアンプ、トランジスタ等

<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

- ・ 売上低迷に伴い運転資本が縮小、その他流動資産の有価証券が増加
- ・ 純資産は、配当と自社株買いにより株主資本は減少も、評価差額金が増加



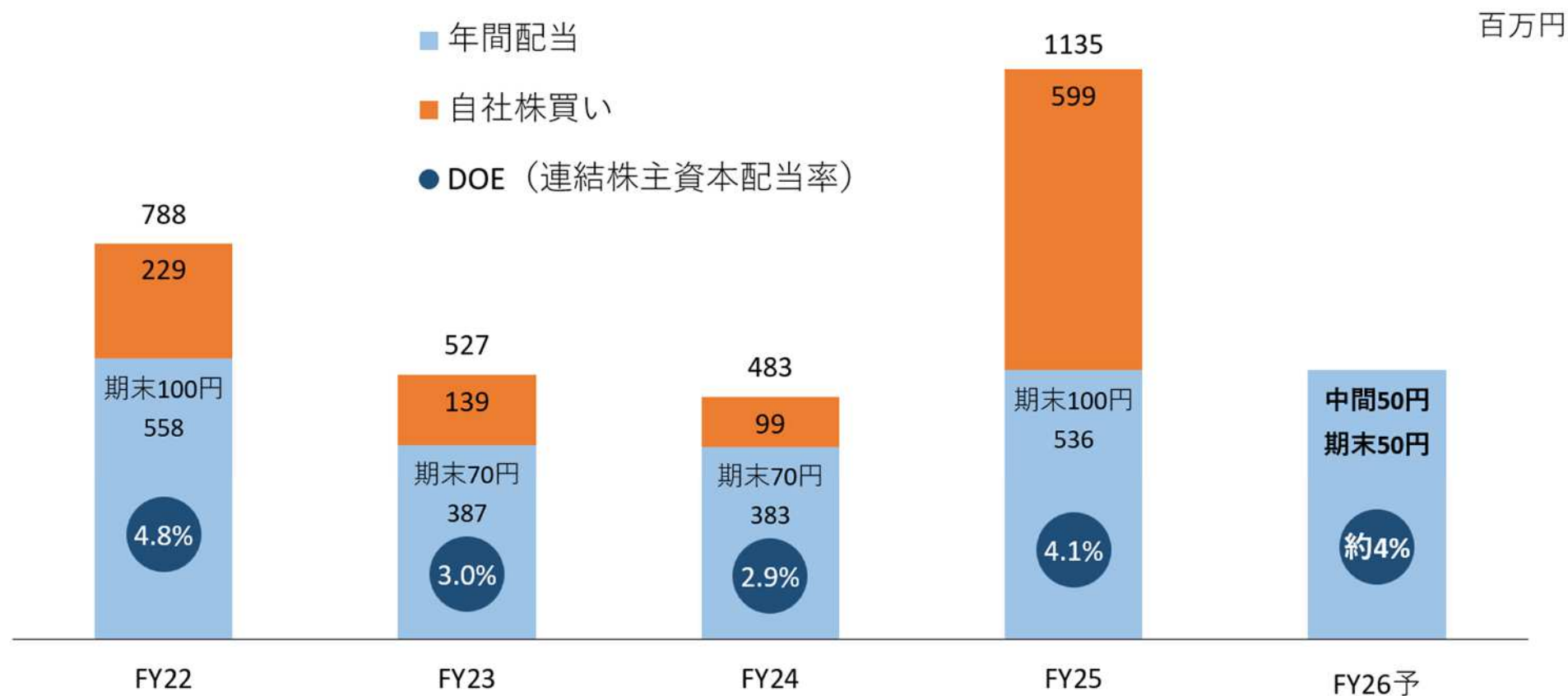
# 業績予想

- ・ ハンドラの回復継続を軸に増収増益を予想、テストは3期連続の減収を想定
- ・ テスタを含む次期回復に備え、過去最大となる6.2億の研究開発投資を計画
- ・ 1Qにおける純投資有価証券の売却益(特別利益)1.8億を折り込み済み

		FY25	FY26予	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	百万円	5,567	6,300	732	13.2%
ハンドラ	百万円	2,547	3,450	902	35.5%
テスト	百万円	1,974	1,700	▲274	▲13.9%
パーツ等	百万円	1,046	1,150	103	9.9%
営業利益	百万円	301	450	148	49.5%
営業利益率	百万円	5.4%	7.1%	—	—
経常利益	百万円	564	590	25	4.5%
当期純利益	百万円	463	540	76	16.6%
為替感応度	百万円	20	18	… 1円安時の営業増益額	
研究開発費	百万円	353	620		
米ドル為替レート	円	151.7	155.0		
1株当り当期純利益	円	86.49	104.67		
1株当り純資産	円	2,723.06	—		

# 配当、自社株買い

- ・ FY25～27はDOE4%を目安として、業績が変動しても安定配当を継続
- ・ 株価変動の平準化と長期保有促進を目的に、FY26より中間配当を予定
- ・ 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



- ・ 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

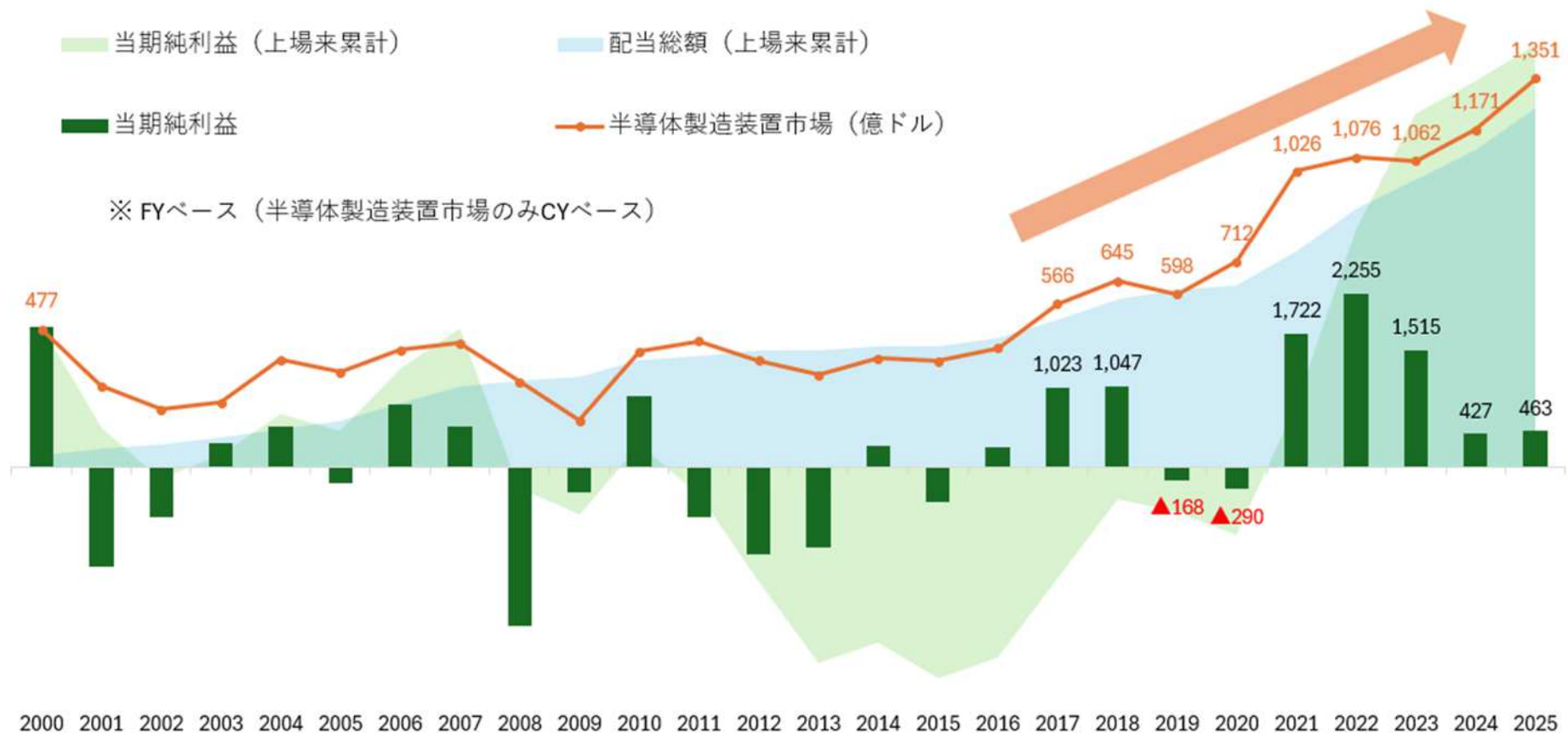
優れた半導体検査装置を世界中に供給することで社会へ貢献する

Vision

ソリューションを提供する  
創造業のトップランナー

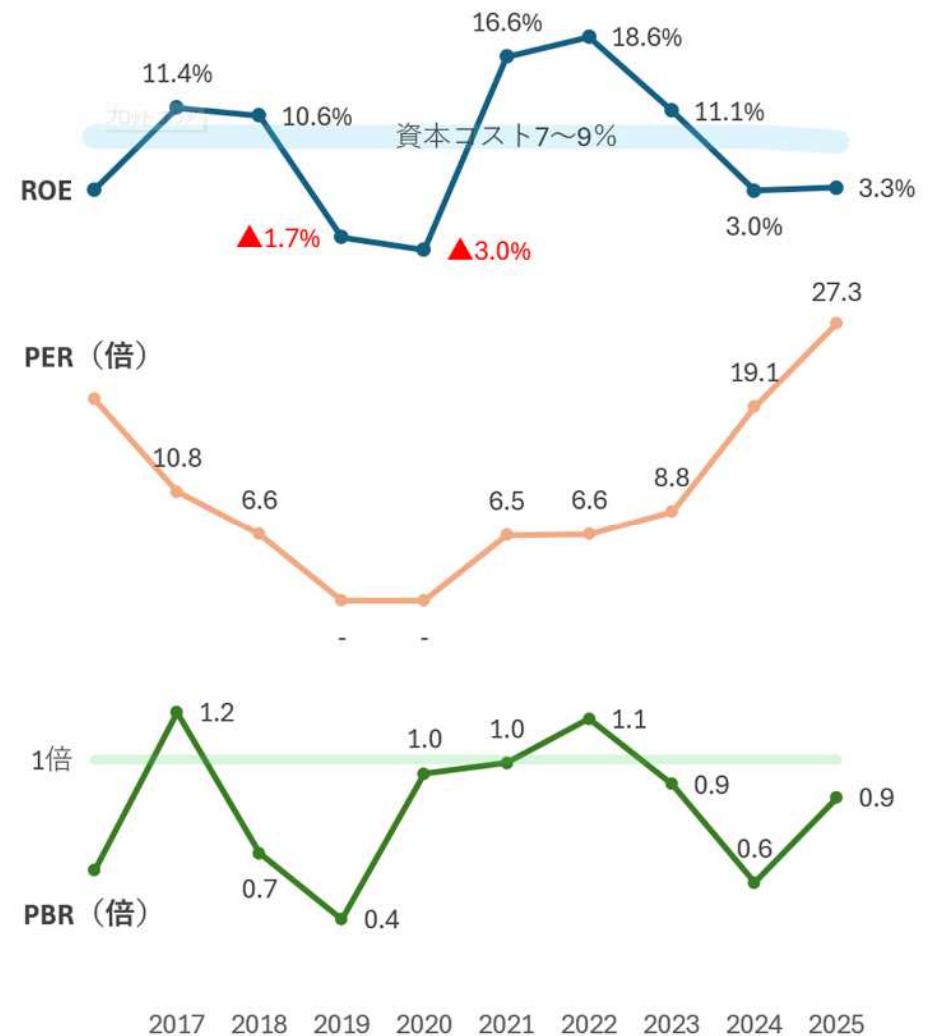
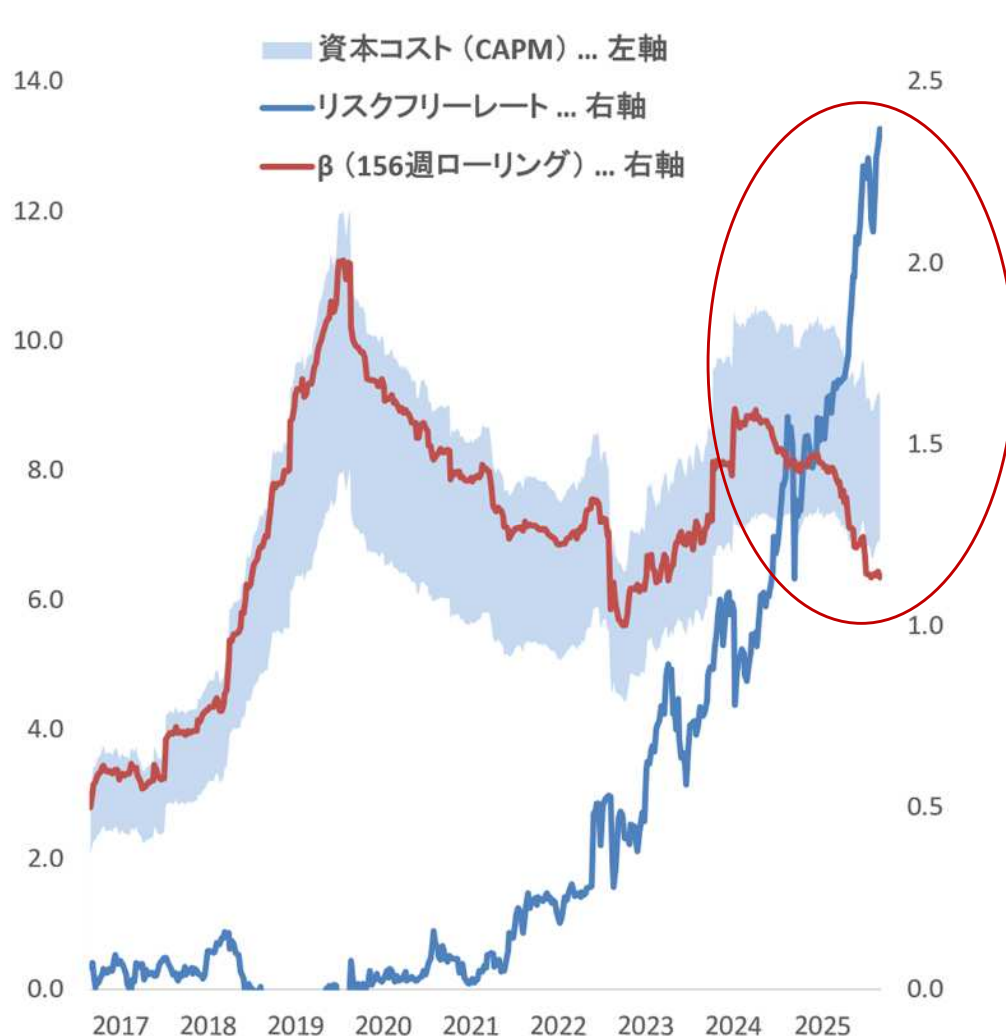
# 現状認識 ①

- ・ 市場サイクルに伴い業績は周期的に変動。FY16までは黒字継続力に課題
- ・ FY17より市場が拡大期に突入。コロナ禍の赤字後、5期連続で黒字を継続  
→ 安定配当を継続しつつ、成長投資を積極化する局面と認識



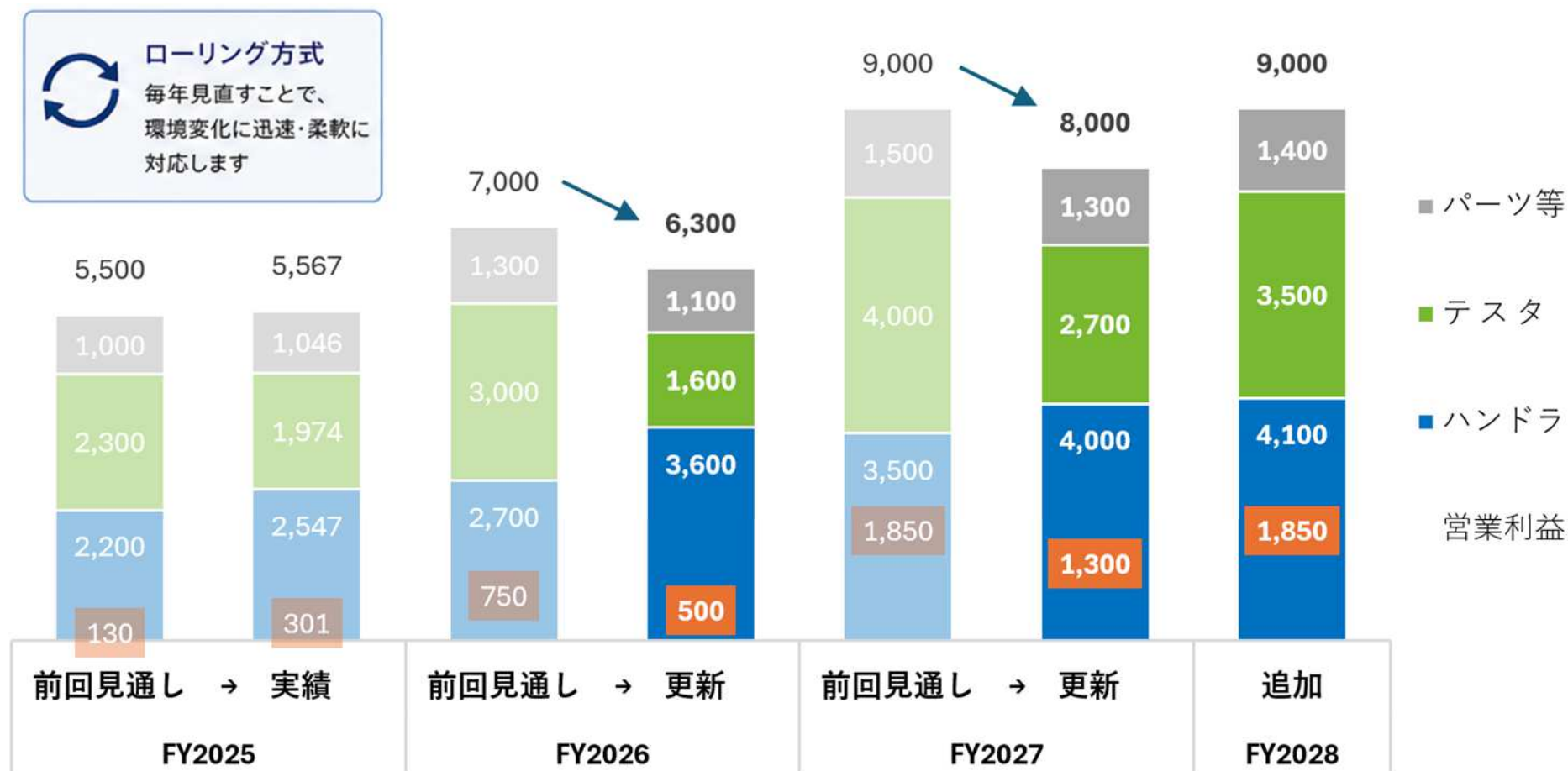
# 現状認識 ②

- ・ DOE公表後、金利上昇も  $\beta$  が低下。資本コストは7~9%と認識 (前回7~10%)
- ・ PERは市場平均を上回る水準へ上昇する一方、PBRは1倍割れが継続  
 → シクリカルな事業環境での予見性向上と中長期的な企業価値向上が課題



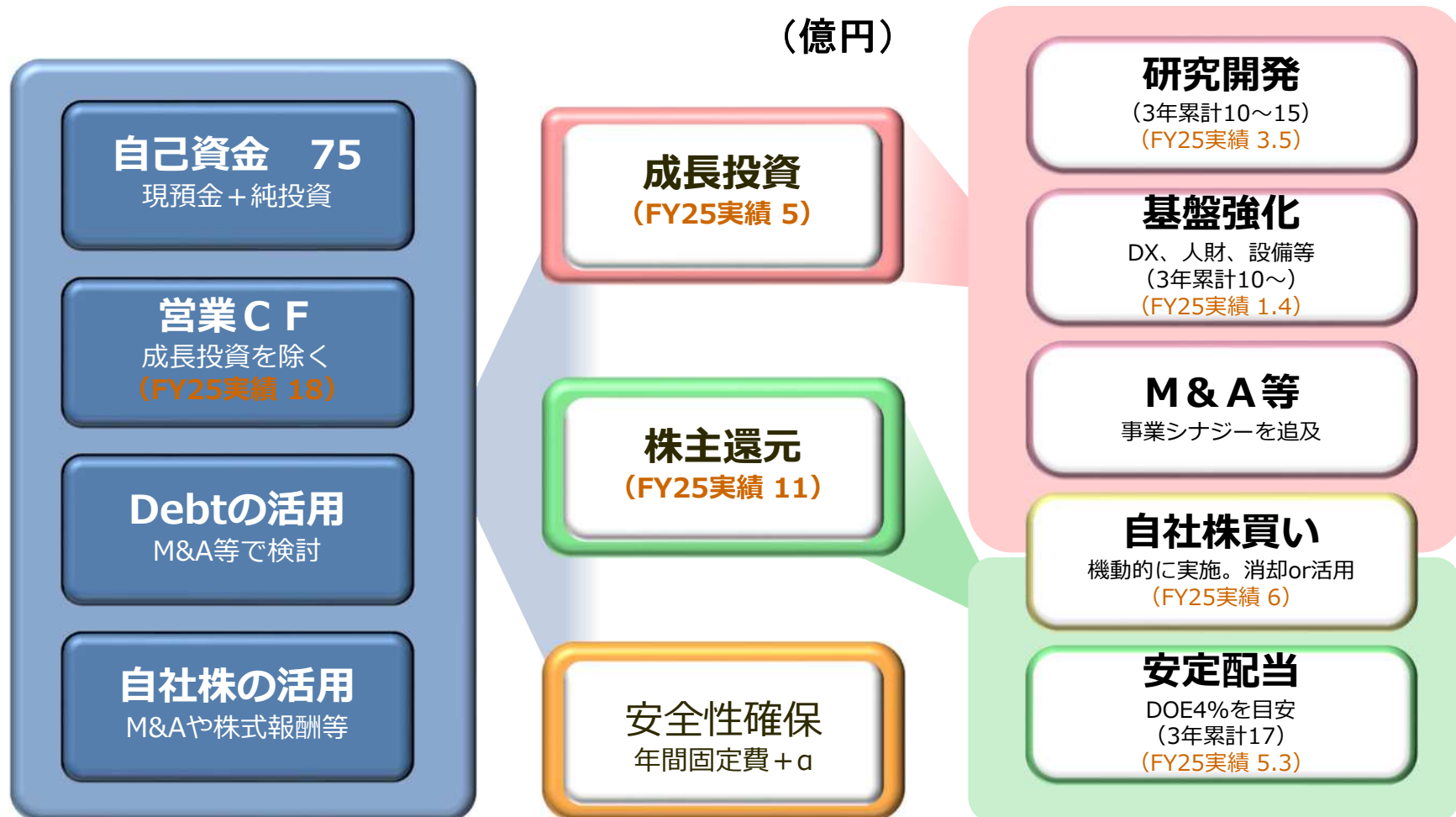
# ローリングプラン（FY25～27 → FY26～28）

- ・ テスタ低迷とAI需要によるハンドラ上振れを反映し、FY27以降の回復を見込む
- ・ 次の本格成長局面を見据え、100億超の供給力確保と製品開発を推進



# キャピタル・アロケーション

- ・ シクリカルな市場環境に対応可能な財務基盤を維持しつつ、成長投資と安定的な株主還元を両立し、中長期での企業価値向上を推進
- ・ FY25~27は、DOE4%を目安に、安定的かつ予見性ある配当を継続



# 中長期的成長に向けた戦略と対応

中期計画			対応状況
事業戦略	テスタ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・パートナー企業との連携による技術・コスト優位の確立</li> <li>・海外市場への積極展開と対応力の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・FY24に子会社化した嶺光音電機との連携を進め、動特性測定技術との融合へ研究開発活動を本格化</li> <li>・トータルソリューション視野に周辺・協業可能企業と対話を継続</li> </ul>
	ハンドラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存顧客との安定取引の維持と新規市場の開拓</li> <li>・次世代ハンドラの市場投入による製品競争力の強化</li> <li>・テスタ事業との連携によるシナジー創出と価値向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・AI需要等でMAPハンドラの大量受注を獲得、顧客分散が進展</li> <li>・新たにリードフレームストリップハンドラをリリースし、製品デモを通じた市場開拓を展開</li> </ul>
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		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ハンドラ受注急増に対し、顧客希望納期での出荷体制を整備</li> <li>・AI特有の短納期需要を踏まえ、在庫投資や部材確保を促進</li> </ul>
	顧客満足を起点とした営業力・提案力の強化		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション提案力強化のため、企画・マーケティング組織を新設</li> <li>・強固な現地体制構築のため、海外拠点のエンジニア教育を推進</li> <li>・潜在顧客含む認知向上へ、トップ営業や展示会・メディアを活用</li> </ul>
	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		<ul style="list-style-type: none"> <li>・FY27以降の安定稼働に向け、基幹システムの再構築を継続</li> <li>・社内AIやデジタルツールの導入・活用により業務効率化を加速</li> </ul>
	グローバルで活躍できる人材育成と組織体制の再構築		<ul style="list-style-type: none"> <li>・グローバル化と多様性推進の観点から、海外人材の採用を拡大</li> <li>・取締役会の多様性・専門性拡充へ、新たに女性取締役を選任</li> </ul>
資本コストや株価を意識した対応	成長投資と安定配当を両立する資本配分		<ul style="list-style-type: none"> <li>・研究開発（FY25実績3.5億、FY26予想6.2億）、人的資本、DX等への成長投資を積極化する（M&amp;Aも視野）方針を維持</li> </ul>
	中長期視点に立脚した戦略的投資の実行		<ul style="list-style-type: none"> <li>・上場会社のメリットを活かした福利厚生として、J-ESOPを導入</li> <li>・従業員持株会の補助率を、10%から最大100%へ引上げ</li> </ul>
	DOE4%を目安とした配当政策の再構築		<ul style="list-style-type: none"> <li>・資本効率向上へ、自社株買い（6億）、消却（20万株）も併用</li> <li>・株主還元機会の平準化へ、FY26より中間配当の実施を決定</li> </ul>
	ローリングプランの導入とIRの充実		<ul style="list-style-type: none"> <li>・予見性向上へ3年見通しを更新、約40回のIR面談を経営に反映</li> <li>・決算補足資料の提供を年2回から4回へ増やし、情報提供を拡充</li> </ul>

# 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。