

2025年3月期 経営方針説明会

2024年4月30日
株式会社エンプラス
(東証プライム 6961)

目次

経営方針・・・・・・・・・・代表取締役社長 横田大輔

- 企業価値向上の考え方
- リスク認識と対応
- 経営方針
- 新社屋の建設

決算概況・・・・・・・・・・取締役兼経営執行役員 藤田慈也

- 2024年3月期 決算説明
- 2025年3月期 業績見通し

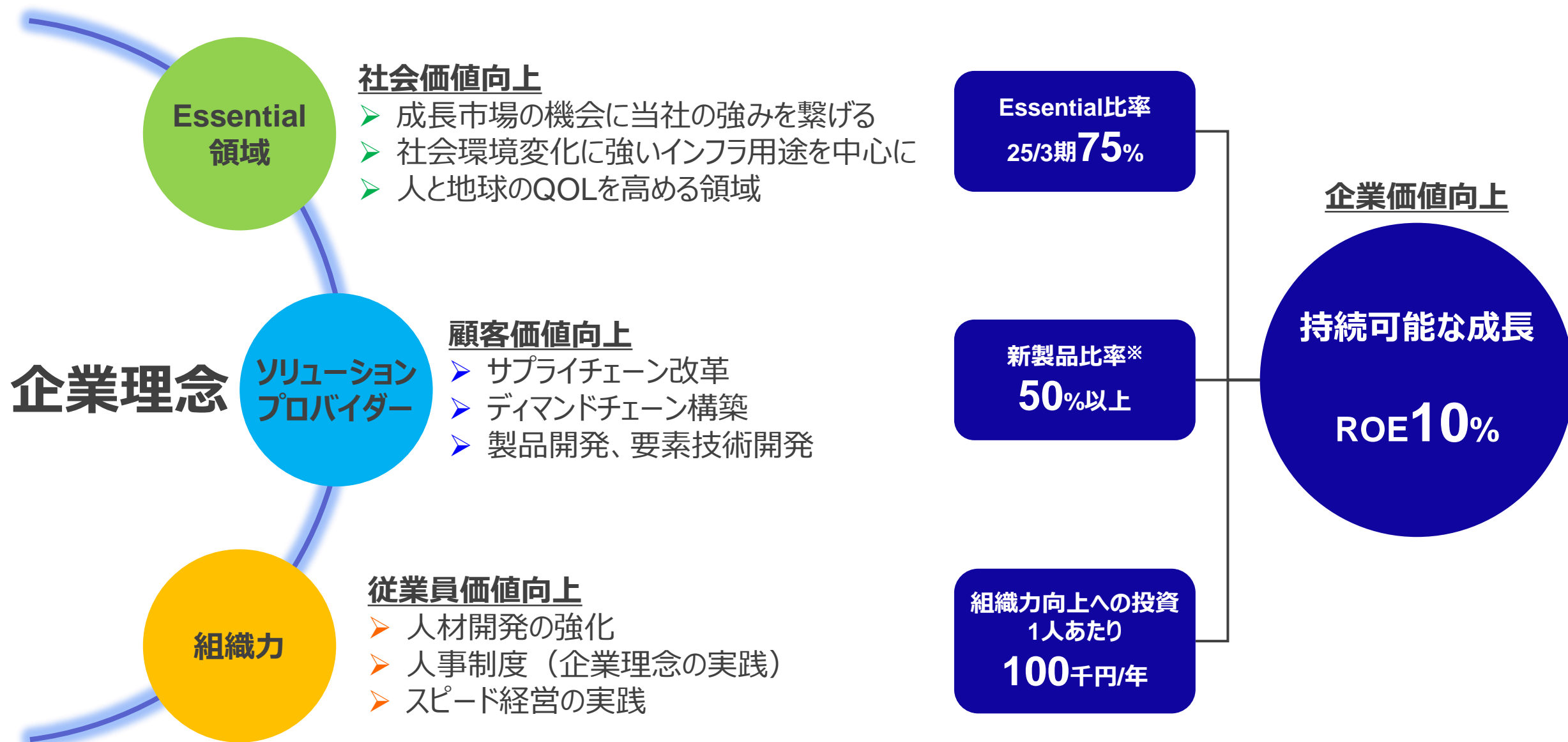
事業戦略・・・・・・・・・・取締役兼常務経営執行役員 宮坂章司

- 各事業の動向と事業戦略
- キャッシュアロケーション方針

2025年3月期 経営方針

株式会社エンプラス
代表取締役社長 横田 大輔

企業価値向上の考え方



※3年以内に量産開始した製品（高付加価値製品）

リスク認識と対応

項目	リスク認識	対応
ビジネスコスト	<ul style="list-style-type: none"> 樹脂材料価格上昇 人件費や電気代など物価全般の高騰 	<ul style="list-style-type: none"> 価格転嫁 ソリューションプロバイダー（高付加価値製品の販売増）
為替	<ul style="list-style-type: none"> 為替変動 	<ul style="list-style-type: none"> 生産ウエイトのバランス
物流（サプライチェーン）	<ul style="list-style-type: none"> 地政学上リスクが高い地域におけるExitの難度上昇 	<ul style="list-style-type: none"> 高リスク地域での資産圧縮 各地域でサプライチェーン構築

地域別保有資産、売上高、生産高状況

	各地域での資産保有割合			
	日本	欧米	中華圏	その他アジア
現金	58%	13%	9%	20%
売掛金	36%	32%	17%	15%
棚卸資産	52%	18%	7%	23%
土地	96%	4%	0%	0%
建物	75%	18%	2%	5%
機械等設備	61%	10%	6%	23%
売上高*	18%	34%	21%	27%
生産高	61%	11%	4%	24%

※売上高は2023年3月31日時点（2023年3月期 有価証券報告書の地域別売上を使用）

【経営基本方針】

付加価値経営の徹底

【重点推進事項】

1. 顧客にとっての価値提供
2. 技術・技能・業務の競争力強化
3. スピード経営の実践

新社屋の建設（イノベーションセンター）

- ・ソリューションプロバイダーへの業態転換
- ・Essential領域での持続的な価値創出
- ・新規性を追い求め続ける、企業文化の醸成

新社屋の概要

1. 顧客課題の解決に繋がる機能評価の実現

- ラボレイアウトの刷新による多様なテーマへの対応
- 人財およびインフラの集結による共創環境づくり

2. 職場の環境改善

- 多分野の知恵・技術・人から学びあい、幅広いプロジェクト経験による人財の成長
- BCPリスク、エネルギー使用量の低減
- 人財採用競争力の強化

3. 投資予定額

- 約150億円



イメージパース

参考：当社の取り組み

メガトレンド



地球というエンドユーザーのニーズ

現象

課題

人口爆発



高齢化社会



地球環境問題



貧困

水不足

食料不足

都市への人口集中

生産年齢人口減少

医療費高騰

温暖化・異常気象

海洋プラスチック

感染症

人類の英知の結集

ソリューション

健康寿命

個別化医療

水資源有効活用

食の安全

CASE

AI・IoT

省力化無人化

生産性向上

CO2削減

リサイクル

豊かで活力ある未来

テクノロジートレンド

コアコンピテンシー

(エンジニアリングプラスチックの総合技術)

流体制御技術

光束制御技術

コンタクトソリューション

ギヤトレンソリューション

グローバル生産体制

世界同一品質

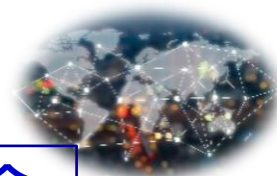
生分解樹脂等の環境対応ソリューション

新材料開発

超微細加工技術

「創造」と「挑戦」の企業文化

社会課題の解決 ⇒ 使命
経済価値の追求 ⇒ 機会



参考：事業ポートフォリオ（中期戦略）

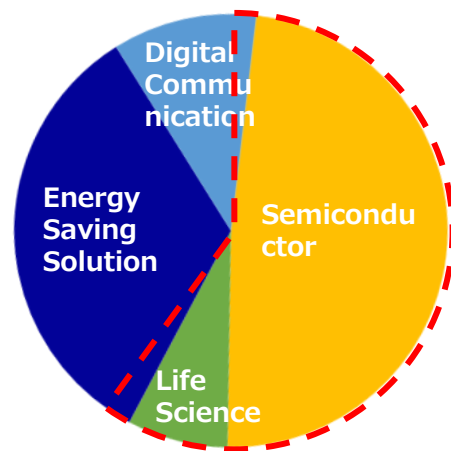
Essential領域※の事業に注力

Semiconductor	事業自体が Essential in 高成長領域
Life Science	
Energy Saving Solution	より Essential な領域への業態転換 (例) 環境車・オプトプラニクス
Digital Communication	

※Essential領域：人と地球のQOL（クオリティ・オブ・ライフ）を高める領域

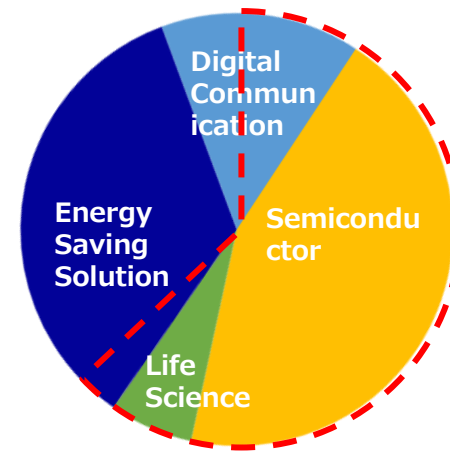
売上構成のイメージ

Essential比率 60%



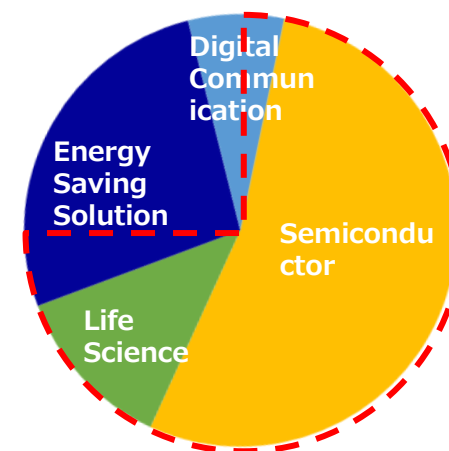
2022年3月期

63%



2024年3月期

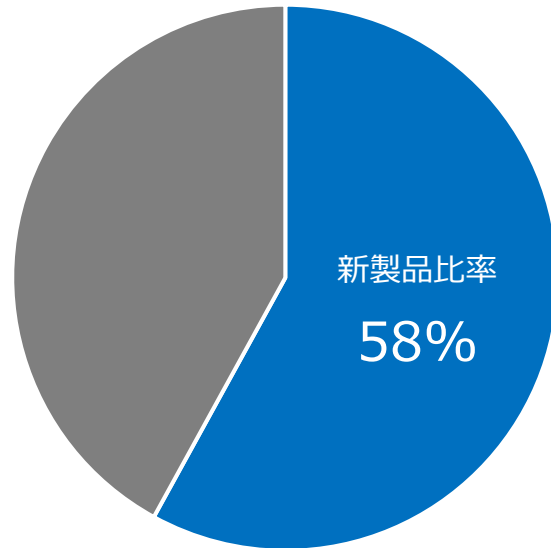
75%



2025年3月期

参考：非財務指標—新製品比率※

新製品比率（2024年3月期）



切れ目なくイノベーションを起こし、製品群の新陳代謝を活発にするため、新製品の投入＝売上高の維持・成長を目指すために、「新製品比率」を最重要KPIとして設定

目標：新製品比率 **50%**以上

※新製品：3年以内に量産開始した製品（高付加価値製品）

製品のライフサイクルのイメージ

- Semiconductor事業 1～3年
- Life Science事業 10年以上
- Digital Communication事業 光通信関連2～5年、LED用拡散レンズ1～2年
- Energy Saving Solution事業 10年以上

決算概況

株式会社エンプラス
取締役兼経営執行役員 藤田 慈也

2024年3月期 連結損益実績

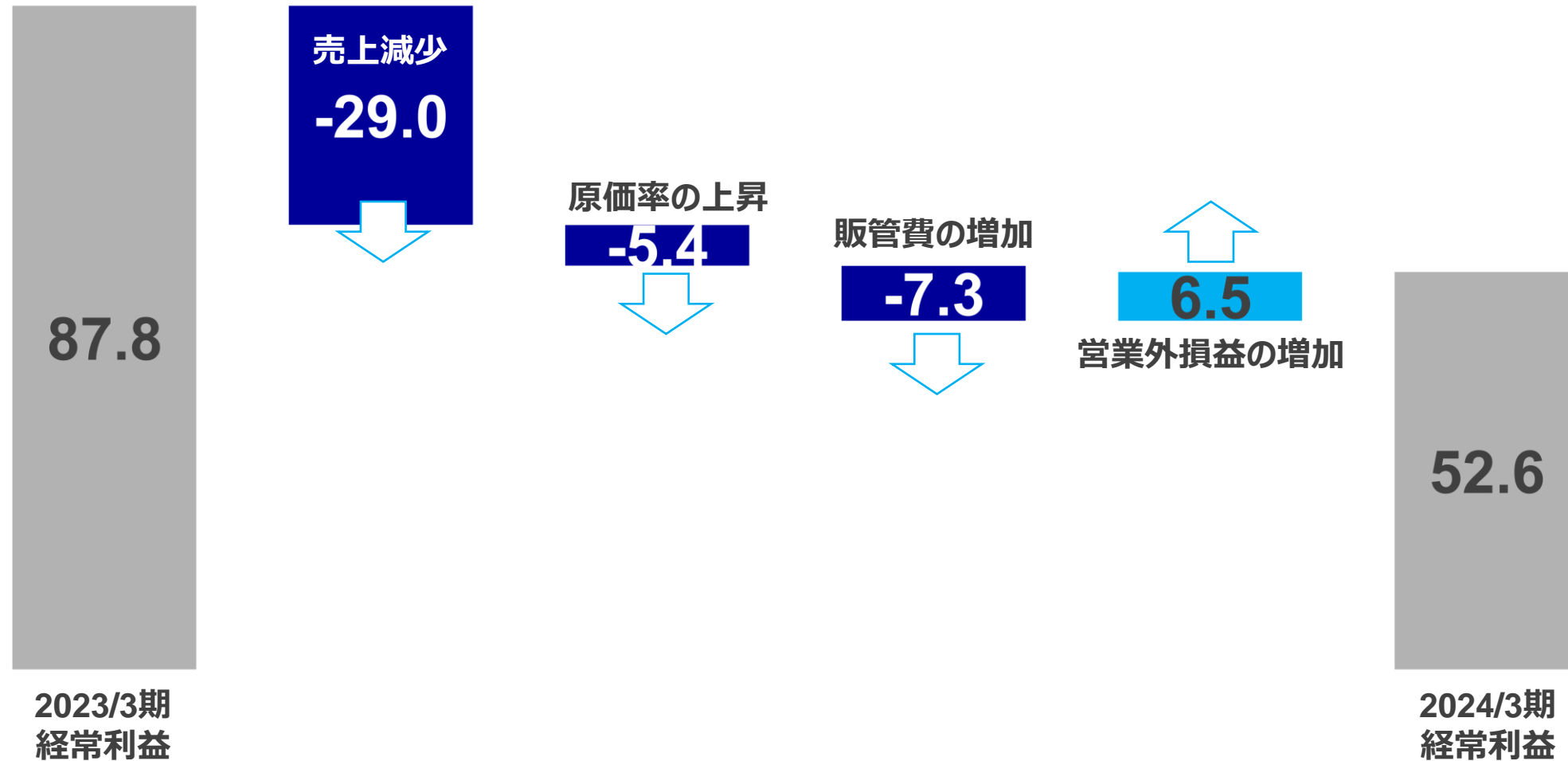
(単位：億円)

	2023/3期 実績	2024/3期 実績	増減
売上高	422.4	378.0	-10.5%
売上原価率	51.6%	55.0%	+3.4pt
営業利益	88.2	46.4	-47.3%
経常利益	87.8	52.6	-40.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	46.2	34.4	-25.5%
自己資本当期純利益率 (ROE)	10.6%	7.0%	-3.6pt
1株当り当期純利益	523.94円	390.14円	-133.80円
期中平均レート (US\$)	134.95円	144.40円	+9.45円
配当金	60.00円	60.00円	0円

為替感応度 (US\$) : 売上高 約2億円/年、営業利益 約1.5億円/年

経常利益の増減分析

(単位：億円)



2024年3月期 セグメント別実績（連結）

（単位：億円）

		2023/3期 実績	2024/3期 実績	増減
Semiconductor	売上高	234.3	166.7	-28.8%
	売上原価率	46.8%	55.1%	+8.3pt
	営業利益	65.1	17.4	-73.2%
Life Science	売上高	30.9	23.6	-23.4%
	売上原価率	56.1%	60.0%	+3.9pt
	営業利益	-6.3	-11.5	-
Digital Communication	売上高	37.8	56.3	+49.1%
	売上原価率	33.1%	22.8%	-10.3pt
	営業利益	15.8	31.1	+96.6%
Energy Saving Solution	売上高	119.3	131.2	+9.9%
	売上原価率	65.6%	67.8%	+2.2pt
	営業利益	13.5	9.3	-31.2%

連結四半期損益実績推移

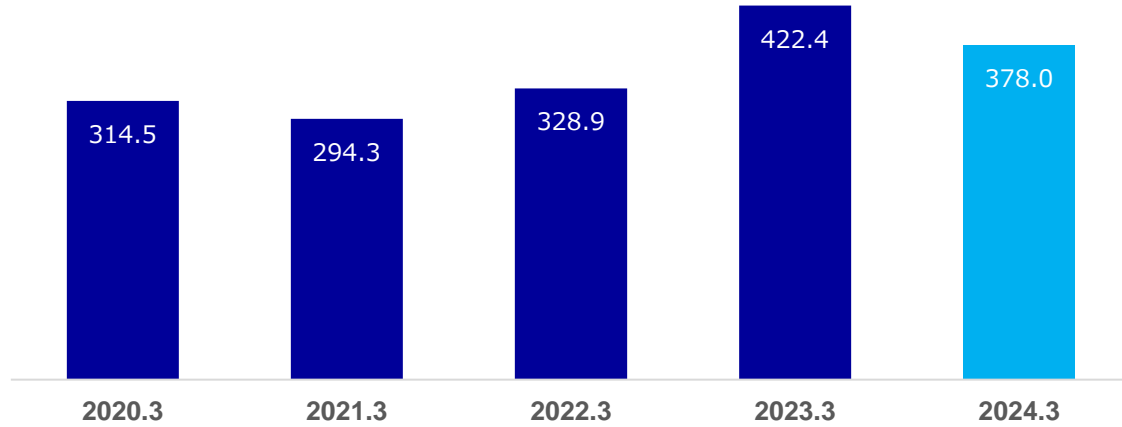
(単位：億円)

	2023/3期	2024/3期			
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	99.7	97.1	94.8	87.5	98.5
売上原価率	52.1%	53.2%	53.9%	54.8%	58.1%
営業利益	17.5	14.1	12.0	9.3	10.9
経常利益	18.3	16.8	14.1	7.7	13.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9.8	7.3	10.6	4.8	11.5
1株当り四半期純利益	111.74円	83.42円	120.39円	54.98円	131.35円

連結損益実績

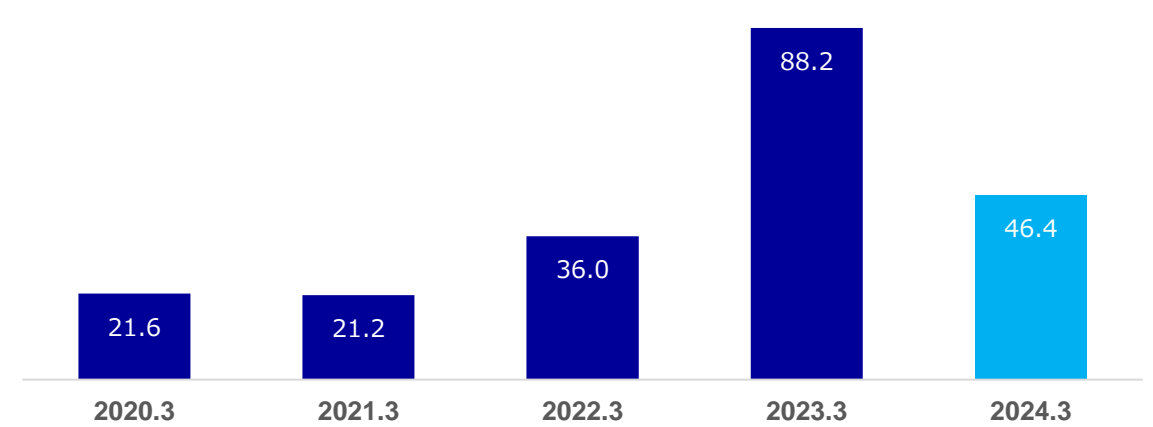
＜売上高の推移＞

(単位：億円)



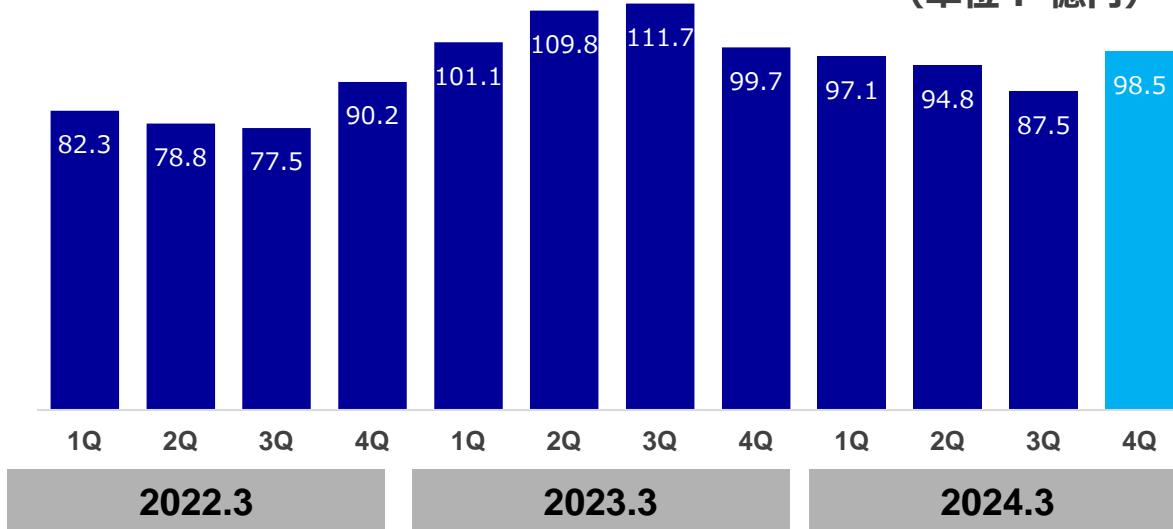
＜営業損益の推移＞

(単位：億円)



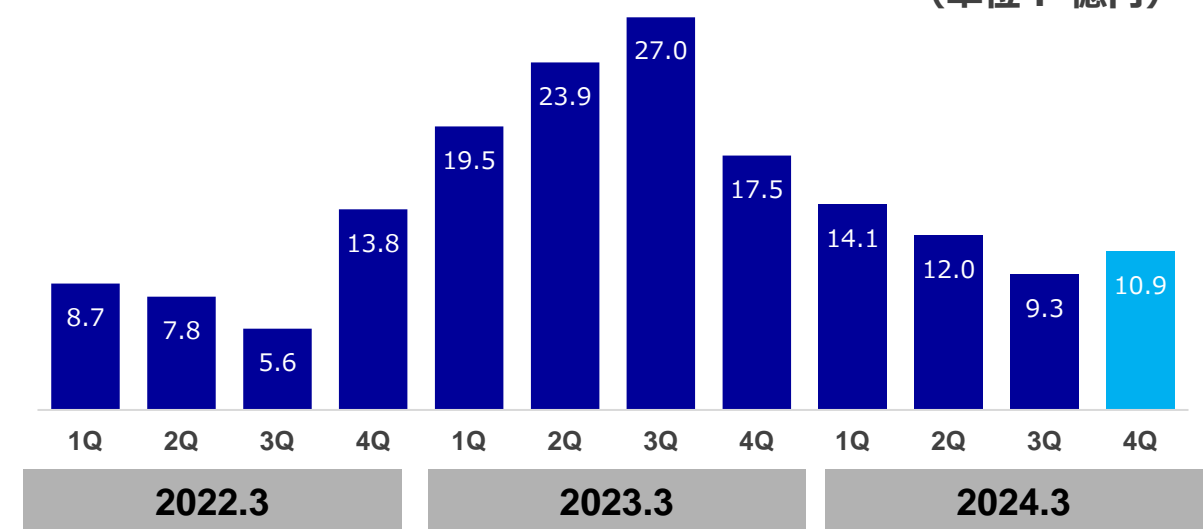
＜四半期の売上高の推移＞

(単位：億円)



＜四半期の営業損益の推移＞

(単位：億円)



セグメント別四半期損益実績推移（連結）

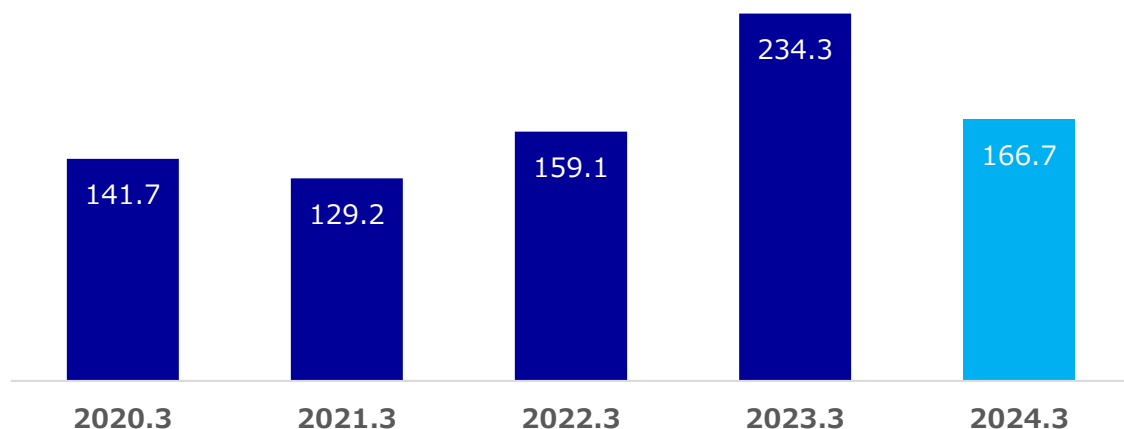
（単位：億円）

		2023/3期	2024/3期			
		4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
Semiconductor	売上高	53.3	46.7	40.1	34.2	45.6
	売上原価率	45.7%	50.3%	54.8%	56.5%	59.3%
	営業利益	14.3	8.5	3.9	0.9	4.0
Life Science	売上高	5.6	6.0	6.5	5.9	5.1
	売上原価率	67.2%	63.9%	62.0%	55.4%	58.1%
	営業利益	-3.8	-3.5	-3.2	-2.1	-2.5
Digital Communication	売上高	9.6	14.4	15.2	14.2	12.3
	売上原価率	28.4%	23.5%	21.8%	22.6%	23.4%
	営業利益	4.0	7.8	8.6	7.7	7.0
Energy Saving Solution	売上高	31.0	29.8	32.8	33.1	35.3
	売上原価率	67.8%	70.0%	66.1%	66.6%	68.6%
	営業利益	2.8	1.3	2.7	2.8	2.4

Semiconductor事業

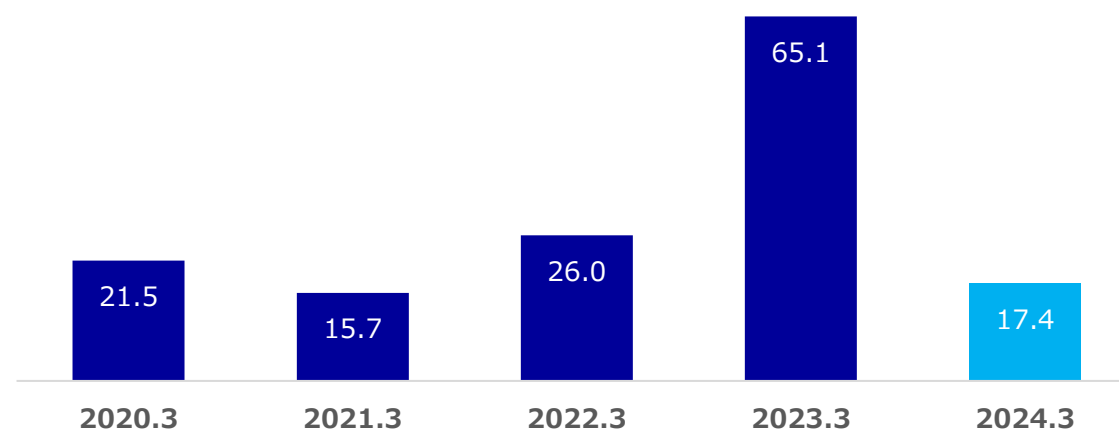
＜売上高の推移＞

(単位：億円)



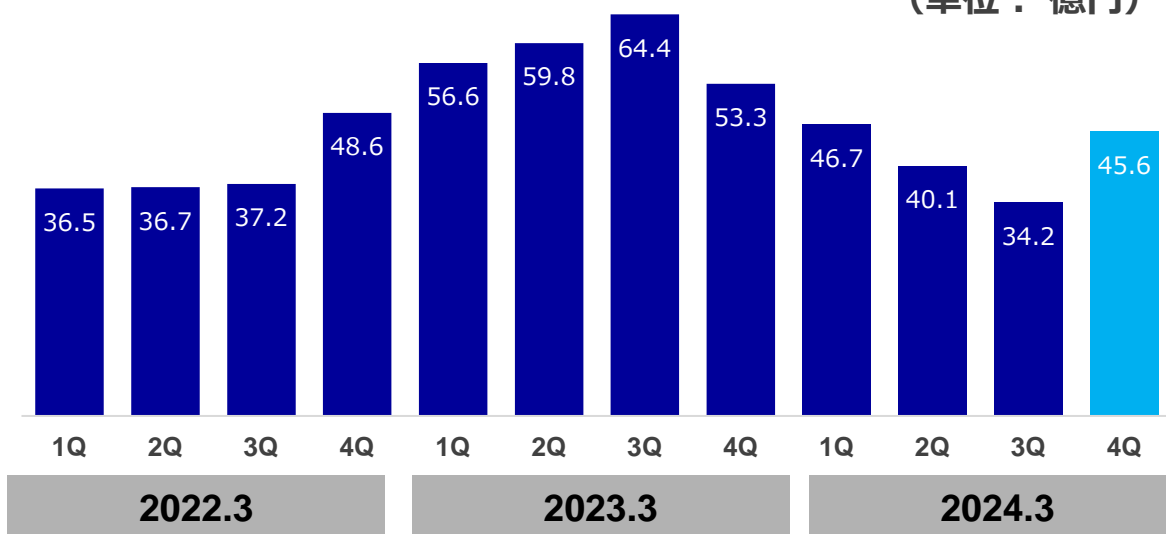
＜営業損益の推移＞

(単位：億円)



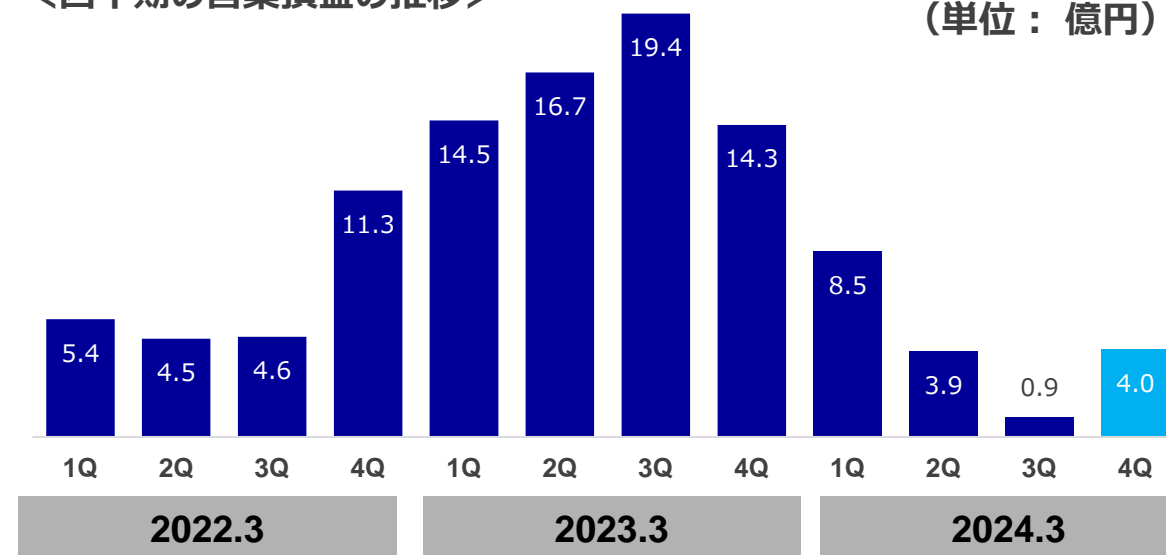
＜四半期の売上高の推移＞

(単位：億円)



＜四半期の営業損益の推移＞

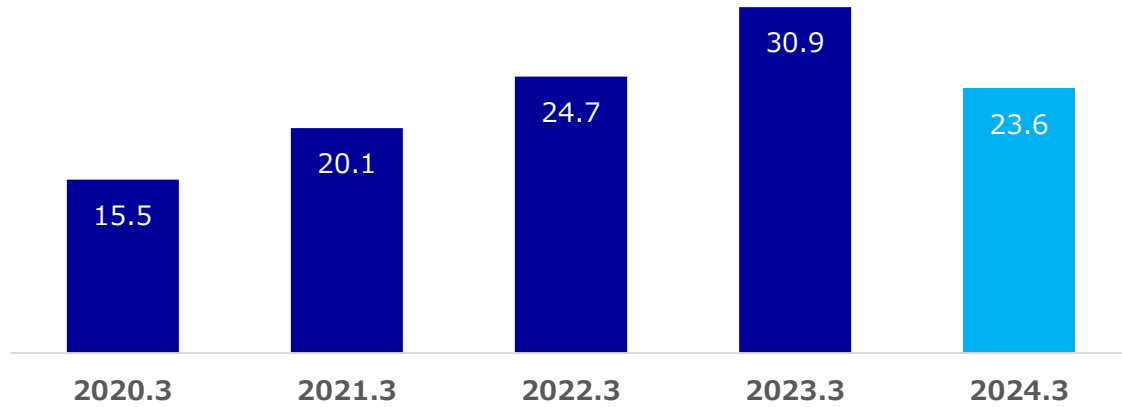
(単位：億円)



Life Science事業

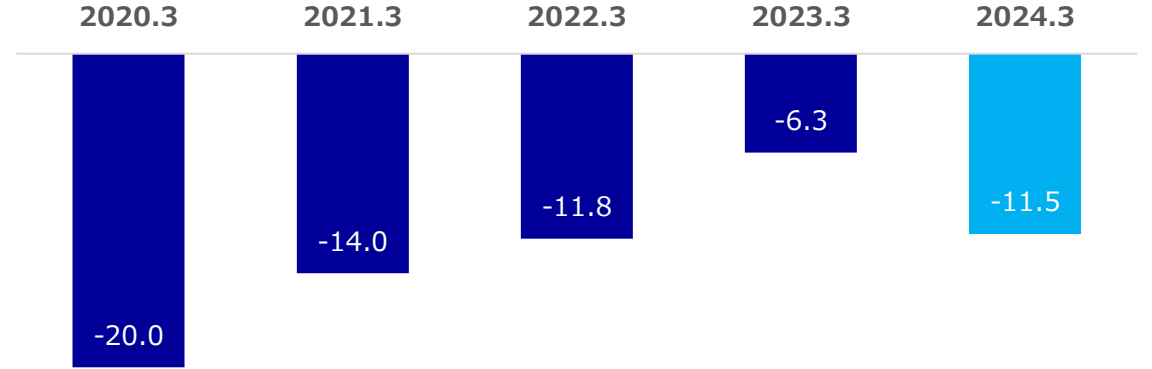
＜売上高の推移＞

(単位：億円)



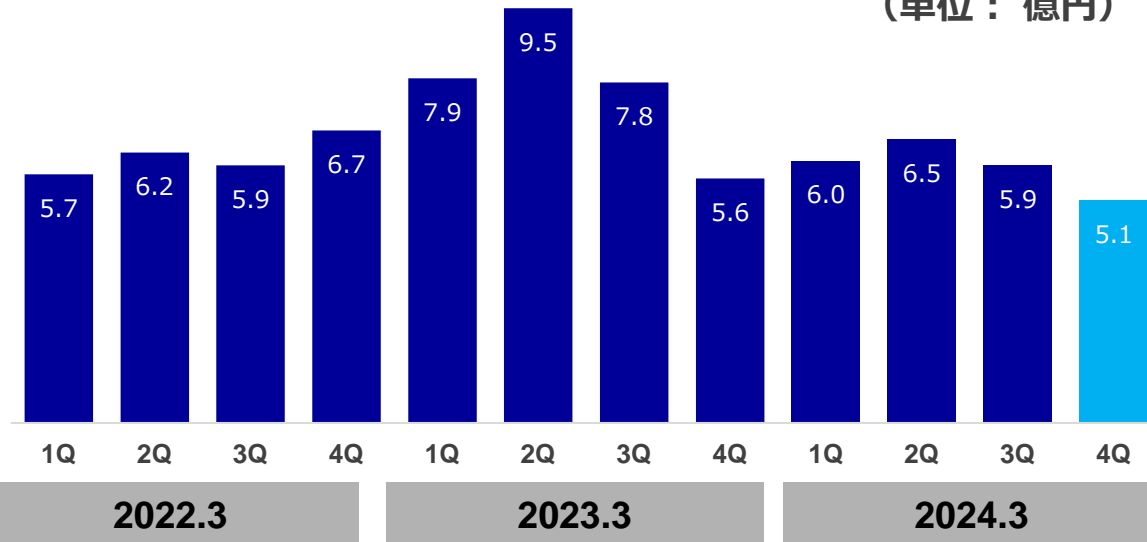
＜営業損益の推移＞

(単位：億円)



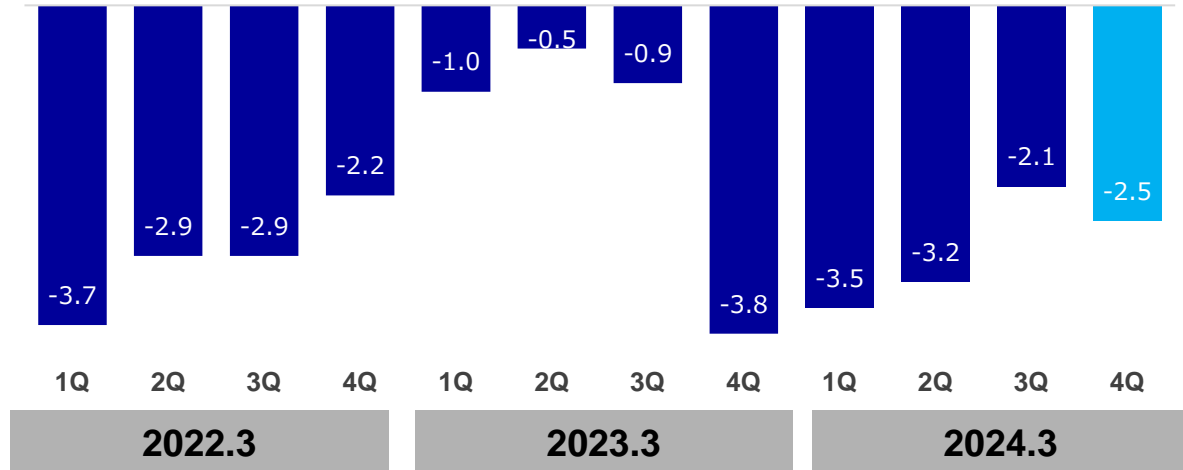
＜四半期の売上高の推移＞

(単位：億円)



＜四半期の営業損益の推移＞

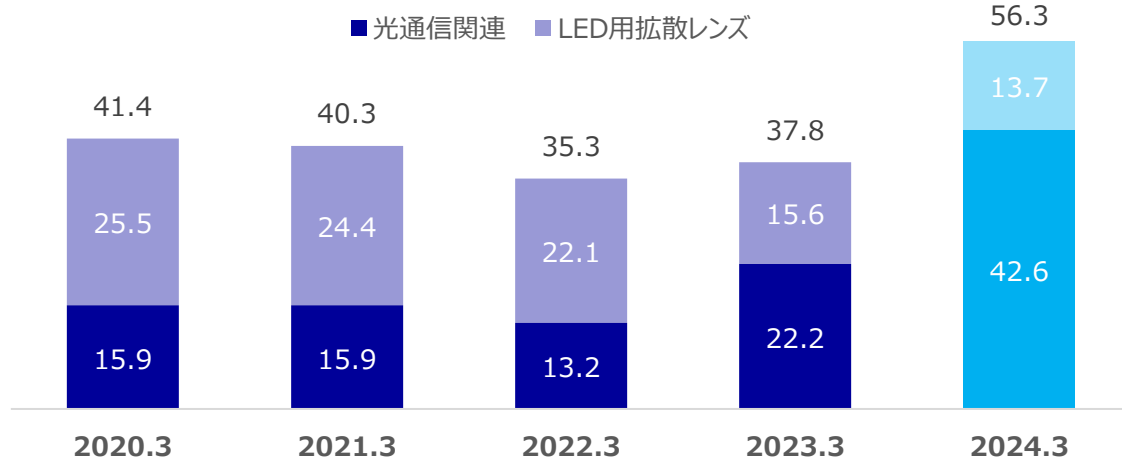
(単位：億円)



Digital Communication事業

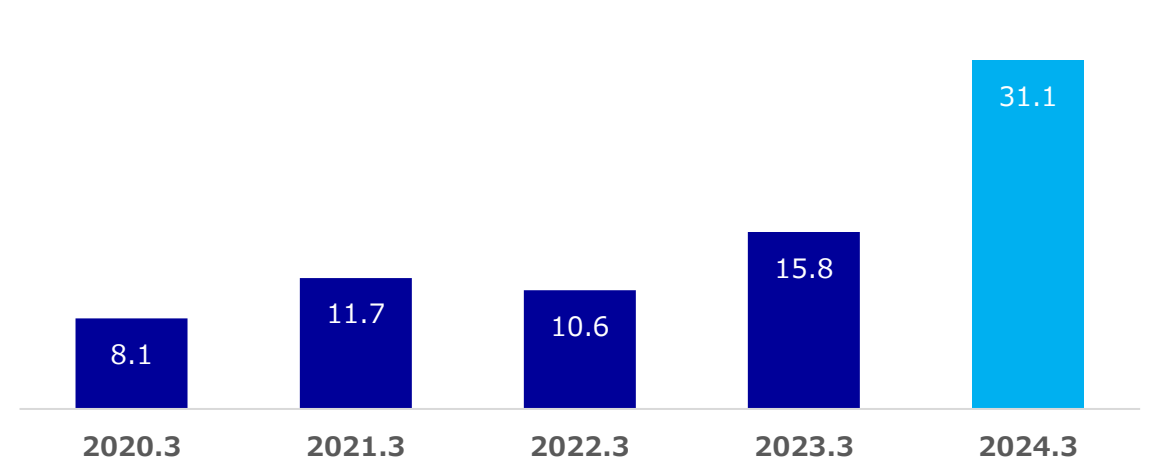
＜売上高の推移＞

(単位：億円)



＜営業損益の推移＞

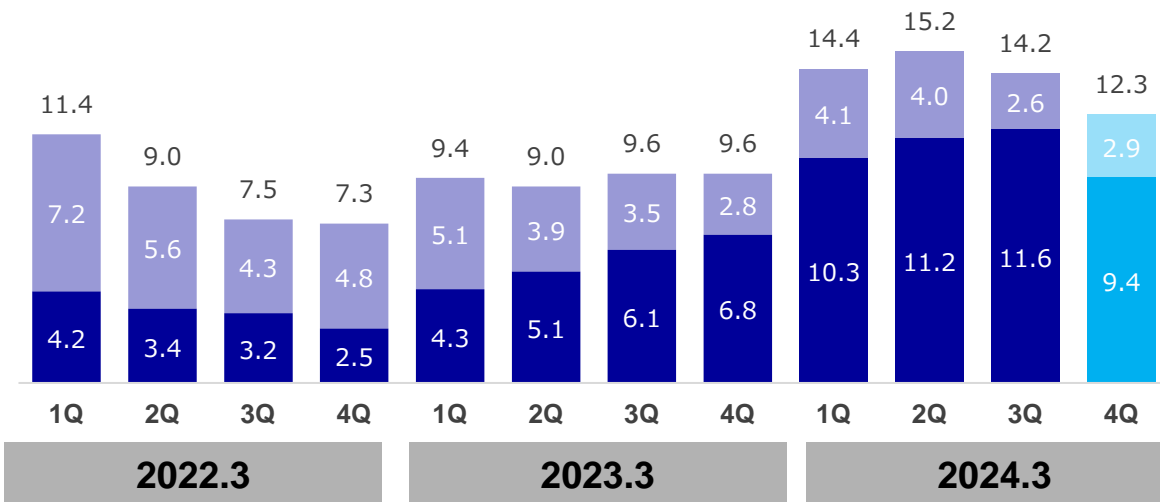
(単位：億円)



＜四半期の売上高の推移＞

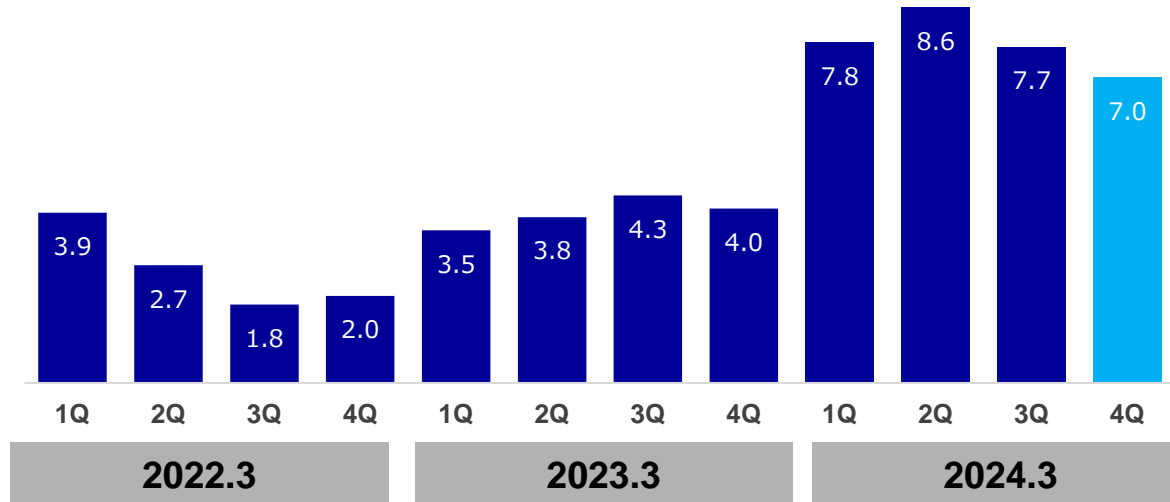
(単位：億円)

■ 光通信関連 ■ LED用拡散レンズ



＜四半期の営業損益の推移＞

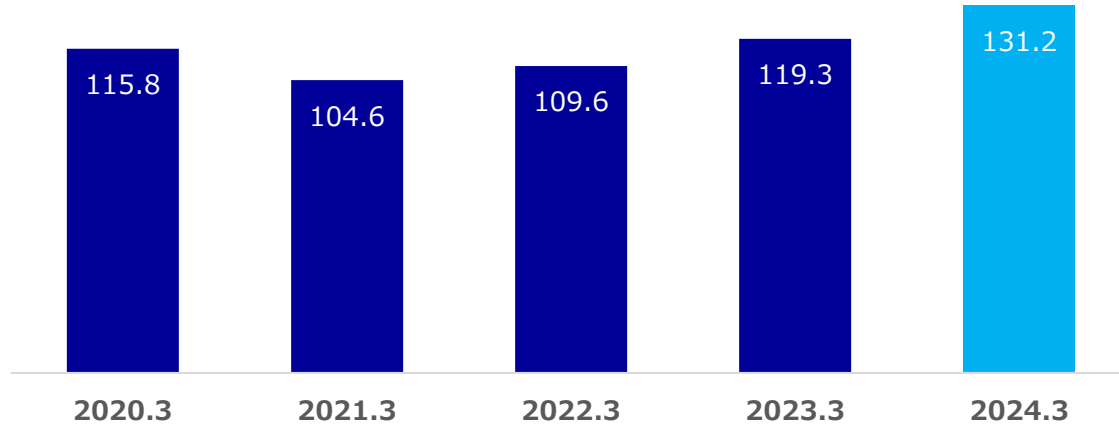
(単位：億円)



Energy Saving Solution事業

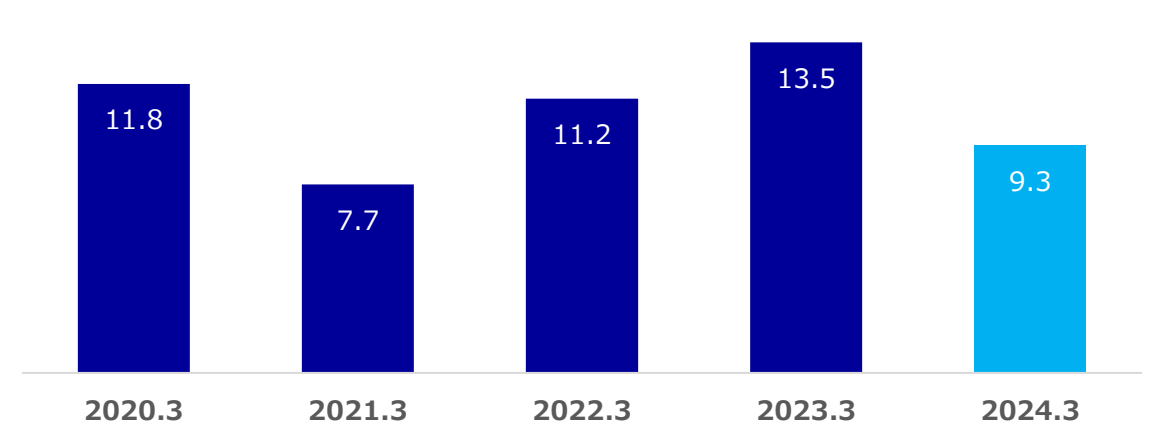
＜売上高の推移＞

(単位：億円)



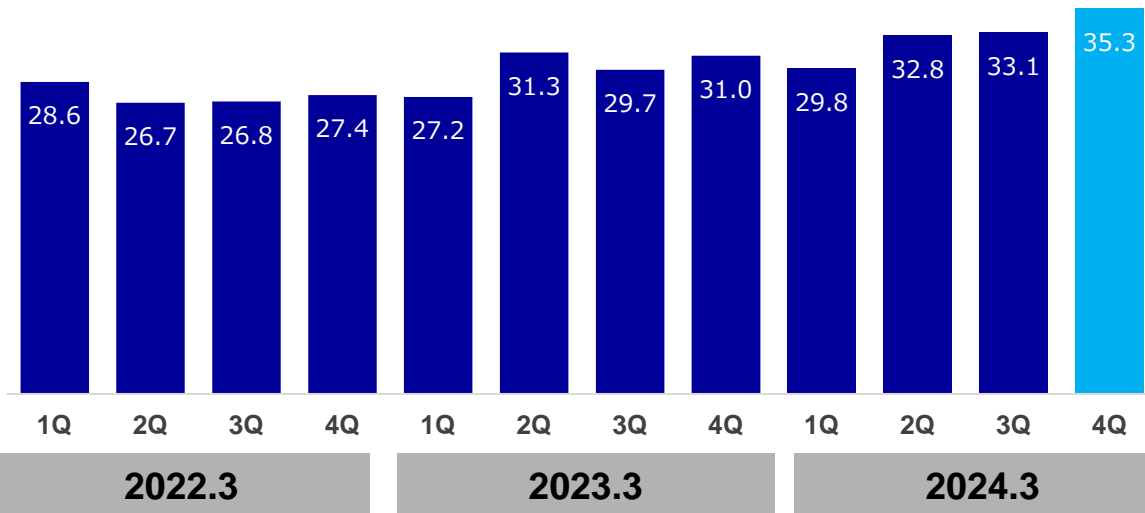
＜営業損益の推移＞

(単位：億円)



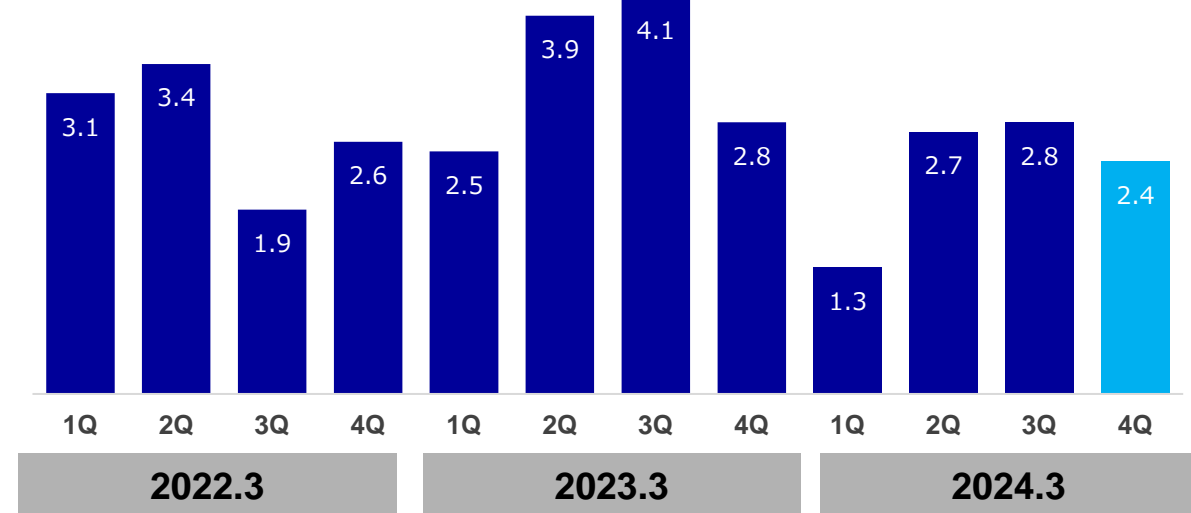
＜四半期の売上高の推移＞

(単位：億円)



＜四半期の営業損益の推移＞

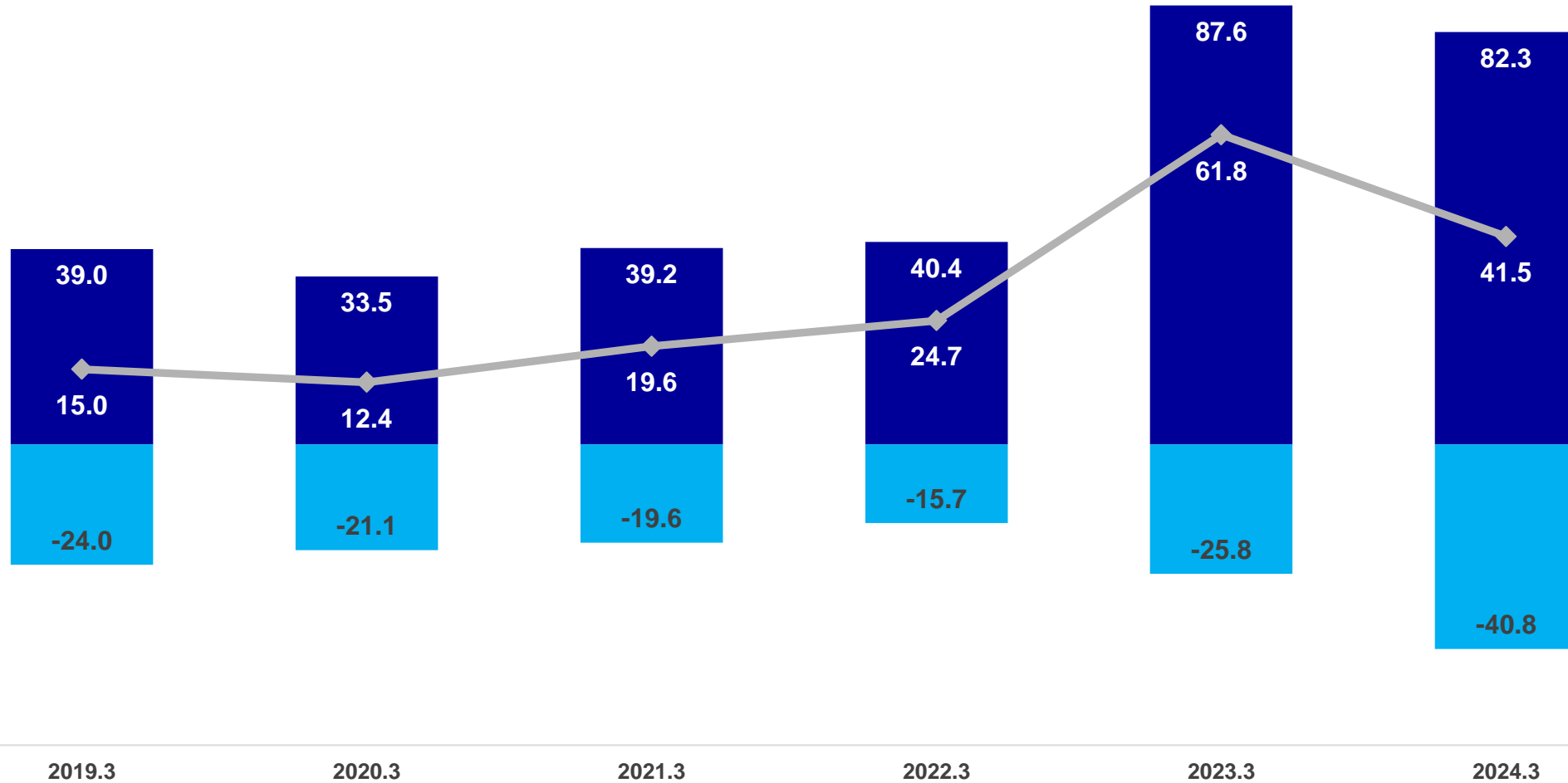
(単位：億円)



キャッシュフロー

(単位：億円)

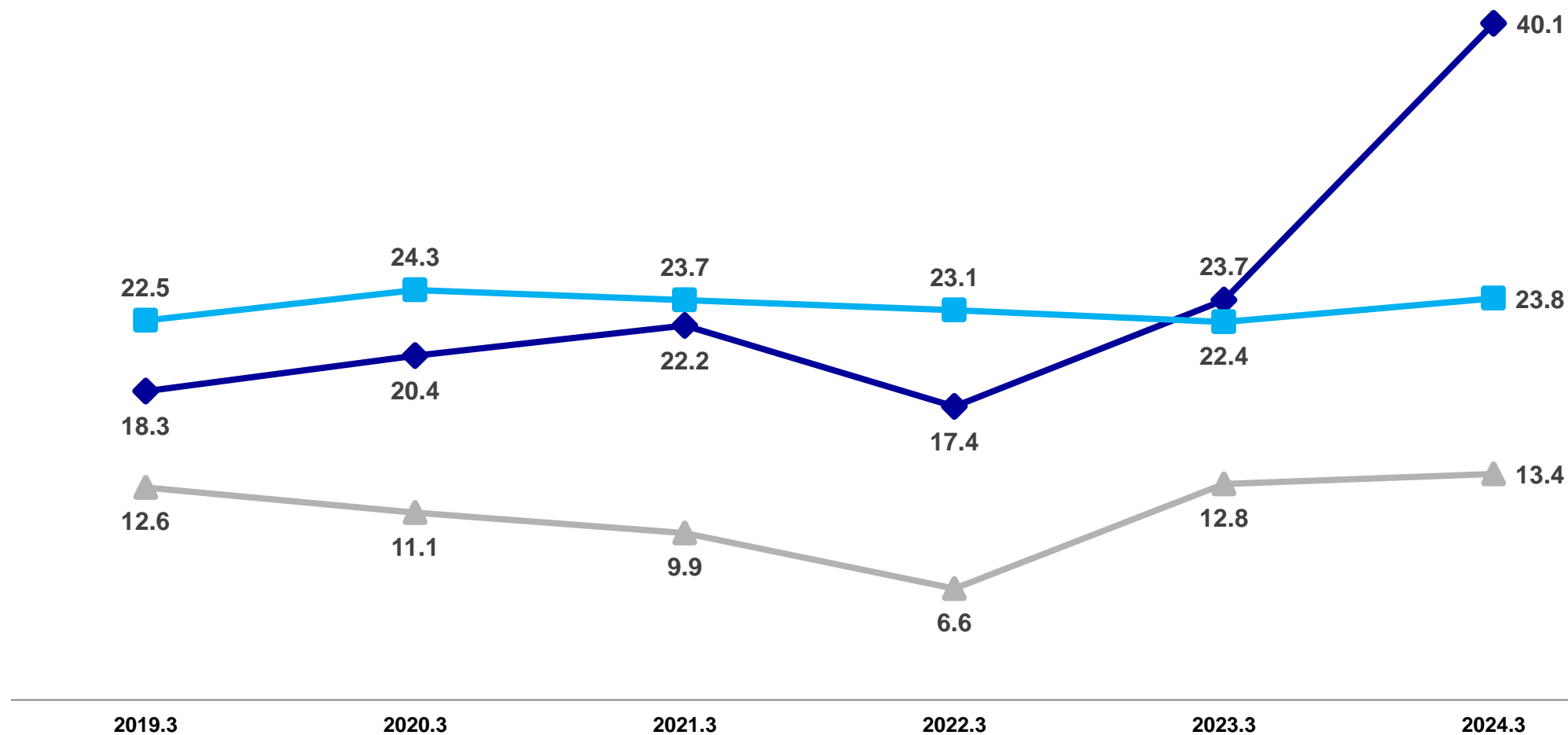
■ 営業活動によるキャッシュフロー ■ 投資活動によるキャッシュフロー ◆ フリーキャッシュフロー



設備投資・減価償却・研究開発

(単位：億円)

◆設備投資 ■減価償却 ▲研究開発



決算総括

2024年3月期 損益実績

- Digital Communication事業の光通信関連は業績拡大継続も、Semiconductor事業が低調に推移し、前年同期比で減収減益（売上高-10.5%、営業利益-47.3%、親会社株主に帰属する四半期純利益-25.5%）

Semiconductor事業

- サーバー用途とモバイル用途の市場調整が継続し減収
- 4QはAI用サーバー向けが好調に推移

Life Science事業

- 顧客の生産調整等により減収

Digital Communication事業

- 光通信関連は、AI用途等のハイエンド領域が伸張し、増収
- 4Qは光トランシーバーサプライチェーンにおける部品不足の影響で減収

Energy Saving Solution事業

- 自動車の生産回復、自動車の電装化に対応した低騒音・高効率ギヤソリューションビジネスの拡大により増収
- セグメント売上構成の変化（28.3% → 34.7%）に伴い、コーポレート部門の費用配賦割当が増加し、減益

決算総括

➤ 販売管理費

(単位：億円)

2023/3期	2024/3期	差異
116.2	123.6	+7.4

- 労務費 +2.8億円
- 旅費交通費 +1.5億円
- 研究開発費 +0.6億円

➤ 営業外損益

(単位：億円)

2023/3期	2024/3期	差異
-0.3	6.1	+6.4

- 受取利息 3.0億円 (2023/3期 0.9億円)
- 為替差益 3.1億円 (2023/3期 為替差益 1.7億円)

➤ 特別損益

(単位：億円)

2023/3期	2024/3期	差異
-21.0	-2.4	+18.6

2024/3期実績

- 受取保険金 2.2億円
- 貸倒損失 1.6億円
- 事業再構築費用 1.0億円

2024年3月期 実施施策

事業関係の施策

- Dusseldorf Branch、Detroit Branch開設 Energy Saving Solution
- ベトナム新工場開設 Semiconductor

ガバナンス関係の施策

- 企業理念の改定
- 「当社株式の大規模買付行為等に関する対応方針」の継続（予定）
- 取締役会の構成見直し：社内1名増、社外1名増（女性）

「当社株式等の大量買付行為に関する対応方針」の意義

- 「新規性の追求」が当社経営の生命線
- 「新規性の追求」には顧客との共同開発、秘密保持等、継続的な信頼関係が大前提
- 突然のオーナーシップの変更は、顧客との信頼関係に影響大
- 「当社株式等の大量買付行為に関する対応方針」による十分な検討時間、情報の確保が必要

参考：エンプラスのコーポレート・ガバナンスの変遷

	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2024年6月(予定)
各委員会							監査等委員会（議長：社内取締役）						監査等委員会（議長：社外取締役）			
※指名・報酬諮問委員会 は任意													指名・報酬諮問委員会（議長：社外取締役）			
													サステナビリティ委員会（議長：社内取締役）			
取締役	6	6	8	7	7	8	6	5	5	6	7	7	7	6	7	9
内：社外取締役*	0	0	0	0	0	2	3	2	2	3	3	3	4	3	3	4
社外取締役比率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	50.0%	40.0%	40.0%	50.0%	42.9%	42.9%	57.1%	50.0%	42.9%	44.4%
内：女性	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
内：外国人	0	0	0	0	0	2	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0
経営と執行の分離	執行役員制度導入（2003年～）						監査等委員会設置会社									
取締役会の実効性評価							自社によるアンケート形式						第三者インタビュー	自社によるアンケート形式		第三者インタビュー
取締役への株式報酬							譲渡制限付株式報酬の導入									
方針・行動規範 その他							コーポレートガバナンス基本方針制定									
	買収防衛策の導入			継続			継続			継続			継続		継続予定	

事業状況	新事業への投資時期			回収時期						新事業への投資時期			回収時期		
ROE (%)	0.9	1.1	3.5	18.8	23.9	17.3	11.8	10.6	4.9	0.6	1.0	2.1	6.4	10.6	7.0
TSR 3年 (%)	▲0.7	2.5	32.2	35.7	75.8	33.5	▲0.6	▲16.6	▲7.4	▲9.4	▲9.0	6.5	▲0.1	33.4	22.0

参考：効果的な監督とガバナンスに関連する経験とスキル

当社は、持続的な企業価値の向上を通じて企業理念を実現するために、取締役を求めるスキル項目の見直しを行いました。下記の理由により、当該スキルや経験を持つ取締役が必要であると考えます。

スキル	内容
グローバル経営	<ul style="list-style-type: none"> 当社は、企業が直面する財務、経営、戦略上の問題を理解し、ガバナンス、戦略、および実行に関する専門知識を有し、グローバル企業経営や海外事業マネジメントの経験を持つ取締役を求めています。
サステナビリティ	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動対応を含む将来にわたる重要課題（リスクと機会）を認識し、長期計画を策定・実行するため、当社の持続的な成長を支える非財務要素について知識・経験・スキルを有する取締役を求めています。
財務・会計	<ul style="list-style-type: none"> 財務（ファイナンス）への理解を重視しています。また、当社の監査等委員会には、会計・財務のスキルを擁した取締役が複数いることを求めています。
法務・リスク管理・ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> グローバルに事業を展開する当社は、地域毎の様々な規制要件に準拠する必要があります。そのため法律、リスク管理の経験やガバナンスに関する専門知識を持つ取締役を求めています。
イノベーション・技術開発	<ul style="list-style-type: none"> 技術の差別化で持続的にイノベーションを起こし、先駆者として市場を創造していくうえで、新規性ある基盤技術・コア技術の開発に係る知見・経験が求められます。また、技術面のみならず、新たな技術を恒常的に生み出す組織基盤づくりを行った経験を持つ取締役を求めています。
生産・SCM	<ul style="list-style-type: none"> 当社はそれまで不可能と考えられていたものを製品化、量産化していくうえで、生産技術、製造技術、原材料調達などのサプライチェーンを含むモノづくりに関する専門知識を有する取締役を求めています。
マーケティング・事業開発	<ul style="list-style-type: none"> 当社の持続的な成長においては、既存技術分野の一層の成長のみならず、新規市場を他に先駆けて見出し、開発した新規技術を起点に市場創造を主導し、軌道に乗せた事業開発経験を有する取締役を求めています。
人財戦略・企業文化	<ul style="list-style-type: none"> 「新規性」を追求する当社の企業文化・事業戦略を踏まえた人材戦略の確立と実現に向け、採用・育成・定着、経営人材創出や、その土壌としての企業文化醸成に経験を有する取締役を求めています。

参考：取締役会のスキルマトリクス

属性	名前	役職	性別	スキルマトリクス項目							
				グローバル経営	サステナビリティ	財務・会計	法務・リスク管理 ガバナンス	イノベーション 技術開発	生産・SCM	マーケティング 事業開発	人財戦略 企業文化
社内取締役	横田 大輔	代表取締役社長	男	●				●	●	●	●
社内取締役	杉淵 幹太	取締役兼常務経営執行役員	男	●				●		●	
社内取締役	宮坂 章司	取締役兼常務経営執行役員	男		●		●		●		●
社内取締役	藤田 慈也	取締役兼経営執行役員	男		●	●	●				●
社外取締役	赤塚 孝江	取締役	女	●		●					
社外取締役	井植 敏雅	取締役（監査等委員）	男	●		●	●			●	
社外取締役	久田 眞佐男	取締役（監査等委員）	男	●	●	●	●				
社外取締役	天羽 稔	取締役（監査等委員）	男	●				●	●	●	
社内取締役	沓沢 茂雄	取締役（監査等委員）	男					●		●	●
執行役員	小宮 秀行	経営執行役員	男	●	●				●		
執行役員	酒井 啓至	経営執行役員	男					●		●	
執行役員	椎名 聡	経営執行役員	男	●						●	
執行役員	露澤 泰	執行役員	男					●	●		
執行役員	森岡 心平	執行役員	男					●		●	
執行役員	曾雌 朝明	執行役員	男	●				●		●	
執行役員	村野 武士	執行役員	男							●	

2025年3月期 連結業績見通し

2025年3月期 連結業績見通しの前提

連結業績

- 事業計画レート（US\$）：145.00円（2024/3期のUS\$レートは144.40円）
- 積極的な人的投資、開発投資による販管費の増加
（2024/3期：123億円 → 2025/3期：128億円）

Semiconductor事業

- 半導体需要は緩やかに回復し、上期は2024/3期 4Q並みの売上水準が継続する見通し
- 下期以降、当社が注力しているサーバー需要を中心に回復する見通し

Life Science事業

- 一部顧客の生産調整が残るものの、新製品の量産立ち上げを予定し、2024/3期比増収の見通し

Digital Communication事業

- 光通信関連の光学デバイスは好調を維持する見通し
- LED用拡散レンズはテレビ市場の低迷が継続する見通し

Energy Saving Solution事業

- 今後も自動車の生産は堅調に推移し、2024/3期比増収の見通し

2025年3月期 連結業績見通し

(単位：億円)

	2024/3期	2025/3期	
	実績	上期計画	通期計画
売上高	378.0	195.0	410.0
売上原価率	55.0%	53.6%	53.5%
営業利益	46.4	27.0	62.0
経常利益	52.6	28.0	65.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	34.4	19.0	45.0
1株当り当期純利益	390.14円	215.21円	509.71円
配当金	60.00円	30.00円	60.00円

2025年3月期 セグメント別売上見通し

(単位：億円)

	2024/3期	2025/3期	
	実績	上期計画	通期計画
Semiconductor	166.7	88.0	190.0
Life Science	23.6	12.0	25.0
Digital Communication	56.3	29.0	59.0
Energy Saving Solution	131.2	66.0	136.0

2025年3月期 設備投資・減価償却・研究開発の見通し

(単位：億円)

	2024/3期	2025/3期
	通期実績	通期計画
設備投資	40.1	70.0
長期投資・環境投資	2.8	38.0
成長分野への投資	23.0	17.0
その他の設備投資	14.3	15.0
減価償却	23.8	25.0
研究開発	13.4	16.0

※設備投資は、2024/3期から有形固定資産の取得に加えて無形固定資産の取得を含めております。

事業戦略

株式会社エンプラス
取締役兼常務経営執行役員 宮坂 章司

Semiconductor事業



中期戦略

バーンインソケット

- サーバーにおける高いシェアを維持
- 顧客の開発ロードマップに沿ったソリューション開発
- 将来の成長に備えた生産能力増強
- 生成AI向けの新しい事業機会の獲得

テストソケット

- SLT※領域での事業拡大
- 要素技術開発への投資

注カアプリケーション

バーンインソケット

- サーバー (AI向けを含む)
- モバイル
- 車載SoC

テストソケット

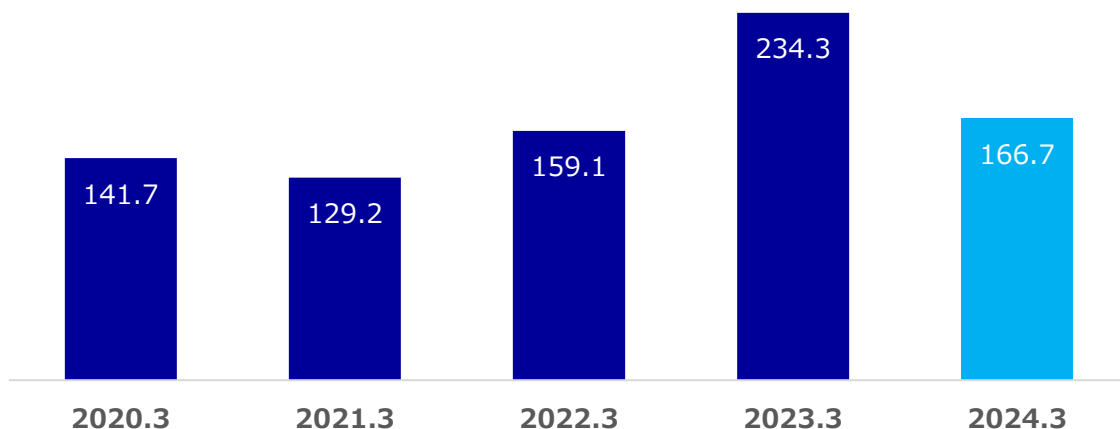
- サーバー、モバイル向けのSLT※

※SLT : システムレベルテスト

出典 : 株式会社グローバルインフォメーション
<https://www.gii.co.jp/report/dmin1304527-global-semiconductors-market.html>

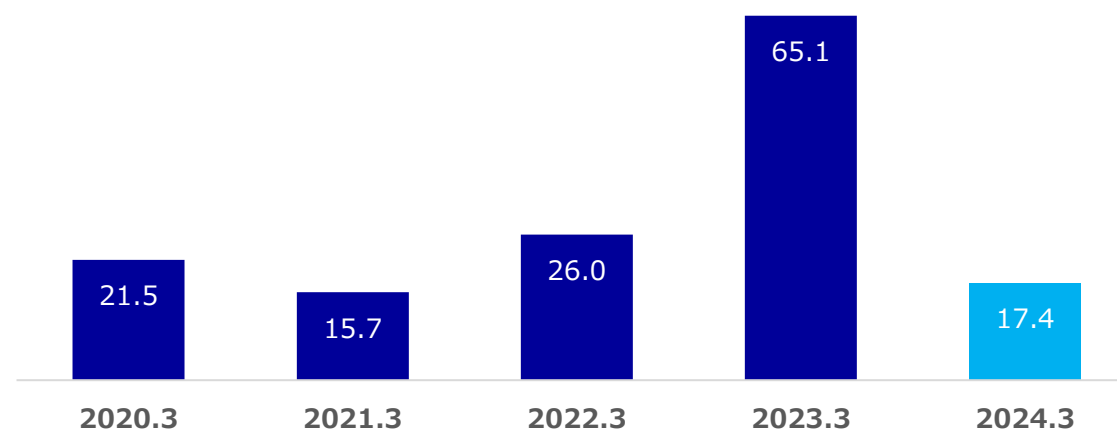
<売上高の推移>

(単位 : 億円)



<営業損益の推移>

(単位 : 億円)



Life Science事業



出典 : Market.US
<https://market.us/report/digital-pcr-market/>

中期戦略

- 新規製品の立ち上げ

注カアプリケーション

- デジタルPCR※

黒字化への対応

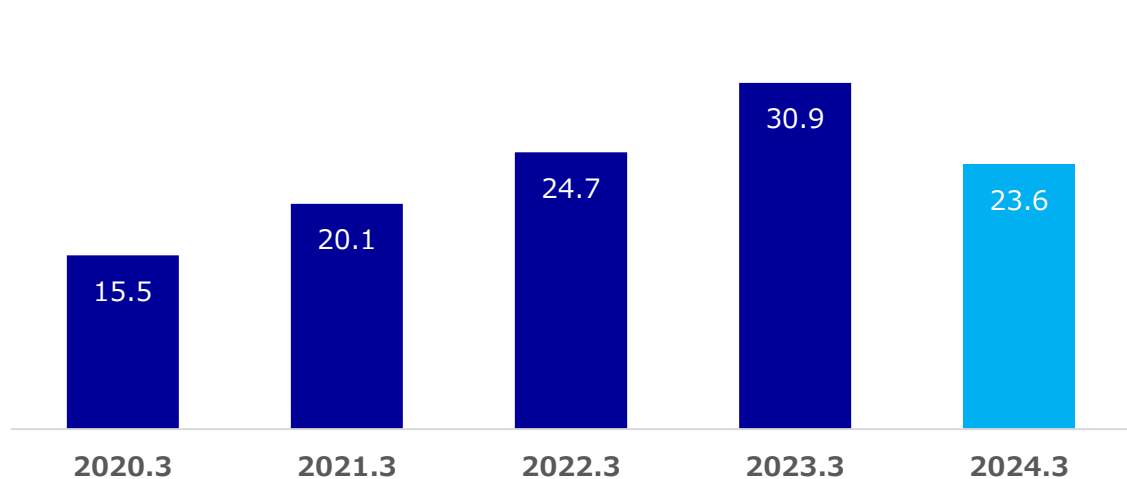
抜本的なコスト構造見直しによる収益性の改善

- 米国拠点の統合によるコスト削減
- 生産体制・開発体制のスリム化

※デジタルPCRは、核酸を分割・個別に増幅させることで、標的にした核酸が何個あるのかデジタルで絶対定量できる次世代PCR技術です。

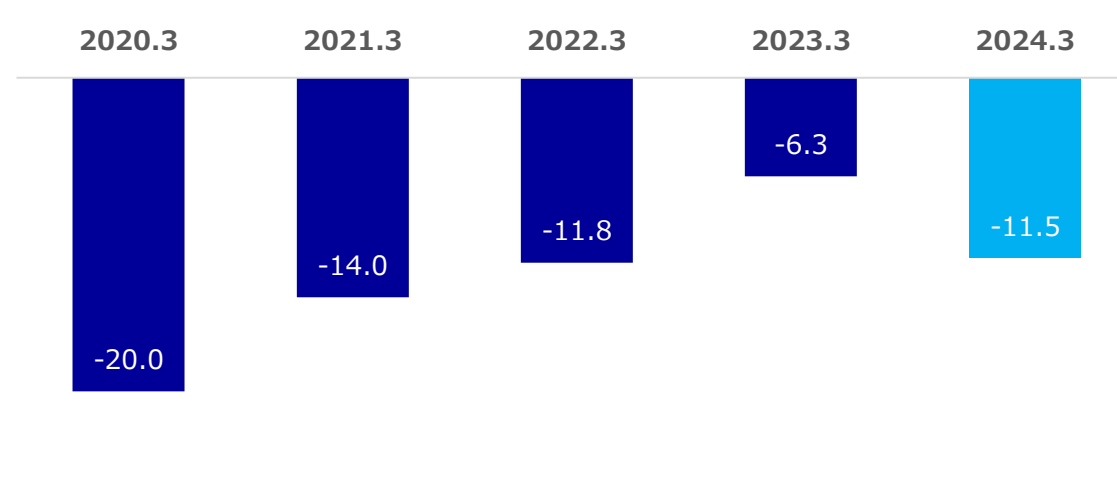
<売上高の推移>

(単位 : 億円)



<営業損益の推移>

(単位 : 億円)



Digital Communication事業

光トランシーバー市場

CAGR : **13.0%**
(2024年 → 2029年)

中期戦略

- 成長する生成AI市場での既存顧客の高シェア維持と新規顧客の獲得
- レーザー開発ロードマップに合わせた製品開発促進

注カアプリケーション

- AI用途等のハイエンド領域

1.6Tbpsのレンズを開発



マルチモード向け開発品

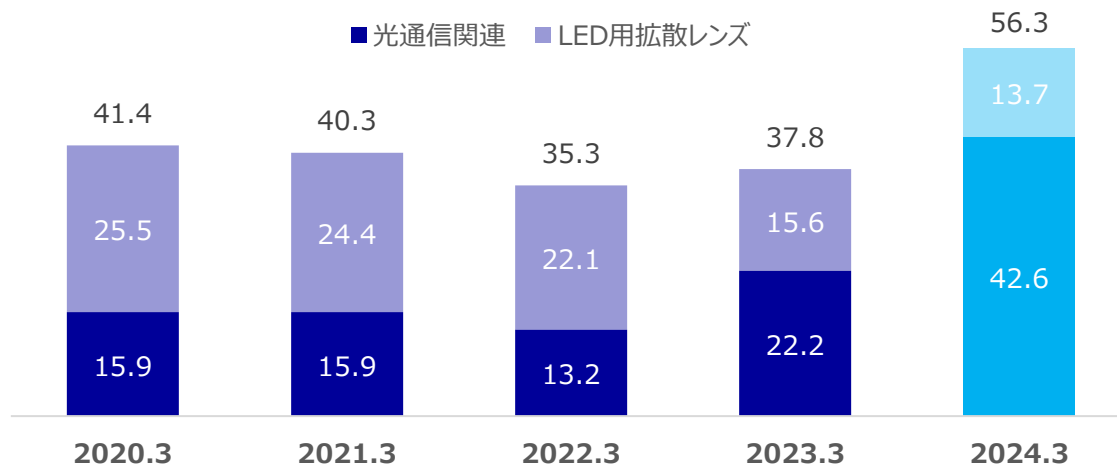
シングルモード受信(Rx)側向け開発品



出典 : MarketsandMarkets
<https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/optical-transceiver-market-161339599.html>

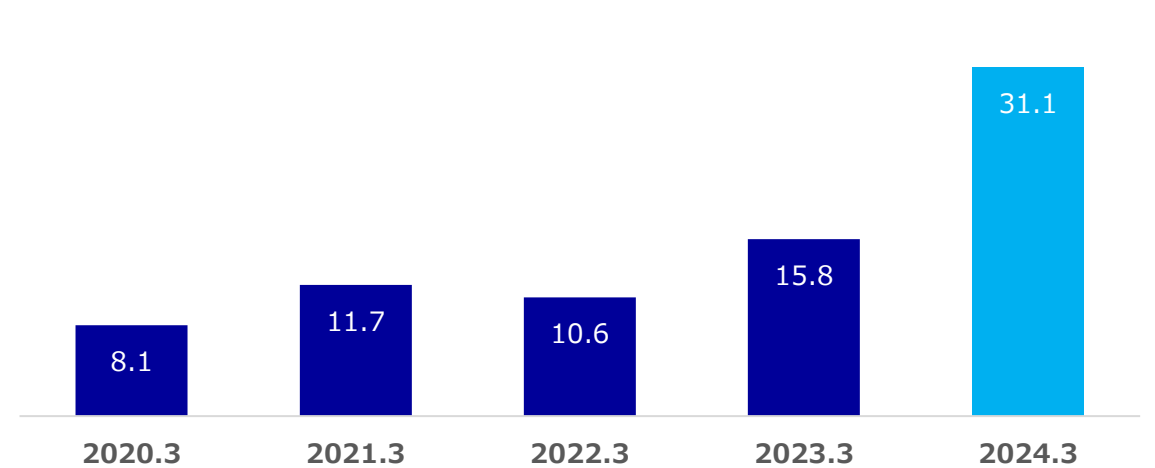
<売上高の推移>

(単位 : 億円)



<営業損益の推移>

(単位 : 億円)



Energy Saving Solution事業



出典 : Contrive Datum Insights (CDI)
<https://www.contrivedatuminsights.com/product-report/automotive-market-248598/>

中期戦略

自動車の電装化領域での事業成長

- 顧客ニーズ抽出によるソリューションビジネスの加速

既存ビジネスの収益力強化

- 工場再編含む適地生産
- 顧客の生産戦略を先回りしたパイプラインの構築

注カアプリケーション

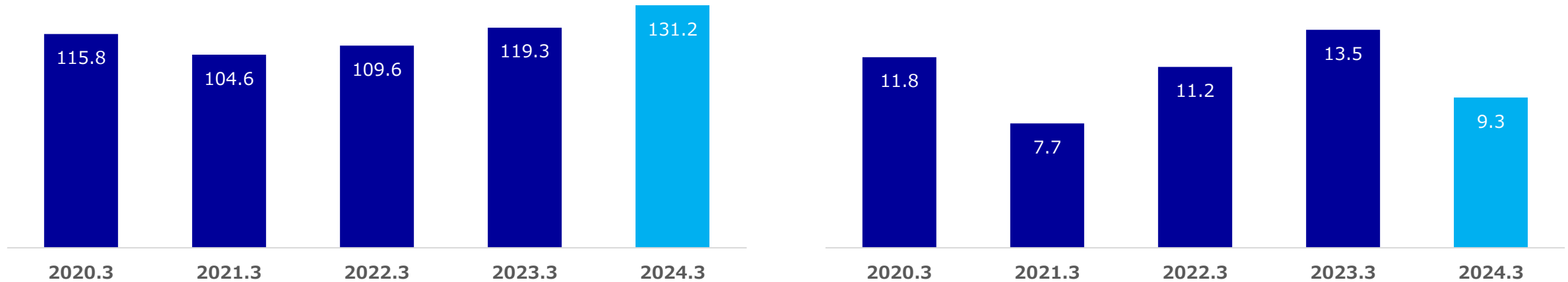
- 自動車の電装化領域
- ノイズコントロールによる静音ソリューション

<売上高の推移>

(単位 : 億円)

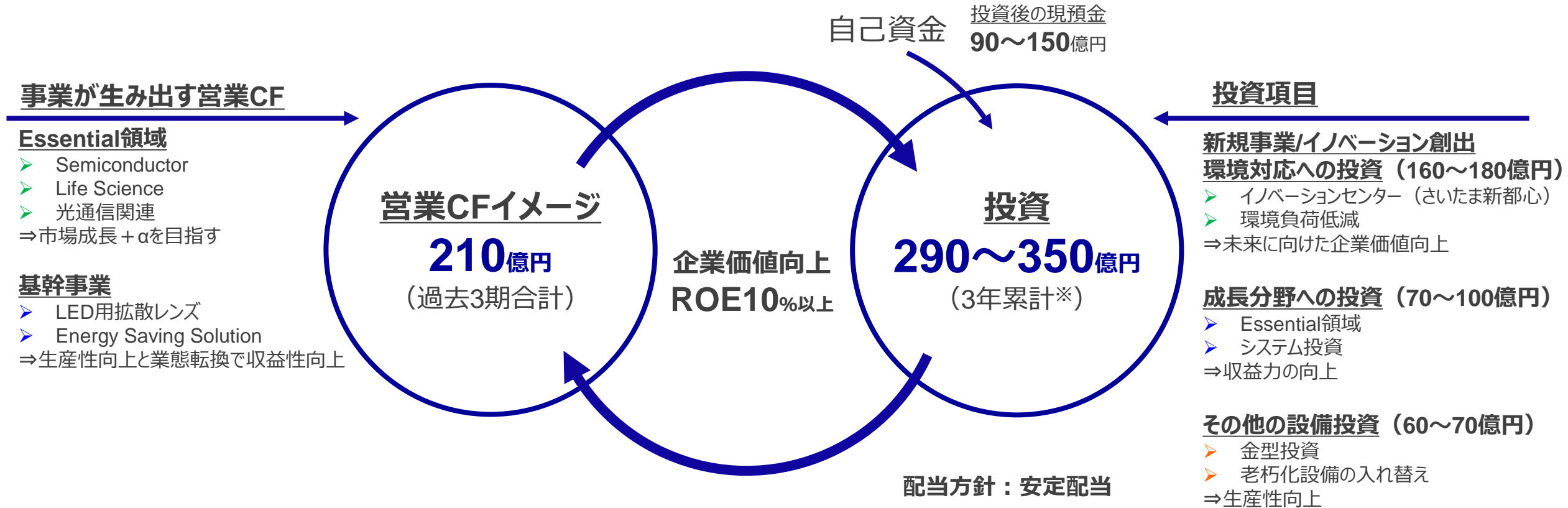
<営業損益の推移>

(単位 : 億円)



キャッシュアロケーション方針

新規事業/イノベーション創出への投資、成長分野への投資を優先



※3年累計：2025/3期~2027/3期

株式会社エンプラス（6961）

経営方針説明会

<https://www.enplas.co.jp/>

本資料で記述されている業績見通し並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、さまざまな要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。