
2025年3月期 決算説明会 中期経営計画説明会

2025年4月30日
株式会社エンプラス
(東証プライム 6961)

目次

決算概況……………執行役員 安田薫

- 2025年3月期 決算説明
- 2026年3月期 業績見通し

中期経営計画……………代表取締役社長 横田大輔

- 中期経営計画で目指す姿
- 長期ビジョン／中期経営方針(2026/3期-2028/3期)
- キャッシュ・アロケーション
- 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進捗状況
- サステナビリティの考え方

決算概況

株式会社エンプラス
執行役員 安田 薫

2025年3月期 連結損益実績

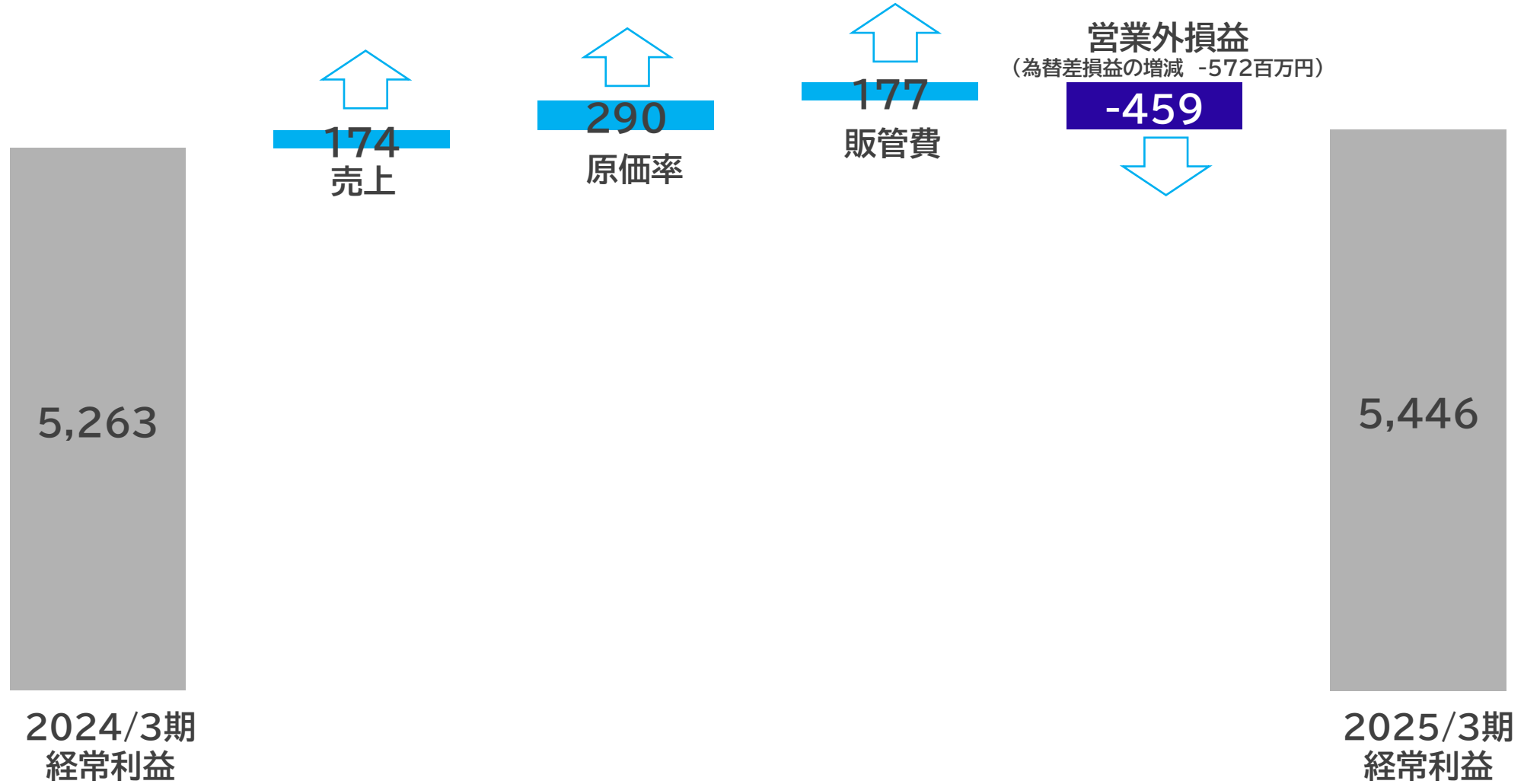
(単位: 百万円)

	2024/3期	2025/3期	
	実績	実績	増減
売上高	37,805	38,069	+0.7%
売上原価率	55.0%	54.1%	-0.9pt
営業利益	4,645	5,287	+13.8%
営業利益率	12.3%	13.9%	+1.6pt
経常利益	5,263	5,446	+3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,443	3,943	+14.5%
自己資本当期純利益率(ROE)	7.0%	7.4%	+0.4pt
1株当り当期純利益	390.14円	446.47円	+56.33円
期中平均レート(US\$)	144.40円	152.47円	+8.07円
配当金	60.00円	70.00円	+10.0円

為替感応度(US\$):売上高 約200百万円/年、営業利益 約150百万円/年

経常利益の増減分析

(単位: 百万円)



参考:セグメントの費用配賦の方針変更について

当連結会計年度より、事業セグメントの業績をより適切に反映させるため、研究開発費の配賦基準を見直し、事業セグメントの利益又は損失の算定方法の変更を行っております。

変更内容

- Life Scienceに含めていた新事業の研究開発費を売上比率により全セグメントに配賦

変更理由

- 2024/3期まではLife Scienceの事業領域を広く捉えていたため、新事業の研究開発費を全てLife Scienceに計上
- 2025/3期から、Life Scienceは手広く事業拡大を図るのではなく、分野を絞って収益性の確保へと方針転換
- 今後、新事業の研究開発はLife Science以外が増加することを見込んでおり、売上比率により全セグメントに配賦

2025年3月期 セグメント別実績(連結)

(単位: 百万円)

		2024/3期		2025/3期	方針変更後の 増減
		方針変更前の実績	方針変更後の実績	実績	
Semiconductor	売上高	16,677	16,677	16,123	-3.3%
	売上原価率	55.1%	55.1%	52.4%	-2.7pt
	営業利益	1,743	1,461	1,529	+4.6%
Life Science	売上高	2,367	2,368	3,054	+29.0%
	売上原価率	60.0%	60.0%	55.3%	-4.7pt
	営業利益	-1,152	-553	453	-
Digital Communication	売上高	5,636	5,636	4,893	-13.2%
	売上原価率	22.8%	22.8%	23.6%	+0.8pt
	営業利益	3,119	3,024	2,484	-17.9%
Energy Saving Solution	売上高	13,122	13,122	13,998	+6.7%
	売上原価率	67.8%	67.8%	66.5%	-1.3pt
	営業利益	934	712	820	+15.1%

連結四半期損益実績推移

(単位: 百万円)

	2024/3期	2025/3期			
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	9,851	10,601	9,099	9,104	9,264
売上原価率	58.1%	50.9%	52.7%	58.4%	55.0%
営業利益	1,090	2,153	1,200	729	1,203
営業利益率	11.1%	20.3%	13.2%	8.0%	13.0%
経常利益	1,392	2,334	810	1,166	1,135
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,159	1,518	576	777	1,071
1株当り四半期純利益	131.35円	172.00円	65.23円	88.02円	121.26円

参考:セグメント別四半期損益実績推移(連結)

(単位: 百万円)

		2024/3期※	2025/3期			
		4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
Semiconductor	売上高	4,566	4,570	3,686	3,730	4,136
	売上原価率	59.3%	49.8%	51.2%	56.3%	52.8%
	営業利益	336	719	302	87	420
Life Science	売上高	514	766	704	638	944
	売上原価率	58.1%	57.4%	54.7%	75.6%	40.3%
	営業利益	-125	115	80	-69	326
Digital Communication	売上高	1,239	1,705	1,272	1,131	784
	売上原価率	23.4%	19.9%	22.1%	26.2%	30.5%
	営業利益	683	1,065	637	518	262
Energy Saving Solution	売上高	3,530	3,558	3,436	3,604	3,398
	売上原価率	68.6%	65.7%	65.2%	67.7%	67.4%
	営業利益	196	253	179	192	195

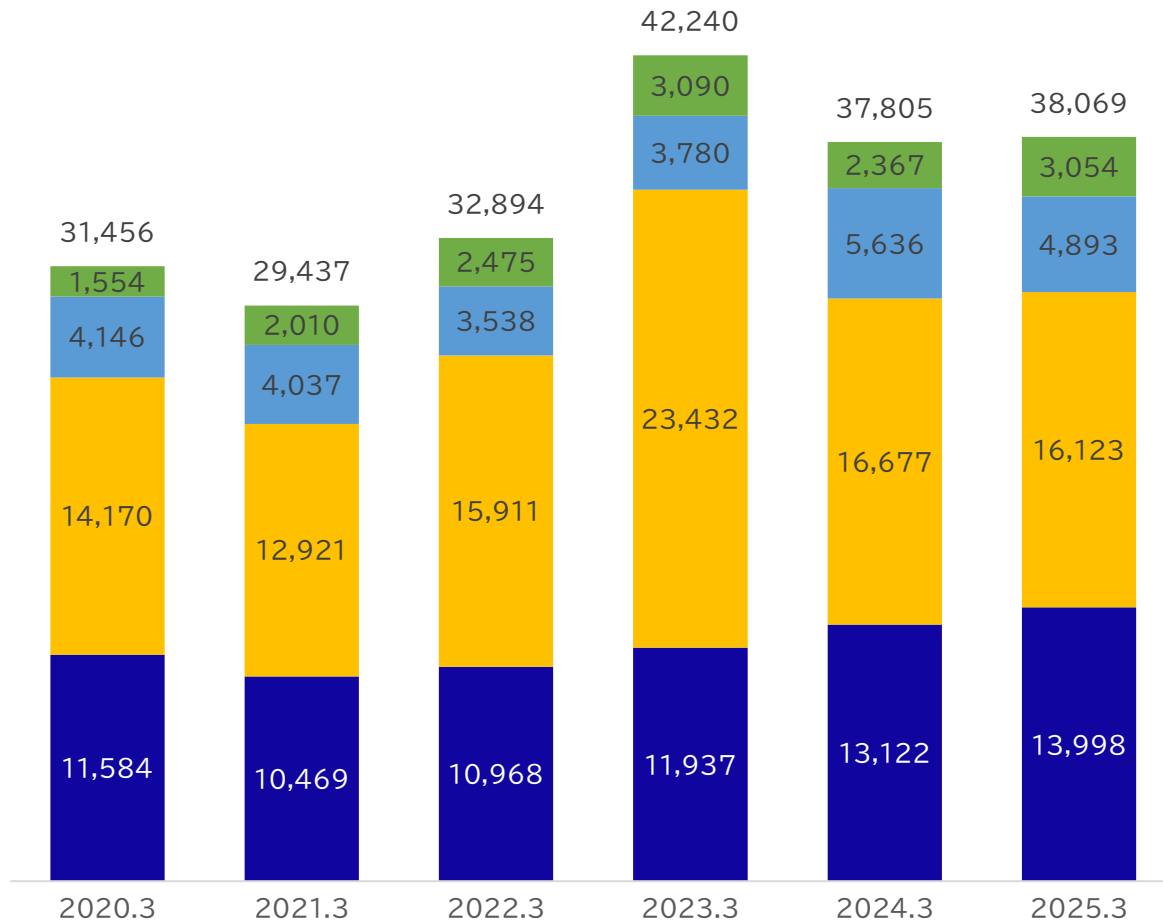
※2024/3期の営業利益は、研究開発費の配賦基準の見直し後の算定方法によるものです。

参考：連結損益実績

<売上高の推移>

(単位：百万円)

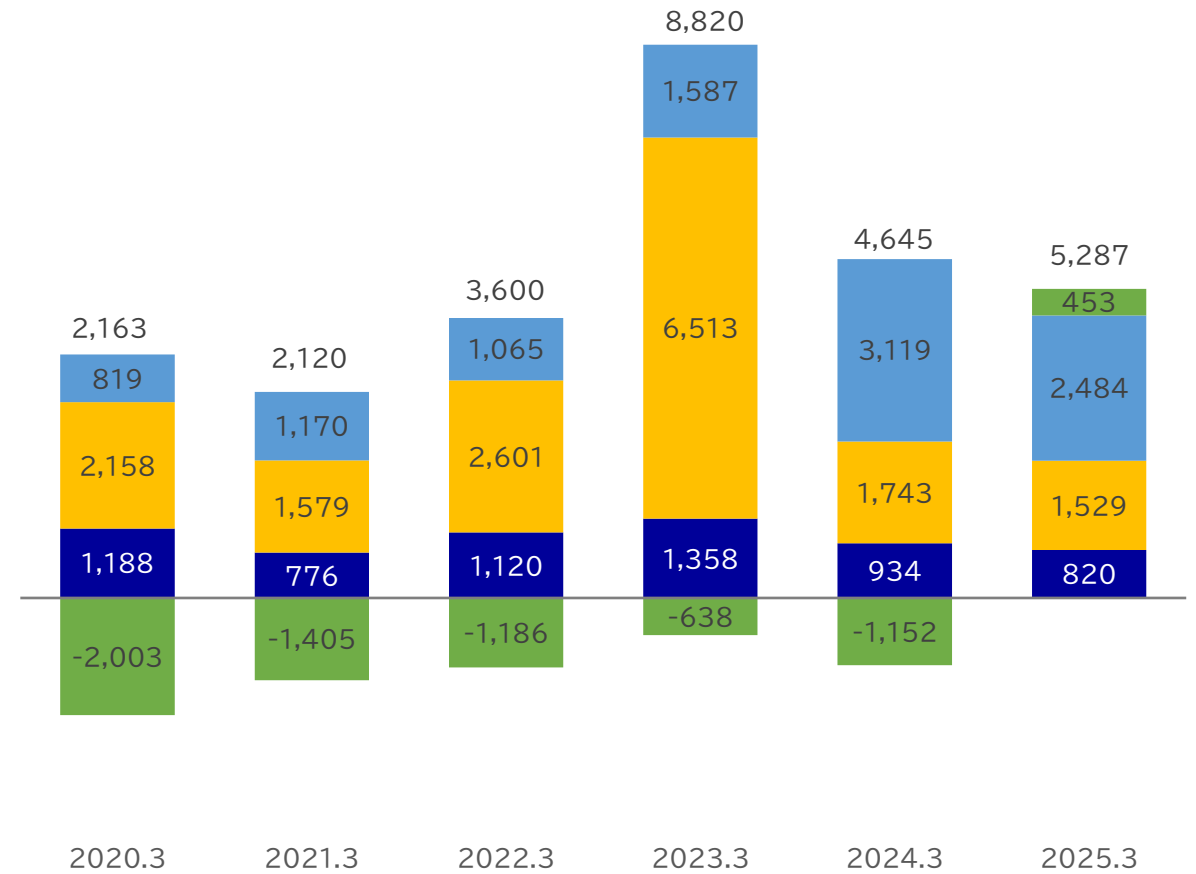
■ Energy Saving Solution ■ Semiconductor ■ Digital Communication ■ Life Science



<営業損益の推移>

(単位：百万円)

■ Energy Saving Solution ■ Semiconductor ■ Digital Communication ■ Life Science



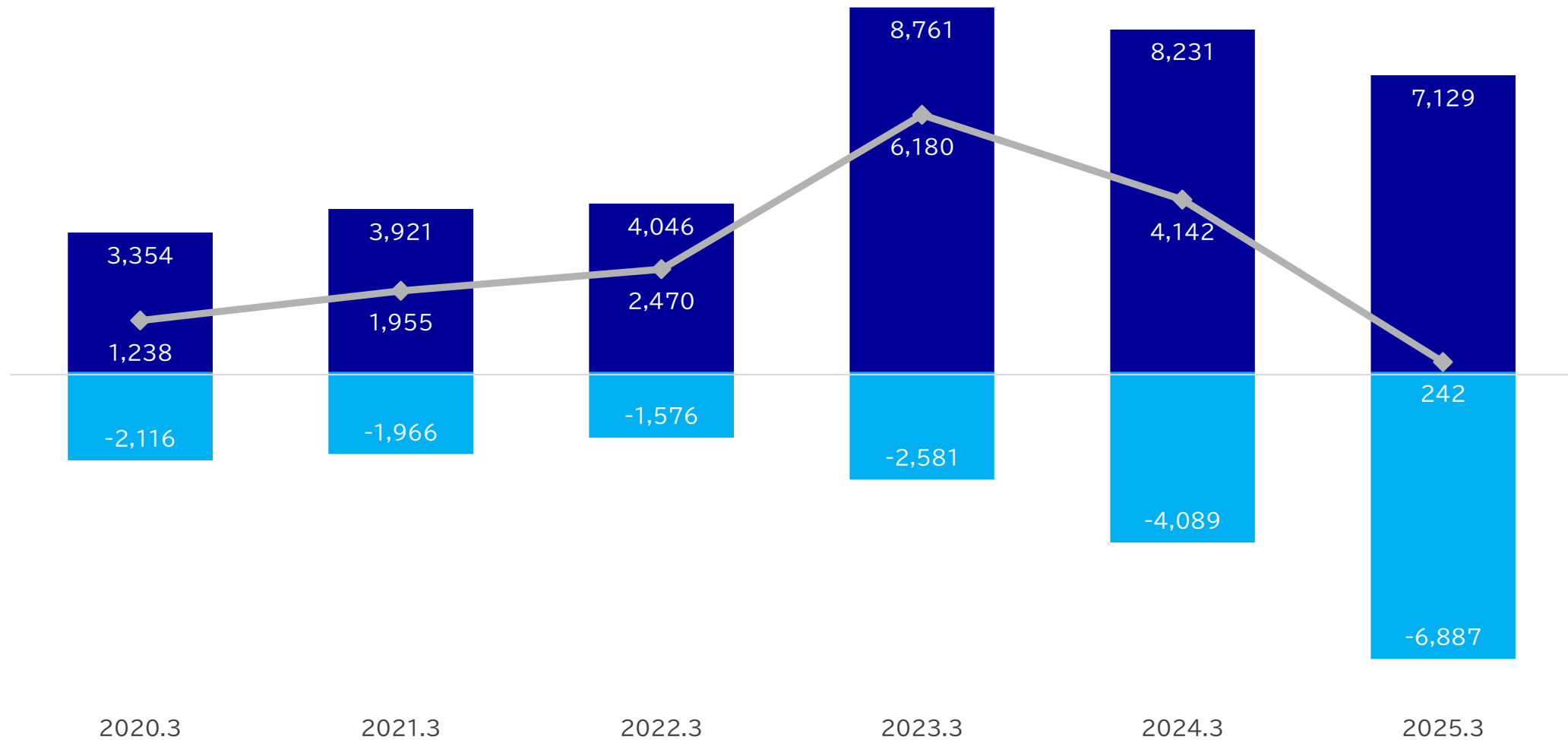
※2020/3期～2024/3期は方針変更前の実績にしております。

※棒グラフの上の数字はセグメントの営業利益の合計であり、棒グラフの高さとは一致していません。

キャッシュフロー

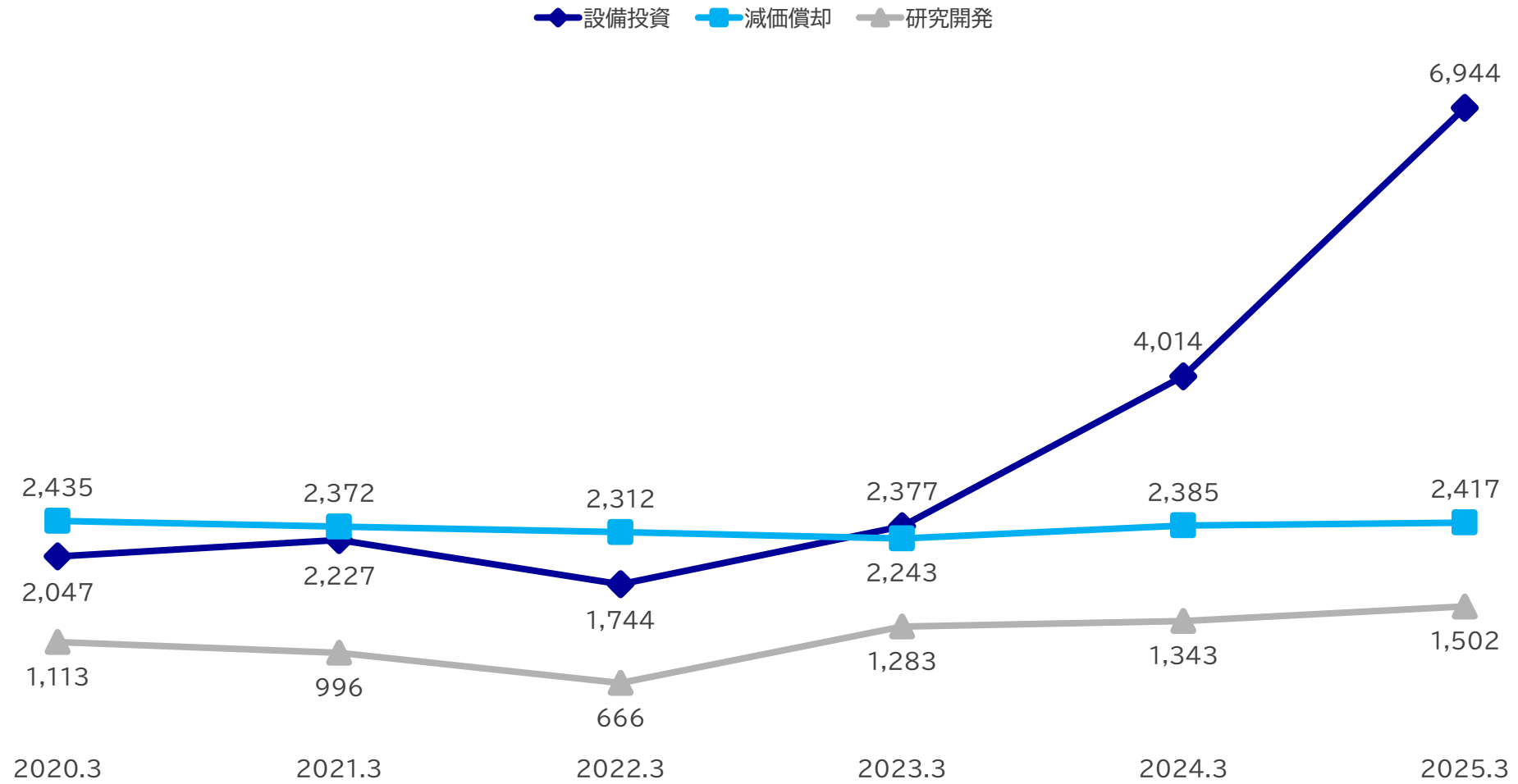
(単位: 百万円)

■ 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: 百万円)



決算総括

2025年3月期 損益実績

- Semiconductor事業とDigital Communication事業は低調に推移したものの、他セグメントは堅調に推移し、前年同期比で増収増益
(売上高+0.7%、営業利益+13.8%、親会社株主に帰属する当期純利益+14.5%)

Semiconductor事業

- サーバー用途は汎用サーバー需要の回復遅れ、自動車用途は顧客の在庫調整により、減収
- 4QはAI用サーバー向けソケットが好調
- 将来の成長に向けたテスト用ソケットの技術開発に注力

Life Science事業

- 一部既存顧客からの受注の増加および新規量産品の立ち上げにより、増収

Digital Communication事業

- 光通信関連(Network Solution)は、顧客の次世代製品への移行を踏まえた在庫調整等により、減収

Energy Saving Solution事業

- 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

決算総括

➤ 販売管理費

(単位: 百万円)

2024/3期	2025/3期	差異
12,360	12,183	-177

- 労務費 -195百万円
- 旅費交通費 -101百万円
- 研究開発費 +158百万円

➤ 営業外損益

(単位: 百万円)

2024/3期	2025/3期	差異
618	158	-460

2025/3期実績

- 受取利息 398百万円
- 為替差損 259百万円(2024/3期 為替差益 312百万円)

2026年3月期 連結業績見通し

2026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\$):140.00円
- 積極的な人的投資、マーケティング投資による販管費の増加
(2025/3期:12,183百万円 → 2026/3期:13,000百万円)
- 米国の追加関税の影響による売上原価の増加700百万円(対応:価格転嫁を進める方針)

Semiconductor事業

- 半導体需要は緩やかに回復し、2025/3期比増収の見通し

Life Science事業

- 一部量産品の生産終了に伴い上期偏重となっているが、新規量産品の立ち上げもあり2025/3期比増収の見通し

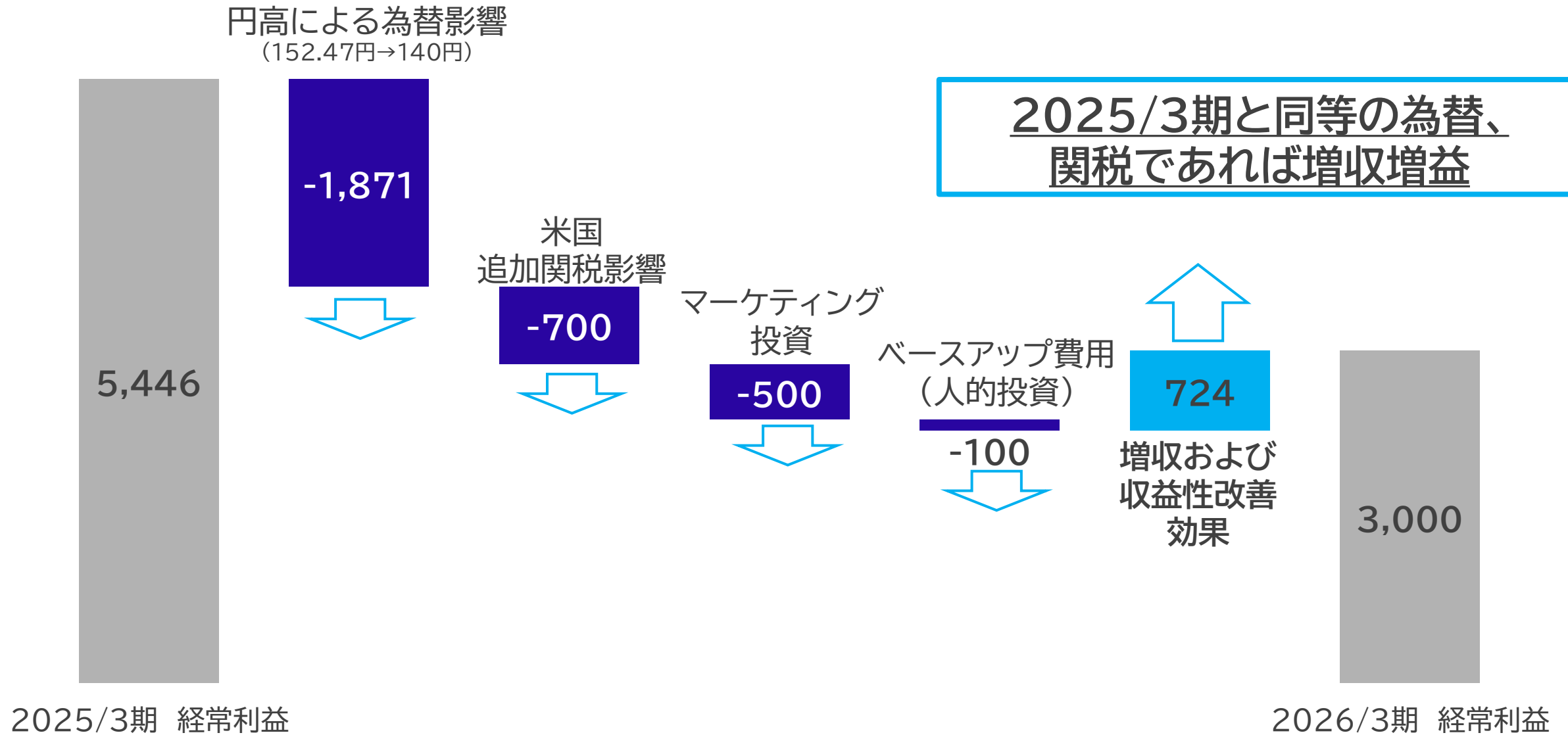
Digital Communication事業

- Network Solutionは、顧客の次世代製品への移行を踏まえた在庫調整等により、2025/3期比減収の見通し
- LED用拡散レンズ(Display Solution)はテレビ市場の低迷が継続する見通し

Energy Saving Solution事業

- 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、2025/3期比増収の見通し

2026年3月期 連結業績見通しの前提(経常利益の増減内訳)



2026年3月期 連結業績見通し

(単位: 百万円)

	2025/3期	2026/3期	
	実績	上期計画	通期計画
売上高	38,069	18,900	38,000
売上原価率	54.1%	59.3%	58.9%
営業利益	5,287	1,200	2,500
営業利益率	13.9%	6.3%	6.6%
経常利益	5,446	1,400	3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,943	1,000	2,100
1株当り当期純利益	446.47円	113.19円	237.69円
配当金	70.00円	40.00円	80.00円

2026年3月期 セグメント別売上見通し

(単位: 百万円)

	2025/3期	2026/3期	
	実績	上期計画	通期計画
Semiconductor	16,123	7,600	16,600
Life Science	3,054	2,700	3,200
Digital Communication	4,893	1,300	3,200
Energy Saving Solution	13,998	7,300	15,000

参考:2026年3月期 設備投資・減価償却・研究開発の見通し

(単位: 百万円)

	2025/3期 通期実績	2026/3期 通期
設備投資	6,944	7,500
長期投資・環境投資	3,872	3,800
成長分野への投資	1,213	2,200
その他の設備投資	1,859	1,500
減価償却	2,417	2,500
研究開発	1,502	1,600

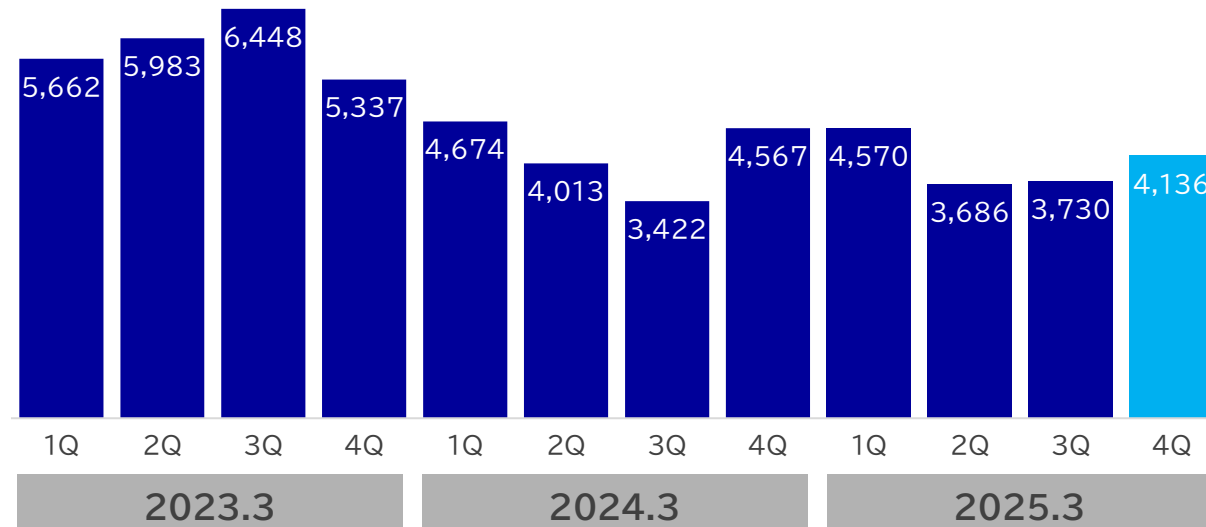
Semiconductor事業

事業戦略

- ① 事業機会を最大限に取るために米国を中心としたマーケティング投資拡大
- ② 特定技術領域の武器を磨き、成長市場におけるバリューチャンピオンを目指す
 - 成長市場: AIサーバー、汎用サーバー、モバイル、車載SoC
 - Test Socket: 次世代半導体のテスト市場へ参入
- ③ 事業環境の変化に柔軟に対応するサプライチェーン構築

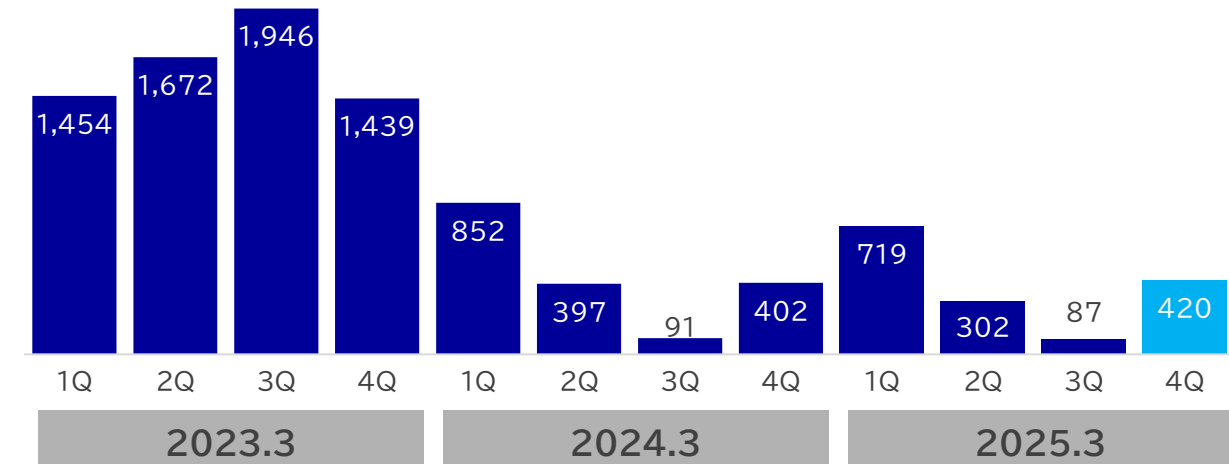
<売上高の推移>

(単位: 百万円)



<営業損益の推移>

(単位: 百万円)



※2023/3期、2024/3期は方針変更前の実績にしております。

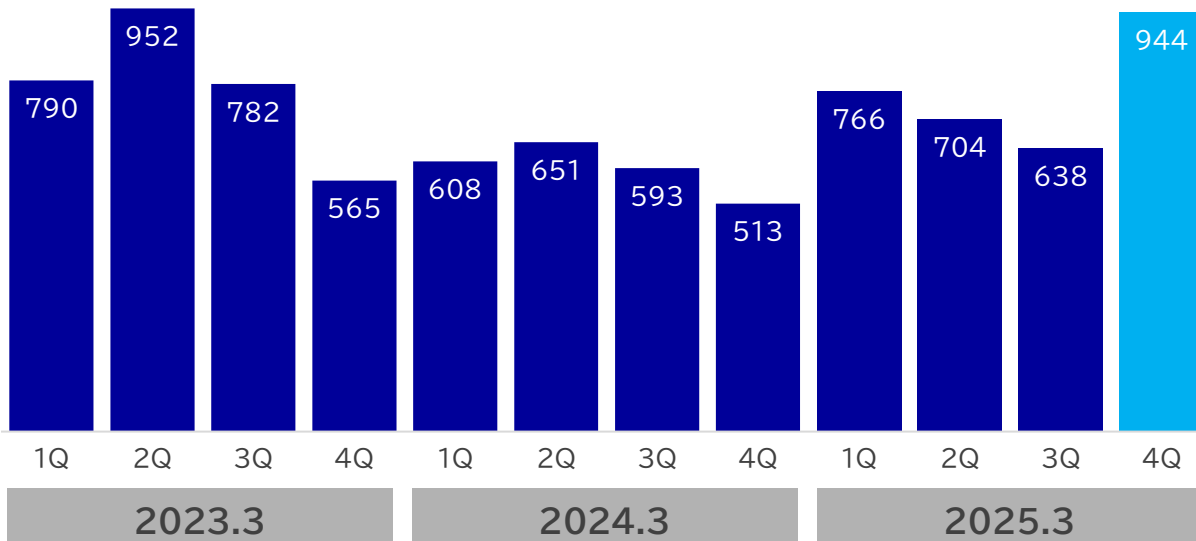
Life Science事業

事業戦略

- ① リキッドバイオプシー・がん診断用途デバイスにフォーカス
- ② マイクロ流路チップ領域での新用途開発の推進
- ③ 既存顧客ネットワークの深堀
- ④ 機能評価と流体制御技術で付加価値を提供

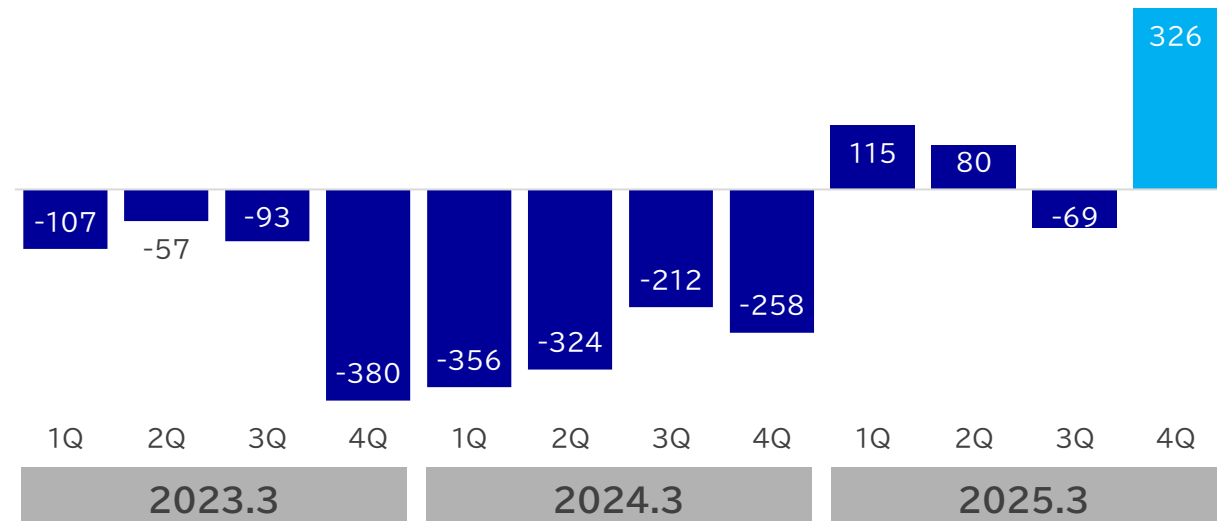
<売上高の推移>

(単位: 百万円)



<営業損益の推移>

(単位: 百万円)



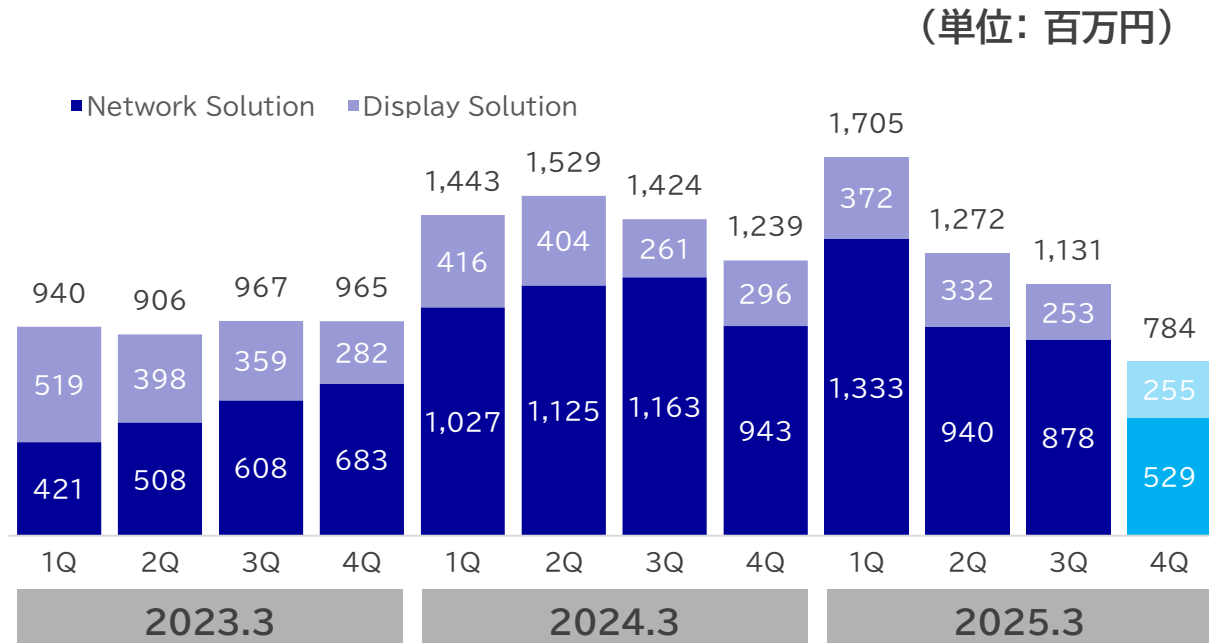
※2023/3期、2024/3期は方針変更前の実績にしております。

Digital Communication事業

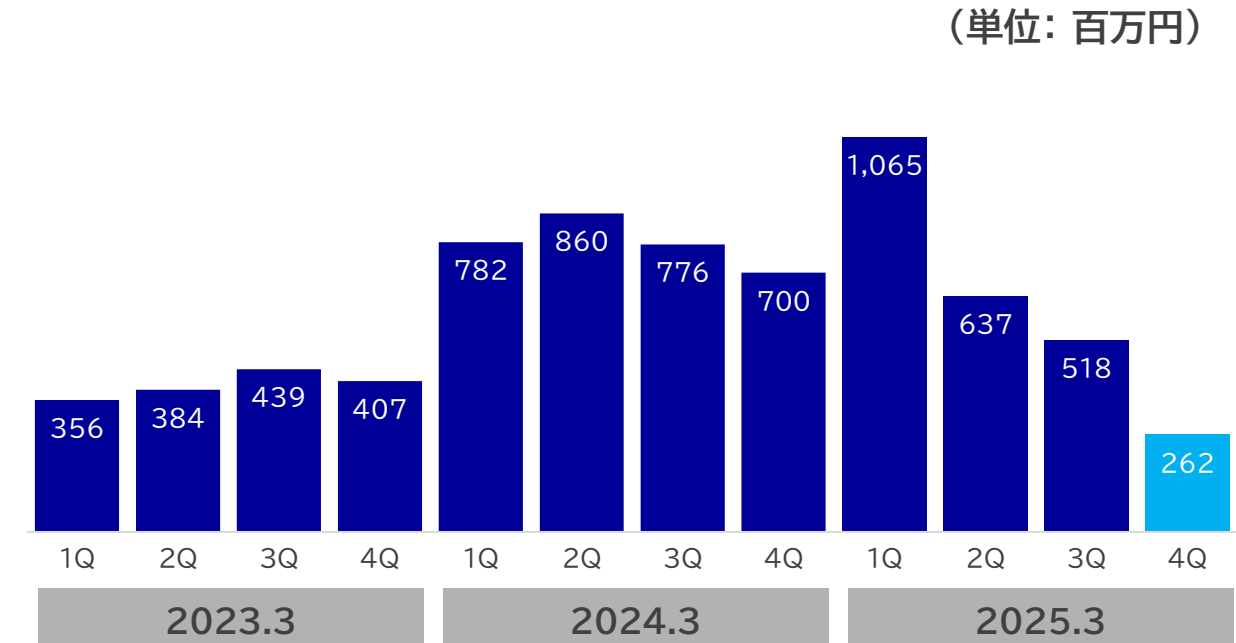
事業戦略

- ① VSR(短距離通信)市場のイノベーションを創出
- ② 大規模データセンターの課題解決(熱、故障、互換性)への貢献
- ③ マーケティング強化による光電融合分野、非光分野の新用途・製品開発
- ④ AIの社会実装により、今後成長が見込める市場(Network Solution、Display Solution)へ新たな価値(新機能、新製品)を提供

<売上高の推移>



<営業損益の推移>



※2023/3期、2024/3期は方針変更前の実績にしております。

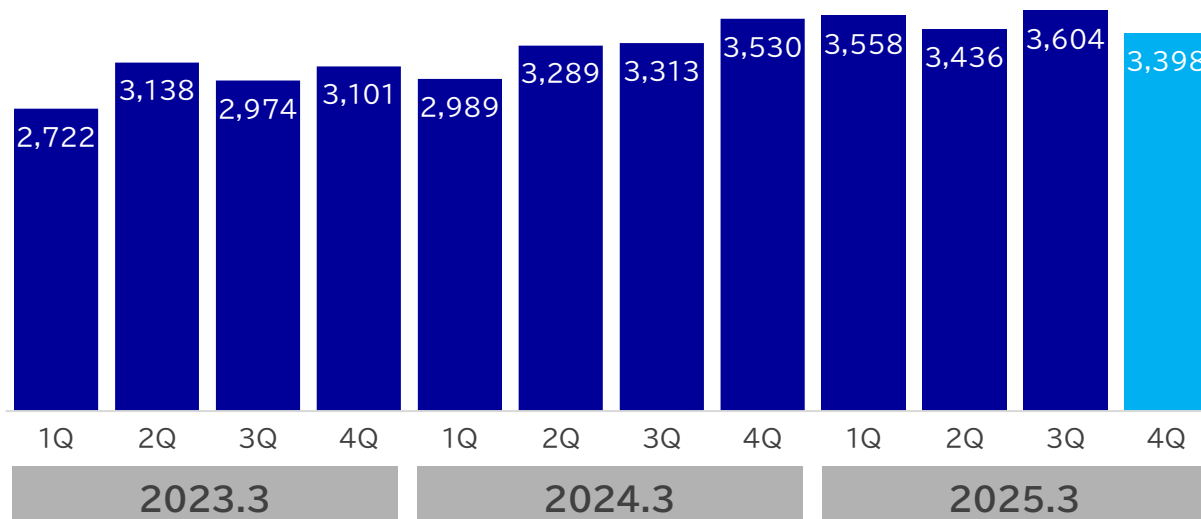
Energy Saving Solution事業

事業戦略

- ① 世界No.1のギヤソリューションプロバイダーを目指しビジネスモデルの変革を行う
- ② Electric / Electronics領域における新商材開発により新たな顧客価値を創出する
- ③ 既存ビジネスにおける収益力強化

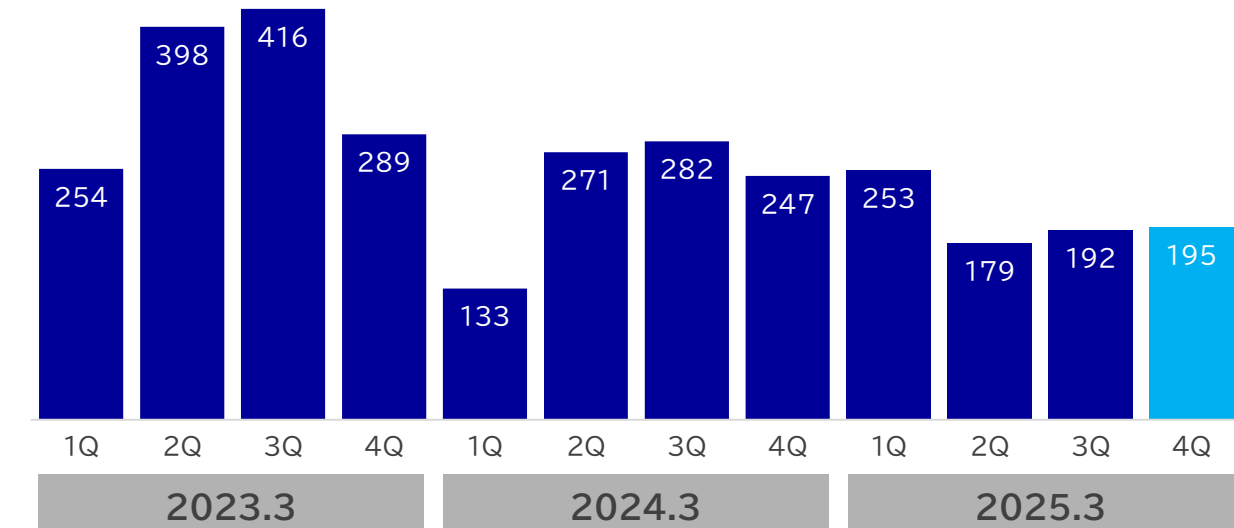
<売上高の推移>

(単位: 百万円)



<営業損益の推移>

(単位: 百万円)



※2023/3期、2024/3期は方針変更前の実績にしております。

中期経営計画

株式会社エンプラス
代表取締役社長 横田 大輔

中期経営計画で目指す姿

中期経営計画策定に当たって

- これまでも社内では中期経営計画を策定していた。
- 事業環境が急激に変化する中でも変わらない当社の創業の精神である企業理念、長期ビジョン、中期経営計画を公表することにより、あらゆるステークホルダーが当社と同じ船に乗る事が出来ると考えており、結果として当社の**企業価値向上**に繋げていきたい。
- 外部環境の変化が激しい世の中で、短期ではなく中期を見ていただく事により、投資家との建設的な対話を促進し、長期的な関係構築を進めたい。

AIの社会実装へのロードマップ(Roadmap to AI evolution)

Phase 1. Buildout(構築)

Phase 2. Adoption(適用)

Phase 3. Transformation(変革)

Now(現在)

Beyond 2030

AIインフラの構築

ヒト・企業・社会への採用・適用

大幅な生産性向上



Copilotによる生成画像

Copilotによる生成画像

Person to Edge Device



Sensor to Edge



出所:BlackRock Investment Instituteより、エンプラス作成

Copyright ©2025 ENPLAS CORPORATION, All rights reserved

Phase 1. Buildout(構築)

Phase 1. Buildout(構築)

Phase 2. Adoption(適用)

Phase 3. Transformation(変革)

Now(現在)

Beyond 2030

AIインフラの構築

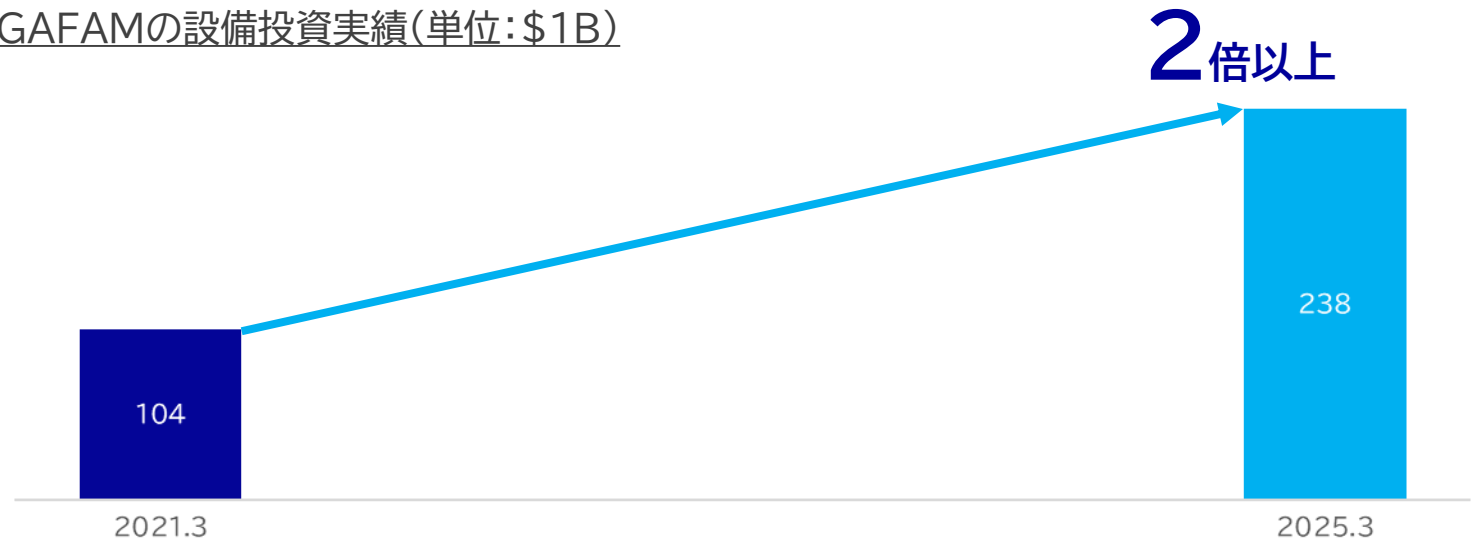
ヒト・企業・社会への採用・適用

大幅な生産性向上



テック企業は過去最高水準の設備投資を実施

GAFAMの設備投資実績(単位:\$1B)



出所:Google, Amazon, Meta, Apple, Microsoft社のIR資料の設備投資額(有形固定資産)の合計より、エンプラス作成

Phase 2. Adoption(適用)

Phase 1. Buildout(構築)

Phase 2. Adoption(適用)

Phase 3. Transformation(変革)

Now(現在)

Beyond 2030

AIインフラの構築

ヒト・企業・社会への採用・適用

大幅な生産性向上



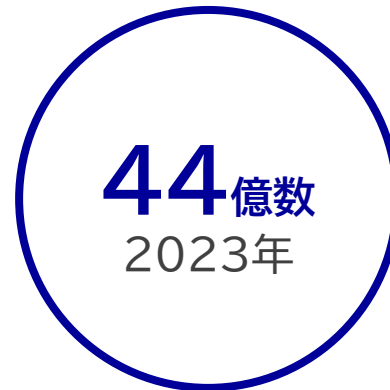
センサーからエッジへの接続は今後さらに増加



Person to Edge Device

Sensor to Edge

全世界のM2M(マシンツーマシン)接続数の増加



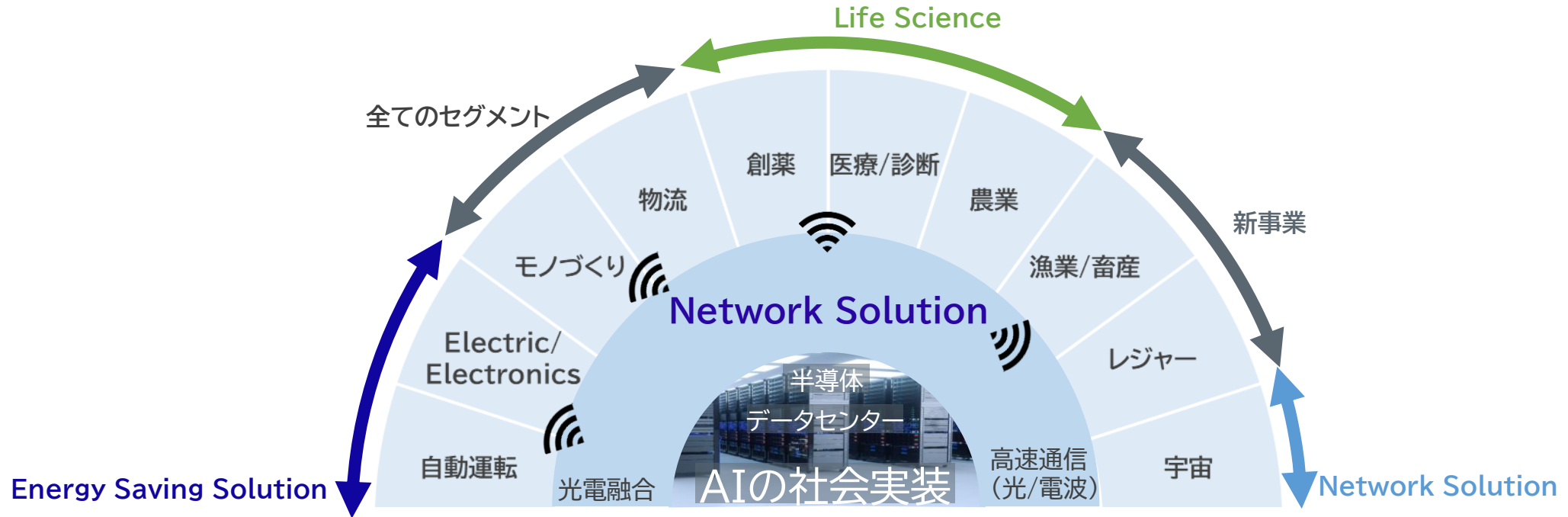
出展: Cisco Annual Internet Report

https://www.cisco.com/c/dam/global/ja_jp/solutions/collateral/executive-perspectives/annual-internet-report/air-executive-summary-pgr-mobility.pdf

Phase 3. Transformation(変革)



あらゆる分野で自動化・効率化が進む



Who will capture the Value ? (誰が勝者となるのか?)

長期ビジョン

エンプラスの企業理念

使命

独創的アイデアを総合技術で価値ある製品に変え、
より良い未来を支えます

長期ビジョン

Key Component Company for Essential Market

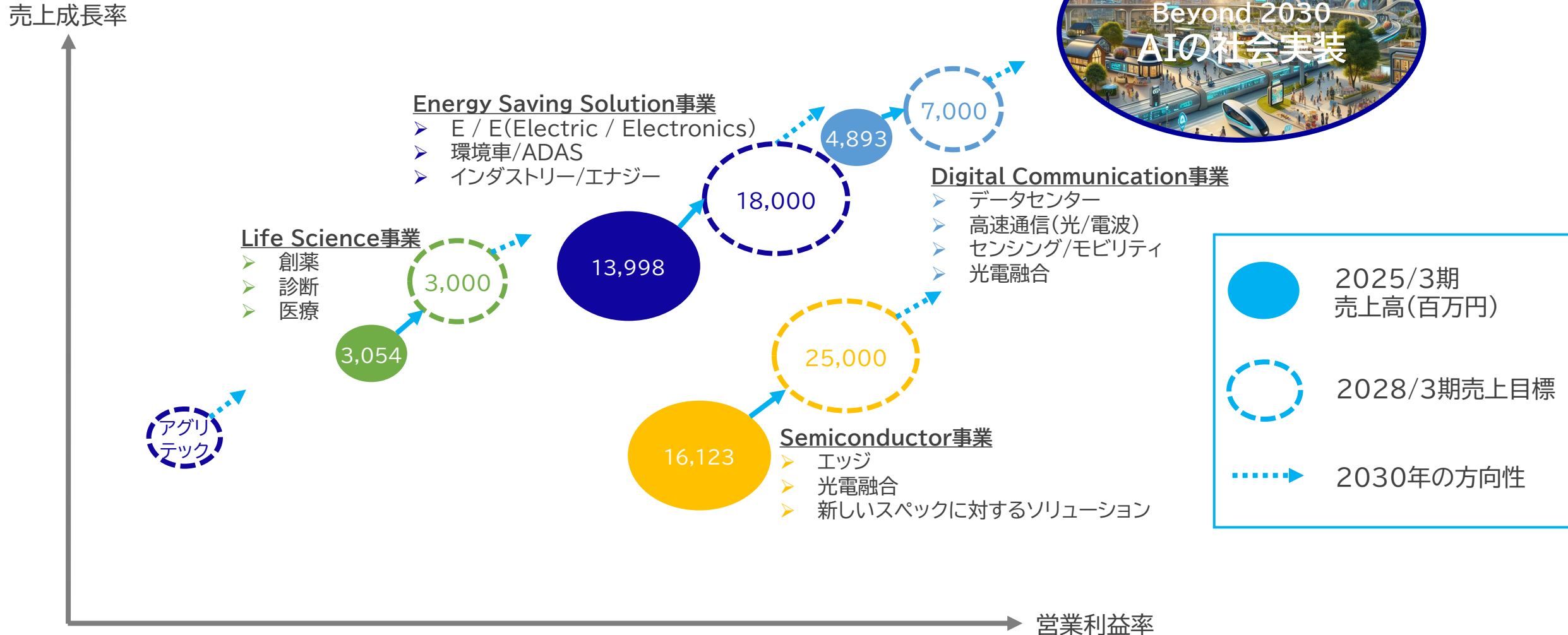
目的

我々はAIの社会実装に向けた、より良い明日を創ることに貢献する

- 中長期ではAIの社会実装が進むと考えており、当社の事業機会が増える見込み
- Essential市場で価値ある製品を提供する事で、長期ビジョンを実現し、企業理念の実現に繋げる

事業ポートフォリオ

AIの社会実装に向けた事業機会を最大限に獲得するために各事業が事業領域を広げ、BUを細分化し、それぞれが**ニッチトップ**を目指す



中期経営方針(2026/3期-2028/3期)

ソリューションプロバイダーとして顧客価値を創出する

スローガン

One Enplas for Growth

成長戦略

事業領域の拡大

- AIの社会実装に向けた事業機会を最大限獲得するため、セグメント別用途開発の**マーケティング投資**を拡大
- AIの社会実装に向けた市場の変化に対し、タイムリーなソリューションを提案し、直接顧客のみならずエンドユーザーの課題解決に貢献

ニッチトップによる付加価値の向上

- ソリューションプロバイダーとして、顧客の困りごとを解決する付加価値の高いイノベティブな製品を提供
- 各事業がBUを細分化し、**スタートアップカンパニー**としてニッチトップを目指す

地域戦略

米国

- モノづくりの米国回帰も見据え、人手に頼らない生産のモデル工場を構築し、**変化に強い高収益工場を実現**
- 顧客等のサプライチェーンの変化による事業機会を最大化

アセアン

- 米国モデル工場の省人化、高効率生産をアセアン地域に展開し、**グローバル全体での生産性を向上**

日本

- 2026年にイノベーションセンターが稼働開始し、**素材、プロセス、評価技術の研究開発を推進**
- 鹿沼工場を、競争優位性を追求し、生産技術力を強化するアイデア工場へ

中国

- クローズドループ**(中国国内でビジネスが完結する状態)での成長

2028年3月期 財務目標

主要財務目標として売上高、営業利益、ROEを掲げ、持続的な成長と企業価値向上を実現する。

売上高
50,000百万円
(CAGR 9.6%)

営業利益
8,000百万円
(営業利益率16.0%)

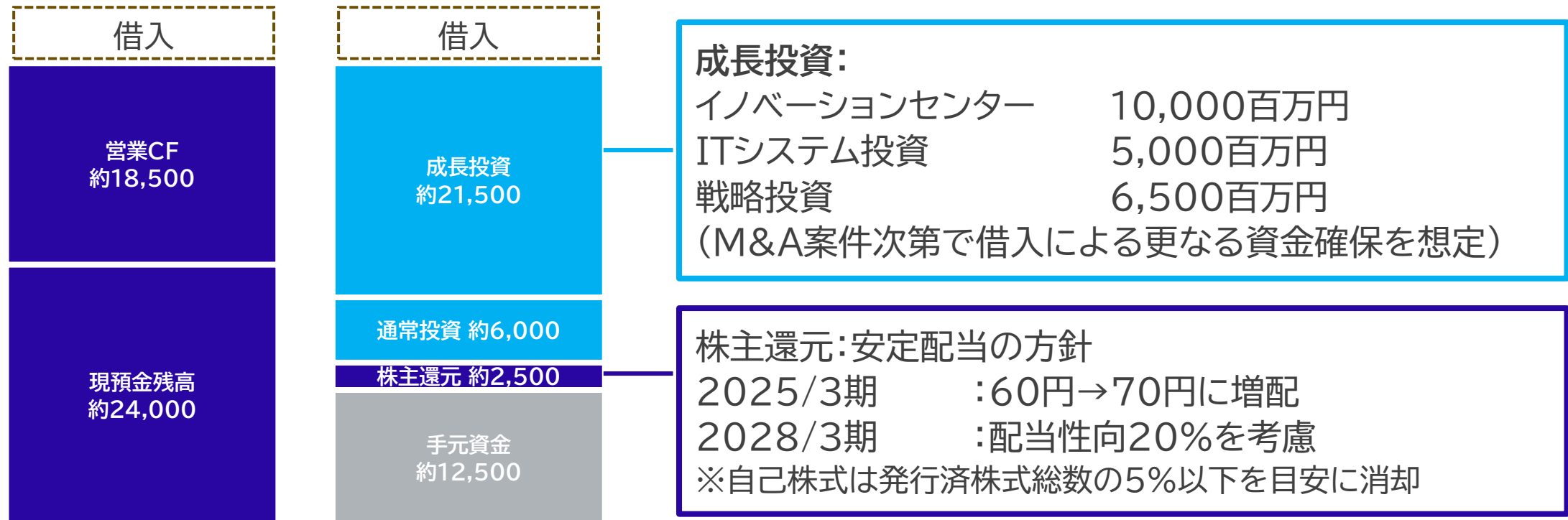
ROE
9.0%以上

キャッシュ・アロケーション

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

- 中期経営計画期間(2026/3期-2028/3期)に創出する営業CFと手元資金をベースに、企業価値向上・成長戦略の実現に向けて、成長投資として21,500百万円、通常投資として6,000百万円、株主還元として2,500百万円を確保する。また、マーケティング投資として2,000百万円を想定。

キャッシュ・アロケーション
(2026/3期-2028/3期) (単位:百万円)



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進捗状況

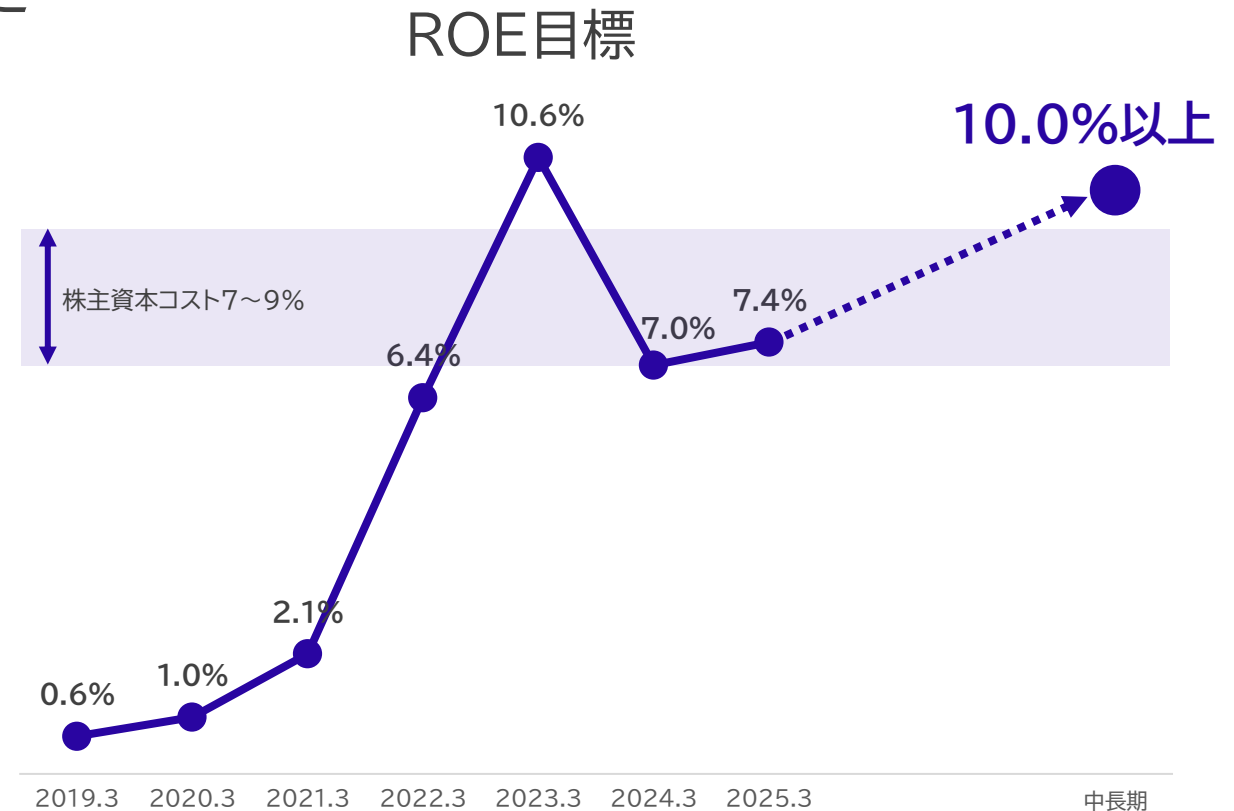
- ソリューションプロバイダーとして顧客価値を創出する事で、持続的な成長と企業価値向上を実現し、**中長期的にROE10%以上**を目指す
- 株主資本コストは7%~9%レンジを想定

収益力向上施策

- 成長戦略の実行
- グローバル全体の生産性向上

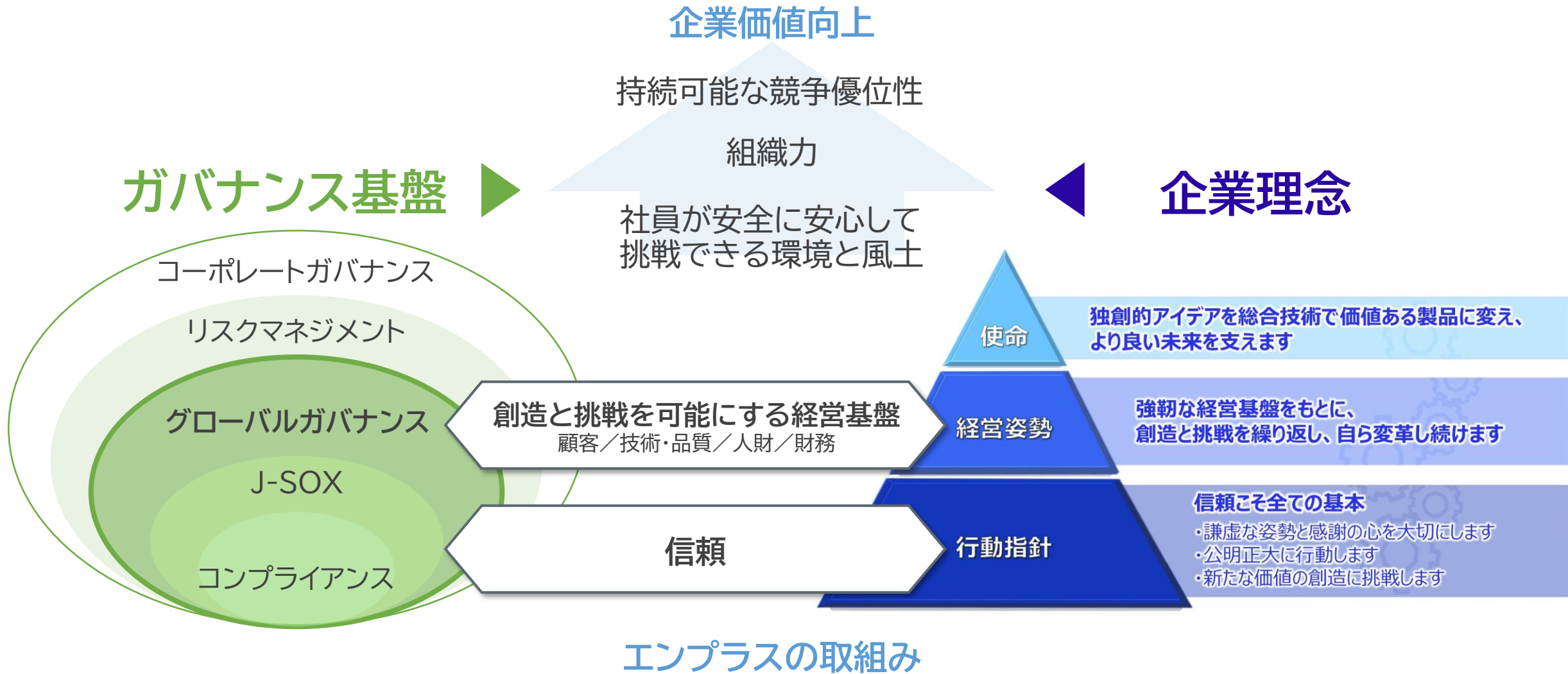
資産効率向上施策

- 資産の有効活用
- 在庫適正化(リードタイム短縮、部品共通化等)



サステナビリティの考え方

経営基盤の強化による企業価値の向上



◇グローバルガバナンスの強化による信頼と業務品質の向上

◇グローバルでの企業理念の浸透活動

◇社員一人ひとりが最大限能力を発揮できる職場環境の実現

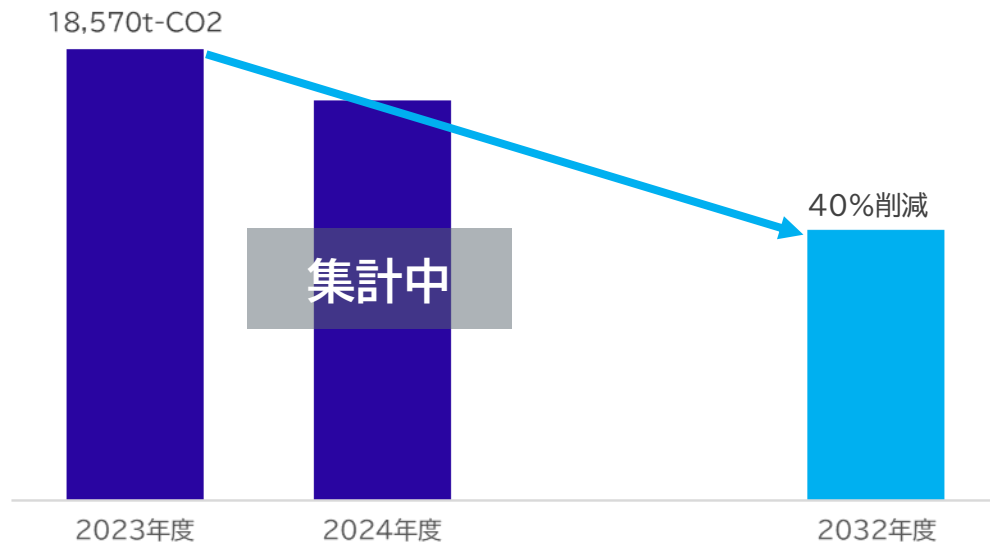
環境負荷低減

当社の製品(事業活動)を通じて、世界の環境負荷低減に貢献

- サステナビリティを「ステークホルダーにとっての価値提供」につなげる
- CO2排出量(Scope1+2・Scope3)の削減目標を設定し、SBT(Science Based Targets)への参加を進める

CO2排出量の目標

当社は2032年度までに2023年度比40%のCO2排出量(Scope1+2)削減を目標として設定



施策

- CO2排出量(Scope1+2)の削減に向けて、経済的なメリットが出る施策(今後成長を見込んでいる工場の空調設備や生産設備入替)を優先的に実施
- 削減の進捗度または外部環境の変化等のトリガーポイントにより、非化石証書や再生可能エネルギー購入を実施

参考:非財務目標

項目	指標	2030年度目標	(参考)2023年度実績
重要KPI	新製品比率(3年以内に量産開始した製品)	50% 以上	58%
人材	女性管理職比率(国内)	15%	7%
	海外拠点における管理職に占める外国人比率	75%	64%
	男性育児休暇取得率(国内)	100%	13%
環境	CO2排出量削減(Scope1~2) 2023年度比	40%削減 ※2032年度目標	18,570t-CO2
	CO2排出量削減(Scope3) 2023年度比	25%削減 ※2032年度目標	86,723t-CO2
	樹脂材料廃棄率	3%	6%

株式会社エンプラス 決算説明会
中期経営計画説明会
<https://www.enplas.co.jp/>
(東証プライム 6961)

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。