

# 2026年3月期 決算説明資料

**株式会社エスティック**  
Electric-Servo-Tool-Intelligent-Corporation

**ESTIC**

JPX STANDARD 証券コード 6 1 6 1  
<https://www.estic.co.jp>

- ◆ P3-4 連結業績ハイライト
- ◆ P5 米国関税及び為替影響
- ◆ P6 連結経営成績 (P/L)
- ◆ P7 連結財政状態 (B/S)
- ◆ P8-9 地域別・品種別売上
- ◆ P10 連結業績予想 (PL)
- ◆ P11 連結業績予想 (品種別売上)
- ◆ P12 株主還元方針 | 配当予想
- ◆ P13-16 成長戦略
- ◆ P17-24 中期ビジョン
  - P19-20 成長の軌跡と転換点
  - P21 成長の歪み
  - P22-23 重点施策
  - P24 目指すべき姿
- ◆ P25-27 補足資料
  - P26 経営基盤 (収益モデル)
  - P27 経営基盤 (資本効率)

## 連結業績ハイライト（主要地域の市場環境）

 **日本**

- ・景気は緩やかに回復、設備投資は底堅く推移も、投資慎重姿勢や案件期ずれの影響が顕在化
- ・自動車メーカーの投資抑制や海外シフトにより国内案件は伸び悩み、下期に引き合い回復

 **北米**

- ・高金利環境の継続により設備投資や自動車需要は慎重な動きも、経済は底堅く推移
- ・EV投資は調整局面が続く一方、現地生産・現地調達の進展やサプライチェーン再編が進行

 **中国**

- ・EV市場の成長鈍化や価格競争の激化により、厳しい事業環境が継続
- ・車載電池関連分野が下支えとなり、前年並み水準を維持し底堅く推移

 **アジア**  
(中国除く)

- ・インドを中心に経済成長や所得向上を背景にモータリゼーションが進展し、自動車需要が拡大
- ・完成車メーカーの生産能力増強や現地調達率向上を背景に、設備投資需要が拡大

# 連結業績ハイライト（売上 | 利益）

## 売上高

80億円

前期比：増収 +1.9%

地域別売上高は、米国市場において大型案件の進展等により回復基調となり、その他アジア地域（インド・韓国・台湾・ベトナム）でも自動車需要拡大を背景に伸長しました。一方で、日本市場は自動車メーカーの投資抑制や海外シフト、案件期ずれの影響により低調に推移し、中国市場もEV需要の鈍化や価格競争の激化により伸び悩みました。

製品別売上高は、ネジ締付装置は海外市場を中心に増収となった一方、ナットランナおよびハンドナットランナは設備投資の慎重化や案件期ずれの影響を受け減収となりました。

## 営業利益

15.7億円

前期比：減益 △3.8%

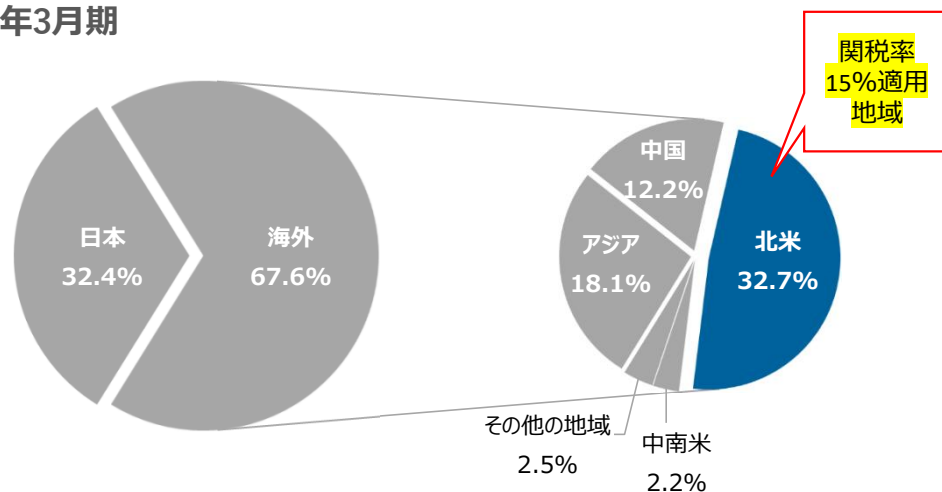
売上構成の変化により、比較的利益率の低いネジ締付装置の比率が上昇したことに加え、原材料価格の高騰や品質改善費用の増加、インフレ・人件費上昇の影響を受け、利益は前年を下回りました。

特にナットランナおよびハンドナットランナの減収により収益性が低下したことが、全体の利益減少に影響しました。

# 米国関税及び為替の業績影響

## 海外売上比率

2026年3月期



## 為替影響

通貨	2025年3月期 Ave.RATE (円)	2026年3月期 予算RATE (円)	2026年3月期 Ave.RATE (円)	2026年3月期 予算比業績影響 (百万円)	為替感応度 対通期予算 (百万円)
US\$	151.57	147.00	149.71	+37	14 (1円あたり)

## 米国関税引き上げの業績影響への対策

### 1. 価格転嫁によるコストアップ吸収

米国では一部製品への価格転嫁を実施し、関税影響による仕入コスト上昇については概ね吸収。一方で、素材関連の関税や米国人件費上昇の影響は想定を上回り、一部利益圧迫要因となった。

### 2. 市場の多様化

米国市場への依存度を下げるため、特にインドや台湾、ベトナム韓国等のアジア地域を中心に重点的に拡販体制を強化しつつ、業界の拡大によるリスク分散も合わせて実施。

### 3. 生産性向上によりコスト増抑制

業務改善による生産性向上により固定費等のコスト増の抑制を図る。

# 連結経営成績 (PL)

単位：百万円／％	2025年3月期		2026年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	7,881	100.0%	8,033	100.0%	152	1.9%
売上原価	4,217	53.5%	4,445	55.3%	228	5.4%
売上総利益	3,663	46.5%	3,588	44.7%	▲75	▲2.0%
販売管理費	2,025	25.7%	2,013	25.1%	▲12	▲0.6%
営業利益	1,637	20.8%	1,574	19.6%	▲63	▲3.8%
経常利益	1,723	21.9%	1,659	20.7%	▲64	▲3.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,181	15.0%	1,163	14.5%	▲18	▲1.5%
一株当たり当期純利益 (円)	118.73		116.72			

## 参考データ

PBR	0.86倍	0.91倍
為替レート (対米国ドル/円)	2025年3月期 149.70円 (3.20時点)	2026年3月期 159.88円 (3.20時点)

# 連結財政状態 (BS)

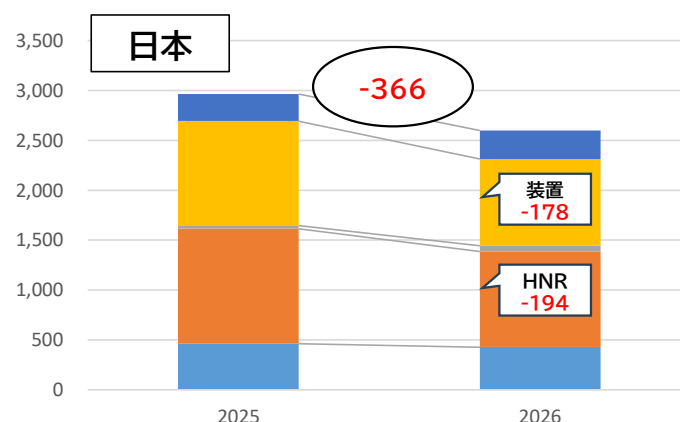
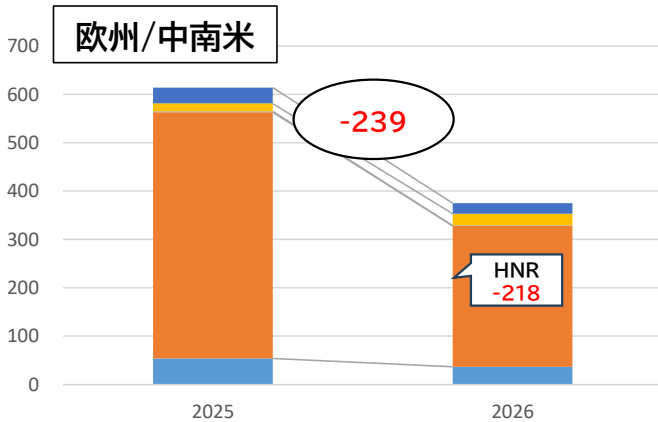
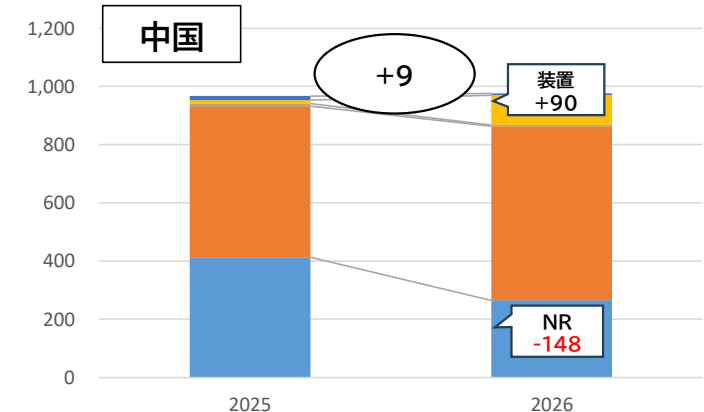
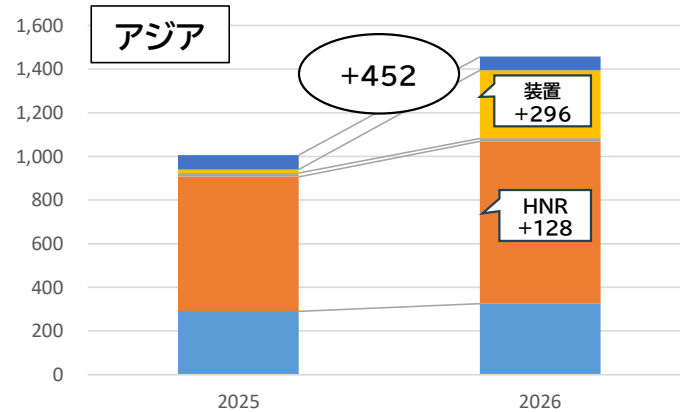
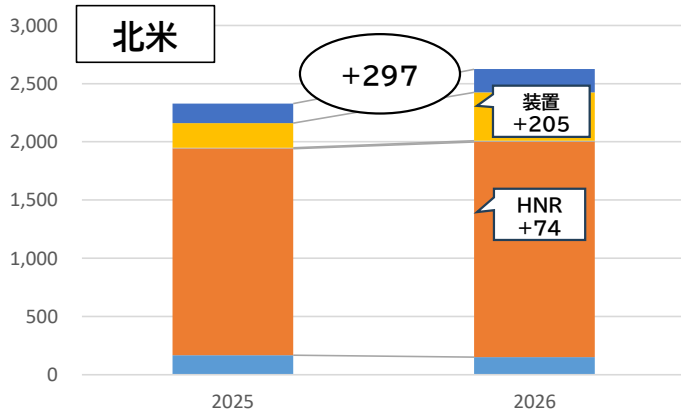
単位：百万円	2025年3月20日	2026年3月20日	増減		
流動資産合計	8,421	<b>8,306</b>	▲115	現預金 売掛債権 在庫	▲627 +458 +91
有形固定資産合計	2,598	<b>3,435</b>	+837	建設仮勘定	+897
無形固定資産合計	26	<b>25</b>	▲1		
その他投資資産合計	1,010	<b>993</b>	▲17	敷金 保険積立金	+32 ▲50
総資産合計	12,056	<b>12,761</b>	+705		
流動負債合計	1,160	<b>942</b>	▲218	未払金 未払法人税	▲93 ▲120
長期負債合計	325	<b>315</b>	▲10	長期未払金	▲43
負債合計	1,485	<b>1,257</b>	▲228		
株主資本合計	9,913	<b>10,807</b>	+894	利益剰余金	+884
純資産合計	10,570	<b>11,503</b>	+933		
負債・純資産合計	12,056	<b>12,761</b>	+705		

# 地域別品種別売上 | 前年同期比

単位：百万円		2026年3月期					前年同期比増減					
品種 地域	ナットラナ	ハンド ナットラナ	サボ プレス	裃 締付 装置	修理 点検	計	ナットラナ	ハンド ナットラナ	サボ プレス	裃 締付 装置	修理 点検	計
日本	429	958	59	868	286	2,600	▲35	▲194	+27	▲178	+14	▲366
北米	150	1,850	10	416	199	2,625	▲17	+74	+3	+205	+31	+297
中国	265	598	5	102	6	976	▲148	+79	▲4	+90	▲8	+9
アジア (中国除く)	325	744	14	312	62	1,458	+34	+128	▲3	+296	▲4	+452
中南米	19	122	1	23	8	173	▲1	▲132	▲1	+8	▲11	▲138
その他の地域	18	169	0	1	14	202	▲16	▲86	0	0	0	▲101
合計	1,206	4,440	88	1,721	576	8,033	▲183	▲130	+22	+421	+23	+153

# 地域別品種別売上高（主要地域） | 前年同期比

単位：百万円

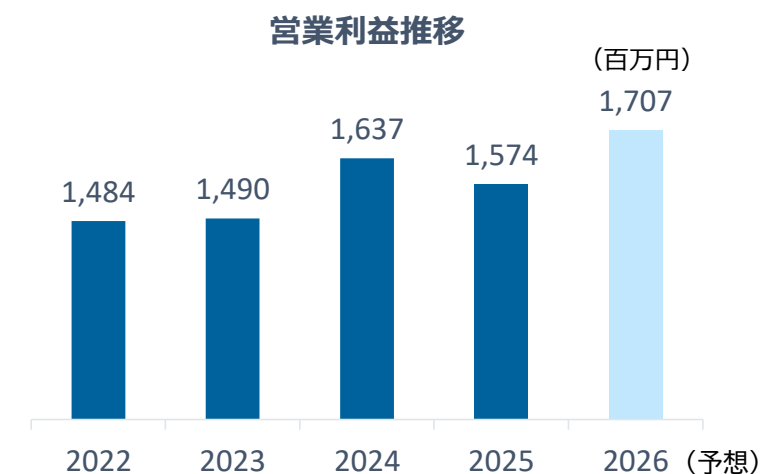
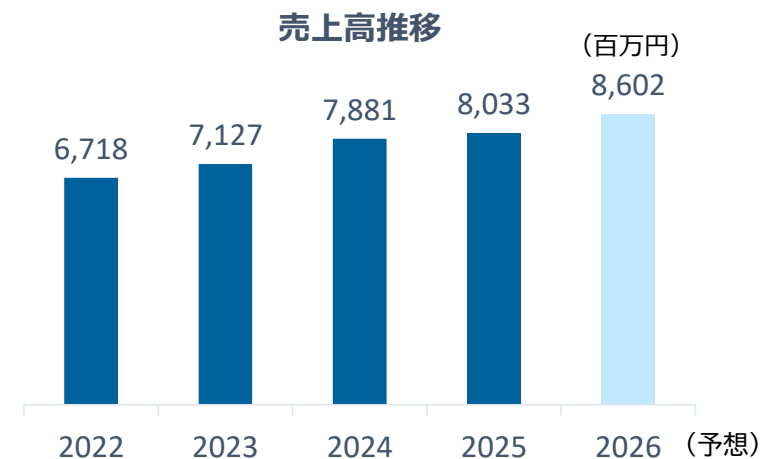


<< 前年比プラス >>  
**北米、アジア、中国**  
 << 前年比マイナス >>  
**欧州/中南米、日本**

# 連結業績予想（通期PL予想）



単位：百万円	2026年3月期		2027年3月期(予想)		増減	増減率
売上高	8,033	100%	8,602	100%	+569	+7.1%
売上原価	4,445	55.3%	4,532	52.7%	+87	+1.9%
売上総利益	3,588	44.7%	4,070	47.3%	+482	+13.4%
販売費・一般管理費	2,013	25.1%	2,362	27.5%	+349	+17.3%
営業利益	1,574	19.6%	1,707	19.9%	+133	+8.4%
経常利益	1,659	20.7%	1,742	20.3%	+83	+5.0%
当期純利益	1,163	14.5%	1,219	14.2%	+56	+4.8%



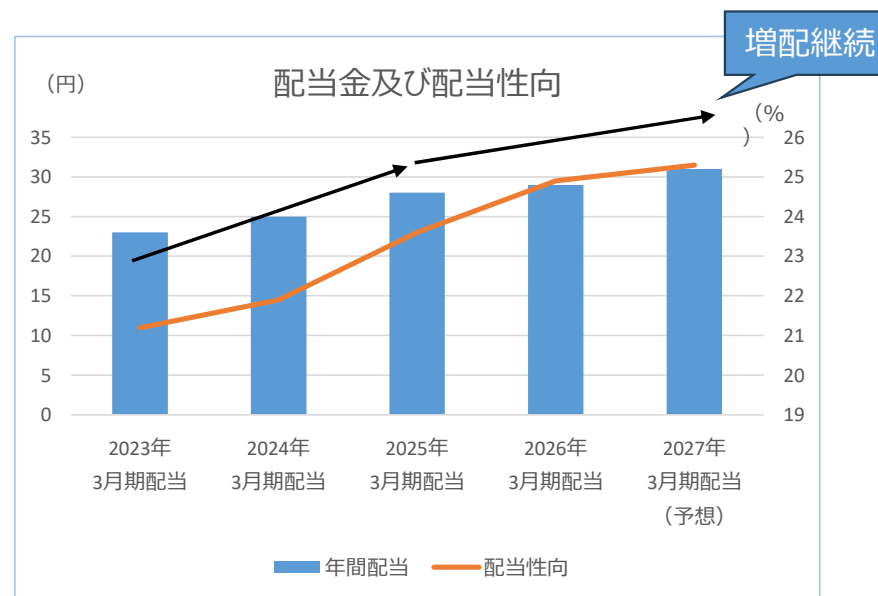
# 連結業績予想（品種別売上高予想）

単位：百万円	2026年3月期		2027年3月期(予想)		増減	増減率
ハンドナットランナ	4,440	55.3%	5,518	64.2%	+1,078	+24.2%
ナットランナ	1,206	15.0%	1,116	13.0%	▲90	▲7.4%
ネジ締付装置	1,721	21.4%	1,248	14.5%	▲473	▲27.4%
サーボプレス	88	1.1%	150	1.7%	+62	+70.4%
修理点検	576	7.2%	566	6.6%	▲10	+1.7%
合計	8,033	100%	8,602	100%	+569	+7.0%

## 配当方針

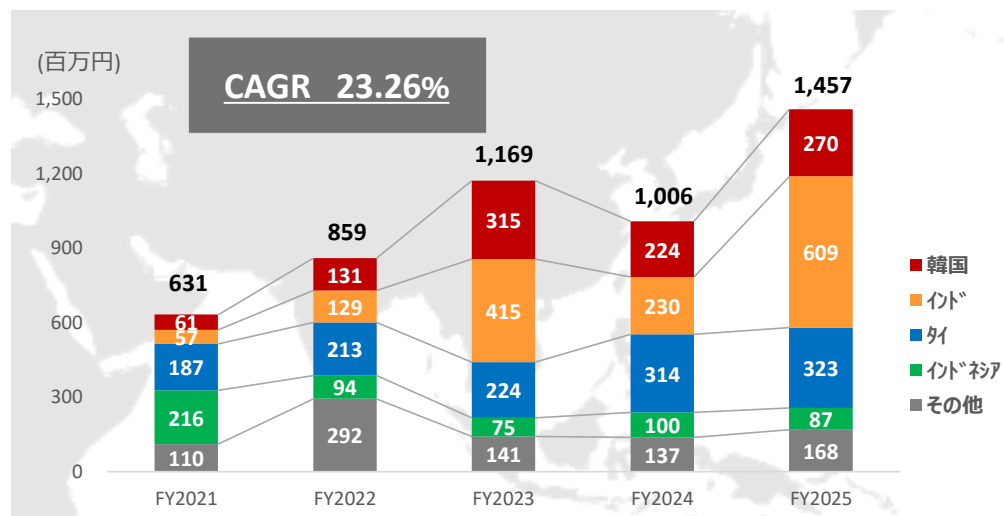
財務体質の強化・充実を図り、将来の事業展開に必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続していくことを基本方針としております

	2026年3月期	2027年3月期 (予想)
年間配当金	29円	31円
配当性向	24.8%	25.3%



## アジア市場 × 重点顧客 × 新機種により高収益成長を実現

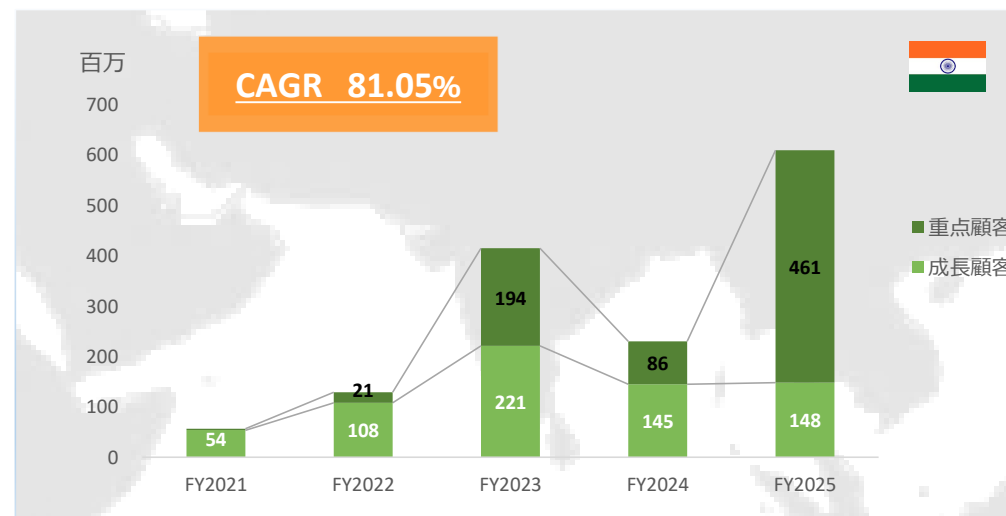
### 1. 【アジア市場】



- ① 新機種投入により高付加価値化と利益成長を加速
- ② 製造業の設備投資需要の拡大（自動車・電子部品・半導体関連）
- ③ ローカル企業の高度化ニーズの増加

➡ **アジア市場は当社成長の中核ドライバー**

### 2. 【インド市場】



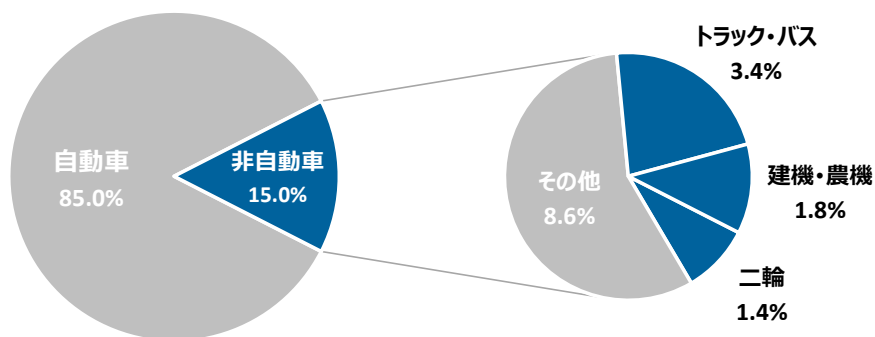
- ① 重点顧客（日系自動車大手）：高単価・継続取引・海外展開
- ② 成長顧客（ローカル/外資企業）：設備投資拡大・高トルク帯需要

➡ **ターゲット顧客の選択と集中により効率的に拡大**

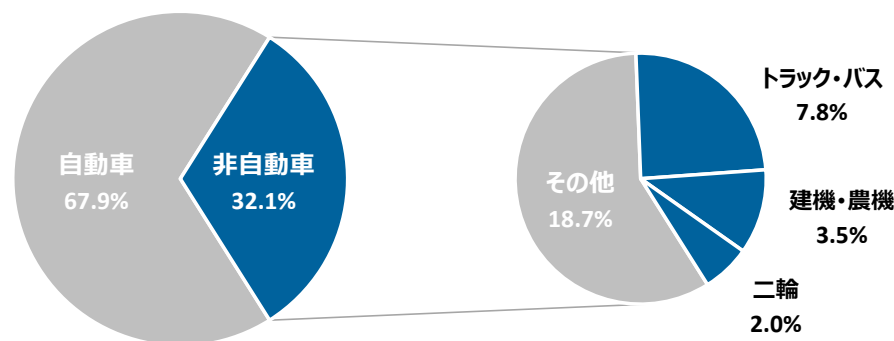
## 自動車依存からの脱却に向け、非自動車領域での基盤構築が進展

### 【顧客構成】

(2022年3月期)



(2026年3月期)



### 1. 非自動車領域への展開状況

- ・大型車両（トラック・バス）分野での採用実績の蓄積
- ・建機・農機分野の用途開拓（耐久・高負荷領域）
- ・二輪分野での試験導入・評価案件の増加
- ・電子機器分野での精密制御ニーズへの対応

### 2. 拡大に向けた方針

- ・特定業界に依存しないポートフォリオ構築を志向
- ・高付加価値領域（精密・高耐久）を中心に展開
- ・中長期的に非自動車比率の向上を目指す

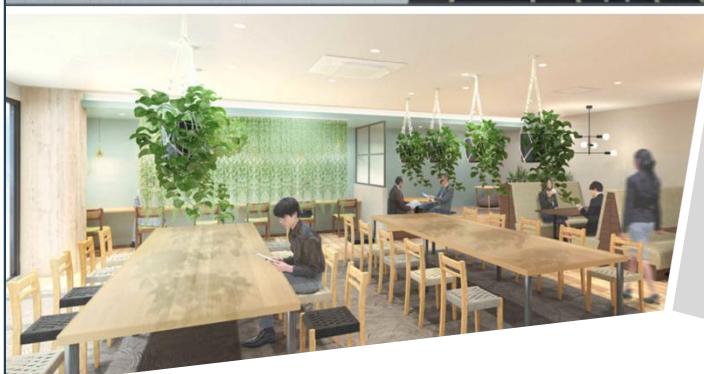
### 3. 多様化を支える競争優位性

- ・サーボ制御技術の汎用性（業界横断で適用可能）
- ・自動車向けで培った品質・耐久性
- ・カスタマイズ対応力（多品種少量への適応）



中長期的な成長オプションとして着実に進展

## 新工場 : **Product Assembly Center** (コア生産拠点移転プロジェクト)



- ◆ 延床面積 : 4,000m<sup>2</sup> (2026年11月竣工予定)
- ◆ 投資総額 : 18億円
- ◆ 設備概要 : 4階建ての最新施設
  - 生産能力増強
  - 生産拠点の最適化
  - 従業員エンゲージメント向上



**人への投資が未来を創る**

# 成長戦略 | ④ 設備投資・研究開発費



## 2026年度 設備投資予想

約9.4億円

前期未検収の約7億円を含む  
PAC建設費、機械設備費等

## 2026年度 試験研究費予想

約5.5億円

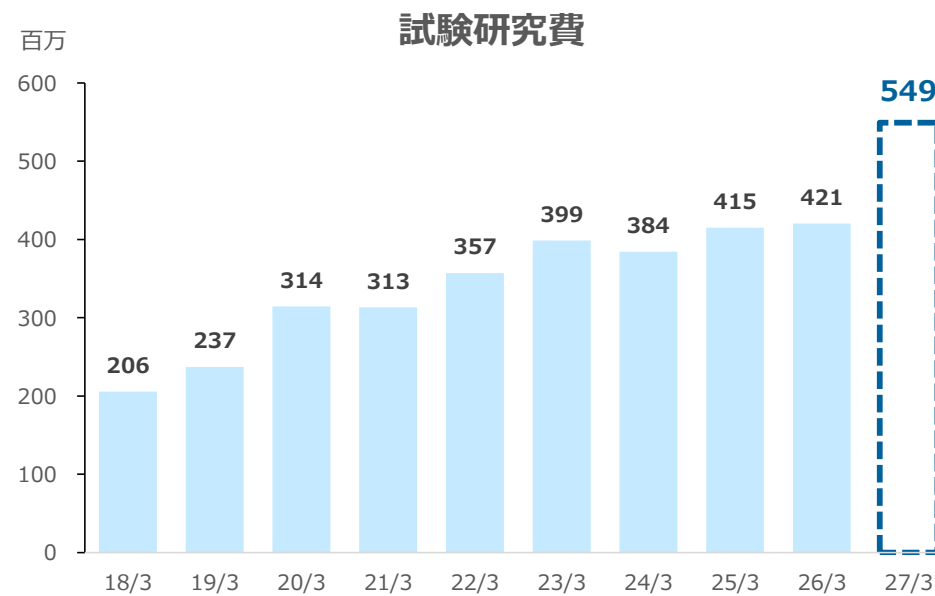
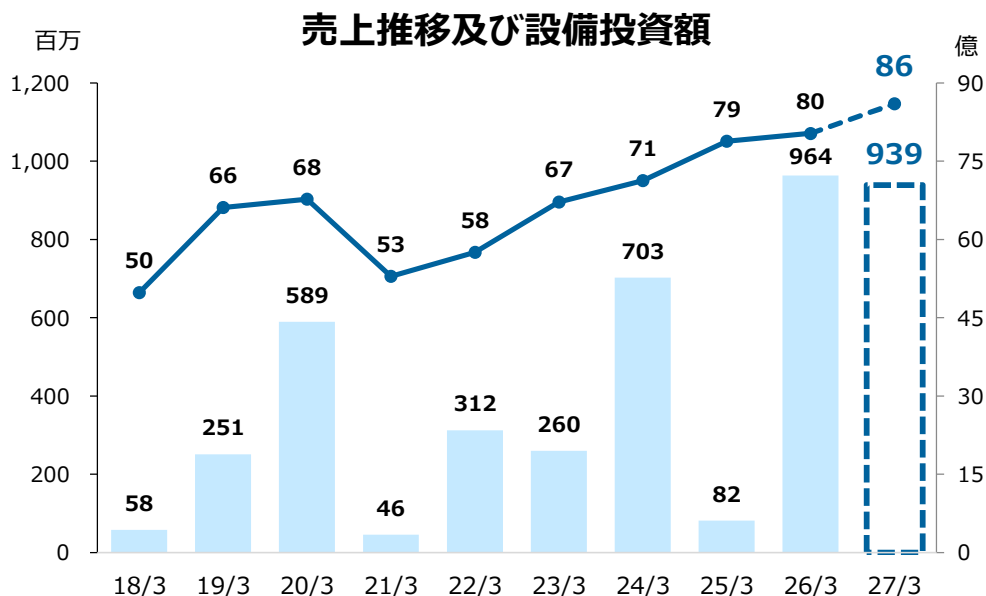
中長期成長（100億円達成・グ  
ローバル展開・次世代NR開発）  
に向けた先行投資を継続（設備  
投資・要素開発・認証費等）

## 2025年度 設備投資実績

964百万円

## 2025年度 試験研究費実績

421百万円





# 中期ビジョン

ESTIC 2.0 – Next Stage  
～ 継承と進化による組織変革 ～

1 成長の軌跡・転換点（販売編：市場環境変化）

2 成長の軌跡・転換点（組織編：組織の統制）

3 成長の歪み（現状認識）

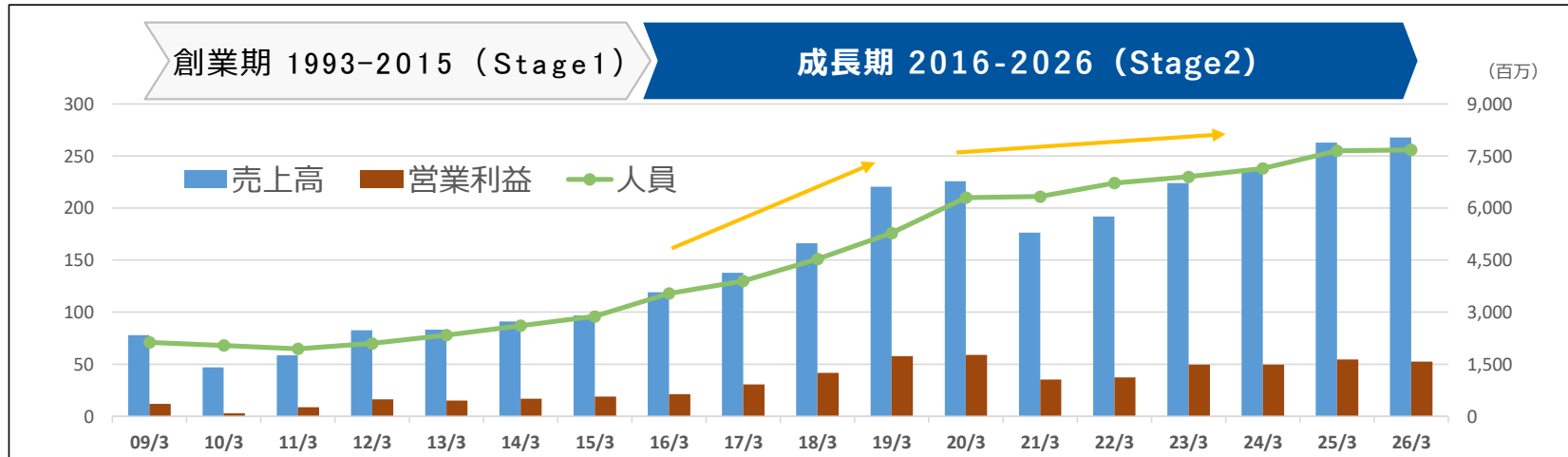
4 重点施策（何を変えるか）

5 目指すべき姿（どこを目指すのか）



# 中期ビジョン | 成長の軌跡と転換点 (組織編)

グローバル展開で規模は拡大する一方、収益性向上は道半ば、成長の質の転換が不可欠  
 — 組織拡大による構造変化 —



## ■ 創業期 (1993-2012) | Survival & Discipline

倒産企業からの独立という極限環境の中で創業

- 最小人員・最小投資による徹底した堅実経営
- 国内設備ビジネスを基盤に安定収益を確立
- 海外は韓国・中国代理店を通じた限定展開



## ■ 成長期 (2012-現在) | Global Expansion

グローバル展開の本格化により、事業は大きく転換

- タイ、米国に海外拠点を設立し、ビジネスエリアを拡張
- 国内設備中心から、海外ユーザー向け標準品ビジネスへシフト
- 売上の急拡大に伴い、人員・生産設備・インフラ投資を拡大
- グローバル企業としての事業基盤を確立 (海外売上が主軸)

創業期に確立した「堅実かつ高収益な経営モデル」と、  
 成長期に移行した「規模拡大型の成長モデル」との間に、現在は構造的なギャップが生じている

成長の“量”は拡大する一方で、収益設計と組織基盤は発展途上にあり、規模拡大と収益創出の間に構造的なズレ

## 1. 外部環境（市場の圧力）

- 投資の選別化（収益性重視）
- 不確実性の上昇
- コスト構造の悪化（関税・材料高騰）

## 2. 内部構造（当社の状態）

- 売上拡大型モデルの継続
- 組織の急拡大及び複雑化

## 3. 構造的な歪み（規模拡大 ≠ 利益成長）

### ■ 販売面

- 投資選別化への対応不足
- 不確実性増加への耐性不足

### ■ 組織面

- 部門最適化（サイロ化）
- 意思決定の遅延
- 人材の流動化

### ■ 収益構造

- 製品ミックス悪化
- コスト増による利益圧迫

# 中期ビジョン | 重点施策① 事業成長戦略



“地域×顧客×技術”で成長機会を取り込む

領域	戦略方針	取り組み
<p><b>市場拡張</b> (グローバル×顧客多様化)</p>	<p>設備投資の選別化・地域分散が進む中、成長市場への資源集中と顧客ポートフォリオの多様化により、安定的な売上成長を実現します。</p> <p><b>“地域×顧客”の分散により外部環境耐性を強化</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・北米：現地生産・現地調達ニーズを捉えた拡販</li> <li>・中国：収益性よりも市場ポジション重視へ</li> <li>・アジア：高成長市場への重点投資（販売拠点拡張）</li> <li>・非自動車領域（建機・半導体等）への展開</li> <li>・地域特性に応じた深耕と拡大</li> </ul>
<p><b>技術開発</b> (将来需要の取り込み)</p>	<p>電動化・自動化・品質高度化といった構造変化を捉え、次世代ニーズに対応した製品・技術開発を強化します。</p> <p><b>“市場変化に先行する開発”で成長機会を取り込む</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・EV／自動化領域に対応した技術開発</li> <li>・多様な締結ニーズ（小ネジ・高トルク等）への製品展開</li> <li>・ビジョン系ソリューション開発</li> <li>・無形商材（ソフト＋データ）のビジネス化</li> </ul>
<p><b>収益モデル高度化</b> (利益成長の中核)</p>	<p>投資タイミングに依存しない収益構造の構築により、売上の質と利益率の持続的向上を実現します。</p> <p><b>“売り切り型”から“継続収益型”への転換</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サービスビジネス拡大（保守・校正・点検）</li> <li>・ソフトウェア化による高付加価値化</li> <li>・製品ミックス改善</li> <li>・原価改善プロジェクト</li> </ul>

# 中期ビジョン | 重点施策② 経営基盤強化

## － オペレーション × 人材 × 財務 － (実行基盤強化)

領域	戦略方針	取り組み
<b>生産基盤強化</b> (収益力の源泉)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原点回帰と挑戦を軸に工程上流での品質改善と工数改革を推進</li> <li>・新工場活用・標準化・DX推進により、生産性と効率を向上</li> <li>・現場起点で品質安定化・原価改善・収益力強化を推進</li> <li>・グローバル展開を支える強固な生産・供給基盤を構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産性向上 (工程改善・標準化・新工場活用)</li> <li>・品質安定化 (不良削減・再発防止)</li> <li>・在庫戦略の再構築 (海外在庫30%カバー)</li> <li>・地産地消モデルの検討</li> <li>・DX技術革新への対応</li> </ul>
<b>人材・組織風土改革</b> (実行力の強化)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・適所適材の配置と次世代リーダー育成を推進</li> <li>・個の力を最大化し、挑戦する組織風土を醸成</li> <li>・公正な評価制度と対話を通じ、エンゲージメントを向上</li> <li>・MVV浸透と組織連携強化により、実行力ある組織へ進化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・組織文化醸成プロジェクト (自走できる組織風土)</li> <li>・管理職育成 (評価・財務・戦略)</li> <li>・次世代リーダー選抜・育成 (手挙げ制で公募)</li> <li>・技術伝承 (標準化による技能継承)</li> <li>・海外拠点人材の計画配置 (営業・技術・CS)</li> <li>・全国キャラバン (経営と現場の双方向対話)</li> </ul>
<b>財務・資本政策</b> (企業価値の最大化)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資本コストを意識した経営を推進しROE10%超の継続を目指す</li> <li>・IR活動充実と資本市場対話強化により、市場の声を経営へ反映</li> <li>・成長投資 (M&amp;A・JV含む) と株主還元の最適バランスを追求</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IR/SR強化 (個人/機関投資家との対話強化)</li> <li>・成長分野への戦略投資</li> <li>・株主還元の強化 (配当性向30%)</li> </ul>

## ESTIC 2.0 – Next Stage

市場構造が急速に変化する環境下においても、  
継承（創業以来の強み）と進化（構造改革）の融合を設計し、未来永劫、必要とされる会社へ

中期プラン

売上  
**100億**

ROE  
**10%超**

### 持続的成長に向けた構造改革（組織・事業・収益）

1

組織文化醸成  
プロジェクト

3

非自動車業界向けの  
売上拡大

5

生産性及び業務効率化  
による原価改善

2

トップによる  
全国キャラバンの実施

4

グローバル拠点の拡充  
(拠点設立・JV等)

6

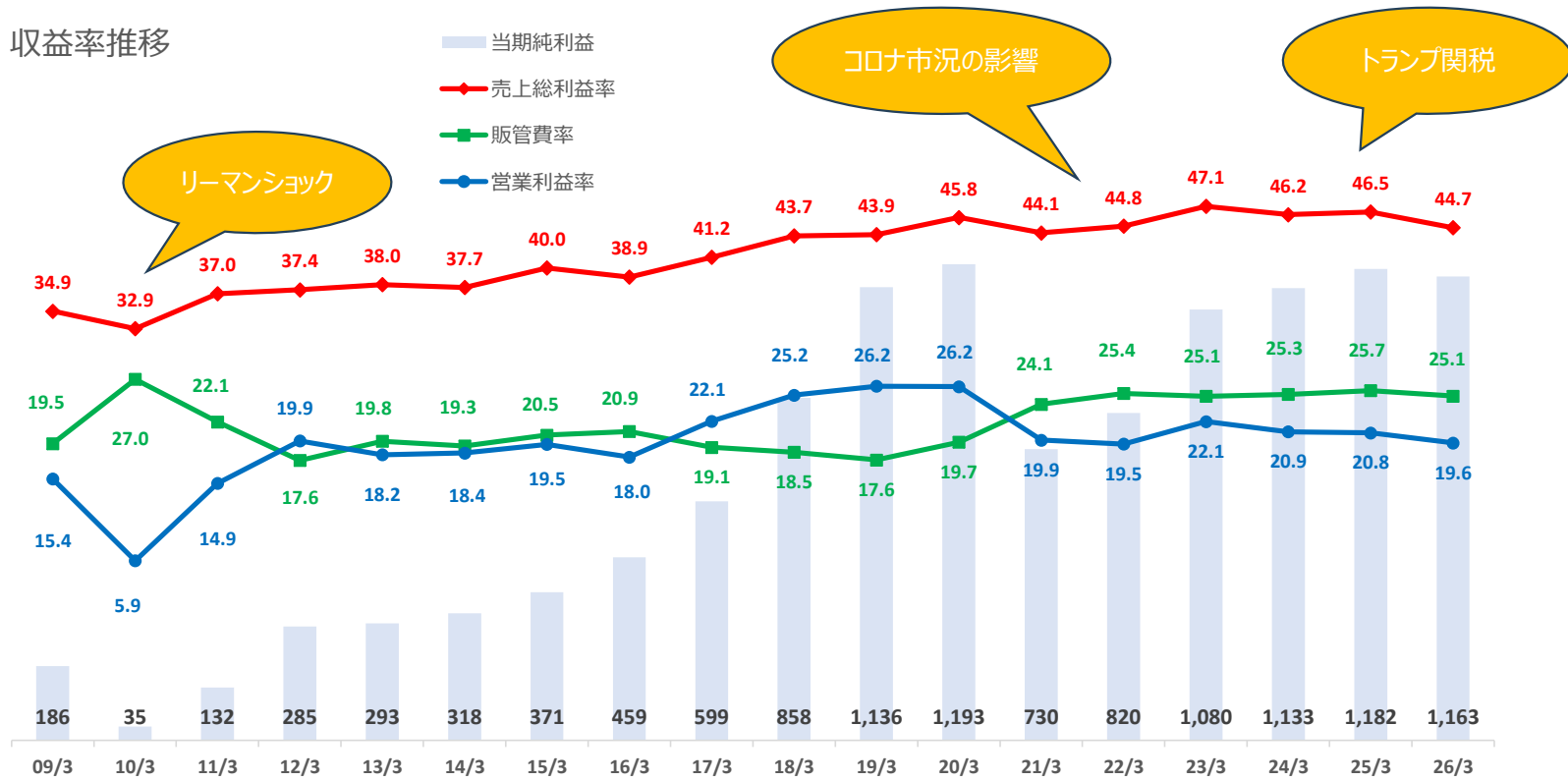
製品シリーズ・価格体系の  
見直し



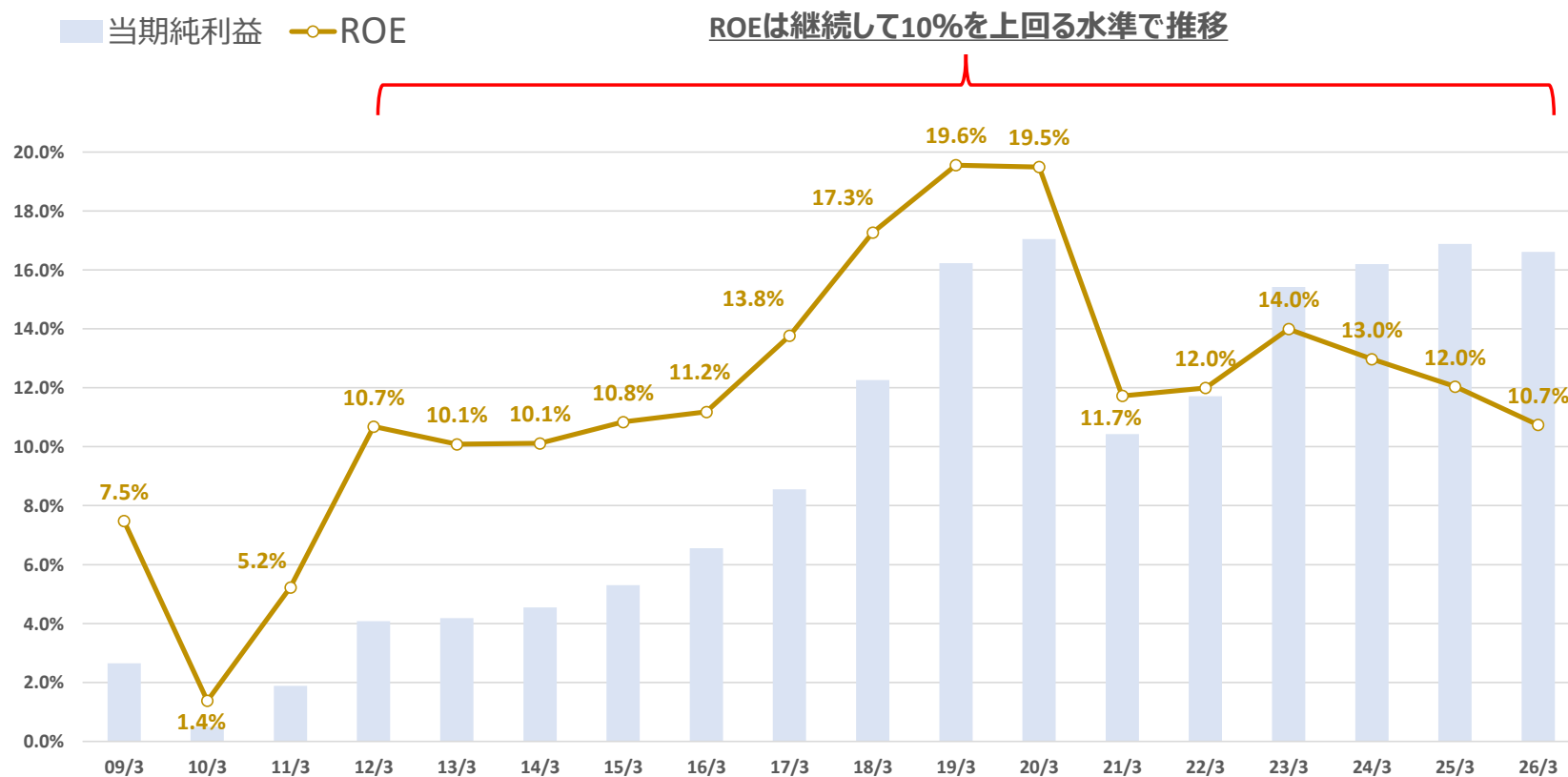
# 補足資料

“営業利益率20%前後を長期安定的に維持する”ブレの小さい高収益体質”

収益率推移



” ROE10%超を継続的に実現し、資本コストを意識した経営を実践”





### 【本資料における注意事項等】

本資料には株式会社エスティックの業績、計画、戦略などに関する将来的予測を示す記述および資料が記載されております。これらの将来的予測に関する記述および資料は、発表時点で入手可能な情報に基づき弊社が判断した予測です。また経済動向、他社との競合状況などの潜在的リスクや不確実な要因も含まれております。その為、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、その他の経済・社会・政治情勢などの様々な要因により、記述されている将来予測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。

### 【本資料及び当社 I R に関するお問い合わせ先】

株式会社エスティック管理部  
TEL 06-6993-8080  
URL <https://www.estic.co.jp>

