



2026年5月15日

各 位

会社名 内外テック株式会社
代表者名 代表取締役社長 岩井田 克郎
(スタンダード・コード3374)
問合せ先 常務取締役 佐々木 政彦
電 話 03-5433-1123 (代表)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2030年度までの目標を定めた中期経営計画「MIRAI 2030」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

半導体・半導体製造装置市場におきましては、生成AIの需要拡大を背景に、データセンター向け高帯域メモリ（HBM）を中心としたDRAM投資に加え、先端ロジック投資の拡大が期待されており、中長期的には、フィジカルAIを中心とした用途拡大により更に大きな成長が見込まれております。

これらの予測のもと、AIの急速な普及と用途拡大による事業環境の変化を成長機会としての確に捉えるべく、2026年度を初年度とする新たな中期経営計画「MIRAI 2030」を策定いたしました。「MIRAI 2030」では、「MIRAI 2026」で推進してきた事業基盤強化の基本戦略を継承しつつ、急拡大するAI市場を見据えた新たな成長戦略を進めてまいります。

詳細につきましては、添付の「中期経営計画 MIRAI 2030 (Naigai Frontier Gate)」をご参照ください。

以 上



中期経営計画

MIRAI 2030

Naigai Frontier Gate

2026年5月15日

内外テック株式会社

(証券コード：3374)

サマリー（2030年に向けて進むべき方向）

— 皆様にお伝えしたい3つのポイント—

1 成長市場の追い風



- ✓ 半導体市場は2030年に1兆ドル超へ成長
CAGR 8% (2025年-2030年)
- ✓ フィジカルAI市場はCAGR 47%で急拡大 (2026年-2032年)
- ✓ 当社は両市場の交差点に位置する企業

2 ビジネスモデルの進化 (AIによるゲームチェンジ)



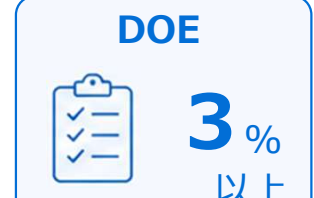
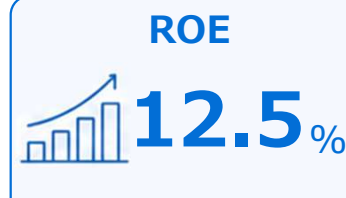
- ✓ 「部品サプライヤー」から「AI/SCMシステム」によるサプライチェーンの中心（ハブ）へ
- ✓ 30年の技術蓄積×AI活用で模倣困難な競争優位性を構築
- ✓ フィジカルAI（ロボティクス）による主要顧客の戦略的パートナーへ

3 財務コミットメント



- ✓ 2030年度
売上高500億円以上
営業利益率 7%
ROE 12.5%
- ✓ 配当性向30%以上・DOE 3%以上で株主還元を強化
- ✓ 2030年度の目標をコミットするとともに、中間年度については変化への柔軟性を確保

2030年度 目標



フィジカルAIによる半導体製造装置の組立の自動化推進、AIエージェントによるSCMの高度化、保守・メンテナンスビジネスのAI対応（予知保全、エンジニア育成）により、2030年までにAI関連で100億円のビジネス領域を創造・置換えます。

中期経営計画の変遷 「MIRAI 2026」 → 「MIRAI 2030」へ

月単位で変化する事業環境（市場、テクノロジー等）に素早く機動的に対応

開示方針の変更：2030年度の目標を定めつつ、当該年度の予想を開示するとともに、中間年度については市場環境や戦略の進捗等をご説明いたします。

半導体市場は年間20～30%の変動が常態であり、前中計では固定的な中間年度目標が市場環境と乖離し、計画の信頼性を損なう結果となりました。当社は「**確度の高い数値を開示する**」方針のもと、今期（27.3期）の業績予想と2030年度の中期目標を開示し、中間年度の数値は各年度の業績予想発表時に最新の市場環境を踏まえ各戦略の達成状況を開示いたします。これにより、投資家の皆様に対して**常に最新且つ信頼性の高い情報を提供**してまいります。

「MIRAI 2026」中計（2024年5月策定）

【2026年度目標】

- 売上高 600億円/営業利益 30億円
- ROE 14% / 自己資本比率 43%
- 販売事業 550億円 / 受託製造 85億円

【成果】

- ✓ MIRAI戦略の5つの柱を確立
- ✓ 開発拠点4拠点体制を構築
- ✓ メンテナンスサポート事業を拡大
- ✓ ESG経営の基盤を整備

「MIRAI 2026」中計修正（2025年5月発表）

【2026年度数値修正の背景】

- シリコンサイクル下降局面の長期化
- 主要顧客の在庫調整が想定以上に長期化
- 米国関税・地政学リスクの顕在化
- 26.3期 売上448億円
(当初600億円から下方修正)

【対応策：4つの構造改革 2025年中間期】

- ✓ 人事制度刷新
- ✓ 生産性25%向上プロジェクト
- ✓ 棚卸資産の適正化
- ✓ 生産・物流・技術開発キャパ拡大

「MIRAI 2030」中計（2026年5月策定）

【ポイント】

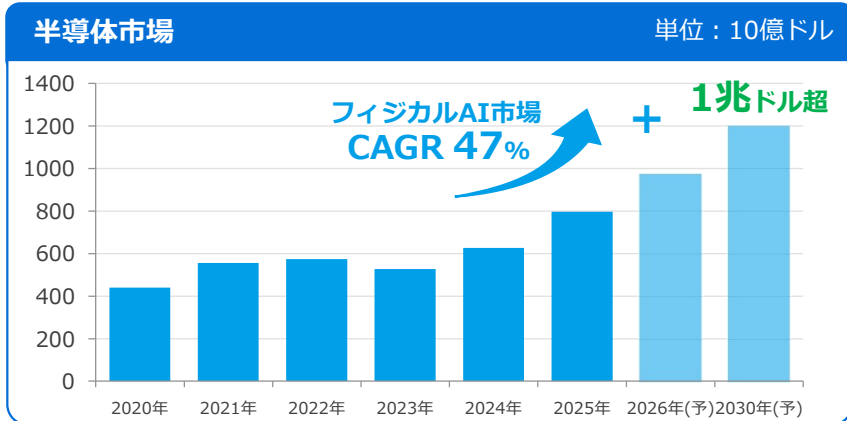
- 事業環境に合わせた、素早い意思決定と開示
- 基本戦略を継承しつつ、新成長戦略を追加
- フィジカルAI市場（2026年-2032年 CAGR47%）への展開
- サプライチェーンのハブへ進化

【新目標 2030年度】

- ★ 売上高 500億円以上
- ★ 営業利益率 7%
- ★ ROE 12.5%
- ★ 配当性向 30%以上/DOE 3%以上

市場環境の変化に機動的に対応し、信頼性の高い情報開示で、株主価値の最大化を目指します

ビジネスモデル変革の必要性 — 事業環境の変化と成長機会



出所：WSTS 2025年秋季予測、SEMI 2025年末予測、MarketsandMarketsを基に当社にて作成

<p>フィジカルAI市場 CAGR 47% (2026年-2032年) 2032年152億ドル</p>	<p>半導体市場 CAGR 8% (2025年-2030年) 2030年1兆ドル超</p>	<p>半導体製造装置市場 CAGR 10% (2024年-2027年) 2027年1,560億ドル</p>
--	--	--

前中計「MIRAI 2026」

- 半導体市場**
需要旺盛、受注残高水準
- AI技術**
生成AI黎明期
- 当社の立場**
部品サプライヤー、受託組立
- 競争環境**
従来モデルが有効
- 資本市場**
東証改革始動
- 地政学**
安保議論本格化

今中計「MIRAI 2030」

- 2030年1兆ドル超へ成長
- フィジカルAI CAGR47%
- フィジカルAIによる戦略的パートナーへ
- AI自動化で先行者優位
- PBR改善が必須条件
- 国内投資継続拡大→好機

当社にとっての意味

主要顧客がフィジカルAI戦略を推進 → 当社は戦略的パートナーとして共に成長する絶好のポジション

 +

 半導体市場の安定成長 (CAGR 8%) が既存事業を下支え + フィジカルAI市場 (CAGR 47%) が第2の成長エンジンに

 +

 30年の技術蓄積 × AI活用 = 模倣困難な競争優位性 (参入障壁10年以上)

 =

持続的な成長と企業価値の向上へ

Naigai Frontier Gate — 新中期経営計画「MIRAI 2030」 戦略全体像

「Naigai Frontier Gate」：半導体 × フィジカルAI × AI/SCMシステム の3つの重点項目で新たな成長ステージを実現する、AIを活用した当社の総合戦略の呼称です

Why—なぜ変革が必要か

フィジカルAI市場
CAGR 47%
(2026年-2032年)
2032年152億ドル

半導体市場
CAGR 8%
(2025年-2030年)
2030年1兆ドル超

半導体製造装置市場
CAGR 10%
(2024年-2027年)
2027年1,560億ドル

当社のポジション

- 30年の技術蓄積
- 1,500社のサプライヤー網
- 主要顧客との信頼関係

課題 (2026年3月末現在)

- 既存モデルでは営業利益率5%が限界
- 前中計「MIRAI 2026」の2026年度売上計画448億円に修正
- PBR 0.63倍 (1倍割れ)

What—成長戦略

基本戦略 (MIRAI 2026 継続)

- | | | |
|---|--|---|
| ①生産キャパ拡大
✓ 仙台第二工場 (仮称) 新設
✓ 大衡工場増床 | ②技術開発強化
✓ 仙台開発センター新設 (2026年度)
✓ 評価業務・新規製品事業強化 | ③メンテナンス拡大
✓ 5拠点の新設・拡張
✓ 東日本エリアへの参入拡大 |
|---|--|---|



新成長戦略 MIRAI 2030 「Naigai Frontier Gate」

- | | | |
|--|---|--|
| フィジカルAI戦略
• AI×ロボティクス
• 組立自動化
• 予知保全 | AI/SCMシステム戦略
• AIエージェント
• 調達のハブへ進化 | AI人材育成戦略
• 技術ナレッジAI化
• AI人材300名育成 |
|--|---|--|

3 戦略の好循環サイクル
AI知見→SCM実装→人材進化→更にAI開発

How—実行ロードマップ

2026年度 基礎基盤

- ✓ ビジネスモデル変革プロジェクト
- ✓ ビジネスモデル変革投資 (フィジカルAI開発)
- ✓ M&A候補選定
- ✓ 仙台開発センター、仙台第二工場 (仮称) 新設、物流センター拡張

2027年度 飛躍の年

- ✓ M&A実行
- ✓ 「Physical Fab」稼働 (フィジカルAI実証)
- ✓ グループ連結売上拡大
- ✓ IR戦略強化

2028-29年度 拡大期

- ✓ 事業ポートフォリオ最適化
- ✓ フィジカルAI事業拡大
- ✓ AI/SCMシステム稼働
- ✓ AI 事業拡大
- ✓ 大衡工場稼働

GOAL—2030年度目標

売上高
500 億円以上
(うちAI関連100億円)

営業利益率
7.0 %

ROE
12.5 %

PBR
1.0 倍以上

株主還元

配当性向 **30** %以上
(25%から引き上げ維持)

DOE **3** %以上
成長投資との両立

Naigai Frontier Gate（新成長戦略） 基本戦略の強化 × 新成長戦略の推進

「MIRAI 2026」の基本戦略をベースに、MIRAI2030「Naigai Frontier Gate」の新成長戦略で企業価値を飛躍的に向上

基本戦略（MIRAI 2026）—既存事業の着実な拡大

1 生産キャパシティ拡大



- ✓ 仙台第二工場（仮称）新設
- ✓ 大衡工場増床

2 技術開発力の拡大



- ✓ 仙台開発センター新設（2026年度）
- ✓ 評価業務・新規製品事業強化

3 保守メンテナンスサポート拡大



- ✓ 5拠点の新設・拡張
- ✓ 東日本エリアへの参入拡大

AIによるゲームチェンジに対応
さらなる成長へ

新成長戦略 MIRAI 2030「Naigai Frontier Gate」—ビジネスモデル変革

フィジカルAI戦略



- ・AI×ロボティクスで製造装置の自動組立化受託製造事業の生産性を劇的改善
- ・AI予知保全を実現
保守メンテナンス事業の新規分野開拓

→CAGR 47%の成長市場へ参入

AI/ SCMシステム戦略



- ・AIエージェント活用で「調達のコア」へ進化
- ・いかに早く、データをAI対応に転換できるかが、他社差別化と今後の収益の源泉に

→営業利益率7%への転換エンジン

AI人財育成戦略



- ・30年分の技術ナレッジをAI資産化
- ・全従業員のAIを活用した人財育成
- ・技術者及び技能者のナレッジ継承

→持続的競争優位性の獲得

AIを成長の原動力に、既存事業の強化と新たな価値創造で企業価値を飛躍的に向上

Naigai Frontier Gate (戦略詳細) — 競争優位性の獲得

30年の技術蓄積 × AI活用 × 顧客との信頼関係 = 模倣困難な競争優位性

フィジカルAI戦略

【具体的施策】



- ✓ Physical Fab : フィジカルAI 開発・実証
- ✓ 製造装置の自動組立・予知保全
- ✓ 産学連携 (国内有力大学)、スタートアップ提携

【なぜ当社が勝てるのか】

半導体製造装置の精密組立技術は「現場実行レベル」に直結。30年の現場ノウハウが最大の他社参入障壁に。



フィジカルAI市場
CAGR
(2026年-2032年)

47%

AI/SCMシステム戦略

【具体的施策】



- ✓ AIエージェントによる調達最適化
- ✓ サプライヤー1,500社ネットワーク
- ✓ 調達コスト30%削減 (2030年)

【なぜ当社が勝てるのか】

主要顧客との30年の取引実績と、1,500社のサプライヤー網は一朝一夕では構築できない資産



業務自動化率
(2030年)

80%

AI人財育成戦略

【具体的施策】



- ✓ SEMIポータル (半導体人財育成プラットフォーム)
- SEMIペディア (半導体学習AIチャット)
- SEMIラーニング (個別e-ラーニング)
- XR教育訓練システム (VR・MR教育)

【なぜ当社が勝てるのか】

2.5万件の技術文書・現場ノウハウをAI資産化。この知的資産は競合が10年かけても模倣できない。



AI人財 300名育成

3 戦略の相乗効果



フィジカルAIで
得た知見

現場データと実証ノウハウの蓄積



AI/SCMシステムに
実装

調達・生産プロセスを最適化



AI人財が
運用・進化

継続的な改善と価値創出



さらなる
フィジカルAI開発へ

競争優位性を持続的に拡大

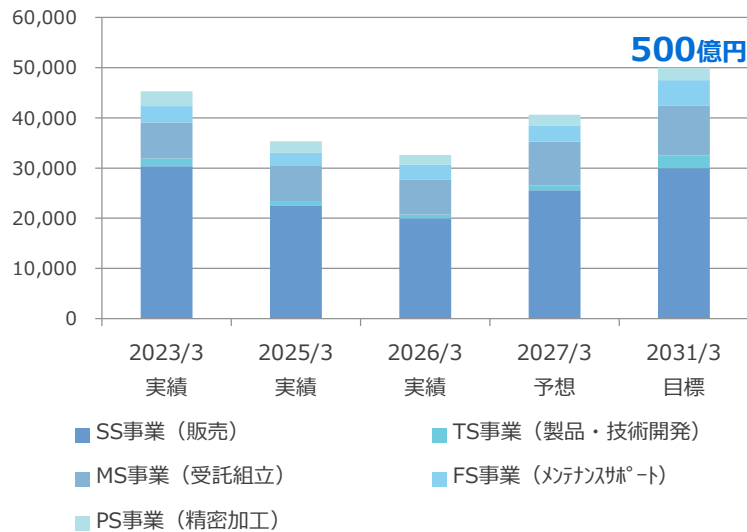
この好循環サイクルが、当社の継続的な競争優位性を生み出す

事業ポートフォリオの進化

「MIRAI 2026」の進化+3つの新成長戦略（フィジカルAI、AI/SCMシステム、AI人財育成）により、過去最高の売上500億円を目指す

売上構成の変化

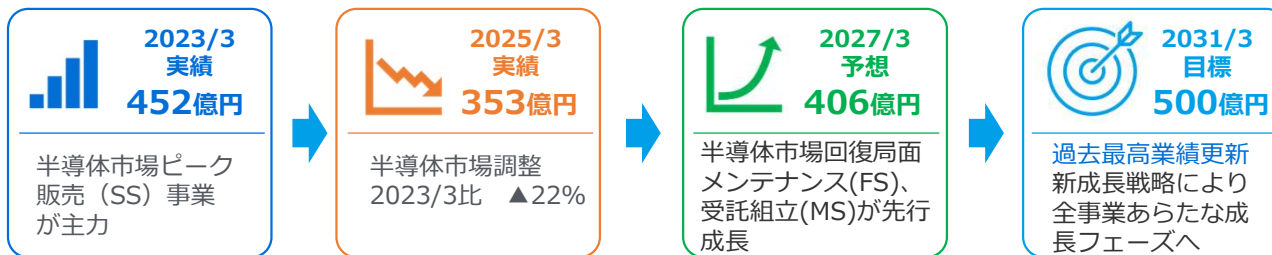
単位：百万円



事業ポートフォリオの進化—5事業+3つの新成長戦略

事業	MIRAI 2026 (2024年度策定)	MIRAI 2030 「Naigai Frontier Gate」 (2026年度策定)	2030年度売上目標	うちAI関連売上	成長ドライバー
SS事業 (販売)	技術提案型営業への転換 DX推進による効率化	・営業プロセスへのAI導入、営業変革 ・調達のエコシステムによる調達プラットフォーム化	300億	10億 (3.3%)	AI/SCMプラットフォーム
MS事業 (受託組立)	仙台第二工場新設 生産キャパシティ強化	・フィジカルAIによる組立自動化 ・スマートファクトリー化 (協働ロボット×AI自動化)	100億	50億 (50.0%)	フィジカルAIによる自動化
FS事業 (メンテナンスサポート)	技術者増強 増員教育プロジェクト推進	・AI予知保全サービスの外販 ・4,000件の修理履歴のAI学習	50億	25億 (50.0%)	予知保全サービス
TS事業 (製品・技術開発)	4開発拠点の拡大 高真空/制御技術の開発	・フィジカルAI技術の実証、開発 ・自社製品開発の加速	25億	10億 (40.0%)	自社製品開発
PS事業 (精密加工)	精密加工機能の充実	・トータルソリューション提供 ・加工技術のAI最適化	25億	5億 (20.0%)	ソリューション統合提供
合計			500億	(100億)	

売上構成の進化—主要ポイント



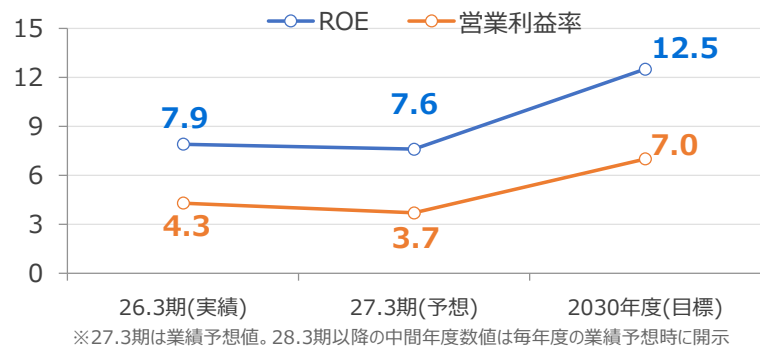
3つの新成長戦略

- フィジカルAI戦略**
製造現場の自動化・知能化を推進
- AI/SCMシステム戦略**
営業・調達プロセスをAIで最適化
- AI人財育成戦略**
AI活用を推進する人財の育成・確保

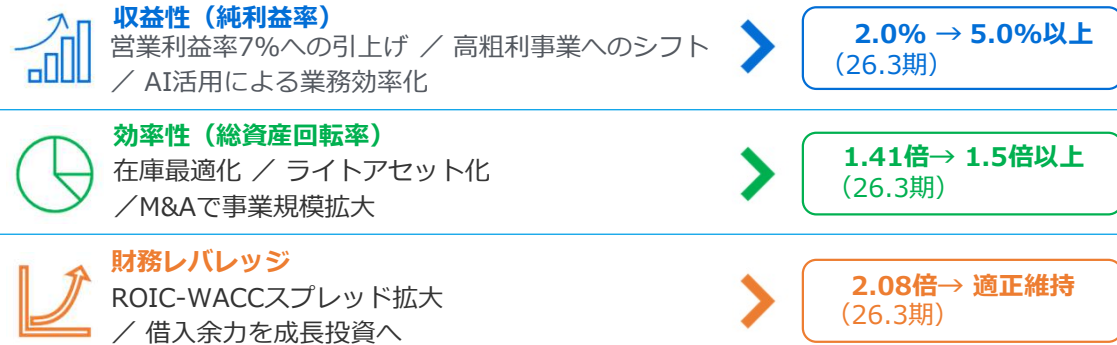
財務目標と達成への道筋

2026年度（2027.3期）業績予想と2030年度（2031.3期）目標

ROE・営業利益率の推移と目標



ROE改善の3つのレバー（DuPont分解）



営業利益率 4.3% → 7.0%への具体的ブリッジ



中期経営計画の 数値目標の変遷





	MIRAI 2026	MIRAI 2026修正 (2025.5修正)	2026.3期実績	2027.3期予想	MIRAI 2030
売上高	600億円	448億円	326億円	406億円	500億円以上
営業利益率	5.0%	2.7%	4.3%	3.7%	7.0%
ROE	14.0%	6.3%	7.9%	7.6%	12.5%

収益性・効率性・レバレッジの3本柱でROE向上を実現し、2030年度目標の達成を目指します

PBR改善に関する基本方針

企業価値向上への具体的アクションプランと達成時期



<p>①ポートフォリオの進化</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ M&Aによる新事業取得 ◆ 事業基盤の多角化で安定成長を実現 ◆ 主要顧客比率の計画的な最適化 <p> 2026年-2028年</p>	<p>②収益性の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業利益率 4.3% → 7.0% ◆ 高粗利事業（技術開発、フィールドソリューション）の比率拡大 ◆ AI活用による業務効率化 <p> 2027年-2030年</p>	<p>③ 27.3期「飛躍の年」</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Physical Fab本格稼働（フィジカルAI 開発・実証） ◆ M&Aによるシナジーの獲得 ◆ グループ連結売上の拡大 <p> 2027年度</p>	<p>④IR活動の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 個人・機関投資家との積極的な対話 ◆ 四半期ごとの進捗開示 ◆ IR動画配信 <p> 2026年~</p>
--	---	---	---

1年ごとの業績予測と2030年までの中期目標

- ① 2030年 中長期ビジョン（売上500億円以上／営業利益率7％／ROE12.5％）を経営目標として堅持
- ② 各年度の数値目標は、市場環境・業績実績を踏まえ毎年度末に見直し・更新
- ③ シリコンサイクル急変等の大幅な環境変化時には、その都度速やかに目標を修正し、修正理由とともに開示
- ④ 積極的な進捗開示と株主の皆様との対話により信頼関係を構築

PBR 1.0倍以上・ROE 12.5%を目指し、企業価値向上を実現します

マテリアリティとサステナビリティ経営

事業戦略とESGを統合し、持続的な企業価値向上を実現

ミッション: (Market creation × Innovation × Resilience × Alliance × Integration) ⇒ 各マテリアリティと連動

【E】 ①環境対応



- ・ 気候変動対応で新規顧客獲得・収益拡大
- ・ 2030年CO2を70%削減
- ・ 2040年Net Zero・再エネ80%達成

⇒ AI/SCMシステム戦略と連動

【S】 ⑤エンジニア



- ・ 半導体需要に応える技術者を確保
- ・ AI人財300名体制による技術力向上
- ・ AI人財育成戦略による育成の仕組み化

⇒ AI人財育成戦略と連動

【G】 ⑦新市場創造戦略



- ・ 新市場開拓で収益を獲得し成長力強化
- ・ 3つの新成長戦略で新規事業領域を開拓
- ・ M&Aによる技術人材獲得と事業拡大

⇒ フィジカルAI戦略と連動

【S】 ②SCとバリューチェーンの統合



- ・ SCとバリューチェーン統合で価値提供
- ・ AI/SCMシステム戦略で調達基盤を構築
- ・ 1,500社のサプライヤーをAIで連携

⇒ AI/SCMシステム戦略と連動

【G】 ⑧AI・DX推進



- ・ AI活用による業務効率化と生産性向上
- ・ フィジカルAI、AI/SCMで高粗利化
- ・ AI予知保全の外販で新収益源確立

⇒ フィジカルAI戦略と連動

【S】 ③地政学・SCリスク対応



- ・ 地政学リスクを乗り越え安定調達確保
- ・ SC混乱期にAI/SCMで価値を発揮
- ・ BCP体制強化による顧客の信頼獲得

⇒ AI/SCMシステム戦略と連動

【S】 ⑨共同研究開発



- ・ 販売先からの信頼・評価の向上
- ・ 新たな収益機会で企業成長力を強化
- ・ 産学連携でフィジカルAI技術の加速

⇒ フィジカルAI戦略と連動

【G】 ④資本コストを意識した経営



- ・ 企業価値の向上による株価の上昇
- ・ PBR1倍以上達成で投資家拡大
- ・ ROE12.5%達成で資本効率改善

⇒ 新成長戦略と連動

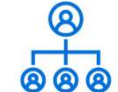
【S】 ⑥エンゲージメント向上



- ・ 定着率向上に伴う雇用の安定
- ・ 社員のやりがいによる生産性の向上
- ・ 円滑なチーム連携による組織の活性化

⇒ AI人財育成戦略と連動

【G】 ⑩ガバナンス強化



- ・ 企業価値や社会的信用の向上
- ・ 収益構造改革等による成長力強化
- ・ 変革PJによる新成長戦略の推進強化

⇒ ガバナンス方針と連動



株主還元方針

安定配当と成長投資の最適バランスで長期的な株主価値を最大化

基本方針

中長期的な視点を持って継続的な企業価値向上により株主様へ還元してまいります。
成長のための投資（M&Aを含む新事業領域への投資）と安定的な株主還元を両立します。

連結配当性向



30%以上

連結DOE








3%以上 安定配当の指標

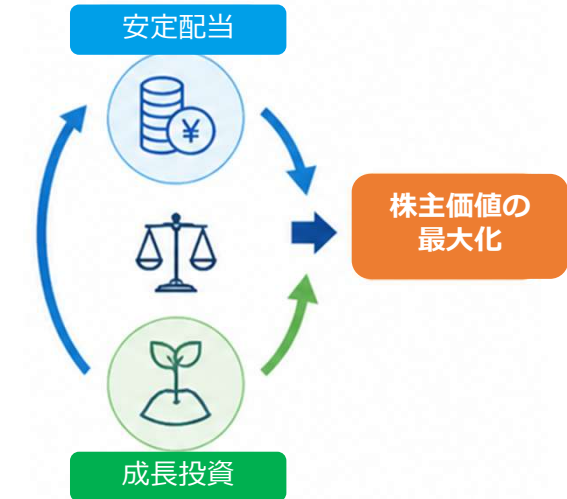
成長投資



- ・M&A
- ・フィジカルAI
- ・保守メンテナンス

株主還元の強化施策 — 株主の皆様とともに成長する

- | | | |
|---|---------------------|--|
|  | 1 配当性向の引上げ | → 25% → 30%以上へ引上げ維持。今後も業績・キャッシュフローに応じた適切な還元水準を継続的に見直し。 |
|  | 2 還元手段の多様化 | → 市場環境を踏まえ多様な還元手段を検討 |
|  | 3 投資単位の適正化 | → より多くの投資家の皆様にご参加いただけるよう、投資単位の引下げを検討 |
|  | 4 IR活動の拡大強化 | → 個人投資家・機関投資家向け説明会、IR動画配信で成長ストーリーを発信 |
|  | 5 長期株主価値の最大化 | → 成長投資による企業価値向上と安定配当の両立で、株主の皆様ごの期待に応える |



中長期的な視点で持続的な成長を実現し、安定配当と成長投資の最適バランスで株主価値の最大化を目指します

実行ロードマップー 成長への確かなステップ

明確なマイルストーンで着実に企業価値を向上

01 成長市場の追い風



- ・半導体市場 (2025年-2030年 CAGR8%)
- ・フィジカルAI市場の歴史的急成長 (2026年-2032年 CAGR47%)
- ・30年の技術蓄積を成長エンジンに転換

02 3つの新成長戦略



- ・フィジカルAI × AI/SCMシステム × AI人材育成の好循環サイクルで、模倣困難な競争優位を構築

03 明確な財務目標



- 売上高500億円以上
- 営業利益率7%
- ROE 12.5%
- 株主還元は配当性向30%以上

2026年度（基盤構築）

- ビジネスモデル変革プロジェクト発足
- フィジカルAI開発開始
- M&A候補選定
- 半導体人材育成ポータル構築開始
- 仙台第二工場（仮称）新設

2027年度（飛躍の年）

- M&A実行
- フィジカルAI実証稼働
- グループ連結売上拡大
- 積極的な進捗開示
- IR戦略の抜本強化

2028-2029年度（拡大期）

- 事業ポートフォリオ最適化
- フィジカルAI事業拡大
- AI/SCMシステム稼働
- AI 事業拡大
- 大衡工場稼働

目指す姿



成長市場を捉えた持続的成長



独自の強みで競争優位を確立



人材と技術で未来を創造



株主価値の最大化と安定的な還元

当社の独自用語

- **Naigai Frontier Gate**
半導体×フィジカルAI×AI/SCMシステムの3軸で成長を実現する当社のAI総合戦略の名称
- **AI/SCMシステム**
当社がサプライチェーン上のハブとなり、AIを活用して在庫最適化と安定調達を実現する仕組み
- **Physical Fab**
2026年度仙台に新設する実証拠点。フィジカルAI戦略の起点となる施設。
- **SEMIポータル**
AI人財300名体制を支える、当社独自の半導体人材育成プラットフォームの総称
- **SEMIペディア**
半導体ナレッジ百科事典。AIチャットボットによる知識の習得を可能とする教育システム
- **SEMIラーニング**
半導体知識習得などAIで一人ひとりに最適化した教育を提供するEラーニング型育成システム
- **XR教育訓練システム**
VR/MR仮想空間でクリーンルームの安全教育と技術の早期習得を実現する次世代訓練システム
- **AI人財育成**
全戦略を実装する人的資本。4段階で育成し2030年にAI人財300名体制を構築する

半導体業界/ビジネス用語

- **シリコンサイクル**
半導体市場の好不況サイクル（通常3～4年周期）
- **CAGR**
Compound Annual Growth Rate
（年平均成長率）
- **SCM/SC**
Supply Chain Management（供給網全体の最適化経営手法）、SCはサプライチェーンの略
- **Tier 3**
直接取引先（Tier 1）、その仕入先（Tier 2）、さらにその仕入先にあたる、サプライチェーン上流の取引先
- **デジタルツイン**
現実の機械・工場をデジタル空間に再現する技術
- **IoTセンサー**
設備に取付けて稼働データを収集するセンサー機器
- **AGV/MES**
AGV：無人搬送車/MES：製造実行システム
- **協働ロボット**
人と同じ空間で安全に作業できる産業用ロボット

財務指標

- **PBR**
株価÷1株当たり純資産。1.0倍未満は東証が改善要請
- **PER**
株価÷1株当たり純利益。収益力に対する株価の割安・割高
- **ROE**
純利益÷自己資本。資本効率性指標。当社目標12.5%
- **DuPont分解**
ROEを「収益性×効率性×財務レバレッジ」に分解して分析する手法
- **ROIC**
投下資本利益率。借入含む資本全体の利益効率
- **WACC**
加重平均資本コスト。ROIC> WACC で企業価値創造
- **DOE**
株主資本配当率。企業が株主から調達した資本（株主資本）を元手に、年間でどれくらいの配当を株主に還元しているかを示す。当社の基準は3%以上
- **配当性向**
企業が稼いだ利益のうち、どれくらいを配当として還元しているかを示す。当社の基準は30%以上

NaigaiTEC Corporation

- 本資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません
- 本資料に記述されている当社の業績予想、将来予測などは、当社が作成時点で入手可能な情報に基づいて判断したものであり、その実現・達成を保証、約束するものではなく、また、その情報の正確性、完全性を保証、約束するものではありません
- 銘柄の選択、投資の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします

内外テック株式会社

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

スタンダード : 3374