

中期経営計画
(2024年度～2026年度)
UPGRADE SPK!

2024年5月31日

証券コード：7466

SPK株式会社

代表取締役社長 沖 恭一郎

経営理念

Sincerity (誠実) に生き、
Passion (情熱) を持って仕事をし、
Kindness (親切) な対応ができる企業人の集団

経営方針

- ・三方良し
- ・始末して気張る
- ・進取の気性

SPKは設立から107年。
近江商人の精神を受け継ぐ自動車部品の商社です。

1. SPK VISION2030
2. 前・中期経営計画（2021～2023）振り返り
3. 新・中期経営計画（2024～2026）概要
4. 事業戦略
5. 人的資本・ESG経営の推進
6. キャッシュ・アロケーション（2024～2026）
7. 企業価値向上に向けた取り組み
8. 配当方針と株主還元
9. VISION2030の目的地に向けて

モビリティビジネスのグローバル商社へ!



■ VISION2030への道程

前・中期経営計画

LAUNCH FOR THE FUTURE !

「未来への発進」

- ・ 中核部品事業の積極推進
- ・ グローバルブランド製品立ち上げ
- ・ 新規モビリティ事業M&A
- ・ 60年ぶりの新本社新築移転 etc

2020
SPK

2018～2020
SPK EVOLUTION
進化のための土台作り
(VISION実現の準備)

2021～2023
1st Cycle
第1期中期計画

2024～2026
2nd Cycle
第2期中期計画

2027～2029
3rd Cycle
第3期中期計画

モビリティビジネスの
グローバル商社へ!

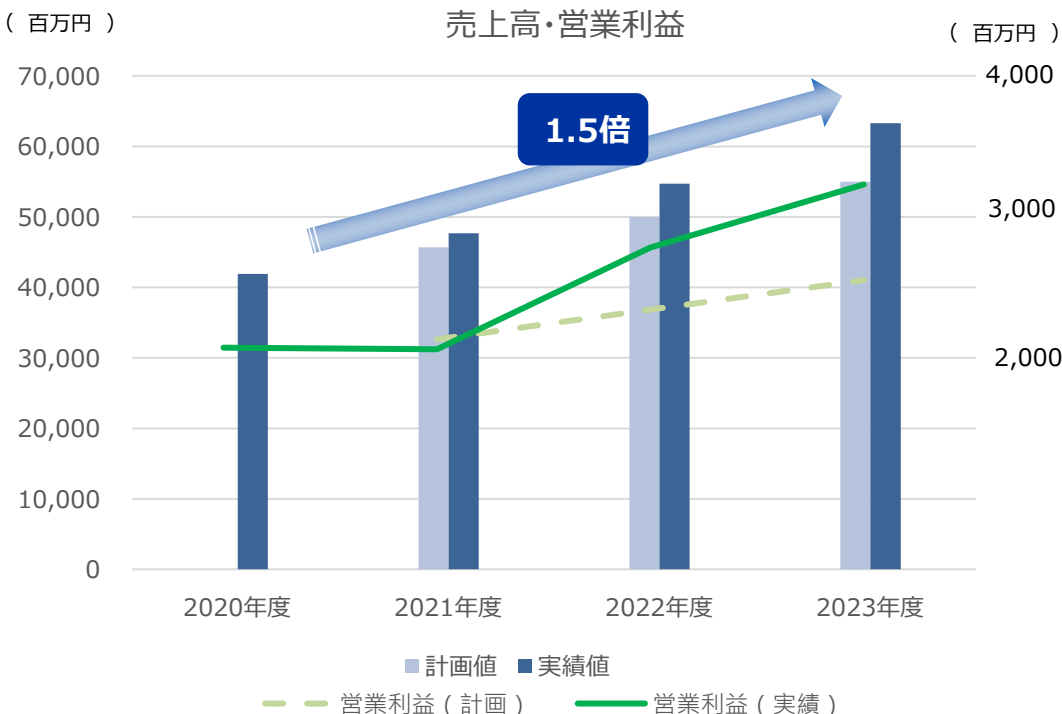
現在の部品流通事業を中核に
成長を続け、**2030年まで**に
世界のモビリティ社会とユーザーに
あらゆる価値を提供する
「モビリティビジネスのグローバ
ル企業グループ」に進化する。

2030
SPK

2. 前・中期経営計画（2021～2023）振り返り

- Launch for the Future「未来への発進」は計画を大幅に超過達成。
- 最終年度は計画開始前の2020年度を売上・営業利益ともに**1.5倍**に！

(百万円)	2020年度	2021年度		2022年度		2023年度	
	実績	計画値	実績	計画値	実績	計画値	実績
売上高	41,902	45,700	47,686	50,000	54,695	55,000	63,302
営業利益	2,044	2,100	2,034	2,300	2,720	2,500	3,145
営業利益率	4.9%	4.6%	4.3%	4.6%	5.0%	4.5%	5.0%



- コロナ禍の苦境と業界の大変革の中、円安の追い風と積極的な事業拡大で過去最高売上・利益を達成
- 一方、急成長で組織体制の弱みや人材不足、資本強化、株価施策等の課題も浮彫りに



VISION2030
2nd Cycle(2024～2026)中期計画
「UPGRADE SPK！」
3年間でSPKをアップグレード
次なる飛躍へ

3. 新・中期経営計画（2024～2026）概要

SPK

VISION2030 2nd Cycle

UPGRADE SPK !

2024年度からの3年間を通じ
持続的な成長を維持しつつ、さらなる飛躍に
耐える組織・体質のアップグレード

- ・ グローバル統括の組織再編
- ・ 業務再構築・システム補強
- ・ 新規製品・ビジネス開発設備と体制
- ・ ESGのグループ横断推進
- ・ 活動を支える財務・資本・株価戦略

2030
SPK

モビリティビジネスの
グローバル商社へ!

2027～2029
3rd Cycle

2024～2026
2nd Cycle

2021～2023
1st Cycle

2020
SPK

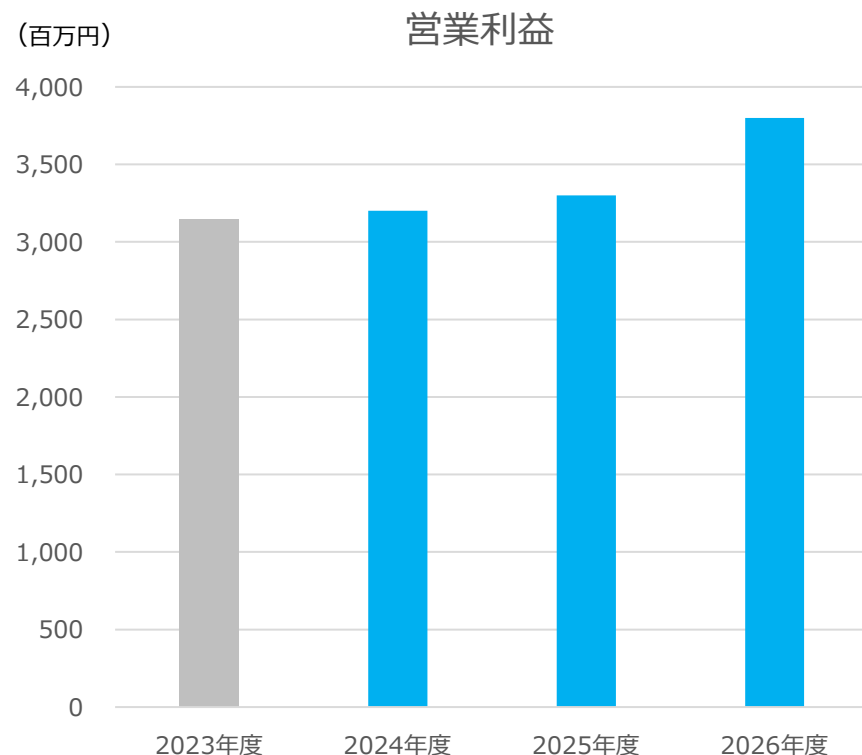
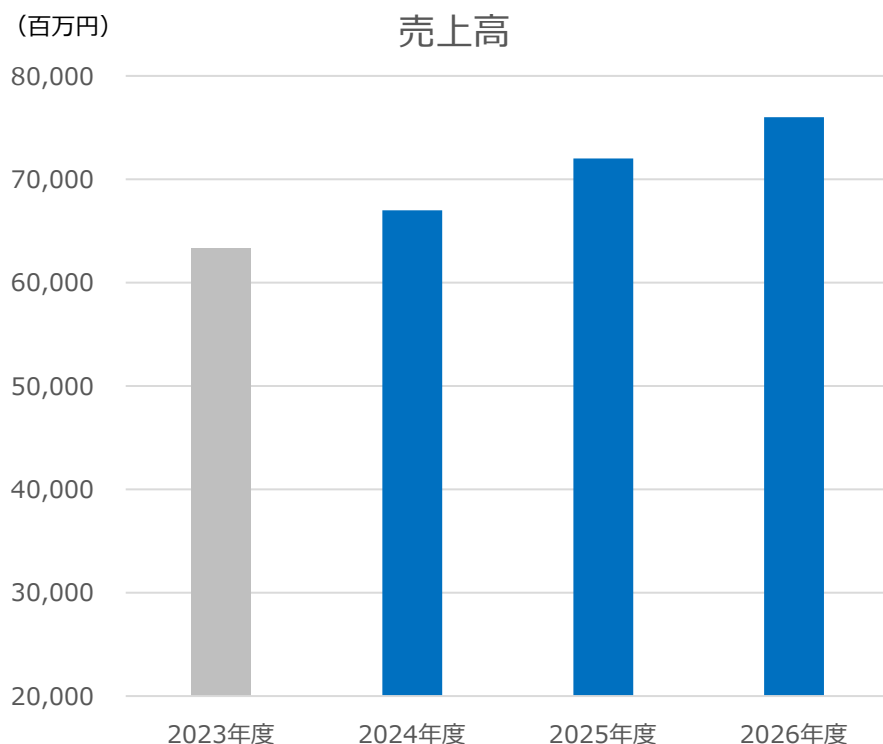
2018～2020
SPK EVOLUTION
進化のための土台作り

前・中期経営計画
LAUNCH FOR THE FUTURE !
「未来への発進」【完了】

3. 新・中期経営計画（2024～2026）概要

■ 将来のための基盤強化をしつつ、着実に増収増益を果たす

(百万円)	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
	実績	計画	計画	計画
売上高	63,302	67,000	72,000	76,000
営業利益	3,145	3,200	3,300	3,800
営業利益率	5.0%	4.8%	4.6%	5.0%



4. 事業戦略 ①営業本部毎の取組み

1. 国内営業本部

- 成熟マーケットで市場を拓く商品群拡大

- ✓ グローバルブランド「GSPEK」新製品投入と供給サービスのアップグレード



- 業務・システム再構築への大型投資

- ✓ メーカー～整備工場のサプライチェーン一貫で効率化とサービス向上

- 持続的成長を実現する組織・物流再編

- ✓ 本部組織を再編、営業・業務・企画の3部立上げ
- ✓ 地域物流拠点再編による効率化と物流課題解決

攻めの戦略

新規商材拡充
市場変化への対応力強化
強固なサプライチェーン構築



守りの戦略

社内組織再編
物流効率化
業務システム再構築



モビリティビジネスのグローバル商社へ

新規
モビリティ事業創出

2. 海外営業本部

● 海外現地型事業展開アップグレード

- ✓ 重点取組エリア（北米・ASEAN・欧州）の統括・自立経営体制確立
- ✓ 主力の中南米市場における現地事業の創出
- ✓ グローバルブランド「GSPEK」PB製品の開発、拡販



● アフターマーケット・バリューチェーンへの事業領域拡大

- ✓ 地域事情に沿ったeコマース/整備リテール等への取り組み

● M&Aも視野に、グローバル事業展開体制を強化



3. 工機営業本部

● OEMグローバル販売体制のアップグレード

- ✓ 米国・欧州・アジア各拠点体制強化と拠点間取引拡大
- ✓ 各OEM客先への専任営業組織設立によるサービス強化



● 製品ミックス改革の推進

- ✓ 脱炭素、安心安全実現の高付加価値商品の開発

● 業務・サービス体制の再構築

- ✓ 新業務システム運用開始：業務フロー改革、効率化の実現
- ✓ 品質管理組織拡充、海外サプライヤ管理体制能力強化



4. CUSPA営業本部

● カスタマイズブランドの拡充

- ✓ 自社ブランドに内外一流ブランドを揃えカスタマイズの魅力を発信
- ✓ 多種多様なブランド展開

● 新規事業の創出

- ✓ eコマース・eスポーツ・カスタマイズ分野での新規事業開発

● モータースポーツ活動アップグレード

- ✓ ダイハツ他カーメーカーのモータースポーツ活動をサポート

● カービューティープロ・ディテリング事業強化

- ✓ 新規スクールの全国都市開校とラッピング事業拡大





R&D、DX、ESG、新規事業：全社横断で強力推進

R&D室設置

研究開発

- 「東京・大阪」にR&D室を設置、開発試験設備を導入
- SPK全グループを横断する魅力ある商品・ビジネスの開発
- 市場不具合の未然防止と、不具合発生時の敏速・確実な対応



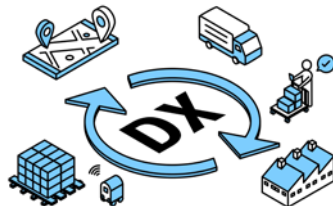
IT・DX推進

業務・物流システムの刷新

- 業務の再構築プロジェクトチーム設立。業務効率化と働き方改革をDXとシステム導入投資に合わせ実現

販売フロントシステムの構築

- 顧客への利便性をさらに向上させるためのフロントシステム構築



ESG

リビルト・CASE製品の拡販

- リビルド製品の取扱品目の拡充により、脱炭素社会推進
- 自動運転、電動化関連製品開発投資

整備工場の人材不足支援

- 人材・後継者不足の自動車整備工場を支援し、整備業界をサポート



新規事業推進

ヘリテージセンター設立

- 旧本社にシミュレータールーパやショールームを設置、eモータースポーツなど、新たなモビリティ事業拡大

M&A視野に事業拡大

- 当社の戦略に沿ったM&A案件による企業価値向上も検討



4. 事業戦略 ④新モビリティ事業への挑戦

- SPKヘリテージセンターにシミュレーターラボを2024年4月に開設。
大手カーメーカーや大学研究など多種多様な企業や団体から
問い合わせや引き合い多数。
- eスポーツや自動車開発、シミュレーションなど幅広い用途への利用が想定される。



ESG項目を重点に取り組み、サステナブル経営を実現

脱炭素社会の推進

脱炭素化への取組

- 新たな全国拠点に太陽光発電パネル等の環境対策の取組み

気候変動リスクと対応

- TCFD提言の枠組みに沿った開示シナリオの実現：2050年に連結ベースGHG排出量実質ゼロへ（Scope1、2）



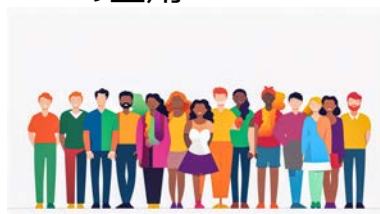
人的資本経営

人的資本経営・健康経営の実践

- 多様で健康的な働き方の推進と働きがいのある職場環境の構築

人的資本の価値最大化

- 次世代人材の確保のため、ジェンダーフリーで多様な人材の育成と実力主義での管理職への登用



コーポレート機能の強化

ガバナンス強化

管理統括部門の再編

- ガバナンスとグループ支援（北米統括会社の増強、ASEAN・欧州統括会社設立）

内部統制・リスク管理

- 全般統制やリスク管理を組織として強化し、運営



IR強化

IR担当部門の強化

- SPKの経営・ビジョンを、内外のステークホルダーに広く伝播
- IR/SR活動の内容を社内にフィードバックし意識共有



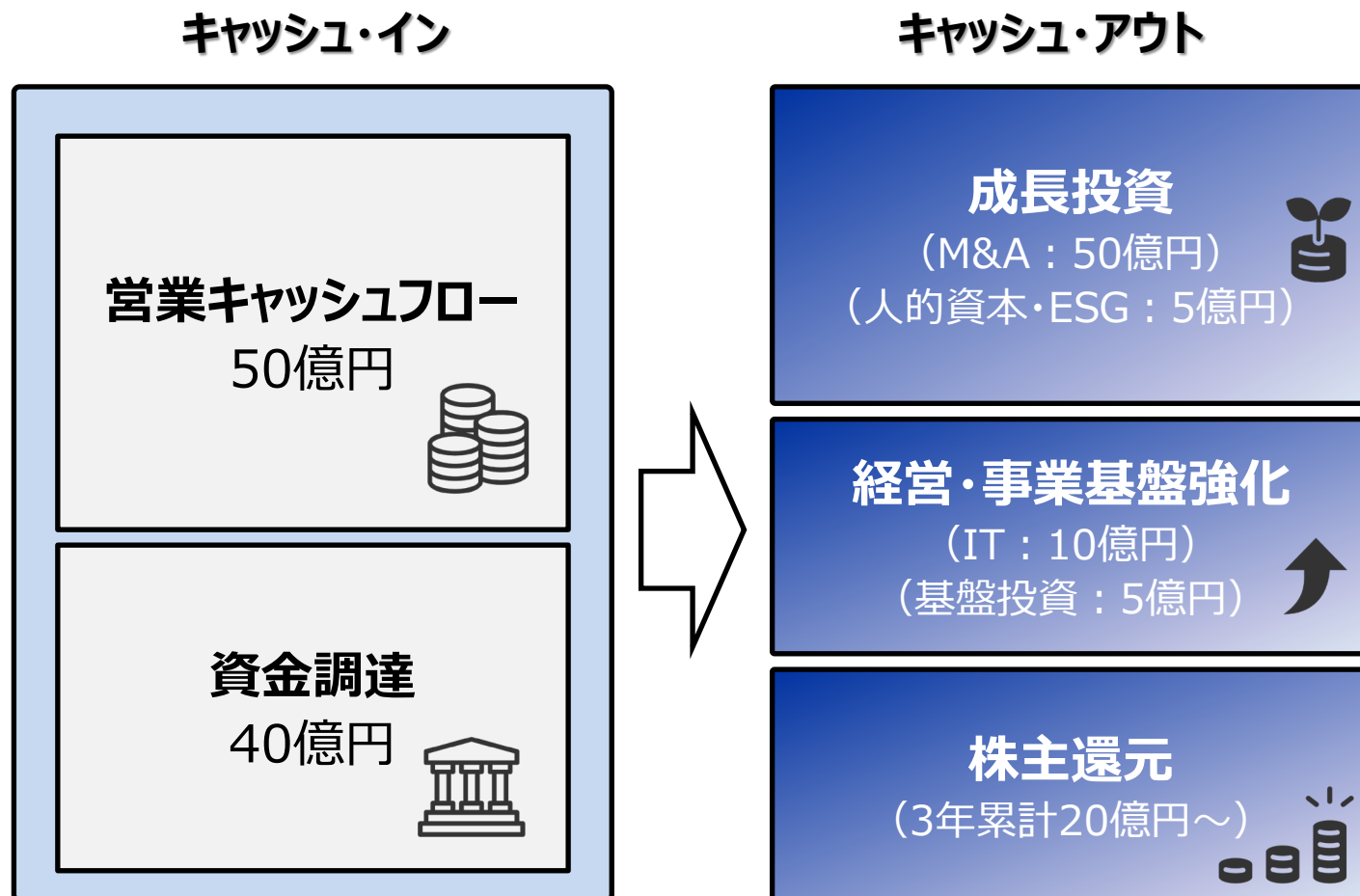
5. 人的資本・ESG経営の推進

- 未来・環境に配慮したモビリティビジネスの展開を通じて、豊かな脱炭素社会の実現と人的資本を重視し、持続的成長の両立を目指します。

分野	具体的内容	SDGsへの貢献
E 環境	【豊かな脱炭素社会の実現】 ・ 環境適合の観点から全商品を総点検 ・ リビルト・リサイクル製品群を拡充 ・ グループの脱炭素化の推進（太陽光パネル等）	     
S 社会	【働きがいのあるグローバル企業をめざして】 ・ 人的資本経営 ・ 働き方改革の推進	    
G ガバナンス	【コーポレートガバナンス】 ・ ガバナンス、コンプライアンス体制強化 ・ 経営人材の計画的育成 ・ ステークホルダーとのコミュニケーションの充実	   

6. キャッシュ・アロケーション（2024～2026）

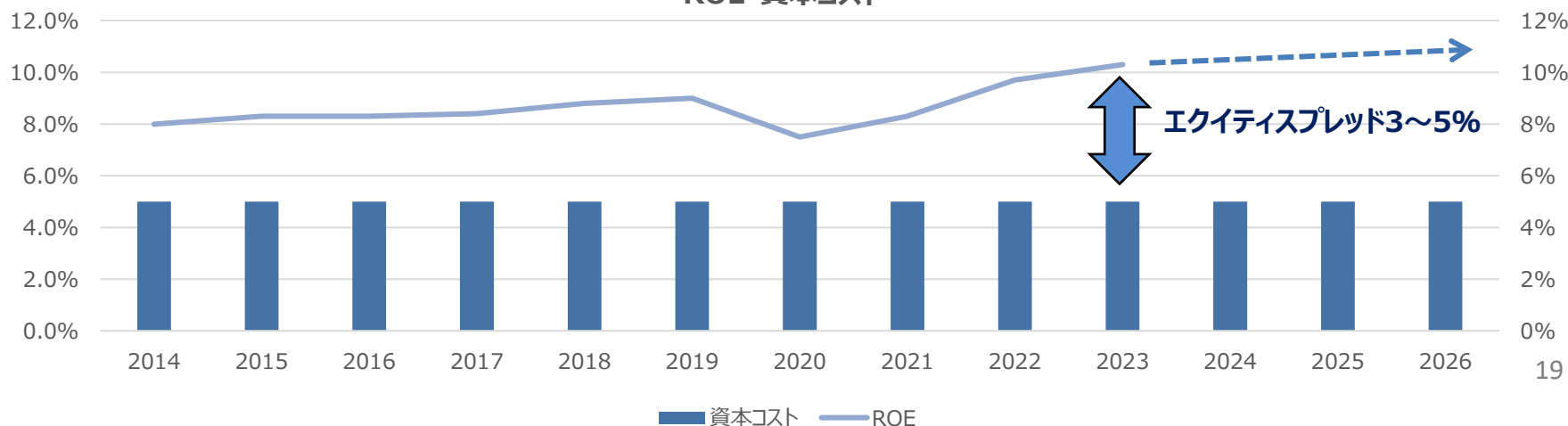
- 事業収益や資金調達を駆使し、3rd Cycleでの飛躍に向けた基盤づくりのため、堅実な株主還元を図りつつ、経営・事業基盤を強化しながら、果敢に成長投資を実施する



7. 企業価値向上に向けた取り組み

【現状分析】

- ROEは8%以上、直近では10%を超過しているが、PERは10倍を下回っており、市場での評価は十分ではない。
- 当社の資本コストは5%程度と見ており、ROEは常に上回り、エクイティスプレッドは、+3~5%



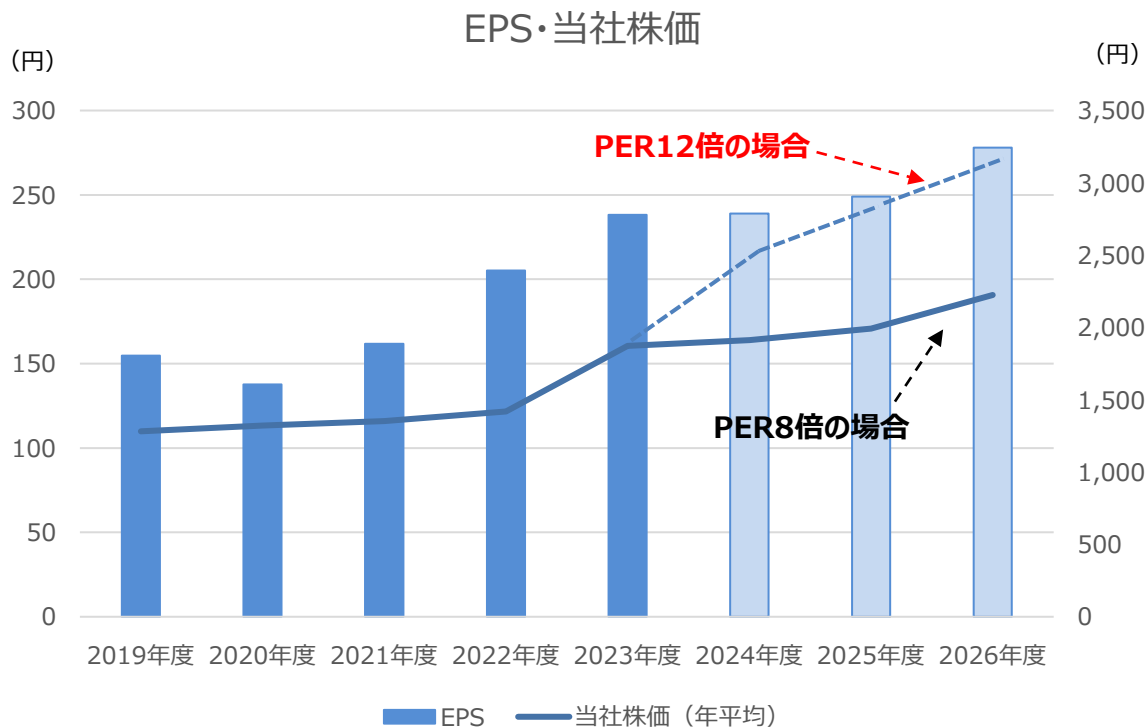
7. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 取り組み策

- ① 資本コストを意識した資金調達と配分
- ② 中長期的な企業価値向上のインセンティブとなる役員報酬制度の導入
- ③ IR強化と経営へのフィードバック

東証プライム市場PER比較 (倍)

	当社	東証プライム平均	卸売業平均
2021年9月	17.6	27.1	17.4
2022年3月	8.2	22.0	15.4
2022年9月	17.0	14.2	9.6
2023年3月	8.4	14.8	11.2
2023年9月	14.6	15.7	11.1
2024年3月	8.7	18.3	12.1
平均	12.4	18.7	12.8



目標 : PER12倍以上

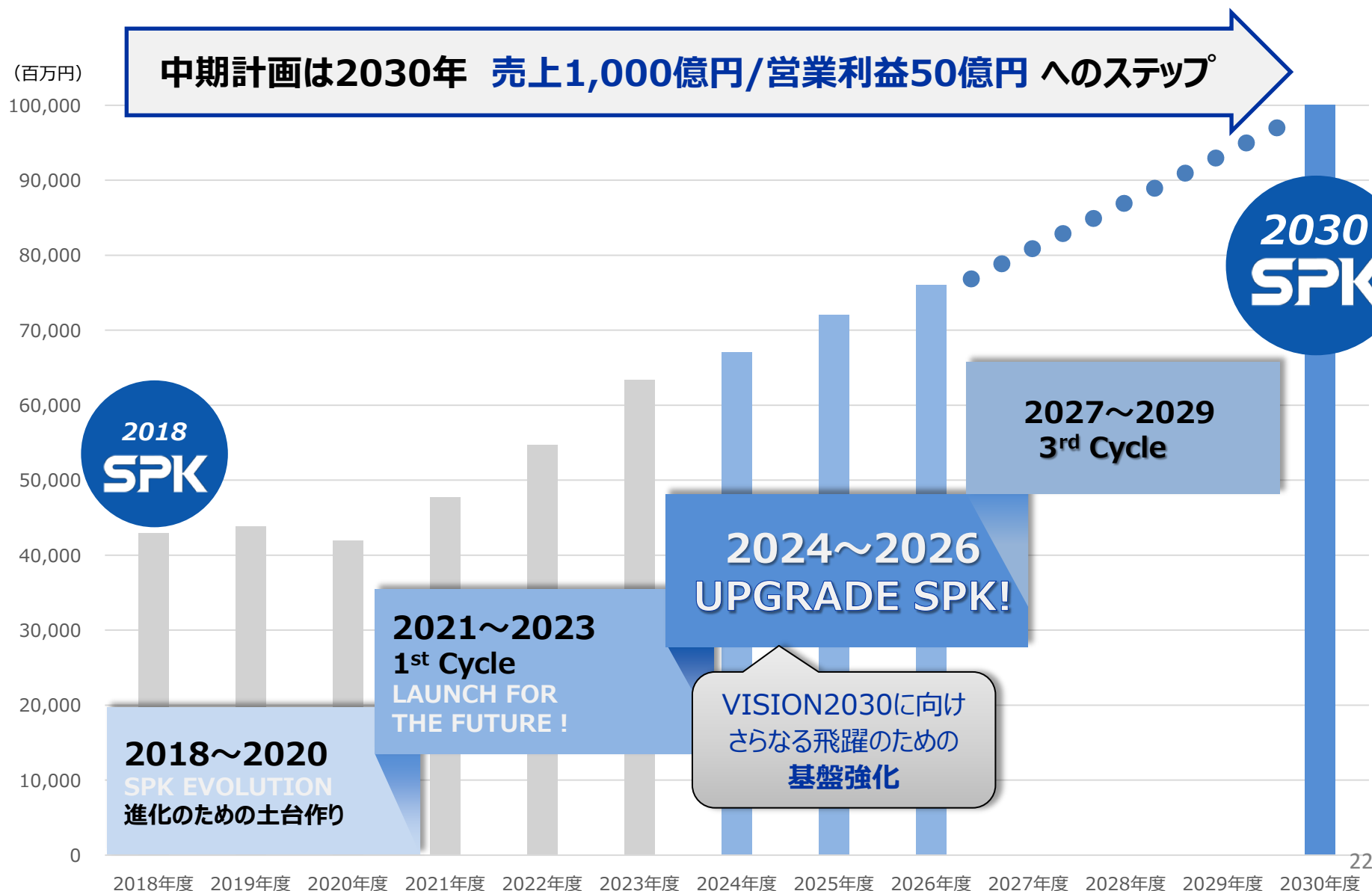
8. 配当方針と株主還元

- 29期連続増配と業績に応じた累進増配
- PBR 1 倍以上



9. VISION2030の目的地に向けて

SPK



本資料に記載されている業績見通し等の将来についての記述は、当社が現在把握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、経済動向や世界情勢、税制や諸制度などに関わるリスクや不確実性を含んでいます。実際の業績は当社の見込と異なる可能性があることをご承知おきください。



SPK株式会社
www.spk.co.jp