

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

シークス

7613 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026 年 10 月 29 日 (木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst Kimiteru Miyata



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 産業機器など日本が想定以上に好調だったことから、通期業績予想を上方修正	01
2. ワンストップサービスやグローバルネットワークなど強みを背景に国内トップシェア	01
3. EV 失速などで中期経営計画の数値目標は未達見込みも、戦略コンセプトを打ち出し戦略目標は順調	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. EMS 業界	05
■ 事業概要	06
1. 事業内容	06
2. 同社の強み	08
■ 中期経営計画	10
1. 当初の中期経営計画	10
2. 戦略コンセプト	10
■ 業績動向	12
1. 2026 年 12 月期中間期の業績動向	12
2. セグメント別などの状況	14
3. 2026 年 12 月期の業績予想	15
■ 株主還元策	16
1. 配当政策	16
2. 株主優待制度	17

■ 要約

次期中期経営計画へ向け、戦略コンセプトを実行

シークス<7613>は、EMS※を軸に電子部品などの部材調達から物流、保守まで、顧客に代わって一気通貫したサービスを提供している。同社は子会社 26 社、関連会社 14 社で構成され、世界 14 ケ国に製造拠点と販売拠点を約 50 拠点展開、分野を問わず様々な業種に向けて電子部品や実装基板を製造するサービスを提供している。このため、同社の事業は様々な角度から捉えることができ、財務上の報告セグメントとしては、経営上の意思決定や業績評価を行う基礎となる地域別業務執行責任体制に基づき、日本、中華圏、東南アジア、欧州、米州の地域別に分類される。ほかに、車載関連機器や産業機器、家電機器、情報機器などの品種別や、EMS、TRADING、プラスチック成形、JDM (Joint Design and Manufacturing: 共同設計製造) などのサービス別の分類もできる。

※ EMS (Electronics Manufacturing Services) : 電子機器受託製造サービス。電子基板に電子部品を実装するなど、顧客企業に代わって製造工程の一部や全部を製造するサービス。

1. 産業機器など日本が想定以上に好調だったことから、通期業績予想を上方修正

2026 年 12 月期中間期の業績は、売上高が 150,733 百万円 (前年同期比 5.5%増)、営業利益が 5,576 百万円 (同 16.8%増) と好調であった。戦略コンセプトに基づき、ハンガリー工場を閉鎖して欧州の収益性を改善させたほか、在庫や固定資産、有利子負債の削減も引き続き実行するなど、合理化・効率化によって利益体質への転換を進めた。この結果、売上高が順調に拡大し、営業利益率は大きく改善した。2026 年 12 月期の業績予想について同社は、売上高 310,000 百万円 (前期比 7.1%増)、営業利益 10,500 百万円 (同 18.6%増) を見込んでいる。航空機内 AV 機器や日本の産業機器などが想定以上に好調だったことから、通期業績予想を売上高で 10,000 百万円、営業利益で 1,000 百万円上方修正した。設備投資は増やす方針で、積極策にも転じている。

2. ワンストップサービスやグローバルネットワークなど強みを背景に国内トップシェア

同社の強みは、モノづくりのワンストップサービス、グローバルネットワーク、部材調達力、製造技術力、テクノロジーパートナーとの協業、ケミトロニクスにある。こうした強みにより、EMS にとどまらず部材調達や物流を含めたトータルなサービスを提供することができる。また、世界のどこでも現地調達、現地納品が可能なおうえ、取引先との信頼関係を背景に、需給が逼迫する半導体を含め顧客の様々な部材調達要請に応じることもできる。さらに、様々な事業分野における実装経験により高品質な基板実装品を提供している。サカタインクス<4633>など多様なテクノロジーパートナーとの協業によって、開発・設計段階から顧客を支援できる。こうした強みを背景に、国内でトップシェア、世界でも車載 EMS で大きなシェアを獲得している。

シークス | 2026 年 10 月 29 日 (木)
7613 東証プライム市場 | <https://www.siix.co.jp/ir/>

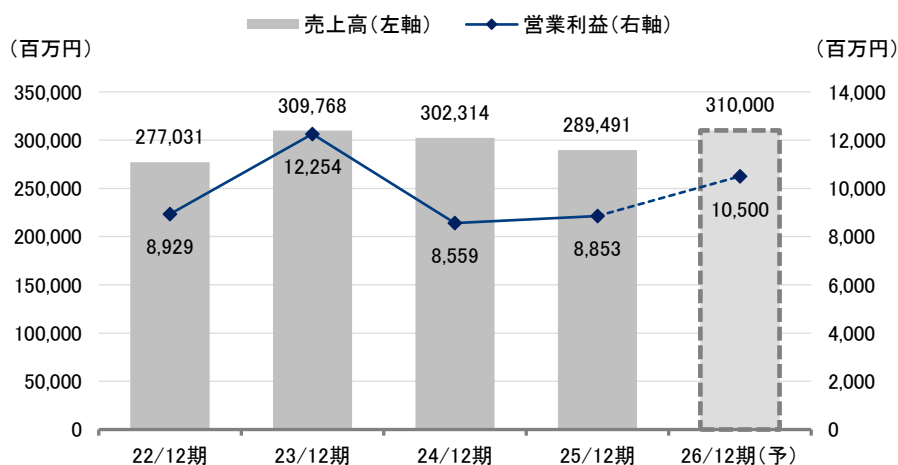
3. EV 失速などで中期経営計画の数値目標は未達見込みも、戦略コンセプトを打ち出し戦略目標は順調

同社は 2024 年に、2026 年 12 月期を最終年度とする「2024-2026 年中期経営計画」を発表したが、EV の世界的失速や中国市場の構造変化などを背景に、数値目標は未達の見込みとなった。しかし、計画 2 年目の 2025 年に早くも方向性を見直し、次期中期経営計画へ向けて戦略コンセプトを打ち出したことで軌道修正できた。戦略コンセプトは、長期的に安定成長できる高付加価値の提供、高収益体質の確立、事業ポートフォリオの変革と多様化を目指すものである。5 つの戦略軸として、基盤事業の成長に加え、アドバンスド EMS への進化による事業の高付加価値化、購買改革と調達改革によるサプライチェーンの最適化、新市場の開拓や新ビジネスポートフォリオの構築を通じた事業の多角化、BPR 戦略による全体最適を目指した業務プロセスの設計と実装を推進した。この結果、最高品質の提供や経営管理・財務の改善など定性面では順調に進捗することができた。

Key Points

- ・ EMS を軸に世界の様々な業種の顧客に調達や物流など一気通貫したサービスを提供
- ・ 強みを背景に EMS で国内トップシェア、世界的にも車載 EMS で大きなシェアを獲得
- ・ 戦略コンセプトが順調で 2026 年 12 月期中間期業績は好調、通期業績予想も上方修正

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

EMS を軸にワンストップサービスを提供

1. 会社概要

同社は、世界 14 ヶ国に製造拠点と販売拠点を約 50 拠点有し、成長を続ける EMS を軸に電子部品などの部材調達から物流、保守まで、様々な業種の顧客に代わって一気通貫したサービスを提供している。同社は特に車載関連機器など競合の少ない高付加価値分野を得意とし、モノづくりのワンストップサービス、グローバルネットワーク、部材調達力、製造技術力、テクノロジーパートナーとの協業、ケミトロニクスといった強みがある。現中期経営計画は EV の世界的な失速や中国市場の構造変化などを背景に数値目標は未達となる見込みだが、途中で方向性を見直して多様化などの戦略コンセプトを打ち出したことが奏功し、戦略目標は順調に進捗することができた。次期中期経営計画では多様化をさらに推し進め、長期的にはバイオ抗体医薬品 CDMO（受託開発製造）事業を収益化する意向である。サカタインクスの持分法適用関連会社である。

サカタインクス貿易部から分社し発展

2. 沿革

1957 年にインキメーカーである（株）阪田商会（現 サカタインクス）貿易部に輸出係が創設され、フィリピン向けに電子部品の輸出を行ったことが同社の“創業”である。設立以来、世界各地に次々と製造拠点と販売拠点を設立し、電子部品・デバイス、各種電気製品・電子機器、機械などの輸出入販売や三国間取引により海外事業を拡大してきた。1992 年にはさらなる発展を期し、サカタインクスインターナショナル（株）として分社独立した。分社後は、民生機器のほか車載機器、産業機器などエレクトロニクス分野を対象に、部材調達、物流機能も併せた EMS を幅広く提供するユニークなグローバル企業として事業を拡大していった。1998 年に社名をシークス（株）へと改称し、1999 年に大阪証券取引所（以下、大証）市場第二部、2000 年に東京証券取引所（以下、東証）市場第二部への上場を経て、2005 年には東証一部・大証一部に指定された（現在は東証プライム市場）。

グローバル化がますます進む現在、創業当初から海外事業を拡大して築いてきた同社のビジネスモデルが、大きく飛躍する時代になったと言える。

シークス | 2026年10月29日(木)
7613 東証プライム市場 | https://www.siix.co.jp/ir/

沿革

年	内容
1957	阪田商会（現 サカタインクス）貿易部で、同社創業者の村井が輸出係として電子部品市場の持つ将来性に着目し、フィリピン向けに日本製電子部品の輸出を開始（同社の創業）
1960年代	電子楽器製造会社に資本参加、同社製品の輸出を担当。フィリピン向けにオートバイ、化学品、輸送機械等の輸出を開始。フィリピンに初の合弁会社を設立し、オートバイ・化学品の販売を強化
1970	電子オルガンのOEM生産、輸出を本格化。米国ハモンド社との合弁でハモンド・インターナショナル・ジャパンを設立
1974	現地資本、川崎重工業（株）と合弁で、オートバイの組立生産を開始
1977	シンガポールで当時としては画期的な三国間貿易を開始
1979	シンガポールに合弁会社を設立して基板実装事業を開始。EMS事業の先駆けとなる
1982	パナファコム（株）の販売代理店となり、欧州を中心にパソコン及びサカタブランドCRTモニターの海外販売を開始
1992	サカタインクスの海外事業部が分離独立し、同社の全額出資により（資本金：10億円）、大阪市西区にサカタインクスインターナショナル（株）を設立
1996	日系大手車載関連機器メーカー向け部品の販売を開始。本格的に車載関連機器分野へ参入。以後、世界各国で様々な顧客企業から部材調達、基板実装、組立等の工程を受託し、車載関連分野が拡大、同社の主力分野に成長する
1997	欧州携帯電話メーカー向け液晶モジュールの生産を開始
1998	シークス（株）に社名変更
1999	大証二部に上場
2000	東証二部に上場
2001	日系大手車載電装品メーカー向けVMI（ベンダー主導型在庫管理）サービスを開始
2005	東証一部・大証一部に指定
2010	神奈川県相模原市に国内初の製造子会社を設立
2014	フィリピンに同社初のプラスチック成形・金型製造の合弁会社を設立
2015	シンガポールの医療機器開発会社と合弁会社を設立しロボティクス分野に進出
2022	市場区分見直しにより、東証一部からプライム市場へ移行
2024	バイオ抗体医薬品の受託開発製造会社へ出資し、CDMO事業へ進出

出所：統合報告書2026よりフィスコ作成

製造の外部化で市場が拡大

3. EMS 業界

EMSとは、顧客企業に代わって製造工程の一部や全部を製造するサービスで、同社は電子基板に電子部品を実装する事業を中心に営んでいる。機械産業や電子部品産業では様々な理由で製造の外部化が進み、EMS市場が拡大を続けている。

EMSはOEM（Original Equipment Manufacturer）やODM（Original Design Manufacturer）と混同されやすいが、OEMは他社ブランドの製品を相手の仕様に従って製造する形態で、設計は基本的に発注側が行い、受託側は製造に特化している。ODMは受託側が製品の設計から製造までを請け負う形態で、発注側はブランドや要求仕様だけを示す。OEM、ODMともに業種を問わない一般的な用語として使われる。EMSは、主に電子機器分野で使われる用語で、部品調達から実装、組立、検査、物流、場合によってはアフターサービスまで含めた製造プロセス一式を包括的に請け負う形態である。設計は発注側で行い、EMSは製造とその周辺業務を広くカバーすることになる。

なお、台湾 TSMC などのファウンドリという用語と混同しやすいが、EMS は電子機器全般の製造を行うのに対し、ファウンドリは主に半導体チップの製造を専門に行っている。また、自動車業界で OEM メーカーというと自動車メーカーを指す。

EMS 市場の成長は、急速に拡大する半導体産業が主な推進力で、電子機器や関連製品のコストが上昇し続けるなか、特に電子化が進む機械産業において EMS 製造への依存が高まっている。AI サーバー、データセンター、半導体製造装置、産業用ロボット、車載、FPD (Flat Panel Display)、民生機器などで利用されているが、近年は高密度・多層・大型・高信頼・高放熱・検査/トレーサビリティなど、高品質が要求される案件が特に増えている。EMS は大きく品質指向と価格指向に分かれ、家電など一部の民生品はコスト面から品質への要求が高くなく、参入障壁は低い。一方、車載関連機器や産業機器、医療機器は品質要求が高く、その分障壁は高くなる。同社はこうした品質要求の高い案件の製品を得意分野としている。

機械産業において EMS への依存が高まってきた理由は、自動車のスマートフォン化など機械の電子化・電装化が不可逆的に進む一方、電子機器に不慣れな機械メーカーが電子化を外部に委託することが増えてきたためである。したがって、電子部品が広がるほど EMS 市場が広がる構図になっている。また、選択と集中や世界的課題となってきた労働力不足も、メーカーが製造を外部に委託する動機となっている。グローバル規模で事業の水平分業や企業間のアライアンスなどが進展するなか、EMS はコスト削減や開発・生産のスピードアップに対するニーズの受け皿にもなっている。同社は、こうした業界動向に対応するため、海外生産子会社の増強や生産技術の向上、国内外のネットワークの拡充などに積極的に取り組んでいる。

事業概要

世界各地で様々な業種に EMS を提供

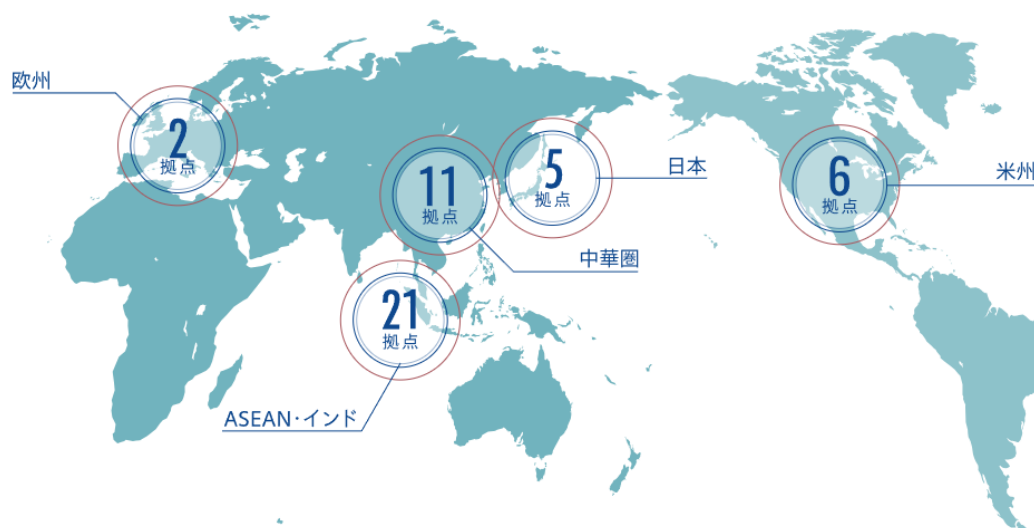
1. 事業内容

同社は、子会社 26 社、関連会社 14 社で構成される。世界 14 ヶ国に製造拠点と販売拠点を約 50 拠点展開し、EMS を軸に電子部品などの部材調達から物流、保守まで、様々な業種において一気通貫したサービスを提供している。同社の事業は様々な角度から捉えることができ、報告セグメントとなっている地域別のほか、品種別、サービス別の分類ができる。

(1) 地域別

報告セグメントとしては、経営上の意思決定や業績評価を行う基礎となる地域別業務執行責任体制に基づき、事業活動を展開している地域別に、日本、中華圏、東南アジア、欧州、米州の 5 つに分類している。地域別で扱っている商材に違いはあるが、品種別で主力となっている車載関連機器では、世界中で自動車メーカーのティア 1（1 次サプライヤー）と取り引きしているため、どのエリアでも同様の製品を供給する必要があり、納品先に近い拠点で製造している。収益面では、エリアによる違いというよりも、装置産業であるため投資の予実差異や地域の景気、顧客の好不調の影響を受ける。直近では、欧州で景気の波、中華圏では景気低迷と日本製品苦戦の影響があった。当初は日本メーカーとともに海外へ進出した同社だが、現在はグローバルビジネスオーガナイザー（Global Business Organizer）として、世界のメーカーのため、各国に存在する様々なニーズとシーズを結び付け新たな価値を提供している。この結果、海外の売上高構成比は 8 割程度を占めるようになった。

海外拠点



出所：同社ホームページより掲載

シークス | 2026年10月29日(木)
7613 東証プライム市場 | <https://www.siix.co.jp/ir/>

(2) 品種別

電子化する分野であればすべてが同社のビジネスチャンスとなる。車載関連機器、産業機器、家電機器、情報機器など分野を問わず、電子機器に入っている電子部品、実装基板を提供している。具体的には、車載関連機器ではカーマルチメディア、メーター、フロントパネル、各種スイッチ、エクステリア、モーター、エンジンコントロールユニット、準ミリ波レーダー、車載カメラなどに組み込まれている。産業機器ではパワーツール用エンジン点火装置、業務用AV機器、業務用エアコン、医療機器、工業用ミシンなど、家電機器ではデジタル家電、エアコン、キッチン家電、健康器具、知育玩具など、情報機器では事務機器、プリンターなどに組み込まれている。ほかに、その他一般電子部品や、ワイヤーハーネス部材、オートバイ用部材、自動車部品、設備機械、化成品、雑貨など様々な製品も扱っている。20年前はデジタルカメラなど家電機器が主力だったが、その後EVや自動運転など自動車の電装化が急速に進展するタイミングで車載関連機器を伸ばし、現在は6割以上を占めるようになった。車載関連機器が急速に伸びたのは、同社の品質とグローバルに供給できる海外拠点が評価されたためである。なかでも品質については、自動車は耐久性と100%の良品率が求められることから、同社の不良品を排除する仕組みやトレーサビリティシステムが評価されたと考えられる。足元では産業機器においても電子化ニーズが高まってきたため、ターゲットとして重視している。収益性は用途や製品で様々で、現地納品で地場産業化することから、特に競争が激しい中国などエリアの競合状況によって異なることもある。

(3) サービス別

同社のサービスには、EMS、TRADING（部材調達代行・物流サービス）、プラスチック成形、JDM（Joint Design and Manufacturing：共同設計製造）がある。EMSが売上高の8割強を占め、祖業とも言えるTRADINGが2割弱となっている。プラスチック成形はEMSのプラスワンサービス、JDMはEMSにつながる提案サービスのため、最終的にEMSの売上高として計上される。EMSでは、グローバル拠点での高品質・高精度な技術力を生かし、あらゆる分野で使用される電装品の電子基板実装を中心にモジュールや一部完成品まで、アウトソーシングニーズに幅広く対応している。TRADINGでは、世界の拠点を生かして電子部品の調達サービスをグローバルに提供し、必要な部品はすべて顧客の購買部門に代わって調達することができる。部材調達以外のサービスメニューとして、キットティング※1やVMI/JIT※2、VA/VE※3、完成品の輸出入といった要請にも応えている。収益性は、付加価値の大きいEMSがTRADINGより高くなっている。

※1 キットティング：生産に必要な部品を生産ラインに投入できる単位にまとめて一括して納入すること。

※2 VMI/JIT（Vendor Managed Inventory/Just In Time）：顧客に代わって同社が部材の在庫管理を行い、必要なときに必要な量の部材を届けること。

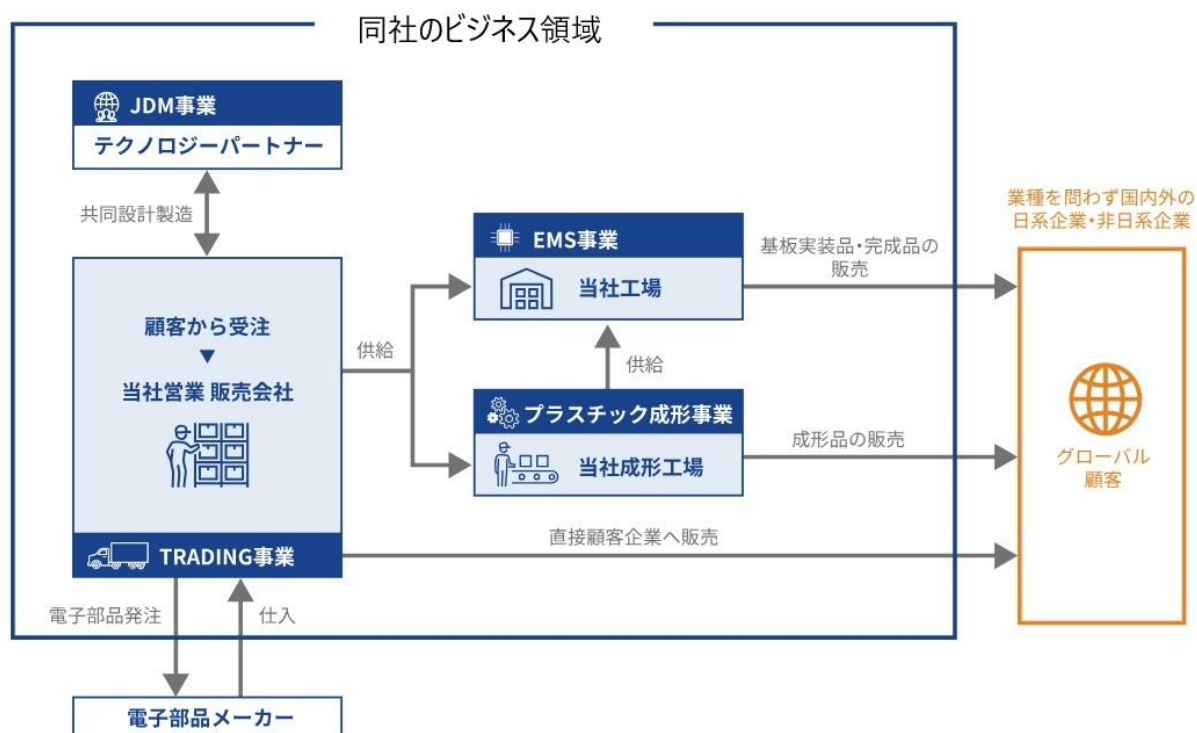
※3 VA/VE（Value Analysis/Value Engineering）：使われる部材を良質安価な部材に置き換えたり、製品の設計開発段階から適切な部材を選定したりすることを提案し、原価低減活動をサポートすること。

プラスチック成形では、フィリピンとインドネシアにプラスチック射出成形工場を有しており、プラスチック射出成形から完成品までワンストップで対応している。複合化、モジュール化された製品を製造するとともに、顧客の横持ちコストも軽減している。成形された樹脂部品は単品または隣接のEMS工場で実装基板に組み付けられ、車載業界、医療業界、OA業界、光学機器業界、産業機器業界など広範囲な用途で利用される。樹脂原料も、一般汎用樹脂からエンジニアリングプラスチックまで多様な対応が可能である。プラスチック成形工場の特長は、24時間の充実した金型保守メンテナンス体制、シワ模様をつける金型シボ加工の内製化、各種印刷や熱処理による2次加工などにある。

シークス | 2026年10月29日(木)
7613 東証プライム市場 | https://www.siix.co.jp/ir/

JDMでは、世界各国の最先端の開発・設計力を備えたテクノロジーパートナーとの連携により、開発・設計段階から新たな企画や技術を提案し、顧客の製品化ニーズを支援している。現状、光学・センサー、通信・IoT、ロボティクス、原材料・素材、エナジーマネジメントなどの分野のテクノロジーパートナーと連携している。たとえば、ワイヤレス技術にフォーカスしたIoTサービスプロバイダーのiWOW Technology Limitedとコンソーシアムを組み、COVID-19 トラッキングトークンの設計と製造をシンガポール政府から受注した。引き続きテクノロジーパートナーとのJDMにより先端技術、特殊技能へ挑戦していく方針である。

ビジネス領域



出所：同社ホームページより掲載

ワンストップや部材調達などに強み

2. 同社の強み

同社の強みは、モノづくりのワンストップサービス、グローバルネットワーク、部材調達力、製造技術力、テクノロジーパートナーとの協業、ケミトロニクスなどにある。モノづくりのワンストップサービスにより、EMSにとどまらず、部材調達・物流サービスを含めたトータルなサービスを提供できる。グローバルネットワークとして世界14ヶ国に約50拠点を持つことから、現地調達、現地納品が可能で、現地の商習慣にもあわせることができる。部材調達力では、長年にわたる電子部品の取り扱い経験から主要電子部品メーカーとの強固な信頼関係を構築しており、顧客の様々な部材調達要請に応じることができる。コロナ禍のデジタル需要の急増やその後の自動車需要の急回復の際にも対応してきたほか、データセンターの建設ラッシュによる足元の半導体不足に対しても、未曾有の需給バランスとなるなか、調達力を生かして対応を進めている。

シークス | 2026年10月29日(木)
7613 東証プライム市場 | <https://www.siix.co.jp/ir/>

様々な事業分野における実装経験により培われた製造技術力により、自動車向けに高品質・良品の基板実装品を提供し、さらに様々に水平展開することもできる。テクノロジーパートナーとの協業により、開発・設計段階から新たな技術の提案や量産化を支援することができる。ケミトロニクスでは、たとえばサカタインクスと協業して導電性インキなどの新技術を用い、従来できなかった様々な素材への実装と量産化技術を実現した。

こうした強みを背景に、高品質・良品要請の高い自動車メーカーとの高付加価値な取り引きを拡大することができた。さらに、要求すれば調達から物流までワンストップで対応することができ、しかも世界に多くの拠点を有していることから、同じ対応を世界各地で横展開できるうえ、部材が不足しても他の拠点やベンダーからすぐに調達することができる。この結果、同社は国内でトップシェア、世界でも車載 EMS で大きなシェアを獲得するに至った。また、ライフサイクルが短く付加価値の小さい用途だけでなく、日本品質を世界各地で期待する車載関連機器や電子化が加速し始めた産業機器など、ライフサイクルが長く高付加価値な用途にフォーカスすることが可能となり、収益性と成長性を併せ持つことができるようになった。

■ 中期経営計画

戦略目標は順調に進捗

1. 当初の中期経営計画

同社は2024年12月期初に「2024-2026年中期経営計画」を策定し、2026年12月期に売上高3,700億円、営業利益155億円、営業利益率4.2%、ROE10%以上（維持）、CCC（Cash Conversion Cycle）94日→65日を目指すこととした。そのため成長戦略として、「新規ビジネスへの挑戦、最高品質の提供」「脱炭素社会への貢献」「経営管理、財務」「人的資本経営」という4つのチャレンジを掲げた。

「新規ビジネスへの挑戦、最高品質の提供」では、収益率の向上と新規ビジネスの創出を目指した。EMSで車載関連機器を深耕して最高品質を提供することに加え、バッテリー関連やプリントエレクトロニクス、ロボティクスなどの面で、テクノロジーパートナーとのシナジーを生かしてJDMとTRADINGを深化する計画である。また、フィリピンの人材派遣会社など異業種とのシナジーによって、人材紹介やBPOサービスなど非エレクトロニクスの分野を開拓する予定である。インドやマレーシア、ベトナム、韓国、シリコンバレーといった新市場も開拓する考えである。「脱炭素社会への貢献」では、社用車のEV化やEV利用促進に向けた社内給電ステーションの設置などによりScope1、再エネ由来電力への切り替えや太陽光パネルの設置、電力消費の効率化などによりScope2、サプライチェーンへのエンゲージメントや輸送手段の適正化、リサイクルの促進などによりScope3を進め、2050年までにScope1+2+3で温室効果ガスをゼロにする目標を立てた。「経営管理、財務」では、投資方針として、精度の高い見積もりと取捨選択によって収益性・成長性の高いビジネスへの投資、既存生産ラインの稼働率最大化や各工場のボトルネック解消など効率化投資、稼働率改善や工数削減により生産性を最大化する自動化投資を優先することになった。加えて、在庫の圧縮や支払サイトの延伸により、CCCを改善して成長資金を創出する計画である。「人的資本経営」では、グローバル企業として相応しい人事制度の構築やエンゲージメントサーベイの実施などを通じて、「ヒト」を大切に人財会社へ変わることを宣言した。

ところが、最終年度の業績予想は、中期経営計画の数値目標に対して未達になる見込みとなった。当初、EV市場の拡大に伴い車載関連機器などの需要増加を期待していたが、補助金の打ち切りや寒冷地性能問題、充電スタンドなどインフラ不足などにより、初年度の2024年12月期の段階で既にEVは世界的に失速し、数値目標との乖離が生じることとなった。特に欧州での失速の影響が大きく、また、中国では国策によりEVシフトが加速したことで同社の主要顧客である日本車のシェアが下がり、欧州、中国ともに稼働率が低下した。その影響は大きく、2024年12月期から2025年12月期にかけ、ハンガリー工場閉鎖に伴う事業再編損や欧州・中国での減損損失を計上するに至った。しかし、中期経営計画2年目に早くも方向性を見直し、戦略コンセプトを打ち出したことで、同社は戦略目標を順調に進めることができた。

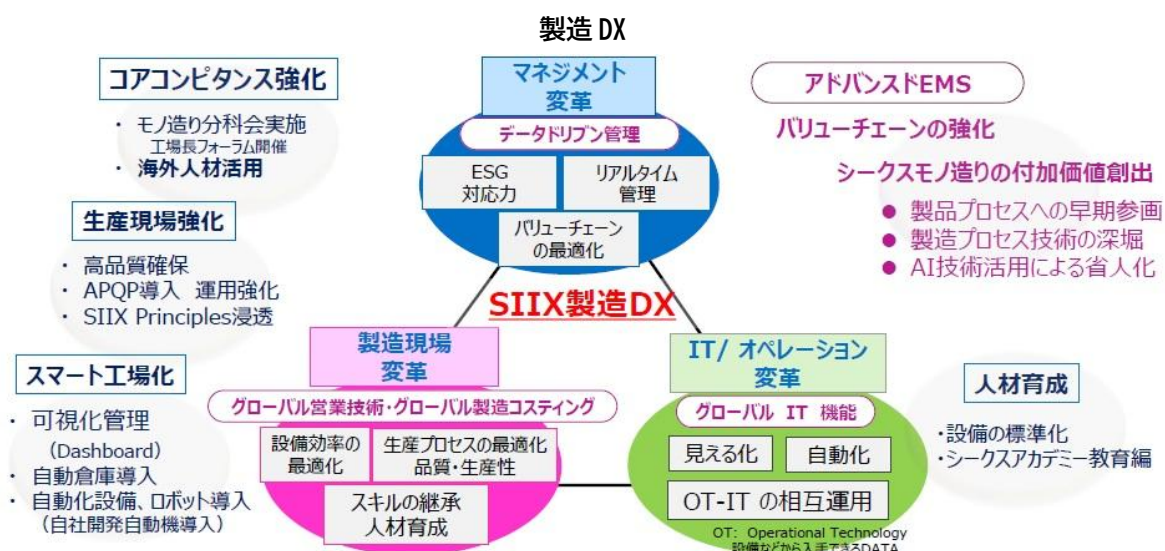
高付加価値化、高収益化、多様化を推進

2. 戦略コンセプト

戦略コンセプトは、社長交代のタイミングで新社長が中期経営計画に加えたコンセプトで、経営や次期中期経営計画に向けた方向性を示すものでもある。具体的には、2026年12月期を変革の1年とし、長期的に安定成長できる高付加価値の創出、高収益体質の確立、事業ポートフォリオの変革と多様化を進める。

シークス | 2026 年 10 月 29 日 (木)
7613 東証プライム市場 | https://www.siix.co.jp/ir/

そのうえで 5 つの戦略軸として、コアビジネスモデルの拡大による基盤事業の成長、アドバンスド EMS への進化による事業の高付加価値化、購買改革と調達改革によるサプライチェーンの最適化、新市場の開拓や新ビジネスポートフォリオの構築を通じた事業の多角化、BPR 戦略による全体最適を目指した業務プロセスの設計と実装を推進した。さらに各戦略軸では、パートナーシップ活用を共通項目とし、基盤事業の成長では顧客ポートフォリオの多様化や EMS 競争力の強化、事業の高付加価値化では新規ビジネスの企画や JDM/DFM（製造性考慮設計）の機能強化、サプライチェーンの最適化ではサプライチェーンの一元管理、事業の多角化では新規ビジネスモデル・新規市場・新規エリアの開拓、BPR 戦略では RPA・AI・BI などツールの活用と人財の役割分担を推進することになった。加えて製造工場では、製造 DX（デジタルトランスフォーメーション）を引き続き推進する計画である。データドリブン管理によりマネジメント変革、グローバルな営業技術・原価計算の導入によって製造現場変革、IT 機能の導入によってオペレーション変革を進める。また、製品プロセスへの早期参画、製造プロセス技術の深掘り、AI 技術活用による省人化など、アドバンスド EMS によってバリューチェーンを強化し、モノづくりの付加価値を高める考えである。



出所：決算説明資料より掲載

創業 70 周年となる 2027 年 12 月期をスタートとする次期中期経営計画は、2026 年 12 月期本決算発表の前後で公表されると思われるが、戦略コンセプトで示された多様化がテーマの 1 つになると考える。サービスの多様化では、基板実装の工程で後工程の取り付けや組み立てを強化していく見通しである。JDM による前工程も含めて、一気通貫の付加価値をさらに高める方針と思われる。また、事業環境の変化には、データセンターなど成長分野向けの強化やマネジメントのローカライズによって対応する見込みである。苦戦する中華系や欧州の顧客に対しては日本品質を提供し、特に欧州では、大手顧客による米国やアジアへの進出をサポートすることになると考えられる。長期的には、2024 年 3 月に Renzoku Biologics (株) に出資して参入した、バイオ抗体医薬品 CDMO（受託開発製造）事業を収益化する意向である。生産スケールの変容性に優れ、中少量多品種生産にフレキシブルに対応できる「完全連続生産技術」を社会実装し、“医薬品の EMS”を目指す。

業績動向

戦略コンセプトが奏功し2ケタ増益

1. 2026年12月期中間期の業績動向

2026年12月期中間期の業績は、売上高が150,733百万円（前年同期比5.5%増）、営業利益が5,576百万円（同16.8%増）、経常利益が6,413百万円（同34.6%増）、親会社株主に帰属する中間純利益が4,565百万円（同45.6%増）と好調で、期初想定以上に順調に推移した模様である。

2026年12月期中間期業績

（単位：百万円）

	25/12 期中間期		26/12 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	142,914	-	150,733	-	5.5%
売上総利益	14,343	10.0%	15,673	10.4%	9.3%
販管費	9,566	6.7%	10,096	6.7%	5.5%
営業利益	4,776	3.3%	5,576	3.7%	16.8%
経常利益	4,766	3.3%	6,413	4.3%	34.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,135	2.2%	4,565	3.0%	45.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社を取り巻く経済環境について、米国では、労働市場の減速やインフレ率の高止まりにより個人消費は弱含みが続いているが、企業の景況感は改善し、AI 関連分野を中心に景気は底堅く推移している。欧州では、良好な雇用環境が個人消費を支えているものの、インフレによる物価の高止まりのため緩やかな景気回復にとどまっている。中国では、長引く不動産市場の低迷に加えインフラ投資が一段落したことで、サービス消費も弱含みで推移している。その他のアジア各国は、個人消費など内需の底堅さを背景に景気は緩やかな回復基調にある。日本では、個人消費や設備投資など堅調な内需を背景に景気は緩やかに回復している。同社が関連するエレクトロニクス市場においては、米国で旺盛な AI 需要を背景にメモリなどの設備投資の国内回帰が進み、欧州では、環境対応やパワー半導体への投資により域内サプライチェーンの強化が進んだ結果、緩やかながら底堅い成長が見られた。また、中国では家電を中心とした内需が下支えとなった一方、東南アジアでは、EMS/ODM 拠点としての役割が強まるに伴い、自動化を中心とした設備投資が旺盛となった。

こうした環境下、同社は、技術革新や気候変動対策に伴う車載関連機器や産業機器の電動化による需要拡大を見込み、日系・非日系を問わず大手グローバル企業との取引拡大を図った。加えて、2025年12月期に打ち出した戦略コンセプトに基づいて展開した施策が奏功した。戦略コンセプトの成果としては、高収益体質の確立では、ハンガリー工場を閉鎖してスロバキア工場に集約したことで欧州の収益性が改善したほか、合理化・効率化が進展して利益体質への転換が進んだ。また、2025年12月期に大幅に圧縮して適正水準に近づいていた在庫を、さらに削減した。ハンガリー工場の閉鎖により固定資産を削減し、有利子負債の削減も引き続き推進した。この結果、フリー・キャッシュ・フローを継続的に創出できるようになり、バランスシートも為替影響を除くと50億円強圧縮することができた。近年低下していたROEも改善し、8%を射程圏に入れることができた。なお、抑制気味だった設備投資は成長へ向けて2026年12月期下期から増加させる計画である。

事業ポートフォリオの変革と多様化では、パイプラインの拡大と多様化の推進、産業機器の伸長、非車載領域と非日系顧客とのビジネスの拡大、バッテリービジネスの深掘りや大型案件の量産開始など様々な進展があった。

特に顧客の多様化に関しては、中華系顧客との中国内外における取り引きや、バッテリー関連やデータセンター関連（蓄電池、冷却装置など）向けの需要、非車載関連案件や非日系顧客からの引き合いが増加した。なかでも非車載関連案件や非日系顧客からの引き合いの増加は、欧米の需要回復を背景にしている模様である。象徴的なのが欧州の世界最大の総合電機メーカーとの取引拡大である。以前から取り引きはあったが、同メーカーが同社を優先 EMS 先として選定したことでグローバルな取り引きに拡大する見込みとなった。同社が高付加価値品に取り組み、重要インフラであるデータセンター向けの低圧/高圧電流遮断器や、公共交通用の充電インフラ設備の需要拡大に対応できるようになった点が評価されたものと思われる。このため、同メーカー向けの売上高は、中期的に大きく拡大する見込みである。また、ソリューションの多様化では、バッテリーやロボット、セキュリティ関連、エッジ AI 関連においてサービスの多様化と高度化を進めたことで、部品キットやボックスビルド案件、JDM ビジネス案件が増加した。たとえばバッテリービジネスでは、産業用リチウムイオンバッテリーの需要拡大や顧客のキャパシティ不足・BCP 対応、高品質要請といったニーズを背景に、基板実装（EMS）に加えてボックスビルド（バッテリーパック）まで一気通貫で請け負うことになった。ソリューションの多様化も、中期的に大きな売上高拡大が見込まれる。

これらの結果、売上高は順調に拡大し、特に戦略コンセプトが浸透した第 2 四半期は 2 ケタ近い伸びとなった。利益面では、2025 年 12 月期に改革を加速させた効果やハンガリー工場閉鎖による欧州の収益性改善、円安効果などにより営業利益率が向上し、経常利益以下の利益率は、投資有価証券売却益計上などによる営業外損益の改善もあって、営業利益率を上回る改善幅となった。なお、円安効果を除いても各段階利益で増益を達成した。

シークス | 2026年10月29日(木)
7613 東証プライム市場 | https://www.siix.co.jp/ir/

利益は日本と欧州がけん引

2. セグメント別などの状況

セグメント別では、日本が売上高、利益ともにけん引したほか、欧州の収益性改善の影響が大きく、東南アジアは堅調であった。品種別では、主力の車載関連機器が堅調で、産業機器が大きく伸びた。

セグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	25/12 期中間期 実績	構成比	26/12 期中間期 実績	構成比	前年同期比
日本	28,125	19.7%	33,767	22.4%	20.1%
中華圏	27,340	19.1%	27,456	18.2%	0.4%
東南アジア	45,986	32.2%	46,683	31.0%	1.5%
欧州	11,311	7.9%	10,358	6.9%	-8.4%
米州	30,150	21.1%	32,466	21.5%	7.7%
セグメント利益	25/12 期中間期 実績	利益率	26/12 期中間期 実績	利益率	前年同期比
日本	459	1.6%	1,016	3.0%	121.4%
中華圏	497	1.8%	63	0.2%	-87.2%
東南アジア	2,173	4.7%	2,322	5.0%	6.8%
欧州	-565	-5.0%	281	2.7%	-
米州	2,452	8.1%	2,313	7.1%	-5.7%

注：売上高は調整後、セグメント利益は調整前の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

品種別売上高

(単位：百万円)

売上高	25/12 期中間期 実績	構成比	26/12 期中間期 実績	構成比	前年同期比
車載関連機器	93,456	65.4%	96,123	63.8%	2.9%
産業機器	25,839	18.1%	33,674	22.3%	30.3%
家電機器	10,603	7.4%	9,193	6.1%	-13.3%
情報機器	10,423	7.3%	9,619	6.4%	-7.7%
一般電子部品	2,271	1.6%	1,902	1.3%	-16.2%
その他	202	0.1%	119	0.1%	-41.1%

注：為替影響を含んだ数値

出所：半期報告書よりフィスコ作成

セグメント別に関して、日本は、産業機器と車載関連機器の出荷が増加したことなどにより 2 ケタ増収となり、売上高が増加した効果などにより大幅な増益となった。中華圏は、情報機器と家電機器の出荷が減少したものの車載関連機器が増加したことなどにより微増収を確保したが、下期量産に向けた先行投資もあって減益となった。東南アジアは、情報機器と家電機器は減少したものの、車載関連機器と産業機器の出荷が増加したことなどにより増収となった。特に産業機器の増売効果により増益となった。欧州は、ハンガリー工場閉鎖の影響により減収増益となった。減収は車載関連機器の出荷減、増益はオペレーション規模の適正化による稼働率上昇も要因となった。米州は、産業機器と車載関連機器の出荷が増加したことなどにより増収、為替影響による荷造運賃の増加などにより減益となった。

シークス | 2026年10月29日(木)
7613 東証プライム市場 | https://www.siix.co.jp/ir/

品種別では、為替の影響が102億円あったこと、産業機器の売上高構成比が上昇したこと、航空機内AV機器の出荷が好調だったことが特筆される。品種別の詳細について、為替影響を除いたベースでは、車載関連機器はABSとエクステリアが伸び、サンルーフとスイッチ、カーマルチメディア、バッテリー関連が減った。産業機器は、航空機内AV機器が大きく伸びたほかパワーツールや蓄電池が増収、業務用エアコンが減収となった。家電機器はエアコン、玩具、キッチン家電が減り、情報機器は事務機器が減収となった。また、一般電子部品は減収となった。

好調につき通期業績予想を上方修正

3. 2026年12月期の業績予想

2026年12月期の業績予想について同社は、売上高310,000百万円(前期比7.1%増)、営業利益10,500百万円(同18.6%増)、経常利益11,500百万円(同24.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益8,200百万円(同229.5%増)を見込んでいる。中間期業績が好調だったことから、通期業績予想は売上高で10,000百万円、営業利益で1,000百万円、経常利益で2,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で2,200百万円上方修正された。なお、前提として、地政学リスクは織り込まず、関税は顧客の負担とした。また、為替レートは米ドルについては150円を前提とした。

2026年12月期業績予想

(単位:百万円)

	25/12期 実績	売上比	26/12期 予想	売上比	前期比
売上高	289,491	-	310,000	-	7.1%
営業利益	8,853	3.1%	10,500	3.4%	18.6%
経常利益	9,232	3.2%	11,500	3.7%	24.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,488	0.9%	8,200	2.6%	229.5%

出所:決算短信よりフィスコ作成

世界経済は、米州では、規制緩和や段階的な金融引き締め策により企業部門は底堅く推移し、個人部門は良好な雇用情勢と実質所得増でプラス成長が見込まれる一方、輸入関税など対外政策の影響を注視する必要がある。欧州では地政学的リスクの長期化が懸念され、中国では、個人消費を中心に景気の緩やかな持ち直しが見込まれる一方で、不動産市況の減速に伴う景況感の下押し圧力があり、依然として不確実性の高い状況が見込まれる。同社が属する業界は、電子化など様々な顧客ニーズが強まっており、車載関連機器を中心に各国で需要が順調に推移する見込みである。

こうした環境下、2026年12月期中間期は、戦略コンセプトの成果もあり、業績は好調で期初想定を上回った模様である。売上面では、特に産業機器用と車載関連機器用の出荷が増加し、なかでも保守的に見ていた航空機内AV機器が想定以上に大きく伸びた。利益面では、車載関連機器は米州で少し弱かったものの、日本の産業機器や東南アジアが想定以上で、在庫削減やハンガリー工場閉鎖も寄与した。データセンターの建設ラッシュで需給が逼迫している半導体も、調達力を生かして必要量の確保を進めた。このため下期業績も、夏休みやクリスマスで営業日数が減るため弱めに織り込んだが、明確なリスクは想定せず、中間期同様に堅調な需要を想定した。この結果、通期業績予想を上方修正することになった。

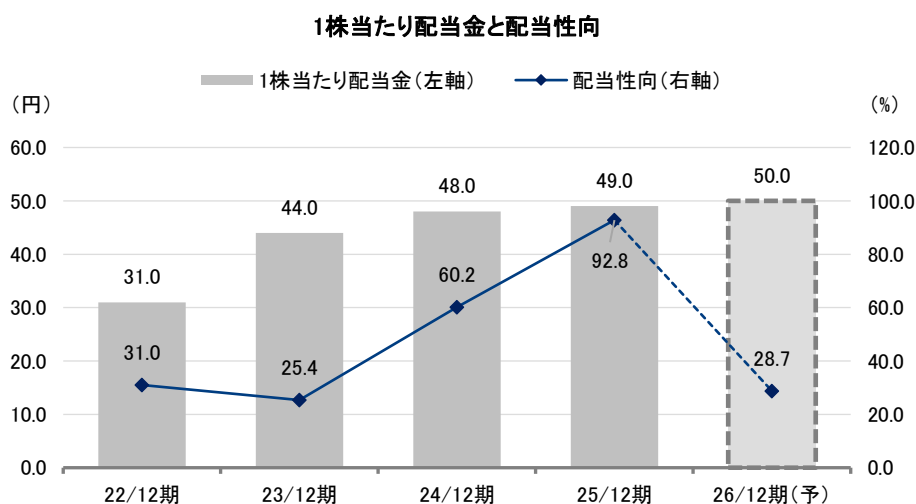
シークス | 2026 年 10 月 29 日 (木)
7613 東証プライム市場 | <https://www.siix.co.jp/ir/>

■ 株主還元策

配当は 20 期連続の増配を予定

1. 配当政策

同社は、株主に対し継続的かつ安定的に利益配分を実施することを基本としつつ、あわせて将来の事業展開と経営基盤強化のための内部留保の充実等も勘案し配当金額を決定する方針をとっている。同社の剰余金の配当は、中間配当及び期末配当の年 2 回を基本方針としている。配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会である。こうした方針により、2026 年 12 月期の 1 株当たり配当金は 20 期連続増配の 50.00 円（中間配当 25.00 円、期末配当 25.00 円）を予定しており、中間配当は実施済みである。内部留保金は、投資など将来の事業展開に備えることとし、株主資本利益率の向上を図っていく方針である。なお、同社は、会社法第 459 条第 1 項各号の規定による剰余金の配当等を取締役会の決議によって行うことができる旨を定款に定めている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

ギフトカードなどを贈呈

2. 株主優待制度

同社は、株主の日頃の支援に応えるとともに、より多くの株主に同社事業を理解し支援してもらうことを目的に、株主優待制度を実施している。株主優待制度の内容は、対象が毎年12月末日の株主名簿に記載された1単元（100株）以上の同社株式を保有する株主で、10単元（1,000株）以上保有の株主には1人当たり3,000円分のギフトカード、5単元（500株）以上10単元未満保有の株主には1人当たり2,000円分のギフトカード、1単元（100株）以上5単元未満保有の株主には1人当たり1,000円分のギフトカードを、毎年3月の定時株主総会後に贈呈している。加えて、長期保有の株主を対象に、別途抽選による優待を実施している。対象は、1単元（100株）以上の同社株式を1年以上連続保有している株主^{※1}で、同社のビジネスモデルに対する理解を深めてもらうことを目的に、毎年1回、同社海外工場の視察を含む旅行に抽選で10名の株主を招待している^{※2※3}。

※1 毎年12月末日の同社株主名簿に、前期末並びに当該年度6月末と同一株主番号にて連続して記載された株主を指す。同社の役員及び社員を除く。

※2 航空便の発着は関西空港限定のため、自宅から関西空港への往復の旅費については株主負担となる。

※3 株主自身が旅行に参加できない場合は、当選の権利を二親等以内の家族（18歳以上に限る）へ譲渡することができる。法人株主の場合は、当該法人が指名する役員または社員とする。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp