

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## SMK

6798 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月25日(木)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

<b>要約</b>	<b>01</b>
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略・トピック	01
4. 株主還元策	02
<b>会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
<b>事業概要</b>	<b>06</b>
1. コネクタ、スイッチなどの接続部品の市場動向	06
2. 製品の特徴とコア技術	07
3. 顧客の業種、地域展開	07
4. CS事業部の特長と業績動向	08
5. SCI事業部の特長と業績動向	09
6. イノベーションセンターの特長と業績動向	10
<b>業績動向</b>	<b>11</b>
1. 2026年3月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
<b>今後の見通し</b>	<b>13</b>
<b>成長戦略・トピック</b>	<b>14</b>
1. 中期経営計画「SMK Next100」が進行中	14
2. 構造改革プログラム：コスト構造の見直しの進捗	14
3. 各事業セグメントでの最新トピック	15
<b>株主還元策</b>	<b>16</b>

## ■ 要約

### 2026年3月期は構造改革の成果により、黒字化を達成

SMK<6798>は、コネクタ、スイッチ、リモコン、カメラモジュールなどの様々な電子部品を世界で製造・販売する総合電子部品メーカーである。2025年4月に100周年を迎えた歴史ある企業であり、日本のものづくりを支える重要な役割を担っている。競争の激しいグローバルな電子部品業界において、顧客企業とのパートナーシップに基づく高性能・カスタム製品を武器に勝ち残ってきた。国内と海外（北米、欧州、中国、その他アジア等）の17地域に拠点をもち、2026年3月期は海外売上高比率62.8%、海外生産比率66.2%であった。

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.3%増の48,204百万円、営業利益が430百万円（前期は220百万円の損失）、経常利益が同126.3%増の1,243百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は56百万円（同1,884百万円の損失）となり、構造改革の成果が顕在化し、黒字化を達成した。

#### 2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比1.7%増の49,000百万円、営業利益が同86.0%増の800百万円、経常利益が同3.5%減の1,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1328.6%増の800百万円と、各段階利益の回復が加速する予想である。売上高の増収要因は、CS事業部で情報通信分野の売上が拡大する見込みであることなどが挙げられる。利益面では、SCI事業部で、原価の低減や売価の適正化による利益率向上と各拠点の固定費の削減効果により、4期ぶりの黒字化を予想しており、全社の増益に貢献する見込みである。構造改革プログラムが山場を越え、2027年3月期はその成果を通期で享受できるため、収益性の向上は確実性が高いと考えられる。

#### 3. 成長戦略・トピック

CS事業部では、車載市場を最重点分野と位置付けており、四輪のほか、E-Bikeや二輪などのモビリティ領域での拡販強化を行う。重点施策としては、BMS（バッテリーマネジメントシステム）・インバーター向け製品の開発の強化、ADAS（先進運転支援システム）やインフォテインメント領域の拡充などである。2026年2月には、デリーの南西約30kmのグルガオンにインド駐在員事務所を開設し、インド市場のさらなる開拓を目指す体制が整った。成長性の高いインド自動車市場において、現地モビリティメーカーへのコネクタのマーケティング活動を推進する。

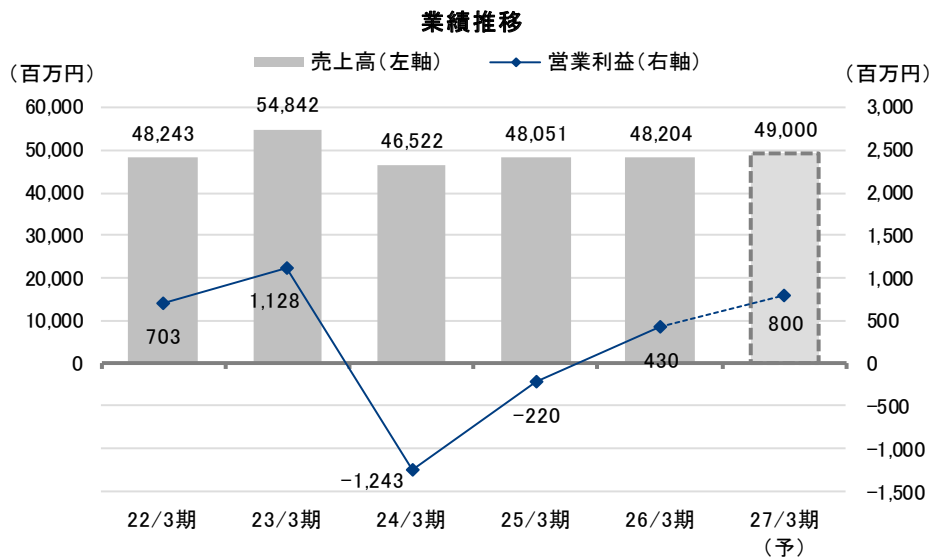
要約

4. 株主還元策

同社は、株主への利益還元を経営上の最重要課題の1つと考えている。中期経営計画期間中は事業環境の変化に対応するための財務健全性の維持を前提に、株主資本配当率 (DOE) 2%程度を目途とした配当を目指している。過去10年間に於いては、親会社株主に帰属する当期純利益で損失を計上する期もあったが、一定の配当金を維持した実績がある。2026年3月期は、期初予想どおり、配当金は年間100.0円 (中間期末50.0円、期末50.0円、記念配当分を除くと前期と同額) となり、DOEは2.1%となった。2027年3月期は、配当金100.0円 (中間期末50.0円、期末50.0円) を予想する。

Key Points

- ・ 2026年3月期は構造改革の成果により、黒字化を達成
- ・ 2027年3月期は営業利益 (8億円) の大幅な増加を予想。SCI事業が黒字化見込み
- ・ モビリティ・車載市場の製品開発及び販売を強化。インド事務所を開設
- ・ 業績変動時もDOE2%を目指す。2026年3月期は年間配当金100.0円 (記念配当分を除くと前期と同額)



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 100周年以上の歴史を誇るグローバル総合電子部品メーカー

#### 1. 会社概要

同社は、コネクタ、スイッチ、リモコン、カメラモジュールなどの様々な電子部品を世界で製造・販売する総合電子部品メーカーである。2025年4月に100周年を迎えた歴史ある企業であり、創業の精神である「良い部品は良いセットを作る」を受け継ぎ、日本のものづくりを支える重要な役割を担っている。

対象市場はスマートフォン、タブレット、ウェアラブル機器などの情報通信市場から、自動車、モビリティ機器などの車載市場、白物家電、アミューズメント機器などの家電市場、再生可能エネルギー、ヘルスケアなどの産機市場まで、幅広く同社製品が使われている。

厳しいグローバル競争の環境下にある電子部品業界において、顧客企業とのパートナーシップに基づく高機能・カスタム製品を武器に勝ち残ってきた。国内と海外(北米、欧州、中国、その他アジア等)の17地域に拠点をもち、2026年3月期は海外売上高比率62.8%、海外生産比率66.2%とグローバル化が進展している。人的資源の多様化とグローバル化が進んでおり、全従業員数3,626人のうち、78%を海外の社員が占めている(2026年3月31日現在)。

#### 2. 沿革

1925年、初代社長の池田平四郎(いけだへいしろう)氏がラジオ部品の製造販売を目的にSMKの前身となる池田無線電機製作所を創業した。ラジオ放送が開始され、ラジオの普及が加速した時期であった。1929年には昭和無線工業(株)として登記し、当時から製品ブランドとしてSMK(ローマ字の頭文字が由来)が使われていた。1937年にはラジオ受信機「オリンピック680号」が日本ラジオ協会主催のラジオ共進会の優秀賞に入賞した。戦後は一からの再出発を余儀なくされたが、ラジオ部品を製造する町工場から、テレビ用部品をはじめとする機構部品の専門メーカーへと見事な脱皮を遂げた。1963年には富山工場、1970年には茨城工場を開設し、大量生産方式に対応した。1970年代からは海外展開を開始し、米国、香港、マレーシア、中国、フィリピン、アイルランドなどに現地法人を設立し各地域での製造・販売体制を確立した。1980年代以降はAV機器やPCの時代となり、コネクタ、ジャック、スイッチなどに加え、リモコンやタッチパネルなどの製品ラインナップを拡大した。1962年に東京証券取引所第2部に上場、1978年には同第1部へ上場、2022年には同プライム市場に移行した。2025年4月には、創立100周年を迎え、中期経営計画「SMK Next100」及び構造改革プログラムを推進しており、次の100年に向けて競争力の強化を推進している。

## 会社概要

## 沿革

年月	沿革
1925年 4月	初代社長池田平四郎が東京府荏原郡(現 東京都品川区豊町)に池田無線電機製作所を創立し、放送無線受信機器等の製造販売を開始
1929年 1月	法人組織に改組、資本金を1万2千円とし、昭和無線工業(株)に改称。漁業無線機器及びラジオ受信機並びに部品の製造販売を開始
1946年 4月	電子機器機構部品の製造販売を開始
1953年10月	大阪営業所(現 大阪支店)を開設
1962年 9月	東京証券取引所市場第2部上場
1963年12月	富山工場(現 富山事業所)を開設
1969年11月	名古屋営業所(現 名古屋支店)を開設
1970年 3月	茨城工場(現 ひたち事業所)を開設
1973年 9月	米国駐在員事務所を現地法人化、SMK Electronics Corporation of America(現 SMK Electronics Corporation, U.S.A.)(現 連結子会社)を設立
1978年 6月	香港駐在員事務所を現地法人化、SMK Electronics (H.K.) Ltd.(現 連結子会社)を設立
1978年11月	東京証券取引所市場第1部上場(指定替)
1979年 2月	SMK Electronics (H.K.) Ltd.のシンガポール支店を現地法人化、SMK Electronics Singapore Pte. Ltd.(現 連結子会社)を設立
1985年 2月	SMK(株)へ社名変更
1989年 4月	マレーシアに現地法人SMK Electronics (Malaysia) Sdn. Bhd.(現 連結子会社)を設立
1994年12月	中国広東省東莞市に東莞高廠昭和電子廠(SMK Dongguan Gaobu Factory)を直接委託加工方式で運営(2011年1月にSMK Electronics (Dongguan) Co., Ltd.(現 連結子会社)へ転換)
1996年 8月	中国広東省深圳市に現地法人和林電子有限公司(SMK Electronics (Shenzhen) Co., Ltd.)(現 連結子会社)を設立
1998年 2月	フィリピンに現地法人SMK Electronics (Phils.) Corporation(現 連結子会社)を設立
2005年 4月	中国上海市にSMK Electronics Trading (Shanghai) Co., Ltd.(現 連結子会社)を設立
2006年 3月	中国上海市にSMK Electronics Int'l Trading (Shanghai) Co., Ltd.(現 連結子会社)を設立
2009年12月	中国広東省深圳市にSMK Electronics Technology Development (Shenzhen) Co., Ltd.(現 連結子会社)を設立
2011年 1月	中国広東省東莞市にSMK Electronics (Dongguan) Co., Ltd.(現 連結子会社)を設立
2013年 2月	中国広東省深圳市にSMK Electronics Trading (Shenzhen) Co., Ltd.(現 連結子会社)を設立
2015年 3月	アイルランドに現地法人SMK Electronics (Europe) Ltd.(現 連結子会社)を設立
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第1部からプライム市場へ移行
2024年 4月	事業部を再編、製販一体の組織体制に移行
2025年 4月	創立100周年
2026年 2月	インド駐在員事務所開設

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

会社概要

3. 事業内容

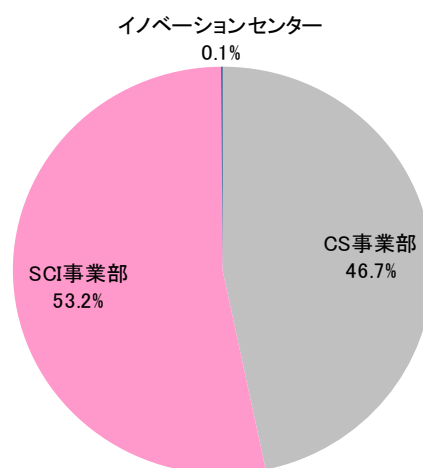
同社の事業セグメントは、CS(コネクション・システム)事業部とSCI(センシング、コミュニケーション&インターフェース)事業部の2本柱である。CS事業部ではコネクタ(同軸、基板対基板、FPC)、ジャックの製造販売を行う。2026年3月期の売上構成比の46.7%を占め、全社の利益を支える存在である。SCI事業部ではリモコン、カメラモジュール、センサー/センシング製品、ユニットの製造販売を行う。2026年3月期の売上構成比で53.2%を占めるものの、セグメント損失を計上している。イノベーションセンターは音声によるあたまの健康度分析技術、筋電センサーの開発・販売を行う。2026年3月期は全社売上高の構成比0.1%と小さいが、将来の成長が期待される分野である。

セグメントの概要

セグメント	事業内容	主要子会社
CS(コネクション・システム)事業部	コネクタ(同軸、基板対基板、FPC)、ジャックの製造販売	同社 SMK Electronics Corporation, U.S.A. SMK Electronics Int'l Trading (Shanghai) Co., Ltd. SMK Electronics Singapore Pte. Ltd. SMK Electronics (Shenzhen) Co., Ltd.
SCI(センシング、コミュニケーション&インターフェース)事業部	リモコン、カメラモジュール、センサー/センシング製品、ユニットの製造販売	同社 SMK Electronics Corporation, U.S.A. SMK Electronica S.A. de C.V. SMK Electronics (Dongguan) Co., Ltd. SMK Electronics (Malaysia) Sdn. Bhd.
イノベーションセンター	音声によるあたまの健康度分析技術、筋電センサーの開発・販売	同社

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

売上構成比(2026年3月期)



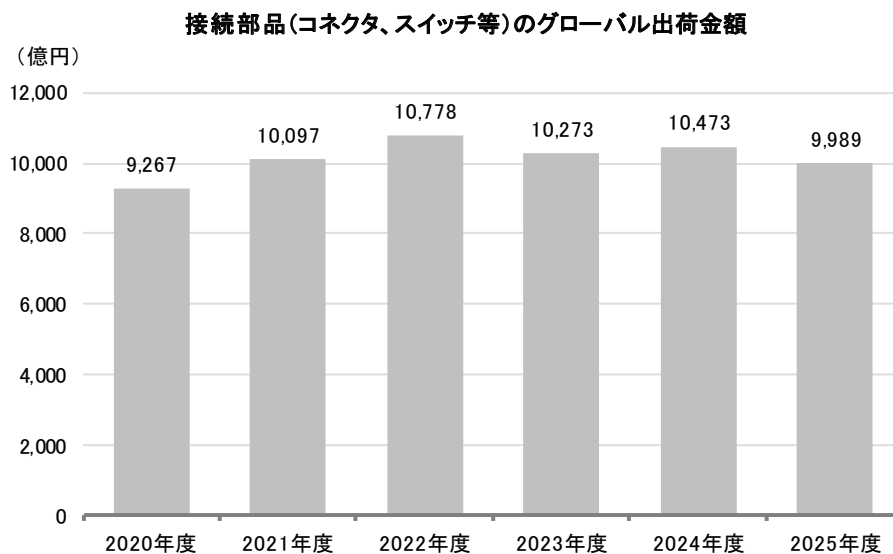
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 収益力のあるCS事業部と構造改革を加速するSCI事業部が両輪

#### 1. コネクタ、スイッチなどの接続部品の市場動向

同社の代表的な製品は電子部品のなかでも接続部品である。接続部品市場にはスイッチ（電気機器や電子回路の通電状態をオン・オフに切り替えたりする部品）やコネクタ（充電時に差し込むものをはじめ、基板同士の接続やメモ리카ードの接続も行う部品）が含まれる。これらの電子部品は2010年代以降にスマートフォンやタブレット、カーエレクトロニクス等の進化と普及に伴って発展してきた。求められる機能も高度になり小型化・信号の高速化・多機能化・高機能化が進展している。2025年度の接続部品のグローバル出荷額は9,989億円（（一社）電子情報技術産業協会）と安定的な推移が見られた。今後も、自動運転の高度化、AI・ロボットの普及、6G通信の普及などの成長分野では、需要の拡大が見込まれる。



出所：（一社）電子情報技術産業協会「調査統計ガイドブック」よりフィスコ作成

## 事業概要

## 2. 製品の特徴とコア技術

同社の主な製品は、各種コネクタ、リモコン、カメラモジュール、ユニット、スイッチ、無線モジュールなどの電子部品である。同社の部品が搭載される機器としては、スマートフォン、タブレット、ウェアラブル機器などの電子機器や自動車、E-Bike、家電、住設機器、太陽光発電装置などで、様々な機器がデジタル化するなかで多様化している。標準化された電子部品はコモディティ化による価格競争に陥りやすいが、同社は顧客の要望を反映したカスタム品の製造に注力することで、その競争を巧みに回避している。同社のコア技術は、以下である。

- ・コネクタ開発で培った接続技術
- ・リモコン等の開発で培った無線技術
- ・操作スイッチ等の開発で培ったインプット技術
- ・各種ユニット開発で培ったモジュール化技術

これらのコア技術に「センシング技術」「高周波技術」「アルゴリズム」を融合させることで、新たな市場への参入や新規事業の創出をめざしている。

## CS事業部の製品例

車載カメラ用コネクタ



USB Type-C™ レセプタクル



## SCI事業部の製品例

リモコン



スイッチ



カメラモジュール



出所：「統合報告書2025」より掲載

## 3. 顧客の業種、地域展開

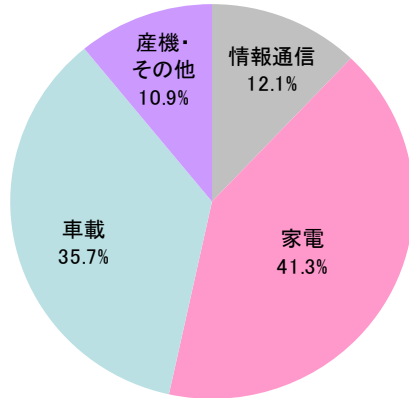
同社は約100年の歴史を通じて顧客の開拓と製品の開発・提供を重ね、自動車業界やエレクトロニクス・家電業界から非エレクトロニクス分野に至るまで、幅広い業界において事業を展開している。2026年3月期の市場別の売上構成比では、家電市場が41.3%と最大で、車載市場35.7%、情報通信市場12.1%、産機・その他市場10.9%と続く。地域別では、日本が37.2%で最大で、北米20.1%、中国21.6%、その他アジア(含む台湾)16.9%、欧州4.2%であった。海外売上が6割を超えるのに対して海外生産の比率も6割～7割を占めており、地産地消の方針の下、現地に根差したグローバル化が進んでいる。

SMK | 2026年6月25日 (木)

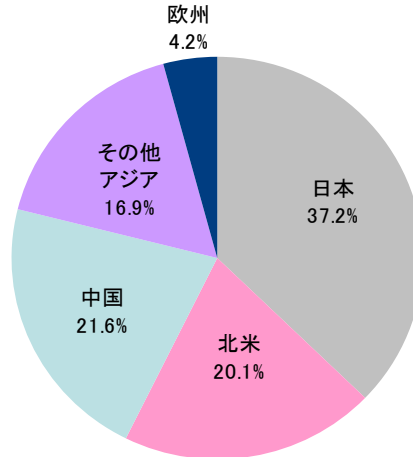
 6798 東証プライム市場 | <https://www.smk.co.jp/ja/ir>

## 事業概要

市場別売上高



地域別売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 4. CS事業部の特長と業績動向

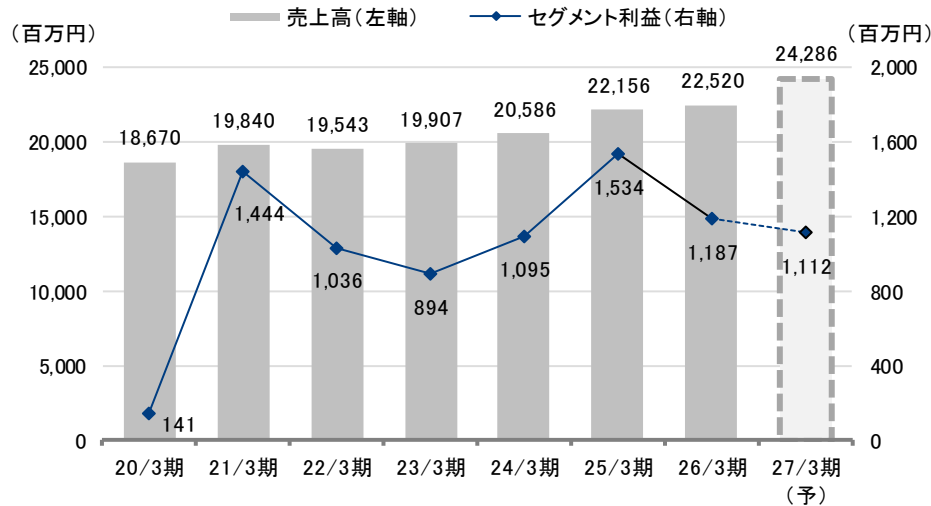
CS事業部が手掛ける各種コネクタは創業期から続く主力製品であり、優れた技術力と安定した業績によって、同社の経営を支える屋台骨となっている。市場別では車載市場の売上構成比が46.9%、情報通信市場が25.5%であり、2分野で全体のほぼ4分の3を占める。車載分野の電動化に伴い、BMSの軽量・薄型化に貢献する製品や、ADASへの需要が拡大している。そのため、車載カメラ用コネクタやロック付きFPCコネクタなどが今後の成長分野として注目される。一方、情報通信分野では、スマートフォンやウェアラブル機器向けに、さらなる小型・薄型化と高速・高周波対応の製品への要求が高まっている。

同事業部の強みは100年で磨き上げてきた技術力であり、具体的には、1) 小型・高速伝送設計（情報通信市場で培った業界最小・最速通信コネクタの開発、高信頼性）、2) カスタム対応（独自構造 + Flexibleなカスタム対応、豊富な実績）、3) 自動化（高速・高品質での汎用性の高い設備開発、コスト対応力・納期対応力）の3点が挙げられる。車載カメラ用コネクタでは、同社は高い市場シェアを獲得している。

CS事業部の売上高は近年比較的安定して推移してきた。製品のポートフォリオは、コロナ禍でのリモートワークによる情報端末の需要増や自動車販売台数の減少、中国経済の動向などのマクロ要因から顧客企業の製品のライフサイクルや、売れ行きなどのミクロ要因まで様々な要因で変化してきており、結果として利益の変動も大きい。2026年3月期は、主力の車載分野が好調に推移したのに加え、家電分野（アミューズメント関連）や産機分野（再生可能エネルギー関連）などが好調に推移したが、情報通信分野（スマートフォン向け）が減少したことなどから、売上高が22,520百万円（前期比1.6%増）、セグメント利益が1,187百万円（同22.6%減）と増収減益であった。

## 事業概要

## CS事業部 業績推移



出所：決算短信、IR説明会資料よりフィスコ作成

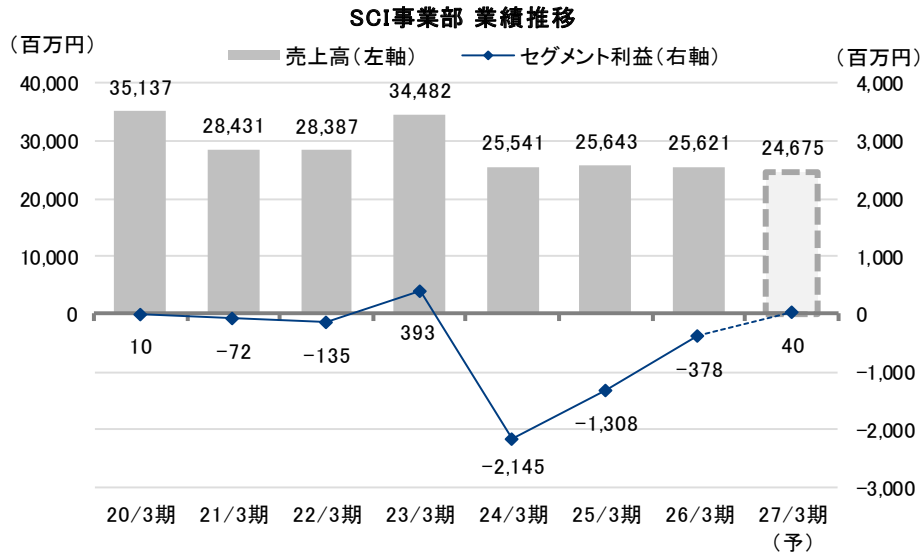
## 5. SCI事業部の特長と業績動向

SCI事業部が手掛ける製品はリモコン、スイッチ、カメラモジュールなどで、多様な製品ラインナップがある。市場別では家電市場の売上構成比が64.5%と高く、車載市場が25.3%と続く。住設や家電機器のリモコンにおいては日系の電子部品メーカーの撤退が相次いだが、同社は高性能リモコンに活路を見出し勝ち残ってきた。現在の市場環境として、環境対応製品へのシフトの加速や安全・健康・見守りに対する意識の高まりがトレンドになっており、センシング技術やAIなどを活用して高付加価値な機能・製品が求められている。同社ではオリジナルのミリ波センサーMilweb®を基盤に、保有する技術やAIとの融合による新製品開発や新規ビジネスの開拓を進めている。現在、ミリ波センサーを活用して非接触で睡眠深度が測定できるMilweb®Sleepを開発し実証実験を実施している。また、LoRaWAN通信を応用した製品として、LoRaWAN®対応GPS Tracker -Liteを開発した。GNSSによる位置把握とSOS機能を備え、大規模農園等の作業員の安全管理と業務効率化を支援するもので、現在顧客と共同で実証実験を実施中である。

同事業部の強みはこれまで培ってきた重層的な技術力と製品力であり、具体的には、1) 製品の多様性（基礎技術を幅広く保有し、複合・応用対応が可能）、2) ワンストップサービスの提供（営業・開発・生産・販売を完結できる一貫体制を確立）、3) リスク対策（多拠点生産によるBCP対応が可能）が挙げられる。

SCI事業部の売上高は、近年大きく変動し、ダウントレンドで推移してきた。中国市場の停滞やコロナ禍の影響といったマクロ要因に加え、顧客企業における在庫調整や販売不振などのミクロ要因が重なっている。2026年3月期は、車両用・E-bike用ユニットやサニタリー用リモコンが好調に推移した一方で、スマート家電・住設用ユニットが減少し、売上高が25,621百万円（前期比0.1%減）、セグメント損失が378百万円（前期は1,308百万円の損失）と、セグメント損失を計上しているものの収益性は大幅に改善した。

事業概要



出所：決算短信、IR説明会資料よりフィスコ作成

## イノベーションセンターではヘルスケア領域の開拓を推進

### 6. イノベーションセンターの特長と業績動向

イノベーションセンターは、2024年4月に新規事業開発リソースを一本化するため組織を統合して創設された。イノベーションセンターのミッションは1) 社会課題解決型のソリューションビジネスの創出、2) 独自性のある高付加価値技術・製品の創造、3) ハードウェア+ソフトウェア(アルゴリズム)+サービスの新たなビジネスモデルの創造、CS事業部やSCI事業部でカバーしていない領域を担当する。営業担当者も所属しているため、あくまでも事業主体の組織である。現在は、将来性の高いヘルスケア領域に注力しており、「音声によるあたまの健康度分析技術」と「筋電センサー」の2事業にリソースを集中させている。

イノベーションセンターの強みは、ハードとソフトを融合する技術であり、具体的には1) オープンイノベーションで外部技術を価値化するノウハウ(スカウティング→PoC→事業化を短サイクルで実現)、2) ハードウェアと連携したアルゴリズム開発力(ハードウェア(センサーなど)と連携した実用的なアルゴリズムの開発力)、3) 顧客仕様を満たす設計力(回路設計やソフトウェア、アルゴリズムを組み合わせ、様々な顧客の要望を実現)が挙げられる。これらの強みを基盤とすることで、注力分野であるヘルスケア業界において、行政や自治体、医療機関、さらには電力会社や保険会社などの大手民間企業、そして研究機関に至るまで、幅広い組織との連携が可能になっている。

2026年3月期は、これまでの主力ビジネスであった通信モジュール事業をSCI事業部に移管したこともあり、売上高が62百万円(前期比75.2%減)、セグメント損失が379百万円(前期は446百万円の損失)と先行投資フェーズが続いている。

## 業績動向

### 2026年3月期は構造改革の成果により、黒字化を達成

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.3%増の48,204百万円、営業利益が430百万円（前期は220百万円の損失）、経常利益が同126.3%増の1,243百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は56百万円（同1,884百万円の損失）となり、構造改革の成果が顕在化し、黒字化を達成した。

電子部品業界の市況は全体としては緩やかな回復基調で推移した。市場別では、車載市場は世界的な自動車販売の減速やEVの失速などにより停滞するとともに、情報通信市場のなかでもスマートフォンやタブレットが低調に推移した。一方で、AIサーバーやデータセンター関連が引き続き拡大し、家電市場はゲーム、エアコンなどが堅調に推移した。

売上高の増加は、CS事業部が前期比363百万円増と業績をけん引した。車載市場ではバッテリー関連、二輪用コネクタが好調で、家電市場（アミューズメント関連）や産機市場（再生可能エネルギー関連）も拡大した。一方で情報通信市場（スマートフォン向け）は減少した。SCI事業部の売上高は同21百万円減と前期並みであった。車載市場（車両用・E-bike用ユニット）や家電市場（サニタリー用リモコン）が好調な一方で、スマート家電や住設用ユニットが減少した。

営業利益の増益については、為替の影響（円高などによりマイナス370百万円）があったものの、構造改革プログラム等による固定費削減（プラス674百万円）、売上高増（プラス196百万円）、変動費率減（プラス150百万円）が主な要因である。前期から650百万円改善し、一気に黒字化できた要因は、希望退職（118名）などの抜本的なコスト構造の見直しの成果である。売上総利益が前期比1.7%増と改善したのに加え、販管費は同5.2%減と大幅に減少した。セグメント別では、CS事業部のセグメント利益が1,187百万円（同22.6%減）と減益となったのに対し、SCI事業部はセグメント損失が378百万円（前期は1,308百万円の損失）と前期から改善した。イノベーションセンターのセグメント損失は379百万円（前期は446百万円の損失）となった。

#### 2026年3月期業績

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	48,051	-	48,204	-	0.3%
売上原価	38,800	80.7%	38,793	80.5%	-0.0%
売上総利益	9,250	19.3%	9,410	19.5%	1.7%
販管費	9,470	19.7%	8,980	18.6%	-5.2%
営業利益	-220	-0.5%	430	0.9%	-
経常利益	549	1.1%	1,243	2.6%	126.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1,884	-3.9%	56	0.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 自己資本比率50%超、健全な財務基盤を堅持

### 2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は前期末比59百万円減の57,625百万円となった。このうち流動資産は同2,304百万円減の30,845百万円で、減少要因は原材料及び貯蔵品845百万円減、現預金801百万円減、売掛金・受取手形・電子記録債権635百万円減である。固定資産は同2,245百万円増の26,780百万円で、退職給付に係る資産の増加1,497百万円が主な要因である。

負債合計は前期末比1,994百万円減の26,468百万円となった。このうち流動負債は同2,230百万円減の14,417百万円で、支払手形及び買掛金・電子記録債務1,007百万円減、短期借入金900百万円減が主な減少要因である。固定負債は同236百万円増の12,051百万円で、長期借入金が140百万円減少した一方で、繰延税金負債が771百万円増加した。有利子負債(短期借入金+長期借入金)の残高は同1,041百万円減の13,281百万円であった。

2026年3月期末の経営指標では、流動比率が213.9%(前期末199.1%)、自己資本比率が54.1%(同50.7%)で、健全かつ安定した財務基盤を堅持している。ROE(自己資本当期純利益率)は、2022年3月期10.2%、2023年3月期4.2%、2024年3月期-1.5%、2025年3月期-6.1%、2026年3月期0.2%とプラスに転じたものの依然低位であり、収益性・経営効率の改善が急がれる。

### 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	増減額
流動資産	33,149	30,845	-2,304
(現金及び預金)	10,475	9,673	-801
(売掛金など <sup>※1</sup> )	13,935	13,300	-635
(商品及び製品)	2,909	2,715	-194
(原材料及び貯蔵品)	4,246	3,400	-845
固定資産	24,535	26,780	2,245
(退職給付に係る資産)	4,247	5,745	1,497
総資産	57,684	57,625	-59
流動負債	16,647	14,417	-2,230
(支払手形及び買掛金 <sup>※2</sup> )	4,211	3,204	-1,007
(短期借入金)	7,040	6,140	-900
固定負債	11,815	12,051	236
(長期借入金)	7,282	7,141	-140
負債合計	28,462	26,468	-1,994
純資産合計	29,221	31,156	1,935
負債純資産合計	57,684	57,625	-59
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債×100)	199.1%	213.9%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産×100)	50.7%	54.1%	-

※1 受取手形、電子記録債権を含む

※2 電子記録債務を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2027年3月期は固定費の削減効果により営業利益大幅増を予想。 SCI事業部は黒字化を見込む

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比1.7%増の49,000百万円、営業利益が同86.0%増の800百万円、経常利益が同3.5%減の1,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1328.6%増の800百万円と、各段階利益の回復が加速する予想である。

電子部品市場を巡る事業環境は車載市場におけるCASEの進展、情報通信市場における5Gの普及、AIサーバー・データセンター関連市場の拡大、IoT技術の急速な進化といった著しい変化が見られる。世界経済は、AI関連分野の拡大による景気押し上げ効果もある一方で、米国の関税政策、中国経済の低迷、ウクライナ紛争や中東情勢緊迫化に伴う地政学リスクの高まりなどから不透明感は増大している。このような環境下で、グローバルでの生産体制の効率化、顧客ニーズに的確に対応した新製品の投入、売価改定、固定費の削減等を推し進める。2025年3月発表の「構造改革プログラム」を着実に実行することで、収益力と成長力を向上させる計画だ。

売上高の増収予想の要因は、円ドル相場を前期実績150.66円/米ドルから155.00円/米ドルと円安としたこと、CS事業部で情報通信分野の売上が拡大する見込みであること、などが挙げられる。CS事業部の売上高は前期比8%増の24,286百万円、SCI事業部の売上高は同4%減の24,675百万円、イノベーションセンターの売上高は同35.5%減の40百万円である。

営業利益は、前期比370百万円の増加となり収益性が向上する予想である。増益の主要因としては、構造改革プログラムによる固定費の削減効果と増収効果である。セグメント別では、CS事業部で、原材料高騰や不透明な世界情勢を背景に、営業利益が同6%減の1,112百万円と減益を予想する。一方で、SCI事業部は、原価低減や売価適正化による利益率の向上と各拠点における固定費の削減効果により、営業利益40百万円と黒字を確保する予想である。イノベーションセンターは営業損失352百万円(同379百万円の損失)を予想する。構造改革プロジェクトが山場を越え、2027年3月期はその成果を通期で享受できるため、収益性の向上は確実性が高いと弊社では考えている。

#### 2027年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	48,204	-	49,000	-	1.7%
営業利益	430	0.9%	800	1.6%	86.0%
経常利益	1,243	2.6%	1,200	2.4%	-3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	0.1%	800	1.6%	1328.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略・トピック

### モビリティ・車載市場の製品開発及び販売を強化。 インド駐在員事務所を開設

#### 1. 中期経営計画「SMK Next100」が進行中

同社は、2024年5月に、次の100年のスタートを機に長期ビジョン及び中期経営計画「SMK Next100」を策定し、現在はその達成に向けて取り組みを推進している。長期ビジョンは10期後となる2036年3月期を想定し、ありたい姿として「あらゆるニーズを実現する“ものづくり力”で、次の100年に貢献する。」を掲げた。同社の原点である、“ものづくり力”でエレクトロニクスを活用する顧客や社会の課題を解決する自信と責任を明確にしたものである。これまでのものづくりの蓄積を継承するとともに、今後は高周波技術やアルゴリズム技術を活用して付加価値の高い製品サービスを開発・提供する。業績目標としては、2036年3月期に売上高で1,500億円、営業利益率で10.0%、ROEで10.0%を目指す。また10年ビジョンの達成のために、3ヶ年の中期経営計画「SMK Next100」を策定し、持続的な成長に向けた構造改革を加速させる期間と位置付けた。最終年度の2027年3月期の業績目標は、売上高が600億円、営業利益率が3.5%、ROEが5.0%であるが、外部環境の変化(需要の減少、企画スライド)を主因に現実の予想は下方修正されている(売上高490億円、営業利益率1.6%)。

#### 2. 構造改革プログラム：コスト構造の見直しの進捗

同社では2025年4月に、売上・利益を伴った成長を実現する人員・人件費構造の構築、日本国内の従業員数の適正化、社員配置の最適化を実施するため、希望退職を募集した。実施結果としては、118名(管理部門40名、SCI部門38名、CS部門23名、イノベーションセンター17名)が希望退職した。固定費の削減効果としては、2026年3月期に490百万円(確定値)、2027年3月期以降は700百万円が見込まれる。国内人員の削減に伴い、営業所の閉鎖、管理部門の組織再編と規模適正化に取り組み、既に茨城営業所を閉鎖、広報室を財務企画部に統合、人事部と総務部を統合し人事総務部へ集約といった変更がなされた。また、欧米での販売体制の合理化も進捗が著しく、拠点閉鎖(デトロイトオフィス、UKサウスオフィス)、人員削減、経費削減などによる固定費の削減が実施され、2026年3月期に180百万円、2027年3月期以降は200百万円が見込まれる。国内外の合計では、2027年3月期以降に900百万円の経費削減が見込まれる。

### 3. 各事業セグメントでの最新トピック

#### 【CS事業部】

CS事業部では、より成長性の高いCS事業を重点注力領域として位置付け、資源投下を強化する戦略である。なかでも車載市場は最重点分野であり、四輪向けのほか、E-Bikeや二輪などのモビリティ領域での拡販を強化する。重点施策としては、BMS・インバーター向け製品開発強化、ADAS、インフォテインメント領域の拡充などである。2026年2月に、デリーの南西約30kmのグルガオンにインド駐在員事務所を開設し、インド市場のさらなる開拓を目指す体制が整った。成長性の高いインド自動車市場において、現地モビリティメーカーへのコネクタのマーケティング活動を推進する。近年、AIサーバー・データセンター市場は急成長しているが、このセクター向けに自動車市場向けの技術・製品の水平展開を目指した営業活動を進めている。

#### 【SCI事業部】

SCI事業部では、センサー・センシングビジネスを新たな柱として注力する。この分野における成長ドライバーとして期待される商品として、SyncBolt (ボルト軸力監視システム)、Milweb®/Milweb® Sleep (ミリ波センサー)、HarvestLoop® (自立給電型コイン電池モジュール) などがあり、いずれも同事業部の技術力を示す画期的なもので、拡販が期待される。新たにラインナップに加わったのが、LoRaWAN®対応在庫管理センサー及びLoRaWAN®対応 GPS Tracker -Liteである。LoRaWAN®は、IoTデバイス向けに特化した無線通信ネットワーク規格であり、長距離通信と極めて低い消費電力を両立しており、電池駆動のセンサーデータを数キロ～十数キロメートル先まで安価に送信できるのが最大の特徴である。在庫管理センサーでは、赤外線センサーによる高精度、省電力、長寿命を実現した。また、GPS Tracker -Liteは、屋外・広域での位置情報トラッキングを、高精度、低消費電力、安全管理を効率的に行える仕様となっている。

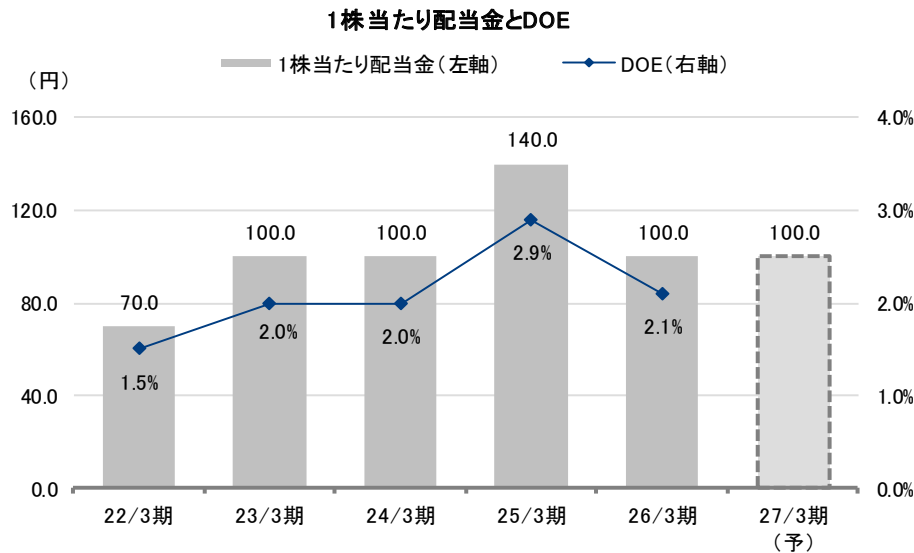
#### 【イノベーションセンター】

選択と集中を行う方針のなか、ヘルスケア領域、特に「音声によるあたまの健康度分析技術」「筋電センサー」を重点ビジネスとし、リソースを注力することで早期の事業化を目指す。「音声によるあたまの健康度分析技術」に関しては、同社は、短い音声入力であたまの健康度を推定する技術を追及してきており、ストレスモデル開発、鬱モデル開発が完了し、事業化を見通せる段階となっている。2025年10月には、同社と行政・医療・民間企業・研究機関が連携し、認知症予防推進に関する包括連携協定を締結した。具体的なメンバーは、奈良県宇陀市、(国研) 国立循環器病研究センター、太陽生命保険(株) などである。本プロジェクトでは関係団体が垣根を越えて連携し、科学と地域社会の力を融合した「検知から介入・モニタリングまで」一気通貫の認知症予防モデルの構築に向けた取り組みを行う。同社は、太陽生命少子高齢社会研究所のもとで、国立循環器病研究センターとともに、音声データを活用したMCI(軽度認知障害)スクリーニングツールの開発及び社会実装に取り組む。既に1年間のPoCを開始しており、翌期以降は成功モデルを他の自治体に水平展開することも視野に入れている。

## ■ 株主還元策

### 業績変動時もDOE2%を目指す。 2027年3月期は年間配当金100.0円を予想

同社は、株主への利益還元を経営上の最重要課題の1つと考えている。中期経営計画期間中は事業環境の変化に対応した財務健全性の維持を前提に、DOE2%程度を目途とした配当を目指している。過去10年間に於いては、親会社株主に帰属する当期純利益で損失を計上する期もあったが、一定の配当金を維持した実績がある。2026年3月期は、期初予想のとおり、配当金100.0円(中間期末50.0円、期末50.0円、記念配当分を除くと前期と同額)、DOEは2.1%となった。2027年3月期は、配当金100.0円(中間期末50.0円、期末50.0円)を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項 (ディスクレマー)

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