



2025年3月期 通期 IR説明会資料

CREATIVE CONNECTIVITY

—Challenge, Creativity, Solutions

SMK株式会社（6798）

2025年5月23日



1. FY2024決算概況とFY2025業績予想 P. 03～13
2. 中期経営計画「SMK Next100」の進捗状況
構造改革プログラムの推進 P. 14～29
3. CS事業部、SCI事業部、イノベーションセンター
成長に向けた事業戦略 P. 30～38

FY2024決算概況とFY2025業績予想

執行役員 北平 至



それでは、私より5月8日に公表いたしました2024年度決算実績と2025年度の通期見
通しをご説明いたします。

4ページをご覧ください。

- 売上高は480億円と前期比3.3%の微増、情報通信市場の得意先の需要減やメキシコ生産子会社の退職給付費用の計上から2.2億円の営業損失となるも、不動産収支等から経常利益は5.5億円で着地
- 特別損失として「構造改革プログラム」に伴う事業構造改革費用や子会社留保利益税効果等もあり、18.8億円の当期純損失

単位：百万円

	FY2023 実績	FY2024 実績	増減率
売上高	46,522	48,051	+3.3%
営業利益 (営業利益率)	△1,243 (△2.7%)	△220 (△0.5%)	—
経常利益	226	549	+142.9%
特別損失	739	1,520	+105.7%
法人税等	435	921	+111.5%
当期純利益	△489	△1,884	—
1株当たり当期純利益(円)	△75.00	△297.39	—
為替平均レート(1USD=)	144.56円	152.65円	



右から2列目をご覧ください。

2024年度の売上高は480億円と前期比3.3%増加、営業利益も前年度より大きく改善いたしましたが、下期に入り情報通信市場が減速したこと、メキシコ生産子会社の退職給付引当費用約2.6億円の計上もあり、2.2億円の営業損失となりました。

当期純利益は、3月に発表いたしました構造改革プログラムの希望退職募集に伴う事業構造改革費用や子会社留保利益税効果もあり、18.8億円の当期純損失となりました。

5ページをご覧ください。

- CS：車載、家電、産機市場が好調に推移し、前期比増収増益
- SCI：売上高は前期並みとなるも、売価適正化やコスト削減により赤字縮小（前期は棚卸評価損約7億円計上）
- イノベーションセンター：Bluetooth®モジュールの市況悪化により減収減益

単位：百万円

		FY2023 実績	FY2024 実績	前期比		コメント
				増減額	増減率	
CS 事業部	売上高	20,586	22,156	+1,569	+7.6%	■ カメラ関連、E-Bike関連が好調 ■ アミューズメント、再生エネルギー、タブレット関連が拡大 ■ スマートフォン関連が減少
	営業利益	1,095	1,534	+438	+40.0%	
SCI 事業部	売上高	25,541	25,643	+101	+0.4%	■ サニタリー・エアコン・スマート家電用リモコンが好調 ■ カメラモジュール、E-bike操作ユニットが堅調 ■ 車載向けタッチセンサーが減少
	営業利益	△2,145	△1,308	+837	—	
イノベーション センター 旧 開発センター	売上高	394	251	△142	△36.2%	■ モバイルプリンター用Bluetooth®モジュールが減少 ■ 照明機器用Sub-GHz通信システムは前期並み
	営業利益	△193	△446	△252	—	
合計	売上高	46,522	48,051	+1,528	+3.3%	
	営業利益	△1,243	△220	+1,023	—	
為替平均レート (1USD=)		144.56円	152.65円			

SMK

セグメント別の状況です。

CS事業部は、前年対比で売上高と利益ともに改善いたしましたが、下期に入ってから情報通信市場の減速により、予想よりも下回りました。

SCI事業部は、売上高は前年並みとなり、営業利益は変動費や固定費の削減を通じ大幅に改善いたしましたが、前年度に引き続き得意先の在庫調整が続いた結果、13億円の営業損失となりました。

なお先ほどご説明いたしましたメキシコ生産子会社の退職給付引当費用はSCI事業に計上されており、これを除けば10億円の営業損失となります。

イノベーションセンターは、減収・減益の結果となりましたが、24年4月の営業・事業部再編に伴い営業部門の直接コストが増えたためであり、おおむね計画並みの水準です。

6ページをご覧ください。

■ 上期は、CS事業部のタブレット・スマホ関連、再生エネルギー関連が好調で全体を牽引

■ 下期に入り、CS事業部の情報通信市場の減速もあり、売上・営業利益ともに低位推移 () : 前年同期比
単位: 百万円

		FY2024				3Q比 増減額	3Q → 4Qのトレンド
		1Q	2Q	3Q	4Q		
CS 事業部	売上高	(+21.1%) 5,717	(+3.1%) 5,801	(+4.9%) 5,322	(+2.9%) 5,314	△8	タブレット・スマホ関連の 需要減が3Qから継続
	営業利益	(+1,147.8%) 569	(+23.1%) 591	(△32.0%) 157	(△36.1%) 215	+58	
SCI 事業部	売上高	(△4.4%) 5,944	(△4.1%) 6,037	(△6.4%) 5,642	(+14.6%) 8,018	+2,376	4Qは在庫販売、開発費回収 により売上増となるも、メ キシコの退職給付費用計上 により営業利益減
	営業利益	(-) △528	(-) △322	(-) △185	(-) △271	△85	
イノベーション センター 旧 開発センター	売上高	(△36.0%) 64	(△55.3%) 49	(△26.2%) 50	(△24.0%) 87	+37	4Qは売上増により営業赤字 は縮小
	営業利益	(-) △104	(-) △95	(-) △155	(-) △89	+66	
合計	売上高	(+6.2%) 11,726	(△1.2%) 11,888	(△1.4%) 11,015	(+9.3%) 13,420	+2,405	
	営業利益	(-) △64	(△16.0%) 172	(-) △183	(-) △145	+38	



四半期毎のセグメント推移です。

ご覧頂けます通り、CS事業部は上期は売上・利益ともに非常に好調に推移しましたが、下期に入り売上・利益とも情報通信を理由に減速いたしました。

SCI事業部は四半期毎に営業損失の幅は改善していております。第4四半期は、大口の在庫販売での売り上げ増という特殊要因はありましたが、メキシコ生産子会社の影響を除けば、ほぼ収支ゼロに近い水準まで改善しております。

7ページをご覧ください。

- 家電市場はリモコンやアミューズメント関連コネクタの好調により拡大、産機市場は再生可能エネルギー関連コネクタ好調により拡大
- 情報通信市場はスマートフォン関連コネクタの減速により減少、車載市場はコネクタが好調、カメラモジュール、ユニットが堅調なるも、タッチセンサー減少により前期並み

単位：百万円

	FY2023 実績	FY2024 実績	前期比		コメント
			増減額	増減率	
情報通信	7,908	6,949	△958	△12.1%	■ スマートフォン関連コネクタが減少
家電	17,500	19,820	+2,320	+13.3%	■ サニタリー用・エアコン・スマート家電用リモコンが拡大 ■ アミューズメント関連コネクタが拡大
車載	16,599	16,100	△499	△3.0%	■ カメラ関連、E-Bike関連コネクタが拡大 ■ カメラモジュール、E-Bike用操作ユニットが堅調 ■ タッチセンサーが減少
産機・その他	4,513	5,180	+666	+14.8%	■ 再生可能エネルギー関連コネクタが拡大
合計	46,522	48,051	+1,528	+3.3%	

SMK

続いて市場別の推移です。

情報通信市場はスマートフォン関連コネクタの減少もあり、前期比マイナスとなりました。

家電市場はサニタリー関連リモコンやアミューズメントコネクタが好調で大幅に拡大しております。

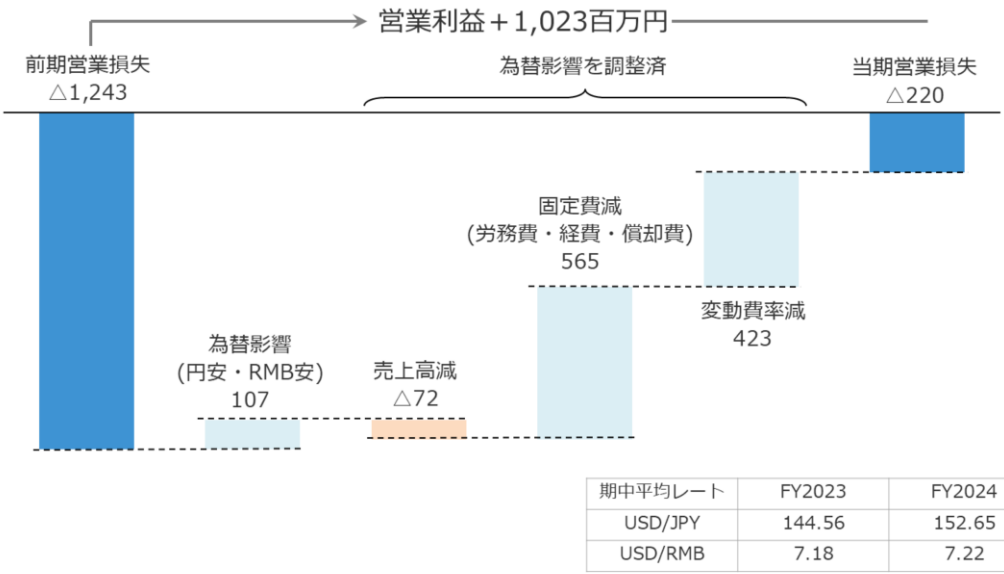
車載市場はコネクタが好調だったものの、タッチセンサーが減少したことにより、前期比マイナスとなりました。

産機については、再生可能エネルギー関連コネクタが拡大したことで、売上が拡大いたしました。

8ページをご覧ください。

- 為替影響を除く実質ベースでは売上高減により営業利益が減少したものの、円安効果、プロダクトミックスによる変動費率改善、固定費削減により営業損失は前期比で縮小

単位：百万円



2023年度と2024年度の営業利益の増減分析です。

為替影響を除く実質ベースでは売上高減により営業利益が減少したものの、プロダクトミックスによる変動費率の改善、固定費の削減により営業損失は前期比で縮小となりました。

9ページをご覧ください。

単位：百万円

特別損失	内容	金額
事業構造改革費用	「構造改革プログラム※」における国内人員数の最適化に伴う費用等 (割増退職金・転進支援金等)	869
減損損失	当社及びフィリピン生産子会社保有の固定資産を減損	497

※2025年3月25日「構造改革プログラムに関するお知らせ」参照

法人税等	内容	金額
法人税等調整額	在外子会社の配当方針見直しによる留保利益に係る税効果を計上	414

SMK

特別損失等の内訳です。

3月の構造改革プログラムの実行により、日本の希望退職者に対する割増退職金・転進支援金や欧米販売体制の合理化に伴う費用約8.7億円を特別損失として計上いたしました。

またSCI事業部のタッチセンサージネスからの撤退なども踏まえて、タッチセンサを生産していたフィリピン生産子会社保有の固定資産の減損損失約5億円を計上しております。

また法人税等におきまして、子会社ガバナンスの高度化、資産効率の改善の観点から、これまで停止していた在外子会社からの配当を再開することに伴い、留保利益に係る税効果約4億円を計上しております。

10ページをご覧ください。

■ 売上高は減収なるも、構造改革プログラムの加速により、営業利益は改善

単位：百万円

	FY2024実績	FY2025予想	増減率
売上高	48,051	46,000	△4.3%
営業利益 (営業利益率)	△220 (△0.5%)	500 (1.1%)	—
経常利益	549	1,000	+82.0%
当期純利益	△1,884	600	—
1株当たり当期純利益(円)	△297.39	94.70	—
配当金(円)	140.00 (中間 50/期末 90) 期末に記念配当40含む	100.00 (中間 50/期末 50)	
為替平均レート(1USD=)	152.65円	145.00円	



2025年度の通期予想です。

通期の為替レート1ドル145円を前提としておりますが、前期好調だった家電市場の一部主要顧客の反動減などにより、売上高は460億円と減収を見込んでおります。

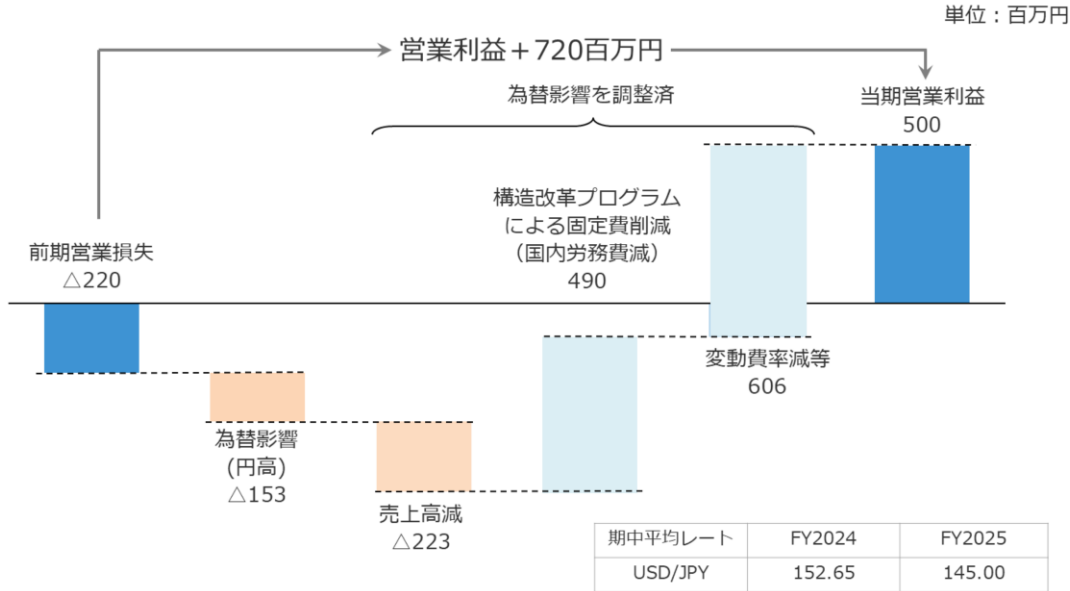
一方、営業利益につきましては構造改革プログラムによる固定費の削減効果もあり、5億円の営業利益を見込み、当期利益につきましても6億円としております。

配当ですが、当社の配当方針は、本中期経営計画の期間中は、財務健全性の維持を前提として、DOE2.0%程度を維持するとしております。

それを踏まえ、2024年度は当期損失という結果となったものの、記念配当40円を含む通期140円としたいと思っております。2025年度もDOE2.0%なみの100円とし、記念配当を除けば前年並みの配当を維持したいと考えております。

11ページをご覧ください。

- 構造改革プログラムによる固定費削減と変動費率改善により、円高や売上高減のインパクトを補い、営業利益 5 億円を確保



2024年度と2025年度予想の営業利益増減の分析です。

為替影響と売上高減少のインパクトを、構造改革プログラムによる固定費の削減と変動費率の削減を進めることで黒字化を進めます。

12ページは財政状態、13ページはキャッシュ・フローでございますが、こちらは後ほどご覧いただければと思います。

以上で私からの説明を終了させていただきます。

単位：百万円

	2024/3 (A)	2025/3 (B)	増減 (B) - (A)
資産	58,444	57,684	△759
現預金	10,258	10,475	+216
受取手形及び売掛金	13,222	13,935	+713
棚卸資産	9,257	7,673	△1,584
固定資産	24,619	24,535	△84
負債	26,300	28,462	+2,162
買掛金及び未払金	6,503	6,901	+397
有利子負債	14,365	15,616	+1,250
純資産	32,143	29,221	△2,921
資本金	7,996	7,996	—
自己資本比率	55.0%	50.7%	△4.3%



単位：百万円

	FY2023	FY2024
営業キャッシュフロー	3,719	2,439
運転資金	1,610	245
税引前利益	△53	△963
減価償却費	2,451	2,347
その他	△289	809
投資キャッシュフロー	△1,617	△2,216
フリーキャッシュフロー	2,102	222
財務キャッシュフロー	△478	286
有利子負債の増減額	1,005	924
自己株式の増減額	△498	△1
配当金の支払金額	△984	△636
現金等期首残高	8,915	10,197
現金等期末残高	10,197	10,415



中期経営計画「SMK Next100」の進捗状況 構造改革プログラムの推進

代表取締役社長 池田 靖光



おはようございます。池田です。

本日はお忙しい中、弊社説明会にご参加いただきありがとうございます。皆様からは日頃より貴重なご意見、ご指導を賜り大変感謝しております。

北平から前期実績の説明がありましたが、売上増であるものの2年連続営業赤字、また、事業構造改革費用や減損損失の計上により、大きな当期損失を計上することとなり申し訳ございません。

私からは、前期より取り組んでおります中期経営計画「SMK Next100」の進捗と3月に公表した構造改革プログラムなどについて、ご説明させていただきます。

15ページをご覧ください。

SMK's Vision **CREATIVE CONNECTIVITY** —Challenge, Creativity, Solutions

前中期経営計画
FY2021-FY2023

中期経営計画
FY2024-FY2026

長期ビジョン
FY2035

2025年4月 創立100周年

新たな成長に向けて

Confidence & Transformation

持続的成長に向けた
構造改革の加速

次の100年に向け、売上・利益の持続的
成長、経営基盤並びに資本・財務戦略の
高度化を進め、企業価値を最大化

SMK Next100

ありたき姿

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。

～エレクトロニクスを活用するお客様の課
題を解決する製品やサービスを提供し、
豊かな社会の創造に貢献いたします～

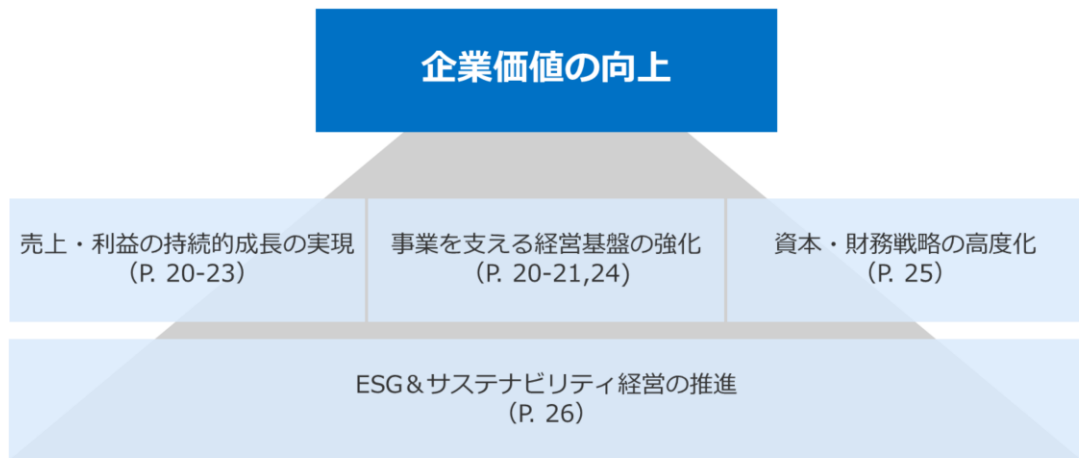
	FY2023 実績	FY2026 目標 (中期経営計画最終年度)	FY2035 目標 (長期ビジョン)
売上高	465億円	600億円	1,500億円
営業利益率	△2.7%	3.5%	10.0%
ROE	△1.5%	5.0%	10.0%

SMK

これは、以前にもお話をさせていただきましたが、中期経営計画「SMK Next100」の位置づけです。長期ビジョンの2035年ありたき姿、「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。」を実現するために、今回の中期経営計画では、持続的成長にむけた構造改革を加速させる3年間とし、最終年度2026年度数値目標は、売上600億円、営業利益率3.5%、ROE5%です。今年4月に創立100周年を迎え、次の100年に向けた新しいSMKの基盤をつくる計画であるため「SMK Next100」としております。

16ページをご覧ください。

- 次の100年の飛躍に向け、『**持続的成長に向けた構造改革**』を加速
- サステナビリティを前提とし、売上・利益の持続的成長の実現に向けた取り組み、経営基盤並びに資本・財務戦略の高度化を進め、企業価値最大化につなげる



中期経営計画「SMK Next100」の基本方針です。既存事業の拡大と新規事業の創出により、売上・利益の持続的成長を図ります。そのために、営業力強化、管理部門の見直し、人的資本強化、ITシステムの高度化などを実行して、経営基盤を強化していきます。また、資本・財務戦略を高度化して、資本コストや株価を意識した経営を行っていきます。これらにより、財務価値を上げるとともに、ESG&サステナビリティ経営を推進して、非財務価値も上げて、SMKの企業価値の向上を図っていきます。それぞれの課題や今後の取組などについては、記載のページでご説明します。

17ページをご覧ください。

- FY2024は後半の市況の悪化により未達、FY2025も引き続き厳しい環境が継続
- 2025年3月発表の構造改革プログラムを確実に実行、構造改革を加速し競争力を高める
- イノベーションセンターの事業化の遅れから、FY2026の目標合計は変えないものの、内訳は変更

単位：億円

		FY2024			FY2025			FY2026
		目標	実績	実績/目標	目標	予想	予想/目標	目標
売上高	CS	234	221	△5.5%	240	216	△10.0%	289
	SCI	263	256	△2.7%	274	243	△11.3%	310
	IC	3	3	0%	6	2	△66.7%	1
	合計	500	481	△3.8%	520	460	△11.5%	600
営業利益	CS	9.7	15.3	57.7%	10.0	8.1	△20.0%	17.5
	SCI	△7.1	△13.1	△84.5%	0	1.0	—	7.0
	IC	△4.6	△4.4	4.3%	△3.0	△4.1	△33.3%	△3.5
	合計	△2.0	△2.2	△10.0%	7.0	5.0	△28.6%	21.0
(率)		△0.40%	△0.46%		1.3%	1.1%		3.5%
ROE		最終年度に5.0%						
為替平均レート (1USD=)		150円	152.65円	—	130円	145円	—	130円

※IC：イノベーションセンター



これはセグメント別売上、営業利益の進捗状況です。目標は中期経営計画の数値になります。

2024年度については、売上は下期からの市況悪化により、目標に届きませんでした。営業利益は、SCI事業が目標より大きな赤字となりましたが、CS事業で目標以上の営業利益貢献があり、全体では、目標と同程度の赤字となりました。

2025年度は、詳細は次ページで説明しますが、引き続き市場の回復が遅れている面があり、売上460億円は目標520億円から60億円も下振れております。一方で、営業利益については、後で説明する構造改革プログラムの実行によりコストを削減し、目標7億円には届きませんが、5億円の黒字確保を計画しております。

中期経営計画最終年度2026年度目標の売上600億円、営業利益21億円については変更しておりません。但し、イノベーションセンターの新規事業の立ち上げ遅れによるマイナス分11億円については、CSで伸ばすこととします。

18ページをご覧ください。

＜売上未達要因＞

- CS：車載・E-Bike、アミューズメント関連は拡大するも、情報通信関連が低迷
- SCI：住設、車載関連の在庫調整の長期化やセンシング関連新製品のビジネス化遅れの影響
- イノベーションセンター：ヘルスケア新分野のビジネス化遅れの影響

単位：億円

		FY2025			コメント
		目標	予想	予想／目標	
売上高	CS	240	216	△10.0%	スマホ、タブレット関連が低調
	SCI	274	243	△11.3%	住設、車載関連ユニットが低調
	IC	6	2	△66.7%	Bluetooth®モジュールの低迷とヘルスケア新分野のビジネス化遅れ
	合計	520	460	△11.5%	
営業利益	CS	10.0	8.1	△20.0%	売上減による利益未達
	SCI	0	1.0	—	構造改革による損益改善
	IC	△3.0	△4.1	△33.3%	売上減による赤字拡大
	合計	7.0	5.0	△28.6%	
	(率)	1.3%	1.1%		
為替平均レート（1USD=）		130円	145円	—	

※IC：イノベーションセンター



2025年度のセグメント別の売上、営業利益の中期経営計画目標値と予想値の比較です。

売上については、CS事業は、車載・E-Bike、アミューズメント関連向けコネクタは拡大しますが、スマートフォン、タブレット向けコネクタが低調、SCI事業は、住設、車載関連の市況低迷によりリモコン、ユニット品の売上が伸びず、CS、SCIとも目標に対して、大きくマイナスしております。イノベーションセンターも、通信モジュールビジネスの低迷やヘルスケア新分野のビジネス化の遅れにより、目標に届いておりません。

営業利益については、CS事業、イノベーションセンターは売上減により、目標に届きませんが、SCI事業は、構造改革プログラムの実行による採算性改善により、目標を上回る1億円の利益を確保していきます。

19ページをご覧ください。

- 米国による追加関税措置の直接的な影響は軽微
- 市況悪化等の間接的影響は未知数で、今回の業績予想に織り込まず
- 主要顧客に対する売価適正化交渉や生産地変更を含むサプライチェーン最適化を適切に進める

単位：百万円

	FY2024 実績	FY2025 予想	前年同期比		コメント
			増減額	増減率	
日本	17,255	17,100	△155	△0.9%	車載カメラモジュール減少 E-Bike関連コネクタ拡大
北米	10,976	11,200	+224	+2.0%	タブレット関連コネクタ拡大 家電リモコン・ユニット拡大
中国	9,484	8,200	△1,284	△13.5%	スマートフォン関連コネクタ減少 アミューズメント関連コネクタ減少
その他アジア (含む台湾)	8,255	7,400	△855	△10.4%	エアコン用リモコンが反動減 車載関連コネクタ減少
欧州	2,081	2,100	+19	+0.9%	家電用リモコン拡大
合計	48,051	46,000	△2,051	△4.3%	

※地域別内訳数値は、社内管理数値を使用しております。



これは地域別売上の前期との比較です。

北米と欧州は微増、日本は微減ですが、中国及び、その他アジアで、コネクタやリモコンの減少により大きく売上がマイナスし、全体として約20億円の減収となります。

トランプ関税については、メキシコ生産品は殆どがUSMCA対象品となり関税がかからず、中国生産品は納入先が中国やアジアなどであり現状US関税がかかりません。一方で、市況悪化によるセットや車の販売不振の間接的影響は足元の受注では出ておらず、今回の業績予想にも織り込んでおりません。業績予想に大きな影響が見込まれる場合は速やかに公表します。関税がかかる場合は売価への転嫁交渉を進めていくと同時に、弊社には生産拠点が、中国、日本、ASEAN、メキシコにありますので、お客様の要求があれば生産地変更にも対応していき、トランプ関税の影響を少なくしていきます。

20ページをご覧ください。

中期経営計画
「SMK Next100」
(FY2024-FY2026)

「持続的成長に向けた構造改革」を推進

- 売上・利益の成長軌道への回帰に向けた資源投下とコスト構造改革
- 製販一体運営等の経営基盤の強化

現状認識と課題

- ・ **CS事業部** 売上・利益を確保しているが低成長
- ・ **SCI事業部** 在庫調整の長期化で赤字継続
- ・ **イノベーションセンター** 新規ビジネス化の遅れで赤字継続

さらなる構造改革の加速により競争力の向上が必要

構造改革
プログラム
の方針

- 不採算ビジネスの撤退・縮小を進め、採算性や効率性の高い分野へリソースを集中
- 管理部門の規模適正化を進め、売上・利益の成長軌道への回帰を図る
- ビジネスの選択と集中、固定費削減による抜本的なコスト構造改革を行い、競争力を強化



このスライドから、3月に発表した構造改革プログラムの背景、方針、内容などについて説明します。

前期から中期経営計画「SMK Next100」をスタートさせ、事業部・営業本部の統合による製販一体体制への移行、アメリカグループの再編などを実施しております。しかしながら、売上、営業利益が低迷しており、構造改革を更に加速させ、競争力の向上が必要と判断しました。

組織の最適化とスリム化によるコスト構造改革を進めるとともに、ビジネスの選択と集中も進め、ビジネスポテンシャルが高く、採算性の高い分野へ経営資源を振り分け、売上、利益の成長を図っていきます。

21ページをご覧ください。

成長に向けた事業戦略の加速
(P. 22-23)

- 事業構造の見直し、成長分野へのシフト

コスト構造の見直し

- 国内人員数の最適化
- 国内組織の合理化
(茨城営業所閉鎖、管理部門の組織再編と規模適正化)
- 固定費の削減と経費コントロールの徹底
- 欧米の販社体制の人員体制の合理化

人材ポートフォリオの最適化
(P. 24)

- 人的資本経営の強化
- 社員の個の力の成長を支援し、社員の行動変容を組織的に行うことで、学習・共創する未来志向の組織風土の醸成・定着



これは構造改革プログラムの3つの施策の概要です。1番目の持続的な売上、成長を実現する事業戦略はページ22～23、3番目の人材ポートフォリオの最適化の詳細はページ24で説明します。

2番目のコスト構造の見直しは、日本では希望退職者の募集、欧米販社でも人員の合理化を行います。日本では、希望退職による6月末からの人員減に伴い組織体制の見直しを行うとともに、固定費や経費の削減を徹底していきます。

22ページをご覧ください。

全社戦略

エレクトロニクスを活用する領域の広がり、電子部品分野の成長を踏まえ、より成長性が高いCS事業を重点注力領域として位置づけ、資源投下を強化

SCI事業部

- 製品群を見直し不採算分野の縮小を通じ利益体質への転換を実現
- センサー・センシングビジネスを新たな柱として注力

イノベーションセンター

- ビジネスの選択と集中によるリソースの集約と早期の事業化
- 事業化が見込めない分野からの撤退



これは構造改革プログラムの成長に向けた事業戦略の加速です。

今後もコネクタのビジネスポテンシャルは拡大していきますので、CS事業は、SCI事業やイノベーションセンタービジネスに比べて、成長が見込まれます。そのため、全社戦略として、CS事業を重点注力領域として位置づけ、経営資源を優先的に振り分け、会社成長の原動力としていきます。各セグメントの戦略の詳細は次ページで説明します。

23ページをご覧ください。

セグメント	経営方針	取り組み
CS事業部	◆ 競合他社に負けない成長を目指す ◆ 営業人員・体制・投資資金を含め戦略的に資源投下を強化	■ 最重点市場を「車載」に置いた受注拡大 - xEV、E-Bike、4輪、2輪 ■ 情報通信市場、再生エネルギー関連市場の拡大 ■ 成長が期待されるインド市場の開拓 - インド事務所の開設（2025年12月予定） ■ 営業・設計要員の戦略的増強による売上拡大
SCI事業部	◆ 黒字体質への構造改革を徹底 ◆ センサー・センシングビジネスを新たな柱に育成	■ タッチセンサー事業から撤退 ■ 原価低減による損益改善と組織のスリム化 ■ コア事業（リモコン、スイッチ、ユニット）の売上維持・拡大 - 住設、車載、E-Bike
イノベーションセンター	◆ 早期の事業化を目指す ◆ 事業化が困難な分野を見極め、撤退等のコスト管理を徹底	■ 重点ビジネスへのリソース集中 - 音声によるあたまの健康度分析技術 - 筋電センサー ■ コスト管理強化と人員の適正化



セグメント別の戦略です。

CS事業は営業および設計の人員を増やし、ビジネスポテンシャルが大きい車載を最重点市場とし、スマートフォンやウェアラブルなどの情報通信、蓄電池やソーラーなどの再生エネルギーにも力を入れて、競合他社に負けない売上、利益成長を目指します。また、新しい市場として期待されるインドのコネクタ市場開拓のため、営業事務所を開設する予定です。

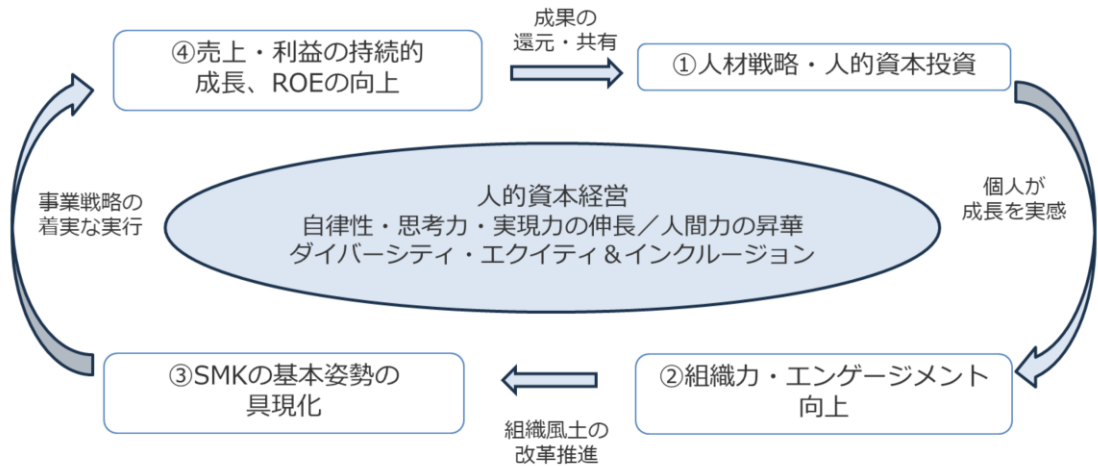
SCI事業は黒字化が最優先事項です。ビジネスポテンシャルが減少しているタッチセンサー事業の撤退の他、原価低減活動強化や組織のスリム化を進めていきます。同時にコア事業を住設、車載、E-Bikeに横展開して売上の維持、拡大を図ります。また、センサー・センシングビジネス分野に力をいれて、リモコンに次ぐ新しいビジネスの柱を創出していきます。

イノベーションセンターは、取り組んでいる案件の選択と集中を進めて、音声によるあたまの健康度分析技術や筋電センサーに注力して、早期の事業化を図ります。

24ページをご覧ください。

- ① 経営戦略と連動する人材戦略・人的資本投資により個の力を極大化
- ② 個に光を当て全員を主役化／学習・共創する組織風土へ改革し組織力を高める
- ③ SMKの基本姿勢の具現化に繋げ、社会への貢献度を高める
- ④ 売上・利益の持続的成長・ROEの向上として成果を現わす好循環に

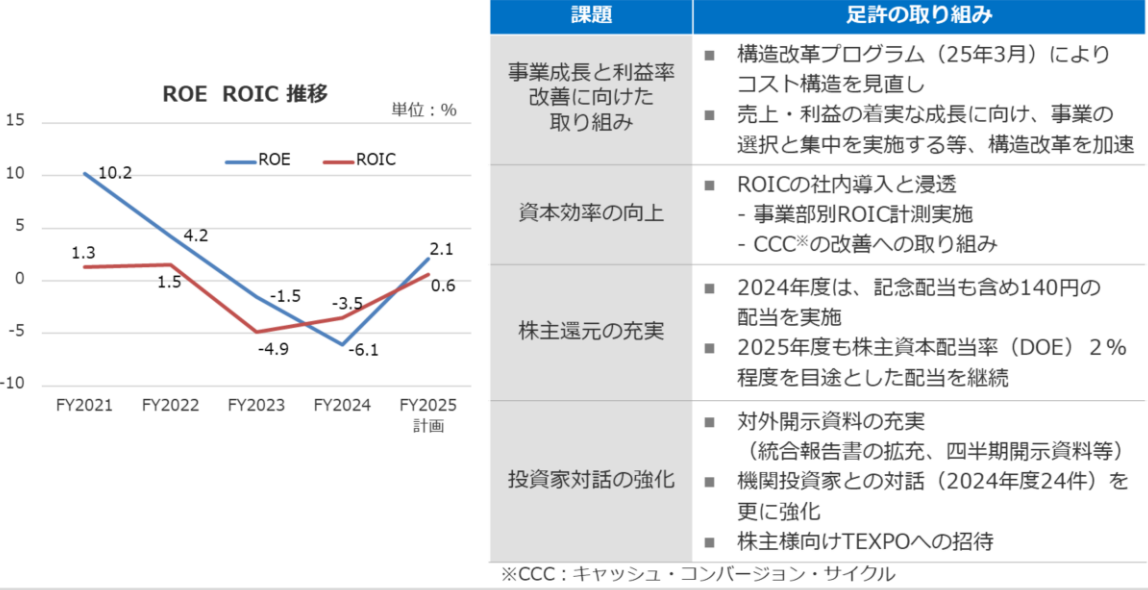
【経営戦略と人材戦略・人的資本投資の好循環サイクル】



今回の構造改革プログラムの中で、会社の一番の財産である人材の強化は会社が成長していくための最重要施策の一つになります。また、今回、日本では希望退職により118名の社員減となるので、社員一人ひとりの生産性向上や成長が必要になります。人事制度や研修制度の改革を行い、働き甲斐のある会社を実現し、スライドに記載しております「経営戦略を実現し続ける好循環サイクル」を確立していきます。

25ページをご覧ください。

- PBRが低迷する要因である①売上・利益低迷と成長性への不透明感、②利益のボラティリティの高さ、③低いROEとその要因である低営業利益率に対する取り組みを強化
- 資本効率に向けた取り組みや投資家との対話も段階的に拡充



これは資本コストや株価を意識した経営の取組状況です。

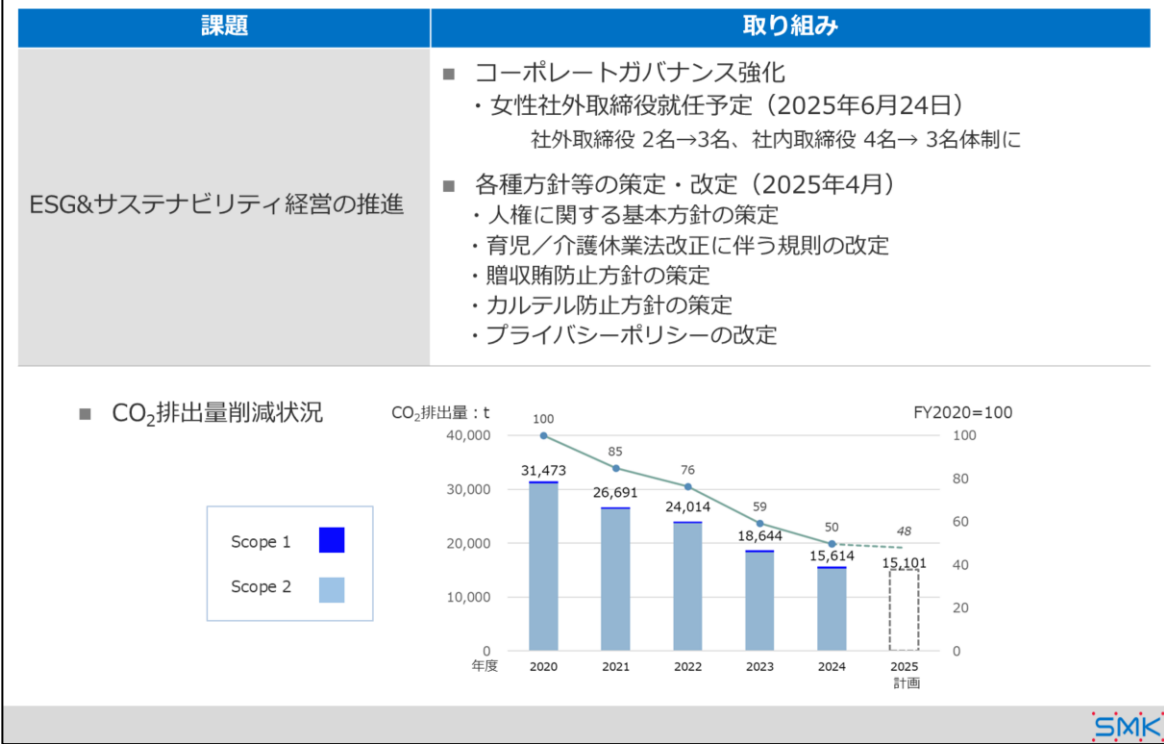
売上成長と採算性改善については、ご説明した構造改革プログラムを実行していきます。

資本効率の向上については、ROICの勉強会を前期実施、今後は社内浸透させます。CCCの短縮は、売上債権回転期間と在庫回転期間の改善をお客様との交渉も含めて進めていきます。

株主還元については、2024年度は100周年記念配当も含め140円とし、2025年度も株主資本配当率2%程度を目途にした配当を継続します。

投資家との対話強化については、対外開示資料の内容を充実させるなどを行っていきます。

26ページをご覧ください。



これはESG&サステナビリティ経営の取組状況です。

コーポレートガバナンス強化のため、6月株主総会にて、女性社外取締役1名の選任を予定しております。議案が承認されますと、取締役の社外取締役比率は50%となります。

次に、社会から求められる内容だけでなく、弊社のビジネス形態も変化してきておりますので、人権、育児・介護、プライバシーなどに対する基本的な考え方を策定あるいは改定しております。また、脱炭素については、2045年カーボンニュートラル実現を目指しております。Scope 1、2を対象としたCO₂排出量は、太陽光発電システムの導入や省エネ設備への更新などにより、グラフの通り、着実に減少しております。今後は、仕入れ先様などと協業して、Scope 3のCO₂排出量の削減にも取り組んでいきます。

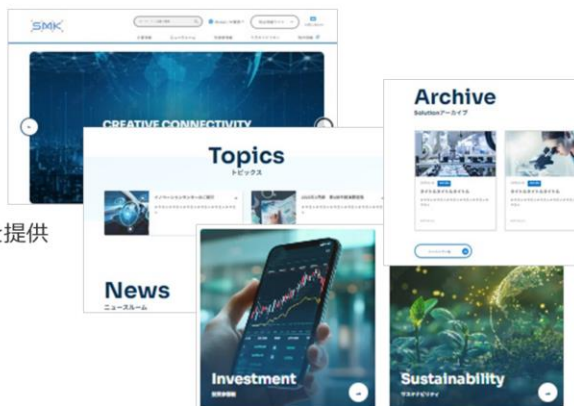
27ページをご覧ください。

Webサイトフルリニューアル

2025年5月末公開予定

- ◆ デザイン・構造を一新
必要な情報を見つけやすい構造に
- ◆ 製品情報・IR情報の拡充
ステークホルダーの皆様のお役に立つ情報を提供

<https://www.smk.co.jp/ja>



※リニューアルに先駆け、100周年記念サイトを4月1日開設

- ◆ 100年の歴史を画像とムービーでご紹介
- ◆ この先の100年の飛躍に向けた取り組みをご紹介

<https://www.smk.co.jp/ja/100th>



今月末公開を目標に、現在、弊社Webサイトのフルリニューアルを行っており、ステークホルダーの方々の弊社Webサイトへのアクセスや見易さを格段に良くいたします。また、フルリニューアルに先駆け、創立100周年記念サイトを開設しましたので、ご高覧いただけると幸いです。

28ページをご覧ください。

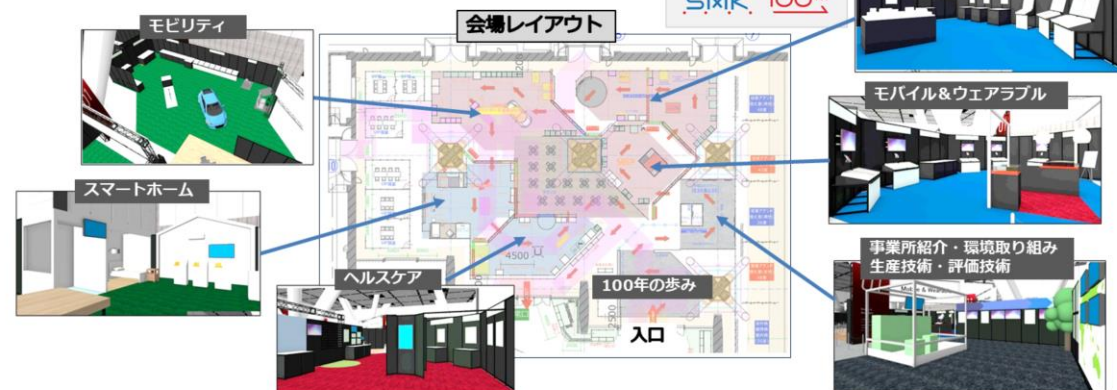
SMK TEXPO 2025

- ◆ 会期：2025年7月2日～4日、10:00～18:00（最終日17:00まで）
- ◆ 会場：東京国際フォーラム、ホール E2（2,000㎡）
- ◆ テーマ：電子部品からソリューションへ。

- 100年の歩みや最新の技術・サービスを紹介
- 出展製品数 約250点

※投資家、株主の皆様をご招待いたします。ご来場をお待ちしております。

※TEXPO 2025は招待制のプライベート展示会です。



創立100周年の記念行事として、7月2～4日に東京国際フォーラムにて、「電子部品からソリューションへ」のテーマで、プライベート展示会、SMK TEXPO 2025を開催いたします。皆様をはじめ多くの方々をご招待し、市場毎に弊社の付加価値のある最新の製品やサービス、そして、設計・生産・製造・品質といった「ものづくり技術」を披露して、社会への貢献と新しい成長に繋げてまいります。

29ページをご覧ください。

インド駐在員事務所開設

インド駐在員事務所開設によりインド市場の更なる開拓を目指します



- ◆ 開設場所：デリー
- ◆ 開設時期：2025年12月
- ◆ ターゲット市場・顧客
 - ・ 車載市場 二輪、四輪ローカル顧客

SMK

CS事業の成長戦略でもお話ししましたが、12月にインドのデリーに駐在員事務所を開設する予定です。これまでインド市場の開拓は、主にシンガポールにある販売会社からの出張と現地代理店様との協業で進めてきました。今後は、現地にて1名のローカル営業担当者を採用し常駐させることにより、車載向けコネクタを中心にマーケティング力を強化していきます。

創立100周年の記念の年にもかかわらず、日本では希望退職者の募集により、118名の社員を失うという大きな痛みを伴う1年になります。社内では、全社員で力をあわせて、次の100年に向けた「新しいSMK」をつくっていこうと話しております。本日お話しした「SMK Next100」、そして新しい構造改革プログラムを着実に実行して、持続的な成長の実現を目指してまいります。

引き続きのご指導、ご鞭撻のほどお願い申し上げます。

私からの発表は以上です。

【主要生産品目】各種コネクタ

Information & Communication Technology



高周波対応
基板対基板コネクタ

大電流対応
小型基板対基板コネクタ



USB Type-C™
レセプタクル



φ3.5mmミニジャック

Car Electronics



ロック機構付
FPC/FFCコネクタ



FAKRA対応同軸コネクタ



ハイボルトターミナル

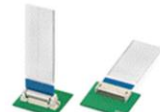


車載メモコネクタ

Home Appliance & Industry/Others



太陽電池モジュールコネクタ



0.5mm ピッチ ワンアクション
FPC/FFCコネクタ

執行役員 CS事業部長 菅野 英雄



おはようございます。CS事業部担当の菅野です。

CS業務への日頃のご支援ありがとうございます。この場を借りて御礼申し上げます。

31ページをご覧ください。

<FY2024 実績>

通期実績は、売上高は対予想4%減の222億円、営業利益は対予想14%減の15億円

■ 家電市場を除き、車載・情報通信・産機市場の各市場の売上は、予想を下回って推移

<FY2025 予想>

通期予想は、売上高は前期比3%減の216億円、営業利益は前期比47%減の8億円

■ 車載・情報通信市場は前期と同水準、家電・産機市場は前期を下回る予想

単位：百万円		FY2024予想 (2024/10)	FY2024 実績	FY2025 目標	FY2025 予想	前期比	FY2026 目標
売上高		23,158	22,156	24,000	21,565	97%	28,867
市場別	情報通信	7,775	6,592	9,800	6,588	100%	11,900
	家電	2,978	3,314	2,600	3,170	96%	3,000
	車載	9,910	9,798	10,300	9,746	99%	12,300
	産機・その他	2,495	2,452	1,300	2,061	84%	1,667
営業利益		1,775	1,534	1,000	808	53%	1,752
1USD=		1H：¥153.17 2H：¥145.00	¥152.65	¥130.00	¥145.00	-	¥130.00



CS事業部の2024年度の実績、2025年度の計画についてご説明いたします。

2024年度は昨年秋に見込んだ売上232億円、利益18億円に対し、家電市場は堅調でしたが、他の市場は予想を下回る推移となり、売上/利益は予想に対して共に未達、前期比では増収増益の売上222億円、利益15億円という結果でした。

2025年度の通期予想は売上は前期比3%減の216億、営業利益は前期比47%減の8億円を見込みます。

車載と情報通信は前期と同水準、家電と産機では前期を下回る予想です。利益率はプロダクトミックスによる原価率アップと為替の影響を見込んでいます。

32ページをご覧ください。

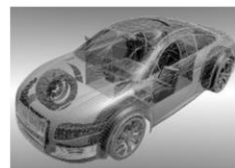
車載市場

xEV BMS 向 製品開発強化

- ・ EVバッテリー関連コネクタの拡販 → 商談活発

ADAS、インフォテインメント

- ・ 車載カメラコネクタ
車載カメラの用途拡大、搭載数増に伴うニーズの多様化
高画素化対応：高速伝送対応品のラインナップ拡充
- ・ インターフェース用 高速伝送対応コネクタ 量産開始
Ethernet対応コネクタ、ロック付きUSB Type-C™



ICT市場

- ・ 仕様が高度化するスマートフォン/タブレット向けコネクタ
小型・高速・大電流 → 大電流対応 基板対基板コネクタ
ラインナップ拡充
- ・ ウェアラブル向けコネクタの積極投入
Watch、VR/AR(XR)



再生エネルギー関連市場

- ・ 小型、薄型、大電流対応ニーズ増
→ 開発強化と受注拡大



SMK

事業戦略についてお話しします。

注力する市場はご覧の車載、ICT、再エネの3つですが、特に重点を置くのがEV化とあらゆる機能が高度化している車載市場です。製品開発の強化を推し進めている、xEV、BMS関連では電装系の案件で採用が具体化していることや、BMSでは採用実績が関連機器へ展開されているなど、商談が活発化しています。

ADAS、インフォテインメントでは車載市場で当事業部の大きな柱のひとつになっているカメラ用コネクタにおいて、カメラ用途の主流がセンシングに移り、同時に車両1台に搭載されるカメラの台数も増えることに加え、なかには、車両のシャーシの下に子供や小動物が居ないかを見るカメラの搭載が検討されるなどニーズの多様化も進んでいます。

そうした高画素化やさまざまな取付に対応し、かつ、インターフェースも含めた高速伝送性能にも対応するコネクタのラインナップを拡充していきます。

車載市場という点では、ここには掲載していませんが、アジア圏の都市部を中心にEV化が加速している2輪向けにおいても、受注拡大に取り組みます。2輪は4輪に比べてカスタム対応とコスト対応が一段と厳しい市場ですが、先ほどお伝えした、新たに開設されるインド事務所も活用した拡販活動と、最適な生産体制で2輪での実績を積み上げていきます。

左下、ICT市場の要求トレンドは、これまでと変わらず、小型、高速、大電流への対応です。

開発事例を挙げますと、FPCコネクタでは、優れたシールド特性と操作性を兼ね備えた製品や、業界最小サイズで信号と電源を両立させたタイプ、基板対基板では3Dでフローティングするタイプなど、性能を満足させつつ、プラスワンの提案を持った製品で商談が活発化しています。

ウェアラブル向けでは、スマートウォッチや、ワイヤレスイヤホンの他、VR/ARなどのカテゴリーでは、主流となっていたゴーグルタイプが、小型、軽量化したセット開発が進んでおり、広がるニーズへの提案製品を積極投入していきます。

3つ目の再エネ市場も小型/薄型/大電流などの要求トレンドは変わりません。

そうした要求と性能を満足させつつ、施工現場での作業性を改善し、耐久性、信頼性を向上させた製品の投入で受注を拡大させていきます。

CSのご説明は以上です。

引き続き、CS事業へのご支援、よろしくお願いいたします。

【主要生産品目】 スイッチ、車載カメラ、無線モジュール、リモコン、タッチセンサー

SW - Switch -



CU - Composite Unit -



RC - Remote Control -



TS - Touch Sensor -



主な用途

- ▶ 操作スイッチ
- ▶ スマホ用スイッチ
- ▶ 車載用カメラ
- ▶ 無線モジュール
- ▶ 各種リモコン
- ▶ 車載用タッチセンサー
- ▶ 産機民生用タッチセンサー

執行役員 SCI事業部長 伊東 崇



皆さんおはようございます。

SCI事業部担当の伊東です。

日頃からのご支援、ご指導、誠にありがとうございます。

ここからは、SCI事業部の2024年度実績及び2025年度見通し、成長に向けた事業戦略のポイントについてご報告させていただきます。

34ページをご覧ください。

<FY2024 実績>

売上高は対予想4%増の256億円、営業利益は対予想2.2億円の下振れ

- 売上高は家電市場、産機・その他市場が好調であったが、円安継続による原価高、メキシコ生産子会社の退職給付費用の計上等のマイナス影響が発生

<FY2025 予想>

売上高は前期比5%減の243億円、営業利益は1億円の黒字転換

- 売上高は車載市場を除き減収ながらも、原価低減による損益改善、組織のスリム化により黒字を確保

単位：百万円		FY2024予想 (2024/10)	FY2024実績	FY2025目標	FY2025予想	前期比	FY2026目標
売上高		24,563	25,643	27,400	24,277	95%	31,000
市場別	情報通信	451	337	700	66	20%	800
	家電	15,515	16,499	16,200	15,179	92%	18,600
	車載	6,229	6,318	7,900	6,630	105%	8,900
	産機・その他	2,368	2,490	2,600	2,403	97%	2,700
営業利益		△1,086	△1,308	10	101	-	700
1USD=		1H：¥153.17 2H：¥145.00	¥152.65	¥130.00	¥145.00	-	¥130.00



売上高と営業利益の実績・予想についてご説明します。

資料下段に示す表は、それらを市場別に表したものです。まず、表の左側に示す前期2024年度通期の実績は、売上高256億円、営業利益はマイナス13.1億円となり、前期10月時点での予想との比較では増収減益の結果となりました。

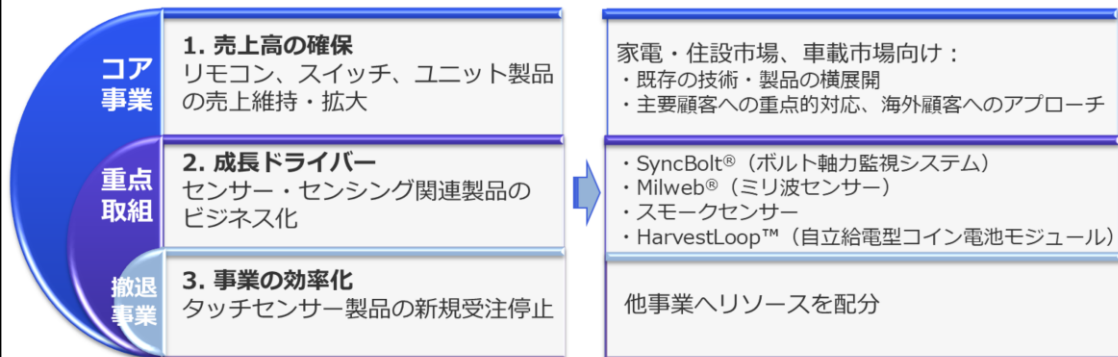
売上高での主なプラス要因では、特に家電市場でのサニタリー用リモコン、産機市場でのソーラー発電システム用リモコンがそれぞれ好調に推移し、予想比で5%以上伸長し貢献しました。一方、減益となった営業利益面での主なマイナス要因では、先にも説明がありましたが、メキシコ工場での退職給付費用の期末での発生や為替による円安継続でのマイナスインパクト等が大きく響きました。しかしながら、先程、冒頭での決算概況のご説明でもありました通り、四半期毎に損益は改善傾向となっており、取り組みの効果が出てきています。この傾向は今期以降も継続する予定ですが、構造改革プログラムの実行と併せて集中対応を加速させていきます。

次に、2025年度の予想では、売上高243億円、営業利益はプラス1億円の減収増益の黒字転換を見込んでいます。

売上高では、車載市場でE-Bike向けの需要回復、新製品の量産開始などによりプラスとなりますが、その他市場では、情報通信市場でのスイッチのEOL、また前期好調であった家電市場において一部得意先での特需の終了などのマイナス要因もあり、一時的に減収となるものです。また営業利益では、前期実績から約14億円の改善となりますが、内訳では、日本で約10億円の改善、それから海外子会社にて4億円の改善を見込んでいます。日本では、前期から集中的に取り組んでいる各種原価低減施策の継続実行、及び適正売価販売の徹底、それらと合わせて、構造改革プログラムを推進することにより、SCI事業部では、全社での人員削減のうち、約35%を占める大幅なスリム化を図り、固定費の圧縮を確実に実行します。また海外子会社では、既に実行を開始している各種BPR施策を確実に実行継続し、固定費の徹底的な削減を行い、効果を創出します。

35ページをご覧ください。

■「コア事業」「重点取組」「撤退事業」の明確化



<新市場・商品開発>

SyncBolt® (ボルト軸力監視システム)

- ・ 風力発電機のタワー連結ボルトの軸力（緩み）をリアルタイムに計測し、クラウドサーバーへデータを自動送信
- ・ 遠隔地からでも24時間体制でボルトの状態を継続的に監視することが可能
- ・ IoTデバイス+監視システムをパッケージで提供
- ・ 来期からのサービスインに向けて対応準備中



IoTデバイス



監視システム



ここからは、事業の成長を加速させるための事業戦略をご説明します。

成長軌道に向けた事業戦略の方針として、今後注力する事業の選択と集中をするべく、「コア事業」、「重点取組」、「撤退事業」の明確化をしています。

まず、コア事業については、我々が得意な領域であるリモコン、スイッチ、ユニット製品を軸に積極的に受注活動を進め、着実に売上の維持・拡大を図り、ビジネスとしての足場固めを実行します。

その上で、重点取組において、今後の成長ドライバーとして位置付け、注力して開発を進めてきたセンサー／センシング関連製品である記載の開発アイテムを軸に、順次ビジネス化を進め、次期主力製品とすることで事業部としての最大の経営課題である黒字化の定着を図ります。それを実現するためには、撤退する事業領域についても明確にして対応を進めることが必須であり、タッチセンサービジネスについては、新規受注を停止することを決定し、既に対応を進めています。当面は既存製品については納入義務もあるため量産を継続しますが、まとめ生産や残置処理を進め、早期終息を図ります。最後に、重点取組事業の1つとして、新市場向けに新規開発した商品をご紹介します。

来期からのサービスインを目指し立ち上げに向けた最終の準備段階となっているシンクボルトという製品です。本製品は『ボルト軸力監視システム』として、協業会社と連携し、新規に共同開発をしたものです。風力発電機のタワー連結用ボルトの軸力をリアルタイムに計測し、クラウドサーバーへデータを自動送信、遠隔でボルトの緩みの発生有無を監視する革新的なシステムとなります。風力発電の課題として、風力発電機が設置されている陸上・洋上問わず、技術者が必ず現場に出向き、手作業での定期的な点検が必要で、非常に高額なメンテナンス費用が掛かっていること、また危険を伴う高所作業となること、それから定期点検間での軸力の変動の把握が困難なことなどがあり、本製品はその課題解決に貢献します。本件につきましては、今月、日経新聞でも取り上げていただき、記事として掲載いただいております。風力発電市場においては、国内では、現状で約2,700基が稼働しており、今後、2030年には現状の約4倍となる1万1千基以上に増加、更に2050年には5万基以上に増加すると見込まれております。また海外では、現状で45万基が稼働しており、国内同様に建替え需要も含めて右肩上がりで見込みでもあり、今後の伸長が期待できる市場であると捉えています。またこの商品は、従来の部品単体での販売だけに留まらず、収集されたデータの監視・管理システムと合わせたサービスを提供するものであり、我々として新しいビジネススキームにチャレンジするものとなります。積極的に対応を進めて事業拡大に繋げ、次期主力製品の柱とすべく、しっかりと育てていきます。

以上でSCI事業部からの報告を終わります。

構造改革プログラムによるイノベーションセンターのミッションに変更はありませんが、選択と集中を強化していきます。

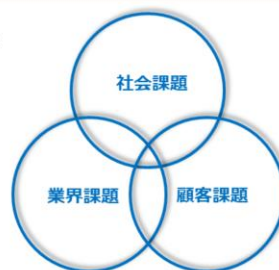
イノベーションセンターのミッション

1. 社会課題解決型のソリューションビジネスの創造
2. 独自性ある高付加価値技術・製品によりSMKの次の収益の柱の創造
3. HW+SW（アルゴリズム）+サービスの新たなビジネスモデルの創造

社内R&Dと社外の先端技術を活用したオープンイノベーションを積極的に掛け合わせ、社会課題、業界課題、顧客課題の解決を目指しています。

イノベーション活動のテーマ

- ・ ヘルスケア
- ・ AI



取締役常務執行役員 イノベーションセンター所長 原 哲雄

SMK

昨年4月に設立したイノベーションセンターは既存ビジネスの領域外で新規事業開発を行っている部門ですが、今回の構造改革プログラムによるミッションの変更はありません。

ミッションは従来通り、社会課題解決型のソリューションビジネスを、独自性ある付加価値の高い技術・製品により創出し、SMKの次の収益の柱にすること、そしてハードウェアだけでなくソフトウェア・アルゴリズムやサービスを組み合わせた新たなビジネスモデルを創造していくことです。

イノベーション活動のテーマは、昨年掲げていたIoT領域からリソースをヘルスケア、AI関係に集中させ、選択と集中を強化していきます。

37ページをご覧ください。

<FY2024 実績>

売上高は対予想9%減の251百万円、営業損失は対予想41百万円赤字縮小

- 転倒検知システムや音声によるあたまの健康度を可視化するウェルビーイングアプリの立ち上がり遅れ

<FY2025 予想>

売上高は前期比37%減の158百万円、営業損失は△409百万円

- 転倒検知システムの市場立ち上がり遅れ

単位：百万円	FY2024予想 (2024/10)	FY2024実績	FY2025目標	FY2025予想	前期比	FY2026目標
売上高	278	251	600	158	63%	133
市場別	情報通信	33	17	42	247%	0
	家電	0	0	6	-	0
	車載	5	6	17	283%	0
	産機・その他	240	229	93	41%	133
営業利益	△487	△446	△300	△409	91%	△352
1USD=	1H：¥153.17 2H：¥145.00	¥152.65	¥130.00	¥145.00	-	¥130.00



イノベーションセンターの2024年度の実績は、転倒検知システムや、音声によるあたまの健康度を可視化するウェルビーイングアプリの立ち上がりが遅れた為、売上高は対予想9%減の251百万円、営業損失は対予想41百万円赤字縮小でした。

2025年度の予想は売上高は前期比37%減の158百万円、営業損失はマイナス409百万円となります。目標値との差は転倒検知システムの市場立ち上がりの遅れによるものです。

2026年度は次のページで説明しますが、通信モジュール事業をSCI事業部に移管しますので、通信モジュール事業を除いた売上目標としており、売上133百万円、営業利益マイナス352百万円の目標としております。

38ページをご覧ください。

■ 事業の選択集中

- 重点ビジネスにリソース集中
 - 音声によるあたまの健康度分析技術
 - 筋電センサー
- 通信モジュール事業はSCIに移管
- IoTからは撤退（開発プロジェクト中止）

■ コスト管理強化

開発プロジェクトはマイルストーンを設定
開発目標の達成度、顧客受容度、市場性、
差別化要素、ビジネスモデル等から総合的に
開発継続か意思決定する

■ 人員数の適正化

選択集中で取り組む事業に必要な人員数へ

音声によるあたまの健康度分析技術

売上目標（単位：百万円）		
FY2025	FY2026	FY2027
41	123	257

ターゲット分野・営業戦略

- ① 生命保険
生命保険会社とタイアップし被保険者のあたまの健康度と心身コンディションのみだれを早期に発見する付加価値サービスを提供
- ② 自治体
地域イベントでの活用や地域住民へのアプリ提供により高齢者のウェルビーイングや社会全体の生活の質の向上に貢献

筋電センサー

売上目標（単位：百万円）		
FY2025	FY2026	FY2027
1	10	127

ターゲット分野・営業戦略

- ① ゴルフ
スイング時の筋活動を解析し、上級者や過去データと比較、身体の使い方を可視化し、指導・トレーニング効果を向上
- ② トレーニング（スポーツジム等）
リアルタイムで筋活動を可視化し、トレーニング効果・効率を向上
- 初期段階では、センサーを使いこなせるトレーナーが在籍する店舗や、パーソナルトレーニングを中心に市場開拓



イノベーションセンターの成長に向けた事業戦略についてです。

1つ目は事業の選択と集中で、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つの新規事業を重点ビジネスとしてリソースを集中していきます。既存事業の通信モジュール事業は全社的な効率性を考慮し、SCI事業部に移管します。また、IoT関連の開発プロジェクトは中止し、リソースをヘルスケア領域に集中させます。

2つ目はコスト管理強化で、開発プロジェクトはマイルストーンを設定し、開発目標の達成度や顧客受容度、市場性、差別化要素、ビジネスモデルなどから総合的に開発継続するか意思決定していきます。

そして3つ目は人員数の最適化で、選択と集中で取り組む事業に必要な人員数に適正化を図っていきます。

重点ビジネスの個別の戦略についてですが、音声によるあたまの健康度分析技術については、2027年度に257百万円まで売上を伸ばす目標で、ターゲット分野は生命保険と自治体になります。生命保険については被保険者のあたまの健康度と心身のコンディションのみだれを早期に発見する付加価値サービスの用途開発を進めていきます。自治体については、地域イベントでの活用や地域住民へのアプリ提供により高齢者のウェルビーイングや生活の質の向上に貢献する用途開発に取り組んでいきます。

筋電センサーについては2027年度に127百万円の売上目標としており、ゴルフとスポーツジム等でのトレーニングの用途開発を進めています。ゴルフ用途においては、スイング時の筋活動を解析し、上級者とアマチュアのデータの比較や、過去データと比較することで、身体の使い方を可視化し、指導・トレーニングの効果の向上を図っていきます。トレーニング用途では、リアルタイムに鍛えている筋肉の動きを可視化し、トレーニングの効果・効率の向上を図っていきます。

以上がイノベーションセンターの説明となります。

注意事項

この資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点において当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。しかしながら現実には、通常予測し得ないような特別の事情の発生等により、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じる可能性があります。当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の業績見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることは、くれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

商標について

- Android TV は Google LLC の商標です。
- Bluetooth® ワードマークおよびロゴは登録商標であり、Bluetooth SIG, Inc. が所有権を有します。SMK株式会社は使用許諾の下でこれらのマークおよびロゴを使用しています。
- Ethernetは、富士フイルムビジネスソリューション株式会社の登録商標または商標です。
- USB Type-C™は、USB Implementers Forumの商標です。
- SyncBoltは、SMK株式会社および他2社の登録商標です。
- ハイボゴ、HarvestLoop、HCFおよびMilwebは、SMK株式会社の商標または登録商標です。
- その他記載されている社名・商品名などは、各社の商標または登録商標です。

