

# 2026年3月期 通期 IR説明会資料

**CREATIVE CONNECTIVITY**  
—Challenge, Creativity, Solutions

SMK株式会社 (6798)  
2026年5月22日

1. FY2025決算概況とFY2026業績予想 P. 3～10
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. 11～20
3. CS事業部、SCI事業部 成長に向けた事業戦略 P. 21～29

1. FY2025決算概況とFY2026業績予想 P. 3～10
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. 11～20
3. CS事業部、SCI事業部 成長に向けた事業戦略 P. 21～29

代表取締役社長 池田 靖光

- 売上高は482億円と前期比0.3%の微増、営業利益は構造改革プログラムによる固定費削減の効果もあり、前期の△2.2億円から4.3億円の黒字に転換
- 経常利益は不動産収支、為替差益等により前期比126.3%増の12.4億円、特別損失として減損損失や繰延税金資産の取崩等を計上するも、当期純利益は0.5億円と黒字で着地

単位：百万円

	FY2024 実績	FY2025 実績	増減率
売上高	48,051	48,204	+0.3%
営業利益 (営業利益率)	△220 (△0.5%)	430 (0.9%)	—
経常利益	549	1,243	+126.3%
特別損失 ※	1,520	391	△74.3%
法人税等	921	810	△12.0%
当期純利益	△1,884	56	—
1株当たり当期純利益(円)	△297.39	8.87	—
為替平均レート(1USD=)	152.65円	150.66円	

※特別損失の主な内訳

FY2024 事業構造改革費用869百万円、減損損失497百万円 / FY2025 減損損失314百万円

- CS：車載、家電、産機市場が好調に推移するも、情報通信市場が低調で増収減益
- SCI：車載、家電市場が堅調に推移、国内・欧米拠点の固定費削減、開発費用等の回収により赤字幅を縮小
- イノベーションセンター：通信モジュール事業の移管と、音声分析・筋電センサーの事業化の遅れにより低調

単位：百万円

		FY2024 実績	FY2025 実績	前期比		コメント
				増減額	増減率	
CS 事業部	売上高	22,156	22,520	+363	+1.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 車載バッテリー関連、2輪バイク関連が好調</li> <li>■ アミューズメント、再生可能エネルギー関連が拡大</li> <li>■ スマートフォン関連が減少</li> </ul>
	営業利益	1,534	1,187	△346	△22.6%	
SCI 事業部	売上高	25,643	25,621	△21	△0.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 車両用・E-bike用ユニットが好調</li> <li>■ サニタリー用リモコンが好調</li> <li>■ スマート家電・住設用ユニットが減少</li> </ul>
	営業利益	△1,308	△378	+930	—	
イノベーション センター	売上高	251	62	△189	△75.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 6月より通信モジュール事業をSCIに移管</li> </ul>
	営業利益	△446	△379	+67	—	
合計	売上高	48,051	48,204	+153	+0.3%	
	営業利益	△220	430	+650	—	
為替平均レート (1USD=)		152.65円	150.66円			

- CS : 車載、家電、産機市場が好調に推移するも、情報通信市場は下期にかけて低調に推移
- SCI : 3Qは開発費用等の回収もあり黒字を確保、4Qはメキシコの退職給付費用計上等により赤字となるも、国内・欧米拠点の固定費削減等により赤字幅は縮小傾向

単位：百万円

		FY2025				3Q比 増減額	3Q → 4Qのトレンド
		1Q	2Q	3Q	4Q		
CS 事業部	売上高	5,207	5,884	5,811	5,617	△194	産機市場は好調、情報通信市場は低調、4Qは中華圏の稼働減により営業利益減
	営業利益	229	431	366	160	△206	
SCI 事業部	売上高	5,801	6,238	6,221	7,360	+1,138	在庫販売等により4Qは売上増、メキシコの退職給付費用計上等により営業利益減
	営業利益	△365	△168	313	△157	△471	
イノベーション センター	売上高	20	0	1	39	+38	4Qは売上増により営業赤字は縮小
	営業利益	△144	△99	△90	△44	+45	
合計	売上高	11,029	12,123	12,034	13,017	+982	
	営業利益	△280	163	590	△42	△632	

- 情報通信市場：スマートフォン関連コネクタが低調で前年を下回る
- 車載市場：コネクタ、車両用・E-Bike用ユニットが好調で前年を上回る

単位：百万円

	FY2024 実績	FY2025 実績	前期比		コメント
			増減額	増減率	
情報通信	6,949	5,824	△1,124	△16.2%	■ スマートフォン関連コネクタが減少
家電	19,820	19,920	+99	+0.5%	■ アミューズメント関連コネクタが拡大 ■ サニタリー用リモコンが拡大 ■ 住設用リモコン、ユニットが低調
車載	16,100	17,187	+1,087	+6.8%	■ 車載バッテリー関連、二輪関連コネクタが拡大 ■ 車両用・E-Bike用ユニットが拡大
産機・その他	5,180	5,271	+91	+1.8%	■ 再生可能エネルギー関連コネクタが拡大
合計	48,051	48,204	+153	+0.3%	

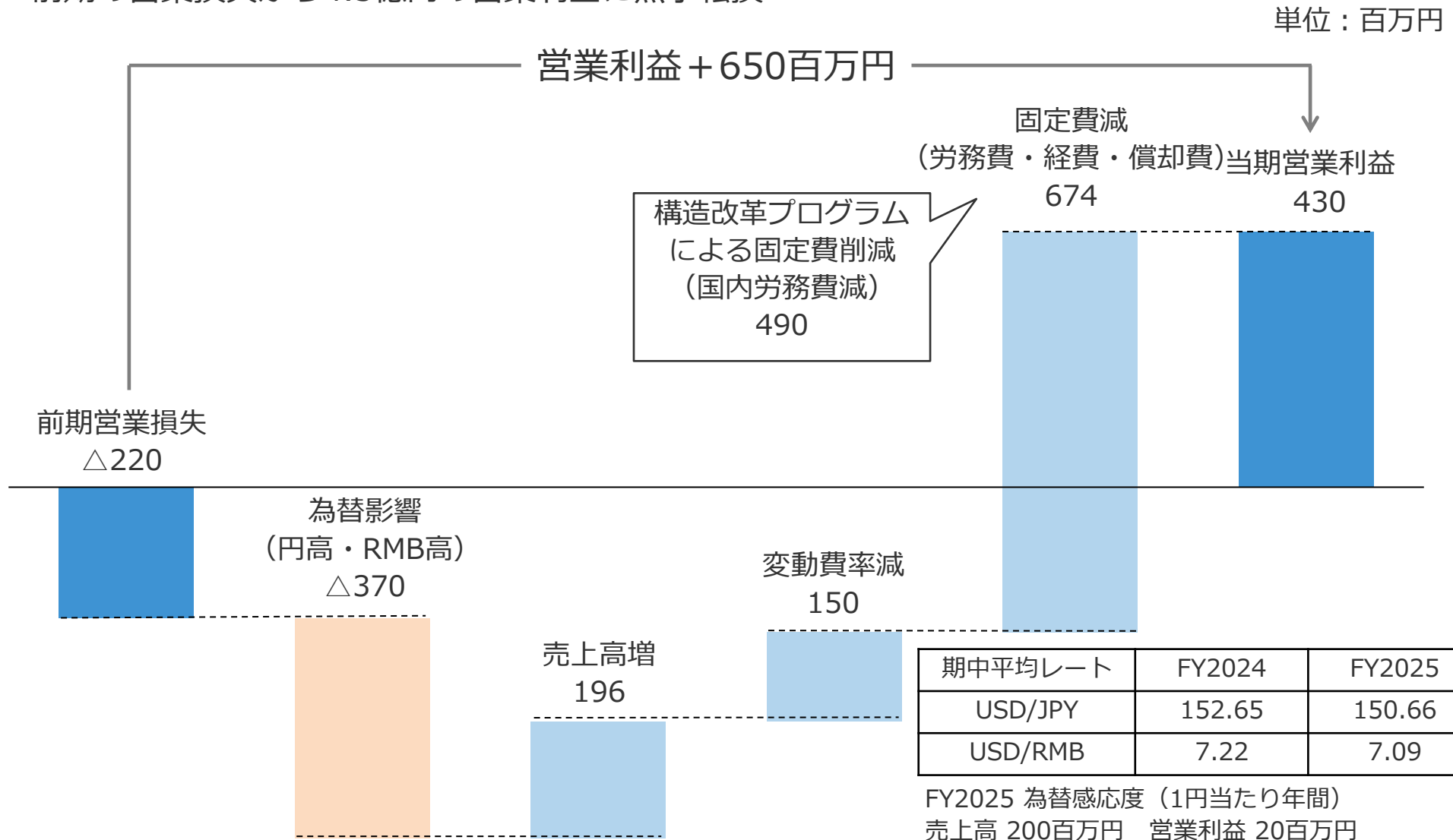
- 日本はサニタリー用リモコン、車両用・E-bike用ユニットが好調で前年を上回る
- 北米はスマート家電・住設用ユニットが低調で前年を下回る
- 中国は再生可能エネルギー関連コネクタ、車載バッテリー関連コネクタが拡大

単位：百万円

	FY2024 実績	FY2025 実績	前期比		コメント
			増減額	増減率	
日本	17,254	17,944	+690	+4.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ サニタリー用リモコンが好調</li> <li>■ 車両用・E-bike用ユニットが好調</li> </ul>
北米	10,976	9,688	△1,287	△11.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スマート家電・住設用ユニットが低調</li> </ul>
中国	9,483	10,401	+918	+9.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 再生可能エネルギー関連コネクタが拡大</li> <li>■ 車載バッテリー関連コネクタが拡大</li> </ul>
その他アジア (含む台湾)	8,255	8,130	△125	△1.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スマートフォン関連コネクタが減少</li> </ul>
欧州	2,080	2,039	△41	△2.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 車載用・住設用リモコンが減少</li> </ul>
合計	48,051	48,204	+153	+0.3%	

※地域別内訳数値は、社内管理数値を使用しております。

- 為替影響を除く実質ベースでの売上高増、構造改革プログラムによる固定費削減の効果により、前期の営業損失から4.3億円の営業利益に黒字転換



- 売上高は490億円と前期比1.7%の増収、営業利益は構造改革プログラムによる固定費削減の効果と売上高の増加により、前期の4.3億円から8億円に増益を見込む

単位：百万円

	FY2025実績	FY2026予想	増減率
売上高	48,204	49,000	+ 1.7%
営業利益 (営業利益率)	430 (0.9%)	800 (1.6%)	+ 86.0%
経常利益	1,243	1,200	△3.5%
当期純利益	56	800	—
1株当たり当期純利益 (円)	8.87	126.41	—
配当金 (円)	100.00 (中間 50/期末 50)	100.00 (中間 50/期末 50)	—
為替平均レート (1USD=)	150.66円	155.00円	

(注) 中東情勢の緊迫化による影響については現時点での予測が困難なため、FY2026業績予想に織り込んでおりません。

1. FY2025決算概況とFY2026業績予想 P. 3～10
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. 11～20
3. CS事業部、SCI事業部 成長に向けた事業戦略 P. 21～29

代表取締役社長 池田 靖光

- FY2024の後半から市況が悪化し、FY2025は厳しい環境が継続するも構造改革プログラムの実行により4.3億円の利益を確保
- FY2026は中期目標に対し、市況の変化に伴う主要顧客動向の変化（需要減、企画スライドなど）により売上・利益ともに未達見込

単位：億円

		FY2024	FY2025			FY2026		
		実績	中期目標	実績	増減率	中期目標	予想	増減率
売上高	CS	221	240	225	△6.2%	289	243	△15.9%
	SCI	256	274	256	△6.5%	310	247	△20.3%
	IC	2	6	0.6	△90.0%	1	0.4	△60.0%
	<b>合計</b>	<b>480</b>	<b>520</b>	<b>482</b>	△7.3%	<b>600</b>	<b>490</b>	△18.3%
営業利益	CS	15.3	10.0	11.9	+19.0%	17.5	11.1	△36.5%
	SCI	△13.0	0.0	△3.8	—	7.0	0.4	△94.2%
	IC	△4.4	△3.0	△3.8	—	△3.5	△3.5	—
	<b>合計</b>	<b>△2.2</b>	<b>7.0</b>	<b>4.3</b>	△38.5%	<b>21.0</b>	<b>8.0</b>	△61.9%
	(率)	△0.5%	1.3%	0.9%	—	3.5%	1.6%	—
<b>ROE</b>		<b>△6.1%</b>	—	<b>0.2%</b>	—	<b>5.0%</b>	<b>2.6%</b>	—
為替平均レート (1USD=)		152.65円	130.00円	150.66円	—	130.00円	155.00円	—

※IC：イノベーションセンター

## <売上未達要因>

- CS : 情報通信市場・車載市場の新製品採用時期スライドや主要顧客動向の変化
- SCI : 家電市場・車載市場の主要顧客動向の変化
- 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

単位 : 億円

		FY2026			コメント
		中期目標	予想	増減率	
売上高	CS	289	243	△15.9%	情報通信市場の新製品採用時期スライド 車載市場の主要顧客動向の変化
	SCI	310	247	△20.3%	家電大口顧客の企画スライド 車載市場の主要顧客動向の変化
	IC	1	0.4	△60.0%	ヘルスケア新分野のビジネス化遅れ
	<b>合計</b>	<b>600</b>	<b>490</b>	△18.3%	
営業利益	CS	17.5	11.1	△36.5%	売上未達による利益未達
	SCI	7.0	0.4	△94.2%	売上未達による利益未達も黒字化
	IC	△3.5	△3.5	—	固定費削減するも売上減による赤字継続
	<b>合計</b>	<b>21.0</b>	<b>8.0</b>	△61.9%	
	(率)	3.5%	1.6%	—	
為替平均レート (1USD=)		130円	155円	—	

※IC : イノベーションセンター

## 【FY2024-FY2026 中期目標】

- 営業CF（110億円）の約8割（90億円）を成長投資に、約2割（20億円）を株主還元にあてる

## 【FY2024-FY2026 見込】

- 営業CFは96億円、投資CF（成長投資）は75億円と目標を下回るも、株主還元は株主資本配当率（DOE）2%の配当方針に基づき、100周年記念配当もあり目標を上回る22億円を実施

単位：億円

	FY2024- FY2026	FY2024 実績	FY2025 実績	FY2026 計画	FY2024- FY2026	差異 (B-A)
	中期目標 (A)				見込 (B)	
1. 営業CF	110.0	21.5	38.9	35.5	↘ 95.9	△14.1
2. 投資CF	△90.0	△22.2	△22.6	△30.0	↘ △74.8	+15.2
FCF (1+2)	20.0	△0.7	16.3	5.5	21.1	+1.1
3. 財務CF	△22.0	2.9	△24.5	△5.5	△27.1	△5.1
有利子負債の増減	△2.0	9.3	△15.6	0.9	△5.4	△3.4
株主還元（配当支払）	△20.0	△6.4	△8.9	△6.4	↗ △21.7	△1.7
CF合計 (1+2+3)	△2.0	2.2	△8.2	0	△6.0	△4.0
現預金 期末残高	100.0	104.2	96.0	96.0	96.0	△4.0

(注) 現金及び現金同等物に係る換算差額は、営業CFを含む

セグメント	経営方針	取り組み
CS事業部	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 持続的成長かつ圧倒的な製品競争力でエレクトロニクス市場でのプレゼンス向上を目指す</li><li>◆ 営業人員・体制・投資資金を含め戦略的に資源投下を強化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 最重点市場を「車載」に置いた受注拡大<ul style="list-style-type: none"><li>- xEV、E-Bike、4輪、2輪</li></ul></li><li>■ 情報通信市場、産機市場の拡大<ul style="list-style-type: none"><li>- スマートフォン、タブレット、ウェアラブル機器</li><li>- 再生可能エネルギー、ロボット、工作機械、サーバー</li></ul></li><li>■ 成長が期待されるインド市場の開拓<ul style="list-style-type: none"><li>- インド事務所の開設（2026年2月）</li><li>- 急拡大している4輪、2輪市場向け商品開発強化</li></ul></li><li>■ 営業・設計要員の戦略的増強による売上拡大</li></ul>
SCI事業部	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 黒字体質への構造改革を徹底</li><li>◆ センサー・センシングビジネスを新たな柱に育成</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 原価低減による損益改善と組織のスリム化<ul style="list-style-type: none"><li>- 原材料高・最低賃金増加分の売価への転嫁</li><li>- 半自動機・協働ロボット導入による省人化</li></ul></li><li>■ コア事業（リモコン、スイッチ、ユニット）の売上維持・拡大<ul style="list-style-type: none"><li>- 家電市場（サニタリー用リモコン、エアコン用リモコン）</li><li>- 車載市場（E-Bikeユニット、カメラモジュール）</li></ul></li><li>■ センサー・センシング関連製品のビジネス化<ul style="list-style-type: none"><li>- SyncBolt、Milweb<sup>®</sup> Sleep、HarvestLoop<sup>®</sup></li><li>- LoRaWAN<sup>®</sup>対応在庫管理センサー</li><li>- LoRaWAN<sup>®</sup>対応 GPS Tracker-Lite</li></ul></li></ul>

## 経営方針

- ◆ 早期の事業化を目指す
- ◆ 事業開発サイクルを高速化し、開発継続・撤退の迅速判断によりコスト管理を強化

## 取り組み

## ■ 事業の選択と集中

## 1. 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

## ■ 事業化に向けた検証フェーズ

FY2026でPoC・実証・市場検証を完了し、成功事例と実証データを蓄積。

FY2027の本格展開につなげる。

## ■ 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

## ➤ 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）

FY2026	FY2027	FY2028
35	115	239

## FY2026：PoC・実証フェーズ

## ① 自治体

奈良県宇陀市との包括連携協定に基づき、生命保険会社も交えて1年間のPoCを実施し、翌期以降は成功モデルを他自治体に水平展開。

## ② サプリメント・メーカー

認知機能ケア系サプリメントの販売促進に当社アプリを活用したPoCを1年間実施し、成功モデルを他メーカー等に水平展開。

## ➤ 筋電センサー

売上目標（単位：百万円）

FY2026	FY2027	FY2028
5	125	248

## FY2026：製品完成・市場検証フェーズ

## ① トレーニング（スポーツジム等）

上期中に開発完了させ、下期から10施設で運用検証予定。課題抽出・改善を行い、翌期の拡大フェーズにつなげる。

## ② ゴルフ

プロゴルファーからデータ取得を行い、正解データを構築し、判別アルゴリズムを開発予定。

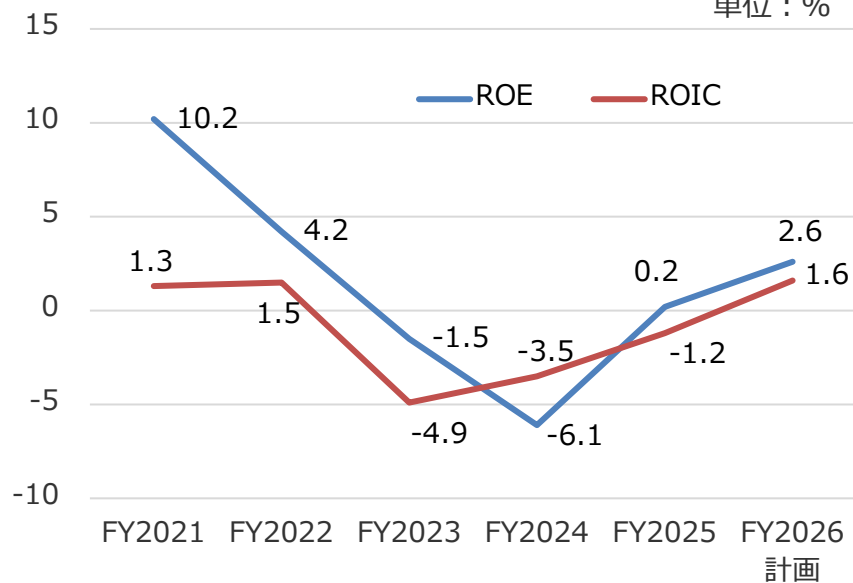
- 国内人員数の最適化と欧米拠点の合理化により、FY2025は上期2.2億円、下期4.5億円の固定費を削減

取り組み項目	進捗状況
国内人員数の最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 希望退職 118名                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ CS 23名、SCI 38名、イノベーションセンター 17名、管理部門 40名</li> </ul> </li> <li>■ 人員削減による固定費削減効果                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ FY2025 4.9億円（上期1.4億円、下期3.5億円）</li> <li>・ FY2026以降 7.0億円／年</li> </ul> </li> </ul>
国内組織の合理化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 茨城営業所を閉鎖（6月30日）</li> <li>■ 管理部門の組織再編と規模適正化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 広報室を財務企画部に統合（7月1日）</li> <li>・ 生産管理部・営業業務部を統合しサプライチェーンマネジメント部へ（7月1日）</li> <li>・ 人事部・総務部を統合し人事総務部へ（10月1日）</li> </ul> </li> </ul>
欧米拠点の合理化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ デトロイトオフィスを閉鎖（12月31日）</li> <li>■ UKサウスオフィスを閉鎖（3月31日）</li> <li>■ 欧米拠点の人員削減と経費削減による固定費削減効果                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ FY2025 1.8億円（上期0.8億円、下期1.0億円）</li> <li>・ FY2026以降 2.0億円／年</li> </ul> </li> </ul>

- PBRが低迷する要因である①売上・利益低迷、②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し、成長軌道への回帰を図る
- 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

ROE ROIC 推移

単位：%



課題	足許の取り組み
事業成長と利益率改善に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 構造改革プログラム（25年3月）によりコスト構造を見直し</li> <li>■ 売上・利益の着実な成長に向け、事業の選択と集中を実施する等、構造改革を加速</li> </ul>
資本効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ROICの社内導入と浸透                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 事業部別ROIC計測実施</li> <li>- CCC※の改善への取り組み</li> </ul> </li> </ul>
株主還元の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2024年度は、記念配当も含め140円、2025年度は、100円の配当を実施</li> <li>■ 2026年度も株主資本配当率（DOE）2%程度を目途とした配当を継続</li> </ul>
投資家対話の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 対外開示資料の充実（統合報告書の拡充、四半期開示資料等）</li> <li>■ 機関投資家との対話（2025年度21件）を更に強化</li> </ul>

※CCC：キャッシュ・コンバージョン・サイクル

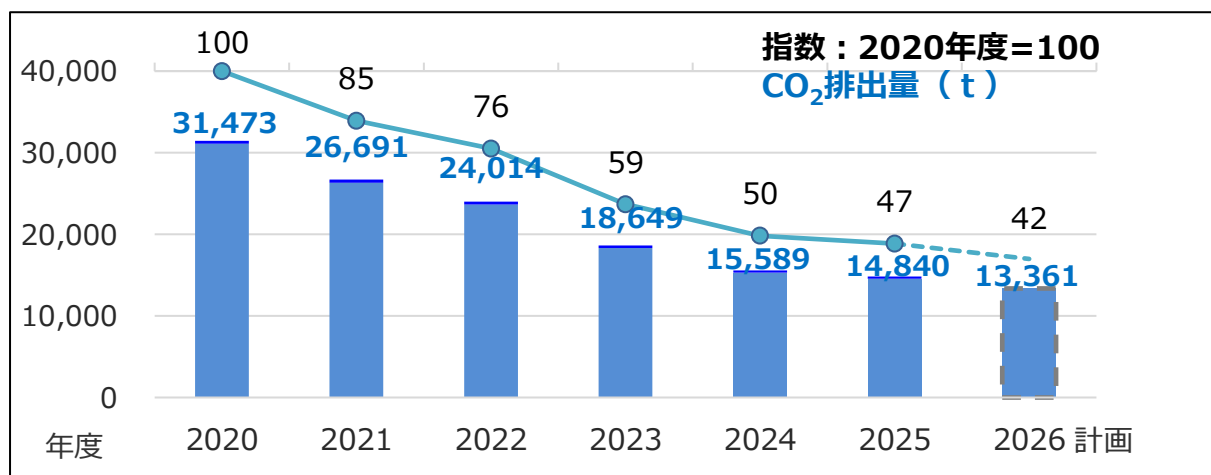
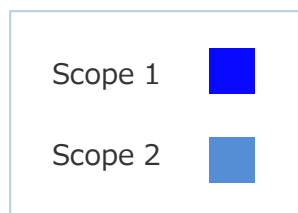
## 課題

## 取り組み

### ESG&サステナビリティ経営の推進

- コーポレートガバナンス強化
  - ・ 女性社外取締役就任（2025年6月24日）  
社外取締役 2名→3名、社内取締役 4名→ 3名体制に
  - ・ 取締役任期の短縮化予定（2年→1年）  
定款の一部変更（2026年6月23日）
- 各種方針等の策定・改定（2025年4月）
  - ・ 人権に関する基本方針の策定
  - ・ 育児／介護休業法改正に伴う規則の改定
  - ・ 贈収賄・カルテル防止方針の策定
  - ・ プライバシーポリシーの改定
- 旧下請法勧告への対応完了（2025年12月）

### ■ CO<sub>2</sub>排出量削減状況



## インド駐在員事務所を開設

- 開設日 2026年2月13日
- 所在地 Gurugram
- モビリティ分野のコネクタを重点領域としたマーケティング活動を推進



外観写真

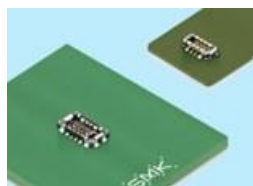


オープニングセレモニー

1. FY2025決算概況とFY2026業績予想 P. 3～10
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. 11～20
3. CS事業部、SCI事業部 成長に向けた事業戦略 P. 21～29

【主要生産品目】 各種コネクタ

## 情報通信



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

## 車載



ロック機構付  
FPC/FFCコネクタ



FAKRA対応同軸コネクタ

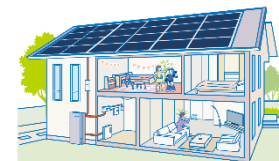


ハイポゴ®ターミナル

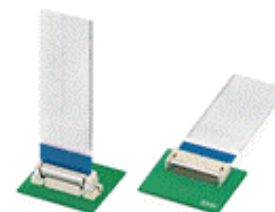


車載カメラコネクタ

## 家電／産機・その他



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事業部担当 菅野 英雄

**<FY2025 実績>**

- ・売上高：225億円（対予想4%増） ・営業利益：12億円（対予想7%減）
- 情報通信市場を除き、車載市場・家電市場・産機市場 の各市場の売上は、予想を上回る

**<FY2026 予想>**

- ・売上高：243億円（対中期目標16%減） ・営業利益：11億円（対中期目標37%減）
- FY2026中期目標には及ばない中、FY2025実績に対して増収、営業利益は原材料高騰や不透明な世界情勢を背景に横ばいの予想

単位：百万円		FY2025予想 (2025/10)	FY2025 実績	FY2026 中期目標	FY2026 予想	対前期 増減率	対中期目標 増減率
売上高		21,573	22,520	28,867	24,286	+8%	△16%
市場別	情報通信	6,068	5,744	11,900	7,325	+28%	△38%
	家電	3,447	3,585	3,000	3,538	△1%	+18%
	車載	10,108	10,562	12,300	10,912	+3%	△11%
	産機・その他	1,951	2,628	1,667	2,511	△4%	+51%
営業利益		1,275	1,187	1,752	1,112	△6%	△37%
1USD=		1H：¥146.13 2H：¥145.00	¥150.66	¥130.00	¥155.00	—	—

## 経営方針

- ◆ 持続的成長かつ圧倒的な製品競争力でエレクトロニクス市場でのプレゼンス向上を目指す
- ◆ 営業人員・体制・投資資金を含め戦略的に資源投下を強化

取り組み	進捗状況
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 最重点市場を「車載」に置いた受注拡大 - xEV、E-Bike、4輪、2輪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 4輪           <ul style="list-style-type: none"> <li>・高速伝送、高周波、大電流コネクタの開発強化</li> <li>・バッテリー、インバーター向け製品の拡大</li> </ul> </li> <li>➢ E-Bike、2輪           <ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車以外のモビリティ領域への拡販強化</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 情報通信市場、産機市場の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 情報通信市場           <ul style="list-style-type: none"> <li>・スマートフォン、タブレット 超小型、薄型、高速伝送コネクタの開発強化</li> <li>・ウェアラブル機器の進化にともなう最適提案</li> </ul> </li> <li>➢ 産機市場の拡大           <ul style="list-style-type: none"> <li>・再生可能エネルギー市場への拡大</li> <li>・ロボット、工作機械、サーバー向け新規開拓</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成長が期待されるインド市場の開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ インド事務所の開設（2026年2月）と営業力強化</li> <li>・急拡大している4輪、2輪市場向け商品開発強化</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業・設計要員の戦略的増強による売上拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 営業・開発の人員増強</li> <li>・市場ニーズへの提案速度を加速</li> </ul>

## 車載市場

**BMS・インバーター 向け 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**

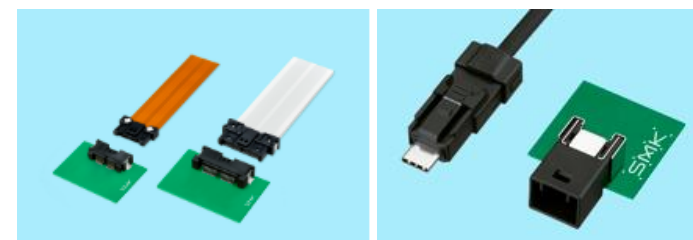
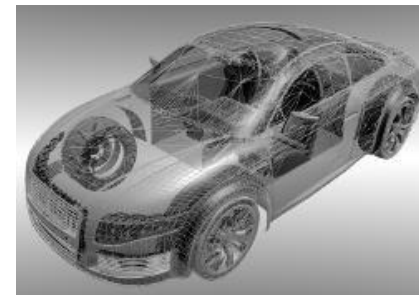
- ・車載カメラコネクタ

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™



## 情報通信市場

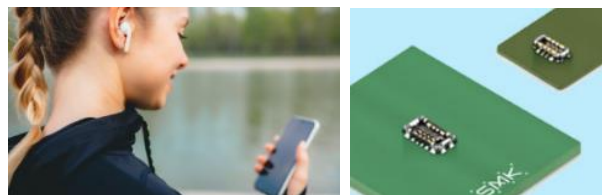
- ・仕様が高度化するスマートフォン/タブレット向けコネクタ

小型・高速・大電流 → 大電流対応 & 高速伝送対応

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

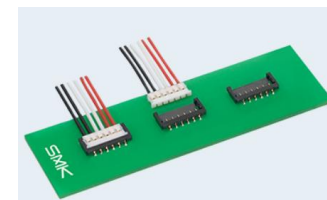
Watch、VR/AR(XR)



## 産機市場

- ・小型、薄型、大電流対応ニーズ増

→ 開発強化と受注拡大



【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 -



HCF®スイッチ



ミニ1ドームスイッチ



ラバープッシュスイッチ



トッププッシュスイッチ



車載カメラモジュール



Milweb®  
(ミリ波センサー)



HarvestLoop®  
(自立給電型コイン電池モジュール)

## RC - Remote Control -

## TS - Touch Sensor -



標準音声伝送リモコン



SMK標準 Android  
TV™用リモコン



サニタリー用リモコン



静電容量方式タッチスイッチ

## 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

## <FY2025 実績>

- ・売上高：256億円（対予想5%増）      ・営業利益：△3.8億円（対予想0.4億円減）
- 売上高は、全ての市場において予想比増、特に家電市場ではサニタリー用リモコンが好調に推移
- 営業利益は、為替影響による原価高、及びメキシコ生産子会社の退職給付費用の計上等により予想比減

## <FY2026 予想>

- ・売上高：247億円（対中期目標20%減）      ・営業利益：0.4億円（対中期目標94%減）
- 売上高は、家電市場・車載市場において、主要顧客動向の変化により中期目標比減
- 営業利益は、原価低減・売価適正化による利益率向上、及び各拠点の固定費削減効果により、黒字確保

単位：百万円		FY2025予想 (2025/10)	FY2025 実績	FY2026 中期目標	FY2026 予想	対前期 増減率	対中期目標 増減率
売上高		24,364	25,621	31,000	24,675	△4%	△20%
市場別	情報通信	79	92	800	15	△84%	△98%
	家電	15,522	16,535	18,600	15,432	△7%	△17%
	車載	6,335	6,488	8,900	6,572	+1%	△26%
	産機・その他	2,427	2,506	2,700	2,656	+6%	△2%
営業利益		△336	△378	700	40	—	△94%
1USD=		1H：¥146.13 2H：¥145.00	¥150.66	¥130.00	¥155.00	—	—

## 経営方針

- ◆ 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

	取り組み	進捗状況
売上拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ コア事業（リモコン、スイッチ、ユニット）の売上維持・拡大                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・既存の技術・製品の横展開</li> <li>・主要顧客への重点的対応、海外顧客へのアプローチ</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 既存顧客中心に新製品の商談獲得                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・家電市場：サニタリー用リモコン、エアコン用リモコン</li> <li>・車載市場：カメラモジュール、E-Bike用ユニット、スイッチ + ライティングユニット、Keyfob等の製品展開</li> </ul> </li> <li>➢ 通信技術+αの製品開発へのシフト加速                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・無線通信×センサー×エナジーハーベスト技術、他</li> </ul> </li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ センサー・センシング関連製品のビジネス化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規事業の早期開拓</li> <li>・横展開による市場拡大</li> <li>・各種展示会(国内/海外)への出展</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 重点製品の拡販加速 [従来]                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ SyncBolt (ボルト軸力監視システム)</li> <li>・ Milweb®/Milweb® Sleep (ミリ波センサー)</li> <li>・ HarvestLoop® (自立給電型コイン電池モジュール)</li> </ul>                             [新規]FY2025 下期～                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ LoRaWAN®対応 在庫管理センサー …2/25プレスリリース</li> <li>・ LoRaWAN®対応 GPS Tracker -Lite …4/23プレスリリース</li> </ul>                             →関連製品を拡充                         </li> </ul>
収益性改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 適正売価での販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 原材料高・最低賃金増加分の売価への転嫁</li> <li>➢ 為替連動売価の適用による為替リスクヘッジ</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 原価低減の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 半自動機/協働ロボット導入による省人化</li> <li>➢ 組織のスリム化による固定費抑制</li> </ul>

## センサー・センシングビジネス関連製品のビジネス化

— 高度化する市場ニーズに的確に応え、次世代の価値創出 —

### 強み：無線通信技術と省電力技術を融合した製品開発力

#### 多様な無線通信技術

- Bluetooth® Low Energy、LE、LoRaWAN®、Sigfox（低消費電力通信）
- 赤外線、UWB、Wi-Fi®

#### 省電力技術

- 超低消費電力設計
- エナジーハーベストを活用した電源設計

## センサー・センシングが拓く現場DXソリューション 業界横断でスケラブルに展開可能

### LoRaWAN®対応在庫管理センサー

在庫を自動で“見える化”、欠品ゼロへ  
赤外線ToFセンサーとLoRaWAN®通信により、  
棚の在庫変動をリアルタイムで把握。  
補充タイミングを最適化し、売上機会ロスを  
削減します。



#### 高精度

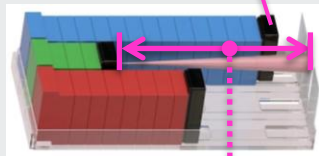
距離計測による在庫検知

#### 省電力

振動検知で必要時のみ通信

#### 長寿命

約8年駆動&後付け設置



センサーから基準版  
までの距離を赤外線  
で計測し、自動的に  
残個数へ変換

### LoRaWAN®対応 GPS Tracker - Lite

広域でも確実に見守る、  
位置情報トラッキング  
GNSSとLoRaWAN®を活用し、作業員  
や資産の位置を高精度に把握。  
SOS通知にも対応し、安全管理と効率化  
を実現するトラッカーです。



#### 高精度

GNSSによる正確な屋外測位

#### 長距離通信

低消費電力で広域カバー

#### 安全管理

SOS通知で異常を即時把握



# Appendix

単位：百万円

	2025/3 (A)	2026/3 (B)	増減 (B) - (A)
<b>資産</b>	57,684	57,625	△59
現預金	10,475	9,673	△801
受取手形及び売掛金	13,935	13,301	△634
棚卸資産	7,673	6,741	△931
有形・無形固定資産	14,956	14,666	△290
投資その他の資産	9,578	12,114	+2,535
<b>負債</b>	28,462	26,468	△1,994
買掛金及び未払金	6,901	5,452	△1,449
有利子負債	15,616	14,213	△1,402
<b>純資産</b>	29,221	31,156	+1,934
資本金	7,996	7,996	—
<b>自己資本比率</b>	50.7%	54.1%	+3.4%

単位：百万円

	FY2024	FY2025
<b>営業キャッシュフロー</b>	2,439	2,023
運転資金	245	401
税引前利益	△963	867
減価償却費	2,347	2,626
退職給付に係る資産負債の増減額	△133	△460
事業構造改革費用の支払額	△7	△820
その他	950	△589
<b>投資キャッシュフロー</b>	△2,216	△2,262
<b>フリーキャッシュフロー</b>	222	△238
<b>財務キャッシュフロー</b>	286	△2,452
有利子負債の増減額	924	△1,560
自己株式の増減額	△1	△1
配当金の支払金額	△636	△890
<b>現金等換算差額</b>	△291	1,869
<b>現金等期首残高</b>	10,197	10,415
<b>現金等期末残高</b>	10,415	9,594

## 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イノベーション株式会社の登録商標または商標です。
- LoRaWAN®は、LoRa Alliance®のライセンスに基づいて使用されるマークです。
- USB Type-C™は、USB Implementers Forumの商標です。
- Wi-Fiは、Wi-Fi Allianceの登録商標または商標です。
- 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。