



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



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。

前期実績は3期ぶりに黒字を確保できましたが、利益水準はまだ低い状況です。また、今期の予想は増収増益ではありますが、中期経営計画の目標値から大きく下振れしており、皆様のご期待に応えているとはいえません。

全社一丸となり、業績改善に努めてまいります。

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

まず、2025年度決算実績と2026年度の通期見通しをご説明いたします。

- 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



右から2列目をご覧ください。

2025年度の売上高は482億円と前期比0.3%増加、営業利益は構造改革プログラムによる固定費削減効果もあり、4.3億円の黒字に転換しました。

経常利益は、不動産収入、為替差益等により12.43億円と増加しましたが、当期利益は、減損損失や繰延税金資産の取り崩し等を計上し、0.56億円となりました。

- 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"> ■ 車載バッテリー関連、2輪バイク関連が好調 ■ アミューズメント、再生可能エネルギー関連が拡大 ■ スマートフォン関連が減少
	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"> ■ 車両用・E-bike用ユニットが好調 ■ サニタリー用リモコンが好調 ■ スマート家電・住設用ユニットが減少
	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"> ■ 6月より通信モジュール事業をSCIに移管
	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			



セグメント別の状況です。

CS事業部は、前期比で売上高は増加しましたが、製品構成の違いにより減益となりました。

SCI事業部は、売上高は前期比並みながらも、営業利益は固定費削減、開発費用の回収などにより、赤字幅を縮小しました。

イノベーションセンターは、6月より通信モジュールビジネスをSCI事業部に移管し、売上は減少しましたが、人員削減などにより営業損失は縮小しました。

セグメント別 | FY2025 四半期実績

6/33

- 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	



四半期毎のセグメント推移です。

ご覧いただけます通り、CS事業部は、第2、3四半期は売上・利益ともに非常に好調に推移しましたが、下期に入り情報通信向け売上げが減速したのに加え、第4四半期は春節休暇による中華圏の稼働減もあり利益水準が下がりました。

SCI事業部は、第3四半期は開発費用等の回収もあり黒字を確保しました。第4四半期も、在庫販売等による売上増という特殊要因がありましたが、メキシコ生産子会社の退職給付費用計上などにより、営業赤字になっております。

- 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%	



続いて市場別売上の推移です。

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、アミューズメント関連コネクタやサニタリー関連リモコンが好調でしたが、住設用リモコン、ユニットが低調で前期比並みでした。

車載市場は、コネクタおよびユニットが好調で、前期から大きく伸ばしました。

産機・その他市場については、再生可能エネルギー関連コネクタが拡大したことで、微増となりました。

- 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%	■ サニタリー用リモコンが好調 ■ 車両用・E-bike用ユニットが好調
北米	10,976	9,688	△1,287	△11.7%	■ スマート家電・住設用ユニットが低調
中国	9,483	10,401	+918	+9.7%	■ 再生可能エネルギー関連コネクタが拡大 ■ 車載バッテリー関連コネクタが拡大
その他アジア (含む台湾)	8,255	8,130	△125	△1.5%	■ スマートフォン関連コネクタが減少
欧州	2,080	2,039	△41	△2.0%	■ 車載用・住設用リモコンが減少
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。



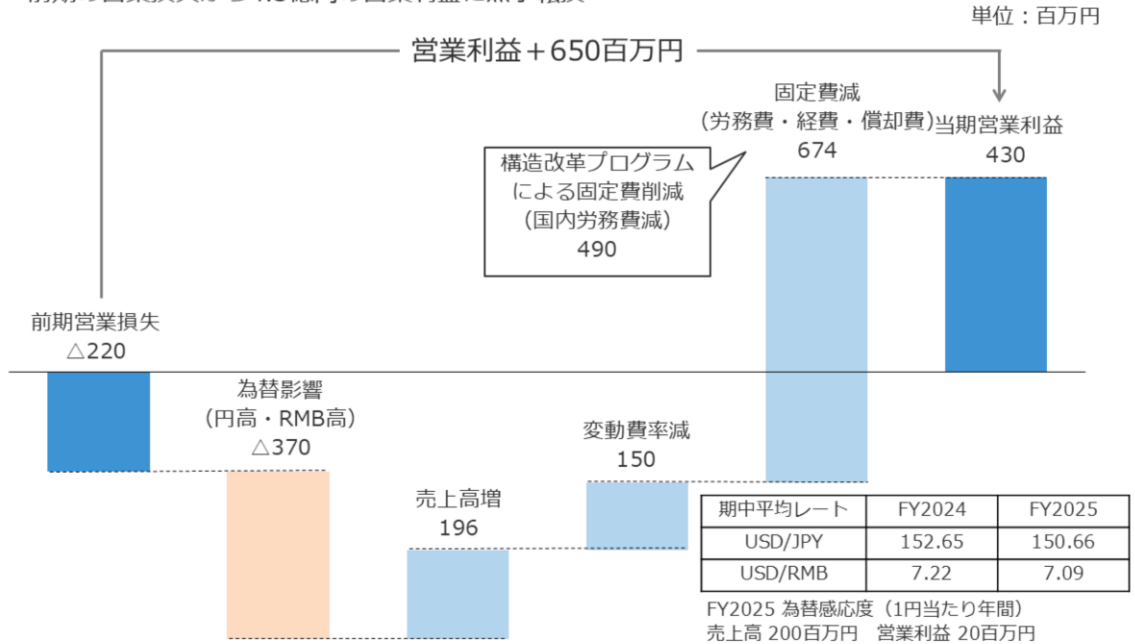
こちらは地域別売上の前期との比較です。

中国は再生可能エネルギーや車載バッテリー関連コネクタが拡大、

日本はサニタリー用リモコンや車載およびE-Bike向けユニットが好調で、売上が増加しました。

一方で、北米は不動産市況の低迷により、スマート家電、住設用ユニットが減少し、大きく売上がマイナスしました。

- 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



2024年度と2025年度の営業利益の増減分析です。

円高による営業利益減の影響がありましたが、為替影響を除く実質ベースでは売上高増、コストダウン活動や売価アップ交渉などにより変動費の削減、そして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2.2億円から4.3億円の営業利益に黒字転換できました。

- 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。



2026年度の通期予想です。

通期の為替レート1ドル155円を前提としておりますが、売上高は490億円の増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と売上高の増加により8億円、当期純利益につきましても8億円の見込です。

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、2026年度配当は、2025年度と同様にDOE2.0%なみの100円としたいと考えております。

尚、中東情勢については、現時点では調達問題などで影響は出ておらず、今回の業績予想には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。

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

ここからは2026年度が3年目の最終年度になる中期経営計画「SMK Next100」と構造プログラムの進捗について、ご説明させていただきます。

- 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%
	合計	480	520	482	△7.3%	600	490	△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	-
	合計	△2.2	7.0	4.3	△38.5%	21.0	8.0	△61.9%
	(率)	△0.5%	1.3%	0.9%	-	3.5%	1.6%	-
ROE		△6.1%	-	0.2%	-	5.0%	2.6%	-
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



こちらはセグメント別売上高、営業利益の進捗状況です。

2025年度については、売上は市況悪化により中期目標に届きませんでした。営業利益は、構造改革プログラムの実施により、利益を確保しましたが、SCI事業とイノベーションセンターが中期目標より大きな赤字となり、全体では中期目標7億円には未達となりました。

2026年度は、詳細は次ページで説明しますが、新規ビジネスへの参入遅れや市況悪化の影響もあり、今期の売上、営業利益は中期目標から、それぞれ110億円、13億円下振れ予想です。その結果、ROEも中期目標値5%に対し、現状2.6%の見込みです。

<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
	合計	600	490	△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
	合計	21.0	8.0	△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



2026年度のセグメント別の売上高、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、情報通信、車載関連コネクタビジネス、そしてSCI事業は、家電、車載市場のリモコン、ユニットビジネスの低調により、CS、SCIとも中期目標 に対して、マイナスしております。イノベーションセンターは、そもそも中期目標売上が小さいですが、ヘルスケア新分野のビジネス化遅れにより中期目標に届いておりません。

営業利益については、イノベーションセンターはほぼ中期目標通りの赤字ですが、CS事業、SCI事業は売上未達により、利益水準も中期目標からマイナスしております。

【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）を株主還元に充てる

【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 中期目標 (A)			FY2026 計画	FY2024-FY2026 見込 (B)		差異 (B-A)
	FY2024 実績	FY2025 実績	FY2026 計画		FY2024 見込 (B)	FY2026 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



こちらはキャッシュアロケーションの進捗状況です。

中期目標では、2024年度から2026年度の3年間で、110億円のキャッシュを生み出し、設備投資90億円、株主還元20億円を使う計画です。

それに対して、現状の見込みは、営業利益水準が目標未達のため、キャッシュ創出は96億円、設備投資は75億円と目標を下回ります。

一方で、配当は、DOE2%の配当方針および100周年記念配当を実施したので、目標を上回る22億円となる見込みです。

セグメント	経営方針	取り組み
CS事業部	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 最重点市場を「車載」に置いた受注拡大 <ul style="list-style-type: none"> - xEV、E-Bike、4輪、2輪 ■ 情報通信市場、産機市場の拡大 <ul style="list-style-type: none"> - スマートフォン、タブレット、ウェアラブル機器 - 再生可能エネルギー、ロボット、工作機械、サーバー ■ 成長が期待されるインド市場の開拓 <ul style="list-style-type: none"> - インド事務所の開設（2026年2月） - 急拡大している4輪、2輪市場向け商品開発強化 ■ 営業・設計要員の戦略的増強による売上拡大
SCI事業部	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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"> - 原材料高・最低賃金増加分の売価への転嫁 - 半自動機・協働ロボット導入による省人化 ■ 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"> - 家電市場（サニタリー用リモコン、エアコン用リモコン） - 車載市場（E-Bikeユニット、カメラモジュール） ■ 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"> - SyncBolt、Milweb® Sleep、HarvestLoop® - LoRaWAN®対応在庫管理センサー - LoRaWAN®対応 GPS Tracker-Lite



ここからセグメント別の事業戦略です。

このスライドは、全社戦略として、全社成長の原動力として位置付けて、経営資源を優先的に振り分けていくCS事業と、黒字体質への構造改革の実施が最優先事項のSCI事業の戦略です。

後で各事業部長が詳細な説明を行いますので、私からの説明は割愛させていただきます。

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

- 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

- 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。
- 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

- 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。
- 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。



イノベーションセンターの事業戦略は、早期の事業化を最優先に進めていく方針です。

具体的には、前期から重点化している「音声によるあたまの健康分析技術」と「筋電センサー」に経営資源を集中します。

2026年度は事業化に向けた検証フェーズと位置づけ、PoC・実証・市場検証を通じて、成功事例と実証データを蓄積し、2027年度以降の本格展開につなげます。

まず、音声によるあたまの健康分析技術についてです。2026年度は、PoC・実証フェーズと位置づけています。自治体向けでは、奈良県宇陀市との包括連携協定に基づき、生命保険会社とも連携しながら、1年間のPoCを実施します。ここで成功モデルを確立し、翌期以降は他自治体へ横展開していく計画です。また、サプリメントメーカー向けには、認知機能ケア系サプリメントの販売促進施策として、当社アプリを活用したPoCを1年間実施します。こちらも成功モデルを作ったうえで、他メーカーへの展開を狙います。

次に、筋電センサーです。こちらも2026年度は、製品完成と市場検証のフェーズです。まずトレーニング領域では、上期中に開発を完了させ、下期から10施設で運用検証を行う予定です。そこで抽出された課題を改善し、翌期の拡大フェーズにつなげていきます。

また、ゴルフ領域では、プロゴルファーから筋電データを取得し、正解データを構築します。そのデータをもとに、スイング時の筋活動を判別するアルゴリズムを開発し、競技者や指導者向けの価値提案につなげていきます。

- 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"> ■ 希望退職 118名 ・ 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 ■ 人員削減による固定費削減効果 ・ FY2025 4.9億円（上期1.4億円、下期3.5億円） ・ FY2026以降 7.0億円/年
国内組織の合理化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 茨城営業所を閉鎖（6月30日） ■ 管理部門の組織再編と規模適正化 ・ 広報室を財務企画部に統合（7月1日） ・ 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） ・ 人事部・総務部を統合し人事総務部へ（10月1日）
欧米拠点の合理化	<ul style="list-style-type: none"> ■ デトロイトオフィスを閉鎖（12月31日） ■ UKサウスオフィスを閉鎖（3月31日） ■ 欧米拠点の人員削減と経費削減による固定費削減効果 ・ FY2025 1.8億円（上期0.8億円、下期1.0億円） ・ FY2026以降 2.0億円/年



構造改革プログラムにおいて、コスト構造改革見直しの進捗です。

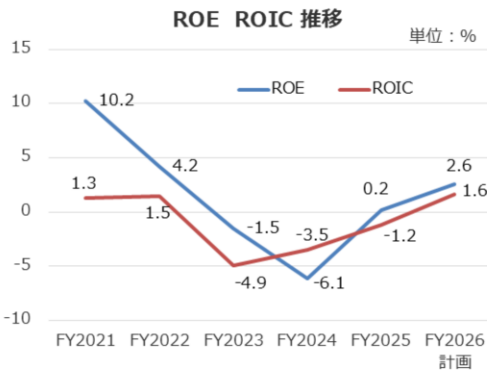
日本では希望退職により118名の社員が退職となり、労務費削減効果は、2025年度4.9億円、2026年度以降は年間7億円です。

人員減に伴い、茨城営業所の機能は本社に移管し閉鎖、そして本社管理部門でも組織体制の見直しを行いました。

また、欧米拠点の合理化により、固定費削減効果は、2025年度1.8億円、2026年度以降は年間2億円です。

今回の人員減への対応として、仕事のやり方の見直し、システム化、そしてAI活用などにより、一人当たりの生産性を上げる取組を進めております。

- 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



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"> ■ 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 ■ 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
資本効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> ■ ROICの社内導入と浸透 - 事業部別ROIC計測実施 - CCC※の改善への取り組み
株主還元の充実	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 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
投資家対話の強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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） ■ 機関投資家との対話（2025年度21件）を更に強化

※CCC：キャッシュ・コンバージョン・サイクル



こちらは資本コストや株価を意識した経営の取り組み状況です。

売上成長と採算性改善については、ご説明した成長に向けた事業戦略と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おります。

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、2026年度も2025年度と同様に、株主資本配当率2%程度を目途にした配当100円を継続します。

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おります。

課題	取り組み																								
ESG&サステナビリティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーポレートガバナンス強化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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） <ul style="list-style-type: none"> ・ 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） 																								
<ul style="list-style-type: none"> ■ CO₂排出量削減状況 	<table border="1" style="margin-top: 10px;"> <caption>CO₂排出量削減状況 (単位: t)</caption> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>Scope 1 (t)</th> <th>Scope 2 (Index)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020</td> <td>31,473</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>2021</td> <td>26,691</td> <td>85</td> </tr> <tr> <td>2022</td> <td>24,014</td> <td>76</td> </tr> <tr> <td>2023</td> <td>18,649</td> <td>59</td> </tr> <tr> <td>2024</td> <td>15,589</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>2025</td> <td>14,840</td> <td>47</td> </tr> <tr> <td>2026 計画</td> <td>13,361</td> <td>42</td> </tr> </tbody> </table>	年度	Scope 1 (t)	Scope 2 (Index)	2020	31,473	100	2021	26,691	85	2022	24,014	76	2023	18,649	59	2024	15,589	50	2025	14,840	47	2026 計画	13,361	42
年度	Scope 1 (t)	Scope 2 (Index)																							
2020	31,473	100																							
2021	26,691	85																							
2022	24,014	76																							
2023	18,649	59																							
2024	15,589	50																							
2025	14,840	47																							
2026 計画	13,361	42																							



こちらはESG&サステナビリティ経営の取り組み状況です。

コーポレートガバナンス強化のため、昨年の株主総会にて、女性社外取締役1名を選任し、現在、取締役会の社外取締役比率は50%になっております。

更に、今年の株主総会にて定款を変更し、取締役の任期を2年から1年に短縮します。これにより、経営環境の変化に迅速に対応できる経営体制を構築し、株主からの信任を得る機会を増やして、取締役の経営責任の明確化も図ります。

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を実施しました。

昨年7月に金型管理において旧下請法勧告を受けましたが、その対応も完了しております。現在、1月施行された取適法遵守への社内体制の構築も行っております。

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。SCOPE1、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。仕入れ先様などと協業して、SCOPE3のCO₂排出量の削減にも取り組んでおります。

| 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



今年の2月に、SMK-Singaporeの営業事務所として、インド初の拠点を、首都Delhiの南西約30KmのGurugramに開設しました。ローカルセールスエンジニア1名から小さくスタートしますが、自動車、バイク向けコネクタをメインターゲットとして、インドビジネスの拡販を強化していきます。私も、事務所の開所式参加のほか、お客様、代理店などを訪問するため15年ぶりにインドに出張しました。社会インフラの改善や自動車の高機能化などインドの大きな変化を実感し、多くのビジネスチャンスがあることも再認識しました。

弊社は昨年4月に創立100周年の節目を迎え、2026年度は101年目の新しいスタートとなります。社内では、全社員で力をあわせて、次の100年の成長に向けた『新しいSMK』をつくっていかうと話しております。今期は、現在の中期経営計画「SMK Next100」の進展に向けてラストスパートをかけるとともに、次期中期経営計画の策定も開始し、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。

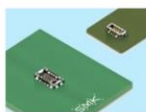
1. FY2025決算概況とFY2026業績予想 P. 3～10
2. 中期経営計画「SMK Next100」の進捗状況
構造改革プログラムの推進 P. 11～20
3. CS事業部、SCI事業部 成長に向けた事業戦略 P. 21～29

【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



ハイボルト®ターミナル

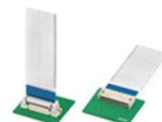


車載カメラコネクタ

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



皆さんこんにちは。CS事業部担当の菅野です。
CS事業部への日頃のご支援ありがとうございます。

<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	-	-	

CS事業部の2025年度の実績、2026年度の予想です。

2025年度の実績は、情報通信市場は計画を割り込みましたが、車載、家電、産機市場は堅調に推移し、10月の中間期に見込んだ売上高216億円、営業利益13億円に対し増収・減益の売上高225億円、営業利益12億円という結果でした。営業利益が予想に届かなかった理由は、情報通信市場が下期予想に対し下振れたことと、プロダクトミックスの影響によります。

2026年度の通期予想は、売上は前期比8%増の243億円、営業利益は前年と同レベルの11億円を見込みます。

各市場の予想を前期と比べると、情報通信は前期に見込んでいた新モデルが今期に立ち上がることなどから伸びる見込みです。

家電と車載は前年と同水準、産機は再生可能エネルギー関連で顧客のモデル構成の一部が変更になることを受け、若干下回る予想となっています。

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



CS事業部の事業戦略についてご説明します。

CS事業を「重点注力領域として位置付ける」という全社方針を受け、人材を含めた、開発力、製造力を強化し、お客様からの支持を一層高めていきます。

市場別では、車載市場を最重点市場に位置付け、合わせて、情報通信市場、産機市場も拡大させていきます。

電子部品に限らず、現在成長が著しいインド市場に対しては、インドも含めたASEAN地区の販売拠点であるマレーシアに、今期からコネクタ営業の主幹者クラスを配置しました。

2月に開設した現地の事務所と連携し、急拡大しているインド市場の4輪・2輪の車載を拡大させていきます。

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

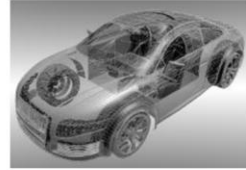
- ・車載カメラコネクタ

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



車載市場では、バイクや自転車などの2輪がEV化へ加速する一方で、自動車では、EVは足踏みの状況のようですが、ハイブリッドと自動運転に向けては、当社が取り組んでいる製品の需要は、この先も拡大していくことに変わりはないと考えています。

車載カメラコネクタでは、センシング用途で拡大するニーズに向けた製品の拡販のほか、更なる高周波、大電流化に向けた次世代製品の開発も、並行して進めていきます。

また、電装系やオートバイやE-Bikeの2輪で開発を進めてきた案件が、今期、量産開始を計画しているほか、商談件数も増加しており、丁寧に対応して受注拡大を図っていきます。

左下の情報通信市場は、開発のトレンドに変わりなく、ウェアラブルを含む情報通信端末で高まる一方の伝送速度、大電流化の最先端のニーズに対応する、提案製品の開発に取り組んでいきます。

右下の産機市場では、再生可能エネルギーの分野で積み上げた実績による信頼性の高さを前面に出し、合わせてお客様のニーズに応えるラインナップも拡充させていただきます。

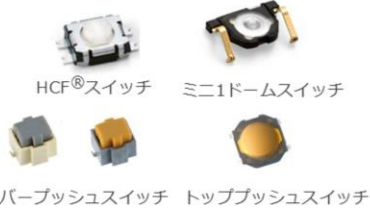
また、急激に現実感が増しているヒト型ロボットに牽引されて市場の高まりが加速すると予想されるロボットの市場や、AIで拡大するサーバーの市場へも、それらの製造工程で生産性を効率化する提案製品などを投入し、産機市場の売上を拡大させていただきます。

CS事業の説明は以上です。

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 -



HCF®スイッチ

ミニドームスイッチ



ラバープッシュスイッチ

トッププッシュスイッチ

CU - Composite Unit -



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 -



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

TS - Touch Sensor -



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



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2025年度実績及び2026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。

<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	15	△84%	△98%
	家電	15,522	16,535	18,600	△7%	△17%
	車載	6,335	6,488	8,900	+1%	△26%
	産機・その他	2,427	2,506	2,700	+6%	△2%
営業利益	△336	△378	700	40	-	△94%
1USD=	1H: ¥146.13 2H: ¥145.00	¥150.66	¥130.00	¥155.00	-	-



売上高と営業利益の2025年度実績と2026年度予想について説明します。

2025年度の実績は、売上高256億円、営業利益はマイナス3.8億円となり、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。

売上高では全ての市場において増収となりましたが、特に家電市場でのサニタリー用リモコンが好調に推移しました。また、車載市場では車両用ユニットが好調に推移し、予想に対し伸長しました。

一方、営業利益では見通しに対しては減益の結果となりました。

マイナス要因として2つあり、ひとつは為替による影響です。

これは日本で下期に想定よりも円安が進んだことにより、海外からの輸入品の原価が上がったことが影響しました。

もう一つの要因では、先程も説明がありましたメキシコ生産子会社での退職給付費用が追加発生したことが影響したものです。（これは期末に追加のBPRを行ったことにより、発生したものです。）

次に、2026年度の予想では、売上高247億円、営業利益はプラス4千万円の減収増益の黒字転換を見込んでいます。

売上高は減収となりますが、営業利益では4億円の改善となります。前期から継続している売価適正化や原価低減活動による利益性の改善に加え、経費の適正運用、及び構造改革プログラムを含むBRP効果を確実に継続させることで、売上最大・費用最小を実践し、SCI事業の黒字化に向け取組みを実行します。

また、中期目標との比較では、売上高と営業利益の双方が乖離した状況です。

売上高においては計画立案当初見込まれなかった市況の低迷に加え、予定した大型案件での新製品の立上げが、顧客の企画スライドにより、ズレ込んだことが影響しました。現在開発継続しており、確実に立上げ対応を進めていきます。

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"> ■ 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"> ・既存の技術・製品の横展開 ・主要顧客への重点的対応、海外顧客へのアプローチ 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 既存顧客中心に新製品の商談獲得 <ul style="list-style-type: none"> ・家電市場：サニタリー用リモコン、エアコン用リモコン ・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 ➢ 通信技術+αの製品開発へのシフト加速 <ul style="list-style-type: none"> ・無線通信×センサー×エナジーハーベスト技術、他 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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"> ・新規事業の早期開拓 ・横展開による市場拡大 ・各種展示会(国内/海外)への出展 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 重点製品の拡販加速 [従来] <ul style="list-style-type: none"> ・ 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) [新規]FY2025 下期～ <ul style="list-style-type: none"> ・ LoRaWAN®対応 在庫管理センサー …2/25プレスリリース ・ LoRaWAN®対応 GPS Tracker -Lite …4/23プレスリリース →関連製品を拡充 	
収益性改善	<ul style="list-style-type: none"> ■ 適正売価での販売 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 原材料高・最低賃金増加分の売価への転嫁 ➢ 為替連動売価の適用による為替リスクヘッジ 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 原価低減の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 半自動機/協働ロボット導入による省人化 ➢ 組織のスリム化による固定費抑制 	



続いて事業戦略についてご説明します。

SCI事業部では、経営方針として「黒字体質への構造改革の徹底」と「センサー・センシングビジネスを新たな柱に育成」を掲げ、活動をしてまいりました。

商品開発においては、既存技術製品を中心とした「コア事業」と今後のSCIの柱となる「センサー・センシングビジネス」を事業の両輪として位置付けています。

まず「コア事業」においては、既存顧客を中心に、新製品の商談を着実に拡大しています。家電市場においては、サニタリー用リモコン及びエアコン用リモコンを中心に、長期間で安定的な需要が見込める製品の取込みに注力しており、拡大を図っています。

車載市場では、従来からのカメラモジュール、E-Bike用ユニットやスイッチに加えて、車載用のライティングユニットやKeyfobなどの製品展開を強化し、モビリティ分野での拡販を進めています。

コア事業では、既存の通信技術にセンサーやエナジーハーベスト技術など「プラスα」の技術を組み合わせ、省電力化や高付加価値化などの市場ニーズに則した製品のご提案に重点をおいています。これらの活動を加速させ、収益性の高い新規案件の商談獲得に繋げています。

センサー・センシング関連製品につきましては、これまでのラインナップに加えLoRaWAN対応製品を拡充し、2件のプレスリリースをしています。詳細については次項でもご説明させていただきますが、足許では商品化に向けた具体的な商談も増加しています。既に顧客と協同でのPoC対応も進めており、早期ビジネス化による売上寄与を目指します。

収益性の改善につきましては、適正売価での販売を徹底しており、原材料高や最低賃金の上昇によるコスト増加分を売価に転嫁し、利益性を確保した製品販売を継続していきます。また、為替影響への対応においては、為替と連動した売価条件を適用することでリスクヘッジをする様、引続き取組みを進めます。

また、原価低減においては、製造現場の改善を更に進め、半自動機や協働ロボットの導入を横展開し、省人化を図り、生産現場改善による収益性向上を進めます。

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

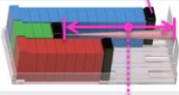
センサー・センシングが拓く現場DXソリューション
業界横断でスケラブルに展開可能

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
を実現するドロッカーです。



- 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



前のページでも説明しましたLoRaWAN®対応製品を2点ご紹介させていただきます。

このLoRaWAN®デバイスの市場は世界で約8,000億円規模と推計されており、ポテンシャルのある市場であると捉えています。

まず1点目は、2月25日に発表した「LoRaWAN®対応 在庫管理センサー」です。

小売店舗や物流倉庫の省人化と業務効率化を目的とした製品で、既存の商品陳列用の棚に配線なしで後付けすることが可能な製品となっており、振動検知と赤外線ToFセンサーの組み合わせで商品取り出しを検知し、在庫変動を自動で把握することが可能となるものです。

さらに、その情報をリアルタイムで可視化することで、「補充すべき棚の位置や商品の銘柄」を即座に特定でき、各店舗での巡回、在庫チェックなどムダな作業の削減と欠品防止に貢献します。

資料に示すような、コンビニエンスストアやドラッグストア、スーパーなどの小売り店舗での活用をまずは想定し、顧客とのPoCも実施している状況です。

日本国内では、これらの対象となる店舗数が約12万店舗と推計されており、国内市場だけでも大きなポテンシャルが見込める市場だと捉えています。

また、小売店舗以外の物流や製造現場などでの活用にも非常に有効であり、並行して積極的な拡販活動に努めていきます。

続いて2点目は、4月23日に発表した「LoRaWAN®対応 GPS Tracker - Lite」です。GNSS（全球測位衛星システム）による位置把握とSOS機能を備え、作業員の安全管理と管理業務の効率化を支援します。

低コスト設計に加え、充電対応も可能な製品となっており、カバーエリアが非常に大きな大規模な現場でも活用可能であり、導入しやすい点が特長です。

現在は特にニーズの強いASEAN地域において、顧客と協同でPoCを進めており、プランテーションでの作業員管理や安全管理、現場のDX化への貢献を進めています。

今後はこれらの新製品に加えさらなるラインナップの拡充も並行で進めており、センサー・センシング製品の展開を積極的に進め、事業拡大すると共に、次期主力製品の柱としてしっかりと育てていきたいと考えています。

以上でSCI事業部からの報告とさせていただきます。

Appendix

単位：百万円

	2025/3 (A)	2026/3 (B)	増減 (B) - (A)
資産	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
負債	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
純資産	29,221	31,156	+1,934
資本金	7,996	7,996	—
自己資本比率	50.7%	54.1%	+3.4%

単位：百万円

	FY2024	FY2025
営業キャッシュフロー	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
投資キャッシュフロー	△2,216	△2,262
フリーキャッシュフロー	222	△238
財務キャッシュフロー	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
現金等換算差額	△291	1,869
現金等期首残高	10,197	10,415
現金等期末残高	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。
- ハイボジ、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。