

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 >>>

2025 年 6 月 18 日 (水)

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

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 成長戦略・トピック	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
■ 事業概要	06
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
■ 業績動向	11
1. 2025 年 3 月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略・トピック	15
1. 構造改革プログラムをスタート（2025 年 3 月～）	15
2. 構造改革プログラム（1）：成長に向けた事業戦略の加速	16
3. 構造改革プログラム（2）：同国内人員数の最適化	16
4. 最新トピック	17
■ 株主還元策	18

要約

2025 年 3 月期は、増収と営業損失縮小の一方で最終赤字を計上

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 月で 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。グローバルな厳しい競争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。日本・米国・欧州・中国・アジアの 16 地域に製造・販売の拠点をもち、海外売上高比率 66.1% (2025 年 3 月期) である。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.3% 増の 48,051 百万円、営業損失が 220 百万円 (前期は 1,243 百万円の損失)、経常利益が同 142.9% 増の 549 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失は 1,884 百万円 (同 489 百万円の利益) となり、増収とともに営業損失が縮小し黒字化に近づいた。売上高は CS 事業が前期比 1,570 百万円増となり、全社の増収をけん引した。車載市場 (カメラ関連、E-Bike 関連)、家電市場 (アミューズメント関連)、産機・その他市場 (再生エネルギー関連) が好調だった。SCI 事業部では、家電市場ではサニタリー用 / エアコン用 / スマート家電用リモコンが順調に拡大した。利益面では、売上総利益が前期比 24.5% 増となった一方で、販管費は同 9.2% 増と一定の伸びに抑えた。セグメント別では、CS 事業が利益を伸ばしたのに対し、SCI 事業部は前期から改善しているものの損失となった。メキシコ生産子会社の退職給付費用の計上も営業利益を押し下げた。経常利益は不動産収支などにより黒字を確保した。親会社株主に帰属する当期純損失は、特別損失 (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) を計上したため大幅な減益となったが、一過性であり、構造改革時には必然と考えられる。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.3% 減の 46,000 百万円、営業利益が 500 百万円 (前期は 220 百万円の損失) と、各段階の利益で黒字化を達成する予想である。売上高の減収要因は、円ドル相場が前期実績 152.65 円 / 米ドルから 145 円 / 米ドルと約 7 円の円高予想としたこと、SCI 事業で住設、車載関連ユニットが低調に推移する見込みであること、CS 事業ではスマホ、タブレット関連が低調に推移する見込みであることなどが挙げられる。CS 事業部の売上高は同 2.7% 減の 21,565 百万円、SCI 事業部の売上高は同 5.3% 減の 24,277 百万円、イノベーションセンターは同 37.1% 減の 158 百万円といずれも減収を予想する。営業利益は、前期比で 720 百万円の増加となり営業黒字化を達成する予想である。内訳としては、構造改革プログラムによる固定費削減 (490 百万円の利益貢献)、変動比率減等 (606 百万円の利益貢献) が増益の主要因である。セグメント別では、CS 事業部が、車載・情報通信市場で前期と同水準、家電・産機市場で前期を下回る予想となったことから前期比 47.3% 減の 808 百万円と大幅な減益を予想する。一方で、SCI 事業部は、原価低減による損益改善、組織のスリム化により大幅に収益性を改善し、営業利益 101 百万円 (前期は 1,308 百万円の損失) と黒字を確保する予想である。2025 年 3 月の構造改革プログラム開始以来、希望退職などを含めたリストラが本格化し、既に一定の固定費削減効果が顕在化している。今後は、集中する事業領域での成長を早期に実現できるかが、2026 年 3 月期の業績目標達成の鍵となると弊社では考えている。

3. 成長戦略・トピック

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、推進中である。一方で、CS 事業は好調に推移しているものの低成長に留まり、SCI 事業は顧客の在庫調整等の長期化もあり、イノベーションセンターでは新製品・新規ビジネス化が遅れ損失が継続している。この状況を改善すべく、これまでも様々な取り組みを行ってきたが、より抜本的な取り組みにより、構造改革を加速させることが必要と判断した。構造改革プログラムでは、各事業部の不採算製品の撤退・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していくとともに、管理部門の規模適正化を進めることで売上・利益の成長軌道への回帰を加速的に進める。事業の選択と集中においては、エレクトロニクス・電子部品分野の成長を踏まえ、より成長性の高い CS 事業への資源投下を強化し、SCI 事業について製品群を見直し、不採算分野の縮小を通じ、利益体質への転換を図るとともに、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。イノベーションセンターについては、ヘルスケア分野に注力しつつ、コスト管理を徹底しつつ早期の事業化を図る。人員のリストラ・最適化に関しては、当初の計画では、100 人程度（全体の 10% 程度）の希望退職者を想定していたが、実施結果としては、118 人の応募となった。希望退職者には割増退職金または転進支援金及び再就職支援にかかわる費用が発生するため、事業構造改革費用（特別損失）として 853 百万円が既に計上された。また、2026 年 3 月期予想の中で、約 5 億円の固定費削減効果を織り込んでいる。

4. 株主還元策

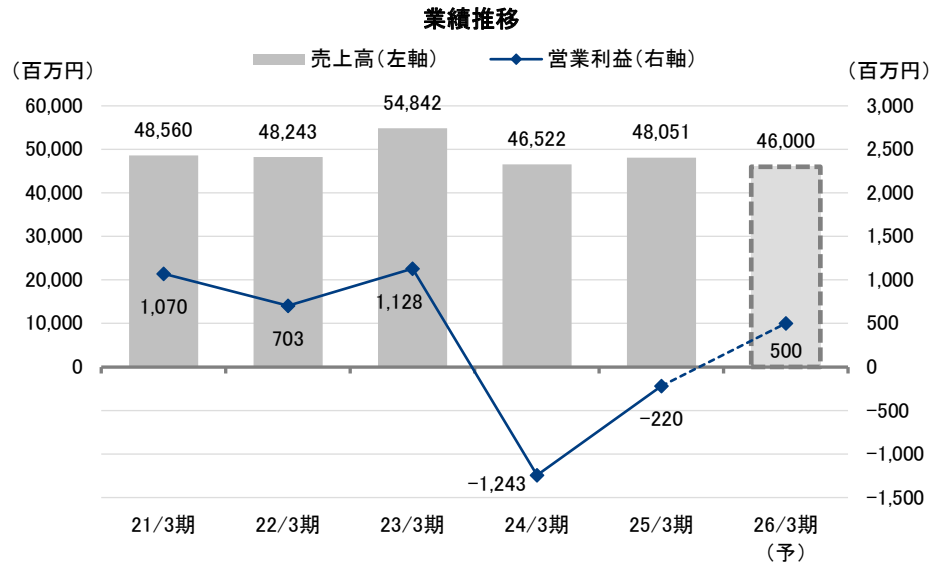
中期経営計画期間中は、事業環境の変化に対応するための財務健全性の維持を前提に、株主資本配当率（DOE）2% 程度を目途とした配当を目指している。2025 年 3 月期は、配当金 140.0 円（前期比 40.0 円増配、中間期末 50.0 円配、期末 90.0 円配）となった。同社は 2025 年 4 月に創立 100 周年を迎えたため、40.0 円の記念配当が追加された。株主資本配当率（DOE）では 2.9%（記念配当を除くと 2.1%）となる。2026 年 3 月期は、配当金 100.0 円（中間期末 50.0 円配、期末 50.0 円配、記念配当分を除くと前期と同じ）を予想する。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は CS 事業がけん引し増収、収益性が改善。構造改革費用等、一過性の特別損失を計上
- ・ 2026 年 3 月期は各利益で黒字化を予想。構造改革への取り組みを積極化
- ・ 2025 年 3 月開始の構造改革プログラムにより、事業の選択と集中、徹底した固定費削減を推進中
- ・ 業績の変動時も DOE2% を目途に安定配当。2026 年 3 月期は年間配当金 100.0 円を予想

SMK | 2025 年 6 月 18 日 (水)
6798 東証プライム市場 | <https://www.smk.co.jp/ja/ir>

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

100 周年を迎えたグローバル展開する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 月で 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。

顧客業界はスマートフォン / タブレット / ウェアラブル機器などの情報通信機器から、自動車などの車載・モビリティ機器 / 白物家電 / アミューズメント機器 / 太陽光発電設備などの家電・産機まで、幅広く同社製品が使われている。

グローバルな厳しい競争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。日本・米国・欧州・中国・アジアの 16 地域に製造・販売の拠点をもち、2025 年 3 月期は海外売上高比率 66.1%、海外生産比率 67.5% とグローバルかつ現地化が進展している。人的資源も多様かつグローバル化しており、従業員数は 3,985 人、その 77% が海外社員である。

会社概要

2. 沿革

創業は、池田平四郎（いけだへいしろう）氏が1925年に池田無線電機製作所を設立し、ラジオ用部品の製造を行ったことである。ラジオの放送が開始され、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。戦後は一からの再出発となったが、ラジオ部品の町工場からテレビなどの機構部品の専門メーカーへの脱皮に成功した。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、エリアでの製造・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、リモコンやタッチパネルなどに製品ラインナップを拡大した。1962年に東京証券取引所2部上場、1978年には同1部上場、2022年には同プライム市場に移行した。

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）
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
1990年 5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
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

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

3. 事業内容

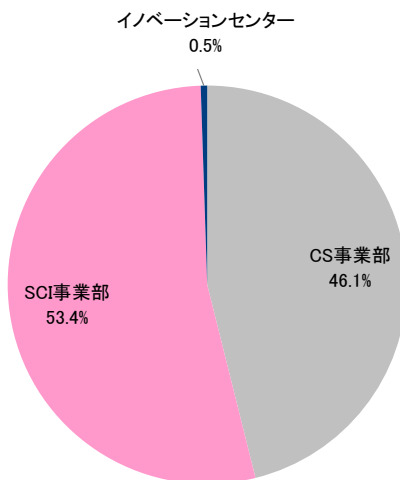
同社の事業セグメントは、CS（コネクション・システム）事業部と SCI（センシング、コミュニケーション & インターフェース）事業部が 2 本柱である。CS 事業部ではコネクタ（同軸 / 基板対基板 / FPC）、ジャックの製造販売などを行う。2025 年 3 月期の売上構成比で 46.1% を占め、全社の利益を支える存在である。SCI 事業部ではリモコン / スイッチ / カメラモジュール / タッチセンサーの製造販売を行う。2025 年 3 月期の売上構成比で 53.4% を占めるものの、セグメント損失を計上している。イノベーションセンターは Bluetooth などの通信モジュールを主力製品として販売しつつ、新たな事業領域を見据えた先行開発を行ってきた旧 開発センター、IoT 分野とヘルスケア分野のオープンイノベーションをベースとした新規事業開発に取り組んできた旧 マーケティング部が 2024 年 4 月に統合して発足した。2025 年 3 月期は全社売上高の構成比 0.5% 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 Trading (H.K.) Ltd. SMK Electronics Int'l Trading (Shanghai) Co., 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、スイッチ、カメラモジュール、タッチセンサーの製造販売	同社 SMK Electronics Corporation, U.S.A. SMK Manufacturing, Inc. SMK Electronics (Dongguan) Co., Ltd. SMK Electronics (Malaysia) Sdn. Bhd. SMK Electronics (Phils.) Corporation
イノベーションセンター	無線モジュール、NFC アンテナの製造販売、その他部品事業	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(2025年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

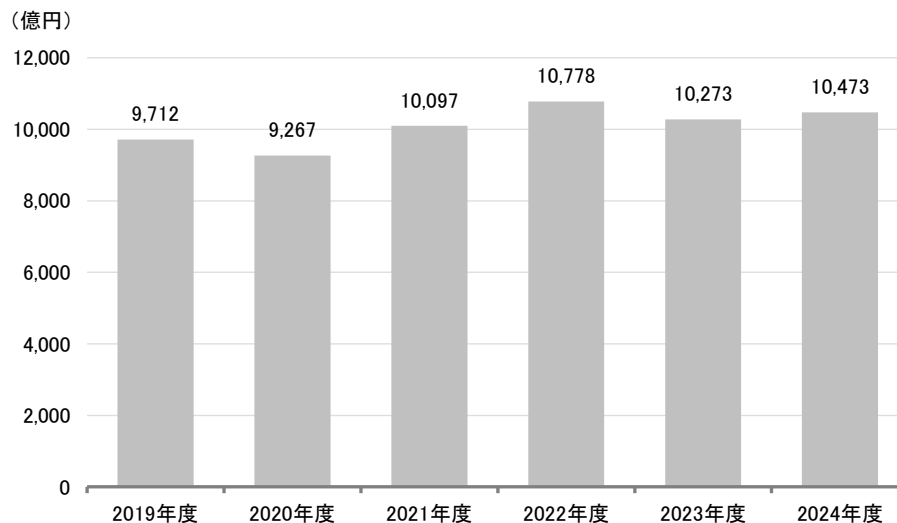
■ 事業概要

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中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）/ 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）/ タッチパネル（指先や専用のペンで画面に触れることで入力を行う部品）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。2024 年度の接続部品のグローバル出荷額は 1 兆 473 億円（（一社）電子情報技術産業協会）であり、2020 年度から 13.0% 増加した。今後も自動運転の高度化、AI・ロボットの普及、6G 通信の普及などに伴って、接続部品の需要は拡大が見込まれる。

接続部品（コネクタ、スイッチ等）のグローバル出荷金額



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 / スイッチ / カメラモジュール / 無線モジュール / リモコン / タッチセンサー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 / 自動車 / 電動バイク / 家電 / 住設機器 / 太陽光発電装置など様々な機器がデジタル化するなかで多様化する傾向にある。標準化された電子部品はコモディティ化し価格競争が激しくなるのが一般的であるが、同社はその競争をできるだけ回避すべく、顧客の要望を取り入れたカスタム品を得意とする。同社のコア技術は、主にコネクタ開発に重要な接続技術、リモコン等の開発に重要な無線技術、タッチパネル等の開発の重要なインプット技術、各種ユニット開発に重要なモジュール化技術である。

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



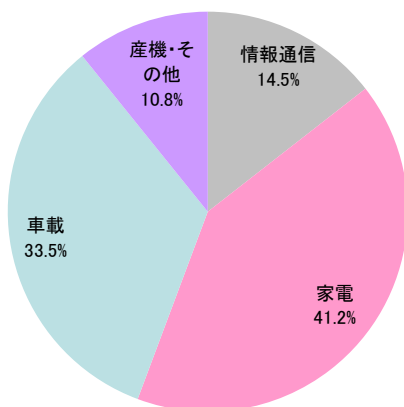
出所：「統合報告書 2024」より掲載

3. 顧客の業種、地域展開

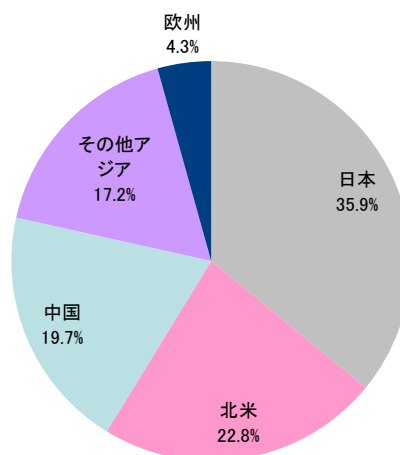
同社は約 100 年の歴史の中で顧客の開拓と製品の提供を積み重ねてきており、自動車業界やエレクトロニクス・家電業界などでは大手企業のほとんどの企業との取引があると言う。2025 年 3 月期の市場分野別の売上構成比では、家電分野が最大で 41.2%、車載分野 33.5%、情報通信分野 14.5%、産機・その他 10.8% と続く。地域別では、日本市場が 35.9% で最大であり、北米が 22.8%、中国が 19.7%、その他アジアが 17.2%、欧州が 4.3% である。海外販売が 7 割弱であるのに対して海外生産の比率も 6 割～7 割に達しており、地産地消の方針の下、現地に根差したグローバル化が進んでいる。

事業概要

市場分野別売上高



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

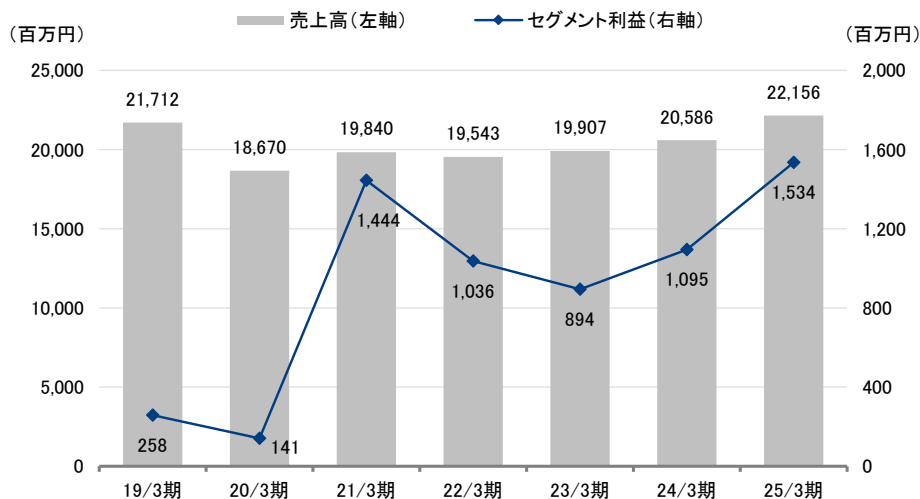
CS 事業部が手掛ける各種コネクタは創業期から続く製品であり、技術的にも業績的にも同社の屋台骨を支える事業である。市場別では車載分野の売上構成比が 44.2%、情報通信分野が 29.8% であり、2 分野で全体の 4 分の 3 を占める。車載分野では電動化が進み、BMS（バッテリーマネジメントシステム）の軽量化、薄型化に貢献する製品や ADAS（先進運転支援システム）の需要が拡大しており、車載カメラ用コネクタなどが今後の注目分野である。情報通信分野では、スマートフォンやウェアラブル市場向けに小型化・薄型化と高速・高周波対応の製品が求められている。

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 2019 年 3 月期以降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。2025 年 3 月期は、主力の車載分野が堅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・その他分野（再生エネルギー関連）などが好調に推移し、売上高が 22,156 百万円（前期比 7.6% 増）、セグメント利益が 1,534 百万円（同 40.0% 増）と好調に推移した。

事業概要

CS事業部 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

5. SCI 事業部の特長と業績動向

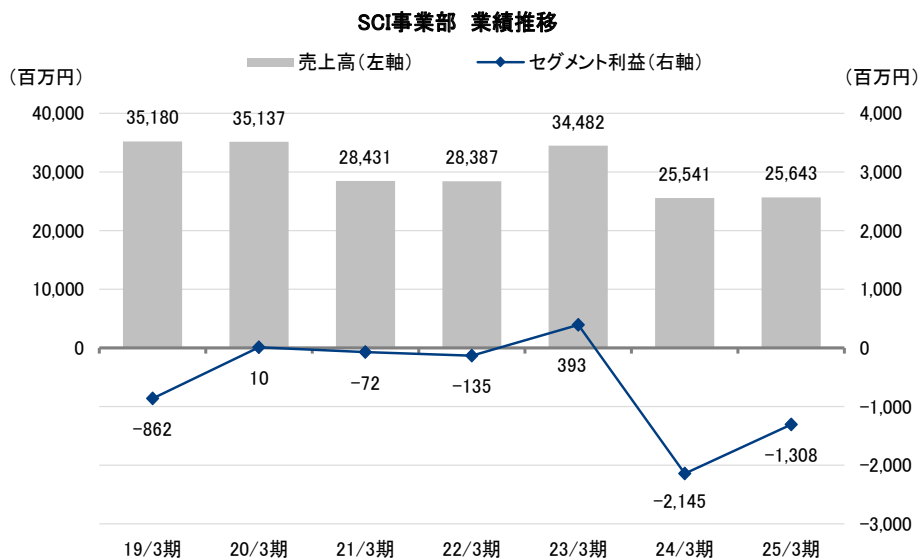
SCI 事業部が手掛ける製品はリモコン / スイッチ / カメラモジュールなどであり、多様な製品ラインナップがある。市場別では家電分野の売上構成比が 64.3% と高く、車載分野が 24.6% と続く。住設や家電機器のリモコンにおいては日系の電子部品メーカーの撤退が相次いだ経緯があるが、同社は高機能リモコンに活路を見出し勝ち残ってきた。家電分野では、環境対応製品へのシフトの加速や安全・健康・見守りに対する意識の高まりがトレンドになっており、センシング技術や AI などを活用して高付加価値な機能・製品が求められている。同社ではオリジナルのミリ波センサー「Milweb®」を基盤に、保有する技術や AI との融合による新製品開発及び新規ビジネスの開拓を進めている。ミリ波センサーは距離・速度・角度を高精度で検知できるため、車載 / ヘルスケアなどの様々な製品やアプリケーションの開発に適している。非接触で測定可能な睡眠深度測定デバイスとして「Milweb® Sleep」の開発を進めている。精度の高い睡眠の質の解析を可能とし、家電機器との連携による快適で良質な睡眠の実現を目指し得意先との実証実験を開始した。そのほか複数の分野での実証実験が進行中である。

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、2019 年 3 月期以降に大きく変動し、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などのマクロ要因、顧客企業の在庫調整や販売不振などのミクロ要因がある。CS 事業部と比較すると多様な技術を活用した複雑な製品が多いため自動化になじまない製品も多く、人件費などの製造コストがかかるため、収益性が相対的に低い傾向にある。2025 年 3 月期は家電用リモコンが順調に拡大した一方で車載用製品の需要が減少し、売上高が 25,643 百万円（前期比 0.4% 増）、セグメント損失が 1,308 百万円（前期は 2,145 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は改善傾向である。

SMK | 2025 年 6 月 18 日 (水)
6798 東証プライム市場 | <https://www.smk.co.jp/ja/ir>

事業概要



出所：決算短信よりフィスコ作成

イノベーションセンターではヘルスケア領域を開拓中

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新たに創設された。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・製品による新たな収益の柱の創出、3) 従来型のハードウェアビジネスにアルゴリズム等のソフトウェアやサービスを組み合わせた新たなビジネスモデルの創出で、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。直属の営業担当者も所属しているため、あくまでも事業主体である。将来性の高いヘルスケア領域に注力しており、認知症や鬱に関連するソリューション開発が進行中である。

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) 高周波の技術力（通信モジュールやアンテナ設計で培った高周波の技術力）、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。

2025 年 3 月期は、現在の主力である無線通信モジュールの需要が減少し、売上高が 251 百万円（前期比 36.2% 減）、セグメント損失が 446 百万円（前期は 193 百万円の損失）と減収減益となった。重点ビジネスヘルスケア領域と定め早期の事業化を目指す方針である。

業績動向

2025 年 3 月期は CS 事業がけん引し増収、収益性改善。 構造改革費用等の特損計上（一過性）

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.3% 増の 48,051 百万円、営業損失が 220 百万円（前期は 1,243 百万円の損失）、経常利益が同 142.9% 増の 549 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失は 1,884 百万円（同 489 百万円の利益）となり、増収とともに営業損失が縮小し黒字化に近づいた。

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はあるものの、やや停滞気味に推移した。分野別では、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した一方で、スマートフォン / タブレット / AI サーバー / デジタル家電 / ゲーム / 白物家電などで回復・拡大基調が見られた。

売上高は CS 事業が前期比 1,570 百万円増となり、全社の増収をけん引した。車載市場ではカメラ関係が順調に推移したことに加え、E-Bike 関連が拡大した。家電市場（アミューズメント関連）や産機・その他市場（再生エネルギー関連）も拡大した。一方で情報通信市場では、下期にタブレット関連や一部スマートフォン関連が減速した。SCI 事業部は同 101 百万円増と前期並みだった。家電市場ではサニタリー用 / エアコン用 / スマート家電用リモコンが順調に拡大し、車載市場の操作ユニットやカメラモジュールが期中低調に推移したものの、第 4 四半期に需要が回復した。全社売上高の期初計画は 50,000 百万円であり、計画を 3.8% 下回った。CS 事業の成長が計画を下回ったことが主な要因である。

利益面では、売上総利益が前期比 24.5% 増となった一方で、販管費は同 9.2% 増と一定の伸びに抑えた。セグメント別では、CS 事業が 1,534 百万円の利益（前期比 40.0% 増）と利益を伸ばしたのに対し、SCI 事業部は 1,308 百万円の損失（前期は 2,145 百万円の損失）と前期から改善しているもののメキシコ生産子会社の退職給付費用の計上（265 百万円）もあり、赤字となった。イノベーションセンターは 446 百万円の損失（同 193 百万円の損失）となった。経常利益は不動産収支などにより 549 百万円を確保した。親会社株主に帰属する当期純損失は、特別損失（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 869 百万円、固定資産の減損損失 497 百万円）、法人税等（子会社留保利益税効果等 414 百万円）などを計上したため大幅な減益となったが、一過性であり、構造改革時には必然と考えられる。

業績動向

2025 年 3 月期通期業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	46,522	100.0%	48,051	100.0%	3.3%
売上原価	39,094	84.0%	38,800	80.7%	-0.8%
売上総利益	7,427	16.0%	9,250	19.3%	24.5%
販管費	8,671	18.6%	9,470	19.7%	9.2%
営業利益	-1,243	-2.7%	-220	-0.5%	-
経常利益	226	0.5%	549	1.1%	142.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-489	-1.1%	-1,884	-3.9%	-

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

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 759 百万円減の 57,684 百万円となった。そのうち流動資産は 675 百万円減であり、売掛金・受取手形・電子記録債権が 713 百万円増加したものの、原材料及び貯蔵品が 994 百万円、商品及び製品が 514 百万円それぞれ減少したことが主な要因である。固定資産は 84 百万円減となった。

負債合計は前期末比 2,162 百万円増の 28,462 百万円となった。そのうち流動負債は 1,276 百万円増であり、短期借入金が 1,200 百万円増加したこと主な要因である。固定負債は 886 百万円増であり、繰延税金負債が 570 百万円、長期借入金が 259 百万円、それぞれ増加したことが主な要因である。有利子負債（短期借入金 + 長期借入金）の残高は 14,322 百万円である。

2025 年 3 月期末の経営指標では、流動比率が 199.1%（前期末 220.1%）、自己資本比率が 50.7%（同 55.0%）となっており、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% と直近では低下しており、収益性・経営効率の改善が急務となる。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減額
流動資産	33,824	33,149	-675
(現金及び預金)	10,258	10,475	216
(売掛金など※1)	13,222	13,935	713
(商品及び製品)	3,424	2,909	-514
(原材料及び貯蔵品)	5,240	4,246	-994
固定資産	24,619	24,535	-84
資産合計	58,444	57,684	-759
流動負債	15,371	16,647	1,276
(買掛金など※2)	4,701	4,211	-490
(短期借入金)	5,840	7,040	1,200
固定負債	10,929	11,815	886
(長期借入金)	7,022	7,282	259
(繰延税金負債)	2,005	2,575	570
負債合計	26,300	28,462	2,162
純資産合計	32,143	29,221	-2,921
負債純資産合計	58,444	57,684	-759
<安全性>			
流動比率 (流動資産÷流動負債)	220.1%	199.1%	-
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	55.0%	50.7%	-

※1：受取手形、電子記録債権を含む

※2：支払手形、電子記録債務を含む

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は各利益で黒字化予想。 構造改革への取り組みを積極化

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.3% 減の 46,000 百万円、営業利益が 500 百万円（前期は 220 百万円の損失）、経常利益が同 82.0% 増の 1,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 600 百万円（同 1,884 百万円の損失）と、各段階の利益で黒字化を達成する予想である。

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、IoT 技術の急速な進化など著しく変化している。一方で、米国トランプ政権の関税政策など先行きの不透明感も高まっている。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、固定費の削減等を強化する。2025 年 3 月発表の「構造改革プログラム」を着実に実行していく。

売上高の減収要因は、円ドル相場が前期実績 152.65 円 / 米ドルから 145 円 / 米ドルと約 7 円の円高としたこと、SCI 事業で住設、車載関連ユニットが低調に推移する見込みであること、CS 事業ではスマホ、タブレット関連が低調に推移する見込みであることなどが挙げられる。CS 事業部の売上高は同 2.7% 減の 21,565 百万円、SCI 事業部の売上高は同 5.3% 減の 24,277 百万円、イノベーションセンターは同 37.1% 減の 158 百万円といずれも減収を予想する。

営業利益は、前期比で 720 百万円の増加となり営業黒字化を達成する予想である。内訳としては、構造改革プログラムによる固定費削減（490 百万円の利益貢献）、変動比率減等（606 百万円の利益貢献）が増益の主要因である。セグメント別では、CS 事業部が、車載・情報通信市場で前期と同水準、家電・産機市場で前期を下回る予想となったことから前期比 47.3% 減の 808 百万円と大幅な減益を予想する。一方で、SCI 事業部は、原価低減による損益改善、組織のスリム化により大幅に収益性を改善し、営業利益 101 百万円（前期は 1,308 百万円の損失）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 409 百万円（同 446 百万円の損失）を予想する。2025 年 3 月の構造改革プログラム開始以来、希望退職などを含めたリストラが本格化し、既に一定の固定費削減効果が顕在化している。今後は、集中する事業領域での成長を早期に実現できるかが、2026 年 3 月期の業績目標達成の鍵となると弊社では考えている。

2026 年 3 月期連結業績予想

（単位：百万円）

	25/3 期		26/3 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	48,051	100.0%	46,000	100.0%	-4.3%
営業利益	-220	-0.5%	500	1.1%	-
経常利益	549	1.1%	1,000	2.2%	82.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1,884	-3.9%	600	1.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

2025 年 3 月開始の構造改革プログラムにより、 事業の選択と集中、徹底した固定費削減を推進中

1. 構造改革プログラムをスタート (2025 年 3 月～)

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、推進中である。長期ビジョンは 10 期後に当たる 2036 年 3 月期を想定し、ありたき姿として「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、エレクトロニクスを活用したものづくりによって、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、売上高で 600 億円、営業利益率で 3.5%、ROE で 5.0% とした。

一方で、CS 事業は好調に推移しているものの低成長に留まり、SCI 事業は顧客の在庫調整等の長期化もあり、イノベーションセンターでは新製品・新規ビジネス化が遅れ損失が継続している。この状況を改善すべく、これまでも様々な取り組みを行ってきたが、より抜本的な取り組みにより、構造改革を加速させることが必要と判断した。構造改革プログラムでは、各事業部の不採算製品の撤退・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していくとともに、管理部門の規模適正化を進めることで売上・利益の成長軌道への回帰を加速的に進める。

構造改革プログラムの実施

構造改革の加速 | 構造改革プログラムの実施について

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
---------------------	--

出所：決算説明資料より掲載

2. 構造改革プログラム (1) : 成長に向けた事業戦略の加速

エレクトロニクス・電子部品分野の成長を踏まえ、より成長性の高い CS 事業への資源投下を強化し、SCI 事業について製品群を見直し、不採算分野の縮小を通じ、利益体質への転換を図るとともに、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。イノベーションセンターについては、ヘルスケア分野に注力しつつ、コスト管理を徹底しつつ早期の事業化を図る。CS 事業部では、最重要市場を車載と位置付け、EV、E-Bike を含めた分野で拡大を図る。また、情報通信市場、再生エネルギー市場も開拓する。地域展開では、成長が期待されるインド市場を開拓すべく事務所を開設する計画である（後述）。SCI 事業部では、タッチセンサー事業からの撤退、コア事業（リモコン、スイッチ、ユニット）の維持・拡大、センサー・センシングビジネスの育成に取り組み、黒字体質を定着させる。

セグメント別戦略

構造改革の加速 セグメント別戦略		
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	■ 最重要市場を「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

出所：決算説明資料より掲載

3. 構造改革プログラム (2) : 同国内人員数の最適化

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。当初の計画では、100 人程度（全体の 10% 程度）を想定していたが、実施結果としては、118 人の応募となった。希望退職者には割増退職金または転進支援金及び再就職支援にかかわる費用が発生するため、事業構造改革費用（特別損失）として 853 百万円が既に計上された。また、2026 年 3 月期予想の中で、約 5 億円の固定費削減効果を織り込んでいる。

SMK

6798 東証プライム市場

2025 年 6 月 18 日 (水)

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

成長戦略・トピック

4. 最新トピック

同社では、2025 年 12 月を目途に、デリー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。車載を重点市場としてコネクタの拡販を強化し、二輪、四輪のローカル顧客の獲得を目指す。インドでは、自動車市場の成長性が高く、現地メーカーのシェアが高い。

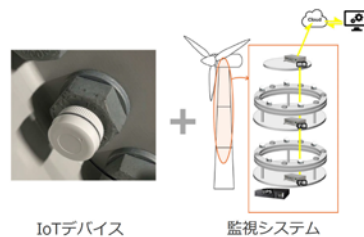
SCI 事業部では、センサー・センシングビジネスを新たな柱として注力する。この分野で成長のドライバーとして期待される商品として、SyncBolt®（ボルト軸力監視システム）がある。この IoT デバイスは、主に風力発電機のタワー連結ボルトの軸力（緩み）をリアルタイムに計測し、クラウドサーバーへデータを自動送信することができる。パッケージ提供される監視システムと連携することで、遠隔地からでも 24 時間体制でボルトの状態を継続的に監視することが可能となる。風力発電インフラの安心・安全は社会課題であり、解決が求められている背景もあり、風力発電市場の拡大とともに大きな需要が期待できる。同社では、2027 年 3 月期からのサービスインに向けて準備を進めている。

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

出所：決算説明資料より掲載



IoTデバイス

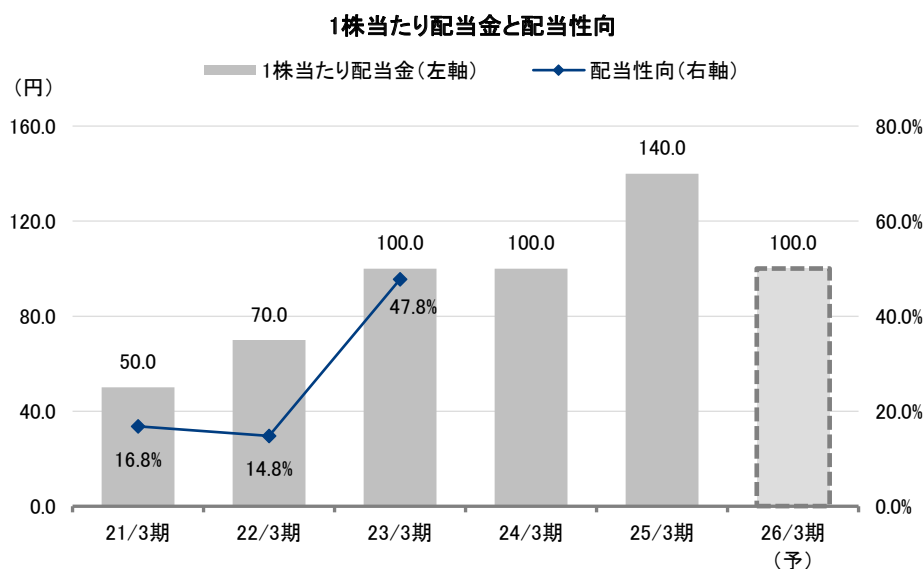
監視システム

SMK | 2025 年 6 月 18 日 (水)
6798 東証プライム市場 | <https://www.smk.co.jp/ja/ir>

株主還元策

**業績の変動時も DOE2% を目途に安定配当。
2026 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 年間にお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てきた実績がある。2025 年 3 月期は、配当金 140.0 円（前期比 40.0 円増配、中間期末 50.0 円配、期末 90.0 円配）となった。同社は 2025 年 4 月に創立 100 周年を迎えたため、40.0 円の記念配当が追加された。株主資本配当率（DOE）では 2.9%（記念配当を除くと 2.1%）となる。2026 年 3 月期は、配当金 100.0 円（中間期末 50.0 円配、期末 50.0 円配、記念配当分を除くと前期と同じ）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て作成されていますが、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