

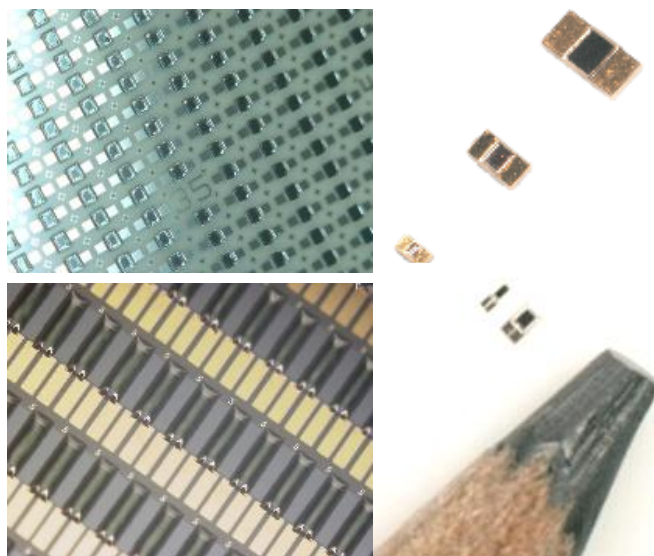
SEMITEC

証券コード：6626

2026年5月29日

SEMITEC株式会社

2026年3月期 決算説明会資料



本日のご説明内容

【目次】

1. 2026年3月期業績及び2027年3月期業績予想について
2. 中期経営計画『Vision2026』の進捗について

質疑応答

1. 2026年3月期業績

1. 2026年3月期 業績

前年同期比で微増収・減益

【売上高】 家電・住設、OA機器減少の一方、自動車及び産業機器増加により微増収

【営業利益】 売上原価(原材料費・人件費)、研究開発費等の増加により減益

【経常利益】 固定資産除却損(97百万円)の計上により減益

【純利益】 関係会社出資金売却益(187百万円)の計上も減益

【為替影響】 為替感応度 対米ドル1円変動 売上高：約100百万円 営業利益：約20百万円

(単位：百万円)

	25.4-3 実績	26.4-3 実績	前期 増減額	比較 増減率	期初計画 計画	比較 増減額	比較 増減率
売上高	25,334	25,458	124	0.4%	23,382	2,076	8.9%
売上総利益	9,791	9,576	△215	△2.2%	8,847	729	8.2%
(売上総利益率)	38.6%	37.6%	-	-	37.8%	-	-
販売管理費	5,875	6,041	166	2.8%	5,847	194	3.3%
営業利益	3,915	3,535	△380	△9.7%	3,000	535	17.8%
(営業利益率)	15.5%	13.9%			12.8%		
経常利益	4,059	3,611	△448	△11.0%	2,920	691	23.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,113	2,690	△423	△13.5%	2,240	450	20.1%
為替レート 米ドル (平均)	152.57	150.78	△1.78		135.00		
為替レート 米ドル (期末)	149.53	159.93	10.40		135.00		
EPS	291.69	276.23	△15.46		225.00		

2. 用途別売上高の比較（前年同期比）

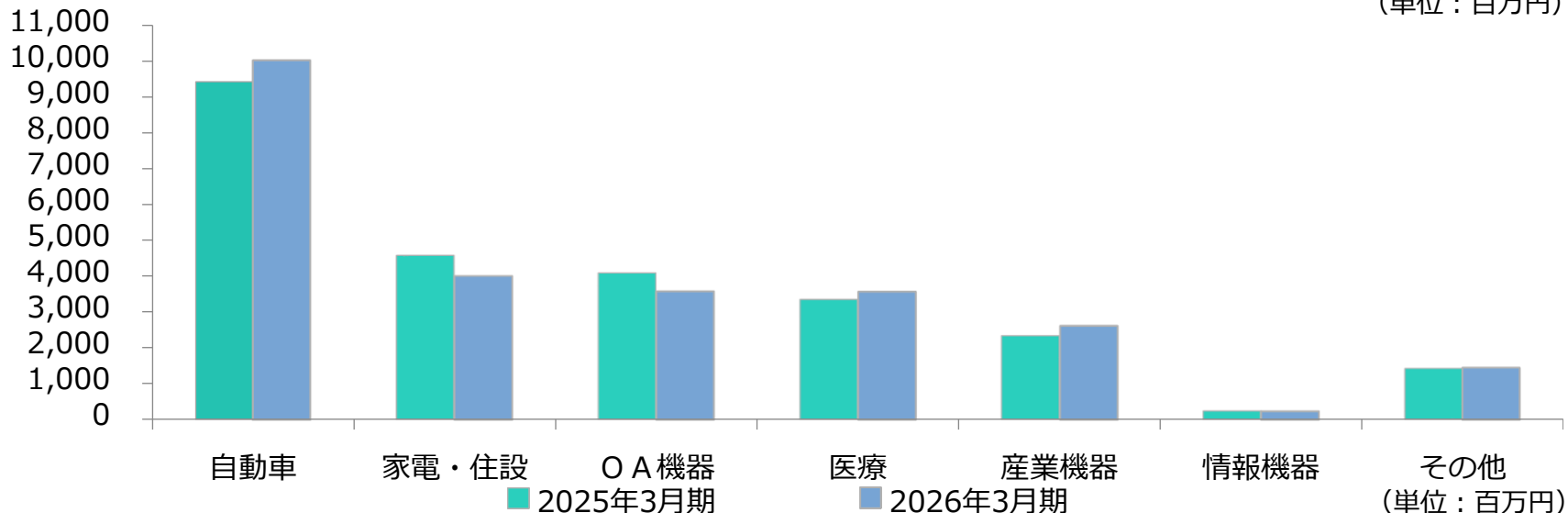
自動車・産業機器 増加、家電・OA機器 減少

【自動車】 韓国及び日系顧客向け増加

【産業機器】 顧客の在庫調整一巡により増加

【家電・住設、OA機器】 顧客の需要減及び在庫調整により減少

（単位：百万円）



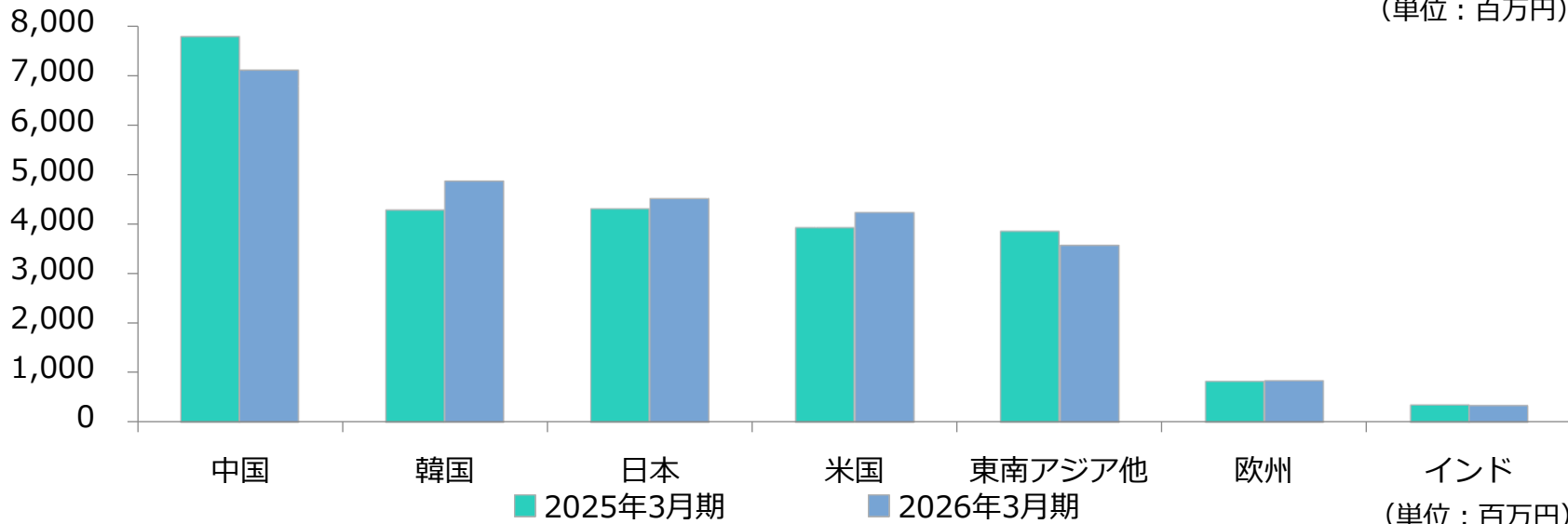
	2025年3月期		2026年3月期		対前期比増減
	売上高	対前期比増減	売上高	対前期比増減	
自動車	9,425	37.2%	10,004	39.3%	579
家電・住設	4,553	18.0%	4,000	15.7%	△553
OA機器	4,067	16.0%	3,573	14.1%	△494
医療	3,329	13.1%	3,572	14.0%	243
産業機器	2,319	9.2%	2,620	10.3%	301
情報機器	230	0.9%	236	0.9%	6
その他	1,411	5.6%	1,453	5.7%	42
計	25,334	100.0%	25,458	100.0%	124

3. 地域別（販売先）売上高の比較（前年同期比）

韓国・米国 増加、中国 減少

- 【韓国】 自動車向け増加
- 【米国】 医療、産業機器向け増加
- 【中国】 OA機器、家電・住設向け減少

(単位：百万円)



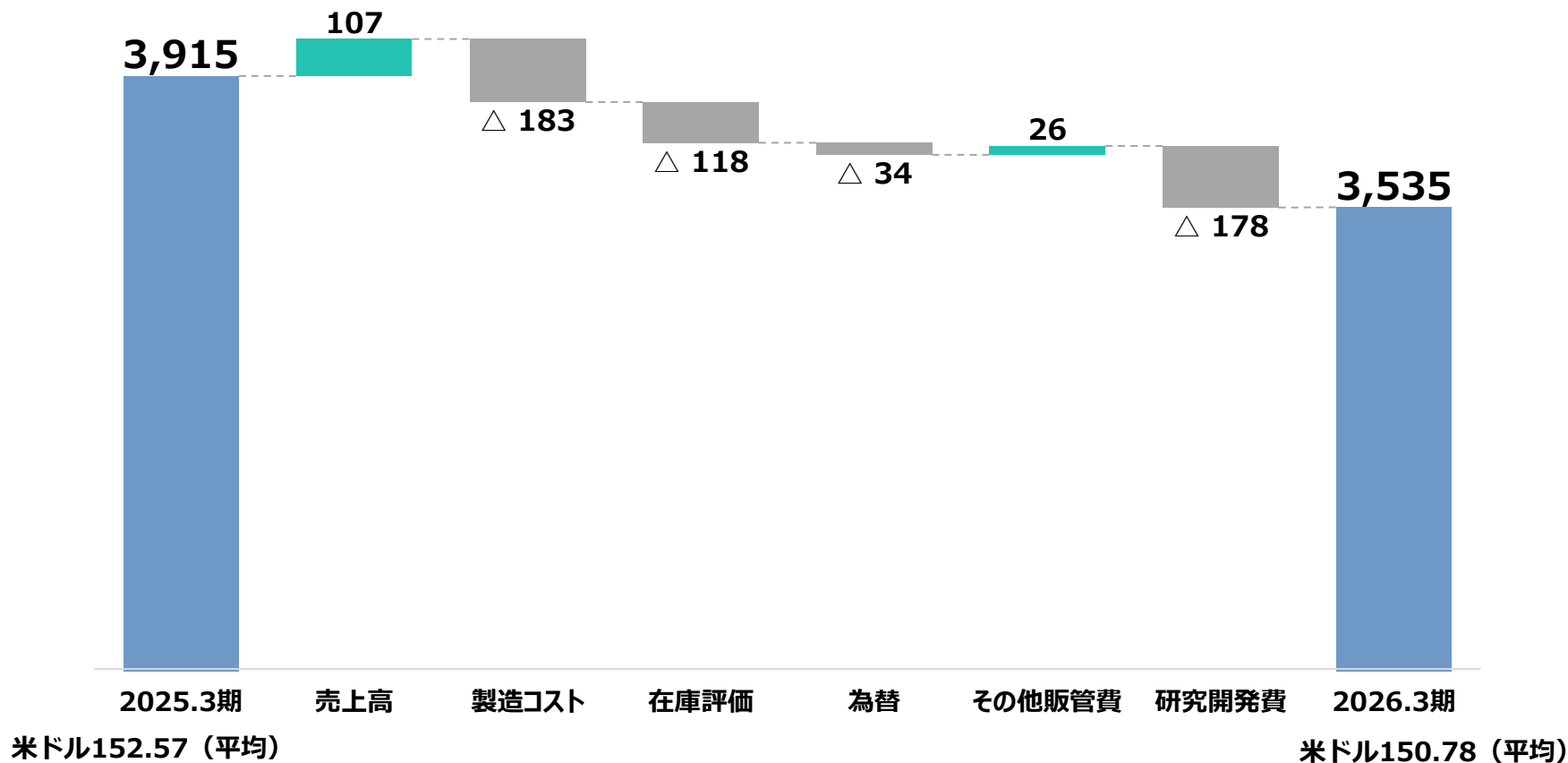
	2025年3月期		2026年3月期		対前期比増減
	売上高	対前期比増減	売上高	対前期比増減	
中国	7,780	30.7%	7,100	27.9%	△680
韓国	4,282	16.9%	4,866	19.1%	584
日本	4,307	17.0%	4,509	17.7%	202
米国	3,926	15.5%	4,233	16.7%	307
東南アジア他	3,856	15.2%	3,571	14.0%	△285
欧州	829	3.3%	841	3.3%	12
インド	354	1.4%	338	1.3%	△16
計	25,334	100.0%	25,458	100.0%	124

4. 営業利益の主な増減要因（前年同期比）

製造コスト（原材料費・人件費高騰）及び研究開発費の増加

営業利益 380 百万円減少

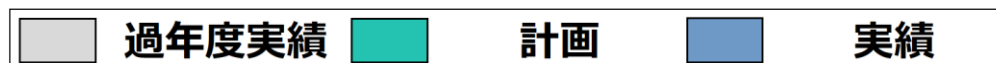
（単位：百万円）



5. 設備投資額・減価償却費・研究開発費推移（累計期間別）

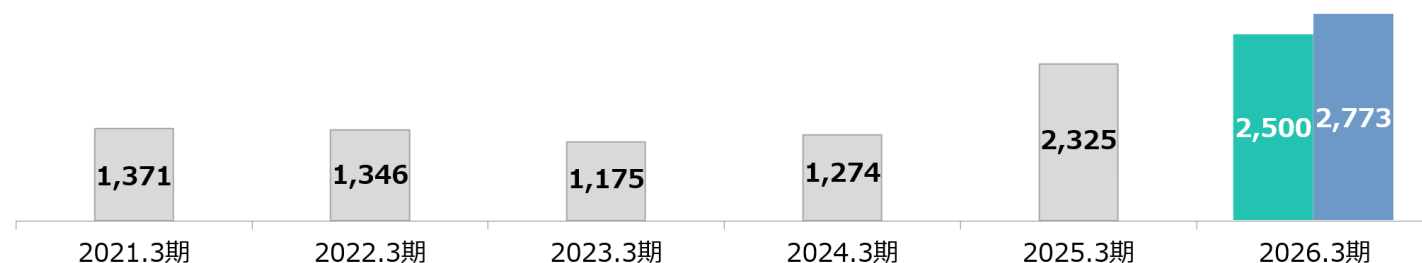
投資関連は概ね計画通り

- 【設備投資額】 薄膜サーミスタ設備、研修生寮、工場用地(山口工場用) 前倒し取得 等
- 【減価償却費】 計画通りに推移（※2027年3月期に償却負担増加）
- 【研究開発費】 計画通りに推移

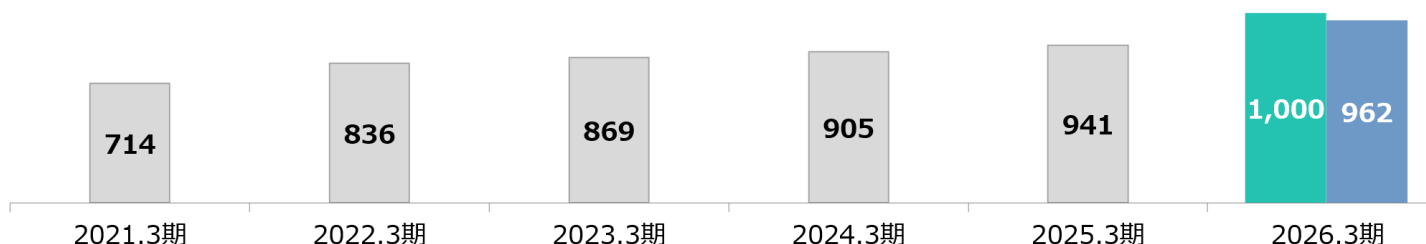


(単位：百万円)

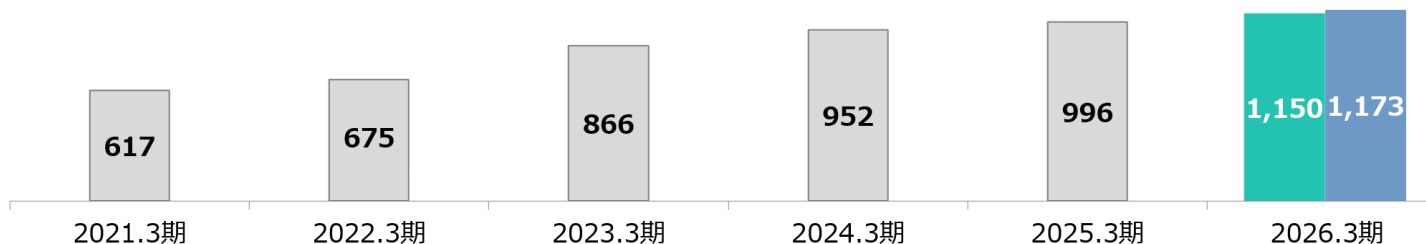
【設備投資】
(固定資産取得額)



【減価償却費】



【研究開発費】



6. 2027年3月期通期業績予想

減収減益の予想であるが、未来を見据えた投資は積極実施

(単位：百万円)

	2026.3期 (実績)	2027.3期 (予想)	増減額	増減率
為替レート(米ドル)	150.78	150.00	△0.78	—
売上高	25,458	24,890	△568	△2.2 %
営業利益	3,535	2,950	△585	△16.5 %
経常利益	3,611	2,890	△721	△19.9 %
当期純利益	2,690	2,050	△640	△23.7 %
1株当たり配当金	47円	56円	9円	19.1 %
DOE	2.3%	2.5%	—	—
設備投資	2,773	3,100	327	11.8%
減価償却費	962	1,500	538	55.9%
研究開発費	1,173	1,300	127	10.8%

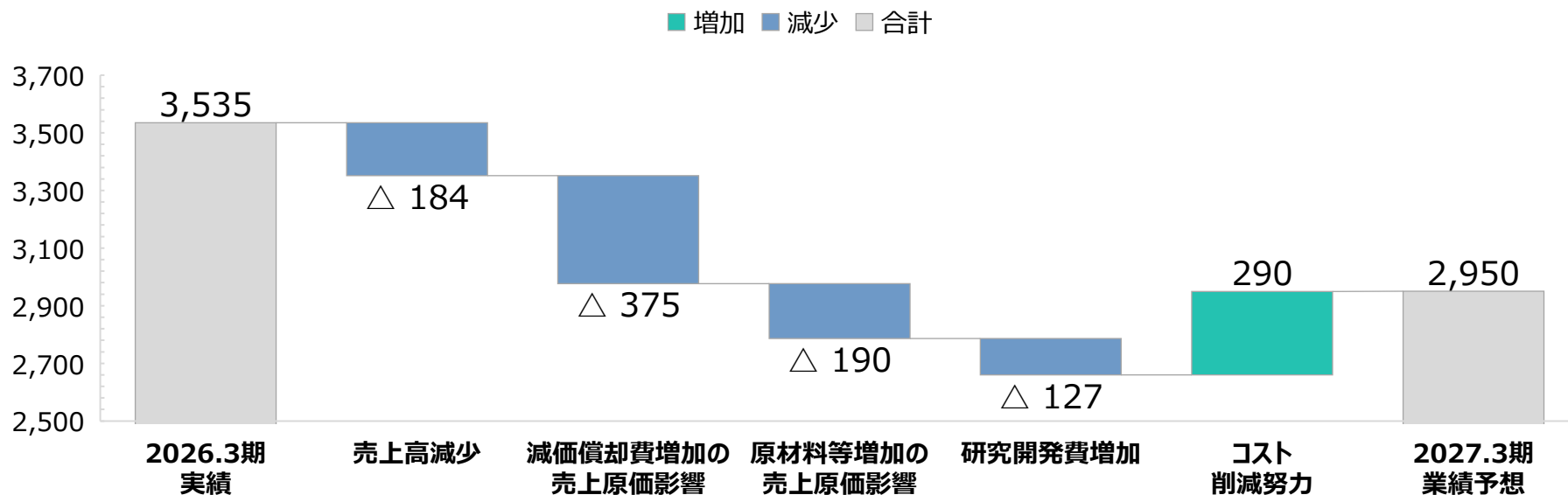
7.2027年3月期通期業績予想 営業利益増減（対前期）

営業利益の増減

585 百万円減少

- ・売上高減少 △ 184M円 自動車・医療増加一方、OA・家電の大幅減少
- ・減価償却費増加の売上原価影響 △ 375M円 薄膜サーミスタ新規生産設備の償却費（定率法）負担
- ・原材料等増加の売上原価影響 △ 190M円 原材料および人件費の高騰を背景に、調達環境の悪化予想
- ・研究開発費増加 △ 127M円 薄膜センサの進化、製造工程技術及び海外現地設計技術の強化
- ・コスト削減努力 + 290M円 原材料、物流費の見直し、更なる生産性の改善 等

（単位：百万円）



2. 中期経営計画『Vision2026』の進捗について

“真のグローバル企業”

その国の文化や習慣に応じて 独特なセンシングのニーズが存在

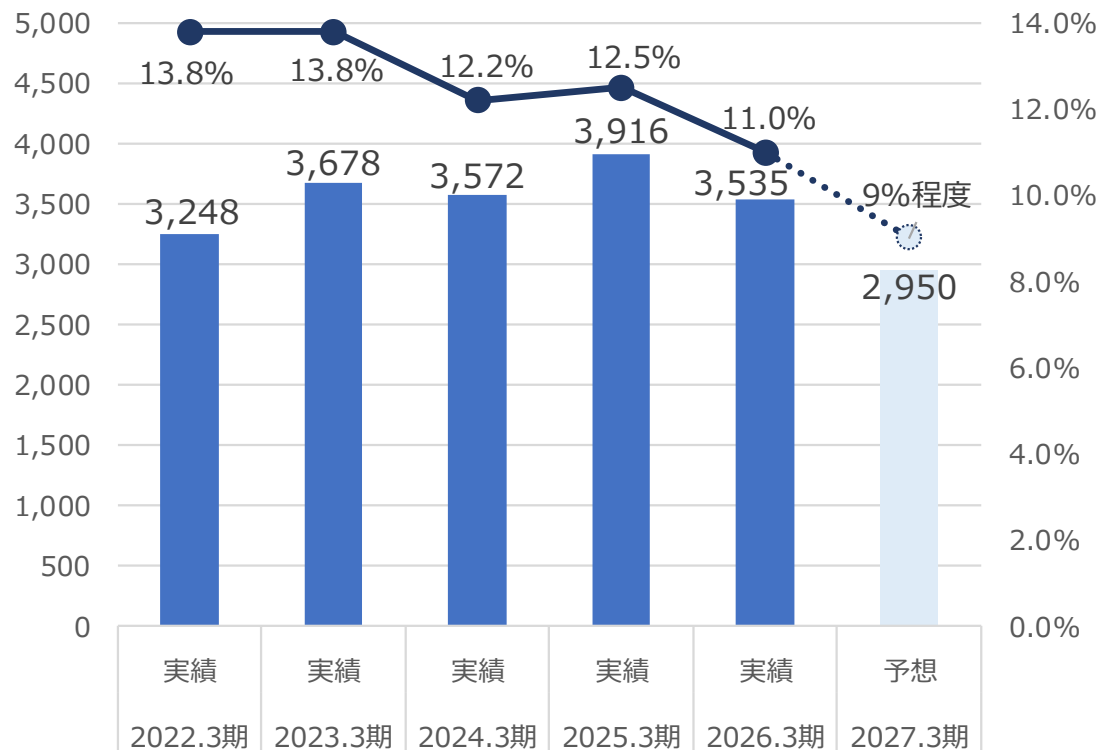
↓
汲み取る力

未知の新しいセンサを創造

Vision 2026: KPIの達成見通し

営業利益・ROIC推移

(金額：億円)

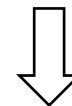


(金額：億円)

	2022.3期	2023.3期	2024.3期	2025.3期	2026.3期	2027.3期
	実績	実績	実績	実績	実績	予想
営業利益	3,248	3,678	3,572	3,916	3,535	2,950
ROIC	13.8%	13.8%	12.2%	12.5%	11.0%	9%程度

営業利益 (2027.3期)

目標 50億円

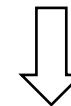


予想 29.5億円

差異理由は次スライドで説明

ROIC (2027.3期)

目標 9%以上



予想 9%程度

Vision 2026: 目標未達の要因

27.3期営業利益

目標
50億円

予想
29.5億円

未達の主な要因（影響の大きい順）

① 既存製品の拡販未達

- 家電・住設：新興メーカーとの競争激化により伸びが鈍化
- 医療：既存用途は拡大も 新規用途の開拓が遅れ

② コストインフレの進行

- レアメタルの大幅な価格上昇
- 組立工程を担う海外子会社を中心とした人件費の上昇

③ 新製品の市場投入遅れ

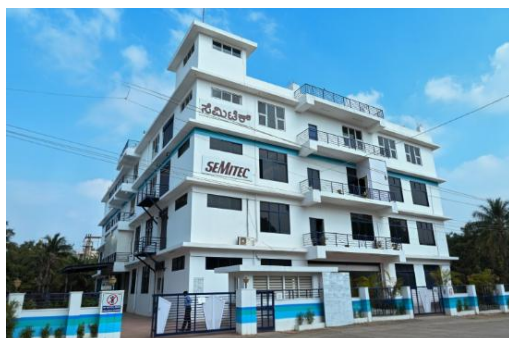
- サーミスタ以外の新規センサの市場投入製品数が未達
- 高付加価値な多機能センサの市場投入が未実現

④ 顧客からのコストダウン要求

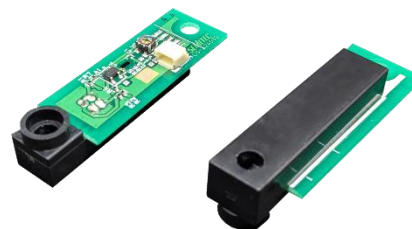
- 一部用途で顧客からのコストダウン要求により計画以上の値下げ

Vision 2026: 重点施策の実行状況①

重点施策	実行状況
経営/管理の 現地化	<ul style="list-style-type: none">インド子会社社長にインド出身者を登用(2026/4～)海外人材の来日研修(25.3期：12人→26.3期：27人)
コト売りビジネス への挑戦	<ul style="list-style-type: none">風速センサの販売を開始(2025/11～)事業開発の専任組織を大幅に拡充(2026/4～)【→後述】
既存市場への拡販	<ul style="list-style-type: none">自動車用途の拡大(24.3期比+34%)医療用途の拡大(24.3期比+22%)米州市場拡大の足がかりとなるメキシコ拠点設置(設立中)グローバル一体営業体制の強化
未知のセンサの 創出	<ul style="list-style-type: none">冷媒ガスセンサ：顧客との実証プロジェクトを推進中熱流センサ：顧客との実証プロジェクトを推進中



Semitec Electronics India Pvt Ltd



Roland社の新製品に採用された風速センサ

Vision 2026: 重点施策の実行状況②

重点施策	実行状況
生産拠点の強化	<ul style="list-style-type: none">• バルク素子のコア技術を日本国内拠点に集約(概ね完了)• 中国の製造拠点を集約し生産を効率化(完了)• 千葉工場を再編し生産を効率化(決定)• 山口県に国内第2生産拠点を設置(決定)【→後述】
DX 情報セキュリティ	<ul style="list-style-type: none">• 業務効率化ツール(ローコード開発プラットフォーム)導入(完了)• サイバー攻撃対策、情報漏洩対策ツール導入(完了)
ESG経営の推進	<ul style="list-style-type: none">• ESG経営推進委員会の開催(累計9回)• グループ電力使用量を2022.3期比30%削減(Scope 2)



千葉工場新建屋完成予想図



フィリピン子会社の太陽光パネル

Vision 2026: 主要トピックス

トピックス	内容								
<p>事業開発専任組織の大幅拡充 (2026/4実施)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「R・and(ランド)推進本部」の陣容を大幅に拡充 ・薄膜サーミスタの収益貢献を最大化することがミッション <ul style="list-style-type: none"> →既存製品：性能・品質アップと製造プロセス革新 →応用製品：バルクサーミスタと競合しない新市場の創出 								
<p>山口工場の新設 (2026/2決定)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・医療用途などでの供給責任を果たすため、山口県に国内第2生産拠点を設け、BCPを強化 ・薄膜サーミスタの今後の需要拡大に迅速に対応 <table border="1" data-bbox="710 925 1280 1213"> <tbody> <tr> <td>投資額</td> <td>約30億円</td> </tr> <tr> <td>着工時期</td> <td>2026年9月(予定)</td> </tr> <tr> <td>完成時期</td> <td>2027年7月(予定)</td> </tr> <tr> <td>延床面積</td> <td>約2,600㎡</td> </tr> </tbody> </table> <div data-bbox="1309 911 1740 1225" data-label="Image"> </div> <p data-bbox="1412 1232 1638 1268">進出協定を締結</p>	投資額	約30億円	着工時期	2026年9月(予定)	完成時期	2027年7月(予定)	延床面積	約2,600㎡
投資額	約30億円								
着工時期	2026年9月(予定)								
完成時期	2027年7月(予定)								
延床面積	約2,600㎡								

Vision 2026: 今後に向けた課題

Vision 2026の成果と反省を踏まえた 今後に向けての課題認識

■ ニッチ領域への戦力集中

当社の強みを生かすため 非標準化ニーズのあるニッチ領域に着目し 戦力を重点化する【→後述】

■ 薄膜サーミスタのポテンシャルの追求

R・and推進本部にリソースを集中的に投入し 薄膜サーミスタ技術の収益貢献スピードを加速する

■ 現地化の加速

経営や設計・開発の現地化をスピードアップし 世界各国の独特なニーズを吸い上げる力を強化する

■ 人材の育成・確保

長期的成長の原動力となる優秀人材を育成・確保する

起こりつつある環境変化と求められる対応

世界のメガトレンド

1 多極化

国・地域ごとのニーズに応じたソリューションがますます求められる
地政学リスクに対応し **供給責任**を果たすことが求められる

2 AI

AIの社会実装に伴い センシングに対する**需要が拡大・高度化**する
ものづくりの価値が モノ自体から **情報・機能**へシフトする



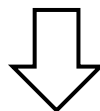
市場の構造変化

1 高成長

センシングの**多点化**により サーミスタの需要が拡大する
第1次産業やインフラなどの**社会基盤用途**へ 市場が広がる

2 競争激化

車載など高成長市場で競争が激化し **標準化**が進む
合従連衡が進み **メガサプライヤー**の存在感が高まる



①27.3期は**中東情勢をはじめ直面しているリスク**への対応に注力

②コストインフレなど**リスク要因**の**中期的影響**を見極めた上で **新中計**を策定

サーミスタ市場における対応

市場で標準化圧力が強まるが 当社は**非標準化ニーズ**に着目に**重点化**

標準化の圧力

ニーズのトレンド	背景	市場特性	SEMITECの対応
多点化	<ul style="list-style-type: none">・社会、産業のスマート化・バッテリーなどの高密度化	<ul style="list-style-type: none">・標準化が進展・価格競争が激化・コスト競争力が支配的	選択的
高信頼化 高精度化	<ul style="list-style-type: none">・安全要求の高度化・医薬、ヘルスケアのスマート化	<ul style="list-style-type: none">・高精度や高応答性を要求・置き換えが困難	積極的
実装高度化	<ul style="list-style-type: none">・製品の小型化、高密度化・顧客設計の複雑化	<ul style="list-style-type: none">・非標準対応が増加・置き換えが困難	積極的
ローカル化	<ul style="list-style-type: none">・規制の多元化・品質要求のローカル化	<ul style="list-style-type: none">・"グローバル品質"の限界・地域ごとのデファクト化	積極的

製品カテゴリー別の方向性

カテゴリー	当社の向かう方向
バルク	<ul style="list-style-type: none">性能・品質のベースとなる“素子”の製品力を引き続き強化強みであるカスタム対応力が生きる非標準化ニーズに重点化
薄膜	<ul style="list-style-type: none">引き続き増加する既存ニーズ（特に医療）に確実に対応自動車などの“薄膜でなくてはならない新規ニーズ”に確実に対応オンリーワン製品を安心して使って頂けるよう BCPを強化バルクと競合しない革新的な新市場を パートナーと共に創出
新技術	<ul style="list-style-type: none">サーミスタの“実績”と技術・ノウハウを 温度以外のセンシングに応用



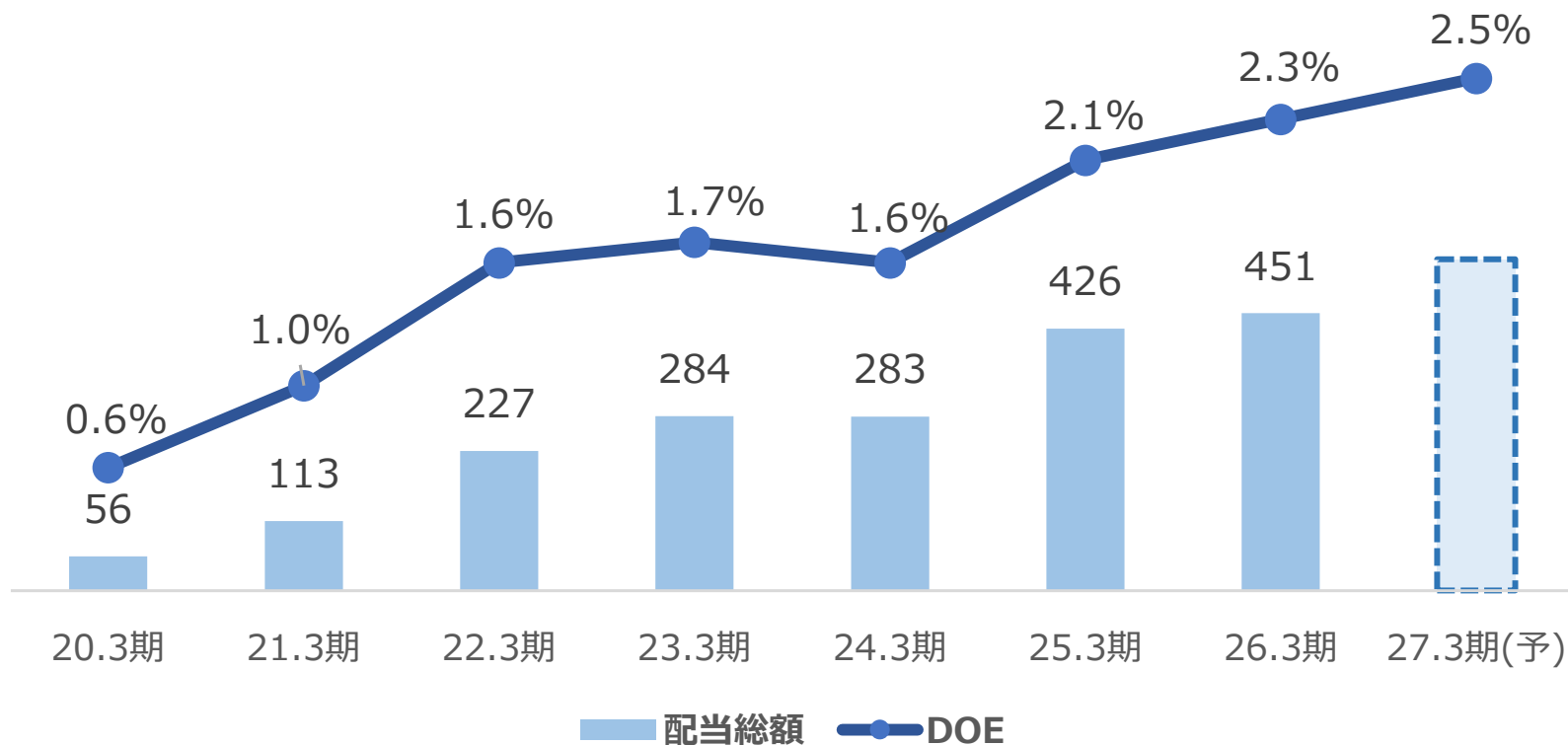
配当方針

配当の基本方針

継続的かつ安定的な配当を行う

今期の配当方針

DOE 2.5% 1株当たり56円



< お問い合わせ先 >

SEMITEC株式会社

管理本部 経営企画部 IR課

TEL : 03-3621-2713 FAX : 03-5611-2165

E-mail:ir@mail.semitec.co.jp

- 本資料につきましては、情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。
- また、業界等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料は、いかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任において、ご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。