

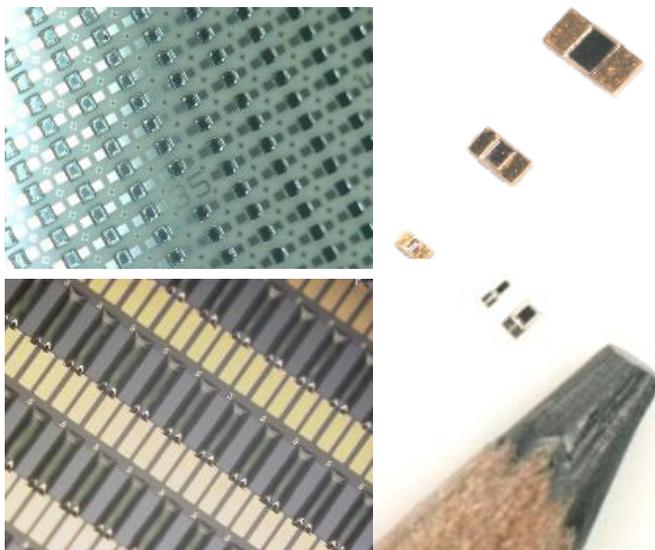
SEMITEC

証券コード：6626

2025年11月28日

SEMITEC株式会社

2026年3月期 第2四半期（中間期）
決算説明会資料



本日のご説明内容

【目次】

1. 2026年3月期 第2四半期（中間期）業績
2. 経営課題の取り組み状況について

質疑応答

1. 2026年3月期 第2四半期（中間期）業績

2026年3月期 第2四半期（中間期）業績

前年同期比で減収減益

【売上高】 家電・住設、OA機器用途の減収

【営業利益】 研究開発費及び諸経費の増加により減益

【経常利益】 固定資産除却損(94 百万円)の計上により減益

【純利益】 特別利益に係る会社出資金売却益(187 百万円)の計上があったものの減益

(単位：百万円)

	24.4-9 実績	25.4-9 実績	比較		期初計画 比較		
			増減額	増減率	計画	増減額	増減率
売上高	12,787	12,696	▲ 91	▲0.7%	11,790	906	7.6%
売上総利益	4,989	4,878	▲ 111	▲2.2%	4,560	318	6.9%
(売上総利益率)	39.0%	38.4%	-	-	38.7%	-	-
販売管理費	2,853	2,964	111	3.8%	2,900	64	2.2%
営業利益	2,135	1,914	▲ 221	▲10.3%	1,660	254	15.3%
(営業利益率)	16.7%	15.1%	-	-	14.1%	-	-
経常利益	2,116	1,796	▲ 320	▲15.1%	1,540	256	16.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,608	1,458	▲ 150	▲9.3%	1,280	178	13.9%
為替レート 米ドル (平均)	152.62	146.04	▲ 6.58		135.00		
EPS	149.87	139.58	▲ 10.29		-		

用途別売上高の比較（前年同期比）

自動車・医療 増加、家電・OA機器 減少

【自動車】

韓国系及び日系企業向け増加

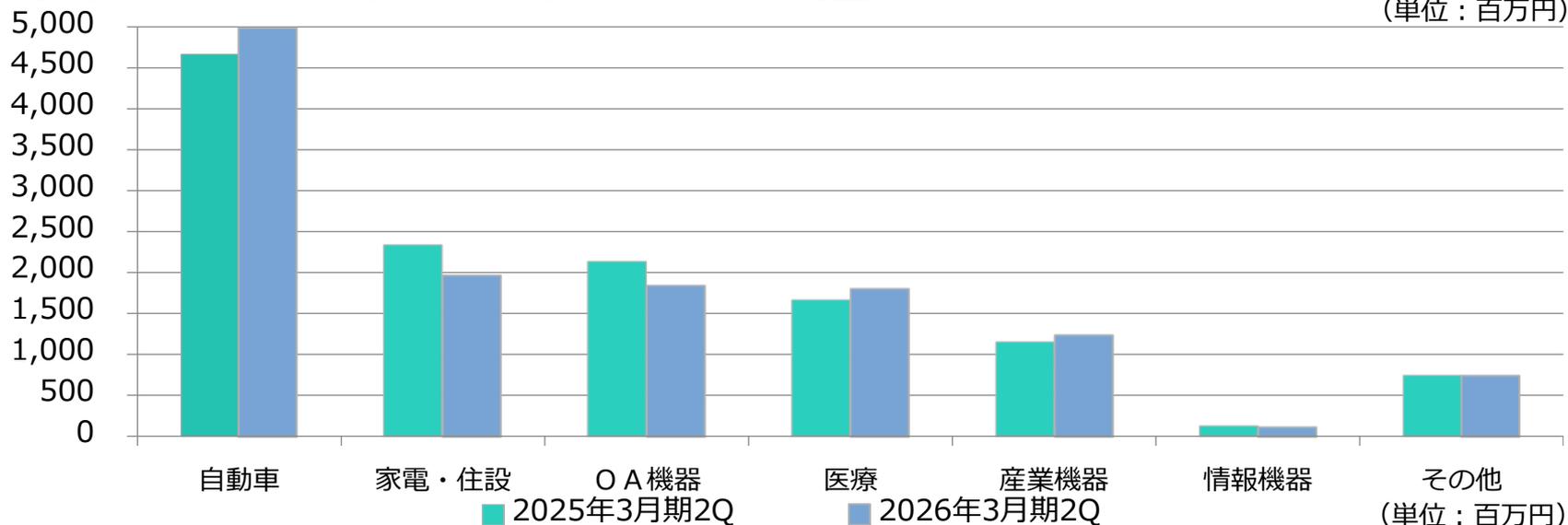
【医療】

血糖値測定器向け増加

【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 2Q		2026年3月期 2Q		対前期比増減
自動車	4,664	36.5%	4,981	39.2%	317
家電・住設	2,326	18.2%	1,967	15.5%	▲359
OA機器	2,124	16.6%	1,841	14.5%	▲283
医療	1,657	12.9%	1,805	14.2%	148
産業機器	1,148	9.0%	1,240	9.8%	92
情報機器	127	1.0%	117	0.9%	▲10
その他	741	5.8%	745	5.9%	4
計	12,787	100.0%	12,696	100.0%	▲91

地域別（販売先）売上高の比較（前年同期比）

韓国・日本 増加、中国・東南アジア 減少

【韓国・日本】

自動車向け増加

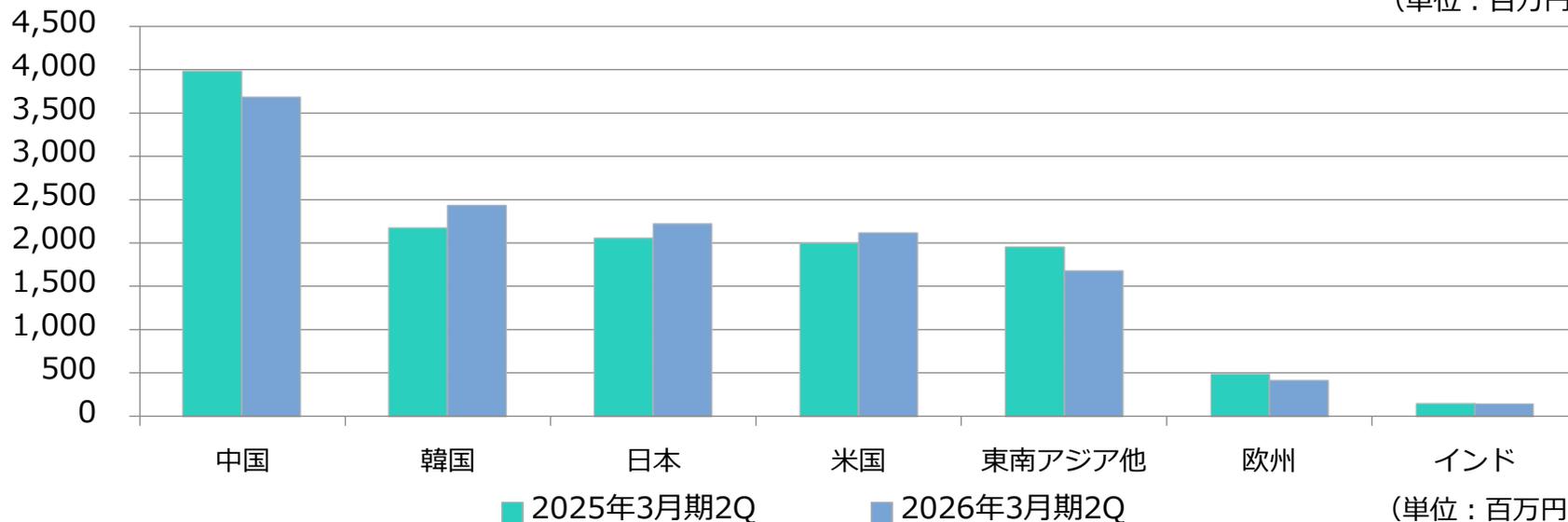
【中国】

OA機器、家電・住設向け減少

【東南アジア他】

OA機器、自動車向け減少

(単位：百万円)

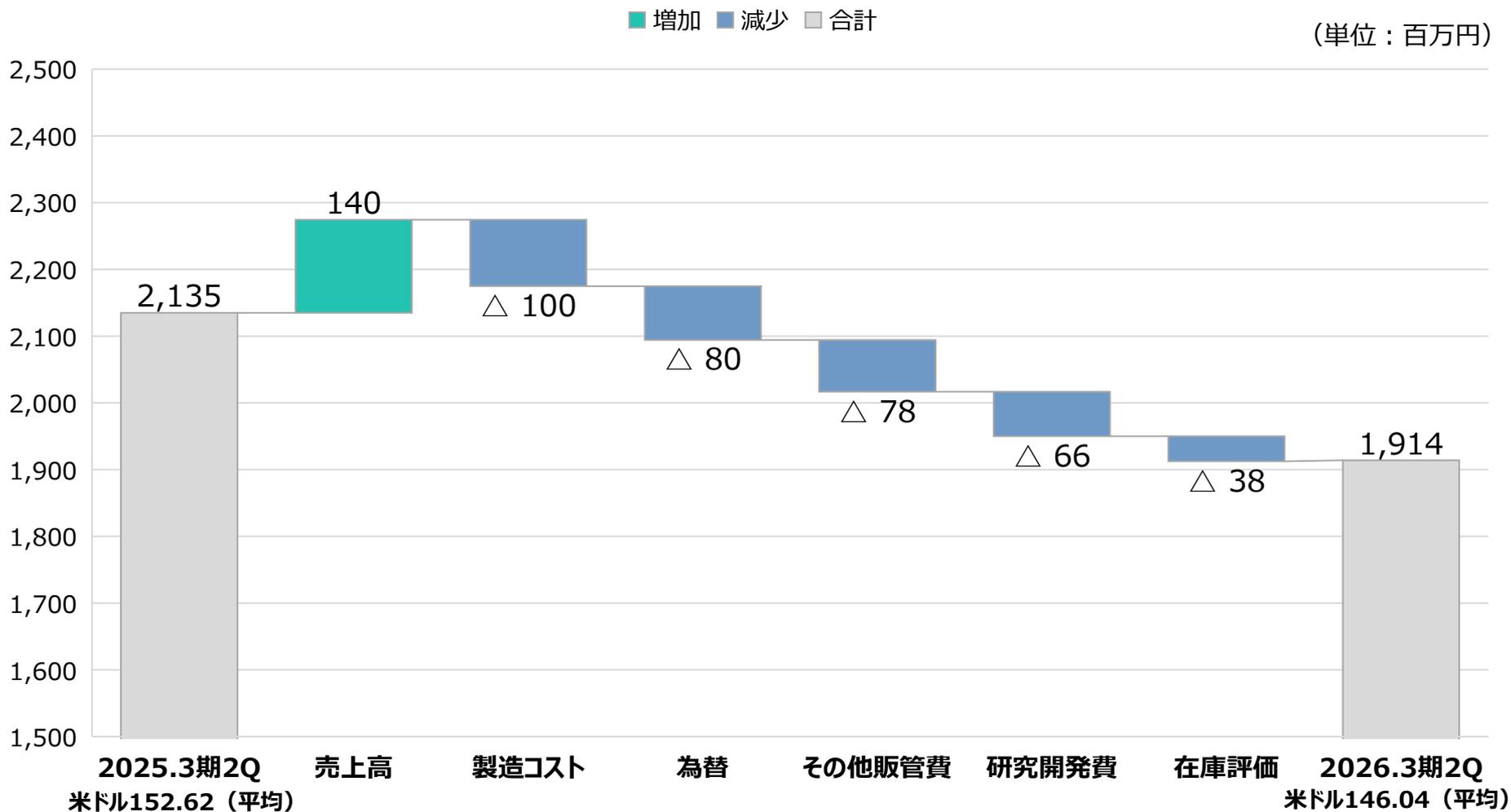


	2025年3月期 2Q		2026年3月期 2Q		対前期比増減
	売上高	対前期比増減	売上高	対前期比増減	
中国	3,978	31.1%	3,680	29.0%	▲298
韓国	2,175	17.0%	2,435	19.2%	▲260
日本	2,053	16.1%	2,223	17.5%	▲170
米国	1,995	15.6%	2,116	16.7%	▲121
東南アジア他	1,952	15.3%	1,679	13.2%	▲273
欧州	486	3.8%	417	3.3%	▲69
インド	148	1.1%	146	1.1%	▲2
計	12,787	100.0%	12,696	100.0%	▲91

営業利益の主な増減要因（前年同期比）

為替影響（約6.6円円高）、研究開発費及び販管費（貸倒引当金等）増加

営業利益 221 百万円減少



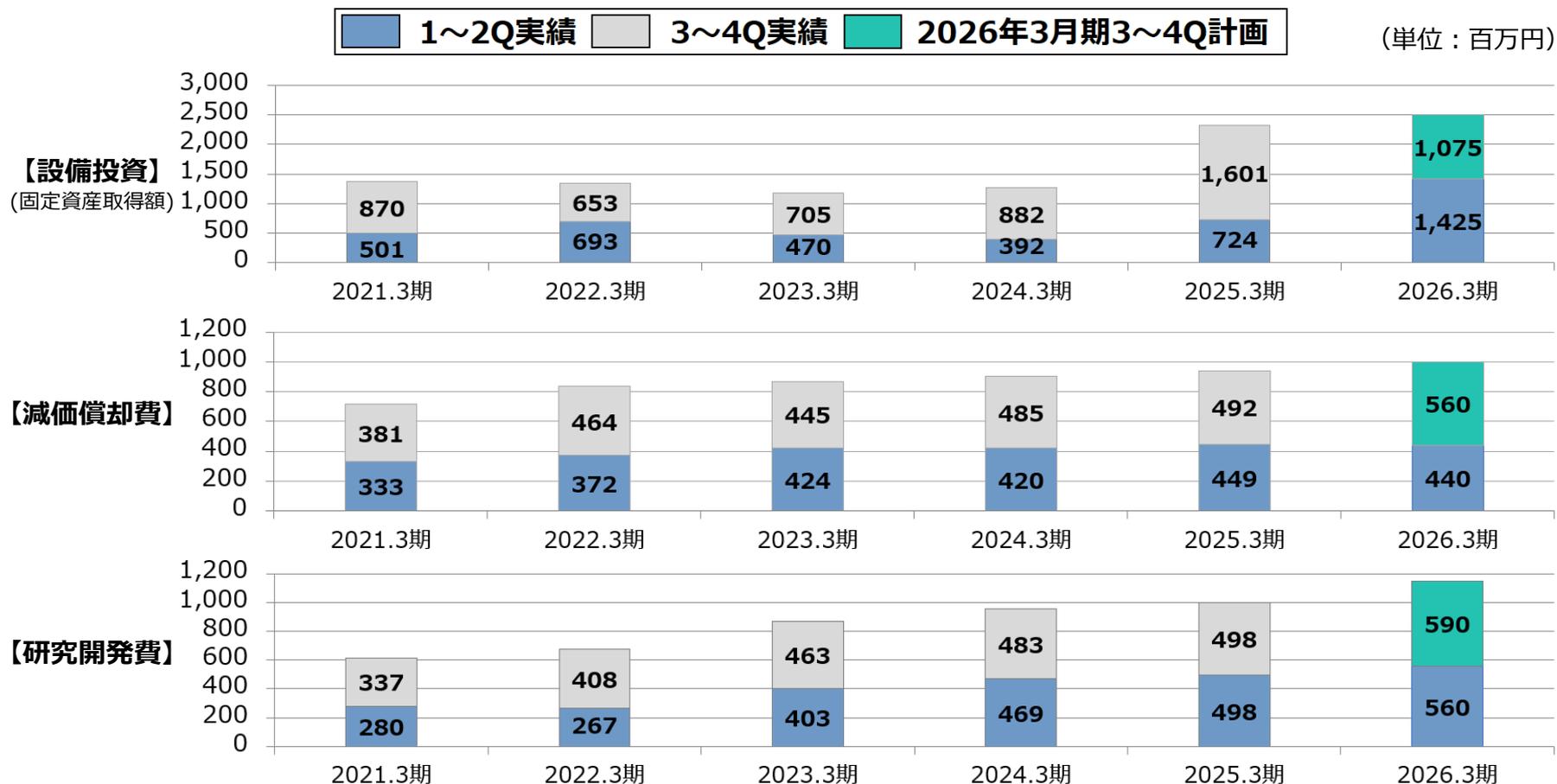
設備投資額・減価償却費・研究開発費推移（累計期間別）

投資関連は期初計画通り推移

【設備投資額】 薄膜サーミスタ設備、研修生寮の取得など

【減価償却費】 計画通りに推移（※上記、薄膜サーミスタ設備の償却発生は翌期）

【研究開発費】 計画通りに推移



2.経営課題の取り組み状況

業界再編 → 競争環境は大きく変化



大量生産
標準化

競合：メガサプライヤーへ

- ・大量生産によるコスト削減
- ・標準化による生産性向上



ニッチ
カスタム

当社：グローバルニッチトップ戦略の深耕

- ・オンリーワン製品（薄膜サーミスタ）の活用
- ・グローバルでスピーディなカスタム対応力の強化
- ・世にないセンサの開発

持続的成長の鍵は、基盤強化

「世にない製品を生み出す」 企業文化の強化

- ◆グループ人材の育成
- ◆開発人員の増員
- ◆モノ売りからコト売りビジネスへ

コア製品「薄膜・バルク」 の開発・生産強化

- ◆コア製品の日本回帰
- ◆多品種生産の効率化

グローバルニッチトップの製品を複数保有し続ける「総合センサメーカー」を目指す

競争環境の変化などによる不確実性への対処も重要

「世にない製品を生み出す」企業文化の強化

1. グループ人材育成の取り組み状況

最前線での**カスタム対応力強化**に向けた海外社員研修

2025年度 ※上期実績14名（前年は通期12名）

※中国8名、米国2名、インド、韓国、台湾、フィリピン各1名

習得技術を現地ニーズに応じて活用、価値を創出



2. 「コト売りビジネス」の事例

新開発の風速センサがRoland社の電子吹奏楽器にデュアルブレスセンサーとして採用（2025/11発売開始）

顧客の困りごと

既存のセンサでは、大きすぎて「筐体」に組み込めない
管楽器特有の微細な息づかいやニュアンスを忠実に音に変換させたい

解決策

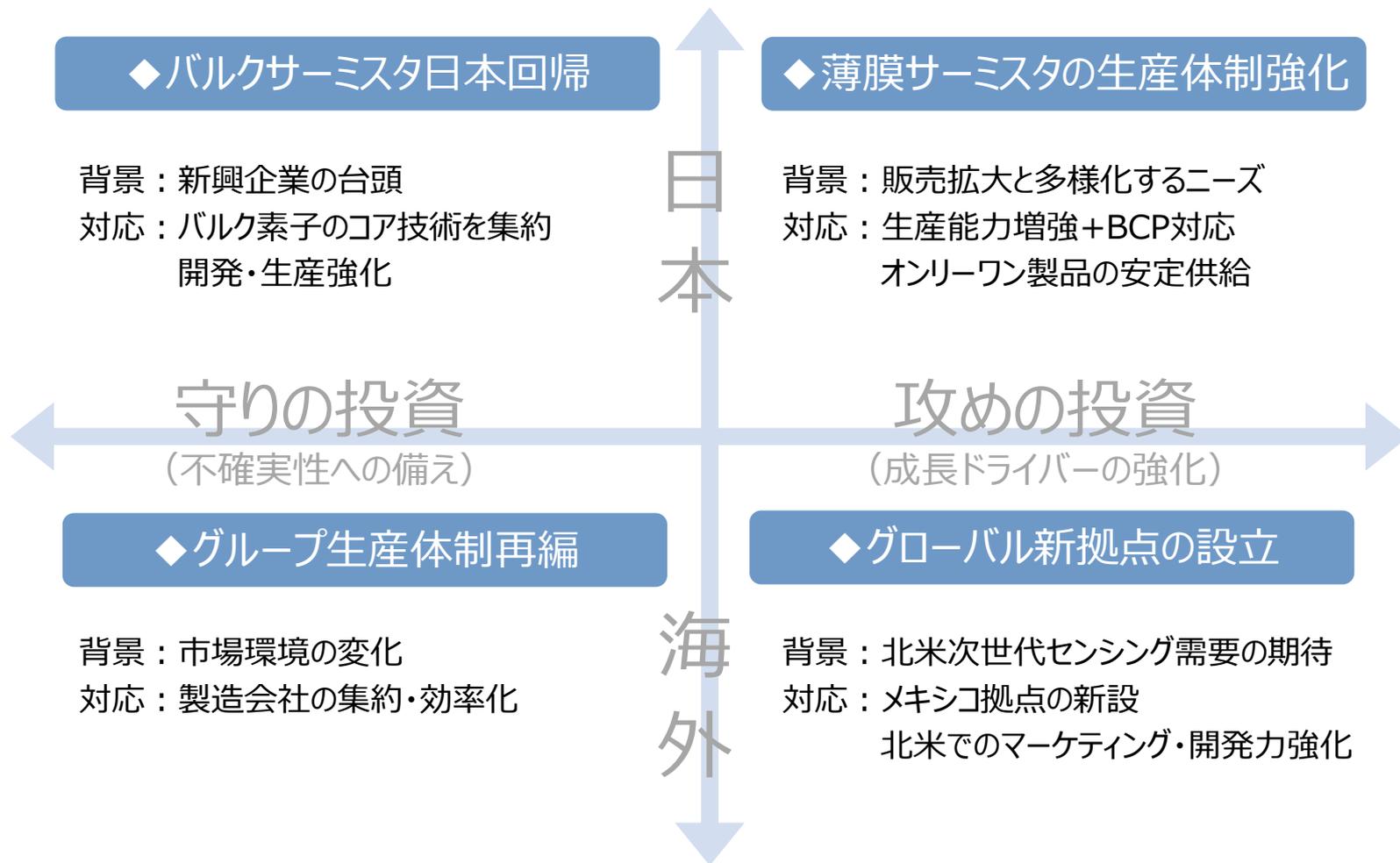
コア技術の温度センサ×演算処理
小型・高応答の風速センサを開発

これからも温度に限らない

多様なニーズに応える新しいソリューションに挑戦



攻めと守りの両輪で、国内外の投資を着実に実行

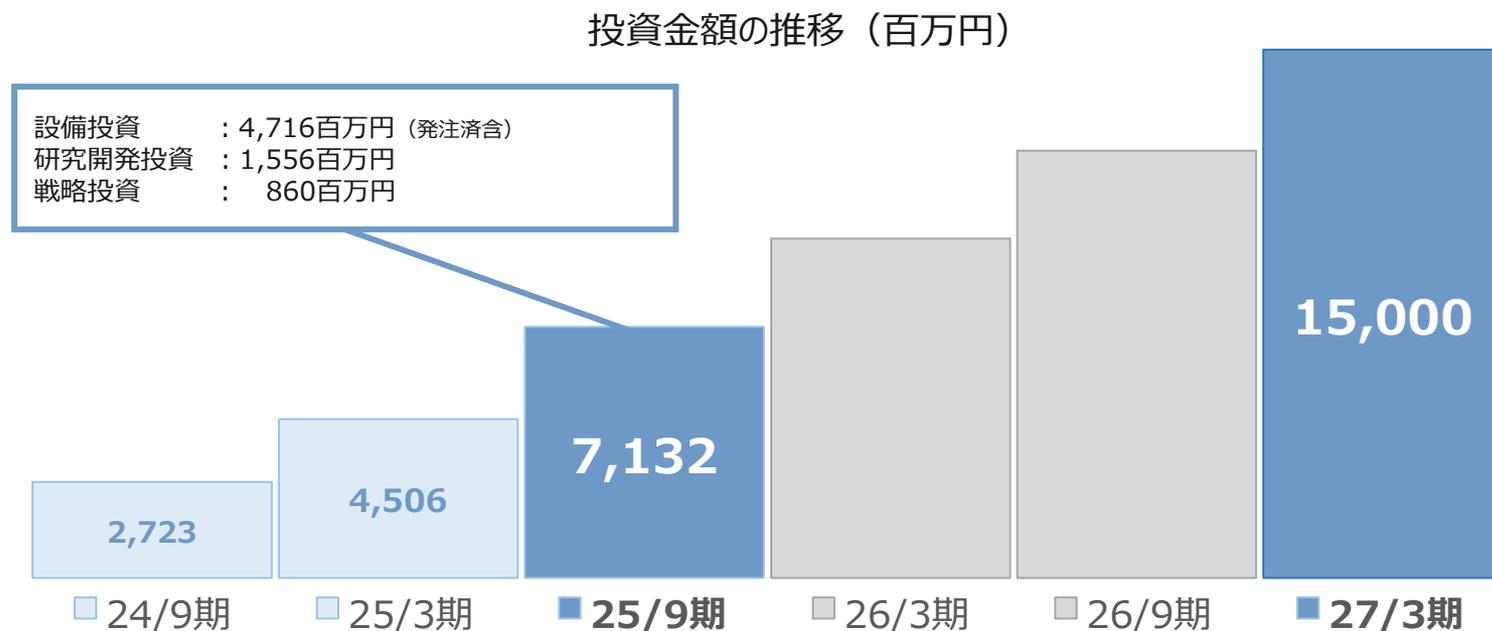


投資の実行状況

競争環境変化への対応 × 未来を見据えた投資で持続的成長へ

中期経営計画『Vision2026』を計画通りに実行

- 設備投資 : コア製品「薄膜・バルク」の開発・生産強化
- 研究開発投資 : コト売りビジネスへの挑戦、世にないセンサの創出
- 戦略投資 : 企業文化の強化、グループ人財育成など



2027年3月期 営業利益50億円目標について

厳しい事業環境下でも挑戦を継続

		2023.3期	2024.3期	2025.3期	2026.3期 予想	2027.3期 予想
営業利益	百万円	3,678	3,571	3,915	3,000	5,000

【目標計画時点との環境変化】

目標計画時点	環境変化
自動車用途の急成長	競合のメガサプライヤー化、標準化の加速
医療分野での安定した収益拡大	顧客からコストダウン要求
新用途(ポートフォリオ) の立上げ	スペックイン可能新製品の遅れ

「本日はありがとうございました」

< 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、お客様への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、信頼できると思わ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、お客様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様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は負いません。