

Vision to 2035

中期経営計画2026-2028

スミダコーポレーション株式会社

Contents

1. 中期経営計画2024-2026 ふり返り
2. Vision to 2035
3. 中期経営計画2026-2028

1. 中期経営計画2024-2026 ふり返り

2. Vision to 2035

3. 中期経営計画2026-2028

中期経営計画2024-2026 振り返り

- 中期経営計画2024-2026では、グリーンエネルギー関連を成長の柱と位置づけ大幅増収・増益を見込んだ。
- 2024年初より、欧州のEV補助金停止や米国の環境政策転換などにより市場環境が急変した。生産拡大に向けた設備・人員の増強により損益分岐点が高まる中、案件の遅延や需要減退が収益を圧迫した。
- 損益分岐点の改善と収益源の多様化を重点に、欧州・中国での人員削減を進め、インダストリー関連の案件獲得に注力した。さらに、2025年10月にインダストリー領域を補完するSchmidbauer社を買収した。
- 事業環境も当社の取り組みも当初想定から大きく変化している。現時点における事業環境の認識に立脚した成長戦略を再提示し、それを着実に実行することが責務であると認識している。

	FY2023 実績	中期経営計画2024-2026			
		FY2024 実績	FY2025 実績	FY2026 計画	FY2026 中計目標
売上高	1,476億円	1,439億円	1,471億円	1,560億円	1,900億円
内、グリーンエネルギー関連売上	367億円	389億円	394億円	420億円	670億円
営業利益	85億円	45億円	74億円	75億円	135億円
EPS	167.46円	17.96円	109.47円	110.40円	272.00円

中期経営計画2024-2026 振り返り (ESG - Environment)

中期経営計画2024-2026で掲げたESG目標については、
2025年時点で概ね達成できる見通し。

中期経営計画2024-2026 取り組み課題

1. SUMIDAグループの技術開発と製品を通して二酸化炭素削減に貢献する
2. 資源の有効活用、廃棄物の削減、代替エネルギーの活用を推進して業務を遂行する
3. SUMIDAグループのあらゆるステークホルダーと共に国連開発計画が策定した17の持続可能な開発目標を達成する努力をし続ける

当社グループは、**2030年度の温室効果ガス (Scope 1&2) を2022年比42%削減**することを目指します。

	FY2022	FY2023	FY2024
温室効果ガス排出量 (Scope 1&2)	69,067 tons	64,486 tons	48,211 tons
削減率	-	6.6%	30.2%
達成度	-	15.7%	71.9%

* FY2025実績は4月以降に算定完了の見込み

1. 中期経営計画2024-2026 ふり返り

2. Vision to 2035

3. 中期経営計画2026-2028

中長期の事業環境認識

2035年までに、環境、テクノロジー、地政学、人口動態の潮流が当社事業に影響すると認識。これらの潮流は、当社事業に対して機会にもリスクにもなり得る。

事業環境の認識

地球温暖化

- 脱炭素アプリケーション
- エネルギー源の多様化

AI

- エネルギー消費量の増加

自国第一主義

- 経済デカップリング
- 安全保障上の抑止力

人口動態

- 省力化・省人化

当社事業における機会とリスク

- 「地産地消」: 地域分散型の供給網への需要の高まり
- 太陽光、風力発電、電力網の高効率化・更新
- あらゆる移送手段の電動化
(自動車、バイク、特殊車両、船舶等)
- データセンター、メディカル、ロボティクス、ドローン、防衛等への投資高まり
- 市場拡大による価格競争激化と収益性低下

SUMIDAの経営理念と強み

技術力とグローバル拠点を活かし、あらゆる電子機器に欠かせないコイル製品を提供してきた。

経営理念「技術と人の架け橋」

時代を超越した企業として、我々の想像力に富んだアイデアを実現し、世の中にパワーと勇気を与えるためのソリューションを提供する業界のリーダーとなる

team sumida
global · speed · focus

SUMIDAの強み

多様な技術の引き出しとグローバル拠点網を活かし、電子機器に欠かせないコイルをカスタム製造してきた。取引実績が次の案件の引き合いに繋がる好循環。

「巻き線」技術の中核とした多彩な技術の引き出しで、あらゆるご要望にカスタム対応

アジア・欧州・北米の各域内で設計・製造・販売を完結できる地産地消体制

技術力

グローバル展開力

実績

実績が積み上がるうちに、お客様から次の案件の引合いをいただくように

用途開発力

コイルはあらゆる電子機器に欠かせない。時代の流れとともに様々な電子機器に製品を提供してきた。

2035年にありたい姿

“Top Position
in Multiple Niches”

ニッチトップ戦略

2035年にありたい姿 “Top Position in Multiple Niches” に向け、ニッチトップ戦略を推進する。収益基盤を強化し、メガトレンドによる成長を追求しつつ、複数のニッチ市場で一番を目指す。

3. 新事業

2. メガトレンド

1. 高資本効率

- **自社開発の独自技術を製品化。**
模倣困難な価値を提供する新たな市場創出。
- **メガトレンドに即した用途市場での案件獲得。**
従来のグリーンエネルギー関連(xEV, 自然エネルギー)に加え、電力網・移送手段・データセンター・メディカル・ロボット等
- **既存事業領域におけるキャッシュ創出力向上。**
より早くお客様のご要望にお応えすることの追求。

2035年のSUMIDA製品用途イメージ

メガトレンド



EV



動力源



再生可能エネルギー



ロボット



特殊車両



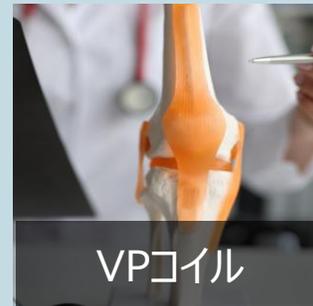
データセンター



蓄電池



医療



VPコイル



量子磁気センサー



電力網



その他

新事業

高資本効率



車載



産業機器



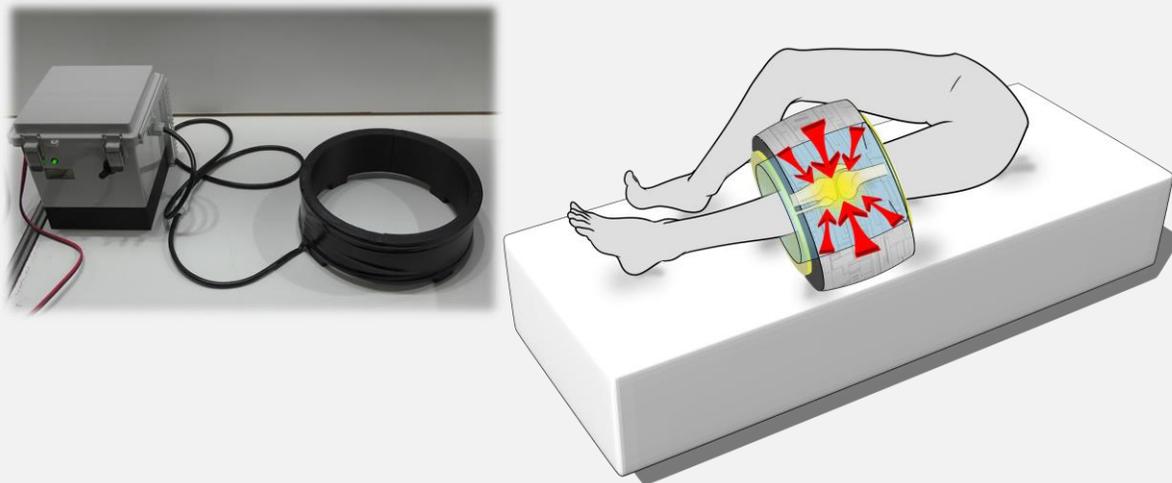
民生

ニッチトップ戦略 - 3.新事業 - VPコイル技術の医療への応用

岩手大学発の微弱電場を非接触で生体の深部に到達させられるVPコイル技術を活用し、変形性膝関節症の治療を目指す。動物での臨床研究推進中。ヒトでの臨床研究実施の可能性を模索していく。

変形性膝関節症治療器試作品

- VPコイルによる生体深部への電場到達装置



変形性膝関節症マーケット

- 患者は世界で3億人、日本で1,500万人
- 保険適用の標準治療は鎮痛剤、湿布程度。症状が進むと人工関節置換手術
- ⇒ VPコイルにより疼痛緩和と進行抑制を目指す
- ⇒ 実績ある日系医療機器会社と共同で事業化予定
- ⇒ 動物での臨床試験にてPOCを取得後、ヒトでの臨床研究実施に向けた検討を加速

長期展望

- 昨年、共同研究先の東北大学がVPコイルでミトコンドリア膜電位 ($\Delta\Psi_m$) が上昇することを学会発表
- ⇒ $\Delta\Psi_m$ 上昇が治療に繋がると学術的に示唆のある神経変性、免疫、循環器疾患への適用の可能性を探索
- ⇒ 物理学を患者さんの希望にトランスレートする基盤技術へ

*Scientific Reports 13, 16845 (2023) <https://www.nature.com/articles/s41598-023-43949-3>

当社の
強み

- 米国の基本特許を保有
- 骨を増やす装置特許は日欧中で成立済
- 軟骨増の示唆がNature系雑誌*で採択

ニッチトップ戦略 - 3.新事業 - 量子センシング技術の高度計測への応用

- 京都大学との産学共同研究を通じて、ダイヤモンドNV中心を用いた高感度量子磁気センサーを開発中
- 高度計測分野における信号受信器として応用し、測定時間を1/10に短縮可能

研究開発実績

- 2018年より文部科学省の産学共同研究推進プログラムに参画
2023年 JST A-STEP(本格型)*に採択
- 当社の磁気技術、および京都大学が保有する量子磁気センシングに関わる知見を結集



* 科学技術振興機構 研究開発最適展開支援プログラム

当社の強み

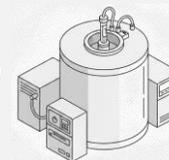
- 世界トップレベルの信号検出感度
- 戦略的に特許ポートフォリオを構築
- 独自のコイル設計技術・製造ノウハウ

ターゲットアプリケーション

アプリケーション

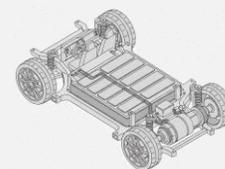
導入効果

NMR
(核磁気共鳴)



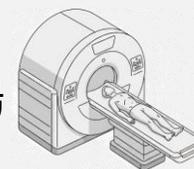
- ✓ 化学品、医薬品等の開発期間の短縮
- ✓ 経済的・環境的負荷の低減

二次電池
品質検査



- ✓ 電池安全性の向上
- ✓ 電池生産コスト低減
- ✓ リサイクル電池の普及

MRI
(核磁気共鳴
イメージング)

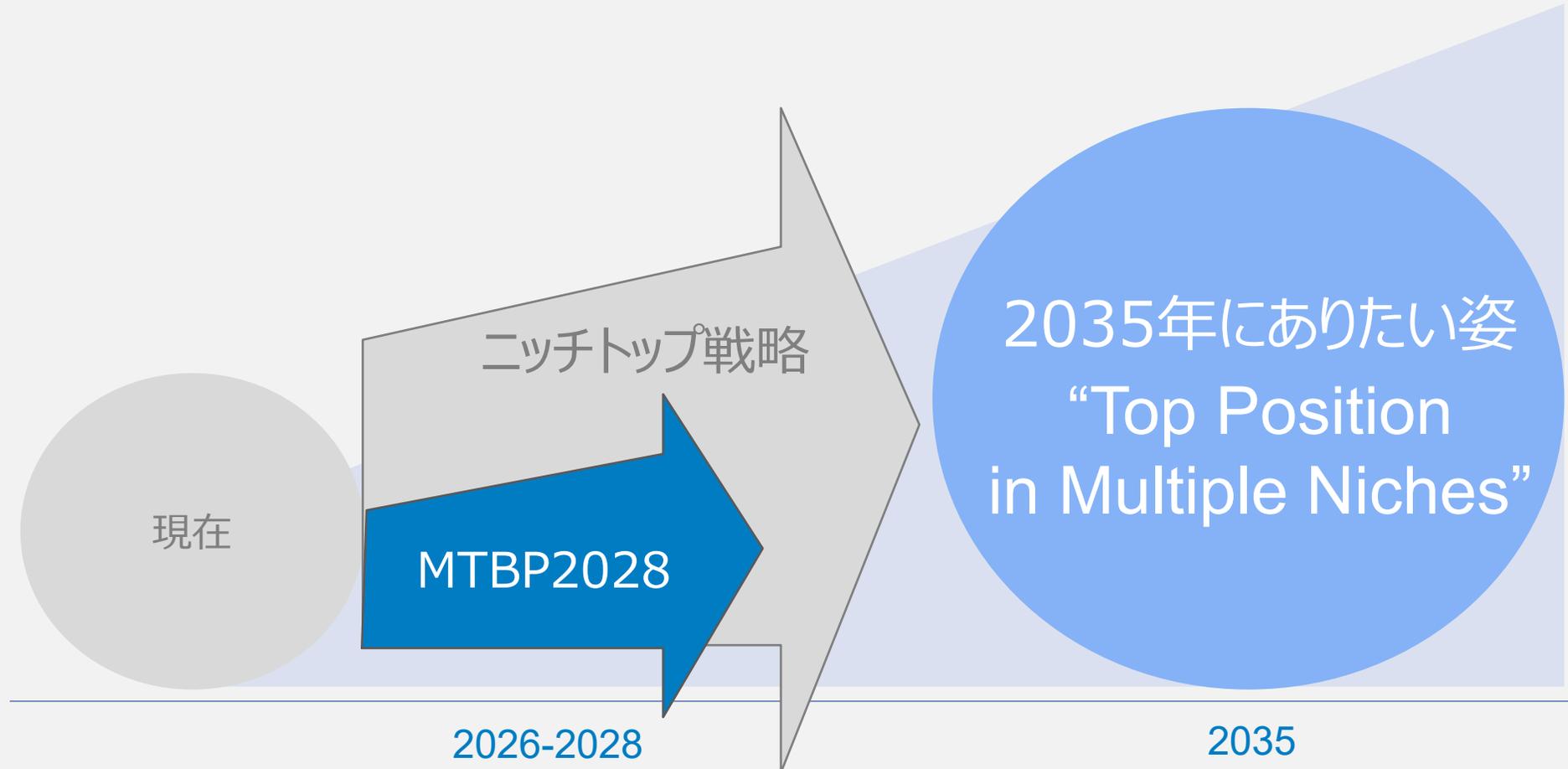


- ✓ 高画質診断画像の提供
- ✓ 検査時間短縮による患者負担の低減

1. 中期経営計画2024-2026 ふり返り
2. Vision to 2035
3. 中期経営計画2026-2028

中期経営計画2026-2028の位置づけ

2035年までのニッチトップ戦略において、2028年までに完遂を目指す取り組みと数値目標を本中期経営計画2026-2028（以下、MTBP2028）に記述する。



数値目標

売上高

FY2025
1471億円

FY2028
▶ **1650**億円

営業利益

FY2025
74億円

FY2028
▶ **100**億円

EPS

FY2025
109.47円

FY2028
▶ **174.00**円

ROIC

FY2025
5.4%

FY2028
▶ **6.7**%

ニッチトップ戦略 - 1.高資本効率 -

戦略命題

既存事業領域におけるキャッシュ創出力向上

プロセス高速化

営業・開発・設計が一体となるサンプル開発の迅速化
権限移譲による意思決定の迅速化
組織のフラット化による意思決定の迅速化
AI活用による業務高速化

損益分岐点改善と「転用」

BEP改善: 製造の効率改善ノウハウを全社展開
組織のスリム化による業務単位のムダトリ
AI活用による業務効率化
「転用」: 設備・治具の内製、新投資要領の運用
市場・設計・製造等の知見を全社共有

案件獲得

間接人員を増やさない

固定資産を増やさない

ニッチトップ戦略 - 2.メガトレンド -

戦略命題

メガトレンドに即した用途市場での案件獲得

重点市場への集中攻勢

- グリーンエネルギー関連、電力網、移送手段、データセンター、医療、ロボット等
- グリーンエネルギー関連は一時停滞しているものの、中長期的には伸びる領域と判断。

売上高	FY2025 実績	FY2028 目標	CAGR	獲得案件*	FY2025 実績
車載	854億円	950億円	+3.6%	インダストリー	330億円
インダストリー	393億円	480億円	+6.9%	グリーンエネルギー関連	640億円
家電	224億円	220億円	-0.6%	* ライフタイム	
計	1,471億円	1,650億円	+3.9%		
グリーンエネルギー関連	394億円	500億円	+8.3%		

ニッチトップ戦略 - 3.新事業 - Schmidbauerとのシナジー創出

Schmidbauer製品をスミダの東欧、アジア、北米地域で生産・販売することに加え、両社製品のクロスセル、技術・ノウハウの横断活用、製造拠点の最適活用を進める。



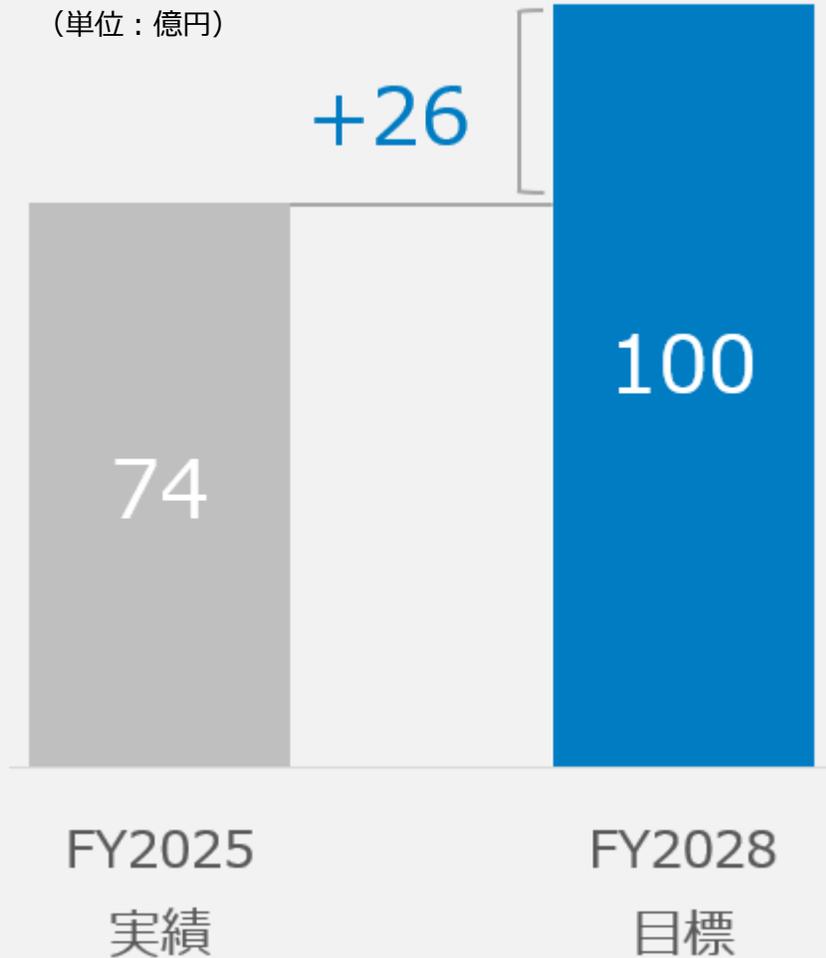
地域戦略

営業・開発・製造の3機能を各地域で完結し、現地のニーズに即応できる「地産地消」体制



営業利益増減要因分析 FY2025 ⇔ FY2028

(単位：億円)



増益要因	生産効率の向上	+25
	原材料費の削減	+24
	製造間接費の削減	+13
	増収効果	+11
	Schmidbauer M&A	+8
	その他	+2
	増益	+83
減益要因	賃金の影響	-28
	銅価格の影響	-17
	(一過性) FY2025 顧客からの補償金	-10
	為替影響	-2
		-57
増益		+26

キャピタルアロケーション

最優先は「成長投資」、次いで「株主還元」。ネットD/Eレシオ0.6倍を目標に財務改善。

Cash In	Cash Out
営業CF 490億円	成長投資 200億円 + α
	既存投資 130億円
	株主還元 60億円
	財務改善 100億円 - α

最優先は「成長投資」。既存事業の資本効率を高めて資金を生み出し、メガトレンドや新事業へ投じる。

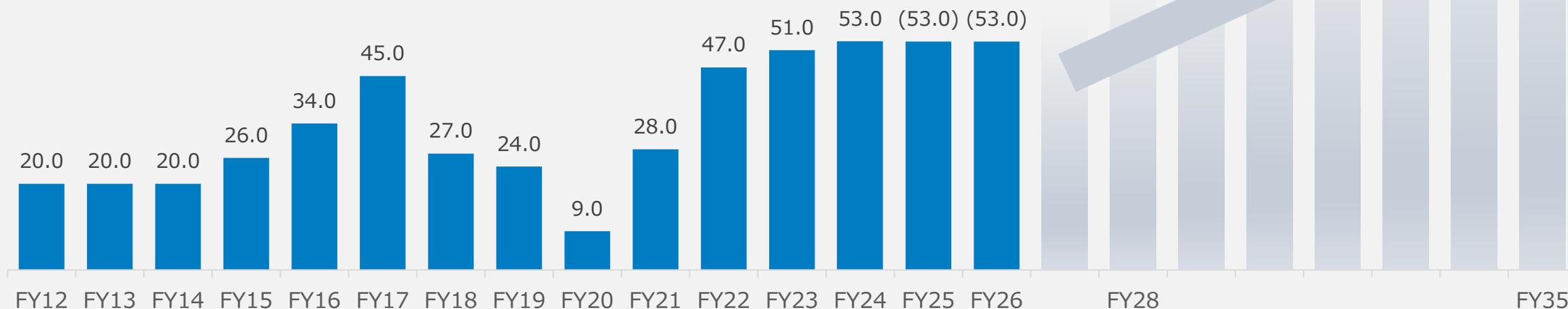
次いで「株主還元」。2025年に改訂した配当方針に則り、配当による利益の配分を行う。

ネットD/Eレシオ0.6倍を目標に財務改善を進める。ただし、M&Aなど成長投資の好機があれば、1.0倍までの一時的な上昇は許容。

株主還元方針

当社は株主の皆様に対する利益還元として、配当による利益の配分を最優先に考えており、**連結配当性向30%以上**を勘案した配当を実施することを基本方針としています。なお、実際の連結業績により、この基本方針による配当が適切でない場合には、**株主資本配当率（DOE）3%等**も考慮した上で、剰余金分配可能額の範囲で株主還元の充実を図っていきます。

単位（円）



* FY25の53円は、第2四半期末の26円と期末の27円（予定）の合計期末配当は予定であり、2月20日に開催する取締役会において確定します。

* 上記括弧内は予想値

2028年度までに取り組みを完遂し、企業価値の向上を目指す

2028年度までに完遂する取り組み

■ ニッチトップ戦略

1. 高資本効率

- プロセス高速化 ▶ **間接人員を増やさない**
- BEP改善と「転用」 ▶ **固定資産を増やさない**

2. メガトレンド

- 重点市場への集中攻勢 ▶ **案件獲得**

3. 新事業

- Schmidbauerとのシナジー創出
▶ **シナジー案件による利益成長**

■ 地域戦略

アジア

- 中国ローカル案件獲得
- インド案件獲得

北米

- R&D、製造技術体制の強化

欧州

- SchmidbauerのPMI
- 新領域における案件獲得

企業価値の向上

成長性

EPS

109.47 ▶ 174.00円

収益性

営業利益率

5.1% ▶ 6.1%+

固定資産回転率

2.7 ▶ 3.2倍

CCC

96 ▶ 89日

安定性

Net D/E

0.81 ▶ 0.60倍-

ROIC

5.4% ▶ 6.7%+

WACC

5.0% ▶ 5.0%-

PBR

0.6 ▶ 1.0倍+

ご注意

将来予測に関する記述

当資料に掲載されている記述には、当社の将来予測に関する記述が含まれています。これらの将来予測に関する記述は、当社が現時点で入手した情報に基づくものです。従って、予期せぬ事象の発生及び経営環境の変化（世界経済情勢、事業構造、競争状態、技術動向、公的規制、社会環境・労働環境等によるものを含みます。）等の要因によって、実際の結果がこれらの将来予測に関する記述と異なる結果となる可能性があることをご了承ください。また、当社は、実際の結果が将来予測に関する記述と異なる結果となった場合でも、将来予測に関する記述を修正して公表する義務を負うものではありません。また、そのことに付随して発生したいかなる損失、損害にも責任を負いません。

本資料の著作権は、当社に属し、その目的を問わず無断で引用または複製することを禁じます。

なお、本資料では百万円単位で管理している原数値を億円単位で表示している場合があり、合計額、差額等が不正確な場合があります。詳細な数字が必要な場合は決算短信を参照していただきますようお願いいたします。

Global | Speed | Focus 

