



2026年6月25日

各位

会社名 NKKスイッチズ株式会社
代表者名 代表取締役社長 大橋 智成
(コード：6943、東証スタンダード)
問合せ先 取締役 海老沼 博行
(TEL. 044 - 813 - 8026)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、2026年6月19日開催の取締役会において、今後の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針を下記のとおり決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 現状分析と評価

	第69期	第70期	第71期	第72期	第73期
決算年月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月	2026年3月
売上高(百万円)	8,938	10,328	9,441	7,564	8,373
営業利益(百万円)	800	889	369	-452	280
経常利益(百万円)	878	1,042	459	-394	407
当期純利益(百万円)	581	826	389	-404	292
営業利益率(%)	8.95	8.61	3.92	-5.98	3.35
ROE(%)	5.35	7.02	3.04	-3.11	2.22
ROIC(%)	10.13	9.68	3.34	-3.79	2.86
期末株価(円)	5,390	5,710	6,250	4,580	4,890
PER(倍)	7.63	5.69	13.21	—	13.75
PBR(倍)	0.40	0.38	0.39	0.30	0.31

現状、世界経済は、インフレの高止まり、米国の通商政策や高金利・金融政策を巡る不透明感、地政学リスク、中国・欧州経済の停滞等を背景に、緩やかな回復にとどまっており、依然として先行き不透明な状況が続いております。当社グループが属する電子部品市場においては、過去の半導体不足等を背景とした過剰在庫の調整は概ね収束しつつあるものの、本格的な需要回復にはなお時間を要する状況にあります。

過去5期の業績推移をみると、2022年3月期から2023年3月期にかけては、半導体や電子部品の需給ひっ迫を背景に受注が急速に拡大し、2023年3月期には売上高が10,328百万円、営業利益889百万円、営業利益率8.61%と高い水準となりました。しかしながら、その後は在庫調整の影響により売上高および利益が減少し、2025年3月期には452百万円の営業損失を計上いたしました。2026年3月期については、上半期において在庫調整の影響が残り低調に推移したものの、下半期には需要回復の兆しが見られ、通期では売上高8,373百万円、営業利益280百万円を計上し、黒字化いたしました。

この間のROE（自己資本利益率）については、2023年3月期に7.02%まで改善したものの、その後は低下し、直近の2026年3月期には2.22%となっております。過去5期平均でも2.90%にとどまっており、東証スタンダード市場の製造業平均ROEが2025年3月期ベースで約6.0%と推計されることを踏まえると、当社のROEは市場平均を下回る水準で推移しております。また、ROIC（投下資本収益率）についても、2022年3月期の10.13%、2023年3月期の9.68%から、2026年3月期には2.86%まで低下しており、事業収益力および投下資本効率の改善が課題であると認識しております。

一方、PERについては、スタンダード市場の製造業平均が概ね8~14倍程度と推計される中、当社のPERは2026年3月期に13.75倍となっております。市場平均と比較して大きく劣後している状況にはないものと認識しております。

以上を踏まえると、当社のPBRが2026年3月期において0.31倍と低水準にとどまっている主な要因は、PER水準よりも、ROEが市場平均を下回っていることにあると認識しております。当社としては、収益力の強化および資本効率の向上を通じてROE・ROICの改善に努め、PBRの向上につなげてまいります。

2. 方針

当社グループは、資本コストや株価を意識した経営を一層推進し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。そのため、従来より重視してきた営業利益率に加え、ROICおよびROEを重要な経営指標として位置付け、収益力の強化と資本効率の向上に取り組んでまいります。

その実現に向け、2025年度を初年度とする3カ年の「中期経営計画Ⅱ」においては、「顧客価値の向上」を基本方針に掲げ、「特定市場の深耕」および「生販一体の供給基盤構築」を重点テーマとして、グループの総力を結集し、各種施策を推進してまいります。

3. 具体的な取組み

(1) 収益力の強化

重点テーマである「特定市場の深耕」においては、従来の放送・音響市場や特殊車両市場に加え、ロボット市場など新たな成長市場の開拓を推進してまいります。お客様との関係強化を通じてニーズを的確に捉え、設計・生産・部品技術が連携することで、高付加価値な製品・ソリューションを迅速に提供し、売上高の拡大と利益率の向上につなげてまいります。

(2) 資本効率の向上

重点テーマである「生販一体の供給基盤構築」においては、最適なPSI、すなわち生産・販売・在庫管理手法を導入し、短納期化と在庫削減の両立を図ってまいります。これにより、棚卸資産の適正化、運転資本の圧縮およびキャッシュ・フローの改善を進めるとともに、横浜新工場を活用した生産性向上により、ROICの改善につなげてまいります。

4. おわりに

当社グループは、上記の取組みを着実に実行し、ROE・ROICの改善を通じて、PBRの向上と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。また、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様に対し、適時適切かつ分かりやすい情報開示の充実に努めてまいります。今後も、持続的な成長の実現に向けて、グループ一丸となって各種施策を着実に推進してまいります。

以 上