

個人投資家向け会社説明資料

加賀電子株式会社 <プライム市場 8154>

上席執行役員 管理本部長
石原 康広

2025年 2月15日

KAGA ELECTRONICS CO., LTD.

目次

- 会社プロフィール P- 3 ~ 10
 - 電子部品事業について P-12 ~ 14
 - EMS事業について P-16 ~ 24
 - 次期中期経営計画 2027 P-26 ~ 39
 - 最後に P-41
- <補足資料>
- 2025年3月期 第3四半期決算概要 P-43 ~ 62

会社プロフィール

独立系、ワンストップサービスのエレクトロニクス総合商社

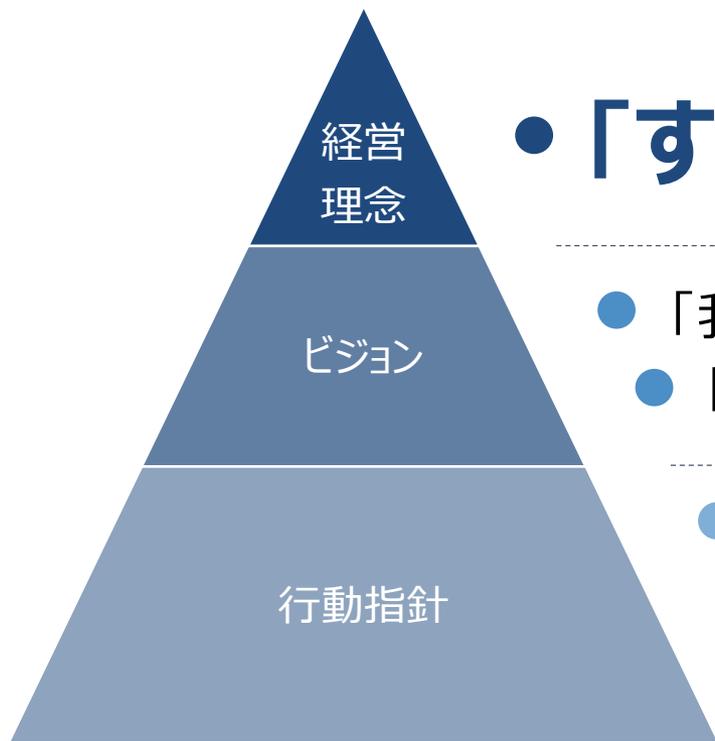
- 会社名 加賀電子株式会社
- 代表者 代表取締役
会長執行役員 塚本 勲
代表取締役
社長執行役員 門 良一
- 本社所在地 東京都千代田区神田松永町20番地
- 設立 1968年（昭和43年）9月12日
- 資本金 121億33百万円
- 上場市場 東証 プライム市場（証券コード：8154）
- グループ会社数 66社（2024年4月1日現在）
- 連結従業員数 8,021名（2024年3月31日現在）



創業者・
代表取締役 会長執行役員
塚本 勲

代表取締役 社長執行役員
門 良一

「すべてはお客様のために」—加賀電子は創業以来、お客様の声をとことん聞き、お客様のご要望にひたすら応えていくことで、電子部品や半導体のキットから加工・製造へと展開したEMSビジネス、そして完成品の販売を行う情報機器ビジネスへと事業領域を拡大してきました。これからも、「我が国業界No.1の企業」そして「グローバル競争に勝ち残る企業」を目指し、果敢に挑戦し続けてまいります。



● 「すべてはお客様のために」

- 「我が国業界No.1企業を目指す」
 - 「グローバル競争に勝ち残る企業を目指す」
-
- 「F.Y.T.」: 変化に柔軟に、常に若々しく、果敢に挑戦
 - 「3G」: あらゆるものを、グローバルに、総合力を活かして
 - 「加賀イズム」: 経営マインド、営業マインド、社会人としての心構え

会社設立以来、創業者や諸先輩の経験に裏打ちされた宝とも言うべき数多くの『語録』。
日々の競争を勝ち抜いていくための我々の行動の『拠り所』として、将来にわたって継承されるDNA。

加賀イズムの3本柱	基本精神
1. 経営マインド 「全員が経営者」であるという意識をもった行動	1-1. 壮大な夢と強い想いをもちた経営者たれ
	1-2. ハングリー精神をもってチャレンジし続ける
	1-3. 強い想いをもち、まずは行動
2. 営業マインド 「商社マン・ビジネスマン」としてもちべき意識と行動	2-1. TAXAN努力し、TAXAN儲けてTAXAN幸せになる
	2-2. 人脈は無形の財産
	2-3. 常に、旺盛な好奇心をもち続ける
3. 社会人としての心構え 社会人として仕事を進める上での意識と行動	3-1. 自己研鑽
	3-2. 信賞必罰
	3-3. 公明正大

新技術。新製品。つねに時代の声に耳を傾ける。 エレクトロニクス業界とともに、私たちは成長してきました。

成長を続ける加賀電子の推進力は、時代の変化をいち早く察知する鋭敏な能力です。その力は、技術革新が加速する時代にあって、エレクトロニクスの分野で着実な成長を遂げてきました。また、近年では新規事業への取り組みも積極的に展開しています。長年にわたって培ってきた情報収集力と販売網をベースに、既存の事業にとらわれない自由な発想により、無限の可能性に向かって進化を続けています。



資本金100万円で 東京都千代田区外神田に設立 1968	インターゲーム ブーム到来 1978	アップル用自社ブランドモニター 「KG-12」を発売 1981	家庭用ゲーム事業を 開始 1983	自社工場 港加賀電子を 中国（深圳）に設立 1999	KAGA（THAILAND）を タイに設立 2002	TAXAN MEXICO を メキシコに設立 2016	加賀マイクロソリューション 福島工場竣工 2019
CB トランシーバー ブーム到来 1975	TAXAN USA を アメリカに設立 1981	自社ブランドカラーモニター 「TAXAN RGB VISION」 を発売 1983	KAGA（H.K.）を 香港に設立 1992	KAGA COMPONENTS （MALAYSIA）を マレーシアに設立 2000	KD TEC を チエコに設立 2009	加賀FEI（旧・富士通 エレクトロニクス）を 子会社化 2019	売上高 1 兆円 突破を目指して 2028

直近10年の業績推移

2014年以降、「利益重視の経営」をグループに徹底し、営業利益および営業利益率を改善。
2019年からはM&Aを積極展開し、成長路線へシフト。持続的な収益拡大を目指します。



加賀電子グループの強み-①：総合力（事業領域）

電子部品・半導体ビジネス



国内外のお客様へ、一般電子部品・半導体等の販売代理店活動

EMSビジネス



完成品から半完成品まで設計開発製造のトータルサポートを実施

情報機器ビジネス



PCや周辺機器を国内外の流通チャンネルに供給、及びネットワークソリューション分野への対応

ニュービジネス



アミューズメントに関する製品・ソフト開発及び製造販売およびゴルフ用品販売事業ほか

売上構成比

66.5%

22.2%

8.2%

3.2%

加賀電子グループの強み-②：グローバル

10ヶ国/21拠点に展開するEMSグローバル生産体制で、顧客ニーズに迅速且つ柔軟に対応します。

- 製造：深圳、上海、蘇州、湖北
- 営業：香港、上海、大連

中国

- 製造：チェコ、トルコ
- 営業：ドイツ

欧州

- 製造：十和田、山形、福島、新潟、東京、鳥取
- 営業：東京、名古屋、大阪、など

日本

- 製造：メキシコ
- 営業：サンノゼ、シカゴ、ボストン、ロサンゼルス

米州

- 営業拠点
- 製造拠点

アジア・アセアン

- 製造：タイ、マレーシア、インドネシア、ベトナム、インド
- 営業：韓国、台湾、香港、シンガポール、タイ、インド

加賀電子グループの強み-③：ワンストップ

製造受託に留まらず、**企画・開発から販売・販売後サポートまでワンストップ**で対応します。

企画・開発・設計



部品調達・キitting



EMS・製造受託



販売・ディストリビューション



サポート・アフターサービス



加賀電子

加賀デバイス

加賀マイクロソリューション

加賀ソルネット

加賀テクノサービス

加賀アミューズメント

イー・ディーデバイス

加賀アミューズメント

デジタル・メディア・ラボ

加賀テック

加賀スポーツ

エクセル

エクセル

加賀EMS十和田 / 旭東電気

加賀エアロシステム

加賀FEI

KAGA FEI AMERICA

KAGA (台湾)

TAXAN MEXICO

KAGA FEI (大連)

KAGA COMP(MALAYSIA)

加賀電子 (上海) / KAGA (H.K.)

KAGA (THAILAND)/KAGA(VIETNAM)

KAGA (SINGAPORE)

KAGA (INDIA)

KD TEC (チエコ) 、 KD TEC Turkey (トルコ)

電子部品事業について

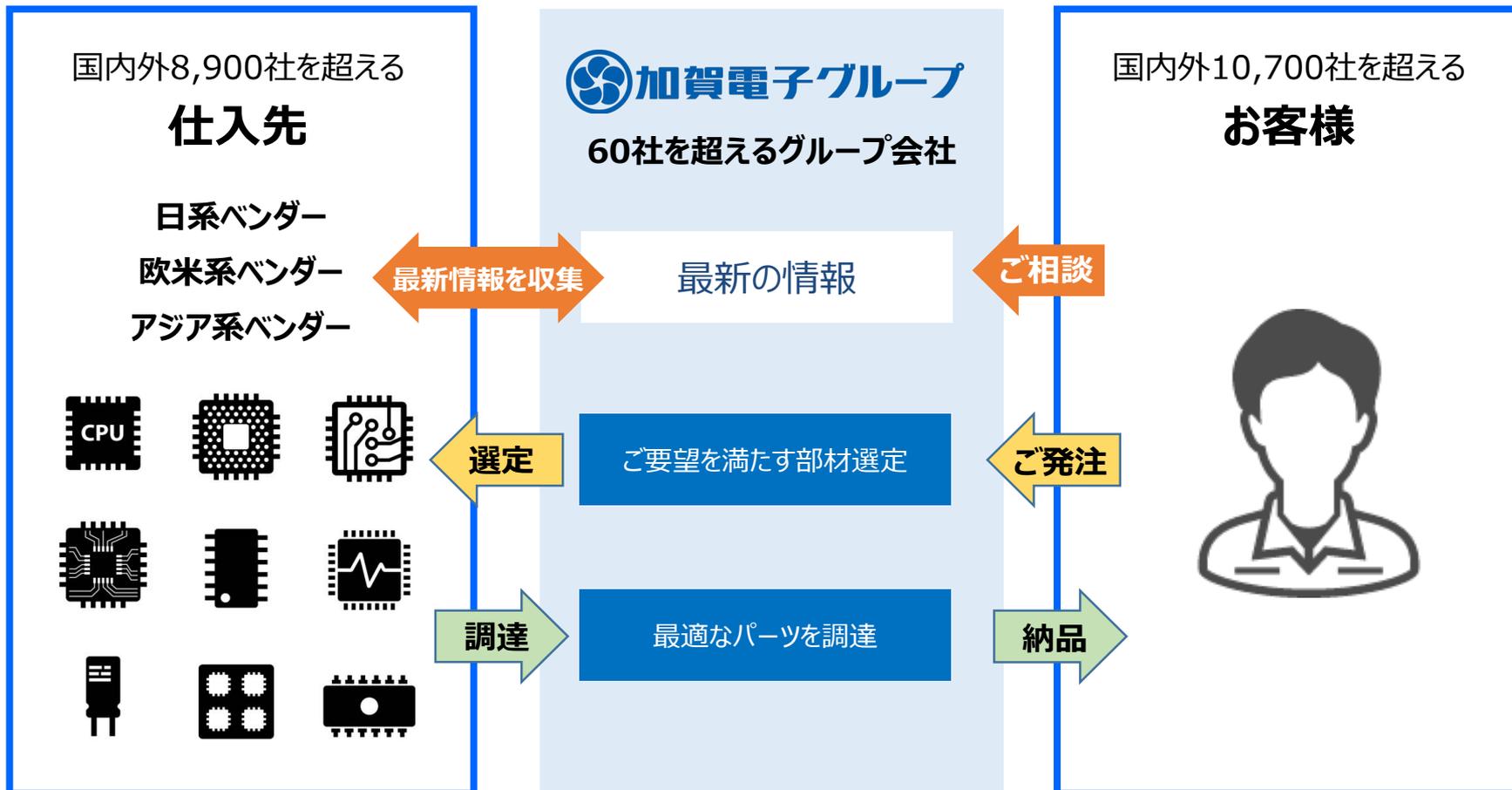
加賀電子の電子部品事業の強み

どのメーカーにも属さない「独立性」、世界中に展開する「グローバル性」、技術者チームの「専門性」が強みです。

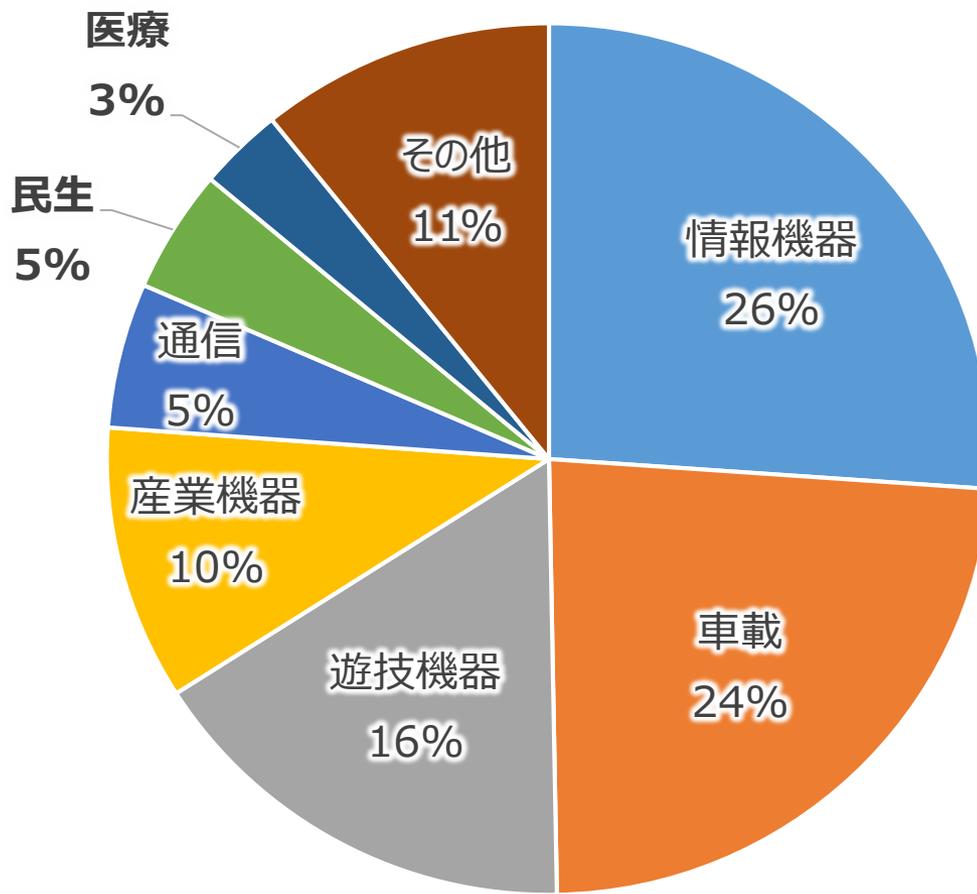
独立系の アドバンテージ	独立系商社だからできる調達力、 50年培った信頼とノウハウ。	<ul style="list-style-type: none">加賀電子の仕入先は国内外8,900社、お客様は10,700社を超え、直接取引しています。取り扱い商材に制限がない独立系商社の強みを活かし、世界中の仕入先とお客様を結びつけ、最良の品を最適な形で提供します。
グローバル ネットワーク力	時代を先読みする情報収集力、 多彩な領域のグループ力を駆使。	<ul style="list-style-type: none">北米、欧州、アジアなど、世界各地に60社を超えるグループ会社のネットワークを活かし、最新の知見、情報もいち早く収集し、お届けします。現地法人によるサポート体制も万全。ご希望の地域でご要望にお応えします。
テクニカルサポート 体制	経験豊富な技術者チームに任せる。 信頼から生まれる万全の体制。	<ul style="list-style-type: none">最新技術に精通したFAE（フィールドアプリケーションエンジニア）が、実績に裏打ちされた信頼とともに最適な製品をご提供します。情報の少ない最先端のベンチャー商品も徹底した技術サポートで安心してご利用いただけます。

電子部品事業のビジネスフロー

グループネットワークを活用した最先端の情報網・部材調達体制で、お客様に最適な解決策をお届けします。



売上高：3,607億円



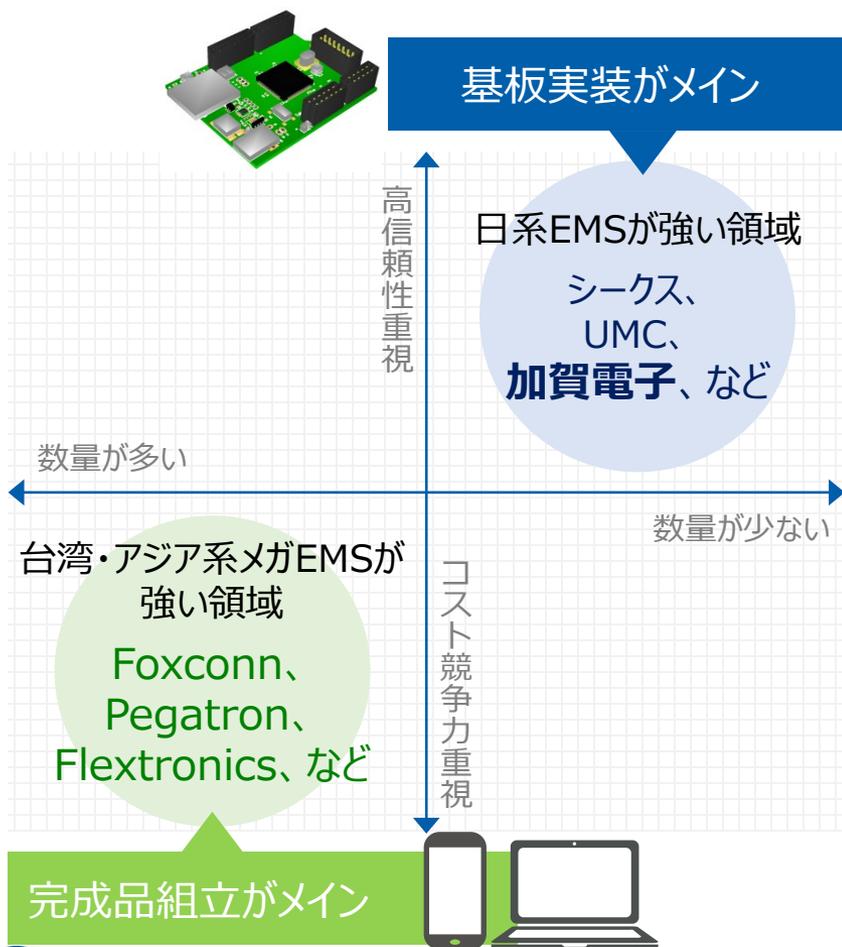
2024年3月期

EMS事業について

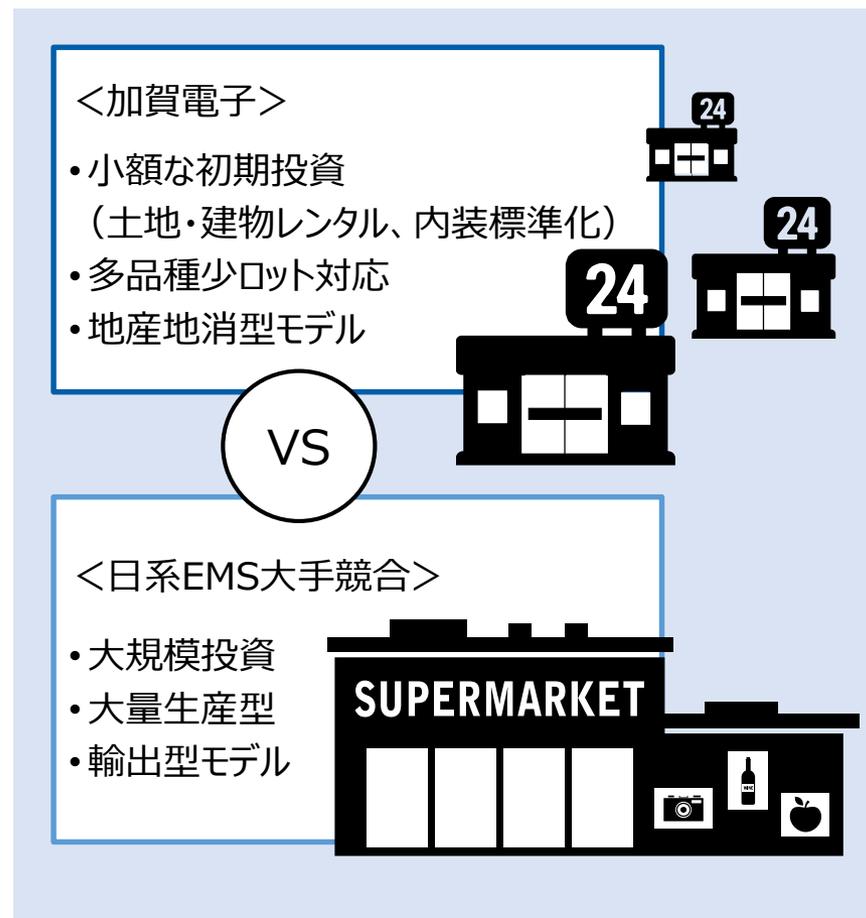
加賀電子のEMS事業の強み

加賀電子はお客様にとって便利で価値ある「コンビニ型EMS」をグローバルに展開しています。

日系EMS vs 台湾・アジア系EMS



コンビニ型EMS vs GMS型EMS



主要生産拠点のご紹介

中国をはじめアセアンや欧州、さらには米州まで、グローバルに展開する生産工場を活用し、お客様のご希望に合わせた地域で生産できる体制を整えています。製品の設計開発をはじめ、多品種少量生産、半完成品から完成品まで柔軟に対応できるトータルサポート体制を実現しています。

中国：港加賀電子（深圳）有限公司



概要

設立：1999年
従業員数：998名

生産品目

車載関連製品、産業
機器、事務機器、
アミューズメント機器、
通信機器

アセアン：KAGA ELECTRONICS(THAILAND)



概要

設立：2002年
従業員数：979名

生産品目

車載関連製品、事務
機器、空調機器、産
業機器

米州：TAXAN MEXICO



概要

設立：2016年
従業員数：478名

生産品目

車載関連製品、事務
機器、産業機器

欧州：KD TEC TURKEY



概要

設立：2023年
従業員数：163名

生産品目

空調機器向け電装工
二つの組み立ておよび
電動工具、車載機器
向け製品の基板実装

EMSビジネス拡大に向けメキシコ新工場始動

- 2024年4月、当初予定通りメキシコ新工場が操業開始。
- 今後ますます増大が見込まれる北米市場ならびに中南米市場向け生産需要に対応し、5年後には「売上高500億円」を目指す。
- メキシコ新工場の隣接区画に完成品組立工場『TAXAN-SWE MEXICO』を新設。
メキシコにて、基板実装に加えて部品成型・板金加工を含めた「一貫生産体制」を確立する。

TAXAN MEXICO S.A. DE C.V.



新工場概要

所在地 : サンルイスポトシ州 アロヨス
ミレニアム工業団地
従業員数 : 700人 (操業開始時点)
敷地面積 : 80,000㎡
建屋面積 : 20,000㎡
投資予定額 : 5年で約50億円
(土地、建物取得費含む)

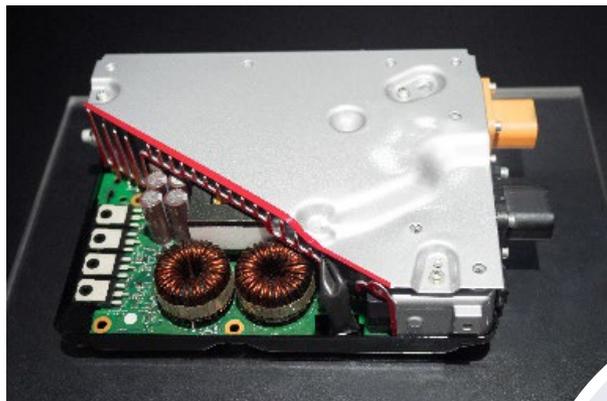
主な生産品目

車載用照明ユニット組立て、
空調機器用電装基板組立て、など

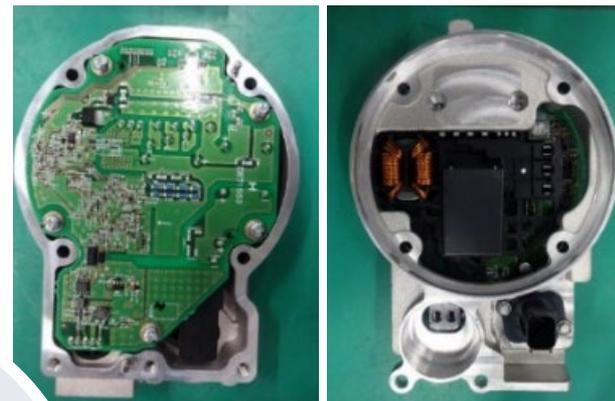
操業開始

2024年4月

ACインバータユニット



電動コンプレッサユニット



車載用照明ユニット



カーナビゲーション



主な生産品目：空調、産業、医療、事務機器関連

空調関連機器



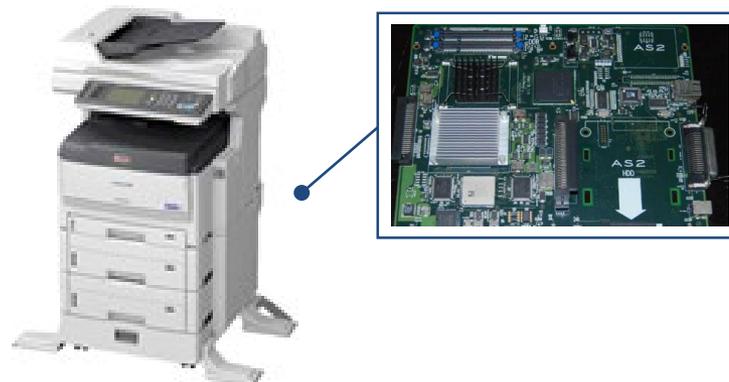
電動工具関連製品



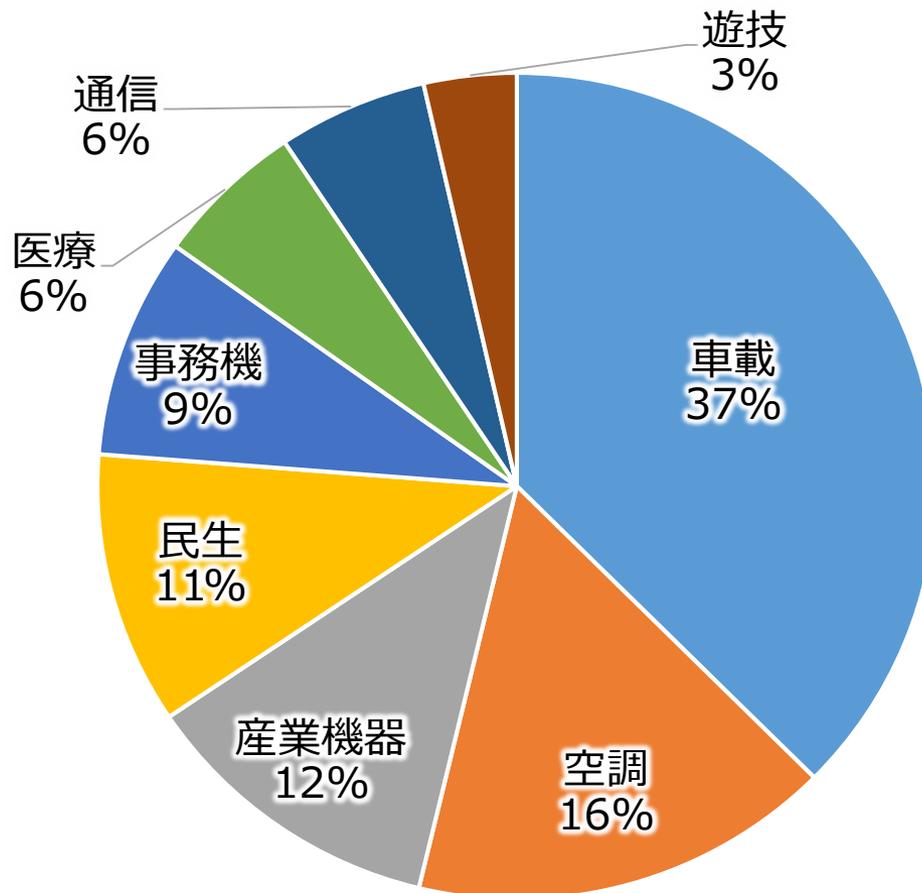
医療機器ユニット（薬保管キャビネット）



事務機器



売上高: 1,204億円



2024年3月期

EMS事業の競争力強化策-①：生産能力の増強

米中貿易問題長期化に伴う“中国からの生産移管”の動き、為替変動や人件費高騰を回避する製造業の“国内生産回帰”の動きのほか、お客様からの増産要望に柔軟且つ機動的に対応します。

福島新工場



事業内容

通信機器、PCおよびPC周辺機器の製造、修理、リユース・リサイクル

稼働時期

2019年10月

タイ第2工場



事業内容

複合機、プリンタ、車載関連製品の基板実装

稼働時期

2019年12月

マレーシア工場（工場移転・拡張）



事業内容

各種電源製品の製造ならびに衛生機器・産業機器・民生機器向け製品の基板実装

稼働時期

2022年10月

トルコ工場（工場移転・拡張）



事業内容

空調機器向け電装ユニットの組み立ておよび電動工具、車載機器向け製品の基板実装

稼働時期

2023年6月

EMS事業の競争力強化策-②：ものづくり力の強化

十和田パイオニア(株) (現加賀EMS十和田) 買収により、エレクトロニクス専門メーカーとして長年培ってきた同社の「ものづくり」のノウハウ、優秀な生産系人財と生産設備、治具設計、品質保証体系など有形無形の資産を共有することで、EMS事業の品質レベルの一層の向上、競合他社との競争優位性を強化します。そして、同社をEMS事業の“マザー工場”と位置付け、海外拠点との連携、全体最適化を推し進め、経営体質の強化と事業効率の向上を図ります。

加賀EMS十和田



工場概要

本 社 : 青森県十和田市元町東一丁目15-1

従業員数 : 195名

【第1工場】

敷地面積 22,363m²

建屋面積 10,719m²

【第2工場】

敷地面積 7,201m²

建屋面積 2,545m²

主な生産品目

電子基板の実装、電子機器の組立・検査

- ◆ 車載関連
- ◆ 医療機器関連
- ◆ 民生・産業機器関連、食品加工機器関連、他

買収時期

2019年10月

EMS事業の競争力強化策-③：製造設備の自社開発

中国の大手設備メーカーと合併で、製造設備の開発/設計/製造を行うことで、圧倒的なコスト競争力に加えて、高品質で高信頼性な基板実装のトータルソリューションをお客様にご提供します。

HATTEN設備ご紹介

HATTEN

① 局部半田槽

■ 製品群

- ①1ヘッド機 ISF-300
- ②2ヘッド機 ISF-450-II
- ③4ヘッド機 ISF-450D
- ④4ヘッド機 ISF-450-4H
局部半田槽高速版
- ⑤局部フラックス塗装机



② 表面実装机

■ 製品群

- ①CPM H2
チップ部品実装
- ②CPM F2
異形部品実装
- ③CPM/FH
小型チップ部品実装
- ④HATTENライン
※加賀路遠量産中



③ 検査機

■ 製品群

- ①3D SPI
クリーム半田測定
- ②SMT後AOI機
実装部品外観検査
- ③半田槽前S-AOI
手差し部品検査
- ④半田槽後AOI
半田上がり検査
部品浮き検査



④ 垂直高温炉

■ 製品群

- ①Coating硬化炉
Coating後完全硬化
- ②Potting硬化炉
Potting後完全硬化
- ③高温老化試験炉
完成品高温老化試験



次期中期経営計画 2027

中期経営計画 2024の振り返り：定量目標

- 2021年11月に公表した計画最終年度（2024年度）の経営目標は、計画初年度となる2022年度において、**新規M&Aを除き、「売上高」「営業利益」並びに「ROE」を2年前倒して達成した。**
- この初年度の実績を踏まえ、**最終年度の業績見通しをアップデートし、2023年5月に公表した。**
- 2024年度業績予想は、想定外の在庫調整の長期化や賃上げ影響もあり、「最新見通し」には届かずも「コミットメント」として、**最新見通しは「チャレンジ目標」として位置づけ、最終年度の総仕上げにあたる。**

	経営目標 2021/11/25公表	初年度実績 (2022年度) 2023/5/11公表	経営目標 最新見通し 同左	2年目実績 (2023年度) 2024/5/9公表	最終年度予想 (2024年度) 同左
売上高	7,500億円 自律成長:6,000億円 M&A:1,500億円	6,080億円	変更なし	5,426億円	5,550億円
営業利益	200億円	322億円	300億円以上	258億円	260億円
ROE	安定的に 8.5%以上	19.6%	安定的に 10%以上	14.5%	11.5%

中期経営計画 2024の振り返り：定性目標

- EMS事業においては顧客の脱中国シフトを睨み、アジア・欧州・米州での生産能力増強に積極的に取り組み、収益力の強化を図った。
- 基幹システムの入替え、SFAツールの導入などDX化を推進し、経営基盤の強化を図った。

	重点課題	主な成果
更なる収益力の向上	<ul style="list-style-type: none">■ 成長分野への選択と集中■ EMSビジネス、海外ビジネスの強化・拡大	<ul style="list-style-type: none">■ マレーシア工場を移転・拡張（22年10月）■ トルコ工場を移転・拡張（23年6月）■ メキシコ工場を移転・拡張（24年4月）
経営基盤の高度化	<ul style="list-style-type: none">■ コーポレート・ガバナンスの強化■ 効率的なグループ経営■ 人的資本への投資	<ul style="list-style-type: none">■ DX投資：SFA（22年8月）、SAP（23年4月）■ インフレ手当（23年3月）、賃上げ実施（24年4月）■ 男性育児特別休暇制度を新設（24年4月）
新規事業の創出	<ul style="list-style-type: none">■ 新規分野への取り組み■ CVCによるオープンイノベーション推進	<ul style="list-style-type: none">■ M&A：太陽誘電小型無線モジュール事業など4件■ ベンチャー企業への出資：8億円/11社
SDGs経営の推進	<ul style="list-style-type: none">■ ESG経営課題への対応	<ul style="list-style-type: none">■ 環境：国内外6工場にて太陽光発電設備導入■ 社会：健康経営優良法人に認定■ 統治：取締役会スリム化、女性監査役選任（23年6月）



『中期経営計画 2027』 (2025年度 ~ 2027年度)

「収益性と資本効率を重視した経営により、企業価値を高める」

更なる収益力の向上

経営基盤の高度化

SDGs経営の推進

創業60周年
(2028年度)

“グローバル競争に勝ち残る世界に通用する企業”
“我が国業界No.1企業”

売上高 **1兆円**

既存事業の成長の上に、新規事業の創出・獲得や
M&A・パートナーシップ拡大による収益成長

売上高
8,000億円以上

中核事業の成長・拡大による収益成長

売上高
7,000億円以上

商社ビジネスの拡大をEMSビジネスの成長につなげる



商社ビジネスの
規模拡大



EMSビジネスによる
高付加価値化

基本方針

収益性と資本効率を重視した経営により、企業価値を高める

重点施策		主なアクションプラン
更なる収益力の向上	中核事業の拡大	■ 事業ポートフォリオマネジメントの実践
	M&Aへの挑戦	■ 「2028年度1兆円」に向けて、次期中計期間中に1,000億円超の新たな事業収益を獲得
	新規事業の創出	■ 「営業企画室」を新設し、「エネルギー」「インフラ」「交通」「環境」を重点テーマとして新規事業を探索
経営基盤の高度化	資本戦略の実践	■ 戦略的なキャッシュアロケーションと積極的な株主還元
	人的資本への投資	■ 人事諸制度の改革（海外人財育成、人材多様化促進、など）
SDGs経営の推進	ESG経営課題への対応加速	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境：カーボンニュートラルに向けた再生可能エネルギー100%化推進 ■ 社会：女性活躍推進、働き方改革、従業員エンゲージメント ■ 統治：「女性取締役」「監査等委員会設置会社」の早期実現

経営目標

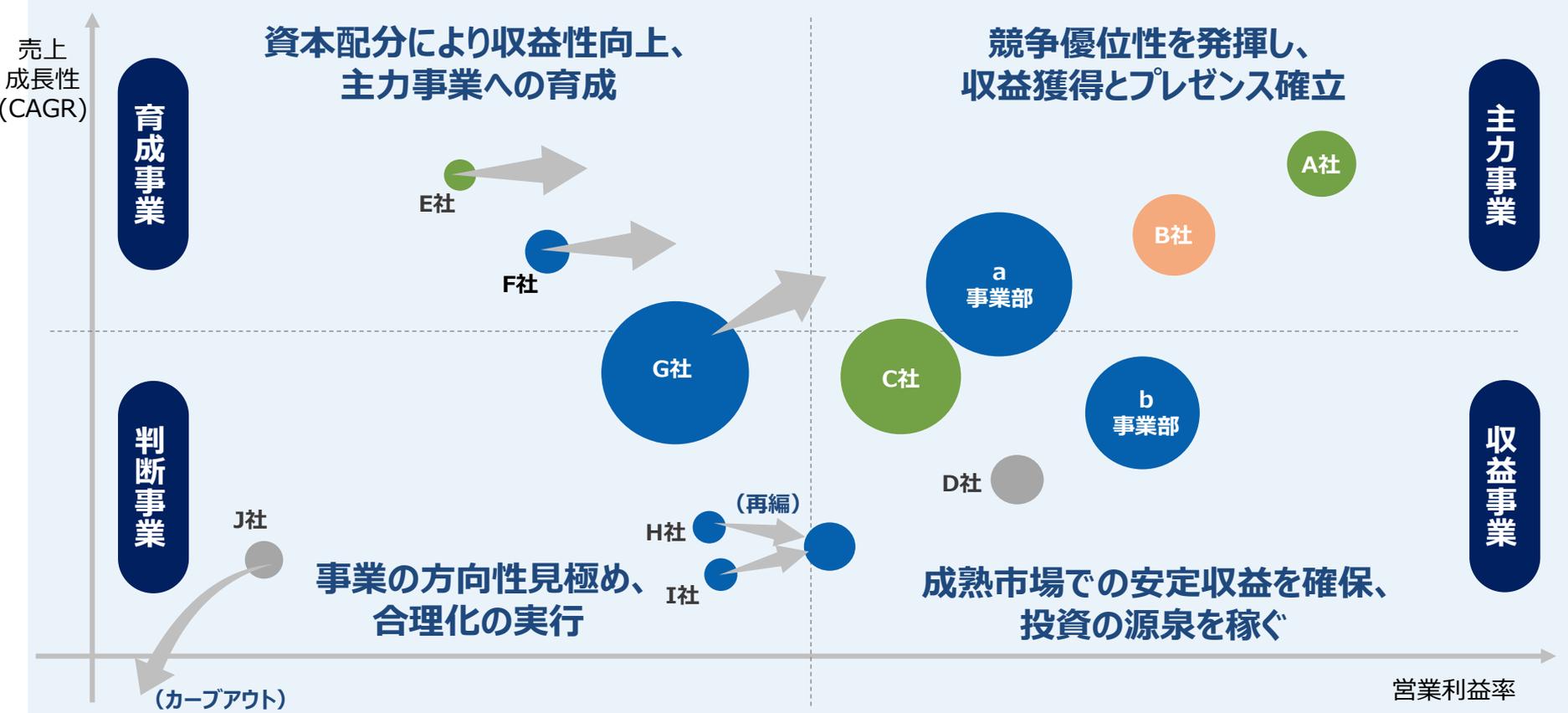
		現中計最終年度 (2024年度予想)	次期中計最終年度 (2027年度)	CAGR
1兆円を視野に 3年後に目指す 経営目標	売上高		8,000億円以上	
	営業利益		360億円以上	
オーガニック成長 による収益目標	売上高	5,550億円	7,000億円以上	8.0%
	営業利益 (営業利益率)	260億円 (4.7%)	350億円以上 (5.0%)	10.4%
資本効率性の 指標	ROE [[参考]株主資本コスト]	11.5% [[10%前後]	12.0%以上 [[10%前後]	

<参考> 事業セグメント別の内訳

		現中計最終年度 (2024年度予想)	次期中計最終年度 (2027年度)	CAGR
電子部品事業	売上高	3,680億円	4,000億円	2.8%
	セグメント利益	138億円	165億円	6.1%
EMS事業	売上高	1,250億円	2,300億円	22.5%
	セグメント利益	80億円	135億円	19.1%
CSI事業	売上高	450億円	550億円	6.9%
	セグメント利益	30億円	40億円	10.1%
その他事業	売上高	170億円	150億円	-
	セグメント利益	12億円	10億円	-
合計	売上高	5,550億円	7,000億円	8.0%
	セグメント利益	260億円	350億円	10.4%

基本的な考え方 事業セグメントに基づき、事業部・グループ会社単位での成長性や競争優位性等を踏まえ、各事業の中長期的な方向性を分析、経営資源を適切に配分する

フレームワーク (イメージ)



基本的な考え方

独立系エレクトロニクス総合商社として、部品調達に留まらず、半完成品/完成品の生産受託、販売からアフターサービスまで、ワンストップサービスの強みを最大化する

	加賀電子	加賀FEI	エクセル	売上高（億円）
電子部品事業	業界トップクラスの顧客関係力と調達力の強みをベースに、“加賀電子流”営業に拘る	SoC商材を中核に、ラインカードの拡充を進め、ラージアカウントを中心とした拡販戦略を加速する	加賀電子商材のクロスセルを通じて、“エレクトロニクス総合商社”へ変容	25/3期 (予想) 3,680 28/3期 4,000
EMS事業	グローバル5極生産体制による顧客密着の「地産地消型」EMS事業を展開	設計から関与するE2MSを加速 開製販一体運営の小型無線モジュール事業を拡大	ディスプレイ商材の強みを活かした交通インフラ系B2B顧客を開拓	25/3期 (予想) 1,250 28/3期 2,300
CSI事業	「量販店」「学校・教育機関」など販売チャネルの強みを活かして情報機器製品・サービスを展開			25/3期 (予想) 450 28/3期 550
その他事業	「利益重視の経営」を徹底し、規模拡大より“儲かるビジネス”に集中			25/3期 (予想) 170 28/3期 150
売上高（億円）	25/3期 (予想) 3,250 28/3期 4,000	25/3期 (予想) 2,000 28/3期 2,600	25/3期 (予想) 300 28/3期 400	25/3期 (予想) 5,550 28/3期 7,000

基本的な考え方 日本を起点として世界5極をカバーするグローバル生産体制のもと、お客様のものづくりに寄り添い、各市場に根ざした「地産地消型」のEMS事業を展開する

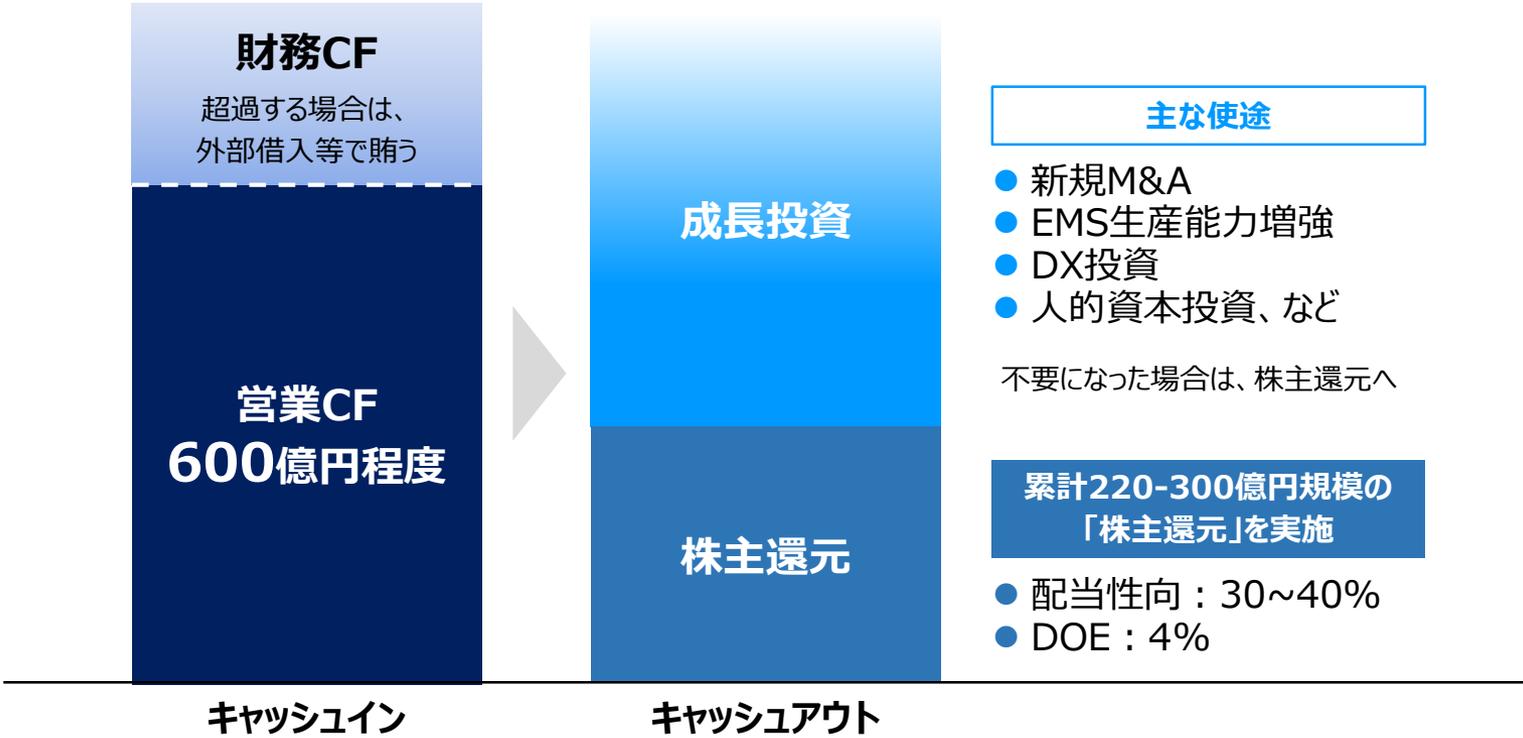
1970年代より日本・中国にて協力工場を活用し、顧客要望に応じて「加工取引(現在のEMS事業)」を開始。
 1990年代以降は、日系顧客の海外生産シフトに迅速に対応、深圳を皮切りに自社工場を順次展開し世界10カ国に21拠点を構える。

	1990年代	2000年代	2010年代	2020年以降	主要施策	注力分野	売上高 (億円)
日本		ハイマン電子譲受 現山形工場('02)	十和田パワエア譲受、 福島に工場建設('19)	旭東電気(鳥取)を 子会社化('20)	<ul style="list-style-type: none"> 国内生産回帰の顧客需要取り込み マザー工場として標準化・高度化の展開 	車載・空調 医療機器 など	25/3期 (予想) 350 28/3期 800
中国	深圳('99)	蘇州(2工場) ('09)	孝感(湖北)('15)		<ul style="list-style-type: none"> 中国ローカル顧客開拓およびグループ内最適地での生産支援 自動化設備の開発および販売強化 	車載・ 産業機器	25/3期 (予想) 450 28/3期 550
アジア		タイ('02) マレーシア('00)	ベトナム('17) インド('18) インドネシア('14)	タイ第2工場 ('19) マレーシア新工場 ('22)	<ul style="list-style-type: none"> インド国内及び輸出向け需要増を見据えた自社工場投資 	車載・空調 情報機器 など	25/3期 (予想) 330 28/3期 500
欧州		チェコ ('09)	トルコ('18)	トルコ新工場 ('23)	<ul style="list-style-type: none"> 日系顧客の消費地生産需要増の取り込み 欧州ローカル顧客の開拓 	空調・産業機器 通信機器 など	25/3期 (予想) 40 28/3期 100
米州			メキシコ('17)	メキシコ新工場 ('24)	<ul style="list-style-type: none"> 米国向け及び南米向け需要増も見据えたメキシコ第2期工場投資 	空調・車載 医療機器 など	25/3期 (予想) 80 28/3期 350

基本的な
考え方

企業価値の向上に向けて、財務規律を維持しつつ、
創出したキャッシュは「成長投資」と「株主還元」に積極的に配分する

2025年度～2027年度累計



株主還元方針

- 株主の皆様に対してより積極的に配当を実施する観点から、「連結配当性向30~40%」に引き上げ、中長期的な利益成長を通じた配当成長に努める。
- 普通配当については、安定的かつ継続的な配当の目安として、「DOE4.0%」を新たな指標とする。
- 利益水準や資本効率性に応じた追加施策として、特別配当や自己株式取得を機動的に実施する。

中長期的な配当成長の目安

連結配当性向
30 ~ 40 %

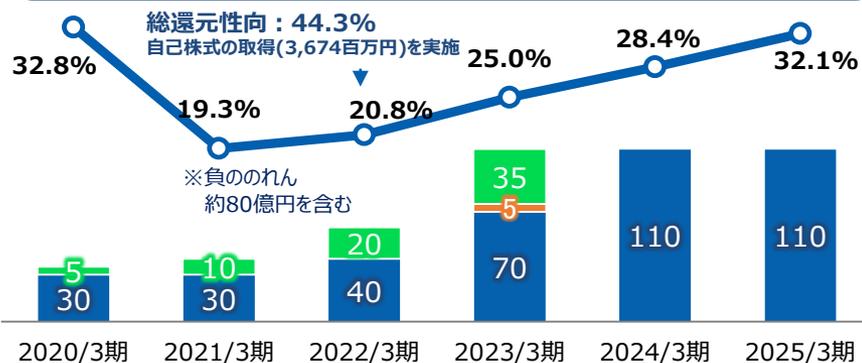
安定配当の目安

DOE (連結株主資本配当率)
4.0 %

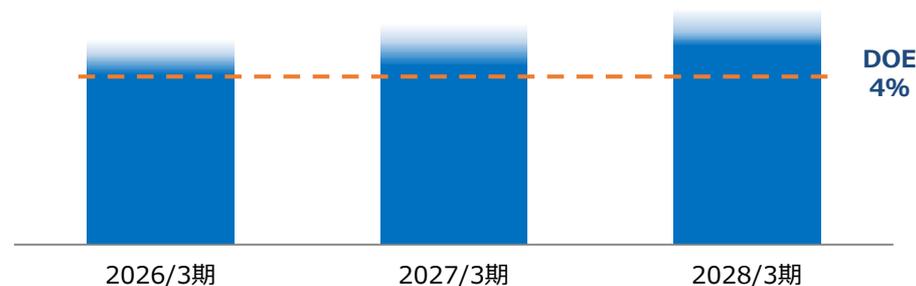
機動的な還元施策

特別配当
自己株式取得

連結配当性向25~35%



連結配当性向30~40% + DOE4%



中期経営計画 2021

中期経営計画 2024

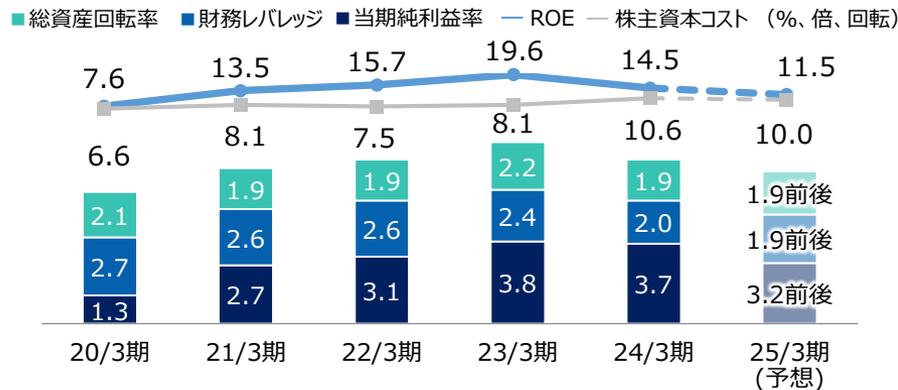
中期経営計画 2027

SDGs経営（サステナビリティ）への取り組み

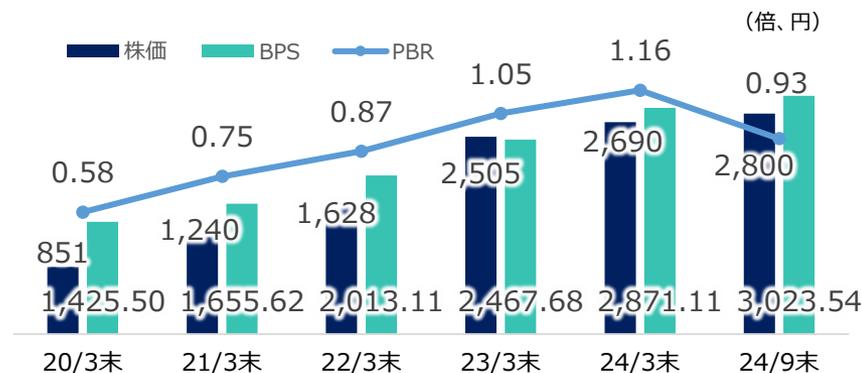
『サステナビリティ中長期経営計画』で策定した定量目標の達成を目指しながら、持続可能な社会の実現に積極的な役割を果たすとともに、企業価値の持続的成長に取り組む。

	主なテーマ	代表的なKPI
環境 クリーンな地球環境を作る	再生可能エネルギー100%化の実現	■ 国内営業拠点:2030年、国内外生産拠点:2050年
	社有車両のEV化	■ 国内営業車両:2030年100%
	CO2排出量削減	■ 2030年度[Scope1+2:▲42%、Scope3:▲25%]
社会 働きやすい会社、豊かな社会を作る	ダイバーシティと人財マネジメント	■ 女性管理職比率:2029年17%
	ワークライフマネジメントと生産性向上	■ 健康経営優良法人認定の継続取得
統治 持続可能な経営基盤を作る	東証改革に対応したガバナンス体制	■ 女性社外取締役選任を早期実現
	経営の監督/執行機能の一層強化	■ 監査等委員会設置会社への早期移行

ROEの推移



PBRの推移



現状認識

- ROEは、二桁%を維持し資本コストを上回る水準も、直近2年は漸減傾向となる。
- PBRは、前中計期間から改善傾向が顕著となり、23年2月以降は1倍超の水準で推移した。ただし、24年8月の東証株価大暴落からの戻り鈍く、直近では1倍を切っている状況。

今後の取り組み

1. 中期経営計画の着実な実行

■ 中期経営計画に沿って事業成長と収益性の向上に取り組み、経営目標の実現を目指す。

2. 株主満足度の向上

■ 「連結配当性向30~40%」へ引き上げ、安定的かつ継続的な配当の目安として「DOE4.0%」を設定する。

3. SDGs経営の推進

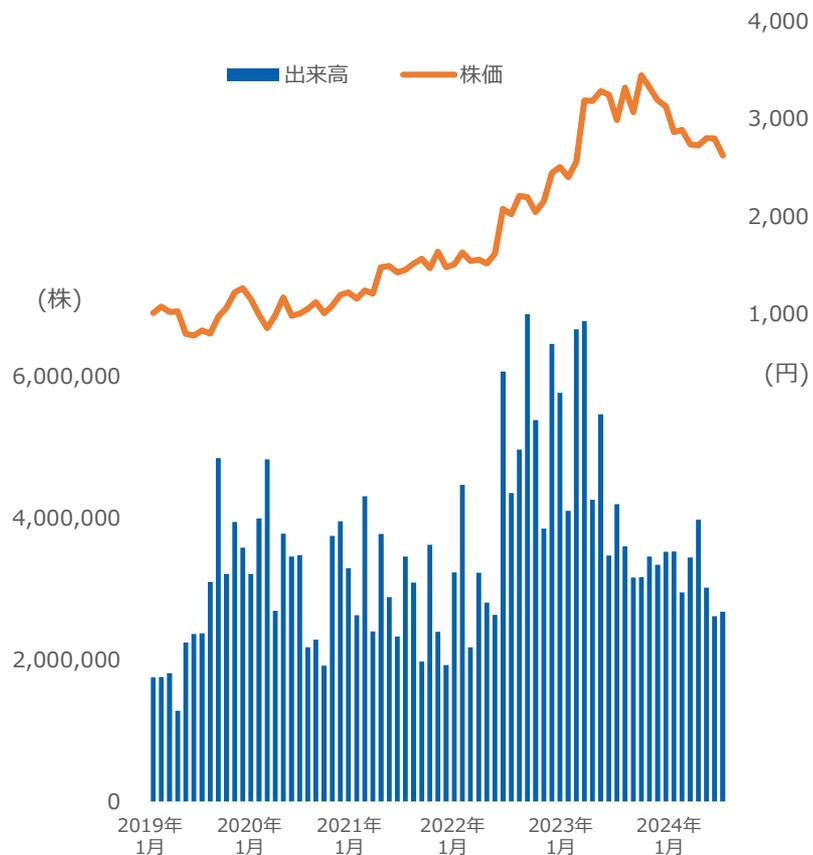
■ Scope1~3でGHG排出量削減目標を策定・公表し、CDP・TCFDなど外部機関による評価向上を図る。

4. 積極的なIR活動の維持・強化

■ 資本市場への開示拡充や積極的な対話を通じて、当社経営に対する信頼性を一層高め、資本コストの低減を図る。

最後に

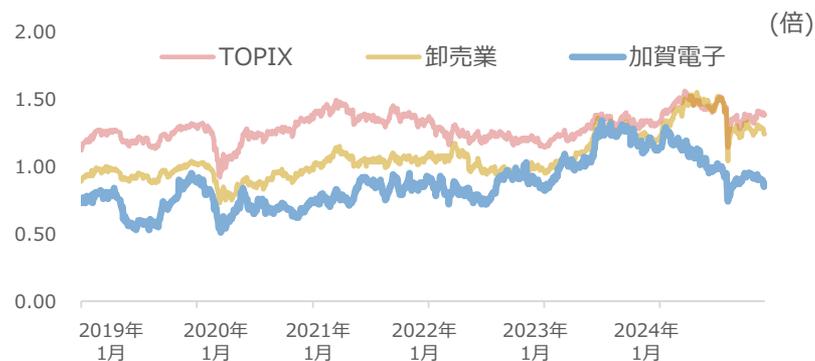
株価・出来高の推移



PERの推移



PBRの推移



**2025年3月期（第57期）
第3四半期 決算概要**

2025年3月期第3四半期 サマリー

2025年3月期 第3四半期実績

- 売上高：前年比102億円 (2.5%) 減収の3,962億円
ソフトウェア事業およびその他事業が堅調に推移するも、電子部品事業は在庫調整の影響や海外子会社の特定大口顧客向け取引終息等により減収。
- 営業利益：前年比24億円 (11.9%) 減益の180億円
売上総利益は前年並みとなるも、賃上げや物流コスト上昇を主因に減益。
- 経常利益：前年比19億円 (9.5%) 減益の183億円
外貨建て預金残高増加に伴う受取利息増加もあり減益幅縮小。
- 四半期純利益：前年比32億円 (20.5%) 減益の127億円
前年に特別利益に計上した投資有価証券売却益、負ののれん発生益が剥落。
- 3Q期間（10～12月）：回復基調続く
在庫調整は一部有力顧客において解消しつつあり、売上高は反転増収、営業利益は前年並みに回復。
- 社内計画比（4～12月）：売上高 + 10億円、営業利益 + 15億円

2025年3月期 業績予想

- 24年5月9日公表の通期業績予想を据え置き。
在庫調整は、一部業界においては長期化が懸念されるも、全般に徐々に解消が進み、回復に向かうシナリオは変わらず。

2025年3月期第3四半期 業績ハイライト

(単位：百万円)

	2024/3期 3Q実績	2025/3期 3Q実績	前年同期比	2025/3期 業績予想 (2024年5月9日公表)	進捗率
売上高	406,458	396,243	△2.5%	555,000	71.4%
売上総利益	52,252 <i>12.9%</i>	52,190 <i>13.2%</i>	△0.1%	—	—
販売費及び一般管理費	31,760 <i>7.8%</i>	34,134 <i>8.6%</i>	7.5%	—	—
営業利益	20,491 <i>5.0%</i>	18,056 <i>4.6%</i>	△11.9%	26,000 <i>4.7%</i>	69.4%
経常利益	20,311 <i>5.0%</i>	18,379 <i>4.6%</i>	△9.5%	26,000 <i>4.7%</i>	70.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	15,992 <i>3.9%</i>	12,714 <i>3.2%</i>	△20.5%	18,000 <i>3.2%</i>	70.6%
EPS (円) *2	304.44	241.97	—	342.53	—
為替レート 円/US\$	143.29	152.57	—	145.00	—

- (注) : 1. 為替による影響額は、売上高が16,928百万円、営業利益が488百万円です。
 2. 当社は、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、EPSを算出しております。
 3. 「*x.x%*」は、売上高対比の率を表します。

2025年3月期第3四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)

		2024/3期 3Q実績	2025/3期 3Q実績	前年同期比	2025/3期 業績予想 (2024年5月9日公表)	進捗率
電子部品	売上高	357,794	346,212	△3.2%	482,500	71.8%
	セグメント利益	17,148 4.8%	13,568 3.9%	△20.9%	20,900 4.3%	64.9%
情報機器	売上高	30,266	26,953	△10.9%	45,000	59.9%
	セグメント利益	1,921 6.3%	1,953 7.2%	1.6%	3,000 6.7%	65.1%
ソフトウェア	売上高	1,816	2,070	14.0%	3,000	69.0%
	セグメント利益	262 14.5%	308 14.9%	17.5%	400 13.3%	77.2%
その他	売上高	16,581	21,006	26.7%	24,500	85.7%
	セグメント利益	1,059 6.4%	2,097 10.0%	97.9%	1,700 6.9%	123.4%
合計	売上高	406,458	396,243	△2.5%	555,000	71.4%
	セグメント利益	20,491 5.0%	18,056 4.6%	△11.9%	26,000 4.7%	69.4%

(注)：1. セグメント利益は、各セグメントでは調整前の数値、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。
2. 「x.x%」は利益率を表します。

2025年3月期第3四半期 会社別業績

(単位：百万円)

		2024/3期 3Q実績	2025/3期 3Q実績	前年同期比
加賀電子	売上高	234,925	228,980	△2.5%
	売上総利益	35,208 <i>15.0%</i>	36,362 <i>15.9%</i>	3.3%
	営業利益	15,658 <i>6.7%</i>	15,295 <i>6.7%</i>	△2.3%
加賀FEI	売上高	143,127	145,563	1.7%
	売上総利益	14,143 <i>9.9%</i>	13,118 <i>9.0%</i>	△7.2%
	営業利益	3,432 <i>2.4%</i>	1,473 <i>1.0%</i>	△57.1%
エクセル	売上高	28,405	21,699	△23.6%
	売上総利益	2,918 <i>10.3%</i>	2,677 <i>12.3%</i>	△8.3%
	営業利益	1,320 <i>4.6%</i>	1,120 <i>5.2%</i>	△15.1%
合計	売上高	406,458	396,243	△2.5%
	売上総利益	52,252 <i>12.9%</i>	52,190 <i>13.2%</i>	△0.1%
	営業利益	20,491 <i>5.0%</i>	18,056 <i>4.6%</i>	△11.9%

(注)：1. 会社別の売上総利益および営業利益は、連結調整前の数値を記載しております。
2. 「*x.x%*」は利益率を表します。

2025年3月期第3四半期 会社別「売上高～営業利益」増減分析

(単位：百万円)

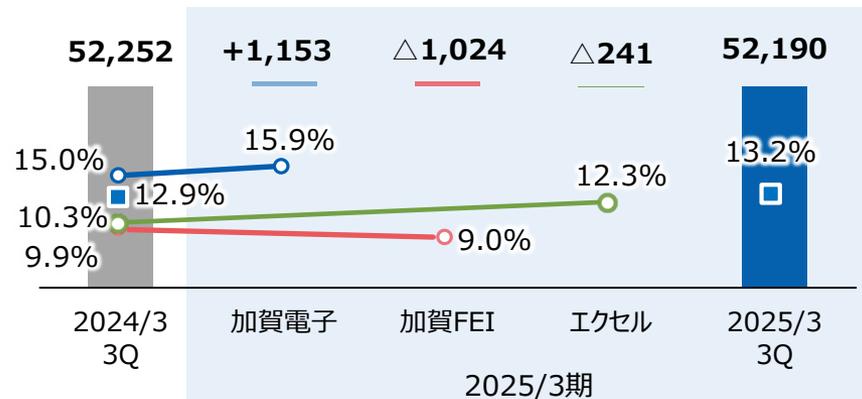
売上高

加賀電子は在庫調整等により減収。加賀FEIは、SoC製品売上が減速も堅調。エクセルは、大口顧客向け売上減。



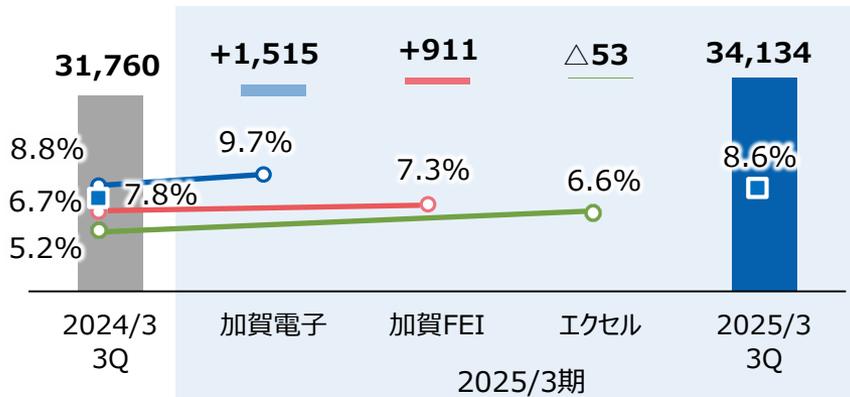
売上総利益 / 売上総利益率

加賀電子はミックス良化により増益。加賀FEIは、ミックス悪化により減益。エクセルは、減益もミックス改善し利益率向上。



販管費 / 販管費率

加賀電子、加賀FEIは賃上げ影響で販管費増。エクセルは賃上げ影響あるも、売上減に伴い販管費微減。



営業利益 / 営業利益率

加賀電子の減益は、販管費増が主因。加賀FEI、エクセルは売上総利益減も加わり減益。

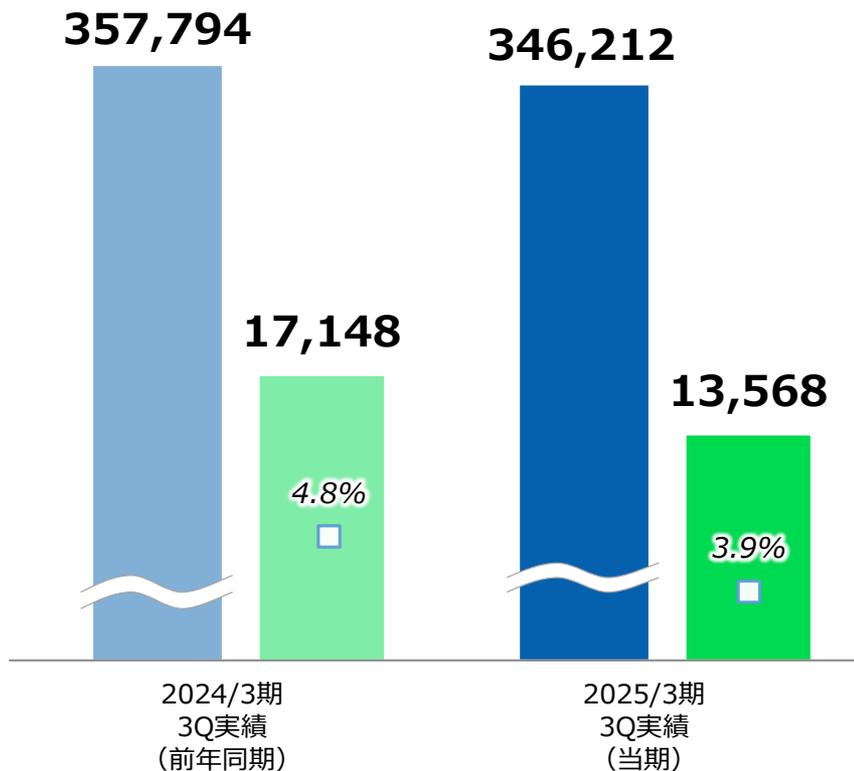


2025年3月期第3四半期：電子部品事業

売上高・セグメント利益

(単位：百万円)

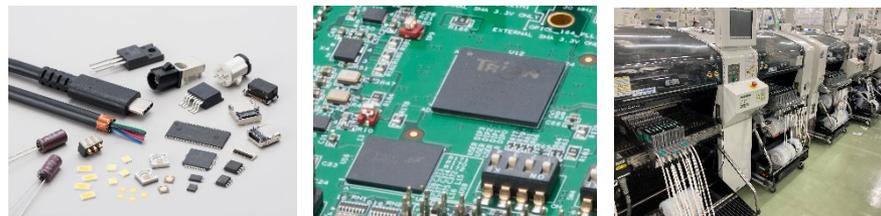
■/■ 売上高
■/■ セグメント利益



前年比

- 売上高 ▶ Δ **11,581**百万円 **3.2%減**
- セグメント利益 ▶ Δ **3,580**百万円 **20.9%減**

- ・部品販売ビジネスは、これまで堅調に推移した加賀FEIにおけるSoC (System-on-Chip) 製品の販売が減速するなど主要顧客における在庫調整の影響や、エクセルの特定大口顧客向け取引の終息等により減収減益。
- ・足元の3Q期間では、在庫調整局面は一部の有力顧客において解消に向かい、回復基調が継続。
- ・EMSビジネスは、車載向けが引き続き堅調に推移し、産業機器向けが回復。空調機器向けは主要顧客における在庫調整の影響残るも、第2四半期からの回復傾向が継続し増収増益。

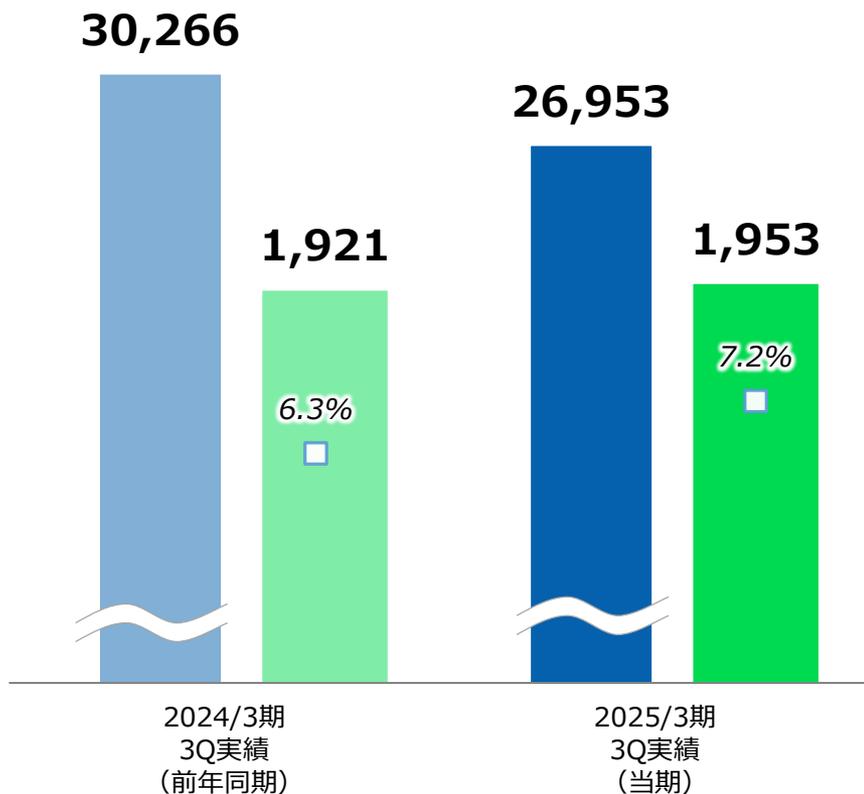


2025年3月期第3四半期：情報機器事業

売上高・セグメント利益

(単位：百万円)

■/■ 売上高
■/■ セグメント利益



前年比

● 売上高 ▶ Δ 3,313百万円 **10.9%減**
● セグメント利益 ▶ **+31**百万円 **1.6%増**

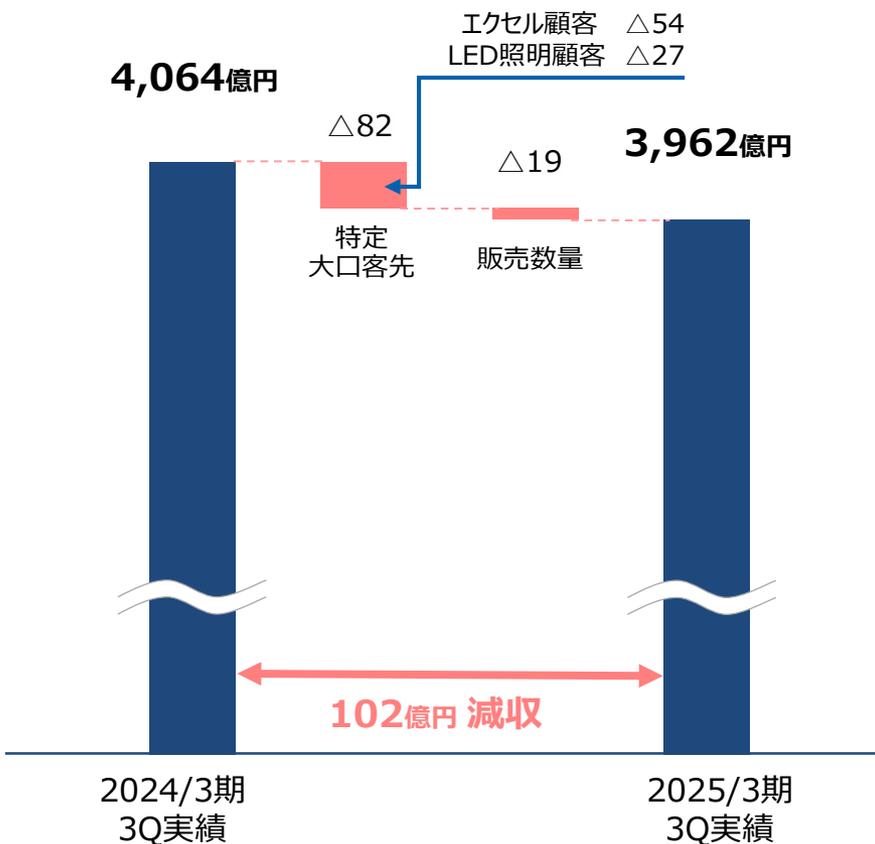
・教育機関向けパソコン販売は好調を維持するも、量販店向けは主要PCメーカーにおける商品ラインナップ縮小の影響を受け低調。
・セキュリティソフトの販売が好調に推移したこともあり増益。

・LED設置ビジネスは、前々期より本格展開していた大口案件が一巡したことにより減収。



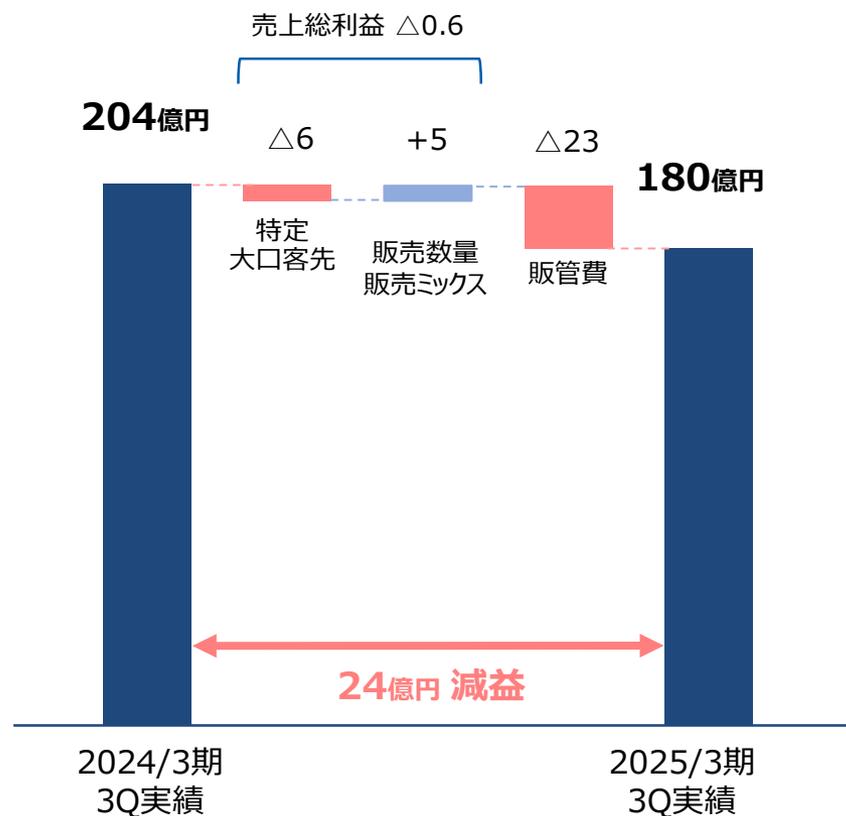
売上高

(単位：億円)



営業利益

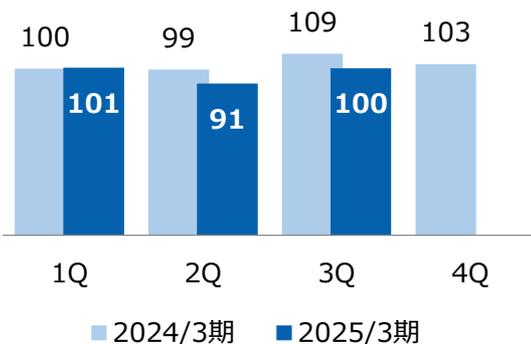
(単位：億円)



■ 車載機器関連A社

YoY: Δ 8.1%

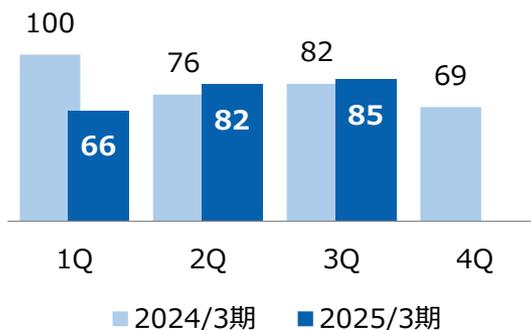
QoQ: +10.0%



■ 空調機器関連B社

YoY: +3.3%

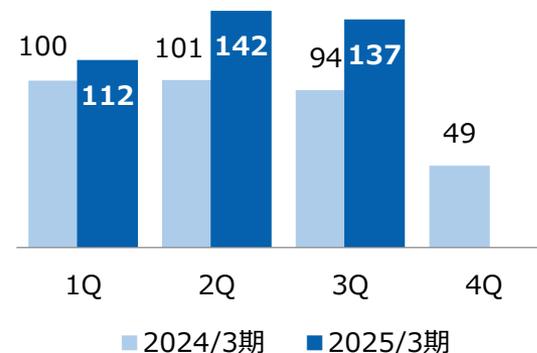
QoQ: +3.6%



■ 事務機器関連C社

YoY: +45.1%

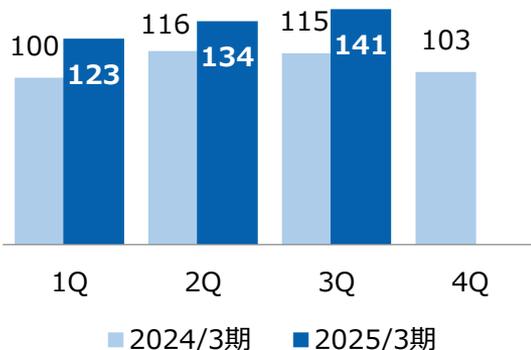
QoQ: Δ 3.6%



■ 車載機器関連D社

YoY: +23.0%

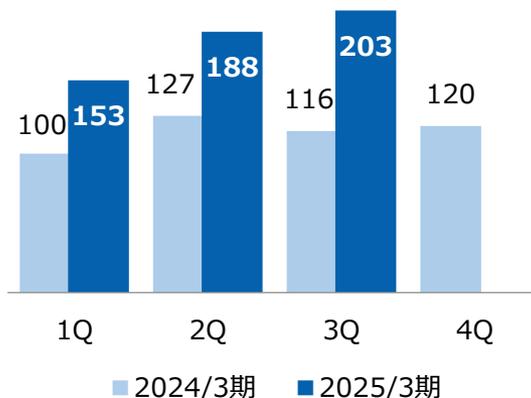
QoQ: +5.4%



■ 産業機器関連E社

YoY: +76.4%

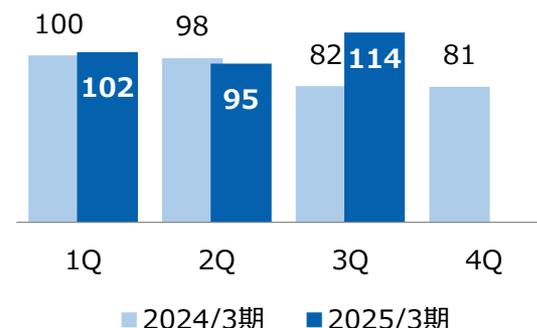
QoQ: +8.2%



■ 医療機器関連F社

YoY: +46.1%

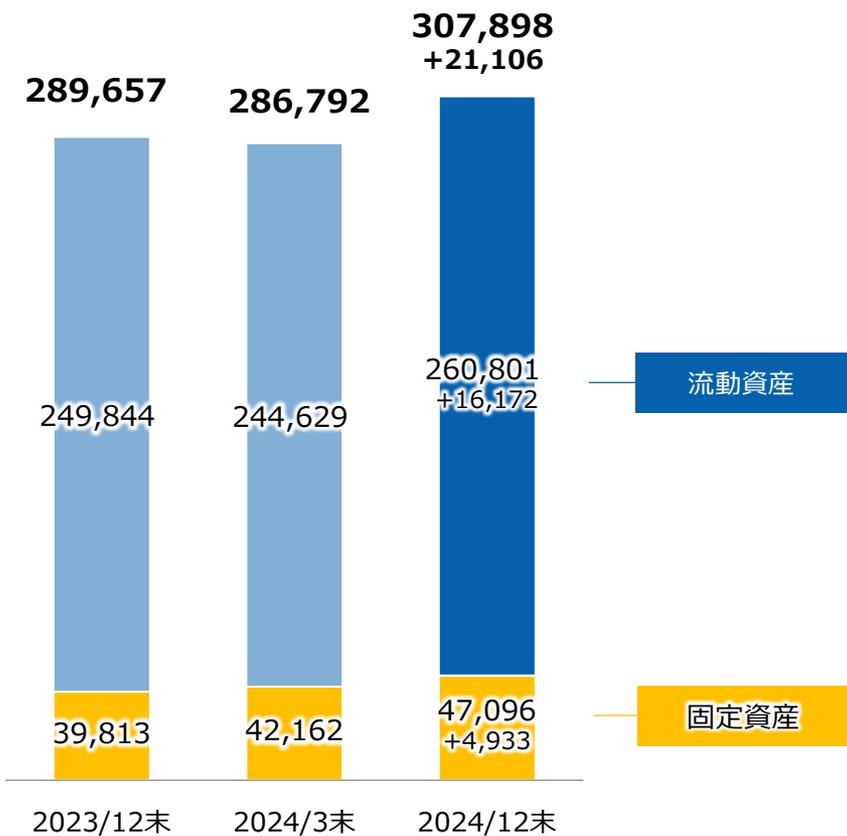
QoQ: +25.5%



貸借対照表主要項目

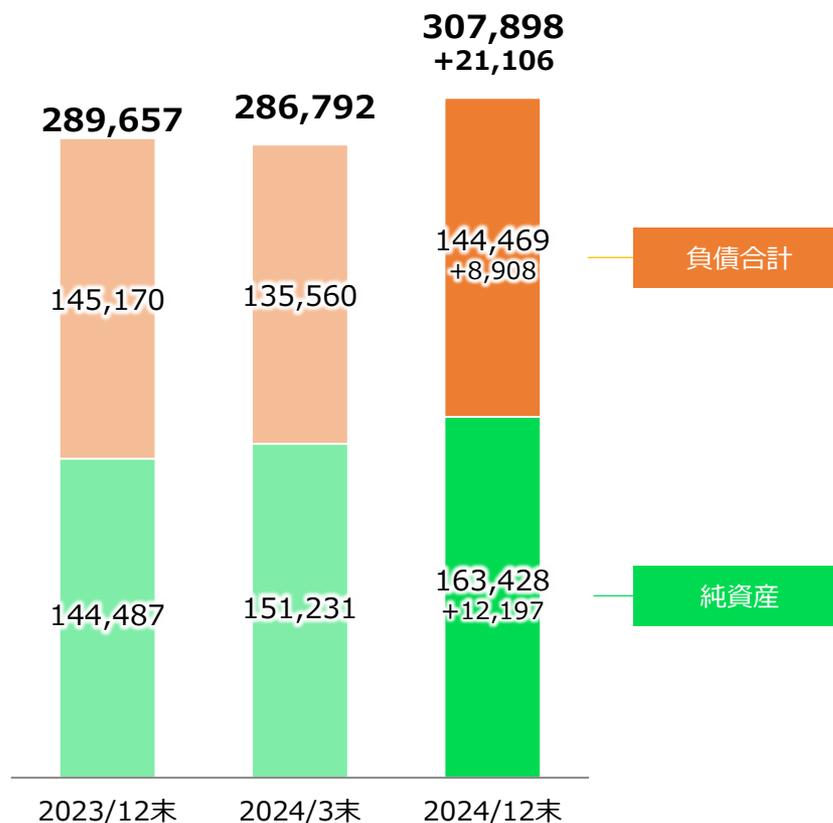
総資産

(単位：百万円)



負債・純資産

(単位：百万円)



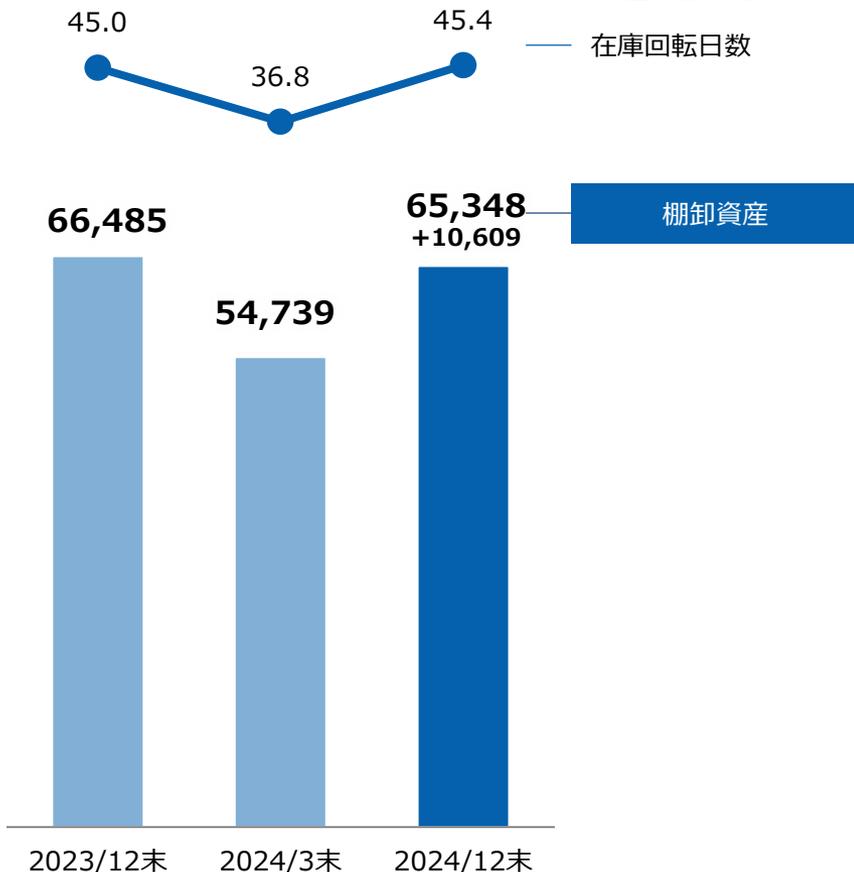
貸借対照表主要項目

棚卸資産

(単位：百万円、日)

在庫回転日数

棚卸資産



売上債権・仕入債務

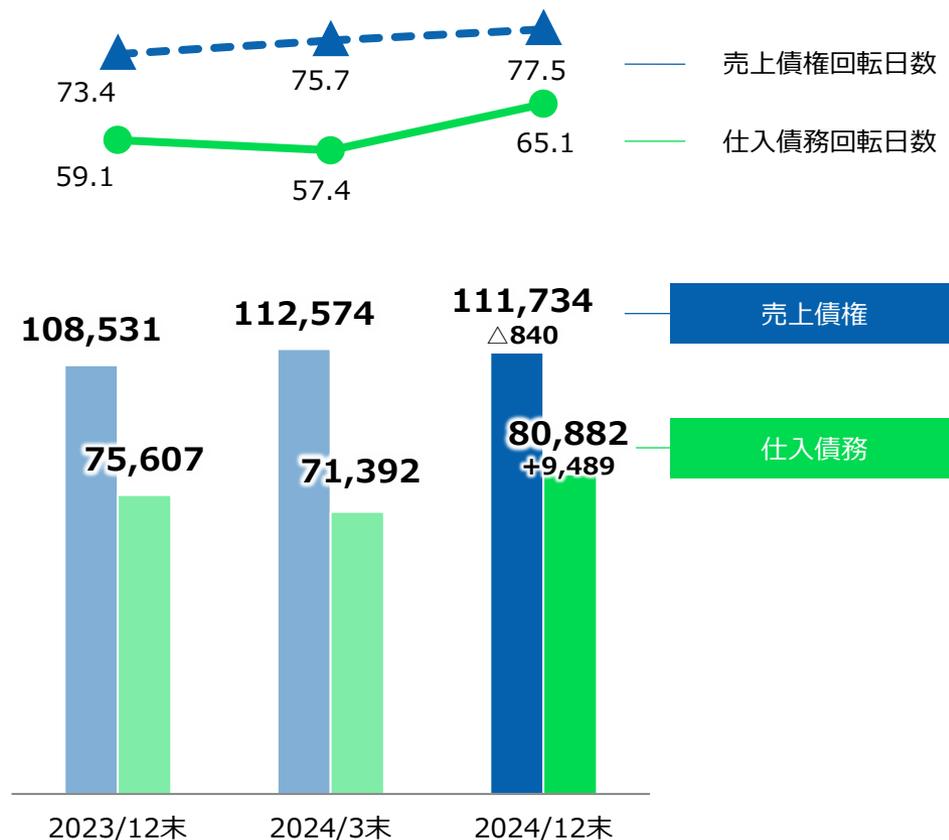
(単位：百万円、日)

売上債権回転日数

仕入債務回転日数

売上債権

仕入債務



(注)：在庫回転日数 = 棚卸資産 ÷ 売上高 × 365日 (12末は275日)

(注)：1. 受取手形及び売掛金については、電子記録債権を含めた金額となっております。

2. 支払手形及び買掛金については、電子記録債務を含めた金額となっております。

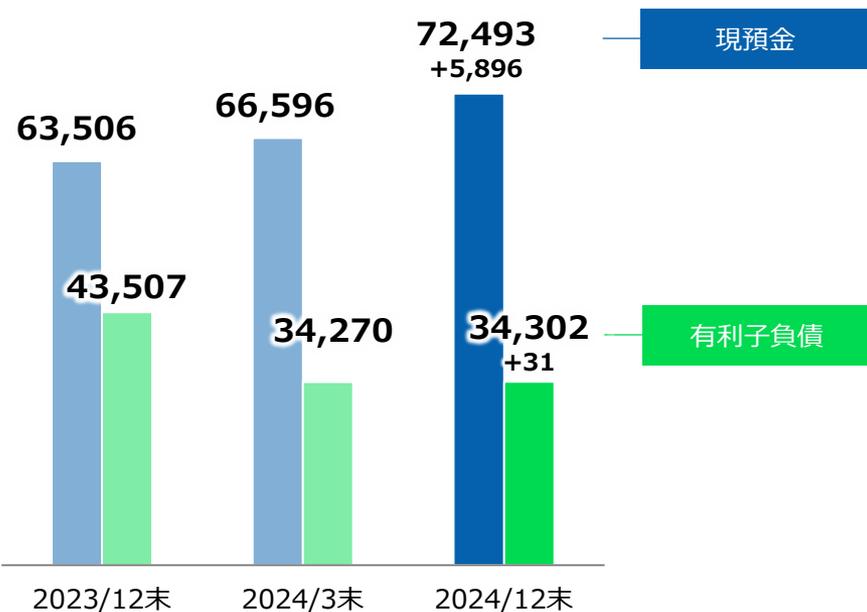
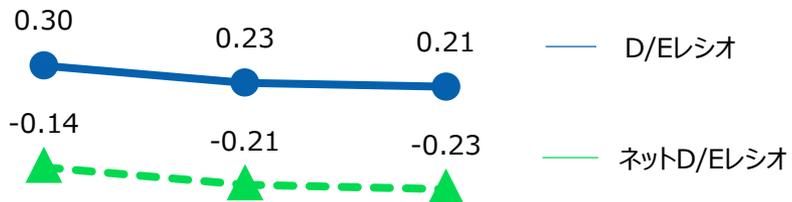
3. 売上債権回転日数 = 受取手形及び売掛金 ÷ 売上高 × 365日 (12末は275日)

4. 仕入債務回転日数 = 支払手形及び買掛金 ÷ 仕入高 × 365日 (12末は275日)

貸借対照表主要項目

現預金・有利子負債

(単位：百万円、倍)



(注): 1. D/Eレシオ = 有利子負債 ÷ 自己資本
 2. ネットD/Eレシオ = (有利子負債 - 現預金) ÷ 自己資本

2025年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2024/3期 実績	2025/3期 予想	前年比
売上高	542,697	555,000	2.3%
営業利益	25,845 4.8%	26,000 4.7%	0.6%
経常利益	25,976 4.8%	26,000 4.7%	0.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20,345 3.7%	18,000 3.2%	△11.5%
EPS (円) *1	387.30 -	342.53 -	-
ROE	14.5% -	11.5% -	△3.0pt
年間 配当金 (円)*2	中間	110.00	-
	期末	110.00	-

- (注)： 1. 当社は、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、EPSを算出しております。
2. 2025年3月期(予想)の1株当たり期末配当金については、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載しています。株式分割を考慮しない場合の2025年3月期(予想)の1株当たり期末配当金は110.00円となります。
3. 「x.x%」は利益率を表します。

2025年3月期 セグメント別業績予想

(単位：百万円)

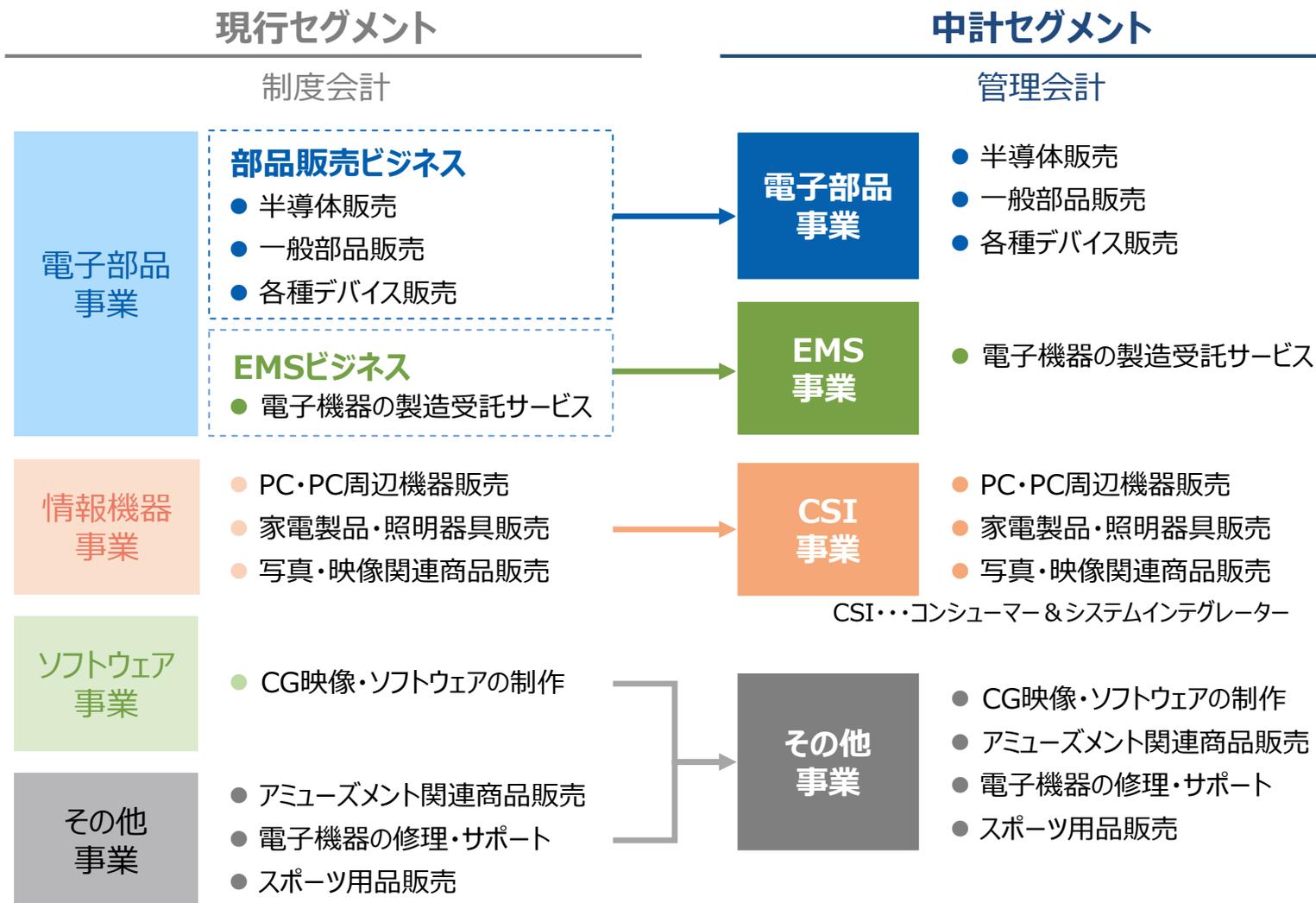
		2024/3期 実績	2025/3期 予想	前年比
電子部品	売上高	472,583	482,500	2.1%
	セグメント利益	20,887 4.4%	20,900 4.3%	0.1%
情報機器	売上高	44,305	45,000	1.6%
	セグメント利益	2,924 6.6%	3,000 6.7%	2.6%
ソフトウェア	売上高	2,567	3,000	16.8%
	セグメント利益	370 14.4%	400 13.3%	8.1%
その他	売上高	23,241	24,500	5.4%
	セグメント利益	1,555 6.7%	1,700 6.9%	9.3%
合計	売上高	542,697	555,000	2.3%
	セグメント利益	25,845 4.8%	26,000 4.7%	0.6%

(注)：1. セグメント利益は、各セグメントでは調整前の数値、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。
2. 「x.x%」は利益率を表します。

參考資料

中期経営計画に伴うセグメント開示に関して

制度会計としての現行セグメントでの継続開示と併せ、中計に沿ったセグメントによる任意開示を行う



2025年3月期第3四半期 中計セグメント別業績

(単位：百万円)

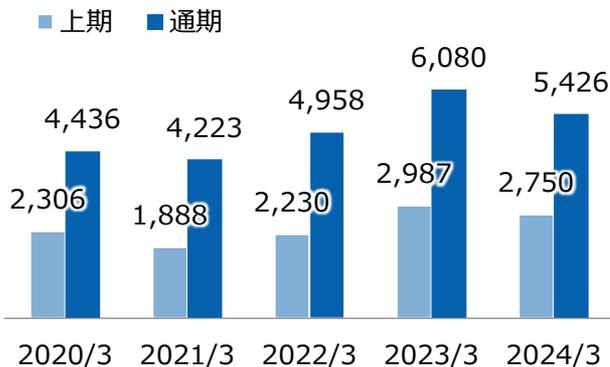
		2024/3期 3Q実績	2025/3期 3Q実績	前年同期比
電子部品	売上高	271,037	253,988	△6.3%
	セグメント利益	11,756 4.3%	8,058 3.2%	△31.5%
EMS	売上高	93,122	99,578	6.9%
	セグメント利益	5,941 6.4%	6,096 6.1%	2.6%
CSI	売上高	30,266	26,953	△10.9%
	セグメント利益	1,921 6.3%	1,953 7.2%	1.6%
その他	売上高	12,031	15,722	30.7%
	セグメント利益	772 6.4%	1,819 11.6%	135.5%
合計	売上高	406,458	396,243	△2.5%
	セグメント利益	20,491 5.0%	18,056 4.6%	△11.9%

(注)：1. セグメント利益は、各セグメントでは調整前の数値、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。
 2. 「x.x%」は利益率を表します。

直近5年の業績トレンド

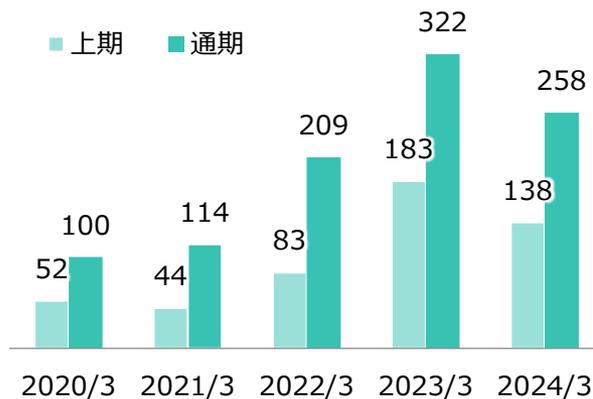
売上高

(億円)



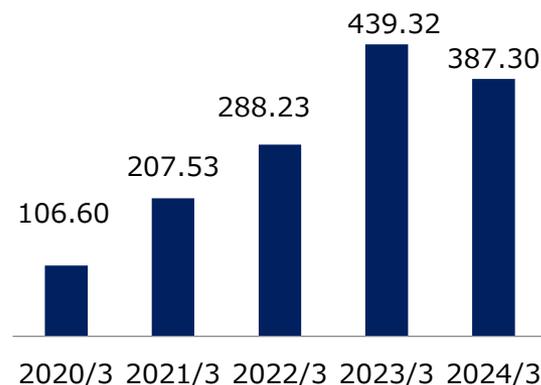
営業利益

(億円)



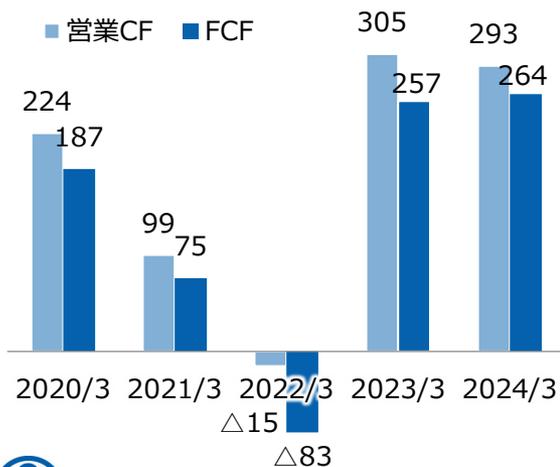
1株当たり純利益

(円)



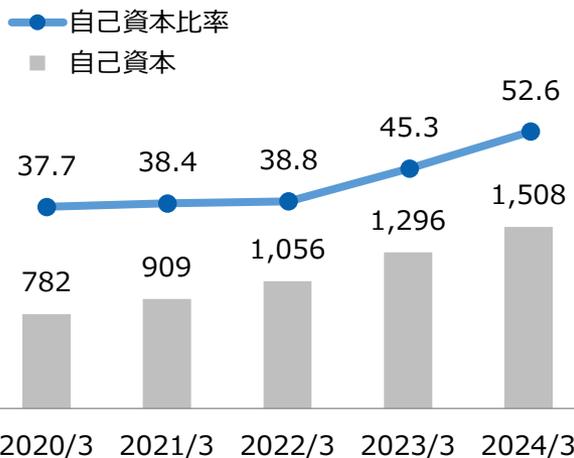
キャッシュフロー

(億円)



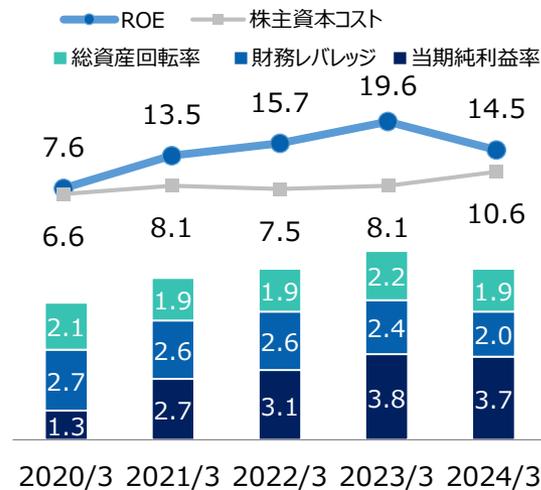
自己資本比率

(%、億円)



ROE

(%、倍、回転)



為替レート／為替感応度

	2024/3期 3Q実績 (円)	2025/3期 3Q実績 (円)	(参考) 1%変動による影響額 (百万円)		2025/3期 前提 (円)
			売上高	営業利益	
米国ドル	143.29	152.57	1,489	28	145.00
人民元	19.61	20.97	187	9	19.50
タイバーツ	4.09	4.34	218	12	4.00
香港ドル	18.31	19.57	154	4	18.50
ユーロ	155.29	164.83	6	0	155.00

その他IR情報のご案内

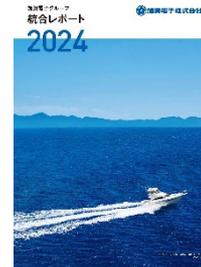
- IRサイト

<https://www.taxan.co.jp/jp/ir/>



- 統合レポート2024

https://www.taxan.co.jp/jp/ir/ir_library/library_09.html



- 「IRメール配信サービス」へのご登録

<https://www.taxan.co.jp/jp/ir/irmail/index.html>



『すべてはお客様のために』



問合せ先：IR・広報部

〒101-8629 東京都千代田区神田松永町20番地

TEL:03-5657-0106

FAX:03-3254-7133

E-mail : webmaster@taxan.co.jp

<https://www.taxan.co.jp>

■ 将来見通しに係わる記述についての注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

■ 本説明資料における表示方法

数値：表示単位未満を切り捨て

比率：円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入