

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

加賀電子株式会社(8154)

開催日：2022年12月1日(木)

会場：大阪新阪急ホテル2階『紫の間』(大阪府大阪市北区)

説明者：取締役 常務執行役員 管理本部長 川村 英治 氏

1. 会社プロフィール

- ・ 当社所属の女子プロゴルファーの山下美夢有(やました・みゆう)選手が、今年の年間女王になりました。日本人選手として平均ストロークと年間賞金獲得額でNo.1を打ち立て、輝かしい結果を残しました。当社の今期と同じ活躍で、大変喜んでます。
- ・ 11月24日付で日本格付研究所(JCR)から、上半期までの業績により、長期発行体格付がA-からAに1ランク上がることができました。業績好調に加え、自己資本比率の充実が評価のポイントになりました。
- ・ 「加賀電子ってどんな会社なの？」という質問にひと言で答えるなら、「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」です。当社は電子部品や半導体を扱うエレクトロニクス総合商社です。最大の特徴は独立系。どこのメーカー系列にも属さず、ひたすらお客様にベストを尽くす会社です。そして部品販売だけでなく、企画・開発・生産・販売・アフターサービスまですべて行えるワンストップサービスの会社です。専門商社には独立系と系列系の2種類があります。当社は独立系。上場している同業他社は30社近くありますが、殆どが系列系です。メーカーの販売代理店として、そのメーカーの部品を販売するのが系列系。メーカーの言いなりになりがちです。一方、独立系は、どこの仕入先にも属さず、お客様の声を聞き、お客様にいかに満足していただくかをテーマに活動しています。ここ2年近く、半導体や電子部品が不足する状態が続いていますが、当社は独立系としての仕入れ・調達力の強さがあり、今期の業績も堅調に推移しています。

当社の創業者は代表取締役会長の塚本勲。代表取締役社長は門(かど)良一。この2人が当社のツートップです。当社の設立は1968年。今年で創業55周年になります。資本金は121億円。今年4月からプライム市場に移行しています。グループ会社は国内に23社、海外に40社。加賀電子を入れて全63社の企業グループです。連結ベースで8,000名近い仲間が世界中で働いています。

社名は、創業者の塚本が石川県金沢市出身、加賀国であることから。起業の際に母親から「加賀百万石のように大きな会社になるように」と提案され、加賀電子としました。

- ・ 設立当時の経営理念は「すべてはお客様のために」です。お客様の要望には「ノー」と言わず、何でもお応えすることで、今日までお客様と信頼関係を築いてきました。当社のビジョンは、「我が国業界No.1企業になる」こと。さらに「グローバル競争に勝ち残る企業になる」ことです。

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
- ・ 「加賀イズム」は、創業者の塚本の語録です。諸先輩から我々に、そして将来を担う若い世代に引き継ぐべき当社のDNAです。

「経営マインド」「営業マインド」「社会人としての心構え」の3つの柱があり、それぞれに3つの基本精神があります。毎朝出社し、パソコンを立ち上げると、その中のいずれか一つが画面に自動的に表示されます。それを読んでから一日の仕事を始めるので、自然と頭に入ってきます。

私がこの中で一番心に響くのは、「TAXAN(たくさん)努力して TAXAN 儲けて TAXAN 幸せになる」です。「TAXAN」は当社の自社ブランドです。たくさん売って、たくさん儲けたいという思いを込めて名付けられました。

創業者は昔から「儲けは山分けだ」と言っています。たくさん利益が出れば、社員のボーナスが増える。株主様には配当を増やすことができる。業績が良ければ株価も上がり、皆が幸せになります。当たり前と言えそうですが、今どきそういう会社はそれほど多くないのではないかと思います。

- ・ 当社は、1968年に資本金100万円で電子部品の卸問屋が多い秋葉原で創業しました。9月の会社登記なので初年度の決算は半年分の売上で6,000万円だったそうです。その後、1980年に売上高100億円、1991年に500億円、2000年には1,000億円の大台に乗りました。リーマンショック直前の2008年には当時最高の2,900億円まで成長しています。当社の成長を支えるお客様の製品としては、CBトランシーバー、インバーダーゲーム、ファミコン用ゲームソフト、アップル用モニターなどがあります。どれも一世を風靡した製品ばかりです。この間、1986年には東証二部上場、1997年には一部に昇格し、2022年にプライム市場に移行しています。

ここ最近の大きなトピックは、2019年1月の富士通エレクトロニクス株式会社の買収です。現在は加賀FEI株式会社に商号変更しています。過去最高売上を記録した2008年以降、リーマンショックも重なり停滞気味だった売上が、2019年以降、再び成長軌道に向かおうとしており、いわば「第二の成長期」に入ったと言えます。

- ・ 直近10年の業績推移について。2010年に門良一が当社の3代目社長に就任しました。彼の経営方針は利益重視で、「売上が伸びても、利益が伸びなければ意味がない」が信条です。2014年から2018年までの5年間、売上高は伸びない中、営業利益は51億円から81億円に6割増え、利益率も2%から3.4%に改善しました。利益重視の経営がグループ内に定着し、その成果が数字として表れてきました。そこで、2019年1月に富士通エレクトロニクス(現・加賀FEI)を買収し、再び拡大路線に転換しました。ここから営業利益率が2年連続で低下しますが、2020年を底にして反転。直近では4%を超えています。営業利益も2020年から100億円、114億円、209億円と増加。2023年3月期も期中2度の上方修正し、4期連続で最高益を更新する予定です。このように当社は今、力強い成長軌道に戻り、いわば「第二の成長期」に入っています。本日の説明会は皆様にとってもよい機会になると確信しています。

-
- ・ 当社の強みについて、まず1つ目は幅広い事業領域の「総合力」です。当社の事業領域は、「電子部品・半導体ビジネス」「EMS ビジネス」「情報機器ビジネス」「ニュービジネス」の4つがあります。

「電子部品・半導体ビジネス」は、いわゆる部品商社のビジネスです。当社の祖業であり、最大の事業です。

「EMS ビジネス」について。当社の部品ビジネスは、単品取引から複数の部品をまとめて納品するキットに転換してきた経緯があります。そしてさらにお客様の要望にお応えし、電装基板の実装の製造受託に発展したのが「EMS ビジネス」です。

「情報機器ビジネス」では、パソコンや周辺機器、ネットワーク機器、家電製品の販売代理店を行っています。

「ニュービジネス」では、プリクラやUFO キャッチャー等、アミューズメント機器の企画・販売、ゲーム映像やプラネタリウム番組等のソフト制作も行っています。

- ・ 強みの2つ目は「グローバル」に展開する営業・製造の拠点網です。日本を起点に、中国、アセアン、欧州、米州に営業・製造拠点を展開しています。特にEMS ビジネスではお客様の工場により添う形で、大型スーパーではなくコンビニ的に自社工場を展開。海外では、中華圏に4カ所(蘇州、深圳など)。アセアンに5カ所(タイ2カ所、マレーシア・ベトナム・インドネシアに各1カ所)。欧州ではチェコとトルコの2カ所。米州はメキシコにあります。直近ではインドにも進出。国内では8カ所。合計で10カ国21カ所の製造拠点を構えています。
- ・ 強みの3つ目は「ワンストップ」です。単なる部品販売や製造受託に留まらず、当社が持つ開発力や販売力、サポート力を生かし、川上の企画設計から川下の販売サポートまで一気通貫で対応できます。特にEMS ビジネスでは多くの競合企業が製造だけに特化する中、ワンストップサービスは当社にとって大きな差別化のポイントです。企画設計から商品調達、EMS、販売・ディストリビューション、アフターサービスまで対応可能なグループ会社各社の守備範囲は、業界最高の布陣と自負しています。

2. 「中期経営計画 2024(2022-2024)」

- ・ 「中期経営計画 2024」を昨年11月に公表しました。その前に2021年度が最終年度となる「中期経営計画 2021」を振り返ります。2022年3月に終えた事業年度です。2021年度経営目標は、売上高5,000億円、営業利益130億円、ROE 8%以上でした。これに対し、売上高は若干未達ですが、営業利益は超過達成し、ROEは1年前倒しで2020年度から達成しています。
- ・ 「中期経営計画 2024」は、2022年度から2024年度までの3カ年計画です。最終年度の2024年度の経営目標は、売上高では自律的成長で6,000億円、これに新規M&Aを加えて7,500億円を目標にしています。2段階構えとしたのは、将来1兆円企業を目指すには、新中計では7,500億円くらいが必要だからです。自律的成長の6,000億円に、足りない

部分は買ってくるというシナリオが現実的だと考えます。

営業利益の目標は 200 億円です。売上高とは異なり、こちらの目標設定は 1 本です。M&A に利益を期待し、計画に織り込むことは現実的ではないと考えます。言い換えれば、営業利益 200 億円は自律成長で作る、ということです。ROE は株主資本コスト 7~8%を上回ることを意識し、安定的に 8.5%以上維持することを目標にしています。

尚、この中計を発表した昨年(2021)11 月時点での 2021 年度の営業利益見通しは 150 億円で、2024 年の目標を 200 億円としました。しかし 2021 年度の実績は 209 億円となり、目標の 200 億円を上回りました。また、2022 年度の予想も 280 億円に上方修正したばかりなので、2022 年度の見極めの上で、来年 5 月に新中計について修正する必要があると考えています。

- 新中計では 4 つの基本方針があります。

「さらなる収益力の強化」では、高い成長性や収益性が見込める市場に注力することを、最重要課題とします。注力分野は、モビリティ、通信、環境、産業機器、医療・ヘルスケアで、EMS ビジネス、および海外ビジネスの強化・拡大に取り組みます。

「経営基盤の強化」では、“我が国業界 No.1 企業”にふさわしい経営基盤への変革に臨みます。特に取り組むのは、コーポレートガバナンスの強化と人的資本への投資です。

「新規事業の創出」では、引き続きベンチャー投資によるオープンイノベーションを推進し、非連続的な成長を狙い、M&A にも積極的に挑戦します。

「SDGs 経営の推進」にも取り組みます。

- 「中期経営計画 2024」の事業ポートフォリオについて。2024 年度の売上目標は 7,500 億円。そのうち、当社グループの最大事業である電子部品事業で 3,800 億円を目指します。EMS 事業は 1,500 億円、CSI(Consumer & System Integrator)事業は 540 億円、その他で 160 億円、新規 M&A で 1,500 億円を見込んでいます。電子部品事業は、2021 年度と比較して約 700 億円、EMS 事業は 400 億円、売上を伸ばさせる計画です。
- 各事業セグメントでの基本戦略について。電子部品事業では、これから確実な成長が見込める産業機器や車載市場、通信分野のお客様に、商材の拡充等を通じ、事業を拡大させます。EMS 事業では、顧客基盤の強化・拡大や高付加価値領域へのバリューチェーンシフトに取り組みます。CSI 事業では、新規商材やサプライヤーを開拓、新規販売ルートを獲得します。効率化の点では、グループ会社間での協業推進や重複組織の統合にも取り組む予定です。その他事業では、不採算事業の見直しを最優先で行います。
- 新中計の概要をサマリーすると、基本設計は前中計を継承。成長力の源泉は、自律的成長と新規 M&A。成長の場は海外と EMS。注力する成長分野はモビリティ、通信、環境、産業機器等です。

このようなフィールドで、電子部品の商社ビジネスと基板実装の EMS ビジネスを成長ドライバーに捉え、売上高 7,500 億円、我が国業界トップクラスの企業となることを目指します。そしてその先のありたい姿として、売上高 1 兆円、グローバル競争に勝ち残

る企業の実現に向け、継続的に取り組みます。

新中計の次の中計で創業 60 周年を迎えます。その時には売上高 1 兆円に挑戦したい。「チャレンジ 1.60」というチャレンジ目標を設定しています。

3. 加賀電子グループの電子部品事業について

- 電子部品事業には 3 つの強みがあります。

1 つ目は、独立系商社として長年培った信頼とノウハウがあり、何よりも調達力があります。国内外の 2,000 社を超える仕入先と直接取り引きし、最良の製品を最適な形でお客様に提供しています。

2 つ目は、日本を起点に米・欧・アジアなどの世界各地の 60 社を超えるグループ会社によるグローバルネットワークです。これを生かし、最新の知見や情報をいち早く収集しています。

3 つ目は、経験豊富な技術者チームによるサポート体制です。

昨今さまざまな製造業で半導体不足が問題となっていますが、当社はこのような強みを最大限生かし、お客様のご要望にお応えしています。

- 当社と仕入先、お客様のビジネスフローでは、グループネットワークを活用した最先端の情報網や部材調達体制で、お客様の困りごとに最適な解決策を提供しています。

4. 加賀電子グループの EMS 事業について

- 新聞紙上で EMS という言葉を目にされることも多いと思います。EMS は「電子機器の受託生産サービス」で、E は Electronics、M は Manufacturing、S は Service の頭文字です。EMS で有名なのは、Foxconn や Pegatron などの台湾系企業。これらの企業は中国などに巨大な工場を構え、Apple の iPhone や PC などの完成品組立を得意にしています。ロットが大きい製品を相手にしているので、コスト競争力が重視されます。

それに対し当社を含めた日系企業は、自動車や事務機などロットが小さい製品で基板実装など信頼性を求められる市場を得意にしています。このようにアジア勢と日本勢の住み分けがあります。

そしてさらに日系同士を比べると、当社は比較的小規模な投資で工場を作り、多品種少ロットに対応したビジネスモデルを展開しています。これに対し競合企業は、大型投資を伴う大量生産型ビジネスです。例えるなら、当社はコンビニで、競合他社は大型スーパー。コンビニはスーパーに比べ、売値はやや高いものの、近くにあって便利なので、つい買ってしまふ。それが、コンビニがスーパーよりも儲かる理由です。同様の理屈で当社は競合他社より高い利益率を稼いでいます。

- 当社の工場について。中国の深圳にあるのが港加賀電子(深圳)有限公司。自社工場第 1 号で、1,000 人以上が働く当社の基幹工場です。主な製品品目は、車載関連製品、産業機器、事務機器、アミューズメント機器、通信機器です。中国は蘇州にも加賀電子沢山

(蘇州)有限公司があります。約 400 名の従業員が働いています。車載関連機器、医療機器、産業機器、住設関連製品、電子楽器、通信機器を生産しています。

- ・ アセアンでは、タイに KAGA ELECTRONICS(THAILAND)があり、1,000 名弱が働いており、車載関連機器、事務機器、空調機器、産業機器を生産しています。ベトナムの KAGA ELECTRONICS(VIETNAM)は、100 名強の従業員で、車載関連機器、空調機器、事務機器、医療機器を生産しています。
- ・ 欧米には、チェコやメキシコに工場があります。チェコは KD TEC があり、100 名くらいの従業員で空調機器を生産しています。メキシコは TAXAN MEXICO があり、300 名くらいの従業員で、車載関連機器、事務機器、産業機器を生産しています。
- ・ EMS 事業で生産しているのは、車載関連機器では、電動コンプレッサーユニット、AC インバータユニット、車載用照明ユニット、車載用補助電池パック、カーナビなど。AC インバータユニットは、EV やハイブリッド車で AC100V の家庭用の電源を取り出すための機器で、EV 化の進展に伴い、需要が急激に伸びています。
- ・ 空調機器ではエアコンの室内機・室外機の制御基板、産業機器では電動工具に関連するユニットを生産しています。
- ・ 医療機器・医用検査機器では、薬剤保管用のキャビネットや血流／試薬検査機器を生産しています。薬剤保管用のキャビネットはコンピュータ制御されており、調剤を誤ることがないように、コントロールできます。アメリカのユーザー向けに、基板組立だけでなく、ユニット全体まで組み立てています。
- ・ 民生用電気機器・事務機器では、洗浄便座の内部基板やリモコン、マルチファンクションプリンタの内部基板を生産しています。
- ・ EMS 事業の売上高は、2021 年度の実績が 1,178 億円ですが、2024 年度には 1.3 倍の 1,500 億円を目標にしています。その時のアプリケーション別内訳は、車載関連で 40%、次いで産業機器関連で 20%、空調機器関連で 15%、医療機器関連で 10%にしたいと考えています。
- ・ EMS 事業は、当社にとっての成長エンジンなので、競争力を高めることは重要な経営テーマです。「ボリューム：生産能力の増強」、「クオリティ：ものづくり力の強化」、「コスト：エンジニアリング力の強化」の 3 点に取り組んでいます。
生産能力の増強では、2019 年に国内では福島県に新工場を、海外ではタイに 2 つ目の工場を建設しました。この秋にはマレーシアの工場を移転し、生産能力を増強しています。トルコ工場も移設・拡張を予定しており、欧州でも基板実装から製品組立までできる体制を来年 6 月までに整備する計画です。
- ・ 2 つ目のものづくり力の強化では、2019 年 10 月にエレクトロニクス専門メーカーのバイオニアから生産子会社の十和田バイオニア株式会社を買収。現在は加賀 EMS 十和田に商号変更しています。ここには優秀な生産系人材と共に、ものづくりに関する有形無形の資産があります。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、全体最適化を推進し、経営体質の強化と事業効率の向上を図ります。同社がグループ入りしたことで、当社のもので作り力は競合他社に比べ、数段レベルアップしました。

- ・ 3つ目のエンジニアリング力の強化では、中国の設備機器メーカーと合弁で、製造設備を自社開発しています。これまでは既成の製造設備を使っていましたが、当社が得意とする多品種少量生産に見合った軽量級の設備を自前で作り、それを国内外の全工場に展開する計画です。設備のコストを下げ、高品質低コストの生産体制を構築します。このように当社は、競合他社の一歩も二歩も先に行く事業戦略を進めています。

5. サステナビリティ中長期経営計画

- ・ 昨年11月に新中計と共にサステナビリティ中長期経営計画を発表しました。加賀電子グループは、「すべてはお客様のために」の経営理念のもと、「持続可能な社会の実現」と「持続的なグループの成長」の両立を目指します。

その取り組みにあたっては、お客様、取引先、株主・投資家、従業員など全てのステークホルダーとの対話を尊重し、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、企業価値の向上を目指します。

サステナビリティ方針では、3つの方針を掲げています。

1つ目は、事業活動を通じて環境課題に取り組むこと。CO2の削減、廃棄物の削減、再利用の推進に取り組むとともに、環境に配慮した製品およびサービスを提供することで、地球環境を大切にする社会の実現に貢献します。

2つ目は、人権を尊重し、人財を育成すること。性別や年齢、国籍など個人の属性に関係なく、全てのステークホルダーの人権を尊重します。また、多様な従業員が心身ともに安全、かつ健康に働ける職場環境や個々の能力を最大限発揮できる人事制度・教育研修体系を整備し、イノベーションに挑戦する人財づくりに取り組みます。

3つ目は、社会との相互信頼の確立を目指すこと。法令や規則を遵守し、公正な競争、高品質な製品およびサービスの提供、適時適切な情報開示など、誠実な企業活動を実践し、ガバナンス体制の強化を図ることで社会から信頼される企業を目指します。

- ・ 当社では議論を重ね、マテリアリティ(重要課題)を特定しました。

加賀電子グループは、世界および当社が直面するさまざまな課題や社会からの要請に真摯に向き合い、「E：環境」「S：社会」「G：ガバナンス」ならびに「B：事業」の4つの観点から、当社の経営にとってインパクトの大きい重要課題を特定しました。これらのマテリアリティの取り組みを通じて、持続可能な社会の実現に寄与する企業活動を実践し、さらなる企業価値の向上を推進していきます。

- ・ サステナビリティ中長期目標と主なKPIについて。環境では、当社が事業活動で消費するエネルギーの再生可能エネルギー100%化に取り組みます。国内拠点の再生可能エネルギーの使用は現状1%ですが、3年後の2024年には40%、2030年には100%化を目指します。

一方、EMS 事業が国内外 10 カ国 21 拠点で展開する自社工場で使用するエネルギーについては、2030 年で 30~50%、2050 年で 100%の長期目標を設定しました。その実現のために次の 3 年間は情報収集・分析を進め、自家発電なのか外部調達なのか、自家発電の場合、太陽光なのかバイオマス発電なのか、等々の方針を決定します。

社会では、ダイバーシティと人財マネジメント、およびワークライフ・マネジメントと生産性向上に取り組めます。特に中核人財の多様性確保として、現在 13%ほどの女性管理職の比率を 2024 年には 15%に高めます。その前準備として、現状 6%ほどの新卒女性総合職の採用比率を 30%に高める計画です。

ガバナンスでは、コーポレートガバナンスコード改訂・東証再編に対応したガバナンス体制の再構築として、昨年 6 月に、独立社外取締役 1/3 以上と指名・報酬委員会の設置を実現しました。

また、経営の監督機能・執行機能の一層強化として、本年 4 月に委任型執行役員制度を導入しました。

- ・ 事業を通じてもサステナビリティに取り組んでいます。
医療機器×QOL として、移動式 CT スキャナーなどの医療機器の販売準備を進めています。障がい者支援×ウェアラブル端末として、聴覚障がい者向けに音を体で感じる「オンテナ(Ontenna)」を開発しました。高齢化社会×見守りシステムとして、高齢者施設向けのケアサポートシステムなども取り扱っています。環境・エネルギー×EV バスとして、中国から輸入販売しています。
- ・ CSR 活動の社会貢献・協賛活動については、当社は商社という仕事柄、トップから一般社員までゴルフが盛んな社風です。その流れで女子プロゴルフの新人戦である「加賀電子カップ」の冠スポンサーを 20 年以上続けています。初代優勝者は不動裕理。横峯さくら、上田桃子なども優勝しています。山下美夢有は、2 位に入賞し、当社とスポンサー契約を締結。その後の大活躍で、今年の女王となりました。当社は最高益を連続していますが、山下プロにあやかり、今期も最高益を目指したいと思えます。

6. 2023 年 3 月期第 2 四半期決算概要

- ・ 売上高は、主力の電子部品事業が牽引し前期比 34%の増収。営業利益は 2.2 倍。売上高から四半期純利益まで、すべての項目で第 2 四半期として過去最高を記録しています。この好業績を受けて配当予想は、前回予想の 150 円から特別配当を 50 円加え、1 株当たり 200 円に増額修正します。前期実績の 1 株当たり 120 円から 80 円の増配です。このように売上・利益も配当も、申し分のない決算になりました。

7. 2023 年 3 月期業績予想

- ・ 今期 2 度目の上方修正となりますが、売上高は前回予想の 5,400 億円から 5,700 億円に、営業利益は 240 億円から 280 億円に、当期純利益は 160 億円から 200 億円に修正しま

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

した。売上高は2期連続で最高、営業利益は4期連続、当期純利益は3期連続で最高益を更新中です。尚、上方修正に際して、下期の業績予想は据え置きで発表しています。第2四半期までの上振れ部分が通期予想にも反映し、上方修正に現れています。

- 株主の皆様への利益還元は、当社にとって重要な経営課題の一つです。基本方針に沿って、安定的な配当の実施に努めています。当社の配当は、普通配当と特別配当の2本立てが基本です。期初に立てた利益計画が期中に上振れて業績修正する、あるいは最終着地が前回予想を上回るといった場合には、その上振れ幅の程度にもよりますが、特別配当をお支払いすることが慣例です。

2021年度は普通配当80円、特別配当40円で、年間配当は1株当たり120円でした。期初の配当予想は中間・期末共に1株当たり40円でしたが、期中に3回、増配の修正をしました。その結果、中間配当45円、期末配当75円、年間配当120円となりました。前期比40円の増配で、特別配当は8期連続で実施しました。

2022年度は前期比30円の増配で、1株当たり150円を期初予想として公表しました。しかし、今回も第2四半期決算で特別配当50円を積み上げて、1株当たり200円の予想に見直しました。前期比80円の増配、特別配当は9期連続です。

8. 最後に

- この2年間の株価推移をみると、株価はこの2年で約2.7倍になりました。同期間の日経平均とTopixが1.5倍の伸びなのに比べ、大きく上回っています。

直近の株価は4,000円程度で推移しています。PERは6倍弱、PBRは0.9倍強とまだまだ割安だと考えます。1単元100株なので、1口40万円程度で株主になれる。今なら配当利回りは4.5%も稼げます。お買い得ではないでしょうか。

ちなみに前回、このような場で説明会を開いたのが、2022年2月21日。約1年ほど前です。この時も多数の皆様にご来場いただき、私がお説明申し上げました。その時の株価の終値は2,257円。直近の株価の4,440円と比較すると、ほぼ倍です。本日の説明会をご縁に、ぜひとも当社株の購入をご検討いただければ、とお願い申し上げます。

9. 質疑応答

Q1. 優秀な人材を確保するために、御社ではどのようなことを考えていますか。

A1. 新卒採用時に性格診断テストは行いますが、学力テストは行いません。面談を通じて人間性がよく、好感度や柔軟性のある方を採用しています。体育会系で運動能力が優れた学生も優先的に採用しています。それにより、入社後も心身ともに健康で、研修後は第一線で活躍できる人材を育成しています。

Q2. 業績好調と共に株価が高くなっています。購入しやすくするために、今後、株式分割は検討されませんか。

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

A2. 今のところ予定はありません。ただ、今後業績が伸びると株価がさらに上がる可能性があります。その際は株主の皆様が少しでも購入しやすくする環境は必要ではないかと考えています。

Q3. 「加賀イズム」が日々の業務の中で社員に浸透していると感じるのは、どんな時ですか。

A3. 「全員が経営者」という精神と、前述の「TAXAN 儲けて、TAXAN 幸せになる」は社員に浸透していると思います。当社の業績が非常に好調なのは、業容は大規模ながらも、個人個人で売上や利益、在庫を管理できる体制があるから。そのため、誰が業績不振なのか、すぐにわかります。それを発見することで、全体の業績が良くなる。経営側はそういう視点で社員に目を配っています。また、「全員が経営者」ということで、個人の業績が良ければ、期末賞与等で厚く還元しています。これも業績好調の要因だと思います。

Q4. 電子部品不足はいつ頃まで続くと思いますか。

A4. 一部の電子部品はまだまだ足りません。ただ、全体的にはピークを過ぎた感があります。当社はこの1年間、電子部品不足が追い風になり、業績好調でした。しかし、以前ほど、「この部品が足りないから、加賀電子に調達しよう」という依頼が舞い込むことが減っています。お客様レベルでは少しずつ需給が緩和してきていると感じています。

Q5. 御社所属の山下プロの史上最年少・年間女王タイトル獲得、おめでとうございます。若手選手のスポンサーになることは、若手育成のために素晴らしいことです。御社の営業上では、どのような効果が期待されますか。

A5. 女子プロゴルフのスポンサーになっても、営業にすぐに役立つわけではありません。ただ、契約した選手が活躍すると、ゴルフが好きなお客様は多いので、関心が高く、「山下プロ、頑張ったね」「優勝おめでとう」という声を、すぐにいただきます。営業の人間関係の構築には、非常に大きな戦力になっていると考えています。

以上