

加賀電子グループの経営理念

加賀電子グループは創業以来、「すべてはお客様のために」の経営理念のもと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ティングから加工・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、果敢に挑戦を続けていきます。



加賀電子グループが描く成長のロードマップ

加賀電子グループは、『中期経営計画 2024』において「自律成長+新規M&A」を成長力の源泉に定め、電子部品の「商社ビジネス」と基板実装の「EMSビジネス」を成長ドライバーの両輪に据えて、モビリティ、通信、環境、産業機器、医療、ヘルスケアの成長分野に注力しています。本計画の最終年である2025年3月期には、「売上高7,500億円、我が国業界トップクラスの企業」を目指すシナリオを描きます。さらに、その先の「在りたい姿」として「売上高1兆円、グローバル競争に勝ち残る企業」の実現を見据えています。

『中期経営計画 2024』の概要



加賀電子グループのマテリアリティ

	重要課題	関連するSDGs	経済・社会情勢の変化	取り組み課題
E	クリーンな地球環境を作る	7 気候変動に具体的な対策を、13 気候変動に具体的な対策を	●地球温暖化・環境問題の深刻化 ●カーボンニュートラルへの要請	●環境・エネルギー問題に貢献する製品およびサービスの提供 ●環境負荷低減に向けた取り組みの継続
S	働きやすい会社、豊かな社会を作る	5 働きがい、経済成長、8 働きがい、経済成長、10 働きがい、経済成長	●ニューノーマルに向けた社会構造の変化 ●少子高齢化による人材の逼迫	●ニューノーマルに相応しいダイバーシティおよび働き方の促進 ●加賀イズムの継承・発展による人材育成
G	持続可能な経営基盤を作る	16 公正な社会と法の支配、17 パートナーシップによる持続可能な開発	●コーポレート・ガバナンス強化への要請 ●環境変化に耐えうるレジリエンスの実現	●ガバナンス、コンプライアンスの更なる強化 ●利益重視経営の徹底
B	持続的な事業成長を実現する	9 産業、中小企業、大企業、12 持続可能な消費と生産、17 パートナーシップによる持続可能な開発	●デジタルトランスフォーメーションの進展 ●IoT・AIなどICTの普及による超スマート社会の到来 ●グローバル競争の激化	●デジタル化社会に貢献する製品およびサービスの提供 ●社会課題解決に貢献する新規事業創出 ●グローバル展開の更なる促進

加賀スピリッツを貫いた、成長の軌跡

加賀スピリッツ

(塚本勲語録)

人脈は無形の財産

事業環境やニーズの変化に迅速かつ的確に対応し、成長を持続してきたのは、お客様や仕入先との日ごろの信頼関係に基づく人脈=事業ネットワークがあったからです。商社を営むうえで重要な経営基盤であり、加賀イズムの一つ“人脈は無形の財産”として継承されています。

NOと言わない

“NOと言わない”をモットーに、お客様のニーズに応え、商材を拡充しながら、部品調達からキット販売へ、さらに受託生産や企画開発、保守サービスへと事業領域を拡大してきました。当社の強みであるグローバルな「ワンストップ体制」は、顧客第一の取り組みが原点です。

在庫は罪の子

運転資金が潤沢になかった創業当時、先に注文をいただき、都度発注する操作方法をとらざるを得ませんでした。ここから“在庫は罪の子”という言葉が生まれ、「受発注の原則」へと進化。発注情報に迅速に対応することで、お客様、仕入先とWIN-WINの関係を構築しています。

人は有限、会社は無限

“人は有限、会社は無限”の考え方のもと、企業活動にゴールはなく、つねに新たな挑戦を続けています。積極的なM&Aや、社会課題を解決する新商品・サービス展開も、持続的成長に向けた取り組みの一環です。「100年企業」へ向けて、当社グループの挑戦は続きます。

コミュニケーション

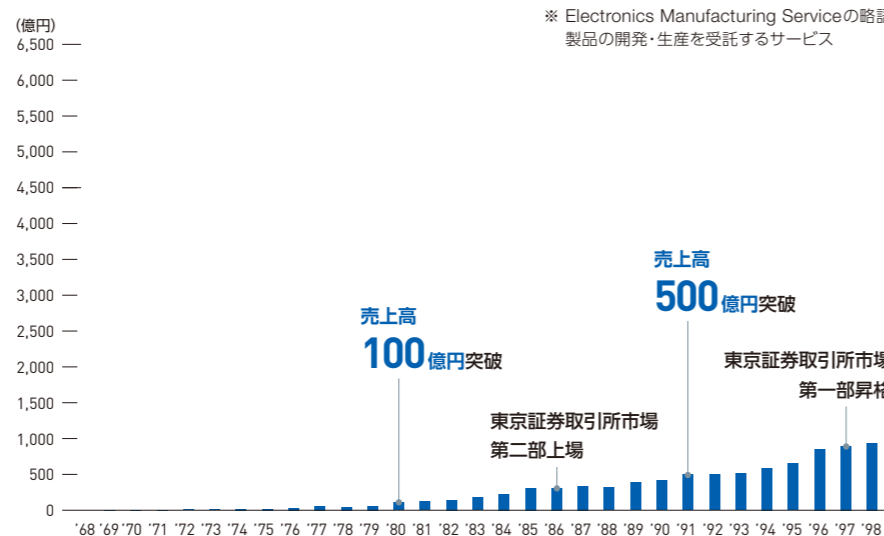
あってこそその組織

先行き不透明な事業環境の変化に“機を見て敏”に対応するには、個の力を最大限に活かす組織風土が重要です。こうした考え方のもと、共通の目的実現に向けて、さまざまな手段でコミュニケーションを図ることができる、風通しの良い職場環境づくりに努めています。

変化に次々と対応し、業容を拡大

わずか2坪の事務所で、秋葉原の便利屋としてスタート。1970年代の「CBトラシーパー」、アーケードゲーム「スペースインベーダー」の大ヒットに乗って業容を拡大。1980年には売上高が100億円を突破。1983年には、「ファミリーコンピュータ」向けにマスクROMを供給したことをきっかけに、家庭用ゲーム事業に進出。

売上高



1980年代以降、海外展開を積極化

1981年、「TAXAN」ブランドで自社開発したApple向け専用モニターが国内外で大ヒット。初の海外現地法人を米国に、1985年には英国にも設立するなど、海外展開が一気に開花。1986年には東証二部へ上場。1990年代は、1992年の香港を振り出しにアジアに積極進出。1995年に進出した台湾が大きく売上拡大に貢献。1997年、東証一部へ昇格。1999年、初の自社工場として、海外EMS*拠点の港加賀電子(深圳)有限公司が稼働。

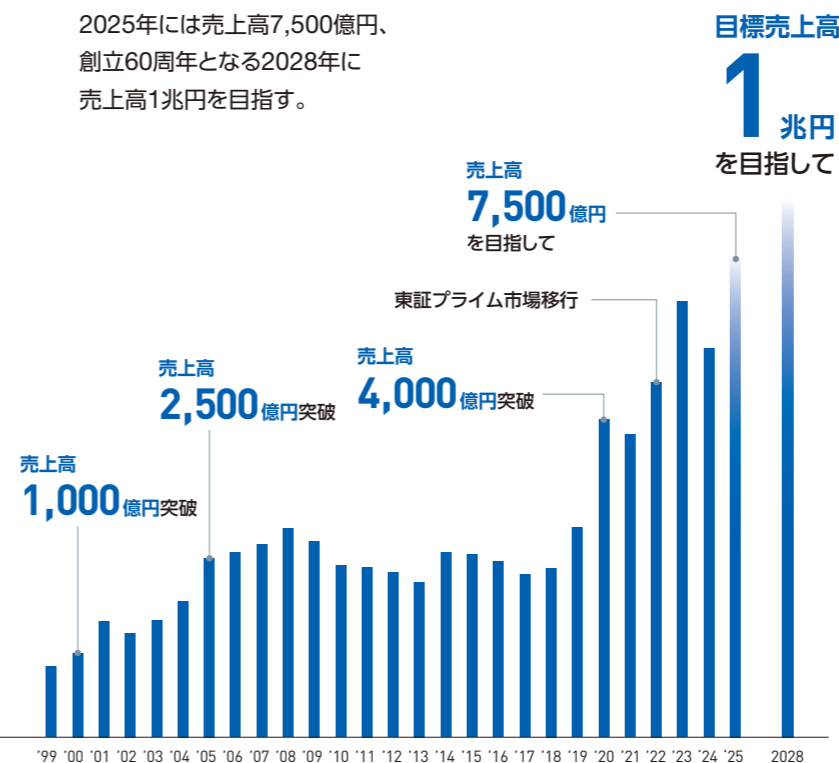
* Electronics Manufacturing Serviceの略語。製品の開発・生産を受託するサービス

2000年以降、EMS生産拠点設立とM&Aを積極化

2000年代に入ると中国に続き、マレーシア、タイ、チェコ、インドネシア、メキシコ、ベトナム、トルコ、インドへとEMS事業の生産拠点を拡大。中国においては4拠点に、タイでも2拠点に拡大。この間に、売上高が2000年には1,000億円を、2005年には2,500億円を突破。2019年以降、加賀FEI、加賀EMS十和田、エクセル、旭東電気を相次いでグループ会社化。

数年来のM&Aをテコに第二の成長期に入る。

2025年には売上高7,500億円、創立60周年となる2028年に売上高1兆円を目指す。



加賀電子グループの事業領域

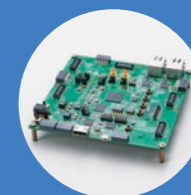
電子部品事業

電子部品ビジネス



半導体や一般電子部品、LED、各種センサー、液晶パネルなど幅広いエレクトロニクス関連部材を提供しています。米欧、アジアなど世界各地に展開する60社を超えるグループネットワークを活かし、世界最高水準の部品を、お客様へお届けしています。また、サポート体制も万全で、世界中でお客様のご要望にお応えしています。

EMSビジネス



中国・アジアを中心に欧州、米州にまで展開する生産工場を活用し、お客様のご要望に合った地域で生産できる体制を整えています。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。また、グローバルに配した当社の仕入ネットワークを活かし、お客様に最適な使用部材の代替提案も可能です。

情報機器事業



国内外の有名ブランドPCや周辺機器などを、国内の家電量販店や写真専門店、一般企業、教育機関などへお届けする販売代理店業務を行っています。また、企業や官公庁向けに、LANシステムやセキュリティシステムの提案から工事、保守までのワンストップサービスを提供しています。

その他事業



アーケードゲーム機などアミューズメント関連機器の企画、製造、販売に加え、CM・映画・アニメーション番組や、高度なCG技術を用いたオリジナルコンテンツの制作を行っています。このほか、環境配慮型のPCのリユース・リサイクル事業や、ゴルフ用品の小売り・卸販売など多彩なビジネスを展開しています。

価値創造プロセス

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、世の中の変化を成長機会に結びつけるベンチャースピリットを不断に発揮してきました。『中期経営計画 2024』では、量的拡大を担う「商社ビジネス」と、収益の質的向上に寄与する「EMSビジネス」を両輪に、売上高1兆円、グローバル競争に勝ち残る企業へと成長することで、事業を通じて提供する環境・社会価値の拡大に取り組んでいます。

『サステナビリティ中長期経営計画』

『中期経営計画 2024』

更なる収益力の強化	経営基盤の強化
新規事業の創出	SDGs経営の推進

売上高
7,500 億円

経済価値の拡大

『チャレンジ 1.60』

創業60周年には

売上高 **1** 兆円

すべては
お客様のために

マテリアリティ

- E:** クリーンな地球環境を作る
- S:** 働きやすい会社、豊かな社会を作る
- G:** 持続可能な経営基盤を作る
- B:** 持続的な事業成長を実現する

“我が国業界No.1企業” を目指す

自律的成長+新規M&A等による成長

基本戦略

商社ビジネスの拡大を
EMSビジネスの成長につなげる



海外ビジネス・EMSビジネスの強化・拡大

非財務資本

M&Aなどで
非財務資本を増強し基本戦略の推進力へ

社会関係資本	人的資本	知的資本	製造資本
お客様 10,700社	グループ社員数 8,021名	技術スタッフ 1,693名	自社製造拠点 世界21拠点

ステークホルダーへの 価値配分

取引先	商品仕入実績 4,268 億円
従業員	従業員給与・賞与額 200 億円
株主	配当金 総額 57 億円
債権者	支払利息額 8 億円
政府・行政	税負担額 77 億円

成長分野



還元

成長投資

財務資本

経営基盤の安定化

ROE	ネットD/Eレシオ	自己資本比率
14.5%	-0.21倍	52.6%

株主資本コスト 10.6%

非財務資本増強へ

“グローバル競争に
勝ち残る企業”を
目指す

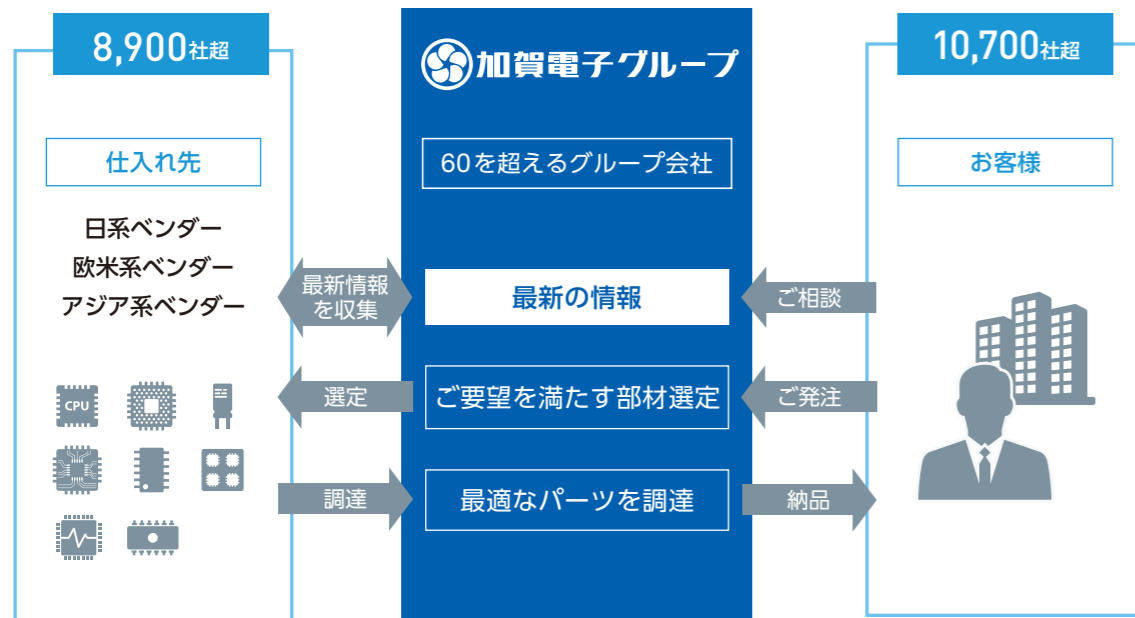
提供する
環境・社会価値の拡大

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

加賀電子グループのビジネスモデル

商社 (電子部品) ビジネス

取り扱い商材に制限がない独立系商社の強みを活かし、世界中の仕入れ先とお客様を結びつけ、最良の品を最適な形で提供



変化対応力

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年以上培った信頼とノウハウ

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

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

EMS ビジネス

高い信頼性と多品種少量生産を当社の強みとして、お客様のいるところに地産地消で事業を展開

コンビニ型EMS

お客様にとって便利で価値ある「コンビニ型EMS」を展開

- 少額な初期投資
- 多品種・少ロット対応
- 地産地消型モデル

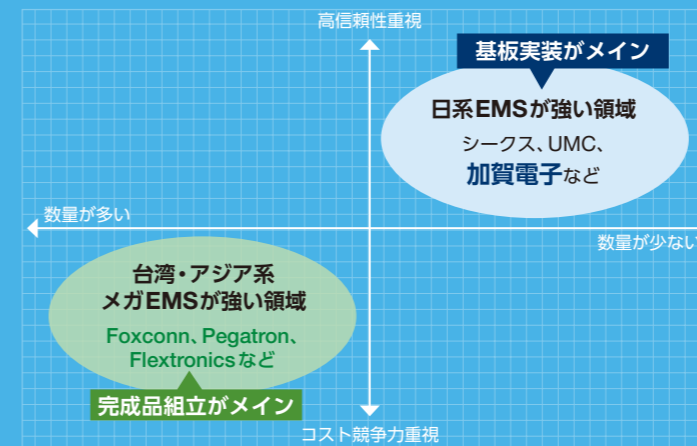
グローバル・ネットワーク

10カ国・21拠点に展開するグローバル生産体制で、顧客ニーズに迅速柔軟に対応

ワンストップ

製造受託にとどまらず、販売・販売後サポートまでワンストップに対応できるグループ総合力

日系EMS vs 台湾・アジア系EMS



コンビニ型EMS vs GMS型EMS



10カ国/21拠点に展開するEMSグローバル生産体制で、顧客ニーズに迅速かつ柔軟に対応

