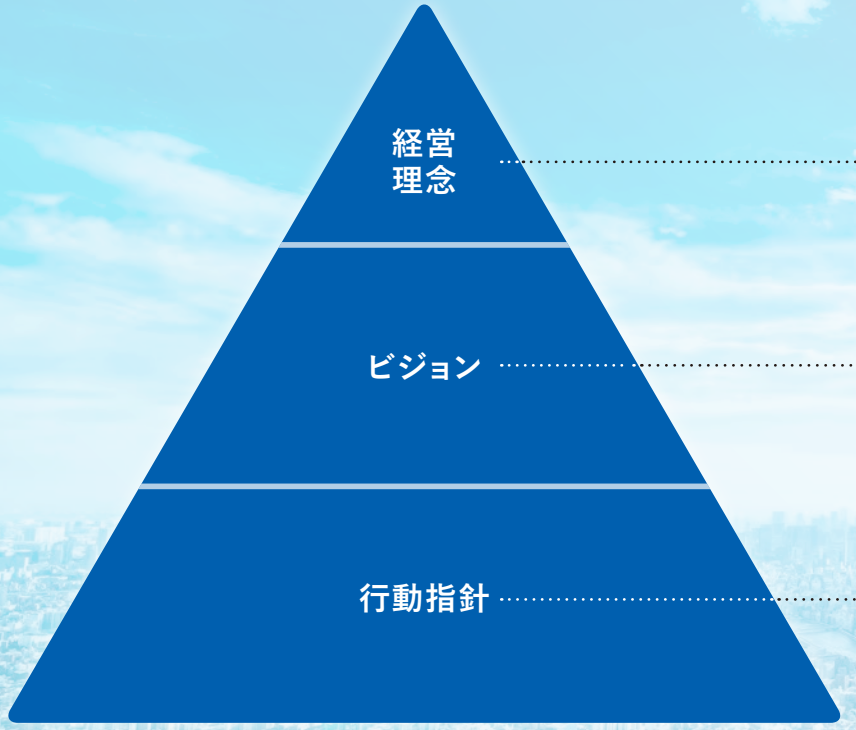
加賀電子グループの

フィロソフィー

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。



Corporate Philosophy

「すべてはお客様のために」

Vision

「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」

Action Guidelines

「F.Y.T.」(FLEXIBILITY, YOUNG, TRY)
変化に柔軟に、
常に若々しく、果敢に挑戦

「3G」(GENERAL, GLOBAL, GROUP)
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

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、都度発注する操業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。

加賀電子グループの成長の軌跡

1968-1980

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トランシーバー」、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。



1968年 東京都千代田区外神田に設立

1980-2000

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設立するなど、海外展開が一気に開花。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。1990年代は、1992年の香港を振り出しにアジアに積極進出。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。



1999年 自社工場 港加賀電子を中国（深圳）に設立

2000-2020

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。



2017年 TAXAN MEXICOをメキシコに設立

2020-

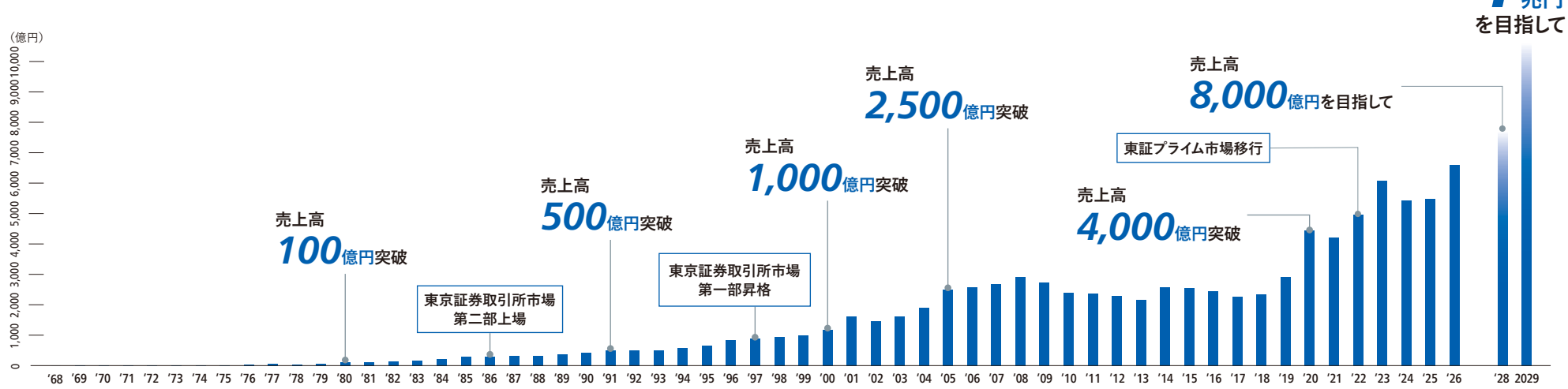
加賀FEI、加賀EMS十和田、エクセル※、旭東電気に加え、協栄産業、新光商事を相次いでグループ会社化。数年来のM&Aをテコに第二の成長期に入る。2028年には売上高8,000億円、創立60周年となる2029年に売上高1兆円を目指す。

※ 2026年4月1日付で加賀デバイスに吸収合併



売上高1兆円突破を目指して

売上高



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なく発揮してきました。
『中期経営計画 2027』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、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。

『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」

ROE 12%以上

創業60周年（2028年度）
売上高 1兆円

“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”

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　営業利益 360億円以上

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　営業利益 350億円以上

商社ビジネスの拡大をEMSビジネスの成長につなげる

売上UP 商社ビジネスの規模拡大 → 利益率UP EMSビジネスによる高付加価値化

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	製造資本	知的資本
お客様 10,700社	グループ社員数 9,374名	自社製造拠点 世界24拠点	技術スタッフ 2,172名

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
17.8%	-0.03倍	45.5%

株主資本コスト 11.5%

非財務資本増強へ

ステークホルダーへの価値配分

取引先	商品仕入実績	5,468億円
従業員	従業員給与・賞与額	247億円
株主	配当金 総額	57億円
債権者	支払利息額	9億円
政府・行政	税負担額	92億円

加賀電子グループのビジネスモデル

独立系電子部品総合商社のノウハウ、国内外8,900社超の仕入先、10,700社超のお客様を事業基盤に、「商社ビジネス」を展開しています。さらに、部品調達にとどまらず、半完成品／完成品の生産受託を行う「EMSビジネス」との連携、そしてグループ全体で販売からアフターサービスまでワンストップで提供することで成長を持続しています。

