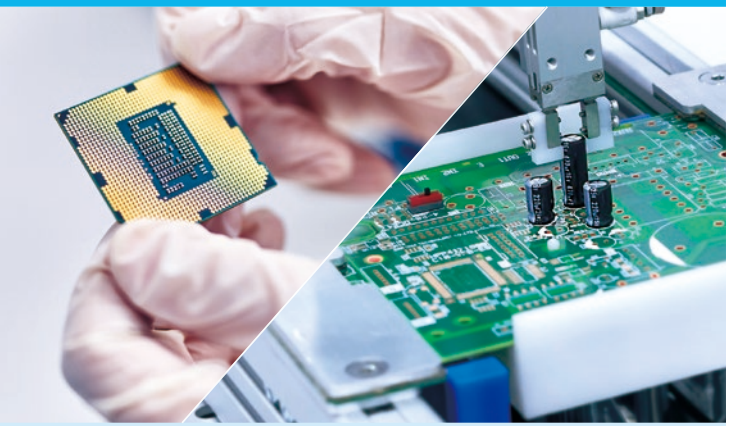
セグメント別概況

電子部品事業



事業内容

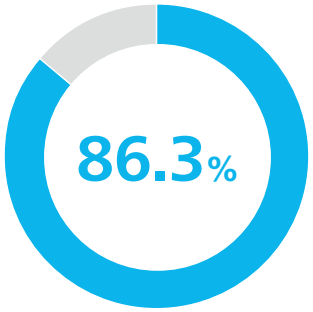
半導体、一般電子部品、EMS※などの開発・製造・販売など

2026年3月期概況

部品販売ビジネスは、サプライチェーンにおける在庫調整の解消が進むなか、前期後半から顕在化してきたAIサーバー向けメモリ需要の拡大を背景とした汎用メモリを中心に一部半導体製品の需給ひっ迫に対して、独立系商社としての調達力の強みを活かしたスポット販売（約411億円）に取り組みました。また、連結子会社化した協栄産業株式会社の売上が第2四半期以降に加わりました。EMSビジネスは、車載向け一部顧客において需要減速が見られましたが、海外拠点を中心に積極的に進めてきた設備増強が奏功し、空調機器や医療機器向けが好調に推移しました。
これらの結果、売上高は5,688億34百万円（前期比20.3%増）、セグメント利益は193億4百万円（前期比14.0%増）となりました。

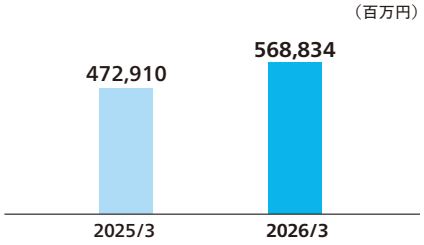
※. Electronics Manufacturing Service。電子機器の受託生産を行うサービス。

売上高構成比



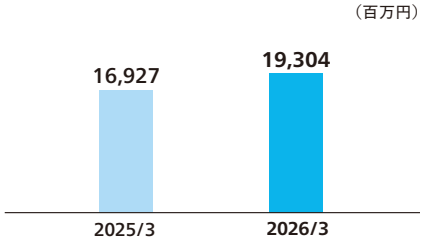
売上高

5,688億34百万円　20.3%増



セグメント利益

193億4百万円　14.0%増



機会とリスク

	機会	リスク
電子部品ビジネス	● 生成AIの普及やデータセンター投資拡大による半導体および電子部品需要の増加 ● 自動化、スマートファクトリー化を背景とした産業機器分野の需要拡大 ● 電動化や自動運転技術（ADAS）の進展に伴う自動車関連技術の高度化	● 地政学リスクの長期化、ならびに資源価格など諸物価の高騰 ● メモリなどの部品不足による顧客の生産停滞に伴う販売機会の逸失 ● 各国の通商政策・関税政策の変化 ● 為替レートの変動 ● 販売先、仕入先における商流変更に伴う商権喪失
EMSビジネス	● 米国関税政策への対応に伴う生産移管需要の拡大 ● 地政学リスクを背景とした製造拠点の分散化・地産地消ニーズの高まり ● 生産効率向上に向けたアウトソーシング需要の高まり ● 生産現場の自動化・省人化ニーズの高まり	● 国内外における労働力不足や人件費高騰 ● 電子部品不足に伴う生産の停滞 ● 各国の通商政策・関税政策の変化 ● 地震や洪水などの自然災害や感染症拡大

TOPIC 1

生産・販売・トレーニングセンター機能を備えたEMS新工場をシンガポールに開設

当社は、アセアン地域におけるEMS事業の更なる強化に向け、連結子会社であるKAGA（SINGAPORE）ELECTRONICS PTE LTDに新工場を開設し、2026年4月に稼働を開始しました。新工場では、「自動化・省人化」をコンセプトに、中国の有力設備機器メーカーとの協業により内製化を進めてきた基板実装の自動化設備を導入し、同地域で増大する多品種小ロット生産の需要に対応しています。さらに、生産拠点としての機能に加え、生産機器を外部顧客へ販売するためのショールームと、販売先のオペレーターを教育するトレーニングセンターを併設しており、生産・販売・人材育成の機能を兼ね備えた当社初の複合施設となります。また、こうした取り組みはEMS業界でも初めてとなります。当社は2018年から、多品種小ロット生産における競争力向上を目的に生産機器の自社開発に取り組み、「HATTEN（ハッテン）」の製品ブランドを冠して外部顧客への販売も行っています。はんだ印刷から実装、検査まで、基板実装ラインを構成するすべての生産機器を自社開発製品でラインナップし、EMS事業で培った生産ノウハウを活かして、お客様の自動化・省人化を支援していきます。


シンガポール新工場外観
Photo credit: CapitaLand


工場内観

セグメント別概況

情報機器事業



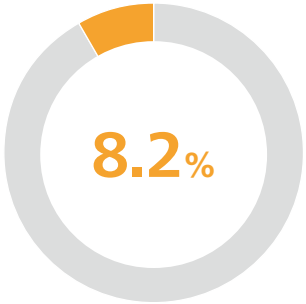
事業内容

パソコン、PC 周辺機器、各種家電、写真・映像関連商品およびオリジナルブランド商品など完成品の販売など

2026年3月期概況

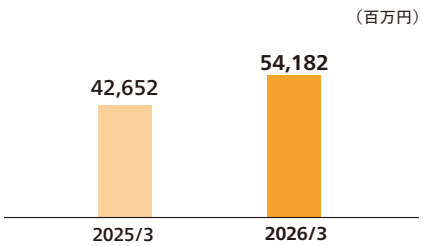
パソコン販売ビジネスは、教育機関向けで取り扱い受託校数の拡大に取り組みました。GIGAスクール構想第二期の需要も取り込み、好調に推移しました。量販店向けでは、AIパソコンなど主要PCメーカーの新製品効果や、Windows10サポート終了に伴う買い替え需要、メモリ価格高騰を見越した駆け込み需要などを取り込み、年間を通して好調に推移しました。携帯端末向けセキュリティソフト販売も、新製品導入による買い替え需要などが寄与し、売上を押し上げました。
これらの結果、売上高は541億82百万円（前期比27.0%増）、セグメント利益は44億44百万円（前期比34.4%増）となりました。

売上高構成比



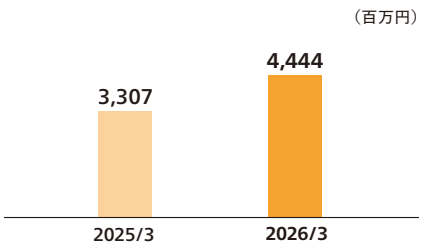
売上高

541 億 82 百万円　27.0% 増



セグメント利益

44 億 44 百万円　34.4% 増



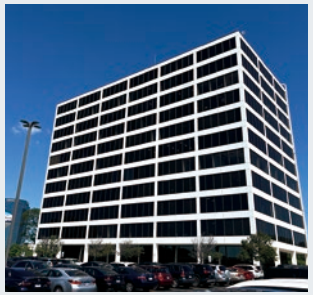
機会とリスク

	機会	リスク
情報機器事業	● AIの普及やデジタル化進展による情報関連機器ニーズの拡大 ● 高等教育機関のICT環境更新ならびにセキュリティ関連ニーズの拡大 ● サイバーセキュリティ対策強化に伴う関連商材ニーズの増加 ● 脱炭素化・省エネルギー化に伴う環境関連商材需要の拡大	● 仕入先における商品ラインナップ不足による販売機会損失 ● 商流変更による、商権や商品調達ルートの喪失 ● 価格競争や新規参入業者の増加による競争激化 ● 情報漏洩やサイバー攻撃等の情報セキュリティ事故の発生

TOPIC 2

米国・インドに新会社を設立し、グローバルEMS戦略を加速

当社は、グローバルEMS戦略の更なる推進に向け、今後急速な需要拡大が見込まれる米国およびインド市場において、新会社を設立しました。米国では、メキシコのEMS生産拠点TAXAN MEXICO S.A. DE C.V.とKAGA（H.K.）ELECTRONICS LIMITEDの共同出資により「KAGA EMS AMERICA, INC.」を設立。USMCAの関税メリットを最大限に活かせるメキシコ生産の優位性と、自動車産業が集積するイリノイ州シャンバーグの地の利を活かし、北米EMS市場における新規顧客開拓と営業活動を推進します。インドでは、現地の有力EMS企業Syrma SGS Technology Limitedとの合弁会社「SYRMA KAGA ELECTRONICS PRIVATE LIMITED」を設立。既存設備や人員等のリソースを最大限活用し、早期の事業立ち上げと収益貢献を図ります。今後も成長市場での需要拡大に迅速に対応し、グローバルEMS事業の拡大を加速していきます。


KAGA EMS AMERICA, INC.



SYRMA KAGA ELECTRONICS PRIVATE LIMITED

セグメント別概況

ソフトウェア事業



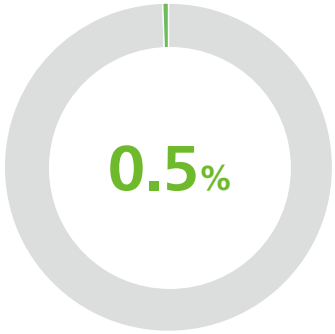
事業内容

CG映像制作、アミューズメント関連商品の企画・開発など

2026年3月期概況

ゲーム向けおよびアミューズメント機器向けのCG映像制作では、新規受注獲得に積極的に取り組みましたが、前連結会計年度後半に計上した大型受注案件の反動減により減収となりました。利益面では、第2四半期以降、黒字化が定着しましたが、第1四半期における営業損失の影響が残り、通期ベースで前期比減益となりました。
これらの結果、売上高は33億7百万円（前期比2.4%減）、セグメント利益は3億65百万円（前期比28.2%減）となりました。

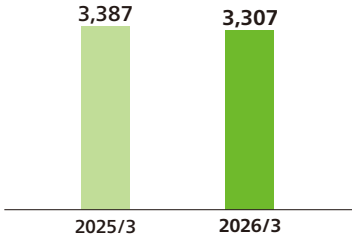
売上高構成比



売上高

33億7百万円　2.4%減

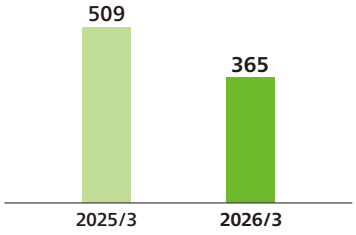
（百万円）



セグメント利益

3億65百万円　28.2%減

（百万円）



その他事業



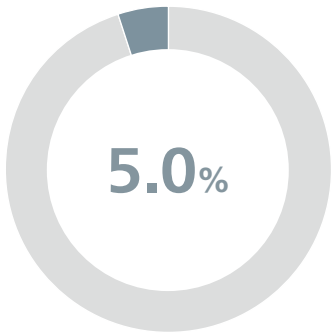
事業内容

エレクトロニクス機器の修理・サポート、アミューズメント機器の製造・販売、スポーツ用品の販売など

2026年3月期概況

Windows10から11への切り替え需要やメモリ価格高騰による新品パソコン製品の値上げを背景に、パソコン製品やパソコン周辺機器のリサイクル・リユースビジネスが好調に推移しました。前連結会計年度後半より米国市場向けに旺盛な前倒し出荷が続いたアミューズメント機器ビジネスは、当下半期に入り一服感が見られたものの、通期ベースで増収を維持しました。
これらの結果、売上高は326億17百万円（前期比13.1%増）、セグメント利益は34億87百万円（前期比28.8%増）となりました。

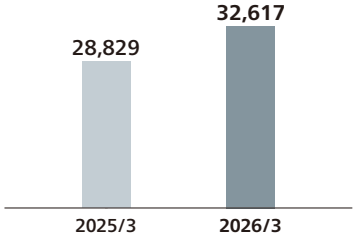
売上高構成比



売上高

326億17百万円　13.1%増

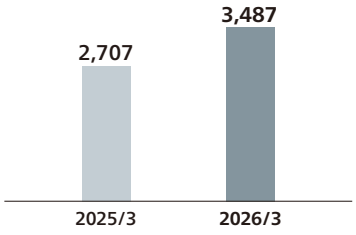
（百万円）



セグメント利益

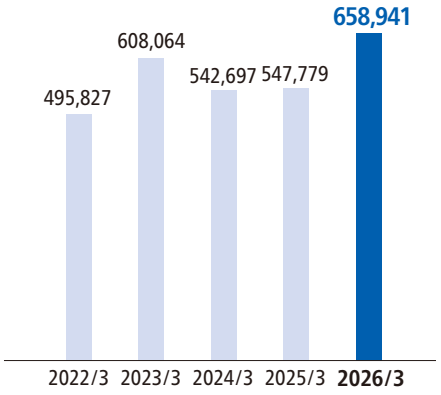
34億87百万円　28.8%増

（百万円）

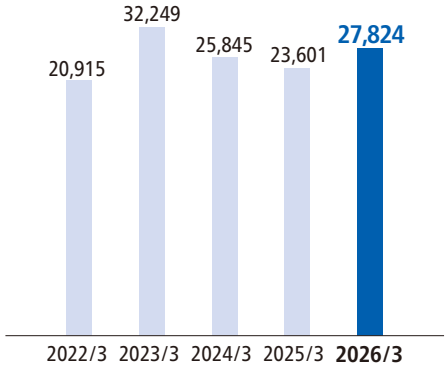


財務ハイライト

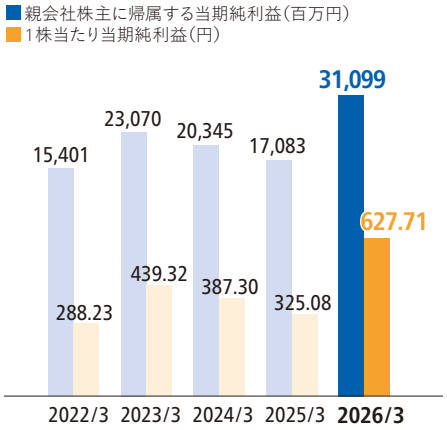
売上高（百万円）



営業利益（百万円）

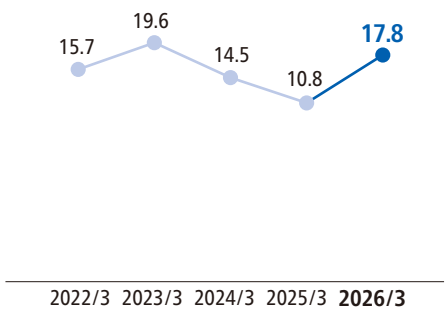


親会社株主に帰属する当期純利益／1株当たり当期純利益

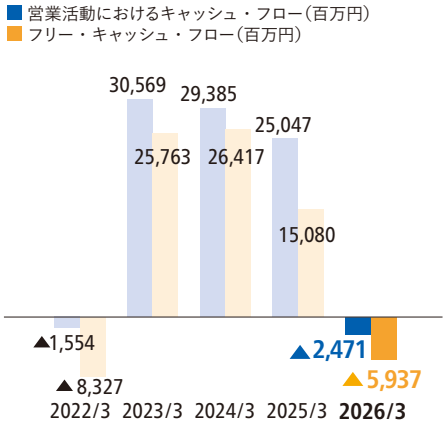


（注）当社は、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。1株当たり当期純利益は、分割日以前についても当該株式分割の影響を考慮した金額を記載しております。

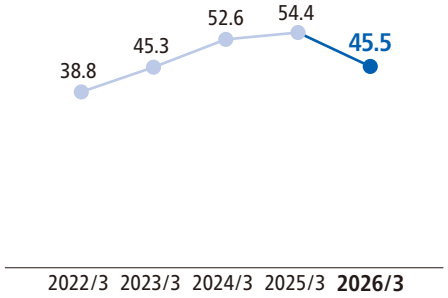
自己資本利益率（ROE）（%）



営業活動におけるキャッシュ・フロー／フリー・キャッシュ・フロー



自己資本比率（%）



セグメント別・地域別売上構成比（内：セグメント別、外：地域別）

