

加賀電子らしさを極め、 更なる成長を期す

常務執行役員 俊成 伴伯

加賀電子グループのEMSビジネスにおける強み

加賀電子のEMSビジネスは、電子部品商社として半導体の設計段階からお客様と商談を進め、部品の代理店として部品を納入し、その後、お客様のご要望に沿ってEMSへと発展していったものが多く、EMSへとつながりやすい環境がすでにある点が他社との大きな違いです。お客様との信頼関係が構築されているため、いったん取引がスタートすると10年、20年のお付き合いになります。

ドメインを携帯電話やパソコン向けの大量生産型ではなく、あくまでも多品種・少ロット対応に絞り、地産地消型でコンビニエンスストアのように、お客様のそばで展開していま

す。月産100枚からスタートすることもあり、多ければ1万枚といったロットもあります。

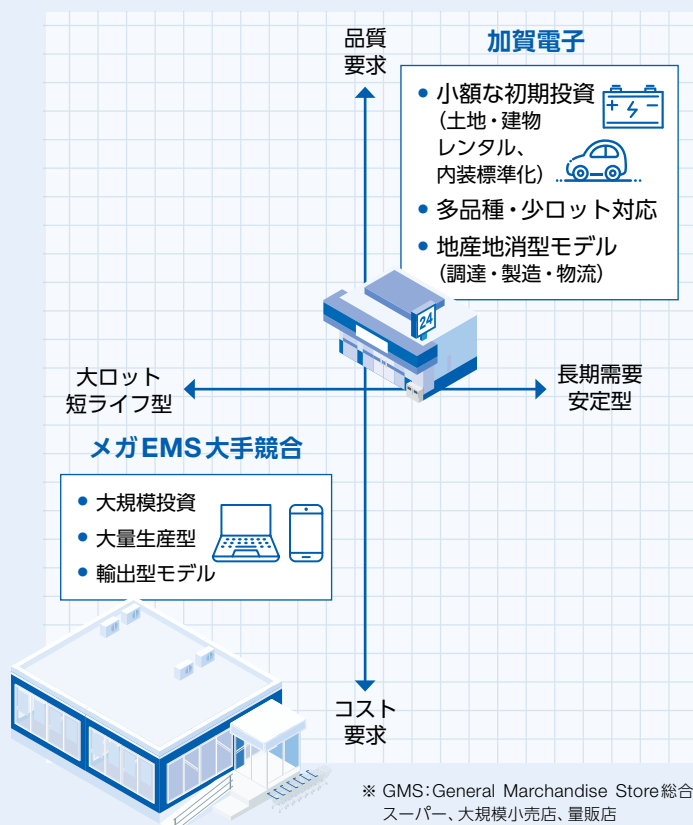
グローバルなEMS業界ランキングでおおよそ20番手とみており、これをトップ10に入るポジションにすることを目指しています。現在は、約85%が日系のお客様ですが、ランクアップを図るには、非日系のお客様をどれだけ確保できるか、が鍵を握ります。中国系のお客様は増えてきていますが、欧米系は少ないため、積極的な売り込みを行っています。アメリカであればメキシコの拠点、欧州であればトルコの拠点がそれぞれ重要な役割を果たしています。

コロナ禍では、 加賀電子グループならではの底力を発揮

コロナ禍に対しては、感染者が出ると工場が停まってしまうため、感染対策を徹底したことに加え、続いて発生したサプライチェーンの混乱、物流費の高騰、そして電子部品不

Point
1

コンビニ型EMS vs GMS型EMS



Point
2

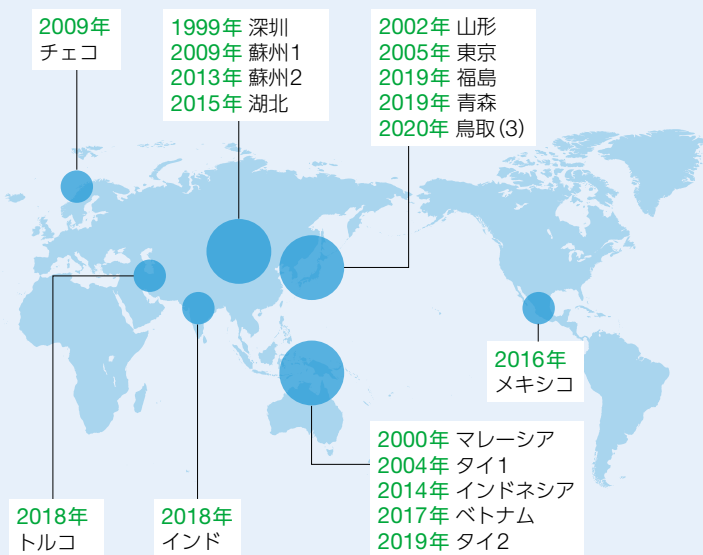
グローバル展開

10カ国20工場を展開

～お客様の近くに「加賀電子」～

カントリーリスクに対して、拠点間での迅速な生産バックアップ体制を保有

最寄調達 最寄生産 JIT供給





常務執行役員 俊成 伴伯

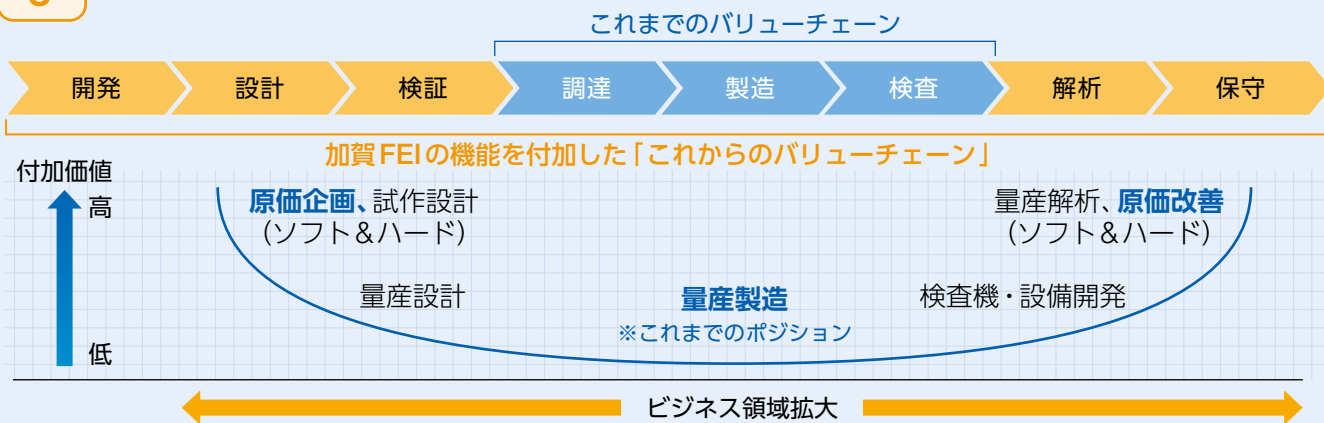
足に対しても、部品商社としてのあらゆるルートを駆使して部品をかき集め、もしくはお客様に代替品の提案をさせていただき、何とか乗り切りました。

幸いにも、供給を途切れさせることなく、当社の生産停止が原因でお客様のラインが止まることは一切ありませんでした。

クルマに限らず、すべての製品で電子化が進んで電子部品や半導体のマーケットが広がっており、これらに対応する設備投資負担を抑えたいお客様が、EMSを積極的に活用する動きが加速しています。欧米系企業ではEMSを活用して固定費を抑える手法がすでに定着していますが、日系企業でも自社の製造ラインに投資するよりは、当社をご利用いただき、いままで以上に開発や販売に注力するという役割分担ができつつあります。最終的には、誰かがモノをつくらなければなりません。さまざまな企業からの受注でラインを埋めている当社であれば、小さいロットからEMSを活用できるため、ご活用いただける場面は今後も広がっていくとみています。

Point 3

高付加価値領域へのバリューチェーンシフト：開発/設計+EMS サービス



「十和田工場(生産センター)」を核に、グローバル拠点連携と人材育成体制構築



例えば中国拠点では、現地企業が海外へ製品を輸出する際、グローバルな品質基準に適合するため日系の当社へ、トルコやメキシコの拠点では、日系企業が地政学的リスクを軽減するため、アメリカやヨーロッパ向け製品にご利用いただく例が増えています。

EMSビジネスの今後の成長のための基盤づくり

EMSを受託する場合、これまで自社内のノウハウでついていたため、ドキュメント類が一切ないというお客様もいます。このようなEMSを使い慣れていないお客様の場合は、加賀EMS十和田(以下、十和田)のスタッフが中心となってチームを編成し、現地での立ち上げを支援しています。今後は、十和田がマザー工場もしくは生産センターとなって各拠点をパートナーにつなぎ、人を派遣していくというやり方を構築中です。

こうした人財を育成するため、十和田と、国内のもう一つの拠点である旭東電気の鳥取工場では、工業高校や高等専門学校卒業生を積極的に採用し、将来海外に派遣するこ

とを目的に育成する取り組みをスタートさせました。海外からも、ベトナムやインドネシアなどから人財を招き、育成するプログラムにも取り組んでいます。

加賀電子グループは売上高1兆円企業を目指していますが、そのうち少なくとも3,000億円をEMSで売り上げたいと考えています。現状は約1,500億円ですが、2,000億円までは目処が立っています。日系、非日系では6:4で、4割を非日系と考えています。非日系を拡大していくには、ローカル社員の活躍が欠かせません。日本人の発想だけでは絶対に無理だと思っています。地域的には、メキシコ、トルコ、次はインドです。特にインドは広大なので、複数の拠点が必要だと考えています。

今後も、EMSにとどまらず、電子部品の調達から修理・アフターサービスまでワンストップで対応できる加賀電子ならではの強みを力強くアピールしてまいります。業界、そしてお客様ごとのニーズを掘り下げ、しっかりとお応えすることで、当社はもっともっと強くなれると考えています。

EMS事業の積極展開

2022年10月

マレーシアで移転・拡張した新工場が本格稼働。約10億円を投資し、既存工場から2割強拡大。



アセアン ▶ マレーシア新工場



2023年6月

トルコで新工場が稼働。地政学的リスクからニーズが大きく、欧州のメイン工場としていく予定。



欧州 ▶ トルコ新工場

2024年4月

移転・増強したメキシコ拠点が稼働。向こう5年で約50億円を投資し、操業開始5年以内に売上高500億円、約2,000名の雇用創出を目指す。

米州 ▶ メキシコ新工場