

# 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。

### 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。

### 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。

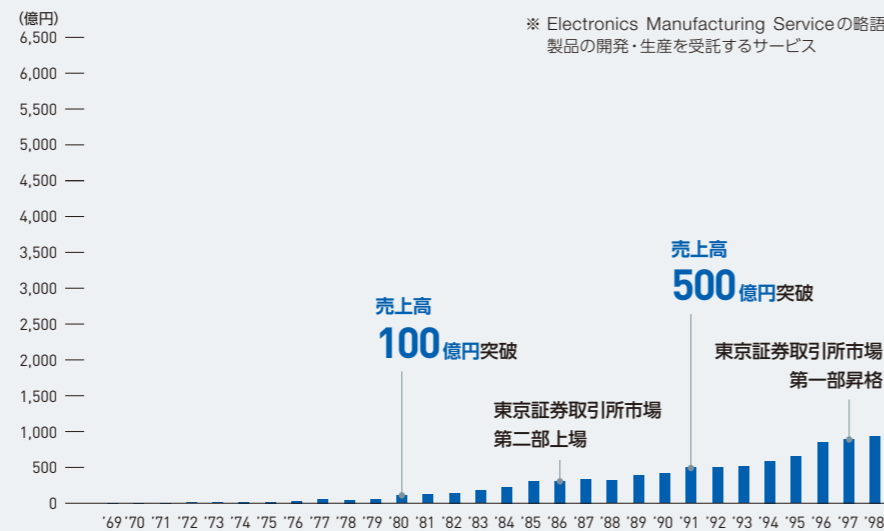
### 人は有限、会社は無限

“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。

## 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。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

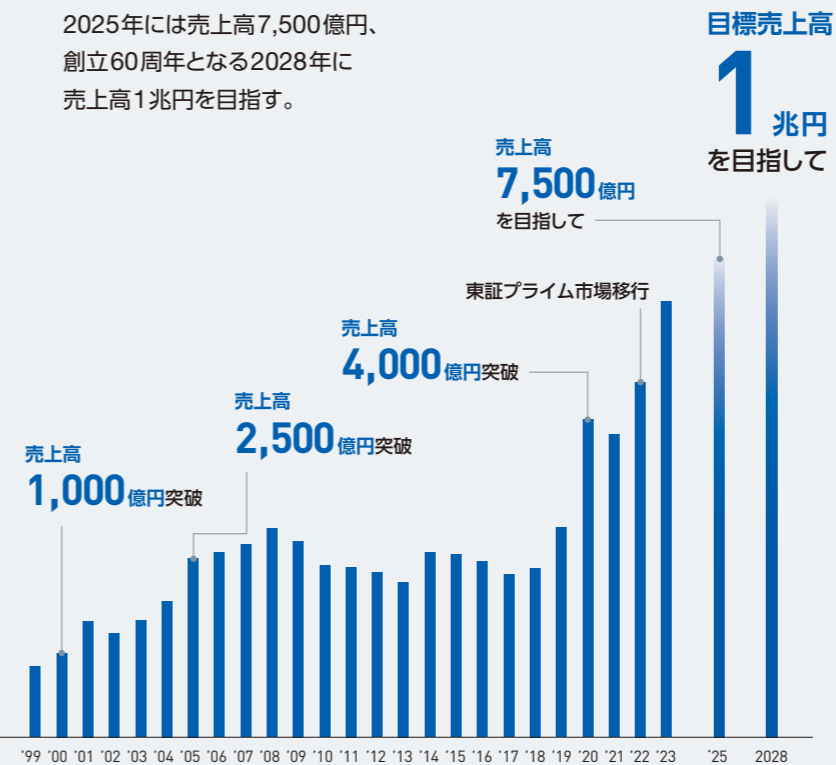
1981年、「TAXAN」ブランドで自社開発したApple向け専用モニターが内外で大ヒット。これにより初の海外現地法人を米国に、1985年には英国にも設立するなど、海外展開が一気に開花。1986年には東証二部へ上場。1990年代は、1992年の香港を振り出しにアジアに積極進出。1995年に進出した台湾が大きく売上拡大に貢献。1997年、東証一部へ昇格。1999年、初の自社工場として、海外EMS\*拠点の港加賀電子(深圳)有限公司が稼働。

\* 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2001年には1,000億円を、2006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



国内外のお客様へ、一般電子部品・半導体等の販売代理店活動

### EMS事業



完成品から半完成品まで設計・開発・製造のトータルサポートを実施

### 情報機器事業



PCや周辺機器を国内外の流通チャンネルに供給、LED照明機器の設置、およびネットワークソリューション分野への対応

### その他事業



パソコンリサイクル、アミューズメントに関するハード・ソフトの開発・製造・販売、およびゴルフ用品販売事業ほか

### Since 1968年

- 1968年 9月 資本金100万円にて、東京都千代田区外神田3-8-3に設立
- 1980年 3月 売上高100億円突破
- 1981年 7月 TSK ELECTRONICS CORPORATIONをアメリカに設立(2004年10月に清算)
- 1985年 12月 日本証券業協会に株式を店頭登録  
TAXAN(UK)LTD.をイギリスに設立(2007年8月に清算)
- 1986年 12月 東京証券取引所市場第二部上場

### 1990年~

- 1991年 3月 売上高500億円突破
- 1992年 6月 KAGA(H.K.)ELECTRONICS LIMITEDを香港に設立
- 1994年 7月 KAGA(SINGAPORE)ELECTRONICS PTE LTDをシンガポールに設立
- 1995年 2月 KAGA(KOREA)ELECTRONICS CO., LTD.を韓国に設立  
(2021年9月 KAGA FEI KOREA Ltd.に統合)
- 12月 KAGA(TAIWAN)ELECTRONICS CO., LTD.を台湾に設立
- 1997年 9月 東京証券取引所市場第一部昇格
- 1999年 7月 港加賀電子(深圳)有限公司を設立

### 2000年~

- 2000年 6月 KAGA COMPONENTS(MALAYSIA)SDN. BHD.をマレーシアに設立  
8月 加賀電子(上海)有限公司を中国に設立
- 2001年 3月 売上高1,000億円突破
- 2002年 4月 KAGA ELECTRONICS(THAILAND)COMPANY LIMITEDをタイに設立
- 2003年 12月 KAGA ELECTRONICS(USA)INC.をアメリカに設立  
(2022年4月 KAGA FEI AMERICA, Inc.に統合)
- 2006年 8月 加賀電子(大連)有限公司を中国に設立
- 2009年 4月 KD TEC s.r.o.をチェコに設立
- 2014年 3月 現本社ビルに移転
- 2017年 1月 TAXAN MEXICO, S.A. DE C.V.をメキシコに設立  
7月 KAGA ELECTRONICS(VIETNAM)CO., LTD.をベトナムに設立
- 2018年 4月 KD TEC TURKEY ELEKTRONIK SANAYI VE TICARET LIMITED SIRKETIをトルコに設立
- 2018年 9月 KAGA ELECTRONICS(INDIA)PRIVATE LIMITEDをインドに設立
- 2019年 1月 加賀FEI株式会社(旧:富士通エレクトロニクス)をグループ会社化  
10月 加賀EMS十和田株式会社(旧:十和田パイオニア)をグループ会社化
- 2020年 4月 株式会社エクセルをグループ会社化  
11月 旭東電気株式会社をグループ会社化
- 2022年 4月 東京証券取引所プライム市場に移行

# 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に結びつけるベンチャースピリットを発揮してきました。『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飛躍することで、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

### “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

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

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

お客様  
7,500社

人的資本

グループ社員数  
8,092名

知的資本

技術スタッフ  
1,645名

製造資本

自社製造拠点  
世界 20 拠点

ステークホルダーへの  
価値配分

商品仕入実績  
取引先 4,734 億円

従業員給与・賞与額  
従業員 211 億円

配当金 総額  
株主 57 億円

支払利息額  
債権者 7 億円

税負担額  
政府・行政 93 億円

売上高  
7,500 億円

環境

通信

成長分野

モビリティ

産業機器

医療・ヘルスケア

還元

成長投資

財務資本

経営基盤の安定化

ROE  
19.6%

ネットD/Eレシオ  
-0.08

自己資本比率  
45.3%

株主資本コスト 7~8%

非財務資本増強へ

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

“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

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

リスクと機会

リスク	機会
商社の存在意義の希薄化・商権喪失	新たなEMSビジネス需要・市場の誕生
人材不足・人件費高騰	自動化・効率化ニーズの高まり
環境対応コスト増大	省エネ・エコ市場のグローバルな成長

## 価値創造モデル

加賀電子グループの「商社ビジネス」「EMSビジネス」は、独立系エレクトロニクス総合商社として培った3つの強みを縦横に組み合わせたビジネスモデルです。その根幹にあるのが、「すべてはお客様のために」であることは言うまでもありません。

### 強み2

#### グローバルネットワーク

当社グループは、加賀FEI、エクセルを傘下に加え、世界17の国・地域に広がる営業・生産拠点のネットワーク力、そして長年にわたり培ったワールドワイドな調達力と情報力で、お客様に安心と信頼を提供しています。

#### 世界17の国・地域に41社、国内23社の計64社のグループ会社を展開



#### 10カ国/20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



## 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

海外ビジネス・EMSビジネスの強化・拡大

### 強み1

#### エレクトロニクス領域の総合力

独立系商社の強みを活かし、世界中の仕入先とお客様を結びつける

エレクトロニクス関連部材の販売にとどまらずモジュールや完成品の製造を、大ロットの民生品から小ロットの産業機器まであらゆるニーズに対応。また、ハードウェアとともにソフトウェアやシステムについても川上から川下まで提供できる総合力でお客様のニーズに的確にお応えしています。

### 強み3

#### ワンストップソリューション

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の対応力

加賀電子グループは、北米、欧州、アジアに展開する仕入先や生産工場を活用して、お客様ご希望の地域で「欲しい」を形にし、お届けする体制を整えています。ご要望に少しでも早く、柔軟にお応えするため、企画のご相談から設計開発、多品種少量そして半完成品から完成品までの生産受託、販売からアフターサービスまで、各グループ会社の専門性を活かしつつ、相互に連携し合ってワンストップのサポート体制を構築し、お客様のビジネス展開を支えています。



	加賀電子		加賀テクノサービス
加賀デバイス	加賀マイクロソリューション		
	加賀ソルネット		サンコーエンジニアリング
加賀アミューズメント	エー・ディーデバイス	加賀アミューズメント	
デジタル・メディア・ラボ	加賀テック	加賀スポーツ	
	エクセル	エクセル	
	加賀EMS十和田 / 旭東電気		加賀エアロシステム
	加賀FEI		
	KAGA FEI AMERICA		
	KAGA FEI(大連) KAGA(台湾)	TAXAN MEXICO KAGA COMPONENTS (MALAYSIA)	
	加賀電子(上海) / KAGA(H.K.)		
	KAGA(THAILAND) / KAGA(VIETNAM)		
	KAGA(SINGAPORE)	KAGA(INDIA)	
	KD TEC(チェコ) / KD TEC Turkey(トルコ)		