

**KAGA ELECTRONICS
CO., LTD.**

**2022年3月期（第54期）
決算説明会資料**

加賀電子株式会社
2022年5月26日

2022年3月期決算概要

取締役 常務執行役員 管理本部長
川村 英治

加賀電子、川村です。平素より格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございます。
それでは、私より2022年3月期の当社決算内容についてご説明申し上げます。

2022年3月期決算 サマリー

2022年3月期の概況

- **売上高**：主力の電子部品事業が牽引。国内外の製造業における生産活動の回復に伴い旺盛な需要が継続し、**大幅増収。2期ぶりに過去最高更新。**
- **営業利益**：売上増及び利益率改善による売上総利益増、コロナ禍の中での働き方改革や経費抑制にも継続して取り組み**大幅増益。3期連続の最高益更新。**
- **当期純利益**：前期計上の特別利益「**負ののれん発生益（79.6億円）**」の剥落あるも、**本業での収益拡大により大幅増益。2期連続の最高益更新。**

2023年3月期業績予想

- **経済情勢**：変異株によるコロナ感染再拡大、ウクライナ情勢の先行き、原油など資源価格の高騰、など**国内外の景気見通しは不透明な状況**が続く。
- **業界動向**：半導体・電子部品の需給逼迫は当面は継続するも、**自動車や通信機器、家電向けに、引き続き需要拡大**を見込む。
- **当社の見通し**：車載、産業機械、医療など注力分野での収益拡大に注力し、**売上高及び営業利益での増収増益モメンタムを維持**する。

株主還元

- **2022年3月期**：期末配当は、前回予想65円(普通配当40円+特別配当25円)に、「**特別配当10円**」を上乗せし、**1株当たり75円に増額修正**。
※年間配当は、**前期比40円増配の1株当たり120円**。
- **2023年3月期**：普通配当を20円増配し、**1株当たり140円**（中間、期末とも70円）。加えて、期末配当に「**創立55周年記念配当10円**」を実施。これにより、**年間配当は30円増配の1株当たり150円**の予定。



決算のサマリーです。まず、売上高については、主力の電子部品事業が牽引し、国内外の製造業における生産活動の回復に伴い旺盛な需要が継続した結果、大幅な増収となり、2期ぶりに過去最高を更新しました。

営業利益については、売上増及び利益率改善による売上総利益増、コロナ禍の中での働き方改革や経費抑制にも継続して取り組みました結果、大幅な増益となりました。3期連続の最高益更新となっています。

当期純利益については、前期計上の特別利益、負ののれん発生益、79億6,000万円の剥落がありましたが、本業での収益拡大により大幅増益となり、2期連続の最高益の更新となっています。

2023年3月期の業績予想です。経済情勢については、変異株によるコロナ感染の再拡大、またウクライナ情勢の先行き、原油など資源価格の高騰など、国内外の景気見通しは不透明な状況が続いています。

また、業界動向については、半導体・電子部品の需給逼迫は当面継続しますが、自動車や通信機器、家電向けに引き続き需要拡大を見込んでいます。

このような環境の中、当社の見通しとしましては、車載、産業機械、医療などの注力分野での収益拡大に注力し、売上高及び営業利益での増収増益モメンタムを維持する予定となっています。

続きまして、株主還元です。2022年3月期は、期末配当は前回予想65円(普通配当40円、特別配当25円)に、特別配当10円を上乗せしまして、1株当たり75円に増額修正しました。年間配当は前期比40円増配の1株当たり120円となっています。

2023年3月期配当予想です。普通配当を20円増配しまして、1株当たり140円、中間、期末とも各70円です。加えて、期末配当に創立55周年記念配当10円を実施することとし、これにより年間配当は30円増配の1株当たり150円の予定です。

2022年3月期 業績ハイライト

(単位：百万円)

	2021/3期 実績		2022/3期 実績		前年比	2022/3期 前回予想 (2022年2月3日公表)		予想比
売上高	422,365		495,827		17.4%	475,000		4.4%
売上総利益	47,936	11.3%	60,547	12.2%	26.3%	-		-
販売費及び一般管理費	36,469	8.6%	39,632	8.0%	8.7%	-		-
営業利益	11,467	2.7%	20,915	4.2%	82.4%	17,500	3.7%	19.5%
経常利益	11,241	2.7%	21,456	4.3%	90.9%	18,000	3.8%	19.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,399	2.7%	15,401	3.1%	35.1%	12,000	2.5%	28.4%
EPS (1株当たり当期純利益、円)	415.07		576.46		-	449.13		-
ROE	13.5%		15.7%		2.2pt	12.3%		- 3.4pt



続いて、2022年3月期の業績ハイライトです。売上高は4,958億2,700万円となり、前年比17.4%増です。2022年3月期の2月3日に公表した予想は4,750億円でしたので、4.4%の増収となっています。

売上総利益については605億4,700万円となり、前年比26.3%増です。売上総利益率は12.2%と、前年に比べますと0.9%改善しています。

販売費及び一般管理費は396億3,200万円となり、前年比8.7%増です。

結果、営業利益は209億1,500万円となり、前年比82.4%増となります。2月3日に公表の予想値は175億円でしたので、こちらを19.5%超過達成しています。

経常利益は214億5,600万円となり、前年比90.9%増となります。前回公表の予想値は180億円でしたので、こちらは19.2%の超過達成となります。

親会社株主に帰属する当期純利益は154億100万円となり、こちらは前年比35.1%増となります。前回公表値は120億円でしたので、こちらは28.4%増の超過達成となります。

結果、EPSは576円46銭となります。また、ROEは15.7%と、前年に比べますと2.2ポイント改善しています。

2022年3月期 セグメント別業績

(単位：百万円)

		2021/3期 実績	2022/3期 実績		前年比	2022/3期 前回予想 (2022年2月3日公表)		予想比
電子部品	売上高	353,454	433,852		22.7%	414,000		4.8%
	セグメント利益	8,151 2.3%	18,107 4.2%		122.1%	14,800 3.6%		22.4%
情報機器	売上高	48,389	39,616		▲18.1%	40,000		▲1.0%
	セグメント利益	2,482 5.1%	2,085 5.3%		▲16.0%	2,000 5.0%		4.3%
ソフトウェア	売上高	2,932	2,767		▲5.6%	3,000		▲7.8%
	セグメント利益	263 9.0%	▲26 ▲1.0%		-	200 6.7%		-
その他	売上高	17,589	19,590		11.4%	18,000		8.8%
	セグメント利益	474 2.7%	626 3.2%		32.0%	500 2.8%		25.2%
合計	売上高	422,365	495,827		17.4%	475,000		4.4%
	セグメント利益	11,467 2.7%	20,915 4.2%		82.4%	17,500 3.7%		19.5%

注：セグメント利益については、各事業部門では調整前の数値を記載し、
合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。



4

続きまして、セグメント別の業績です。電子部品事業の売上高は4,338億5,200万円となり、前年比22.7%増でした。こちらは前回公表が4,140億円でしたので、予想比4.8%増となります。セグメント利益については181億700万円となり、前年比122.1%増です。予想値に比べると22.4%増となります。

続いて、情報機器です。売上高は396億1,600万円となり、こちらは前年比18.1%減です。前回予想値に比べますと1.0%減となります。セグメント利益は20億8,500万円となり、前年比16%減、前回予想比4.3%増となります。

ソフトウェアについては、売上高は27億6,700万円となり、前年比5.6%減、予想比は7.8%減となります。セグメント利益は2,600万円の損失となります。

その他事業の売上高については195億9,000万円となり、前年比11.4%増、予想比8.8%増となります。セグメント利益は6億2,600万円となり、前年比32%増、予想比25.2%増となります。

2022年3月期 会社別業績

(単位：百万円)

	2021/3期 実績	2022/3期 実績	前年比	2022/3期 前回予想 (2022年2月3日公表)	予想比
加賀電子	売上高 243,897	281,075	15.2%	265,000	6.1%
	売上総利益 35,273 14.5%	41,767 14.9%	18.4%	38,300 14.5%	9.1%
	営業利益 11,083 4.5%	15,461 5.5%	39.5%	13,000 4.9%	18.9%
加賀FEI	売上高 131,932	149,455	13.3%	145,000	3.1%
	売上総利益 10,307 7.8%	14,690 9.8%	42.5%	13,500 9.3%	8.8%
	営業利益 362 0.3%	3,654 2.4%	907.2%	2,600 1.8%	40.5%
エクセル	売上高 46,535	65,296	40.3%	65,000	0.5%
	売上総利益 2,365 5.1%	4,247 6.5%	79.5%	4,200 6.5%	1.1%
	営業利益 6 0.0%	1,937 3.0%	-	1,900 2.9%	2.0%
合計	売上高 422,365	495,827	17.4%	475,000	4.4%
	売上総利益 47,936 11.3%	60,547 12.2%	26.3%	56,000 11.8%	8.1%
	営業利益 11,467 2.7%	20,915 4.2%	82.4%	17,500 3.7%	19.5%

(注) 売上総利益および営業利益については、3社間での連結調整前の数値を記載しております。



続いて、会社別業績です。まず、加賀電子の売上高です。2,810億7,500万円となり、前年比15.2%増、前回公表の予想値に比べますと6.1%増となります。売上総利益は417億6,700万円となり、前年比18.4%増、予想比9.1%増となります。売上総利益率は14.9%となり、前年比0.4%改善しています。営業利益は154億6,100万円となり、前年比39.5%増、予想比18.9%増となります。

続いて、加賀FEIです。売上高は1,494億5,500万円となり、前年比13.3%増、予想比3.1%増となります。売上総利益は146億9,000万円となり、前年比42.5%増、予想比8.8%増となります。営業利益は36億5,400万円となり、前年比907.2%増、予想比40.5%増となります。売上総利益率については9.8%となり、こちらは2%改善しています。

続いて、エクセルです。売上高は652億9,600万円となり、前年比40.3%増、予想比0.5%増となります。売上総利益は42億4,700万円となり、前年比79.5%増、予想比1.1%増となります。売上総利益率は6.5%となり、前年比1.4%改善しています。営業利益は19億3,700万円となり、こちらは大幅に増益となります。また、予想比ですと2.0%増となります。

2022年3月期 M&Aの影響

* エクセルの2021/3期3Q実績には同社海外子会社の2020年1-3月期実績を含まず

(単位: 百万円)

売上高

電子部品事業がけん引して、3社ともに大幅増収*



売上総利益 / 売上総利益率

売上増に伴う利益増、利益率改善により3社ともに増益



販管費 / 販管費率

売上増に伴い経費増となるも、販管費率は低減。



営業利益 / 営業利益率

売上総利益の増加で経費増を吸収し増益確保。利益率も大幅上昇



(注) 売上総利益および営業利益については、3社間での連結調整前の数値を記載しております。
なお、連結調整額は売上総利益は▲157百万円、営業利益は▲137百万円です。

6

こちらは、2022年3月期のM&Aの影響をグラフで示したものです。まず、売上高は、電子部品事業が牽引して、3社とも大幅な増収となっています。売上総利益についてはこの売上増に伴う利益増、また利益率の改善により、3社とも増益となっています。棒グラフが売上総利益で、線グラフが総利益率となります。

売上総利益率はグループ全体では11.3%から12.2%となりました。また、青が加賀電子で14.5%から14.9%、赤がFEIで7.8%から9.8%、緑がエクセルで5.1%から6.5%と、先ほどご説明のとおり、売上総利益率が大幅に各社とも改善しているのが見てとれます。

販管費は、売上増に伴い経費増になりましたが、販管費率は低減しています。線グラフのとおり、加賀電子は10%から9.5%、FEIが7.5%から7.2%、エクセルが4.8%から3.3%へと低減されており、グループ全体では8.6%が8%に低減しています。

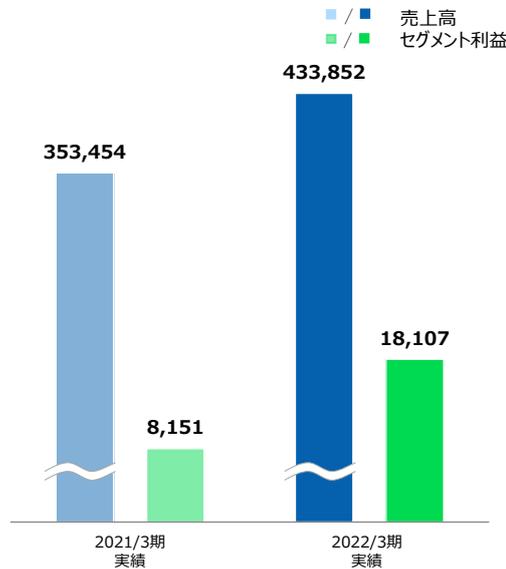
続いて、営業利益です。売上総利益の増加で経費増を吸収して増益を確保しまして、また、利益率も大幅に上昇しています。加賀電子は4.5%から5.5%、FEIが0.3%から2.4%、エクセルがほぼゼロから3%と、改善しています。営業利益率はグループ全体では2.7%から4.2%へと大幅に上昇しています。

2022年3月期：電子部品事業

(単位：百万円)

売上高・セグメント利益

前年比



- 売上高 ▶ **+80,398百万円 22.7%増**
- セグメント利益 ▶ **+9,956百万円122.1%増**

- ・部品販売ビジネスは、広範な業界からの顧客要望を前広に取り込み、期を通して好調な販売が継続。
- ・一部部材の供給不足の中、独立系商社として調達網の強みを活かし、多方面から販売物量を確保できたことも当期業績を押し上げた。
- ・FEIやエクセルなど買収会社でのPMIが奏功し収益拡大に貢献。
- ・EMSビジネスは、車載、医療、産業機器向けを中心に、好調に推移。
- ・新型コロナウイルス感染再拡大によるロックダウンや部品不足が長期化する中、顧客との緊密な連携の下で工程管理を徹底、影響の最小化に努める。



続いて、電子部品事業の内容についてです。売上高は4,338億5,200万円、セグメント利益は181億700万円となりました。

この要因ですが、部品販売ビジネスは広範な業界からの顧客要望を前広に取り込み、期を通して好調な販売が継続しました。一部部材の供給不足の中、独立系商社として調達網の強みを生かし、多方面から販売物量を確保できたことも当期業績を押し上げました。FEIやエクセルなど、買収会社でのPMIが奏功し収益拡大に貢献しました。また、EMSビジネスについては、車載、医療、産業機器向けを中心に好調に推移しました。新型コロナウイルスの感染拡大によるロックダウンや部品不足が長期化する中、顧客との緊密な連携のもと、工程管理を徹底し、影響の最小化に努めました。

2022年3月期：情報機器事業

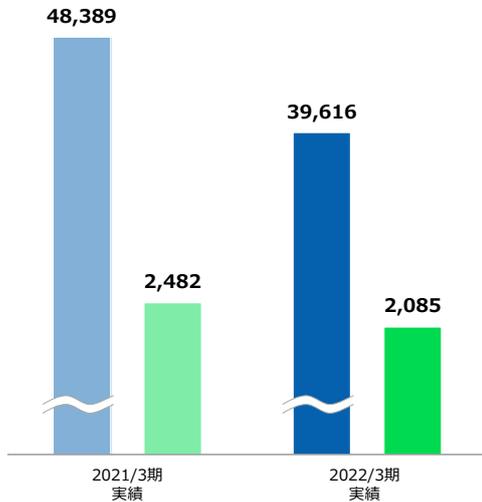
(単位：百万円)

売上高・セグメント利益

前年比

■ / ■ 売上高
■ / ■ セグメント利益

- 売上高 ▶ ▲8,772百万円 18.1%減
- セグメント利益 ▶ ▲396百万円 16.0%減



・教育機関向けパソコン、セキュリティソフトなどPC周辺機器の販売は堅調も、法人向けパソコン販売はリモートワーク巡および製品供給難の影響により低調。

・LED設備設置ビジネスは、資機材の調達難や納期遅延による工期延伸の影響を受け低調。



続いて、情報機器事業です。売上高は396億1,600万円、セグメント利益は20億8,500万円となりました。

こちらは、教育機関向けのパソコン、セキュリティソフトなどPC周辺機器の販売は堅調でしたが、法人向け販売はリモートワーク巡および製品供給難の影響により低調に推移しました。LED設備設置ビジネスは、資機材の調達難や納期遅延による工期延伸の影響を受け低調に推移いたしました。

8ページから14ページまでは、直近3カ月の業績に関するご説明ですので省略させていただきます。

(単位：百万円)

	2021/3期 4Q実績		2022/3期 3Q実績		2022/3期 4Q実績		前年同期比	直前期比
売上高	128,099		129,675		143,143		11.7%	10.4%
売上総利益	14,289	11.2%	15,628	12.1%	17,786	12.4%	24.5%	13.8%
販売費及び一般管理費	10,339	8.1%	9,270	7.1%	11,529	8.1%	11.5%	24.4%
営業利益	3,950	3.1%	6,357	4.9%	6,257	4.4%	58.4%	▲1.6%
経常利益	4,010	3.1%	6,434	5.0%	6,569	4.6%	63.8%	2.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲1,329	▲1.0%	4,790	3.7%	4,986	3.5%	-	4.1%
EPS (1株当たり当期純利益、円)	▲48.38		182.57		189.99		-	-

(単位：百万円)

		2021/3期 4Q実績		2022/3期 3Q実績		2022/3期 4Q実績		前年同期比	直前期比
電子部品	売上高	106,750		117,005		122,440		14.7%	4.6%
	セグメント利益	2,732	2.6%	5,878	5.0%	5,105	4.2%	86.8%	▲13.1%
情報機器	売上高	14,451		7,587		13,315		▲7.9%	75.5%
	セグメント利益	728	5.0%	305	4.0%	869	6.5%	19.2%	184.2%
ソフトウェア	売上高	927		603		926		▲0.1%	53.5%
	セグメント利益	156	16.9%	▲0	▲0.1%	83	9.0%	▲46.9%	—
その他	売上高	5,969		4,478		6,460		8.2%	44.2%
	セグメント利益	325	5.5%	152	3.4%	152	2.4%	▲53.0%	0.1%
合計	売上高	128,099		129,675		143,143		11.7%	10.4%
	セグメント利益	3,950	3.1%	6,357	4.9%	6,257	4.4%	58.4%	▲1.6%

注：セグメント利益については、各事業部門では調整前の数値を記載し、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。

(単位：百万円)

		2021/3期 4Q実績		2022/3期 3Q実績		2022/3期 4Q実績		前年同期比	直前期比
加賀電子	売上高	72,423		73,748		82,054		+13.3%	+11.3%
	売上総利益	10,488	14.5%	10,839	14.7%	12,077	14.7%	+15.3%	+11.4%
	営業利益	3,304	4.6%	4,698	6.4%	4,360	5.3%	+32.0%	▲7.2%
加賀FEI	売上高	39,511		37,876		43,338		+9.7%	+14.4%
	売上総利益	3,064	7.8%	3,945	10.4%	4,419	10.2%	+44.2%	+12.0%
	営業利益	506	1.3%	1,351	3.6%	1,235	2.9%	+143.8%	▲8.6%
イクセル	売上高	16,163		18,050		17,750		+9.8%	▲1.7%
	売上総利益	733	4.5%	850	4.7%	1,293	7.3%	+76.3%	+52.1%
	営業利益	128	0.8%	308	1.7%	662	3.7%	+417.1%	+114.6%
合計	売上高	128,099		129,675		143,143		+11.7%	+10.4%
	売上総利益	14,289	11.2%	15,628	12.1%	17,786	12.4%	+24.5%	+13.8%
	営業利益	3,950	3.1%	6,357	4.9%	6,257	4.4%	+58.4%	▲1.6%

(注) 売上総利益および営業利益については、3社間での連結調整前の数値を記載しております。

(単位：百万円)

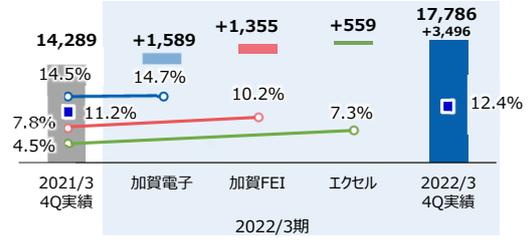
売上高

電子部品事業がけん引して、3社ともに大幅増収



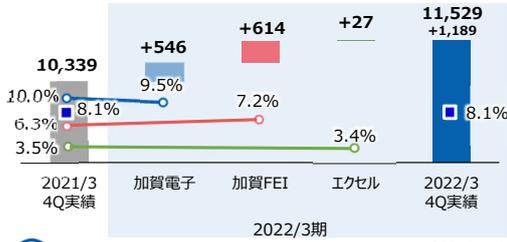
売上総利益 / 売上総利益率

売上増に伴う利益増、利益率改善により3社ともに増益



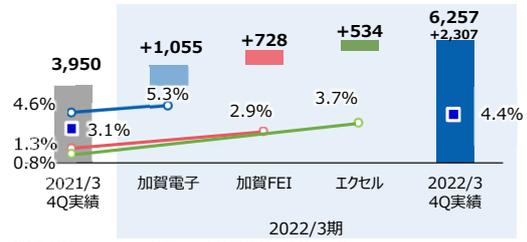
販管費 / 販管費率

売上増に伴う販売費増に加え、4Qは賞与引当など季節要因あり



営業利益 / 営業利益率

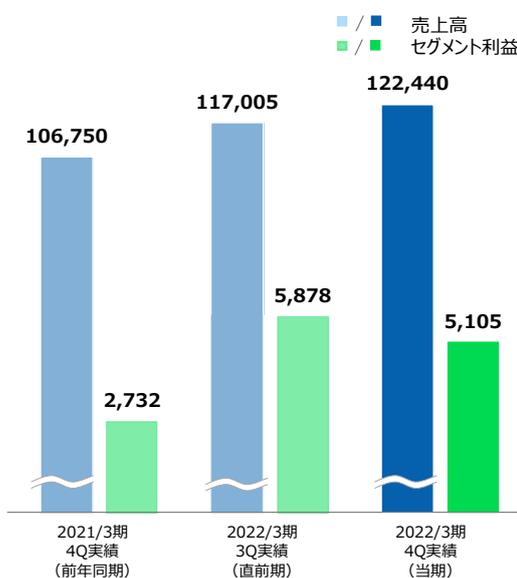
売上総利益の増加で経費増を吸収し3社ともに大幅増益



(注) 売上総利益および営業利益については、3社間での連結調整前の数値を記載しております。
 なお、連結調整額は売上総利益▲5百万円、営業利益は▲0百万円です。

(単位：百万円)

売上高・セグメント利益



前年同期比

- 売上高 ▶ +15,690百万円 14.7%増
- セグメント利益 ▶ +2,372百万円 86.8%増

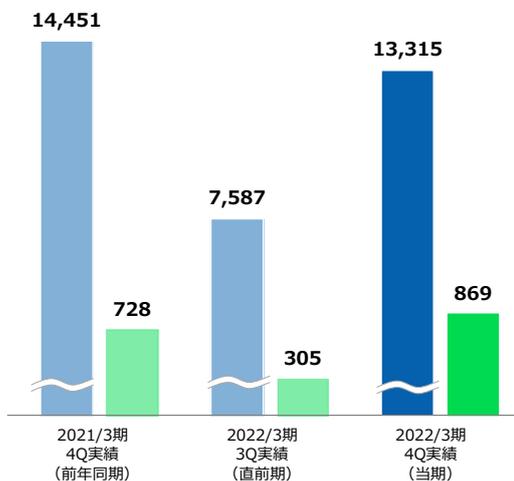
直前期比

- 売上高 ▶ +5,435百万円 4.6%増
- セグメント利益 ▶ ▲772百万円 13.1%減

(単位：百万円)

売上高・セグメント利益

■ / ■ 売上高
■ / ■ セグメント利益



前年同期比

● 売上高 ▶ ▲1,135百万円 7.9%減
● セグメント利益 ▶ +140百万円 19.2%増

直前期比

● 売上高 ▶ +5,728百万円 75.5%増
● セグメント利益 ▶ +563百万円 184.2%増

(単位：百万円)



(注) 営業利益については、各セグメント間での調整前、3社間での連結調整前の数値を記載しております。

15

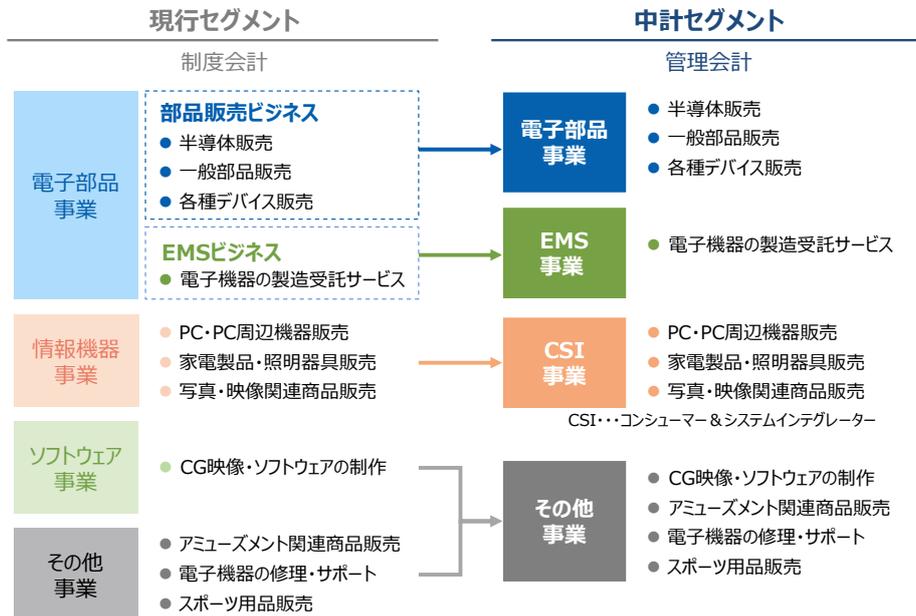
15ページは2022年3月期の実績と前回予想との差異についてです。まず、売上高は、セグメント別では208億2,700万円超過達成しています。内訳は、電子部品事業が198億5,200万円、情報機器が3億8,300万円の減少、ソフトウェアが2億3,200万円の減少、その他が15億9,000万円の増加となっております。

また、会社別では、加賀電子が160億7,500万円増、加賀FEIが44億5,500万円増、エクセルが2億9,600万円増となります。

営業利益については34億1,500万円の増加でしたが、電子部品事業が33億700万円増、情報機器が8,500万円増、ソフトウェアが2億2,600万円減、その他が1億2,600万円増となります。

会社別では、加賀電子が24億6,100万円増、加賀FEIが10億5,400万円増、エクセルが3,700万円増となります。

制度会計としての現行セグメントでの継続開示と併せ、新中計に沿ったセグメントによる任意開示を行う



(単位：百万円)

		2021/3期 実績		2022/3期 前回予想(*) (2022年2月3日公表)		2022/3期 実績		前年比	予想比
電子部品	売上高	262,318		313,000		325,830		+24.2%	+4.1%
	セグメント利益	2,961	1.1%	8,700	2.8%	11,094	3.4%	+274.6%	+27.5%
EMS	売上高	99,599		110,000		117,828		+18.3%	+7.1%
	セグメント利益	5,539	5.6%	6,400	5.8%	7,356	6.2%	+32.8%	+14.9%
CSI	売上高	48,389		40,000		39,616		▲18.1%	▲1.0%
	セグメント利益	2,482	5.1%	2,000	5.0%	2,085	5.3%	▲16.0%	+4.3%
その他	売上高	12,057		12,000		12,552		+4.1%	+4.6%
	セグメント利益	387	3.2%	400	3.3%	255	2.0%	▲34.0%	▲36.0%
合計	売上高	422,365		475,000		495,827		+17.4%	+4.4%
	セグメント利益	11,467	2.7%	17,500	3.7%	20,915	4.2%	+82.4%	+19.5%

注：セグメント利益については、各事業部門では調整前の数値を記載し、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。

続いて、2022年3月期中期経営計画で発表しています、セグメント別の業績についてです。

電子部品の売上高は3,258億3,000万円となり、前年比24.2%増、予想比4.1%増となっています。セグメント利益は110億9,400万円となり、前年比274.6%増、予想比27.5%増となります。

続いて、EMS事業です。売上高は1,178億2,800万円となり、前年比18.3%増、予想比7.1%増となっています。セグメント利益は73億5,600万円となり、前年比32.8%増、予想比14.9%増となります。

CSI事業の売上高は396億1,600万円となり、前年比18.1%減、予想比1.0%減となります。セグメント利益は20億8,500万円となり、前年比16.0%減、予想比4.3%増となります。その他事業は125億5,200万円の売上高となり、前年比4.1%増、予想比4.6%増となります。セグメント利益は2億5,500万円となり、前年比34%減、予想比36%減となりました。

(単位：百万円)

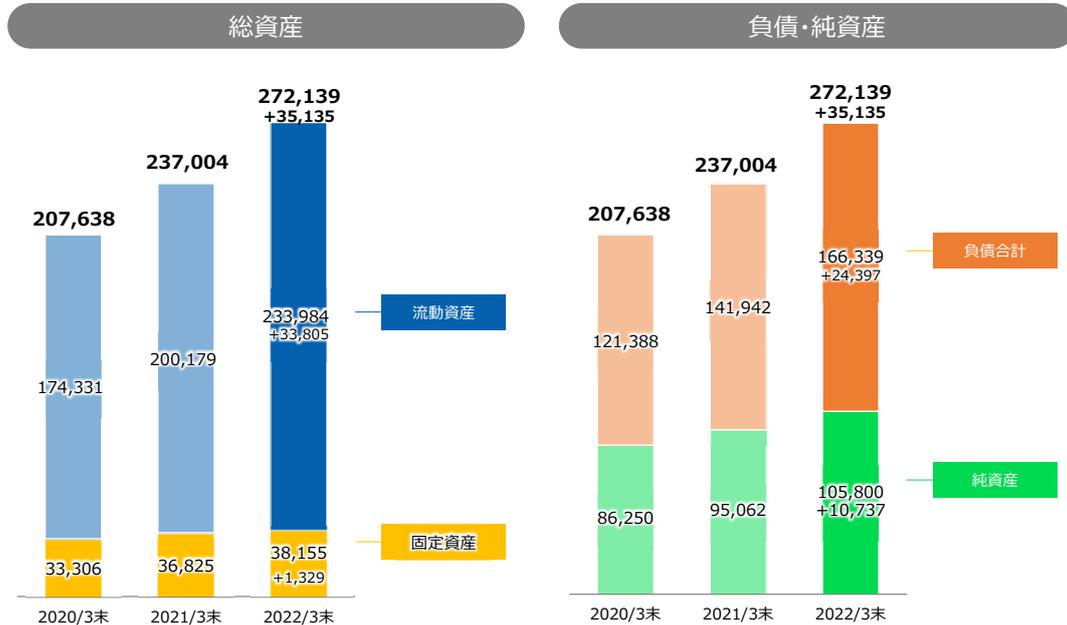
		2021/3期 4Q実績	2022/3期 3Q実績	2022/3期 4Q実績	前年同期比	直前期比
電子部品	売上高	80,405	88,079	92,960	+15.6%	+5.5%
	セグメント利益	1,304 1.6%	3,824 4.3%	3,321 3.6%	+154.6%	▲13.1%
EMS	売上高	29,383	31,142	33,232	+13.1%	+6.7%
	セグメント利益	1,649 5.6%	2,140 6.9%	1,893 5.7%	+14.8%	▲11.6%
CSI	売上高	14,451	7,587	13,315	▲7.9%	+75.5%
	セグメント利益	728 5.0%	305 4.0%	869 6.5%	+19.2%	+184.2%
その他	売上高	3,858	2,865	3,634	▲5.8%	+26.8%
	セグメント利益	261 6.8%	64 2.3%	126 3.5%	▲51.5%	+95.1%
合計	売上高	128,099	129,675	143,143	+11.7%	+10.4%
	セグメント利益	3,950 3.1%	6,357 4.9%	6,257 4.4%	+58.4%	▲1.6%

注：セグメント利益については、各事業部門では調整前の数値を記載し、
合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。

18ページは、直近3カ月の中計セグメント別業績のサマリーです。

貸借対照表主要項目

(単位：百万円)

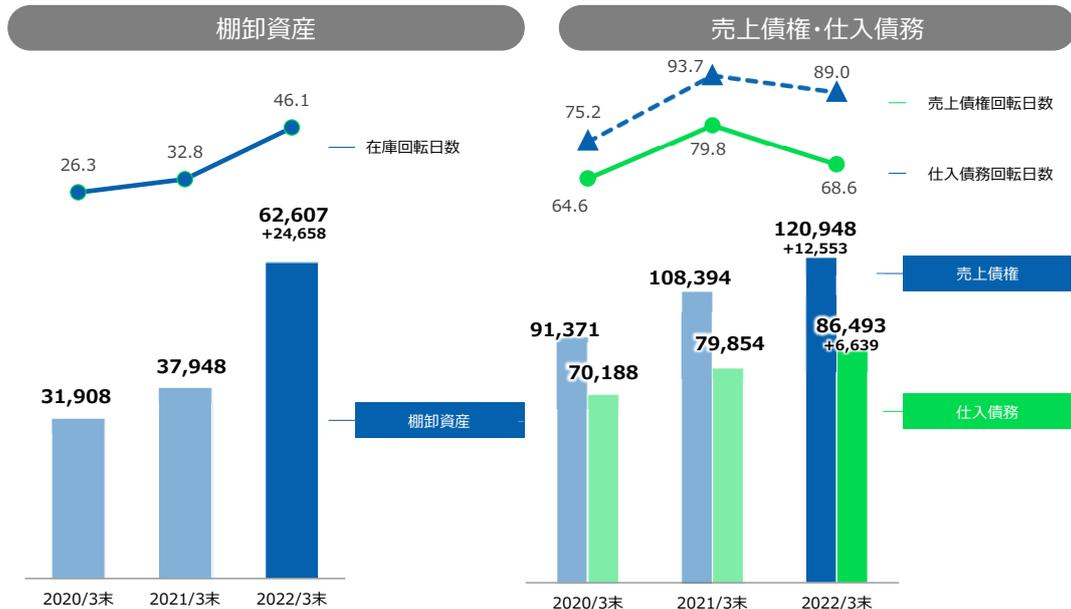


続いて、貸借対照表の主要項目についてご説明します。総資産は2,721億3,900万円となり、前年比351億3,500万円増となりました。流動資産が2,339億8,400万円となり、前年比338億500万円増となります。固定資産は381億5,500万円となり、前年比13億2,900万円増となります。

負債・純資産については、負債合計が1,663億3,900万円となり、243億9,700万円増となります。純資産は1,058億円となり、107億3,700万円増となります。

貸借対照表主要項目

(単位：百万円、日)



注：在庫回転日数 = 棚卸資産 ÷ 売上高 × 365 (日)

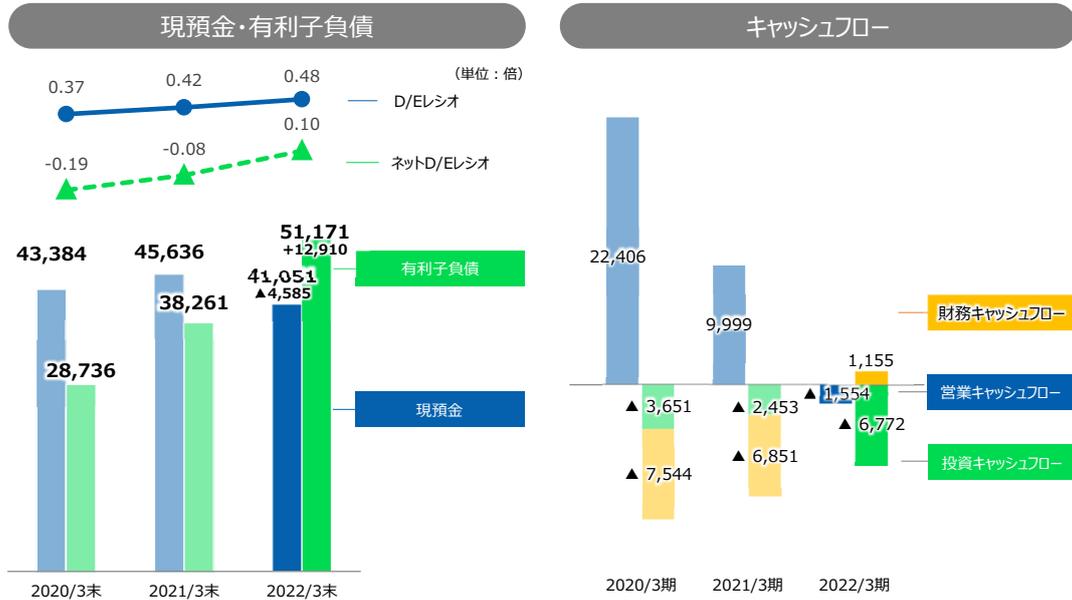
注：受取手形及び売掛金については、電子記録債権を含めた金額となっております。
 支払手形及び買掛金については、電子記録債務を含めた金額となっております。
 売上債権回転日数 = 受取手形及び売掛金 ÷ 売上高 × 365 (日)
 仕入債務回転日数 = 支払手形及び買掛金 ÷ 仕入高 × 365 (日)



続いて、貸借対照表のうち、棚卸資産です。棚卸資産の合計額は626億700万円となり、前年比246億5,800万円となります。在庫回転日数は46.1日と、増加しています。売上債権と仕入債務です。売上債権は1,209億4,800万円の残高となり、前年比125億5,300万円増となります。仕入債務については864億9,300万円となり、66億3,900万円の増加となります。売上債権回転日数は89.0日、仕入債務回転日数は68.6日となります。

現預金・有利子負債 / キャッシュフロー

(単位：百万円)



注：D/ELレシオ = 有利子負債 ÷ 自己資本
 ネットD/ELレシオ = (有利子負債-現預金) ÷ 自己資本

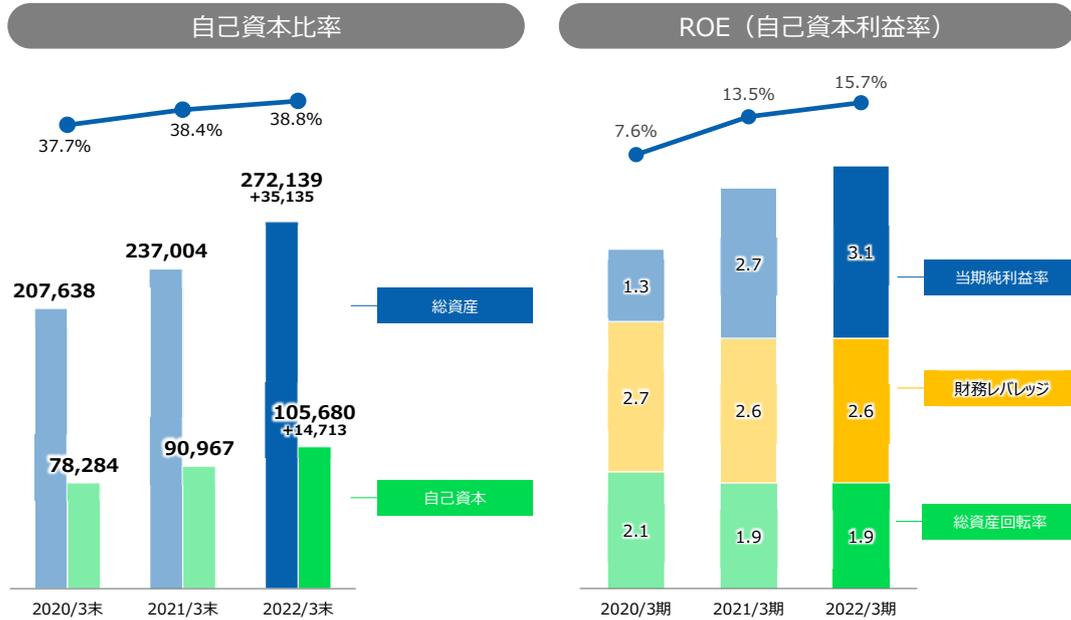


続いて、現預金・有利子負債/キャッシュフローについてです。現預金の残高は410億5,100万円となり、45億8,500万円の減少となりました。有利子負債は511億7,100万円となり、129億1,000万円の増加となります。D/ELレシオは0.48、ネットD/ELレシオは0.1となります。

キャッシュフローについては、営業キャッシュフローが15億5,400万円の使用、投資キャッシュフローは67億7,200万円の使用、財務キャッシュフローは11億5,500万円の獲得となります。

経営指標：安定性・効率性

(単位：百万円)



続いて、経営指標についてです。総資産は2,721億3,900万円となり、351億3,500万円増です。自己資本は1,056億8,000万円となり、147億1,300万円となりました。結果、自己資本比率は38.8%となります。

続いて、ROEです。ROEは15.7%となりました。この分解ですが、総資産回転率が1.9、財務レバレッジが2.6、当期純利益率は3.1となります。

2023年3月期業績予想

2023年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

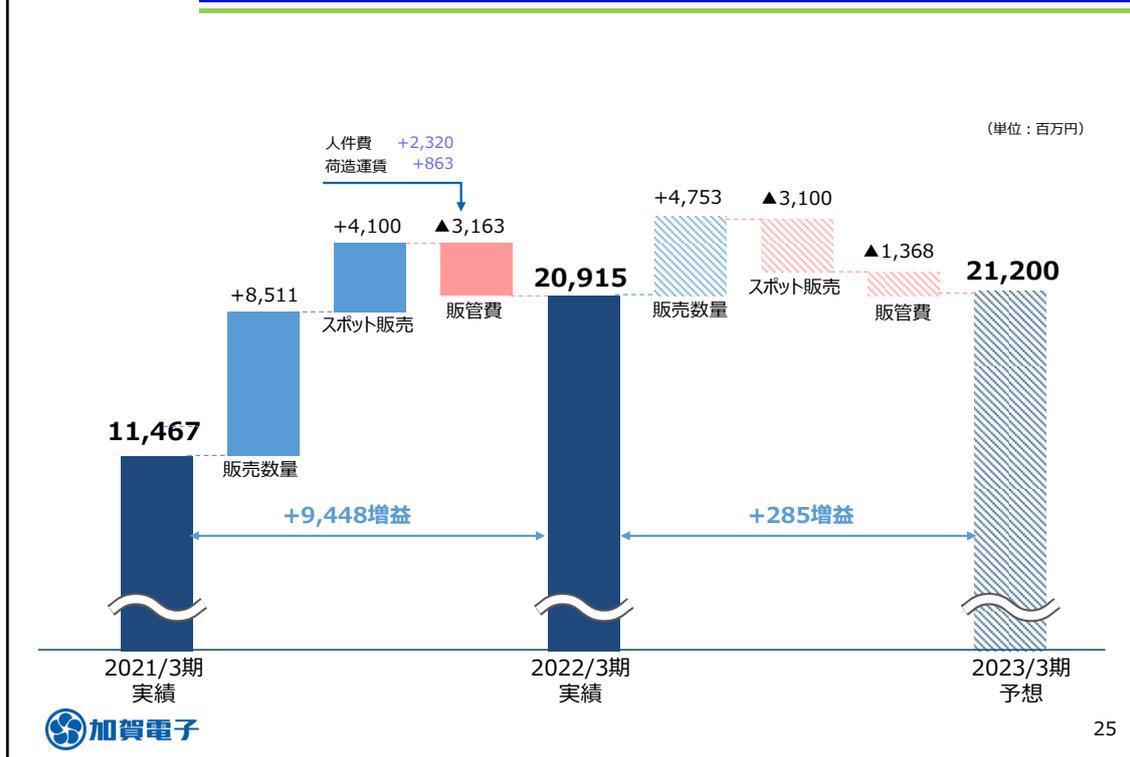
	2022/3期 実績		2023/3期 予想		前年比
売上高	495,827		510,000		2.9%
営業利益	20,915	4.2%	21,200	4.2%	1.4%
経常利益	21,456	4.3%	21,200	4.2%	▲1.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	15,401	3.1%	14,500	2.8%	▲5.9%
EPS(1株当たり当期純利益、円)	576.45		552.42		—
ROE	15.7%		13.0%		

続いて、2023年3月期の業績予想についてです。

売上高は5,100億円を予想しています。前年比2.9%増となります。営業利益は212億円を予想しており、1.4%増となります。また、経常利益についても営業利益と同額の212億円を予想しています。こちらは前年比1.2%減です。親会社株主に帰属する当期純利益は145億円を予想しており、こちらは5.9%減となります。

結果、EPSは552円42銭となり、ROEは13.0%を予想しています。

2022年3月期/2023年3月期 営業利益増減要因



2022年3月期、ならびに2023年3月期の営業利益増減の要因についてです。棒グラフの真ん中が2022年3月期の実績値となり、209億1,500万円の営業利益で、前年比94億4,800万円の増益となります。内訳は、販売数量の増加で85億1,100万円増、スポット販売の増加で41億円増、販管費の増加で31億6,300万円減が要因となります。右側が、2023年3月期の予想となり、212億円の営業利益で、前年比2億8,500万円の増益となります。内訳は、販売数量の増加で47億5,300万円増、スポット販売の減少で31億円減、販管費の増加で13億6,800万円の減少となります。

2023年3月期 セグメント別業績予想

(単位：百万円)

		2022/3期 実績		2023/3期 予想		前年比
電子部品	売上高	433,852		447,000		3.0%
	セグメント利益	18,107	4.2%	18,500	4.1%	2.2%
情報機器	売上高	39,616		39,000		▲1.6%
	セグメント利益	2,085	5.3%	2,000	5.1%	▲4.1%
ソフトウェア	売上高	2,767		4,000		44.5%
	セグメント利益	▲26	0.1%	100	2.5%	—
その他	売上高	19,590		20,000		2.1%
	セグメント利益	626	3.2%	600	3.0%	▲4.2%
合計	売上高	495,827		510,000		2.9%
	セグメント利益	20,915	4.2%	21,200	4.2%	1.4%

注：セグメント利益については、各事業部門では調整前の数値を記載し、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。



26

セグメント別の業績予想についてです。電子部品事業は4,470億円の売上高で、前年比3%増、セグメント利益は185億円となり、2.2%増を予想しています。情報機器については売上高が390億円、1.6%減、セグメント利益は20億円、4.1%減を予想しています。ソフトウェアについては売上高が40億円、44.5%増、セグメント利益は1億円を予想しています。その他については売上高が200億円、2.1%増、セグメント利益は6億円、4.2%減を予想しています。以上、私から2022年3月期の決算の内容、ならびに2023年3月期の業績予想についてご説明申し上げました。ご清聴、ありがとうございました。

経営トピックス

代表取締役社長 社長執行役員
門 良一

加賀電子 社長の門でございます。
平素は当社のIR活動にご支援、ご協力をいただきまして、誠にありがとうございます。
それでは、これより「経営トピックス」と題しまして、この2021年度における当社の経営上重要な事項につきましてご報告させていただきたいと思っております。
主な内容は、
「新型コロナウイルス感染への対応状況」、
「前中計の振り返り」
そして「新中計・サステナビリティ中計」の3項目であります。

新型コロナウイルス感染再拡大への対応状況：国内営業拠点

オフィス出勤率と感染者数

	2021年度上期	2021年度下期	2022年度上期計画	感染者数（2021年度）
加賀電子	41.5%	45.8%	40%	47人
グループ会社	47.3%	51.6%	（各社毎に設定）	104人
グループ全体	44.4%	48.7%	—	151人

感染防止対策

ウイルスを持ち込まない・うつさない

検温器を設置



オフィス内のパーティション



抗ウイルス抗菌対策を徹底

抗ウイルスコーティングを施工



光触媒除菌脱臭機を設置



まず最初に、「新型コロナウイルス」に関してご報告いたします。
 国内営業拠点につきましては、
 テレワークや時差通勤を基本に安全第一で営業活動を継続しています。
 オフィス出勤率を表にまとめておりますが、
 上期は、加賀電子本体では41%、グループ会社では47% でした。
 下期は、それぞれ46%、52% でした。
 今上期につきましても、テレワークは継続する考えであります。
 加賀電子本体での出勤率の目安は、40% に設定いたしました。
 グループ会社では、
 それぞれの業態も考慮して各社ごとに目標値を設定しています。
 このスライド下段の4枚の写真は、
 当社のコロナ感染防止対策の一部をご紹介します。
 事業所入り口にはサーモグラフィーを設置、
 社員だけでなく、来社されるお客様も入館時には検温、
 そして手指消毒を徹底しております。
 居室内にはパーティションを置き、
 抗ウイルス抗菌のコーティング施工を行い、
 更には、カルテック社の除菌脱臭機を設置しております。
 このように、感染防止対策は徹底しておりますが、
 国内での感染者はグループ全体で151人でした。
 前の期は14名でしたので10倍以上に増えました。
 傾向としては、
 家庭内で家族からの感染報告が圧倒的に増えたように思います。
 幸いなことに、いずれも重症化には至らず、
 皆元気に職場に戻っております。

新型コロナウイルス感染再拡大への対応状況：海外生産拠点

工場操業状況と感染者数

■：休止期間	工場操業状況			感染者数（2021年度）	
	2021年度上期	2021年度下期	2022年度上期	中国	アジア
中国			3/14~20:シンセン	0人	
タイ					
インドネシア					
マレーシア	7/15~26				113人
ベトナム		7/22~9/27			
インド					2人
チェコ					
トルコ					
メキシコ					18人

感染防止対策

ウイルスを持ち込まない・うつさない

入場時の検温



ゴーグル/マスクを着用



ソーシャルディスタンスを徹底

生産ライン



社員食堂のパーティション



次に、海外の生産拠点の状況をご報告いたします。
 各拠点の操業状況をまとめております。
 ベトナムはホーチミン地区でのロックダウンの影響で、
 旭東電気の工場が昨年7月から9月まで、
 かなり長期にわたって操業を休止しました。
 その間は、日本へ移管して生産を継続しましたが、
 10月以降は正常化し、ベトナムでの生産を再開しました。
 7月にはマレーシアで、本年3月にはシンセンでロックダウンがあり、
 それぞれ1週間ほどラインが止まりました。
 それ以外の国では、休止することなく、
 生産活動を継続することができました。
 海外のEMS工場でも、入場時の検温、
 工場内ではマスク、ゴーグルの着用、
 そして生産ラインや通勤の社員バス内でも
 ソーシャルディスタンスの確保の徹底を図っております。
 これ以外にも、
 手洗い、うがい、アルコール消毒はもちろんのこと、
 工場内では、消毒シャワーや社員食堂では仕切りを設けて
 従業員同士の接触を防ぐなど、感染拡大防止に努めています。
 海外における感染者は、
 中国、アジア、欧米で、計133名発生しました。
 こちらも、重症者はおりませんし、
 工場内での集団感染も、一例もありませんでした。

前中期経営計画の振り返り：経営施策の成果

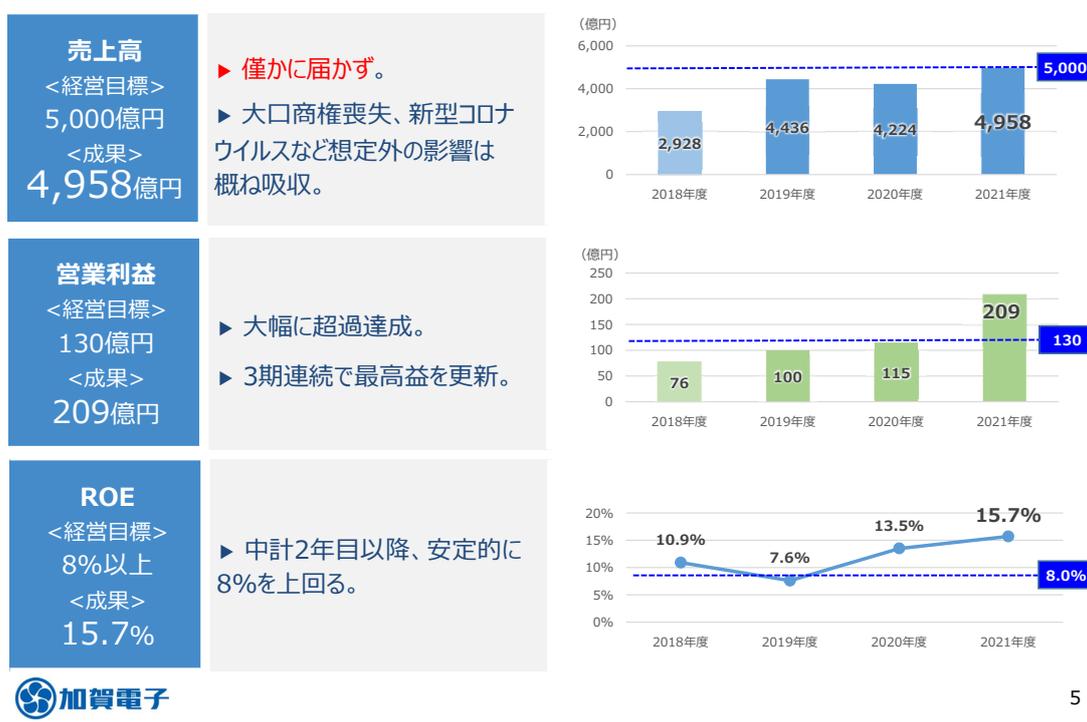
基本方針	重点テーマ	主な成果
収益基盤の強化	▶ 高い成長性及び収益性が見込める市場・領域に注力	<ul style="list-style-type: none"> ○ 企業買収による増収効果：約2,150億円 ○ EMS事業の成長：約280億円
経営基盤の安定化	▶ 企業買収により脆弱化したグループ経営の効率性・財務健全性の早期改善	<ul style="list-style-type: none"> ○ 加賀FEI／売上総利益率：6.3%（18年度）→ 9.8%（21年度） ○ 加賀電子／連結販管費率：9.5%（18年度）→ 8.0%（21年度） ○ 加賀電子／自己資本比率：35.8%（19年3月末）→ 38.8%（22年3月末）
新規事業の創出	▶ 自社リソース・M&Aを積極活用して、外的環境変化への耐性を強化	<ul style="list-style-type: none"> ○ ベンチャー投資：19件実施（総計42社へ出資） △ 社会課題解決型ビジネス：防災用ヘリコプター、EVバスビジネスへの本格参入、医療機器ビジネスへの参入準備

次に、前の中計である「中期経営計画2021」が完了しましたので、その成果について、「経営施策」、および「経営数値」に関して、2枚のスライドにまとめました。

まず、施策の一つ目、「収益基盤の強化」については、この3年間に、加賀FEI、エクセルなど企業買収に積極的に取り組みました。成果としましては、約2,150億円の新たな売上高と顧客を獲得しました。また、「収益性」ということでは、高付加価値型のEMS事業を約280億円伸ばすことが出来ました。二つ目の「経営基盤の安定化」については、買収時は利益率が低かった加賀FEIの売上総利益率をこの3年間で3ポイント強改善することができました。また、加賀電子の販管費率は、この3年間で1ポイント強 下がり、自己資本比率は40%近くに戻りました。このように、効率性、財務健全性も着実に改善してきているものと評価しています。

三つ目は、「新規事業の創出」ですが、防災ヘリコプターやEVバスなどの「社会課題解決」をテーマとした事業に取り組んでおりますが、ここは正直、出来たこと/出来ていないこと、両面ありだったと評価しております。出来たものには青色の○(丸)印を、不十分であったものには赤色の△(三角)印を付けております。

前中期経営計画の振り返り：経営数値の成果



5

次に、「経営数値」について振り返りたいと思います。
 まず、売上高の経営目標5,000億円に対して、
 2021年度実績が4,958億円でしたから、
 成果としては「僅かに届かず」というふうに思います。
 しかしながら、期間中には、加賀FEIでの大口商権喪失や
 新型コロナウイルス、半導体不足など想定外の出来事がありましたが、
 それらの影響は概ね吸収することができました。
 営業利益につきましては、
 経営目標130億円に対して実績は209億円でしたから、
 ここは需給タイトな市況も追い風にして、
 十分な成果をあげることができました。
 3期連続で最高益を更新中であります。
 利益率が向上しましたので、ROEにつきましても、
 経営目標の8%を上回る10%台を2年連続で維持しております。

新中期経営計画の概要



次に、昨年11月に公表しました新中計「中期経営計画2024」について、ご説明したいと思います。前回ご参加いただいた方には重複しますので、要点を絞って再確認したいと思います。このスライドは、新中計の概要をサマリーしたものであります。基本的な設計は、前の中計を継承しております。成長力の源泉としては、「自律的成長＋新規M&A」、成長の場は「海外ビジネスとEMSビジネス」、注力する成長分野は「モビリティ、通信、環境、産業機器、等々」であります。このようなフィールドにおいて、電子部品の「商社ビジネス」と基板実装の「EMSビジネス」を成長ドライバーに据えて、「売上高7,500億円、我が国業界トップクラスの企業」となることを目指します。そして、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れる企業」の実現に向けて取り組みます。

新中期経営計画 経営施策

基本方針	重点テーマ	主な取り組み
更なる収益力の強化	▶ 高い成長性や収益性が見込める市場に注力	<ul style="list-style-type: none"> 成長分野への選択と集中 「モビリティ」「通信」「環境」「産業機器」「医療・ヘルスケア」 EMSビジネス、海外ビジネスの強化・拡大
経営基盤の強化	▶ “我が国業界No.1企業”に相応しいグループ経営基盤への変革	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンスの強化 効率的なグループ経営 人的資本への投資
新規事業の創出	▶ ベンチャー投資やM&Aの積極活用	<ul style="list-style-type: none"> 新規分野への取り組み ベンチャー投資によるオープンイノベーション推進 非連続な成長を狙うM&Aの挑戦
SDGs経営の推進	▶ 「社会課題の解決」と「企業としての持続的成長」の両立	<ul style="list-style-type: none"> グループ横断的にサステナビリティ経営を推進 (詳細は、『サステナビリティ中計』へ)

このスライドでは、新中計の経営施策として4つの基本方針についてご説明いたします。

「更なる収益力の強化」としては、高い成長性や収益性が見込める市場に注力することが重要課題です。取り組む分野は、先ほど申し上げた通りです。

「経営基盤の強化」としては、“我が国業界No.1企業”に相応しい経営基盤へ変革することを重要課題として認識し、コーポレートガバナンスの強化、効率的なグループ経営、人的資本への投資、に取り組めます。

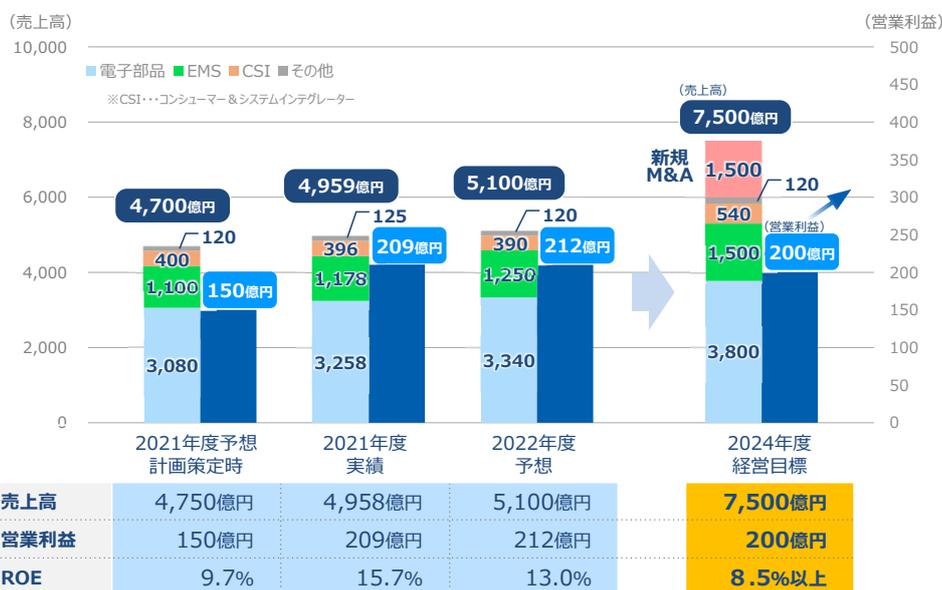
「新規事業の創出」としては、引き続き、ベンチャー投資によるオープンイノベーションを推進すること、また、非連続な成長を狙って、M&Aにも積極的に挑戦していきます。

「SDGs経営の推進」については、「社会課題の解決」と「企業としての持続的成長」の両立を目指して、グループ横断的にサステナビリティ経営を推進していきます。

この後、「サステナビリティ中計」の項目の中で、あらためてご説明いたします。

新中期経営計画 経営目標

計画策定時に織り込めなかった特殊要因の押し上げもあり、足元の利益水準は中計目標200億円を上回る。2022年度上期における業績進捗の確度を見極めた上で、実体と整合するかたちで適正に見直しを行う。



次に、新中計の経営目標についてご説明いたします。
 新中計最終年度である2024年度の売上高は、
 「自律的成長で6,000億円、
 これに新規M&Aを加えて7,500億円」を目標に置きました。
 将来、1兆円企業を目指すにあたっては、
 自律成長で足りないところは、外から買ってでも
 次の3年で7,500億円くらいは創る、というシナリオであります。
 営業利益は、「200億円」を目標に置きました。
 これはM&Aに頼らず、自律成長で創る考えです。
 計画を公表した昨年11月、第2四半期決算当時、
 発射台となる2021年度の営業利益予想は150億円でしたが、
 計画策定時に織り込めなかった特殊要因の押し上げもあり、
 2021年度実績は209億円となりました。
 また、2022年度予想も212億円ということで、
 足元の利益水準は中計目標を上回っております。
 ついては、
 2022年度上期における業績進捗の確度を見極めた上で、
 実体と整合するかたちで修正を行いたいと考えております。
 ROEは、株主資本コスト(7~8%程度)を意識して、
 それを安定的に上回ることを目標に、
 「安定的に8.5%以上」と設定しております。

サステナビリティ方針

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、「持続可能な社会の実現」と「持続的なグループの成長」の両立を目指します。

その取り組みにあたっては、「CSR基本方針」「環境方針」ならびに「行動規範」に基づき、お客様、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会など全てのステークホルダーとの対話を尊重し、持続可能な社会の実現に積極的な役割を果たすとともに、企業価値の向上を目指します。

① 事業活動を通じて環境課題に取り組みます

事業活動を通じて、CO²排出量の削減、廃棄物の削減と再利用の推進に取り組むとともに、環境に配慮した製品およびサービスを提供することで、地球環境を大切にす社会の実現に貢献します。

② 人権を尊重し、人財を育成します

性別や年齢、国籍や社会的身分、障がいの有無など個人の属性に関係なく、すべてのステークホルダーの人権を尊重します。また、多様な従業員が心身ともに安全且つ健康に働ける職場環境や個々の能力を最大限発揮できる人事制度・教育研修体系を整備し、イノベーションに挑戦する人財づくりに取り組みます。

③ 社会との相互信頼の確立を目指します

法令や規則を遵守し、公正な競争、高品質な製品およびサービスの提供、適時適切な情報開示など、誠実な企業活動を実践するとともに、ガバナンス体制の強化を図ることで社会から信頼される企業を目指します。



ここから数枚のスライドは、昨年11月に新中計とともに公表しました「サステナビリティ中計」についてです。

これも繰り返しになりますので、要点を絞ってご説明いたします。

まず初めに、加賀電子のSDGsに対する基本的な考え方として「サステナビリティ方針」を定めました。

この前文のとおり、

「すべてはお客様のために」の経営理念のもと、

「持続可能な社会の実現」と

「持続的なグループの成長」の両立を目指すことが、

基本的な考え方であります。

「サステナビリティ方針」では、次の3項目を方針として掲げております。

一つ目は、「事業活動を通じて環境課題に取り組む」ということです。

CO₂や廃棄物の削減、環境配慮型の製品・サービスを提供して、地球環境を大切にす社会の実現に貢献します。

二つ目は、「人権を尊重し、人財を育成する」ということです。

性別、年齢、国籍などに関係なく、

すべてのステークホルダーの人権を尊重します。

また、従業員が心身ともに安全・健康に働ける職場環境を作り、

そして個々の能力を最大限発揮できる人事制度・

研修制度を整備するなど、人財育成に取り組みます。

三つ目は、「社会との相互信頼の確立を目指す」ということです。

法令や規則の遵守、公正な競争、高品質な製品・サービスの提供、

適時適切な情報開示など、誠実な企業活動を行うこと、

また、ガバナンス体制の強化を図ることで

社会から信頼される企業を目指します。

重要課題（マテリアリティ）の特定

加賀電子グループは、世界および当社が直面するさまざまな課題や社会からの要請に真摯に向き合い、「E：環境」「S：社会」「G：ガバナンス」ならびに「B：事業」の4つの観点から、当社の経営にとってインパクトの大きい重要課題を以下の通り特定しました。これらの重要課題の取組みを通じて、持続可能な社会の実現に寄与する企業活動を実践し、さらなる企業価値の向上を推進していきます。

	重要課題	関連するSDGs	経済・社会情勢の変化	取組み課題
E	クリーンな地球環境を作る	 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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組みの継続
S	働きやすい会社、豊かな社会を作る	  	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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・発展による人財育成
G	持続可能な経営基盤を作る	 	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートガバナンス強化への要請 ● 環境変化に耐えるレジリエンスの実現 	<ul style="list-style-type: none"> ● ガバナンス、コンプライアンスのさらなる強化 ● 利益重視経営の徹底
B	持続的な事業成長を実現する	  	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● グローバル展開のさらなる促進

このスライドは、当社で議論を重ねて特定した、「重要課題」であります。「E：環境」「S：社会」「G：ガバナンス」ならびに「B：事業」の4つの観点から、当社の経営にとってインパクトの大きい重要課題をこのように特定しました。これらの重要課題の取組みを通じて、持続可能な社会の実現に寄与する企業活動を実践し、さらなる企業価値の向上を推進してまいります。具体的には、Eの環境では「クリーンな地球環境を作る」、Sの社会では「働きやすい会社、豊かな社会を作る」、Gのガバナンスでは「持続可能な経営基盤を作る」、そして、Bの事業では「持続的な事業成長を実現する」が当社の重要課題であります。それぞれの詳細につきましては、次のページに、取り組むテーマや目標・KPIを一覧にまとめております。

サステナビリティ中長期計画：主要KPI

	主なテーマ	取組み課題・検討課題	中期目標	長期目標
E	再生可能エネルギー100%化の実現	● 国内営業拠点における再エネ導入	2024年:40% (1%)	2030年:100%
		● 国内製造拠点における再エネ導入	～2024年:情報収集・分析及び方針決定	2030年: 50% 2050年:100%
		● 海外製造拠点における再エネ導入	・自家発電/外部調達 ・太陽光パネル/バイオマス発電/再エネ事業者	2030年: 30% 2050年:100%
	社有車両のEV化	● 国内営業車両の電動車(EV、HV、PHV、FCV)への切り替え	2024年:85% (78.5%)	2030年:100%
S	ダイバーシティと人財マネジメント	● 中核人財の多様性確保(女性、外国人、中途採用) ● 高齢者・障がい者雇用の取り組み	<女性新卒総合職比率> 2023年:30% (5.8%) <女性管理職比率> 2024年:15% (13.3%)	<女性新卒総合職比率> 2028年:40% <女性管理職比率> 2029年:17%
	「ワークライフ・マネジメント」と「生産性向上」	● 育児・介護支援、テレワークなど各種制度拡充 ● 健康経営優良法人の認定取得	2022年:各種制度拡充 2023年:認定取得	2025年:外部認定取得 2024年~認定継続
G	CGコード改訂・東証再編に対応したガバナンス体制の再構築	● 独立社外取締役1/3以上 ● 指名・報酬委員会の設置	2021年6月実施済み	次期CGコード改訂に応じて目標設定
		● 取締役会の多様化	～2022年6月:方針決定	
	● プライム市場に対応したCGコード・フルコンプライ	2021年11月実施済み		
	経営の監督機能・執行機能の一層強化	● 「委任型執行役員」制度の導入 ● 「委員会等設置会社」への移行	2022年4月:施行 ～2023年3月:方針決定	



※()内は現状値

11

環境では、当社が事業活動で消費するエネルギーの「再生可能エネルギー100%化」に取り組めます。国内の営業拠点での再生可能エネルギー使用は現状1%程度ですが、3年後の2024年には40%、2030年には100%化を目指します。一方、当社のEMS事業が国内外に展開する自社工場で使用するエネルギーについて、2030年には30%～50%、2050年には100%の長期目標を設定しました。それを実行のため、向こう3年間は、情報収集・分析を進め、自家発電/外部調達の選択、また、自家発電の場合の手法など方針を決定いたします。これらの取組みを通して、「RE100」の宣言も検討したいと思えます。社会では、「ダイバーシティと人財マネジメント」および「ワークライフ・マネジメントと生産性向上」に取り組めます。特に、中核人財の多様性確保として、現状13%程度の管理職の女性比率を2024年には15%に高めます。最後にガバナンスですが、「CGコード改訂・東証再編に対応したガバナンス体制の再構築」、「経営の監督機能・執行機能の一層強化」に取り組めます。当社は、昨年4月に「SDGs委員会」を立ち上げ、その直下に、環境、社会、ガバナンスのワーキンググループを配し、当社のESG課題について議論を重ね、このように「サステナビリティ中計」をまとめたものであります。

サステナビリティ中長期計画：主な活動・進捗状況

	主なテーマ	取組み課題・検討課題	2021年度の主な活動・進捗状況
E	再生可能エネルギー100%化の実現	<ul style="list-style-type: none"> 国内営業拠点における再エネ導入 国内製造拠点における再エネ導入 	<ul style="list-style-type: none"> 使用電力量調査を実施(約442万KWh)。再生可能エネルギー購入時期の検討開始。 使用電力量調査を実施(約672万KWh)。太陽光パネル導入、オンサイト/オフサイトPPA等を検討中。
	社有車両のEV化	<ul style="list-style-type: none"> 国内営業車両の電動車(EV、HV、PHV、FCV)への切り替え 	<ul style="list-style-type: none"> 電動車化比率 80.8%(2022年3月末)。
S	ダイバーシティと人財マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 中核人財の多様性確保(女性、外国人、中途採用) 高齢者・障がい者雇用の取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 女性新卒総合職比率は、女性活躍推進法に基づく「行動計画」を策定。計画に沿った採用活動を開始。 女性管理職比率向上をグループ内に周知。各社ごとに女性管理職員数の目標設計に着手。 障がい者雇用は法定雇用率100%(2022年3月末)。
	「ワークライフ・マネジメント」と「生産性向上」	<ul style="list-style-type: none"> 育児・介護支援、テレワークなど各種制度拡充 健康経営優良法人の認定取得 	<ul style="list-style-type: none"> テレワークは恒常的な制度として規程・ルールを改定中。 認定取得に向けてウェブサイト開示情報の整備完了。
G	CGコード改訂・東証再編に対応したガバナンス体制の再構築	<ul style="list-style-type: none"> 独立社外取締役1/3以上 指名・報酬委員会の設置 取締役会の多様化 プライム市場に対応したCGコード・フルコンプライ 	<ul style="list-style-type: none"> 2021年6月より実施済み。 女性取締役2023年6月選任に向けて活動中。 2022年6月よりTCFD対応含めた情報開示を予定。
	経営の監督機能・執行機能の一層強化	<ul style="list-style-type: none"> 「委任型執行役員」制度の導入 「委員会等設置会社」への移行 	<ul style="list-style-type: none"> 2022年4月より実施済み。 2022年度内に方針を決定。

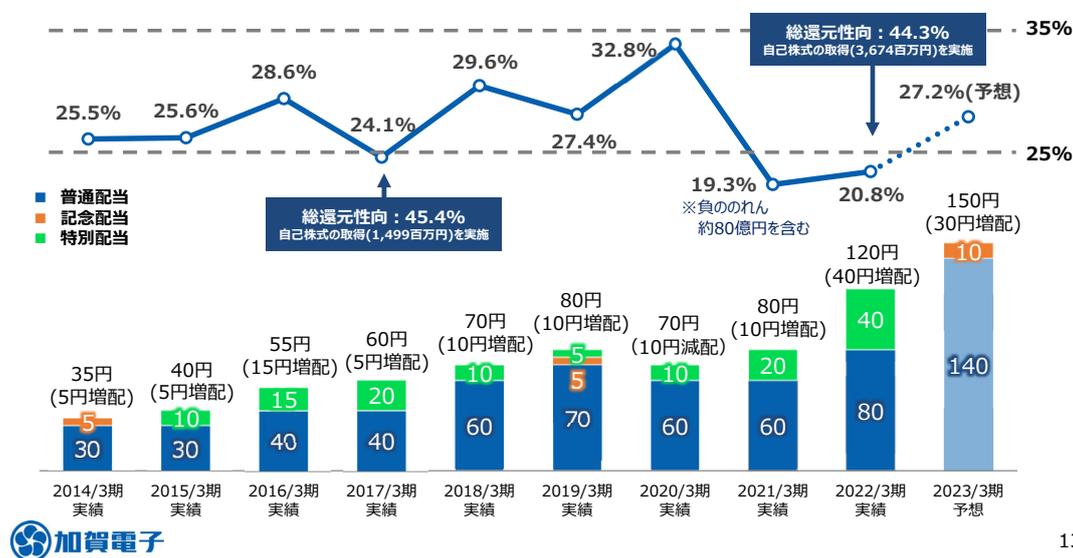


「サステナビリティ中計」の初年度、実際には昨年11月から今年の3月までの半年足らずになりますが、その間の進捗についてまとめましたのでご報告いたします。まず環境の、「再生可能エネルギー100%化」につきましては、国内では営業・製造の事業所の使用電力量調査を実施し、営業所については再生可能エネルギー購入時期の検討を開始しております。また、製造系の事業所では太陽光パネルの導入、オンサイト/オフサイトPPA等の検討を始めました。社会の、「ダイバーシティと人財マネジメント」では、女性新卒総合職比率を引き上げるため、女性活躍推進法に基づく「行動計画」を策定いたしました。本年度よりこの計画に沿った採用活動を開始しております。「障がい者雇用の取り組み」は、本年3月末時点で加賀電子は法定雇用率100%となっております。「ワークライフ・マネジメントと生産性向上」につきましては、テレワークを恒常的な制度とすべく規程類を見直しているところであります。また、健康経営優良法人の認定取得に向けて、ウェブサイト上で必要な開示情報の整備も完了いたしました。最後にガバナンスですが、「CGコード改訂・東証再編に対応したガバナンス体制の再構築」としては、既に昨年6月に、「独立社外取締役1/3以上」「指名・報酬委員会の設置」を実施いたしました。「取締役会の多様化」ということでは、女性取締役の2023年6月選任に向けて活動中でありませす。「経営の監督機能・執行機能の一層強化」としましては、本年4月に「委任型執行役員」制度を導入いたしました。「委員会等設置会社」につきましても、2023年3月までには方針を決定したいと思っております。

配当予想（株主還元）

利益配分に関する基本方針

- 連結配当性向25～35%を確保しつつ、安定的な配当を実施する。
- 将来成長に資する事業投資・設備投資、M&A等に活用する。
- 自己株式の取得は、資本効率・株価等を勘案し、適切に判断する。



さて、最後のスライドは、「株主還元」についてであります。

株主の皆様への利益還元は、当社にとって重要な経営課題の一つであり、ここに書かれた基本方針に沿って安定的な配当の実施に努めております。

当社の配当は基本、「普通配当」と「特別配当」の二本立てであります。

期初に立てた利益計画が期中に上振れて業績修正をする、或いは、最終着地が前回予想を上回るとかの場合には、その上振れ幅の程度にもよりますが、特別配当をお支払いすることが慣例になっております。

2022年3月期も、期初の配当予想は、中間配・期末配ともに40円、年間配当80円でしたが、その後3回増額修正し、最終的に1株当たり120円としました。前期比で40円の増配になります。

2023年3月期は、普通配当としては140円、そこに創立55周年の記念配当10円を加えまして、1株当たり150円となり、前期比30円の増配となります。

このグラフは10年間の配当金の推移を示しております。緑色のバーが特別配当であります。このように2015年3月期から8年連続で実施しております。

2023年3月期以降もこの流れが続くよう、本日ご説明しました「新中計」そして「サステナビリティ中計」に沿って、しっかりとグループ経営に取り組んでまいります。

以上が、本日のご説明になります。ご清聴ありがとうございました。

『すべてはお客様のために』



問合せ先：IR・広報室

〒101-8629 東京都千代田区神田松永町20番地

TEL:03-5657-0106

FAX:03-3254-7133

E-mail : webmaster@taxan.co.jp

<https://www.taxan.co.jp>