

加賀電子株式会社
2025 年 3 月期（第 57 期）第 2 四半期 決算説明会 議事録
主な質問と回答

日 時： 2024 年 11 月 28 日（木）16:00 ～ 16:40（オンライン説明会）

<ご留意事項>

「主な質問と回答」は、決算説明会にご参加されなかった方々の便宜のため、参考として掲載しています。説明会でお話した内容を全て書き起こしたものではなく、ポイントを簡潔にまとめております。

また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があることをご了承ください。

次期中期経営計画 2027

質問：次期中計での成長ドライバーは EMS 事業と思うが、今後 3 年間で売上高を 2 倍近く伸ばす意欲的な目標。セグメントに分けるなど、深掘りして教えてほしい。

回答：足元の実績は斑模様ではあるが、産業機器など若干持ち直してきた。3 年後の目標値は現場で積み上げたものでありストレッチしていない。

これからの成長として注目している地域の一つは中国。すでに当社と組んで生産を ASEAN に移している顧客もあり、トランプ氏が大統領になることもあって今後ますます加速する見込み。このように、中国系メーカーと組んで生産を ASEAN に移し、そこから米国に輸出するビジネスに期待している。

質問：EMS 事業はメキシコでの成長がポイントになると思うが、今般の大統領選挙の結果を踏まえ、不透明感も出るかもしれない。どう捉えているか。

回答：当社が EMS 事業で生産しているのは、“部品”であり、完成品ではない。今のところ、自動車の完成品には関税引き上げの話は出ているが、部品に対してはしばらくタイムラグがあるものと考えている。一方、当社のメキシコ工場の最大の顧客は、空調機器メーカーであり、「もし米国向けが厳しいようであれば、中南米向けに振り替える」とコメントされているので、そういう話になれば、当社もそこにしっかりとついていく。

質問：EMS 事業の成長を地域別に見ると、日本の伸びが高いが何を伸ばしていく計画か。

回答：日本では、十和田、旭東電気とも、当社グループに入って以降、新規顧客を獲得できている。十和田はパイオニア時代から車載関連の生産をやっていたので、技術レベルも高く着実に増えている。旭東電気も、以前は漏電ブレーカーなど限られた製品だったが、大口の顧客もついてきた。

回答：補足だが、加賀 FEI での小型無線モジュールのビジネスや、これまで仕込んでいた E2MS の売上で 300 億円程度織り込んでいる。

質問：EMS 事業の売上目標 2,300 億円には M&A は入っていないという理解でよいか。

回答：2,300 億円の中には M&A は入っていない。M&A 対象は、国内海外含め常々探している。見つければ積極的に仕掛けたい。

質問：会社別の売上目標について、加賀 FEI は利益率をいかに高めていくのか、エクセルは大口案件がなくなった後にどう伸ばしていくのか。

回答：エクセルの大口案件は、リスクの割に利益率が低く終了したものであり、結果として利益率は向上。従前は低マージンのビジネスもあったが、買収後は利益を追求する考えのもと利益率も上がっており、今後も利益を稼ぐ会社にしていく。

回答：加賀 FEI は、足元では利益率の高い商品の売上が減少するなどミックスの変化により、1Q から利益率は低下。来期にかけ伸びる商材もありそれに期待したい。

質問：現中計でも M&A を成長戦略の一つに据えていたが、実現できなかった要因はなにか。また、次期中計では M&A に対する考え方に変化はあるのか

回答：当社は積極的に行きたいと思っているが、積極的ではない会社も多く、また当社を選んでもくれないケースもある。強引に行ってもいいかなとも思うが、日本の場合はそうもいかないところもある。M&A の環境は大きな変化はない。

質問：M&A 投資は 3 年で 300 億円超が目安とのことだが、そのターゲットについて教えてほしい。

回答：電子部品の商社および EMS 企業を考えている。売上規模としては、小さくても 200~300 億円、大きいものなら 2,000 億円程度を想定。

質問：事業ポートフォリオマネジメントに関して、現状、左下の「判断事業」に分類されている事業にはなにがあるか。

回答：（具体的な名称は差し控えるが）今のままの延長線では、将来、成長を続けていくことが困難と思われる事業である。

質問：次期中計の説明資料の 10 ページに、A 事業部、B 事業部、G 社などあるが、具体的にどこを指しているのか。

回答：あくまでフレームワークの“イメージ”である。縦軸に売上の成長性、横軸に利益率を置き、各事業部・各会社の中計数値を可視化したもの。今後それぞれの位置をどう右上に持ち上げていくか、各現場と話しながら計画を見直すなり、統廃合なども含め検討していく。

質問：太陽誘電から譲り受けた小型無線モジュールのビジネスは、利益貢献が高そうだがどのあたりに使われる製品なのか。また、どのくらいの売上が期待できるか。

回答：加賀 FEI で取り扱う無線モジュールは主に 2 種類あり、Wi-Fi のモジュール、無線 LAN と Bluetooth、BLE。BLE は世界最小の製品を太陽誘電から譲り受けて、生産も販売も行うためメーカーということになり、利益率は商社ビジネスより高くなる。また、IoT デバイスなどで需要が増えてくると考えている。

回答：売上規模は、現状の年間 40 億円前後から 3 年後 100 億円規模に伸ばしたい。CONTINECT という独自ブランドを付けて販売している。加賀 FEI のウェブサイトで、製品情報がご覧いただける。

2025 年 3 月期第 2 四半期決算について

質問：下期に向けて今の業況をどう捉えているのか教えてほしい。在庫調整が終わって、これから成長に向けてエンジンがかかるのか、或いは、まだ斑な部分も多いのか。

回答：後者だと思っている。特にコンシューマー関連は戻りが鈍いため下期は楽観せず、通期予想は据え置いた状況。

質問：通期の予想を変えていないので、下期の営業利益は 145 億円ということになるが、3Q・4Q のバランスはどうなっているか。

回答：ざっくり言うと、3Q は 65 億円、4Q は 80 億円になる。

以上