

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

日 時： 2025 年 5 月 22 日（木）16:30 ～ 17:00（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。

2025 年 3 月期 決算について

質問：25/3 期の 3Q と 4Q を四半期の 3 か月で比較すると営業利益が減益となっている。要因を教えてください。

回答：主には海外における訴訟費用の増加と、期末賞与の支払いにより減益となりました。これがなければ 3Q 並みであったと考えております。

質問：25/3 期の販管費は、人件費、物流費が増加している。26/3 期の見通しはどうか。

回答：25/3 期に行った賃上げを 26/3 期は実施しておりませんので、26/3 期の販管費は 25/3 期並みと考えております。なお、25/3 期に増加した訴訟費用についても、26/3 期は既に織り込んでおります。26/3 期業績予想については、基本的に前期並み + α で見込んだ予想値に、為替と関税影響のリスクファクターを織り込んだものになっています。

2026 年 3 月期 業績予想について

質問：在庫調整は下期から回復とのことだが、業界別の現状や回復見通しを教えてください。

回答：在庫調整については、25/3 期後半に回復との見込みでしたが、残念ながら想定通りとはなりませんでした。今回も下期回復と想定しておりますが、特に業界別というよりは全体的に回復してくるのが 26/3 期下期からと見込んでおります。

質問：Windows サービス終了対応など、今後、パソコン入替の需要はあるか。

回答：4 ～ 5 年前の GIGA スクール需要のパソコン入替の動きが出始めており、今後パソコン販売が増加すると期待しております。

次期中期経営計画 2027 について

質問：「中期経営計画 2027」において EMS の売上高の伸びが大きい、EMS ビジネスの現状や今後の見通し、スケジュール感などを教えてほしい。

回答：EMS 事業の 25/3 期実績は 1,345 億円であり、「中期経営計画 2027」では 28/3 期に 2,300 億円を目標としております。約 1,000 億円増加することになりますが、地域別内訳では、日本、中国、アジアそしてメキシコで大きな伸長を見込んでおります。日本も好調に伸びてきておりますし、中国ではトランプ関税の影響から、中国系の企業でアセアン、もしくはメキシコで生産したい旨の相談が増えており、当社でも既に対応を始めております。なかには 1 社当たり 100 億円規模の取引もあり、そういった意味では、トランプ関税は当社にとってプラスの面もあると感じています。

質問：M&A に意欲的に取り組むとのことだが、既存ビジネスの強化や、新規分野への進出など、M&A に目的・基準はあるか。また、M&A の想定時期があれば教えてほしい。

回答：M&A に関する考え方は従来より変更なく、同業の電子部品商社や EMS 事業を行う企業を相手先として想定しております。なお、実施時期は未定です。

質問：「中期経営計画 2027」では、配当性向を「25～35%」から「30～40%」に引き上げ、キャッシュアロケーションで株主還元を「累計 220 億円～300 億円規模」としている。毎年の配当が 110 円を続けていくのであれば年間で 60 億円強となり、3 年間で 200 億円に届かない。上限の 300 億円を想定すると相当な規模になるが、他に株主還元を実施するのか。

回答：「中期経営計画 2027」では期間中での営業キャッシュフローを 600 億円程度と見積もっており、「成長投資」および「株主還元」に積極的に配分することを基本的な考え方としております。中計期間中の創出キャッシュは持ち越さず、M&A や設備投資など成長投資、配当など株主還元、そしてベンチャー投資など全て使い切る、考えであります。

質問：DOE で設定している 4% について、一般的には配当の下限という認識もあるが、どのようにとらえればよいのか。

回答：配当下限の目途としておりますので、安定配当の目安とご認識ください。

経営トピックスについて

質問：日本経済新聞に加賀 EMS 十和田で行う無線モジュールの記事が掲載されていたが、規模感と製品の特徴を教えてください。

回答：現状の売上高は 30 億円規模ですが 3 年以内に 100 億円とすることを目指しております。この製品の特徴は、製品サイズが非常に小さいことです。そのため電子錠、ワイヤレスリモコンなどの様々な Bluetooth、ワイヤレス機器に組み込むことが可能となっています。

質問：米国におけるアミューズメントビジネスが非常に伸びているが、相手先はどのようなところか。

回答：新規の取引先様が約 3 年前から海外進出されており、そこに当社グループ会社である「加賀アミューズメント」がクレールンゲーム等を販売しております。決算説明会資料 38 ページの画像にあるような店舗を何百店舗と展開しており、この勢いはしばらく続くと考えております。アミューズメント機器ビジネスでは米国のみならず、アジアでの市場開拓も進めており、「5 年以内に売上高 150 億円」を目指しております。

以上