

加賀電子株式会社
2026年3月期（第58期）第2四半期 決算説明会 議事録
主な質問と回答

日 時： 2025年11月27日（木）16:00～17:00（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。

2026年3月期中間決算について

質問：電子部品事業のセグメント実績から EMS ビジネス分を控除して、部品販売ビジネスをみると、売上高が伸びている割に、利益は伸びていないがこの要因は何か。部品販売の下期見通しと回復時期の見込みを教えてほしい。

回答：電子部品は、下期以降も売上が伸びるとみておりますが、低利益率の商材の取り扱いが下期より出てまいります。売上高、利益の額は共に増加しますが、利益率改善はもう少し先になる見込みです。

回答：付け加えますと、電子部品事業の特殊要因として訴訟費用が前期から今期にかけて一時的に増加しており利益率低下の要因の一つとなっております。これは第3四半期も継続しますが2025年度内には解決すると見込んでおり、来期からはその要因はなくなります。

質問：EMS 事業の売り上げが伸びているが、新規顧客が増えているのか。

回答：特にインド、メキシコで新規顧客が増えております。日本で取引がなかったお客様でも、取引が新たに始まるケースが非常に増えています。一度、取引が開始されますと、それが他の国にも展開され、結果的に大きな取引に成長するというパターンになっています。また、今まで予想していなかったことですが、中国ローカルの製造業とも新規に「脱中国」の取引が始まりました。中計におけるEMS事業の目標達成に向け頑張ってまいります。

質問：EMS 事業において中国から ASEAN への生産移管をするのは、具体的にどのような業界か。

回答：現在、中国ローカルの製造業にとって、中国で生産した製品を直接米国市場へ輸出することが難しい状況です。そのため為、当社の ASEAN もしくはメキシコの工場で生産し、それを米国市場に持ち込みたいという依頼が非常に多くなっています。具体的には EV 関係を含めた車載関連や、ソーラー関連、インバーターなどのお客様からの依頼が増えております。

質問：加賀電子は売上高、利益率ともに改善傾向にあるが、加賀 FEI やエクセルは回復してこない。この違いは何が要因か。

回答：それぞれ取り扱っている商材が異なっていることから、回復に差が出ております。

加賀電子は一般電子部品、機構部品の取り扱いに加え、付加価値型の EMS 事業を展開しておりますので、電子部品の販売のみに比べて利益率が高くなっています。一方、加賀 FEI は大手半導体メーカーのロジック系デバイスを多く扱っており、この売り上げが増えてくると粗利率が下がる傾向にあります。現在、効率化向上に向け、基幹システムの入れ替えを検討しておりますので、今後は、販管費を抑えて低粗利率でもしっかりと利益を出せるような体質にすることで営業利益率の向上を目指してまいります。

また、エクセルは液晶販売が中心ですが、グループ会社化当時に比べて利益率は向上しております。現状では一服感もありますので、こちらも効率化を向上させ営業利益率を高めていこうと鋭意努力をしているところです。

なお、協栄産業は、粗利率はそこそこ高いものの、従業員数が多く販管費率が高くなっていることから営業利益率が低くなっています。当社グループ全体では人手不足の状況でもありますので、この人財を有効活用することで、販管費を抑えながら営業利益率の向上を目指してまいります。

回答：付け加えますが、さきほどの訴訟費用は、会社別では加賀 FEI に全額計上されております。これにより、加賀 FEI は今上期も営業利益が昨年比で減少しておりますが、これがなくなる来期（2026 年度）の営業利益は約 10 億円程度は改善する見込みです。

質問：その他事業におけるアミューズメント関連ビジネスについて、上期で伸長した要因を教えてほしい。経営トピックスには、「日米のアミューズメント」とのことだが、国内での新しい展開があれば教えてほしい。

回答：アミューズメント機器販売の伸長は、とりわけ米国関税政策への対応によるものです。当初、8月12日から米国向け税率の変更が施行される予定でしたが、それが4カ月延長され12月となっているのですが、お客様からの要望では当初の税率変更前の8月までに今年1年分の製品を納品して欲しいとのことでしたので、上期の売上高が大幅に伸びた次第です。上期に1年分納品したこともあり、短期的には、この下期はその反動減があると見込んでおります。なお、当該のお客様は米国市場で M&A 等を通じて積極的に店舗数を増やしており、中期的には既設設備の置き換え需要が継続して期待できます。来期以降はまた好調な販売が戻ってくると見込んでおります。

中期経営計画 2027」について

質問：「中期経営計画 2027」の発表後 1 年が経過した。EMS 事業は意欲的な目標設定をしていたが、現在の進捗はどうみているか。

回答：EMS 事業は全体的に米国関税政策への対応として、日系企業はもとより中国ローカルの製造業のお客様からも生産地を中国から他の拠点に移して欲しいという依頼が増えております。中でも ASEAN やメキシコへの生産移管を希望される依頼が多く、当社の拠点を活用して対応しているところです。また、中国とインドの関係を懸念してインドに進出する日系のお客様も増えております。当社ではこれらの需要を取りこぼさずしっかりと取り込むことで、中計の目標達成を目指してまいります。

質問：自己株式の取得・消却を実施し、株主還元を積極的に行っていると評価できるが、配当以外の自己株取得など今後の還元方針についてあらためて教えてほしい。

回答：株主還元については、新中計において配当性向を「30%～40%」に引き上げるとともに、新たに DOE を導入し、目標値を「4%」と設定しました。本年8月には、過去最大規模となる144億円の自己株取得、そして当社として初となる自己株消却を行いました。

今後の自己株取得については、現時点では具体的な計画はありませんが、今後の業績進展や財務状況、株価などを総合的に勘案し、適切なタイミングで行えるよう検討してまいります。還元内容が決まり次第、速やかに開示いたしますので、引き続きご期待ください。

回答：新中計で策定したキャッシュアロケーションの視点では、前中計期間において M&A の機会がなく、キャッシュが積み上がりました。本年7月、協栄産業を買収しましたが、それほど大きなキャッシュを使っておりません。

今後は、健全な財務規律を維持しつつ、設備投資を含めた M&A など成長投資の進展とともに、資本効率を意識したキャッシュアロケーションとして、自社株買いや配当政策などを総合的に検討してまいります。

M&Aについて（協栄産業、シナジー効果）

質問：協栄産業の強みとして産業機器システム事業やシステム開発事業はあるが、買収によりどのようなシナジー効果があるのか。また、今後は、産業機器システム事業やシステム開発事業の買収効果が分かるような開示をしてもらえないか。

回答：産業機器システム事業については、とりわけインドにおいて産業機器や産機システムの需要が伸びてきていますので、加賀インドと連携して売上伸長に繋げたいと考えております。

システム開発事業については、協栄産業にはソフトウェアのシステム開発技術者が400名弱おりますので、今後はこの人財を当社グループ内で共有・活用し、当社のグローバルな営業ネットワークを通じて、産業機器システム事業の拡販とともにシステム開発事業の売上伸長に注力してまいります。

回答（白井部長）：なお、セグメント開示については、第2四半期から協栄産業は丸ごと電子部品事業に仕分けしております。今後、産業機器システム事業やシステム開発事業の買収効果が分かりやすい形で開示できるよう、セグメント仕分けの見直しを検討しております。来期からは新しい開示の仕方で対応させていただく予定です。

質問：今回協栄産業など買収企業の組織体制は現状の会社の体制を維持していくのか。今後の方針を教えてほしい。

回答：買収後の体制は、当面は従来通りの体制を維持していくことが基本方針です。その後、将来計画を鑑み、国内営業所や海外拠点の統合を検討してまいります。買収直後から組織を変更して当社組織に組み入れるようなことは考えておりません。

質問：2025年1月29日の日刊工業新聞に「売上高1兆円へ総仕上げ、敵対的買収も視野」と門社長の記事があつたが、社長の本意なのか。あらためてM&Aに対する方針を教えてほしい。

回答：取材時にそのように発言したことは記憶しておりますが、相手方に嫌がられてまでの買収はわたしの本意ではありません。M&Aの相手については、顧客基盤や仕入先、シナジー効果など様々な要因を検討して決定いたします。
今般の協栄産業については、中計の目標達成に向けて有効な施策であると考え、決定いたしました。

以上