



2025年3月期（第57期） 決算説明会資料

加賀電子株式会社

<プライム市場 8154>

2025年5月22日

KAGA ELECTRONICS CO., LTD.

目次

● 2025年3月期 決算概要 P- 2～

2025年3月期決算 サマリー
業績ハイライト/セグメント・会社別概況
バランスシート/キャッシュフロー/
2026年3月期 通期業績予想

● 経営トピックス P-24～

中期経営計画2024の振り返り
中期経営計画2027
株主還元方針
サステナビリティ中長期経営計画：主要KPI/進捗
事業紹介(ワイヤレス無線モジュール/アミューズメント機器ビジネス)
監査等委員会設置会社への移行

● 参考情報 P-42～

2025年3月期 決算概要

上席執行役員 管理本部長
石原 康広

加賀電子の石原でございます。

平素よりご支援、お引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

また、本日は弊社の決算概要説明を御視聴頂き、誠にありがとうございます。

それでは、私より、2025年3月期 決算の概要について、ご説明申し上げます。

2025年3月期決算 サマリー

2025年3月期 実績

- **売上高**：前期比50億円 (0.9%) 増収の5,477億円。
部品販売ビジネスは、在庫調整長期化や特定大口顧客との取引終息し減収も、EMSビジネス、アミューズメント機器ビジネスは堅調に推移。
- **営業利益**：前期比22億円 (8.7%) 減益の236億円。
売上総利益は僅かに増益確保も、人件費や物流費など販管費が大きく増加。
- **当期純利益**：前期比32億円 (16.0%) 減益の170億円。
前年計上の投資有価証券売却益(14億円)、負ののれん益(4億円)など剥落。

2026年3月期 見通し

- **事業環境**：中長期的には自動車の電動化や自動運転など車載向けを中心として需要拡大が期待されるも、短期的には在庫調整長引き、本格的な需要回復は26/3期後半を見込む。
- **為替前提**：USDは、前期比12円強円高の140円を前提とする。
為替換算の影響は、売上高で170億円、営業利益で5億円の減少を織込む。
- **業績予想**：概ね前期並みの「売上高5,300億円、営業利益230億円、当期純利益165億円」を見込む。

株主還元

- 25/3期：前回予想（2024年5月9日公表）通り、期末配当は1株当たり55円。
中間配当と合わせた年間配当は、前期同額の1株当たり110円。
※24年10月に株式分割（1:2）を実施。年間配当1株当たり110円は分割調整後。
- 26/3期：最終利益減益予想も、前期実績の1株当たり110円を据え置く。



2025年3月期の実績です。

売上高は、前期比50億円増収の5,477億円となりました。

部品販売ビジネスでは、懸念されていた主要顧客の在庫調整が長期化していることや海外子会社における特定大口顧客向け取引が収束したことなどから減収となりましたが、EMSビジネス、アミューズメント機器ビジネス、ソフトウェア事業などは堅調に推移し、全体では僅かながらも増収で着地いたしました。

営業利益は、前期比22億円減益の236億円となりました。

販売ミックス良化により売上総利益率は13.1%に向上し、売上総利益は前年比1.7%増益となりましたが、賃上げの実施による人件費の増加や物流コストの上昇などの影響による販管費の増加を補いきれませんでした。

経常利益は、為替変動の影響による為替差損の計上などにより、前年比33億円減益の225億円となり、当期純利益につきましては、前期に特別利益として計上した投資有価証券売却益、企業買収に伴う負ののれん発生益などの剥落により、前年比32億円減益の170億円となりました。

続いて2026年3月期の見通しです。

当社の属するエレクトロニクス関連市場においては、中長期的には自動車の電動化や自動運転の進化など車載向けが中心となり需要拡大することを期待しておりますが、

短期的には顧客在庫調整が依然として長引いていることから、本格的な需要回復は
2026年3月期の後半を見込んでおります。

また、2026年3月期については、USドルの想定為替レートを、前期に比べて12円強
円高の140円とし、売上高で170億円、営業利益で5億円の減少を
為替換算影響として織り込んでおります。

加えて、米国における関税政策による当社業績への影響についても、一定の想定の下で算定し、リス
クファクターとして織り込み、2026年3月期の見通しについては、概ね前期並みの
売上高5,300億円、営業利益230億円、当期純利益165億円といたしました。

株主還元について、ご説明いたします。

2025年3月期の期末配当は、昨年5月に公表いたしました通り、
1株あたり55円を予定しております。

中間配当と合わせた年間配当は、前期と同額の1株あたり110円となります。

2026年3月期の配当については、最終利益は減益予想ではありますが、
1株あたり110円を維持する方針です。

2025年3月期 業績ハイライト

(単位：百万円)

	2024/3期 実績	2025/3期 実績	前年比	2025/3期 業績予想 (2024年5月9日公表)	予想比
売上高	542,697	547,779	0.9%	555,000	△1.3%
売上総利益	70,452 13.0%	71,665 13.1%	1.7%	-	-
販売費及び一般管理費	44,607 8.2%	48,064 8.8%	7.8%	-	-
営業利益	25,845 4.8%	23,601 4.3%	△8.7%	26,000 4.7%	△9.2%
経常利益	25,976 4.8%	22,593 4.1%	△13.0%	26,000 4.7%	△13.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20,345 3.7%	17,083 3.1%	△16.0%	18,000 3.2%	△5.1%
EPS (円) *2	387.30	325.08	-	342.53	-
ROE	14.5%	10.8%	-	11.5%	-
為替レート 円/US\$	144.62	152.58	-	145.00	-

(注)：1. 為替による影響額は、売上高が11,045百万円、営業利益が577百万円です。
 2. 当社は、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
 前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、EPSを算出しております。
 3. 「x.x%」は、売上高対比の率を表します。



3

次ページの業績ハイライトは、ただいまご説明した通りであります。

当期におけるEPS（一株当たり当期純利益）は、325円08銭となりました。

ROEは10.8%となり、前期比で3.7ポイント低下しております。

獲得利益の大半が純資産に積み増しされ、財務の安定性、健全性は高まる一方で、資本効率の面では、今後、更なる改善に向けた積極的な取り組みの必要性を感じております。

また、当期における期中平均為替レートは、ドル・円で152円58銭となっており、前期の実績レート144円62銭および通期業績予想の想定レート145円と比べて、8円程度円安に振れております。

為替の変動による前期比の影響額は、

売上高で約110億円の増収、営業利益では約5億円の増益影響となります。

2025年3月期 セグメント別業績

(単位：百万円)

		2024/3期 実績	2025/3期 実績	前年比	2025/3期 業績予想 (2024年5月9日公表)	予想比
電子部品	売上高	472,583	472,910	0.1%	482,500	△2.0%
	セグメント利益	20,887 <small>4.4%</small>	16,927 <small>3.6%</small>	△19.0%	20,900 <small>4.3%</small>	△19.0%
情報機器	売上高	44,305	42,652	△3.7%	45,000	△5.2%
	セグメント利益	2,924 <small>6.6%</small>	3,307 <small>7.8%</small>	13.1%	3,000 <small>6.7%</small>	10.2%
ソフトウェア	売上高	2,567	3,387	31.9%	3,000	12.9%
	セグメント利益	370 <small>14.4%</small>	509 <small>15.1%</small>	37.8%	400 <small>13.3%</small>	27.5%
その他	売上高	23,241	28,829	24.0%	24,500	17.7%
	セグメント利益	1,555 <small>6.7%</small>	2,707 <small>9.4%</small>	74.0%	1,700 <small>6.9%</small>	59.3%
合計	売上高	542,697	547,779	0.9%	555,000	△1.3%
	セグメント利益	25,845 <small>4.8%</small>	23,601 <small>4.3%</small>	△8.7%	26,000 <small>4.7%</small>	△9.2%

(注)：1. セグメント利益は、各セグメントでは調整前の数値、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。
2. 「×.×%」は利益率を表します。



4

セグメント別の業績です。

電子部品事業では、まず主力の部品販売ビジネスで、一部の顧客における在庫調整の影響が長引く中、加賀FEIにおけるSoC製品の販売伸び悩み、エクセルの海外子会社における特定大口顧客向け取引の終息が重なり前期比で減収となりました。一方、EMSビジネスでは、車載向けおよび医療向けが堅調に推移し、産業機器向けが回復したこと、在庫調整局面にあった空調機器向けも第2四半期からの緩やかな回復傾向が持続し、増収となりました。これらの結果、電子部品事業全体では売上高は前期並みで着地いたしました。セグメント利益では販管費の増加を補いきれず前期比で減益となりました。

情報機器事業におきましては、教育機関向けパソコン販売は好調を維持しましたが、量販店向けは主要PCメーカーにおける商品ラインナップ縮小の影響を受け低調に推移しました。またLED設置ビジネスでは前々期より本格展開していた大口案件が一巡したことにより、売上高は前期比で減少しました。一方、セグメント利益については、比較的採算性の高いセキュリティソフトの販売が好調であったことから利益率は向上し、増益を確保しました。

ソフトウェア事業では、CG映像制作の受注が好調に推移し、売上高、セグメント利益額、利益率、ともに前期を上回る結果となりました。

その他事業についても、PC製品およびPC周辺機器のリサイクルビジネスは堅調に推移し、大型遊戯施設向けに機器・サービスを提供するアミューズメント機器ビジネスは、米国向け販売が好調に推移した結果、売上高、セグメント利益額、利益率、ともに前期を上回る結果となりました。

7ページ～8ページにも、事業セグメント別の記載がありますので、併せてご覧ください。

2025年3月期 会社別業績

(単位：百万円)

		2024/3期 実績	2025/3期 実績	前年比
加賀電子	売上高	315,404	319,527	1.3%
	売上総利益	47,373 15.0%	49,919 15.6%	5.4%
	営業利益	19,580 6.2%	19,855 6.2%	1.4%
加賀FEI	売上高	190,684	197,868	3.8%
	売上総利益	19,218 10.1%	17,901 9.0%	△6.8%
	営業利益	4,413 2.3%	1,860 0.9%	△57.9%
エクセル	売上高	36,608	30,383	△17.0%
	売上総利益	3,834 10.5%	3,782 12.4%	△1.4%
	営業利益	1,653 4.5%	1,645 5.4%	△0.5%
合計	売上高	542,697	547,779	0.9%
	売上総利益	70,452 13.0%	71,665 13.1%	1.7%
	営業利益	25,845 4.8%	23,601 4.3%	△8.7%

(注)：1. 会社別の売上総利益および営業利益は、連結調整前の数値を記載しております。
2. 「×、×%」は利益率を表します。



5

続いて会社別の業績について、ご説明いたします。

従来からの加賀電子グループにおきましては、一部顧客の在庫調整長期化の影響はあるものの、売上高は僅かながら増収、また販売ミックスの良化により売上総利益率も向上し、売上総利益も増益となりました。賃上げ影響や物流費の増加による販管費の増加がありました。その費用増加分も補い、営業利益でも増益を確保いたしました。

加賀FEIグループにおいては、一部顧客の在庫調整が長期化する中、売上高は堅調に推移し増収を確保したものの、販売ミックスの悪化により売上総利益率は低下し、売上総利益も減益となりました。加えて賃上げ影響や物流費の増加による販管費の増加が重なり、営業利益でも減益となりました。

エクセルグループにおいては、大口顧客向け売上の減少はあったものの、販売ミックス良化により売上総利益率は向上し、利益面では売上高ほどの低下は見られず、売上総利益、営業利益ともに、ほぼ前期並みの水準を維持しております。

ここで、参考資料として27ページにある売上高の四半期推移グラフをご確認ください。

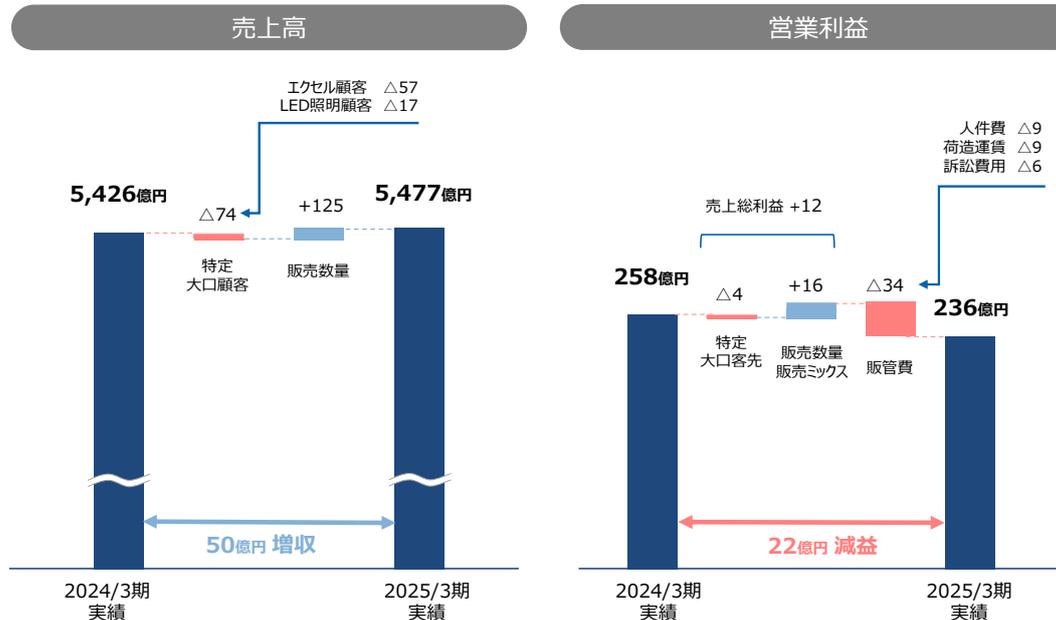
2025年3月期の業績は、四半期毎に1Qから4Qに進むにつれて、売上高は常に右肩上がりに推移しております。一部顧客の在庫調整は長引いておりますが、そのような環境の中でも販売数量を確実に拡大し、次期に向けた回復トレンドを強く感じ取って頂けるものと思います。

9ページ～14ページには、直近3か月間のクォーター情報がございますので、併せてご覧ください。

2025年3月期 売上高/営業利益 変動要因

参考

(単位：億円)



売上高・営業利益における、前期比の変動要因について、ご説明いたします。

売上高では、エクセルの特定大口顧客向け取引の減少により57億円、前々期より継続していたLED設置ビジネス大口案件の一巡により17億円、それぞれ減少しました。

一方、主要顧客における在庫調整長期化の影響の中、販売数量の回復に努めた結果、125億円の増収となり、トータルでも50億円の増収で着地いたしました。

営業利益では、前年比22億円の減益となりましたが、主な要因は、特定大口顧客向け取引の減少による△4億円、販売数量の増加、販売ミックスの良化による+16億円、

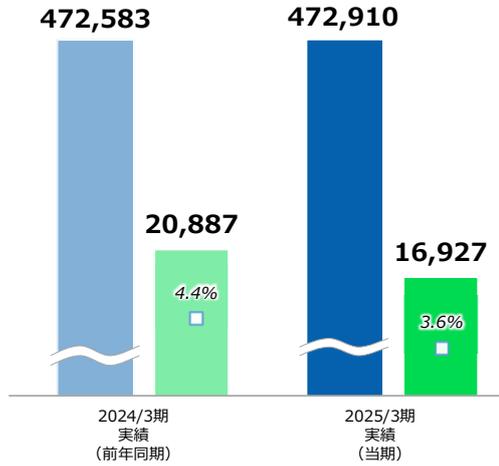
これらにより売上総利益は差し引き12億円の増益、グループ全体で実施した賃上げによる人件費の増加9億円や物流コストの上昇による9億円の増加、子会社における訴訟費用6億円の増加など、販管費の増加による△34億円という内訳となっております。

2025年3月期：電子部品事業

売上高・セグメント利益

(単位：百万円)

■売上高
■セグメント利益



前年比

●売上高 ▶ 327百万円 0.1%増
●セグメント利益 ▶ △3,959百万円 19.0%減

- ・ 部品販売ビジネスは、前期比減収。
- ・ 一部顧客における在庫調整が当初の想定より長引くとともに、加賀FEIは、SoC (System-on-Chip) 製品が伸び悩み、エクセルは、海外子会社で特定大口顧客向け取引が終息する。

- ・ EMSビジネスは、前期比増収。
- ・ 車載向けおよび医療向けが堅調。産業機器向けの回復に加え、調整局面にあった空調機器向けも回復傾向が続く。



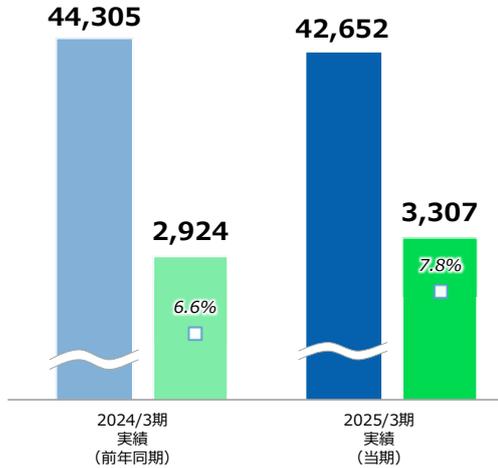
(注)：「x.x%」は利益率を表します。

2025年3月期：情報機器事業

売上高・セグメント利益

(単位：百万円)

■/■ 売上高
■/■ セグメント利益



前年比

● 売上高 ▶ Δ 1,652百万円 **3.7%減**
● セグメント利益 ▶ **+383**百万円 **13.1%増**

・ パソコン販売ビジネスは、前期比減収。
・ 教育機関向けは好調を維持するも、量販店向けはPCメーカーにおける商品ラインナップ縮小の影響を受け低調。一方、好採算のセキュリティソフトの販売が寄与し増益。

・ LED設置ビジネスは、前々期より本格展開していた大口案件の一巡により減収。



(注)：「x.x%」は利益率を表します。

2025年3月期 業績ハイライト (直近3カ月)

参考

(単位：百万円)

	2024/3期 4Q実績 (前年同期)	2025/3期 3Q実績 (直前期)	2025/3期 4Q実績 (当期)	前年同期比	直前期比
売上高	136,239	137,178	151,536	11.2%	10.5%
売上総利益	18,200 13.4%	18,056 13.2%	19,475 12.9%	7.0%	7.9%
販売費及び一般管理費	12,846 9.4%	11,502 8.4%	13,930 9.2%	8.4%	21.1%
営業利益	5,353 3.9%	6,554 4.8%	5,545 3.7%	3.6%	△15.4%
経常利益	5,664 4.2%	7,101 5.2%	4,214 2.8%	△25.6%	△40.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,353 3.2%	4,773 3.5%	4,368 2.9%	0.3%	△8.5%
EPS *2 (円)	165.73 -	90.82 -	83.11 -	-	-

- (注) : 1. 為替による影響額は、売上高が3,998百万円、営業利益が372百万円です。
2. 当社は、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、EPSを算出しております。
3. 「x.x%」は、売上高対比の率を表します。

2025年3月期 セグメント別業績（直近3カ月）

参考

（単位：百万円）

		2024/3期 4Q実績 (前年同期)	2025/3期 3Q実績 (直前期)	2025/3期 4Q実績 (当期)	前年同期比	直前期比
電子部品	売上高	114,788	120,345	126,697	10.4%	5.3%
	セグメント利益	3,738 3.3%	4,888 4.1%	3,358 2.7%	△10.2%	△31.3%
情報機器	売上高	14,038	8,320	15,699	11.8%	88.7%
	セグメント利益	1,002 7.1%	561 6.7%	1,353 8.6%	35.1%	141.2%
ソフトウェア	売上高	750	599	1,316	75.3%	119.7%
	セグメント利益	107 14.3%	52 8.7%	201 15.3%	87.3%	286.5%
その他	売上高	6,660	7,913	7,822	17.5%	△1.1%
	セグメント利益	495 7.4%	1,002 12.7%	610 7.8%	23.1%	△39.1%
合計	売上高	136,239	137,178	151,536	11.2%	10.5%
	セグメント利益	5,353 3.9%	6,554 4.8%	5,545 3.7%	3.6%	△15.4%

(注)：1. セグメント利益は、各セグメントでは調整前の数値、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。
2. 「×.×%」は利益率を表します。

2025年3月期 会社別業績（直近3カ月）

参考

（単位：百万円）

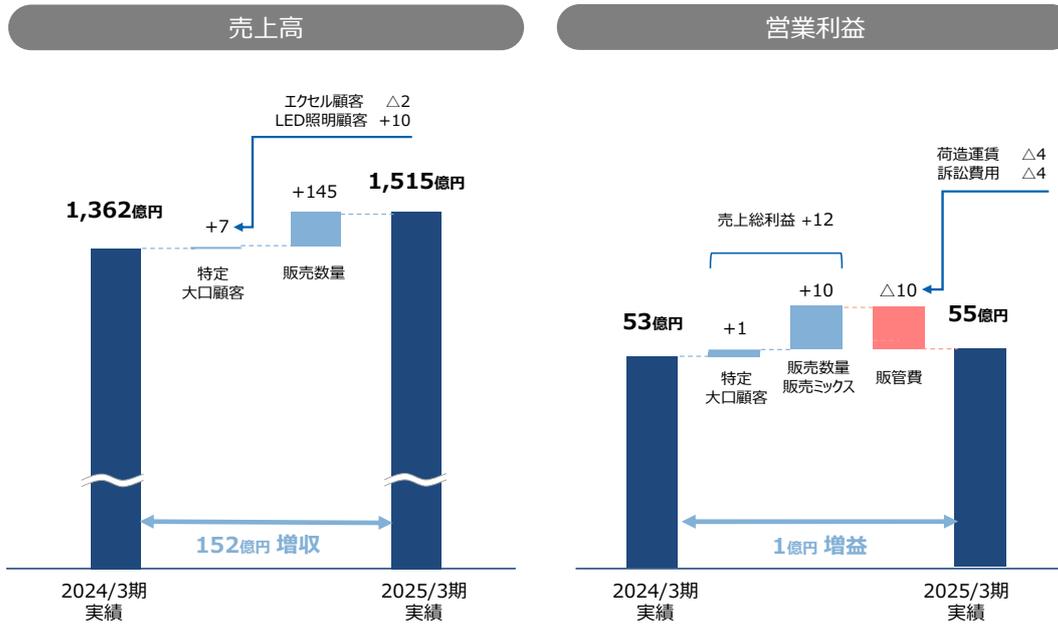
		2024/3期 4Q実績 (前年同期)	2025/3期 3Q実績 (直前期)	2025/3期 4Q実績 (当期)	前年同期比	直前期比
加賀電子	売上高	80,478	80,826	90,546	12.5%	12.0%
	売上総利益	12,165 <i>15.1%</i>	12,676 <i>15.7%</i>	13,557 <i>15.0%</i>	11.4%	6.9%
	営業利益	3,922 <i>4.9%</i>	5,605 <i>6.9%</i>	4,560 <i>5.0%</i>	16.3%	△18.6%
加賀FEI	売上高	47,556	48,779	52,305	10.0%	7.2%
	売上総利益	5,075 <i>10.7%</i>	4,439 <i>9.1%</i>	4,783 <i>9.1%</i>	△5.7%	7.8%
	営業利益	980 <i>2.1%</i>	481 <i>1.0%</i>	386 <i>0.7%</i>	△60.6%	△19.7%
エクセル	売上高	8,203	7,572	8,683	5.9%	14.7%
	売上総利益	915 <i>11.2%</i>	941 <i>12.4%</i>	1,105 <i>12.7%</i>	20.7%	17.4%
	営業利益	332 <i>4.1%</i>	427 <i>5.6%</i>	525 <i>6.0%</i>	57.7%	22.9%
合計	売上高	136,239	137,178	151,536	11.2%	10.5%
	売上総利益	18,200 <i>13.4%</i>	18,056 <i>13.2%</i>	19,475 <i>12.9%</i>	7.0%	7.9%
	営業利益	5,353 <i>3.9%</i>	6,554 <i>4.8%</i>	5,545 <i>3.7%</i>	3.6%	△15.4%

(注)：1. 会社別の売上総利益および営業利益は、連結調整前の数値を記載しております。
2. 「×.×%」は利益率を表します。

2025年3月期 売上高/営業利益 変動要因 (直近3カ月)

参考

(単位：億円)



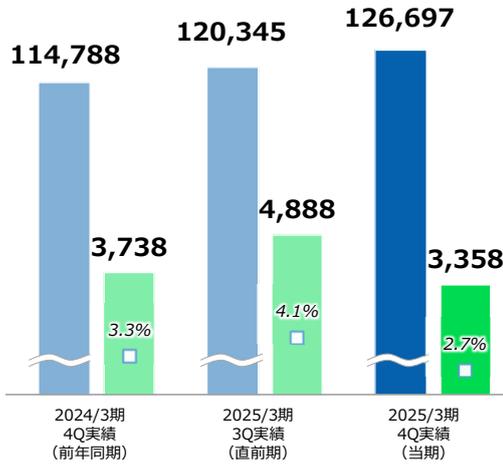
2025年3月期：電子部品事業（直近3カ月）

参考

売上高・セグメント利益

(単位：百万円)

■ 売上高
■ セグメント利益



前年同期比

● 売上高 ▶ **+11,908**百万円 **10.4%増**
● セグメント利益 ▶ **△379**百万円 **10.2%減**

直前期比

● 売上高 ▶ **+6,351**百万円 **5.3%増**
● セグメント利益 ▶ **△1,529**百万円 **31.3%減**

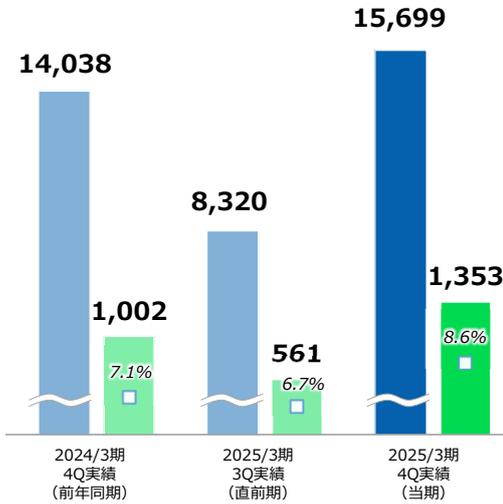


(注)：「x.x%」は利益率を表します。

売上高・セグメント利益

(単位：百万円)

■ 売上高
■ セグメント利益



前年同期比

● 売上高 ▶ **+1,660百万円 11.8%増**
● セグメント利益 ▶ **+351百万円 35.1%増**

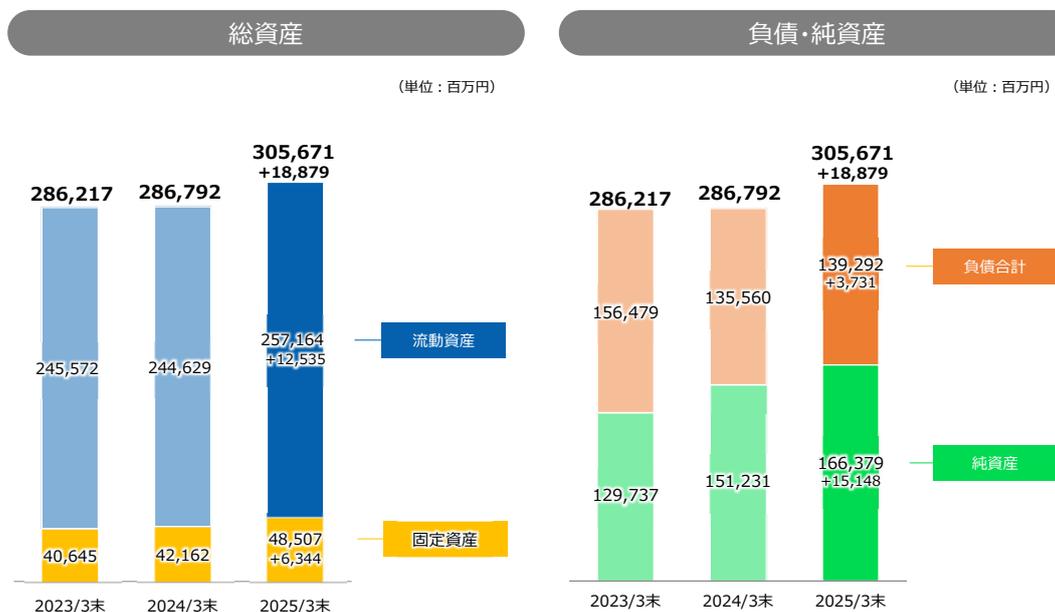
直前期比

● 売上高 ▶ **+7,379百万円 88.7%増**
● セグメント利益 ▶ **+792百万円 141.2%増**



(注)：「x.x%」は利益率を表します。

貸借対照表主要項目



ここからは、貸借対照表の状況について、ご説明いたします。

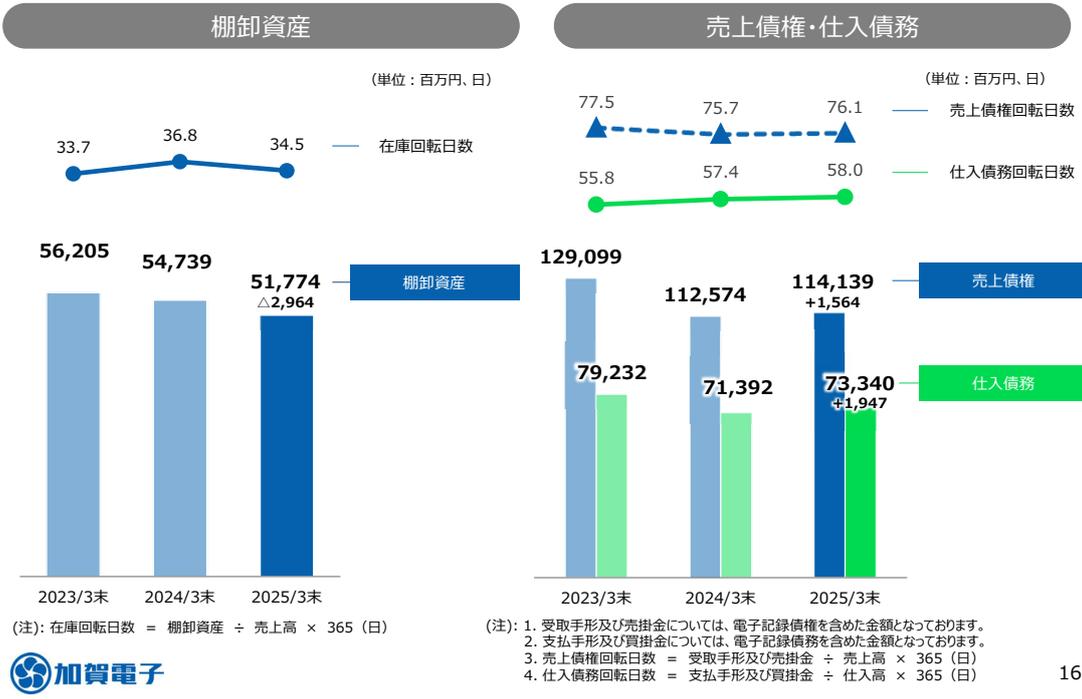
始めに資産の部となります。

流動資産は、棚卸資産を29億円程度削減しつつも現預金の増加などにより前期末比で125億円増加し2,571億円に、固定資産は、海外拠点の工場への設備投資や投資有価証券の取得などにより前期末比で63億円増加した485億円となり、総資産合計では、前期末比で188億円増加した3,056億円となりました。

負債の部は、買掛債務の増加、未払法人税等の増加などにより前期末比で37億円増加し1,392億円に、純資産の部は、利益剰余金の積み増しなどにより前期末比で151億円増加した1,663億円となりました。

自己資本比率は前期末の52.6%から1.8ポイント上昇した54.4%となり、財務の安定性、健全性は引き続き向上しております。

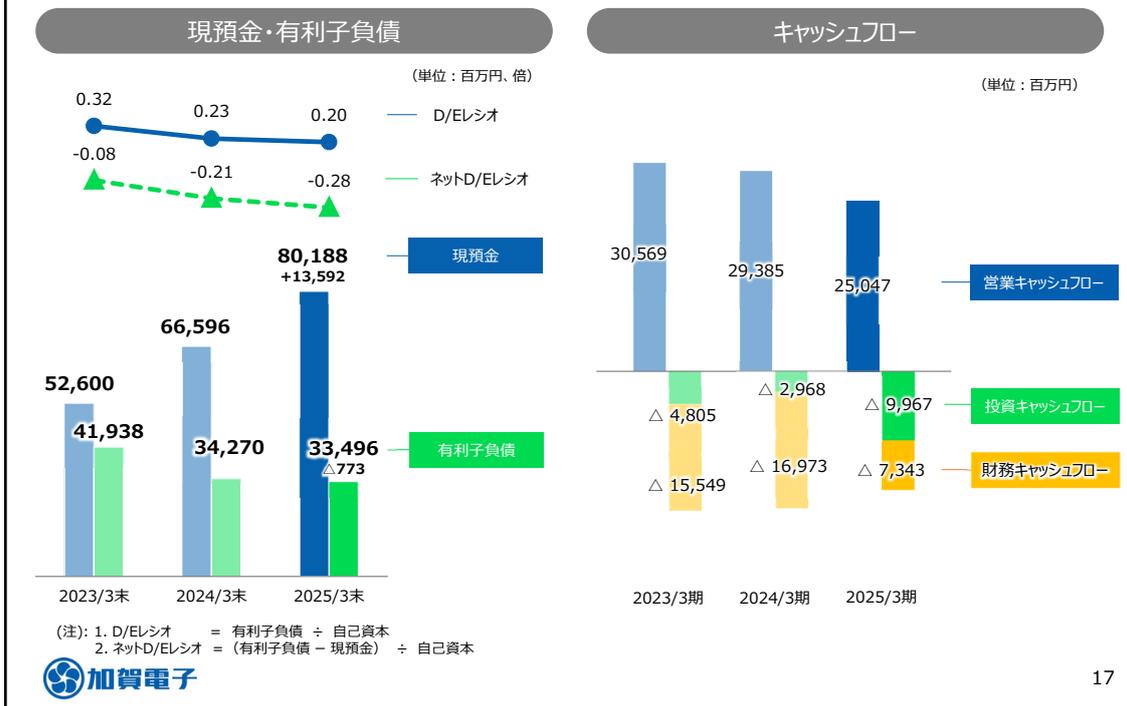
貸借対照表主要項目



棚卸資産は、主要顧客の在庫調整が長期化している影響の中、仕入・調達の調整など努力した結果、前期末比で29億円減少した517億円となりました。

また、在庫回転日数も、前期から2.3日改善した34.5日となり、在庫金額、回転日数ともに、本来の適正水準に戻ってきております。

貸借対照表主要項目/キャッシュフロー



有利子負債は前期末から7億円減少した334億円、利益獲得による自己資本の積み増しもありD/Eレシオは0.20倍と、依然として低く抑えられています。

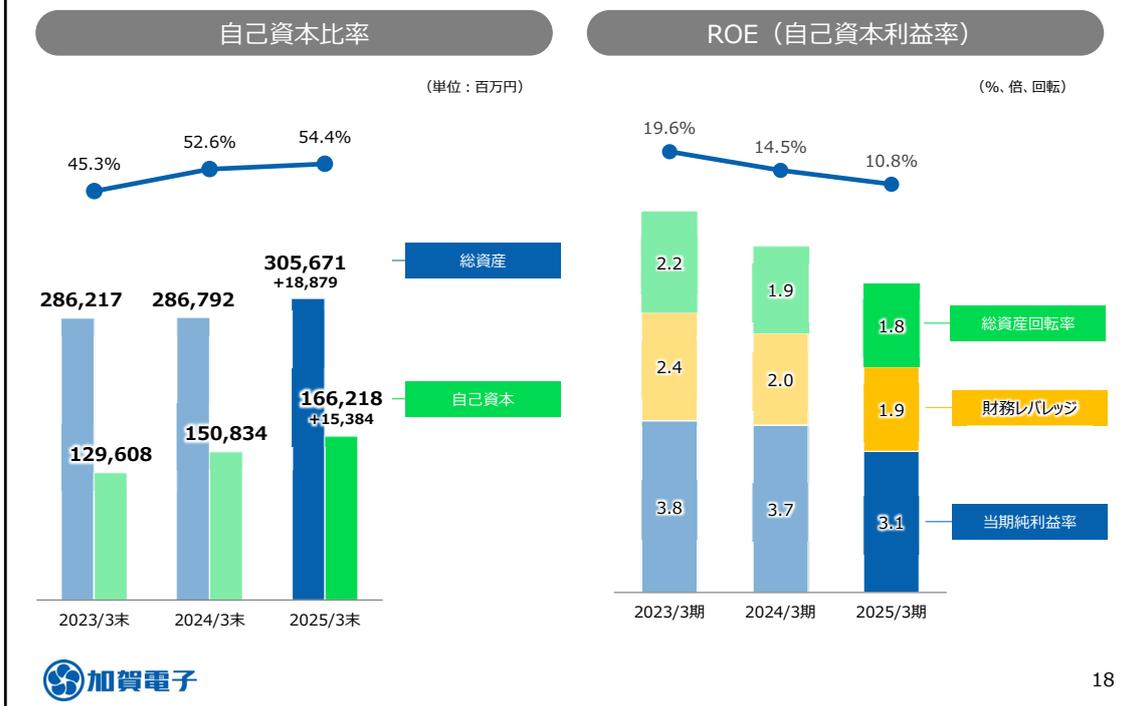
現預金残高は前期末比で135億円増加した801億円となり、

現預金の積み増しによって、ネットD/Eレシオは△0.28倍と前期末に引き続き

さらにマイナス値で低く抑えられており、財務基盤の安定性・健全性を確保しております。

M&Aなど今後の事業拡大に向けた積極的な成長投資に関して、財務を預かる立場としては、準備万端の体制で備えております。

経営指標：安定性・効率性



18

自己資本の増加により自己資本比率は54.4%と財務の安定性・健全性は高まる一方で、ROEは10.8%と資本効率はやや低下傾向にあります。

今後は、今期を初年度とする「中期経営計画2027」の基本方針に沿って、より一層収益力の向上に努めるとともに、M&Aや生産設備・人的資本など事業基盤への投資を含む「成長投資」ならびに「株主還元」に重点配分する戦略的なキャッシュアロケーションを実践し、創出した資金の積極的な投資、活用に努め、今期からの新たな経営目標としている「ROE 12%以上」の持続的な維持・向上を目指します。

**2026年3月期
業績予想**

2026年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2025/3期 実績	2026/3期 予想	前年比
売上高	547,779	530,000	△3.2%
営業利益	23,601 4.3%	23,000 4.3%	△2.5%
経常利益	22,593 4.1%	23,000 4.3%	1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	17,083 3.1%	16,500 3.1%	△3.4%
EPS (円) *1	325.08 -	313.95 -	-
ROE	10.8% -	10.0% -	0.8pt
年間 配当金 (円)*2	中間	55.00	-
	期末	55.00	-

(注)： 1. 当社は、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、EPSを算出しております。
2. 2025年3月期の期末配当金は、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載しております。株式分割を考慮しない場合の2025年3月期の期末配当金は110円00銭、2026年3月期（予想）の中間配当金は110円00銭、期末配当金は110円00銭となります。
3. 「x.x%」は利益率を表します。



20

2026年3月期 業績予想について、ご説明いたします。

先ほど申しあげました通り、一部顧客の在庫調整はいぜん長引いており、本格的な需要回復は2026年3月期後半を見込んでおります。このような環境の中、2026年3月期の業績予想につきましては、ほぼ前期並みの売上高 5,300億円、営業利益・経常利益 230億円、当期純利益 165億円と、させて頂きました。

この業績予想の前提につきましては、後ほど、もう少し補足説明をさせて頂きます。

なお、以上の業績予想を踏まえた2026年3月期のEPS（1株あたり当期純利益）は313円95銭を見込んでおります。

期末時におけるROEは10.0%と記載しておりますが、先ほども申しあげました通り、今後は「中期経営計画2027」の基本方針に沿って、より一層収益力の向上に努めるとともに、「成長投資」ならびに「株主還元」に重点配分する戦略的なキャッシュアロケーションを実践し、創出した資金の積極的な投資、活用に努め、今期からの新たな経営目標としている「ROE 12%以上」の持続的な維持・向上を目指して参ります。

また、当社は「中期経営計画2027」の中で、株主還元方針について見直しを行い、「連結配当性向30～40%」、「安定的かつ継続的な配当の目安として、株主資本配当率・DOE4.0%」を指標に「利益水準や資本効率性に応じて、特別配当や自己株式取得の機動的な実施」を掲げております。

この方針に沿って、当期純利益は減益予想ではありますが、年間配当金につきましては、前年と同額に据え置き、110円を予定しております。これにより、連結配当性向は35%、DOEは3.9%を見込んでおります。

2026年3月期 セグメント別業績予想

(単位：百万円)

		2025/3期 実績	2026/3期 予想	前年比
電子部品	売上高	472,910	457,000	△3.4%
	セグメント利益	16,927 3.6%	16,500 3.6%	△2.5%
情報機器	売上高	42,652	45,000	5.5%
	セグメント利益	3,307 7.8%	3,500 7.8%	5.8%
ソフトウェア	売上高	3,387	3,000	△11.4%
	セグメント利益	509 15.1%	500 16.7%	△1.9%
その他	売上高	28,829	25,000	△13.3%
	セグメント利益	2,707 9.4%	2,500 10.0%	△7.7%
合計	売上高	547,779	530,000	△3.2%
	セグメント利益	23,601 4.3%	23,000 4.3%	△2.5%

(注)：1. セグメント利益は、各セグメントでは調整前の数値、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。
2. 「x.x%」は利益率を表します。

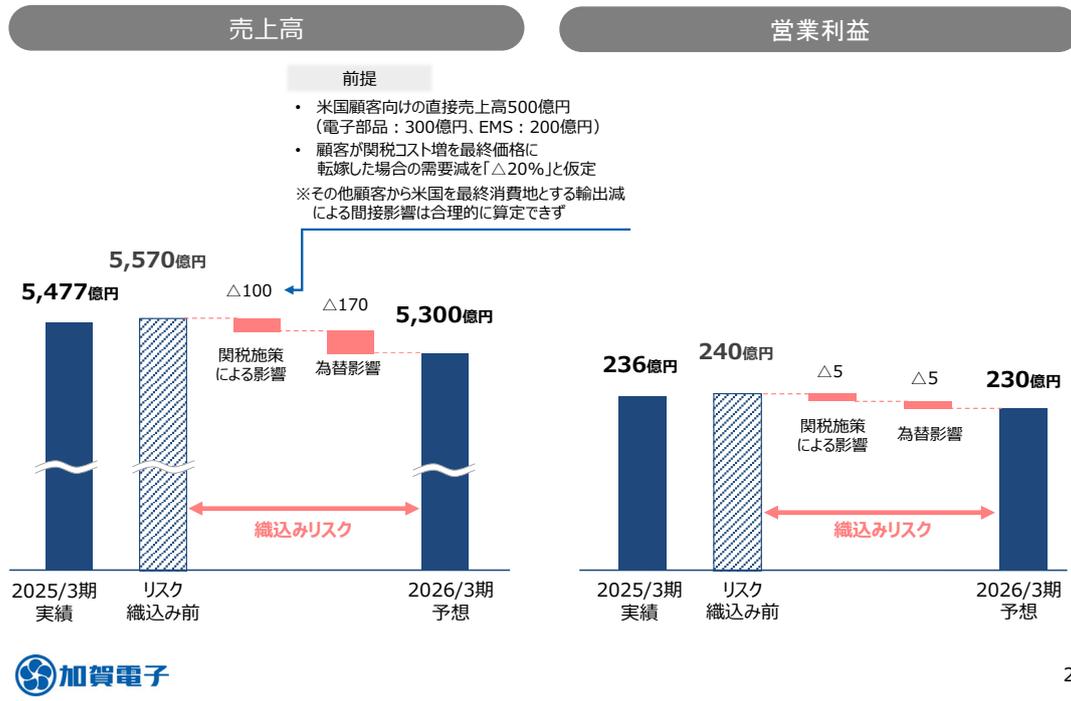


セグメント別業績予想につきましては、表の通りでございますが、ここで2026年3月期の通期業績予想の前提について、少し補足させていただきます。

2026年3月期 通期業績予想の前提

参考

(単位：億円)



22

繰り返しとなりますが、

一部顧客における在庫調整はまだまだ長引いており、本格的な需要回復は2026年3月期の後半を見込んでおります。そのような環境の中、各事業の業績予想については、

前期水準+アルファを見込み、そこに、次の2つのリスクファクターを織り込んでおります。

まず、2026年3月期については、USドルの想定為替レートを、前期に比べて12円強円高の140円とし、為替換算影響として売上高で170億円、営業利益で5億円の減少を織り込みました。

次に、米国における関税政策による当社業績への影響についても、一定の前提の下で算定し、売上高で100億円、営業利益で5億円の減少をリスクファクターとして織り込みました。

そのような前提に立ち、2026年3月期の見通しについては、

売上高5,300億円、営業利益230億円、当期純利益165億円としております。

最後に参考資料として、中期経営計画に沿ったセグメントによる任意開示の情報や、

3か月毎のセグメント別や地域別売上高のグラフ、為替レート・為替感応度の情報、

会社別の増減分析のグラフ、主要顧客向けの販売動向、直近の業績トレンドなども載せて

ございますので、併せてご覧いただければと思います。

私からの、2025年3月期の決算概要説明は以上となります。

御視聴、誠にありがとうございました。

経営トピックス

代表取締役 社長執行役員
門 良一

加賀電子の門でございます。

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、2025年3月期の「経営トピックス」をご報告させていただきます。

前期で終了した「中期経営計画 2024」の振り返り、
そして、今期よりスタートした「新中期経営計画 2027」、などを中心に
ご報告させていただきます。

中期経営計画 2024の振り返り：定量目標

- 2021年11月に公表した計画最終年度（2024年度）の経営目標は、計画初年度となる2022年度において、新規M&Aを除き、「売上高」「営業利益」並びに「ROE」を2年前倒して達成した。
- この初年度の実績を踏まえ、最終年度の業績見通しをアップデートし、2023年5月に公表した。
- 2023年度および2024年度は、想定外の在庫調整の長期化や賃上げ影響もあり、売上高、営業利益ともに「最新見通し」には届かず。一方、ROEは、計画期間中は安定して10%以上で推移した。

	経営目標	初年度実績 (2022年度)	経営目標 最新見通し	2年目実績 (2023年度)	最終年度実績 (2024年度)
	2021/11/25公表	2023/5/11公表	同左	2024/5/9公表	2025/5/14公表
売上高	7,500億円 自律成長:6,000億円 M&A:1,500億円	6,080億円	変更なし	5,426億円	5,477億円
営業利益	200億円	322億円	300億円以上	258億円	236億円
ROE	安定的に 8.5%以上	19.6%	安定的に 10%以上	14.5%	10.8%

「中期経営計画 2024」の振り返りでございます。

先ず定量面では、経営目標に対して、計画初年度の2022年度に、新規M&Aを除いた「売上高」、そして、「営業利益」「ROE」の各項目を2年前倒して達成いたしました。

このような好調なスタートを踏まえ、2023年5月に最終年度の業績見通しをアップデートし、「最新見通し」として公表しましたが、当時想定できなかった在庫調整の長期化の影響や賃上げなどもあり、計画最終年度となる2024年度は、「売上高」「営業利益」とともに「最新見通し」には届きませんでした。

ただし、「ROE」は、中計期間中、安定的に10%以上を確保しております。

中期経営計画 2024の振り返り：定性目標

- EMS事業においては顧客の脱中国シフトを睨み、アジア・欧州・米州での生産能力増強に積極的に取り組み、収益力の強化を図った。
- 基幹システムの入替え、SFAツールの導入などDX化を推進し、経営基盤の強化を図った。

	重点課題	主な成果
更なる収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長分野への選択と集中 ■ EMSビジネス、海外ビジネスの強化・拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ マレーシア工場を移転・拡張（22年10月） ■ トルコ工場を移転・拡張（23年6月） ■ メキシコ工場を移転・拡張（24年4月）
経営基盤の高度化	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ DX投資：SFA（22年8月）、SAP（23年4月） ■ インフレ手当（23年3月）、賃上げ実施（24年4月） ■ 男性育児特別休暇制度を新設（24年4月）
新規事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規分野への取り組み ■ CVCによるオープンイノベーション推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■ M&A：太陽誘電小型無線モジュール事業など4件 ■ ベンチャー企業への出資：8億円/11社
SDGs経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ ESG経営課題への対応 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境：国内外6工場にて太陽光発電設備導入 ■ 社会：健康経営優良法人に認定 ■ 統治：取締役会スリム化、女性監査役選任（23年6月）



続いて定性面について、4つの基本方針と重点課題に対する取り組み状況です。

「更なる収益力の向上」につきましては、EMSビジネスの強化を目的に、マレーシア、トルコ、メキシコの各工場の生産能力増強に努めてまいりました。

「経営基盤の強化」につきましては、デジタル技術を活用したツールの導入を推進したほか、インフレ手当支給や、昨年4月には賃上げも実施いたしました。

また、サステナビリティ経営として、E・S・Gの各課題にも積極的に取り組みました。

「新規事業の創出」に関しては、小規模な事業譲受やベンチャー企業への投資を実行しましたが、大型M&Aの成果はゼロでしたので、今回の中計では、目下アクセルをふかしているところです。

中期経営計画 2027（2025～2027年度）：コンセプト



ここからは「新中期経営計画 2027」について、ご説明させていただきます。

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。

全体のシナリオとしては、創業60周年を迎える2028年度には、「売上高1兆円企業」を目指していく長期構想の下、“グローバル競争に勝ち残る世界に通用する企業”、“我が国業界 No.1企業”という前中計から継承している「経営ビジョン」に変わりはありません。

計数の詳細については、後ほどご説明いたします。

基本方針と重点施策

基本方針

収益性と資本効率を重視した経営により、企業価値を高める

重点施策		主なアクションプラン
更なる収益力の向上	中核事業の拡大	■ 事業ポートフォリオマネジメントの実践
	M&Aへの挑戦	■ 「2028年度1兆円」に向けて、次期中計期間中に1,000億円超の新たな事業収益を獲得
	新規事業の創出	■ 「営業企画室」を新設し、「エネルギー」「インフラ」「交通」「環境」を重点テーマとして新規事業を探索
経営基盤の高度化	資本戦略の実践	■ 戦略的なキャッシュアロケーションと積極的な株主還元
	人的資本への投資	■ 人事諸制度の改革（海外人財育成、人材多様化促進、など）
SDGs経営の推進	ESG経営課題への対応加速	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境：カーボンニュートラルに向けた再生可能エネルギー100%化推進 ■ 社会：女性活躍推進、働き方改革、従業員エンゲージメント ■ 統治：「女性取締役」「監査等委員会設置会社」の早期実現



続いて新中計の基本方針と重点施策について、ご説明いたします。

基本方針は、「収益性と資本効率を重視した経営により、企業価値を高める」であります。私は以前から「利益重視の経営」を掲げておりますが、この考えは維持しつつ、さらに資本効率を意識した経営を実践することにより、当社の企業価値の更なる向上を目指してまいります。

重点施策は3点ございます。

1点目の「更なる収益力の向上」につきましては、中核事業の拡大に加えて、M&Aへの挑戦と新規事業の創出に取り組んでまいります。

2点目は「経営基盤の高度化」であります。ここでは資本政策を充実すべく、キャッシュアロケーションの考え方を明らかにするとともに、株主還元方針についても見直しました。

3点目の「SDGs 経営の推進」につきましては、2021年11月に策定しましたサステナビリティ中長期経営計画に沿って、ESGに関連する経営課題への対応を加速してまいります。

経営目標				
		前中計最終年度 (2024年度実績)	新中計最終年度 (2027年度目標)	CAGR
1兆円を視野に 3年後に目指す 経営目標	売上高		8,000億円以上	
	営業利益		360億円以上	
オーガニック成長 による収益目標	売上高	5,477億円	7,000億円以上	8.5%
	営業利益 (営業利益率)	236億円 (4.3%)	350億円以上 (5.0%)	14.0%
資本効率性の 指標	ROE [参考:株主資本コスト]	10.8% [10%前後]	12.0%以上 [10%前後]	

続いて、経営目標でございます。

2028年度の「売上高1兆円」を見据えて、
最終年度となる2027年度の経営目標は「売上高8,000億円以上」、
「営業利益360億円以上」としました。

このうち、オーガニック成長による目標は、「売上高7,000億円以上」、
「営業利益350億円以上」と置きました。

また、営業利益率は、5.0%以上は確保したいと考えております。

ROEの最終年度の目標は、基本方針に「資本効率重視」を掲げているとおり、
現状の株主資本コスト10%前後を意識して、「12.0%以上」としました。

何かと不確実性が増す経営環境の下、足元業績については少し足踏み感がありますが、
新中計の経営目標はやり遂げる考えであります。

<参考> 事業セグメント別の内訳

		前中計最終年度 (2024年度実績)	新中計最終年度 (2027年度目標)	CAGR
電子部品事業	売上高	3,477億円	4,000億円	4.8%
	セグメント利益	102億円	165億円	17.4%
EMS事業	売上高	1,345億円	2,300億円	19.6%
	セグメント利益	73億円	135億円	22.7%
CSI事業	売上高	426億円	550億円	8.9%
	セグメント利益	33億円	40億円	6.6%
その他事業	売上高	228億円	150億円	-
	セグメント利益	25億円	10億円	-
合計	売上高	5,477億円	7,000億円	8.5%
	セグメント利益	236億円	350億円	14.0%

 29

こちらは、オーガニック成長でのセグメント別の内訳をお示しております。

特に、EMS事業は成長ドライバーと位置付けており、
ご覧のとおり、売上高・営業利益の年平均成長率は20%程度と高い目標を置いております。

また、中核事業の電子部品事業についても、堅実な成長を見込んでおります。

基本的な考え方

独立系エレクトロニクス総合商社として、部品調達に留まらず、半完成品/完成品の生産受託、販売からアフターサービスまで、ワンストップサービスの強みを最大化する

	加賀電子	加賀FEI	エクセル	売上高 (億円)
電子部品事業	・業界トップクラスの顧客関係力と調達力の強みをベースに、“加賀電子流”営業に拘る	・SoC商材を中核に、ラインカードの拡充を進め、ラージアカウントを中心とした拡販戦略を加速する	・加賀電子商材のクロスセルを通じて、“エレクトロニクス総合商社”へ変容	25/3期 3,477 28/3期 4,000
EMS事業	・グローバル5極生産体制による顧客密着の「地産地消型」EMS事業を展開	・設計段階から関与するE2MSを加速 ・開製販一体運営の小型無線モジュール事業を拡大	・ディスプレイ商材の強みを活かした交通インフラ系B2B顧客を開拓	25/3期 1,345 28/3期 2,300
CSI事業	・「量販店」「学校・教育機関」など販売チャネルの強みを活かして情報機器製品・サービスを展開			25/3期 426 28/3期 550
その他事業	・「利益重視の経営」を徹底し、規模拡大より“儲かるビジネス”に集中			25/3期 228 28/3期 150
売上高 (億円)	25/3期 3,195 28/3期 4,000	25/3期 1,978 28/3期 2,600	25/3期 303 28/3期 400	25/3期 5,477 28/3期 7,000



こちらのスライドは、会社別・事業別の成長戦略をマトリックス化したものです。
前回説明会での内容から変更はありません。

最終年度の会社別のオーガニック成長による売り上げ目標は、
「加賀電子 4,000億円」「加賀FEI 2,600億円」「エクセル 400億円」の内訳となっております。

基本的な
考え方

日本を起点として世界5極をカバーするグローバル生産体制のもと、
お客様のものづくりに寄り添い、各市場に根ざした「地産地消型」のEMS事業を展開する

1970年代より日本・中国にて協力工場を活用し、顧客要望に応じて「加工取引(現在のEMS事業)」を開始。
1990年代以降は、日系顧客の海外生産シフトに迅速に対応、深圳を皮切りに自社工場を順次展開し世界10か国に21拠点を構える。

	1990年代	2000年代	2010年代	2020年以降	主要施策	注力分野	売上高 (億円)
日本		ハイマン電子譲受 現山形工場('02)	十和田 [®] 伊豆譲受、 福島に工場建設 ('19)	旭東電気(鳥取)を 子会社化('20)	<ul style="list-style-type: none"> 国内生産回帰の顧客需要取り込み マザー工場として標準化・高度化の展開 	車載・空調 医療機器 など	25/3期 350 28/3期 800
中国	深圳('99)	蘇州(2工場) ('09)	孝感(湖北)('15)		<ul style="list-style-type: none"> 中国ローカル顧客開拓およびグループ内最適地での生産支援 自動化設備の開発および販売強化 	車載・産業機器	25/3期 470 28/3期 550
アジア		タイ('02) マレーシア('00)	ベトナム('17) インド('18) インドネシア('14)	タイ第2工場 ('19) マレーシア新工場 ('22)	<ul style="list-style-type: none"> インド国内及び輸出向け需要増を見据えた自社工場投資 	車載・空調 情報機器 など	25/3期 380 28/3期 500
欧州		チェコ ('09)	トルコ('18)	トルコ新工場 ('23)	<ul style="list-style-type: none"> 日系顧客の消費地生産需要増の取り込み 欧州ローカル顧客の開拓 	空調・産業機器 通信機器 など	25/3期 70 28/3期 100
米州			メキシコ('17)	メキシコ新工場 ('24)	<ul style="list-style-type: none"> 米国向け及び南米向け需要増も見据えたメキシコ第2期工場投資 	空調・車載 医療機器 など	25/3期 75 28/3期 350



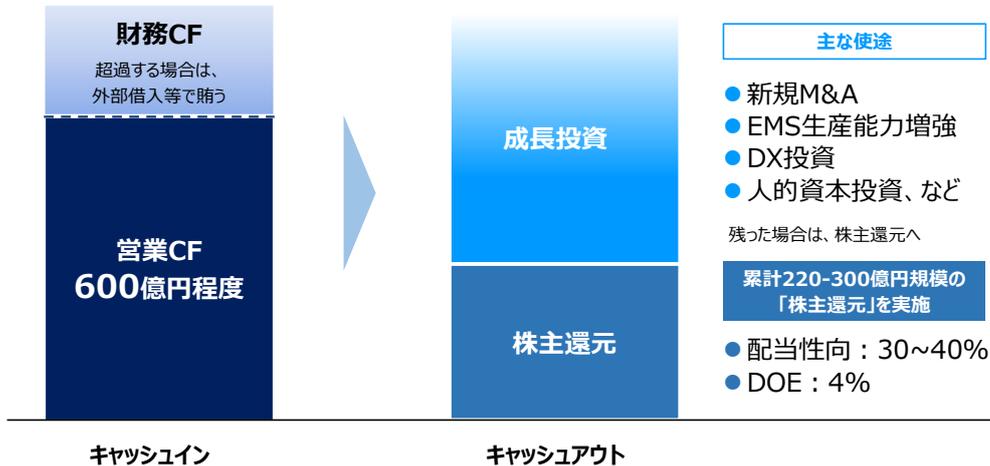
こちらは、成長ドライバーであるEMS事業のグローバル戦略です。
それぞれの地域での主要施策や注力分野を記載しておりますが、
こちらも前回説明会から変更はありません。

日本を起点としたグローバル生産体制のもと、
お客様のものづくりの現場に寄り添い、各市場に根ざした「地産地消型」の事業展開を
進めてまいります。

基本的な
考え方

企業価値のさらなる向上に向けて、財務規律を維持しつつ、
創出したキャッシュは「成長投資」および「株主還元」に積極的に配分する

2025年度～2027年度 3年間累計



続きまして、キャッシュアロケーションの考え方をご説明します。

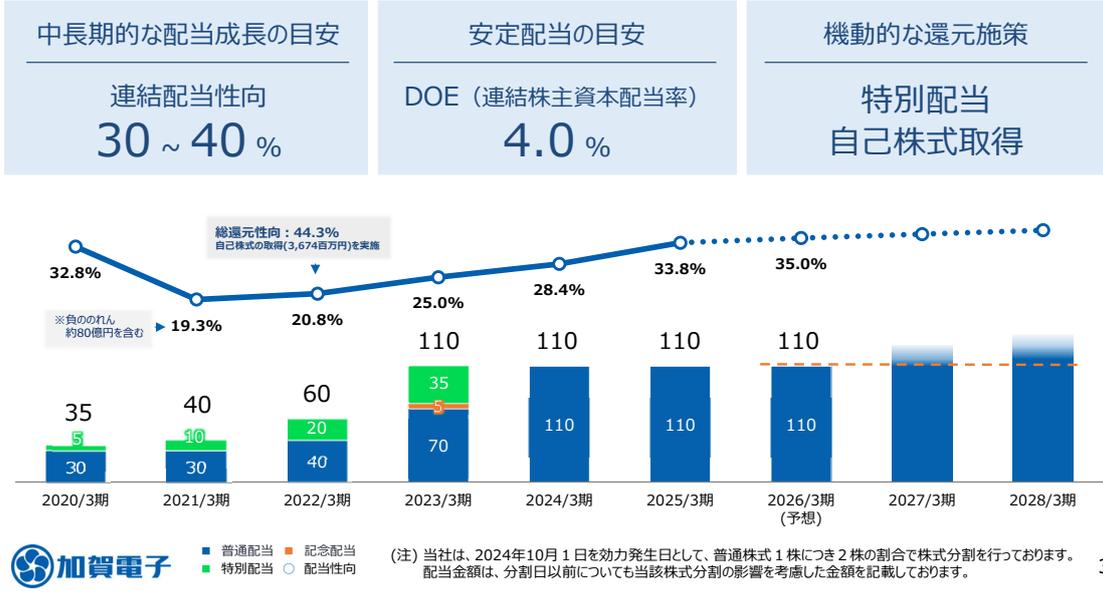
企業価値の向上に向けて、財務規律を維持しつつ、創出したキャッシュは「成長投資」と「株主還元」に重点的に配分することを基本的な考え方としております。

中計期間中の3か年で稼ぐ営業キャッシュフローを600億円程度と見積もり、その配分は、「株主還元には220億円から300億円程度」を、新規M&AやEMS事業における生産能力増強など「成長投資には300億円超」を、目安に考えております。

M&Aについては、必要とする資金は案件次第で大きくぶれる可能性がありますので、超過する場合は外部からの借り入れ等で柔軟に対応し、また、残った場合は株主還元に充当するなど、中計期間中の創出キャッシュは使い切る考えであります。

株主還元方針

- 株主の皆様に対してより積極的に配当を実施する観点から、「連結配当性向30～40%」に引き上げ、中長期的な利益成長を通じた配当成長に努める。
- 普通配当については、安定的かつ継続的な配当の目安として、「DOE4.0%」を新たな指標とする。
- 利益水準や資本効率性に応じた追加施策として、特別配当や自己株式取得を機動的に実施する。



次に、株主還元方針についてご説明します。

上段に記載しております3点が、新中計期間中の株主還元方針の骨子であります。

まず1点目は、連結配当性向の目安を従来の「25%～35%」を「30%～40%」に引き上げました。

利益成長に応じた配当成長を目指します。

次に、普通配当には、新たな指標として「株主資本配当率・DOE」を導入し、4%を目安として、安定的かつ継続的な配当を実施いたします。

そして、利益水準や資本効率性に応じた施策として、特別配当や自己株式取得も機動的に実施いたします。

SDGs経営（サステナビリティ）への取り組み

『サステナビリティ中長期経営計画』で策定した定量目標の達成を目指しながら、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、企業価値の持続的成長に取り組む。

	主なテーマ	代表的なKPI
環境 クリーンな 地球環境を作る	再生可能エネルギー 100%化の実現	■ 国内営業拠点:2030年、国内外生産拠点:2050年
	社有車両のEV化	■ 国内営業車両:2030年100%
	CO2排出量削減	■ 2030年度[Scope1+2:▲42%、Scope3:▲25%]
社会 働きやすい会社、 豊かな社会を作る	ダイバーシティと 人財マネジメント	■ 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	■ 健康経営優良法人認定の継続取得
統治 持続可能な 経営基盤を作る	東証改革に対応した ガバナンス体制	■ 女性社外取締役選任を早期実現
	経営の監督/執行機能の 一層強化	■ 監査等委員会設置会社への早期移行

SDGs経営への取り組みとしましては、環境、社会、ガバナンスのテーマごとに、「サステナビリティ中長期経営計画」で策定した目標の達成を通じて、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、企業価値の持続的成長に取り組んでまいります。

サステナビリティ中長期経営計画：主要KPIと進捗実績

	主なテーマ	取組み課題・検討課題	中期目標	2024年度実績
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%)	「非化石証書」を購入し再エネ導入 40%の目標を達成。
		● 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	十和田工場にて太陽光発電設備 増設を検討中。
		● 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	メキシコ新工場にて太陽光発電設 備の稼働開始。
	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%)	電動車化比率：90.2%
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> 22.7% <女性管理職比率> 17.3%
	「ワークライフ・マネジメント」 と「生産性向上」	● 健康経営優良法人の認定取得	2023年:認定取得	健康経営優良法人の認定継続。
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	● 取締役会の多様化	~2022年6月:方針決定	25年6月株主総会承認により女性 社外取締役を登用。
		● 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	CGコードの改定なし。
	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	重要会議の構成員を委任型執行 役員へ拡大決定。 25年6月株主総会承認により 「監査等委員会設置会社」へ移行。



※()内は計画策定時値：2021年11月

35

ここでは、2021年11月に策定しましたサステナビリティ中計の2024年度の進捗につきまして、
ご説明いたします。

まず、Eの「環境」について、国内営業拠点の再エネ導入40%の目標については、
非化石証書の購入により達成しました。

また、国内・海外製造拠点では、太陽光発電利用を各地で進めております。

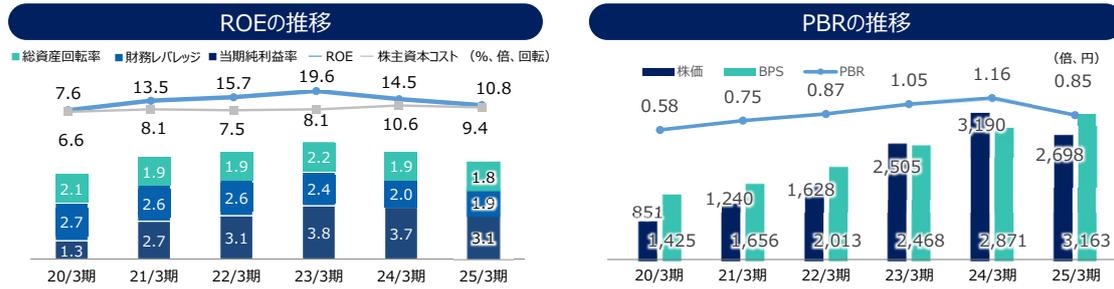
次にSの「社会」では、女性新卒総合職比率は目標値に届いておりませんが、
引き続き人材の多様性確保に向けた採用活動を実施してまいります。

また、「ワークライフ・マネジメント」では、3年連続で「健康経営優良法人」の認定を取得しました。

最後にGのガバナンスについてです。

「ガバナンス体制の再構築」として、6月開催の株主総会での承認が前提ですが、
「監査等委員会（かんさとういいんかい）設置会社」への移行を決定しました。

併せて、女性取締役の選任も予定しています。



現状認識

- ROEは、二桁%を維持し資本コストを上回る水準も、直近2年は漸減傾向となる。
- PBRは、前中計期間から改善傾向が顕著となり、23年2月以降は1倍超の水準で推移した。ただし、24年8月の東証株価大暴落からの戻り鈍く、直近では1倍を切っている状況。

今後の取り組み

- | | |
|-------------------|--|
| 1. 中期経営計画の着実な実行 | ■ 中期経営計画に沿って事業成長と収益性の向上に取り組み、経営目標の実現を目指す。 |
| 2. 株主満足度の向上 | ■ 「連結配当性向30~40%」へ引き上げ、安定的かつ継続的な配当の目安として「DOE4.0%」を設定する。 |
| 3. SDGs経営の推進 | ■ Scope1~3でGHG排出量削減目標を策定・公表し、CDP・TCFDなど外部機関による評価向上を図る。 |
| 4. 積極的なIR活動の維持・強化 | ■ 資本市場への開示拡充や積極的な対話を通じて、当社経営に対する信頼性を一層高め、資本コストの低減を図る。 |



(注) 当社は、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2024年10月1日以前の株価、BPSについても当該株式分割調整後の金額を記載しています。

資本コストや株価を意識した経営については、
昨年1月に公表した対応方針のアップデートとなります。

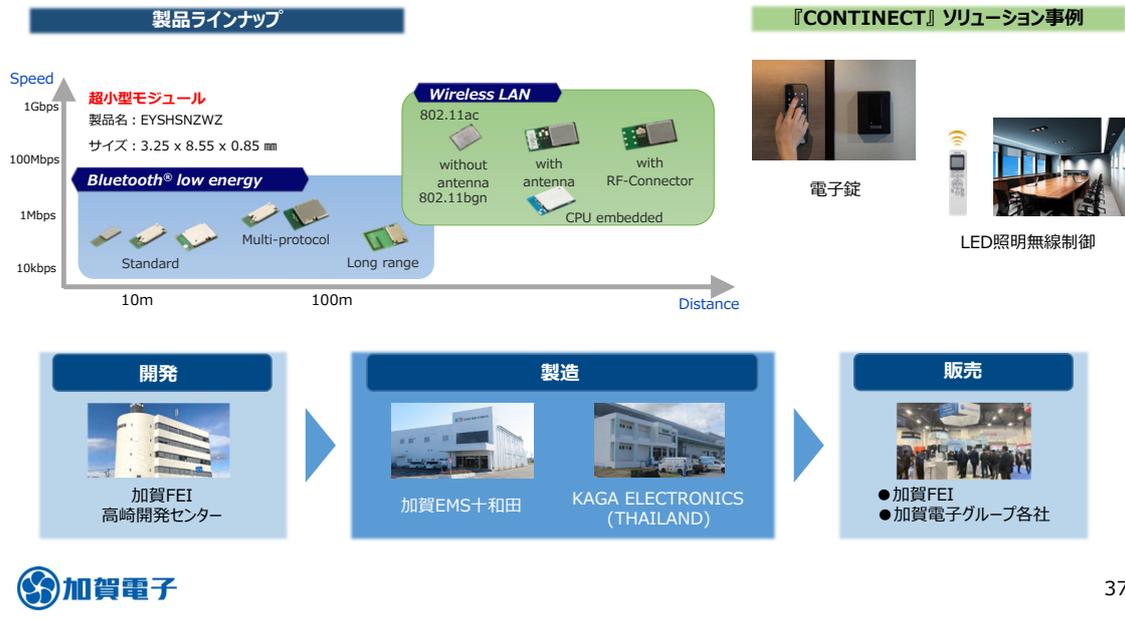
まず現状認識としましては、ROEは、直近2年は低下傾向ではありますが、
株主資本コストを上回る水準は維持できております。

PBRは、前中計期間から改善傾向が顕著となり、
2023年2月以降は1倍を超える水準を安定的に推移していましたが、
昨年8月の東証大暴落以降、再び1倍を切っている状況が続いています。

今後の取り組みの4点については大きな変更はありません。
本日ご説明した新中計の着実な実行、配当政策の見直しによる株主満足度の向上、
そして、SDGs経営の推進など、当社経営の取り組みに対して、
株式市場の皆さまから正当なご評価をいただけるよう、これからも積極的なIR活動を通じて、
市場関係者の皆さまとの建設的な対話に努めてまいります。

ワイヤレス無線モジュール：IoTソリューション『CONTINECT』

IoTソリューションを提供する自社ブランド「CONTINECT」を立ち上げ、IoT製品を提供するお客様の課題解決に取り組んでいます。
世界最小クラスの超小型BLEや長距離通信用モジュールなど、20種類以上の製品ラインアップが強みです。



ここからの2枚のスライドは、当社の事業についてのご説明となります。

日頃のIRでは、EMSをメインに説明してきましたが、本日は目先を変えて、次の2つの事業についてご紹介いたします。

一つ目は、「ワイヤレス無線モジュール事業」です。

この事業は、2021年に加賀FEIが太陽誘電株式会社より譲り受け、

これまで製品開発、および販売を行ってまいりました。

昨年7月に一部生産機能を加賀タイへ移管し、その後、段階的に内製化を進め、

本年4月にはEMS十和田に量産ラインを立ち上げ、100%内製化の体制が整いました。

EMSのさらにその先に行く、新たなモノづくりの成長領域として、

今後3年で「売上高100億円」を目指してまいります。

アミューズメント機器ビジネス：海外市場の拡大

■ 海外市場での成長戦略

国内市場での競争激化や成長鈍化が見込まれる中、
日系の業務用アミューズメント機器商社としての強みを活かし、海外市場を積極的に開拓する。

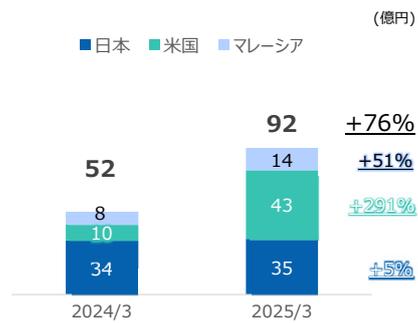
- ・アジア：マレーシアをベースに、ベトナム、インドネシアなど周辺国市場を開拓
- ・アメリカ：本格展開を進める日系のアミューズメント施設運営大手と戦略的パートナーシップを構築



<アミューズメント施設向けミニクレーンゲーム>



売上高の推移



マレーシア、米国の売上伸長率は現地通貨ベース

38

二つ目は、「アミューズメント機器ビジネス」です。

「加賀アミューズメント」というグループ会社が、国内外の遊戯施設向けに遊戯機器を企画し、販売しております。セグメント別では、「その他事業」に属しています。

皆さんも週末にご家族で大型のショッピングモールに買い物に行かれることもあると思います。

そこには必ずと言っていいほど、大きな遊戯施設が設置されています。そして、この写真にあるようなマシンが所狭しと並んでいますが、これらが当社の製品です。

「ゲーセン」の現代版とも言えますが、いまや国内に限らず、アジアでも定番になっています。

当社では、これまで国内、そしてアジアではマレーシアに拠点を構えてこのビジネスを展開してきましたが、直近では米国向けの伸びが顕著になっております。

この売上高のグラフが示すとおり、23年度には50億円ちよつとのビジネスでしたが、24年度には100億円に迫る勢いで成長しています。

どの市場においても、当社が日系の業務用アミューズメント機器商社である強みを活かし、日系のアミューズメント施設運営大手とガッチリと手を組んでいることがポイントだと思います。

今後は、アジアではマレーシアをベースに、ベトナム、インドネシアなど周辺国市場を開拓し、米国では、店舗数の積極拡大を進める日系の施設運営会社大手との戦略的アライアンスを組み、中期的には「5年内には売上高 150億円」を目指しております。

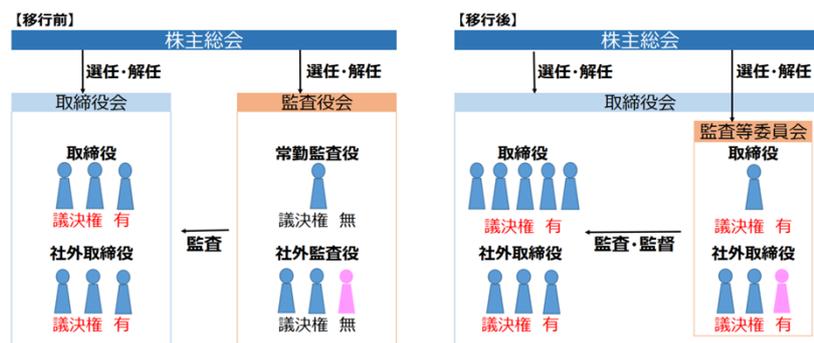
監査等委員会設置会社への移行

目的

- 権限移譲を通じて意思決定の更なる迅速化をはかり、「経営に関する意思決定・監督機能」と「業務執行機能」の分離を促進し、それぞれの役割を明確化することで、取締役会機能および業務執行機能の強化を図る。
- コーポレート・ガバナンス体制の更なる強化により、加速する事業環境の変化のもと、当社グループの企業価値向上に努める。

移行時期

- 2025年6月開催予定の第57回定時株主総会において、必要な定款変更等の承認後。



最後のスライドは、「監査等委員会設置会社への移行」であります。

この移行により、権限移譲を通じた意思決定の更なる迅速化をはかり、「経営に関する意思決定・監督機能」と「業務執行機能」の分離を促進し、それぞれの役割を明確化することで、取締役会機能および業務執行機能の強化を図ります。

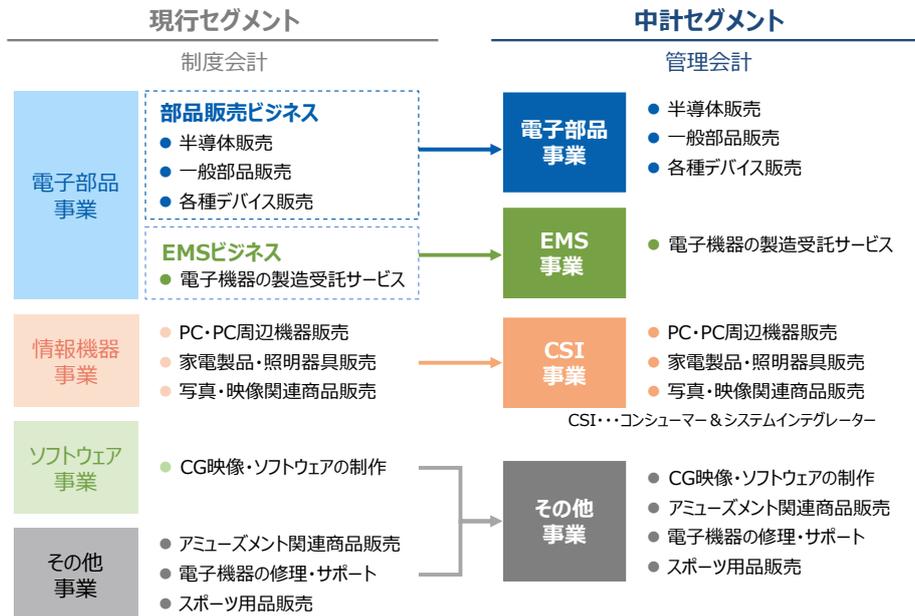
このように、コーポレート・ガバナンス体制の更なる強化により、加速する事業環境の変化のもと、引き続き当社グループの企業価値向上に努めてまいります。

来月開催の定時株主総会での承認が前提でありますので、本日までご参加いただいている株主投資家の皆さまには、何卒、賛成票を投じていただきますよう、お願い申し上げます。

參考資料

中期経営計画に伴うセグメント開示に関して

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



2025年3月期 中計セグメント別業績

(単位：百万円)

		2024/3期 実績	2025/3期 実績	前年比
電子部品	売上高	360,743	347,740	△3.6%
	セグメント利益	14,228 3.9%	10,234 2.9%	△28.1%
EMS	売上高	120,478	134,544	11.7%
	セグメント利益	7,375 6.1%	7,372 5.5%	△0.0%
CSI	売上高	44,305	42,652	△3.7%
	セグメント利益	2,924 6.6%	3,307 7.8%	13.1%
その他	売上高	17,170	22,841	33.0%
	セグメント利益	1,208 7.0%	2,537 11.1%	110.0%
合計	売上高	542,697	547,779	0.9%
	セグメント利益	25,845 4.8%	23,601 4.3%	△8.7%

(注)：1. セグメント利益は、各セグメントでは調整前の数値、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。
2. 「×.×%」は利益率を表します。

2025年3月期 中計セグメント別業績（直近3カ月）

（単位：百万円）

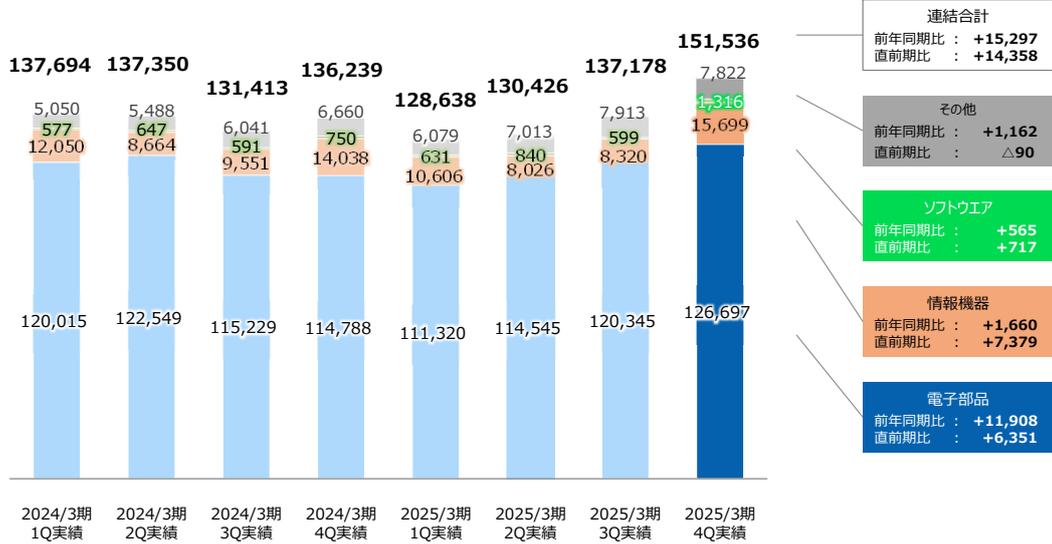
		2024/3期 4Q実績 (前年同期)	2025/3期 3Q実績 (直前期)	2025/3期 4Q実績 (当期)	前年同期比	直前期比
電子部品	売上高	89,705	87,802	93,751	4.5%	6.8%
	セグメント利益	2,472 <i>2.8%</i>	3,039 <i>3.5%</i>	2,175 <i>2.3%</i>	△12.0%	△28.4%
EMS	売上高	27,355	34,597	34,965	27.8%	1.1%
	セグメント利益	1,433 <i>5.2%</i>	1,931 <i>5.6%</i>	1,276 <i>3.6%</i>	△11.0%	△33.9%
CSI	売上高	14,038	8,320	15,699	11.8%	88.7%
	セグメント利益	1,002 <i>7.1%</i>	561 <i>6.7%</i>	1,353 <i>8.6%</i>	35.1%	141.2%
その他	売上高	5,138	6,457	7,119	38.5%	10.2%
	セグメント利益	436 <i>8.5%</i>	972 <i>15.1%</i>	718 <i>10.1%</i>	64.8%	△26.1%
合計	売上高	136,239	137,178	151,536	11.2%	10.5%
	セグメント利益	5,353 <i>3.9%</i>	6,554 <i>4.8%</i>	5,545 <i>3.7%</i>	3.6%	△15.4%

（注）：1. セグメント利益は、各セグメントでは調整前の数値、合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。
2. 「×.×%」は利益率を表します。

2025年3月期：セグメント別売上高（四半期推移）

売上高

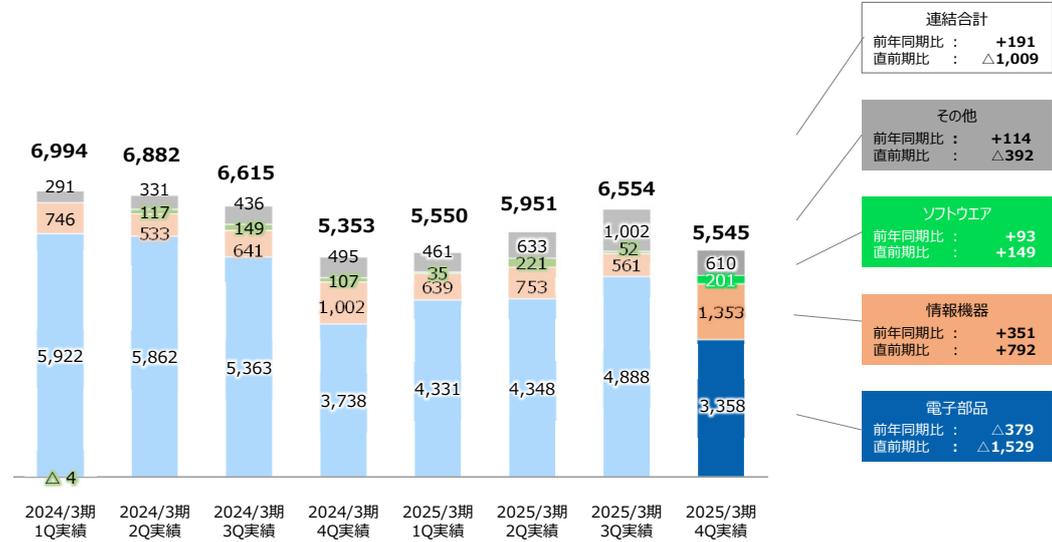
(単位：百万円)



2025年3月期：セグメント別営業利益（四半期推移）

セグメント利益・営業利益

(単位：百万円)

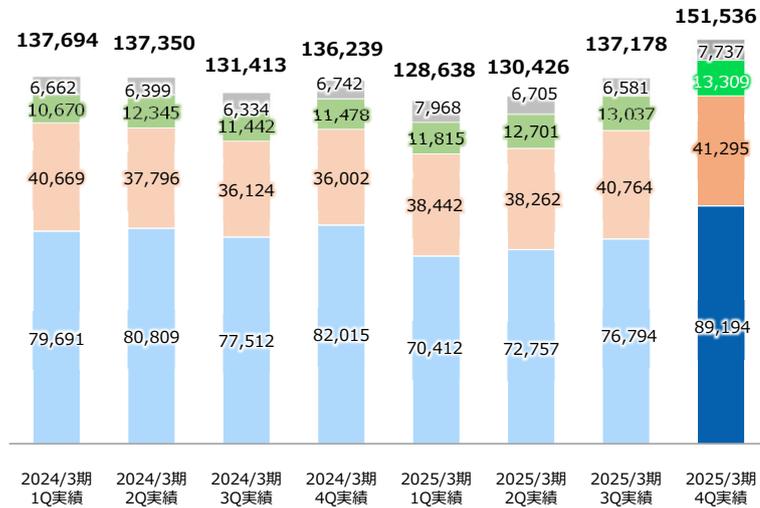


(注)：セグメント利益は、セグメント別では調整前の数値、連結合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。

2025年3月期：地域別売上高（四半期推移）

売上高

(単位：百万円)



連結合計
前年同期比：+15,297
直前期比：+14,358

欧州
前年同期比：+994
直前期比：+1,155

北米
前年同期比：+1,831
直前期比：+272

アジア
前年同期比：+5,292
直前期比：+530

日本
前年同期比：+7,178
直前期比：+12,399

為替レート／為替感応度

	2024/3期 実績 (円)	2025/3期 実績 (円)	(参考) 1%変動による影響額 (百万円)		2026/3期 前提 (円)
			売上高	営業利益	
米国ドル	144.62	152.58	2,157	37	140.00
人民元	19.82	21.02	257	13	20.00
タイバーツ	4.11	4.38	311	18	4.50
香港ドル	18.48	19.58	207	5	19.00
ユーロ	156.80	163.75	6	0	160.00

2025年3月期 会社別「売上高～営業利益」増減分析

(単位：百万円)

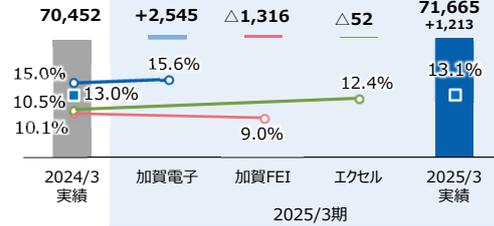
売上高

加賀電子、加賀FEIともに、在庫調整影響があるも堅調。
エクセルは、大口顧客向け取引の終息により減収。



売上総利益 / 売上総利益率

加賀電子は売上増、ミックス良化により増益、利益率も向上。
加賀FEIは、ミックス悪化により利益率低下し減益。



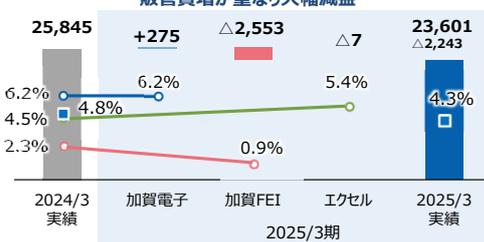
販管費 / 販管費率

加賀電子および加賀FEIは、賃上げ、物流費増により販管費増。



営業利益 / 営業利益率

加賀電子は増益確保も、加賀FEIは売上総利益減に
販管費増が重なり大幅減益



(注)：会社別の売上総利益および営業利益は、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36百万円、営業利益は41百万円です。

2025年3月期 会社別「売上高～営業利益」増減分析（直近3カ月）

（単位：百万円）

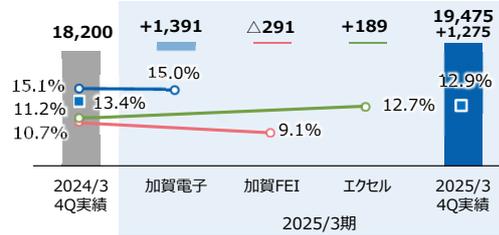
売上高

3社とも電子部品事業における在庫調整局面緩和により増収。



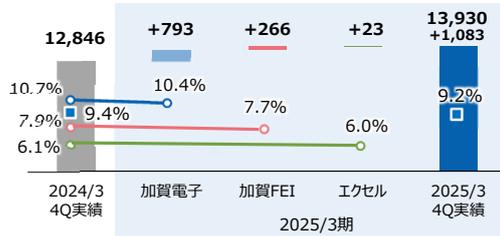
売上総利益 / 売上総利益率

加賀電子は売上増、エクセルは販売ミックス良化により増益。
加賀FEIは売上増も、ミックス悪化により減益。



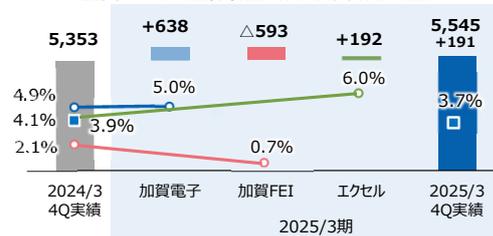
販管費 / 販管費率

加賀電子、加賀FEIは賃上げ影響による販管費増



営業利益 / 営業利益率

加賀電子、エクセルは販管費増を吸収し増益確保。
加賀FEIは売上総利益減、販管費増で減益。



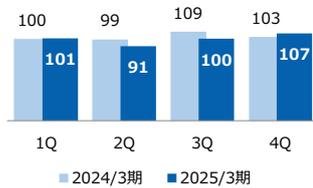
（注）：会社別の売上総利益および営業利益は、連結調整前の数値を記載しております。
なお、連結調整額は売上総利益は29百万円、営業利益は72百万円です。

電子部品事業 主要顧客向け販売動向

■ 車載機器関連A社

YoY: +4.0%

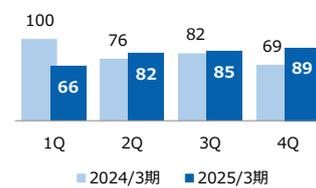
QoQ: +6.5%



■ 空調機器関連B社

YoY: +30.3%

QoQ: +4.9%



■ 事務機器関連C社

YoY: +174.7%

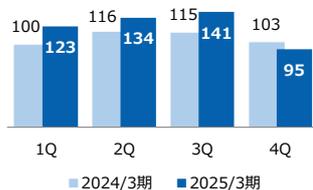
QoQ: △1.3%



■ 車載機器関連D社

YoY: △7.7%

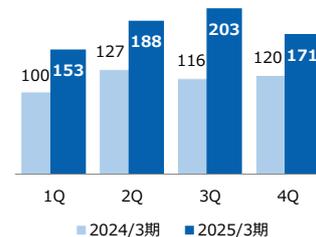
QoQ: △32.4%



■ 産業機器関連E社

YoY: +43.0%

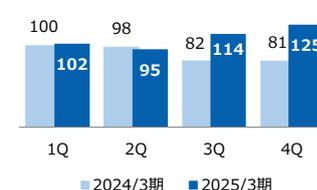
QoQ: △15.5%



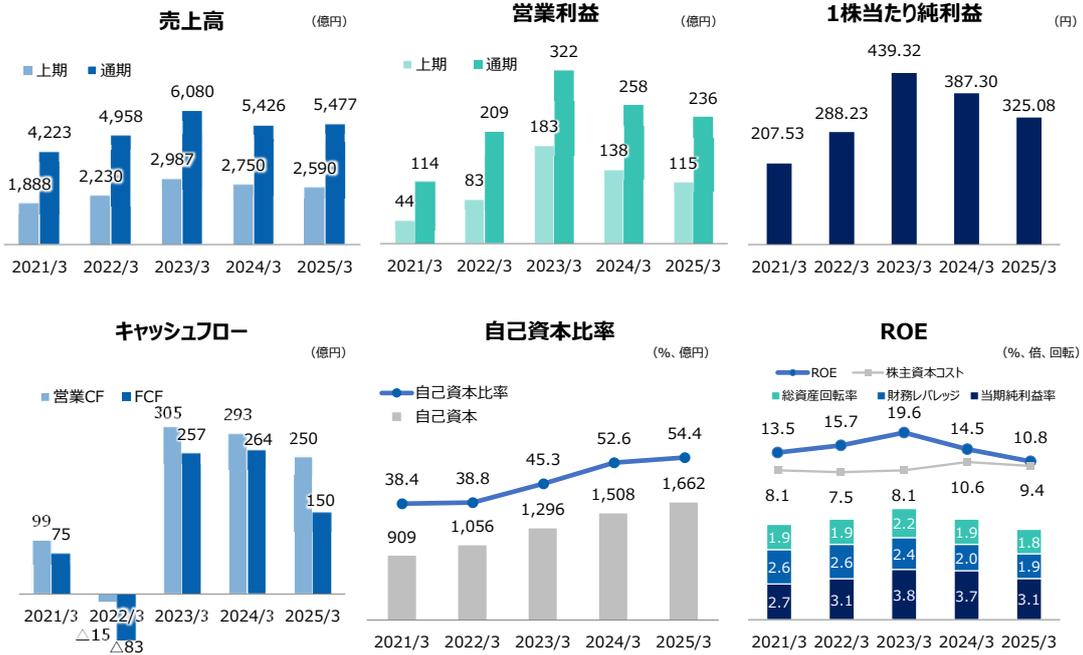
■ 医療機器関連F社

YoY: +54.1%

QoQ: +5.0%



直近5年の業績トレンド



(注) 当社は、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。1株当たり利益は、分割日以前についても当該株式分割の影響を考慮した金額を記載しております。

『すべてはお客様のために』



問合せ先：IR・広報部

〒101-8629 東京都千代田区神田松永町20番地

TEL:03-5657-0106

FAX:03-3254-7131

E-mail : webmaster@taxan.co.jp

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

■ 将来見通しに係わる記述についての注意事項

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大きく異なる可能性があります。

■ 本説明資料における表示方法

数値：表示単位未満を切り捨て

比率：円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入