

加賀電子株式会社
2026年3月期（第58期）決算説明会
主な質問と回答

日 時： 2026年5月28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。

2026年3月期決算、2027年3月期業績予想について

質問：26/3期にはスポット販売が一定程度発生している。半導体メモリの需給逼迫が続く中で、27/3期計画には織り込んでいないのはなぜか。今後のスポット販売の発生可能性について教えてほしい。

回答：過去（2021～2023年頃）にも半導体を中心に部品不足が発生し、スポット販売に取り組んだことがありますが、今回はメモリに偏った需給逼迫の状況となっております。大手メモリーメーカーは最先端品の生産に注力していることから、汎用メモリが不足している状況が続いています。加えて、他メーカーも積極的に設備投資をしておらず、お客様に供給できる商材を確保することが困難な状況となっております。このように、部品調達の見通しが不明確であることから27/3期の業績予想には織り込んでおりません。うまく商材が確保できれば業績につながると考えております。

質問：メモリ逼迫の状況はいつまで続くか。今後の見通しを教えてください。

回答：一般論とはなりますが、少なくとも2027年前半まではメモリ不足は継続すると考えております。

質問：同業他社の決算発表では長期受注もあり受注高が増加しているところがあるが、当社の状況を教えてください。

回答：2022年の部品不足の際は2年先までの注文書もありましたが、今回はそのような状況ではないと思います。長期受注については、引き取り義務を伴う確定注文であることが前提と認識しておりますが、現状ではそのような確定注文までは来ておりません。

質問：26/3期EMSビジネスのセグメント利益（約80億円）は前年比増益ではあるが、『中期経営計画2027』の目標（最終年度（28/3期）135億円）と比べると、少ない。今後の見通しを教えてください。

回答：中国では日系メーカーが苦戦しており、その影響で当社への発注数量が減少しております。このような中、中国ローカルのお客様は生産拠点を東南アジアへシフトしており、26/3期4Qにかなり立ち上げましたので、今後はこれらの案件が伸長していくと見ております。

27/3期も足元の引き合いは非常に強いことから更に増収増益を見込んでおり、今後も、為替影響など不透明要因はあるものの、右肩上がりの中計の目標達成に向けて取り組んでまいります。

質問：EMSビジネスの海外展開において、非日系顧客の開拓状況について教えてください。

回答：現状は日系顧客の比率が非常に高く、約9割を占めています。今後は、中国や欧米といった非日系の顧客開拓を重要課題ととらえ、各種施策を進めています。27/3期下期には、米国および中国において、量産開始する案件が出てくる見込みです。

質問：EMS ビジネスでの非日系顧客の売上構成比について、将来的な目標を教えてください。

回答：日系顧客向けの売上減少も想定しつつ、今後 5 年程度で、非日系顧客の比率を約 50%まで引き上げることを目標としています。

質問：EMS ビジネスについて、インドにおける生産状況や今後の成長戦略を教えてください。

回答：インド進出から約 6 年が経過し、事業が軌道に乗りつつあります。日系企業を中心に、車載関連および空調関連の顧客からの引き合いが増加しています。現状は、進出当初から取引している外注パートナーとの関係を強化しつつ、キャパ拡大と当社内での管理体制構築に取り組んでおります。

将来的には、現拠点（北部・デリー）に加え、南部および西部への拡大も視野に入れております。

質問：27/3 期の営業利益は増益予想だが、セグメント別に状況を教えてください。

回答：電子部品事業はスポット販売における利益剥落がございますが小幅ながらも増益を見込みます。情報機器事業は好調を維持し 2 桁の増益を見込んでおります。その他事業は中古 PC のリサイクル・リユースビジネスが好調であります。26/3 期におけるアミューズメント機器販売の反動減があり 27/3 期は減益となる見込みです。

質問：27/3 期の業績予想は、電子部品事業がスポット取引の剥落を除くと売上高の成長率は約 4%である。やや保守的に思うが、何かリスクがあるのか。また、インフレが当社の業績に与える影響を教えてください。

回答：日本における電子部品事業は、メモリを除けば大きな成長は見込みにくいと認識しており、年率 4~5%程度の成長であれば妥当な水準であると考えています。インフレについては、必ずしもネガティブではなく、むしろプラスに働く側面があると認識しております。

質問：米国向けアミューズメント機器販売について、26/3 期は上期で業績への寄与が大きかったと認識しているが、27/3 期の見通しを教えてください。

回答：26/3 期は米国の関税政策の影響もあり、米国向けアミューズメント機器販売が大きく伸長しました。一方、その反動もあり、27/3 期上期は停滞する見通しです。26/3 期に納入した製品の次の展開は 27/3 期下期以降になると想定しております。

M & A について（新光商事 TOB 等）

質問：新光商事への TOB を短期間で進展させた加賀電子の交渉力を高く評価しているが、どのような経緯で合意に至ったのか。

回答：新光商事とは 10 年くらい前から同業として情報交換は行っている関係もあり、突然降って湧いた話ではないのですが、2025 年 9 月頃に、某経済誌での記事掲載があったことをきっかけに、急展開しました。そして、最終的に新光商事側の理解・納得を得られたことが大きいと考えております。

質問：新光商事との TOB 後のシナジー、メリットはどのような点にあるか。

回答：新光商事とは、仕入れ先や販売先の重複は限定的です。その他、新光商事には LSI 設計を行うエンジニアが約 300 名在籍しており、半導体の設計開発に強みを持っています。当社が 2025 年 7 月に TOB した協栄産業には約 400 名のソフトウェア開発人員がおりますし、加賀 FEI にも約 200 名のエンジニアがいます。これらの開発人財を融合することで、グループ全体でより幅広い開発案件への対応が可能になると考えています。

質問：シナジー効果発揮に向けた課題はあるか。

回答：シナジー創出には、組織・人材・情報の融合が不可欠で、容易ではありません。

そのため、今回の TOB は単なるアライアンスではなく 100%子会社化し、グループ内でポートフォリオの整理や人材の再配置を進めることで、機能統合を実効性のあるものにしていく考えであります。特にエンジニア不足が共通課題である中、グループ内での最適配置により効率的なリソース活用を図りたいと考えております。

質問：新光商事の LSI 設計人員（約 300 名）は、具体的にどのようなメリットがあるのか。グループの他事業への波及効果を教えてほしい。

回答：当社グループは、回路設計から完成品組立まで対応できる幅広いバリューチェーンを有しておりますが、新光商事はロジック IC（ASIC）を含めた半導体設計に強みがあります。お客様の製品企画は LSI のデザインから始まりますが、“川上”である設計段階からお客様と関わりを持つことで、LSI 設計だけでなくその周辺で使用される部品の選定情報を早期に把握できるようになります。これまでは LSI のデザインやどの部品を使うかなど仕様が決まった上でその回路設計に携わっていましたが、これからはより上流からお客様に関与することで、当社の得意とする部品提案や回路設計、EMS までを一貫して受注できるチャンスの増大につながると考えております。

質問：買収の狙いに「EMS インフラの共有」とあるが、現在当社が保有している EMS 生産インフラを共有し、新光商事のアウトソースを取り込むことがより即効性があるように感じるがどうか。

回答：EMS ビジネスは、比較的短期間でシナジー創出が見込める分野だと認識しています。新光商事の EMS ビジネス（アセンブリ事業）は約 150 億円規模で、現在、約 40 社のアウトソース先に生産委託していると伺っております。管理業務もかなりの工数が発生していると考えられますが、これらを当社 EMS 工場で受けることで効率化も図れますし、デザイン段階から入っていけば付加価値向上も見込まれます。これまですべてをアウトソースされていたものを一部でも中に取り込むことで、“化学反応”が期待できると考えております。

質問：売上高 1 兆円を目指すにあたり、M&A の優先順位や方針について教えてほしい。

回答：今後の M&A 方針は、従来と変わらず、電子部品商社および EMS 関連企業をターゲットとして、引き続き積極的に M&A を推進していく考えであります。

以上