

加賀電子株式会社

野村 IR WEB セミナー議事録

2026 年 3 月 24 日

【登壇者】

取締役 上席執行役員 管理本部長 石原 康広

(表紙)

加賀電子の石原でございます。

本日は、当社の会社説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

皆さまの今後の投資活動にとって、有益な情報をご提供できれば幸いです。

まずは、表紙の左下のロゴマークをご覧ください。

こちらは「JPX 日経インデックス 400」と「JPX 日経中小型株指数」の構成銘柄であることを示すマークです。

「投資者にとって投資魅力の高い会社」として、東証と日経新聞から、今年度も当社が選定されていることを、本日最初のメッセージとして述べさせていただきます。

(3 ページ)

3 ページをご覧ください。

「独立系、ワンストップサービスのエレクトロニクス総合商社」。

「加賀電子って、どんな会社なの？」とのご質問に一言で答えるならば、このようになります。

当社は、電子部品や半導体を扱うエレクトロニクス商社です。その最大の特徴は、「独立系」。どのメーカーにも属さず、ひたすら、お客様にベストを尽くす会社です。

写真の男性は、左側が当社の創業者であり、現会長の塚本勲です。

その右が、社長の門良一です。

「加賀電子」の社名の由来ですが、創業者の塚本は石川県金沢市、「加賀」の出身です。

会社を興す際、母親から「加賀百万石のように大きな会社になればいいね」と言われ、そう命名したそうです。

(4 ページ)

経営理念は「すべてはお客様のために」。

お客様からのいかなるご要望にも、「ノー」と言わないことが当社の信条です。出来る限りお応えすることで、今日までお客様との信頼関係を築いてまいりました。

(5 ページ)

次に、当社の社員の行動指針であります「加賀イズム」をご紹介します。

これは創業者塚本の語録でして、諸先輩から我々に、そして将来を担う若い世代へと引き継いでいくべき、当社のDNAであります。

毎朝、出社してパソコンを立ち上げますと、この中のどれか一つが画面に現れます。

それを読んでから、一日の仕事を始めますので、自然と頭に入ります。

わたしにとって、一番心に響く言葉が、「TAXAN 努力し、TAXAN 儲けて TAXAN 幸せになる」です。

創業者は昔から、「儲けはみんなで山分けだ」と言っています。

たくさん利益が出れば、社員のボーナスが増え、株主の皆様への配当も増やします。

業績が良ければ株価も上がり、みんなが幸せになります。

当たり前と言えば当たり前のことですが、今ときそんな会社はそれほど多くないのでは、と思います。

(6 ページ)

このスライドは、創業から今日までの売上高を棒グラフにして、主なトピックスとともにまとめております。

1968 年、資本金 100 万円で、電子部品の卸問屋が軒を並べる東京の秋葉原で創業しました。

約 10 年後の 1980 年には売上高 100 億円。

そこから 10 年経った 91 年には 500 億円、さらに 10 年経った 2000 年には 1,000 億円の大台に乗りました。

そして、2023 年には過去最高売上の 6,000 億円へと成長してまいりました。

この間、当社の成長を支えていただいたお客様の製品には、「インバーダーゲーム」「アップル用モニター」「ファミコン用ゲームソフト」、等々、どれも一世を風靡した製品です。

感度の高いアンテナを立てて、時代の流れを誰よりも早くキャッチする、これが当社の勝ちパターンです。

(7 ページ)

こちらは、直近 10 年の業績の推移です。

2014 年に、門が 3 代目社長に就任しました。

彼の経営方針は「利益重視の経営」です。

このグラフの通り、2014 年から 2018 年までの 5 年間、売上高はまったく伸びない中で、営業利益は 51 億円から 81 億円へと約 6 割増え、営業利益率も 2.0%から 3.4%へと改善しました。

「利益重視の経営」がグループ内に定着し、その成果が数字として現れてきましたので、2019 年 1 月、『富士通エレクトロニクス』を買収し、拡大路線へと舵を切りました。

企業買収で、一時的に利益率が低下する局面もありましたが、その後は着実に良化し、営業利益も増加しております。

そして、今年度スタートした新中期経営計画のもと、2025 年 7 月に協栄産業を買収し、創業 60 周年の節目には売上高 1 兆円をめざす「第 2 の成長期」に入ろうとしております。

本日の説明会は、皆さまにとって、とても良い機会だと確信しております。

(8 ページ)

次に、当社の強みについて 3 点、ご説明いたします。一つ目は、幅広い事業領域です。

「電子部品・半導体ビジネス」、「EMS ビジネス」、「情報機器ビジネス」、そして「ニュービジネス」の 4 つが当社の主な事業領域です。

「電子部品・半導体ビジネス」は、いわゆる商社ビジネスでありまして、当社の祖業であり、売上の 6 割超を占める最大事業です。

「EMS ビジネス」は、商社ビジネスからお客様のご要望に応えるかたちで電装基板実装の製造受託に発展したものです。

そのほか、「情報機器ビジネス」と「ニュービジネス」になります。

(9 ページ)

グローバル展開している拠点網も当社の強みです。

日本を起点として、中国、アセアン、欧州、米州に展開しております。

(10 ページ)

最後に「ワンストップ」です。

バリューチェーンの川上の企画・設計から、川下の販売・サポートまで、当社および当社のグループ会社で、一貫して対応することが可能です。

特に EMS ビジネスでは、多くの競合企業が製造だけに特化する中、このワンストップは大きな差別化ポイントとなっております。

(11 ページ)

お時間の関係もありますので、ここからは、何ページかスキップしながら、ご説明させていただきます。

(12 ページ)

次に、当社の電子部品事業の強みをまとめました。

一つ目は、独立系商社として長年培った信頼とノウハウ、何よりも調達力が強みです。

国内外 8,000 社を超える仕入先と直接取引し、最良の品を最適な形でお客様にご提供しております。

二つ目の強みは、グローバルなネットワーク力です。

日本を起点に、米/欧/中国/アセアンの世界 18 カ国に 70 社を超えるグループ会社を置き、最新の知見、情報もいち早く収集し、お客様にお届けすることが出来ます。

三つ目の強みは、経験豊かな技術者チームによるサポート体制です。

3 年ほど前に半導体不足が世界的に問題となりましたが、当社はこのような強みを最大限活かして、お客様のご要望にお応えしております。

(13 ページ)

13 ページは、電子部品事業のフローを図式化したものです。

当社の、最大の強みは調達力であります。

取り扱い商材に制限がない独立系商社の強みを活かし、国内外 8,000 社を超える仕入先と 10,000 社を超えるお客様と直接取引しております。

お客様に、最良の品を最適な形で提供しております。

(15 ページ)

次の、当社の EMS ビジネスについて、少し詳しくご説明します。

(16 ページ)

EMS とは、Electronics Manufacturing Service の略で、「電子機器の受託生産サービス」と訳されます。

台湾系の EMS 企業や日系の競合会社が大工場で大量生産を行っているのに対して、当社は、比較的小規模な投資でお客様のすぐ近くに工場を作り、「多品種小ロット」にも対応したビジネスモデルを展開しています。

例えるなら、競合他社は大型スーパーで、当社はコンビニエンスストア。

お客様により便利に感じて頂き、納得した価格でお取引を継続させていただいています。

コンビニエンスストアの利益率は大型スーパーより高いですが、当社も競合他社と比べて高い利益率を稼いでいます。

(17 ページ)

これは、当社が 2019 年にパイオニア(株)から譲受した十和田の工場です。

エレクトロニクス専門メーカーの生産子会社として、同社が培ってきた「ものづくり」のノウハウ、優秀な生産系人財、生産設備など有形無形の資産を活用して、当社 EMS 事業の競争優位性に磨きをかけています。これも、当社の強みです。

(18 ページ)

約 2 年前、2024 年 4 月に、メキシコ新工場が操業を開始しました。

8 万平米の敷地に 2 万平米の上屋を建てております。なお、8 万平米というと東京ドームの約 2 つ分（1.7 倍）であり、当社としては最大規模の設備投資です。まだ土地は半分しか使っていませんので、拡張する余力は残しています。

拡大が見込まれる北米・中南米市場向けの顧客需要に対応するための投資です。

(19 ページ)

この他、中国、タイ、トルコなど世界 10 カ国に 22 の自社工場を展開しています。

なお、4 月にはシンガポールの新工場が稼働予定です。

(20 ページ)

これも、当社の競争優位性を高める取り組みの一例です。

当社は、中国の設備機器メーカーと合併会社を立ち上げ、はんだ槽や表面実装機、各種検査機など自社の生産ラインにマッチした生産設備を自社開発しています。

人手が多くかかっているプロセスの省人化、自動化を図る生産設備を内製化しているのは、恐らく業界では当社だけだと思います。言うまでもなく、これは大きな強みです。

先ほどご説明しましたシンガポール新工場では、この設備の外販にむけた「ショールーム機能」と、販売先のオペレーターを教育するための「トレーニングセンター機能」を併せ持った複合施設としての役割を担っています。

(21 ページ)

主な生産品目を写真でご紹介しています。

車載関連機器のほか、空調機器、産業機器、医療機器向けなどを生産しております。

(23 ページ)

続きまして、今年度からスタートしました、

『中期経営計画 2027（にーまるにーなな）』について、ご説明させていただきます。

24 ページをご覧ください。

(24 ページ)

全体の大きな流れとしては、冒頭ご説明しました「創業 60 周年には売上高 1 兆円企業を目指す」という長期ビジョンを掲げています。

その実現に向けて、これからの 3 年間の経営目標として、まず既存の中核事業によるオーガニック成長で売上高を「7,000 億円以上」を作り、その上に、新規事業や M&A 等のインオーガニック成長を積み上げることで、トータル「8,000 億円以上」の売上高を作るという設計です。

(25 ページ)

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」と決めました。これまで通り、「利益重視の経営」の大方針は変わりませんが、「資本効率を意識した経営」を新たに方針に加えて、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、次の 3 点です。

1 点目の「更なる収益力の向上」では、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「SDG s 経営の推進」については、ESG に関連する経営課題への対応を加速してまいります。

(26 ページ)

こちらが経営目標でございます。

計画最終年度である 2027 年度の経営目標として

[売上高 8,000 億円以上、営業利益 360 億円以上]と決めました。

このうち、オーガニック成長による目標として、[売上高 7,000 億円以上、営業利益 350 億円以上]としました。

営業利益率は、最低でも 5.0%は確保したいと考えております。

また、「資本効率重視」の観点では、ROE の目標を、株主資本コスト 10%を上回る、[12.0%以上]としました。

(27 ページ)

こちらは、最終年度目標のセグメント別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。

(29 ページ)

その実現のための戦略を 29 ページにまとめております。

当社が強みとする、世界 5 極をカバーするグローバル生産体制のもと、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。

それぞれの地域での主要施策や注力分野は記載のとおりです。
次の3年では、日本、アジア、米州での成長に期待しています。

(30 ページ)

続きまして、キャッシュフローの考え方をご説明します。

企業価値の向上に向けて、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カ年で稼ぐ営業キャッシュフローを600億円程度と試算し、その配分は、株主還元には220億円から300億円規模を、新規M&Aや成長投資には300億円超、を目安に考えております。

(31 ページ)

株主還元方針について、ポイントは3点です。

- 1 点目は、連結配当性向の目安を従来の「25%～35%」より「30%～40%」に引き上げたこと。
- 2 点目は、安定配当実施のため、安定配当に新たな指標として「DOE・株主資本配当率 4%」を導入したこと。
- 3 点目は、特別配当や自己株式取得を機動的に実施すること、であります。

(33 ページ)

中計初年度における成果をここに表示しております、

一つ目は、「M&Aの挑戦」として、昨年7月にTOBにより協栄産業を買収しました。

この協栄産業については、次のスライドでご説明させていただきます。

二つ目は、「資本戦略の実践」として、昨年8月に当社株主である金融機関4行の持ち株、492万株を総額144億円で取得しました。

当社にとり、過去最大規模の取得であり、なおかつ取得した株式は全株消却しました。

自己株消却は当社初となります。

三つ目に、足元の業績については、今期は3度の上方修正を発表しました。

このように、中計初年度として順調なスタートとなっており、ひきつづき、中計で定めた重点施策に取り組んでまいります。

(34 ページ)

ここで、7月に実施した協栄産業のTOBについて、進捗を含めご報告いたします。

協栄産業は、当社と同じ電子部品・半導体や産業機器などを取り扱う専門商社で、東証スタンダード市場に上場しておりました。2025年3月期の売上高は577億円、当期純利益は17億円、と中堅クラスの規模であります。

このTOBは、先ほどご説明しました「中期経営計画2027」で描いた成長戦略の一環として実施したものです。

各スキームを経て昨年11月7日付、当社の100%連結子会社となりました。

当社は、これからも、M&Aに積極的に取り組んでまいります。

(35 ページ)

このスライドでは、協栄産業の子会社化によって、加賀電子グループに新たに加わった事業領域について、2 点ご紹介いたします。

一つ目は、「産業機器システム事業」であります。

生産現場には必須な切削加工機やレーザー溶接機など各種加工機やロボットを幅広く品揃えしております。また、製造や物流現場の自動化や効率化をサポートする、各種搬送ロボットも取り扱っております。特に、海外市場において、加賀電子のもつ営業ネットワークを通じて拡販したいと考えております。

二つ目は、「システム開発事業」であります。

建設、タクシー、流通業界に特化した、システム開発やシステムインテグレーション、また、組込みシステムの受託開発などを行っています。これらの業務を行うため、400 人弱のエンジニアを自社内に抱えていることは大きな強みだと評価しています。

(36 ページ)

この機会に、資本コストや株価を意識した経営について、一言触れておきます。

本日まで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情報発信に努めてまいります。

(37 ページ)

ここからは、先月発表しました 2026 年 3 月期第 3 四半期決算についてポイントのみご説明させていただきます。

(38 ページ)

まず、サマリーとして次の 3 点をご紹介します。

第 3 四半期決算は、EMS ビジネスを行う電子部品事業、パソコンやソフト販売の情報機器事業、そしてアミューズメント機器を販売するその他事業が堅調に推移しました。

また、協栄産業の連結化もあり、期初における減収減益予想から一転し、

売上高から四半期純利益までのすべての段階利益で前年同期比「増収増益」となる好調な決算となりました。

この好調な業績進捗と足元のスポット需要を織り込み、今期三度目となる上方修正を実施しました。

さらに、この業績修正を踏まえて、期末配当予想を期初の配当予想から 10 円増配し

70 円とさせていただきました。年間配当は 1 株当たり 130 円となります。

中間配当でも 10 円上方修正をしましたので、年間配当は前期比 20 円の増配となります。

このように、業績も株主還元も大変ポジティブな内容でした。

(39 ページ)

こちらは、第 3 四半期の業績ハイライトです。

売上高 4,454 億円は、前年同期比 12.4%増収、営業利益 194 億円は 7.7%増益、

最終利益 243 億円は、協栄産業の連結化に伴う「負ののれん発生益 76 億円」を含み、前期比 91.2%増益となりました。

いずれも進捗率は約 75%以上と順調な進捗となっています。

(40 ページ)

セグメント別では、概ね全ての事業部門で堅調でした。

中でも、「情報機器事業」と「その他事業」の好調が目立っております。

これは、情報機器事業においては教育機関向け、量販店向けのパソコン販売、ならびにセキュリティソフトの販売好調であったこと。その他事業では、米国向けアミューズメント機器の販売が好調であったことが要因です。

(57 ページ)

こちらは当社 IR 情報のご案内になります。

当社、「IR サイト」や「統合レポート」はこちらの QR コードから遷移できますので、お時間のある時に是非ご覧いただければと思います。

また、一番下の「IR メール配信サービス」は、QR コードからメールアドレスをご登録いただければ、当社の適時開示情報をリアルタイムで配信するサービスです。当社の IR をご理解いただくのに非常に便利なサービスとなっておりますので、この機会にご登録いただければと思います。

(58 ページ)

このスライドは、皆様にお配りした資料には入っていませんが、当社の株価の動きをグラフ化したものです。

直近では、イラン戦争の影響もあり、日経平均や TOPIX と同様に株価は下げておりますが、第 3 四半期の決算発表以降は、当社の業績、成長に向けたアクション、株主還元などが市場からポジティブに評価され、3 月初旬には年初来高値、上場来高値を更新いたしました。

それでも、PBR はようやく 1 倍を超えたところ、PER はまだ 10 倍を割っています。

一方、配当利回りは、3%以上ありますから、まだまだ割安ではないでしょうか？

今なら、1 口 40 万円弱で株主になっていただけます。

これをご縁に、是非ご検討いただきたと存じます。

本日のわたしの説明は以上です。 ご清聴ありがとうございました。