



2024年3月期（第56期） 第2四半期 決算説明会資料

加賀電子株式会社

<プライム市場 8154>

2023年11月24日

KAGA ELECTRONICS CO., LTD.

加賀電子 社長の門でございます。
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。
それではこれより、2024年3月期上期の「経営トピックス」をご報告させていただきます。

経営トピックス

代表取締役 社長執行役員
門 良一

主な内容は、決算に関すること、EMSビジネスに関すること、人的資本への取り組み、の3点であります。

2024年3月期2Q決算より：上期総括と下期見通し

期初予想の前提 2Qまでの進捗	前提 電子部品事業において「在庫調整の影響」「スポット需要の剥落」を織り込む 進捗 ①スポット需要の剥落：想定通り ②在庫調整の影響：一部顕在化するも、想定していたほどは発現せず → 前期比減収減益も、社内計画比[売上高150億円・営業利益38億円]上振れ															
電子部品事業 2Qの増減要因	●電子部品事業2Q売上の主な減収要因 <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #4F81BD; color: white;"> <th style="text-align: center;">2023/3期</th> <th style="text-align: center;">2024/3期</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">2,684億円</td> <td style="text-align: center;">2,425億円</td> <td style="text-align: center;">▲259億円</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">▲155億円：スポット販売</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">▲130億円：エクセル大口取引</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">+25億円</td> </tr> </tbody> </table> ●売上トップ20社向けの販売状況 調整組：産機、医療、空調など …▲130億円 堅調組：車載、遊技、民生など …+170億円	2023/3期	2024/3期		2,684億円	2,425億円	▲259億円			▲155億円：スポット販売			▲130億円：エクセル大口取引			+25億円
2023/3期	2024/3期															
2,684億円	2,425億円	▲259億円														
		▲155億円：スポット販売														
		▲130億円：エクセル大口取引														
		+25億円														
2024年3月期 下期見通し	●アップサイド：代替販売やスポット販売からの新規取引継続で上振れ基調持続 ●ダウンサイド：在庫調整の影響が下期ずれ込みの可能性 ●加えて、地政学リスクの高まり等、不透明感が一段と強まる経営環境に鑑み、現時点での業績上方修正を保留															



まず、2024年3月期上期決算に対する総括と、通期の見通しについてご説明いたします。

今期、「減収減益予想」の前提としては、電子部品事業において半導体・電子部品の需給緩和にともなう、「在庫調整の影響」と、前期、前々期と収益寄与があった「スポット需要の剥落」という2つの要因を織り込んだためであります。

第2四半期までの進捗をみますと、電子部品事業の売上高は前期比259億円の減収となりましたが、社内計画比では170億円の上振れとなり、全体でも150億円上振れました。この結果から、スポット需要の剥落は想定通りであったものの、在庫調整の影響は想定していたほど発現していないとみています。

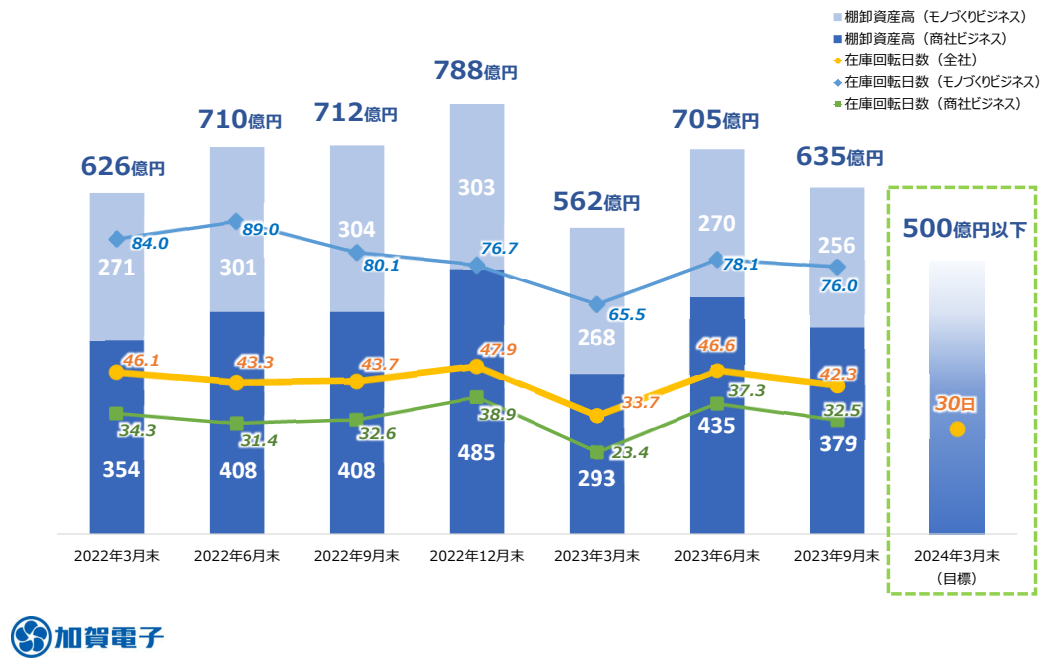
さらに、この電子部品事業の減収の主な要因は、スポット需要の剥落以外に、エクセルにおける大口取引の減少があり、これらを除くとほぼ前期並みとなります。また、主要取引先となる売上トップ20社向けの前期比増減をみますと、産業機器、医療、空調向けは在庫調整の影響が顕在化し約130億円のマイナスとなった一方、車載、遊技、民生向けは堅調に推移し約170億円のプラス、堅調組が優勢な状況でもありました。

これらの状況を踏まえ、下期を展望しますと、アップサイドとしては、代替販売やスポット販売からの新規取引もあり「堅調組」の上振れ継続が期待されること、ダウンサイドとしては、「調整組」で在庫調整の影響が下期にずれ込むリスクがあること、といったプラス/マイナスが混在しており、これらの推移を慎重に見極める必要があると考えています。加えて、地政学リスクの高まりなど、経営環境は一段と不透明感が増えています。

こういった状況を総合的に勘案し、現時点では業績予想の修正は保留させていただくことといたしました。

2024年3月期2Q決算より：在庫削減

2024年3月末に棚卸資産高500億円以下、在庫回転日数30日を目指す



続きまして、当社の経営上の重要施策の一つとして、絶えず目配りを利かせている「在庫の削減」に関して、であります。

このグラフは、当社の連結在庫を、EMSを中心とした「モノづくり」ビジネスと部品販売を中心とした「商社」ビジネスに分解してお示しております。

前回の説明会でもお伝えしましたが、2022年度を通じて徐々に積みあがってきた在庫は、期末には500億円台まで戻すことができました。特に、商社ビジネスは手離れが良いため、一気にポジションを落とすことができました。その後、6月末で705億円に増加しましたが、9月末には635億円と再び減少フェーズに入りました。

ただし、前期末の水準にはまだ届いておらず、さらなる削減が必要と認識しています。今期末には前期達成し得なかった「500億円以下」という目標に再度チャレンジし、在庫回転日数30日を目指してまいります。

EMSビジネスについて：メキシコ新工場建設

<目的>

- 今後ますます増大が見込まれる北米ならびに中南米市場向け生産需要に対応
- 最新の省エネ設備導入により、高効率で環境に配慮したモノづくりも推進
- 将来的には、「ユニット組立て」「電装基板実装」に加えて、「部品成型」「板金加工」「完成品組立て」の諸機能を備えた一貫生産体制へ

TAXAN MEXICO S.A. DE C.V.



新工場概要

所在地：サンルイスポトシ州 アロヨス
ミレニウム工業団地
従業員数：700人（操業開始時点）
敷地面積：80,000㎡
建屋面積：20,000㎡
投資予定額：5年で約50億円
（土地、建物取得費含む）

主な生産品目

車載用照明ユニット組立て、
空調機器用電装基板組立て、など

操業開始

2024年4月（予定）



4

次に、EMSビジネスについてご説明いたします。

まずは、メキシコの新工場建設について、でございます。

本件についてはすでにニュースリリースでも公表しておりますが、当社は100%子会社である「タクサンメキシコ」を通じて、メキシコで増大するEMS需要に対応するため、生産体制の拡充を進めております。

タクサンメキシコは、2017年の設立以来、米国市場向け四輪自動車用照明ユニットの組立てを中心にEMSビジネスを展開しておりますが、今般の新工場建設は、今後ますます増大が見込まれる北米ならびに中南米市場向け生産需要に対応するものであります。

また、最新の省エネ設備を導入し、生産効率が高く、環境にも配慮したモノづくりを一層推進するための施策でもあります。

さらに、将来的には、「ユニット組立て」「電装基板実装」に加えて、「部品成型」「板金加工」ならびに「完成品組立て」の諸機能を備えた一貫生産体制に拡充していく考えてございます。

当社は、このメキシコ新工場を起点として現地生産、最寄り生産を推進することで、運送期間の短縮、物流費の抑制を図り、製品を安定的に市場に供給できる体制を構築してまいります。

EMSビジネスについて：競争力の強化、生産能力の増強

- 海外（マレーシア、トルコ）の新工場建設に加え、国内工場でも生産設備を増強
- 国内外で生産能力を拡充し、多様化する顧客ニーズへの対応力を強化

<p>マレーシア：工場移転・拡張</p>	<p>トルコ：工場移転・拡張</p>
	
<p>事業内容</p> <p>各種電源製品の製造。衛生機器・産業機器・民生機器向け製品の基板実装</p>	<p>事業内容</p> <p>空調機器向け電装ユニットの組立て。電動工具、車載機器向け製品の基板実装</p>
<p>増強内容</p> <p>SMT, DIPラインの増設 延床面積拡大</p>	<p>増強内容</p> <p>組立ラインの増設 24年: SMTライン新設</p>
<p>加賀EMS十和田：設備増強</p>	<p>旭東電気：設備増強</p>
	
<p>事業内容</p> <p>車載、医療機器関連、民生・産業機器、食品加工機器関連製品の基板実装</p>	<p>事業内容</p> <p>車載関連、民生・産業機器関連製品の基板実装</p>
<p>増強内容</p> <p>SMTライン, 自動組立ラインの増設</p>	<p>増強内容</p> <p>SMTラインの増設 (2本)</p>

5

メキシコ以外にも国内外で生産能力の増強につとめており、こちらの4工場が直近2年間で設備増強を行った拠点であります。

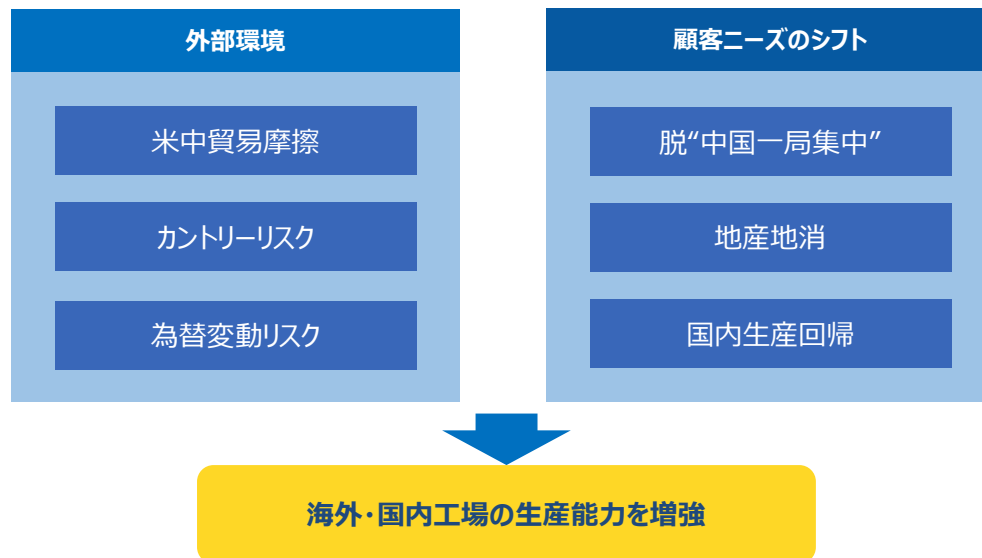
既存顧客からの受注増に対応するため、マレーシア工場は22年10月、トルコ工場は23年6月にそれぞれ移転・拡充を行い生産ラインを拡大しました。トルコ工場では現状の空調機器向け電装ユニットの組立てに加え、SMTラインを新設し、今後は基板実装も行えるようになります。

また、国内でも加賀EMS十和田で組立ライン1本、SMTライン1本を増設、旭東電気でもSMTラインを2本増設しています。

このように、国内・海外ともに各地域の状況に応じて生産能力を拡充することにより、お客様の多様化するニーズに対応しております。

EMSビジネスについて：生産能力増強の背景、事業環境の変化

ますます複雑化する事業環境とそれらに伴う顧客ニーズの変化を“追い風”として取り込み、機動的に海外・国内工場の生産能力を増強



こういった生産能力を増強している背景としましては、昨今の経済情勢における米中貿易摩擦のほか、カントリーリスク、為替変動リスクなど、外部環境がますます複雑化する環境のもと、それに伴いお客さまのニーズも大きく変化していることが挙げられます。

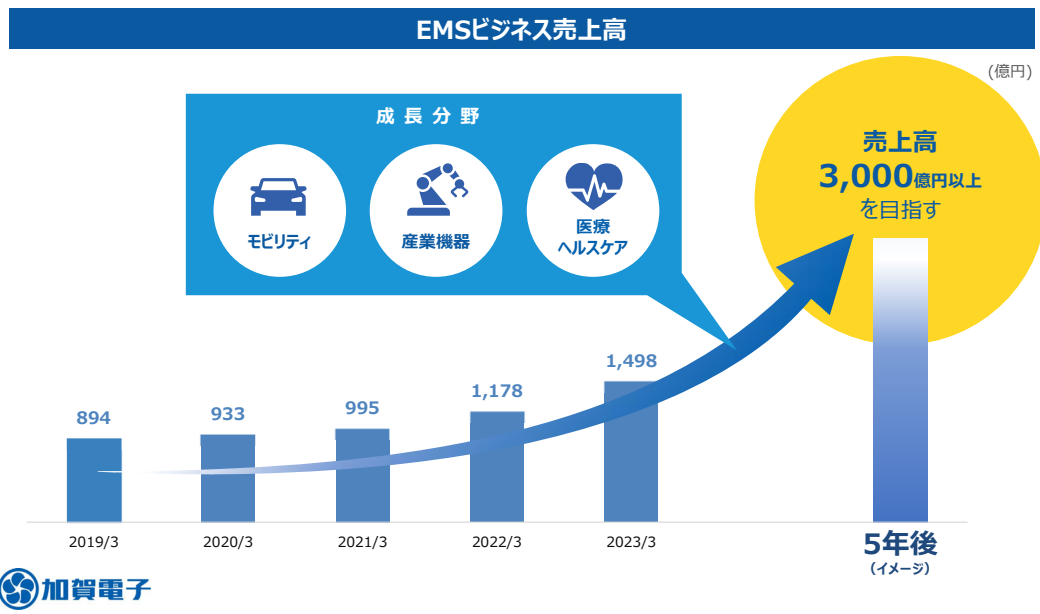
具体的には、中国一局集中型で完成品の生産を行っていたお客さまが、日本国内やアセアン、欧米など消費地に近いところで生産を行う「地産地消」にシフトする動きが見られます。

こうした複雑化する事業環境とそれらに伴う顧客ニーズの変化を“追い風”として取り込み、機動的に海外・国内工場の生産能力を増強している、ということであります。

今期より3年間は、EMSビジネスを急拡大させるための投資の期間であると考えております。

EMSビジネスについて：成長イメージ

「中期経営計画 2024」における成長分野である「モビリティ」、「産業機器」、「医療」等への注力により、5年後には売上高3,000億円以上を目指す



ここまで、EMSビジネスの強化に資する施策内容についてご説明しましたが、今後の成長イメージについてもお伝えしたいと思います。

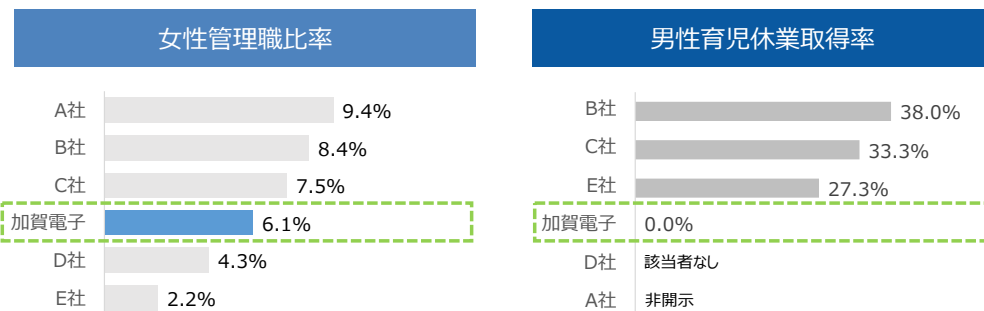
当社は、「中期経営計画2024」において、「商社ビジネスの拡大をEMSビジネスの成長につなげる」ことを基本戦略に掲げております。

これは、部品販売ビジネスにおける調達力を活かしボリュームの拡大を図るとともに、お客さまの「ものづくり」も支援させていただくことで高付加価値化を実現し、利益創出を極大化する、当社の強みを活かせる仕組みであります。

具体的には、これまでご説明しました各工場の生産能力増強を通じて、特に中計で成長分野と位置付けている、「モビリティ」、「産業機器」、「医療」などの分野に注力し、5年後を目途に売上高3,000億円以上を目指しております。

人的資本への取り組み

- 女性管理職比率は、業界平均並みも6.1%に留まる
- 男性の育児休暇取得の実績なし



業界内ポジショニングの向上を目指す

(注) ・2023年3月期
・加賀電子は単体数値
(出所) ・各社有価証券報告書より当社調べ



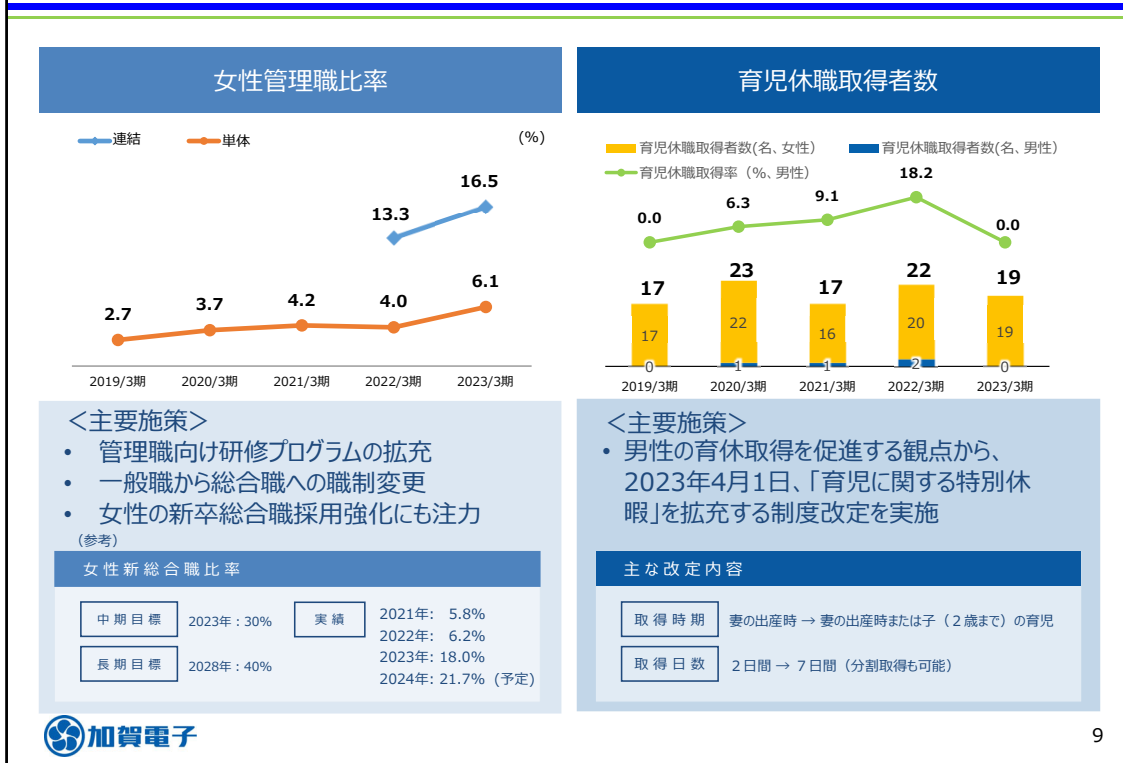
最後に、人的資本への取り組みについて、その中でも多様な働き方を活かすダイバーシティに関してご説明いたします。

こちらのグラフは、2023年3月期の女性管理職比率と男性の育児休業取得率について、同業他社と比較したものであります。いずれも、本年6月に開示された各社の有価証券報告書から、営業利益に関して、上位5社の開示データを引用したものです。

ご覧のとおり、当社の女性管理職比率は6.1%と、業界平均並みと認識していますが、決して高い水準ではないと考えております。
また、男性の育児休業については、昨年度取得者は「ゼロ」でした。

人材の価値を最大限引き出し会社の競争力を高めるためにも、積極的な投資を行い、業界でのポジションも高めてまいりたいと思っております。

人的資本への取り組み



当社の実績について、時系列でもう少し詳しくご説明します。

女性管理職比率は、連結では海外子会社がけん引し、前期末時点で16.5%となります。「サステナビリティ中長期経営計画」で策定したとおり、2024年の目標を15%としておりましたので、前倒しで達成した、ということです。

一方、加賀電子単体で見ますと、まだまだアップサイドの余地があると考えており、管理職向けの研修プログラムを充実するなどの各種施策を展開しているところでございます。

次に、男性の育休につきましても、取得しやすい環境を整備するための制度改定を、今年の4月1日に実施いたしました。

今後も社員一人ひとりの事情に合わせた多様な働き方を推進し、それぞれの価値を最大限引き出すことで競争力の維持・向上を図り、企業価値を高めていきたいと考えております。

『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:03-3254-7133

E-mail : webmaster@taxan.co.jp

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

わたくしからのご説明は以上であります。

ありがとうございました。

■ 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