



2026年3月期（第58期） 第2四半期 決算説明会資料

加賀電子株式会社

<東証プライム市場：8154>

2025年11月27日



KAGA ELECTRONICS

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、2026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。

2026年3月期Q2の総括



(単位：百万円)

Q2 (4-9月)
実績

- 前年同期比「增收増益」
- 買収影響除いても「增收増益」

Q2 (7-9月)
実績

- 前年同期比「增收増益」
- 買収影響除いても「增收増益」

業績予想

- 今期二度目の「上方修正」
- 買収影響除いても「增收増益」



(注)：営業利益については、グループ会社間での連結調整前の数値を記載しております。

2

先ずはじめに、11月 6 日に発表しました2026年 3 月期第 2 四半期決算に関して、石原から詳細な説明がありましたが、わたしから総括として、2 点申し上げます。

一つ目は、前年同期比「增收増益」の決算であったということです。

7 月から協栄産業が当社の連結に加わりましたが、その影響を除いても「增收増益」がありました。

二つ目は、今期二度目となる「上方修正」を行いました。

前回 8 月の修正は、協栄産業の連結化を織り込んだものでしたが、

今回は主に、上期における

加賀電子の上振れ分を織り込みました。

この修正においても、買収影響の有る無しに関わらず、前期比「增收増益」であります。

このように、「增收増益」かつ「計画比上振れ」で、新中計初年度となる2026年 3 月期の中間点を折り返しました。順調な決算でありました。

EMSビジネス タイ第3工場建設



新工場建設の目的・狙い

- 自社開発の生産設備導入により、「自動化」「省人化」を徹底した高効率な生産体制を構築
- 完成品組立てライン新設により、米国向け等の顧客ニーズに対応
- 新工場含めタイ3工場で5年後には売上高500億円を目指す

<アマナコン第1工場>



<アマナコン第2工場>



アマナコン第3工場



アマナコン第1工場

チョンブリー県アマナコン工業団地

所在地

5,250m²

延床面積

アマナコン第2工場

同左

5,300m²

同左

アマナコン第3工場

同左

4,400m²

エアコン用・車載用基盤実装/組立
北米向け完成品・ユニット組立

生産目

エアコン用・車載用基盤実装/組立

事務機器用基盤実装

稼働時期

2012年4月

2019年12月

2025年内目途

投資額

約46億円（累計）

約20億円（累計）

約13億円（初期投資）

3

次は、EMSビジネスに関するご報告になります。

11月4日の日経新聞を読まれた方もいらっしゃると思います。

当社は、年内稼働を目指し、タイで3つ目となる工場を準備中であります。

これまで中国で生産していた多くの製造業のお客さまが、「脱中国」ということで、
タイをはじめとするアセアン地域へ生産拠点をシフトする動きに対応した施策であります。

新しい工場では、自社開発の生産設備を導入して「自動化」「省人化」に徹底的に拘ります。
また、基板実装だけでなく完成品の組立てラインも新設いたします。

新工場を含めてタイの3つの工場で、5年後には売上高500億円を目指していきます。

自社開発の生産設備



中国大手設備メーカーと合弁で、生産設備の開発/設計/製造を行うことで、
圧倒的なコスト競争力に加えて、高品質で高信頼性な基板実装のトータルソリューションを実現

局部半田槽



主な製品群

- ①1ヘッド機 ISF-300
- ②2ヘッド機 ISF-450-II
- ③4ヘッド機 ISF-450D
- ④4ヘッド機 ISF-450-4H
- ⑤局部半田槽高速版
- ⑥局部フラックス塗装機

表面実装機



主な製品群

- ①CPM H2 : チップ部品実装
- ②CPM F2 : 異形部品実装
- ③CPM/FH : 小型チップ部品実装

検査機



主な製品群

- ①3D SPI : クリーム半田測定
- ②SMT後AOI機 :
- 実装部品外観検査
- ③半田槽前S-AOI :
- 手差し部品検査
- ④半田槽後AOI :
- 半田上がり検査、部品浮き検査

垂直高温炉



主な製品群

- ①Coating硬化炉
Coating後完全硬化
- ②Potting硬化炉
Potting後完全硬化
- ③高温老化試験炉
完成品高温老化試験

4

これに関連して、自社開発の生産設備について、少しご説明したいと思います。

当社は、2019年に、中国の設備機器メーカーと合弁会社を立ち上げ、
はんだ槽や表面実装機、各種検査機などの、当社の基板実装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。

特に、当社のEMSビジネスは、「多品種小ロット生産」を得意としておりますので、
既製の大型生産設備ではオーバースペックであったものが、
自社開発の生産設備を導入することで、
身の丈にあった、コストパフォーマンスに優れた設備投資ができるようになりました。

クオリティ、コストの両面において当社の競争優位性を示す、大きな武器であります。

なお、スライドの上部に記載されているアルファベットは、「ハッテン」と読みます。
これは、自社開発の機器につけた製品ブランドです。
日本語の「発展する」の意味ですが、これらの機器を使って、
当社のEMSビジネスをさらに発展させる考えであります。
もちろん、これらの機器の外販も行っております。

協栄産業連結子会社化の進捗状況

買収のスキーム

- ① TOB実施：2025年7月18日、TOBにより協栄産業普通株式45.16%を取得。既保有株と併せた持ち分は**54.48%**となり、連結子会社化
- ② 株式併合：同年9月29日開催の同社臨時株主総会にて株式併合を承認。同年10月16日付で上場廃止
- ③ 100%子会社化：同年11月7日付で三菱電機保有株（558,958株）を全株取得、**100%子会社化**
- 買収価額：①～③を合わせて、総額107億円

協栄産業の事業内容

販売：半導体、電子デバイス、産業機器、情報通信機器、3Dプリンター、プリント配線板 など
開発：ソフトウェア、アプリケーション、システムソリューション、エンベデッドシステム、ICデザイン など
製造：情報通信機器 など

買収の狙い

- 半導体デバイス：重複しない製品を相互補完、当社が持つEMSネットワークを活用した付加価値創出
- 産業機器システム：当社のグローバルな対応力を活用してインドなど海外市場で販売拡大
- システム開発：当社の有するアセット（ハード、ソフト）と組み合わせ、ソリューション提案を拡大

5

次は、本年7月にTOBを実施いたしました協栄産業について、
その後の進捗状況についてご報告いたします。

今回の買収スキームは、第1ステップとして、7月のTOBによる連結子会社化、
第2ステップとして、株式併合および上場廃止、
そして最終ステップとして、11月7日付で三菱電機が保有する株式を全株取得し、
予定通り、当社の100%連結子会社となりました。

買収の狙いとしましては、

- ①半導体デバイスでは、両社が持つ製品の相互補完による部品販売ビジネスの拡大と
同社の顧客基盤を当社のEMSビジネスにつなぐこと、
- ②産業機器システムでは、当社が持つグローバルな営業ネットワークを活用して、
海外市場で販売を拡大すること
- ③システム開発では、ハード、ソフト、顧客基盤といった当社が持つアセットとも連携させて、
売上を伸ばすこと、

このように考えております。

加賀電子にない協栄産業の強み事業



産業機器システム事業

FA（機器、加工機、ロボット）、自動化システム、空調冷熱機器、3Dプリンタを販売

加工機＆ロボットソリューション



ワイヤー放電加工機



ファイバーレーザー加工機



産業ロボット

搬送ロボットソリューション



Geek製『ムービングシステム』



無人搬送車『サウザー』

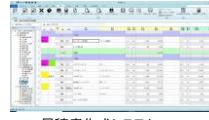


FEXA製『自律走行型搬送ロボット』

システム開発事業

建設、タクシー、流通業界に特化したシステム開発、システムインテグレーション、受託開発を実施

建設DXを推進する高性能・高品質なパッケージソフト



見積書作成システム「KYOEI COMPASS 2.0」



RC数量積算システム「FKS RC 2.0」

業界を熟知した技術者が提案するオーダーメイドソフト

開発事例



大成設備株式会社様

管理資料作成業務支援ツール

導入事例



新日本建設株式会社様

「高精度・スピード・汎用性」を兼ね備えた積算・見積ソフト



大末建設株式会社様

建設現場コスト管理一貫システムの構築

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。

株主還元

新中計における
株主還元方針
(2024/11/6公表)

- 中長期的な配当成長の目安：「**連結配当性向30~40%**」に引き上げ（従来方針は25~35%）
- 安定配当の目安：「**DOE（連結株主資本配当率）4%**」を新たに導入
- 機動的な還元施策：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**を機動的に実施

自己株式取得・消却
取得：2025/8/8
消却：2025/8/18

- CGコードの要請に沿った政策保有株式縮減の観点から売却意向があった**主要取引銀行4行の保有株式**を東京証券取引所の自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）にて**総額144億円で全株取得**
- 取得した**492万株（発行済株式総数の9.4%）**は全株消却

配当予想

前回予想：2025/8/7を
据え置く

	当初予想	前回予想	今回予想
	2025/5/7公表	2025/8/7公表	2025/11/6公表
親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）	16,500	24,200	26,000
EPS（1株当たり純利益、円）	313.95	488.45	524.78
1株当たり年間配当予想（円）	110.00	120.00	120.00
うち特別配当	—	10.00	10.00
連結配当性向	35.0%	24.6%	22.9%
※負のれん72億円を除いた連結配当性向	—	35.0%	31.6%
DOE（株主資本配当率）	3.9%	4.2%	3.9%
※負のれん72億円を除いたDOE	3.9%	4.3%	4.0%

7

最後に、株主還元についてご報告いたします。

先ず還元方針については、昨年11月に公表しました「中期経営計画 2027」で策定した3つの骨子があります。

一つ目が、業績に連動した配当成長の目安として「配当性向30%から40%」、二つ目が、安定配当の目安として「DOE 4%」、そして最後が、機動的な還元施策として「特別配当・自社株買い」であります。

自社株買いにつきましては、8月に、取引銀行4行が保有する全株式を144億円で取得し、全株消却しました。発行済株式総数の9.4%にあたります。

また、同じく8月に、業績予想の上方修正に併せて、特別配当10円を公表いたしました。

今般、今期二度目の業績上方修正を行いましたが、配当予想は据え置いております。

当期利益予想にはキャッシュインを伴わない「負のれん発生益72億円」が含まれており、表面上の配当性向ならびにDOEは還元方針に足りておりませんが、負のれんを除いて計算するとそれら方針を満たしている、という考え方によるものです。

今後の業績の進展を踏まえて、株主還元は適切に対処してまいる所存であります。

『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

わたくしからのご説明は、以上であります。ご清聴、ありがとうございました。