



2025年5月9日

各 位

会 社 名 北陸電気工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 下坂 立正
(コード番号 6989 東証スタンダード)
問合せ先 取締役経営改革本部長 西村 裕司
(TEL. 076-467-1111)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2025年度から2027年度までの3ヶ年に対する『中期経営計画2027』を策定しましたので、お知らせいたします。なお、下記の経営目標には、米国の関税政策による影響を織り込んでおりません。

記

1. 長期ビジョン

モノ造りを通じて未来を開くイノベーションに挑戦し心豊かな社会の発展に貢献します。

2. 中期経営計画2027の位置づけ

2024年度まではサステナビリティへの取り組みや新需要への事業化を推進すべくマーケティング強化等、経営基盤の足固めを進めてまいりました。2025年度からはこれまでの基盤をベースに成長軌道へ舵を切る期間と捉え、事業のレジリエンスをより強化し企業価値を一段と高めてまいります。

3. 中期経営計画の基本方針

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、以下の基本方針のもと、経営・事業戦略を推進してまいります。

- ・コア事業の進化
- ・新製品、新規事業の推進
- ・経営基盤の更なる強化

4. 中期経営計画

連結	2024 年度 実績	2027 年度 中期経営計画	[参考] 2030 年度 目標
売上高	432 億円	480 億円	530 億円
営業利益	26 億円	34 億円	—
営業利益率	6.0%	7%	—
R O E	10.3%	10%	—

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



HOKURIKU

北陸電気工業株式会社

Creating for the Future

中期経営計画2027

2025年5月9日



I

HDKのありたい姿

II

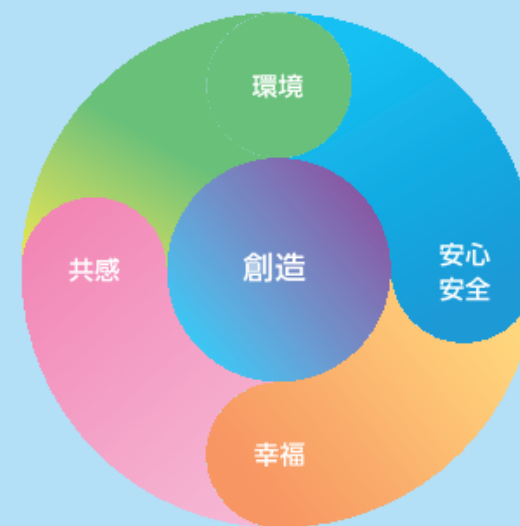
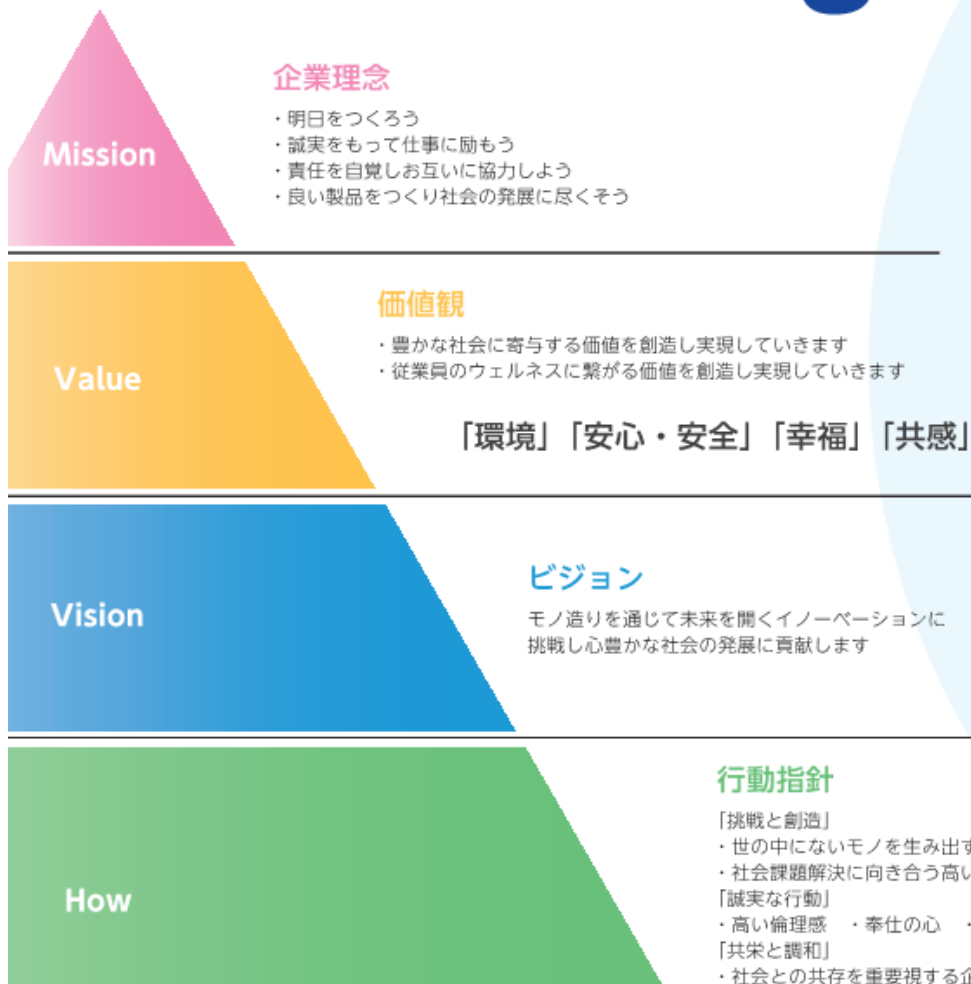
中期経営計画2027

基本方針

- ① コア事業の進化
- ② 新製品、新規事業の推進
- ③ 経営基盤の更なる強化

HDKスローガン

「Creating for the Future」



2.HDKの価値創造プロセス





I

HDKのありたい姿

II

中期経営計画2027

基本方針

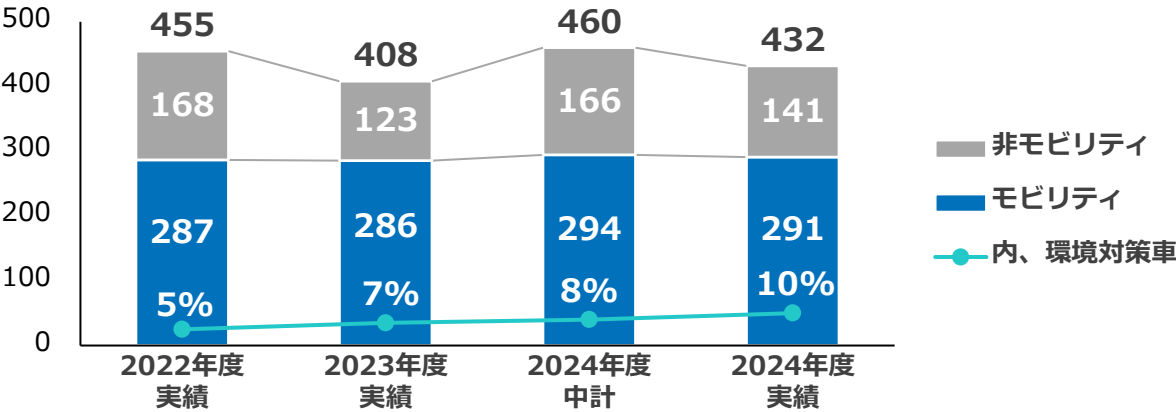
- ① コア事業の進化
- ② 新製品、新規事業の推進
- ③ 経営基盤の更なる強化

1.前中期経営計画Plan2024の振り返り（経営数値）

■ 営業利益率およびROEは目標を達成したものの、売上利益は目標未達

	2022年度	2023年度	2024年度	
	実績	実績	Plan2024	実績
売上高	455億円	408億円	460億円	432億円
営業利益	29億円	23億円	28億円	26億円
営業利益率	6.5%	5.6%	6.0%	6.0%
R O E	3.9%	13.6%	10.0%	10.3%
期中平均為替レート 1 U S \$ =円	135.58	143.45	—	152.84

市場別売上高（億円）



成果

- モビリティ向け安定受注の確保、拡販推進により収益力は安定化
- 注力分野である環境対策車向け製品の売上拡大
- ASEAN地域を中心としたレジリエントな生産体制を構築

目標未達要因

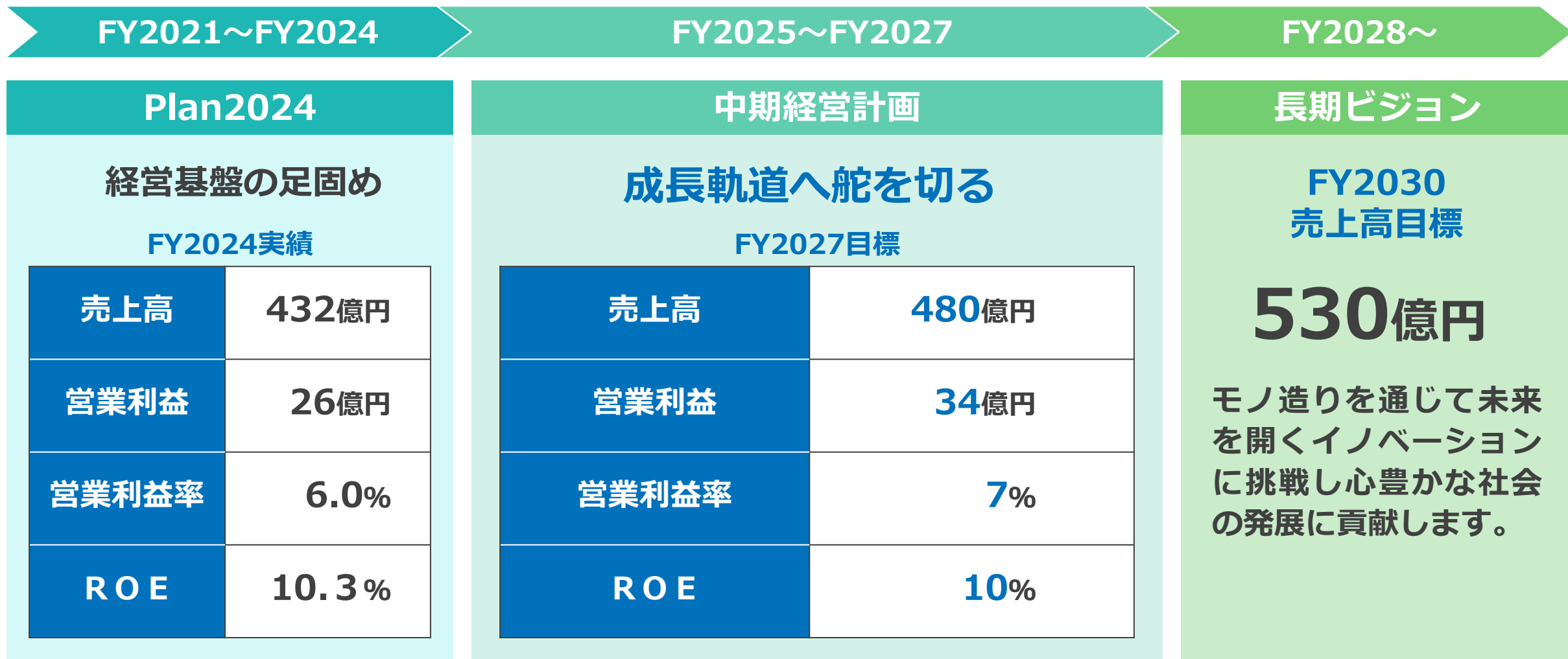
- 民生機器分野の需要低迷
 - 顧客在庫調整の長期化
 - 顧客の変化に対する対応不足
- コア事業をより進化させ
安定的で成長力のある事業
ポートフォリオの構築を進める

1.前中期経営計画Plan2024の振り返り（経営・事業戦略）

- モビリティ電動化などの成長分野でビジネスが拡大した一方で、新製品創出の面では成果不十分
- サステナビリティではマテリアリティを特定の上、ESG各種取り組みにおいて一定の成果あり

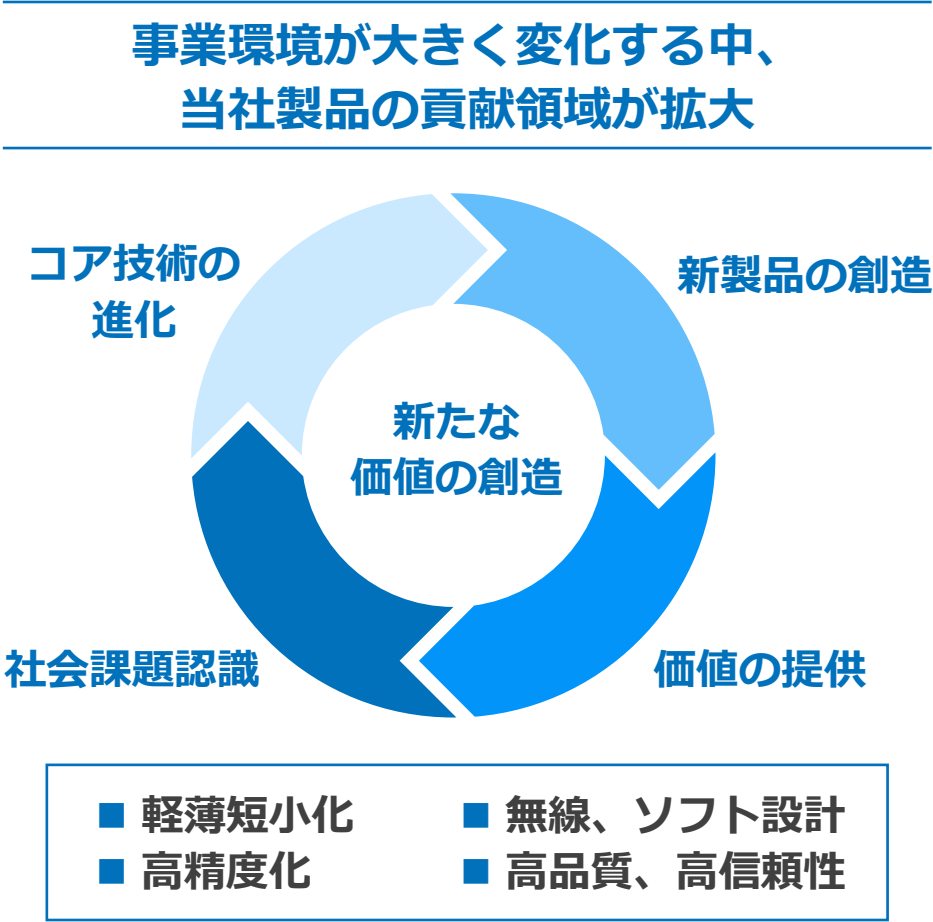
経営・事業戦略	成果	重点課題
コア事業の強化	モビリティ電動化向けビジネスの拡大	更なるコア事業の進化
	環境対策車向け新規受注増加	新製品の創出
	ASEAN地域での生産体制強化	グローバル生産、販売体制の拡充と強化
マーケティング強化と新規事業化推進	IoTソリューションシステムのリリース、量産開始	IoTソリューションシステムの事業化推進
	環境配慮型新製品のリリース 耐アークチップヒューズ、 超小型0603サージチップ抵抗器	成長市場のターゲティングと事業領域の拡大
		更なる環境配慮型製品の拡大
経営基盤の強化	コンプライアンス体制、 リスクマネジメント体制を強化	サステナビリティ経営基盤の質向上
	サステナビリティ経営の進展	人的資本経営の推進
	国内拠点CO ₂ 排出量の削減推進	CO ₂ 排出量の継続的削減

中期経営計画2027の位置づけ ▶ 長期ビジョン実現のための成長軌道へ舵を切る期間とする



- 各国政策動向の変化などによる地政学リスクの高まりに加え、DX・GXの潮流やAIの本格普及など、取り巻く事業環境が大きく変化
- リスクと機会を的確に捉えて戦略を策定・実行し、当社事業領域の拡大と新たな価値創造を目指す

事業環境	エレクトロニクス業界
地政学リスクの高まり	■ 貿易摩擦による需要の変化 ■ サプライチェーンの分散化
脱炭素社会の進展	■ 電動化、自動運転の進展 ■ 再生可能エネルギー利用の加速
社会・産業のデジタル変革	■ AI、IT関連需要の増大 ■ ソリューションサービスの拡大
労働人口の減少	■ スマートファクトリー化の進展 ■ ロボティクスの活用



2.経営・事業戦略 成長市場に向けた事業領域の拡大

4つのドメインおよびネクストフロンティア（次世代成長市場）において、コア事業の進化と新製品創出に向けた経営資源を集中させ、事業領域の拡大を目指す



	課題解決へのアプローチ	課題解決型製品の強化・創出
 モビリティ	・モビリティの電動化・エネルギーマネジメントへの環境配慮型製品 ・熱特性に優れた製品、軽量化・省電力、燃費向上を支える製品 ・安全性能、危険予知の高度化	・高密度実装によるBMSユニット ・バッテリーの安全性に貢献する耐アークヒューズ ・着座センサ ・マルチ音声対応化可能な広帯域ピエゾプザー ・超音波ソナーシステム コア技術の進化 チャレンジ
 GX・DX	・データセンターの放熱・温湿度管理の向上 ・水素社会の安全性確保 ・農作業の効率化、人手不足の解消につながるセンサ活用機会の増大	・高精度容量式湿度センサ ・温度サーミスタ ・無線+センサのソリューション製品 ・水素センサ コア技術の進化 チャレンジ
 産業・インフラ	・労働者の安全性を高めるIoT化の加速 ・INDUSTRIAL IoT化の加速 ・ロボティクスへの高精度センサニーズ増加 ・環境負荷低減のガス機器、給湯器の増加	・新規圧力センサ ・無線モジュール ・IoTソリューションシステム ・環境対応型ピエゾ製品 コア技術の進化 チャレンジ
 スマート家電 医療	・医療機器の高度化、円滑操作可能な無線システムや高精度センサニーズの増加 ・少子高齢化による介護、見守り機器の増加 ・小型、省電力へのあくなき追求による軽薄短小化ニーズの進展	・MEMSフォースセンサ ・小型高電力、高精度品のチップ抵抗器 ・ASEAN向け汎用湿度センサ ・介護ベッド（見守り）向け着座センサ コア技術の進化 チャレンジ

- 持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、経営・事業戦略を推進

中期経営計画2027 基本方針

01 コア事業の進化



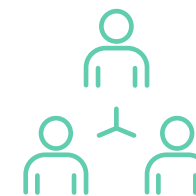
- 安定的で成長力のある事業ポートフォリオの構築
- モビリティ市場向けビジネスの拡大
- グローバル生産、販売体制の拡充と強化

02 新製品、新規事業の推進



- 成長市場および社会価値向上に向けた新製品・新規事業の推進
- 環境配慮型製品の拡大

03 経営基盤の更なる強化



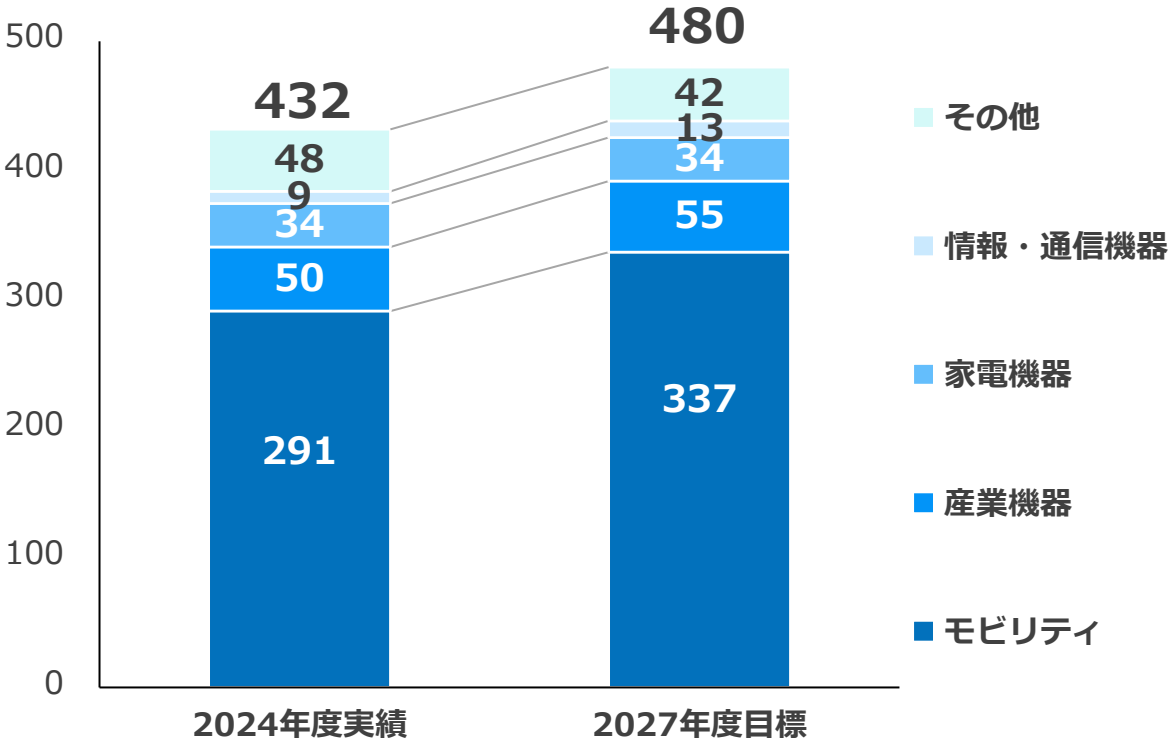
- サステナビリティ経営基盤の質向上
- 人的資本経営の推進
- ガバナンス体制の強化

経済価値	
2027年度	
売上高	480億円
営業利益率	7%以上
ROE	10%以上

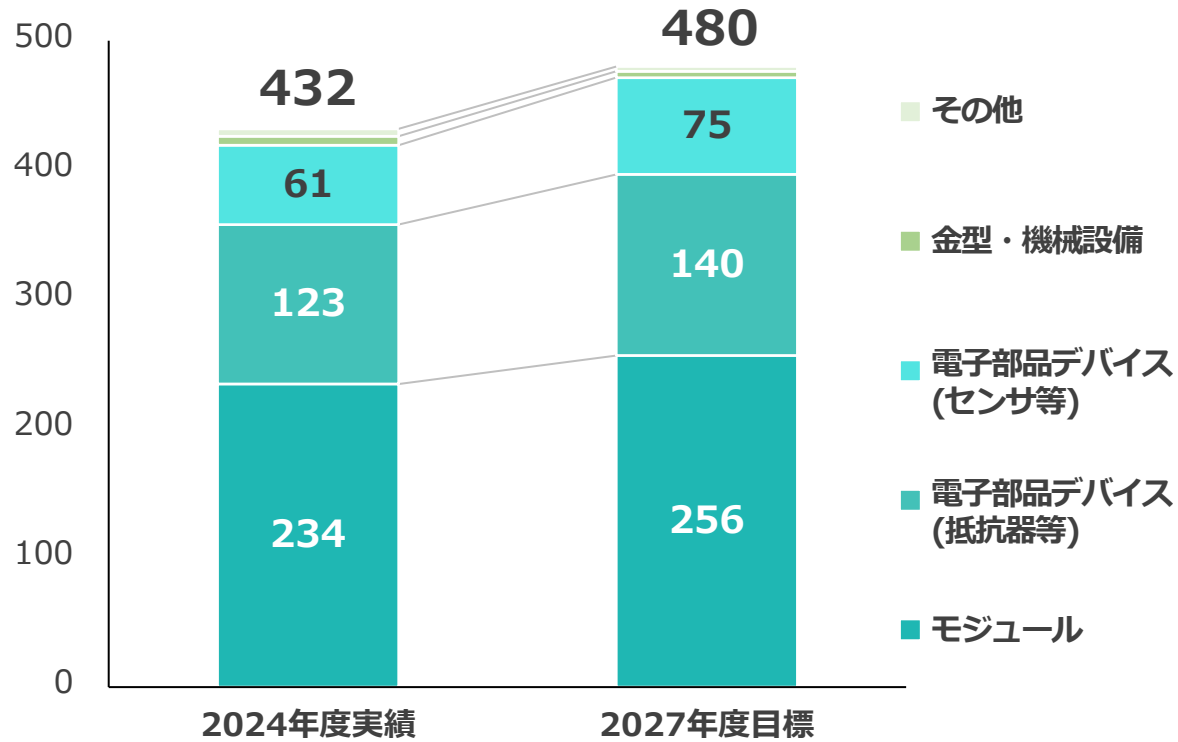
社会価値	
2027年度	
E 環境	■ CO₂排出量 ■ 環境配慮型製品の売上比率 2017年比 40%削減 30%
S 社会	人的資本経営の推進 ■ 従業員エンゲージメントスコア ■ 女性管理職比率 70%以上 8%
G ガバナンス	コーポレート・ガバナンス体制の強化 ■ リスクマネジメントの継続的改善 ■ 情報セキュリティの強化 重大事故 0 件

■ 売上目標 市場別・製品別内訳

市場別（億円）



製品別（億円）



Ⅱ

中期経営計画2027

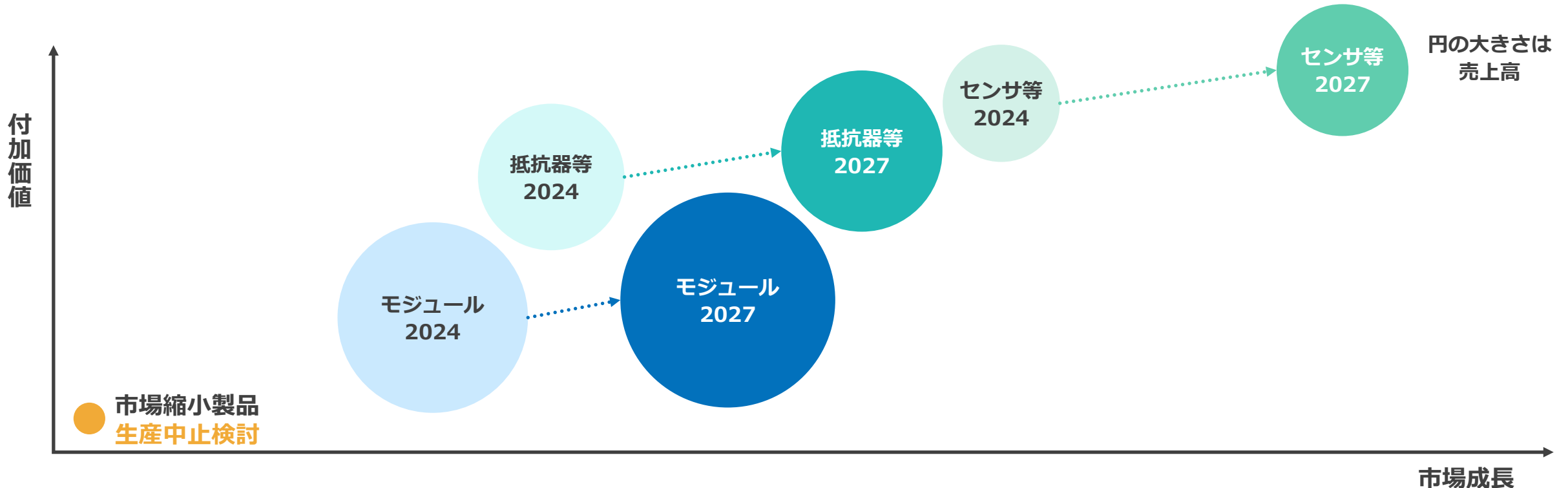
基本方針

- ①コア事業の進化
- ②新製品、新規事業の推進
- ③経営基盤の更なる強化

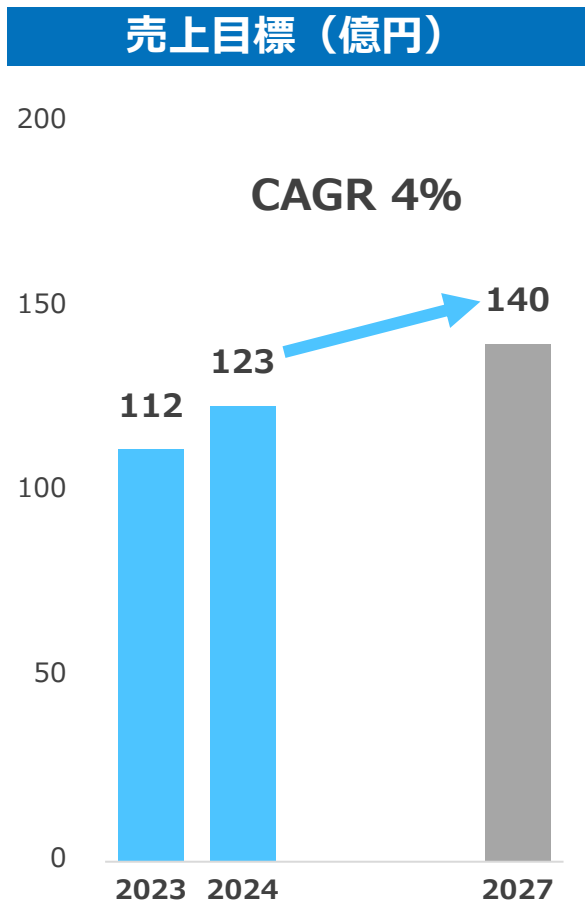
■ 事業ポートフォリオの目指す姿 2024年度→2027年度 安定的で成長力のある事業ポートフォリオを構築

3つのコア事業はバランスよく着実に伸長

- 抵抗器等 選択と集中の推進、モビリティや産業機器向けをターゲットとした高付加価値製品にシフト
- センサ等 高精度センサ製品群の拡充と拡大、ピエゾ製品はモビリティ向けで拡大
- モジュール 成長分野であるモビリティ電動化市場へのビジネス拡大



■ 電子部品デバイス 抵抗器等
市場ニーズにマッチした高付加価値製品の開発、提供により収益拡大を目指す



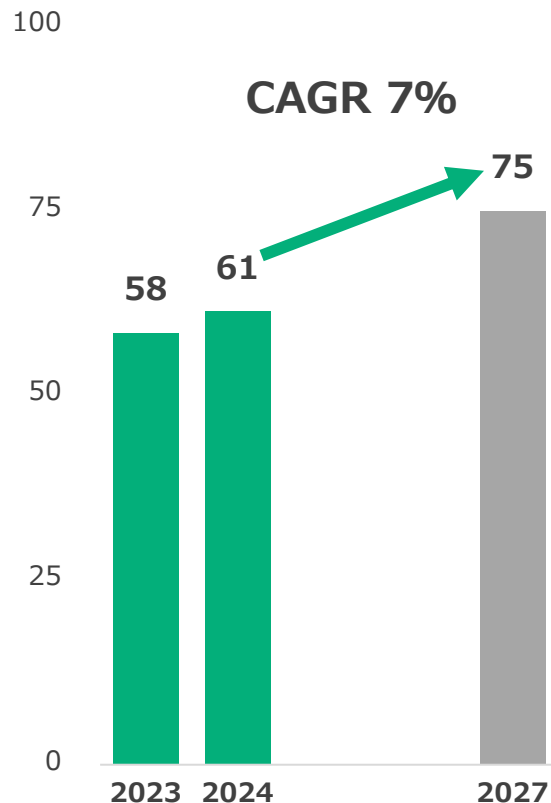
機会と事業戦略
機 会 ■ モビリティのEV化やADAS等のCASE進展に伴う部品員数の増加 ■ モビリティや産業機器分野での高耐久、高信頼性部品の需要増加 ■ 部品の軽薄短小化、省電力化など、環境配慮型製品の需要拡大
事 業 戦 略 ■ 主力製品である高付加価値チップ部品とサーミスタ製品群の拡充と拡大 ■ 安心・安全に係る製品の拡大 ■ 「高機能化」「高信頼性化」「小型省エネ化」など市場ニーズにマッチした製品開発の推進 ■ 製品ラインナップの選択と集中による最適化と拠点再編による収益力強化

注力製品
高付加価値チップ部品  耐アークヒューズ 即断型で発煙発火防止 異常加熱にも対応した材料選定  超精密抵抗器 TCRばらつき低減により 薄膜抵抗代替可  小型高電力チップ抵抗器 発熱対策により高電力化実現。耐サージ耐パルス性にも優位性あり
サーミスタ  サーミスタ素子 様々な特性に柔軟に対応可能  樹脂コートサーミスタ 特殊樹脂コートにより 高い耐湿性を保有
シートベルトリマインダセンサ  ■ シート形状に合わせたセンサ形状の設計 ■ センシング部の配置・回路設計による人と荷物の区別可能 ■ 防水設計の対応可能 ■ 温度特性に優れた材料選定

■ 電子部品デバイス センサ等

環境や安心・安全に貢献する製品の需要を取り込み、着実な成長を目指す

売上目標（億円）



機会と事業戦略

機会

- AI利活用分野の進展
- モビリティ分野の電動化、電装化の進展
- 環境や安心・安全に関連するセンサ需要の高まり
- インドなど成長市場での需要拡大

事業戦略

- インフラ、民生機器向け高精度センサ製品群の拡充
- モビリティ向けピエゾ製品の拡大
- コスト競争力の強化により市場での優位性を確立
- ASEAN拠点での強固なグローバル生産体制を構築

注力製品

圧力センサ



圧力センサ素子

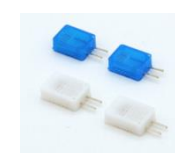
高い市場実績と高信頼性



圧力センサモジュール

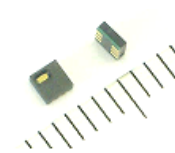
圧力範囲のカスタマイズが可能です

湿度センサ



抵抗式湿度センサ

特殊感湿膜による高い信頼性



容量式湿度センサ

応答性に優れる
低湿・高湿環境でも湿度検知可能

ピエゾ製品

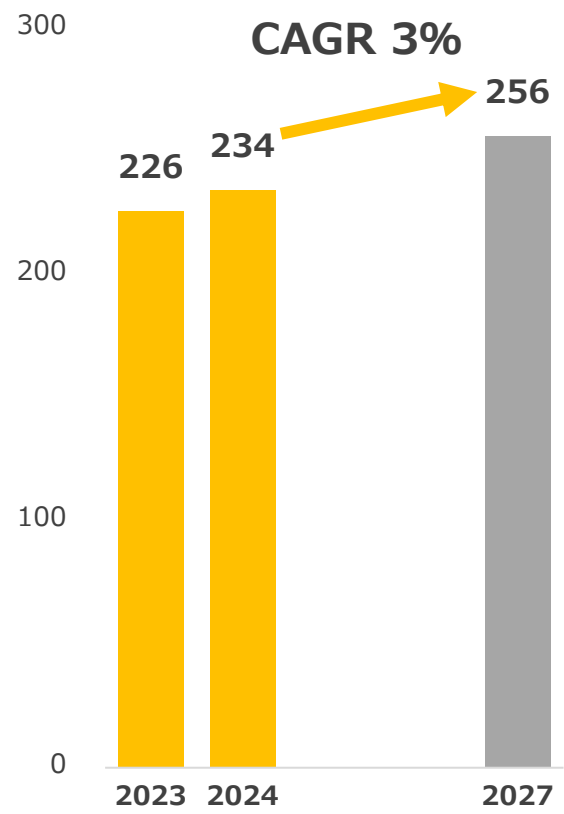


- 音圧帯域を広げた軽量・小型・低消費電力化
- メロディーと音声発音が可能
- 材料から完成品まで一気通貫の製品設計が可能

■ モジュール

モビリティ分野の電動化ニーズを捉え、ソリューションビジネス展開で成長軌道を確立する

売上目標（億円）



機会と事業戦略

機会

- モビリティの電装化、電動化に伴う事業機会の拡大
- モビリティや産業機器分野での高耐久、高信頼性部品の需要増加
- 部品の軽薄短小化、省電力化など、環境配慮型製品の需要拡大

事業戦略

- 環境負荷低減に寄与するEV車、電動自転車等の電動車両向けモジュールの拡大
- 従来のEMSビジネスをさらに進化させ、回路設計やソフト設計まで踏み込んだ形のODM “Original Design Manufacturing” ビジネスの展開
- モビリティ向け需要増に対応するためにASEAN拠点での最適投資、生産増強を実施

注力製品

軽薄短小モジュール

- 基板回路モジュールの軽薄短小ニーズに対応
- 超高密度実装技術により、商品の軽薄短小化、省電力化に寄与

BMS（バッテリーマネジメントシステム）モジュール

- リチウムイオン電池など二次電池の監視保護回路モジュールに対応
- EV車だけでなく、電動自転車や各種ロボットなど、幅広い用途に対応

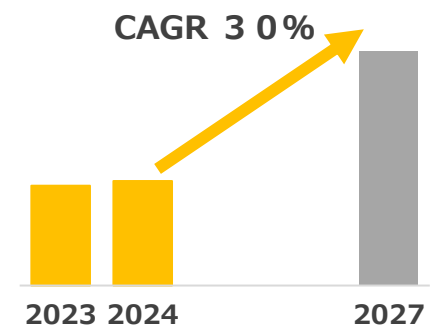
電動コンプレッサー向け基板モジュール

- 樹脂成形部品やアルミダイキャストなどの組立加工技術に対応



0201実装可能
高速マウンター

BMS・電動コンプレッサー向けモジュールの売上計画



■ グローバル生産体制および販売体制の強化

①ASEAN地域の生産体制強化 生産比率：2024年度実績 30%→2027年度目標 40%

- タイ モジュールのライン増強を行い、モビリティ関連の需要増に対応
- マレーシア BCPの観点からチップ抵抗器を一部移管、ピエゾ製品の生産能力増強
- インドネシア ピエゾ製品のラインナップ拡大、生産能力増強



②インドでの販売体制強化

- 成長著しい「インド」での販売体制強化を推進

- ・ 現地事務所の設立検討
首都ニューデリー近郊に営業拠点の新設を検討中（2025年度内を予定）



・ ターゲット市場

(各種調査をもとにした当社推計値)

	自動車	二輪（バイク）	エアコン
インド生産台数（2024年）	600万台	2,300万台	1,150万台
上記3大市場を中心に、センサ・抵抗器等の販売拡大を目指す			

■ スマートファクトリー化の推進

DXによる生産性向上を図ることで、環境変化に打ち勝つ強い事業体質への変革を目指す

社会課題

- 労働人口不足
- 少子高齢化
- 脱レガシーシステム

主な取り組み

- 生産工程の自動化推進、内製化設備の拡充
- 生産工程のデジタル化
- AI画像検査の拡充、水平展開
- 部材倉庫のピッキング作業簡易化
- AI-OCRとRPAの連動による管理工数の削減



Ⅱ

中期経営計画2027

基本方針

- ① コア事業の進化
- ② 新製品、新規事業の推進
- ③ 経営基盤の更なる強化

- 4つの成長領域をターゲット市場に定め、社会課題解決型の新製品開発を推進
2027年度目標 新製品、新規事業の売上比率 20%
- 電子部品デバイスとソリューションの新製品開発により、当社の強みである
「電子部品デバイス×実装×ソフト設計＝コア技術の融合によるソリューション製品」の拡大を目指す



モビリティ

G X / D X

産業・インフラ

スマート家電・医療

新製品開発
テーマ例



システム製品

- IoTソリューションシステム
機器の稼働・安全・見守りシステム
- 超音波ソナーシステム

電子部品デバイス

- 水素センサ
- 高精度容量式湿度センサ
- 広帯域ピエゾブザー
- 小型高電力、高精度品のチップ抵抗器

当社の要素技術

- | | | | |
|------------|------------|-----------|-------------|
| ■ 材料応用技術 | ■ 機構構造設計技術 | ■ センサ技術 | ■ ソフト設計技術 |
| ■ 印刷技術 | ■ 高周波技術 | ■ ピエゾ技術 | ■ 無線技術 |
| ■ 電気回路設計技術 | ■ MEMS技術 | ■ 高密度実装技術 | ■ セラミック材料技術 |

当社の組立加工技術

- 生産設備設計/生産
- 検査設備設計/生産
- 金型設計/生産

■ IoTフォークリフトサービス※1

HOKURIoT™ (ホクリオ)※2 による「安心・安全」な社会への貢献事例

事業機会

- 事故防止に向けた安心・安全ニーズの高まり
- 労働人口不足への対応、運用効率化

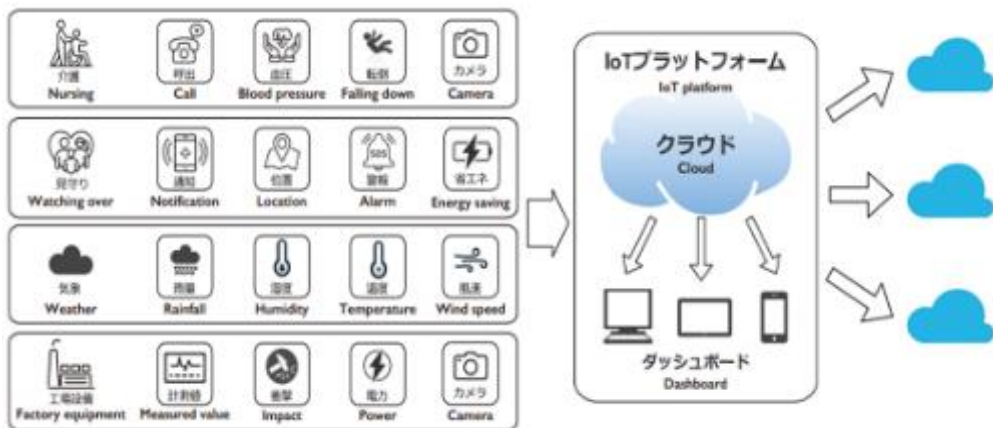


解決策

危険運転を検知したり稼働状況を測定することで事故防止対策や運用効率化を支援

製品特徴

端末の設計から、ソフトウェア開発、クラウドの保守までトータルサポート



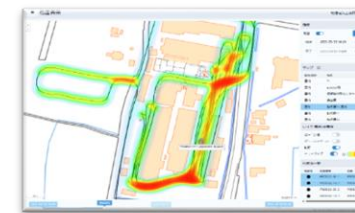
ForkMate™ ※3 測定デバイス



見守り端末



位置履歴画面



- 後付けで容易に設置できるサービスを展開
- 事故削減や安全運転指導に貢献
- サブスクによるトータルソリューションサポート

※1 本サービスは、三菱HCキャピタル株式会社と共同で開発し、提供しています

※2 HOKURIoT™ (ホクリオ) は、当社のIoTソリューションを表す登録商標（申請中）です

※3 ForkMate™は、フォークリフト向けのIoTソリューションサービスを表す登録商標（申請中）です

■ 超音波ソナーシステム

ソリューション提案による「安心・安全」な社会への貢献事例

事業機会

- 車両の事故を防ぐ安全装置の普及・拡大
- 後退時車両直後確認装置の装着義務化（国交省）



解決策

超音波により対象物までの距離を検知し、画面表示と音声アラームにて運転者に注意を促す

製品特徴

ハード（センサ）+ソフト設計を駆使し、ソナーシステムとして提供可能



- 後付けで容易に設置できるサービス展開
- ソフト設計からの対応で多様な顧客ニーズに柔軟に対応
- 高堅牢性、高耐久性への対応

■ 広帯域ピエゾブザー

事業機会

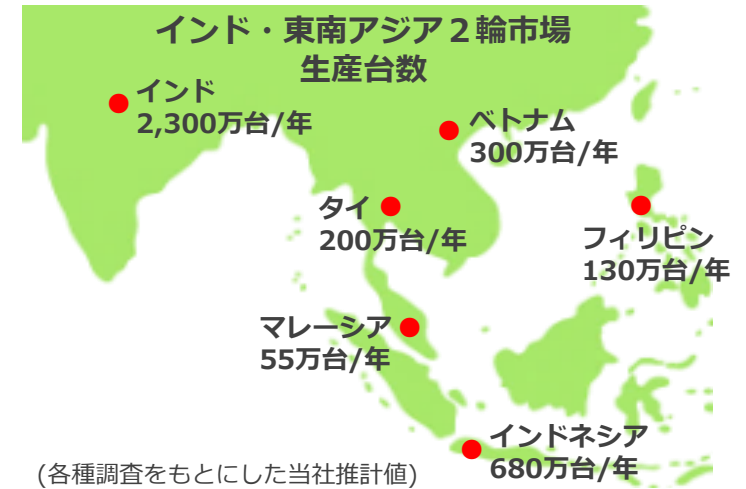
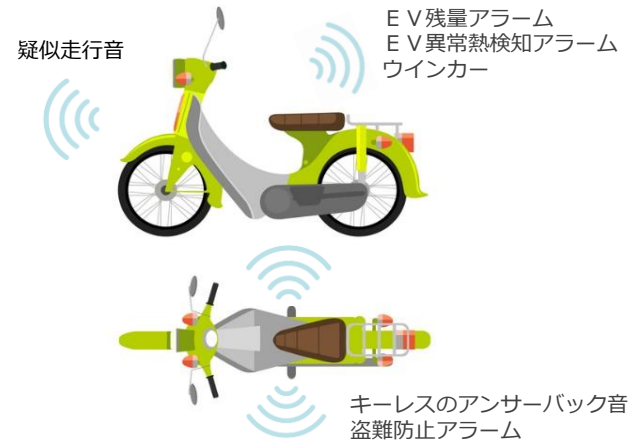
- モビリティの電動化、省電力化
 - ・小型、軽量、省電力
- モビリティ向け発音機能のニーズ多様化
 - ・多彩な発音、接近通報等の警告音
- インド・東南アジア2輪市場の需要拡大

製品特徴

世界に先駆けて広帯域周波数のピエゾブザーを開発中
(2026年度リリース予定)

- 高音圧 ※大警報音が鳴らせる
- 広帯域 ※メロディー、音声等の和音を鳴らすことが可能
- 小型、軽量
- 省電力

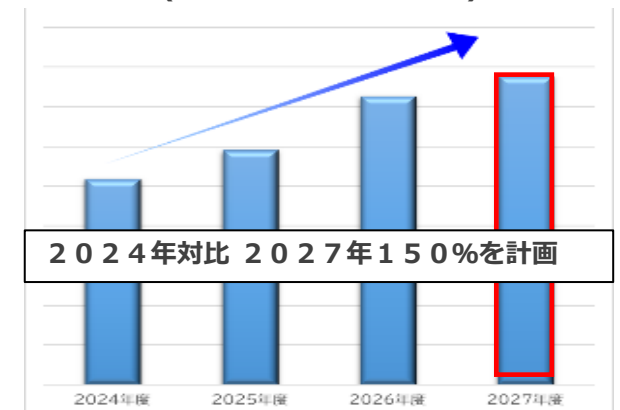
【例】EVバイク



製品外観イメージ
(開発中)



2輪向けアンサーバックブザー売上計画
(広帯域ピエゾブザー含む)



■ 小型高電力チップ抵抗器 PCR06

事業機会

■ 車載用抵抗器の需要推移

- ・自動車のSDV化により、抵抗器需要は増大

■ 車の電子制御化に伴うECU増加によりスペース削減が必要

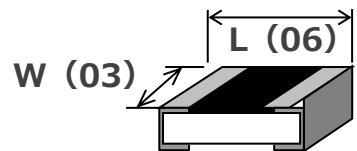
- ・ECU基板小型化への対応要求が増加

■ 回路の進化に伴い部品への印加パルスが増加

- ・小型高電力化への対応要求が増加

製品特徴

従来品10・05サイズ同等特性を06・03サイズで実現可能！
(2025年11月リリース予定)



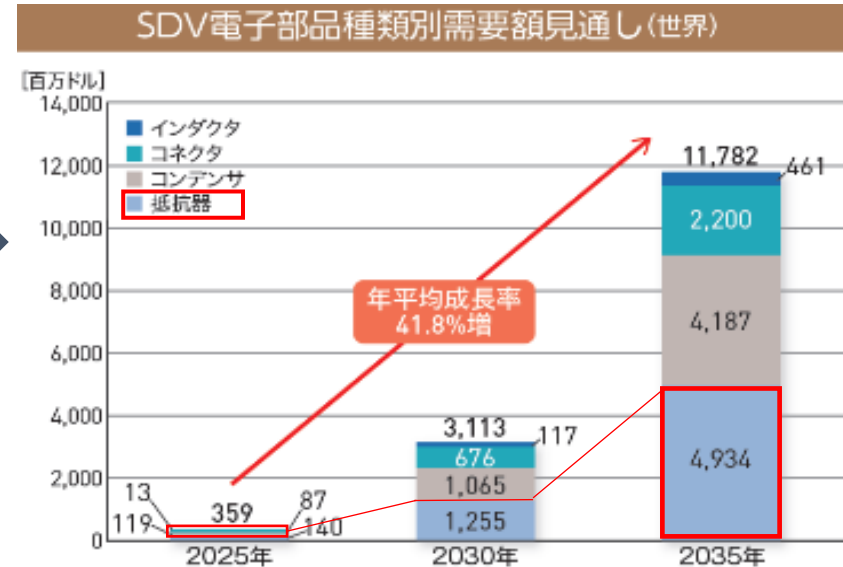
- (技術進化)
- ・抵抗体材料及びパターン
 - ・トリミング形状 等

従来CR06

定格電力
0.05W
最高使用
電圧25V

新PCR06

定格電力
0.1W
最高使用
電圧50V



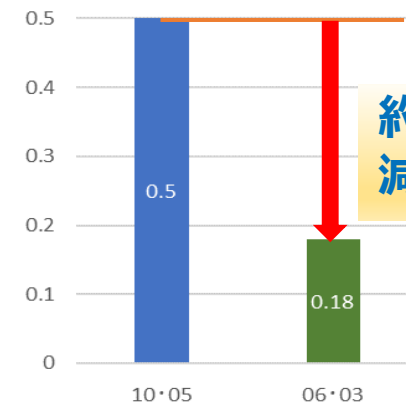
※SDV : Software Defined Vehicle 自動車の機能や性能をソフトウェアで定義し、アップデート可能な車両

2025年以降、SDV化による抵抗器の需要額は10年間で35倍に増加

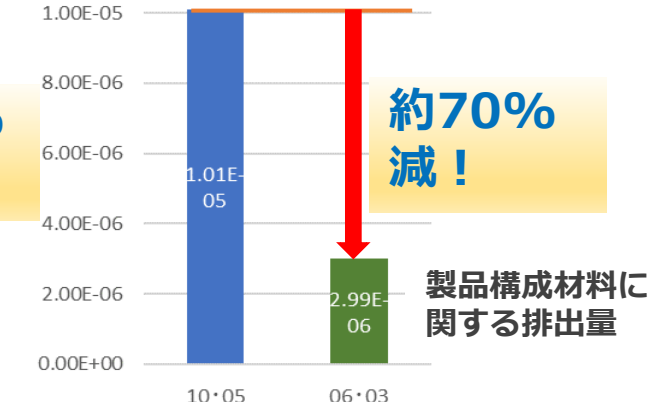
出典：JEITA
「注目分野に関する動向調査2024」

環境への貢献価値

面積/1個当たり (mm²)



CO₂排出量/1個当たり (kg-CO₂)



Ⅱ

中期経営計画2027

基本方針

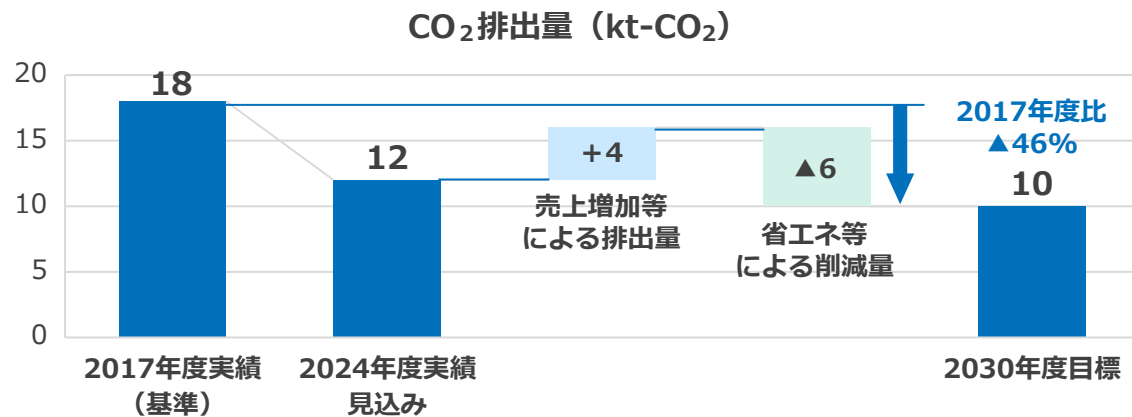
- ① コア事業の進化
- ② 新製品、新規事業の推進
- ③ 経営基盤の更なる強化

■ 気候変動・環境課題への取り組み

CO₂排出量削減（国内事業所＋営業所）

2017年度比 2027年度40%削減、
2030年度46%削減に向けた取り組みを推進

CO₂排出量削減



CO₂削減の中期目標を設定の上、各種取り組みを継続

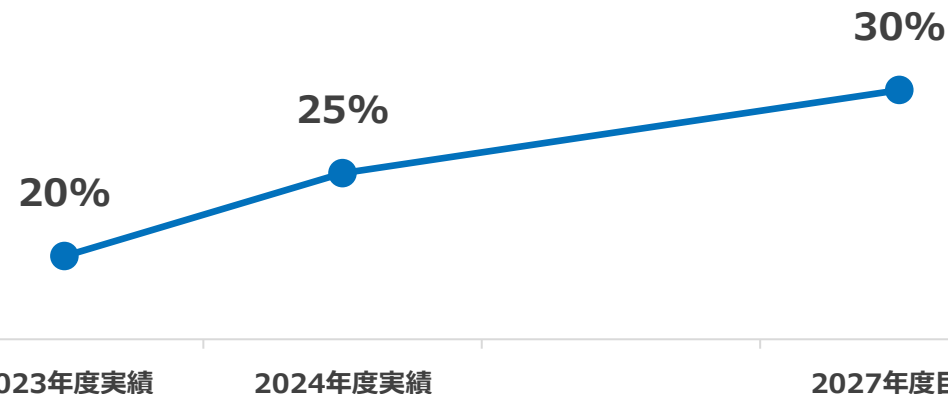
主な
取り組み

- 省エネの推進
- 燃料転換
- 生産性向上
- グローバル拠点への展開促進

環境配慮型製品の拡大

2027年度目標：環境配慮型製品の売上比率30%

環境配慮型製品の売上比率



CO₂削減、省エネ、環境負荷物質の削減・廃止に寄与する製品群の
売上拡大を推進

対象製品

- モビリティ電動化向け製品（モジュール、抵抗器等）
- 各種センサ（圧力センサ、湿度センサ、サーミスタ等）
- 小型高電力チップ抵抗器
- IoTソリューションシステム など

■ 人的資本経営の推進



重点 施策	人材の確保と育成	適正な人材配置	安心安全	ダイバーシティ・ インクルージョン	人権
----------	----------	---------	------	----------------------	----

■ 事業戦略と連動した人材戦略の取り組み

重点テーマ	取り組み	中計2027期間における目標
適正な人材配置	人材確保	事業戦略と連動した人材の獲得、配置の戦略的実行
	適材適所の促進	個の挑戦を後押しする人材配置
人材育成	キャリア開発の支援	高度専門人材の育成強化
	研修機会の拡大	次世代リーダーの育成
	女性活躍の推進	女性管理職比率 2024年度 6.5% ➡ 2027年度 8% 担当取締役による推進強化
ダイバーシティ・インクルージョン	経験者採用の拡大	採用比率ベース 30%以上
	シルバーエイジの活躍推進	60歳以上の雇用条件見直し、次世代への技能継承推進

社員のウェルビーイング向上と新しい挑戦に取り組むことができる文化の醸成を目指す

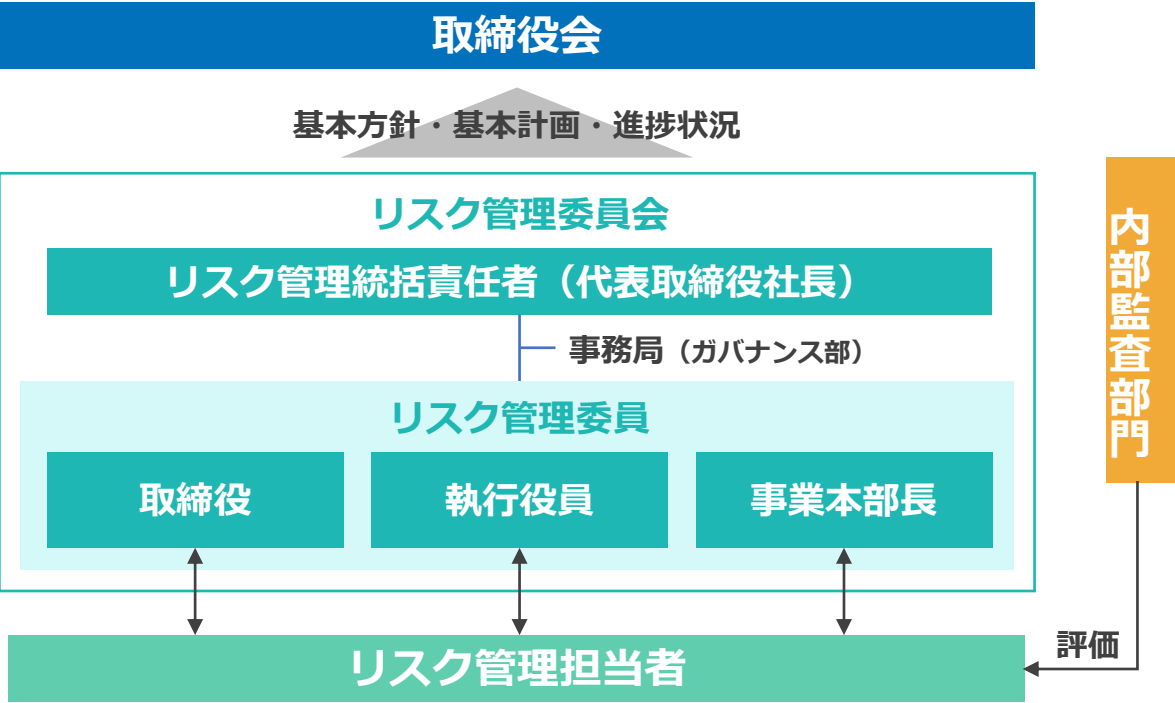


■ 従業員エンゲージメント向上
エンゲージメントスコア 2024年度 67% ➡ 2027年度 70%以上

- リスクマネジメントの継続的改善
リスクの把握・分析・評価を行い、リスクの防止、軽減・最小化に向けた活動を推進

リスクマネジメント体制

- 代表取締役社長をリスク管理統括責任者とし、リスク管理委員会を適宜開催
- リスク対応計画と実績を取締役に報告



重要リスク（抜粋）

- 毎年リスクを洗い出し、評価選定を通じて、リスクを可視化
- リスク対応計画を策定し、リスクマネジメント活動サイクルを着実に実行

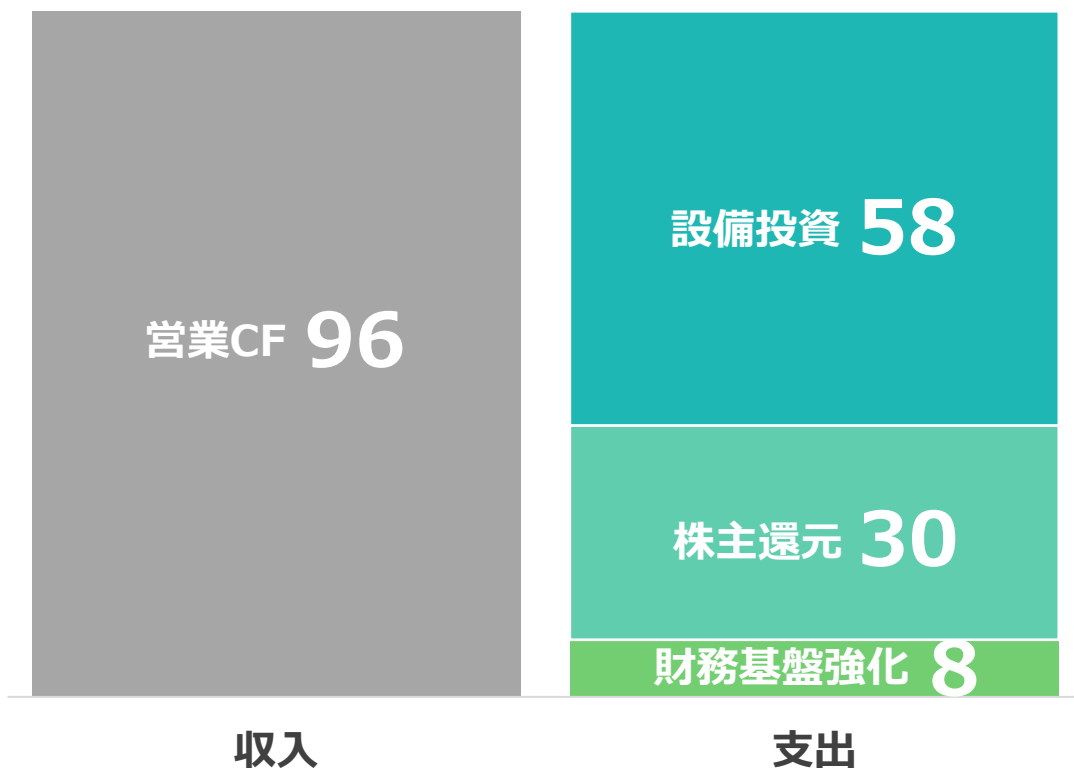
大分類	リスクの種類	リスク名
外的要因	非財務リスク	気候変動
		海外への事業展開リスク
	財務リスク	顧客信用リスク
		経済変動リスク
内部要因	戦略的リスク	マーケティング、製品開発リスク
		法規制・コンプライアンスリスク
	オペレーショナルリスク	製品品質リスク
		情報セキュリティリスク
		感染症リスク

3. キャピタルアロケーション

- 安定的な営業キャッシュ・フローの創出により、新製品およびコア事業への成長投資を推進し、充実した株主還元を実施することで持続的な企業価値の向上を目指す

中計2027（億円）

2025～2027年度



設備投資

- 新製品への成長投資
- コア事業の基盤維持・拡大
- グローバル生産能力の拡大
- サステナビリティ投資

株主還元

- DOE 3 %以上、配当性向35%を目処とした配当を実施
- 自己株式の取得

財務基盤強化

- 営業キャッシュ・フロー確保による有利子負債の圧縮
- 自己資本比率の向上

北陸電気工業株式会社

本資料に記載されている業績見通しにつきましては、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて当社が作成したものでありますが、経済環境や変動の激しいエレクトロニクス市場動向の変化など、様々な要因により実際の業績とは大きく異なる結果となる可能性があります。

そのため、本資料の業績見通しや目標数値等に全面的に依拠することはお控えくださるようお願いいたします。なお、本資料の利用の結果生じ得るいかなる損失に関しても、当社は一切責任を負いません。