

加賀電子株式会社  
2018年3月期（第50期）通期決算説明会  
主な質問と回答

日 時： 2018年5月24日（木）16:00～17:00  
場 所： 加賀電子株式会社 本社大会議室

<ご留意事項>

「主な質問と回答」は、決算説明会に出席にな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。説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断でポイントのみ簡潔にまとめたものであることをご了承ください。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、実際の実績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。

【全社業績、経営に関して】

Q1：2019年3月期の業績予想を現時点で何故公表していないのか。

A1. 2019年3月期の業績予想については、一部電子部品の需給逼迫の影響など先行き不透明なことから、現時点での公表を見送らせていただきました。

しかしながら、今期は中期経営計画の最終年度として、その数値目標（売上高 2900 億円、経常利益 100 億円、ROE8.0%）は必達したいと考えております。

いずれにせよ、当期第2四半期決算の時点では、通期業績予想を公表する予定です。

Q2：販売管理費について2019年3月期には何かコストアップの要因はあるか。

A2. グローバル経営管理の基盤強化を目的として基幹業務システム刷新を計画しており、それに伴う費用増を見込んでいます。

Q3：今後の中期的な経営の考え方を教えてほしい。売上拡大重視か、利益重視でいくのか。

A3. 中長期の方針としては、「経費削減」と「利益率の向上」を緩めることなく、引き続き取り組んでまいります。なお、売上拡大につきましては、海外中心に伸ばしていく所存です。

Q4：業界再編についての考えは？

A4. 当社としては、これまで通り、前向きな姿勢に変わりはありません。

【事業に関して】

Q5：EMSビジネスは「5年間で売上2倍」の目標に比べ、2018年3月期実績は伸びが物足りないようだが、どのように考えているのか。海外拠点拡充について、当期以降の見通しを聞きたい。

A5. 為替影響を除いた現地通貨換算では、2018年3月期のEMSビジネスは前期比3%を上回る売上増となっており、当社としては良好な結果であったと考えております。

今後の見通しについては、メキシコ、ベトナム、インド、トルコへ拠点を展開しており、引き合いベースで非常に

大きなフォーキャストを受けています。これを5年以内に実現すれば、目標は達成できると考えております。なお、今後の大きな伸びを想定しているのは車載関連です。特にメキシコ、インドでは車載関連がメインとなります。

Q6：EMSビジネスについて、利益率の実績や今後の方向性を教えてください。

A6. EMSビジネスの利益率は公表しておりませんが、電子部品ビジネスよりEMSビジネスの方が、当社の付加価値が提供できる分、若干高めかと認識しています。また、他のEMS大手企業とは異なり、当社は多品種少量の取引を得意としているので、そのことも利益率には有利とはたらくものと考えております。

Q7：部品確保に向けた対策を教えてください。

A7. 部品確保の成否はEMS事業へのインパクトが大きいため、安定確保に向けて部品メーカーとは日々交渉に努めています。また、需給逼迫の状況ですので、積極的に海外製部品の認定にも取り組んでいます。

以上