

加賀電子株式会社
2019年3月期（第51期）第2四半期決算説明会
主な質問と回答

日時： 2018年11月29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。

【中期経営計画について】

Q：2021年度の経営目標を売上高5,000億円、営業利益130億円としているが、富士通エレクトロニクスの寄与度を教えてほしい。

A：5,000億円の内訳は加賀電子が2,600億円、富士通エレクトロニクスが2,400億円です。営業利益は加賀電子が100億円で富士通エレクトロニクスが30億円としております。

Q：EMSの成長シナリオについて、今後どのようなアプローチで売上・利益を獲得していくのか教えてほしい。

A：富士通エレクトロニクスでは、部品販売（商社ビジネス）がメインとなっており、それに併せて周辺部品のソリューションも一緒に開発・提案しています。現状では、富士通エレクトロニクスから購入した部品と（自ら調達した）周辺部品をお客様サイドで基板に実装されています。その流れをそのまま当社の海外EMS拠点を使った付加価値型のEMSビジネスに持ち込むことによって、売上増加と利益率向上を見込んでおります。EMSビジネスではすでに両社間で協力が始まっており、かなり大きな仕事が具体化しつつあります。

【富士通エレクトロニクスの子会社化について】

Q：富士通エレクトロニクスの子会社化については、同社のどのような点が魅力的だったのか教えてほしい。

A：当社と富士通エレクトロニクスとは、お客様・ベンダー様が重複していないこと、中でも車載関係の取引先が多いこと、が一番の魅力です。

Q：富士通エレクトロニクスはここ近年、売上高が減ってきているが今後どのようにして目標を達成させていくのか教えてほしい。

A：富士通エレクトロニクスが取り扱う商材に当社の商材・取引先が加わることによって、両社の売上・利益を上げていくことができると考えています。その後は当社のEMSビジネスを展開することにより双方で売上高の増加と、利益率の向上を見込んでおります。

【事業について】

- Q：決算短信のセグメント情報によると、上期は「医療機器や家電向けで生産調整の影響を受けた」とあるが、影響はいつごろまで続くのか教えてほしい。
- A：医療機器については、アメリカ向けの取引がお客様の製品モデルの端境期にあり、生産調整の影響があったものです。来期には回復するとみております。家電・民生機器については、売上はあまり大きくなく、お客様が増えていないという状況です。
- Q：車載の取扱い比率が増えるようだが、車載のビジビリティはどのような状況なのか。受注確度や取引先なども教えてほしい。
- A：車載は準備期間が長期になりますが、現在は2年～3年後の売上がある程度見えてきております。非常に良いお客様を持っており、当社が新設しましたインド、メキシコ工場におけるメインの取引先になります。
- Q：在庫が増えているが、どういう内容なのか。下期も残るのか教えてほしい。
- A：一時的な在庫とご理解いただければと思います。2019年3月末目標は177億円に設定しております。

以上