

加賀電子株式会社  
2022年3月期（第54期） 第2四半期決算説明会  
主な質問と回答

日 時： 2021年11月25日（木）16:00～16:55  
（オンライン説明会）

<ご留意事項>

「主な質問と回答」は、決算説明会にご参加さ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。

## 第2四半期決算、今期見通しについて

**質問：上期、EMS 事業の利益率が 6%を超えている、今後もこの利益率を維持できるのか。もしくはこれ以上を目指すのか。**

回答：利益率は同業他社様に比べて若干高めに推移していると思いますが、これは利益重視で事業を行ってきた成果と考えます。今後もこの方針は変えずにいきたいと考えております。

中計期間の今後 3 年間についても、この利益重視の考え方のもと、売上だけを追うのではなく、利益をしっかりと確保できるビジネスをやっていきたくと考えております。

**質問：電子部品事業で、車載市場に向け伸びているのは具体的にどの分野か。**

回答：まず一つは、ヘッドアップディスプレイ周りです。その他やライト周辺、緊急通報装置の電池パックのユニットなどを扱っております。

この他、最近の車に装備されている AC/DC コンバータです。こちらは昨年千葉県で起こった台風災害の後、ある日本車メーカーが車を地方自治体に貸与したところ非常に評判が良く、それからはハイブリッド車に標準搭載する動きが加速しました。売上の的にも大きく貢献するアイテムになっています。

**質問：在庫の増加要因を教えてください。**

回答：在庫の増加は、海外 EMS 工場における在庫の積み上がりが主な要因です。EMS の基板組立では、全ての部品を揃えてから生産します。1 個でも部品が足りないとラインがストップしてしまうため、部品不足の中では平時よりも高めに在庫を持つようにしています。それでも部品がショートした場合は、その機種を生産を後回しにするため、一時的に部品在庫が滞留し増加につながったということです。

なお、営業キャッシュフローについては、利益はしっかり稼いでいるものの、売掛金・買掛金の減少および棚卸資産の増加によって、相殺され 20 億円の使用となりました。また、有利子負債について、現預金は 400 億円強ありますが、有利子負債が 440 億円強となり、ネット D/E レシオはマイナスから、ゼロに近いもののプラスに転じました。ただし、全体的にみますと当社にはまだまだ借入余力はあり、有利子負債は問題ないレベルだと考えています。

また、売掛金・買掛金について 2021 年 3 月末は大きく上がりましたが、売上、仕入ともにピークを過ぎると減少する傾向があり、これにより 9 月末は大きく減少しております。このように部品の逼迫が多少でも薄まれば、すぐに営業キャッシュフローは改善してくると予想しております。

現在、EMS 各工場にはお客様からの要望もあり、安全在庫を持ってありますが、部品が入荷すると生産も進みますので、在庫の減少も加速します。また、当社は競合他社様に比べて、在庫に対する考え方が非常に厳しく、在庫もデッドストックと呼ばれる紐の付いていない在庫はほとんどなく、非常に細かく管理をしております。工場は現在、すべて稼働しており、部品不足がある程度落ち着けば、在庫は減っていくと思います。

**質問：今期の通期業績見通しに関し、電子部品需給逼迫に伴う機会損失リスクや、物流費高騰の影響等についてどのようなリスクを見込んでいるのか具体的に教えてください。**

回答：電子部品は半導体だけではなく材料系も含め、全般的に逼迫しており、今後もこの状態が続くと考えており、当社で、一生懸命かき集めても、製品が揃えられないということが起きる可能性もあると考えています。  
また輸送費では、香港から米国向けに 1 カ月程度で届いていたものが、現在は 2.5 カ月ぐらいかかっており、輸送費も 3 倍、4 倍になっていることもあります。これについては経費の圧迫要因になると考えております。

**質問：今期は社内の予想に対して、上期は 30 億円上振れとなっております。EMS も好調ですし、部品の逼迫による利益の押し上げによるところもあると考えます。部品の逼迫は下期も続くと思うのですが、下期でこれらのアップサイドは見込まず、ダウンサイドリスクのみを予想に入れたのはなぜか。上期に一過性のものがあつたのか。150 億円の予想は保守的ではないか。**

回答：現在の部品不足の状況下でお客様が求める部品を納めるのは、通常とは違った取引形態であり、この状況がいつまで続くのかは分かりません。また、電子部品は、探せば探すほど、商品が出てくるというものでもなく、その繋ぎ役もいずれはなくなるのではないかと考え、下期を慎重に見込みました。

**質問：太陽誘電から通信モジュール関連の M&A をされましたが、その狙いについて教えてください。**

回答：太陽誘電様の戦略においては、事業の集中と選択をしていく中で M&A に出されたものであり、一方、当社では通信関連は今後伸びる市場と考えていることから、検討の上、譲受することいたしました。  
エレクトロニクス関連の案件は、当社にメリットがあれば今後も M&A をしていきたいと思っています。

## **次期中計について**

**質問：次期中期経営計画につき EMS 事業で最終年度 1,500 億円を目指すとのことだが、今後 3 年間で言うと、どの業界がけん引するのか。**

回答：伸びる業界といえば、圧倒的に車載の可能性が高く、過去 3 年間を見ても、車載が伸びています。当社のお客様も、非常に好調であり、その伸びに合わせて、各拠点でラインの拡張を行っています。  
この他、医療機器も比較的安定的に伸びています。米国向けとなりますが医療向けのお客様が非常に好調が続いており、当社との取引も増加しております。  
また、事務機器や空調機器についても取引が増えており、それに合わせて、当社工場の拡張をしております。このほかにも産業機器等に注力しております、こちらも順調にお客様を確保できております。

**質問：中期経営計画にさらなる収益力の強化としてモビリティ、通信、環境、産業機器、医療・ヘルスケアとあるが、具体的にどうことをやるのか。**

回答：電子部品の販売に併せて、モビリティや通信がかなり伸びております。医療関係でも既に申請済のものや製品に近いものがありますのでこちらでも利益貢献していくと思います。  
例えば通信系では、ある程度アッセンブルしたものや、ユニット販売の要望が多くなっており、電子部品や通信方式などの商談時でも、ユニットでの納品のご要望が多くなっています。直近でも、太陽誘電様の無線モジュール事業を承継しましたが、こちらも、ユニット製品の事業になります。このように様々なユニットのビジネスが見えてきており、それを一つ一つ、当社のポートフォリオに加えていきたいと考えております。

**質問：次期中期経営計画について、CSI 事業で 2024 年度の売上高 540 億円を目標にしているが、具体的にどのように伸ばしていくのか。既に取り組んでいるものがあれば教えて欲しい。**

回答：CSI は、巣ごもり需要や GIGA スクールの反動減やパソコン向けの半導体不足により低調となりましたが、部品が入ってくれば、まだまだ伸びる余地がありますので、順調に伸びるだろうと考えます。この他、学校や教育機関向けソフトウェアの売上が非常に順調に伸びております。また、通信、セキュリティソフトの商材も伸びていますので、将来的に期待できると考えております。

**質問： 今回の次期中期経営計画では、M&Aを1,500億円はやりたいということと思うが、今後、どういった会社がターゲットになるのか。加賀FEI、エクセルといった、電子デバイス商社買収の路線で行くのか、あるいは違うターゲットがあるのか。また、現状で目途が立っている案件はあるか。**

回答：電子部品商社に限らず、EMS関連やエレクトロニクス関連でご縁があれば、M&Aを検討したいと思っています。現在、進行中の話があるかないかは、あってもなくてもお応えできませんので、ご勘弁ください。

### **品不足、業界動向について**

**質問： 現状の電子部品業界における不足感について業界環境を教えてください。**

回答：現在も品不足は続いておりこの状況はしばらく続くと思います。当社は、メーカー系列に属していないので、今がチャンスととらえ様々な部品を集めて、お客様に供給させていただいております。

過去にも1年先の注文を求められることはありましたが、現在では、一番長期ですと、再来年の3月末までの注文を求められることもあります。そのような状況ですので、おそらく過剰発注分が発生していると考えています。そのため、今後は余剰分が出てくるのではないかと考えております。

**質問： 部品不足はまだ続く、とのことですが、いつ頃解消するとお考えでしょうか。**

回答：個人的な意見ですが、来年末ぐらいには解消するのではないのでしょうか。もっと早くなるかもしれません。

以上