

加賀電子株式会社
2020年3月期（第52期）第2四半期 決算説明会
主な質問と回答

日時： 2019年11月28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。

【2020年3月期 第2四半期業績について】

Q：上期業績は、特に利益面が良かったと思うが、富士通エレクトロニクスの粗利益率が改善し、第2四半期だけとると7%まで上がってきた。想定以上のスピードという印象だが、何が良かったのか。また、この利益率改善は下期から来期に向けても、持続性があるものか、コメントを欲しい。

A：ご指摘のとおり、富士通エレクトロニクスの上期業績は良かったのですが、サイプレスの代理店権終息に伴い、それまで持っていた在庫整理が想定以上に進んだことによる利益も上積された結果、利益率が嵩上げられたこともプラス面で影響しています。同社の利益率は改善傾向にあることは間違いありませんが、第2四半期でいきなり7%まで上がったのは、正直、出来すぎであり、改善にはもう少し時間がかかると思います。

Q：富士通エレクトロニクスにおいて、サイプレスビジネスが下期になくなることは期初計画から織り込んでいたと思うが、実際の影響額は上期売上高ではどの程度あったか。また、私の推察だとこのビジネスは商量が大きいので富士通エレクトロニクスの平均的な利益率より収益性は低いのではないかと理解するが、それは正しいか。

A：今上期のサイプレスの売上高は215億円でした。ご指摘のとおり、平均的な利益率に比べると低い、との見方は正しいですが、今上期は在庫処分の利益も含まれており、実力よりも高めにえています。今下期以降、サイプレスの売上がなくなることは減益要因となります。

Q：今下期の富士エレクトロニクスの営業利益について、差引きの計算上は7～8億円の赤字になるが、先ほどのサイプレスの話だけだと、減益になっても赤字になることはないと思う。ただ保守的な計画ということではないのか。

A：一概に申し上げられないのですが、富士通エレクトロニクスについては、海外の各地域によって好不調の差があるものの、サイプレスについては日本に大きく影響があり、今後、人材配置の検討もしなければならぬことなどから、富士通エレクトロニクスは、下期および来期の収益は低下すると思いま

す。そのため計画については慎重に経営環境を見極めております。ただ、再来期からは業績を上昇させることはできると考えています。

Q：富士通エレクトロニクス買収の PMI として事業拠点の統廃合の話があったが、それは国内メインのことか。海外は基本的に重複している機能はないということか？

A：海外でも重複しているところがあります。来期になると思いますが、米国のサンノゼを統合予定です。また、シカゴとデトロイトの拠点、更には韓国も来年統合する予定です。国内では、上期に名古屋を統合し、広島は閉鎖いたしました。来年には新潟の拠点の統合を予定しており、その後も経営環境を見ながら着々と進めてまいりたいと考えています。

Q：それに伴う効果の規模感として、何かイメージはあるか？

A：売上高は $1 + 1 = 2$ にしたいと考えますし、経費は $1 + 1 = 1.8$ にしたいと考えています。人員の再配置などは慎重に検討してまいります。

【EMS 事業について】

Q：EMS 事業の通期営業利益計画 28 億円に対して上期は 21 億円計上できているので想定より良かったと思うが、何が良かったのか。今下期はどのような事業環境を考えているのか教えて欲しい。

A：一番大きな要因は、米国のお客様向けの利益の取れているモデルが好調だったことです。これは今下期についてもある程度継続するものとみています。

Q：EMS 事業で車載向けがこの市場環境下でも好調だった理由として、AC インバーターが良かったという説明があった。それは逆に言うと、富士通エレクトロニクスの新規顧客向けの拡販は、上期にはまだそれほど入っていないということか。

A：車載向けの、AC インバーターは上期を通して好調でした。一方、ライトは生産拠点を増やしており、それに伴って生産数量も増えています。いずれも加賀電子の既存顧客によるもので、富士通エレクトロニクスの新規顧客向けはまだ入っておりません。

Q：中期経営計画にある「EMS 事業は 2021 年度売上高 1,400 億円を目指す」という目標の中で、「富士通エレクトロニクス + M & A」で 150 億円くらい見込んでいるようだが、それに対する手応えはどうか。

A：売上高 1,400 億円は充分達成可能と見ています。

例えば、本年 10 月に買収した十和田パイオニア（現加賀 EMS 十和田）ですが、今はパイオニアからの部品はほとんどが無償支給されています。これを当社のシステムに入れ替えて、自社調達に切り替えるだけでもかなりの増収が見込めます。それ以外に、今仕込んである案件が具体化してきますので、下期もしくは来期の数字として反映してくると思っております。

【今後について】

Q：下期に入って消費税増税があったり、一方では半導体市況は少し良くなったという声もあるが、まだまだ予断を許さない状況だと思う。定性的な印象が良いが、今下期の業況をどのようにみているか教えて欲しい。

A：電子部品業界としては、一部の部品で不足する状況が続いてはおりましたが解消しつつあります。この下期はまだ厳しさが残るのではと感じておりますが、来期以降は上向くものとみています。

以上