

加賀電子株式会社  
2023年3月期（第55期）決算説明会 議事録  
主な質問と回答

日 時： 2023年5月25日（木）16:00～16:50（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。

2023年3月期決算、24年3月期予想について

**質問：23/3期業績の上振れ要因を教えてください。1Q、2Q、3Qはスポット販売が想定以上に伸びたことは理解できませんが、4Q好調の要因はなにか。**

回答：在庫削減にしっかり取り組んだ結果、業績に繋がったと考えております。

**質問：EMS事業について、昨年度好調だったが、今年度減益の見通しとなっている。この減益幅がどの程度なのか。またEMSの同業他社では増益予想だが加賀電子はなぜ減益なのか。今年度の見通しについて教えてください。**

回答：23/3期のEMSの着地は約1,500億円でした。24/3期の予算は1,400億円ですから、100億円の減収。利益は95億円から90億円となりますから、5億円の減益を見込んでおります。これは各拠点、各部門からの数字を積み上げたものであり、保守的に組んでおります。わたしは、悪くても前期程度はいけると考えております。

**質問：エレクトロニクス業界の事業環境は、全般的に2022年度下期から悪くなっている中、23/3期4Qに増収が続いているのは、流石と思う。24/3期はどうみているのか。状況は悪くなってきている、厳しくなっていると受け止めるべきなのか、どうか。**

回答：各社とも、在庫過多になっていると思います。当社では、2022年から在庫調整を始めておりますが、2023年に入ってから在庫調整を始めた会社さんも多々あります。商社やメーカーもこれからのところが多いと思いますので、調整は上期では終わらずに、長ければ年内でも終わらないところもある、と考えております。

**質問：24/3期予想では、スポット販売がゼロになるとのことだが、多少なりとも残らないのか。また販管費は23億円削減できるという具体的なめどは立っているのか。**

回答：24/3期ではスポット販売は、ほぼないと考えて良いと思います。経費削減も達成できると見込んでおります。

**質問：24/3期の加賀電子の上期・下期の計画について、上期は売上高1,480億円、営業利益72億円であり、下期は1,720億円の売上に対して、営業利益が110億円となっています。営業利益が上期72億円に対して下期の110億円というレベル感、大まかなでよいのでその根拠を教えてください。スポット取引が無くなる中、利益率が上昇するのは、下期にEMS事業の利益率が上がるのか。または、電子部品商社の販売である程度利益率が上がってくるが見えているのか。**

回答：23/3期の下期については、四半期ごとで実績をご覧くださいと、この下期はインフレ手当や期末賞与といった一時金を、従業員に向けて支給しており、下期は利益率が5.4%と低くなっております。期末賞与は利益が想定以上に計上されれば支給することとしていますので、現状の24/3期予算にはインフレ手当も含め一時金を組み込んでおりません。この点が販管費削減の要因の一つであり、このこともあり、24/3期下期は利益率が6.4%に上昇しております。

**質問：加賀FEIにおけるソシオネクスト製品のビジネスはどれくらいなのか。また、今後の計画を教えてください。**

回答：ソシオネクスト様のビジネスについては加賀FEIが代理店として販売させていただいており、売上は23/3期で約800億円ございました。24/3期も23/3期と概ね同程度とみております。

#### 「中期経営計画2024」「サステナビリティ中長期経営計画」について

**質問：中期経営計画の見直しについて、営業利益目標を従来の「200億円」から「300億円以上」に変更する発表があったが、変更理由を教えてください。**

回答：見直しの前提として23/3期において、インフレ手当や一時金といった費用増をしても営業利益が300億円を超過した実績があります。またこの中でスポット販売を除いても、本来の稼ぐ力としては300億円以上あることは実績で十分見えたことから見直しをさせていただきました。

24/3期に関してはお客様における在庫調整等々、収益の押下げ要因があり減益予想となっておりますが、中期経営計画最終年度となる25/3期はそのような状況も解消され、再び成長軌道に戻ると見込んでおります。

**質問：直近では半導体商社同士で経営統合を目指す動きがあるが、経営目標にあるM&A方針について伺いたい。また、視野に入れている相手先があれば教えてください。**

回答：相手先は同業他社も含め、引き続き積極的に検討してまいります。

**質問：25/3期は中期経営計画の最終年度となる。気が早いですが、2年先の次の中計では1兆円企業という目線を持っておいても良いのか。**

回答：はい。そこを目指しています。1兆円にとどまらず更に上を目指していきたいと思っています。

**質問：サステナビリティ中長期経営計画の「再生可能エネルギー100%化の実現」にある、国内製造拠点における再エネ導入に関し、太陽光パネルの設置時期や、発電量の算出時期は、具体的な内容や予定時期はあるか。**

回答：国内では、青森県の加賀EMS十和田において24/3期中での太陽光パネル設置に向け発電量の算出や実地設計を行っております。この他、鳥取県にある旭東電気でも設置検討しており、こちらは25/3期の設置を予定しております。

## その他

**質問：先日、佐鳥電機が自社株買いをした際、御社が株式売却していたが、佐鳥電機の大株主になった経緯と、今回売却した理由を教えてください。**

回答：大株主になった経緯は、佐鳥電機様の株価が PBR の面からも評価されてなく、同業他社としておかしいだろうという考えから、投資させていただきました。その後、買付を続けているうちに、最終的に 10% 以上の大株主になったということです。

買付は出来てもいざ売却となると、佐鳥電機様の株式の流動性が低いため、当社が保有する株を一括で市場売却するのは、困難な状況でした。そのような折、佐鳥電機様が TOB で自社株取得するというご相談があり、一括で引き受けていただけるなら、ということで応じさせていただくこととしました。

**質問：佐鳥電機の株式は純投資で保有していたということか。業務提携は考えていなかったのか。**

回答：はい、純投資です。

**質問：マクニカが 23/3 期 1 兆円の売上を達成した。リョーサンと菱洋エレクトロも経営統合を発表したが、今業界全体の変化はどう見ているか。**

回答：マクニカさんの売上高 1 兆円達成は本当に素晴らしいことだと思います。リョーサンさんと菱洋エレクトロさんについても、経営統合されるのは素晴らしいことだと思いますし、今後はそういう再編が頻繁に行われていくべきだと、私自身は思っています。当社としましても、厳しい環境のなかで生き残っていくために積極的にトライしていきたいと思っています。

以上