

加賀電子株式会社
2024年3月期（第56期）第2四半期 決算説明会 議事録
主な質問と回答

日 時： 2023年11月24日（金）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。

2024年3月期 2Q 実績について

質問：地域別の売上高を見ると、アジアの落ち込みが大きいが、その背景はなにか。

回答：中国は、国内景気悪化を背景として落ち込みが大きく、これまで牽引してきた深セン工場の売り上げも減少しています。これまで日系のお客さまの中国国内市場向けに生産を当社 EMS で担ってきましたが、これらの売り上げが落ちています。ただし、このような状況は以前から想定していたため、中国ローカルのメーカーにもアプローチしており、徐々に成果が出てきています。引き続き中国系大手の攻略に注力していく考えであります。

質問：電子部品事業の利益率について、コロナ前で約4%、スポット販売が増えた前期は約6%、今期スポットが無くなくても5%をキープしている。この背景はなにか。

回答：子会社エクセルの大口取引先で130億円の売り上げダウンがありましたが、この取引は非常に薄利であったため、結果として利益率は改善しました。加えて、日々の営業マンの努力もあると思っています。

質問：スポット販売からの継続取引があるとのことだが、どのような背景で継続できているのか。

回答：スポット販売とは、部品不足の中で、既存の商流のないアイテムをお客様に販売する、いわば「お助けビジネス」です。その後、需給環境が戻った際に取引関係が途切れないよう、当社が商権を持つ商材を代替提案することにより、取引を継続するものとなります。パワー半導体やFPGAの今期売り上げは約24億円、来期受注済み含め40億円程度見込んでおります。また、年間の商談は120億円を超えています。

質問：円安による棚卸資産高への影響額はどのくらいあるか。

回答：海外子会社における外貨ベースの棚卸資産（23年9月末時点）について、前期末の為替レートとの差による影響額は約16億円（棚卸資産の増加）となりました。

質問：国内工場の稼働率の変化について教えてほしい。

回答：国内工場の稼働率は順調に上がっています。お客さまの国内生産回帰の流れもあり、大口のお客さまが国内に戻ったことや、加賀 EMS 十和田で新規獲得が伸長していることが奏功しているものと考えています。

2024年3月期通期（下期）見通しについて

質問：加賀 FEI の下期の見通しについて教えてほしい。上期は減益となったものの、想定より健闘した印象。今後、下期に向けて不安要素はあるのか。

回答：加賀 FEI について、上期はソシオネクスト製品が順調に推移しましたが、下期は減速する見通しです。この落ち込みを他の製品でカバーし切れるか、という不安はあります。

質問：上期の計画比上振れに対し、下期は慎重な印象。下期のダウンサイドリスクはなにがあるか。

回答：在庫調整の影響が下期にずれ込み、収益を押し下げる可能性があるほか、為替の動き、米中摩擦、地政学リスクも相当程度高まっているなど、経営環境の不透明感が一段と強まっていることがリスクだと思っております。

質問：上期好調の要因の1つに代替販売が挙げられると思うが、今後もEV普及などに伴って伸びるとみてよいのか。

回答：今後見込んでいる代替提案については、車載向けはもちろんありますが、産業機器向けも堅調に推移するとみております。また、既存の車載メーカーのほか、内燃系のお客さまもEV化に伴いインバータ化する需要が出てくるため、それを取り込むべく活動しているところであります。

来期（2025年3月期）見通しについて

質問：門社長にこの上期を総括していただいたが、「調整組」であった空調などは来期には「堅調組」に入ってくるのかどうか、来期の見通しに関する見解を教えてください。

回答：今期「調整組」だった分野は、来期は上がってくるとみています。また、「堅調組」のうち、遊技や民生は少し下がる可能性があると思いますが、車載は来期さらに上がると思っています。結果、全体としては今期より上に行けるものと考えています。

質問：来期は中期経営計画最終年度となるが、目標達成について自信のほどを聞かせてほしい。経営目標達成の確度やM&Aの進捗などアップデートをお願いしたい。

回答：M&Aについて現時点で開示できることはありませんが、それを除き「売上高6,000億円、営業利益300億円以上」の経営目標は、是非とも達成したいと考えております。

EMSビジネスについて

質問：EMSビジネスについて、24/3期上期は産業機器や医療機器の減収が大きかったと認識しているが、回復の時期はいつ頃を目途としているのか。

回答：今下期中の回復は難しいとみていますが、現在の引き合いの状況からすると来期上期から徐々に上がってきて、来期中には元に戻るのではないかと考えております。車載向けが引き続き順調に推移すると見込まれるほか、空調機器の引き合いが強い状況です。

質問：門社長のプレゼンテーションにおいて、5年後のEMSビジネスの売り上げを現状比2倍となる3,000億円をめざすアグレッシブな目標が示された。メキシコが新工場稼働で伸びると思うが、業種の構成はどのようになるのか。

回答：メキシコの現工場の建屋は約4,000平米ですが、24年4月に20,000平米に、さらに3年後には20,000平米追加できるよう、80,000平米の土地を購入しています。これは、それだけ先の仕事が見えている裏付けでもあります。業種としては、車載のほか空調や医療が加わってくる予定です。

質問：トルコ工場で基板実装はいつから行えるようになるのか。また、国内工場のSMTライン増設はすでに完了しているのか。

回答：トルコの基板実装はすでにスタートしており、さらに新たにラインを追加しようとしております。また、国内では、十和田、旭東ともにライン設置が完了し、生産開始しております。

質問：メキシコを中心に売上げを伸ばす目標かと思うが、そのほかのマレーシア、トルコ、十和田、鳥取、がどういう順番で売上拡大に寄与してくるのか。

回答：メキシコ以外にも、現在売上げトップの中国、アセアンのタイ、ベトナム、インドネシアなども順調に伸びていくだろうとみえています。よって、敢えて順番を付けるならば、①中国、②アセアン、③その他、の順になるかと思います。

質問：ユニット組み立てや基板実装から、今後は完成品組み立てが増えるといったビジネスの中身の変化、お客さまのニーズ、利益面への影響を教えてください。

回答：これまで基板実装をメインでやってきましたが、それ以外に半完成品やモジュールを作って欲しいというニーズは以前からあり、実際に対応してきました。よって、これからの EMS は基板実装を中心に、半完成品やモジュール化という形で発展していくものと理解していただければと思います。それにより付加価値が高まり利益率も上がる、ということになります。

その他

質問：適正な在庫水準について教えてください。

回答：当社の在庫の考え方ですが、電子部品で在庫回転日数 15 日、EMS で同 45 日を目標水準として設定しており、平均的に 30 日を目標にしている、ということになります。EMS は輸送途上のものであり、ある程度在庫を持ってからの生産となりますので少し長めになっています。

質問：加賀電子のめざす商社像、ビジョンについて教えてください。

回答：当社の中期経営計画の資料をご覧くださいとお分かりいただけると思いますが、オールラウンドで、半導体の開発から製品の開発、そして最後は保守まで、電子部品を中心に一貫してやれる会社でありたいと考えております。電子部品の販売も力を入れていきますし、EMS ビジネスにも力を入れているということになります。

以上