

加賀電子株式会社
2023年3月期（第55期） 第2四半期 決算説明会 議事録
主な質問と回答

日 時： 2022年11月24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 第2四半期決算、通期予想について

質問： 上期は様々な点で好調だったと思うが、どの点が好調だったのか。

回答： 上期の上振れ要因の一つは、前下期から続くスポット販売が大きく寄与しました。ただ、下期には、スポット販売はほとんど見込んでおりません。

下期には、スポット販売から通常取引への置き換えも一定数見込んでおりますが、スポット販売の減少を埋めるまでにはならないと考えています。

質問： スポット販売について他社取材をしても、電子部品が潤沢になってきている感じは全くないが、実際はどうか。下期の見通しも教えてほしい。

回答： 「下期ゼロ」とは申しませんが、上期のような売り上げは見込んでおらず十数億円程度を見込むのみです。足元でも、数億円程度のスポット販売がある程度で、下期も減っていくと想定しております。

質問： 加賀 FEI の上期の業績回復は想定以上で、目覚ましいものがあった。特に利益率の改善については非常に良かったがこの好調は継続するのか。特にソシオネクストからの仕入れが多いが、ソシオネクストさんの今後の成長戦略では年率2桁成長といったこともあり、今後も加賀 FEI の貢献度はかなり増えていく可能性があるのか。

回答： 利益率の改善については、前下期で約40億円、今上期も約55億円のスポット販売がありました。加賀 FEI では大手顧客が多いものの、これまではスポット販売は行っておりませんでしたから、この点が利益率改善の要因の一つとなっております。ソシオネクストさんとしては一部、アメリカにおける直販を広げていくと聞いています。ただ、加賀 FEI としても45%～50%はソシオネクストさんの部品販売をやっておりますので、今後も業績は伸びていくと思っております。

質問： スポット販売や子会社の PMI 改善もあり、利益も非常に伸びているが、現段階で課題があれば教えて欲しい

回答： これは1にも2にも在庫です。現状（2022年9月末）の棚卸資産が712億円となっておりこれを2023年3月末までには500億円以下にしたいと考えております。

EMS 事業について

質問：EMS 事業について上期利益率が昨年から改善しています。この利益率は継続していくのか。

回答：効率の良い製造を行うことで、この水準をできるだけ維持していきたいと考えております。

質問：トルコの新工場について「投資額」と現工場との位置関係、現工場と比較し生産能力はどのぐらい増加するのか。それから現工場はどうするのか。を教えてください。

回答：工場では組立てラインを現在の 4 本から 5 本に増設し、さらに基板実装（SMT）ライン 2 本を新設する予定で、初期投資は 2022 年度に約 4 億円を見込んでおります。その後 2024 年に向けて 5~10 億円追加する予定です。移転先は現工場から 5 km の距離にあり、同じ区内での移転となります。新工場の稼働後は、現工場は閉鎖いたします。現在は空調関連の生産がメインですが、他のお客様からの基板実装のご要望があったことから、工場を移転して機能拡張することとしました。空調機器向けは従来基板実装を行っておりませんでした。今回の SMT ライン新設を機に、さらに展開してまいりたいと考えております。売上計画については 29 ページのとおりです。

質問：従業員数 330 名とあるが、新規採用するのかもしれないか、もしくは現在の従業員が移管するのか。

回答：現工場の組立てラインの人員（120 名程度）は、そのまま新工場へ移管します。加えて基板実装には、当初は SMT 要員として 50 名増員し、その後 2024 年の 2 本新設までに総勢 330 名体制となる予定です。

質問：最近、国内回帰の動きがいろいろな業種であるが、国内 EMS 工場で生産品目を拡大するなど対応はしているのか。

回答：地産地消の観点から、日本で販売する分は日本で生産してほしいというご要望があり、既に、海外生産製品を日本国内生産に戻しているものがございます。

回答：この点については、青森県に加賀 EMS 十和田（旧十和田パイオニア）や鳥取県の旭東電気の買収が当社 EMS 事業にとって大きくプラスに働いております。

中期経営計画 2024 の見直しについて

質問：中期経営計画の営業利益の見直し時期を 5 月に延期したが、精度を高めるためという説明だがもともとは上回っているため上方修正が前提と思うが、先行きの不透明感もあり上方修正の幅の精度を上げるということか。

回答：はい、上方修正の方向で検討しております。まだ未確定ではありますが、2024 年 3 月期は一旦反動減等の影響を織り込み、2025 年 3 月期は再度上昇するものと想定しております。

質問：中期経営計画を見直さなかった理由として、下期も上期のモメンタムが続くことを挙げているが、上期に比べ下期の事業環境は、スポット販売のように様変わりにするのか。

回答：スポット販売以外でも、前期に加賀 FEI においては主要仕入先であるソシオネクストからの部品供給が厳しくなる、注文があっても出荷できない部分が多くなる、と想定していましたが、ふたを開けてみれば、部品が供給でき、上期業績に大きく貢献したという状況でした。このように下期については、部品供給が滞るのか、影響なく行けるのかがまだ不透明な部分があることから中期経営計画の見直しについては現段階で判断せず 2023 年 3 月期の業績を見極めたうえで最終判断をしたいと考えます。なお、引き続きソシオネクストさんからの部品供給は影響がなさそうですのでこの点は、下期に期待しているところです。

その他：EFINIX ビジネスについて

質問：FPGA のエフィニクスさんとのビジネスはそのような状況か。売上見込みなど教えて欲しい。

回答：現状の売上高は 10 億円程度です。供給不足が続く中で、かなりお問い合わせが多い商品ですから、近い将来、100 億円ぐらいの取引になる可能性があるかと期待しております。またこれに付随して、今までお取引がなかったお客様にはエフィニクス製品の販売をきっかけに取引が始まり、当然、製品だけではなく周辺部品もすべて取引させていただけるように営業しています。このようなクロスセル、アップセルができるかが、当社とお取引いただくメリット、さらには当社の腕の見せどころだと思っています。

以上