

加賀電子株式会社
「富士通エレクトロニクスの子会社化」に関する IR 説明会
主な質問と回答

日 時： 2018 年 9 月 18 日（火） 14:00 ～ 15:00

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。

Q1：富士通エレクトロニクスの売上には、富士通グループ商材が多いと思うが、どういう商材が強いのか。

A1：代表的な商材としてはソシオネクストとサイプレス社製品が主力商材と認識しています。

Q2：富士通エレクトロニクスは純商社なので利益率が低いと思うが、今後改善していく中で、どういう施策を考えているのか。

A2：富士通エレクトロニクスのメインは半導体・電子部品ということで、どちらかというと単品商売が多いですが、非常に優良な各業界のお客様をお持ちです。商材としてキーデバイスであるマイコンをお持ちなので、その周辺を EMS に繋げるような売り込み方を是非やっていきたいと思っています。

また、同社は、富士通セミコンダクターもしくは富士通グループから商材を調達するので、ある程度マージン幅も決められた中でのビジネスになりますが、当社は独立系商社ですので、世界中から商材を集められます。よって、その組み合わせによって、利益率の向上も可能だと考えています。

加えて、同社は、当社が持っていない海外有力メーカーの販路（顧客）をお持ちです。その販路に対して当社が持っているソリューションを併せてご提供していきたいと思っています。

このように、顧客基盤の共有および EMS ビジネスへのシフトで付加価値向上を図るとともに、販売関連組織・各種機能の最適化や相互活用の最大化に取り組むことで、利益率の改善を図ります。

Q3：仮に 2,000 億円の売上があって、粗利率を 3 ポイント上げれば、粗利増は 60 億円となり、決して小さい変化ではない。加賀電子の粗利率と比べるとまだ低いですが、粗利率改善の蓋然性が高まれば、それだけでも十分に意味がある買収だと思うが。

A3：その通りです。当社の EMS では、例えば車載向けの場合、照明ランプ関連などどちらかという自動車周りの方から攻めているイメージです。一方、同社はマイコンなどキーデバイスを中心に販売されており、単価も高いものです。その周辺部品も高いものになるものと思います。キーデバイスを押さえている以上、当社が EMS に移行するのはそれほど難しいことではないと思います。社長が申し上げたように、高単価のキーデバイスを持つ当社が EMS に移行することによって利益率が跳ね上がることは、十分可能だと考えています。

Q4：粗利率については、むしろ加賀電子の14%が業界の中では高い方だと思う。加賀電子は一般のエレクトロニクス商社と何が違うのか？

A4：当社の粗利率が高い要因は、1つにはEMSビジネスの売上構成比が高いこと、もう1つはサービスやソフトウェア開発など、人件費だけのビジネスの売上構成もある程度あること。この2つの要因から、一般的なエレクトロニクス商社と比べて、利益率が大幅に高くなっています。

Q5：先週、他社からも経営統合の発表があったが、今後、さらに再編が進んでいくのか、業界全体の見方について考え方を教えて欲しい。

A5：個別の案件へのコメントは控えたいと思いますが、わたしは業界再編はやった方が良いと思っていますし、再編すべきだと思っています。良いお話があれば、すぐにでも進めていきたいと思っています。

以上