

加賀電子株式会社
2024年3月期（第56期）決算説明会
主な質問と回答

日 時： 2024年5月23日（木）16:00～16:40（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。説明会でお話しした内容を全て書き起こしたものではなく、ポイントを簡潔にまとめております。

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、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があることをご了承ください。

2024年3月期決算について

質問：在庫調整の影響が年度後半から深刻化したとのことだが、その要因は何か。また、今後、通常の状態に戻るにはどのくらいかかるか。

回答：在庫調整は、客先の在庫状況によって発現するものなので、その要因は顧客事情によって様々です。元々、当社の期初想定では、在庫調整は24/3期上期いっぱいかかり、下期から回復していくのではと思っておりました。しかしながら、実際には上期にはその影響は大きくなく、下期にずれこんだものと認識しています。

回復時期は、お客様によって異なるだろうと考えていますが、概ね25/3期の後半からになるとみています。

質問：電子部品事業の利益率について、（比較的利益率の高い）スポット販売がなくなったが、利益率がほとんど変わらないのはなぜか。

回答：子会社エクセルの大口取引先で大幅な売り上げダウンがありました。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、営業マンの日々の努力や代替販売による押し上げ効果もあったと思っています。

2025年3月期の見通しについて

質問：加賀電子、加賀FEI、エクセル、会社別の売上高、営業利益の見通しは。

回答：売上高は、加賀電子3,250億円、加賀FEI2,000億円といずれも微増収。エクセルは特定顧客取引の減少を織り込み300億円と減収を見込んでいます。営業利益については、加賀電子198億円、加賀FEI47億円、エクセル15億円の内訳になります。

<25/3期 見通し>				(億円)
	加賀電子	加賀FEI	エクセル	合計
売上高	3,250	2,000	300	5,550
営業利益	198	47	15	260

EMS ビジネスについて

質問：足元の EMS ビジネスは、期待通りに業績が上がっていない印象。25/3 期以降に向けてどう伸ばしていく考えか。

回答：ご指摘のとおり 24/3 期は EMS ビジネスの売上は落ち込みました。その最大の要因は客先での在庫調整の影響と考えております。特に、空調機器のお客さまが在庫を多く抱えている状況であり、生産が進まなかつたことが主因であります。他にもアメリカ向けの医療機器メーカーや産業機器メーカーでの落ち込みが大きかったと認識しています。

ただし、空調機器のお客様は、当社のメキシコ新工場の隣で大規模な工場を稼働させており、今後、増産していくとの見通しをいただいております。アメリカ向け医療機器のお客様についても、当社は中国系の会社と合弁会社を設立し、メキシコ新工場の隣で生産を開始しております。25/3 期は、この 2 つがドライバーとなって売上を伸ばしていく考えであり、しっかりと立て直していきたいと思っております。

現中期経営計画について

質問：現中計では、「営業利益 300 億円以上」を最新見通しとしていたが、在庫調整の長期化や想定以上の人事費増加などにより、コミットメントとしては 260 億円になった。今後、どう立て直していくのか。

回答：25/3 期は、賃上げの決定など、経費が嵩んでいる面はありますが、引き続き「営業利益 300 億円以上」はチャレンジ目標として位置づけ、グループ一丸となって走っているところです。

質問：M&A も掲げていたが、昨今の市場環境をどのように捉えているか。

回答：ここ 2 年程度は部品商社の業績が良かったため、M&A に動きにくい環境であったと思っております。今後、長引きつゝある在庫調整の影響など、マーケット環境が変化してくれれば、状況も変わる可能性は十分にあると考えております。引き続き多角的に検討を行ってまいります。

次期中期経営計画について

質問：次期中計に関して、次の利益のけん引役が見えにくくなっている印象。今後、更なる利益の上積みには何が必要か。

回答：現中計は、25/3 期が最終年度となりますので、次の成長シナリオを次期中計として 11 月初旬にお示しできるよう準備しているところであります。

まず、EMS ビジネスは当社の最も強いアセットだと考えており、今後も利益のけん引役になるものと考えています。また、創業 60 周年に向けた目標として売上高 1 兆円も掲げておりますので、そこに到達するには M&A も欠かせない факторになると考えており、引き続き検討を行っております。

また、当社は電子部品商社ではありますが、電子部品以外にも新規のお客さまに対して様々な仕掛けをしており、いくつか成果が出てきております。現時点では詳細はお話しできませんが、発表できる段階になり次第、ご報告させていただきたいと思います。

回答：これまでの中計はいずれも 3 カ年計画でしたが、次期中計については、3 カ年がいいのか、4 カ年がいいのか、あるいは 5 カ年がいいのか、計画期間を何年にするかも含めて検討しているところであります。

その他

質問：24/3期ソシオネクスト社との取引はどうだったか。また、25/3期は、ソシオネクストは減収計画だが、貴社計画ではどう見ているか。

回答：加賀 FEI におけるソシオネクスト製品の販売は、24/3期に約 840 億円（前期比 5%増）ありました。25/3期は、ソシオネクストさんが 1 割程度の減収計画を発表していると認識していますが、当社もほぼ同じペースでみております。

質問：TSMC の半導体工場が、九州や北海道に進出しているが、中長期目線でそのスキームに加賀電子が介在する可能性はないのか。

回答：韓国でファブレスメーカーとファブとの間に入って取引している例は若干ありますが、それと同様にファブレスメーカーと TSMC の間に入って取引を行うことは難しいように思っています。

質問：EFinix の商材は育っているのか。

回答：育ってくれており、よい商材だと思っています。

以上