

加賀電子株式会社
2019年3月期（第51期）決算説明会
主な質問と回答

日 時： 2019年5月23日（木）16:00 ～ 17:00
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。

【2019年3月期業績について】

Q：米中貿易問題の影響で中国の景気減速が顕在化しているが、4月以降、何か影響はあるか。

A：米中間の関税・貿易問題に関連して、お客様からベトナム、タイ、インドネシア、メキシコなど中国外に製造を移管したいとの要望が急加速的に増えてきています。当社でも対応していますが、当社にとってはグループ内での移管となり売上への影響はありません。むしろ、これまで当社とお取引がなかったお客様から、製造拠点を中国から中国外へ移管したいとの引合いが多く入ってきております。今期のスタート時には織り込んでいませんが、将来的には当社業績にとってプラスの効果が出てくるものと感じています。

Q：在庫回転日数について、富士通エレクトロニクスと比較すると加賀電子がずいぶん悪化しているようだが要因はなにか。4月以降、悪化要因につながるようなものはあるか。

A：在庫回転日数については、当社の場合、部品ビジネスの拠点は15日、製造拠点は45日を目標としています。EMSビジネスを展開してモノ作りをしているので、原材料・半製品・完成品など在庫を持たざるを得ないので長めになります。一方、富士通エレクトロニクスは部品ビジネスがメインですので当社全体と比較すると短く見えます。当社も部品ビジネスのみですと先述の目標日数に収まっている拠点と収まっていない拠点があるものの、部品ビジネスは概ね20日ぐらいになっています。

Q：中期経営計画では、今後2年で売上をあと700億円増やす計画ですが、現在のEMSビジネスで実際に売上増につながるものはあるのか。この先の課題はあるか。

A：富士通エレクトロニクスのお客様に対してキーデバイスとともにEMSサービスをご提供することが当社グループにとって大きな成長ドライバーになると考えています。それを実現するために、当社から富士通エレクトロニクスに2名出向、富士通エレクトロニクスから当社に2名出向させて、EMSに関する人材交流を行っています。また、富士通エレクトロニクス内にEMS事業推進の専任組織として「EMS/ODMビジネス部」を4月に新設しました。総勢9名でお客様への提案活動を開始しました。

まだ確定受注には至っておりませんが、引合いから商談へと進行中の案件が数十件あります。
想定より立ち上がりが順調に進んでいる印象です。

【富士通エレクトロニクスについて】

Q：本年1月から富士通エレクトロニクスをグループ会社化されましたが印象を教えてください。

A：良かった点は優秀な人材が多く、当社グループとも打ち解けてやっていける雰囲気はあります。

事業面では低い利益率での取引に慣れてしまっているところがあるので、今後の課題は「利益重視の経営」へ意識改革をしていかなければならないと考えています。

Q：資料に「大口商権解消リスクを織り込み」とあるがどういうことか。どれくらいの規模感か。

A：富士通エレクトロニクスにおいて、某ベンダーに関して商権・商流が変更するリスクがあるため、2020年3月期の業績予想には最悪シナリオとして200億円超の売上減を織り込んでいます。現在交渉継続中のため、これ以上の詳細については差し控えますが、これが前年に比べて大きく減収となる主要因となります。

Q：富士通エレクトロニクスの収益改善はどのようにするのか

A：富士通エレクトロニクスが扱う基幹部品にマイコンがあります。マイコンやカスタム製品を扱っていると比較的EMSに展開しやすいのでそこを足掛かりにEMS化を進めていく考えです。

電子部品ビジネスに比べてEMSビジネスの方が利益率は高いため、EMSビジネスへの展開を早急に進めたいと思います。

以上