

加賀電子株式会社  
第51期（2019年3月期）  
第2四半期決算説明会資料

---

2018年11月29日  
加賀電子株式会社

## 目次

### ● 加賀電子グループの成長シナリオ

中期経営計画2018の振り返り	P-3～5
次期中期経営計画アウトライン	P-6～11
事業ポートフォリオ/EMSビジネス	P-12～14
富士通エレクトロニクス子会社化	P-15～19

### ● 2019年3月期第2四半期決算概要

2019年3月期第2四半期サマリー	P-21
業績ハイライト/事業部門別概況	P-22～26
バランスシート/キャッシュフロー	P-27～29
2019年3月期通期業績予想	P-30～31
参考情報	P-32～35

## 加賀電子グループの成長シナリオ 次期中期経営計画と富士通エレクトロニクス子会社化

加賀電子株式会社  
代表取締役社長 門 良一

門でございます。日頃は当社のIR活動に関しまして、ご協力ご理解いただきまして誠にありがとうございます。私の方からはグループの成長シナリオということで、ご説明をさせていただきます。

中期経営計画 2018 (2015 - 2018)  
振り返り

---

まず初めに、今の中期計画が今期で終わりますので、この振り返りをしたいと思います。

「中期経営計画 2018 (2015 - 2018) 」振り返り：重点テーマ

重点テーマ	主な実績
EMSビジネスの拡大	<p>事業規模拡大に向けて<b>海外EMS拠点を拡充</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2016年9月 メキシコ拠点設立 (2018年1月稼働)</li> <li>・2017年7月 ベトナム拠点設立 (2018年3月稼働)</li> <li>・2017年12月 トルコ拠点設立 (2018年10月稼働)</li> <li>・2018年9月 インド拠点設立 (2019年春稼働予定)</li> </ul>
構造改革	<p>経営効率化に向けて<b>グループ会社の再編・統合</b>を実行</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2016年1月 情報機器事業を営む国内子会社3社を1社に統合</li> <li>・2017年10月 SiC基板開発子会社の一部株式を外部企業に譲渡、合併会社に移行</li> <li>・2018年1月 国内製造子会社2社を1社に統合</li> </ul>
ベンチャー投資	<p><b>将来の新たな収益基盤構築</b>を目的として、50億円/3年間の予算枠でベンチャー企業・スタートアップへの投資活動を開始</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2017年度 17社を対象に9.3億円出資</li> <li>・2018年度 4社を対象に1.6億円出資 (同年10月現在)</li> </ul>

まずはEMSビジネスの拡大ですが、16年9月から、メキシコ、ベトナム、トルコ、インドと足早に設立をしまいいりました。

後でも申し上げますが、メキシコ、ベトナムに関しては、お客様の都合で生産の後ろ倒しが半年ほどありましたので、費用先行になってしまいました。

構造改革に関しましては、16年に情報機器事業では、「ソルネット」「ハイテック」「エデュケーショナルマーケティング」の3社を、「加賀ソルネット」1社に統合いたしました。17年には、SiCの基盤を開発しております「サイコックス」の株式を「住友金属鉱山」に51%譲渡させていただきました。今年になりまして「加賀コンポーネント」と「マイクロソリューション」を「加賀マイクロソリューション」として、統合させていただきました。

ベンチャー投資に関しましては、3年で50億円ということで進めてまいりましたが、17年度は17社9.3億円、今年度は、まだ4社1.6億円ということになっております。最近、ベンチャー企業でもスタートアップ企業でも非常にバブルを迎えておりまして、買うには最初から高いというようなところがあり、ちょっと足踏みをしております。

## 「中期経営計画 2018 (2015 - 2018) 」振り返り：経営目標

富士通エレクトロニクスのグループ会社化\*を織り込み、売上高及びROEは目標達成の見通し。

\*注：2018年度第4四半期より連結予定

	現中計経営目標 (2018年度)	2018年度 通期業績見通し	要因
売上高	2,900億円	2,900億円	○ 富士通エ4Q売上を織り込み、 目標達成の見通し ・子会社化の売上寄与は580億円
経常利益	100億円	80億円	× 目標未達リスクを見込む ・海外EMS新拠点の収益寄与遅れ ・子会社化の利益寄与は限定的 ・大口顧客倒産に伴う損失引当、など
ROE	8.0%以上	9.9%	○ 3年間、常に8%以上を確保 ・10.9%/16年度→9.5%/17年度 ・「負ののれん代」21億円を織り込む

次に数字につきましては、中計で売上高2,900億円を目標にしておりますが、「富士通エレクトロニクス」の1月-3月の数字を取り込みまして、何とか2,900億円は達成できるかなと思っております。

経常利益に関しましては、今のところ80億円という見通しを立てております。先ほど申し上げました海外EMS子会社の立上げ遅れということで、費用が先行しております。それと富士通エレクトロニクスの利益寄与が限定的であるということと、加えて、今月の頭に大口顧客の倒産がございまして、損失引当金を立てるというようなことから80億円となり未達の予定でございます。

ROEに関しましては、この3年間はずっと8%以上で来ておりますが、最終年度は9.9%で着地する予定でございます。

中期経営計画 2021 (2019 - 2021)

アウトライン

(2018年11月6日公表)

それでは次期中期計画のアウトラインをご説明したいと思います。

「利益重視の経営」の確立・定着を通して

“我が国業界No.1”の企業グループを形成し

更には、“世界に通用する企業”を目指す。

中期計画では3年ですが、私が社長になってから約4年半、“売上重視”の経営から、“利益重視”に転換してずっとやってきまして、ある程度のところで確立できたかなと思っております。その後は、やはり規模の拡大をしていかなくてはいけないということで、富士通エレクトロニクスの子会社化に踏み切ったわけです。富士通エレクトロニクスは利益率が低く、儲かる体質でなくなってきましたから、ここを利益が出る体質にしていかなければいけないと思っております。

利益重視の経営を確立した後は規模拡大して、また利益重視の経営に立ち戻り、そしてまた規模を拡大していく、ということを繰り返して、“我が国業界ナンバーワンの企業グループ”を形成していきたいと、さらには世界に伍して戦えるような“世界に通用する企業”を目指してまいりたいということでございます。



重点課題

1  
収益基盤の  
強化

時流を先読みする当社グループのDNAを活かし、**高い成長性及び収益性が見込める市場に注力**、収益基盤の強化を図る

- ・成長分野への取組み強化：「車載」「通信」「環境」「産業機器」「医療・ヘルスケア」
- ・EMSビジネス、海外ビジネスの強化・拡大

2  
経営基盤の  
安定化

富士通エレクトロニクスのグループ会社化後の**効率性・財務健全性の早期改善**に向けて経営基盤の安定化を図る

- ・グループ横断的なコスト削減施策の継続
- ・組織体制整備によるグループ経営の効率化推進
- ・コーポレートガバナンスの強化、次代を担う人財の育成

3  
新規事業の  
創出

**外的環境変化への耐性強化**のため、自社リソース及びM&Aを積極的に活用、新規事業の創出を図る

- ・「社会課題（保育、福祉、介護、等）ビジネス」、「素材ビジネス」への取組み
- ・ベンチャー投資によるオープンイノベーションの推進
- ・M&Aの積極的な活用

次に基本方針ですが、高い収益性が望める市場ということでは、成長分野としまして、車載、通信、環境、産業機器、医療といった分野を狙っていききたいと、ビジネス的な事に関してはEMSビジネスを伸ばすということと、部品として海外ビジネスを強化拡大していきたくて思っております。

経営基盤の安定化ということでは、富士通エレクトロニクスの収益性を高めるということに尽きるのではないかと考えております。さらには、グループ規模が非常に拡大してまいりましたので、ガバナンスの強化であるとか、人材教育であるとか、加賀イズムの継承といったところを注力してまいりたいと思います。

新規事業の創出に関しては、これまでのベンチャー投資に加えて、保育、福祉、介護など、社会課題解決型のビジネスに注力していきたくて思っております。

「中期経営計画 2021（2019 - 2021）」 経営目標

	2018年度 通期業績見通し	2021年度 経営目標	2018年度比 成長率
売上高	2,900億円	5,000億円	72%up
営業利益	77億円	130億円	69%up
ROE	9.9%	8.0%以上	—

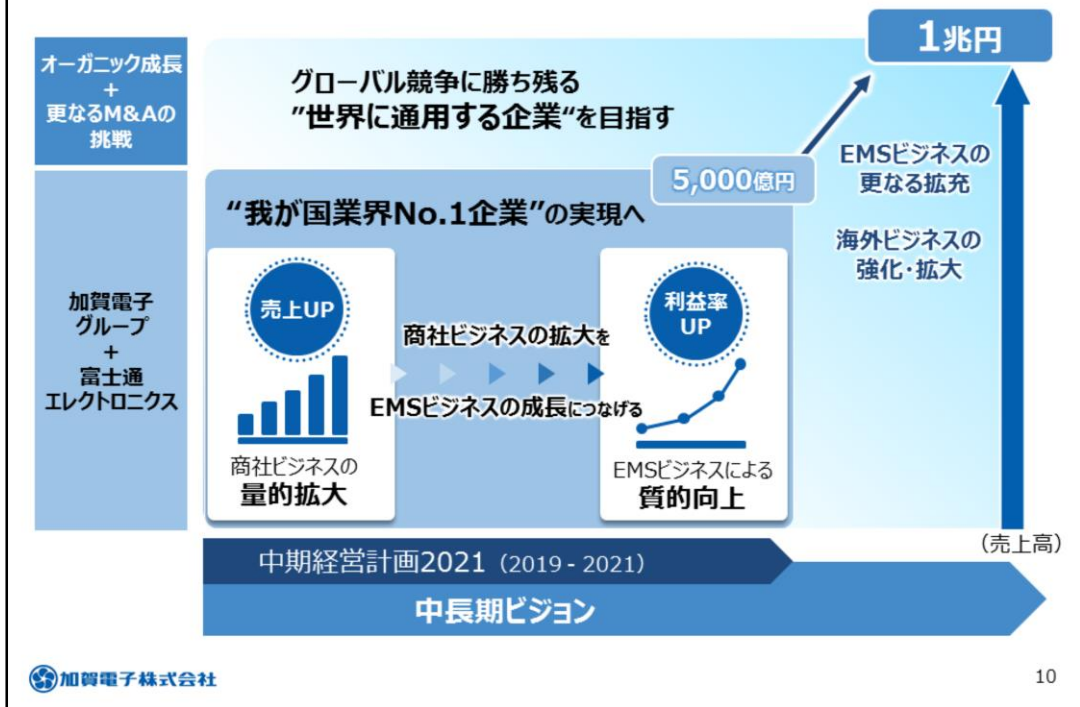
為替レート

・計画の前提： US\$1.00 = ¥110

経営目標に関しましては、売上高で「5,000億円」、営業利益、これまでは経常利益を目標にしてきましたが、次の中期計画からは“本業の儲けを示す”営業利益に目標を替えて「130億円」としました。ROEは引き続き「8%以上」としました。

「今期で9.9%いくのにどうして10%以上じゃないのか？」というようなご指摘もあると思いますが、富士通エレクトロニクスの買収で売上高は増えるものの、先方の利益率が低いため、一時的にグループ全体の利益率が低下するためです。「8%以上」ということにはしておりますが、21年度の最終年度を迎える時には恐らくは10%近く、もしくは10%以上を狙えるのではないかなと考えております。

「中期経営計画 2021 (2019 - 2021)」 の位置付け



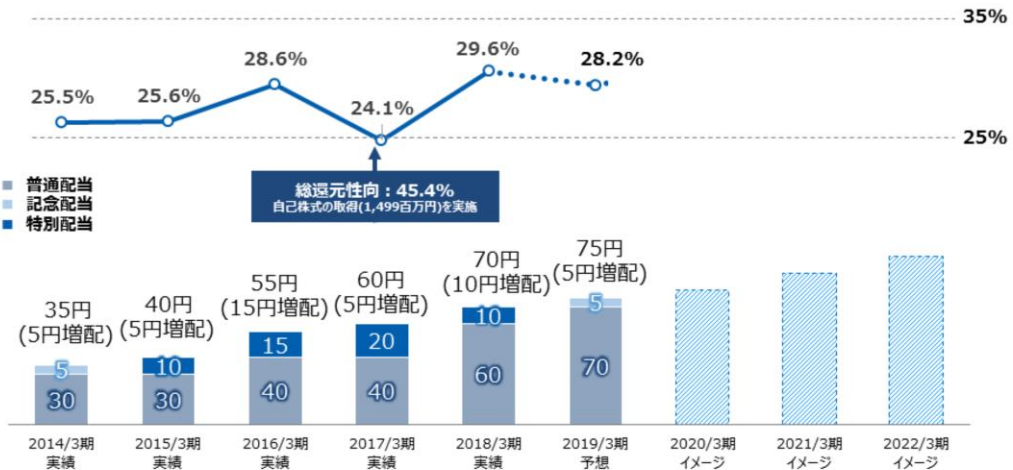
続きまして、次期中期計画の位置付けでございます。私どもは、富士通エレクトロニクス子会社化によって商社ビジネスとして売上・利益の量的な拡大ができるものと思っておりますが、その後は、富士通エレクトロニクスのお客様に我々の持っているEMSをどんどん推進してまいりたいと思っております。それを含めて5,000億円、さらにEMSビジネスを成長させて、海外も含めたM&Aを推進して、売上高1兆円を目指していきたく思っております。

このところ業界では、5,000億円クラスの企業が複数出来上がってきておりますけれども、1兆円には是非当社が一番乗りをしたいと思っております。

## 株主還元の方針

### 利益配分に関する基本方針

- 連結配当性向25～35%を確保しつつ、安定的な配当を実施する。
- 将来成長に資する事業投資・設備投資、M&A等に活用する。
- 自己株式の取得は、資本効率・株価等を勘案し、適切に判断する。



次に株主還元と利益配分に関する基本方針ですが、引き続き、連結配当性向は25%から35%ということで安定的な配当を実施していきたいと思いを。また将来の成長のために、事業投資であるとか設備投資、M&Aにも活用していきたいと思いを。

一番下のグラフを見ていただければ分かるように、2014年3月期より今期も含めて6年連続の増配を続けております。

さらにこれから先も増配できるように取り組んでいきたいと思いを。

中期経営計画 2021 (2019 - 2021)  
IR補足資料

---

次期中期経営計画のアウトラインは以上ですが、補足で二つほどご説明をしたいと思います。

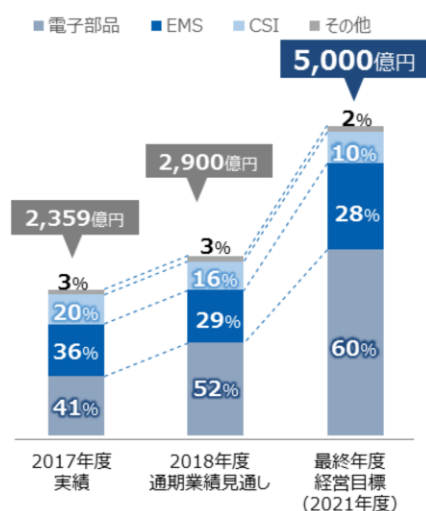
## <参考> 事業ポートフォリオの考え方

新中計では従来の開示セグメントを見直し、以下の4分類への組替えを実施する予定。

電子部品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・半導体(汎用・カスタム)の販売</li> <li>・一般部品(コンデンサ、コネクタ、ケーブル、スイッチ等)の販売</li> <li>・LCD、LED、記憶デバイスの販売</li> </ul>
EMS	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各種電子機器の製造受託(電装基板実装～完成品組立)サービス、及びそれに伴う設計、開発</li> </ul>
CSI*	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パソコン・PC周辺機器の販売</li> <li>・各種家電製品・照明器具、写真・映像関連商品の販売、など</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各種CG映像、ソフトウェア制作</li> <li>・スポーツ用品の販売、など</li> </ul>

\*注：CSIは、Consumer & System Integrator の略

売上高構成比のイメージ

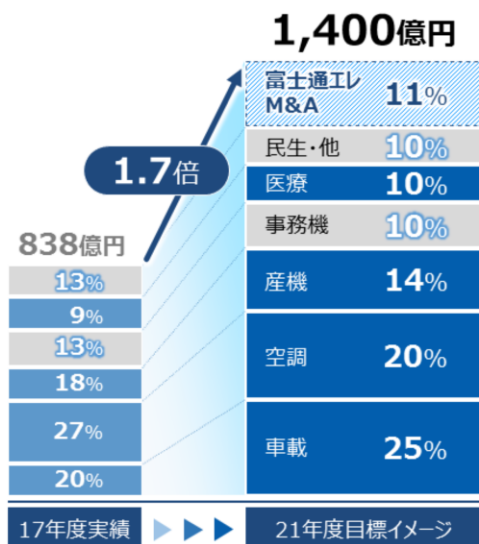


一枚目は、今まで開示セグメントを「電子部品」「情報機器」「ソフトウェア」「その他」と4分類しておりましたが、この分類の仕方ではEMSビジネスの数字が見にくいというご指摘もありましたので、新たに、「電子部品」「EMS」「CSI(今までの情報機器と同じ)」「その他」というセグメントの分類にしていきたいと思えます。

右のグラフを見て頂きますと、下段の41%、52%、60%、が、電子部品の構成比でございます。その一つ上の36%、29%、28%、これがEMSの構成比です。大体30%ぐらいのところですが、中長期的には、これを40%、50%に高めていきたいと思っております。

## <参考> EMSビジネス成長シナリオの考え方

「車載」「産業機械」「空調」「医療・ヘルスケア」を成長ドライバーに、17年度比1.7倍の事業規模へと非連続な拡大を目指す



### ポイント



- 中国・アセアン・欧州での既存生産能力に加え、新設のベトナム・メキシコ・トルコ・インド各拠点の本格寄与により、「車載」「産機」「空調」「医療」の成長分野で事業拡大。
- 富士通エレクトロニクスが持つ有力顧客に対して、「キーデバイス+EMS」のアプローチを展開する。
- EMSビジネスの更なる規模拡大を目指し、国内外で新たなM&A機会に挑戦する。

2枚目は、EMSビジネスの成長シナリオです。左の838億円が現状の売上高でございますが、21年には1.7倍の1,400億円を狙っていきたくということで、「車載」を中心に伸ばす予定でございます。なお、これには書いておりませんが、「民生・他」というところに私どもで言う通信、IoTというところが入っておりますので、多分ここも10%ではなくてもう少し伸びると思います。

先ほどから申しあげました富士通エレクトロニクスのお客様にEMSをどんどん進めていくことで11%ほど乗せて1,400億円を目指して頑張っていきたいと思っております。

## 富士通エレクトロニクスの買収(子会社化)について

(2018年9月18日 IR説明資料より)

---



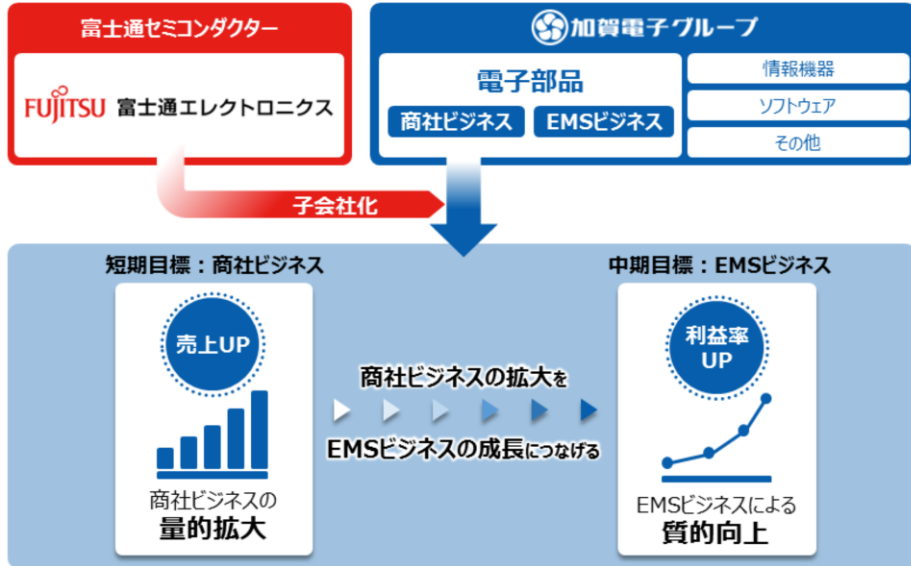
## 本件買収の概要

スキーム	・ 富士通セミコンダクターより富士通エレクトロニクス株式70%を取得し子会社化。今後、段階的に取得し2022年1月に完全子会社化
株式譲渡 実行の予定	・ 第一段階：2019年1月（70%） ・ 第二段階：2020年12月（15%） ・ 第三段階：2021年12月（15%）
取得価格	・ 総額205億円（見込総額、アドバイザー費用等含む）
資金調達	・ 自己資金及び新規のブリッジローンにより調達予定 ・ 本ブリッジローンについては、様々な長期資金の調達へと切替えを検討
財務への影響	・ のれん計上額、無形固定資産償却等は買収完了後に公表予定 ・ 但し、買収価額≒純資産であり、影響額は軽微な水準と見込む

- ・ 各段階における取得価額は、富士通エレクトロニクスの連結純資産額の変動等を調整した金額となる予定であり、上記取得価額は現時点における見込総額を記載しております。
- ・ 本株式取得は、国内外における競争法に基づく関係当局の承認等を条件としております。
- ・ 当社の当期（2019年3月期）連結業績に与える影響については、確定後に改めてお知らせいたします。

## 本件買収の目的

中核をなす電子部品の事業規模を非連続に拡大、“業界No.1企業”の実現へ



本件買収後の業界内ポジショニング (2018年3月期実績)

業界トップクラス、5,000億円級の企業グループ誕生。更なる業界再編の核に

【エレクトロニクス商社 売上高上位10社】

順位	社名	売上高
1	マクニカ・富士エレ	5,041
2	丸文	3,475
3	UKCホールディングス	3,014
4	富士通エレクトロニクス	2,587
5	リョーサン	2,541
6	菱電商事	2,365
7	加賀電子	2,359
8	シークス	2,332
9	トーメンデバイス	1,976
10	エレマテック	1,962
11	バイテック	1,859

【買収後 売上高上位5社】

(単位：億円)

順位	社名	売上高
1	マクニカ・富士エレ	5,041
2	加賀電子 + 富士通エレクトロニクス	4,946
3	レスター (UKC + バイテック)	4,873
4	丸文	3,475
5	リョーサン	2,541

注：「加賀電子+富士通エレクトロニクス」「UKC+バイテック」は、単純合算ベース。

シークスは、2017年12月期を引用。

上表は、富士通エレクトロニクス以外は上場企業を対象。

※データの出所：当社調べ

## 富士通エレクトロニクス・グループの強み

富士通エレクトロニクス・グループは、以下を強みとした事業展開を図っています



富士通エレクトロニクス  
の  
コア



ご静聴ありがとうございました。

## 第51期（2019年3月期）

### 第2四半期決算概要

加賀電子株式会社  
常務取締役 川村 英治

川村でございます。日頃より格別のお引き立てを賜りまして誠にありがとうございます。  
また本日はご多忙の中、説明会にご参加賜りましてありがとうございます。  
それでは私の方から、第2四半期の決算概要のご説明に入らせていただきます。

## 2019年3月期第2四半期 サマリー

### 2019年3月期 第2四半期実績

- 売上高**1,153億円**は、EMSビジネスが牽引し概ね**前年同期並みの水準**。
- 営業利益～当期純利益は減益も、**期初時点において織り込み済み**。  
\* 減益要因：EMSビジネスにおける主要顧客の製品切り替えに伴う生産調整、立ち上げ期の海外新工場での費用先行、など

### 主なセグメントの 概況

- 電子部品事業：EMSビジネスは医療機器向け低調も、**車載向け、空調向け**が引き続き**順調に推移**。部品販売ビジネスは低調に推移。
- 情報機器事業：PC関連は低調も、**住宅向け家電販売ビジネス、商業施設向けLED設置ビジネス**が引き続き**順調に推移**。

### 2019年3月期 見通し

- 売上高**2,900億円**、**経常利益80億円**、**当期純利益73億円**、**ROE9.9%**。
- 富士通エレクトロニクスの子会社化に伴い、**4Qから連結**。
- 中計最終年度として、**売上高・ROEは目標達成の見通し**。
- 当期純利益73億円は、子会社化に伴う「負ののれん代」も織り込み、**14期ぶりの最高益更新**を目指す。

### 株主還元

- 創立50周年を迎えるにあたり、**記念配当（増配）を実施**。
- 中間配当は、普通配当30円に記念配当5円を加え、1株につき35円を実施。

第2四半期の決算とサマリーですが、売上高1,153億円はEMSビジネスが牽引して概ね前年同期並みの水準となりました。営業利益、当期純利益は減益でしたが、期初時点においては織り込み済みでございます。減益要因といたしましては、先程社長からご説明させていただいた通り、EMSビジネスにおける主要顧客の製品切り替えに伴う生産調整と、立ち上げ期の海外新工場の費用先行などが主な要因でございます。さらに、今年度で役員退職慰労金制度の変更を行ないまして、それに伴う一時的な費用が発生したことも原因の要因となっております。

続きまして主なセグメントの概況でございますけれども、電子部品事業につきましては、EMSビジネスは医療機器向けは低調も、車載向け、空調向けが引き続き順調に推移いたしました。部品販売ビジネスは低調に推移いたしました。情報機器事業につきましては、PC関連は低調も、住宅向け家電販売ビジネス並びに商業施設向けLED設置ビジネスが引き続き順調に推移いたしました。

2019年3月期の見通しにつきましては、先程説明があった通り、今期は、売上高2,900億円、経常利益80億円、当期純利益73億円、ROE9.9%を予定しております。富士通エレクトロニクスの子会社化に伴い、同社の数字が4Qから連結対象となっております。中期計画最終年度といたしまして、売上高とROEは目標達成の見通しでございます。当期純利益73億円は子会社化に伴う負ののれん代21億円を計上しております。73億円を達成いたしますと14期ぶりの最高益更新ということで、こちらを目指して参りたいと思っております。

株主還元につきましては、今年度創立50周年を迎えるにあたりまして、記念配当5円をさせていただきます。中間配当につきましては、35円となります。

## 2019年3月期第2四半期 業績ハイライト

(単位：百万円)

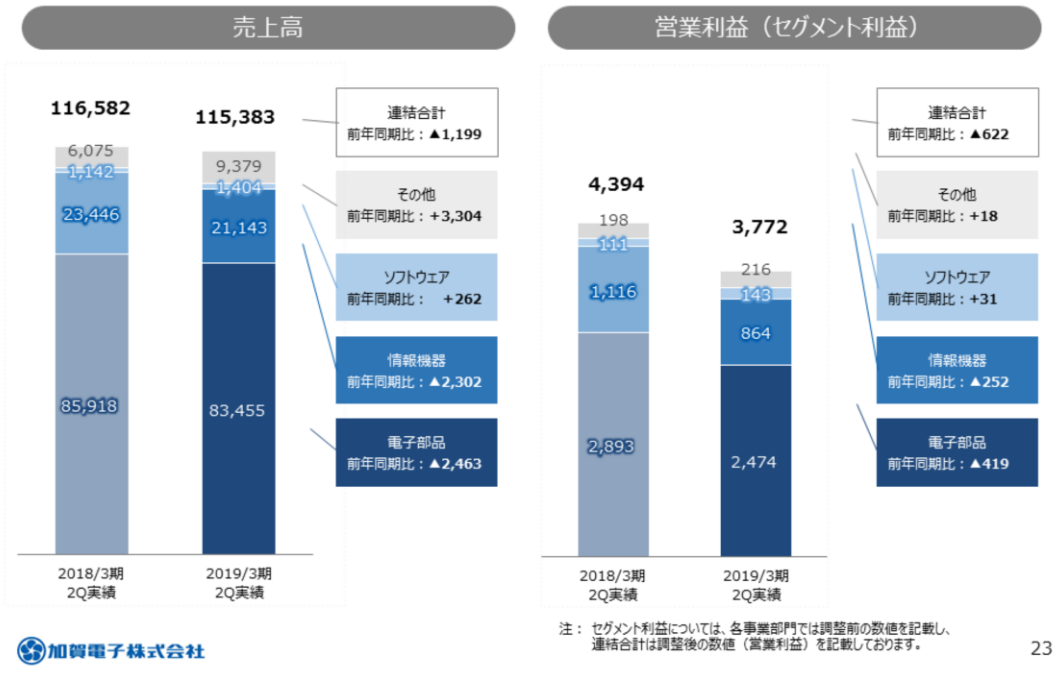
	2018/3期	2019/3期	前年比	
	Q2実績	Q2実績		
<b>売上高</b>	116,582	115,383	▲ 1,199	▲1.0%
売上総利益	16,218	16,023	▲ 195	▲1.2%
同利益率 (%)	13.9%	13.9%	-	
販売費及び一般管理費	11,824	12,251	427	+3.6%
<b>営業利益</b>	4,394	3,772	▲ 622	▲14.2%
<b>経常利益</b>	4,703	4,049	▲ 654	▲13.9%
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	3,516	2,750	▲ 766	▲21.8%
EPS (1株当たり四半期純利益)	128.16	100.25	▲ 27.91	-

業績のハイライトになります。こちら損益計算書になりますけれども、売上高は先程申し上げた通りでございます。売上総利益は160億2,300万円となりまして、前年同期比1億9,500万円の減益でございました。ただ利益率につきましては、13.9%で横ばいでございます。販管費が4億2,700万円増加したことによりまして、営業利益につきましては6億2,200万円減益の37億7,200万円となっております。経常利益もほぼ同額減益の40億4,900万円で、親会社株主に帰属する四半期純利益27億5,000万円、7億6,600万円減益となっております。こちらが営業利益、経常利益に比べますと減益幅が大きくなっております。この主な要因は、前期までは不採算子会社の再編等によって税効果が取れたものが今期は通常税率に戻ったというものです。



## 2019年3月期第2四半期 事業部門別業績

(単位：百万円)



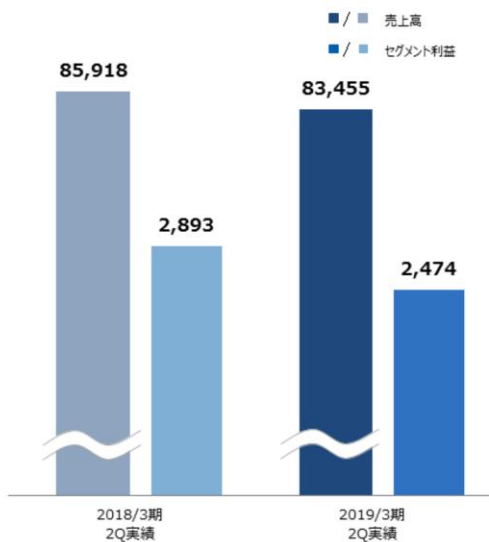
続きまして、事業部門別の業績になります。売上高につきましては、1,153億8,300万円の内、電子部品事業が834億5,500万円となりました。24億6,300万円の減収でございます。情報機器事業が211億4,300万円となりまして、23億200万円の減収でございます。営業利益でございますが、37億7,200万円のうち電子部品事業は24億7,400万円となりまして、4億1,900万円の減益。それから情報機器事業は8億6,400万円となりまして、2億5,200万円の減益でございます。



## 2019年3月期第2四半期業績：電子部品事業

(単位：百万円)

### 売上高・セグメント利益



### 前年同期比

- 売上高 ▶ ▲2,463百万円 2.9%減
- セグメント利益 ▶ ▲419百万円 14.5%減

EMSビジネスは、車載向け、空調向けが順調

部品販売ビジネスは、家電製品向け主要顧客  
における生産調整の影響等により低調

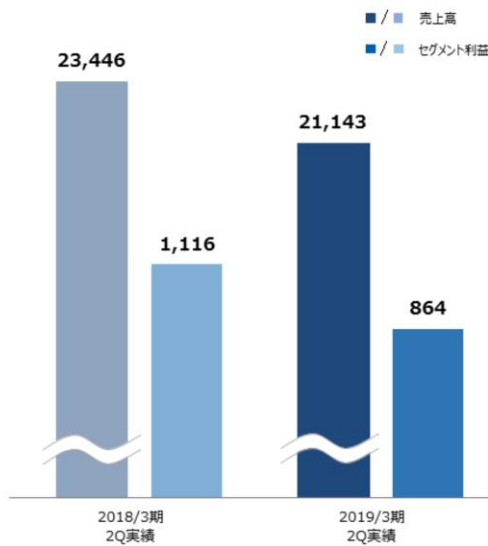


今ご説明申し上げた電子部品事業、それから、次のページの情報機器事業の詳細は記載の通りです。冒頭にサマリーで申し上げた通り、電子部品事業につきましては、EMSが順調でしたが、部品販売部門が低調であったということでございます。

## 2019年3月期第2四半期業績：情報機器事業

(単位：百万円)

### 売上高・セグメント利益



### 前年同期比

- 売上高 ▶ ▲2,302百万円 9.8%減
- セグメント利益 ▶ ▲252百万円 22.6%減

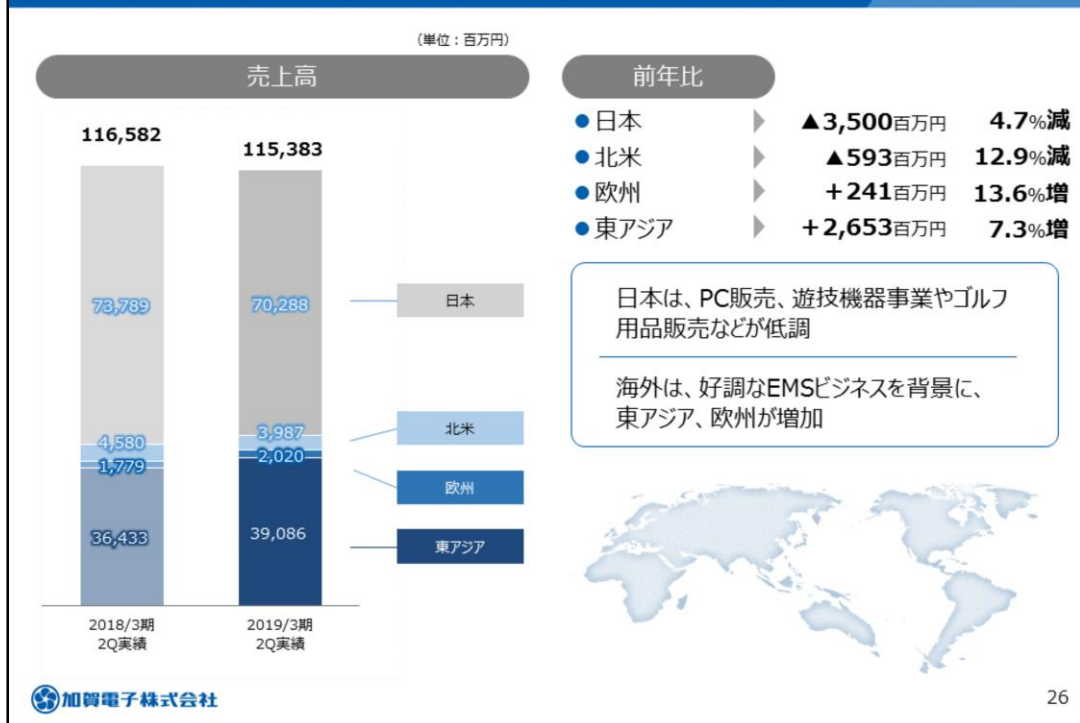
住宅向け家電販売ビジネス、商業施設向けLED設置ビジネスが順調

PC・PC周辺機器販売は低調



情報機器事業につきましては、住宅向け家電販売ビジネス、LED設置ビジネスが順調でしたが、PC等の販売が低調であったというのが主な要因でございます。

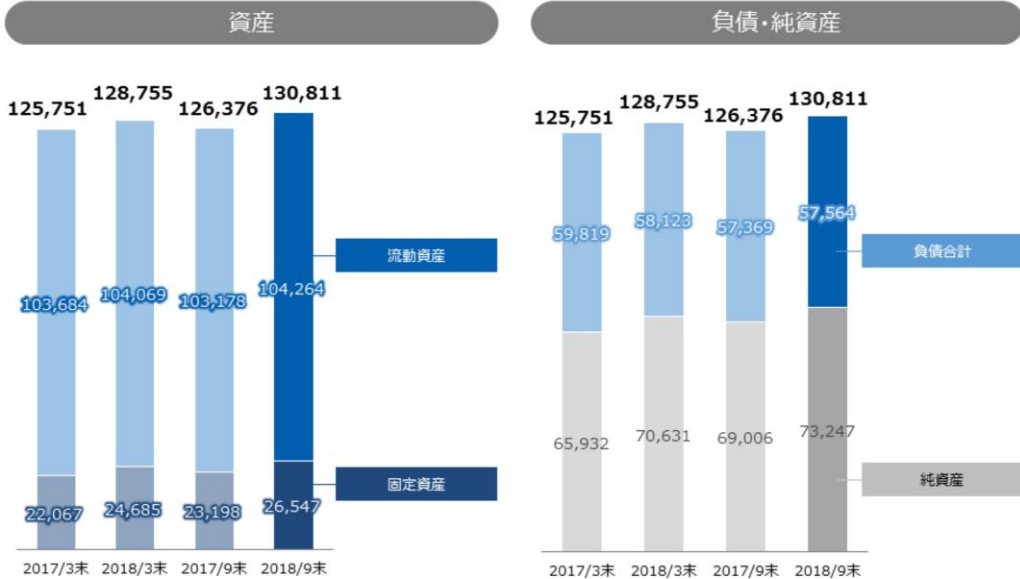
## 2019年3月期第2四半期業績：地域別売上高



地域別の売上高になります。こちらは日本が702億8,800万円となりました。35億円前年比で減少しております。減収率は4.7%でございます。それから、北米が39億8,700万円となりまして、5億9,300万円の減少でございます。欧州が20億2,000万円となりまして、2億4,100万円の増加、東アジアにつきましては、390億8,600万円となりまして、26億5,300万円の増加となっております。結果、売上構成比で見ますと、日本が60.6%、東アジアが33.7%となりまして、日本と東アジアでほぼ9割以上をビジネスで行なっているということになりますが、この比率は前期とあまり変わっておりません。

## 貸借対照表主要項目

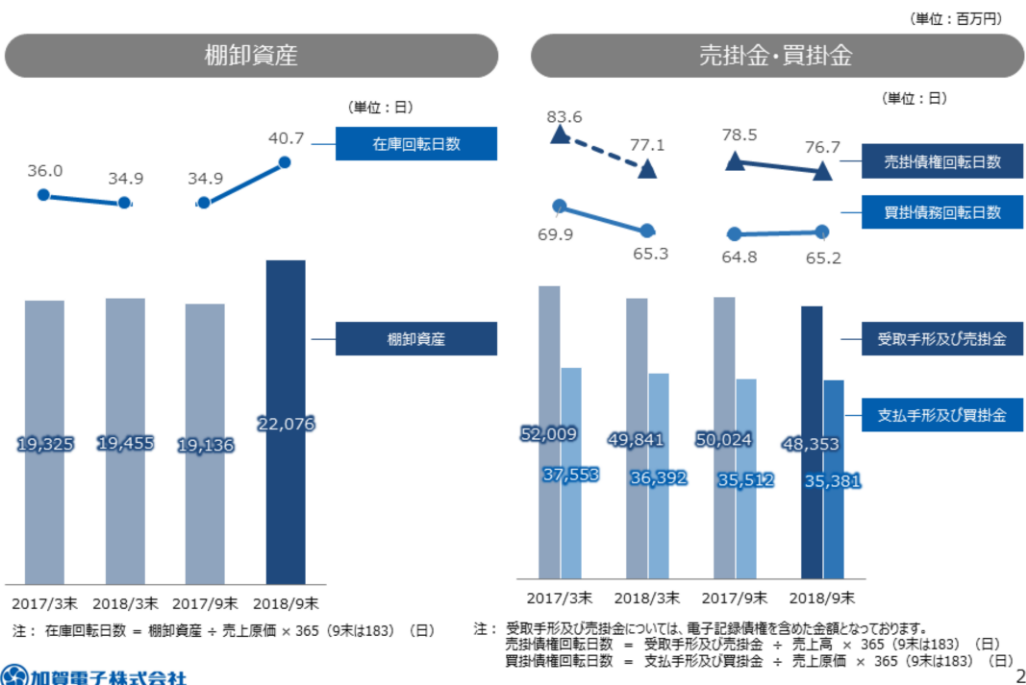
(単位：百万円)



注：『税効果会計に係る会計基準の一部改正』（企業会計基準第28号 平成30年2月16日）等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2018年3月期以降の指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっております。

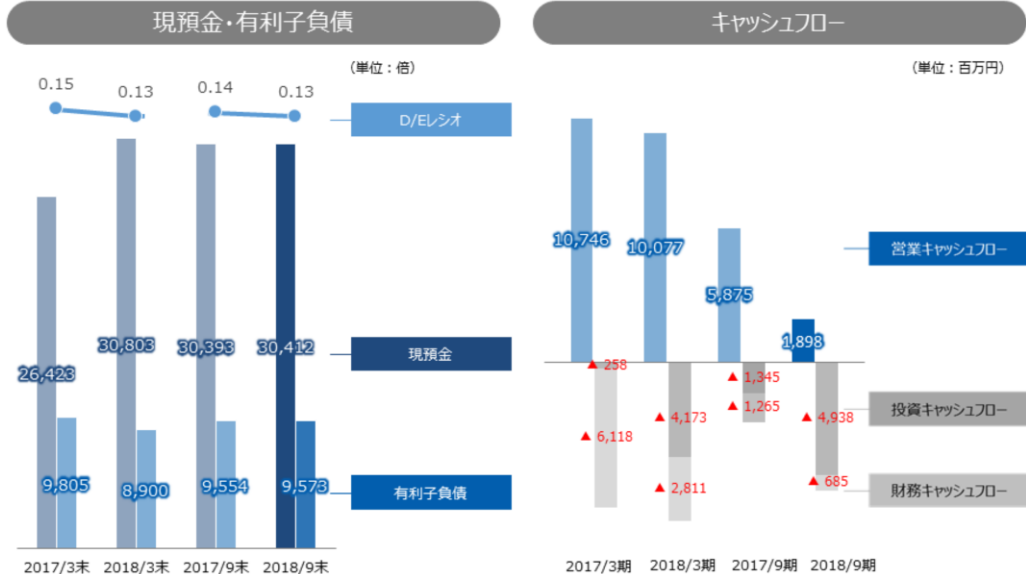
続きまして、貸借対照表になります。資産の部でございますが、1,308億1,100万円となりまして、前年同期9月末に比較しますと、44億3,500万円増加しております。流動資産につきましては、1,042億6,400万円となりまして、10億8,600万円の増加、固定資産につきましては、265億4,700万円となりまして、33億4,900万円の増加となっております。負債純資産の部でございますが、負債の部は575億6,400万円となりまして、1億9,500万円の増加でございます。純資産は732億4,700万円となりまして、42億4,100万円の増加となっております。

## 貸借対照表主要項目



貸借対照表の主要項目として、まず棚卸資産でございますが、220億7,600万円となりまして、29億4,000万円増加しております。在庫回転日数は40.7日でございます。売掛金買掛金につきましては、受取手形及び売掛金の合計額483億5,300万円となりまして、16億7,100万円の減少でございます。支払手形及び買掛金は353億8,100万円となりまして1億3,100万円の減少となっております。売掛金等が減少して、なおかつ支払手形買掛金等も減少したというような内容でございます。売掛債権の回転日数は76.7日、それから買掛債務の回転日数は65.2日ということで推移いたしております。

## 現預金・有利子負債/キャッシュフロー



注: D/Eレシオ = 有利子負債 ÷ 自己資本

続きまして現預金・有利子負債/キャッシュフローになります。現預金につきましては、304億1,200万円となりまして、前年比ほぼ横ばいでございます。有利子負債は95億7,300万円となりまして、ほぼ横ばいでございます。

キャッシュフローにつきましては、営業キャッシュフローが18億9,800万円の獲得でございました。主な要因は四半期純利益の獲得によるものでございます。

投資キャッシュフローは49億3,800万円の使用となっております。定期預金の預入れが主な要因がございまして、海外子会社が現預金を持っておりまして、定期預金で運用しております。この金額が一番大きな要因となっております。続いての要因としては、投資に関わるものでございます。

財務キャッシュフローにつきましては、6億8,500万円の使用でございました。こちらは長期借入金の返済と配当の支払によるものでございます。

## 2019年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2018/3期	2019/3期	前年比		中期経営計画 経営目標
	実績	予想			
<b>売上高</b>	235,921	290,000	54,079	+22.9%	290,000
売上総利益	32,498	35,500	3,002	+9.2%	-
同利益率 (%)	13.8%	12.2%	▲1.6pt		-
販売費及び一般管理費	24,379	27,800	3,421	+14.0%	-
<b>営業利益</b>	8,119	7,700	▲419	▲5.2%	-
<b>経常利益</b>	8,740	8,000	▲740	▲8.5%	10,000
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	6,490	7,300	810	+12.5%	-
EPS (1株当たり当期純利益)	236.58	266.04	29.46	-	-
ROE	9.5	9.9	+0.4pt	-	8.0%以上

最後になりますが、通期業績予想になります。売上高2,900億円、営業利益77億円、経常利益80億円、親会社株主に帰属する当期純利益は73億円を予定しております。この当期純利益の前、経常利益との間に21億円の「負ののれん」が入ってくる見込みでございます。結果、EPSは今266円4銭を予定しております。ROEは9.9%になるという見込みでございます。

## 2019年3月期 セグメント別通期業績予想

(単位：百万円)

		2018/3	2019/3		
		実績	予想	前年比	
電子部品	売上高	172,248	227,200	54,952	32%
	セグメント利益	5,312	5,200	▲ 112	-2%
情報機器	売上高	47,582	43,000	▲ 4,582	-10%
	セグメント利益	2,202	1,700	▲ 502	-23%
ソフトウェア	売上高	2,568	2,800	232	9%
	セグメント利益	172	300	128	74%
その他	売上高	13,522	17,000	3,478	26%
	セグメント利益	308	500	192	62%
合計	売上高	235,921	290,000	54,079	23%
	セグメント利益	8,119	7,700	▲ 419	-5%

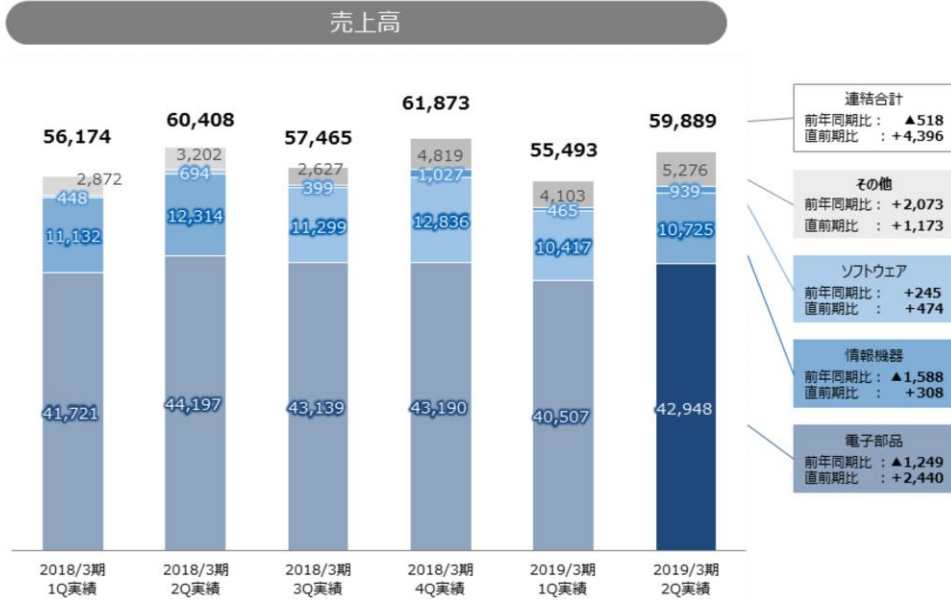
注：セグメント利益については、各事業部門では調整前の数値を記載し、  
合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。

セグメント別の業績予想でございますが、この2,900億円の内訳につきましては、電子部品事業が売上2,272億円、セグメント利益につきましては52億円。情報機器事業は430億円、セグメント利益は17億円、ソフトウェアは28億円の売上に対して3億円のセグメント利益、その他は170億円の売上に対しまして5億円のセグメント利益ということで今のところ予想しております。



<参考> 事業部門別業績 四半期推移①

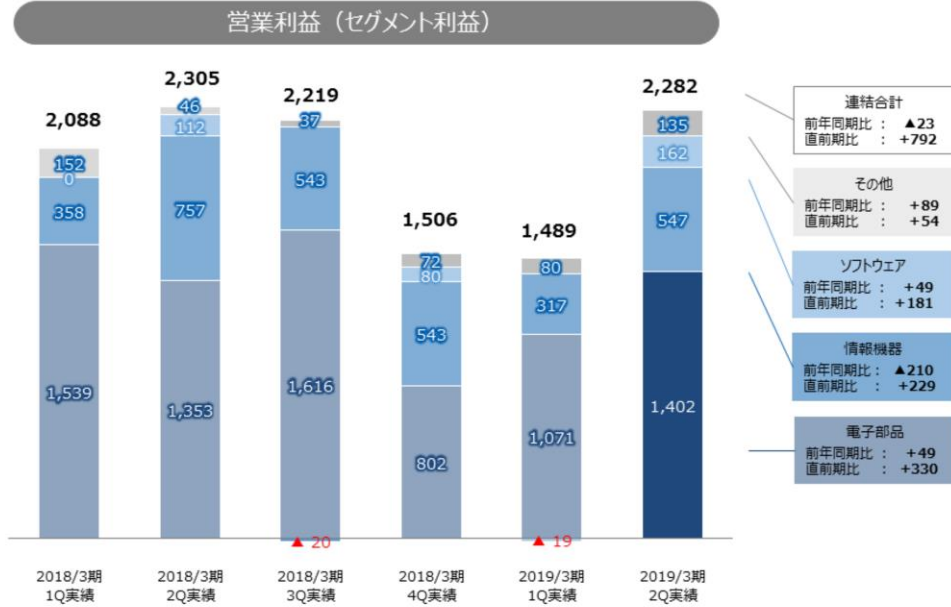
(単位：百万円)



あと34ページ以降は、四半期推移等が記載されておりますのでご覧ください。

## <参考> 事業部門別業績 四半期推移②

(単位：百万円)



## <参考> 為替レート

	2018/3期 2Q実績 (円)	2019/3期 2Q実績 (円)	1%変動による影響額 (百万円)		2019/3期 下期前提 (円)
			売上高	経常利益	
米国ドル	111.06	110.26	135	14	110.00
タイバーツ	3.28	3.40	108	5	3.40
人民元	16.39	17.09	70	4	17.00
香港ドル	14.24	14.05	84	2	14.00

最後に36ページご覧いただきますと、今回の為替レートが記載されております。左から2番目の所が、2019年3月第2四半期の為替レートの実績値でございます。USDルが110.26円、タイバーツ3.4、人民元17.09、香港ドルが14.05。1%変動による影響額はこちらに記載の通りでございます。また下期の為替レートの設定はUSDルが110円、タイバーツが3.4、人民元が17、香港ドルが14円で計算しております。

## <参考> 事業セグメント別取扱商品・サービス

電子部品	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 半導体（汎用品、カスタム品）の販売</li><li>・ 電子部品（トランス、コンデンサ、ケーブル、コネクタ、スイッチ、など）、LED、ストレージデバイスなどの販売</li><li>・ EMS（空調、事務機器、車載、産業機器、遊戯機器、通信機器、医療機器、など）に関わる開発・製造・販売</li></ul>
情報機器	<ul style="list-style-type: none"><li>・ パソコン及びパソコン周辺機器、各種家電製品・照明器具、写真・映像関連商品及びオリジナルブランド商品などの販売</li></ul>
ソフトウェア	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 各種CG映像制作、アミューズメント関連商品の企画・開発、など</li></ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"><li>・ エレクトロニクス機器の修理・サポート、アミューズメント機器の製造・販売、スポーツ用品の卸・小売り、など</li></ul>

<memo>

---

---

---

---

---

---

---

<memo>

---

---

---

---

---

---

---

# 『すべてはお客様のために』



問合せ先：IR・広報室  
〒101-8629 東京都千代田区神田松永町20番地  
TEL:03-5657-0106  
FAX:03-3254-7133  
E-mail : webmaster@taxan.co.jp  
<https://www.taxan.co.jp>

■ 将来見通しに係わる記述についての注意事項

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大きく異なる可能性があります。

■ 本説明資料における表示方法

数値：表示単位未満を四捨五入                      比率：円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入

以上、第2四半期の実績について、私の方からご説明申し上げました。ご清聴ありがとうございました。