



**2019年3月期第3四半期 決算カンファレンスコール議事録**  
(2019年2月1日実施)

**【ソーラーエネルギー事業（生活・環境セグメント）】**

Q：「生活・環境」は売上高の予想を減額しているが利益予想は修正していない。この理由を教えてほしい。また、「生活・環境」の第4四半期（以下、Q4）の売上水準は105億円まで下がる見通しだが、この売上水準の状況から2020年3月期（以下、来期）はどのようにソーラーエネルギー事業を改善させていくのか。

A：2019年3月期（以下、今期）Q4の売上減少は、フィード・イン・タリフ（以下、FIT）案件が停滞していることと、海外勢の安値攻勢に対して受注が伸びていないことが原因。来期は期初から脱FITに向けた自家消費向けモデルを立ち上げていく予定であり、夏以降に寄与することになると思う。来期第1四半期（以下、Q1）は苦労するが、第2四半期（以下、Q2）から自家消費に向けたモデルを立ち上げていくことで、来期後半に向けて改善していくことができるだろう。

売上高を下方修正したものの利益を据え置いた理由は、事業の見通しが良くない中で、経費を抑えて収益性を維持するため。

Q：現在の日本の電力政策を考えると、太陽光発電システムは今後大きく減るのではないかなと思う。以前、会社説明会で説明のあったVPPの事業化にあたり、電力政策のリスク等はどのように見ているのか。

A：今までの太陽光発電はFIT制度が牽引してきた。これは、ある一定期間、売電収入を得るというビジネスモデルだったので、システム機器は安く、かつ一定期間使えば良かったが、自家消費になると、30年、40年と長く使えるようにメンテナンス事業も必要になる。事業環境は今年から大きく変わると思う。政策変動のリスクについては、FITも電力買取価格が大きく下がってきたということもあったが、日本では原発が増えるということはないと思われる。また、大手企業でもCO2削減のために太陽光発電をつけたいという話を聞いている。しばらくは、自家消費への対応で大きく伸ばせると考えている。

### 【有機材料事業（半導体関連部品セグメント）】

Q：減損による来期の損益改善はどれくらいか。また、同事業では何が上手くいかなかったのか。事業戦略はこれからどのように変わっていくのか。

A：来期は赤字が解消されるか、少し残るかという水準を見込んでいる。携帯端末向けなどの収益性の悪いものは縮小させていき、これから成長が期待できる ADAS 関連等の車載向け基板やデータセンター等に使われるサーバー用のパッケージを中心に展開する。これにより採算改善を見込んでいる。

### 【足元の部品事業の動向について】

Q：今期 Q4 に一時費用が含まれているか。

A：Q4 では計画していない。

Q：「半導体関連部品」と「電子デバイス」では第 3 四半期（以下、Q3）から Q4 にかけて大きく減収減益となる見通しだが、それぞれ何が要因で大幅減収となるのか。また、回復の兆しはあるか、もしくはいつ底打ちすると見込んでいるのか。

A：Q4 にかけて大きく悪化する要因はどちらもスマートフォンの低迷によるもの。「半導体関連部品」は水晶やフィルター、CMOS 用のセラミックパッケージが悪化する。「電子デバイス」は水晶やコネクタ、コンデンサなどスマートフォン向けの部品が悪化する。底は 3 月か 4 月と見込むが、スマートフォンは各社とも業績が厳しいので、部品需要は一昨年や昨年のような力強さはないと思われる。

Q：「半導体関連部品」と「電子デバイス」では Q3 から Q4 の減収率に違いがある。「半導体関連部品」の減収率が大きい。両セグメントともにスマートフォン関連の事業を手掛けているが、この違いは何か。

A：「半導体関連部品」のスマートフォン向け比率が「電子デバイス」より高い。「電子デバイス」は、特に AVX でスマートフォン向けの比率が大きくなり、車載向けが大きいという違いがある。

Q：「産業・自動車用部品」では半導体製造装置用部品のセラミック部品の調子が良くないと思うが、回復はいつになるのか。また、「半導体関連部品」の光通信用セラミックパッケージの回復時期の見通しについても教えてほしい。

A：半導体製造装置については、ロジック向けはあまり落ちていない。メモリー向けは今期上期までは強気だったが、現在大きく落ちている。半導体製造装置関連の顧客の多くが、今年末くらいからの回復を見込んでいる。光通信用セラミックパッケージは底を脱したが力強さが見られず、今のところ本格的な回復の兆しはない。

Q：半導体製造装置用部品では、現在の事業環境でも増産のスケジュールを維持し、来るべき回復に備えるのか。

A：その通り。

#### 【通信機器関連事業（コミュニケーションセグメント）】

Q：「コミュニケーション」は現在の黒字水準を今後も維持できると考えているか。

A：課題であった米国市場での事業の整理が済んだ。製造についても、製造拠点の整理が昨年で終了した。多少のアップダウンはあると思うが、以前ほどの大きな悪化にはならないと思う。

#### 【ドキュメントソリューション】

Q：利益が下方修正されている。Q3はどうだったのか、また、Q4の市場環境見通しを教えてください。

A：販売のメインは欧米市場。スマートフォンのように一気に落ちるというよりは、欧米での販売が当初の見込みよりも少し落ちると見ている。

Q：例年は下期偏重でQ4に大きく伸びるが、今年はそこまで伸びないというイメージか。

A：例年に比べると、上がり幅が少ないと見ている。

Q：Q3からQ4にかけて増収減益となるが、特殊要因はあるか。

A：期末の拡販に向けて販促費が増える見通し。

#### 【設備投資について】

Q：設備投資と減価償却費の乖離が大きいのはこれまで投資を抑えていたことが要因なのか。あるいは、今期Q3は部品事業の設備投資が一時的に高まったのか。

A：部品事業については、ここ2年ぐらいは非常に部品の需要が旺盛だった。また、ADASや5G等の新しい技術が出てきた。これに追随するために投資はしばらく従来よりも高い水準になる。来期、再来期ぐらいまでは高い水準になると思う。

### 【今後の業績について】

Q：来期のスマートフォン向け部品の需要をどのように考えているか。また、スマートフォン向け部品の低迷を補うような製品はあるか。

A：正確には試算していないが、スマートフォン向け部品は今期に対して10～20%減少すると考えている。一方で、スマートフォン向けに代わるものとしては、ADAS関連の車載向け部品や5G関連の基地局向け部品の2つが大きな柱になると考えている。

Q：2021年3月期の売上高2兆円計画について。今後2年間で売上を4,000億円増加させるために、どのセグメントでどのような増額を計画されているか。また、来期の売上高はどの程度の水準を考えているか。

A：大きく伸びるのは、「産業・自動車用部品」、「電子デバイス」及び「ドキュメントソリューション」の3つのセグメント。以前から申し上げており、半分は自力成長で、残り半分はM&Aでの増加を考えている。M&Aについては、今期はまだ前期に比べて少ないが、期末から来期期初にかけて色々な案件をまとめていきたい。来期の売上は1兆7,000億円ほどを目指したい。

Q：売上1兆7,000億円になると1,000億円の増収だが、これは現在の事業の自立成長の部分か。

A：そう考えている。

### 将来事象に関する注意事項

当資料には、将来の事象についての2019年3月期第3四半期決算カンファレンスコール開催日（2019年2月1日開催）時点における当社グループの期待、見積り及び予測に基づく記述が含まれています。これらの将来の事象についての記述には、既知及び未知のリスク、不確実な要因並びにその他の要因が内包されており、当社グループの将来における実際の財政状態及び活動状況が、当該将来の事象についての記述によって明示または黙示されているところと大きく異なる場合があります。