

2022年3月期第1四半期 決算説明会議事録
(2021年7月29日実施)

* 2021年3月期：前期、2022年3月期：今期、2023年3月期：来期
第1四半期：1Q、第2四半期：2Q、第3四半期：3Q、第4四半期：4Q

1. 今期の業績

Q：1Q実績は計画比で想定通りだったのか。また、2Q見通しは1Qと比べてどのように想定しているか。

A：1Qは全てのセグメントで計画を少し上回った。1番大きく上回ったのは「電子部品」。AVX Corporation（以下、AVX）は代理店の販売網も活用しているため、代理店での在庫状況により売上の増減に少しタイムラグが生じるが、1Qは増加幅が大きくなった。2Qに向けては、電子部品やセラミックパッケージは1Qより増加するので、全体でも2Qは1Q比で少し増加する見通し。

Q：客先サイドで半導体供給不足等、何らかの制約があって出荷ができていないもの、また、京セラ側で何か制約があって出荷できていないものはあるか。

A：今はあらゆる産業で半導体が足りないという状況。よく報道されている自動車市場で影響が大きくなると思われるが、今のところ当社の納入を止めるような状況にはない。しかし、今後、そのようなリスクが出てくる可能性がある。当社でも、コピー機や携帯電話、ディスプレイなどの生産においては色々な半導体を使っており、これらがひっ迫している状況ではあるが、生産調整が必要なレベルではない。2Qも順調に生産を増やせると思うが、今の状況が続けば、どの時点でどの部品がショートするのか不明であり、これが一番のリスクとなっている。

Q：1Qは想定より高水準だったと思うので、2Qは1Q比で緩やかに増加するとの認識か。

A：そうだ。足元でも稼働率はかなり高くなっている状況。

Q：ドキュメントソリューションやコミュニケーション、スマートエナジー等の2Q見通しを教えてほしい。

A：ドキュメントソリューションは、日本と中国ではコロナ前の水準を上回っており、米国では急激に回復しつつある。一方、欧州はまだ回復が遅れ気味である。全体ではコロナ前の9割強の水準まで回復してきた。
スマートエナジーは、大型案件はほぼ回復してきたが、まだ家庭への訪問販売ができないので、3Q頃にコロナ前まで回復する見通し。

コミュニケーションは、携帯電話の販売が国内中心なので、国内の感染状況次第。足元では感染者が増えているので、厳しい状況になるかもしれない。

Q：今期1Qの各セグメントの業績は、前期の4Qと比較すると、どのように推移したか。

A：「コアコンポーネント」と「電子部品」は微増、「ソリューション」は微減だった。「コアコンポーネント」では、主に半導体製造装置関連部品や車載カメラが好調だった。携帯電話用のパッケージは、前期4Qに対してほぼ横ばい。2Qに向けて増加するだろう。「電子部品」では、AVXの回復による貢献が大きい。携帯電話向けの部品は2Qに向けて大きく増加と想定している。「ソリューション」では、季節的に4Qにコピー機等の売上が増加するので、1Qは例年少し減少するが、2Qに向けて増加すると考えている。

Q：自動車向けの売上は、前期4Qから今期1Qにかけて増加しているか。

A：微増だった。

Q：1Qに中国スマートフォンの生産調整のインパクトはあったか。また、2Q以降の見通しを教えてください。

A：中国スマートフォン向け部品のシェアは元々高くない。軽微な影響はあったが、大きなインパクトはなかった。2Q以降は半導体不足の影響もあるだろう。

Q：客先での在庫状況について教えてください。自動車メーカー等でBCPの観点から在庫を集めているが、実需に対して部品の取り込みが先行しているように見える。来年に向けて大きな在庫調整があると考えられるか。

A：京セラが販売している部品は、昨年大きな調整が入った。今の在庫レベルではまだ足りていない状況。直近で大きな調整が入ることはないだろう。

Q：今期は、本社部門でDX関連費用を計上すると聞いていたが、1Qに大きく計上されているように見えない。2Q以降は予定通り積極的に使っていく計画か。

A：DXやプロジェクト関連の費用を「本社部門損益等」で計上している。半導体不足の影響で設備等の入荷遅れが発生し、時間的に少し遅れ気味になるかも知れないが、抑制するという事はない。

2. セグメント別の状況

【コアコンポーネント】

Q：半導体関連部品の有機パッケージの需要が大幅に増加しているが、増産計画について教えてください。各社増産しているが、供給が過剰になるリスクをどのように捉えているか。

A：FCBGA 業界は、特定の顧客とベンダーが組んでいる。京セラと組んでいただけるユーザー様と協力して増産体制を整えている。生産能力が余った場合でも、広く浅く値段を下げて拡大していくという戦略はとらない。

【電子部品】

Q：1Q 実績で、増収に比べて増益幅が著しい理由について教えてほしい。2Q 以降も売上が増えれば利益も増加するか。

A：AVX の回復による貢献が大きい。これまでは在庫販売の部分が足を引っ張っていたが、急激に回復してきた。また、水晶部品については、高採算の小型水晶振動子が好調だった影響で利益率が改善した。2Q も増益となるだろう。

Q：AVX を買収して 30 年以上が経過しているが、今後どのような変化が起きるのか教えてほしい。今まで変化がなかったものが、何故これから変化するのか。

A：30 年来の交流はあったが、100%子会社でなかったことから、独占禁止法に関連して客先情報等が全く共有できなかった。そのため、一体となって活動し、購買や営業の一体化や技術交流を行うことにした。

Q：AVX を完全子会社化したことで、共通購買によるコスト削減はどれくらいの規模になったか。

A：共同購買は進めているが、コスト削減の規模はまだ把握できていない。

3. M&A

Q：今までは事業部門から上がってきた小規模な案件が多かったと思うが、今後は業界全体の中で狙っていききたい分野を強化するような、新しい事業を獲得する案件も出てくるか。

A：例えば、ドキュメントソリューションのソフトウェアや、機械工具の特定分野への強化など、事業部門からあがってきた案件と、SLD Laser 社のようなコーポレートサイドから取り組んだ案件がある。今後は SLD Laser 社の例のように、技術志向の案件が増える可能性もある。

4. セグメント別の主な取り組み

Q：コアコンポーネントについて。重要なセグメント横断的なテーマは何か。

A：重要テーマは大きく 3 つある。1 点目は、半導体関連の旺盛な需要への対応。ファインセラミックでは半導体製造装置用に高性能な部品を提供しているが、他部門と連携することで更なる機能強化を図ることができるので、積極的に推進していきたい。

2 点目は、自動車の ADAS 関連への対応。今後、色々なセンシング部品が拡大していく。今はカメラモジュールやミリ波レーダーなどの技術を有しているが、ここを強化することで、5G やその後の世代にも適用できるようになると考えており、研究開発を積極

的に強化している。

3点目はSOFC。家庭用としては他に類を見ない製品を提供できているので、地球温暖化対策という観点で、エネルギー分野でも新しいものを出せるように取り組んでいきたい。

Q：電子部品について。AVXと京セラは文化が違うので色々と擦り合わせが難しい場面がでてくると思うが、上手く連携していく施策をどのように考えているか。

A：AVXと一緒に30年ほどになるが、今まで延べ60~70人が京セラからAVXに出向している。彼らが今はマネージャー層になっており、お互いの考えを理解できている状況にある。これが我々の一番の財産だと考えており、次世代のリーダー達への信頼関係を作っていくのが一番大切だと考えている。そのような土壌があるので、様々なプロジェクトを通じて強化していくことで、シナジーを最大化させていきたい。

Q：ソリューションについて。セグメント内に色んな事業が集合している。研究部門の人材流動化が必要だと思うが、人材戦略について教えてほしい。

A：4月から様々な取り組みを進めている。例えば開発では、ある事業部では伝統的なウォーターフォール型開発を主にやっていてアジャイル型はやっていなかったり、フロントローディングに精通していたりしている。また、販売関連ではデジタルマーケティングでやっていたりと、事業部間で取り組みに違いがあるので、人材交流だけでなく組織の人材入れ替えなど、組織間の交流を深めていきたい。非常にチャンスがあると思う。

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2022年3月期第1四半期決算説明会開催日(2021年7月29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。