

2009年2月18日

# 2009年3月期 第3四半期 事業説明会

代表取締役社長  
川村 誠

京セラ株式会社

## 2009年3月期 連結業績予想

(単位:億円)

	2008年3月期 実績		2009年3月期予想		前期比 増減率(%)
	金額	売上高比(%)	金額	売上高比(%)	
売上高	12,904	100.0	11,200	100.0	-13.2
営業利益	1,524	11.8	250	2.2	-83.6
税引前当期純利益	1,748	13.5	400	3.6	-77.1
当期純利益	1,072	8.3	200	1.8	-81.4
希薄化後1株当たり 当期純利益(円)	565.80	-	105.80	-	-81.3
設備投資額	851	6.6	630	5.6	-26.0
減価償却費	756	5.9	845	7.5	11.8
研究開発費	616	4.8	690	6.2	12.0
平均為替レート	対ドル:114円	対ユーロ:162円	対ドル:100円	対ユーロ:143円	
為替変動による 影響額 (前期比)	売上高	59億円	-970億円		
	税引前 当期純利益	75億円	-240億円		

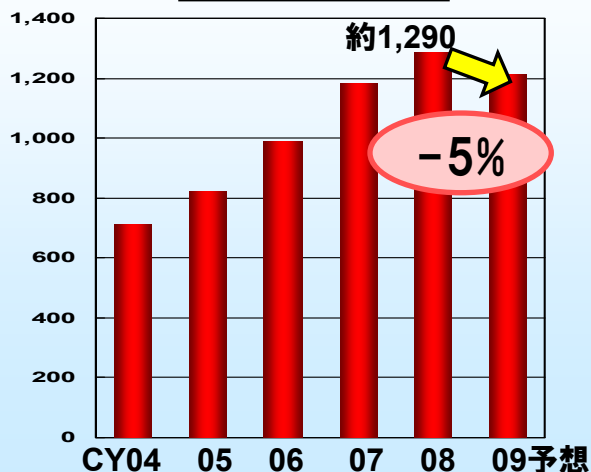
# FY09/3 第4四半期以降の事業環境見通し

- ・ 米ドル及びユーロに対する円高を懸念
- ・ 本格的な部品需要の回復時期は不透明
- ・ 部品需要を牽引していた主要電子機器の生産台数はマイナス成長を予想

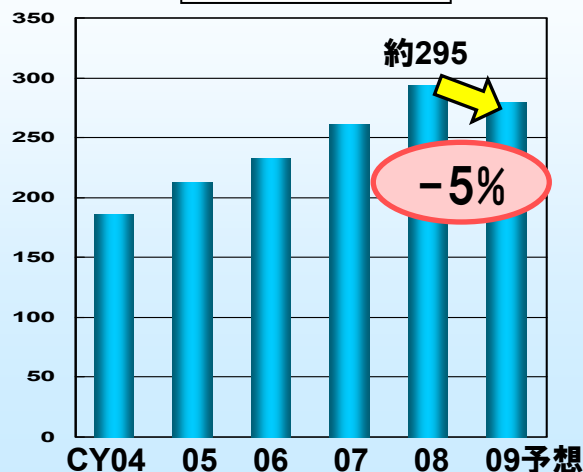
## CY09 主要電子機器生産台数予想

[京セラ予想]  
(単位:百万台)

携帯電話端末



PC



デジタルカメラ



## 京セラグループの経営課題

### 早急に収益性改善を図る

- 徹底したコスト低減
- 事業体制の再構築

### 需要回復期に 高い業績成長を図る

- 重点事業における事業基盤の強化
- 事業機会の獲得

# 収益改善のための施策（1）

## 徹底したコスト低減の推進

### ■ 設備投資計画の大幅な削減

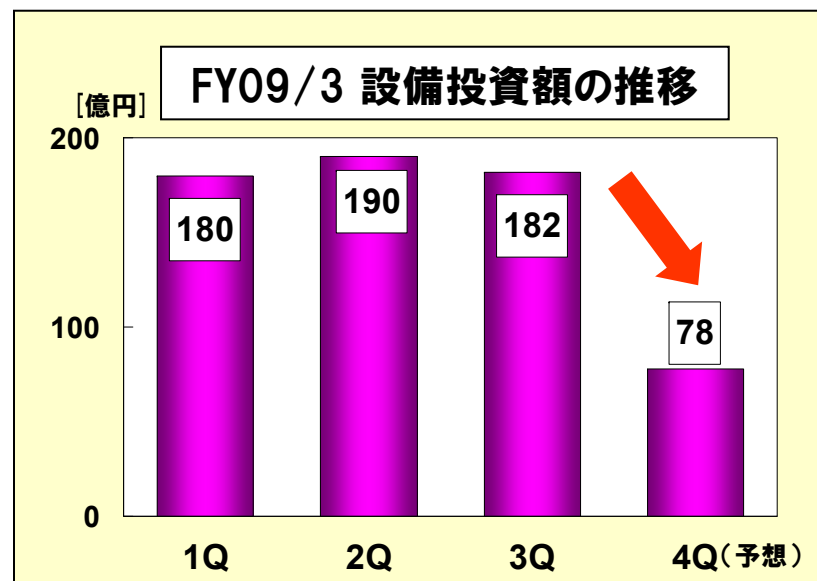
FY09/3 設備投資見通し：  
630億円  
FY08/3比  $\Delta$ 220億円

FY10/3 設備投資見通し：  
300～400億円程度



減価償却費の減少

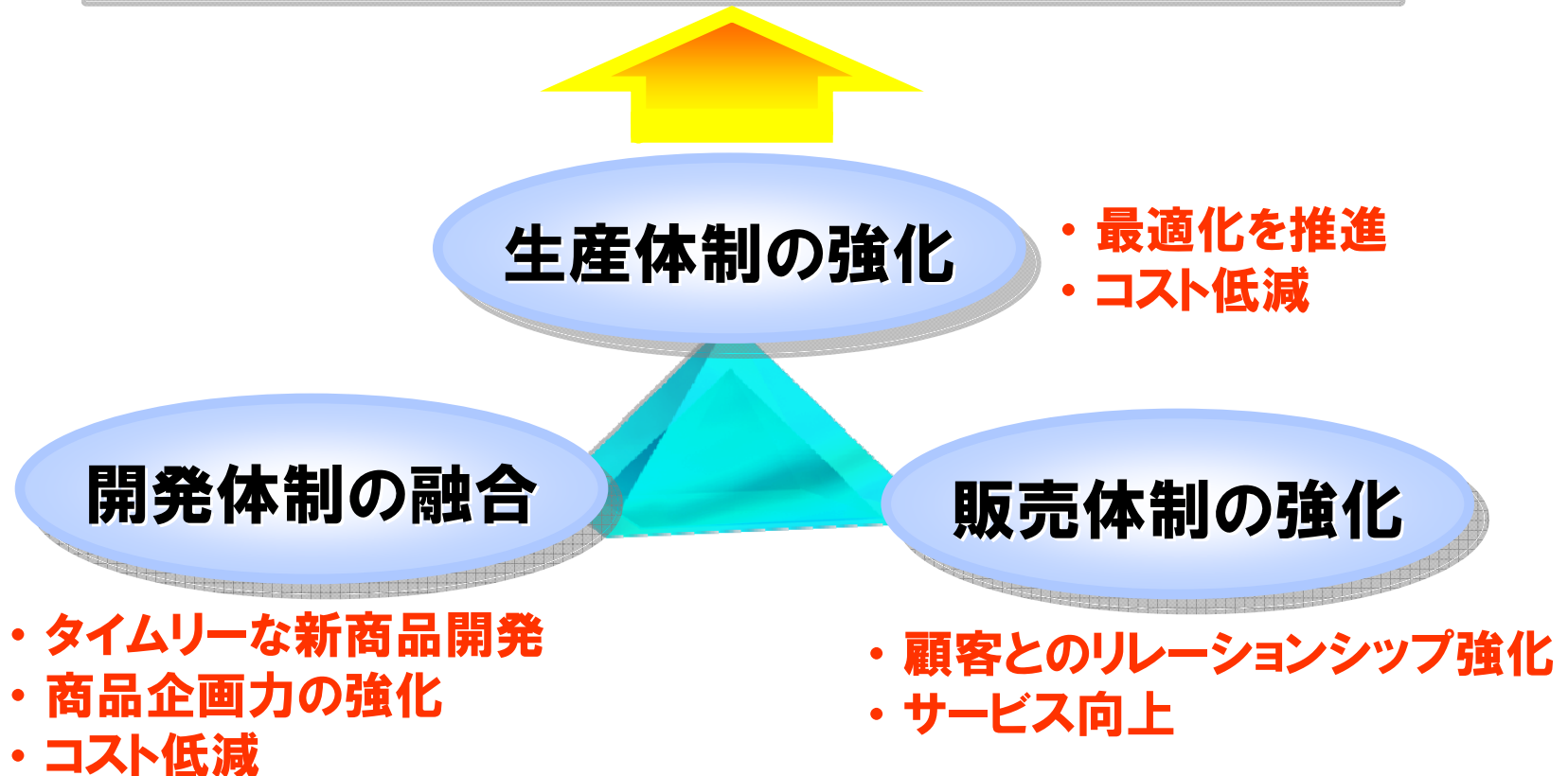
FY10/3 京セラ単独：  
FY09/3比 約 $\Delta$ 200億円



## 収益改善のための施策（2）

通信機器関連事業の採算向上、シェア拡大

経営資源の有効活用／シナジーを追求



収益拡大のための施策（1）  
重点事業における事業基盤の強化

ソーラーエネルギー事業のシェアアップ

- ・ 生産能力増強のための設備投資を継続
  - ・ 変換効率の一層の向上
- ⇒ グローバル競争を勝ち抜く

情報機器関連事業の拡大

- ・ 新たな開発、製造、販売体制による事業拡大
- ⇒ FY10/3期以降の収益拡大に結びつける

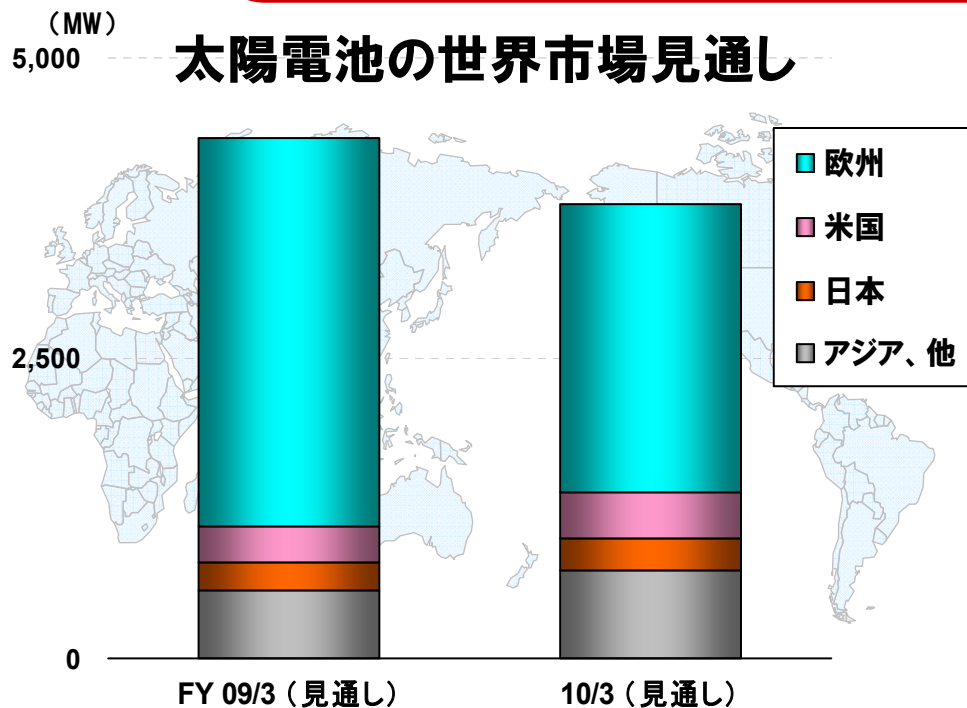
# ソーラーエネルギー事業のシェアアップ

## 市場見通し

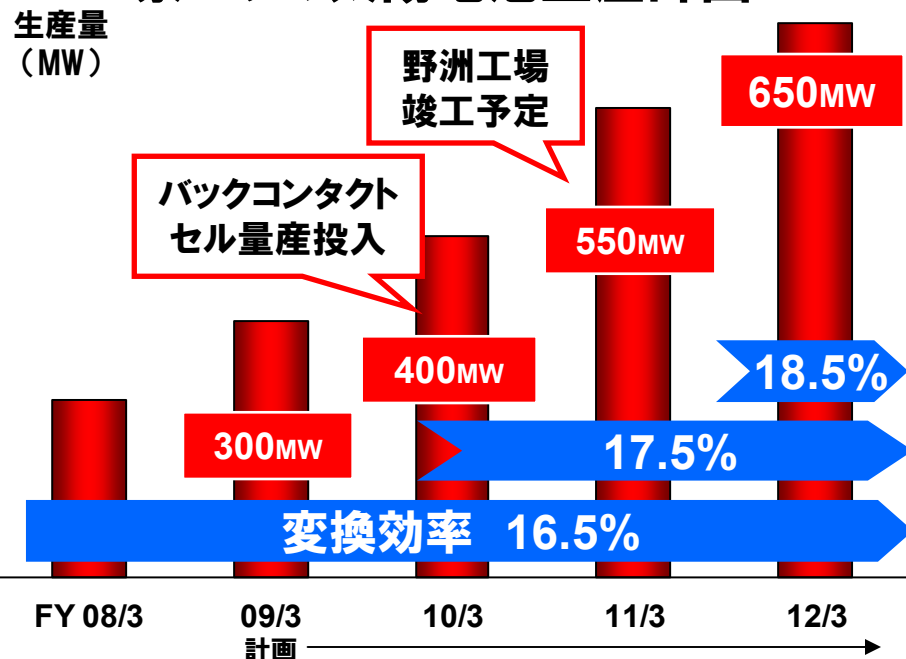
- ・ 景気後退などにより、特に欧州での需要が鈍化
- ・ 米国減税政策や国内補助金再開により中長期的に市場は拡大

## シェアアップによる収益拡大

### 太陽電池の世界市場見通し



### 京セラの太陽電池生産計画





# 情報機器関連事業の拡大（1）

## FY09/3 事業体制の強化

### 開発

#### R&Dセンターの新設

- 開発拠点の集約  
⇒ ・ 開発コストの低減  
・ 開発の合理化
- プラットフォーム(カラーエンジン、コントローラ)、カラートナーの開発強化

### 製造

#### 地域別生産品目のすみわけ

- 中国：機器本体、  
日本：トナーの生産  
拠点として集約  
⇒ ・ 製造コストの低減  
・ 生産性の向上
- 新トナー工場でのカラートナー量産開始

### 販売

#### 販路の獲得と新ブランドの投入

- TA社の子会社化
- 新ブランド  
TASKalfaの市場投入

## 情報機器関連事業の拡大（2）

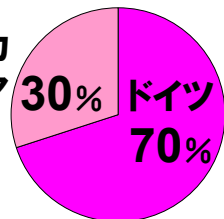
### TA社の子会社化

- ⇒
- ・直販体制の確立
  - ・ソリューション提案型販売の強化

### TA社 概要

- CY08業績（9ヵ月累計）  
 売上高： 298.5百万ユーロ  
 税前利益： 19.0百万ユーロ
- 地域別売上高（CY07実績）

欧州・アフリカ  
 ・中東・ロシア



- 拠点数： 65ヵ所（ドイツ60ヵ所）
- 販売地域33ヵ国  
 35,000社以上の顧客基盤

### 新ブランド「TASKalfa」 の市場投入

- ⇒ ECOSYSプリンタに加え、  
 「TASKalfa」複合機の  
 ブランド浸透を図る

### TASKalfaの特徴



- 新小粒径トナーの採用
- 独自開発の新ソフトウェアプラットフォームを搭載

## 収益拡大のための施策（2） 事業機会の獲得

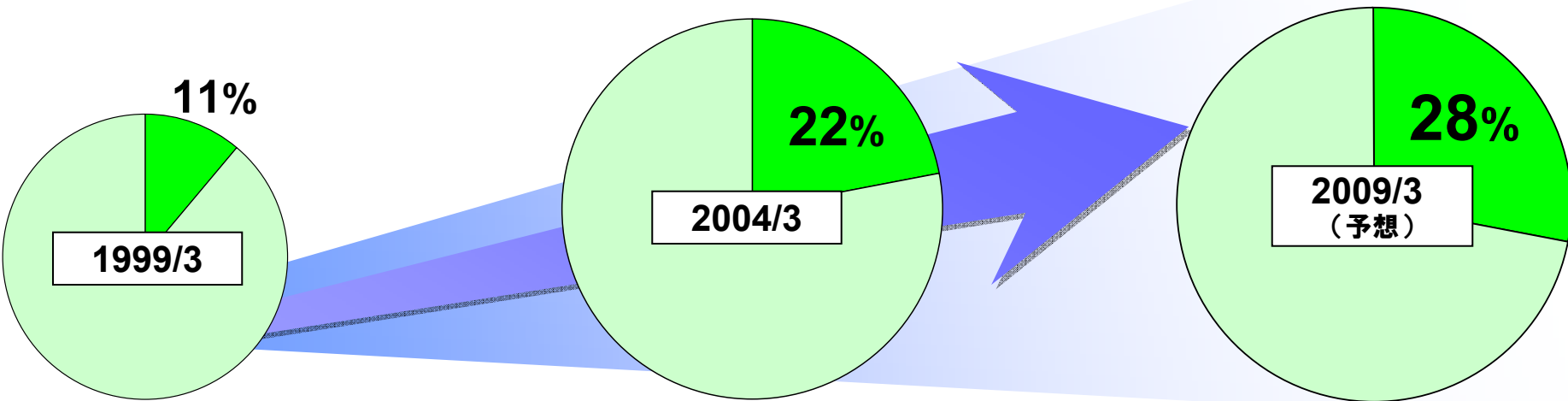
### 環境・エネルギー関連市場への製品展開

- ・ 拡大が見込まれる市場での売上拡大

### 次世代高速無線通信市場への展開

- ・ 通信システム機器事業の売上拡大

# 環境・エネルギー関連市場への製品展開



**エコシス/TASKalfa**

**太陽電池**

**SOFC (開発中)**

**アモルファスシリコンドラム**

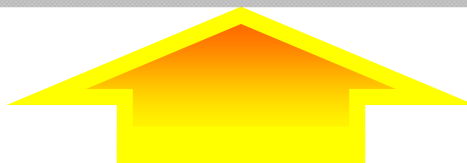
**ディーゼルエンジン用積層型ピエゾ素子**

**LED用パッケージ**

**LED用サファイア基板**

# 次世代高速無線通信市場への展開

通信機器関連事業の収益性の向上



次世代高速無線通信市場への基地局等の展開



事業機会：新たなサービスの開始

次世代PHS

(株)ウィルコム

WiMAX

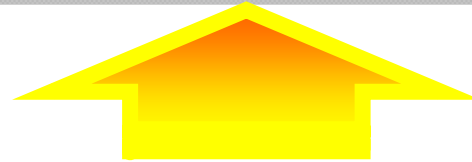
UQコミュニケーションズ(株)

LTE

KDDI(株)

## 京セラグループの経営課題

### 成長力と収益力の回復を図る



#### 早急に収益性改善を図る

- 徹底したコスト低減
- 事業体制の再構築

#### 需要回復期に 高い業績成長を図る

- 重点事業における事業基盤の強化
- 事業機会の獲得

## 将来予想に関する注意事項

この資料に記載されている記述には、1934年米国証券取引所施行21E条に定義される「将来予想に関する記述」(forward-looking statements)が含まれています。これらの将来予想に関する記述は、現時点で入手できる情報に鑑みて当社が予想を行い、所信を表明したものであります。これらの将来予想に関する記述は、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を含んでいます。これらのリスク、不確実な要因及びその他の要因は以下のものを含みますが、これらに限られるものではありません。(1)当社が関連する市場における経済状況(主に、日本、北米、欧州並びにアジア(特に中国))。(2)中国における経済・政治・法律面での条件の予測し得ない変化。(3)競争の激しいセラミック、半導体部品及び電子部品市場において当社が、革新的な製品を開発・生産し、品質・納期を含めて、顧客の要求に沿った先進技術を投入する能力の不確実性。(4)生産高や業績に影響を与える社外委託工程や自社内製造過程で生じる遅れや不具合の発生。(5)円高、政治・経済情勢、売掛金回収リスク、製品の価格競争力の低下、輸送経費の増大、海外事業への人材配置・管理の問題、知的財産権の保護の不十分性など、輸出に影響する可能性がある要素。(6)売上高の相当な部分を構成している通貨(特に米ドル及びユーロ)の対円為替相場の変動。(7)エンジニアリング・技術部門での熟練労働者の確保の不確実性。(8)機密保持及び特許権の保護の確保が不十分である事態。(9)製品を製造・販売する為に必要となるライセンスの継続的確保の不確実性。(10)今後の取り組み及び現在進行中の研究開発が期待される成果を生み出さない事態。(11)買収した会社や取得した資産に関連して想定以上の統合費用がかかり、期待される収益又は事業機会が得られない事態。(12)テロ行為、疾病の発生など、当社の市場やサプライチェーンに悪影響を与える要素。(13)製造施設その他主要な事業関連施設が存在する地域における地震などの自然災害の発生。(14)国内外の環境規制強化に伴う当社の賠償責任や遵守義務の増大。(15)保有する有価証券及びその他の資産の時価の変動、減損処理の発生。(16)会計基準の変更。これらのリスク、不確実な要因及びその他の要因により、当社の実際の業績、事業活動、展開又は財務状況は、これらの将来予想に関する記述に明示又は包含される将来の業績、事業活動、展開又は財務状況と大きく異なる場合があります。当社は、この資料に記載されている将来予想に関する記述についてこれらの内容を更新し公表する責任を負いません。

THE NEW VALUE FRONTIER



京セラ株式会社