

**2012年3月期 第2四半期 決算説明会 主な質疑応答内容**  
(2011年10月28日開催)

<成長戦略>

Q：今後、どのように成長を加速させていくか、今の取り組みや考えを教えてください。

A：過去10年、売上は多少の上下はあるものの、ほぼ横ばいだった。しかし、新しい事業が育っていないかという点、そうではない。ソーラーエネルギー事業は10年前に比べると、売上で1,000億円程度増加する事業に育った。一方で、他の事業、特に通信機器関連事業が伸びていない。今後は、ソーラーエネルギー事業を中心としたエネルギー関連で、既存製品と組み合わせた事業展開を行い、新製品をどれだけ伸ばすかということと、通信機器関連事業をいかに伸ばすかが課題。

エネルギー関連事業では、下期に当社のセラミック部品を搭載した燃料電池が発売される。まだ数量は少ないが、補助金がすぐに一杯になるほどの人気製品で、来年度の補助金にも期待している。太陽電池と燃料電池を組み合わせるシステムにするような製品、さらにLED照明などと組み合わせるような製品を開発し、事業拡大を目指していく。

通信機器では、例えば“CEATEC”で展示していたような製品を活用した展開を図りたい。1つは圧電材料を使った軟骨伝導デバイス。もう1つは触覚伝達デバイス。これらを使って独自性のある端末を開発し、展開したい。

<ファインセラミック部品関連事業>

Q：ファインセラミック部品関連事業で、下期の売上は上期に比べほぼ横ばいだが、利益率が5ポイント下がる予想になっている要因について。

A：プロダクトミックスの悪化が主因。LED用サファイア基板の売上は増加するが、半導体製造装置用部品の需要が落ちる見通し。加えて円高の影響などを考慮した。

<半導体部品関連事業>

Q：半導体部品関連事業で上期に対して下期が減益と予想する前提は何か。

A：半導体部品関連事業の上期の利益率は20%以上だが、これにはLED照明の生産に伴う利益が含まれている（LED照明の売上は「その他の事業」に計上）。下期に特別な要因があるというわけではないが、デジタルコンシューマ機器の需要が伸びず、売上の伸びを見込んでいない。例年、セットメーカーの生産は、クリスマス商戦向けに今頃がピークとなり、その後は生産は落ちてくる。今期は、これからクリスマス商戦向けに部品需要が盛り上がるとは考えていない。また、有機パッケージも、ハイエンドサーバー向けASIC用などが期待ほど伸びない。

Q：下期に事業利益が大きく下がる理由は、上期にLED照明の需要が含まれており、これにより利益が押し上げられたからか。

A：セグメント全体の売上減の影響が一番大きい。それに加えて、LED照明の需要が上期に多くあったということ。下期は、セラミックパッケージだけでなく、有機パッケージの収益も下がる見通し。

<ファインセラミック応用品関連事業>

Q：ソーラーエネルギー事業の地域別売上の推移、製品価格の推移並びに収益性改善の施策を教えてください。

A：当社の主な市場は欧州、米国、日本だが、国内の比率が高くなってきている。以前は海外7割、国内3割だったが、前期の終り頃にはそれぞれ5割位になり、今期上期は国内55%、海外45%位になった。今後、来年7月の再生可能エネルギー法の施行による効果で国内の比率はさらに高くなる見通し。この法案による受注、売上への寄与は、早くとも今期末、より具体化するのには法案が決まる来年1月以降になると予想している。いずれにしても国内の売上比率は高くなる。収益性の改善策としては、集中購買も含めた材料費の削減、変換効率の向上を進めていく。

Q：価格下落は何パーセントダウンまでなら対処可能か。

A：何パーセントまでという考えはない。上期も価格が 20%程下がっており、為替を考えると実質 30%位のダウンだが、対応してきた。今後も円安になることはないと考えられ、欧州の市場環境も急に良くなるとは考えられない。2 桁以上の価格下落を想定し、市場価格に合わせて徹底的に原価を低減し、収益を出せるように取り組んでいく。

Q：ソーラーエネルギー事業の出荷量及び今後の設備投資計画、並びに在庫の評価について。

A：今期 800MW の生産計画は、欧州市場の急速な落ち込みと、国内での公共・産業用の需要低迷により、引き下げる。当然、投資額も引き下げる。下期シェアアップに取り組んでも、今期の生産量は計画比で 1 割以上は落ちると見ている。  
在庫の評価減は、上期で実施している。現在、生産を少し落として在庫を減らしている。今後、更なる価格下落があれば、追加の評価減の可能性はある。

Q：ソーラーエネルギー事業の来期の 1GW の生産計画に対する投資は継続するの  
か。

A：今期出来なかった 800MW を目標にするというような考えはない。来期、日本市場は盛り上がると思っている。来年 1 月には法案の詳細が決まり、買取り期間と価格が明らかになれば、投資に対するリターンが読めるようになり、動きが出てくると思う。  
設備投資については、今は抑えているが、法案の具体的数値が明確になれば投資の判断を行う。

<通信機器関連事業>

Q：上期の収益性が改善した要因は何か。

A：これまで海外事業については、製造、販売、開発面で手を打ってきた。以前からローエンド端末を多く展開してきたが、中国や台湾のメーカーが同端末に進出して価格が下がってきており、利益を出すことが難しい状況となった。上期に海外向けのローエンドモデルを絞ったことも利益をあげることができた要因のひとつ。同モデルの投入を急に止めることはできないが、上期からこの効果もあり、利益が出せた。

Q：通信機器関連事業の構造改革による利益への効果金額は上期と下期でどれくらいの差か。

A：数億円レベル。主に上期と下期の差は新製品の効果による。au様向けやソフトバンクモバイル様向けのスマートフォン2モデル以外にも、スマートフォンの展開を計画している。

Q：ソフトバンクモバイル向けに端末投入が決まった理由は何か。

A：ソフトバンクモバイル様への端末投入のきっかけは、ウィルコム様をソフトバンクモバイル様が支援した関係で縁ができたこと。

<情報機器関連事業>

Q：情報機器関連事業について、期初予想と比べ、減収・利益横ばいとなる要因について。

A：円高の影響に加えて、当社の主要顧客は官公庁やオフィス向けであり、景気変動の影響を受けやすい。

中国工場での生産性は毎年上がっており、また、カラー比率が上がり、トナーの売上が増え、採算が良くなっていることも収益性改善の理由のひとつ。下期に利益率が下がる理由は、販促費等が増加するためであり、コスト構造の悪化など、事業そのもので利益が下がるのではない。円高の影響も考慮している。

<配当方針>

Q：配当予想を引き下げることだが、配当性向の具体的な方針を教えてください。

A：今回の配当予想の引き下げは配当方針に従った結果。  
配当性向は20～25%を目安としており、年間120円で配当性向は25.3%となる。

<資金使途>

Q：資金の使途として、M&Aへの活用を考えているか。

A：当然ながらM&Aは考えている。これだけの円高なので特に海外でのM&Aも考えられる。社長になってからM&Aは毎年実施している。大きな案件ではないが、ソニーモバイルディスプレイ(株)の液晶事業や機械工具事業でのユニメルコ社(デンマーク)の買収、情報機器関連事業でのディーラーなどの獲得のためのM&Aを行ってきた。現在も検討している案件はある。  
設備投資やM&Aの支払いなどで、キャッシュポジションは若干下がっており、決して増えているわけではない。チャンスがあればM&Aをどんどんやっていきたい。

以上