

京セラ株式会社 2016年3月期 第1四半期 決算カンファレンスコール

(2015年7月30日実施)

代表取締役社長 山口悟郎 スピーチ

<3. 2016年3月期 第1四半期 決算概要>

当期第1四半期は、売上高は前年同期に比べ1.4%増加の3,392億円となった一方で、増収効果や原価低減を図ったことにより「部品事業」の収益性がアップし、また、資産売却益の計上もあり、営業利益は前年同期に比べ73.5%増加の326億円となりました。税引前四半期純利益は受取配当金の増加もあり、前年同期に比べ53.2%増加の470億円、四半期純利益は62.2%増加の316億円となりました。

なお、平均為替レートは、米ドルは前年同期に比べ19円円安の121円、ユーロは6円円高の134円となりました。この為替変動により、売上高に対しては約200億円、税引前利益に対しては約30億円のメリットがありました。

<4. 2016年3月期 第1四半期 事業セグメント別売上高>

事業セグメント別の売上高につきましては、「半導体部品」や「電子デバイス」関連事業を中心に「部品事業」が増収となりました。一方で、「通信機器関連事業」は減収となりました。

<5. 2016年3月期 第1四半期 事業セグメント別利益>

利益については、「機器事業」は前年同期を下回りましたが、「部品事業」の4セグメント全てが2割を超える増益となり、利益率も向上しました。また、「その他の事業」において資産売却益を計上したこともあり、事業利益合計では年同期に比べ54.4%の大幅な増益となりました。

<6. 2016年3月期 第1四半期 決算要約 >

第1四半期の決算要約の1点目は「重点市場における部品事業の拡大」です。

スマートフォン向けの部品の売上は前年同期に比べ約50%と大幅に増加しました。セラミック及び有機パッケージやMLCC、水晶関連製品などの売上が順調に伸びました。特にMLCCは、小型高容量のハイエンド品のシェアアップにより売上が増加しました。

また、自動車市場向けには切削工具やLED用セラミックパッケージ、有機基板の売上が拡大しました。

要約の2点目は「通信機器関連事業」の収益減です。第1四半期は国内で新モデルの端境期となったことにより販売台数が減少した結果、売上、利益ともに前年同期を下回りました。

＜7. 2016年3月期 第1四半期 事業セグメント別業績

ーファインセラミック部品関連事業ー＞

まず、「ファインセラミック部品関連事業」では、半導体製造装置などの産業機械向け部品やLED用サファイア基板の売上が増加し、セグメント全体では約10%の増収となりました。また、事業利益は、主要製品の売上増及び原価低減の効果により25%増加しました。

＜8. 2016年3月期 第1四半期 事業セグメント別業績 ー半導体部品関連事業ー＞

「半導体部品関連事業」は、スマートフォンや通信インフラ向けにセラミック及び有機パッケージともに売上が増加したことに加え、自動車関連向けのLED用セラミックパッケージの需要も伸びました。この結果、当セグメントの売上高は14%、事業利益は約5割の大幅増となりました。

＜9. 2016年3月期 第1四半期 事業セグメント別業績

ーファインセラミック応用品関連事業ー＞

「ファインセラミック応用品関連事業」は減収増益となりました。機械工具事業の売上は自動車関連市場向けに増加したものの、ソーラーエネルギー事業において公共・産業向けの売上が減少したことから、セグメント全体では、わずかに減収とな

りました。一方、事業利益は、各事業で徹底した原価低減を図った結果、27%の増益とすることができました。

＜10. 2016年3月期 第1四半期 事業セグメント別業績

－電子デバイス関連事業－>

「電子デバイス関連事業」はスマートフォン向けのMLCCやコネクタ、水晶部品の売上が増加しました。また、バーコード向けサーマルプリントヘッドや布地に印刷する捺染用途のインクジェットプリントヘッドが伸びるなど、産業機器向けにプリンティングデバイスも増収となりました。事業利益は増収や新製品投入の効果もあり、23%の増加となりました。

＜11. 2016年3月期 第1四半期 事業セグメント別業績 ー通信機器関連事業ー>

「通信機器関連事業」は、新規顧客の開拓により海外市場で防水、高耐久性といった差別化を図ったスマートフォンの販売は伸びたものの、ローエンド端末の販売が減少しました。また、国内において、新製品投入の端境期の影響やPHS関連製品の売上減もあり、当セグメントは減収減益となりました。

＜12. 2016年3月期 第1四半期 事業セグメント別業績 ー情報機器関連事業ー>

「情報機器関連事業」は、積極的な拡販策により、特に米国やアジア地域での販売台数が伸び、売上が増加しました。一方、利益については、販売促進費の増加やユーロ安の影響などにより減益となりました。

＜13. 2016年3月期 第1四半期 事業セグメント別業績 ーその他の事業ー>

「その他の事業」は減収となったものの、連結子会社における資産の売却益120億円を計上したことを主因に、利益は大幅に増加しました。

＜15. 2016年3月期 業績予想>

通期の業績予想については4月公表時点から変更はありません。事業セグメント別売上高、利益についても16ページ、17ページにそれぞれ記載の通り、予想に変更はありません。続いて、当期の重点取り組みについてご説明します。

<19. 2016年3月期 重点取り組み>

当期の重点取り組みとしては、こちらに示した3点です。それぞれの具体的な取り組みについてご説明します。

<20. スマートフォン向け部品の売上拡大>

まず1つ目は「スマートフォン向け部品の売上拡大」です。スマートフォン向け部品についてはここ数年、第2四半期が最大の需要期となっており、当期においても各社の新製品の生産が本格化することから、第1四半期を上回る需要の盛り上がりを期待しています。当社は市場の伸びを上回る成長を目指し、新製品を中心に積極的な拡販やデザインインにより、シェア拡大を図っていきます。

当期第2四半期のスマートフォン向けの主要製品は、それぞれ第1四半期に比べ2桁の増収を見込んでいます。特に有機パッケージは、これまで進めてきた薄型パッケージの事業拡大が本格的に動き出すことから、40%近い伸びを見込んでいます。

スマートフォン向け部品については今後の需要拡大を確実に捉え、売上増に結びつけてまいります。

<21. 環境・エネルギー市場での事業拡大>

2つ目は「環境・エネルギー市場での事業拡大」です。これまで当市場向けの主な事業は太陽電池でしたが、今後、電力需給のあり方が変化していく中で、蓄電システムやエネルギーマネジメントシステムの需要拡大が見込まれます。当社は総合的なエネルギーソリューション事業を積極的に展開していきます。

具体的には、太陽電池事業の領域を拡大させると同時に、蓄電及びエネルギーマネジメントの両システムの供給を拡大させることにより、「創エネ」、「蓄エネ」、「省エネ」関連の事業を展開してまいります。

右側の「創エネ」分野においては、発電システムの高効率、高出力化への対応を図ります。具体的には、太陽電池では一層の高効率化を進めています。

また、SOFCでは産業用に3キロワットと大型のシステムの開発を進めており、

来期に新製品の投入を計画しています。

中央の「蓄エネ」分野では、既に展開している住宅用だけでなく、産業用を視野に入れた大容量化や高速充放電システムの開発に取り組んでいます。

左側の「省エネ」分野においては、住宅用のエネルギーの見える化から、家電や施設全体の制御を行うHEMSやBEMSの供給に加え、電力需給を自動でコントロールするデマンドレスポンスの実証実験を展開中です。今後はより広域なシステム連系への対応を図ってまいります。

当社は住宅用、産業用それぞれのニーズに合った製品展開を進めるとともに、これらのシステムを連系させることで、トータルエネルギーソリューション事業の拡大を図ります。

< 2.2. 通信機器関連事業の収益性改善 >

3つ目の「通信機器関連事業」では、収益性の改善を最優先課題として取り組んでいます。具体的には、競合他社との差別化を図った端末の売上拡大です。第1四半期は海外事業においてローエンド端末の販売は減少しましたが、高耐久、防水性といった特長を備えた付加価値の高い端末の販売が伸びました。当期は、この差別化端末の販売を前期比、約2倍へ拡大させ、収益性の改善につなげていく計画です。

加えて、新事業の拡大を進めていきます。現在、当事業の売上の大半はスマートフォンなどの携帯端末ですが、今後は通信技術をはじめ、ソフトウェア技術などのグループ内のリソースをこれまで以上に活用するとともに、通信キャリアとの関係を活かし、新たな分野での事業の拡大を進めます。

既にM2Mモジュールについては自動車向けのテレマティクス用途を中心に展開していますが、さらなる販売先の開拓及び電力会社向けのスマートメーターなど、新規需要の獲得に取り組んでいます。

加えて、ヘルスケア市場へ参入し、事業拡大を図ります。今般、日々の健康管理を

行う専用のウェアラブルデバイスと、スマートフォンでデータ管理を行うアプリケーションを開発しました。生活習慣改善支援サービスとして、企業などへの展開を進めていきます。

＜23. 日本インター株式会社の株式取得＞

続いて、本日公表しました「日本インターの株式取得」の件についてご説明します。

日本インターは東証第二部に上場する、ダイオードを主体とするパワー半導体メーカーです。2015年3月期の売上高は226億円、営業利益は11億円であり、売上の70%以上が国内販売となっています。特に1アンペア以上の産業用途向けダイオードやダイオードモジュールで強みを持っています。今般、同社の大株主2社が保有する全ての普通株式、優先株式を当社が買い付けることで合意しました。

この合意により、当社は同社の61%以上の株式を取得し、連結子会社化する予定です。今回の公開買い付けの主な目的としては、3点あります。

1点目はパワーエレクトロニクス分野での事業拡大です。当社の部品事業はこれまで情報処理や信号処理系を中心に展開してきましたが、今後、特にインバーターなどの産業機器や電装化が進む車載市場で、パワーエレクトロニクス関連事業の拡大を加速させていきたいと考えています。

2点目は技術共有による両社の製品開発力の強化です。当社のセラミックパッケージや封止材と、日本インターのデバイス技術を相互に活かすことで、パワーエレクトロニクス分野で重要な放熱の面で、顧客ニーズに対応した製品展開が出来ると考えています。

3点目は、当社のグローバルな販売チャネルを活用することで、日本インターの製品の海外での売上拡大を図ります。

今後、開発及び販売面でのシナジーを追求し、車載や産業機器、エネルギー関連などの市場における事業拡大を目指します。

なお、公開買い付け期間は7月31日から8月28日までの予定となっています。

＜24. 高成長・高収益企業に向けて持続的な業績拡大を図る＞

当期第1四半期の業績は期初の想定に沿った実績となり、第2四半期以降はスマートフォンや自動車関連をはじめとした部品事業の拡大に加え、ソーラーエネルギー事業についても国内産業用の売上が伸びる見通しです。また、機器事業の収益も新モデル投入による改善を見込んでいます。

当期は3期連続で過去最高の売上高更新を図るとともに、税引前利益で50%を超える大幅な増益を目指しています。引き続き、グループを挙げて重点市場での事業拡大を進めるとともに、M&Aを含めた既存事業の強化やシナジーの最大化を追求し、さらなる企業成長を目指してまいります。

以上