

京セラ株式会社 2019 年 3 月期通期 決算説明会での主な質疑応答内容
(2019 年 4 月 26 日実施)

【部品事業】

Q: 部品事業の全体感について。受注の立ち上がりや見通しが 3 ヶ月前と比べてどのように変化しているか。

A: 2020 年 3 月期（今期）は例年と比較して携帯向け部品の立ち上がりが明らかに遅い。ADAS 関連は安定して好需要が続いており、今期はさらに伸びる。5G 関連では基地局向け部品の受注が入り始めた。全体感としては、今期はかなりスローな立ち上がりではある。

Q: 部品毎の市況感について。コンデンサやパッケージ等はどうか。

A: コンデンサはまだ市場で不足感があり、比較的好調に推移している。携帯電話向け水晶部品と、これらに使用されるパッケージはスローな立ち上がりとなっている。

Q: 5G 向けの需要について。今後どのセグメントのどの部品が伸びていくか。

A: はっきり見えているのは設備投資関連。基地局用の部品は引き合いをもらっている。ここで強いのは電子デバイス。一部フィルター等にも取り組んでいくので、産業・自動車用部品も若干増加してくる。普及期に入ると ADAS にも使われるだろう。自動車関連や研究開発を進めている路側器が増えていくのではないかと思う。

Q: 5G の端末向けでセラミックパッケージ以外に期待できる部品はあるか。

A: 5G 対応のスマートフォンがどのような形になるか分からない。各スマートフォンメーカーが模索している段階なので、まだ当社ではよく分からない状況。

Q: 色々と構造改革を進めているが、ディスプレイ、水晶部品、有機材料事業など、まだ苦戦している事業もあると思う。追加的な対策はあるか。

A: 有機材料事業は減損処理を行ったが、期待もしている。5G と ADAS 向けへの引き合いが非常に多い。受注は選別しないとイケないが、伸ばす事業にしていきたい。ディスプレイは京セラの強みがある HUD や TFT の技術を用いて、医療等の分野へ応用していきたい。水晶部品は市場全体が厳しい状況。超小型品のような、他社が作れない高付加価値製品に取り組んでいき、量を追わない戦略でやっていく。

【業績予想】

Q: 今期予想について。産業・自動車部品、電子デバイス、コミュニケーション、ドキュメントソリューションのセグメントが増収減益となる。その理由は円高前提によるものか。

A:全体では円高による影響が大きい。産業・自動車用部品は、積極的に設備投資を実施してきたため、償却費が増えて収益性を上げきれない。電子デバイスは、携帯電話向けが伸び悩むということで、単価下落による収益性悪化を予想している。コミュニケーションは、前期に一時的な利益があったことや、研究開発費が増える影響。ドキュメントソリューションは円高と新規開発に向けての研究開発費が増える。

Q:今期のコミュニケーションの予想を、通信機器事業と京セラコミュニケーションシステム(KCCS)で分けて教えて欲しい。5G向けの基地局が増えるのに利益が減るのはなぜか。

A:通信機器事業の利益はほぼ横ばいだが、KCCSは若干厳しく見ている。通信基地局関連の事業は伸びるが、人手不足もあり、人件費増による収益性低下を見込んでいる。

【M&A】

Q:2018年3月期に実施したM&Aの売上・利益への貢献について教えて欲しい。

A:売上規模で、2019年3月期(前期)に約500億円の貢献。利益率は5%程度。

Q:今期への貢献はどうか。

A:前期に実施したM&Aの今期への貢献は、売上250億円程度、利益率は5%ぐらいだろう。

Q:どのような取り組みで、利益率を全社並みに改善させるのか。

A:買収初年度はシナジーがでない。また、買収直後は無形固定資産の償却費が計上されるため、2年目ぐらいまでは利益率は悪くなるが、今後はシナジーにより利益率を2倍ぐらいに上げていけると考えている。

【ソーラーエネルギー事業(生活・環境セグメント)】

Q:今期業績予想の前提について。生産量や価格はどのように想定されているか。また、パワチャル・パワー・プラント(VPP)等の新事業は実証実験中だと思うが、今後の事業モデルを構築する上での課題について教えて欲しい。

A:生産量は今期0.7GWを目指したい。価格は15%程度下げた値段で考えている。VPP等の大きな課題としては、戸建て住宅が多い地方は太陽電池で発電した再生可能エネルギーによって電力を賄えるが、東京等の集合住宅が多いところは難しい。これについては固体酸化物形燃料電池(SOFC)を普及させたい。このスキームをどう構築するかが一つの課題だが、今期は何らかの形で解決したい。

Q: 中山事業所でのシステム等の実証実験で出てきた課題や可能性はあるか。

A: 最適化する為にソフトウェアを作って検証しているが、これをどんどん進化させていく必要がある。電力がどこでどのように作られたのか、デジタルで分かるような実験をしているが、まだ実用化の段階ではない。

Q: ブロックチェーンの話がされているのだと思う。ブロックチェーンサーバー等を作って検証しないといけないと思うが、コストの見積はどれくらいか。

A: 研究開発費が今期も 100 億円ほど増える予想をしていることから分かると思うが、コストは多く掛かる。

Q: 今年から始まる自家消費について。京セラの競争力としては長期に亘る品質保証という説明があるが、日系企業との競争では何が強みになるか。

A: 他の日系企業も同じようなサービスを進めているが、京セラが関西電力株式会社様と進めるのは、例えば、他社の様に「太陽電池以外の自社製品をつけないといけない」、という前提条件がない点。また、電力会社から買う電気代よりもいくらか安く供給できるということが競争力になる。

【ドキュメントソリューション】

Q: 今期も伸ばす予想となっているが、世界的に市況は良くない。業績予想の前提について教えて欲しい。加えて、事業全体のリスクに変化は見られるか。

A: 市場は縮小傾向にあり、ペーパーレス化の進展でプリント量が減っていることがリスクとしては一番大きい。まだ当社のシェアは高くないので、販路を拡大させてシェアを上げていくことで補っていく。ソリューション事業は M&A を含めて強化していこうと考えている。

【株主還元・ROE】

Q: 株主還元の強化が大きく前進したと思う。自社株買いについてはキャッシュ・フロー(C/F)の一定の範囲内を目途に適宜実施ということだが、ROE 達成の手段として使っていくのか。今、実際に使える余剰キャッシュはどれくらいあるか。バランスシート(B/S)にキャッシュが約 5,000 億円あるが、この中で使えるものはどれくらいか。

A: 自社株買いは基本的にはフリー・キャッシュ・フロー(FCF)から配当を除いた範囲内だと考えている。設備投資や M&A に使用することが予想されるため、それらを加味してもキャッシュが生まれるのであれば、自社株買いに使っていこうという考えを持っている。これ以上キャッシュを増やすことは考えていない。運転資金を考慮すると、半分ぐらいは使えると思うが、今後、会社が発展・成長していくために、設備投資や R&D、M&A に積極的に使っていこうと考えている。

Q: 自社株買いは毎年実施するのか。M&A や設備投資は中長期目線のものもあると思う。自社株買いを検討するベースとなる FCF の期間は単年度か、2~3 年か。

A: まずは単年度で考えていく。ただし、単年度で見過ぎるとミスジャッジすることもあるので、単年度をベースにしながら、中期的な面も考慮しながらやっていく。

Q: 2019 年 3 月末の資本をベースに計算すると、ROE を 8%まで伸ばすということであればかなり純利益が必要になるため、現実的には多額の自社株買いをしないと、2~3 年の時間軸で ROE の目標を達成するにはハードルが高いと思う。

A: ROE 向上のために、自社株買いは一つの手だが、売上や利益を伸ばすことがなければ ROE 目標を設定する意味がない。成長がベースとなり、一部を補う目的で自社株買いを検討していく。

Q: 今期の ROE は、今の利益予想であれば目標値の 6%に届く可能性があるため、自社株買いはしないということか。それとも、FCF が余るのであれば自社株買いを実施するのか。

A: 企業の成長に対する投資は積極的に実施していく。その結果として FCF が残れば実施していく。大きな投資案件があれば、2~3 年の時間軸で考えて、自社株買いの実施を検討していく。

Q: ROE 目標 8%について。利益を出すと資本が積み上がってしまうので、資本については自社株買い等により今の水準を維持していきたいということか。そうであれば、営業利益が 2,400 億円ほどにならないと ROE は 8%にならない。利益成長により ROE 目標の達成を目指すのか。

A: 基本的には出来るだけ利益成長で達成したいが、ハードルが高い部分もあるので、状態を見ながら進めていこうと考えている。今の時点で資本の水準を決めているわけではない。

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 月期通期決算説明会開催日（2019 年 4 月 26 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。