

## 2012年3月期 第3四半期 決算カンファレンスコールでの主な質疑応答内容

(2012年1月30日実施)

### 【部品事業全般】

Q：第3四半期の部品事業のBBレシオは1.0倍ぐらいだったと思うが、本年1月の状況はどうか。

A：同水準、1.0倍ぐらいの水準となる見通し。

Q：ファインセラミック応用品関連事業を除いた部品事業における各事業セグメントの本年1月の受注は前月に比べてどうか。

A：全体的にほぼ横ばいの見通しとなっている。

Q：第3四半期と比較した第4四半期のファインセラミック部品関連事業、半導体部品関連事業、電子デバイス関連事業の受注見通しをどのように考えているか。

A：ファインセラミック部品関連事業、半導体部品関連事業、電子デバイス関連事業の受注は第3四半期に比べそれぞれほぼ横ばいの見通し。

Q：部品事業の第4四半期の生産の見通しはどうか。

A：事業間でばらつきはあるものの、総じて稼働は落ちる見通し。

Q：受注見通しが第3四半期比で横ばいということは、第4四半期の稼働率が第3四半期に比べて極端に落ちるという前提ではないということか。

A：極端に落ちることはない見通し。

Q：第4四半期の部品事業の売上高は、第3四半期比で横ばいだが、利益は第3四半期比で大きく減少する見通しとなっている。これは稼働率の低下の影響なのか。もしくは、ソーラーエネルギー事業の収益性悪化等といった別の要因なのか。

A：稼働率の低下が大きな影響を及ぼしている。ソーラーエネルギー事業についても厳しい状況が続く見通し。

Q：ソーラーエネルギー事業以外の部品事業の需要の回復見通しについて、各事業で差異はあるか。

A：受注の底は1月だと見ているが、回復の見通しは慎重に考える必要がある。事業別で言うと、米国で半導体製造装置関連部品の需要が動き始めたという話は聞いている。

ただ、デジタルコンシューマ機器向け部品の需要が確実に伸びてきたという実感はまだない。特に当社は携帯電話端末向けの部品に強く、また、デジカメ向けの部品も多く供給しているが、まだ明るい話は出てきていない。回復を実感するのはもう少し先と考えている。

#### 【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第4四半期の見通しはどうか。第3四半期に比べて悪化するのか。

A：第3四半期と同様に厳しい見通し。

Q：太陽電池の生産実績及び計画はどのように変わっているか。2012年3月期、もしくは暦年での状況を教えて欲しい。

A：2011年（暦年）は前年と比較し、ほぼ同じ生産量となっている。海外の需要の落ち込みは厳しく、本年1月からのドイツでのFIT削減に伴う駆け込み需要も想定より弱かった。2013年3月期の生産計画を検討する上で期待するのは国内事業。再生可能エネルギーの全量買取制度の概要が決まれば需要が見えてくると考えている。

Q：2012年3月期及び2013年3月期の生産計画は見直し中ということか。

A：その通り。

#### 【電子デバイス関連事業】

Q：第4四半期のオプトレックス社の売上高と利益の見通しはどれぐらいか。

A：同社が連結されるのは2ヵ月だけなので、既存の電子デバイス関連事業の売上高に若干プラスされるイメージ。利益面では買収に伴う費用等があるため、貢献はしない。

#### 【通信機器関連事業】

Q：第3四半期の業績について、第2四半期に比べ売上高は50億円強増加したものの、利益が半減した背景について教えて欲しい。

A：売上増は国内市場でのスマートフォンの販売貢献が大きい。利益が半減した主因は、海外事業において主要客先での在庫調整の影響により、販売が伸びなかったため。

Q：海外事業において、携帯電話端末の返品等の一時的な損失が第3四半期にあったということか。

A：そのようなものはない。出荷台数が落ちている。

#### 【情報機器関連事業】

Q：第4四半期は第3四半期に比べ増収、減益予想となっている背景について教えて欲しい。また、第4四半期以降の欧州の事業環境をどのように見ているか。

A：第4四半期は、ユーロ安円高の影響及び販売促進費の増加が見込まれるため、増収減益となっている。欧州市場の環境は厳しい。当社は企業向けの大口案件が多いが、現在の不安定な経済環境を受け、芳しくない状況である。価格面でも厳しく、それが収益減につながっている。

来期以降の見通しについては、本年2月、3月に来期の予算を組む際に見極めていく。欧州市場は不安定な状況が続くのではないかと考えているが、他の地域でカバーしていきたいと考えている。

Q：第4四半期の売上高は第3四半期に比べ5%伸びる見通しとなっている。第4四半期は例年、季節的に売上が増える傾向にあるので通常通りだと思うが、これは、第4四半期の販売数量はそれほど減らず、来期以降は厳しい状況になると見たらよいのか。

A：今も厳しい。現在、新興国向けに様々な取り組みを行っており、販売数量はアップしている。しかし、新興国向けのモデルは収益性の面では先進国向けに比べると低い。

欧州市場は不安定な状況。当社は企業向けの大口案件が多いが、このような案件はファイナンスがつかないと成立しない。金融機関がこれまでのようには資金を提供しないという話を聞いており、販売に影響が出ている。

#### 【棚卸資産】

Q：棚卸資産の圧縮を図っていると聞いていたが、第3四半期の棚卸資産は部品事業と機器事業でどのような動きだったのか。また、第4四半期の見通しはどうか。

A：第3四半期末の棚卸資産は想定していたよりも若干増えた。第4四半期は太陽電池の出荷が増加し、機器事業の出荷も増える見通しであることから、棚卸資産は減少していくと見ている。

Q：第3四半期の棚卸資産はソーラーエネルギー事業と通信機器関連事業において増えたと考えているが、それ以外の部品事業での第2四半期と比較した増減を教えてください。また、貸借対照表上では約2,600億円の棚卸資産を計上しているが、適正額をどれぐらいと考えているか。

A：第2四半期末に比べ部品事業では全体的に棚卸資産が増えている。レアメタルの価格高騰対策により意図的に原材料を増加させている要因もある。また、出荷が予想よりも下振れたことも影響している。ファインセラミック部品関連事業、半導体部品関連事業、電子デバイス関連事業のいずれも計画に比べ出荷が少なかった。

通信機器関連事業については出荷の月ずれがあり、それが解消すれば棚卸資産の水準は通常に戻ると考えている。

適正な棚卸資産の水準については、過去の実績からおおよそ2,300～2,400億円と考えられるため、今後1割程度は棚卸資産を下げなくてはならないと考えている。

Q：棚卸資産の減らし方をどのように理解すればよいか。例えば、本年3月末までに2,500億円まで減らすというようなイメージはあるか。

A：棚卸資産の水準は、ソーラーエネルギー事業での売上高の影響による振れが大きいいため、具体的な目標数値は言えないが、減少を図っていく。

#### 【収益改善に向けた取り組み】

Q：例えば通信機器関連事業へのリストラを含めた追加のアクションやソーラーエネルギー事業の収益性をどのように改善するか等の来期に向けた収益改善策を聞きたい。足元の厳しい状況を受けた取り組みは自然体なのか、それとも何らかの緊急対策を行うのか。

A：受注は1月が底であることは間違いないと考えているが、2月以降の回復のペースが鈍い可能性がある。

通信機器関連事業については、今期も海外事業でのローエンドモデルの縮小等の事業改革は実施してきた。さらに状況が厳しくなれば追加の施策を講じることになるが、現時点では具体的な追加策はない。現在、収益改善に向けた様々な取り組みを行っており、その結果が出れば収益性は改善すると考えている。

ソーラーエネルギー事業については、海外事業は厳しいものの、国内での需要拡大に期待している。再生可能エネルギーの全量買取制度における買い取りルールが本年3月頃に決まり、7月から実施される見通し。そうすれば市況は良くなるので、受注を取りこぼすことなく、確実に取っていききたい。

部品事業全体で言えば、今春以降にタイの洪水の影響がなくなってくると考えられ、確実に受注を獲得するため、生産性の向上や原価低減等を進めていく。

【配当金・設備投資】

Q：今回、業績予想を修正する一方で配当予想を据え置かれた背景を教えてください。また、来期以降の配当と設備投資の考えをお聞かせ願いたい。

A：配当予想については、純利益予想780億円に対して配当性向は28.2%となっており、目安としている20～25%を超えている。しかし、必ずしも配当性向だけで配当を決めるというわけではない。10月に配当予想を変えていることもあり、総合的に判断して今回は変更しなかった。

来期の設備投資については、現在計画を立案中。業績を伸ばしたいと思っているので、それに見合った設備投資を行っていきたいと考えている。

以上