

**京セラ株式会社**  
**2015年3月期上期 決算説明会での主な質疑応答内容**  
**(2014年10月31日実施)**

【業績全般】

Q: 部品事業の景況感について教えてほしい。北米のアナログ半導体メーカー等では、下期はスローダウンすると予想している会社がある。

A: 京セラの場合、多くの種類の部品を扱っていることもあり、2015年3月期（FY15）下期は上期に比べ売上、利益ともに伸びると予想している。例えば、セラミックパッケージは半導体向けだけでなく、他の用途でも多数使われている。現在、特に好調なのは通信基地局向けのセラミックパッケージ。FY15 第1四半期から伸びており、今期中は好調さが継続するだろう。LED用セラミックパッケージは車載向けで伸びている。自動車生産の動きに影響を受けるが、現状、ヘッドライトのLED化率は低い。

スマートフォン向けの部品はスマートフォンの需要に左右されるが、先ほど挙げたような製品で部品事業の売上は伸びていく。また、機械工具や産業向けセラミック部品も堅調。

Q: FY15 第2四半期で営業利益が360億円まで改善されているが、下期の営業利益予想は四半期平均で400億円程度と、更に増益が必要となる。下期予想の達成確度について、セグメント毎に教えて欲しい。また、利益を下方修正したファインセラミック応用品関連事業については、下期業績が改善してくるタイミングも教えてほしい。

A: 全体としては下期予想は達成できると考えている。

ファインセラミック応用品関連事業は今回、利益予想を下方修正した。ソーラーエネルギー事業が要因だが、下期については産業用で一部は電力会社の回答待ちの案件はあるものの、系統連系の認可を受けた受注残が多い。

国内の太陽電池を取り巻く環境については足元で色々な動きがあるが、年内には政府により方向性が打ち出されると思う。ソーラーエネルギー事業の業績は、政府の決定内容次第という面はある。

産業用市場が不透明な中では、住宅用に注力していかないといけないが、競争は一層激しくなるであろうし、そうすると価格下落のリスクも高まる。

しかし、太陽電池市場が縮小していくとは考えていない。蓄電池等と組み合わせれば更に伸ばせると思う。

また、地域別には、日本は現在不透明感があるが、米国は伸びており開拓の余地がある。通信機器関連事業は第2四半期以降、下期にかけて新モデルを多数出していく。新モデルの採用は決まっているので、下期の予想は達成可能と見ている。

#### 【今後の事業展開】

Q:京セラの今後の利益水準目標と、どの程度の期間で達成するのかを併せて教えて欲しい。

A:現在1兆5千億円程度の売上規模だが、年率10%の売上成長をしていくと数年で2兆円規模の売上高になる。売上2兆円を達成した際には、2,000億円程度の税引前利益を目標にしている。但し、2兆円の売上目標は通過点に過ぎない。当社は素材、部品、機器、サービスまで手掛けており、シナジーにより伸ばしていける。

Q:手元資金を活用して京セラが業界再編を先導しないのか。成長率が鈍化する中で、競合の数が多すぎると思われる。

A:業界再編を意図的に行うことはないが、結果として業界再編になることはあるかもしれない。M&Aについては、既存事業の強化という視点で検討している。

Q:自動車市場向けプロジェクトの活動についての成果があれば具体的に教えてほしい。また、自動車市場向け売上の伸びはFY15上期でどの程度か。

A:自動車市場向けプロジェクトチームの活動について、効果が出てくるまでには時間が掛かる。自動車メーカー、Tier1メーカー含め、米国、欧州、日本の客先を訪問しており、新規品の引き合いは増えてきている。量産化は数年先になると思うが、新たな事業機会を得ているという点は成果と言える。

上期の自動車市場向けの売上高は、前年同期比10数パーセント程度の伸び。今後は当社がTier1メーカーとなり、自動車メーカー向けの売上を増やしていきたい。

Q:自動車市場向けの展開について、京セラの強みを発揮できる製品はどういったものか。

A:例としては、薄型スピーカーが挙げられる。タブレットPCや薄型TVに既に搭載されているが、自動車向けには音響スピーカーではなく、海外メーカーの高級車に搭載されている音声案内用途等で機会がある。グロープラグ、ECU用基板、ディスプレイ等、従来から自動車向けで展開している製品とは異なるものにも目を向けていただけようになった。京セラが保有している様々な製品に事業機会が出てきている。

#### 【ソーラーエネルギー事業】

Q:電力会社の接続認可の問題次第で業績は変動するか。

A:そのリスクはある。

Q:ソーラーエネルギー事業の受注残で来期業績に貢献するものはあるか。

A:現在の受注残の中では多くはない。

Q:太陽電池の価格下落について、第1四半期は10%近い下落だったと思われるが、第2四半期は第1四半期に比べどの程度の価格下落だったのか。また、下期の価格見通しはどうか。

A:価格下落について、第2四半期は第1四半期比で4%程度の下げだった。第2四半期を前年同期で比べると価格は16%程度の上昇となる。下期の価格見通しについて、はっきりとは言えないが、数パーセント程度は下がると思われる。

太陽電池は住宅向けソーラーパネルに加えて、周辺機器や蓄電池、HEMS等を組み合わせたシステムで利益を上げていきたい。

#### 【通信機器関連事業】

Q:通信機器関連事業の収益を安定させるためには、顧客基盤をさらに拡大する必要があるのか。それとも、既存の客先から要求される端末をしっかりと供給していけば収益を安定させることができるのか。

A:通信機器関連事業ではキャリアに端末を販売するので、収益性安定化のためには大手キャリアに入っていくことが重要。今期は米国の大手4社全てと事業ができるようになる。また、地域的にはアジアや欧州、南米への展開を考えており、今後は日米以外の数カ国で事業を展開していきたい。

顧客を拡大することで生産台数を増やせる。現在年間で千数百万台だが、もう一段生産を増やしたい。キャリア増により生産台数が増える中で、プラットフォームを統一化することで開発費を低減させ、利益が伸ばせる。ある程度まとまった数量が見込めると部品の共通化も活き、生産の自動化ができれば収益性が高まる。

Q:京セラはニッチ戦略であると思うが、主力モデル一つでキャリア内シェア15%を狙えるようなスタンダードなモデルは展開していくのか。

A:スタンダードモデルのスマートフォンやフィーチャーフォンも、ニッチモデルも両方展開していく。ニッチモデルだけでは数量が少なく安定しない。

スタンダードモデルについても京セラの特長を持たせた製品の展開を考えている。当社の特長としては、現在は防水、耐衝撃等の機能を持たせた使い勝手の良い端末。これらの機能を持たせるには技術力が必要になる。また、京セラの内製部品を端末に搭載することと併せて、差別化モデルを展開していく。また、通信機器関連事業の技術を活かしてM2M等の事業を展開していき、事業を安定化させたい。

#### 【資本政策】

Q:株主還元について、自社株買いを実施する計画はないか。手元資金をM&Aに使いたいということも理解しているが、現在の金融資産を考えると1兆円規模のM&Aでもしない限りは資金に余裕があると思う。

A: 自社株買いや増配等の施策について現時点で発表できるものはないが、継続的に検討していく。

M&A については数千億円レベルの規模も視野に入れているが、なかなか良い案件がない。資金は将来の成長の原資として保有している。

以上