

2010年3月期 第3四半期 会社説明会
(2010年2月17日実施)

代表取締役社長 久芳徹夫スピーチ

<P. 1：2010年3月期 9ヵ月通算 決算概要 -前年同期比->

まず、2010年3月期9ヵ月通算の決算概要について、簡単にご説明申し上げます。

昨年4月から12月までの9ヵ月間は、前期下期から急激に悪化した景気が未だ本格的な回復には至っておらず、これに円高による影響もあり、売上、利益ともに前年同期を下回りました。

<P. 2：2010年3月期 第3四半期（3ヵ月）決算概要>

このスライドは、当期第3四半期3ヵ月間の業績を前年同期及び当期第2四半期と比較したものです。上段の前年同期との比較では、各事業部門での原価低減の効果に加え、事業環境が改善してきたことにより、売上、利益ともに大きく伸ばすことができました。特に、営業利益については各事業の事業基盤の強化により、前年同期に比べ約5.8倍となりました。また、下段の当期第2四半期との比較でも、売上高は2桁の増収となり、営業利益は約2倍と大幅に改善を図ることができました。

なお、当期第3四半期に当社が保有しております株式会社ウィルコムの子会社の評価損、約200億円を計上したことにより、税引前四半期純利益は減益となりました。

<P. 3：四半期別売上高、営業利益及び営業利益率の推移>

このグラフは、前期2009年3月期第3四半期から当期第3四半期までの四半期毎の売上高、営業利益、営業利益率の推移を示しています。いずれも、前期第4四半期を底に順調に回復しています。前期下期より、グループを挙げて実施してまいりました原価低減や生産性向上など、さまざまな経営基盤の強化に向けた取組みの成果により、当期第3四半期の営業利益は292億円、営業利益率も10.2%まで改善させることができています。

<P. 4：四半期別事業利益率の推移>

このグラフは、部品事業及び機器事業の四半期毎の事業利益率の推移です。両事業ともに採算改善が図られており、赤色で示します部品事業は13.3%、青色の機器事業については6.7%まで改善しています。

<P. 5：2010年3月期 9ヵ月通算の取組みと成果>

このように収益性を改善できたのは、グループ一丸となって、当期の課題に取り組んできた成果であると考えています。当期は、創業以来の困難な状況を克服するため、「早急な収益性の改善と各事

業の経営基盤の強化」を重点課題として掲げ、「徹底したコスト削減の推進」、「部品事業の収益拡大」、「事業強化のための戦略的施策の実施」という3つの取組みを推進してまいりました。

1つ目の「徹底したコスト削減の推進」では、設備投資の抑制をはじめ、全ての経費の削減を進めた結果、通期で560億円の削減という期初の計画を上回り、当期9ヵ月間で前年同期に比べ、700億円の削減を図ることができました。2つ目の「部品事業の収益拡大」については、原価低減と生産性の向上により、大幅な採算の改善を実現することができました。デジタルコンシューマ機器向けの部品需要が想定以上に回復するなか、タイミングを逃すことなく速やかに増産体制を構築し、客先の要求数量に応えることで部品事業の収益改善に努めました。

また、「ソーラーエネルギー事業」については、中期的な能力拡大計画のもと生産能力を拡大させるとともに、国内外での販売網の拡大も計画どおり進めました。

3つ目の「事業強化のための戦略的施策の実施」としては、「通信機器関連事業」における海外の販売体制の再構築や、開発組織の一本化を通じて、開発力及びコスト競争力の強化に努めてまいりました。加えて、インドのソフトウェア子会社の売却など経営資源の最適化を進めました。これらの取組みにより「通信機器関連事業」は、当期第3四半期に6四半期ぶりに黒字とすることができました。また、「情報機器関連事業」については、韓国の販売会社を子会社化するなど、海外販売チャネルの拡大を前期に引き続き進めました。

以上が当期9ヵ月通算の取組みと成果です。

<P. 6：2010年3月期 通期業績予想>

続きまして、当期の業績予想についてご説明いたします。

今般、9ヵ月通算の実績と第4四半期の見通しを踏まえ、昨年10月に公表しています通期業績予想をこのスライドのとおり修正いたしました。売上高及び営業利益ともに、前回予想を上回る見通しです。税引前当期純利益については、第3四半期に200億円の一時損失を計上したものの、各事業の採算改善により、前回予想を達成できる見通しです。なお、当社は、ウィルコムに対する売掛金残高が、昨年12月末時点で約155億円あり、今後の同社の事業再生ADR*の進捗次第では当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。現時点でこの影響は予想に含めていません。

*ADR：産業活力再生特別措置法所定の特定認証紛争解決手続

<P. 7：2010年3月期 事業セグメント別 売上高予想>

お手元の資料の7ページには、事業セグメント別の売上高の予想を記載しています。

今回、「機器事業」を除く、全てのセグメントで上方修正いたしました。

「部品事業」については、当期第4四半期は通常の季節要因並みの影響を見込んでおり、第3四半期と比較しても大幅な売上の落ち込みはないものと考えています。

<P. 8 : 2010年3月期 事業セグメント別 事業利益予想>

事業利益につきましては、「ファインセラミック部品関連事業」を除く、全てのセグメントで上方修正いたしました。「通信機器関連事業」及び「情報機器関連事業」につきましては、売上高は前回予想に比べて、それぞれ減少及び横ばいの予想となりますが、事業利益については構造改革や原価低減などの取組みにより、採算の改善が進んでおり上方修正いたしました。

引き続き、事業体質の強化に取組み、第4四半期も現在の利益水準の維持に努め、この通期業績予想の達成を目指してまいります。

以上で当期の業績についての説明を終らせていただきます。

<P. 9 : 今後の成長機会と2011年3月期の主な取組み>

続きまして、来期、2011年3月期の主な取組みについてご説明申し上げます。

このスライドは、今後の成長機会と来期の主な取組みを示しています。

今後、世界的な情報通信の更なる普及や新興国経済の拡大が見込まれるとともに、環境問題や地球温暖化への対応がより一層求められると予想されます。これらの動向に対して、ここに示しています4つの取組みにより、持続的な成長を目指してまいります。

1点目は、情報通信の更なる普及を背景に「通信機器関連事業の拡大」を図ってまいります。

2点目は、今後、新興国経済の拡大とともに、普及が見込まれるデジタルコンシューマ機器向けに、部品事業の拡大を図ってまいります。

3点目は、世界的に高まる環境問題などに対し、「環境・エネルギー関連製品の売上拡大」を図ってまいります。

4点目は、持続的な成長に向けて「シナジーの追求による新製品開発」を強化してまいります。

それでは個々の取組みについて説明させていただきます。

<P. 10 : 通信機器関連事業の拡大>

はじめに、「通信機器関連事業の拡大」についてご説明申し上げます。

「通信機器関連事業」は、着実に事業体質の強化が図れており、当期下期は黒字を達成できる見通しです。次の取組みとしては、更なる事業拡大に向けて、売上の増加と一層の採算改善に取り組んでまいります。売上拡大策としては、引き続き、国内外で積極的に携帯電話端末の新製品を投入してまいります。この写真は今期下期に投入した端末ですが、来期もローエンドからハイエンドまでの製品展開を行い、売上の増加を図っていく予定です。特に、海外ではオープンOSの「アンドロイド」を採用したスマートフォンの投入を来期早々に予定しているだけでなく、市場成長が見込まれる新興国への展開を検討してまいります。さらに、新たなキャリアの開拓も進めてまいります。また、国内でのWiMAX市場の拡がりに対し、WiMAX関連機器の市場投入を進めてまいります。採算改善策としては、引き続き、部品の共通化や部材の一括調達などにより、開発及び製造コストの低減を進め、安

定した事業基盤の確立に努めてまいります。

<P. 11：デジタルコンシューマ機器向け部品事業の拡大（1）>

次に、「デジタルコンシューマ機器向け部品事業の拡大」についてご説明いたします。

このスライドは、主要デジタルコンシューマ機器の生産台数の見通しです。

2010年暦年の携帯電話端末やPC、薄型テレビ、デジタルカメラの生産台数は、いずれも2009年に比べ、2桁の増加率となる見通しです。これらの機器の生産台数の増加は、新興国での需要増加が大きく貢献しており、ローエンドを中心とした機器の普及が期待されます。また、先進国では、スマートフォンなどの高機能な携帯電話端末や、LEDを液晶画面のバックライトに用いたLEDテレビなどの需要増加も見込まれます。このような、世界的なデジタルコンシューマ機器の需要増加に伴い、来期の部品需要は好調に推移するものと予想しています。

<P. 12：デジタルコンシューマ機器向け部品事業の拡大（2）>

需要の増加が見込まれるデジタルコンシューマ機器向けの部品事業の拡大に向けて、当社はここに示しています5つの取組みを進めてまいります。

1点目は、生産能力の増強です。現在、水晶／SAWデバイス用及びイメージセンサー用のセラミックパッケージは、ほぼフル稼働で生産を行なっています。旺盛な需要に対し、タイムリーに製品を供給し事業拡大を図るため、来期は、セラミックパッケージの生産能力を増強してまいります。

2点目は、新製品の投入です。スマートフォンに代表されるように、機器の小型化、高機能化に対して、当社は、小型・高精度のTCXOや水晶振動子、小型・大容量コンデンサなどの新製品の投入を図り、受注獲得を目指してまいります。

3点目は、LED関連製品の拡販です。成長が見込まれるLED搭載機器に対して、当社は、サファイア基板やセラミックパッケージに加え、比較的電圧の高いセラミックコンデンサのラインナップを揃え、拡販を進めてまいります。

4点目は、中国、インドでの拡販です。これらの市場においては、ローエンド機種を中心に需要の増加が見込まれることから、販売子会社を活用し両市場の開拓に努めてまいります。

最後、5点目は、一層の原価低減の推進です。引き続き、徹底したコスト削減を図り、製品の競争力を高めてまいります。

これらの取組みにより、市場の伸びを上回る受注の獲得を図ってまいります。

<P. 13：環境・エネルギー関連製品の売上拡大（1）ソーラーエネルギー事業の展開>

続きまして、「環境・エネルギー関連製品の売上拡大」に向けた取組みについてご説明いたします。

まず、「ソーラーエネルギー事業の展開」です。

当期の太陽電池の世界市場は前期に比較し縮小する見通しですが、来期においては、各国での補助政

策の拡大を背景に、増加に転じると予想されています。各国政府の政策主導による場合、来期は当期に比べ、70%増の8.7ギガワットの市場規模が予想されています。また、保守的に見た場合でも、25%増の6.4ギガワットといずれにしましても、来期は大きな市場成長が見込まれています。市場別に見ますと、世界最大の市場であります欧州市場では、来期はイタリアやフランスなどでの補助政策の拡大に加え、大型案件の需要回復が見込まれます。また、日本では住宅向けの補助金制度の継続や、余剰電力買取制度が期を通じてフルに寄与することに加え、スクールニューディール政策の実施により、市場の拡大が見込まれます。米国市場は「グリーンニューディール政策」の実施が本格化することにより、当期に比べて約3倍の市場規模になると予想されます。

<P. 14：環境・エネルギー関連製品の売上拡大（2）ソーラーエネルギー事業の展開>

このように拡大する市場に対して、当社は、来期の生産計画を従来の550メガワットから600メガワットへと上方修正し、事業拡大を図っていく考えであります。

この増産計画の達成に向けて、当社は滋賀県の八日市工場での能力増強に加え、同じ滋賀県の野洲市に新工場の建設を進めており、この新工場は本年夏頃には生産に寄与する予定です。

また、一層の売上拡大に向けて国内の住宅向けだけでなく、国内外での大型案件の受注獲得に取り組んでまいります。国内では、大手電力会社向けに太陽光発電モジュールの採用が決定しています。また、海外においては、10メガワット以上の大規模発電システム向けの納入実績と製品の高い信頼性という強みを活かし、大型案件の獲得により、売上拡大を目指してまいります。

<P. 15：環境・エネルギー関連製品の売上拡大（3）>

このスライドは、当社の環境・エネルギー関連製品の連結売上高に占める割合を示しています。

当社は、カートリッジの交換が不要なエコスプリンタやソーラー製品以外にも、省エネルギーや省資源、有害物質の抑制に貢献するさまざまな部品・デバイスなど、多くの環境・エネルギー関連製品を供給しています。これらの製品の連結売上高に占める割合は徐々に上昇しており、当期は約36%になる見通しです。今後、各国で環境・エネルギーに対する取組みが活発化すると考えており、この事業機会を捉え、一層の売上拡大を図ってまいります。また、当市場での事業拡大を図るため、現在開発中のSOFC用部品などの新製品の早急な事業化を目指してまいります。

<P. 16：シナジーの追求による新製品開発の強化>

最後に、中長期的な視点から進めております「シナジーの追求による新製品開発の強化」についてご説明いたします。当社は各部門間の技術融合により、新製品の開発強化を目指しています。各事業部門、研究開発部門、更には外部との連携を強化しプロジェクトチームを結成し、さまざまな新製品開発を進めています。例えば、次世代通信方式であるLTE方式の基地局や端末の開発では、通信機器事業部門と機器研究開発部門が中心となり、これに電子部品事業部門や部品研究開発部門とも技術連

携を図り、高効率化や小型化の実現を目指しています。

また、京セラミタのMFPの新機種や車載カメラにおいても組織を横断して技術連携を図り、製品開発を推進しています。引き続き、このようなグループ内の技術を融合させ、シナジーの追求による新製品の開発を強化し、特徴ある製品のタイムリーな市場投入を図ってまいります。

<P. 17：京セラグループ経営方針>

当社は「京セラフィロソフィ」と「アメーバ経営」の実践をベースに、「既存事業の強化」、「事業間シナジーの追求」、「新規事業の創出」を図るため、本日ご説明申し上げました来期の取組みを確実に実行し、「高成長、高収益な企業」を目指してまいります。

以 上