

京セラ株式会社 2013年3月期 決算説明会

(2013年4月26日実施)

代表取締役社長 山口 悟郎 スピーチ

<本日の説明内容>

本年4月より代表取締役社長に就任いたしました山口でございます。いつも当社に対し、あたたかいご支援を賜り、誠にありがとうございます。

まず最初に、自己紹介を兼ねてご挨拶申し上げます。私は、1978年に京セラに入社以来、一貫して半導体部品事業の営業に携わってまいりました。営業として、常にお客様の目線でビジネスを捉え、顧客第一主義を実践することの重要性を学ばせていただきました。

2005年からは半導体部品事業本部の副本部長として、当時の本部長であった久芳の薫陶を受け、その後、2009年からは本部長を務めてまいりました。私はこれまで、デジタルコンシューマ機器市場を中心に事業を行ってまいりましたので、この市場については承知しているつもりですが、当社の事業は多岐にわたっておりますので今後、早急に事業全般の理解を深めてまいりたいと考えております。

本日ご参加いただいております皆様からのご指導、ご支援を賜り、自分自身が先頭に立ち、グループのさらなる業績向上に向けて邁進してまいりますので、どうぞ宜しくお願いいたします。それでは昨日発表いたしました当期2013年3月期決算の概要及び今期2014年3月期の業績予想についてご説明します。

<スライド1：2013年3月期 決算概要>

1ページに前期と比較した当期の決算概要を示しています。

当期の売上高は、前期に比べ7.5%増加の1兆2,801億円となりました。

利益については、米国子会社のAVXでの環境汚染浄化費用213億円を計上したことが影響し、いずれも前期に比べ減少しました。

また、資料の下段にありますとおり、当期の平均為替レートは、米ドルは前期に比べ4円円安の83円、ユーロは2円円高の107円となりました。米ドルに対する円安の影響を主因として、前期に比べ売上高は約210億円、税引前当期純利益は約25億円、それぞれ押し上げられることとなりました。

次に、事業セグメント別の状況についてご説明します。

<スライド2：2013年3月期 事業セグメント別売上高>

こちらの表は、セグメント別の売上高を示しています。上から2つの黄色で示しています部品事業、機器事業ともに前期比増収となりました。

<スライド3：2013年3月期 事業セグメント別事業利益>

同じく上から2つの黄色で示しています部品事業、機器事業ともに事業利益は前期を下回ることとなりました。

それでは、部品事業と機器事業の収益の増減要因につきましてご説明します。

<スライド4：2013年3月期 決算要約（1）－部品事業－>

こちらに、部品事業の決算の要約を記載しています。上段左の青のグラフは売上高を、下段のピンクは事業利益を前期と比較して示しています。当期の部品事業の売上高は7,251億円で、前期に比べ828億円の増収となりました。主な増収要因は3点あります。

1点目は電子デバイス関連事業の増収です。同事業は前期に比べ428億円の増収となりました。これは主に2012年2月にグループ入りした京セラディスプレイの売上が、当期より年間を通して貢献したことによるものです。

2点目はファインセラミック応用品関連事業の増収です。前期に比べ、317億円の増収となりました。これは主に、ソーラーエネルギー事業の売上増が要因です。国内において住宅用に加え、昨年7月より公共産業用の再生可能エネルギー

の固定価格買取制度が開始されたことに伴い、太陽電池の需要が拡大しました。

3点目は半導体部品関連事業の増収です。前期比138億円の増収となりました。スマートフォン向けを中心にセラミックパッケージの需要が増加したことが売上増の要因です。

一方、下段に示しています事業利益ですが、前期に比べ110億円減少しました。AVXでの環境汚染浄化費用として、前期2012年3月期に79億円、当期2013年3月期に213億円を計上しており、同費用が前期に比べ134億円増加したことが主な要因です。

続きまして、機器事業の増減要因についてご説明します。

<スライド5：2013年3月期 決算要約（2）－機器事業－>

機器事業の売上高は4,278億円となり、前期に比べ57億円増加しました。主に情報機器関連事業の売上高が前期に比べ71億円増加したことによるものです。プリンタや複合機の売上が、新製品投入や積極的な販売活動の推進により新興国及び先進国にて順調に増加しました。

一方、事業利益は78億円の減益となりました。情報機器関連事業の利益が前期に比べ77億円減少したことが要因です。ドル高・ユーロ安に加え、市場競争の激化による販売価格の下落が影響しています。

以上が当期の業績ハイライトです。続きまして、2013年3月期に行った経営施策についてご説明します。

<スライド6：2013年3月期 経営施策>

施策の1点目は生産体制の強化を図ったことです。昨年10月より、ベトナムで情報機器の生産を開始しました。今後、需要の拡大が見込まれる新興国向けの製品の生産を拡大させると同時に、一層の原価低減を目指します。

2点目はM&Aによる事業強化です。電子デバイス関連事業では、液晶及びタンタルコンデンサ事業の強化に向けた施策を実施しました。

昨年2月より、車載用液晶で高いシェアを有する京セラディスプレイがグループに加わりました。同社が、当期は期を通じて収益の増加に貢献しました。

また、タンタルコンデンサ事業については、本年2月にAVXがニチコン株式会社の同事業を取得しました。同社の製品群を取り込むことで、小型品をはじめとした製品ラインナップの拡充を図ることができ、今後さらなる事業拡大に努めてまいります。

次の情報機器関連事業では、ソフトウェア開発の強化及び販売網の拡充を図りました。京セラドキュメントソリューションズでは、ソフトウェア開発の強化と顧客層の拡大を図るため、ドイツのソフトウェア開発会社を子会社化しました。また、アメリカ中央部における直販体制の構築を目的に、テキサス州に拠点を置く事務機器販売会社から事業を取得し、販売網の拡充を図りました。

さらに、その他の事業においても、京セラコミュニケーションシステムが、国内のIT関連のセキュリティ事業で高いシェアを有しているエムオーテックス社を子会社化しました。今後、同社の技術を成長が見込まれるアジアへ展開し、事業の拡大を図ります。

以上が2013年3月期の業績概要です。

続きまして、今期2014年3月期の業績予想についてご説明します。

<スライド7：2014年3月期 経営方針>

まず、経営方針についてご説明します。

今期は円安基調の継続や国内外の景気回復が見込まれます。この事業環境の好転をチャンスと捉え、売上拡大により「高成長・高収益企業」を目指すことを経営

方針として、取り組んでまいります。

具体的な売上拡大策としましては、こちらのスライドに示しました3点です。

1点目はグループ総合力の発揮です。部品事業から機器事業まで、多岐にわたるグループ内の製品や技術の融合により、既存製品の付加価値を高めた製品の投入や新製品の創出を図ります。

また、営業時代に培ってきた顧客との信頼関係を活用し、販売ネットワークの拡大に取り組めます。

2点目はシェアアップを図ることです。シェアを向上させるためには、顧客第一主義に徹し、顧客のあらゆる要求に応えることが重要と考えます。ハイエンド製品のみならず、コストダウンを追求し、競争力を向上させ、市場規模の大きなボリュームゾーンへの製品展開を図り、売上拡大に取り組んでまいります。

3点目は新製品開発の強化です。顧客の視点に立ち、ニーズに合った新製品開発を進め、タイムリーな製品投入を図ります。

続きまして、今期の主な取り組みについてご説明します。

<スライド8：主な取り組み（1）：成長市場での売上拡大>

取り組みの1つ目は、成長市場での売上拡大です。当社は「情報通信市場」と「環境・エネルギー市場」を成長市場と捉え、両市場での一層の売上拡大を図ります。

「情報通信市場」においては、スマートフォンの高機能化やLTEなどの通信ネットワークの高速化に伴い、小型・高性能な部品の需要拡大が見込まれます。当社は高性能部品の投入や新たな領域での事業拡大を図り、部品事業の売上増加に努めます。

機器事業においては、海外市場での販路拡大を図ります。通信機器関連事業においては、北米の新キャリアへの販売を開始し、売上拡大を図ります。また、情報機器関連事業については、新興国を含めた新たな市場開拓と拡販に努めます。

次に「環境・エネルギー市場」においては、グループの総合力により、環境・エネルギー関連製品の拡販を図ります。ソーラーエネルギー事業においては、今期も国内での需要増加が見込まれます。当社は、太陽電池モジュールの供給から、太陽光発電システムの設計・施工・保守、さらには発電事業まで、グループ内の経営資源を活かし、一層の事業の拡大を図ります。

また、太陽光発電システムに、蓄電システムやエネルギーを効率良く制御するエネルギーマネジメントシステムを組み込んで販売するなど、環境・エネルギー関連製品の拡販に努めます。

<スライド9：主な取り組み（2）：海外での経営基盤の強化>

取り組みの2つ目は、海外での経営基盤の強化です。

当社は、さらなる原価低減の推進と今後の需要増に対応するため、今期より、新たに2つの海外拠点での生産を開始します。

1つは部品事業におけるベトナム新工場での生産開始です。既にベトナムでは、情報機器の生産を開始していますが、部品事業においても、本年夏より、ベトナム新工場での生産を開始します。同工場にて、セラミックパッケージやコネクタなどの生産を開始する予定です。

もう1つはインドの新工場での生産開始です。現地で需要が拡大している自動車及び各種産業機械向けに、切削工具の生産を本年夏より開始する予定です。

<スライド10：主な取り組み（3）：国内での経営基盤の強化>

3つ目の取り組みは国内での経営基盤の強化です。国内では当社の技術優位性を活かした生産拡大を図ります。

1つはボリュームゾーンへの展開です。有機パッケージ事業において、小型・薄型化が求められるスマートフォン向けのFCCSP事業への本格参入を図るため、京都の工場の増設を行います。現在の主要製品はサーバーなどに使用されるハイエンドなFCBGAパッケージですが、今後の伸びが期待されるデジタルコンシューマ機器向けの製品を拡充させ、有機パッケージ事業のさらなる拡大を図ります。当社の高い生産技術力により、価格競争の厳しいボリュームゾーンへの製品展開においても高い収益性を獲得できる生産体制を確立します。なお、新建屋での生産開始は来年夏を予定しています。

2つ目は高付加価値製品の増産です。情報機器関連事業において、三重県にあるトナー工場を増設します。カラー機器の需要の増加により、カラートナーの需要は今後さらに伸びると見込んでいます。高い技術力を必要とするトナーの量産については、国内の生産拠点の能力増強により対応していきます。新建屋は今期より着工し、来年6月の稼働を予定しています。これらの国内拠点での生産拡大による業績貢献は、いずれも来期からとなりますが、生産技術力を高め、国内生産でも確実に高い収益性を確保できるよう、将来の成長に向けた生産体制の構築を進めていきます。

次に、今期の業績予想についてご説明します。

<スライド11：2014年3月期 業績予想>

こちらに今期2014年3月期の業績を2013年3月期と比較して記載しています。今期は過去最高の売上高と、2桁の営業利益率及び税引前利益率の達成を目指してまいります。

売上高については前期比9.4%増加の1兆4,000億円を予想しています。

また、営業利益については、増収効果に加えて、それぞれの事業での収益性向上に向けた取り組みにより、前期比82%の大幅な増益となる1,400億円、営業利益率は10%を見込んでいます。税引前当期純利益は、前期比48%増加の

1,500億円、税引前利益率は10.7%となる見通しです。

この結果、当期純利益は前期比44.4%増の960億円を予想しています。

また、設備投資については、先程ご説明しましたとおり、今後の事業拡大に向けて国内外の生産拠点を拡充を図るため、前期に比べ32.3%増加する見通しです。これに伴い、減価償却費も前期比17.2%の増加を予想しています。

なお、資料の下段にありますとおり、今期の平均為替レートは、米ドルは前期に比べ12円円安の95円、ユーロは16円円安の123円を予想しています。

次に、この業績予想の達成に向けた各事業セグメントの取り組みについてご説明します。

<スライド12：2014年3月期 事業セグメント別業績予想

ファインセラミック部品関連事業>

まず、ファインセラミック部品関連事業です。上段に売上高、下段に事業利益・事業利益率を示しています。

売上高は前期に比べ、10.2%増の825億円、事業利益は57.6%増加の120億円、事業利益率は14.5%となる見通しです。

売上については、半導体製造装置など産業機械市場向け部品の新製品の投入及びシェアアップに加え、カメラモジュールや酸素センサー用ヒーターなどの自動車用部品のシェアアップにより拡大を図ります。

事業利益については、増収による効果に加え、製造工程における合理化も含め徹底した原価低減を進めることで、大幅な増益を見込んでいます。

＜スライド13：2014年3月期 事業セグメント別業績予想

半導体部品関連事業＞

半導体部品関連事業については、前期比15.1%増の1,925億円、事業利益は18.5%増の360億円、事業利益率は18.7%を見込んでいます。

スマートフォンを中心としたパッケージの拡販により収益拡大を図ります。特に第2四半期以降、デジタルコンシューマ機器市場の本格的な回復を見込んでおり、これに伴う需要増が収益の伸びに大きく貢献する見通しです。

また、事業利益は、ベトナム新工場での生産拡大や各事業での原価低減を進めることにより、前期に比べ増益となる見通しです。

＜スライド14：2014年3月期 事業セグメント別業績予想

ファインセラミック応用品関連事業＞

ファインセラミック応用品関連事業ですが、売上高は前期に比べ7.4%増の2,270億円、事業利益は33.9%増の240億円、事業利益率は10.6%を見込んでいます。

まず、ソーラーエネルギー事業については、国内での売上拡大を図ります。公共産業用の買取価格は前期比10%下落するものの、住宅用、公共産業用ともに今期も市場は拡大する見通しであり、積極的な拡販を図ります。また、増収効果や原価低減を進めることにより、同事業の増益を図ります。

このセグメントでは、機械工具事業についても増収増益を見込んでいます。需要の伸びが見込まれる新興国に加え、先進国においても拡販を図り、収益拡大に取り組んでまいります。

＜スライド15：2014年3月期 事業セグメント別業績予想

電子デバイス関連事業＞

電子デバイス関連事業の売上高は、前期比3.8%増の2,820億円、事業利益

は前期比322億円の大幅な改善となる282億円、事業利益率は10%を見込んでいます。

AVXの環境汚染浄化費用を除いた場合の事業利益、事業利益率をピンク色の点線で示しています。当セグメントの課題は収益性の改善であり、今期は収益性の低い製品の見直しを進め、付加価値の高い製品へ注力してまいります。この結果、売上高は1桁の成長にとどまりますが、収益性の改善に重点的に取り組み、まずは2012年3月期と同水準の2桁の利益率へ改善させてまいります。

<スライド16：2014年3月期 事業セグメント別業績予想 通信機器関連事業>

通信機器関連事業ですが、売上高は前期比7.7%増の1,910億円、事業利益は51億円増加の64億円を見込んでおり、事業利益率は3.4%を予想しています。

先程の今期の取り組みでもご説明しましたとおり、海外市場での販路拡大を中心に売上拡大を目指します。

特に今期は北米市場において、既存顧客へのスマートフォンの拡販に加え、新規顧客への製品投入を上期より開始する予定であり、海外でのさらなる売上拡大を図ります。

また、海外事業の増収効果に加えて、原価低減や円安効果による収益性の向上を見込んでいます。

<スライド17：2014年3月期 事業セグメント別業績予想 情報機器関連事業>

情報機器関連事業の売上高は、前期比11.8%増の2,800億円、事業利益は28.7%増の280億円、事業利益率は10%を見込んでいます。

引き続き、厳しい価格競争が見込まれるものの、当社は積極的な新製品の投入と販売地域の拡大により、売上拡大を図ります。また、ベトナム工場での生産拡大を進め、収益性のさらなる向上を図るとともに、円安効果による収益増加を見込

んでいます。

<スライド18：2014年3月期 事業セグメント別業績予想 その他の事業>

その他の事業については、売上高は前期比10.1%増の1,760億円を見込んでいますが、事業利益は18.4%減の86億円となる見通しです。

当セグメントの主要子会社である京セラコミュニケーションシステムにおいて、エンジニアリング事業などの拡大を見込んでいます。また、蓄電システムやエネルギーを効率良く制御するエネルギーマネジメントシステムの拡販による増収も見込んでいます。

一方、事業利益については、将来の新技术や新製品開発にかかる費用の増加に伴い、前期に比べ減少する見通しです。

以上が事業セグメント別の業績予想の説明です。

<スライド19：2014年3月期 通期業績予想の達成>

こちらのグラフは、2012年3月期から2014年3月期までの売上高、税引前利益、税引前利益率の推移を示しています。

これまでの過去最高となる売上高は、2008年3月期の1兆2,904億円でありましたが、ただ今申し上げた取り組みを確実に実行することにより、今期は過去最高の売上高を更新するとともに、2桁の税引前利益率の達成を目指してまいります。

それでは私の説明の最後に、今期の配当予想についてご説明します。

<スライド20：2014年3月期 配当予想>

こちらのグラフは、2012年3月期から2014年3月期予想を含めた1株当たり年間配当金の推移です。

当社は以前より、株主様に対する利益還元の充実を検討してまいりました。当社に対する投資魅力を向上させ、株主層の拡大を図るため、今期より連結配当性向については、従来の「20%から25%の水準」を「30%以上の水準」で維持することに変更しました。今期の業績予想にもとづく年間配当金は、前期に比べ40円増加の160円を予想しています。

以上が今期の業績見通しです。当社は、今後もグループ一丸となり業績の向上を図り、株主及び投資家の皆様のご期待にさらにお応えできるよう努めてまいりますので、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

以上