

## 京セラ株式会社 2014年3月期 会社説明会

(2014年5月7日実施)

代表取締役社長 山口 悟郎 スピーチ

### <1. 2014年3月期 決算概要>

当期の業績は2桁の増収増益となり、売上高は前期に比べ13.1%増加の1兆4,474億円となりました。利益は、売上増や原価低減による効果に加えて、前期には213億円のAVXの環境汚染浄化費用を計上していたこともあり、営業利益、税引前利益、当期純利益はいずれも大幅に増加しました。

設備投資額は前期比ほぼ横ばいでありましたが、減価償却費は半導体部品及び電子デバイス関連事業での増加を中心に、前期を4%上回りました。

当期の為替レートは、資料の下段にありますとおり、米ドルは前期に比べ17円円安の100円、ユーロは27円円安の134円となりました。この結果、前期に比べ、売上高は約1,400億円、税引前利益は約290億円、それぞれ押し上げられることとなりました。

### <スライド2：売上高の推移>

これまで、2008年3月期の1兆2,904億円が最高でありましたが、当期は事業環境の好転に加えて、それぞれの部門が事業拡大への取り組みを確実に実行し、期初の目標である、過去最高の売上高を更新することができました。

### <スライド3：税引前当期純利益・利益率の推移>

当期の税引前利益は、2008年3月期の水準には及びませんが、前期比で大幅に増加し、利益率は10.1%と2桁を捉えることができました。

### <スライド4：2014年3月期 決算特記事項>

当期は、「電子デバイス関連事業」において構造改革を実施し、約50億円の費用を

計上しました。本年1月時点の予想に比べ30億円の費用の増加となりますが、これは、予定していた民生機器用タッチパネル事業の縮小に加え、水晶関連事業やコンデンサ事業での資産評価の見直しなどを行ったためです。

左のグラフに、前期の環境関連費用、当期の構造改革費用を除いた場合の利益を赤色の点線で示しています。これらの一時費用を除くと、当期の事業利益は実質的には50%を超える増益となります。

また、当期の売上高は、構造改革に伴う製品の絞り込みを行った影響により、4.7%の伸びにとどまりました。しかし、タッチパネル事業を除くと、自動車やスマートフォン向けなどの伸びにより、10%を超える増収でありました。

#### <スライド5：2014年3月期 事業セグメント別売上高>

当期の売上高は、全てのセグメントで増収とすることができました。特に、「半導体部品関連事業」、「ファインセラミック応用品関連事業」、「情報機器関連事業」は2桁の増収となりました。

「半導体部品関連事業」では、スマートフォン向けのセラミックパッケージや、情報通信インフラ向けの有機パッケージの需要が増加しました。また、当期下期から京セラサーキットソリューションズが子会社となり、売上増に寄与しました。

「ファインセラミック応用品関連事業」では、国内産業用に太陽電池の販売が大幅に伸び、また、住宅用も順調に増加しました。この結果、当期の太陽電池の生産は前期比50%増加しました。また、切削工具の売上高も自動車関連市場を中心に増加しました。

「情報機器関連事業」では、新興国を中心に機器の販売が増加したことに加え、消耗品の売上も機器の販売増に伴い増加したことにより、3,000億円を超える売上水準にまで拡大することができました。

## ＜スライド6：2014年3月期 事業セグメント別事業利益＞

事業利益については、当期は部品事業、機器事業ともに大幅な増益とすることができました。

部品事業は、「電子デバイス関連事業」や「ファインセラミック応用品関連事業」の貢献を中心に約90%の増益となりました。

「ファインセラミック応用品関連事業」では、太陽電池や切削工具の増収及び原価低減の結果、前期比87%の大幅増益となり、利益率も12.3%へ大きく改善することができました。

「電子デバイス関連事業」の利益は、前期比252億円改善し、コンデンサやコネクタを中心とした売上増や原価低減の効果、ならびにAVXでの環境関連費用の減少により、大きく利益が改善しました。

「情報機器関連事業」では、新製品を中心とした販売増、及びこれまで取り組んできた、基幹部品の共通化による機器のプラットフォーム化を進めた効果により、前期比約3割の増益となりました。

なお、「その他の事業」は前期比43億円の減益となっておりますが、これは当セグメントが負担する京セラ単体での将来に向けた新技術・新製品開発に関する費用の増加が主な要因です。

以上が、当期の実績についての説明です。

## ＜スライド7：2015年3月期 事業環境見通し＞

まず、事業環境ですが、デジタルコンシューマ機器市場については、携帯電話、タブレットを含むPCの生産台数は、いずれも前年に比べ増加すると予想されています。特に、スマートフォンやタブレットPCが引き続き増加し、市場の拡大を牽引する見通しです。

#### <スライド8：2015年3月期 事業環境見通し>

自動車や太陽電池市場についても、こちらのグラフに示しておりますとおり、前年に引き続き、堅調に増加する見通しです。

#### <スライド9：2015年3月期 業績予想（1）>

今期も増収増益を予想しており、売上高は前期に比べ9.2% 増収の1兆5,800億円を予想しています。

税引前利益については、前期比8%の増益の1,580億円を予想しています。

また、設備投資額は前期比74億円増加の640億円を計画しています。「情報機器関連事業」でのトナー新工場や、「半導体部品関連事業」での、綾部第2工場への投資が主な要因です。

設備投資の増加に伴い、減価償却費も増加を予想しています。研究開発費についても、各事業において新製品開発を強化し、前期比で増加となる計画です。

なお、今期の為替レートは米ドルが前期比横ばいの100円、ユーロは前期比3円円安の137円を予想しています。

#### <スライド10：2015年3月期 業績予想（2）>

左の売上高については、2期連続で過去最高の更新を計画しています。当社の売上高は、2001年3月期に初めて1兆円を超えましたが、その後10年以上の間、1兆3,000億円を超えることができず、売上成長率が低迷していました。しかし、前期は6期ぶりに過去最高の売上高を更新するとともに、一気に1兆4,000億円を超えることができました。この勢いを継続させ、京セラグループを成長軌道に乗せることを最重要課題として、事業拡大に取り組んでまいります。

また、利益については、2桁の税引前利益率を定着させることを最低限の目標として、それぞれの事業の経営基盤の強化に努めてまいります。

### ＜スライド11：2015年3月期 事業セグメント別売上高予想＞

セグメント別売上高予想については、今期も全てのセグメントで増収を計画しています。

特に、「半導体部品関連事業」、「ファインセラミック応用品関連事業」、「情報機器関連事業」の伸びが牽引する見通しです。

### ＜スライド12：2015年3月期 事業セグメント別事業利益予想＞

事業利益の予想については、増収効果や原価低減の効果などにより、部品事業、機器事業ともに増益を予想しています。

次に、今期の業績の伸びを牽引するセグメントの取り組みについてご説明します。

### ＜スライド13：半導体部品関連事業の拡大＞

まず、「半導体部品関連事業」です。

このグラフは、2013年3月期から今期予想までの売上高を示しています。

2014年3月期は12%の伸びとなりましたが、今期は19%の増加と高い成長を見込んでおり、特に、有機基板事業の拡大が牽引すると考えています。

### ＜スライド14：有機基板事業の拡大＞

有機基板事業においては、引き続きコアとなる情報通信インフラ向けのパッケージの販売を拡大させてまいります。また、昨年10月に加わった京セラサーキットソリューションズのマザーボードやモジュール基板など、当社が手がけていなかった製品、市場での事業拡大を図ってまいります。

今期は、京セラサーキットソリューションズが期を通じて貢献することに加え、綾部新工場棟も計画通り本年夏から生産を開始することで、スマートフォンやタブレットPC向けのFCCSPの売上を拡大させてまいります。これらの取り組みを進めることにより、今期の有機基板事業の売上高は前期に比べ約50%伸ば

す計画です。

#### <スライド15：セラミックパッケージ事業の拡大>

続いて、セラミックパッケージ事業の展開についてご説明します。

セラミックパッケージ事業では、引き続きスマートフォンや通信インフラ向けに拡販を図ってまいります。特に、スマートフォンを中心に伸びが見込まれる水晶／SAWデバイス用パッケージについては、ベトナム工場での増産を活かした原価低減を進めてまいります。

また、LED用パッケージは車のヘッドライトや照明用に旺盛な需要が見込まれ、販売を伸ばしていく計画です。CMOSセンサー用パッケージについては、現状、有機パッケージが多く使われていますが、機器の薄型化やパッケージの強度という点ではセラミックの特性が圧倒的に優れていると確信しています。この優位性を武器に、スマートフォン向けを中心に顧客開拓を進め、セラミックの採用促進に努めてまいります。

これらの取り組みを進めることにより、セラミックパッケージについても、前期に比べ2桁の増収を計画しています。

#### <スライド16：ファインセラミック応用品関連事業の拡大>

続いて、「ファインセラミック応用品関連事業」ではありますが、グラフに示します通り、2014年3月期は29%の増収となりました。今期もソーラーエネルギーと切削工具事業の伸びにより、2桁増収を計画しており、3,000億円を超える売上を予想しています。

次に、ソーラーエネルギー事業の展開についてご説明します。

#### <スライド17：ソーラーエネルギー事業の拡大>

左のグラフに示します、国内の太陽電池市場は、2012年7月に導入された再

生可能エネルギーの固定価格買取制度により急速に拡大し、2014年3月期の市場は、前期比2倍以上となりました。今期は、産業用の伸びにより、引き続き市場の拡大を見込んでいます。

このような市場の伸びに対して、当社は積極的な増産により、需要に対応してまいりました。2014年3月期の生産量は50%増の1.2GWとなり、今期はさらに17%の生産増を計画しています。

#### <スライド18：ソーラーエネルギー事業の拡大：産業市場での展開>

左のグラフは、当社ソーラーエネルギー事業の国内市場向けの売上高を2014年3月期を100として示しています。今期は前期に比べ、住宅用、産業用ともに2桁の増収を計画しています。

今期の具体的な取り組みとしては、産業用では、当社の高い製品品質と長期信頼性をベースに、モジュールの販売を拡大させるだけでなく、設計、施工、保守、発電事業までを一貫して提供するグループのサービス体制により、受注獲得を図ります。

右下に示しますのは、当社が受注を獲得し、公表している一部のメガソーラー案件です。現在、金融機関や発電事業者、システムインテグレーターとの協力もあり、多くの引き合いをいただいています。この引き合いを確実に受注につなげ、産業用での売上拡大を図ります。

#### <スライド19：ソーラーエネルギー事業の拡大：住宅市場での展開>

住宅市場では、蓄電池やHEMSを含めたシステムの販売拡大を図ります。

これまで、住宅向けはソーラー発電システム単独の販売が中心でありましたが、蓄電システムやHEMSを合わせたトータルシステムの販売が大きく増えており、今後の売上増に貢献すると考えています。

さらに、住宅用モジュールについても、製品ラインナップを拡充することで、一層の販売拡大を図ります。

具体的には、今期より当社初となる単結晶シリコンモジュールを市場投入しました。また、変換効率を高めた多結晶モジュールを、本年夏より投入する予定です。

限られたスペースで大容量発電のニーズの高い住宅向けに、発電効率を高めたこれらの新製品を投入し、売上増を目指してまいります。

### <スライド20：電子デバイス関連事業の利益改善>

続いて「電子デバイス関連事業」です。

2013年3月期と2014年3月期の状況については、先ほどご説明申し上げた通りであります。今期は、構造改革の影響により、タッチパネルの売上が減少することを主因に、セグメント全体の売上高の伸びは2.3%と緩やかになりますが、利益は大きく改善し、利益率も2桁に近い水準に向上する見通しです。

AVXの環境汚染浄化の問題も終結し、今期は構造改革の効果と成長市場での売上拡大により、早急に2桁の利益率に戻すことを優先課題として取り組んでまいります。また、中期的な「電子デバイス関連事業」の成長に向けて、今後それぞれの事業で売上拡大に向けた取り組みを強化してまいります。なかでも、ディスプレイ事業の売上拡大は重要な取り組みの1つであります。

### <スライド21：電子デバイス関連事業：ディスプレイ事業の売上拡大>

中期的には、自動車市場が成長のドライバーになると考えています。採用から売上貢献までに時間を要しますが、参入後は比較的安定した事業成長が見込まれる市場です。当社は中小型サイズに特化し、少量多品種の生産が可能です。現在、欧州の自動車関連メーカーをはじめ、新規採用が決定しており、この成果が2017年3月期以降に大きく現れてくると考えています。



## ＜スライド22：情報機器関連事業の拡大＞

続いて、「情報機器関連事業」です。グローバルベースで2015年3月期のプリンタ及び複合機の出荷台数は、業界全体で約4%の伸びを予想していますが、当社は約20%の増加と、市場の伸びを大きく上回る見通しです。また、売上高についても、右のグラフに示すとおり、販売増により、約9%の増加を見込んでおり、先進国、新興国ともに伸ばす計画です。

先進国市場に対しては、カラーA4複合機のラインアップの拡充を図り、また新興国向けには低価格モデルの拡販や、市場開拓に向けた販売網の拡充に努めます。

特に中国、ロシアをはじめとする新興国では、当社のマーケットシェアがNo.1となる製品が出てきており、チャンスを実に捉えて成長を図ってまいります。

同時に、需要増に対応したベトナム工場での機器の増産を図ってまいります。

## ＜スライド23：経営目標＞

これまでご説明してきました各事業での取り組みを確実に実行することにより、年率2桁の売上成長と、2桁の税引前利益率の確保を目指してまいります。また、中期的には、売上高2兆円、税引前利益率のさらなる向上を目指してまいりたいと考えています。

## ＜スライド24：重点市場での事業拡大＞

最後に、中期的な企業成長に向けた、重点市場での事業拡大についてご説明申し上げます。

本年4月で社長に就任して1年が経過しました。この間、各部門、各事業が抱える課題や今後の取り組みを精査すると同時に、グループ内にある技術、製品、販売力などの様々な経営資源を結びつけ、グループの総合力を活かした事業拡大への取り組みを導入してまいりました。

京セラは、各部門で「既存事業の売上拡大」、「新規事業の創出」、「徹底した原価低減」を進めることを基本方針とし、グループの総合力を発揮することにより、4つの重点市場での事業拡大を図ってまいります。

具体的には、「通信」、「自動車」、「環境・エネルギー」、「医療」の4つを重点市場と決めました。今後、各市場に対する取り組みを強化してまいります。本日は、「自動車」及び「環境・エネルギー」の2つの市場について、説明いたします。

#### <スライド25：自動車関連市場での事業拡大>

「自動車関連市場」に対しては、部品を中心に、スライド左側に示すように、多くの製品を供給しています。

また、右のグラフに示しています通り、「自動車関連市場」向けの売上高は、2011年3月期から2014年3月期までの3年間で、約1.6倍となりました。

「自動車関連市場」での当社の部品のシェアは、製品によって異なりますが、タンタルコンデンサやディーゼル車向けの一部のセラミック部品を除くと、シェアは非常に低いのが現状であります。しかし、これは今後の努力によって、極めて大きな成長の可能性があるということだと思っています。部品によっては、市場規模が数千億円から1兆円近いものもあり、大手のTier1、Tier2メーカーでの新規採用、シェアアップ、採用品種の拡大などにより、大きく伸ばすことができると確信しています。

先ほどご説明したディスプレイ事業の拡大をはじめとして、3年後の2017年3月期には、現在の約2倍の3,000億円の売上を目標に、「自動車関連市場」での取り組みを強化してまいります。

#### <スライド26：環境・エネルギー市場での事業拡大>

最後に、「環境エネルギー市場」です。

右側のグラフは、当社の「環境・エネルギー市場」向けの売上高を示しています。  
2014年3月期は、パネルからEPCまでを含めたソーラー関連事業の拡大により、売上高は40%以上増加しました。

2015年3月期は、蓄電池やHEMSなどのシステムの販売増を含めたソーラー関連事業の伸びに加え、家庭用のSOFC形燃料電池用部品の本格貢献も見込まれ、今期は前期比で15%以上の増収を目指してまいります。

京セラは、グループの総合力を発揮し、本日も説明申し上げました取り組みを確実に進め、さらなる成長を図ってまいりたいと考えています。

以 上