



2021年3月期第1四半期 決算カンファレンスコール議事録
(2020年7月30日実施)

【2021年3月期（今期）の業績について】

Q：第1四半期（1Q）の実績は計画比でどうだったか。また第2四半期（2Q）の見通しは想定と比べてどうか。

A：1Qの実績は全体としては、ほぼ想定通り。自動車関連部品は想定通り悪かった。

「電子デバイス」や「半導体関連部品」の通信関連部品は想定より良かった。

2Qに向けては、自動車関連部品は回復が見えてきた。部品によっては中間在庫があるため、数ヵ月単位で回復が遅れるものもあるが、全体としては回復してきている。

「ドキュメントソリューション」は5月を底に回復傾向にある。当社はリモートで全世界のプリント枚数を把握しているが、新型コロナウイルス感染症の拡大前に比べ、4月の欧州でのプリント枚数は30%程の水準まで落ちた。その後、回復が進み、6月時点で60~70%の水準まで戻った。足元では、日本でも再び感染拡大傾向にあり、出勤を抑える動きもあるため、ドキュメント市場は自動車関連市場以上に不安はある。スマートフォン関連部品は例年通り、夏から需要が増加すると予想している。

Q：自動車関連部品の回復について、具体的な製品の動きを教えてください。

A：自動車の生産は、かなりのスピードで回復してきており、ADAS 関連部品もこの動きに沿って需要の戻りを見込んでいる。

一方、エンジンセンサーなどの回復には数ヵ月かかると考えている。

Q：自動車向けのMLCCはどうか。

A：自動車向けではMLCCのシェアは高くないが、ADAS 関連と同様に回復してくると考えている。

Q：1Qの新型コロナウイルス感染症による影響額及びM&Aによる影響額は、それぞれどれくらいか。また、新型コロナウイルス感染症の影響は2Qに無くなるか。

A：1Qの新型コロナウイルス感染症による影響額は売上高で約▲820億円、利益で約▲230億円。M&Aによる影響は売上高で約+100億円となった。

2Q以降は、新型コロナウイルス感染症の影響が完全に無くなるということはなく、1Qの影響額の3分の2程度は残ると予想している。

Q：1Qの実績を2020年3月期第4四半期（前期4Q）と比較すると、売上は減少したが利益は減少していない。どのようなことが貢献したのか。また、それは2Q以降も継続するか。

A：前期4Qと比較すると、AVX Corporation (AVX) での約100億円の一時費用が無くなったことが主要因。また、旅費交通費の削減で20億円ほど、研究開発費では優先順位を付けて取り組むことで、数十億円の利益貢献となった。
2Q以降は、今までのコスト削減の反動が少しは出てくると思うが、大きくは増やさずに取り組んでいきたい。

Q：今後の業績拡大に向けた取り組みについて教えてほしい。

A：5G関連やデータセンター関連で多くの具体的な話をいただいている。昨年設立したみなとみらいリサーチセンターでもこれらの研究を進めている。また、東日本旅客鉄道株式会社様との無人運転バスの共同実験などにも引き続き取り組んでいく。

Q：今期の業績予想に対して上振れや下振れを見込んでいるセグメントはあるか。

A：部品事業は順調に回復してくるだろう。

機器・システム事業については、「コミュニケーション」は通信機器事業が下振れするかもしれないが、基地局の設置工事は下期に増加すると思われる。

「ドキュメントソリューション」は、出勤抑制が再度始まる可能性もあり不透明。

全体的には、米中貿易摩擦の問題がどこまで事業に影響してくるのか読みにくい状況にある。

Q：京セラの業績は景気の影響で大きく左右されることが多い。その要因は何か。

A：京セラの事業を大きく分けると、部品事業と機器・システム事業がある。

機器・システム事業が大きく景気の影響を受けることが、他の部品メーカーとの違いと考える。

Q：機器・システム事業は国内市場がメインなので、今後も業績を伸ばすことが厳しいと思われる。どのような手を打っていくのか。

A：「ドキュメントソリューション」は海外売上比率が高い。「生活・環境」ではソーラーパネルの販売が厳しいことは確かであり、サービスや売電のウェイトを大きくしていきたい。また、「コミュニケーション」の携帯電話については、B-to-C向けは厳しい部分もあるので、今後はB-to-B向けに注力していきたい。

Q：最近のM&A案件は部品事業が多かったと思うが、今後の成長は部品事業が中心で、機器・システム事業はB-to-B向けで安定した収益を確保するという位置づけになるか。

A：短期的にはそうなると思うが、中期的には、機器・システム事業についてはサービス関連の比率を上げていきたいと思っている。

【電子デバイス】

Q：AVXの減収は車載関連の売上減少だけが要因か。また、AVXの100%子会社化後の取り組みについても教えてほしい。

A：売上が大きく減少したのは、AVXの売上の多くを占める車載向けの売上減少が要因。ディストリビューターでの販売割合が多く、在庫が解消しないと受注も伸びてこない。しかし、2Q以降は回復傾向なので1Qが底だと思う。100%子会社化後は、各部門が積極的に情報交換を行い、シナジー効果発揮に向けたプランを作り上げた。

【ドキュメントソリューション】

Q：京セラ独自の業績改善が期待できる点を教えてほしい。

A：ソリューション事業などのサービス関連をM&Aで強化してきた効果が出てきた。加えて、商業用インクジェットプリンターについても多くの引き合いをいただいている。

【生活・環境（スマートエナジー事業）】

Q：ソーラー関連は対面販売ができず厳しい環境だと思うが、状況を教えてほしい。

A：1Qは営業活動ができず販売が減少した。2Qもまだ厳しい状況は続くと思うが、第3四半期以降は家庭用と産業用で需要の回復を期待したい。

【本社部門損益】

Q：本社部門損益は前年同期比で増加している。受取配当金の増加以外に何か要因があるか。

A：新型コロナウイルス感染症の影響が3月から本格的に出てきたため、本社部門にて取り組んだ様々な経費削減が寄与している。

【アフターコロナの取り組みについて】

Q：京セラは様々な事業を抱えているが、今後、コスト構造の変化や新たな商機を捉えていくなどの考えはあるか。

A：京都本社や東京地区では9割ほど在宅勤務を実施したが、従来では考えられないスピードで対応し、大きなトラブルもなかった。これは今後も継続していきたい。さらに、全国の工場や営業所でも合理化を加速させていきたい。また、東京医科歯科大学様と共同で血中酸素濃度を測るデバイスを提供しているが、ヘッドセット型で患者と話すこともできる。医療に対して、通信やセンサーの技術を用いて当社が貢献できることが見えてきたので、ここを伸ばしていきたい。

将来事象に関する注意事項

当資料には、将来の事象についての2021年3月期第1四半期決算カンファレンスコール開催日（2020年7月30日開催）時点における当社グループの期待、見積り及び予測に基づく記述が含まれています。これらの将来の事象についての記述には、既知及び未知のリスク、不確実な要因並びにその他の要因が内包されており、当社グループの将来における実際の財政状態及び活動状況が、当該将来の事象についての記述によって明示または黙示されているところと大きく異なる場合があります。