

2014年3月期第2四半期 決算説明会での主な質疑応答内容
(2013年11月1日実施)

【経営全般】

- Q：来期に向けて、体制面の整備や注力すること等があれば教えてほしい。
- A：京セラには小さいユニットで多くの事業がある。それぞれが自身でやりくりして売上や利益拡大を図ってきた。しかし、それだけでは思い切った手が打てず、大きく成長することが難しい事業部門もあった。子会社や京セラ本体の部門も含め、横の連携を強化し、問題点の抽出、ターゲットとしているマーケットの妥当性などの議論を6月から開始している。今後は思いきった事業展開を行い、それを実際にビジネスに結び付けるようにしていきたい。

【部品事業全般】

- Q：部品事業の第2四半期の実績を踏まえた下期の見通しについて教えてほしい。上期の実績は期待ほどでなかったと思うが、その理由を教えてほしい。
- A：スマートフォン向けで一部の大手メーカーで調整があった以外は、概して予定通りだった。スマートフォン向けでも好調な部品もあり、決して期待外れではない。
- Q：ファインセラミック部品関連事業や半導体部品関連事業はトップラインが伸びる予想だが、それは第2四半期の受注を鑑み予想したものなのか、または期待値が含まれるものなのか教えてほしい。
- A：下期より、半導体部品関連事業には新たに京セラサーキットソリューションズの売上が加わってくる。シナジーの創出により売上を伸ばしていく。ファインセラミック部品関連事業は、上期に半導体製造装置用部品で多少調整があったが、第2四半期後半から下期に受注が上がると予想しており、売上は上がってくるだろう。

【半導体部品関連事業】

- Q：京セラサーキットソリューションズの売上高は下期に、どの程度織り込まれているのか。
- A：個別事業の数字は開示していない。今回、半導体部品関連事業は通期の売上高予想を上方修正しているが、この上方修正分の倍以上は織り込んでいる。

Q：京セラサーキットソリューションズの売上貢献分を除いても、同セグメントの下期の売上高は上期比で10%程度伸びる前提だが、受注は既に上がってきているか。

A：受注は10月以降上がってきており、足元は好調である。クリスマス商戦向けはほぼ終わっているが、中国の春節向けなどでまた上がってくると考える。

Q：綾部新工場を活用して有機パッケージ事業をどのように展開していくのか。

A：新工場ではスマートフォン向けの薄型のパッケージを生産するが、設備や工法は非常に新しいものを導入し、最先端の工場となる。日本国内で生産していけると考えている。京セラサーキットソリューションズは薄型基板も生産しているが、強いのは大きなマザーボード。その上に京セラSLCテクノロジーのパッケージが搭載される。京セラSLCテクノロジーがどのような製品を開発しなくてはならないかはマザーボードで決まってくる。マザーボードメーカーと一緒にになるので、開発の方向性が明確になり、シナジーが出せると考えている。京セラSLCテクノロジーは海外の顧客が多いが、京セラサーキットソリューションズは国内の顧客が多い。客層がバッティングしないのでシナジーが創出しやすい。

Q：半導体部品関連事業の受注は、第2四半期は第1四半期比4%増だったが、7月から9月の各月ではどのような動きだったか。また、足元、10月から11月の動きはどうか。

A：半導体部品関連事業ではセラミック材料と有機材料があるが、7月から9月は有機材料が大きく伸びている。上期は有機材料が基幹系で増え、7月から9月にかけて好調だった。セラミック材料はそれほど大きくないが伸びている。10月から11月にかけて売上は伸びていくが、受注面ではフラットという状況。

【電子デバイス関連事業】

Q：部品事業のうち、下期は電子デバイス関連事業のみ売上が低下する。他の事業と比較して事業環境にどのような違いがあるのか。

A：電子デバイス関連事業には数多くの製品がある。一般にスマートフォン用の部品が伸びており、当社でも伸びている。一方で、デジカメ用の光学ローパスフィルタが動いていない。また、民生用タッチパネル事業の見直しを行っており、下期の売上高は上期比減少する予想となっている。スマートフォン用の部品だけみると30%程度は伸びているが、製品の見直しを行っていることが他の部品事業と異なる。

【ソーラーエネルギー事業】

Q：ファインセラミック応用品関連事業で、第1四半期から第2四半期に利益率が低下した理由は、ソーラーエネルギー事業で平均単価が下がったことによるものか。また、今期は1.2GWの販売を予想しているが、生産能力も含め、来年はどのようなのか。アジア等、海外でのビジネスの貢献タイミングは何時か。

A：利益率の低下は、公共・産業用が増え、平均単価が下がったため。下期以降は内部改善で収益性を改善させたい。来期の計画は検討中であり、具体的な数値はまだ言えないが、売上で10%以上の成長を目指している。海外展開としては、アジアでは各国の補助政策が既に始動しており、タイでは実際にビジネスが始まっている。アジアだけでなく中東などにも展開し、さらに拡大していきたい。

Q：来期はまだ国内中心か。

A：国内とアジアだが、主力は日本となるだろう。

Q：今期1.2GWの出荷量を見込んでいるが、上期の出荷実績はどれ位か。

A：半期毎の出荷量は公表していないが、上期より下期が少し多いという程度。

1.2GWは間違いなく出荷できると考えている。

Q：下期の出荷量は、ファインセラミック応用品関連事業セグメントの下期売上高と合致しているのか。

A：下期に公共・産業用の出荷が増加するので、ワット数での販売量の増加は大きいですが、平均単価が下がり、販売額の増加はそれ程大きくない。

【機器事業全般】

Q：通信機器関連事業、情報機器関連事業は下期に大きく利益が増加する予想となっているが、その確度について教えてほしい。

A：通信機器については、下期以降、北米のメガキャリアとのビジネスが決まってお
り、確実性はある。

情報機器は、上期に新興国中心に拡販したがローエンドで収益性の低いものが多く、販売促進のための経費が多くかかっていた。下期は、販促費等の経費が抑えられる目途がたってきていること、加えてベトナム工場が立ち上がってきているため、収益性は向上する見込み。

【通信機器関連事業】

- Q：ベライゾンに端末を出荷し、スマートソニックレシーバーの搭載など、他社に対し特長あるモデルをリリースしたが、それに対する北米市場の反応はどうか。また、その反応を踏まえ、下期もう1社、メガキャリアに参入するコンセプトはどのようなものか。さらに来年の端末の方向性はどうか。
- A：スマートソニックレシーバーは、海外ではかなりの機種に搭載している。大手メーカーのような多くの人に受け入れられるような端末では勝負できない。スマートソニックレシーバー搭載、防水、頑強性などで特長を出している。工事現場など、ヘルメットに端末を当てるだけで聴こえ、落としても壊れにくいということなどで人気がある。今後も基本的には京セラらしさを出した端末、当社の部品を活用した端末を出していく。採用が決まっているものもある。

以 上