

京セラ株式会社

2016年3月期 第1四半期 決算カンファレンスコールでの主な質疑応答内容

(2015年7月30日実施)

【第1四半期実績】

Q：第1四半期実績は想定に対してどうだったのか。

A：部品事業は売上、利益ともに計画を捉えている。ソーラーエネルギー事業も計画線。機器事業は通信機器関連事業が遅れており、情報機器関連事業も利益面で少し遅れている。

【第2四半期見通し】

Q：第2四半期の連結売上高の見通しは。

A：第1四半期比20%弱伸びる見込み。

Q：セグメント別の第2四半期の見通しは。

A：第1四半期に対し売上、利益ともに伸ばしていく。ソーラーエネルギー事業は計画通り進捗すると予想。電子デバイス関連事業はスマートフォンメーカー向け需要増とシェアアップにより伸びる見通し。若干心配なのは半導体製造装置用部品が少し足踏みし出したこと。半導体部品関連事業は増加する見通し。

Q：スマートフォンの需要は、先進国と新興国で強弱感が出始めている。第2四半期の売上高に対する新興国の影響をどう織り込んでいるか。

A：当社は、中国等の新興国向けはそれ程多くないので大きな影響はない。むしろ、大手のスマートフォンメーカーでのシェアアップで売上を伸ばしている。今後も新製品の採用を加速させていく。

Q：第2四半期のスマートフォン向け各製品の拡大の背景は。

A：MLCC、水晶部品は新製品投入によりシェアが上がってくる。CMOS用パッケージや有機パッケージは顧客の予想に基づいている。

Q：自動車関連や半導体製造装置等、他のアプリケーション向けの売上は第1四半期比どれくらい伸びるのか。

A：自動車部品の需要は安定しており、10%程度伸びる。半導体製造装置用部品は、横ばいか若干の低下を予想している。

【通信機器関連事業】

Q：通信機器関連事業の損失の要因は。

A：いろいろな要因が重なっている。当社の生産数量は少ないので、キャリアでの発

売時期のずれや当社の部材調達の問題等があると売上が大きく落ちてしまう。今期第1四半期は海外でのローエンドモデルの売上減も要因だった。

Q：通信機器関連事業の改善のシナリオは。

A：業績の振れ幅を小さくするために、国内で新規キャリアに参入しシェアを上げていく。海外では、低価格製品でなく高付加価値製品の販売を伸ばしていく。さらに、プラットフォームの共通化を急ぎ、原価低減を進めていく。売上至上ではなく、安定して毎四半期に利益をあげていく体制を確立していく。

【ソーラーエネルギー事業】

Q：今期の価格動向と収益をどう考えているか。

A：今期、日本では10%程度、米国では5%程度価格が低下すると見ている。収益については、日本の公共・産業用の受注残を着実に売上につなげていく。また、住宅用へのシフトを進める。そのために変換効率の高いパネルを開発しており、下期には新製品を出すことができる見込み。海外では米国市場が重要。来年末に太陽電池購入への優遇措置が終了するので、現在需要が活発化し増産が必要な状況。採算の良い案件を選別し、また大手代理店と組んで米国での収益拡大に取り組んでいる。

Q：ソーラーエネルギー事業の収益性の見通し。

A：前期に評価減や拠点の集約等を行い、利益面でのマイナス要因はなくなった。あとはいかに原価低減を進めるかということ。当社は一貫生産を行っており、各プロセスで効率を上げ、価格下落に対応していく。また、収益性の良い案件の獲得に取り組んでいく。第2四半期以降は利益が改善していく見通し。

【日本インター株の株式公開買付けについて】

Q：日本インター株とのシナジーのイメージは。

A：日本インター株はシリコン半導体を作っているが、それを搭載する基板の知見はない。一方、当社はパッケージ・基板のメーカー。互いのリソースを融合し、他社より優位な製品展開ができると考えている。また、日本インター株は国内市場を中心に展開しているが、当社は海外にも販売チャネルがあるので、海外への拡販が可能と考える。

Q：パワーエレクトロニクス分野での事業拡大のため、M&Aの可能性はあるのか。その時間軸はどれくらいか。

A：M&Aはこれで終わりではなく、今後も強化していく。時間軸は2年から3年というイメージ。

以上