

2008年3月期 第1四半期 事業説明会（2007年8月6日実施）

スライドP1～ 代表取締役社長 川村誠スピーチ

代表取締役社長 川村誠スピーチ

本日は、私より2008年3月期第1四半期の決算概況と、第2四半期以降の各事業の戦略についてご説明申し上げます。

<スライド1：将来予想に関する注意事項>

なお、本日の説明内容につきましては、こちらの「将来予想に関する注意事項」にご留意願います。

<スライド2：2008年3月期第1四半期連結業績>

こちらのスライドは7月30日に公表いたしました、当期第1四半期の連結業績です。第1四半期は、「機器事業」の業績拡大を主因に、前年同期に比べ増収増益となりました。

表の中ほどにあります設備投資額ですが、第1四半期の実績は150億円となり、前年同期に比べて10.0%の減少となりました。しかし、第2四半期以降、今後の持続的な売上成長を図るために、積極的な設備投資を計画しており、こちらの表には記載しておりませんが、今期通期では、期初予想通り、過去2番目に高い860億円を見込んでおります。

一方、第1四半期の減価償却費は前年同期に比べ12.9%増加の163億円となりました。

<スライド3：2008年3月期第1四半期連結決算概要>

こちらのスライドに、第1四半期の決算概要をまとめております。

第1四半期の実績は、7四半期連続で前年同期に比べ増収増益を達成しております。また、第1四半期としては初めて、売上高で3,000億円、税引前四半期純利益で400億円を超える過去最高の実績となっております。

部門別に見てみますと、「機器事業」は大幅な増収増益となりました。国内通信

機器事業は、薄型モデルの新製品がヒット商品となり、前年同期に比べ増収増益となりました。

さらに、「情報機器関連事業」も、価格競争は厳しさを増していますが、前期に発売しましたカラーMFPなどの売上が伸び、カラー製品の売上比率の上昇と、円安による為替メリットもあり、前年同期に比べ増収増益となりました。

「部品事業」は、前年同期に比べ増収となったものの、残念ながら減益となりました。この要因は主に3つあります。

もっとも大きな要因としては、プロダクトミックスの変化による収益の一時的な低下であります。新製品の売上は順調に増加したものの、セラミックパッケージや海外向け自動車部品などの売上が減少し、利益率低下の要因となりました。

2点目は、減価償却費の増加です。国内の税制改正を機に、減価償却費の計上方法を見直したことも影響し、減価償却費が前年同期に比べ、合計で約18億円増加しました。これにより、部品事業の利益率を1.1%押し下げる結果となりました。

最後、3点目は、薄膜デバイスなどにおける新製品の量産立ち上げや、自動車部品の中国生産立ち上げのためのコストを計上したことによる影響です。

しかし、第2四半期以降は、携帯電話端末や薄型テレビ、パーソナルコンピュータなど、デジタルコンシューマ機器の生産が増加するものと予想しており、これに伴い部品需要も増加し、利益率が改善するものと見込んでおります。

それでは、第2四半期以降の業績拡大に向けての具体的な取組みについて、セグメントごとにご説明させていただきます。

<スライド4：第2四半期以降の取組み（1）>

まず、「ファインセラミック部品関連事業」ですが、半導体製造装置の受注は、現在、端境期にあり、前期に比較しますと減少しておりますが、年末にかけて、受注は回復してくる見通しです。一方、携帯電話端末向け製品の需要は増加しており、携帯電話端末のバックライトに使用されますLED用サファイア基板や、携帯電話基地局向けの高誘電体セラミック部品の売上拡大が見込まれます。

また、自動車部品につきましては、欧州を中心としたディーゼル車の一層の普及に後押しされ、ピエゾスタックやセラミックグロープラグなど、ディーゼルエン

ジン用セラミック部品の売上が拡大する見通しです。これにより、第2四半期以降、再度、高収益体制を構築できると考えております。

続きまして「半導体部品関連事業」です。この部門の取り組みの中心は、何よりも売上の拡大にあります。

まず、セラミックパッケージですが、この部門のメイン市場であります、携帯電話端末市場につきましては、客先の在庫調整に伴い、第1四半期は、主力製品である電子部品用表面実装（SMD）セラミックパッケージや撮像素子用パッケージの需要が期初の見込みを若干下回りました。しかし、第2四半期以降は、携帯電話端末の生産が増加する見通しであり、これらの製品の需要回復に加え、LTCC基板の需要拡大が期待できます。

また、有機パッケージにつきましては、携帯電話端末向けSiP（エス・アイ・ピー）基板の売上が順調に伸びていることに加え、ゲーム機向けのフリップチップパッケージの量産体制が整い、すでに、量産を開始いたしました。この結果、有機パッケージ事業の収益改善が見込まれます。

セラミックパッケージと有機パッケージの両事業の売上増により、第2四半期は、確実に、第1四半期の収益を上回る見通しです。

<スライド5：第2四半期以降の取組み（2）>

続きまして、「ファインセラミック応用品関連事業」についてご説明申し上げます。このセグメントの主な事業である、ソーラーエネルギーと切削工具について、それぞれ事業拡大を図っています。

第1四半期のソーラーエネルギー事業は、前年同期に比べ増収となりましたが、利益は前年同期に比べ伸び悩みました。これは、国内の個人住宅向けの補助金制度の終了により、需要が減少し、国内事業の収益性が低下したことが影響しております。しかし、海外市場につきましては、引き続き需要は旺盛であり、好調な販売状況を維持しております。今期は、前期の170MWの生産量に比べ、20%近い増産となる、200MWの生産量を達成するべく、現在、生産能力の増強を予定通り進めております。

次に切削工具事業は、国内の自動車関連及び建設機械の工具需要が堅調なことから、新製品の積極的な市場投入により、売上拡大を図ってまいります。また、重

点市場としましては、中国及び東南アジア市場への拡販に努めてまいります。

クリスマス商戦及び中国の旧正月の需要に向け、デジタルコンシューマ機器の生産は、第2四半期から順調に立ち上がると考えており、この需要に対応するべく、国内でのセラミックコンデンサの増産を、期初の計画通り、現在進めております。

今期は、来年1月を目処に、鹿児島国分工場にコンデンサ専用の建屋を新設し、生産を開始いたします。この新建屋は、一部、今期の業績に貢献するものの、本格貢献は来期からとなります。その間は、既存の生産拠点の高効率化を追求し、生産数量の拡大を図ってまいります。既存ラインでの増産をメインに、今期末には、前期末に比較し、20%程度の生産能力増強を図れる見通しです。

水晶関連デバイスにおきましては、携帯電話端末及びデジタル家電市場が拡大し、これらの機器の生産が第2四半期以降も拡大すると考えており、特に2520サイズ及び3225サイズの水晶振動子の売上拡大を進めてまいります。

<スライド6：第2四半期以降の取組み（3）>

「通信機器関連事業」ですが、この事業の第2四半期以降の収益拡大策としては、こちらのスライドにあります、KWCの収益改善、KDDI・WILLCOM事業の強化、国内インフラ事業の強化、の3点です。

最後に「情報機器関連事業」ですが、カラー機の新製品投入により、モノクロ機市場の買い替え需要を促進させ、売上拡大を目指します。今期は約20モデルの新機種投入を予定しており、そのうちの半分がカラーモデルの新製品であり、カラー比率の上昇による増収増益を図ってまいります。

また、東欧を含むEU圏やBRICs諸国への最新モノクロMFPの投入により、低速機中心のビジネスから、中高速機の販売を拡大させてまいります。さらに、欧州物流センターへの集約により、物流効率の向上を図ることで、納期短縮など顧客への満足度を向上させてまいります。

以上が第2四半期以降の各事業セグメントの戦略です。

<スライド7：2008年3月期連結業績予想>

ただ今ご説明いたしました取り組みを実施することで、こちらのスライドに示しております、今期の通期連結業績予想を達成してまいります。

なお、通期業績予想については、4月に公表した予想から変更しておりません。

＜スライド8：連結売上高・税引前利益の推移－2004年3月期～2008年3月期（予想）－＞

今期の通期業績予想では、税引前利益率は12.5%となりますが、当社の目標は「持続的な売上拡大と高い収益率」の実現です。

この実現に向けて、今後も収益の拡大に努めてまいります。

＜スライド9：「新たな創造」によりさらなる成長を目指す＞

「持続的な売上拡大と高い収益率」を実現するために、「アメーバ経営への原点回帰」に加え、今期より「新たな創造」の実現に努めています。私のプレゼンテーションの最後に、「新たな創造」の具体的な事業展開の進捗についてご説明申し上げます。

＜スライド10：「新たな創造」（1）ソーラーエネルギー事業の拡大＞

まず、ソーラーエネルギー事業の拡大についてご説明申し上げます。

この事業は、2011年3月期には500MWの生産量を計画しており、これは、前期の生産量の約3倍のレベルとなり、生産量の増加によるスケールメリットを発揮し、さらなる利益率向上を目指します。

こちらのスライドに、中期的な生産能力の拡大計画を示しております。総額300億円を投資し、セルについては滋賀工場での能力増強を、また、モジュールについては、世界4拠点それぞれで、生産量の拡大を図ります。増産計画をご覧頂いてお分かりの通り、特に需要の増加が著しい、欧州及び北米でのモジュール生産拡大に取り組んでまいります。

＜スライド11：「新たな創造」（2）SOFCフィールドテスト開始＞

2点目として、固体酸化物形燃料電池（SOFC）のフィールドテストの進捗状況についてご説明申し上げます。

来期、2009年3月期の市場導入を目指し、2005年11月より、大阪ガス様との共同開発において、実家庭におけるフィールドテストを進めており、その

実証試験結果は、逐次、お話をさせていただいております。

この家庭用SOFCコージェネレーションシステムの実用化に向けて、今期より、独立行政法人である新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO技術開発機構）の助成を受けて、新エネルギー財団（NEF）での実証研究が開始されることが決定いたしました。これは、従来、メーカー側が独自で実施しておりましたフィールドテストに対し、本格的に政府が助成を行うという新たな動きであり、メーカー、並びにエネルギー事業者と政府が一体となり、SOFCの実用化を進めていくという、新たなステージに入ったことを意味します。

当社の環境関連製品としては、ソーラーエネルギー事業が拡大基調にあります。これに加え、SOFCの市場導入により、家庭から排出されるCO₂の削減に貢献できる環境関連製品の新たな事業の柱を構築してまいります。

<スライド12：「新たな創造」によりさらなる成長を目指す>

京セラグループは、他の戦略事業においても、今後の収益拡大に向けて、引き続き新たな取り組みを進めております。皆様にご説明させていただける段階になりましたら、都度、当社の「新たな創造」につきまして、ご説明させていただきたいと思っております。

以上で私からの説明を終了させていただきます。今後とも皆様のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

以 上