

2010年3月期 決算説明会

(2010年4月28日実施)

代表取締役社長 久芳徹夫スピーチ

< P.1 : 2010年3月期 通期業績 >

まず、当期2010年3月期の通期業績についてご説明申し上げます。

この表に示しますとおり、当期の売上高は前期に比べ減少したものの、利益はいずれも増加させることができました。売上高は前期を4.9%下回る1兆738億円となりましたが、営業利益は前期比47.1%増益の639億円、税引前当期純利益は8.6%増益の608億円、当社株主に帰属する当期純利益は35.9%増益の401億円で終了しました。

また、当期の売上高及び利益は本年1月に公表した業績予想を上回ることができました。この結果、希薄化後1株当たり当社株主に帰属する当期純利益は218円47銭となりました。なお、当期は、設備投資の抑制や研究開発テーマの絞り込みを行ったことにより、設備投資額、減価償却費、研究開発費はいずれも前期に比べ減少しました。

< P.2 : 2010年3月期 決算要約 >

こちらのスライドに当期決算の要約を2点示しています。

1点目は円高の影響です。当期は、期初よりデジタルコンシューマ機器市場を中心に回復基調で推移し、期を追うごとに売上は増加したものの、米ドル・ユーロに対する円高の影響を主要因として前期比減収となりました。

米ドルは、前期の101円から当期は93円、ユーロは143円から131円と、それぞれ8円、12円の円高となりました。この円高により、当期の売上高は約490億円、押し下げられることとなりました。また、税引前当期純利益に対しても、約135億円の減益要因となりました。

2点目は原価低減等の成果により、増益を確保したことです。円高の影響に加えて、ウィルコムに関連する一時損失を約290億円計上しましたが、各事業での原価低減をはじめとした、さまざまなコストの削減を進め、事業体質の強化を図った結果、前期比増益とすることができました。当社は既に上期で期初のコスト削減目標である560億円を達成し、通期では約800億円を削減することができました。

また、ウィルコムに関連する一時損失については、第3四半期に保有する株式の

評価損、約200億円を計上しましたが、第4四半期には、同社の経営状況に鑑み、債権に対する貸倒損失として約90億円を計上しました。この90億円の貸倒損失については本年1月時点の業績予想には織り込んでいませんでしたが、各事業の利益改善により、公表予想を上回る実績とすることができました。

< P. 3 : 2010年3月期 事業セグメント別売上高 >

このスライドは当期の事業セグメント別の売上高です。「電子デバイス関連事業」の売上減少を主因として、部品事業は前期比4.6%減少し、また、機器事業は「通信機器関連事業」の売上減少により、5.9%の減収となりました。

< P. 4 : 2010年3月期 事業セグメント別事業利益 >

このスライドは事業セグメント別の事業利益を示しています。当期は、各事業部門でのコスト削減への取組みを通じて、事業基盤の強化を図ることができました。「半導体部品関連事業」と「電子デバイス関連事業」の改善が貢献したことにより、部品事業は前期比55.5%の増益となりました。また、機器事業では「通信機器関連事業」及び「情報機器関連事業」の両事業の収益性が向上した結果、前期に比べ116億円の大幅な改善を図ることができました。続きまして、事業セグメント別の業績について、ご説明いたします。

< P. 5 : 2010年3月期 事業セグメント別業績推移(1) >

上段のグラフは通期の売上高と事業利益を示し、下段のグラフは前期からの半期ごとの推移を示しています。まず、「ファインセラミック部品関連事業」ですが、当期は情報通信、産業機械、自動車産業市場での生産活動が総じて低迷したことにより、前期に比べ減収減益となりました。しかしながら、当下期は、情報通信用部品に加え、回復が遅れていました産業機械用部品や自動車用部品の需要も回復基調となり上期に比べ大幅な増収となりました。また、事業利益も増収や原価低減の効果により、収益性が向上し、改善させることができました。

< P. 6 : 2010年3月期 事業セグメント別業績推移(2) >

「半導体部品関連事業」は、携帯電話やデジタルカメラなどのデジタルコンシューマ機器向けに、SAWフィルタや水晶デバイス用パッケージ、CMOS/CCDイメージセンサー用パッケージの需要が回復し、前期に比べ増収となりました。事業利益は原価低減の効果により、大幅な増益となりました。半期別に見ますと、当下期はデジタルコンシューマ機器向け部品の旺盛な需要が継続し、上期に比べ増収となりました。事業利益は、増収効果に加え、生産性の

向上により、大幅な増益となりました。

< P. 7 : 2010年3月期 事業セグメント別業績推移 (3) >

「ファインセラミック応用品関連事業」につきましては、国内市場を中心に「ソーラーエネルギー事業」が拡大したことにより、前期に比べ増収となりました。事業利益は円高及び海外市場での太陽電池価格の下落、機械工具市場の低迷により、減益となりました。当下期の業績は「ソーラーエネルギー事業」の拡大に加えて、自動車関連産業の生産が上向き、「機械工具事業」が急速に回復したことにより、上期に比べ売上高、事業利益ともに大きく増加しました。

< P. 8 : 2010年3月期 事業セグメント別業績推移 (4) >

「電子デバイス関連事業」につきましては、需要の回復は見られたものの、円高の影響もあり、当期の売上高は前期の水準には至りませんでした。事業利益は、製造工法の見直しなど、原価低減に取り組んだ結果、大幅に改善を図ることができました。また、当下期はデジタルコンシューマ機器向けの部品需要が好調に推移したことにより、上期に比べ増収となりました。事業利益も増収に加え、原価低減及び生産性の向上により、収益性が大幅に改善し、増益とすることができました。

< P. 9 : 2010年3月期 事業セグメント別業績推移 (5) >

「通信機器関連事業」ですが、こちらのグラフは、ウィルコム関連の損失、約90億円を除いて示しています。当期は北米での携帯電話端末の販売減少や国内での買い替え需要の減少により、前期に比べ減収となりました。しかし、開発及び販売組織の再編などによるコスト削減への取り組みの成果により、損失を縮小させることができました。半期別に見ますと、当下期は上期に比べ増収となりました。海外市場では携帯電話端末の新モデルの投入により、製品ラインナップを拡充するとともに、新規客先の開拓を図りました。国内市場では、昨年夏に発売したau向けのスリム携帯電話端末「K002」が大ヒットとなり、売上増に貢献しました。事業利益は下期に計上したウィルコム関連の損失を除くと、こちらのグラフに示しておりますとおり、実質的には18億円の黒字となり、大幅に収益性の改善を図ることができています。

< P. 10 : 2010年3月期 事業セグメント別業績推移 (6) >

「情報機器関連事業」につきましては、円高や世界的な情報化投資の抑制により、事業環境は厳しい状況にあったものの、前期第4四半期に子会社となったドイツ

の販売会社、T A社の売上が期を通じて貢献したことにより、売上高は前期比微増となりました。事業利益は、原価低減の効果により、大幅な増益となりました。当下期は緩やかな市場の回復と新製品の拡販により、上期に比べ増収となりました。事業利益はMFPをはじめとしたカラー製品の販売増に加え、原価低減の効果により、上期の利益を大きく上回ることができました。

< P. 11 : 2010年3月期 事業セグメント別業績推移 (7) >

最後に「その他の事業」ですが、京セラコミュニケーションシステムの売上は伸びたものの、他の子会社の売上が景気低迷のため総じて減少したため、前期に比べ減収となりました。事業利益は、前期にありました固定資産の売却損益、約94億円を除くと、原価低減などの効果により、実質的には増益となりました。半期別に見ますと、下期は市場の回復により、京セラコミュニケーションシステムと京セラケミカルの売上が上期に比べると増加し、増収増益となりました。

< P. 12 : 2010年3月期の取組みと成果 >

このスライドは当期の取組みと成果についてまとめたものです。当期は、前期下期からの事業環境の悪化による業績の低迷に対し、早急な収益性の改善と各事業の経営基盤の強化を課題として主に3点に取組んでまいりました。

1点目は「徹底したコスト削減の推進」です。先ほども申し上げましたが、当期は期初の計画を上回るコスト削減を図ることができ、利益の改善に大きく貢献しました。

2点目は「通信機器関連事業の収益改善」です。昨年4月に米国販売会社を設立し、新規顧客の開拓やクロス販売により、拡販を進めました。また、インドのソフトウェア開発子会社、KWIの売却による固定費の削減や開発及び製造コストの低減に加え、継続的な新製品投入により、一時損失を除けば、下期は実質、黒字を達成しました。

3点目は「ソーラーエネルギー事業の拡大」です。当期はグループを挙げて設備投資を抑制してまいりましたが、今後の当社の成長を牽引する同事業に対しましては、積極的に生産能力の拡大や販売網の拡充に取組みました。

この結果、当期の生産量は期初の計画どおり、前期比約40%増の400MWを達成し、また、日本、欧州、米国の各拠点での販売網をそれぞれ100社以上に拡充させることができました。これらの取組みにより、2010年3月期は収益性の改善と各事業の基盤の強化を図ることができ、今後の事業展開を進めていく上で、大きな成果をあげることができたと考えています。

< P. 13 : 2011年3月期 通期業績予想 >

それでは、続きまして、今期2011年3月期の通期業績予想について、ご説明いたします。

今期の売上高は前期比11.8%増収の1兆2,000億円、営業利益は91.0%増益の1,220億円、税引前当期純利益は117.1%増益の1,320億円、当期純利益は、112.0%増益の850億円を予想しています。

希薄化後1株当たり当社株主に帰属する当期純利益は463円15銭を予想しています。

< P. 14 : 2011年3月期 事業セグメント別 売上高予想 >

このスライドは、今期のセグメント別売上高の予想を示しています。今期は、部品事業、機器事業ともにすべてのセグメントで増収を見込んでいます。特に、前期に比べ、50%増の生産拡大を見込んでいる「ソーラーエネルギー事業」を含む「ファインセラミック応用品関連事業」で大幅な売上の増加を予想しています。

< P. 15 : 2011年3月期 事業セグメント別 事業利益予想 >

このスライドはセグメント別事業利益の予想を示しています。売上同様、利益についても、部品事業、機器事業ともに大幅に増加する見通しです。特に「電子デバイス関連事業」の増益と「通信機器関連事業」の利益改善が今期の業績拡大を牽引する見通しです。ただ今申し上げましたように、「ソーラーエネルギー事業」の増収と「電子デバイス関連事業」及び「通信機器関連事業」の増益が、今期の業績予想達成のための重点課題であります。これら3つの事業への取組みについては後ほどご説明いたします。

< P. 16 : 2011年3月期 業績予想要約 >

それでは今期の業績予想の要約について、4点ご説明いたします。

1点目は、事業環境の改善と成長機会を捉えた事業拡大により、増収増益を見込んでいることです。今期は世界的な景気回復に伴い、事業環境も改善すると考えており、部品事業、機器事業ともに大幅な増収増益を予想しています。

2点目は、旺盛な需要獲得に向けた設備投資の実施です。特に、デジタルコンシューマ機器向けのセラミックパッケージを中心とした「半導体部品関連事業」や「ソーラーエネルギー事業」において、生産能力を増強し、事業拡大につなげてまいります。

3点目は、一時損失の減少です。前期はウィルコム関連の一時費用、約290億円を計上しましたが、今期はこの費用がなくなり、利益改善に大きく寄与するも

のと予想しています。

4点目は、米ドル・ユーロに対する円高の影響です。今期の為替レートは、ドルは前期に比べ3円の円高となる90円、ユーロは11円の円高となる120円を想定しています。これにより、売上高に対しては、前期に比べ約410億円、税引前当期純利益に対しては約130億円のマイナスの影響を想定しています。

<P. 17：2011年3月期 業績予想達成のための重点課題>

それでは、今期の業績予想達成のための重点課題である「電子デバイス関連事業と通信機器関連事業の収益性向上」及び「ソーラーエネルギー事業の売上拡大」についてご説明いたします。

<P. 18：電子デバイス関連事業の収益性向上（1）>

はじめに、「電子デバイス関連事業の収益性向上」についてご説明いたします。こちらのスライドは、主要デジタルコンシューマ機器の2010年暦年の生産台数の見通しを示しています。本年の携帯電話端末、PC、薄型テレビ、デジタルカメラの生産台数は、いずれも2桁の成長が見込まれており、今期の事業環境は前期に比べ改善する見通しです。

<P. 19：電子デバイス関連事業の収益性向上（2）>

「電子デバイス関連事業の収益性向上」を図るため、今期は3つの取組みを実施してまいります。

1つ目は、新興国での売上拡大です。特に、デジタルコンシューマ機器の主要な生産拠点となっており、部品需要の拡大が予想される中国市場向けに、拡販を図ってまいります。

2つ目は、積極的な新製品の投入による売上拡大です。今期、大きな伸びが見込まれるスマートフォンをはじめとしたハイエンド機器向けに、小型・高容量なセラミックコンデンサの製品ラインナップの拡充を図るとともに、小型・高精度なTCXOや音叉型水晶振動子などを投入し売上拡大を図ってまいります。

3つ目は、製造原価の低減及び生産性の向上です。前期はセラミックコンデンサを中心に製造工法の見直しによる原価低減や生産性の向上を図り、下期以降、大きく収益性を改善させることができました。今期は、この取組みを多くの製品に水平展開し、収益性の向上につなげてまいります。また、セラミックコンデンサ事業において、より高い性能を持った材料の開発を進めることで、製造工程の短縮や材料コストの削減などの原価低減を図ってまいります。

< P. 20 : 通信機器関連事業の収益性向上 >

次に、「通信機器関連事業の収益性向上」についてご説明いたします。

「通信機器関連事業」は事業体質の強化により、一時損失を除いたベースで、前期末に黒字化を達成することができました。今期は「さらなる事業体質の強化」と「販売の拡大」により、通期での黒字化を目指してまいります。

「さらなる事業体質の強化」については、従来の京セラと旧三洋部門の統合をさらに推進し、国内事業と海外事業それぞれの体制の強化を図ります。

具体的な施策として、本年4月に経営効率の向上を目的として、北米子会社のKWCをKCIに統合させ、これまでのKWCでの開発と製造管理体制を国内に集約しました。これにより、一層の開発の効率向上と部品の標準化や共通化などによる製造コストの低減を図り、収益性の向上を目指してまいります。

また、「販売拡大策」としては、北米及び国内の従来市場では米国市場へのスマートフォンを含めた製品ラインナップの強化や、国内外市場への継続的な新製品の投入により、シェアアップを図ります。

従来市場での拡販に加えて、新市場の開拓も進めます。中南米などの新興国市場に対し、GSM/UMTS端末を投入し、売上の拡大を図ります。これらの取組みにより、通期での黒字化を目指してまいります。

< P. 21 : ソーラーエネルギー事業の拡大(1) - 2011年3月期 市場見通し - >

続いて、「ソーラーエネルギー事業の拡大」についてご説明いたします。

今期の世界の太陽電池市場は、政策主導による市場見通しでは前期比50%、保守的な予想でも10%増の成長が見込まれています。

欧州市場は、ドイツ、フランス、イタリアなどを中心に市場が拡大する見通しです。日本市場は、昨年からはじめた補助金や電力買取制度により、今期も堅調に拡大すると予想しています。また、米国市場は今期よりグリーンニューディール政策による需要が本格的に貢献することにより、成長が予想されます。

< P. 22 : ソーラーエネルギー事業の拡大(2) - 生産計画と増産に向けた取り組み - >

このような世界的な需要の拡大に対応すべく、当社は積極的に生産能力を拡大してまいります。当社は本年3月に2012年3月期までの生産計画を上方修正するとともに、新たに2013年3月期の生産計画を公表しました。今期の生産量を、従来計画の550MWから2010年3月期に比べ1.5倍となる600MWへ、また、来期は従来計画の650MWから800MWへ生産を拡大させる計画

です。さらに、2013年3月期には、2010年3月期に比べ2.5倍となる1GWの生産を目指します。この生産計画の達成に向けて、セル・モジュールともに、生産能力の拡大を進めてまいります。

セルの生産については、従来の滋賀八日市工場に加え、同じく滋賀県の野洲工場では本年夏頃から生産を開始し、2013年3月期の1GWの生産に向けて、順次生産能力を増強してまいります。

モジュールについては需要拡大が見込まれる米国市場向けに、バイアメリカン条項への対応も兼ねて、米国サンディエゴの自社工場内に新拠点となるモジュール製造ラインの新設を進めています。サンディエゴの工場での生産は今期上期中に開始する予定です。また、三重県伊勢、メキシコ、チェコの各拠点でも、順次、生産設備を増設してまいります。さらに、中国天津においては、現在、既存の工場に加え、新工場棟を建設中であり、本年秋頃に完成の予定です。

各拠点でのセル・モジュールの増産に向けた準備は順調に進んでおり、生産能力の増強を通じて、旺盛な需要を確実に獲得し「ソーラーエネルギー事業」を拡大させてまいります。

<P. 23：ソーラーエネルギー事業の拡大（3）-売上拡大に向けた取組み->

続いて、「ソーラーエネルギー事業の売上拡大」に向けた取組みについてご説明いたします。当社が生産する多結晶シリコン太陽電池は、市場において、ますますその優位性が認知されてきています。

結晶系の太陽電池の大きな優位性の一つは、薄膜系の太陽電池と比較し、変換効率が高いことです。当社の多結晶シリコン太陽電池セルは、2010年3月期に量産レベルで世界最高クラスとなる16.9%の変換効率を達成しています。

このような高効率なセルにより、高出力なモジュールの供給が可能となっています。現在、セルを54枚合わせた215Wの高出力モジュールを供給しており、設置にかかるコストの低減に寄与しています。また、今期より、セルの枚数を従来の54枚から60枚に増やした業界最高レベルの235Wの大型モジュールの販売を進め、さらなる設置コスト低減への要求に応えてまいります。

結晶系太陽電池のもう一つの優位性は、長期間にわたる信頼性が高いことです。特に、当社の太陽電池は25年前に設置された製品が現在も稼働しており、大きな変換効率の低下は見られず、長期にわたる信頼性が実証されており、これが当社の強みとなっています。太陽電池のように大きな投資が必要で、長期間使用される製品にとって、長期の信頼性は大きな優位性となっています。

高い品質と信頼性により、当社の製品は発電所などの大型案件などでも多数採用されており、国内では東京電力様や九州電力様、また、海外各国でも引き合いを

いただいています。

今期においても一層の変換効率の向上を図り、コスト競争力を高めていくとともに、高い品質と長期の信頼性の訴求により、売上拡大を図ってまいります。

< P. 24 : 2011年3月期 経営目標 >

当期2010年3月期は各事業の経営基盤を強化することができましたが、今期はこれをベースに、ただいまご説明いたしました3つの重点課題に取組み、成長の機会を確実に捉え、2桁の売上成長、税引前利益で前期比2倍以上を目標として業績向上を目指してまいります。

以 上