

2012年3月期 決算説明会

(2012年4月27日実施)

代表取締役社長 久芳 徹夫 スピーチ

<表紙>

本日は、2012年3月期決算概要及び2013年3月期通期業績予想について、ご説明申し上げます。

<P.1：2012年3月期 決算概要>

1ページに、当期の業績を前期と比較して記載しています。

当期の売上高は、事業環境の悪化を主因に、前期に比べ6%減少の1兆1,909億円となりました。利益については、売上高の減少に加え、大幅に円高が進行した影響により、営業利益、税引前利益、当期純利益ともに、前期を下回りました。

また、為替レートにつきましては、米ドルは79円、ユーロは109円の実績となり、前期に比べ米ドルは7円、ユーロは4円の円高となりました。この円高の影響により、売上高は約400億円、税引前利益は約100億円、押し下げられることになりました。続きまして、事業セグメント別の業績についてご説明します。

<P.2-3：2012年3月期 事業セグメント別売上高>

2ページにはセグメント別の売上高を、3ページには事業利益を前期と比較し、記載しています。「ファインセラミック部品関連事業」及び「情報機器関連事業」は、増収増益となりましたが、その他の部品及び機器事業では、売上高、利益ともに前期を下回りました。それでは、当期業績の要約についてご説明いたします。

<P.4：2012年3月期 決算要約(1)>

1点目は、部品事業の減収減益です。主要市場での事業環境の悪化が主な要因です。

デジタルコンシューマ機器市場においては、景気後退の影響による最終需要の伸び悩

みに加え、東日本大震災やタイの洪水の影響もあり、これらの機器の生産が低迷した結果、部品の在庫調整が長期化しました。この結果、「半導体部品関連事業」や「電子デバイス関連事業」の売上高、事業利益は前期に比べ減少しました。

次に、ソーラーエネルギー市場ですが、最大市場である欧州において、政府の補助政策の転換により、期初想定していた程の成長は見られず、需要は鈍化しました。また、需給バランスが悪化したことにより、供給過剰となり、全世界で製品価格が大幅に下落しました。

他方、自動車市場は、海外を中心に自動車の生産が堅調に伸びたことから、機械工具や欧州のディーゼルエンジン車向けのセラミック部品の需要は増加しました。

< P. 5 : 2012年3月期 決算要約(2) >

要約の2点目は、機器事業の減収、増益です。

まず、「通信機器関連事業」ですが、下期より国内向けスマートフォンを投入したことによる貢献はあったものの、海外主要客先の低迷により、海外での販売が大きく減少したことから、売上高は前期に比べ、大幅に減少しました。

しかし、原価低減や海外事業の構造改革を進めた結果、事業利益は前期に比べ微減に留まり、収益性は前期と同水準を維持しました。

次に、「情報機器関連事業」ですが、積極的な新製品の投入に加え、海外での販売網の拡充に努めた結果、機器の販売台数は増加しました。しかし、円高の影響により、売上高は微増に留まりました。一方、事業利益は、付加価値の高いカラー製品や消耗品などの販売が増加したことに加え、原価低減の効果もあり、2桁の増益となり、収益性も向上させることができました。

以上が、当期の業績の要約です。

< P. 6 : 2012年3月期 主な経営施策（1） >

続きまして、当期に取り組みました主な経営施策についてご説明いたします。当期は、相次ぐ天災や欧州での財政危機、円高の進行など、厳しい事業環境となりましたが、当社は将来の成長に向けた施策を実施してまいりました。

1点目は、M&Aによる既存事業の強化です。昨年7月に、デンマークの工具メーカーであるユニメルコ社を買収しました。これにより、欧州地域での販売強化や航空機などの新たな市場への参入を図ることができました。

また、本年2月には、車載用液晶で高いシェアを有する、オプトレックス社を買収しました。この買収により、新規参入には時間を要する車載市場へ液晶事業を展開することができ、加えてタッチパネル事業の拡大を図ることができました。

2点目は、新たな生産拠点の設立に向けた投資の開始です。さらなる原価低減の追求と、中期的な事業拡大を支える事業基盤の確立に向けて、現在の中国工場に続く、海外の主要生産拠点として、ベトナム工場の建設に着手しました。今期下期より、情報機器の生産を開始し、順次、来期にかけて部品事業の生産を開始してまいります。

< P. 7 : 2012年3月期 主な経営施策（2） >

主な経営施策の3点目は、重点市場への積極的な新製品投入です。

情報通信市場に対しては、国内では当社初となるスマートフォンDIGNOを昨年11月よりauから発売しました。また、PHSで人気のハニービーブランドのスマートフォンの提案により、ソフトバンクへの新規参入も果たすことができました。

また、震災後、特に国内で需要が高まっている環境・エネルギー市場では、産業向けや住宅向けに新製品を投入し、市場の開拓を進めました。当期は、店舗用LED照明や電力使用量を計測するスマートセンサーなどを、セブンイレブンに展開してまいりました。

さらに、これまで研究開発を続けてきた、家庭用燃料電池の基幹部品であるセルスタックが、JX日鉱日石エネルギーの新型エネファームに搭載され、当期より量産を開始しました。

以上が、2012年3月期の決算概要です。続きまして、2013年3月期の業績予想についてご説明いたします。

<P.8：2013年3月期 業績予想>

スライドに、今期2013年3月期の業績を、2012年3月期と比較して記載しております。今期は前期に比べ、増収増益を予想しております。

売上高については、過去最高となる1兆3,700億円を目指してまいります。この業績予想達成に向けての主な取り組みにつきまして、ご説明いたします。

<P.9：2013年3月期 通期業績予想の達成に向けての取り組み>

当期は、主要市場での事業拡大により、増収増益を図る計画です。

まず、デジタルコンシューマ機器市場ですが、期初より緩やかな回復を見込んでおり、各種機器の生産は、夏場以降、本格的に増加するものと予想しています。

スライドの左側のグラフに、世界の携帯電話端末の生産台数見通しを示しています。携帯電話端末全体では5%から10%程度の伸びを予想していますが、スマートフォンは、前年比35%の増加を見込んでいます。当社は、このスマートフォンを中心に、成長する市場での部品受注の獲得に注力してまいります。

また、スライド右側の太陽電池市場については、本年7月より施行が予定されている再生可能エネルギー法により、国内市場での需要が大きく伸びると考えています。

メガソーラーをはじめとする産業用途の需要の拡大が見込まれることから、国内市場は、前期に比べ約2倍に拡大するものと予想されます。

当社は国内公共産業用でのシェアNo. 1の実力を活かし、積極的に受注獲得を図ってまいります。

それでは次に、セグメント別の今期業績予想と主な取り組みについてご説明いたします。

<P. 10：2013年3月期 セグメント別業績予想（1）>

まず、上段の「ファインセラミック部品関連事業」ですが、デジタルコンシューマ機器や照明向けに拡大が見込まれるLED関連部品の拡販を図ってまいります。加えて、新興国市場を中心に、自動車部品の拡販に努め、前期に比べ増収増益を目指してまいります。

下段の「半導体部品関連事業」については、スマートフォンを中心にデジタルコンシューマ機器市場での売上拡大を図ります。特に、イメージセンサー用セラミックパッケージや水晶／SAWデバイス用セラミックパッケージの需要の拡大を確実に捉え、増収増益を図ります。

<P. 11：2013年3月期 セグメント別業績予想（2）>

上段の「ファインセラミック応用品関連事業」では、ソーラーエネルギー事業において、国内市場での需要拡大の好機を捉え、売上拡大を図るとともに、一層の原価低減に努めてまいります。また、今期は、ホームエネルギーマネジメントシステムなど、新たな事業展開による売上拡大を図ります。

機械工具事業においては、京セラユニメルコとのシナジーの追求により、欧州や新たな市場での事業拡大に加え、継続的に需要の増加が見込まれるアジア市場での売上拡大を図り、セグメント全体で増収増益を目指してまいります。

下段の「電子デバイス関連事業」については、需要の拡大が見込まれるスマートフォンを中心としたデジタルコンシューマ機器向け部品の拡販に努めてまいります。

また、本年2月にグループに加わった、京セラディスプレイを通じて、車載市場での

液晶の販売や、タッチパネル事業の拡大を図ります。

<P.12：2013年3月期 セグメント別業績予想（3）>

続きまして、上段の「通信機器関連事業」ですが、スマートフォンのラインナップを拡充し、既存客先での販売拡大に加え、新規客先の開拓を進めてまいります。

また、当社独自の部品技術を活かし、他社製品とは差別化した製品の市場投入を目指してまいります。

下段の「情報機器関連事業」では、先進国、新興国、それぞれのニーズにあった新製品の積極投入に加え、ソリューション事業を強化してまいります。また、一層の販売網の拡充を進め、売上拡大を図ってまいります。

<P.13：2013年3月期 セグメント別業績予想（4）>

「その他の事業」では、ICT事業の拡大による京セラコミュニケーションシステムでの売上増を図ります。また、前期に市場投入したSOFCセルスタックの、新規客先の開拓及び拡販を進め、当セグメントの増収増益を図ってまいります。

ただ今ご説明いたしました、各セグメントの取り組みを着実に実施し、今期、過去最高の売上高を目指してまいります。以上が、今期の業績予想についてのご説明です。

私の説明の最後に、環境・エネルギー市場での新たな取り組みについてご説明いたします。

<P.14：環境・エネルギー市場での新たな事業展開（1）>

当社は今期より、太陽電池に加え、蓄電システムと、エネルギーマネジメントシステムを組み合わせた、HEMSの販売を開始します。

当社の太陽電池は多結晶型では世界トップクラスの変換効率であり、長期信頼性と合わせて高い評価をいただいております。また、今期より販売を開始する蓄電システム

は、家庭用としては国内で最高容量のリチウムイオン蓄電池を搭載しています。これに、家庭で使用されるエネルギーを最適化し、効率良く運用する当社独自の制御システムを加え、付加価値を高めた製品を供給し、事業拡大に努めてまいります。

< P. 15 : 環境・エネルギー市場での新たな事業展開 (2) >

2つ目は、発電事業への参入です。

先般、国内最大規模となる、鹿児島での70MWのメガソーラー発電事業に関して、IHI、みずほコーポレート銀行と基本合意したことを発表させていただきました。本件を機に、当社は、発電事業へ参入してまいりたいと考えます。

この鹿児島でのメガソーラーには、当社のモジュールが全量使用される予定であり、これらの新たな事業展開を通じて、環境・エネルギー市場での一層の事業拡大を図るとともに、再生可能エネルギーの普及促進に貢献してまいります。

今期は、グローバルに市場の成長機会を確実に捉えるとともに、新たな事業展開を進めることにより、業績向上を目指してまいります。

以 上