

## 京セラ株式会社

### 2013年3月期 第2四半期 決算説明会

(2012年11月2日実施)

代表取締役社長 久芳 徹夫 スピーチ

#### <本日の説明内容>

本日は、2013年3月期上期の決算概要及び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.1：2013年3月期上期 決算概要（前年同期比）>

1ページに前年同期と比較した、当期上期の決算概要を示しています。

当期上期の売上高は、円高の影響に加え、事業環境の低迷により総じて部品需要が伸び悩んだものの、本年2月に連結子会社となりました京セラディスプレイの売上寄与により、前年同期に比べ0.7%増加の6,084億円となりました。

利益については、米国子会社のAVX Corporationが、米国マサチューセッツ州ニューベッドフォード湾の環境汚染浄化費用、213億円を第1四半期に計上したことや、円高の影響により、減少しました。

なお、当期上期の平均為替レートは、米ドルは79円、ユーロは101円となり、前年同期に比べ、米ドルは1円、ユーロは13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125億円、税引前四半期純利益は約55億円、押し下げられました。

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。2ページをご覧ください。

#### <P.2：2013年3月期上期 事業セグメント別売上高（前年同期比）>

セグメント別の売上高ですが、部品事業においては、新規子会社の売上寄与により電子デバイス関連事業が大幅な増収となりました。一方、機器事業は前年同期に比べ減

収となりました。通信機器関連事業においては、海外向けのローエンド端末事業を戦略的に縮小したことにより、販売台数が減少しました。また、情報機器関連事業は、海外での現地通貨ベースの売上は伸びたものの、円高の影響により、減収となりました。

#### < P. 3 : 2013年3月期上期 事業セグメント別事業利益（前年同期比） >

3ページの事業利益ですが、部品事業はAVX Corporationの環境汚染浄化費用の計上に加え、需要の低迷による売上減の影響により、減益となりました。機器事業は、円高の影響による情報機器関連事業の利益減により、減益となりました。

次に、当期第2四半期3カ月の業績を、第1四半期と比較してご説明いたします。

4ページをご覧ください。

#### < P. 4 : 2013年3月期第2四半期 決算概要（第1四半期比） >

第2四半期は、売上高、利益ともに、第1四半期に比べ増加しました。特に利益面については、第1四半期にはAVX Corporationの環境汚染浄化費用を計上したため、大幅な増益となりました。

なお、ご参考までに、AVX Corporationの環境汚染浄化費用を除いたベースで申し上げますと、第2四半期の営業利益は、第1四半期に比較し、44.5%の大幅な増益となりました。

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。5ページをご覧ください。

#### < P. 5 : 2013年3月期第2四半期 事業セグメント別売上高（第1四半期比） >

売上高については、スマートフォン向けのセラミックパッケージの需要が伸びたことにより、半導体部品関連事業が14.8%の増収となりました。また、その他の事業も、京セラコミュニケーションシステムのエンジニアリング事業の売上増により、2桁の増収となりました。

## < P. 6 : 2013年3月期第2四半期 事業セグメント別事業利益（第1四半期比） >

事業利益については6ページに記載しています。増収効果に加え、第1四半期にAVX Corporationの環境汚染浄化費用を計上したこともあり、当期第2四半期は第1四半期に比べ大幅な増益となりました。特に、ソーラーエネルギー事業の収益性改善により、ファインセラミック応用品関連事業の利益が大きく伸びています。また、通信機器関連事業についても、海外での販売増及びプロダクトミックスの改善により、増益となりました。

## < P. 7 : 四半期別業績推移 >

7ページのグラフは、前期2012年3月期第1四半期以降の売上高、税引前利益、並びに税引前利益率の推移を四半期別に示しています。なお、ピンクと赤色の点線は環境汚染浄化費用を除いた税引前利益と利益率をそれぞれ示しています。

環境汚染浄化費用を除いたベースでは、前期第4四半期を底に収益性は着実に改善しており、当期第2四半期は10%の利益率となっています。以上が当期上期の決算概要です。

続きまして、通期の業績予想についてご説明いたします。8ページをご覧ください。

## < P. 8 : 2013年3月期下期の事業環境見通し >

まず、下期の事業環境見通しについてご説明します。

下期に入り、世界的に景気の不透明感が高まっており、中国市場の成長率の鈍化や、欧州の景気後退の長期化により、事業環境はこれまでの想定に比べ、厳しさを増しています。

このような経済環境の悪化を背景に、主要市場での需要は鈍化するものと予想しています。特にデジタルコンシューマ機器や自動車関連市場、情報機器市場においては期初の想定を下回るものと予想しています。これにより、当社の部品事業及び情報機器関連事業への影響が予想されます。

一方で、国内のソーラーエネルギー市場においては、下期も引き続き公共産業用を中心に需要の拡大が見込まれます。

このような事業環境見通しを踏まえ、今般、8月に公表しました通期業績予想を9ページの表に記載のとおり、修正しました。

#### <P.9：2013年3月期通期 業績予想>

今回、売上高、利益ともに、前回予想から減額修正しました。しかし、売上高は前期比で1,291億円の増加を見込んでおり、10.8%の増収となる見通しです。また営業利益、税引前当期純利益も、それぞれ前期比増益を見込んでいます。

なお、当期純利益は前期に比べ減少する見通しですが、これは、前期に国内での税制改正に伴う83億円の税金費用の戻り益という、特殊要因があったためです。

為替レートにつきましては、足元の状況と今後の見通しを踏まえ、下期の予想レートを米ドルは78円から79円へ、ユーロは95円から101円へ変更しました。これに伴い、通期の予想レートについては、米ドルは79円と前回予想から変更はなく、ユーロは前回予想の97円から101円となります。

この円高による通期業績への影響額は、売上高は前期に比べ約140億円のデメリットに、税引前当期純利益は約70億円のデメリットになるものと試算しています。

#### <P.10：2013年3月期 事業セグメント別売上高予想>

事業セグメント別の業績予想につきましても、10ページの表に示しますとおり修正しています。

売上高については、前回予想に比べ多くの事業セグメントで減額修正となりますが、前期に比べますと、部品事業、機器事業ともに増収を予想しています。

### < P. 11 : 2013年3月期 事業セグメント別事業利益予想 >

また、11ページに記載の事業利益についても、売上高を減額したことにより、総じて前回予想を下回る見通しです。

しかし、下期の業績は、上期実績に比べ、ほとんどの事業セグメントで増収増益を予想しており、特にソーラーエネルギー事業と通信機器関連事業の収益拡大を見込んでいます。

次に、この両事業の下期の取組みについて、ご説明します。12ページをご覧ください。

### < P. 12 : 下期の取組み : ①ファインセラミック応用品関連事業の拡大 >

左側のグラフに、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の半期別の売上高と事業利益を示しています。

ご覧のとおり、下期の売上高及び事業利益は上期に比べ大幅に増加する見通しであり、ソーラーエネルギー事業の拡大が、この伸びを牽引することとなります。

本年7月より、国内での再生可能エネルギーの固定価格買取制度が開始されたことに伴い、公共産業市場向けのソーラーエネルギー事業の受注が急速に拡大しています。

13ページをご覧ください。

### < P. 13 : 下期の取組み① : ソーラーエネルギー事業の収益拡大 >

ソーラーエネルギー事業の収益拡大を図るため、国内での公共産業用の売上拡大を進めてまいります。当社はメガソーラー案件に対して、3つの事業形態で多くの受注をいただいています。

スライド左上の北海道の白糠太陽光発電所へは、今後、30MWの多結晶シリコン型太陽電池モジュールを供給する予定です。

また、右上のソフトバンク京都ソーラーパークは、モジュールの供給だけでなく、システム設計や施工までの受注をグループ全体で獲得しました。

下段にあります国内最大級となる70MWの鹿児島七ツ島メガソーラー発電所をはじめ、東京センチュリーリース㈱との共同事業については、モジュール供給からシステム設計、施工・保守に加えて、当社が直接出資を行う発電事業まで展開します。

メガソーラー案件については、現在、数多くいただいている引き合いを確実に受注につなげるとともに、太陽電池モジュールの供給だけでなく、設計から発電事業までの幅広い事業を展開することにより、下期以降の収益拡大につなげてまいります。

#### < P. 14 : 下期の取組み② : 通信機器関連事業の売上拡大 >

続きまして、通信機器関連事業の取組みについてご説明します。14ページをご覧ください。

下期の売上拡大を図るため、新製品の積極的な市場投入を行い、特に4G端末の拡販を進めてまいります。

まずは、KDDI様向けに当社初の4GLTE対応スマートフォン「ディグノ エス」を投入します。この新製品は、ディスプレイ部が振動することで騒がしい場所でもクリアに音声を聞きとることができる、当社独自の「スマートソニックレシーバー」機能も搭載しています。また、従来のディグノに比べ、2台分以上のバッテリーを搭載しており、これはスマートフォンでは国内最大容量※となります。

(※液晶サイズが5.0インチ以下の国内スマートフォン)

また、「ディグノ エス」に続いて、今冬にはソフトバンクモバイル様にも4G端末を投入する予定であり、今後、北米のキャリアへの展開も進めてまいります。

売上拡大策の2つ目は既存製品の拡販です。特に、米国での売れ筋モデルの販売促進に努めてまいります。スライド左下のスマートフォン「ハイドロ」は、防水機能が大変好評を博しており、キャリアでのシェアが着実にアップしています。今後、複数キ

キャリアへの展開も図ってまいります。

右側のPush to talk端末である「デュラシリーズ」は、防水・防塵性に優れており、主に屋外で使用される建設業などの法人ユーザー向けの販売が好調に推移しています。

これらの取組みにより、下期の通信機器関連事業の売上拡大を図ってまいります。

#### <P.15：2013年3月期通期 業績予想の達成>

今期下期は、中国市場の先行きや欧州景気など、不透明な要因はありますが、ただ今ご説明申し上げました、ソーラーエネルギー事業や通信機器関連事業の拡大を軸に、グループ丸となって過去最高の売上を達成し、前期比増収増益を目指してまいります。

以 上