

**京セラ株式会社 2015年3月期 決算説明会**  
(2015年4月28日実施)

代表取締役社長 山口悟郎 スピーチ

**<スライド3. 2015年3月期 決算概要>**

当期の売上高は前期に比べ5.5%増加の1兆5,265億円となり、2期連続で過去最高を更新しました。

利益については、資産評価の見直しに伴う損失を計上したことを主因に、営業利益は前期に比べ22.5%減少の934億円、税引前利益は16.7%減少の1,219億円となりました。

一方、当期純利益は、国内の税制改正に伴う税率の引き下げにより、当社が保有している株式の含み益に対する繰延税金負債の評価替えなど合計で363億円の当期純利益の押し上げ要因があったため、前期に比べ30.6%増加の1,159億円となりました。

当期の為替レートは、米ドルは前期に比べ10円円安の110円、ユーロは5円円安の139円となりました。この変動により、前期に比べ売上高は約580億円、税引前利益は約70億円、それぞれ押し上げられました。

**<スライド4. 2015年3月期 事業セグメント別売上高>**

当期の売上高は部品事業、機器事業ともに増収となりました。

部品事業の売上高は、「電子デバイス」を除く全てのセグメントにおいて増収となったことにより5.5%の増加となりました。また機器事業は、「通信機器」、「情報機器」ともに売上が増加したことにより8.6%の増収となりました。

## ＜スライド5．2015年3月期 事業セグメント別利益＞

利益については、資産評価の見直しに伴う損失を「ファインセラミック応用品」及び「通信機器」事業において計上したことにより、全体では減益となりましたが、両事業を除いたセグメントはいずれも増益となりました。

## ＜スライド6．2015年3月期 セグメント別業績

### －ファインセラミック部品関連事業－>

まず「ファインセラミック部品」では、半導体製造装置用部品をはじめとする産業機械向け部品やLED用サファイア基板の売上が増加しました。また、自動車関連部品の売上也も車載用カメラモジュールを中心に大きく増加しました。

この結果、当セグメントの売上高は前期に比べ13.3%増加の907億円、事業利益は36.3%増加の161億円と、2桁の増収増益となりました。また、利益率は17.8%へ改善しました。

## ＜スライド7．2015年3月期 セグメント別業績 ー半導体部品関連事業ー>

次に「半導体部品」ですが、スマートフォンや通信インフラ、LEDなどの好調な需要を背景にセラミックパッケージの売上が順調に増加しました。

また、2013年10月に子会社化した京セラサーキットソリューションズの売上が年間を通じて貢献したこともあり、当セグメントの売上高は前期に比べ16%増加の2,179億円となりました。

事業利益は、有機材料事業における新工場立ち上げに伴う費用の増加や製品価格の下落の影響はあったものの、セラミックパッケージの増収及び原価低減効果により前期に比べ6.5%増加の340億円となりました。

## ＜スライド8．2015年3月期 セグメント別業績

### －ファインセラミック応用品関連事業－>

ソーラーエネルギー事業においては、太陽電池価格の下落や電力会社による系統接続保留といった市況悪化の影響はありましたが、単結晶モジュールや変換効率を向

上させた多結晶新製品の投入による製品ラインアップの拡充を図るとともに、積極的な拡販活動を進めたことにより、売上高は前期に比べほぼ横ばいとなりました。

一方、機械工具事業の売上が自動車関連市場での生産拡大を背景に堅調に増加した結果、セグメント全体の売上高は前期に比べ1.8%増加の2,776億円となりました。

事業利益は、ソーラーエネルギー事業における価格下落の影響や円安によるデメリット、棚卸資産の評価減を実施したことにより、前期に比べ90.6%減少の32億円となりました。

#### ＜スライド9. 2015年3月期 セグメント別業績 -電子デバイス関連事業-＞

「電子デバイス」においては、スマートフォン向けのコンデンサやコネクタに加え、産業機器向けのプリンティングデバイスの売上が需要の増加や積極的な拡販活動の成果により、いずれも2桁の伸びとなりました。しかし、前期に実施した構造改革に伴い、ディスプレイ関連製品の売上が減少したことにより、当セグメントの売上高は前期に比べほぼ横ばいの2,841億円となりました。

事業利益は、原価低減や構造改革の効果が大きく現れたことにより、前期に比べ62.4%の大幅な増加となる、344億円となりました。また利益率は12.1%へ改善しました。

#### ＜スライド10. 2015年3月期 セグメント別業績 -通信機器関連事業-＞

続いて「通信機器」ですが、米国市場においてはベライゾン社、スプリント社、Tモバイル社に加え、当期にはAT&T社への供給を開始し、大手キャリアへの販売チャンネルを拡大することができました。顧客開拓や差別化を図った新モデルの投入により国内外で売上を伸ばすことができ、セグメント全体では前期に比べ9.4%増加の2,043億円となりました。

一方、事業利益は三洋電機の携帯電話事業を承継した際に発生した営業権を減損した影響により、202億円の損失となりました。

#### ＜スライド11. 2015年3月期 セグメント別業績 -情報機器関連事業-＞

「情報機器」ですが、欧米やアジア地域を中心に販売台数を伸ばした結果、当セグメントの売上高は前期に比べ8%増加の3,326億円となりました。

また事業利益は、機器の販売増に伴い、トナーをはじめとする消耗品の売上が増加したことに加え、中国工場での生産性向上やベトナム工場での原価低減の効果が現れ、前期に比べ22.6%増加の346億円となりました。

#### ＜スライド12. 2015年3月期 セグメント別業績 -その他の事業-＞

当セグメントの売上高は前期に比べほぼ横ばいの1,729億円となりました。一方、事業利益は原価低減の効果などにより9.1%増加の68億円となりました。

#### ＜スライド14. 2016年3月期業績予想＞

表に示します通り、今期は増収増益を予想しており、売上高は3期連続で過去最高の更新となる1兆6,000億円、営業利益は71.3%の大幅な増益となる1,600億円、税引前利益は51.0%増益の1,840億円、当期純利益は3.6%増益の1,200億円を見込んでいます。

今期の設備投資は、重点市場での事業拡大に向けた生産能力の増強などを計画しており、前期に比べ23.5%増加の700億円を予想しています。減価償却費については前期比18.6%増加の740億円を、研究開発費も前期に比べ8.5%増加となる600億円を予想しています。

なお、今期の為替レートは、米ドルが前期比5円円安の115円、ユーロは前期比14円円高の125円を予想しています。この為替変動により、前期に比べ売上高は約10億円の押し上げ要因となる一方で、税引前利益についてはユーロ安の影響が大きく、約80億円押し下げられる見通しです。

#### ＜スライド15. 2016年3月期 事業セグメント別売上高予想＞

セグメント別の売上高については、「ファインセラミック応用品」の減収を予想しているものの、同セグメントを除く全てのセグメントにおいて増収を計画していません。

## ＜スライド16. 2016年3月期 事業セグメント別利益予想＞

事業利益の予想については、増収や原価低減の効果などにより、全てのセグメントにおいて増益を予想しています。

続いて、セグメント別の取り組みについてご説明します。

## ＜スライド17. 2016年3月期 事業セグメント別業績予想

### -ファインセラミック部品関連事業->

まず「ファインセラミック部品」ですが、売上高は前期に比べ10.3%増加の1,000億円、事業利益は11.6%増加の180億円となる見通しです。

今期は半導体製造装置用部品などの産業機械向け部品、及びカメラモジュールやグロープラグなどの自動車関連部品の販売増により、売上拡大を図ります。

また事業利益については、主要部品の増収及び原価低減や生産性向上に向けた取り組みを推進し、増益を見込んでいます。

## ＜スライド18. 2016年3月期 セグメント別業績予想

### -半導体部品関連事業->

次に「半導体部品」ですが、売上高は前期に比べ13.8%増加の2,480億円、事業利益は14.8%増加の390億円を予想しています。

スマートフォンや通信インフラ向けのパッケージや基板、並びにLED用パッケージなどの増産を進め、売上拡大を図ります。

また事業利益については、有機薄型パッケージの新工場への生産集約によるコスト削減やこれに伴う量産効果に加え、セラミックパッケージにおけるベトナム工場をはじめとした原価低減により、増益を目指します。

## ＜スライド19. 2016年3月期 セグメント別業績予想

### －ファインセラミック応用品関連事業－>

続きまして「ファインセラミック応用品」ですが、売上高は前期に比べ11%減少の2,470億円、事業利益は約6倍の190億円となる見通しです。

機械工具事業の売上は、自動車関連市場での生産拡大及び新製品投入やシェアアップによる増加を予想していますが、ソーラーエネルギー事業はフィードインタリフの減額などにより国内市場の縮小が見込まれることから、セグメント全体では減収となる見通しです。

一方、事業利益は、当期に実施したソーラーエネルギー事業における棚卸資産の評価減等の費用が減少することに加え、同事業における原価低減の推進、並びに機械工具事業の売上増により増益を目指します。

## ＜スライド20. 2016年3月期 セグメント別業績予想

### －電子デバイス関連事業－>

「電子デバイス」ですが、売上高は前期に比べ3.8%増加の2,950億円、事業利益は25.1%増加の430億円を見込んでいます。

今期も引き続きスマートフォン向けの部品需要の増加が見込まれ、この成長の機会を確実に捉えるために部品の生産能力の拡大を進めるとともに、これらの部品のシェアアップを図ります。また市場開拓により、プリンティングデバイスの売上拡大に努めます。

事業利益は増収効果及び生産性の向上により、さらなる収益性の向上に努めます。

## ＜スライド21：スマートフォン向け部品事業の拡大＞

今期のスマートフォン市場は中国メーカーなどの台頭もあり、引き続き高い伸びを示すものと見込んでいます。グループ全体のスマートフォン向け部品で、今期は前期比約30%の増収を見込んでいます。特にセラミックパッケージでは約30%、セラミックコンデンサでは約40%、水晶部品では約70%と、高い成長を見込んでいます。

多彩な製品を取り扱っている当社の総合力とグループのシナジーを発揮させることにより、売上拡大を図ります。

## ＜スライド22. 2016年3月期 セグメント別業績予想

### -通信機器関連事業->

続いて「通信機器」ですが、売上高は前期に比べ微増の2,050億円、事業利益は前期から232億円改善の30億円となる見通しです。

当社独自の機能を搭載した差別化端末を中心に、商品ラインアップの拡充による国内での拡販や、さらなる販路拡大による海外での売上増加に努めます。

2014年12月よりカナダとコロンビアへ、また本年4月からはペルー及びドイツ、フランスで高耐久性スマートフォンの販売を開始しました。今期は当社の特長である「高い耐久性」を有するタブレットやファブレット、さらには次世代型フィーチャーフォンの開発も積極的に進めており、継続的なグローバル市場展開への準備も同時に進めています。

事業利益は減損損失がなくなることや、増収効果及びプラットフォームの共通化等を通じた原価低減により改善を図ります。

## ＜スライド23. 2016年3月期 セグメント別業績予想

### -情報機器関連事業->

続いて「情報機器」ですが、売上高は前期に比べ8.2%増加の3,600億円、事業利益は4.1%増加の360億円を予想しています。

さらなる売上拡大に向けて、前期を上回る新製品を投入しラインアップの拡充を図るとともに、新興国を中心とした機器の販売台数の増加に努めます。

事業利益はユーロ安によるデメリットが見込まれるものの、増収効果及びベトナム工場での原価低減の推進により、増益を目指します。

#### ＜スライド24. 2016年3月期 セグメント別業績予想 -その他の事業-＞

最後に「その他の事業」ですが、売上高は前期に比べ6.4%増加の1,840億円、事業利益は約2.2倍の150億円を見込んでいます。

特に京セラコミュニケーションシステム(株)での事業拡大により売上増を図ります。また事業利益については、前期から延伸となった保有資産の売却益の計上により大幅な増加を予想しています。

#### ＜スライド26. 京セラグループの目標＞

スライド左のグラフは、2010年3月期から2016年3月期予想までの6年間の売上高及び税引前利益の年平均成長率を示しています。この6年間における売上高は年率7%、税引前利益は年率20%の成長となります。また、当面の目標として、早急に売上高2兆円、税引前利益率15%以上の達成を目指しています。

この目標達成に向けて当社は、重点市場での事業拡大と経営基盤の強化に努めています。そのための具体的な取り組みとして2点あります。

1つめは成長分野でのM&Aを含めた事業投資の拡大、2つめは素材・部品からデバイス・機器、システム・サービスまでを手掛けるグループの総合力を発揮させることで企業成長のスピードアップを図り、「高成長・高収益企業」の実現に取り組んでまいります。

#### ＜スライド27. 重点市場での事業拡大＞

当社が重点市場と位置付けている「情報通信」、「環境・エネルギー」、「自動車関連」、「医療・ヘルスケア」の4つの市場に対して、既存事業の売上拡大、徹底した原価低減、新規事業の創出を進め、成長のスピードアップを図ります。

一例として本年4月に、新規事業創出に向けて車載関連事業及びEMS関連事業の拡大を図るための組織的な取り組みをスタートさせました。

車載関連事業に関しては、戦略顧客との関係強化、新規アイテムの開拓に加えて、各事業部門が有する技術面をはじめとした様々な課題解決に迅速に対応することで

車載関連事業の売上拡大を図ることを目的としています。京セラグループの経営資源を最大限に活かし、早急に自動車メーカーやTier 1メーカーとの事業拡大を図ってまいります。

またEMS関連事業については、グループの機器やシステムなどのリソースを組み合わせ、新しいエネルギーソリューションビジネスの展開を図ります。

### <スライド28. 情報通信市場での売上拡大>

まず情報通信市場においては、携帯端末や情報機器、通信インフラ、IoTの3つの分野での展開を図ります。携帯端末や情報機器に対しては、高付加価値な部品やデバイスの供給に注力するとともに、他社との差別化を図った機器の投入を進めます。通信インフラ関連では、高速大容量通信を支えるパッケージや基板の売上拡大を目指します。

また、今後の普及が見込まれるIoT分野では、特に当社の部品からデバイス、機器にわたる経営資源を融合させ、M2Mモジュールの売上拡大を図ります。

### <スライド29. 部品事業での生産拡大>

情報通信市場向けに成長が見込まれる部品については、引き続き国内外で生産能力を拡大させ売上増を図ってまいります。

例えば、SMDパッケージについてはベトナムでの生産拡大を進めており、2014年3月期に対し今期の生産数量は約30%増となる計画であり、またセラミックコンデンサについては約50%増の計画です。

これらに加え、LED用パッケージやコネクタの生産増強も計画しています。

### <スライド30. 情報機器関連事業での生産拡大>

情報機器についてもベトナム工場での生産拡大を進めており、2018年3月期には2015年3月期に比べ生産能力で4倍となる年間200万台、従業員数は約3倍を計画しています。

### <スライド3 1. 自動車関連市場での売上拡大>

続いて、自動車関連市場での展開について説明します。

自動車市場における今後の動向として環境・省エネ対応、安全性対応、インフォテイメント対応の3つが挙げられます。

環境・省エネ対応としては排気ガス抑制、燃費向上に貢献するセラミック部品の売上増に加え、中長期的にはSOFC技術を応用した水素ステーション向けの水素製造装置用モジュールの市場開拓を進めてまいります。

また、安全性対応については、北米市場での法規制化や欧州市場での安全性能の評価基準の厳格化に伴いカメラの搭載需要が増加しており、ビューカメラやセンサーカメラの用途及び客先の拡大を目指します。

次にインフォテイメント対応としては、高度な情報処理及び自動運転を支える製品ラインアップの拡充を図ります。今後、車の内外を無線通信で繋げる動きになり、これに伴い通信モジュールの需要拡大が見込まれます。また、車内における情報量の増大も見込まれることから、当社はセンター・インフォメーション・ディスプレイの販売拡大やヘッドアップディスプレイの量産開始に取り組んでまいります。

### <スライド3 2. 環境・エネルギー市場での事業展開>

環境・エネルギー市場においては、現在、売上の多くを占めるソーラーエネルギー事業の基盤強化及び収益拡大を最優先に取り組んでまいります。

左のグラフは世界の太陽電池出荷量の推移です。グラフの一番下にあります国内太陽電池市場は、今期はフィードインタリフの減額などの影響もあり、前期に比べ縮小する見通しである一方、米国や中国などでの導入拡大により、世界全体の出荷量は拡大する見込みです。

太陽光発電市場の事業環境は価格競争をはじめ厳しい状況が続く見通しですが、同事業の価値向上に向けての取り組みを進めてまいります。

具体的な取り組みの1つめとして、実績に裏付けられた当社商品の長期信頼性と財務の安定性を顧客にご理解いただき、当社への安心感を受注拡大につなげてまいります。

また、当社の今期の売上については、前期同様、国内市場が大部分を占めると考えていますが、左のグラフの赤色で示しています米国市場は堅調に需要が伸びていることから、同市場での積極的な事業展開を進めてまいります。

3つめは、ソーラーエネルギー事業における部品やシステムの供給から発電事業まで幅広く手掛けるといった多角化の推進により、収益拡大を図ります。

さらに、徹底した原価低減や、性能及び生産性の向上に努め収益性の改善を図ってまいります。

### <スライド33. 環境・エネルギー市場での売上拡大>

また、環境・エネルギー市場でのさらなる事業拡大に向けて、新事業創造や事業領域の拡大を進めています。

住宅用については創エネ、蓄エネ、省エネ分野での太陽光発電システムに加え、国内で高いシェアを持つ蓄電池やパワーコンディショナー、またシステム全体を制御するエネルギー・マネジメント・システムなど、トータルソリューションビジネスとしての展開を強化してまいります。

公共・産業用においては地上でのメガソーラーだけでなく、既に開始している水上への設置事業など新たな事業機会の獲得に努めています。さらに、発電事業においても多数の案件に取り組んでいます。

これらに加え、現在住宅用に基幹部品を供給している燃料電池については、2017年3月期には集合住宅、商業施設向けに独自に開発した燃料電池システムの市場投入を計画しています。

また現在、実証実験を進めていますデマンドレスポンスについても、2016年の

電力自由化に向けて、電力の出力制御や集電サービスなど電力システムをコントロールするアグリゲーションサービスの導入も検討してまいります。

これらの新たな商材や新事業スキームを立ち上げ、環境・エネルギー事業の拡大に努めてまいります。

#### <スライド34. 医療・ヘルスケア市場での売上拡大>

続いて医療・ヘルスケア市場での展開についてご説明します。

医療市場では、インプラント事業と医療機器関連の2つの分野に製品を供給しています。インプラント事業では長寿命の人工関節を、また医療機器関連ではCTや内視鏡、医療用カメラなどに様々な製品を供給しています。

また、ヘルスケア端末の市場投入や生活習慣病予防関連事業などへの取り組みも検討しています。

同市場向けの売上は、前期実績で連結売上高の5%に届かない規模ですが、新製品開発や事業領域の拡大により、来期2017年3月期には、2015年3月期比2割程度の伸びを目指してまいります。

#### <スライド35. 配当金の推移>

最後に、配当金についてであります。グラフに示します通り、当期の年間配当金は2014年3月期から20円増配の100円とさせていただく予定です。また、今期についても当期と同額の100円を予想しています。

以上