

**京セラ株式会社 2016年3月期上期 決算説明会**  
(2015年10月30日実施)

代表取締役社長 山口悟郎 スピーチ

**<3. 2016年3月期上期 決算概要>**

当上期の業績は売上高、利益ともに前年同期を上回る実績となりました。売上高は前年同期に比べ1.2%増加の7,226億円となり、上期としては3期連続で過去最高となりました。

利益は「部品事業」の収益性の改善に加え、「その他の事業」における資産の売却益の計上により前年同期に比べ増加しました。営業利益は13.1%増加の619億円、税引前利益は14.5%増加の780億円、当期純利益は16.4%増加の508億円となりました。

当上期の為替レートは、米ドルは前年同期に比べ19円円安の122円、ユーロは4円円高の135円となり、このドル高円安を主因に、前年同期に比べ売上高に対して約400億円、税引前利益に対しては約80億円の押し上げ要因となりました。

**<4. 2016年3月期上期 事業セグメント別売上高>**

当上期は「通信機器」の売上が減少したものの、「ファインセラミック応用品」を除く「部品事業」が増収となった結果、全体では前年同期に比べ増加しました。

**<5. 2016年3月期上期 事業セグメント別事業利益>**

セグメント別の利益については、「機器事業」は減収及び為替変動の影響により減益となったものの、「部品事業」の全てのセグメントで2桁の増益となったことに加え、「その他の事業」において約120億円の資産の売却益を計上したこともあり、事業利益トータルでは10.3%の増益となりました。

**<6. 2016年3月期上期 部品事業の売上高>**

まず「部品事業」の売上高ですが、「ファインセラミック部品」は半導体製造装置をはじめとする産業機械向け部品が総じて順調に伸び、またカメラモジュールなど

の車載用部品の売上也増加したことにより、セグメント全体で8.6%の増収となりました。

「半導体部品」については、通信インフラやスマートフォン向けにセラミック及び有機材料ともにパッケージや基板の売上が増加しました。またLED用セラミックパッケージも車載用ヘッドライト向けの需要が好調であったことにより、セグメント全体で8.9%の増収となりました。

「ファインセラミック応用品」ですが、機械工具事業の売上が自動車市場向けを中心に伸びた一方で、ソーラーエネルギー事業において国内の補助政策の変更の影響により売上が減少しました。この結果、セグメント全体では前年同期に比べ減収となりました。

「電子デバイス」ではスマートフォン向けの小型・大容量コンデンサや水晶関連製品、捺染印刷やバーコードラベル印刷といった産業機器向けのプリンティングデバイスの売上が伸びた結果、前年同期に比べ5.3%の増収となりました。

#### <7. 2016年3月期上期 部品事業の事業利益>

「部品事業」の利益については、増収や原価低減の効果により4セグメント全てにおいて2桁の増益となりました。

「ファインセラミック部品」は主要製品の売上増を主因に増加し、また「半導体部品」は特に有機パッケージや基板の収益性向上により、それぞれ増益となりました。

「ファインセラミック応用品」では、ソーラーエネルギー事業は減収となりましたが、各工程での徹底した原価低減の効果により前年同期に比べ利益は改善しました。また機械工具事業などの利益も順調に増加したことから、セグメント全体では約4割の大幅な増益となりました。

「電子デバイス」では特にコンデンサやプリンティングデバイスの増収及び原価低減効果により、10.4%の増益となりました。

#### < 8. 2016年3月期上期 機器事業の売上高 >

続いて、「機器事業」の売上高ですが、「通信機器」では耐久性の高いラグ端末の販売台数は伸びたものの、海外向けローエンド端末の販売や国内でPHS関連製品の売上が市場の縮小の影響により減少した結果、減収となりました。

「情報機器」は積極的な拡販活動を進めたことにより、米国やアジアを中心に機器の販売台数が伸び、増収となりました。

#### < 9. 2016年3月期上期 機器事業の事業利益 >

事業利益は、「通信機器」では原価低減に努めたものの減収の影響をカバーすることができず、また「情報機器」は、ドル高をはじめとした為替変動の影響による原材料費の上昇などにより減益となりました。

#### < 10. 2016年3月期 第2四半期 決算概要 >

続いて当第2四半期3ヵ月間の業績を直前の第1四半期と比較して説明します。

当第2四半期の売上高は第1四半期と比較し13%増加しました。第2四半期は第1四半期に比べ全てのセグメントで増収となりました。

利益については、第1四半期に資産売却益が計上されているため営業利益は減益となりましたが、この資産売却益を除くベースでは、第2四半期の営業利益は約4割の大幅な増益となります。また税引前利益については、第1四半期には資産売却益に加え、保有する有価証券からの受取配当金約116億円の計上があったことから、2桁の減少となっています。

#### < 14. 2016年3月期 業績予想 >

2016年3月期の通期業績予想は、当社の主要市場での生産活動が総じて期初の想定に対し鈍化する見通しであることから、本年4月に公表した予想を表の赤枠内の数値に修正しました。

売上高については1兆5,300億円、営業利益、税引前利益、当期純利益についても、それぞれ1,100億円、1,400億円、850億円へと変更しました。

また設備投資額、研究開発費の予想に変更はありませんが、減価償却費については足元の需要動向を踏まえ、設備投資のタイミングが期初計画より総じて後ろ倒しになっていることから、今回640億円へ変更しました。

#### <15. 2016年3月期 通期業績予想の修正要因(1) 部品事業>

部品事業ですが、「ファインセラミック部品」については下期において市場が減速傾向となり、サファイア基板や車載用部品の需要が想定を下回る見通しであることから通期の見通しを変更しました。

「半導体部品」では、期初においてスマートフォンや車載向けに高い需要の伸びを見込んでいましたが、製品によっては販売の伸び悩みや価格下落が進んでいることに加え、一部の製品では新規客先での承認に計画以上に時間を要しています。また、通信インフラ向けパッケージや基板についても客先の投資抑制による影響が予想されることから、通期予想を修正しました。

一方、「ファインセラミック応用品」は、ソーラーエネルギー事業を中心に売上、利益ともに総じて期初の想定を若干上回って推移するものと予想しており、増額修正しました。

「電子デバイス」においては、市況の減速による影響はある一方で、日本インターが加わったことにより売上高は期初予想を20億円上回る見通しです。一方利益については、構造改革の検討などを考慮したことにより期初予想に比べ280億円、減額修正しました。

#### <16. 2016年3月期通期業績予想の修正要因(2) 機器事業、その他の事業>

機器事業では、「通信機器」は上期実績及び下期見通しを踏まえ予想を修正しました。上期は想定を上回るPHS市場の低迷や一部の客先向けの販売低迷などにより計画を下回りました。

また期初時点での新モデル投入計画を見直し、他社との差別化を図った特長ある端末を中心とする製品展開へ変更したことに伴い予想を修正しました。来期以降の採算改善に向けて新たな事業体制の確立に努めていきます。

「情報機器」では欧州、新興国の景気減速を背景に価格競争が激化し、またドル高の影響が利益の押し下げ要因となることから4月予想を下回る見通しです。

「その他の事業」では、通信基地局向けのエンジニアリング事業の需要減などから減額修正しました。次に中期的な成長に向けての取り組みについてご説明します。

### <18. I・Tの普及による新たな事業機会の獲得>

現在の当社の売上の約半分は「情報通信市場」向けですが、今後さらに様々なモノ同士がネットワークでつながるI・Tの普及により新たな事業機会が期待できます。

当社が保有している素材や部品、機器、システムなどのリソースの融合による事業拡大に加え、積極的にM&Aやアライアンスを含めた外部の経営資源との融合を図り、成長の機会を確実に獲得していきたいと考えています。

当社の経営資源を組み合わせることによるI・Tへの新たな展開の例としては、右上に示すような広域エネルギーマネジメントシステムまでの展開を見据えた製品展開が挙げられます。太陽電池モジュールの供給から自動デマンドレスポンスまで、スマートコミュニティーの実現に向け一貫した製品・サービスの提供を目指しています。

技術の組み合わせによる例としては、右下に示すように通信技術のヘルスケア市場への展開が挙げられます。これまで通信機器事業で培ってきた端末、システム、ソフトウェア技術を活用しヘルスケア市場へのウェアラブルデバイスやアプリケーションの供給を今期より開始しました。

素材からシステム・サービスといった垂直展開だけでなく、ネットワーク技術を支える部品の融合やソフトウェアやシステム技術の水平展開を図るなど、様々な組み

合わせにより I o T 市場での幅広い事業展開を進めます。

### < 19. 2015年10月までに実施した主な施策 >

重点市場での更なる事業拡大に向けて、当社は積極的に事業投資や外部との連携強化を進めています。このページは当期において10月までに公表したM&Aや投資、業務提携などをまとめたものです。

上段の赤色で示していますM&Aについては、日本インターのグループ化に加え、情報通信市場において「情報機器」事業でのM&Aを決定しました。

また中段に示しています設備投資、研究開発については I o T 時代において極めて重要なリソースとなるソフトウェア開発の強化に向けた「ソフトウェアラボ」の新設や、自動車関連、環境・エネルギー、医療・ヘルスケア市場での新技術、新製品開発の強化を進めています。

さらに下段の紫色で示している他社との業務提携や共同開発を積極的に進め、将来の商用化に向けた取り組みを強化しています。これらの取り組み以外にも多くの案件を進めており、早急に業績貢献につなげるよう取り組んでまいります。

次に、この表に記載している「情報機器」事業でのM&A及び自動車関連市場への取り組みについてご説明します。

### < 20. 2016年3月期に決定した主なM&A >

当社は「情報機器関連事業」の強化に向けて2件のM&Aを決定しました。1件目は左側に示しますドイツのサイオニック社の買収です。

同社は企業向けのソリューションプロバイダーであり、特に紙文書をはじめ企業で扱うあらゆるデータの効率的な管理、利用を通じて企業の生産性を高めるエンタープライズ・コンテンツ・マネジメントの提供を得意としています。これまで展開してきたマネージド・ドキュメント・サービスを発展させたITサービスであり、サイオニック社のソフト開発力を活用し、複合機などのハードウェアとソフトウェア

のセット販売を行うソリューション事業の一層の強化を図ります。中期的にはソリューション事業において、現在の約2.5倍となる1,000億円の売上高を目指します。

右側のトルコの販売会社ビルギタス社の買収は中近東地域での事業拡大を目的としています。当社は既にA3複合機ではトルコでシェアNo.1を有していますが、同社の高い営業力と販路の活用によりさらにシェアアップを図ります。また同社の買収を機に2016年に物流拠点をトルコに新設する予定です。これにより周辺国への事業拡大及び物流コストの低減などを図ります。

## <21. 自動車関連市場での拡大に向けた取り組み>

続いて自動車関連市場における取り組みについてご説明します。

1つ目は「機械工具事業」の拡大です。当社の工具事業は順調に業績拡大を図ることができており、高い収益性を有しています。この事業の成長を更に加速させるため、自動車生産量1位の中国市場をターゲットとして同国で4拠点目となる生産拠点の建設を6月より開始しました。新会社は現地の材料精錬メーカーとの合弁会社であり、当社としては海外で初めて材料からの一貫生産体制を有することとなります。これにより安定した製品供給や一層の原価低減を見込んでいます。

2つ目は新製品開発の強化に向けての取り組みです。環境対応や安全性の追求といったニーズに貢献する製品の開発を加速させています。右側上段に記載の通り、当社の材料技術を活かし、ディーゼルエンジン向けに「すすセンサー」を開発しました。この製品は500℃以上の高温においてもすすの排出量の測定が可能であり、従来品と比べても価格競争力に優れ、今後ディーゼルエンジンの基幹部品としての採用が見込まれます。

また右下にあります通り、今月「ソフトウェアラボ」を東京に開設しました。「ソフトウェアラボ」は重点市場におけるソフトウェア開発を中心に手掛ける開発拠点であり、具体的な例として車載カメラの高機能化に向けて高度な画像認識技術の開発を進めています。

## ＜ 2 2 . 中期的な事業成長に向けた基本方針＞

当社は本日説明しました今期業績予想の達成を図ると同時に、グループの総合力及び外部資源の活用により既存事業の拡大と新規事業の創出を図り、4つの重点市場での売上拡大に努めてまいります。

以上