



**京セラ株式会社**

2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2026 年 7 月 30 日

## イベント概要

---

|          |                                                                                            |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| [企業名]    | 京セラ株式会社                                                                                    |
| [企業 ID]  | 6971                                                                                       |
| [イベント言語] | JPN                                                                                        |
| [イベント種類] | 決算説明会                                                                                      |
| [イベント名]  | 2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会                                                                   |
| [決算期]    | 2027 年度 第 1 四半期                                                                            |
| [日程]     | 2026 年 7 月 30 日                                                                            |
| [時間]     | 16:45 – 17:43<br>(合計：58 分、登壇：17 分、質疑応答：41 分)                                               |
| [開催場所]   | インターネット配信                                                                                  |
| [登壇者]    | 2 名<br>代表取締役社長 最高経営責任者 作島 史朗（以下、作島）<br>取締役 執行役員常務 最高財務責任者 経営企画室担当兼コーポレート担当<br>千田 浩章（以下、千田） |

## 登壇

---

**司会：**皆様、お待たせいたしました。本日はお忙しい中、京セラ株式会社のウェビナーにご参加いただき、誠にありがとうございます。

ただいまより、2027年3月期第1四半期決算説明会を開催いたします。本日使用いたします資料は、当社ホームページに掲載しておりますので、ご覧ください。なお、本日のウェビナーは録画しております。あらかじめご了承ください。

それでは最初に、本日の出席者を紹介いたします。

代表取締役社長兼執行役員社長最高経営責任者 作島史朗でございます。

取締役 執行役員常務 経営企画室担当兼コーポレート担当 最高財務責任者 千田浩章でございます。

それではこれより説明を開始します。作島社長、お願いいたします。

## 2027年3月期 第1四半期 決算説明会

2026年7月30日

代表取締役社長 兼 執行役員社長  
最高経営責任者  
作島 史朗

京セラ株式会社

© 2026 KYOCERA Corporation

**作島：**平素は皆様大変お世話になり、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。本日は大変お忙しい中、当社決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。まず、このたびの令和8年熊本地震により被災された皆様に謹んでお見舞い申し上げます。被災地の一日も早い復旧を心よりお祈り申し上げます。

それでは2027年3月期第1四半期決算説明会資料に沿ってご説明いたします。

## 決算ハイライト



### 2027.3期 第1四半期 実績

|                       | (単位：百万円 / ( ) 内の数字は売上高比率) |        |              |
|-----------------------|---------------------------|--------|--------------|
|                       | 2027.3期<br>第1四半期          | 増減金額   | 前年同期比<br>増減率 |
| 売上高                   | 525,383                   | 47,345 | 9.9%         |
| 税引前利益                 | 74,891<br>(14.3%)         | 30,328 | 68.1%        |
| 親会社の所有者に<br>帰属する四半期利益 | 60,576<br>(11.5%)         | 23,433 | 63.1%        |

- ✓ 前年同期と比較して大幅な増益
- ✓ 第1四半期として売上高・利益とも過去最高

#### コアコンポーネント

- ・ 半導体製造装置向けファインセラミック部品、及びAIデータセンター向け半導体パッケージの販売増を主因に大幅な増収増益

#### 電子部品

- ・ AIデータセンター向けの小型大容量MLCCやタンタルコンデンサ等の販売増を主因に増収増益

#### ソリューション

- ・ 主要既存事業において需要が増加した一方、前4Qにおける米国機械工具子会社の譲渡完了に伴う売上減の影響により減収
- ・ 主要既存事業の増収効果及び収益性改善により増益

### 2027.3期 通期業績予想

|                      | (単位：百万円 / ( ) 内の数字は売上高比率) |                  |               |
|----------------------|---------------------------|------------------|---------------|
|                      | 2027.3期<br>今回予想(7月公表)     | 2026.3期比<br>増減金額 | 前回予想比<br>増減金額 |
| 売上高                  | 2,080,000                 | 9,797            | 140,000       |
| 税引前利益                | 200,000<br>(9.6%)         | 31,006           | 30,000        |
| 親会社の所有者に<br>帰属する当期利益 | 160,000<br>(7.7%)         | 19,031           | 19,000        |

- ✓ 本年4月公表予想を上方修正
- ✓ 過去最高売上高の更新と大幅な増益の達成を図る

#### コアコンポーネント

- ・ 主にAIデータセンター向け製品の市場拡大の影響及び為替変動の影響により上方修正

#### 電子部品

- ・ AIデータセンター向けのコンデンサ等の販売増の影響及び為替変動を主因に上方修正

#### ソリューション

- ・ 各事業の収益性向上に加え、為替変動の影響により上方修正

はじめに決算ハイライトをご説明します。

スライド左側に、2027年3月期第1四半期の実績を示しています。当第1四半期の売上高は5,254億円、税引前利益は749億円、利益率は14.3%、親会社の所有者に帰属する四半期利益は606億円、利益率は11.5%となりました。前年同期と比較して大幅な増益となり、第1四半期として売上・利益とも過去最高を達成しました。

コアコンポーネントは半導体製造装置向けファインセラミック部品、およびAIデータセンター向け半導体パッケージの販売増を主因に大幅な増収増益となり、電子部品についても、AIデータセンター向けの小型大容量MLCCやタンタルコンデンサ等の販売増を主因に、増収増益となりました。

ソリューションは主要既存事業において需要が増加した一方、前第4四半期における米国機械工具子会社の譲渡完了に伴う売上減の影響により減収となりましたが、主要既存事業の増収効果および収益性改善により増益となりました。

続いて、スライド右側の 2027 年 3 月期通期業績予想をご覧ください。当社は本年 4 月の公表予想を上方修正し、過去最高売上高の更新と大幅な増益の達成を図ります。通期業績予想の売上高は 2 兆 800 億円、税引前利益は 2,000 億円、利益率は 9.6%、親会社の所有者に帰属する当期利益は 1,600 億円、利益率は 7.7%です。

コアコンポーネント、電子部品は主に AI データセンター向け製品の市場拡大および為替変動の影響により、またソリューションは、各事業の収益性向上に加え、為替変動の影響によりそれぞれ上方修正いたします。

1. 2027.3期 第1四半期 決算概要
2. 2027.3期 業績予想
3. 【ご参考】補足資料

本日はこちらに記載の内容について順にご説明いたします。

## 1. 2027.3期 第1四半期 決算概要

---

はじめに 2027 年 3 月期第 1 四半期決算概要についてご説明いたします。

## 2027.3期 第1四半期 実績(1)



(単位：百万円 / ( ) 内の数字は売上高比率)

|                   | 2026.3期<br>第1四半期 | 2027.3期<br>第1四半期  | 増減     |        |
|-------------------|------------------|-------------------|--------|--------|
|                   |                  |                   | 金額     | 率      |
| 売上高               | 478,038          | 525,383           | 47,345 | 9.9%   |
| 営業利益              | 18,550<br>(3.9%) | 49,101<br>(9.3%)  | 30,551 | 164.7% |
| 税引前利益             | 44,563<br>(9.3%) | 74,891<br>(14.3%) | 30,328 | 68.1%  |
| 親会社の所有者に帰属する四半期利益 | 37,143<br>(7.8%) | 60,576<br>(11.5%) | 23,433 | 63.1%  |
| 平均為替<br>レート       | 米ドル              | 145円              | 159円   |        |
|                   | ユーロ              | 164円              | 185円   |        |

### 付記事項

- ・ 為替レート変動（円安）の影響額：売上高 約+350億円 / 税引前利益 約+70億円

当第1四半期の売上高は前年同期に比べ9.9%増加の5,254億円、営業利益は164.7%増加の491億円、利益率は9.3%、税引前利益は68.1%増加の749億円、利益率は14.3%、親会社の所有者に帰属する四半期利益は63.1%増加の606億円、利益率は11.5%となりました。

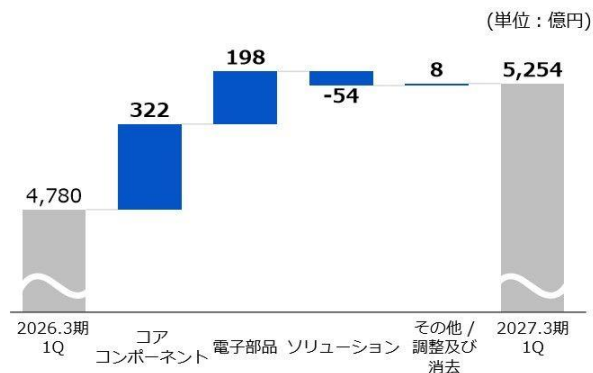
平均為替レートは、対米ドルは前年同期に比べ14円円安の159円、対ユーロは21円円安の185円となり、これにより売上高は約350億円、税引前利益は約70億円押し上げられました。

## 2027.3期 第1四半期 実績(2)



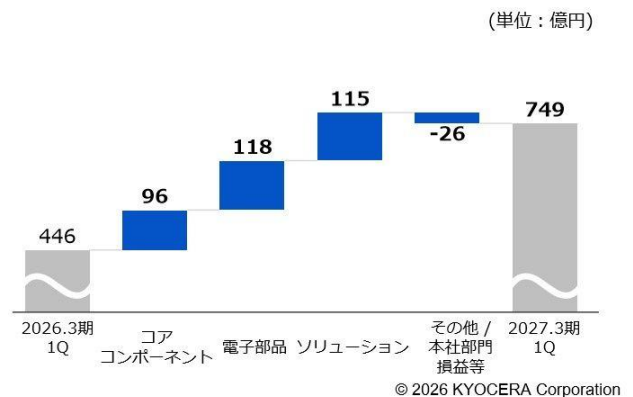
### 売上高

- コアコンポーネント及び電子部品は、主にAIデータセンター向けの半導体パッケージやコンデンサ等の旺盛な需要に伴い増収
- ソリューションは、主要既存事業において需要が増加した一方、前4Qにおける米国機械工具子会社の譲渡完了に伴う売上減の影響により減収



### 税引前利益

- AIデータセンター向けの高付加価値製品の増収により、コアコンポーネント及び電子部品の収益が拡大
- ソリューションは主要既存事業の増収効果及び収益性改善により増益



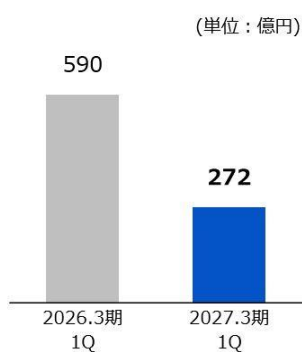
こちらは当第1四半期の実績サマリーを示しています。

スライド左側の売上高は、コアコンポーネントおよび電子部品が主にAIデータセンター向けの半導体パッケージやコンデンサ等の旺盛な需要に伴い増収となり、増加しました。ソリューションは、主要既存事業において需要が増加した一方、前第4四半期における米国機械工具子会社の譲渡完了に伴う売上減の影響により減収となりました。

スライド右側の税引前利益は、AIデータセンター向けの高付加価値製品の増収により、コアコンポーネントおよび電子部品の収益が拡大しました。また、ソリューションは主要既存事業の増収効果および収益性改善により増益となりました。

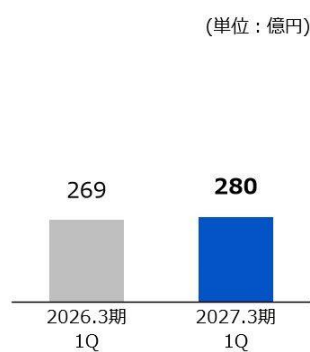
## 設備投資額

過年度より着手していた国内工場の新棟建設が前期に完工したことを主因として減少



## 有形固定資産 減価償却費

主に為替の影響により微増



## 研究開発費

注力領域における新製品及び新事業の展開に向けた研究開発を継続



7

© 2026 KYOCERA Corporation

こちらは設備投資額、減価償却費、研究開発費を示しています。

左側の設備投資額については、過年度より着手していた国内工場の新棟建設が前期に完工したことを主因として減少しました。中央の減価償却費は主に為替の影響により微増となりました。右側の研究開発費は、注力領域における新製品および新事業の展開に向けた研究開発の継続により、前期とほぼ横ばいとなりました。

## 2027.3期 第1四半期 セグメント別売上高



(単位：百万円)

|               | 2026.3期 第1四半期 |        | 2027.3期 第1四半期 |        | 増減      |        |
|---------------|---------------|--------|---------------|--------|---------|--------|
|               | 金額            | 構成比    | 金額            | 構成比    | 金額      | 率      |
| コアコンポーネント     | 145,856       | 30.5%  | 178,081       | 33.9%  | 32,225  | 22.1%  |
| 産業・車載用部品      | 58,523        | 12.2%  | 65,446        | 12.5%  | 6,923   | 11.8%  |
| 半導体関連部品       | 81,561        | 17.1%  | 106,106       | 20.2%  | 24,545  | 30.1%  |
| その他           | 5,772         | 1.2%   | 6,529         | 1.2%   | 757     | 13.1%  |
| 電子部品          | 83,864        | 17.6%  | 103,645       | 19.7%  | 19,781  | 23.6%  |
| ソリューション       | 253,007       | 52.9%  | 247,627       | 47.1%  | -5,380  | -2.1%  |
| 機械工具          | 80,038        | 16.7%  | 56,842        | 10.8%  | -23,196 | -29.0% |
| ドキュメントソリューション | 107,415       | 22.5%  | 122,092       | 23.2%  | 14,677  | 13.7%  |
| コミュニケーション     | 45,586        | 9.5%   | 47,977        | 9.1%   | 2,391   | 5.2%   |
| その他           | 19,968        | 4.2%   | 20,716        | 4.0%   | 748     | 3.7%   |
| その他の事業        | 3,430         | 0.7%   | 3,878         | 0.8%   | 448     | 13.1%  |
| 調整及び消去        | -8,119        | -1.7%  | -7,848        | -1.5%  | 271     | —      |
| 売上高           | 478,038       | 100.0% | 525,383       | 100.0% | 47,345  | 9.9%   |

8

© 2026 KYOCERA Corporation

こちらはセグメント別売上高の一覧です。

## 2027.3期 第1四半期 セグメント別利益



(単位：百万円)

|               | 2026.3期 第1四半期 |       | 2027.3期 第1四半期 |       | 増減     |        |
|---------------|---------------|-------|---------------|-------|--------|--------|
|               | 金額            | 売上高比  | 金額            | 売上高比  | 金額     | 率      |
| コアコンポーネント     | 14,188        | 9.7%  | 23,826        | 13.4% | 9,638  | 67.9%  |
| 産業・車載用部品      | 6,992         | 11.9% | 9,984         | 15.3% | 2,992  | 42.8%  |
| 半導体関連部品       | 7,021         | 8.6%  | 13,919        | 13.1% | 6,898  | 98.2%  |
| その他           | 175           | 3.0%  | -77           | —     | -252   | —      |
| 電子部品          | -3,008        | —     | 8,782         | 8.5%  | 11,790 | —      |
| ソリューション       | 18,879        | 7.5%  | 30,333        | 12.2% | 11,454 | 60.7%  |
| 機械工具          | 6,551         | 8.2%  | 11,723        | 20.6% | 5,172  | 78.9%  |
| ドキュメントソリューション | 9,753         | 9.1%  | 11,383        | 9.3%  | 1,630  | 16.7%  |
| コミュニケーション     | 206           | 0.5%  | 3,307         | 6.9%  | 3,101  | —      |
| その他           | 2,369         | 11.9% | 3,920         | 18.9% | 1,551  | 65.5%  |
| その他の事業        | -5,406        | —     | -6,323        | —     | -917   | —      |
| 事業利益 計        | 24,653        | 5.2%  | 56,618        | 10.8% | 31,965 | 129.7% |
| 本社部門損益等       | 19,910        | —     | 18,273        | —     | -1,637 | -8.2%  |
| 税引前利益         | 44,563        | 9.3%  | 74,891        | 14.3% | 30,328 | 68.1%  |

9

© 2026 KYOCERA Corporation

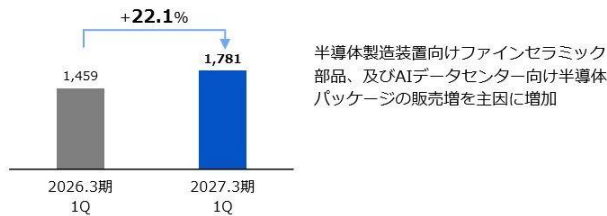
こちらはセグメント別利益の一覧です。各セグメントの売上高、利益の増減について、次ページ以降でご説明いたします。

## 2027.3期 第1四半期 実績 コアコンポーネントセグメント

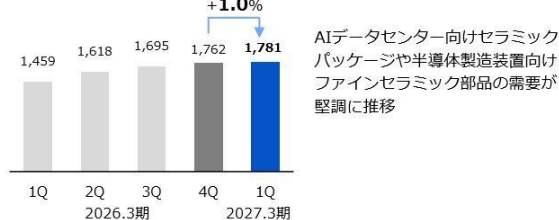


### 売上高

#### ・ 前年同期比較 (単位：億円)



#### ・ 直前四半期比較 (単位：億円)

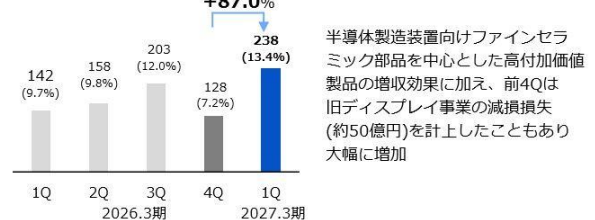


### 事業利益 (利益率)

#### ・ 前年同期比較 (単位：億円)



#### ・ 直前四半期比較 (単位：億円)



10

© 2026 KYOCERA Corporation

セグメント別の当第1四半期の売上高、事業利益について、上段は前第1四半期との比較で、下段は前第4四半期との比較にてご説明いたします。

まずはコアコンポーネントです。スライド左側の売上高をご覧ください。当第1四半期の売上高は1,781億円となりました。前年同期比較では、半導体製造装置向けファインセラミック部品およびAIデータセンター向け半導体パッケージの販売増を主因に増加しました。また、直前四半期比較では、AIデータセンター向けセラミックパッケージや半導体製造装置向けファインセラミック部品の需要が堅調に推移したことにより微増となりました。

続いて右側の事業利益をご覧ください。当第1四半期の事業利益は238億円、利益率は13.4%となりました。前年同期比較では、主にAIデータセンター向け半導体パッケージの増収効果により収益性が大幅に向上し、増益となりました。

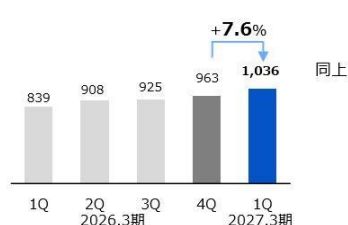
直前四半期比較では、半導体製造装置向けファインセラミック部品を中心とした高付加価値製品の増収効果に加え、前第4四半期には旧ディスプレイ事業の減損損失約50億円を計上したこともあり、大幅に増加しました。

## 売上高

### 前年同期比較 (単位：億円)



### 直前四半期比較 (単位：億円)

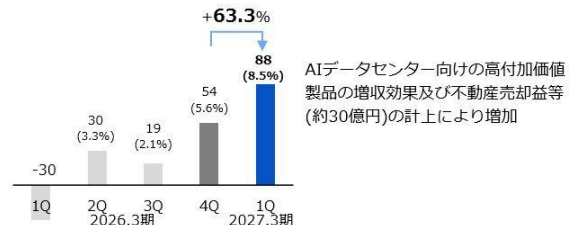


## 事業利益 (利益率)

### 前年同期比較 (単位：億円)



### 直前四半期比較 (単位：億円)



11

© 2026 KYOCERA Corporation

続いて電子部品です。

スライド左側の売上高をご覧ください。当第1四半期の売上高は1,036億円となりました。前年同期比較、直前四半期比較ともに、AIデータセンター向けの小型高容量 MLCC やタンタルコンデンサ等の販売増を主因に増加しました。

続いて右側の事業利益をご覧ください。当第1四半期の事業利益は88億円、利益率は8.5%となりました。前年同期比較では、AIデータセンター向けの高付加価値製品の増収効果および不動産売却益等約30億円を計上したことに加え、前第1四半期は、事業譲渡に伴う一時損失約21億円を計上したこともあり、大幅に増加しました。

直前四半期比較では、AIデータセンター向けの高付加価値製品の増収効果および不動産売却益等約30億円の計上により増加しました。

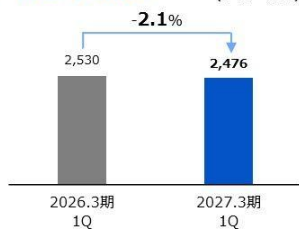
## 2027.3期 第1四半期 実績 ソリューションセグメント



### 売上高

#### 前年同期比較

(単位：億円)

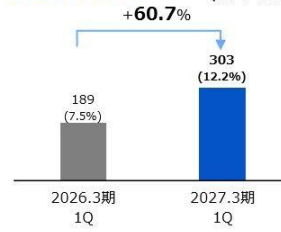


情報機器事業、機械工具事業等の主要既存事業において需要が増加した一方、前4Qにおける米国機械工具子会社の譲渡完了に伴う売上減(約360億円)の影響により減収

### 事業利益 (利益率)

#### 前年同期比較

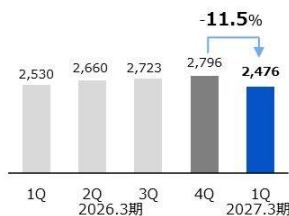
(単位：億円)



情報機器事業、機械工具事業等の主要既存事業の増収効果及び収益性改善に伴い増益

#### 直前四半期比較

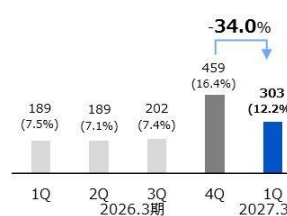
(単位：億円)



情報機器事業、コミュニケーション事業の季節要因により減収

#### 直前四半期比較

(単位：億円)



前4Qに米国機械工具子会社譲渡における一時利益(約170億円)を計上したことにより減益

12

© 2026 KYOCERA Corporation

続いてソリューションです。

スライド左側の売上高をご覧ください。当第1四半期の売上高は2,476億円となりました。前年同期比較では、情報機器事業、機械工具事業等の主要既存事業において需要が増加した一方、前第4四半期における米国機械工具子会社の譲渡完了に伴う売上減 約360億円の影響により減収となりました。直前四半期比較では、情報機器事業、コミュニケーション事業の季節要因により減収となりました。

続いて右側の事業利益をご覧ください。当第1四半期の事業利益は303億円、利益率は12.2%となりました。前年同期比較では、情報機器事業、機械工具事業等の主要既存事業の増収効果および収益性改善に伴い増益となりました。直前四半期比較では、前第4四半期には米国機械工具子会社譲渡における一時利益 約170億円を計上していたことにより、減益となりました。

## 2. 2027.3期 業績予想

---

13

© 2026 KYOCERA Corporation

続いて 2027 年 3 月期業績予想についてご説明いたします。

## 2027.3期 業績予想



(単位：百万円)

|                      | 2026.3期                    | 2027.3期                    |                            | 増減金額   |         |
|----------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|--------|---------|
|                      |                            | 前回予想(4月公表)                 | 今回予想(7月公表)                 | 前期比    | 前回予想比   |
| 売上高                  | 2,070,203                  | <b>1,940,000</b>           | <b>2,080,000</b>           | 9,797  | 140,000 |
| 営業利益                 | 118,138<br>(5.7%)          | <b>130,000</b><br>(6.7%)   | <b>160,000</b><br>(7.7%)   | 41,862 | 30,000  |
| 税引前利益                | 168,994<br>(8.2%)          | <b>170,000</b><br>(8.8%)   | <b>200,000</b><br>(9.6%)   | 31,006 | 30,000  |
| 親会社の所有者に<br>帰属する当期利益 | 140,969<br>(6.8%)          | <b>141,000</b><br>(7.3%)   | <b>160,000</b><br>(7.7%)   | 19,031 | 19,000  |
| EPS(円)               | 102.70                     | <b>102.73</b>              | <b>122.04</b>              |        |         |
| 平均為替<br>レート          | 米ドル<br>151円<br>ユーロ<br>175円 | <b>150円</b><br><b>175円</b> | <b>155円</b><br><b>180円</b> |        |         |
| 設備投資額                | 149,099<br>(7.2%)          | <b>225,000</b><br>(11.6%)  | <b>225,000</b><br>(10.8%)  | 75,901 | —       |
| 有形固定資産 減価償却費         | 110,924<br>(5.4%)          | <b>120,000</b><br>(6.2%)   | <b>120,000</b><br>(5.8%)   | 9,076  | —       |
| 研究開発費                | 115,701<br>(5.6%)          | <b>120,000</b><br>(6.2%)   | <b>120,000</b><br>(5.8%)   | 4,299  | —       |

\* 2027.3期予想のEPSは、4月公表予想は2026年3月期、7月公表予想は2027年3月期 第1四半期の期中平均株式数を用いて算出。  
( ) 内の数字は売上高比率

14

© 2026 KYOCERA Corporation

今回業績予想を修正し、売上高は前回予想から 1,400 億円増加の 2 兆 800 億円、営業利益は 300 億円増加の 1,600 億円、利益率は 7.7%、税引前利益は 300 億円増加の 2,000 億円、利益率は 9.6%、親会社の所有者に帰属する当期利益は 190 億円増加の 1,600 億円、利益率は 7.7%の予想といたしました。

また、平均為替レートは対米ドル、対ユーロともに前回予想から 5 円円安となる 155 円、180 円にそれぞれ見直しています。なお、設備投資額、減価償却費、研究開発費については変更ありません。

## 2027.3期 セグメント別売上高予想



(単位：百万円)

|               | 2026.3期   |        | 2027.3期    |        |            |        | 増減金額     |         |
|---------------|-----------|--------|------------|--------|------------|--------|----------|---------|
|               | 金額        | 構成比    | 前回予想(4月公表) |        | 今回予想(7月公表) |        | 前期比      | 前回予想比   |
|               | 金額        | 構成比    | 金額         | 構成比    | 金額         | 構成比    |          |         |
| コアコンポーネント     | 653,429   | 31.6%  | 654,000    | 33.7%  | 716,000    | 34.4%  | 62,571   | 62,000  |
| 産業・車載用部品      | 250,069   | 12.1%  | 246,000    | 12.7%  | 273,000    | 13.1%  | 22,931   | 27,000  |
| 半導体関連部品       | 379,432   | 18.3%  | 380,000    | 19.6%  | 415,000    | 20.0%  | 35,568   | 35,000  |
| その他           | 23,928    | 1.2%   | 28,000     | 1.4%   | 28,000     | 1.3%   | 4,072    | —       |
| 電子部品          | 363,486   | 17.5%  | 364,000    | 18.7%  | 415,000    | 20.0%  | 51,514   | 51,000  |
| ソリューション       | 1,070,919 | 51.7%  | 932,800    | 48.1%  | 964,800    | 46.4%  | -106,119 | 32,000  |
| 機械工具          | 285,936   | 13.8%  | 170,000    | 8.8%   | 180,000    | 8.6%   | -105,936 | 10,000  |
| ドキュメントソリューション | 478,479   | 23.1%  | 480,000    | 24.7%  | 490,000    | 23.6%  | 11,521   | 10,000  |
| コミュニケーション     | 219,158   | 10.6%  | 188,000    | 9.7%   | 200,000    | 9.6%   | -19,158  | 12,000  |
| その他           | 87,346    | 4.2%   | 94,800     | 4.9%   | 94,800     | 4.6%   | 7,454    | —       |
| その他の事業        | 14,196    | 0.7%   | 15,000     | 0.8%   | 15,000     | 0.7%   | 804      | —       |
| 調整及び消去        | -31,827   | -1.5%  | -25,800    | -1.3%  | -30,800    | -1.5%  | 1,027    | -5,000  |
| 売上高           | 2,070,203 | 100.0% | 1,940,000  | 100.0% | 2,080,000  | 100.0% | 9,797    | 140,000 |

15

© 2026 KYOCERA Corporation

こちらはセグメント別売上高予想の一覧です。前回予想に対し、コアコンポーネント 620 億円、電子部品を 510 億円、ソリューションを 320 億円上方修正しました。

## 2027.3期 セグメント別利益予想



(単位：百万円)

|               | 2026.3期 |       | 2027.3期    |       |            |       | 増減金額    |        |
|---------------|---------|-------|------------|-------|------------|-------|---------|--------|
|               | 金額      | 売上高比  | 前回予想(4月公表) |       | 今回予想(7月公表) |       | 前期比     | 前回予想比  |
|               | 金額      | 売上高比  | 金額         | 売上高比  | 金額         | 売上高比  |         |        |
| コアコンポーネント     | 63,082  | 9.7%  | 80,500     | 12.3% | 99,000     | 13.8% | 35,918  | 18,500 |
| 産業・車載用部品      | 18,730  | 7.5%  | 28,000     | 11.4% | 36,000     | 13.2% | 17,270  | 8,000  |
| 半導体関連部品       | 46,933  | 12.4% | 53,000     | 13.9% | 63,500     | 15.3% | 16,567  | 10,500 |
| その他           | -2,581  | —     | -500       | —     | -500       | —     | 2,081   | —      |
| 電子部品          | 7,316   | 2.0%  | 21,000     | 5.8%  | 26,000     | 6.3%  | 18,684  | 5,000  |
| ソリューション       | 103,943 | 9.7%  | 87,600     | 9.4%  | 94,000     | 9.7%  | -9,943  | 6,400  |
| 機械工具          | 35,196  | 12.3% | 16,000     | 9.4%  | 18,000     | 10.0% | -17,196 | 2,000  |
| ドキュメントソリューション | 45,115  | 9.4%  | 45,000     | 9.4%  | 47,000     | 9.6%  | 1,885   | 2,000  |
| コミュニケーション     | 12,116  | 5.5%  | 13,200     | 7.0%  | 15,000     | 7.5%  | 2,884   | 1,800  |
| その他           | 11,516  | 13.2% | 13,400     | 14.1% | 14,000     | 14.8% | 2,484   | 600    |
| その他の事業        | -21,742 | —     | -26,000    | —     | -26,000    | —     | -4,258  | —      |
| 事業利益 計        | 152,599 | 7.4%  | 163,100    | 8.4%  | 193,000    | 9.3%  | 40,401  | 29,900 |
| 本社部門損益等       | 16,395  | —     | 6,900      | —     | 7,000      | —     | -9,395  | 100    |
| 税引前利益         | 168,994 | 8.2%  | 170,000    | 8.8%  | 200,000    | 9.6%  | 31,006  | 30,000 |

16

© 2026 KYOCERA Corporation

こちらはセグメント別利益予想の一覧です。前回予想に対し、コアコンポーネントを 185 億円、電子部品を 50 億円、ソリューションを 64 億円上方修正しました。

|      | 本年4月公表予想（前回予想）                                                                                                                                       | 本年7月公表予想（今回予想）                                                                                                                    |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 事業環境 | <ul style="list-style-type: none"> <li>原材料価格の高騰や地政学リスク等不透明な状況の継続を懸念</li> <li>AI関連投資の加速が見込まれる一方、自動車関連市場は減速の見通し</li> <li>為替相場については緩やかな円高を想定</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>不透明な事業環境は継続</li> <li>AI及び半導体関連市場をはじめとする広範な分野において需要拡大が先行</li> <li>為替相場については円安が進行</li> </ul> |

### 1Qに需要拡大が先行した影響及び円安の影響を考慮し上方修正

ただし、原材料価格の高騰や地政学リスク等の影響が2Q以降に顕在化する想定は継続

17

© 2026 KYOCERA Corporation

続いて業績予想修正の背景についてご説明いたします。表の左側に本年4月に公表した前回予想時点の事業環境を、右側に今回予想時点の事業環境を示しています。

今回予想時点においては、不透明な事業環境は継続しているものの、AIおよび半導体関連市場をはじめとする広範な分野において需要拡大が先行しています。また、為替相場についても円安が進行しております。

このような状況を受け、当社は当第1四半期の需要拡大が先行した影響および円安の影響を考慮し、業績予想を上方修正いたしました。ただし、原材料価格の高騰や地政学リスク等の影響が第2四半期以降に顕在化する想定は継続しております。

## 部品事業の投資計画の概要



### 2026.3期～2031.3期（6年間）の計画

先端半導体・AI周辺領域を中心とした部品事業に

約**6,500**億円を投じる計画を立案



毎年**1,000**億円規模の  
高水準な投資を継続

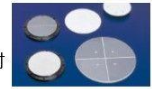
先端半導体・AI周辺領域ビジネス  
売上高 **2.8**倍を目指す (2026.3期比)

※長崎諫早工場の完工を予定していることから大幅に増加

### 注力領域の見通し

半導体  
製造装置向け  
ファイン  
セラミック  
部品

- ✓ 主要顧客からの堅調な年間需要見通しの提示
- ✓ 需要増加の見通しに基づく  
中期的な生産人員の増強や  
生産容量拡大投資の前倒し検討



AI周辺  
ネットワーク用  
パッケージ

- ✓ 光通信用セラミックパッケージの大幅な出荷  
増加及び増産投資進捗中
- ✓ ネットワーク用有機パッケージの  
需要拡大及びガラス材の確保対応



AIサーバー・  
半導体向け  
小型高容量  
MLCC

- ✓ データセンター/半導体市場向けの需要急増、  
長期供給契約の締結
- ✓ 生産容量拡大に向けた大規模投資の  
手配開始
- ✓ 新製品の歩留り改善による  
品質向上と生産容量拡大



18

© 2026 KYOCERA Corporation

当社部品事業の投資計画の概要についてご説明いたします。

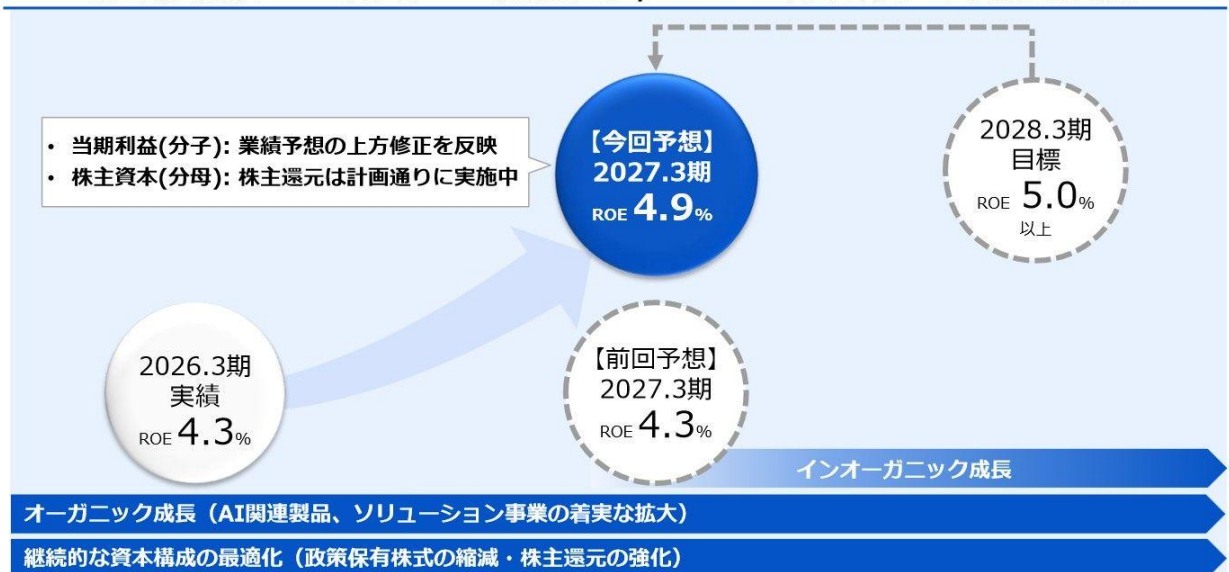
スライド左側にお示ししている通り、2026年3月期から2031年3月期の6年間で、当社は先端半導体・AI周辺領域を中心とした部品事業に約6,500億円を投じる計画を立案しております。2027年3月期には長崎諫早工場が完工予定であることから、約1,500億円へと大幅に増加する予想ですが、2028年3月期以降についても毎年約1,000億円規模の高水準な投資を継続し、先端半導体・AI周辺ビジネスの売上高を2026年3月期と比べ、2.8倍に伸ばす計画です。

スライド右側には当社注力領域の見通しを示しております。上段の半導体製造装置向けファインセラミック部品は、主要顧客から堅調な年間需要見通しが提示されており、需要増加の見通しに基づく中期的な生産人員の増強や、生産容量拡大投資の前倒しを検討してまいります。

中段のAI周辺ネットワーク用パッケージは、光通信用セラミックパッケージの出荷が大幅に増加していることを受け、増産投資を進めております。また、ネットワーク用有機パッケージの需要拡大への対応も進めており、ガラス材の確保にも努めています。

下段のAIサーバー・半導体向け小型高容量MLCCは、データセンター及び半導体市場向けの需要が急増していることを背景に、一部では長期供給契約の締結を進めております。また、生産容量拡大に向けた大規模投資の手配を開始し、新製品の歩留り改善による品質向上と、生産容量拡大を目指します。

利益成長に伴いROE予想を4.9%に引き上げ / ROE 5%以上達成の1年早期化を目指す



19

© 2026 KYOCERA Corporation

当社は本年4月に公表したROE予想についても上方修正しております。利益成長に伴い、今回のROE予想を4.9%に引き上げましたが、さらなる利益成長に努め、2028年3月期の目標としているROE 5%以上達成の1年早期化を目指してまいります。

以上が私からの説明となります。引き続きご支援のほどお願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

## 質疑応答

---

### < 質問者 1 >

[Q]：今回非常に印象的だったのが、AI データセンターという言葉がすごく使われていて、去年までの「当社はあまり AI データセンター向けは多くない、関係が少ない」といった表現から急に変わってきたことです。

そのインパクトを図る上で、年間の売上高予想を、コアコンポーネントでは 620 億円、電子部品では 510 億円 上方修正されているのですが、これには半導体関連、または AI データセンター関連での増額がどれくらい入っているのか。

また、4-6 月で何が大きく変わったのか、すなわち需要は拡大するのだけれども、想定以上に御社で受注が取れた、出荷が出来た等、何か変化があったのか伺わせてください。

作島 [A]：4 月予想に対して 7 月時点で上方修正をさせていただきましたが、当社も半導体製造装置用のセラミック部品や光通信用のパッケージ等については、従前よりシェアが高く、お客様との取引を継続しております。

その引き合い等につきまして、昨年、特に半導体製造装置用のセラミック部品に関しましては、昨年の年末頃まではかなり低調な需要予想であり、上がってこないという状況でしたが、年明けから急に反転して需要が上がってくる状況がございました。

1-3 月頃には、そのあたりの数字がまだしっかりと掴みきれておりませんでした。今期に入り、その数字が実際の受注という形で大きく上振れした形であられ、特に当 1Q の業績が上振れしている状況です。

また、需要の変化・増加につきましては、当初から通期計画に見込んでいたものの、需要の変化・増加の開始時期は、第 2 四半期からというイメージがあり、その部分が前倒しでスタートし、想定よりもかなり急角度で需要が増加してします。そういう意味では、当初の計画よりも先行して増加しているものと理解しております。シェアの拡大というよりは、われわれがお取引させていただいているお客様の需要が上がったことが、上方修正をした大きな要因です。

[Q]：なるほど。今の二つの商材はよくわかりますが、MLCC やタンタルコンデンサについては、もう少し時間が必要なのかと思っていたところが、意外と今回、MLCC にもタンタルコンデンサにも AI サーバーという表現がありました。

この背景と製品力、既に製品を展開ができているのかということ、また、オーガニックパッケージについては未だ AI 関係の影響はないのかを確認させてください。

**作島 [A]：**まず電子部品に関しまして、MLCC およびタンタルコンデンサにつきましては、基本的にデザインイン等について積極的に進めてまいりましたので、その効果がアップサイドに振れたことが電子部品の売上が特に直近の第 4 四半期に比べて大きく増加した要因です。

タンタルコンデンサにつきましては、前期から需要はかなり強かったのですが、われわれの生産能力の課題もあり、なかなか生産を上げきれなかったところがありました。このあたりについて、特に KAVX タイ工場の生産性向上が進んでまいりましたので、その効果もあって生産数を上げることが出来、数字が上がってきている状況でございます。

有機パッケージにつきましては、ガラスのコア材の入手が現時点でわれわれのボトルネックになっていることに変わりはありませんが、内部の生産性改善や歩留り改善に昨年 1 年間かけて取り組んでまいりましたので、そのあたりが出荷としても寄与していく形になり、この部分がアップサイドに動いております。このため、有機パッケージにつきましても、既存のお客様ではございますが、その数量・需要が上がってくることに對して、応えられる状況になってきております。

**[Q]：**なるほど、よくわかりました。

電子部品の通期売上高予想の増額 510 億円に對して、営業利益は 50 億円の増額に留まる理由を教えてください。

**作島 [A]：**電子部品に関しましては、そういった旺盛な需要に對してしっかり応えていく部分はありますが、タイ工場の例もコメントさせていただきましたように、内部の生産性・歩留りについてはまだまだ課題がございますので、数量アップするからといって、すぐにその分収益が上がるといよりは、まだ改善が必要な状況です。このあたりは内部改善を早期に進めることによって、アップサイドに振れてくると考えております。

**[Q]：**なるほど。従来、作島社長は、見える化に取り組まなければならないとおっしゃられていて、会社の内部で起こっていることをリアルタイムに捉えてどうアクションするか、そこが結構今、クリアに細かく何が起こっているということをおっしゃられていたような印象を受けました。

やはり経営企画室を設けられて、会社の見える化、何が起こっていてどう対応を打てばいいのか、そういったこともだいぶ進んできていると考えてよろしいでしょうか。

**作島 [A]**：はい。まだまだいろいろと課題はございますが、成長領域をどこにするのかをクリアにしていかなければならない中で、特に昨年来 AI データセンターということを言及させていただき、当社内部もそのような領域にしっかりと目が向くようになってきました。

その中で、われわれの商材がどうなるかということもクリアに、全体がわかるようになってきましたので、そういう意味ではそこに特化していくべき主要領域であるという認識は浸透しておりますし、皆がそこに向けて注目している、その分情報もしっかり上がってくるというような形になっているかと思います。

また、成長領域を確かなものにするための課題感もあるという認識もございますので、このあたりについては内部でしっかり議論して、打つべき手はしっかり打って行って、成長市場におけるわれわれのポジションを確固たるものにするためのアクションも必要ではないかということもわかってきておりますので、よりそのあたりをしっかりと見ていき、その進捗をしっかりと追いかけていくということをやっていきたいと考えております。

**[Q]**：ありがとうございました。よくわかりました。

## <質問者 2>

**[Q]**：上方修正した通期の売上、営業利益とも 1Q 実績の 4 倍よりも小さいですが、2Q 以降にどんなリスクを織り込んで上方修正されているのか。

また、1Q から 2Q にかけて、例年、コアコンポーネント、電子部品の売上が季節的に増加する傾向は今期も変わらないのか、それとも 1Q に実需を超えるような売上が計上されているという認識があるのかどうかについて確認をさせてください。

**作島 [A]**：まず 1Q から 2Q にかけて、特に下期の伸び率が少し鈍いのではないかとありますが、今期の 4 月に発表した計画では、市場のアップトレンドに行く速度を少し緩やかに見ていた、あるいはもう少しゆっくり来るのではないかとということで、2Q 以降に数字の伸びのメインを置いてきましたが、それが 1Q に加速的に上がってずれ込んできたという数字感のイメージを持っております。

ですので、1Q につきましては、今回上振れ分がございまして、それを通期の見通しの上方修正の内容としまして、2Q 以降は当初上がってくるという想定 of 予想数字をそのまま、実行できるだろうと考えており、そのように構成をしております。

それから電子部品、半導体パッケージの季節要因、特に 2Q、3Q で上がってくるということに関しては、携帯端末向けの部品がメインとなり、売上のトレンドに変わりはありませんので、2Q、3Q は基本的にはパッケージ、電子部品は上がってくるものと考えています。

ただ、こちらの比率が比較的多いものですから、4Q にその部分のダウンが出ているということ踏まえたと、上期と下期のトータルでの比較をしたときにはほぼ同レベルになってくるのではないかと見ております。

**[Q]**：ありがとうございます。

AI サーバー用の MLCC について、高付加価値品の需要が増えていると考えますが、御社がスマホ向けの MLCC で培われた技術を AI サーバー用に応用する上で、どんな優位性があるのか、どんな技術的な課題があるのか教えていただきたい。

また、AI サーバー向け MLCC について、御社の売上のどのぐらいを占めているのか、どんなふう伸びていく見通しなのか、可能であれば教えてください。

**作島 [A]**：MLCC の優位性につきましては、京セラの電子部品は、従来より小型高容量を特徴に製品開発を進めており、ご採用いただいております。

AI データセンター向けに関しましては、KAVX が保有している独自技術を組み合わせることにより、特殊な端子形状やサイズの MLCC をデータセンター向けという形でお客様にご提案を、前期、前々期から行っておりました。そのあたりが実際に使われ始めるのが今回の需要増加の一つの要因になっておりますので、その特徴を最大限に生かしてわれわれは売上を伸ばしていきたいと考えております。

また、AI データセンター向け MLCC の比率に関しましては、具体的な割合は控えますが、まだまだ通信用 MLCC の割合が多いのは事実でございます。ただし、AI データセンター向けで現在大きな引き合い等もいただいております、割合等については AI データセンター向けの数上げていきたいと考えておりますので、これからの投資についてもそのことを念頭に進めてまいります。

**[Q]**：ありがとうございます。KAVX の技術と組み合わせた AI データセンター向け MLCC というのは、既に量産出荷が始まって、1Q の売上利益に貢献していると考えてよろしいのでしょうか。

**作島 [A]**：こちらに関しては量産がスタートしたという段階でございますので、これから数量・金額等は上がってくるものと考えております。

**[Q]**：どうもありがとうございます。

### <質問者 3>

**[Q]**：今回 AI 向けで需要が増えていることを受けて、生産能力も大きく拡大させていくというお話だったかと思うのですが、こちら需給の観点や、長期的に見て稼働率等がある程度担保されるような見通しが顧客から見えているのか教えてください。

また、長期供給契約の締結の話もありましたが、こうした契約を締結することによって、従来の MLCC のビジネスにどういった変化が起きてくるのか、例えば増加する分の固定費をある程度最初から負担してもらえそうな状況になっているのか、最低限の出荷数量が担保されているのか、価格の推移等、そういったものがどういうふうに変化していくのか教えていただけますでしょうか。

**作島 [A]**：ありがとうございます。基本的には、長期供給契約等を結ぶことにより、特に数量の部分についての幅が把握できる状況になります。そうすることにより、生産ラインの配置やバランスをどう組んでいくか計画していくことができますので、稼働率がある程度一定のレベルで維持できるものと考えております。

稼働率を高い水準に上げていく一方で、その製品特有の工程もあり、そのような工程については設備を增強することによって、数量を上げていくという形になります。われわれにとっては、長期供給契約を結ぶことにより、安定した稼働を実現し、製品をしっかりとご提供できるようになるということだと考えております。

**[Q]**：わかりました。ありがとうございます。

光通信用セラミックパッケージの出荷に関して、こちらに関しても従来想定されていたよりも早いタイミングで、需要が拡大してきているものと思います。

セラミックパッケージに占める光通信用の割合は今後かなり大きくなっていくことになるのか、それともある程度当 1Q 程度の比率が続いていくのか、需要の伸び方と売上の伸び方について何かご示唆いただける点がありましたらお願いいたします。

**作島 [A]**：光通信用パッケージにつきましては、一時期、テレコム向け光通信用パッケージの需要がずいぶん落ちたことをきっかけに生産容量を減らしておりましたが、データセンター間の通信に光通信用パッケージが使われるということで、また再び所要が上がっています。

そこに対して一度減らした生産容量を再度増加させるという流れの中で、現在生産容量を徐々に増やしている状況です。現在、生産容量が十分に足りてない部分がありますので、一部の投資

等も進め、生産容量をさらに拡大していく形になるというのが現在の光通信用パッケージの動きでございます。

[Q]：わかりました。ありがとうございます。

需要の前倒し等について、全般的に御社としてどのようにお感じになっていらっしゃるかを教えてください。

データセンター向け等で様々な部品の需要が強く、代理店等を含めて引き合いが強かったのではないかなと思うのですが、そういったところについて少し前倒し感があって、下期に調整が入るリスクが想定されるのか、それとも需要の増え方も強いので、そこに関しての懸念は小さいのか、こちらについてはいかがでしょうか。

**作島 [A]**：現在、お客様と直接必要数量についてお話をさせていただいており、かなり強い状況で、あるいは今のお話よりもどんどん数量が上がっていくような状況にございます。数量確保という意味でのお話もあろうかと思いますが、特に今期は、数量についてはこれからも強い状況が続くと考えております。

[Q]：わかりました。ありがとうございます。

#### <質問者 4>

[Q]：セグメントごとの4Qから1Qにかけての変化、もしくは1Qから修正予想にかけての変化について伺いたいです。

産業・車載用部品について、4Qから1Qにかけて売上があまり変わっていない一方で利益が変化しています。旧ディスプレイ事業の減損はありましたが、それを除いてみても1Qの利益が良くなっている理由は何でしょうか。

また、半導体関連部品についても、1Qのご実績に対して通期予想は利益の改善が大きくなるように見える理由は何でしょうか。

加えて、機械工具事業について、1Qは大変利益が出ておられる一方で、通期予想の利益数字が少し抑えめに見えます。空調服等が季節性で影響しているとは思ったのですが、このあたりの動向、組み立て方をどう見ておられるかというのを教えてください。

**作島 [A]**：前4Qと当1Qの実績、特にコアコンポーネントの動きのところで、売上は大きくは変わっていない一方、利益の改善額が大きい理由に関して、これは特に半導体製造装置向けの

セラミック部品の中で特に利益率の高いものの割合が上がったということが利益を押し上げている要因です。

また、機械工具事業に関しましては、原材料の高騰が非常に大きな問題になっており、われわれもお客様に価格転嫁等のお願いをさせていただいております。

価格転嫁の時期については、急に価格を上げるわけではなく、時期を決めて交渉させていただいているのですが、そのタイミングに合わせて、それまでに必要分を購入される等といった駆け込み需要があり、機械工具事業に関しては特に 1Q に大きく上振れしている状況です。

当然その後に値上げということになり、2Q 以降の売上と利益等については、その反動影響が出てくることが考えられます。

**[Q]**：わかりました。半導体関連部品事業の 1Q 実績に対する予想利益の強含みは、先ほどの光通信パッケージなどの貢献やスマホ関連のイメージセンサー用パッケージの季節性の影響という理解でよろしいですかね。

**作島 [A]**：はい。そのようにご理解いただければ結構です。

**[Q]**：わかりました。ありがとうございます。

今回非常に良い形で利益が上振れた状況になっていますが、経営改革プロジェクトの成果として、効果があったとといったご感想はおありでしょうか。それとも外部の環境改善の追い風がかなり大きいと感じておられるのでしょうか。そのあたりの率直なご意見や今の印象をお聞かせください。もし経営改革プロジェクトの成果として感じられるものがおありならば、いくつか具体的な事例で教えていただきたいです。

また、ROIC を意識した経営ということで、いろいろな物事の考え方を変えていく取り組みをされていると思いますが、そのようなものが BS・PL 面の数値の変化として出ているようなものかもしあれば、われわれの理解を高めるために教えていただけないでしょうか。

**作島 [A]**：現在の状況は、市況の変化が主因となり、改善したと考えております。

昨年来、経営改革プロジェクトで経営改革を進めており、前期、前々期は、特に減損損失等も計上したこともあり、われわれの経営数値については通常の状態に戻りつつあるというのが私自身の認識です。

定量的ではございませんが、経営改革プロジェクトを通じて、特に成長領域を特定し、リソースを集中する考え方において、AI データセンター領域をわれわれの注力領域として掲げさせていただ

いておりますので、そこに対する感度は非常に高くなっているということは、効果として表れていると考えております。こういった考え方をしっかり徹底しながら、成長領域に集中する動きの中で、それ以外の事業についてはどのように捉えていくのかということが必要なのではないかと考えております。

これまでどちらかというと課題事業をどうするのかという議論が中心になったところが、これからは成長事業をどうするのかということを軸とした議論に形が変わりつつあると考えております。少しずつではありますが、そういう意味での変化はわれわれとして取り組めてきていると現時点では考えております。

ただ、具体的な成果については、これからさらに収益を上げていくための取り組みにかかっていると思いますので、取り組んでまいりたいと考えております。

[Q]：わかりました。ありがとうございます。11月になるのかもしれませんが、次のご説明をお待ちしております。ありがとうございました。

#### <質問者 5>

[Q]：電子部品の売上は好調だったと思いますが、不動産売却益等を除くと、QoQで見ると利益がほぼ横ばいに見えます。これはタンタルコンデンサの改善がまだ進んでないからこのような結果だったのでしょうか、それとも MLCC の新製品を立ち上げていくにあたってコストが先行しているのでしょうか、それともスマホ関連需要の季節性要因によるものなのでしょうか。

電子部品の利益の伸び方が低い印象がありますので、利益率について、何か背景があるのかと思います、お伺いさせていただいています。

作島 [A]：4Q と比べますと利益率はそれほど変わっていないということに関してはご指摘の通りです。MLCC やタンタルコンデンサについては市況要因や内部改善の進捗等により利益率が上がってはきている一方で、その他の電子部品、水晶やコネクタの収益性があまり良い状態にはないことが組み合わさってこのような結果になっております。

MLCC、タンタルコンデンサ等、われわれが注力して伸ばしていく領域に関しては、しっかり改善は進んで、利益も上がってきておりますが、その他の電子部品については市況も含め、少し苦戦している状況です。

[Q]：特にタンタルコンデンサがかなり改善の余地があるものと考え、さらに利益率を上げていける気がするのですが、その感触はいかがですか。

**作島 [A]：**タンタルコンデンサにつきましては、改善する方向であると認識をしており、生産性の改善をしっかり進めれば、収益性は大きく上げていけるものと考えております。

**[Q]：**わかりました。期待しています。

特殊電極のカスタム品を強みとしているとおっしゃられておりましたが、いわゆる 1005 の  $47\mu\text{F}$  や 0603 の  $10\mu\text{F}$  といった汎用 MLCC の最先端品でも、御社はかなり実力がおありになられるのではないかと思います。

この先端製品に関しての、業界内での御社の製品力や品質のばらつき、業界内でお客さんからどのように評価されているのか、あるいは御社がどのように評価されているかご紹介いただけないでしょうか。

**作島 [A]：**われわれも最先端製品をターゲットにして製品開発を進めており、そういった製品群の開発やアウトプットができてきていると感じております。

お客様に安定した数量を安定した品質でご提供するかに関しては課題感を持っておりますので、そのあたりの改善を進めていくことにより、しっかりとお客様に満足いただける製品に仕上げていくことは継続的に取り組んでいかなければいけないかなと感じております。

**[Q]：**ベースとしては結構良いものができているという理解でいいですかね。

**作島 [A]：**そうですね、そのようにご評価いただいているものと考えております。

**[Q]：**わかりました。こちらも期待しています。

今年ぐらいまでは安全運転をされていて、費用はあまり増やさず、固定費も抑えつつ、トップラインも伸びるので利益率がかなり良くなると思います。ここから生産能力を増やして、トップラインをもっと伸ばしていかなくではいけないフェーズに入ってくると思うのですが、来期以降、生産能力を増やして売上を伸ばしていくときの固定費の管理についてはどのようにお考えでしょうか。今までは、生産能力を増やすと償却も含めて固定費の水準が上がってしまい、利益が伸び悩むといったことがあったので、そこをどうマネージされるか、興味があってお伺いしたいです。

全体的に生産能力を伸ばしながら利益を出していくというところに、どう取り組まれるのかについて教えていただけないでしょうか。

**作島 [A]：**ご指摘いただいたように、特に電子部品事業等においては、生産容量を増やしたときに所要が落ち込んで収益がかなり厳しくなるということはよくありました。

そういう意味では、われわれの製品レベルがトップに近づかなければ、所要が落ちる時は最初に収益性が悪化して、所要が上がる時はゆっくり後から伸びるといったリスクにさらされやすくなると思います。

そういう意味では、もし市況が下がっても上がったときに返ってくるというような、強みのある製品に対して重点投資をしていくことが必要なのではないかと考えています。

競争が非常に激しい分野に大型の投資をしてしまうと、市況が悪くなったときにかなり長い期間投資分の負担をしなければならず苦しくなることがあると思いますので、われわれの強みのあるところに対して重点的に投資するという考え方で投資判断をしていくべきと感じております。

**[Q]**：ありがとうございます。セラミックコンデンサは自信があるということですね。実力としても、製品としても。

**作島 [A]**：はい。正直まだまだ課題はございますし、全体的な生産容量はまだ他社に比べて大きいわけではございませんが、そういう特徴のあるものについてはしっかりとお客様に訴求できるような製品開発ができていますとっておりますので、そのあたりのところをしっかりと見極めながら投資することが必要と考えております。

**[Q]**：ありがとうございます。

#### <質問者 6>

**[Q]**：MLCC に関して、市況が良いというお話でしたが、従来と比べて価格の環境はどういうふうに見えてらっしゃるのでしょうか。

海外メーカーの値上げ等いろいろな報道が出ておりますが、御社としてはどのように見られていて、今後どのような価格戦略を採っていくのか教えてください。

また、生産容量についても、こういったペースで何パーセントずつ増やしていくのか、もし定量的にご回答いただくことが可能であればお願いいたします。

**作島 [A]**：MLCC の価格につきましては、最先端品であるのか汎用品であるのかによって、随分価格レンジが違ってきます。

そういう意味では弊社は、しっかり利益の出る先端品をターゲットに開発をしており、それを提供させていただくということで、特に京セラ電子部品の MLCC においては、競争力のある製品を提供させていただく形で取り組んでまいります。

また、MLCC の生産容量につきましては、取り組む製品群のプロダクトミックスによって生産容量は変わってくるので一概には言えないところがございますが、お客様のご要求に合わせたラインバランス等を考慮しながら決定していく形になります。生産容量については定量的にお答えできないところがございますので、そのあたりはご容赦いただければと思います。

[Q]：ありがとうございます。

例えば比較的稼働率が低い民生用途の生産ラインを AI 向けに転換するといった設備の転換も一部のメーカーで実施されていると思うのですが、御社でもそのような取り組みをされていますか。

**作島 [A]**：弊社の MLCC につきましては、現在、京セラ及び KAVX にそれぞれ生産ラインがございます。KAVX のラインを今われわれがご要求をいただいているようなものに転換していくということも、計画の中には盛り込んでいこうとしておりますので、そういう意味での転用や展開については考えていこうと思っております。

[Q]：ありがとうございます。

1Q のソリューションについて、先ほど機械工具事業において少し前倒しの需要があったという話がありましたが、情報機器事業やコミュニケーション事業等も通常に比べると非常に好調だったと思います。一方で、メモリ価格がかなり上がっていたりして、外部環境は比較的逆風もあったかと思うのですが、このあたりで何が起きていたのか。また、2Q 以降はどのように想定されているのかお伺いしたいです。

**作島 [A]**：情報機器事業に関しては、われわれのメインの市場である欧州での売上が前期非常に苦労しましたが、今期は順調に推移したことで、特に前期との比較においてはプラスの要因になっています。

また、通信機器事業に関しては、メモリ価格の影響等もあり、われわれも端末価格の値上げ等もお願いしている状況でございます。これはお客様のご事情もございますが、前倒しで特に 1Q に製品を供給してほしいということで、少し前倒しの要求が来ていたということも背景にございます。そのため、通信機器事業につきましては、1Q は確かに好調のように見えますが、2Q 以降少し計画よりも数字感としては下がり、トータルでは当初計画程度になると見ております。

[Q]：ありがとうございます。情報機器事業は特にそういったイレギュラーな前倒し等はないという理解でよろしいですか。

**作島 [A]**：はい。情報機器事業は前期低迷していた市場が通常水準に戻ったというのが今期の姿と考えています。

[Q]：大変よくわかりました。ありがとうございました。

以上

## 注記

当資料は、SCRIPTS Asia株式会社によって録音・書き起こしされたものを当社にて一部編集したものです。

**将来事象に関する注意事項** 当資料には、将来の事象についての 2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会開催日（2026 年 7 月 30 日開催）時点における当社グループの期待、見積り及び予測に基づく記述が含まれています。これらの将来の事象についての記述には、既知及び未知のリスク、不確実な要因並びにその他の要因が内包されており、当社グループの将来における実際の財政状態及び活動状況が、当該将来の事象についての記述によって明示または黙示されているところと大きく異なる場合があります。詳細は、当社ホームページに掲載の「将来の見通しに関する記述等について」をご参照ください（<https://www.kyocera.co.jp/ir/disclaimer.html>）。