

2016 年度第 1 四半期 決算説明会 Q&A

Q: Q1 は売上高の計画未達成に対して営業利益を確保した印象ですが、その要因を教えてください。

A: 生産実績が売上を上回っていること、また売上高の計画未達成の要因が比較的利益率の低い通信モジュールの減少だったことによる品種構成の良化などで、高い利益率となりました。

Q: 為替が円高で推移していますが、Q2 の売上ガイダンスについて教えてください。

A: 今回業績予想の見直しを行っておらず、Q2 の売上高は $1\$ = 110$ 円前提で 3,360 億円を想定しています。Q1 の売上高は業績予想に対して未達成でしたが、為替の影響や、中華圏スマホの生産について一部部材の不足があったということが要因でした。7 月以降は、中華圏について部材不足の解消や新モデルの立ち上がりが見込まれ、当初想定を生産を行うと見込んでいます。

Q: Q1 の生産高実績と Q2 生産計画を教えてください。

A: Q1 の生産高実績は 20 億円の在庫増、Q2 は売上高と同額の生産 ($1\$ = 110$ 円) を計画しています。

Q: Q1、Q2 の操業度について教えてください。

A: Q1 は全社の操業度が 20 日稼働日ベースで 95%、Q2 は 20 日稼働日ベースで 110% を見込んでいます。コンデンサは Q1 が 27 日稼働日ベースでは 90%、Q2 が 27 日稼働日ベースで 95% を見込んでいます。

Q: 今後の M&A の戦略について教えてください。

A: 通信領域での M&A については必要なものはある程度揃ってきたと考えています。今後は車・ヘルスケア・エネルギーという注力 3 市場での M&A にも力を入れていきたいと考えており、今回の発表もその戦略に沿ったものです。

Q: 電池事業譲渡の意向確認書締結に関してターゲットとなる用途やシナジー効果について教えてください。

A: まずはモバイル市場における村田製作所の販売網を活用することで、スマートフォンをはじめモバイル端末向けにソニーのポリマー電池の拡売が期待できます。また、電動工具など産電市場向けに着実に成長を行うとともに、村田製作所の持つエネルギーマネジメントシステムについてソニーの蓄電池を組み合わせることで顧客に対する提案力強化が期待できます。更には全固体電池についてソニーの材料、設計技術と村田製作所の積層技術を組み合わせることで早期の全固体電池の量産実現を目指すことも可能になります。

当Q & Aに記載されている、当社又は当社グループに関する見通し、計画、方針、戦略、予定、判断などのうち既に確定した事実でない記載は、将来の業績に関する見通しです。将来の業績の見通しは、現時点で入手可能な情報と合理的と判断する一定の前提に基づき当社グループが予測したものです。実際の業績は、さまざまなリスク要因や不確実な要素により業績見通しと大きく異なる可能性があります、これらの業績見通しに過度に依存しないようお願いいたします。また、新たな情報、将来の現象、その他の結果に関わらず、当社が業績見通しを常に見直すとは限りません。実際の業績に影響を与えるリスク要因や不確実な要素には、以下のものが含まれます。

(1)当社の事業を取り巻く経済情勢、電子機器及び電子部品の市場動向、需給環境、価格変動、(2)原材料等の価格変動及び供給不足、(3)為替レートの変動、(4)変化の激しい電子部品市場の技術革新に対応できる新製品を安定的に提供し、顧客が満足できる製品やサービスを当社グループが設計、開発し続けていく能力、(5)当社グループが保有する金融資産の時価の変動、(6)各国における法規制、諸制度及び社会情勢などの当社グループの事業運営に係る環境の急激な変化、(7)偶発事象の発生、などです。ただし、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。