

2021 年度 決算説明会 Q&A

登壇者：代表取締役社長 中島 規巨

取締役常務執行役員 コンデンサ事業部 事業部長 石谷 昌弘

取締役常務執行役員 経営管理グループ統括部長 南出 雅範

質問者 1

Q. 【全社】 2021 年度第 4 四半期の生産高実績及び 2022 年度の生産高見通しを教えてください。また、2022 年度の操業度益が +30 億円の見通しとなっていますが、生産高は前年度比で大きく増えないということでしょうか？

A. 2021 年度第 4 四半期は 4,590 億円、2022 年度第 1 四半期は 4,500 億円、第 2 四半期は 5,100 億円、下期は 9,900 億円を計画しています。2021 年度は在庫積み増しを行ったため、売上に対して生産高は大きくなっています。2022 年度は在庫を少し積む計画であるものの、基本的に需要見合いで生産を行い、売上高と生産高の差異は前年度に比べて小さくなる見込みです。為替影響を含めても利益率が若干下がっている理由は、2021 年度に比べて固定費等が増加すると見込んでいるためです。

Q. 【コンポーネント】 2022 年度のコンデンサの生産能力増強ペース及び稼働率の見通しを教えてください。

A. 生産能力増強ペースは、2021 年度と同じく能力負荷ベースで年間 +10%程度を予定しています。生産規模が大きくなる中、同じ年間 +10%の能力増強であっても 5 年前と現在では投資額は異なります。稼働率は 90~95%程度とする計画です。在庫は一定積んでいるものの過不足がある分野もありますので、そういった点も考慮しつつ高い水準の操業度を維持したいと考えています。

Q. 【コンポーネント】 2022 年度のコンデンサの売上見通しが前年度比 +11%になっている理由は、為替影響を除くとモビリティ向けが中心であると理解しましたが、その要因を教えてください。

A. モビリティ向けが伸びの中心となっているという点をご理解の通りです。その要因は、自動車の生産台数が増加することと、比較的単価の高い高付加価値品や高信頼性品の売上の伸びとなります。なお、モビリティ向けでは、ASP の上昇と 1 台当たりの員数増による増収影響は同じくらいと見えています。

Q. 【コンポーネント】 顧客の在庫水準は、2021 年度下期以降増減はなかったという見方でしょうか？

A. 2021 年度第 4 四半期は、実需をやや上回る売上であったと考えており、顧客の在庫が若干増加したという見解ですが、それを加味しても、顧客の在庫水準は BCP 在庫含めて適正水準の範囲内と見えています。2022 年度も顧客の在庫水準は現在の水準が維持された状態で、実需に合わせた受発注や売上となる見方です。

Q.【全社】 自己株式取得を判断した背景を教えてください。現在の株価水準を見て実施を判断したのでしょうか？あるいは手元流動性の水準から機械的に判断したのでしょうか？

A. 現時点で中期方針 2024 のキャピタル・アロケーションを実行するための将来キャッシュを創出する力があると判断し、自己株式取得を決定しました。株価の状況については社内でも見ておりますが、この場で現在の株価水準について言及することは控えさせていただきます。今後も総合的な判断のもと、機動的な株主還元の実施を検討していきます。

質問者 2

Q.【デバイス・モジュール】 2023 年に発売されるスマートフォンモデル向けに XBAR を搭載した高周波モジュールの受注獲得の見通しがあれば教えてください。

A. XBAR の本格的な量産が可能になるのは、2024 年度を予定しています。2023 年度はメインのプラットフォーム以外で採用いただき、実績をつくるというシナリオを描いてアプローチしており、現時点で大きな問題なく進めることができています。

Q.【コンポーネント】 コンデンサの市場環境は、6 カ月前から現在までどのように変化していますか？今後の見通しについてもあわせて教えてください。

A. 6 カ月前の市場環境は、モビリティ向けでは BCP 在庫の積み上げのための部品取り込みがおおよそ完了し、実需並みの受発注行動となった時期であり、スマートフォン向けでは中華圏スマートフォンメーカーの販売不振が少し見えてきた時期でした。また、代理店向けの受注は比較的しっかりといただきました。市場別に濃淡はありますが、コンデンサ全体で見れば現在まで実需見合いの取り込みが続いていると思います。足元では、中華圏スマートフォンメーカーの生産・在庫調整が想定よりやや長引いていますが、今後の見通しとしては、中華圏スマートフォン向けは 2022 年夏以降、モビリティ向けは 2022 年度下期の需要回復・増大に期待をしています。2022 年度の中盤から下期にかけ、信頼性が高く単価の高いコンデンサの需要数が増えていくという見方です。

Q.【全社】 2021 年度の値下げは限定的であったと推察しますが、2022 年度も前年度と同水準の値下げ幅を見込んでいますか？

A. 2022 年度も前年度までと同様に、市場のポジションを守るための値下げは実施する考えです。2022 年度は前年度より少し値下げ幅が大きくなると見込んでいます。

Q. 【全社】 原材料コストの上昇は、会社業績にどのように影響していますか？

A. コンデンサなどについては、生産性の改善や合理化によって原材料コスト上昇を吸収するというスタンスで進めており、マクロ的には影響は大きくありません。一方、電池やトランシーバ IC を搭載する通信モジュールは、コストの上昇が顕著なため、タイムラグは生じるもののお客様に価格面でのご協力をいただいている状況です。

質問者 3

Q. 【デバイス・モジュール】 高周波モジュールの今後の競争戦略を教えてください。

A. 高周波モジュールは非常に複雑なアーキテクチャになってきており、全てを 1 社でカバーすることは不可能なため、どこに重点を置いてターゲティングするか的重要性が高まっていると思います。XBAR や Digital ET の技術がどこで使えるか含めて、技術的な優位性を示すことができることを検討している状況です。また、顧客にできるだけ長く使っていただけるプラットフォームに対して重点的に取り組んでいます。技術的にもビジネス的にも非常に強いコンペティターと認識している競合 1 社を徹底的にベンチマークし、どのエリアで競争に勝っていくかを明確にターゲティングして取りこぼしがないように活動していきます。こういった技術は過去から蓄積してきており、Resonant の買収が完了したことでようやく武器は揃ったと考えています。通信手段であるスマートフォンやタブレットは周波数が増えて複雑化していきますが、プライベート 5G やローカル 5G 対応のハードウェア自体は固定化する等、5G の標準化が進むと考えています。その標準化に対してのアプローチも別途進めており、当社はハードウェアの複雑性に対してある程度の強みを持っていると思っています。

Q. 【コンポーネント】 2021 年度実績と 2022 年度見通しにおけるコンデンサの売上成長と ASP との関係をお願いします。

A. 2021 年度の売上成長は、3 分の 2 以上が ASP の伸びが牽引しています。自動車の ADAS や EV 向けといったサプライヤーの数が非常に限られた領域での需要拡大が顕著なため、モビリティ向けにおいては、2022 年度も ASP の伸びが続くという前提で考えています。

Q. 【コンポーネント】 コンデンサの足元の受注推移を教えてください。

A. 2022 年 1 月は前月比で増加、2 月は前月比で減少、3 月は前月比で増加しました。中国のロックダウンの影響や大手顧客からのまとめ発注もあり、月別には濃淡のある動きですが、第 4 四半期としては実需並みの取り込みでした。4 月も実需並みの取り込みと顧客からの発注が続いていると考えています。

Q. 【全社】 中国のロックダウンに関連して、在庫調整や受注急減といった変化はありますか？

A. 全体的に見て、現時点で中国のロックダウンに起因した顧客の在庫調整の動きはありません。顧客の工場が止まり、オペレーションが進まないこともあるかもしれませんが、BCP 在庫含め現在の在庫水準を維持した状態が続くと推定しています。

質問者 4

Q. 【デバイス・モジュール】「(新売上高区分の)エナジー・パワー」の 2022 年度の売上見通しについて、前年度比 +27% の内訳を原材料コストの転嫁による製品単価上昇と売上数量増に分けて教えてください。また、損益黒字化の手応えを教えてください。

A. 売上数量増の方が支配的です。現状は、顧客の要求に対して十分に応えられていない状況が続いていますが、2022 年度下期には増産効果がようやく出てくるため数量増に対応していきます。中国のロックダウンの影響によるサプライチェーンの問題で、十分なオペレーションができてない部分は第 2 四半期以降にキャッチアップする想定です。黒字化の時期に関しては、少し楽観的な見方となりますが、コミットメントしている中期方針 2024 の期間中の早い段階で実現できていると思っています。

Q. 【全社】 中島氏が通信・センサ事業本部の本部長に就かれるという人事異動には、どのような意図がありますか？

A. 現在、「(新売上高区分の)高周波・通信」の領域で少しプレゼンスが下がっていますが、私(中島)が責任を持って進めることで 2023 年度と 2024 年度の実績を獲得し、プレゼンスを短期的に上げていきたいと考えています。人事異動と同時に公表した組織改定は、セグメント開示区分に応じて責任の所在をある程度明確にする意図があります。

Q. 【デバイス・モジュール】「高周波・通信」の領域で、ポジションを取らなければならないと考えているエリアはどこでしょうか？

A. ボリュームゾーンは、Resonant 社や Eta Wireless 社の買収効果も生かせる高周波デバイス、あるいは小規模のモジュールになると思っています。また、少しシンプルになるかもしれませんが、裾野の広い標準化したモジュールのビジネスを展開していきたいと考えています。

Q. 【デバイス・モジュール】 標準化したモジュールのビジネス展開というのは、どのようなものを想定していますか？

A. スマートフォン等の現状の通信市場とは異なった市場が今後非常に期待できるという前提ではありますが、Wi-Fi モジュールのように全ての機能を入れ込んだ形で、5G を展開していきたいと思っています。

質問者 5

Q. 【デバイス・モジュール】 2022 年度の「高周波・通信」が前年度比 ▲10%となっている要因は何でしょうか？また、中華圏スマートフォン向けの売上見通しを教えてください。

A. 減収を見込む大きな要因は、Wi-Fi モジュールのアーキテクチャが変わったことによる事業ポートフォリオ見直しを継続することと、高周波モジュールで 2022 年度のハイエンドスマートフォン向けのシェアを当初期待していたように伸ばすことができなかったことです。一方で、メトロサークは 2022 年度にある程度のリカバーを想定していることに加えて、来期以降で、更にシェアを獲得できる部分があると考えており、特性改善やコストダウンを一気に進めて大きく成長させる計画を立てています。中華圏スマートフォン向けは、少なくとも第 1 四半期は未だリカバーしないという見込みです。Media Tek の新しいプラットフォームが夏頃には立ち上がると期待していますが、5G 比率は既にある程度高まっており、どこまでの需要拡大につながるかを注視していく必要があるとの認識です。

以上

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、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。

当 Q&A に記載されている将来予想に関する記述についてこれらの内容を更新し公表する責任を負いません。