

2022 年度第 1 四半期 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 コーポレート本部 本部長 南出 雅範

上席執行役員 セラミックコンデンサ事業本部 本部長 大森 長門

質問者 1

Q. 【全社】2022 年 6 月末の在庫が、3 月末比で 758 億円増加しています。その要因を教えてください。

A. 為替の影響と在庫数量の増加によるものです。製品別では、コンデンサやリチウムイオン二次電池等が増加しています。在庫数量が増加した背景は、1 点目が中国のロックダウンにより一部の製品が売上に繋がらず在庫として残ったためです。その結果、日本よりも海外で在庫が増加しています。2 点目が第 2 四半期から第 3 四半期にかけてハイエンドスマートフォンが季節的な需要ピークの時期に入るので、それに備えて在庫を積んだためです。

Q. 【全社】第 2 四半期の生産高は、第 1 四半期の 4,930 億円に対してどのようになりますか？

A. 為替の影響もあるため生産高を明確にお答えできませんが、第 2 四半期は、第 1 四半期とほぼ同レベルを見込んでいます。

Q. 【コンポーネント】コンデンサの月次の BB レシオの動きについて教えてください。

A. BB レシオは、コンデンサ全体で見ると 4 月から 6 月にかけて若干落ちていますが、但し、市場によって濃淡があり、スマートフォンや PC 市場向けは下がっていますが、自動車市場向けは一定の水準をキープしている状況です。7 月はやや上向きの傾向です。

Q. 【コンポーネント】コンデンサの稼働率や価格環境について、従来の見通しから変化はありますか？

A. 第 1 四半期の稼働率は、中国のロックダウンの影響もあり一部で稼働率が低下したものの、想定通り 90～95%程度の過操業状態を維持し、休出等を含めてフル稼働をしていました。一方、7 月以降は、自動車市場向けや PC 市場向けなど在庫を一定水準まで保有することができたことを鑑み、需要に即して、定常状態の稼働率である 90%程度になるように生産を調整しています。第 1 四半期の平均単価は、製品ミックスの影響もあり上昇傾向です。但し、7 月以降は、ミドル・ローエンドスマートフォンや PC 市場向けにおいて需給が弱含んでおり、若干の値下げを想定しています。一方、ハイエンドスマートフォン向けは一定の価格が維持される見込みです。コンデンサ全体で見れば、4 月時点の値下げ想定から大きな変化はありません。

Q.【コンポーネント】コンデンサ全体の需給環境は、自動車向けやデータセンター向け等の需要もあり、現状から大きく悪化する見通しは無いという見方でよろしいでしょうか？

A. はい。

Q.【全社】第2四半期の売上見通しを教えてください。

A. 用途別に申しますと、モビリティ向けが堅調でハイエンドスマートフォン向けも例年通りの季節トレンドと見ています。そのため、ハイエンドスマートフォン向けのコンデンサや高周波モジュール、SAW フィルタは、例年通りに第1四半期と比べて売上が伸びる見込みです。モビリティ向けは、現時点で需要に見合った出荷状況になっており、市中の在庫が相当膨れ上がっている状況ではないと考えています。お客様の部品在庫水準は、通常時よりも1カ月から1カ月強程度、多く保有していただいている状況と捉えており、サプライチェーンが不安定な状況下においては今の在庫の持ち方がニューノーマルだと考えています。

質問者 2

Q.【コンポーネント】コンデンサの売上が増えていて且つ円安だったにもかかわらず、コンポーネントの営業利益が前年同期比で横ばいにとどまった理由を説明してください。

A. コンデンサの売上高は前年同期比 6%程度伸びていますが、インダクタの売上高が PC 需要のマイナス成長の影響を受けて前年同期比で少し落ち込んだためです。

Q.【コンポーネント】コンデンサだけで見れば円安の影響を含め、操業度も高水準でミックスも良かったという理解で合っていますか？

A. はい。そうです。コンデンサの需要の状況はスマートフォン向けと PC 向けが弱く、モビリティ向けが堅調となっており、製品ミックスは良い方向に向かっています。

Q.【全社】モビリティ向けの第1四半期の売上高は、直前四半期比でほぼ横ばいですが、為替を除くと減収でしょうか？また第2四半期以降、自動車生産台数が増加するのに合わせて生産台数見合いで、モビリティ向けの売上高は増加するという見方でよろしいでしょうか？

A. コンデンサだけで見れば生産台数見合いで売上が成長していくと言えます。一方でモビリティ向けの売上として、例えば慣性力センサなどの機能デバイスの製品も、一定の売上割合を占めています。機能デバイスはコンデンサと異なり、当社の製品が採用されているビジネスが第1四半期は厳しい状況にありました。第2四半期以降は機能デバイスの成長を見込んでいますので、モビリティ向け全体として自動車生産台数の伸びにプラスアルファで売上高が増加するという見方です。

質問者 3

Q.【コンポーネント】スマートフォンの 5G 化の進展や自動車の EV 化などによるコンデンサの搭載数量の増加トレンドについて、どのように見ているか教えてください。

A. スマートフォンの 5G 化についてはローエンドとハイエンドに分けると、ハイエンドの搭載数量は未だ増加傾向という認識ですが、ローエンドの搭載数量はステイブルな印象です。自動車については高機能化や電子化が非常に速いスピードで進んでおり、特にパワートレインなどでは搭載数量が増加傾向と捉えています。また、電子制御や自動運転等においてのモジュールにも多く搭載されており、それによる増加も一定数見込んでいます。

Q.【コンポーネント】コンデンサの市場全体の成長に対して、能力増強を年率 + 10%（能力負荷ベース）は維持するのでしょうか？

A. 搭載数量ベースでは従来、自動車とハイエンドスマートフォンには大きな乖離がありましたが、今後、自動車への搭載数量がまだまだ増えていくという見方をしています。サイズの大小はありますが、全体では、数量ベースで年率 + 10%の市場成長を見込んでいます。

Q.【全社】自動車 Tier1 の部品在庫の持ち方について BCP 対応で保有している在庫を取り崩す動きはなく、今後も取り崩す動きが起きないと判断された背景を教えてください。

A. 半導体のサプライチェーンが正常化すればお客様の適正在庫水準が少し下がり、その反動による当社への影響は若干あると思いますが、2022 年度中にサプライチェーンが正常化すると考えていないことが理由です。パワー系の半導体を中心に、サプライチェーン正常化には、未だ時間がかかると考えています。

Q.【デバイス・モジュール】高周波モジュールの来期以降に向けた挽回策について教えてください。

A. 1 点目としては、中華圏のチップセットメーカーの新しいプラットフォームに推奨されている部品として当社の高周波モジュールも入っており、中華圏のスマートフォンメーカーへの拡売を進めているということです。但し、中国の景況感の悪化により、4 月時点の想定では第 2 四半期から需要が回復してくると見込んでいたものが、少し遅れ気味になっています。2 点目としては、ハイエンドスマートフォン向けで新しいプラットフォームへの採用に向けて開発に取り組んでいるということです。但し、今は未だ結果が見えている状況ではありません。お客様のプラットフォーム変更のタイミングに合わせて、Digital ET などを含め、新しい技術を仕込んでいる状況です。

質問者 4

Q. 【全社】第 1 四半期の売上高と利益を前年同期比で比べた際に、売上高の減少以上に、利益が下がっている要因を詳細に教えてください。

A. 品種構成差が大きな要因です。SAW フィルタの売上構成割合が大きく減り、リチウムイオン二次電池割合が上がっています。また、コスト面では原材料費やエネルギー費、人件費等が増加していることもあります。コンデンサであれば生産性の改善でコスト上昇をなんとか吸収することができますが、リチウムイオン二次電池は、製品価格への転嫁に時間が掛かっていることなどの影響が重なって売上高の減少に対して減益幅が大きくなっています。

Q. 【全社】第 2 四半期の売上高と利益をどのように見込んでいますか？

A. 売上高はハイエンドスマートフォン向けの売上が伸びる時期であるため、第 1 四半期比で増加します。為替影響を除いた生産高は、全社で第 1 四半期と同等を見込んでおり、在庫の消化も進むため、利益は第 1 四半期比で増益を見込んでいます。

Q. 【デバイス・モジュール】リチウムイオン二次電池の収益性は、第 1 四半期から第 2 四半期にかけて大きく改善する見込みでしょうか？

A. 現在も材料費高騰が継続しており、できるだけタイムラグなくお客様へ価格転嫁させていただきたいと考えていますが、交渉が個別対応になっているため 3～6 ヶ月程度のタイムラグがある状態が第 2 四半期以降も少し続くと見込んでいます。また、増産投資を継続していることで償却費がかかっていることや、事業ポートフォリオの見直しで元々力を入れていたモバイル系からパワー系へシフトしている中で製品ラインナップが多いという状況もあり、第 1 四半期は損益的に厳しい状況でした。

Q. 【デバイス・モジュール】SAW フィルタの市場環境や収益性について、第 1 四半期と第 2 四半期に分けて教えてください。

A. 季節変動要因で申しますと、第 2 四半期はモジュール向けで相当操業度を上げる必要があります。第 1 四半期は従来、中華圏スマートフォン向けなどが主なマーケットでしたが、需要が落ちているため当社の SAW フィルタの操業度もそれに応じて下げており、収益性が悪化しています。

Q. 【デバイス・モジュール】SAW フィルタが前年同期比で減収減益となっているのは、中国のロックダウンにより例年よりもハイエンドスマートフォン向けの部品取り込みのタイミングが遅れているからでしょうか？

A. それもありますが、第 1 四半期については中華圏スマートフォンの需要が落ち込んだ影響が大きかったと見ています。第 2 四半期は相当程度稼働率も上げることができると見込んでいます。

質問者 5

Q. 【全社】第 1 四半期に、一過性の減損損失等の特別な費用は含まれていますか？

A. 第 1 四半期において、一過性の減損等の特別な費用は特にありません。但し、第 1 四半期と前年同期を比べると、前年度第 1 四半期以降に買収した Eta Wireless 社や Resonant 社の連結化に伴う固定費の増加が若干含まれています。

Q. 【全社】4 月に公表された 2022 年度の売上高と利益計画は達成可能でしょうか？

A. 現在の為替水準や従来の季節変動の影響を加味して、通期業績をシミュレーションしましたが、注残の消化も含めて十分達成可能な水準と考えています。

Q. 【全社】在庫増加の内訳として、為替を除いた実質的な増加額はどのくらいでしょうか？

A. 2022 年 3 月末の為替レートが 1USD=約 122 円に対して、6 月末が 1USD=約 136 円になっています。正確な数字はありませんが、海外の生産会社と販売会社の在庫は、全社の在庫のうち半分近くありますので、それらの情報から推測していただければ幸いです。

質問者 6

Q. 【全社】中国のロックダウンによる売上へのマイナス影響はどの程度でしたでしょうか？

A. 4 月予想時には第 1 四半期に 200 億円の減収影響を見込んでいましたが、想定より少し大きくなったと考えています。第 2 四半期以降は、中国のロックダウンの影響は基本的にはなく、第 1 四半期で出荷できなかったものを第 2 四半期の前半に売上につなげられると見込んでいます。

Q. 【コンポーネント】ゲーミング PC 向けのコンデンサの需要動向について教えてください。

A. ゲーミング PC のうち特にハイスペックの領域では、当社のコンデンサの売上が計上されています。

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。