

2022 年度第 2 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】自動車のお客様の在庫水準が 2023 年 3 月末に向けてどのように推移していくかの見立てを教えてください。

A. 2023 年 3 月末までは自動車のお客様の BCP 部品在庫の切り崩しはほとんど発生しないと見込んでいます。お客様の適正な在庫水準はコロナ前と比較して 1 カ月程度高くなっていると考えていますが、当面の間はこの水準が保たれると考えています。

Q. 【コンポーネント】コンデンサの稼働率の第 2 四半期実績と 2022 年度下期の見通しを教えてください。また、将来に向けたコンデンサの生産能力増強をどのようにしていくかを教えてください。

A. 稼働率は第 2 四半期実績が 85～90%程度で、2022 年度下期も同水準を計画しています。生産能力増強ペースは中期的な方針に基づき 2022 年度の当初計画どおり、能力負荷ベースで年間 +10%程度を予定しています。

Q. 【全社】足元の値下げ環境について教えてください。足元の需要減は価格下落に影響しますか。

A. 需給の状況が緩くなっていることもあり、2021 年度よりも少し価格に対するプレッシャーが高くなっていると感じますが、全体としては 2022 年度当初に計画していたよりも緩やかな価格下落になると見込んでいます。コンデンサは、スマートフォン等民生市場向けは市況感の悪化を受け、お客様から 2022 年度上期と比べて強い値下げ要求をいただくケースが出てきています。一方、モビリティ向けやサーバー向けは競争環境等もありますが、民生市場向けほどの強い要求はなく、特にモビリティ向けは将来の成長に向けて価格よりも供給が優先されています。

Q. 【全社】2023 年 1～3 月の受注や売上の見通しを教えてください。需要回復時期をいつ頃と見込んでいますか。

A. コンデンサに限らず、当社は比較的高いシェアをいただいている製品を多く有しているため、マクロ経済におけるファンダメンタルズの悪化影響を大きく受けやすいと考えています。当社の予想とお客様の生産計画を考慮すると、2022 年度内に需要が回復することは考えにくいと感じています。現時点では自動車の半導体のサプライチェーンが良化してくる 2023 年度に入ってから徐々に改善に向かうと見込んでいます。需給環境の悪化のボトムは、2022 年度第 4 四半期にかかる見込んでいます。

Q. 【全社】2023 年 3、4 月の立ち上がりをイメージされているということで良いでしょうか。

A. はい、そうです。

質問者 2

Q. 【全社】ハイエンドスマートフォンの 1 台当たりの売上高は、例年のように前年度比で増えているのでしょうか。

A. 高周波モジュールや樹脂多層基板（メトロサーク）、コンデンサなどを含む全社の売上高では微増という想定です。

Q. 【デバイス・モジュール】XBAR の量産・お客様の採用に向けた取り組み状況を教えてください。また、来年度の業績にどの程度貢献する想定でしょうか。

A. お客様に採用いただくにあたり、現時点で数量ベースは想定できていません。試作レベルでは非常に良好な特性が得られており、エンジニアが歩留まりの良い状態での量産に結びつけるために取り組んでいる状況です。まずは、2023 年度内に小規模での量産を開始し、2024 年度からの本格的な量産を計画しています。Wi-Fi[®]や 5G 等通信規格がより高い技術的特性を求められるものになっていくため優位性を発揮できると考えています。

Q. 【コンポーネント】コンデンサの第 3 四半期以降の生産高の見通しを教えてください。第 2 四半期と同水準の生産高を維持する計画でしょうか。

A. 第 3 四半期以降は、売上高見合いの生産を計画しています。足元の在庫水準を大きく増やすこと、あるいは減らすことは想定していません。コンデンサ全体では稼働日ベースで 85～90%程度の稼働率を予定していますが、用途によって生産状況に濃淡がある状況です。

質問者 3

Q. 【コンポーネント】第 2 四半期のコンデンサの月次受注推移を教えてください。

A. 7 月は前月比 ▲5～▲10%程度減少、8 月は前月比増加、9 月は前月比微減の動きになっています。10 月は、ハイエンドスマートフォン向けは季節変動に沿った動きになっています。コンデンサ全体で見れば第 2 四半期の状況から大きな変動の兆候は見られません。

Q. 【コンポーネント】民生市場向けのコンデンサで、台湾系や中国系の競合企業が価格攻勢を仕掛ける動きはありますか。

A. 民生市場向けでは、中国系の競合企業も一部出てきており、動きを注視しています。一方、台湾系の競合企業は製品ミックスを変える動きが出てくるという見方です。当社の対応としては、民生市場向けで価格競争に対応する部分とそうではない部分のメリハリをつける価格戦略を検討しています。現時点では、台湾系の競合企業はコンデンサの価格を大きく下げることとは想定されていないように思います。

Q. 【コンポーネント】台湾系の競合企業が汎用品から高付加価値品へシフトしていく動きはありますか。

A. はい、そのような動きがあると見ています。

Q. 【デバイス・モジュール】2023 年度の高周波モジュールの事業戦略について教えてください。また、XBAR が積極的に採用される技術トレンドが今後出てくるのでしょうか。

A. 中長期視点の取り組みと短期的なシェアアップに向けた取り組みとを分けて進めています。短期的なシェアアップは、XBAR を使用せずに差別化できる範囲で対応しています。XBAR の優位性が発揮される場面は、現行のプラットフォームから少し進んで技術的難易度が非常に高くなる段階と考えており、23 年度から 24 年度にかけて発生してくると想定しています。その段階で XBAR の提供が必要になってくる場面も想定しています。Sub6 帯でも非常に難易度の高いバンドにおいては、通常はフィルタを 2 つ使う必要がありますが、XBAR を使うことによって 1 つで実現可能といったように回路をシンプルにすることができると捉えており、その優位性を訴求していきたい考えです。プラットフォームの本格的な変化は 24 年になると想定しています。

質問者 4

Q. 【全社】説明会資料 21 ページのスマートフォンの 2022 年度台数見通しで、部品取り込みベースで前年度比▲20%とあります。お客様側での部品在庫の削減や前年度に取り込みすぎた部分があるため大きな減少を想定されているのでしょうか。

A. 前提として、マクロ経済の悪化により販売台数自体が激減してるという感触を持っています。お客様側の部品在庫を少し正常化していく動きもあると思いますが、基本的には需要自体が相当落ち込んでいることが数値に表れていると考えています。

Q. 【全社】説明会資料 23 ページの用途別売上予想で、通信の下期が上期比▲9%程度になる理由を教えてください。

A. 上期はハイエンドスマートフォンの部品取り込みが始まっており、通常の季節性を想定しています。一方、例年は下期に韓国や中華圏のお客様が新機種を投入されることで部品需要が出てきますが、今年度は部品需要が前年度に比べて強くないと想定しており、2022 年度内の需要回復は厳しいと見込んでいます。それに伴い、上期比減収を見込んでいます。

Q. 【全社】同じく用途別売上予想で、モビリティの下期が上期比+17%程度になる理由を教えてください。

A. 最終需要は非常に強いため、下期にかけて徐々に自動車の半導体サプライチェーンの正常化が進むことにより生産台数が増加することを想定しています。それに伴い、上期比増収を見込んでいます。

Q. 【コンポーネント】自動車の電動化や電装化などのトレンドにより、モビリティ向けはコンデンサを中心に受注の見通しや生産能力増強の要請が強いというイメージでしょうか。

A. はい、そうです。

質問者 5

Q. 【全社】第 2 四半期の在庫が前四半期比で 200 億円程度増加しています。為替影響などの内訳を教えてください。

A. 完成品と仕掛品で 100 億円程度、原材料で 100 億円程度増加しています。完成品と仕掛品の為替レート評価替えの影響は+20 億円程度です。原材料は世界的に調達リスクが高まっている中、当社にとって重要な部資材につき、保有する在庫水準を上げていることが影響しています。

Q. 【全社】2022 年 9 月末時点の在庫高は、過剰ではなく適切な水準という理解で良いでしょうか。

A. 適正水準内と考えています。なお、下期は大きな在庫増は計画せず、売上見合いの生産を計画しています。

Q. 【全社】説明会資料 24 ページの利益変動要因で、売価値下げ+150 億円の増益要因の背景を教えてください。

A. 通常の値下げは減益要因で出ていますが、リチウムイオン二次電池やコネクティビティモジュールの一部で材料価格が上がっているものをお客様への販売価格に転嫁させていただいた影響が増益要因で出ています。それぞれの詳細な金額の内訳は開示していません。

Q. 【コンポーネント】為替が円安水準にある中、コンデンサの価格政策をどのように考えていますか。

A. 足元の平均単価は、前年度比で若干高めに推移しています。これは円安効果の影響によるものと、民生市場向けは少し強めの値下げ要求がありますが、モビリティ市場向けなどの製品価格はステイブルな状態となっていることによるものです。当社から、円安を活用した積極的な価格政策を取ることは現時点で想定していません。

質問者 6

Q. 【全社】2022 年度の設備投資計画を 300 億円下方修正したことで、生産能力増強はどの程度押し下げられますか。また、今回の下方修正の理由になっている設備部品の長納期化はいつ頃解消する見通しでしょうか。

A. 設備の納期が数カ月遅れることを見込んでいますが、生産能力増強計画に対しては、基本的にプラスにもマイナスにも働かないと考えています。設備部品の長納期化については、徐々に半導体等の納入も正常化してくるため、来年末には正常化するであろうと考えています。

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。