

2022 年度第 3 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. 【コンポーネント】コンデンサの稼働率について第 3 四半期の実績と第 4 四半期の計画を教えてください。

A. 第 3 四半期は、計画では稼働日ベースで 85～90%を想定していましたが、実績としては 85%となりました。第 4 四半期は、在庫水準や受注動向を鑑み、80%まで落とす計画です。

Q. 【コンポーネント】コンデンサの在庫水準について、適正化するタイミングをどのように考えていますか。

A. 現在、商製品・仕掛品合わせて月齢換算で 3 ヶ月超の在庫を保有しており、稼働率を下げることで、在庫水準を適正化していく考えです。在庫水準が正常になるタイミングとしては、今年の夏頃を想定しています。

Q. 【コンポーネント】コンデンサの平均単価・値下がりについて、環境の変化は見られますか。

A. 製品構成としてモビリティ向けの比率が大きくなってきているため、平均単価は上がっています。一方、お客様からの値下げ要請については、民生市場向けにおいて過去から一定の価格低減要求があり、業績予想に織り込んでいます。また、来期以降のトレンドとして、電気自動車（EV）の車両価格自体の値下げに伴い EV メーカー様からの値下げ要請もあるのではないかと想定しています。

Q. 【全社】決算説明会資料 22 ページの利益変動要因（2022 年度通期予想（10 月）→2022 年度通期予想（2 月））にある売価値下げ▲110 億円の内訳を教えてください。

A. 10 月予想と 2 月予想の値下がり額の差もありますが、影響が大きいのはリチウムイオン二次電池の材料価格高騰に対する売価への価格転嫁に関するものです。この価格転嫁は、計画通り進めてきたものの、売上数量が 10 月予想を下回る見通しとなったため値上がり額が小さくなることを見込んでいます。

Q. 【全社】今後の部品需要の動きをどのように見立てていますか。アプリケーション別に教えてください。

A. モビリティ関連のお客様は、従来の見方通り、コロナ前の水準に比べて約 1 ヶ月分程度多い在庫を保有されており、BCP 在庫に対する考え方は変わっていないと考えています。中華圏スマートフォンメーカー様は、まだ相当量の部資材在庫を保有されていると見込んでおり、在庫の適正化には 2023 年第 1 四半期までかかると見ているため、部品需要の回復は夏以降になると想定しています。ローエンドスマートフォン向けの部品では、表面波フィルタの受注が少しずつ増えてきており、徐々に動き始めているという感触を持っています。

質問者 2

Q. 【全社】第 3 四半期の月次受注の変化を教えてください。

A. 全社ベースの 10 月は前月比 ▲20%～▲25%、11 月は前月比 ▲5%～▲10%、12 月は前月比 ▲5%～▲10%、コンデンサの 10 月は前月比 ▲5%～▲10%、11 月は前月比 0%～▲5%、12 月は前月比 ▲5%～▲10%です。全体の傾向としては、リチウムイオン二次電池に加え、コンデンサなどのコンポーネントの受注が徐々に下がりました。

Q. 【全社】1 月以降の受注でも下落傾向は継続していますか。

A. 詳細は差し控させていただきますが、1 月段階での受注回復は、全社でもコンデンサでも見られない状況です。

Q. 【全社】稼働率を現状から引き上げるタイミングについてお考えをお聞かせください。

A. 2023 年度第 1 四半期にどの程度需要が回復するかにもよりますが、稼働率が本格的に回復するのは、夏以降と考えています。それまでは生産をコントロールしながら、在庫消化を進めていきたいと考えています。

Q. 【全社】スマートフォンのセット台数見通しの補足説明にあった「モデルミックスの変化」が指す意味合いを教えてください。

A. スマートフォンの販売状況としては、ハイエンドスマートフォンが継続的にトップ 5 の多くを占めていると認識しています。一方、お客様においては、ハイエンドスマートフォン向けの部資材在庫を多く保有し、ローエンドスマートフォン向けはそれほど多く持っていなかったという状況もあり、部品需要ベースでは、ローエンドスマートフォン向けの部品の方が早く流れ始めているという認識です。そのため、部品の流れ方が販売ベースの統計とギャップがある状態と考えています。

Q. 【コンポーネント】先にお話があった自動車向けコンデンサの値下げに関して教えてください。2023 年度に向けて EV メーカーだけが価格を下げる動きなのか、自動車業界全体に波及する動きなのか教えてください。

A. 現時点では、自動車の Tier0 メーカー様から、直接、当社に対して部品の値下げ要求が来ているわけではありませんが、Tier1、Tier2 のメーカー様には値下げ要求は来ていると伺っており、我々電子部品メーカーにも影響する可能性があるという認識です。この動きは、EV メーカー様に限った話であり、ハイブリッド車やガソリン車のメーカー様がどのような動きになるかは、これからしっかりと見極めたいと思います。

質問者 3

Q. 【全社】2 月予想のセット台数見通しの減少に比べて、前四半期比で売上高の減少幅が大きい理由を教えてください。

A. 第 3 四半期の売上に一番大きく影響したのは、従来の季節性に基づき第 3 四半期での取り込みを想定していたスマートフォン向けの売上が振るわなかったことです。サプライチェーンが不安定であったことや、樹脂多層基板、コンデンサ、インダクタなどは直接の納入先がスマートフォンメーカー様やその生産委託先（EMS）ではない場合もあり、第 2 四半期で想定以上に取込まれていたことが影響したと考えています。また、中華圏スマートフォンメーカー様は、一定の部資材在庫を保有されており、その消化に引き続き時間がかかっていると認識しています。一方、ローエンドスマートフォン向けの部品を必要とされるお客様向けの需要は少しずつ戻ってきている状況です。

Q. 【全社】2023 年度の設備投資計画について教えてください。

A. 現在、計画策定中ではありますが、現時点では中期計画に沿った 2,000 億円程度と考えています。また、通常の設備投資に加え、環境投資や IT セキュリティ対策といった戦略投資も計画通り進めていきたいと考えています。

Q. 【デバイス・モジュール】2023 年度のスマートフォンメーカー各社における高周波モジュールの採用状況について教えてください。

A. ハイエンドスマートフォン向けには、PA が搭載される等金額影響が大きなモジュールについては置き換えの機会はありませんでした。そのような中ですが、部品置き換えの機会をとらえて当社が拡販を行った部分については、想定していた以上にご採用いただける見込みとなりました。昨年度まではコロナ禍ということもあり、現地でのコミュニケーションが不足してしまいましたが、今年度は現地のラボをうまく活用し、特性面による差別化が出来たことが採用につながったと考えています。また、中華圏チップセットメーカーのプラットフォームや他地域のお客様においても当社の製品を採用いただく予定ですので、それに向けた投資を行っていく必要があると考えています。

Q. 【コンポーネント】コンデンサの能力増強の考え方について変更はありますか。

A. 能力増強を進める中で、分母が大きくなっており、例えば急に 20%の能力増強を行うといったことは難しいため、今後の成長率も考え、従来通り年率 10%程度の能力増強を進めていきたいと考えています。

質問者 4

Q. 【全社】第 4 四半期の売上予想について、為替影響除きでの前四半期比の減少幅はどの程度ですか。

A. 第 3 四半期から第 4 四半期にかけての売上高の減少幅は、イメージとして半分が為替前提の変化（第 3 四半期：141.64 円→第 4 四半期：127.00 円）によるもので、残りの半分が数量減といった為替影響除きの売上減少によるものです。

Q. 【コンポーネント】コンデンサの第 4 四半期売上予想は、為替影響除きでも前四半期比で下がる想定という理解で良いですか。

A. はい、概ねその理解で問題ございません。

Q. 【全社】1 月の受注は、2 月予想の前提に沿ったものになっているのでしょうか。

A. 直近の受注も踏まえ業績予想を見積もっているため、足元の受注水準からして違和感のない計画となっています。

Q. 【全社】2022 年度通期のコストアップ要因について、前年度比で顕著なものについて教えてください。

A. 人件費やその他固定費の増加を見込んでおり、そのうち、電力費については▲150 億円程度のコスト増と見込んでいます。また、買収子会社先で発生した費用の連結化で▲40 億円程度の影響があると見込んでいます。

Q. 【全社】2023 年度に向けて、コストをどのようにコントロールしていくかについて現時点での見通しがあれば教えてください。

A. 人件費については、コストアップ要因になり得ると考えています。労働組合とこれからの話し合いになりますが、当然世の中の流れも加味しつつ、検討していきます。また、エネルギー費については、大きく下げるような施策を実行することは現時点では難しいと思います。コントロール可能な費用については抑制していきたいと考えています。

質問者 5

Q. 【全社】適正な在庫水準はどの程度を考えていますか。

A. 在庫水準については、2023 年度の予算策定前のため具体的には申し上げられません。当社においても、BCP 対応による適正在庫水準の引き上げは行ってきたため、過去よりも一定水準を上げている状況です。商製品・仕掛品の現在の水準を極端に大きく引き下げる必要があるとは、現時点で考えていません。

Q. 【全社】第 4 四半期以降も在庫を減らしていく考えでしょうか。

A. 計画では、第 4 四半期に 150 億円程度の在庫減としています。売上高が落ちる中ですが、生産は売上以上に落とす計画です。稼働率低下のボトムは、第 4 四半期と考えており、その後は徐々に回復できるのではないかと考えています。

質問者 6

Q. 【全社】部品取り込みベースでの 2023 年度のスマートフォンの台数見通しについて、見方を教えてください。

A. まだ十分な計算ができていませんが、現状は数パーセントの増と見込んでいます。

Q. 【全社】第 4 四半期に想定以上に受注が落ち込む場合には、稼働率をさらに下げて在庫を圧縮すると考えて良いでしょうか。

A. 現在の受注状況を見て、一定のリスクを織り込んでいますので、第 4 四半期に 2 月予想比で生産高を更に大きく引き下げる必要性は現時点で感じていません。

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。