

株式会社村田製作所

2023 年 3 月期 決算説明会

2023 年 4 月 28 日

イベント概要

[企業名]	株式会社村田製作所
[企業 ID]	6981
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 3 月期 決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 4 四半期
[日程]	2023 年 4 月 28 日
[時間]	15:30 – 16:33 (合計：63 分、登壇：22 分、質疑応答：41 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 中島 規巨 (以下、中島) 取締役 常務執行役員 コーポレート本部 本部長 南出 雅範 (以下、南出) 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 (以下、大森)

[アナリスト名]

ゴールドマン・サックス証券	高山 大樹
三菱UFJモルガン・スタンレー証券	内野 晃彦
みずほ証券	後藤 文秀
UBS証券	平田 真悟
野村証券	秋月 学
シティグループ証券	内藤 貴之

登壇

司会：定刻になりましたので、ただ今より、株式会社村田製作所、2022 年度決算説明会を始めさせていただきます。

本日は、大変お忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。

では初めに、本日の弊社の出席者を紹介させていただきます。代表取締役社長、中島規巨でございます。

中島：よろしく申し上げます。

司会：取締役、常務執行役員、コーポレート本部本部長、南出雅範でございます。

南出：よろしく申し上げます。

司会：上席執行役員、セラミックコンデンサ事業本部本部長、大森長門でございます。

大森：よろしくお願いたします。

司会：他、IR メンバーが参加しております。

中島：冒頭、私から一言申し上げます。昨日開示させていただきましたが、3月16日に私どものデータサーバーにアクセスがあったことが確認されました。本日まで調査を進めてきた結果、ファイナンスデータへの影響は全く確認できませんでしたので、今回、予定どおり決算説明会を開催させていただきます。ご心配をお掛けして申し訳ございません。よろしく申し上げます。

司会：本日の進行ですが、まず弊社から決算についてご説明させていただきます。その後 15 時 50 分頃から質疑応答の時間を設けさせていただきます。資料につきましては弊社ホームページ、投資家情報の IR ライブラリに掲載しております。また、説明会資料の適時開示も実施しておりますので東証の適時開示情報閲覧サービスでもご確認いただけます。決算説明会資料のページ数を申し上げてご説明いたしますので、お電話でご参加の方はそちらをご覧ください。

それでは南出より、決算の内容をご説明させていただきます。



2022年度実績(米国会計基準ベース)

売上・損益

- 前期比で、売上高▲6.9%の1兆6,868億円、営業利益▲29.8%の2,979億円。コンデンサがコンピュータやスマートフォン向けで減少したことに加え、表面波フィルタや高周波モジュールが減少したため、減収となった。利益面では、生産高の減少による操業度損が主な減益要因。
- 直近の業績予想に対しては、為替が想定よりも円安に推移したこともあり、売上高および営業利益ともに概ね想定通り。

株主還元

- 期末配当金は、期初の計画通り1株あたり75円を予定。
(年間配当金は、前期比で+20円増配の1株あたり150円となる)

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

2

南出：いつも当社の IR 活動へのご支援、ありがとうございます。それでは決算説明を開始します。

2 ページ目をご覧ください。この 2022 年度の実績のサマリーでございます。

まず、売上高は前期比で 6.9%減の 1 兆 6,868 億円、それから営業利益は 29.8%減の 2,979 億円という結果になりました。これは期の真ん中から民生機器向けでコンデンサ、それからコンポーネント関係、通信機器向けの部品での売上高の減少があったことが原因です。利益面では生産高の減少による操業度損が主な減益要因です。

2 月に発表しました直近の業績予想に対しましては、ほぼ発表しましたとおりの結果になりました。

株主還元につきましては、期末配当金は計画どおり、1 株当たり 75 円を予定しております。



2023年度見通し(国際財務報告基準ベース)

※ 2023年度予想 (IFRS) と2022年度実績 (USGAAP) の増減割合を示しています。

売上・損益

- 売上高は、前期比▲2.8%*の1兆6,400億円を計画。コンデンサがモビリティ向けで増加するが、民生市場向けの部品需要の回復は緩やか。コネクティビティモジュールの減少も見込んでおり、円高の進行もあって減収を計画。
- 営業利益は、前期比▲26.1%*の2,200億円を計画。売値下げや円高の進行により減益を計画。

設備投資

- 中期的な部品需要の拡大に備え、生産能力増強や生産棟の建設を中心に、前期比+119億円の2,200億円を計画。

株主還元

- 年間配当金は、前期と同額の1株あたり150円を予定。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

3

3 ページ目をお願いします。これは 2023 年度の業績見通しのサマリーでございます。

売上高は前期比 2.8%減、それから営業利益は 26.1%減の 2,200 億円を計画しております。売上高、利益ともに、後ほど要因について説明させていただきます。

設備投資は、中期的な部品需要の拡大に備えていくために、今期も 2,200 億円を計画しております。

株主還元につきましては、前期と同額の 1 株当たり 150 円の配当を予定しております。

業績概況 (2022年度通期)



	2021年度 通期		2022年度 通期		増減	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
売上高	18,125	100.0	16,868	100.0	▲1,257	▲6.9
営業利益	4,241	23.4	2,979	17.7	▲1,262	▲29.8
税引前当期純利益	4,327	23.9	3,149	18.7	▲1,178	▲27.2
当社株主に帰属する 当期純利益	3,141	17.3	2,537	15.0	▲604	▲19.2
ROIC(税引前) (%)	22.6		14.6		▲8.0	
為替 (円/USD)	112.38		135.48			

- 売上高は、モビリティ向けでコンデンサが増加したほか、パワーツール向けでリチウムイオン二次電池が増加したが、スマートフォン向けで高周波モジュールやコネクティビティモジュール、表面波フィルタなどが減少したことに加え、コンピュータ向けでコンデンサが減少したため減収。(為替影響除きでは前期比▲19.7%)
- 営業利益は、円安による増益効果に対し、操業度損の発生により減益。(為替影響除きでは前期比▲57.0%)
- ROIC(税引前)は、棚卸資産や固定資産の増加に対し、営業利益が減少したことから低下。

※対ドル為替感応度(1円変動/年) 売上 2022年度：約100億円 営業利益 2022年度：約50億円

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

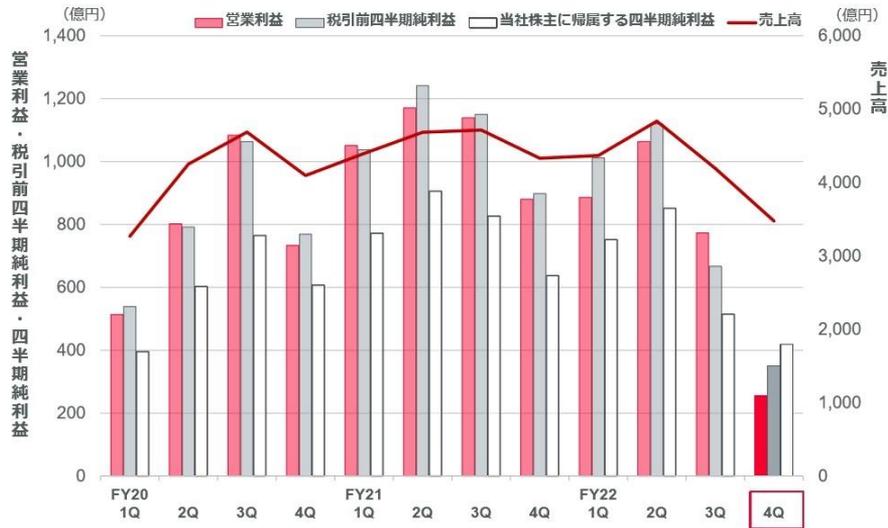
5

5 ページをお願いします。これが業績の概要でございます。

売上高、営業利益につきましては先ほど申し上げましたけれども、ROIC についても触れさせていただきます。2021 年度の 22.6% に対しまして、2022 年度は 14.6% に減少しました。これは売上高営業利益率の減少に加えまして棚卸資産、それから固定資産の増加があったことが原因でございます。

為替につきましては 135 円 48 銭となりました。為替感応度につきましては、今期は 1 円の円高為替変動で売上高で 100 億円、それから営業利益で 50 億円と考えております。

業績推移（四半期）



Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

6

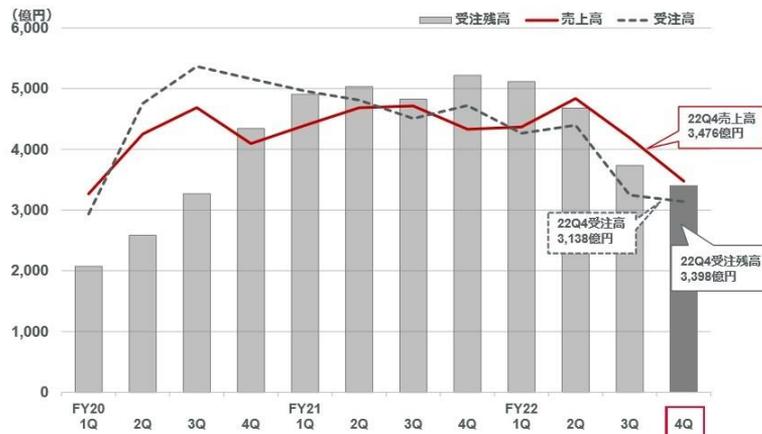
6 ページ目をお願いします。これは業績推移の四半期別のグラフでございます。

第4四半期ですけれども、売上高の減少、それに合わせました操業度の減少、それから為替もやや円高に振れたこともありまして、季節変動もあるんですけれども第4四半期大きく利益が落ち込みました。

売上・受注・注残推移（四半期）



- ・ 直前四半期比で受注高は減少。
- ・ BBLレシオは1を下回る状況が継続するものの、直前四半期比で上昇。



(注) 受注高=売上高+当四半期受注残高-前四半期受注残高

受注残高は、各四半期末日時点の為替レートに基づき算出しています。 ※対米ドル為替レート 2022年12月末：132.70円、2023年3月末：133.54円

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

7

7 ページ目をお願いします。売上・受注、それから受注残高の推移でございます。

第4四半期は、先ほど申しあげましたとおり売上高が減少しましたが、受注も第4四半期、まだ低迷が続いておりまして、BBレシオは0.9となりました。受注残高もそれに合わせて減少している状況です。

第4四半期につきましては、売上受注、大体同じ傾向ですが、売上について少しだけ補足しますと、モビリティ市場向けの売上高は比較的まだ堅調が続いているんですけれども、スマホ、PC向け、それから家電のリチウムイオン二次電池が第4四半期に減少しております。これが主な要因です。

業績概要

事業別セグメント売上高（2022年度通期）

muRata
INNOVATOR IN ELECTRONICS



	2021年度 通期		2022年度 通期		増減	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
コンデンサ	7,885	43.5	7,388	43.8	▲497	▲6.3
インダクタ・EMIフィルタ	1,958	10.8	1,753	10.4	▲204	▲10.4
高周波・通信	5,282	29.1	4,536	26.9	▲746	▲14.1
エネルギー・パワー	1,804	10.0	2,146	12.7	+341	+18.9
機能デバイス	1,064	5.9	928	5.5	▲136	▲12.8
その他	132	0.7	117	0.7	▲15	▲11.6
売上高計	18,125	100.0	16,868	100.0	▲1,257	▲6.9

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

8

8 ページ目をお願いします。事業別セグメント売上高でございます。

詳細は次のページで申し上げますけれども、全体的に各製品とも減少しております。エネルギー・パワーのみ前期比増加という結果になりました。



コンデンサ (前期比▲6.3%)	▲積層セラミックコンデンサ (MLCC) モビリティ向けで増加したが、コンピュータやスマートフォン向けで減少
インダクタ・EMIフィルタ (前期比▲10.4%)	○EMI除去フィルタ モビリティ向けで増加 ▲インダクタ コンピュータやスマートフォン向けで減少
高周波・通信 (前期比▲14.1%)	○樹脂多層基板 スマートフォン向けで増加 ▲表面波フィルタ・高周波モジュール・コネクティビティモジュール スマートフォン向けで減少
エネルギー・パワー (前期比+18.9%)	○リチウムイオン二次電池 パワーツール向けで増加
機能デバイス (前期比▲12.8%)	▲センサ モビリティ向けで増加したが、コンピュータ向けで減少

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

9

9 ページ目で説明させていただきます。

コンデンサ、それからインダクタ・EMI フィルタは大体傾向は同じです。モビリティ向けでは為替の影響は入って増加しましたが、民生機器向けで減少しております。

高周波・通信につきましては、樹脂多層基板で増加しましたが、昨年度、表面波フィルタ、高周波モジュールで減少しております。それからコネクティビティモジュールでもポートフォリオの入れ替えもありますけれども、こういったところが減少しております。

エネルギー・パワーにつきましては、パワーツール向けの電池が増加しております。ただ、これも材料の値上げの影響を徐々に転嫁していている部分も含まれていることは補足させていただきます。

用途別売上高（2022年度通期）



	2021年度 通期		2022年度 通期		増減	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
通信	7,792	43.0	6,592	39.1	▲1,200	▲15.4
モビリティ	3,363	18.6	3,902	23.1	+539	+16.0
コンピュータ	2,975	16.4	2,247	13.3	▲728	▲24.5
家電	1,832	10.1	1,978	11.7	+146	+8.0
産業・その他	2,163	11.9	2,148	12.8	▲15	▲0.7
売上高計	18,125	100.0	16,868	100.0	▲1,257	▲6.9

(注) 当社推計値に基づいております。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

10

10 ページ目をお願いします。用途別売上でございます。

モビリティ、家電向けが増加しておりますけれども、その他は減少しております。

用途別売上高概況 [2021年度→2022年度]



通信 (前期比▲15.4%)	○ スマートフォン向けで樹脂多層基板が増加 ▲ スマートフォン向けで高周波モジュール、コネクティブティモジュール、表面波フィルタ、コンデンサが減少
モビリティ (前期比+16.0%)	○ 円安による増収効果や自動車生産台数の回復もあり、コンデンサやEMI除去フィルタが増加
コンピュータ (前期比▲24.5%)	▲ PC向けでコンデンサやインダクタが減少
家電 (前期比+8.0%)	○ パワーツール向けでリチウムイオン二次電池が増加
産業・その他 (前期比▲0.7%)	○ ヘルスケアや産業機器向けで増加 ▲ 代理店向けで減少

(注) 当社推計値に基づいております。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

11

11 ページ目をお願いします。用途別売上の増減の要因です。

こちらは大体先ほど製品別のところで申し上げた内容とかぶりますので、ここでは割愛させていただきます。

セグメント情報



		2021年度 累計 (億円) (%)		2022年度 累計 (億円) (%)		増減 (億円) (%)	
コンポーネント	売上高	9,981	100.0	9,244	100.0	▲738	▲7.4
	営業利益	3,555	35.6	2,801	30.3	▲754	▲21.2
	ROIC(税引前) (%)	34.3		24.0		▲10.3	
デバイス・モジュール	売上高	8,151	100.0	7,610	100.0	▲541	▲6.6
	営業利益	697	8.6	206	2.7	▲491	▲70.5
	ROIC(税引前) (%)	8.7		2.5		▲6.2	
その他	売上高	712	100.0	746	100.0	+34	+4.8
	営業利益	▲12	▲1.6	▲28	▲3.8	▲16	-
消去	売上高	▲718	-	▲731	-	▲13	-
連結	売上高	18,125	100.0	16,868	100.0	▲1,257	▲6.9
	営業利益	4,241	23.4	2,979	17.7	▲1,262	▲29.8
	ROIC(税引前) (%)	22.6		14.6		▲8.0	

- コンポーネント** 円安による増益効果はあったが、生産高の減少による操業度損の発生や固定費の増加により減益。投下資本の増加もあり、ROIC(税引前)は低下。
- デバイス・モジュール** 表面波フィルタや機能デバイスの売上減少による収益性の悪化により減益。営業利益の減少に伴い、ROIC(税引前)は低下。

※今年度より、表示する利益区分を「事業利益」から「営業利益」に変更しています。

※今年度より、コンポーネントとデバイス・モジュールそれぞれのROIC(税引前)の通期累計実績を開示しております。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

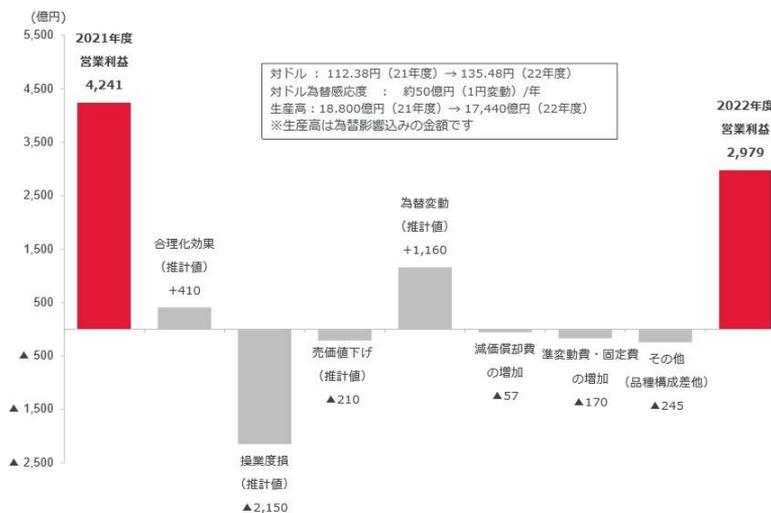
12

12 ページ目をお願いします。セグメント別の損益の状況です。

コンポーネントは前年度比減収減益、それからデバイス・モジュールも前年度比で減収減益となっています。

デバイス・モジュールにつきましては、第4四半期で言いますと赤字となっております。

利益変動要因 [2021年度→2022年度]



※操業度損益は売値値下げ・為替変動の影響を除いた生産高をもとに計算しております。

※準変動費・固定費の増減には、2022年度 第3四半期に発生した一時費用の影響が含まれております。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

13

13 ページ目をお願いします。2021年度から2022年度に対する利益の変動要因でございます。

このグラフで示しておりますとおり、大きな減益の要因は操業度損でございます。一方で、為替でプラス要因があります。

準変動費・固定費について少しだけ補足させていただきますと、これは利益の減少の要因としまして、2022年度の第3四半期に前回の決算のご報告で申し上げましたけれども、特殊費用が70億円入っております。それからエネルギー費、人件費、前年度に買収しました Resonant、Eta Wireless の費用も2022年度から載っているということもございます。

その他のところでは材料費の高騰部分がここに入っています。ただし部分的に売値上げできておりますので、両建てで計上されているとご理解ください。

業績概要

キャッシュフロー

muRata
INNOVATOR IN ELECTRONICS



	2021年度 通期 (億円)	2022年度 通期 (億円)	増減 (億円)
営業活動によるキャッシュフロー	4,215	2,763	▲1,452
投資活動によるキャッシュフロー	▲2,123	▲1,579	+545
財務活動によるキャッシュフロー	▲1,175	▲1,737	▲562
為替変動による影響	127	126	▲1
現金及び同等物残高	5,121	4,694	▲427
フリーキャッシュフロー	2,092	1,184	▲907
固定資産の取得	▲1,505	▲1,900	▲394
減価償却費	1,556	1,613	+57

- 前期比で減益となったことや棚卸資産が増加したことにより、営業活動によるキャッシュフローは減少。
- 自己株式の取得(800億円)により、財務活動によるキャッシュフローも減少。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

14

14 ページ目をお願いします。キャッシュフローです。

営業キャッシュフローにつきましては、純利益が前期に対して減少したことに加えまして、棚卸資産の増加が影響しまして、前期比大きく営業活動によるキャッシュフローが減少しております。

それから財務活動によるキャッシュフローでは、今期、自己株式の取得800億円が含まれております。

2023年度 業績予想

	2022年度 実績 (米国会計基準)		2023年度 予想 (IFRS)				増減 (参考値)	
	(億円)	(%)	上期 (億円)	下期 (億円)	通期 (億円)	(%)	(億円)	(%)
売上高	16,868	100.0	7,880	8,520	16,400	100.0	▲468	▲2.8
営業利益	2,979	17.7	840	1,360	2,200	13.4	▲779	▲26.1
税引前当期純利益	3,149	18.7	840	1,360	2,200	13.4	▲949	▲30.1
当社株主に帰属する当期純利益	2,537	15.0	630	1,010	1,640	10.0	▲897	▲35.4
ROIC(税引前) (%)	14.6		10.2				▲ 4.4	
為替 (円/USD)	135.48		127.00					

- モビリティ向けでコンデンサが増加するものの、円高の進行や民生市場向けの最終需要の伸び悩み、コネクティビティモジュールの事業ポートフォリオ見直しの影響等により、前期比で減収を計画。
- 製品価格の値下がりや円高の進行といった減益要因により、前期比で減益を計画。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

16

16 ページ目をお願いします。これが 2023 年度の業績予想でございます。

上に書いてありますとおり、2023 年度から IFRS を採用しますので、実際には 2022 年度米国会計基準との比較はできないのですが、おおむね損益に関しましては大きな、顕著な影響はございませんので、参考にこの比較で説明させていただきたいと思っております。

売上高それから利益の減少につきまして、後ほど資料を使いまして説明させていただきます。

事業環境認識

	業績予想前提	業績予想に織り込んでいないリスク
売上	<ul style="list-style-type: none"> スマートフォン市場の回復は夏頃 最終需要の伸び悩みによる値下げ圧力の高まり モビリティ向け顧客のBCP部品在庫の保有継続 パワーツール市場の在庫調整は下期にやや改善 為替レートを127円に設定 	<ul style="list-style-type: none"> スマートフォン市場の回復遅れ 景況感の悪化等によるサーバー・データセンター向け投資抑制の長期化 自動車生産台数の回復鈍化 パワーツール市場の在庫調整の長期化 円高が想定以上に進行
生産	<ul style="list-style-type: none"> 在庫削減に向けた生産計画の遂行 	<ul style="list-style-type: none"> セット台数の下振れに伴う追加的な減産
費用	<ul style="list-style-type: none"> 材料価格やエネルギー価格の高止まり (2023年3月末時点の状況をもとに試算) ITインフラ強化等戦略的支出の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 材料価格やエネルギー価格のさらなる高騰

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

17

17 ページ目をお願いします。まず事業環境の認識です。

左側が今回の業績予想の前提、それから右側は、そこに織り込んでいないリスクということで記載させていただいております。

いくつか書いてありますけれども、主にはスマートフォンの回復の時期、これは夏場頃と考えています。それから値下がりについては一定今期見込んでいます。モビリティ顧客の BCP 部品在庫は継続的に保有される前提で考えております。その他、パワーツール向けの下期回復、為替前提、当社の生産活動、一定の在庫削減に向けた生産計画を考えております。

こういったことに関しまして、これ以上の何かさらにリスクがあるとするれば、右側に書いてあることかなということで記載しております。詳細は割愛させていただきます。

業績予想

部品需要予測

muRata
INNOVATOR IN ELECTRONICS



	2022年度 実績	2023年度 予想	増減
スマートフォン	10.8 億台	11.1 億台	+3%
内 5G端末	6.0 億台	6.5 億台	+8%
PC	4.2 億台	3.8 億台	▲10%
自動車	8,200 万台	8,600 万台	+5%
内 xEV	2,400 万台	3,200 万台	1.3倍

(注) スマートフォンとPCは部品取込ベース、自動車は生産台数ベース

- **スマートフォン** 在庫調整は解消するが、最終需要の低迷により台数の増加は緩やか。また、スマートフォン全体に占めるローエンド端末の比率上昇を見込む。
- **PC** 在庫調整は解消するが、消費者の購買意欲の低さから需要の弱さが継続する見通し。好調であったハイエンドのタブレットPCは反動減を見込む。
- **自動車** 半導体不足の緩やかな回復に伴い、xEVを中心に台数増加を見込む。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

18

18 ページ目をお願いします。これも前提ですけれども、部品需要の予測として、市場のセット台数の予測を説明させていただきます。

スマートフォンにつきましてはプラス 3%、それから PC につきましてはマイナス 10%、自動車に関しましてはプラス 5%、うち xEV は 1.3 倍と計画しています。

少しだけ補足しますと、スマートフォンに関しましては、主に中華圏のお客様のことを書いているんですけれども、ローエンド端末の比率が一定上昇すると見込んでおります。

事業別セグメント売上予想



	2022年度 (米国会計基準) 実績 (億円)	2023年度 (IFRS) 通期予想 (億円)			増減 (参考値)	
		上期予想 (億円)	下期予想 (億円)	通期予想 (億円)	(億円)	(%)
コンデンサ	7,388	3,712	4,032	7,744	+355	+4.8
インダクタ・EMIフィルタ	1,753	869	923	1,791	+38	+2.2
コンポーネント	9,142	4,581	4,955	9,535	+394	+4.3
高周波・通信	4,536	1,865	2,015	3,880	▲656	▲14.5
エナジー・パワー	2,146	884	962	1,846	▲299	▲13.9
機能デバイス	928	494	529	1,022	+95	+10.2
デバイス・モジュール	7,610	3,243	3,506	6,749	▲861	▲11.3
その他	117	56	60	116	▲1	▲0.5
売上高計	16,868	7,880	8,520	16,400	▲468	▲2.8

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

19

19 ページ目をお願いします。セグメント別の売上予想です。

主にコンポーネント、それからデバイス・モジュールのうち、機能デバイスでは増加を見込んでおりますけれども、高周波・通信、エナジー・パワーでは減少を見込んでいます。次のページで詳細をお話しさせていただきます。

事業別セグメント売上予想 [2022年度→2023年度予想]



コンデンサ (前期比+4.8%)	○積層セラミックコンデンサ (MLCC) 自動車の生産台数の増加や電装化の進展に伴う員数の増加により、モビリティ向けで増加を計画
インダクタ・EMIフィルタ (前期比+2.2%)	○EMI除去フィルタ 自動車の生産台数の増加や電装化の進展に伴う員数の増加により、モビリティ向けで増加を計画
高周波・通信 (前期比▲14.5%)	▲コネクティビティモジュール 事業ポートフォリオ見直しを継続するため減少を計画 ▲樹脂多層基板 スマートフォン向けで減少を計画 ○高周波モジュール・表面波フィルタ スマートフォン向けで増加を計画
エナジー・パワー (前期比▲13.9%)	▲リチウムイオン二次電池 パワーツール向けで需要減および在庫調整により減少を計画
機能デバイス (前期比+10.2%)	○センサ 自動車の高機能化や生産台数の増加により、モビリティ向けで増加を計画

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

20

20 ページをご覧ください。

コンデンサ、インダクタ・EMI フィルタ、大体傾向は同じですけれども、モビリティ向けでは増加を見込んでおります。

それから高周波・通信につきましては、コネクティビティモジュールで事業ポートフォリオの見直しがまだ 2023 年度は続くことで、その減少の影響を見込んでおります。前期売上高が増加しました樹脂多層基板につきましては、今期は特にシェアに大きな変動があると見込んでいるわけではないのですが、1 台当たり使われる単額が一定の減少を見込んでいることでマイナス。高周波モジュール、表面波フィルタについては今期増加を計画しています。

エネルギー・パワーは今期マイナス。機能デバイスにつきましてはプラスと考えております。

業績予想

用途別売上予想

muRata
INNOVATOR IN ELECTRONICS



	2022年度 (米国会計基準)	2023年度 (IFRS)			増減 (参考値)	
	実績 (億円)	上期予想 (億円)	下期予想 (億円)	通期予想 (億円)	(億円)	(%)
通信	6,592	2,880	3,125	6,005	▲588	▲8.9
モビリティ	3,902	2,111	2,239	4,351	+449	+11.5
コンピュータ	2,247	1,011	1,136	2,146	▲101	▲4.5
家電	1,978	874	966	1,840	▲139	▲7.0
産業・その他	2,148	1,004	1,055	2,058	▲90	▲4.2
売上高計	16,868	7,880	8,520	16,400	▲468	▲2.8

(注) 当社推計値に基づいております。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

21

21 ページをお願いします。

用途別につきましてはモビリティがプラス、その他は今期マイナスを見込んでおります。



	2022年度 (米国会計基準) 実績	2023年度 (IFRS) 予想
減価償却費	1,613 億円	1,700 億円
研究開発費	1,242 億円	1,300 億円
設備投資額	2,081 億円	2,200 億円
為替レート(USD)	135.48 円/USD	127.00 円/USD

【対ドル為替感応度(1円変動/年)】

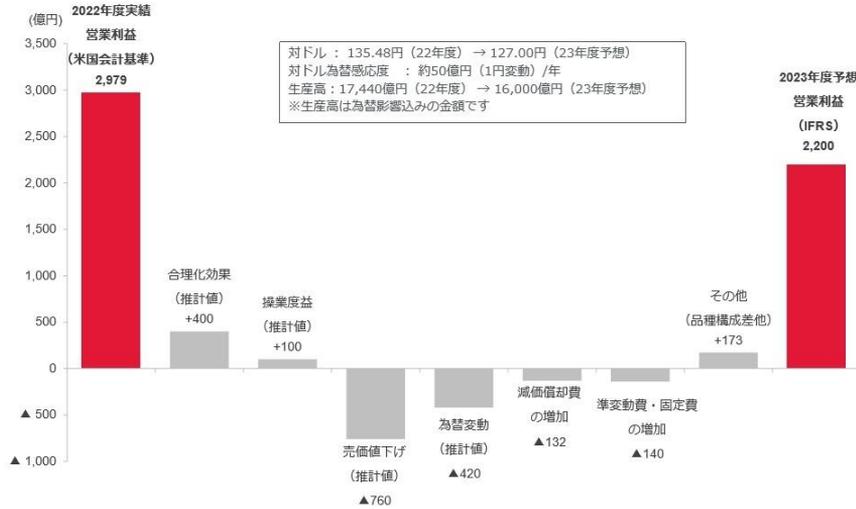
売上 2023年度：約100億円
 営業利益 2023年度：約50億円

22 ページ目をお願いします。業績予想の前提でございます。

この中で設備投資について少し補足をさせていただきますと、2023 年度は 2022 年度に対して増加していますけれども、一つは 2022 年度から部材が手に入らなかったこともあって後ろ倒しになった部分があるということ。それから建物について計画していたものを、2023 年度、建物、土地について取得するといったこともありますので若干増加しております。中長期的な部品需要に備えていくことが背景でございます。

為替レートにつきましては、2023 年度 127 円を見込んでおります。

利益変動要因 [2022年度→2023年度予想]



※操業度損益は売価値下げ・為替変動の影響を除いた生産高をもとに計算しております。
 ※準変動費・固定費の増減には、2022年度 第3四半期に発生した一時費用の影響が含まれております。
 ※会計基準の変更に伴い、準変動費・固定費で計上していたリース費用(約100億円)を減価償却費へ組み替えて表記しております。
 Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

23 ページ目をお願いします。2022 年度からの利益の増減要因でございます。

大体ここにご覧のとおりですけれども、これも準変動費・固定費についてだけ少し説明させていただきます。今期マイナスに表示されておりますけれども、年度の平均で考えると、エネルギー費がまだ増加すること。それから IT に関する投資、そういった固定費のほうで増加を見込んでおります。

業績概況 [2023年度上期予想→2023年度下期予想]



	2023年度 上期予想		2023年度 下期予想		増減	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
売上高	7,880	100.0	8,520	100.0	+640	+8.1
営業利益	840	10.7	1,360	16.0	+520	+61.9
税引前当期純利益	840	10.7	1,360	16.0	+520	+61.9
当社株主に帰属する 当期純利益	630	8.0	1,010	11.9	+380	+60.3

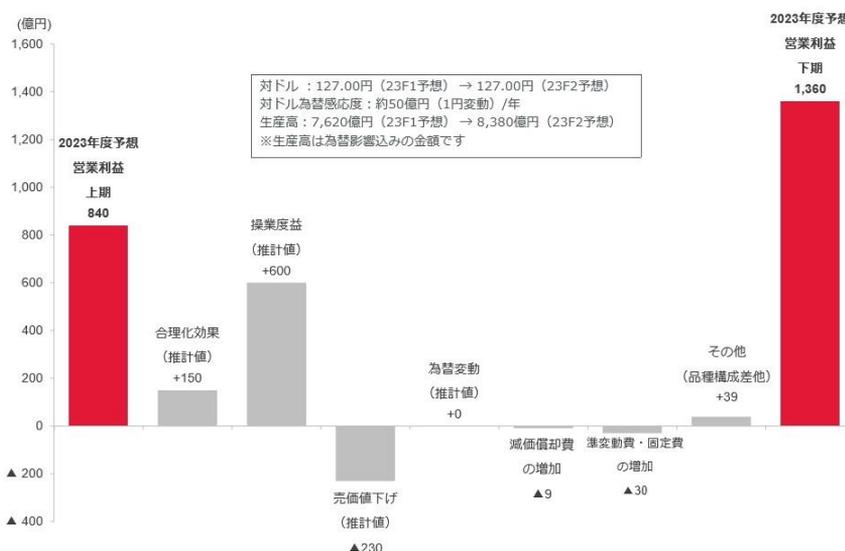
24 ページをお願いします。これが上期下期の内訳でございます。

ご覧のとおり下期から本格的に売上高が回復してくると、それに合わせて営業利益が増加していくと見込んでおります。

業績予想

利益変動要因 [2023年度上期予想→2023年度下期予想]

muRata
INNOVATOR IN ELECTRONICS



※操業度損益は売値下げ・為替変動の影響を除いた生産高をもとに計算しております。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

25

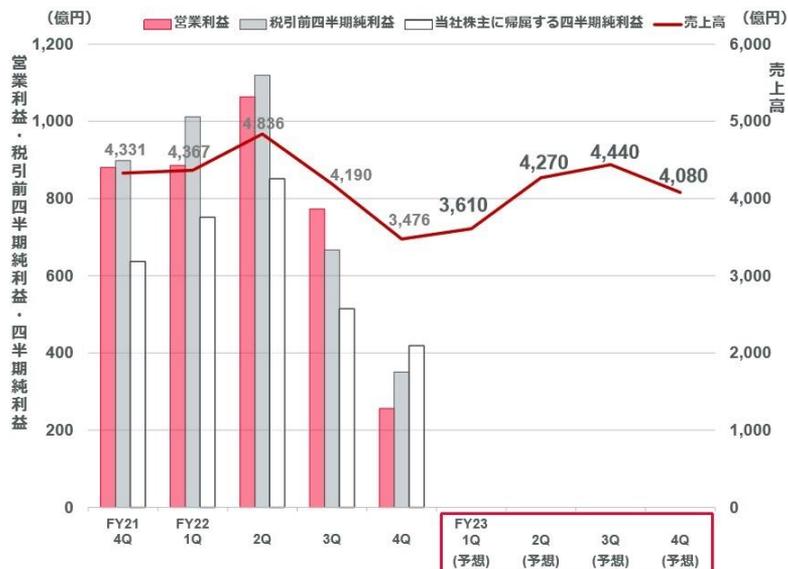
25 ページ目をお願いします。上期下期の増減要因でございます。

主には操業度の増加で増加していくことを計画しております。

業績予想

業績推移 (四半期)

muRata
INNOVATOR IN ELECTRONICS



Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

26

26 ページ目をお願いします。こちらは 2023 年度の四半期別の売上高です。

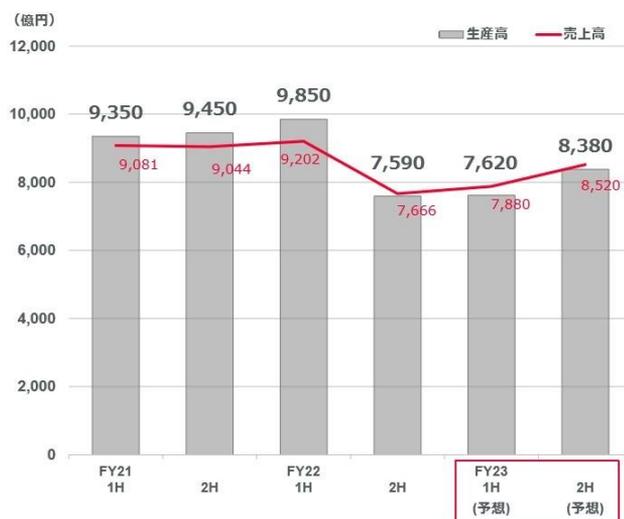
第 2 四半期、第 3 四半期にかけて増加していくと考えております。

業績予想

2023年度 生産計画



- 2023年度通期の生産高は、1兆6,000億円（前期比▲1,400億円）を計画。
- 売上高を下回る生産とすることで▲400億円程度の在庫削減を行う。



Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

27

27 ページ目をお願いします。生産計画です。

ご覧のとおり 2022 年度は売上高に対して生産が多かったということですが、2023 年度は一定適正なレベルに在庫を圧縮していくことで、通期で商製品・仕掛品で 400 億円の削減を計画しております。

配当



- 2023年度（2024年3月期）の配当（予定）
1株当たり年間150円
（中間配当75円／期末配当75円）
※年間配当を前期と同額とする

- 2022年度（2023年3月期）の配当
1株当たり年間150円
（中間配当75円／期末配当75円）

※当配当は現時点での事業環境予測及び業績予想に基づくものであります。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

28

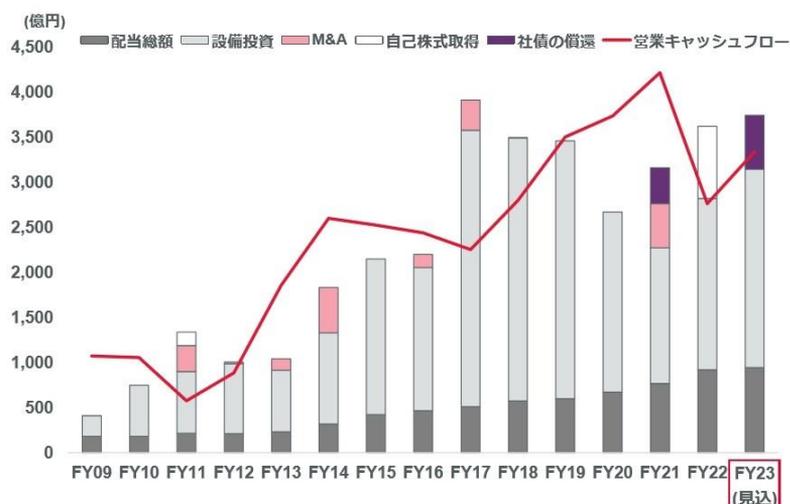
28 ページ目をお願いします。

配当につきましては、2022年度と同額の配当を計画しております。

キャッシュフロー



- 棚卸資産の削減により、2023年度の営業キャッシュフローは増加を見込む。
- 一方、設備投資を増額するほか、下期に社債の償還（600億円）を計画している。



Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

29

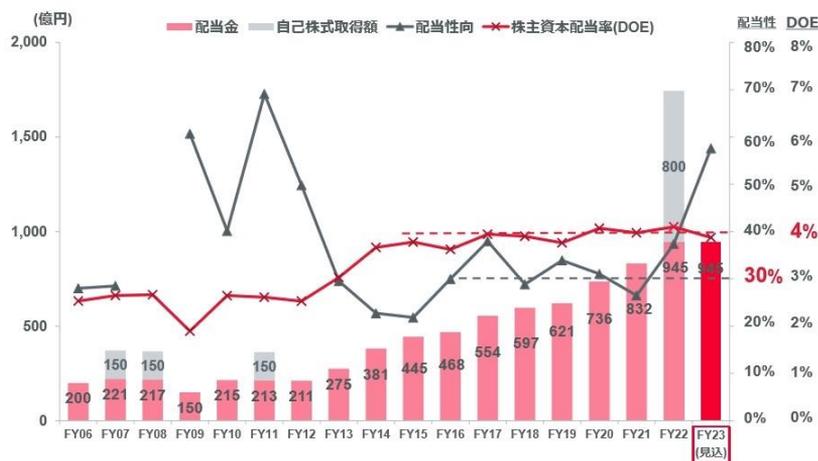
29 ページ目をお願いします。こちらはキャッシュフローでございます。

詳細は割愛させていただきます。

株主還元推移



- 配当 配当の安定的な増加を基本方針としており、中期的に配当性向30%程度を目安にDOE4%以上を実現
- 自己株式取得 株主還元の手段として、資本効率の改善を目的に適時実施



Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

30

30 ページ目をお願いします。

先ほどの前期と同額の配当ですけれども、当社は中期的な配当性向 30%と DOE4%以上を目安に考えておりますので、今回、配当に関しましては同額と決定させていただきました。

中期方針2024 経済価値目標の進捗状況



- スマートフォンやPCの市場低迷と在庫調整の長期化により、2022年度の部品需要は想定よりも大きく減少。2023年度も民生市場の回復は限定的であると見込む。
- そのような中、中期方針2024 経済価値目標の達成に向け、収益性の改善や資本効率の向上などの社内の取り組みを加速させていく。

	2022年度 実績	2023年度 予想	2024年度 目標
売上高	16,868億円	16,400億円	20,000億円
営業利益率	17.7%	13.4%	20%以上
ROIC (税引前)	14.6%	10.2%	20%以上

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

32

32 ページ目、最後、少しだけ中期についてお話しさせていただきます。

ご覧のとおり、2024年度の目標、売上高2兆円、営業利益率、ROIC20%以上に対しまして、2023年度の予想は幾分開きがあるんですけれども、2023年度しっかりと立て直しを図って、できる限り2024年度の目標に対してしっかりと立て直していきたいと思っております。

中期方針2024 戦略投資の実行状況

muRata
INNOVATOR IN ELECTRONICS



中期方針2024
キャピタル・アロケーション方針 (単位: 億円)



Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

33

33 ページ目をお願いします。戦略投資につきましては、ここに記載のとおりでございます。

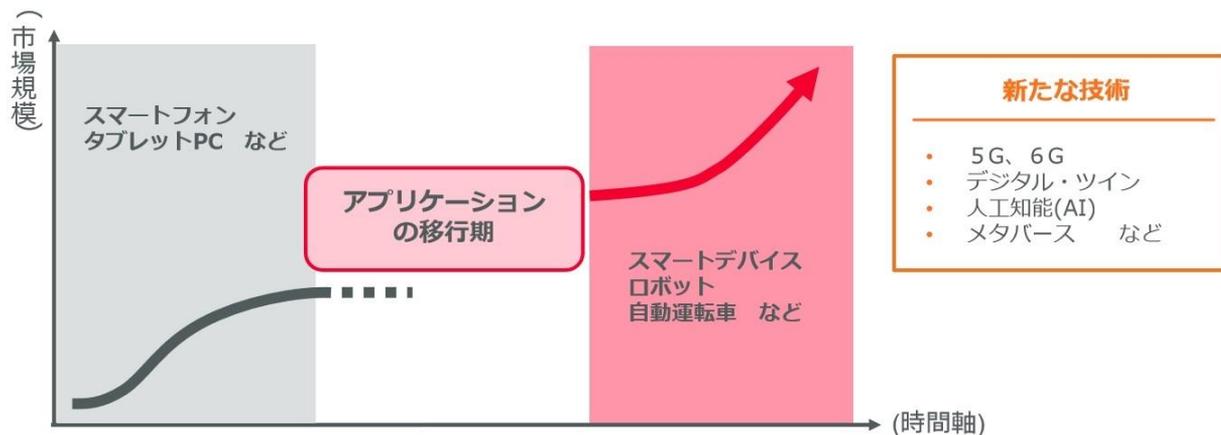
3カ年で2,300億円と考えておりました。2022年度は236億円、やや数字が小さいように見えますけれども、M&AにつきましてはResonantのM&Aを2021年度に前倒しに行ったことで、そういった影響もあります。

それから、設備投資との関係で言いますと、環境投資とITインフラの費用の一部は設備投資にも入っております。2023年度はM&Aに関してはこの中には入れておりませんが、300億円程度の戦略投資の枠を持って今は計画しております。

市場環境をめぐる認識



- 2030年のエレクトロニクス領域の拡大に向けて自動車の電装化の進展や、5Gインフラの整備、データセンター投資の拡大などの変化の兆しは見え始めている。
- 将来成長に向けた投資や戦略的支出の手は緩めず、備えを着実に実行していく。



Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

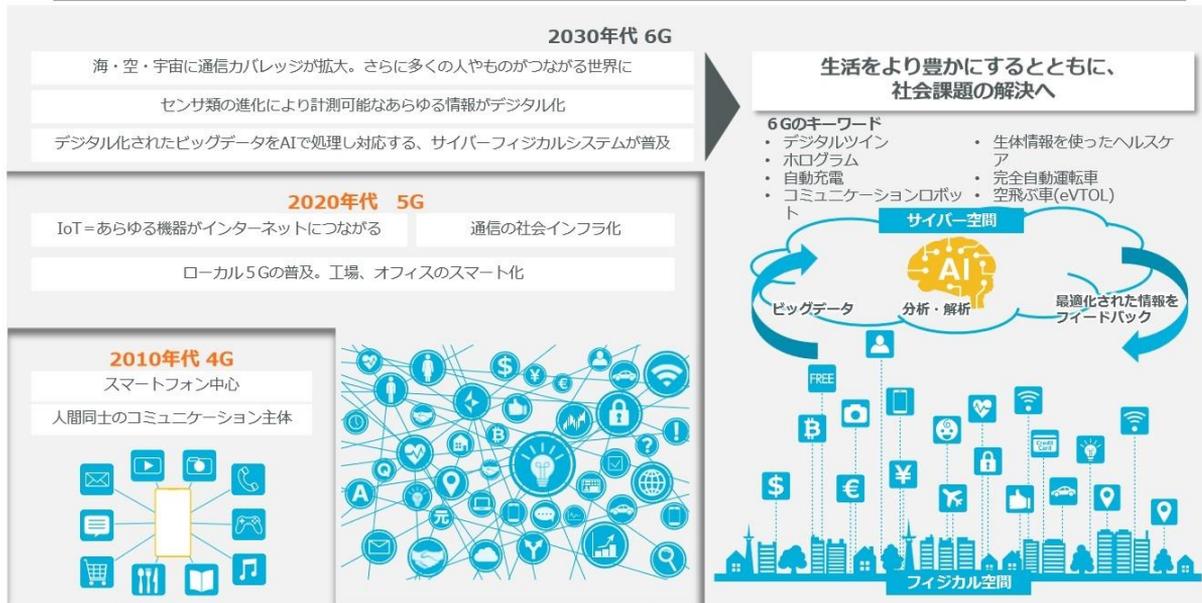
34

34 ページ目をお願いします。

先ほどの中期との乖離があると申し上げました。現在、当社アプリケーションのスマートフォン、タブレット PC など、若干市場が踊り場になっていますけれども、アプリケーションの移行期と考えています。

右側に新たな技術ということていくつか書いてあります。そういった新しい技術に対しまして、当社は既存の製品、それから開発している他の製品群でしっかりと備えていきたいと思っていますし、投資につきましても将来の成長に対してしっかりと基盤を固めていくことは継続していきたいと思っております。

エレクトロニクス領域の拡大



Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

35

35 ページをお願いします。これが最後のページですけれども、これはインフォメーションミーティングでご紹介した将来のイメージでございます。

こういった世界に向けて、しっかりと基盤づくりをしていきたいと思っておりますので、引き続きご支援とご指導をよろしくお願いいたします。

私からの発表は以上です。

司会：当社からの説明は以上です。

質疑応答

司会 [M]：質疑応答の時間に移ります。

ご質問のある方は、こちらからお名前をお呼びいたしますので、ご発言をお願いいたします。なお、チャットでご質問いただきました内容につきましては、司会で代読させていただきます。登壇者よりご回答させていただきます。

それでは、ゴールドマン・サックス証券 高山様、お願いいたします。

高山 [Q]：よろしく申し上げます。3点申し上げます。

最初に、MLCCについて終了したQ4（第4四半期）の稼働がどうであったか。また、2023年度のQ1、Q2、Q3、Q4はどのように持っていく予定であるのか。また能力を伺わせてください。

それと同時に、BBレシオという表現で受注を見るのは非常に難しいと思うんですけども、この4～6月、7～9月のどの辺りでBBレシオ的には1を超えてくるのが可能性としては高いのか、引っ張るとしたら何なのか、車は堅調でスマホはどうなのかとか、その辺りの入り組み、建て付けを教えてください。これが1つ目です。

大森 [A]：ありがとうございます。大森からお答えいたします。

まず、Q4の操業度でございますが、前回の決算報告の時に話しさせていただきましたけれども、稼働日前提で申しますと80%程度まで落としております。ただし、各商品群によっては、その色合いが多少出ているということでございます。特にスマートフォン、パソコンといった民生品の領域では、稼働日だけでは調整ができない中で、部分的に設備の操業度を落とす施策も取っております。

一方で車載領域においては一定の注文をいただいております、その部分については高い操業度を維持しております。トータル、平均としましては、おおよそ稼働日前提では80%、ここまでの調整で取り組みを進めてまいりました。

それから、今後2023年度のQ1、Q2、Q3、Q4でこの領域にどのような変化が起こるか、まずQ1、Q2については若干の改善が見込まれるということでございます。稼働日前提で今80%程度まで落としているものにつきましては、この夏にかけて80%から85%の領域まで上げていく見込みでございます。それから後半、Q3、Q4につきましては、さらにスマートフォン市場の辺りも盛り

返してくる、さらには車載領域も増えてくることで、プラス 5%、85%から 90%の稼働日を計画しております。

それから BB レシオでございます。現時点で Q4 におきましては、まだ 1 を切っている状況でございます。0.9 辺りにございます。ただ、この 2 月、3 月、4 月では少しずつ改善が見えておりまして、この後半期については 1 に近づいていく状況になるのではないかなと見ております。以上でございます。

高山 [Q]：あわせて能力についても今年の予定をお聞かせください。それと用途別の動きとして、自動車は堅調でこのままお客さんも在庫を減らさず保有したままいく前提で、一方スマホも通常の季節性ぐらいは 7~9 月には来るという前提で正しいでしょうか。

大森 [A]：弊社の生産能力としましては今申し上げましたように、稼働日ベースで若干落としておりますのでその分の減少はございます。今後の市場在庫、それから弊社の在庫という面而言いますと、スマートフォン領域におきましては市場の在庫が随分と減ってきた認識でございます。弊社の中では一定その領域の在庫を持っておりますけれども、その分を使いながら、今後上昇してくる受注に対してその生産を高めていくという見込みでございます。ただ、一定この夏にかけては、まだ強い注文ではないというところでは在庫消化の時間と見ております。

それから自動車につきましては、今後も強い注文があるという見込みを持っております。先ほどの説明におきましても、18 ページで xEV では 1.3 倍、それから自動車の市場ではプラス 5%を見込んでおりますけれども、この領域についての在庫、生産についてはただ今準備を進めています。

高山 [Q]：能力は年間 10%増強を MLCC で継続と言っていたところは、ちょっとダウンというニュアンスで正しいですか。

大森 [A]：能力増強という点で言いますと、生産負荷ベースでプラス 10%は計画どおり進めてまいります。

高山 [Q]：分かりました。2 つ目に価格という点で、今回の織り込みは前期に対して通常並みなのでしょうか。利益増減グラフでは値下げが 760 億円という数字が織り込まれていますが、これは実際に今、そういう現象が起こってきているのか、それともこういう事業環境なので通常ベースを見ようよという前提なのか、もう少し今見えている状況を教えていただけますでしょうか。

大森 [M]：コンデンサについてでよろしいですか。

高山 [Q]：全社ベースなので、コンデンサだけではなくて全体的に、また用途で言うとうどういう動きがあるかも含めてお願いします。

中島 [A]：MLCC が主体になりますが、基本的には通常の商行為の関係上、やはり今の能力過多の状況で厳しい要求がお客さんから来ているのは事実かなと思っています。シェアをキープ、あるいはシェアをもう少し獲得していこうというアプローチの中で、積極的な価格政策はとっていききたいと考えています。

高山 [Q]：分かりました。最後に在庫の考え方です。年間を通じて売上よりも生産を低くする計画です。これは、在庫がそもそも多かったですよということだったのか、それとも適正だけ念のため下げて、来期のジャンプアップを考えているという意味なのか、その辺りの意味合いを教えてください。

南出 [A]：製品によって少し違うと思うんですけども、まず少し在庫が過多になっている品種で言いますと、リチウムイオン二次電池があります。こちらは納期の繰り延べもありますので今在庫はやや多いということに対して、2023 年度において適正化していきたいと思っています。

それから MLCC につきましては、通常レベルよりは若干多いところですが。これに対しましては、やはり以前にも申し上げたかもしれませんが、今後の立ち上がりを考えていきますと、一定我々としてコントロールしている範囲の中で在庫を積み上げています。それを今回、主に上期ですけども、2023 年度末にかけて適正化していこうと考えております。

高山 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：高山様、ありがとうございました。それでは、次のご質問の方にまいります。三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券 内野様、お願いいたします。

内野 [Q]：ありがとうございます。まず MLCC です。先ほどより、2 月、3 月、4 月と少し動きが出ているという話があったんですけども、どんなところが動き出しているのか。継続性のある動きなのか、Q1 に向けてどんな需要を期待できるのかを教えてください。これが 1 点目です。

大森 [A]：ありがとうございます。まず、これまでのトレンドと変化が起こって来ていますのは、中国のスマートフォン市場、こちらが少し強くなって来たという状況でございます。これが短期的なのか、これからの一つのトレンドになるのかという判断でございますが、中国のスマートフォン、完成品の在庫も随分と消化されたという認識のもとで、これからは需要見合いの注文が入ってくるという判断をしております。以上でございます。

内野 [Q]：スマホ以外の今のトレンドは、そんなに大きな変化はないですか。例えば自動車とか、あとは産業機器関係とか、その辺り少し色合いは違うのでしょうか。

大森 [A]：自動車につきましては特に大きな変化はつかんでおりません。一定の注文、それから長期的にもご要求をいただく状況でございます。それから、基地局或いはサーバー関係を注目して見ておりますが、こちらについてはまだ顕著な動きはございません。

内野 [Q]：PC はいかがですか。

大森 [A]：PC については、高性能のゲーム用 PC については落ち込みなく、一定成長を続けています。ただ、全体のボリュームとしてはマジョリティーになるレベルではございませんので、全体的なレベルで言いますと、一定水準で低めの注文という状況でございます。

内野 [Q]：分かりました。ありがとうございます。2 点目ですけれども、スマホ向けの高周波モジュールの現状の進捗状況です。今期というよりも来期以降を見据えたとき、現状の開発動向あるいはお客様の技術動向で、もし変化がありましたらアップデートをお願いいたします。これが 2 点目です。

中島 [A]：前回の報告からあまり変化点はありませんが、中華圏のスマートフォンメーカー様については、今年出される中華圏チップセットメーカーのプラットフォームのもので相当量モジュールが採用されるであろうという読みだったり、韓国のスマートフォンメーカー様が発売される新機種は昨年度までの機種よりも少し上振れするだろうという読みがあったりします。あと北米のスマートフォンメーカー様については、来年、予想どおりプラットフォームの変更があるのであれば相当なチャンスが我々にあるかなと思っています。

内野 [Q]：分かりました。プラットフォームの変更の有る無しは非常に気になるわけですが、御社としては、その辺りはまだ不確定というか、着々と準備を進めている感じでしょうか。

中島 [A]：計画どおりにプラットフォーム変更がなされれば大きなチャンスにつながると思っています。我々から見えないところでその遅延要素もあるかもしれないので、その辺りを注視していきたいと思っています。

内野 [Q]：なるほど。併せてですけれども、この間私がお聞きしたときに、今後大きなブレークスルーがあるという点では、やはり VR 的なものとか、或いは少し小型の身に着けるような機器といったものが出てくると考えています。そういった観点でいくと、VR の新しい製品も今年色々立ち上がるのではないのかなと思います。何かその辺りで、今期、来期辺りでの変化点は御社の中で今見えているでしょうか。

中島 [A]：技術的には、やはり 5G の採用といったものが進んでいる段階で、あまりトレンドに変化はないです。どちらかというとうそういう通信機器がインフラになって、あとでセンシングの情報だったり、そこに載せる情報にアップデートが出てくるかなと思っています。

内野 [M]：分かりました。ありがとうございました。

司会 [M]：内野様、ありがとうございました。それでは、次の質問の方にまいります。みずほ証券後藤様、お願いいたします。

後藤 [Q]：ありがとうございます。数字関係について 2 点お願いします。

まず、Q4 のご実績の中で、一時的な利益増減要因が含まれているかどうか、期末の棚卸評価であるとか、2023 年度 Q1 以降に継続性のないアイテムが含まれているのであれば、それを教えてください。

あと、前回の説明会で足元の月次の受注の month-on-month の動きを MLCC と全体で教えていただきましたけれども、今回もぜひここ数カ月を振り返り、実際どういう変化になっているのかを教えてください。以上 2 点です。

中島 [A]：2 点目を先に回答させていただくと、先ほども大森から少しありましたように、中国のスマートフォンを中心に、徐々にですけど受注は回復傾向にはあります。

そんな中で、先ほど触れたように MLCC とリチウムイオン二次電池が少し在庫過多の状態。BB レシオで言うと、トータルではやはり 1 を切っている状況ですけど、逆に言うとその 2 アイテムを除けば、この 2 月、3 月から BB レシオは反転しています。

ということで、この Q4 をボトムに徐々に回復傾向にあるのは実感としてあります。お客様との会話も結構フリーにできる状態になっていますが、そんな中でも、少なくとも夏以降は需要が喚起されるだろうという見込みは立っているかなと思っています。そこを中心に month-on-month では徐々に BB レシオの改善が見られている状況です。

後藤 [Q]：受注について、例えば前月比何パーセント増という形でご説明をいただくことは可能でしょうか。

南出 [A]：南出から回答させていただきます。受注の月ごとの推移でございます。全社で言いますと、1 月は前月比、ゼロからマイナス 5%、2 月は同じくゼロからマイナス 5%、3 月は前月比でプラス 10%から 15%で、3 月で少し上がっています。

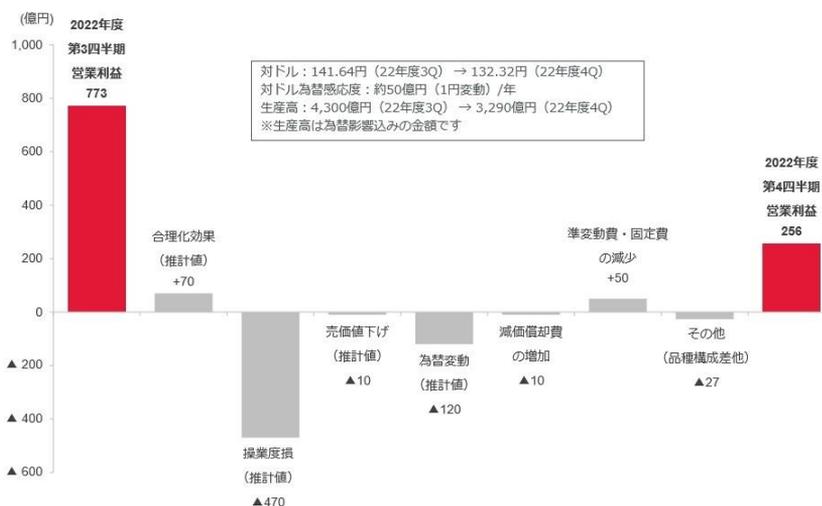
それから、コンデンサにつきましては前月比、1月がマイナス10%から15%、2月がプラス10%から15%、3月もプラス10%から15%といった推移になっています。

後藤 [Q]：4月の状況はいかがでしょうか。

南出 [A]：4月に関しましては、あまり現時点で申し上げられないですけれども、まだ全体としては低調な受注の水準が続いております。少し市場別で跛行色が出ています。

補足資料

利益変動要因 [2022年度第3四半期→2022年度第4四半期]



※操業度損益は売値下げ・為替変動の影響を除いた生産高をもとに計算しております。

※準変動費・固定費の増減には、2022年度 第3四半期に発生した一時費用の影響が含まれております。

Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

40

あと1問目について私から説明させていただきます。Q4の一時的な費用の増減としましては、Q3で70億円の特殊費用として品質関連費用と環境対策費を計上しておりますけれども、その部分がQ4ではなくなっています。それが40ページ目でお示ししております準変動費・固定費の減少がプラスに出ている要因です。

一方、棚卸評価につきましては、Q4で100億円ぐらいの評価減をもともと見込んでいたんですけれども、最終的には130億円程度の評価減を入れております。これは通常のいわゆる滞留期間による判定と、それからリチウムイオン二次電池につきましては、それに追加して計上しております。

後藤 [Q]：目立った一時費用はそれぐらいですか。

南出 [A]：そうですね。目立ったものといいましたら、そういったところです。

後藤 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：みずほ証券 後藤様、ありがとうございました。それでは、次の質問の方にまいります。UBS 証券 平田様、お願いいたします。

平田 [Q]：本日はありがとうございます。

私は在庫について伺いたいんですけども、財務諸表を拝見しますと3月末の棚卸資産は5,750億円で、12月末とあまり変わっていないように見えます。一方でQ4の生産高と売上高を比較すると、生産高のほうが180億円程度低いと思いますので、その商製品と仕掛品の在庫はどのように動いたのかをご解説いただきたいです。

あと3カ月前のご説明ですと、この1~3月に在庫を下げたらもうそれ以上あまり下げないというメッセージだったと思うのですが、それが結構変わったかなという印象を持ってまして、そこは何か考え方に変化があったのか、この辺りをお願いいたします。

中島 [A]：先ほどもあったように、在庫過多の状況にあるアイテムが目立っているものが、MLCCとリチウムイオン二次電池です。Q4はどうだったかという、やはり先ほど申し上げたように、思ったほど需要の成長がなくて、底の状態だったかなと思っています。

そういった形で在庫の消化があまり進まなかったということですが、先ほど少しありましたように、3月頃から徐々に回復傾向にありますので、この上期、平準化に向けて在庫の消化を進めていけるものだと考えています。

南出 [A]：私から、Q3からQ4にかけての商製品・仕掛品の変動について少し補足させていただきます。

バランスシート上は、商製品・仕掛品は前四半期比でマイナス24億円、それから原材料はプラス25億円となっています。一方で、Q4の生産高は売上高に対して180億円程度減少させていると説明をしております。この減少と先ほどの商製品・仕掛品のマイナス24億円との差の要因は未実現利益についての戻りの部分となります。Q4では利益率が下がったことにより未実現利益が少なくなったという状態ではありますが、生産高はこの影響を除いた形で計算しております。

平田 [Q]：実質的には計画されたよりは減らなかったということですか。

南出 [A]：実質的には減ったんですけども、ただ2月に発表させていただいた時の我々の計画に対しては在庫の減少の仕方は少ないといった理解で結構かと思えます。

平田 [Q]：ありがとうございます。2点目は価格に関してです。他の質問者様と重複してしまうかもしれませんが、Q3からQ4の増減分析を拝見すると、価格はそこまで下がっていないように見えます。受注が戻ってきている中で、かなり価格を厳しく見ていらっしゃるのでしょうか。

先ほど、価格政策を積極的に行ってシェアを取っていくようなご発言がありました。この辺りは従来と少しトーンが違うようにも私の中では思っているんですけども、こういった分野で積極的に価格を下げて取っていくと考えていらっしゃるのか。価格は保守的に見ていらっしゃるのか、この価格の前提について考え方を確認させていただけないでしょうか。

南出 [A]：まず、資料についてのお話をさせていただきますと、2022 年度、それから 2023 年度の計画もそうですけれども、価格変動のところに材料価格の高騰に対する転嫁の部分が入っておりますので、見た目と実態とはちょっと乖離があるかもしれません。

実態としましては、2021 年度は価格の値下がり非常に少なかった年ですけれども、2022 年度は若干下がった年でした。それから 2023 年度は、2022 年度に対してもさらに通常の値下げで言えば政策的な部分も前年比大きめの値下げを計画しています。

中島 [A]：今懸念のあった、すごくコンサバティブに見ているかということそうではないと思っています。今の市場環境から言って、ちょっと価格転嫁もあって行ったり来たりする部分もあるんですけど、それほどアグレッシブにここに示しているわけではないと考えています。

平田 [Q]：かしこまりました。ありがとうございます。最後にリチウムイオン二次電池について、今まで収益でご苦労されていらっしゃったと思いますので、今期どのような形で収益改善、あるいは悪化で入っていらっしゃるのか分からないですが、この辺りの考え方で、黒字化の目途や今の時点での目線がございましたら教えていただけないでしょうか。

中島 [A]：目線としては、やはり中期計画の終了する 2024 年度までに黒字化とは思っているところはあるんですけど、市場環境は結構厳しい状況になっていると思っています。

我々が注力しているパワーツールの市場は、中長期的には当然成長市場であり、CAGR も 10%以上あるだろうと思っていますが、2023 年度を見ると、やはり先ほどからあるように在庫も相当保有していますし、その消化を優先させたいと思っていますので、2023 年度はまだまだ厳しい状況かと考えています。

その一方で、新しい構造の二次電池の提供も始めていますので、他社にはできない、差異化できる特性、あるいは構造のものになっているので、そちらの立ち上げをきっちり遂行できるように注力していきたいと思っています。

平田 [Q]：ありがとうございます。そうしますと 2023 年度は赤字額がちょっと前年比では拡大してしまう年になってしまう理解でよろしいですか。

中島 [A]：そうならないようにします。

平田 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：平田様、ありがとうございました。それでは、次の質問の方にまいります。野村證券
秋月様、お願いいたします。

秋月 [Q]：よろしくをお願いいたします。

Q3 時点での予想に対して、先ほど 30 億円ほど棚卸の評価減が多かったというお話がありましたけれど、それ以外に何か期末の費用面で意図していなかった費用がかかったとか、そういうことはおありにならないでしょうか。

南出 [A]：特に特殊費用は今回大きく入っていませんけれども、棚卸資産の評価が 130 億円、評価減を入れているといった点があります。これが計画していたよりも若干大きいということでございます。

秋月 [Q]：次に事業に関してご質問させて下さい。顧客の新しいプラットフォームが出る時にチャンスが生まれるという話を中島社長は何回かされていらっしゃるって、一般的には顧客の新しいプラットフォームが出てくるタイミングはそんなに遠くないのかなとおっしゃられていたかと思えます。

決まっている決まっていないという話はまだまだろうと思うんですけども、チャンスとして、どういったところが見えてきているのか。今まで取れていなかったところで新たに取ろうと思った時に、どういうところがチャンスとして見えてきていらっしゃるのかを差し支えない範囲でお願いできればと思います。

中島 [A]：今、過去の計画どおりにプラットフォームの変更が決定されていたのであれば、相当なシェアアップにつながったであろうと思っています。ただ、先ほども申し上げたように、プラットフォーム全体の話なので、それが計画どおり立ち上がるかどうかは、我々には分からないところがあります。

全体のトレンドとしては、この 2 年間の取り組みの成果は目に見える形で出てきたかなとは思っているんですけど、なにぶん大きなプラットフォーム変更なので、それが計画どおり、それも 100% 遂行されるかまだまだ我々には分からないところがあります。明確な回答にはなっていないし、或いはそれが故に中期方針で目指す姿が達成できるかどうか、そういったことが大きく影響するので、今日の段階で明確な話ができていないのはそういうところなんです。

秋月 [Q]：なるほど。潜在的にどんなところが村田のチャンスのポイントだと思われますか。

中島 [A]：2015 年度に例えば高周波であったらピークがあったんですが、それ以降少しシェアを落とす環境があって、その反省点を活かしてこの 2 年間ぐらい注力してきたことがあり、相当パワーをかけてやってきたので、それが成果につながっているのかなと思っています。

秋月 [Q]：分かりました。ありがとうございます。最後に MLCC について簡単に 1 問だけお願いします。760 億円という値下がりの前提がどうしても大きいなと感じます。それはどう捉えたらいいかという話です。

去年は数があまり出ない一方で大型化などがあり単価ばかりが上がった年だと思います。今年は数が出る年という前提を入れていらっしゃるの、数が出る分値段が下がる、稼働率もそれで上がるという建て付けになっていらっしゃいますか。

大森 [A]：はい。一定その数が増えてくると、値段との関係はこれまでの一つのトレンドでございます。その中の自動車で、特に最近よく新聞等に出ていますが、xEV 市場では、少し自動車そのものの値段の動きがあります。それらがどのように部品に及んでくるのか、この辺りは少し注視している状況でございます。

秋月 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：秋月様、ありがとうございました。そろそろ予定の時刻が近づいてまいりましたので、あとお一方とさせていただきます。なお、現在チャットでいただいておりますご質問につきましては、後ほど議事録で回答させていただきます。

それでは、シティグループ証券 内藤様、お願いいたします。

内藤 [Q]：お世話になっております。私から最後に 1 点だけ質問させてください。

MLCC について、私からも価格戦略について 1 点確認させていただきたいんですけども、目標とする KPI についてどのように考えておけばいいのかというところです。

先ほどシェアをキープ、或いは獲得するというお話がありました。分野として、自動車の xEV のところでシェアをキープする、或いは拡大していくために、価格戦略としては少し積極的な選択を取られるという理解でよろしいでしょうか。

また、先ほど xEV でも車体価格が下がっていくと、こういうところで圧力が出るのではないかとのご示唆をいただいたのかなと考えているんですけども、それは OEM あるいは Tier1 とかからの要請に基づくものなのか。あるいはそれも含めて競合との競争環境で、競合を抑えていくリスクがあるから先に下げる必要があるのか、そういった点についてはどのように理解しておけばいいでしょうか。こちらの価格戦略についてのみ教えてください。よろしくお願いいたします。

大森[A]：ありがとうございます。最初のご質問でございます。イエス、ノーで答えますと、イエスでございます。こちらについては、我々も意識的に自動車の市場は見てまいりましたし、その準備を進めてまいりました。

一方で、そういった領域については、我々の同業も含めて取り組みを進めてきている中で、我々がいかにその地位を守っていくのかという中では、品質、供給能力、加えて価格も一定使っていこうという考えでございます。

それから、将来的にこの領域はどうなっていくのかについては、値段についてはお客様が一体どういった、先ほどの値下げ分を吸収していくのか、その辺りは今後お客様との交渉の中で決定していくということでございます。我々が積極的に値段を下げていく、そういった意志は持ってございません。以上です。

内藤 [Q]：分かりました。ありがとうございます。稼働率を維持するところも重要な点にはなるのでしょうか。

中島 [A]：一定、操業度損を考えますと、稼働率の維持は非常に影響度がございますので、その部分も考慮の一つのポイントでございます。

内藤 [M]：ありがとうございます。大変よく理解できました。私からは以上です。

司会 [M]：内藤様、ありがとうございました。それではお時間となりましたので、以上をもちまして、株式会社村田製作所、2022 年度決算説明会を終了させていただきます。

本日は、お忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

(チャットでのご質問に対する回答)

Q：2023 年度のモビリティ向けの売上予想が前期比+11.5%とありますが、車載向け MLCC 市場への同業他社の参入状況について教えてください。市場シェアに変動はありますか？

A：同業との競争は激化していますが、従来と変わらず、当社の車載向け MLCC の市場シェアは 50%程度と考えており、現時点でシェアに大きな変動はありません。半導体供給不足の影響もあり、自動車生産台数の伸びは+5%に留まりますが、モビリティ向けの売上予想は+11.5%を見込んでおり、電装化の進展などによる員数増によって自動車生産台数の伸び以上の売上成長を計画しています。

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。