

株式会社村田製作所

2024 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2023 年 7 月 31 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	
[イベント名]	2024 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会	
[日程]	2023 年 7 月 31 日	
[時間]	15:20 – 16:22 (合計：62 分、登壇：17 分、質疑応答：45 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） 常務執行役員 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 モルガン・スタンレーMUFG 証券 佐藤 昌司 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 野村證券 秋月 学 UBS 証券 平田 真悟 東洋証券 安田 秀樹	

登壇

司会：定刻になりましたので、ただいまより、株式会社村田製作所、2023 年度第 1 四半期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。でははじめに、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：よろしくお願いします。

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：よろしくお願いします。

司会：常務執行役員、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：よろしくお願いいたします。

司会：他、IR メンバーが参加しております。

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、その後 15 時 40 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 ライブラリー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。

南出：それではこれから、決算の説明をさせていただきます。いつも当社の IR 活動に対しまして、ご支援とご協力をいただきまして、ありがとうございます。この場をお借りして、お礼申し上げます。

当第1四半期決算説明会のトピックス



2023年度 第1四半期実績

- 前年同期比で、売上収益▲15.8%の3,677億円、営業利益▲44.8%の501億円。コンデンサがコンピュータや基地局向けを中心に幅広い用途で減少したことに加え、コネクティビティモジュールや高周波モジュールがスマートフォン向けで減少したため、減収となった。利益面では、操業度損や製品価格の値下がりが主な減益要因。
- 直近の売上予想に対しては、為替が想定よりも円安に推移したことから上振れで着地。但し、実態として部品需要は想定を下回っている。

2023年度 通期見通し

- 2023年度の通期業績予想および配当予想は公表値から据え置き。

2 ページ目をご覧ください。第1四半期のトピックスでございます。

昨年度に前年同期に対しまして、売上収益でマイナス 15.8%、それから営業利益でマイナス 44.8% という結果になりました。

これは、売上収益はコンデンサがコンピュータ、基地局向けを中心に減少したことに加えまして、コネクティビティモジュールや高周波モジュールがスマートフォン向けで減少しました。利益面では、操業度損、製品価格の値下がりが主な減益要因です。

直近の売上予想に対しましては、為替が想定よりも円安に推移しました。それで若干ですけれども上振れて着地しましたけれども、実態としての部品需要が想定をやや下回っているということで、2023 年度通期の業績見通しに関しましては、配当を含めまして、公表値から据え置きとさせていただきます。

2023年度 第1四半期 業績概要

2023年4月～2023年6月
第1四半期連結累計期間

※ 2023年度より従来の米国会計基準に替えて、国際財務報告基準
(以下、IFRS)を任意適用しています。
この変更に伴い、当資料に記載の2022年度実績については、米国会計
基準からIFRSに組み替えて表示しています。

muRata
INNOVATOR IN ELECTRONICS

3

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

3 ページをご覧ください。従前よりご案内いたしました通り、2023 年より当社は国際財務報告基準 IFRS を任意適用しています。これに伴いまして、当資料記載の 2022 年度の実績については、米国会計基準から IFRS に組み替えて表示しております。

業績概況



	2022年度 第1四半期		2022年度 第4四半期		2023年度 第1四半期		前年同期比 23Q1/22Q1		直前四半期比 23Q1/22Q4	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
売上収益	4,367	100.0	3,476	100.0	3,677	100.0	▲690	▲15.8	+201	+5.8
営業利益	908	20.8	192	5.5	501	13.6	▲406	▲44.8	+309	+161.0
税引前利益	1,033	23.6	200	5.8	628	17.1	▲405	▲39.2	+427	+213.3
親会社の所有者に帰属する 当期利益	761	17.4	311	9.0	501	13.6	▲260	▲34.1	+190	+61.0
為替 (円/USD)	129.57		132.32		137.37					

※2022年度 第4四半期はIFRSに組み替えて表示していますが、会計監査人による監査が未完了であり、増減比較にあたっての参考値となります。

- 売上収益は、モビリティ向けでコンデンサが増加したが、スマートフォン向けでコネクティビティモジュールや高周波モジュールが減少したことに加え、コンピュータや基地局向けでコンデンサが減少したため前年同期比で減収。
- 営業利益は、円安効果や固定費の減少に対し、操業度損の発生や製品価格の値下がりにより前年同期比で減益。
- 直前四半期比での営業利益の増加理由は、円安効果や操業度益、固定資産税等の賦課金を含む固定費の減少によるもの。

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

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

4

4 ページ目をお願いします。これが業績の概況です。

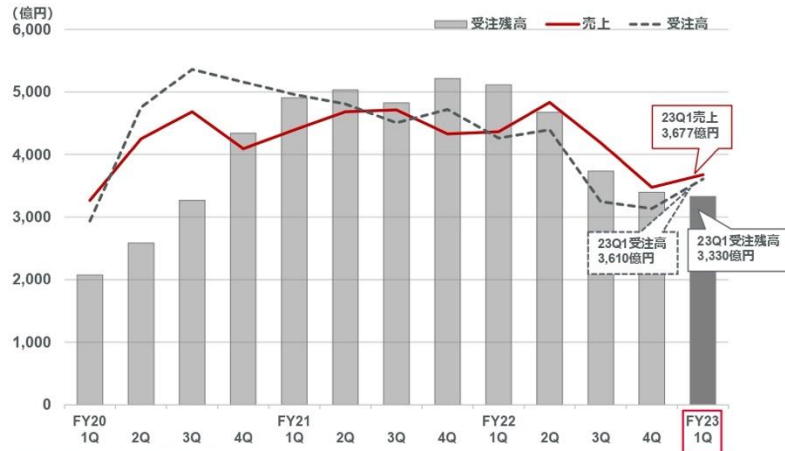
売上収益、営業利益につきましては、大体先ほど申し上げた通りです。

営業利益以下につきましては、IFRS への組み換えで、前年の第1四半期、第4四半期の数字が既に公表していますものから若干修正しております。それにつきましては、当決算説明資料の最終ページに記載しておりますので、後ほどご覧いただければと思います。



売上・受注・注残推移（四半期）

- ・ 受注高は直前四半期比で増加。円安の進行により外貨建の受注残高の評価替えによる増加もあったが、受注が売上を下回る状況が継続し、受注残高は直前四半期比で若干減少。
- ・ BB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+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 2023年3月末：133.54円、2023年6月末：144.99円
Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

5

5 ページ目をお願いします。売上・受注・注残の推移です。

第1四半期は、売上収益、受注、それぞれ若干増加しております。受注残高は、若干第4四半期から減少しております。

BBレシオにつきましては、全体で0.98、コンデンサでは0.97という結果になっております。

事業別セグメント売上収益



	2022年度 第1四半期		2022年度 第4四半期		2023年度 第1四半期		前年同期比 23Q1/22Q1		直前四半期比 23Q1/22Q4	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
コンデンサ	2,021	46.3	1,595	45.9	1,695	46.1	▲327	▲16.2	+99	+6.2
インダクタ・EMIフィルタ	469	10.7	368	10.6	389	10.6	▲80	▲17.1	+21	+5.7
高周波・通信	1,084	24.8	833	23.9	879	23.9	▲205	▲18.9	+46	+5.6
エナジー・パワー	513	11.8	444	12.8	480	13.0	▲33	▲6.4	+37	+8.2
機能デバイス	248	5.7	209	6.0	209	5.7	▲39	▲15.7	▲0	▲0.1
その他	31	0.7	27	0.8	25	0.7	▲6	▲20.3	▲2	▲7.5
売上収益計	4,367	100.0	3,476	100.0	3,677	100.0	▲690	▲15.8	+201	+5.8

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

6

6 ページ目をお願いします。事業別の売上収益です。

まずコンデンサ、インダクタにつきましては、モビリティ向けでは前年同期比増加していますけれども、全体ではマイナスとなっております。

高周波・通信につきましても、樹脂多層基板、表面波フィルタについては増加していますが、全体では通信モジュール向けで減少しております。

エナジー・パワー、機能デバイスもそれぞれ減少しております。

直前四半期比につきましては、次のページで説明させていただきます。

事業別セグメント売上収益概況 [2022年度第4四半期→2023年度第1四半期]



コンデンサ (直前四半期比+ 6. 2%)	○積層セラミックコンデンサ (MLCC) スマートフォンやPC向けを中心に幅広い用途で増加
インダクタ・EMIフィルタ (直前四半期比+ 5. 7%)	○インダクタ スマートフォン向けで増加
高周波・通信 (直前四半期比+ 5. 6%)	○樹脂多層基板・表面波フィルタ・コネクタ スマートフォン向けで増加
エナジー・パワー (直前四半期比+ 8. 2%)	○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 (直前四半期比▲0. 1%)	▲センサ ウェアラブル機器やスマートフォン向けで増加 コンピュータ向けで減少

7 ページ目をご覧ください。それぞれの事業セグメントで直前四半期に対して増加しています。ただしこれは、為替レートの円安方向に向かったことも影響しております。センサのみウェアラブル機器、スマートフォン向けで増加していますけれど、コンピュータ向けで減少しています。

用途別売上収益



	2022年度 第1四半期		2022年度 第4四半期		2023年度 第1四半期		前年同期比 23Q1/22Q1		直前四半期比 23Q1/22Q4	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
通信	1,692	38.7	1,224	35.2	1,341	36.5	▲351	▲20.7	+117	+9.5
モビリティ	919	21.0	977	28.1	996	27.1	+77	+8.4	+19	+1.9
コンピュータ	682	15.6	406	11.7	452	12.3	▲229	▲33.7	+46	+11.4
家電	513	11.8	390	11.2	420	11.4	▲93	▲18.1	+31	+7.9
産業・その他	561	12.9	479	13.8	468	12.7	▲93	▲16.6	▲11	▲2.4
売上収益計	4,367	100.0	3,476	100.0	3,677	100.0	▲690	▲15.8	+201	+5.8

(注) 当社推計値に基づいております。

8 ページ目をお願いします。モビリティ向けは前年同期で増加していますけれども、その他の用途別売上収益は前年同期比で大きく減少しております。

用途別売上収益概況 [2022年度第4四半期→2023年度第1四半期]



通信 (直前四半期比+9.5%)	○ スマートフォン向けでコンデンサ、樹脂多層基板、インダクタ、表面波フィルタが増加
モビリティ (直前四半期比+1.9%)	○ 円安による増収効果によりコンデンサが増加
コンピュータ (直前四半期比+11.4%)	○ PC向けでコンデンサやコネクティビティモジュールが増加
家電 (直前四半期比+7.9%)	○ 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 (直前四半期比▲2.4%)	○ 代理店向けでコンデンサが増加 ▲ 産業機器向けでコンデンサが減少

(注) 当社推計値に基づいております。

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

9

9 ページ目をお願いします。直前の四半期比の説明です。

モビリティは若干増加幅が少ないんですけれども、これはその他のセグメントは昨年度第4四半期にかけて、かなり落ち込んでいったのに対しまして、モビリティ向けは第4四半期がそれほど落ちなかったと。そういったことからの影響で、その他のセグメントに対して増加幅が小さいものとなっています。

産業・その他は、代理店向けで増加した一方で、産業機器向けで減少しているといった傾向になっております。

セグメント情報



		2022年度 第1四半期		2023年度 第1四半期		増減	
		(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
コンポーネント	売上収益	2,520	100.0	2,105	100.0	▲415	▲16.5
	営業利益	881	34.9	525	24.9	▲356	▲40.4
デバイス・モジュール	売上収益	1,845	100.0	1,568	100.0	▲276	▲15.0
	営業利益	24	1.3	▲2	▲0.1	▲26	-
その他	売上収益	202	100.0	152	100.0	▲50	▲24.5
	営業利益	2	1.2	▲22	▲14.4	▲24	-
消去	売上収益	▲200	-	▲149	-	+51	-
連結	売上収益	4,367	100.0	3,677	100.0	▲690	▲15.8
	営業利益	908	20.8	501	13.6	▲406	▲44.8

- ・ **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により減益。
- ・ **デバイス・モジュール** リチウムイオン二次電池の損益は改善したが、高周波モジュールやコネクティブティモジュールの売上減少により減益。

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

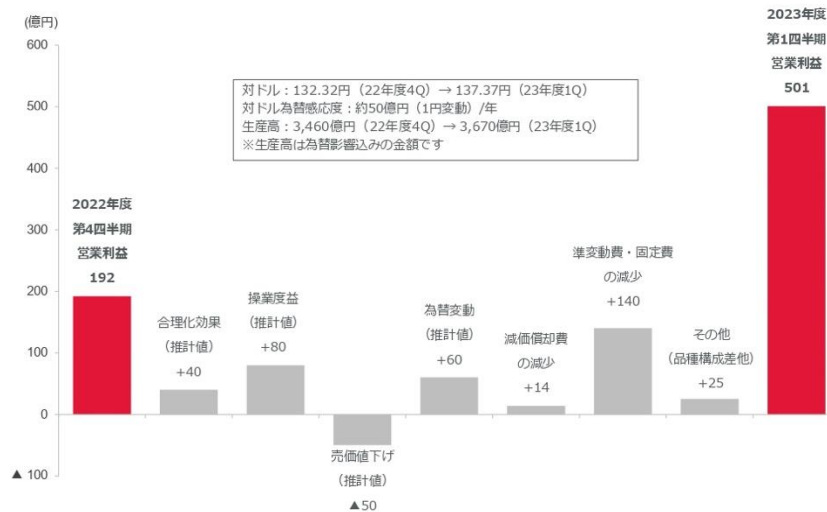
10

10 ページ目をお願いします。セグメント別の損益情報でございます。

コンポーネントは、昨年第1四半期に対しまして、操業度の低下が大きく影響しまして、減収減益となっております。

デバイス・モジュールも操業度の影響、それから下のほうに説明が書いてありますけれども、リチウムイオン二次電池の損益は改善しましたけれども、一方で、高周波モジュールであるとか、コネクティブティモジュールの売上が減少したことによって、減益。第1四半期は若干の赤字になっております。

利益変動要因 [2022年度第4四半期→2023年度第1四半期]



※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。

※標準変動費・固定費の増減には、IFRSの規定にもとづき2022年度 第4四半期に計上した固定資産税等の賦課金の影響が含まれております。

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

11

11 ページ目をお願いします。利益の変動要因です。まず、前四半期に対しての変動要因です。

冒頭に申し上げました通り、IFRS への組み替えで、昨年度の営業利益について変更しております。昨年度第4四半期は、US-GAAP では256億円だったものに対して、今回の組み替え後の第4四半期は192億円です。

そのことも影響しまして、この表で標準変動費・固定費で大きく140億円のプラス要因になっていますけれども、かなり大きな部分がIFRSへの組み換えということで、IFRSでは固定資産税等の賦課金について、債務確定時に一括して計上していますけれども、前年までの米国会計基準では四半期ごとの期間按分をしておりました。その影響で、昨年第4四半期に組み替えて全額計上しているということで、この部分がこの第1四半期においては増益要因のように見えています。

あと、固定費は他にも、第4四半期に比べまして、例えば修繕費であるとか、いくつかの経費で減少していますので、それもプラス要因になっております。

それと、ちょっとここで補足ですけれども、生産高が3,670億円と記載しております。売上収益は3,677億円ですので、いわゆる損益計算書上の商製品、仕掛品の棚卸増減はマイナス7億円ということになっています。

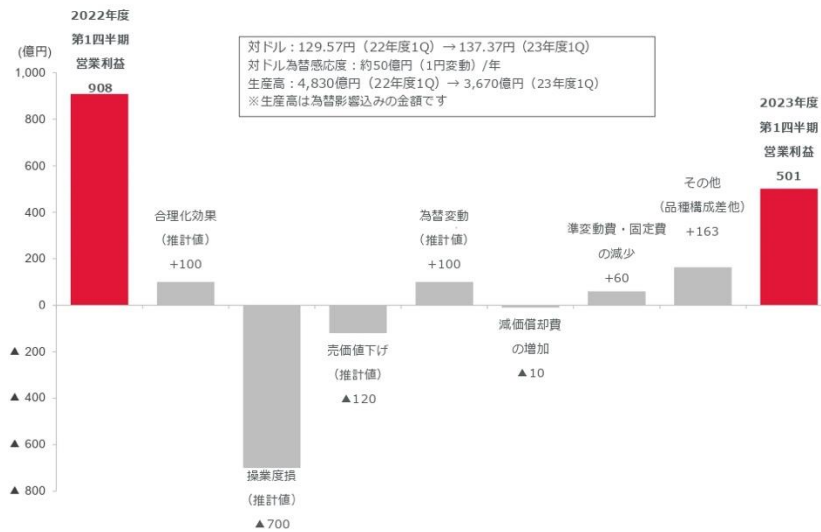
決算短信で発表しています、棚卸資産の前期末から増減幅で言いますと、棚卸資産合計で145億円のプラスになっています。この差と言いますのは、原材料の部分が入っていないということもありますけれども、多くは海外の棚卸資産について、為替換算の調整をしております。それが貸借対

照表では計上されていますけれども、包括利益のほうで計上していますので、損益計算書には反映されていないということで、結論から申し上げますと、実態としては商製品、仕掛品の在庫増減はマイナス 7 億円のこの数字を見ていただくのが良いかと思います。

期初に今期の棚卸資産について、適正水準に持っていくというお話をしておりました。それにつきましては、全体ではまだ減少はしてないんですけれども、今回第 1 四半期に消化していく計画であったコンポーネント事業、特に MLCC では第 1 四半期で減少しております。



利益変動要因 [2022年度第1四半期→2023年度第1四半期]



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

12

12 ページ目をお願いします。昨年度第1四半期に対する損益の増減要因です。

こちらも準変動費・固定費で少し変化がありますが、これは昨年度に対しまして生産の減少に伴って、生産関連費用が減少していること。

それから品種構成につきましては、原材料の値段が少し戻っているということもありますし、製造高ベースではコンポーネントの比率が少し上がっているということもありまして、プラスのほうに働いております。

キャッシュフロー



	2022年度 第1四半期 (億円)	2023年度 第1四半期 (億円)	増減 (億円)
営業活動によるキャッシュフロー	328	594	+266
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 360	▲ 757	▲ 397
財務活動によるキャッシュフロー	▲ 911	▲ 497	+414
為替変動による影響	77	196	+119
現金及び現金同等物の残高	4,254	4,230	▲24
フリーキャッシュフロー	▲ 32	▲ 163	▲131
固定資産の取得による支出	▲ 420	▲ 722	▲302
減価償却費及び償却費	411	421	+10

- ・ 前年同期比で減益となったが、棚卸資産の増加を抑制したことにより、営業活動によるキャッシュフローは増加。
- ・ 前年同期は自己株式の取得を実施しており、財務活動によるキャッシュフローは増加。

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

13

13 ページ目をお願いします。キャッシュフローでございます。

営業活動によるキャッシュフローが前年度よりも大きくなっておりますけれども、これは前年度に棚卸資産を大きく積み増した影響で、前年度の部分が当期純利益に対して逆にマイナスの方向に働いている影響です。

それから財務活動によるキャッシュフローで、前年度が大きなマイナスになっておりますけれども、これは前年度、半期全体で言えば 800 億円の自己株式取得をしたことの影響になります。その一部がこの第 1 四半期で乗っているということです。

2023年度 業績予想



	2022年度 実績		2023年度 予想		増減	
	(億円)	(%)	上期 (億円)	下期 (億円)	通期 (億円)	(%)
売上収益	16,868	100.0	7,880	8,520	16,400	100.0
営業利益	2,982	17.7	840	1,360	2,200	13.4
税引前利益	3,027	17.9	840	1,360	2,200	13.4
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,439	14.5	630	1,010	1,640	10.0
ROIC(税引前) (%)	14.4				10.2	
為替 (円/USD)	135.48				127.00	

- ・ 4月時点から市場環境に変化は見られますが、7月末時点の為替レートの状況も踏まえて再度シミュレーションした結果、決算発表時点では業績見通しに大きな変動はございませんでした。
- ・ 売上・利益ともに業績見通しの修正は行っておりません。

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

15

15 ページ目をお願いします。これが業績予想です。

冒頭に申し上げました通り、4月時点から、市場環境としては若干部品需要が弱含んでいるということが見られますけれども、7月時点の為替レート、135円から140円ぐらいを想定しまして、再度シミュレーションしました結果、売上、損益ともに大きな変動はないということで、今回は業績予想を修正しておりません。



	4月時点の業績予想前提	7月時点の現状認識
売上	・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	・景況感の悪化に伴い各アプリケーションにおける下期の部品需要回復ペースは想定よりも緩やか ・スマートフォン市場の在庫調整は解消 ・モビリティ向け顧客で大幅な部品在庫調整は生じない ・為替レートは円安に進行
生産	・在庫削減に向けた生産計画の遂行	・コンポーネント製品を中心に在庫数量は減少 ・在庫削減に向けた生産計画は維持
費用	・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	・原材料建値下落に伴い材料コストは減少 ・エネルギー価格の高騰影響及び戦略的支出は4月想定の見通しから変化なし

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

16

その背景について、16 ページ目で説明させていただきます。左側にありますのは4月時点の業績予想の前提です。こちらについては説明を割愛します。

右側が現状認識ですけれども、先ほど申し上げましたように、アプリケーションごとの下半期にかけての部品需要の回復ペースというのは、想定よりも緩やかなものではないかと現時点で感じております。

それから、特に中華圏のスマートフォン市場ですけれども、部品の在庫調整、セットの在庫調整がありましたけれども、こちらは当第1四半期でおおむね解消したのではないかと考えています。ただし、最終需要が、この中華圏のスマートフォンで、それほど強くないという印象も持っております。

モビリティ向け顧客に対してですけれども、モビリティ向けの顧客でBCP在庫を、昨年度積んでいたというお話をさせていただいていますけれども、それに関しまして、若干の先行き不透明感によるお客様の第1四半期の受注の入り、少しまだ上がってないというのはありますけれども、大幅な部品在庫調整は生じないのかなと、現時点では考えています。

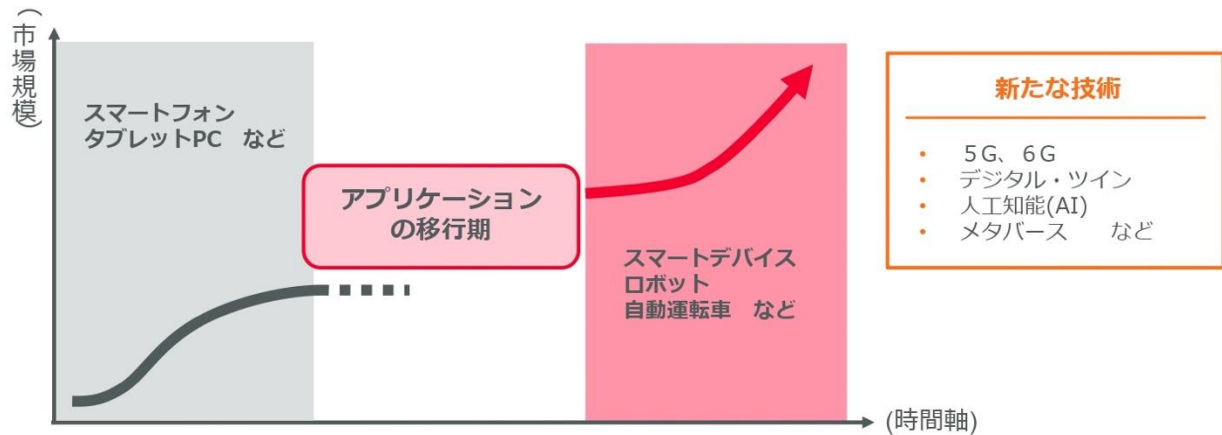
また、為替は円安方向。生産に関しましては、これから第2から第4四半期にかけては、期初に計画した通り、棚卸資産を適正水準に持っていく計画であります。

以下、記載の通りでございます。

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。

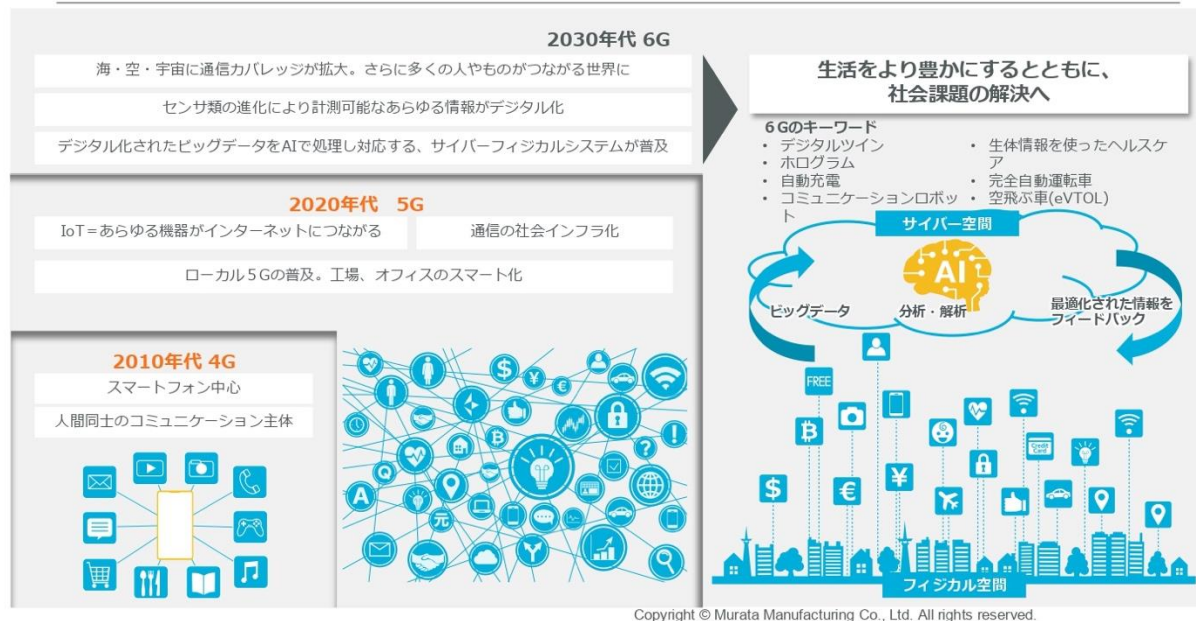


Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

17

17 ページ目をお願いします。現在、前下期、それから今上期もそうですけれども、部品需要の調整局面には入っていますけれども、中長期的なエレクトロニクス領域の部品需要、当社のビジネスチャンスというのは、前から申し上げております通り、確実に増加すると考えております。

エレクトロニクス領域の拡大



18

18 ページ目をお願いします。これはそのイメージ図です。

あらゆるものが、デバイスがつながっていくと、そういった社会に向けての、当社にとってのビジネスチャンスというのは、非常に大きいものと考えておりますので、そこに向かっての製品開発、経営基盤の強化を図っていくことによって、長期的に成長を実現していきたいと思っております。

私からの説明は以上でございます。

質疑応答

司会 [M]：質疑応答の時間に移ります。

それでは、ゴールドマン・サックス証券の高山様、お願いいたします。

高山 [Q]：大きくは二つになるかと思います。最初、全社ベースの話で、1Q をもし計画比で比べた場合、営業利益増減ですね。どこが良くてどこが悪かったかというふうに表現できたらと思っています。為替のところは明らかにプラスですが、それ以外で想定よりも良かったところと良くなかったところと。

それと同時に、当時年間の組み立ても、為替がプラスの一方、やっぱり生産が当初の計画よりもマイナスになっていくのか、ちょっとその辺りの増減で表現した場合、どう見えているのかもお願いいたします。それが一つ目です。

中島 [A]：今ほど南出からも説明があったように、一つの要因は、操業度益が出ているということで、修正製造高をそれほど落としてないというのが、一つ大きな要因としてあります。そこでの益が出て、4 月に想定していたよりも利益額が大きくなっているということで、季節変動要因から言っ、Q2 というのはもう少し売上が上がってくると読んでいます。

一方で、コロナが一段落することによって、お客様と会う機会もすごく多くて、そんな中で、あんまり需要回復に対して強いモメンタムは感じてないんです。

そんなことから、やっぱり下期は少し保守的な見方かもしれないですけど、修正製造高を抑えざるを得ないかなと読んでいるところがあって、4 月の読みからは少し変化があるというのが実情かなと思っています。

高山 [Q]：確認ですが、そうすると上期中は需要の先行きがちょっと弱いかなと思いつつも、作ること自体は期初の計画通りされると。その分、為替だけが純増というか、それが上に乗っかってくるっていう。

中島 [A]：期首の計画通りというよりは、特に民生品で、ある程度受注いただいている分、あるいはフォーキャストいただいている分ということで、季節変動に応じて 10 月、11 月のピークに向けて、棚卸も増やしていく必要がありますし、生産高も上げていく必要があって、そこに対応しているという状況です。

高山 [Q]：なるほど。なので、1Q はかなり数字だけ見ると、売上は想定線なんですけれども利益がよく見えてくるのは、だから為替は乗っかるけれども、生産のところは先行きがちょっと弱いかもしれないけれど、あまり落とさずきたと。2Q も、ほぼそれに近い形でいくけれど、下期はちょっとブレーキというか、アクセルのかけ方をそんなに強めないかもという、そういうことで。

中島 [A]：その通りです。

南出 [A]：一つだけ補足させていただきますと、第1四半期は、固定費について計画よりも少なめでした。ただこれが、第2四半期以降で計画しているものもありますので、通期の固定費は計画通りということで、その分少し重くなっていきます。それが1点。

2点目、第1四半期はそれほど、まあ計画通りの値下がりだったんですけれども、第2四半期はちょっと需要が弱含むということもあって、場合によっては期初計画以上の値下げも必要になるかもしれないなど、そういった懸念も持っております。

高山 [Q]：ありがとうございます。あと大きな二つ目は、MLCC のところにフォーカスさせていただいて、ここも車とスマホと分けていただいて、取り込みの動き、全般的に下期に対しては、7月時点の現状認識ということで伺いたいんですけれども、もう少し MLCC だけに関して伺いたいのと、それにまた価格の動き、あと稼働、その辺りのオペレーションも、MLCC に限って教えてください。

大森 [A]：まず、車とスマホ、この取り組みの状況ということでございます。スマホにつきましては、この春先から一時的に中国のスマホ市場、こういったところで取り込みが増加したということで、それは数値に結果として出ております。

一方で、自動車でございます。こちらについては、われわれ長期目線でみている中では、継続的に成長するという見方をしておりました。この4月から6月の期間でございますけれども、若干そのわれわれの見通しよりも緩やかな取り組みになっております。その分、今後どのように増えてくるのか、そこについては注意して見ていこうかという状況でございます。

それから価格の値動きについては、一定、スマートフォンにおいては動きが出ております。ただし、その値動きについては、当初われわれが想定した値動きの範囲に収まっているという状況でございます。

自動車についても同様でございます。現時点で大きく動くというような状態ではございませんが、今後需給が変化してくる中では、一定価格を動かす状況は出てくるかもしれませんが、現時点で非

常に大きく動いているというわけではなく、今後増えてくるということに対して、市場の中ではその動きが少し鈍くなってきたかなという認識でございます。

それから、稼働の状況。工場については、各工場で若干の差はございますが、当初想定しておりましたように、稼働日数でこの4月から6月の間は8割、今後、7月から9月、それから下期については5%ずつぐらい稼働を高めていくというような計画を持っております。ただし、こちらについても需給見合いで少しコントロールするという状況はあるかとは思います。

それから少し先、下期以降の見通しでございますけれども、スマートフォンについては、アメリカ市場が少し動いてくるということで、その部分については2Qで準備してまいろうと考えております。

高山 [Q]：確認ですが、先ほど南出さんが価格についても若干バッファを2Q以降もみているとおっしゃったのは、MLCCは想定線なので、それ以外ということなんですね。

南出 [A]：MLCCも、リスクとしては少し見ておいたほうがいいかなということを、社内では話しております。それと、既に少し想定よりも対応しているのは、例えば表面波フィルタであるとか、そういったものは当初の想定よりも価格対応を強くやっているという、そういった結果になっております。

高山 [Q]：あと今のお話だと、生産もしくは稼働がちょっと弱めなものの、ほぼ稼働を上げていくということであれば、能力とかについても基本的に期初から変わらないという理解でよろしいでしょうか。在庫もそんな増えていない、もしくは減っているというお話だったので。

大森 [A]：はい、そのようなご理解で結構かと思います。

高山 [M]：わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：それでは、モルガン・スタンレーMUFG証券、佐藤様、お願いいたします。

佐藤 [Q]：ありがとうございます。私から3点質問させていただきます。

1点目が、1Qの中国スマホは売上が増えたというご説明ですが、2Q以降の見通しについて、また北米スマホは例年通り2Qから売上が増えてくると見込んでいて間違いはないか、教えてください。それが1点目でございます。

中島 [A]：今ご説明いただいたように、1Qは、中国スマホはある程度需要が上がってきたんですが、2Q以降では、それほど強い需要の回復にはつながっていないという実感を持っています。

先ほども申し上げたように、コロナが一段落した段階で、結構 face-to-face の会話なんかも増えてきているんですけど、そんな中でもあんまり回復の強さというのは感じてないというような状況です。

北米のスマホについては、まだまだ技術的な課題があるようなんですけれど、今のところ、われわれが聞いている範囲では計画通り進むと聞いています。

佐藤 [Q]：全社の生産高については、1Q が 3,670 億円と伺っていますけれど、2Q 以降はどんな見通しを持っていらっしゃいますか。

南出 [A]：2Q 以降に関しましては、売上収益の想定を期初に申し上げていますように、それに対して、特に下期で在庫を削減していくということで、売上収益に対して下期で製造高が下回ると、そんなふうに考えていただいたらいいかと思います。

ただ、現在まだ業績予想を見直していませんので、まだ変化点について申し上げられる状況ではないです。

佐藤 [Q]：そうしますと、2Q につきましては、例年通り売上が増える分については、先ほど 5%、MLCC の稼働を上げるというご説明いただきましたけれど、他の製品についても、生産高が増えるという認識でよろしいのでしょうか。

南出 [A]：はい。特に北米のスマホなんかは、季節的に上がっていくところですので、第 2 四半期は、稼働が上がっていくのは通例ですし、当期もそうっております。

佐藤 [Q]：最後 3 点目が、XBAR フィルタおよび XBAR フィルタを搭載した RF モジュールのお客様における評価、採用に向けた動き、どんなものがあるのか、来年度はどんなふうに見込んでいらっしゃるのかについて、教えてください。

中島 [A]：以前から一貫して同じことを言っていますけれど、2024 年度の採用に向けて、今サンプル活動等を進めています。技術的な評価の結果としては、非常に良い結果が得られていまして、例えば、Wi-Fi の拡張版、Wi-Fi 7 とかその後の 8 とかといったところでは、非常に回路をシンプルにできるということで、お客様の評価も非常に高くなっていると思っています。

佐藤 [Q]：そうしますと、XBAR フィルタ自体の量産開始時期、それを搭載したモジュールの売上が計上される時期については、どんなふうにと考えたらよろしいのでしょうか。

中島 [A]：いつも言うように、プラットフォームの変更絡みになってくるので、すぐにボリュームランナーになるかということ、そうではないと思っていまして、2024 年にある程度、少量の量産から開始できるものと思っています。

佐藤 [M]：わかりました。どうもありがとうございます。

司会 [M]：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]：よろしくお願いします。私も 3 点あります。

1 点目が、先ほど車のところで、MLCC の話ですけれども、BCP 在庫を去年積み増す動きがあって、それに対して取り崩すということをおっしゃったのか、それとも自動車の需要を待ちたい、そのコンテンツロス自体の見方に変化があるのかというところかなと思うんですけれども、車の需要、その事業環境についての見方を変えるような発言があったので、その辺りをもう少しかみ砕いて、今何が起きているのかというのを教えてください。これが 1 点目です。

大森 [A]：自動車の領域でございますけれども、見方としては、成長の路線に変化はないなとみております。ただ、四半期ごとに見ていった場合に、この Q1 では少し受注の状況が緩やかな成長になったというような見方でございます。

生産の計画については、われわれ、この先まだ伸びていくというような見方をしておりまして、大きな減産というようなことは全く考えておりません。むしろ、投資も計画通りに進めているという状況でございまして、数量的には、スマートフォンのほうが大きなインパクトを持っているという中で、自動車の数量は少し見えにくくはなっておりますけれども、この部分については継続して生産を進めていくと考えております。

内野 [Q]：特にお客様の在庫の持ち方が変わるとか、そういったことを考えているわけではないという、要は一時的に小幅な在庫調整のようなものが起こっていて、それで成長率が少し鈍化しているっていう、そういった理解でよろしいでしょうか。

大森 [A]：はい。結構です。

中島 [A]：需要見合いになっていて、やっぱり依然として 1 カ月ぐらいの余力は持って、お客様は在庫を持たれているという状況で、その取り崩しは見られないというのが現状かなと思っています。

内野 [Q]：わかりました。2 点目ですけれども、MLCC のところで、値下がりの話ですけれど、今事業環境の中では、やはり業界内の競合等の動きがかなり大きいのかなと思うんですが、今のこの需給感、それから競合の動き、この辺りを用途別に分けて、今後の価格について、どう動きそうだと見ておられるか、ご解説いただきたいと思います。これが 2 点目です。

大森 [A]：競合環境について申し上げます。まずスマートフォンについては、日系、台湾、中華系、こういったところがローエンドではずいぶんと参入が入っております。ただ一方で、ハイエンドについては、まだまだ日系が有利な状況にあるという認識でございます。

その状況の中で言いますと、ローエンドについては一部値下がりのスピードが上がっている部分がございますが、ハイエンドでは供給できるメーカーというのは、一定限られておるという中では、競合の競争環境については濃淡が出てきたかなという認識でございます。

今後、どういうふうな値動きになっていくのかについては、現在慎重に見ているわけですが、製品ミックスを全体で考えたときに、動かすものとあまり動かさなくていいもの、こういったものはメリハリをつけて考えていきたいと考えております。

それから自動車についても同様でございますが、これらは主に日系、韓国、この辺りが強い認識でございます。

一方で市場については、欧米系と中華系に分かれてくるという中で、モノの動きは若干、これまでと違った動きになっております。コンベンショナルなメーカー様とニューカマーのメーカー様という中では、若干動き方が違うと。

これは何が違うかという、モノの認定のスピード、それから QCDS に関する要求レベルが違ってくるという中では、その部分をしっかりと見ながら、われわれで対応できるところは対応していくということでございます。

値段の動きについては、われわれの想定した動きにはなっていますが、今後その環境が変わってきたときに、先ほど申し上げた通り、競争環境に合わせて一定の値を動かすというリスクがあるということとは認識しております。

内野 [Q]：今のところですが、車の市場で、コンベンショナルなお客様とニューカマーということだと、要はニューカマーのところというのがやはり、どちらかと言うと民生系から入ってくる人達とか、そういったことがあるので、要はスピードも速いし、値段のところも割と定形で要求してくるというんじゃなくて、割とアグレッシブにくるというか、そういうイメージがあるわけですが、今のリスクというのはそういったところをリスクとおっしゃっていますか。

大森 [A]：はい。そのご理解で結構です。

内野 [Q]：なるほど、わかりました。最後の質問ですが、これは数字の確認でございます。MLCC のところ、今の月次の受注がどう動いているか、4 月、5 月、6 月で教えてください。

南出 [A]：MLCC の月次受注の前月比について、お話しさせていただきます。4 月は前月比でマイナス 5%からマイナス 10%、5 月は前月比でプラス 10%からプラス 15%、6 月は前月比 0%からマイナス 5%です。

内野 [M]：わかりました。ありがとうございました。

司会 [M]：それでは、みずほ証券、後藤様、よろしくお願いいたします。

後藤 [Q]：ありがとうございます。二つお願いいたします。一つは、先ほどの高山様のご質問の続きみたいな感じですが、対計画での要因分析をもう 1 回教えてください。

1Q の段階で需要が強くて生産を上げて稼働益を取りにいったという状況ではなかったと思うので、対計画での上振れで稼働が良かったというのは、少し理由として適切ではないかなという感じがするんですけども。

固定費が低かったという部分はそれで効いたとして、他に増益側、上振れ要因として作用したのが何であるのかというのを、もう一度教えてください。

併せて、4Q のときに棚卸に関する一時的なマイナス要素があったかと思いますけれども、そういったものがこの 1Q においてどういうふうに影響しているかということも教えてください。まず一つ目です。

南出 [A]：棚卸ですけれども、コンデンサにつきましては 1Q で若干減少しています。これは計画通り、売上収益に対して生産高が抑えられているということです。

一方で、主に通信モジュール、しかもハイエンドの通信モジュール向け、それから樹脂多層基板ですけれども、こちらが第 2 四半期以降の需要に対して、第 1 四半期、若干期初よりも積み増していると。そちらで全社的には棚卸増減がなかったと、そういった計画です。

それから、第 1 四半期の予想に対してですけれども、繰り返しになっちゃうかもしれませんが、やはり固定費が第 1 四半期に計画に対して低く抑えられたというのが大きいです。あとは生産につきましては先ほど申し上げた通り、生産は売上見合いといいますか、それだけの生産をしたので、売上との関係で言えば、業績予想に対してプラスの要因になっているということ。

それから、円安はやはり大きいです、第 1 四半期予想に対して。

後藤 [Q]：わかりました。棚卸に関する影響というのは、この 4Q、1Q の比較の中ではあまり影響しないという理解でよろしいですか。

南出 [A]：棚卸資産の引当金につきましては、第 4 四半期で若干積んでいましたけれども、それに関しまして第 1 四半期ではそれが減ってないということもありまして、取り崩し、それから追加計上もないということで、第 1 四半期では棚卸引当金に関する増減に絡む損益の影響はほぼないです。

後藤 [Q]：じゃあそれは、QonQ ではフラットで効いているということでもいいんですね。

南出 [A]：はい、おっしゃる通りです。

後藤 [Q]：わかりました。二つ目ですけれども、最近話題の AI に関して伺えればと思います。ハイエンドのコンピューティング領域で、処理能力アップによってキャパシタが増えているという傾向があると思うんですけれども、この AI のインパクトが御社の今の MLCC を中心とする事業におきまして、どのように効いているかということ、短期的な影響と中長期的な視点に分けて教えていただけないでしょうか。

多分 AI 実装が進んでいく過程の中で、短期と中長期でそれぞれ状況は変わると思うのですが、いかがでしょうか。

大森 [A]：MLCC の需要ということでございますけれども、ご指摘のように AI 化が進んだときに、サーバーの中での MLCC の需要数は増えていくと見込んでおります。ただ現時点で、われわれの MLCC 事業全体の中でのインパクトとしては、それほど大きなものではございません。

特に数量としましては、非常にサイズは大きなものが増えてくるということで、数量としてはそれほど大きなインパクトとしては出てきません。

中長期的に見たときに、これらの AI 向けのサーバーというのが、サーバー全体の中で占める割合が増えてきたときに、その存在感は出てくると。特に今申し上げましたように、サイズが大きなもの、あるいは容量が大きなものになってきますと、単価も一定高いものになってくるという中で、金額のインパクトが若干存在感を出してくるであろうとみております。

タイミングとしましては、今期はまだ足がかり、来年、それ以降に少し出てくるかなという認識でございます。

後藤 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：野村證券、秋月様、よろしくお願いいたします。

秋月 [Q]：よろしくお願いいたします。私も、三つお願いしたいんですけれども。

まず今、後藤様のご質問に絡んでの質問ですけれども、サーバー市場の今期、あるいは足元、2Qとか3Qとかを捉えたときに、マーケットで起きていることは、汎用サーバーの数量が減っているので、AI系のサーバーが増えたとしてもYear-on-Yearで見るとサーバー向け売上が減っていますという会社様が多分多いんだと思うんです。

それをベンチマークにしたときに、4-6月ってそんなにAIサーバーの影響があったとしても6月単月なので大したことないと思うんですけれども、7-9月とか10-12月を見たときに、MLCCの業界として、サーバーはYear-on-Yearとかでマイナスになるのかプラスになるのか。

つまり、大きな影響はコンデンサ全体に与えるというのは、さすがに先だと思うんですけれども、リラティブで見たときに、他のコンポーネントが結構減っている中でMLCCはプラスになるのかマイナスになるのかというのは、これはサーバー向けでどういうふうに考えればよろしいでしょうか。

大森 [A] : 見方としましては、現時点で景気があまり良くないという状況の中で、ハイパースケーラーの投資というのが一部抑制されているんじゃないかと。そこに対して投資のモチベーションが、いつ、どのタイミングで上がってくるのか、これが一つのポイントかなと認識しております。

そこから今、AIということで、非常に話題性の高いものになっておりますけれども、これがどのような状況で使われていくのか、そこに対してのモチベーションが上がってきたときには一気に立ち上がってくるであろうという見方をしております。

使用されるコンデンサにつきましては、非常に難易度が高いもの。これは特に前工程の負荷が高いものということになります。数的には、数量として、われわれのビジネスの中で少量ではあるんですけれども、生産負荷はそれなりのものが要するという認識でございますので、かねてから申し上げておりますように、自動車向け、それから基地局向け、サーバー向けという中で、われわれは一定の投資計画で、定期的に進めているという状況でございます。

秋月 [Q] : イメージとしては、車向けのハイエンドの容量帯とか、高圧ものとかということも含めてですけれども近い、非常にハイエンドなものがということですよ。

大森 [A] : それよりも、やはり要求容量、必要となる容量というのは、トータルで言うと高いものになってくると思います。

秋月 [Q] : なるほど、わかりました。ドライバーとしてみてらっしゃるってことでよろしいですか。

大森 [A] : はい。

秋月 [Q]：2 点目が、中島社長にお伺いするべきご質問だと思うんですけども、有価証券報告書の中で、参考値としてコンポーネントとモジュール事業の ROIC を今回お出しになられたと思うんです。

拝見すると、モジュール事業の ROIC の低さというのが目につきまして、ここをどうやって上げていくのかという点、かなり投資もつぎ込んでらっしゃるというのは、ROIC から逆算するとわかってしまったんですけども、投資に見合うリターンという意味で、今何をお考えでいらっしゃるのか。

来年のプラットフォームの変更という点も非常に大きなポイントだと思いますので、その点について、どういうふうに今年、来年取り組まれるかという点について、教えていただけないでしょうか。

中島 [A]：基本的に課題を明確にしたいというのと、われわれが標榜しているポートフォリオ経営というのが、どういう進め方をすべきかというところで、一つの指標として使っています。

相対的に、やっぱりモジュールの場合は、資本回転率を高めて、営業利益率としては MLCC とかと比較すると少し低めというのを想定はしているんです。

ただ一方で、事業の中に濃淡がすごく強く出ていまして、いかにそれを良い方向に持っていくかというところが、課せられた課題だと思っています。特に採算性があまり良くない事業もそこに多く含まれますので、そういったものをどう取り扱っていくか、どう改善していくかというところを具体化して、示していけるようにということで進めています。

とにかく、採算性をもう少し上げていかなければならない商品群があって、そこでの事業戦略だとか、あるいは間接のかけ方、この辺りを明確にしていきたいなと思っています。

秋月 [Q]：プラットフォーム変更に当たって、取った、取らないというのが結構重要だと思うんですけど、その手応えはいかがでしょうか。まだ全然結果は出ていないということで。

中島 [A]：そうですね。手前味噌ですけど、やらなければいけないことはできていると思っています。それに対する技術的な評価もついてきていると思っています。

ただ、ご存じのように、お客様の状況というか、われわれから見えてない課題がまだまだ残っているようで、当初から想定していたようなプラットフォーム変更のスピード感というのが、ちょっとないというのが現状かなと思っていますが、われわれができることというのは結構、特徴ある製品を提供して、特性面で優位に立っていくということではできているかなと思っています。

秋月 [Q]：お客様サイドで思ったよりスピード感がということですかね。

中島 [A]：そうですね。はい。

秋月 [Q]：わかりました。最後、簡単でお願いしたいんですけども、4Q のときに棚卸の評価減のところでも問題になったと思うんですけど、リチウムイオン電池のところが結構悪さをしたと思うんです、4Q に関して。

1Q を拝見すると、売上が上がってらっしゃっていて、その問題が解消されたのかなと少し思ったんですけども、一方で、棚卸は 4Q と同じように評価減が入ったというコメントがおりになったんで、エネルギー、デバイスのところ、どういうふうに収益が動いているのかという点について、教えていただけないでしょうか。

中島 [A]：まず、われわれがターゲット市場としているパワーツール、電動工具とか園芸工具とかクリーナー、こういった市場は、残念ながら需要回復の力強さはまだまだ今年度は感じない状況かなと思っています。

そんな中で、今回 1Q については、特定のお客様での需要に対応したところがあって、それによって少し良く見えているというのが実情です。だから、棚卸についても消化は進めていますけれど、やはりもう少し時間がかかるなという状況です。

秋月 [M]：わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：それでは UBS 証券、平田様お願いいたします。

平田 [Q]：本日はご説明ありがとうございます。私 2 点ほどお伺いしたいんですが。

1 点目は、先ほどの方のご質問に少し関連するかもしれないんですが、デバイス・モジュールの 4Q の利益 185 億円の赤字損失から、この 1Q ではほぼブレイクイーブンまでなられているんですけども、在庫評価が解消しないという中で大きな改善になっているのは、今おっしゃっていただいた電池の改善で説明できるのか、固定費あるいは通信モジュールですとか、樹脂多層基板の改善、こういったものがあるのか、モジュールの改善について教えていただけないでしょうか。

中島 [A]：一番大きいのはやはり季節変動要因で、スマートフォンの需要に対して修正製造高を上げてきているというところで、今回、期末の棚卸在庫についても、MLCC は計画通り減らしている分、こういったデバイス・モジュール群を、スマートフォン向けについては棚卸在庫として計上している部分があります。

それによって、修正製造高を上げてきたというのが今の実情かなということで、特に高周波のデバイスだとか、通信モジュール、樹脂多層基板、こういった商品群の改善が大きく見られたというところかなと思います。

平田 [Q]：2 点目は、棚卸資産の動きについてですが、期初のご説明ですと、かなり 1Q、2Q に大きく減らして、下期も減らすけれどもメインは上期で減らすとおっしゃっていたと思うんですが。

それは今デバイス・モジュールを中心に在庫を積み増して、まず 2Q も減らないという理解でいいのかというのと、在庫のストラテジーが変わった理由、例えば特定のお客様で所要が増えているので、実需に基づいた在庫の積み増しなのか、全需が弱い中でこのようにデバイスで強気になられている背景をご解説いただけないでしょうか。

南出 [A]：2Q も、全社では 1Q に対して在庫は少し減るという計画を考えています。内訳としましては、MLCC は第 1 四半期も在庫を少し削減していますけれども、第 2 四半期もその勢いで削減していく。一方で、需要のほうは上がっていくということです。

あと、今の第 1 四半期のモジュール関連に関しましては、第 2 四半期でそれが売上に立っていくということで、結論としまして第 2 四半期でも少し減らす。それから第 3、第 4 と、下期はさらに在庫を削減していくというのが、現時点での計画になっています。

平田 [Q]：特にモジュールの需要見通しとか樹脂多層基板の見通しが強くなっているとか、そういったことはあまり関係ないという理解でよろしいですか。

中島 [A]：そうですね。通常の季節変動要因でそれに対応している状況です。

平田 [M]：はい、ありがとうございました。

司会 [M]：それでは東洋証券、安田様、お願いいたします。

安田 [Q]：本日はどうもありがとうございます。

今日、AI サーバーの話がいくつか出ておりまして、もう少し具体的なイメージを教えてくださいたいんですけれども、AI サーバーが普及してきたときに、MLCC が普及する要因としては、GPU が追加されることと、メモリの粒度が上がるので搭載容量が増えてくることが寄与してくると思うんですけれど、それぞれどういうふうな MLCC の容量増加を期待しておけばいいのか、教えてくださいいただけますでしょうか。

大森 [A]：なかなか率直にお答えできるような答えは持ち合わせておりませんが、これまでの通常のサーバーよりも、数量的には最低でも 2 倍以上乗っかってくると認識しております。

ご想像の通り、GPU が非常に大きく乗っかってくるとことでございまして、AI のサーバーの中に GPU が何台乗っかってくるのか、これまでの CPU と GPU の比較から想定していただけると、一定見積もられるのではないかなと考えております。

安田 [Q]：2 点目ですけれども、来期についてご意見いただきたいんですが、今日のお話を聞いていると下期の見通しがやや弱くなっているし、プラットフォームの変更についても少し期待が下がっているというお話があったかと思うんですけれども、来期、御社の業績をけん引するアイテムとしてはどういうものがあって、技術的な何か変化みたいなものでご説明いただけるところが、ぜひ教えていただけますでしょうか。

中島 [A]：今しがたお話しがあった、IT 企業大手が投資あまり活況じゃない中での AI サーバーが新しい用途として広がっていくっていうのは、すごく期待されている市場かなとは思っていますし、われわれこれまで取り組んできた、例えばスマートフォンだと、プラットフォーム変更というのは必ず発生はするんです。2024 年というのは、それが現実として成果につながってくる時期かなと思っています。アメリカだけじゃなくて、韓国、中国においても、そういった変化が見られる年かなと。

あと車に対しても、今取り組んでいる自動運転に対するセンサだとか、あるいはパワートレインに対するフィルムコンデンサだとかといったものが、ようやく市場に出てくる状況にはなりますので、今やっていることが数字的な成果に結びついてくるのが、2024 年と考えています。

安田 [M]：わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：予定の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、2023 年度第 1 四半期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、ありがとうございました。

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。