

株式会社村田製作所

2024年3月期 第2四半期決算説明会

2023年10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	
[イベント種類]	決算説明会	
[イベント名]	2024年3月期 第2四半期決算説明会	
[決算期]	2024年度 第2四半期	
[日程]	2023年10月31日	
[時間]	15:30 - 16:39 (合計: 69分、登壇: 20分、質疑応答: 49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
	野村証券	秋月 学
	みずほ証券	後藤 文秀
	東洋証券	安田 秀樹
	シティグループ証券	内藤 貴之
	UBS証券	平田 真悟

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 2 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。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：よろしくお願いいたします。

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：よろしくお願いいたします。

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：ほか、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 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。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。



2023年度 上期実績

- 前年同期比で、売上収益▲11.9%の8,104億円、営業利益▲30.7%の1,389億円。コンデンサがモビリティ向けで増加したが、コンピュータや基地局向けを中心に減少した。また、コネクティビティモジュールやリチウムイオン二次電池の減少もあり、減収となった。利益面では、操業度の低下や製品価格の値下がりの影響で減益となった。
- 業績予想比で、売上収益+2.8%、営業利益+65.4%。部品需要は想定を下回り操業度は低下したが、円安の進行や固定費の抑制、デバイス・モジュールの利益率良化により利益が大きく上振れた。
- 需要数量が想定を下振れる中でも、在庫削減に向けた生産計画を実行し、多くの製品で数量ベースの在庫水準は概ね適正化した。

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

2

南出：平素から村田製作所の IR 活動に関しまして、ご支援とご協力をいただきまして誠にありがとうございます。この場をお借りして御礼申し上げます。それでは決算の内容を説明させていただきます。

まず2ページ目をご覧ください。2023年度の上期の実績でございます。前年同期比で売上収益がマイナス11.9%の8,104億円、営業利益はマイナス30.7%の1,389億円となりました。詳細につきましては後ほど理を含めまして説明させていただきます。

業績予想比では、売上収益がプラス2.8%、営業利益がプラス65.4%となりました。こちらは多分に円安の進行による利益増の要因が大きいのですけれども、一方で固定費の抑制、デバイス・モジュールの利益率の良化、さらには在庫に関しまして削減を進めまして、多くの製品で在庫水準は概ね適正化しました。



2023年度 業績予想(10月)

- 上期実績および下期の需要見通しを踏まえ、業績予想を修正する。

売上・損益

- 売上収益は、前回予想比▲1.2%の1兆6,200億円を計画。数量面ではすべての用途において部品需要の減少が見られる。用途別には、通信向けは円安効果により増加を見込むが、パワーツールやPC周辺機器及びサーバー向けの回復遅れもあり、減収を見込む。
- 営業利益は、前回予想比+22.7%の2,700億円を計画。上期業績の上振れを踏まえ、増益を見込む。

株主還元

- 年間配当金は公表値（前期と同水準）を据え置く。

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

3

3 ページ目をお願いします。2023 年度の業績予想でございます。今回、上期の実績と下期の需要見通しを踏まえまして業績予想を修正しました。売上収益は前回予想比マイナス 1.2%の 1 兆 6,200 億円を計画しております。営業利益は前回予想比プラス 22.7%増の 2,700 億円を計画しております。この要因につきましても、後ほど詳細に説明させていただきます。年間配当金は公表値を据え置いております。

業績概況



	2022年度		2023年度						直前四半期比		前年同期比					
	上期		第1四半期		第2四半期		上期		23Q2/23Q1		23年上期/22年上期		為替影響		為替影響除き	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(億円)	(%)	
売上収益	9,202	100.0	3,677	100.0	4,427	100.0	8,104	100.0	+750	+20.4	▲1,099	▲11.9	+351	▲1,450	▲15.8	
営業利益	2,006	21.8	501	13.6	888	20.1	1,389	17.1	+387	+77.2	▲617	▲30.7	+176	▲792	▲39.5	
税引前利益	2,170	23.6	628	17.1	985	22.2	1,612	19.9	+357	+56.9	▲558	▲25.7				
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,618	17.6	501	13.6	751	17.0	1,252	15.4	+250	+49.8	▲366	▲22.6				
為替 (円/USD)	133.98		137.37		144.63		141.00		※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							

2023年度第2四半期（直前四半期比）

- 売上収益は、スマートフォン向けで樹脂多層基板や高周波モジュール、コンデンサが増加したほか、モビリティ向けでコンデンサが増加した。
- 営業利益は、操業度の上昇や円安の進行により増益となった。

2023年度上期（前年同期比）

- 売上収益は、モビリティ向けでコンデンサが増加したが、PC向けでコンデンサが減少したほか、パワーツール向けでリチウムイオン二次電池が減少した。また、スマートフォン向けでコネクティビティモジュールが減少した。
- 営業利益は、コストダウンや円安の進行、固定費の減少に対し、操業度の低下や製品価格の値下がりにより減益となった。

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

5

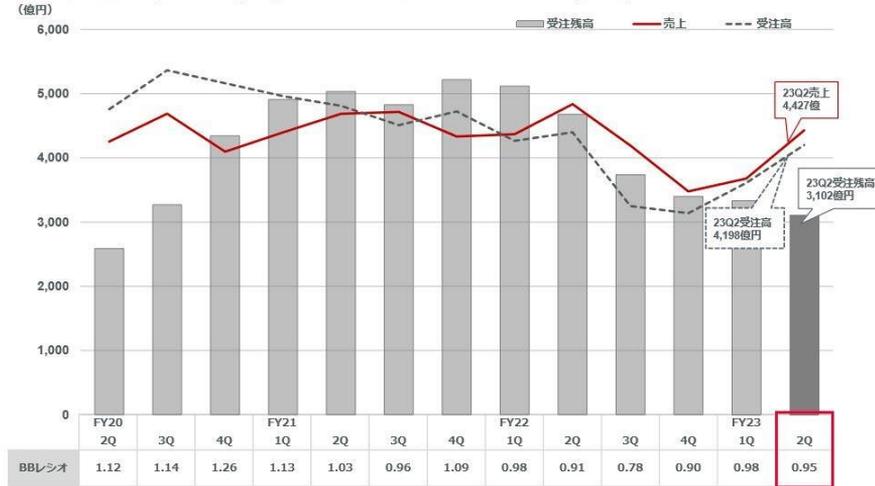
5 ページ目、お願いします。これが上期の業績の概要でございます。今回、この表の一番右側に、為替影響除きというところを掲載しております。ここで表示されております通り、2023 年度の上期は、前年同期に対しましてはこのような数字になったんですけれども、為替影響を除きますと減収減益ということになっております。

2023 年度第 2 四半期につきましては、主に季節的な要因もございますけれども、スマートフォン向けで高周波モジュール、樹脂多層基板、コンデンサが増加しました。モビリティ向けでもコンデンサが増加して営業利益は増益となりました。

売上・受注・注残推移（四半期）



- ・ 受注高は直前四半期比で増加したが、受注が売上を下回る状況は継続した。
- ・ 受注残高は直前四半期比でエネルギー・パワーを中心に減少した。



(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6月末：144.99円、2023年9月末：149.58円
Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

6

6 ページ目をお願いします。売上・受注・注残の推移でございます。受注残ですけれども、この四半期も売上高に対して受注高が下回りました結果、BB レシオが 0.95 となりまして、受注残高は若干減少しました。BB レシオは 0.95 ですけれども、これは主にはエネルギー・パワーのセクターで BB レシオが 1 を大きく下回っています。その他のセクターでは 1 前後の BB レシオということで、若干改善の兆しが見られます。

事業別セグメント売上収益



	2022年度		2023年度		2023年度		直前四半期比		前年同期比	
	上期	(%)	第1四半期	第2四半期	上期	(%)	23Q2/23Q1	(%)	23年上期/22年上期	(%)
	(億円)		(億円)	(億円)	(億円)		(億円)		(億円)	
コンデンサ	3,966	43.1	1,695	1,970	3,665	45.2	+275	+16.3	▲301	▲7.6
インダクタ・EMIフィルタ	952	10.4	389	484	873	10.8	+95	+24.5	▲79	▲8.3
高周波・通信	2,560	27.8	879	1,277	2,156	26.6	+398	+45.3	▲404	▲15.8
エネルギー・パワー	1,163	12.6	480	431	911	11.2	▲49	▲10.2	▲252	▲21.6
機能デバイス	497	5.4	209	235	445	5.5	+26	+12.6	▲53	▲10.6
その他	65	0.7	25	29	54	0.7	+4	+14.7	▲11	▲17.0
売上収益計	9,202	100.0	3,677	4,427	8,104	100.0	+750	+20.4	▲1,099	▲11.9

7 ページ目をお願いします。事業別セグメント売上収益でございます。直前四半期との対比で言いますと、エネルギー・パワー以外のセクターでは増収となっております。前年同期比では全体的に減収となっております。

事業別セグメント売上収益概況 [2022年度上期→2023年度上期]



コンデンサ (前年同期比▲7.6%)	▲積層セラミックコンデンサ (MLCC) モビリティ向けで増加 コンピュータや基地局向けを中心に幅広い用途で減少
インダクタ・EMIフィルタ (前年同期比▲8.3%)	▲インダクタ モビリティ向けで増加 コンピュータ向けを中心に幅広い用途で減少
高周波・通信 (前年同期比▲15.8%)	○表面波フィルタ スマートフォン向けで増加 ▲コネクティビティモジュール・高周波モジュール スマートフォン向けで減少
エネルギー・パワー (前年同期比▲21.6%)	▲リチウムイオン二次電池 パワーツール向けで減少
機能デバイス (前年同期比▲10.6%)	▲センサ モビリティ向けで増加 コンピュータやスマートフォン向けを中心に幅広い用途で減少

8 ページ目をご覧ください。要因を記載しております。コンデンサはモビリティ向けで増加しましたが、その他の分野では減少しました。結果として7.6%の減少。インダクタにつきましてもほぼコンデンサと傾向としては同じでございます。高周波・通信につきましては、特徴的なのは、今回、表面波フィルタがスマートフォン向けで増加しました。一方で、製品ポートフォリオの見直しもございまして、コネクティビティモジュールが減少しています。それから高周波モジュールも前年同期比では減少しております。エネルギー・パワーは大きく減少ということです。

事業別セグメント売上収益概況 [2023年度第1四半期→2023年度第2四半期]



コンデンサ (直前四半期比+16.3%)	○積層セラミックコンデンサ (MLCC) モビリティやスマートフォン向けで増加
インダクタ・EMIフィルタ (直前四半期比+24.5%)	○インダクタ スマートフォンやモビリティ向けで増加 ○EMI除去フィルタ モビリティ向けで増加
高周波・通信 (直前四半期比+45.3%)	○樹脂多層基板・高周波モジュール・コネクタ・表面波フィルタ スマートフォン向けで増加
エネルギー・パワー (直前四半期比▲10.2%)	▲リチウムイオン二次電池 パワーツール向けで減少
機能デバイス (直前四半期比+12.6%)	○センサ モビリティやスマートフォン向けで増加

9 ページ目になります。こちらのほう、全体的に第1四半期から増収になっております。ただしエネルギー・パワーにつきましては、得意先の在庫調整がまだ続いておりまして、マイナスとなっております。

用途別売上収益



	2022年度		2023年度		2023年度		直前四半期比		前年同期比	
	上期		第1四半期	第2四半期	上期		23Q2/23Q1		23年上期/22年上期	
	(億円)	(%)	(億円)	(億円)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
通信	3,742	40.7	1,341	1,941	3,282	40.5	+600	+44.8	▲460	▲12.3
モビリティ	1,862	20.2	996	1,107	2,103	26.0	+111	+11.2	+241	+13.0
コンピュータ	1,334	14.5	452	507	959	11.8	+55	+12.1	▲375	▲28.1
家電	1,133	12.3	420	403	823	10.2	▲18	▲4.2	▲310	▲27.4
産業・その他	1,131	12.3	468	468	936	11.5	+1	+0.2	▲195	▲17.2
売上収益計	9,202	100.0	3,677	4,427	8,104	100.0	+750	+20.4	▲1,099	▲11.9

(注) 当社推計値に基づいております。

10 ページ目をお願いします。用途別の売上収益でございます。こちらも傾向としましては先ほど大体申し上げました通りで、家電について直前四半期からマイナスになっていますのは、パワーツール向けの電池の部分が大きいです。それから前年同期比ではモビリティが大きく増加しておりますけれども、その他の領域ではマイナスとなっております。

用途別売上収益概況 [2022年度上期→2023年度上期]



通信 (前年同期比▲12.3%)	○ スマートフォン向けで表面波フィルタが増加 ▲ スマートフォン向けでコネクティビティモジュールが減少 ▲ 基地局向けでコンデンサが減少
モビリティ (前年同期比+13.0%)	○ 円安による増収効果や自動車生産台数の回復によりコンデンサ、インダクタ、センサが増加
コンピュータ (前年同期比▲28.1%)	▲ PC向けでコンデンサ、コネクティビティモジュール、インダクタが減少
家電 (前年同期比▲27.4%)	▲ パワーツール向けでリチウムイオン二次電池が減少
産業・その他 (前年同期比▲17.2%)	▲ 産業機器向けでコンデンサが減少 ▲ 代理店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.

11

説明を 11 ページ目にご覧いただけます。ただし、傾向としましては大体先ほど品種別のところで申し上げた通りですので、後ほど詳細ご覧いただきたいと存じます。

用途別売上収益概況 [2023年度第1四半期→2023年度第2四半期]



通信 (直前四半期比+44.8%)	○ スマートフォン向けで樹脂多層基板、高周波モジュール、コンデンサ、インダクタが増加
モビリティ (直前四半期比+11.2%)	○ 自動車生産台数の回復によりコンデンサ、インダクタ、センサが増加
コンピュータ (直前四半期比+12.1%)	○ PC向けでコンデンサが増加
家電 (直前四半期比▲4.2%)	▲ パワーツール向けでリチウムイオン二次電池が減少
産業・その他 (直前四半期比+0.2%)	○ 代理店向けでコンデンサが増加

(注) 当社推計値に基づいております。

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

12

12 ページ目も同様でございます。



		2022年度 上期		2023年度 上期		増減	
		(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
コンポーネント	売上収益	4,972	100.0	4,580	100.0	▲392	▲7.9
	営業利益	1,709	34.4	1,165	25.4	▲544	▲31.8
デバイス・モジュール	売上収益	4,220	100.0	3,512	100.0	▲708	▲16.8
	営業利益	301	7.1	262	7.5	▲40	▲13.1
その他	売上収益	367	100.0	322	100.0	▲45	▲12.2
	営業利益	▲4	▲1.1	▲37	▲11.6	▲33	-
消去	売上収益	▲357	-	▲311	-	+46	-
連結	売上収益	9,202	100.0	8,104	100.0	▲1,099	▲11.9
	営業利益	2,006	21.8	1,389	17.1	▲617	▲30.7

- 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拡大により減益となった。
- デバイス・モジュール** 売上収益の減少もあり減益となったが、円安による増益効果や個別製品の利益率良化、樹脂多層基板および表面波フィルタの構成割合増加もあり、営業利益率は改善した。

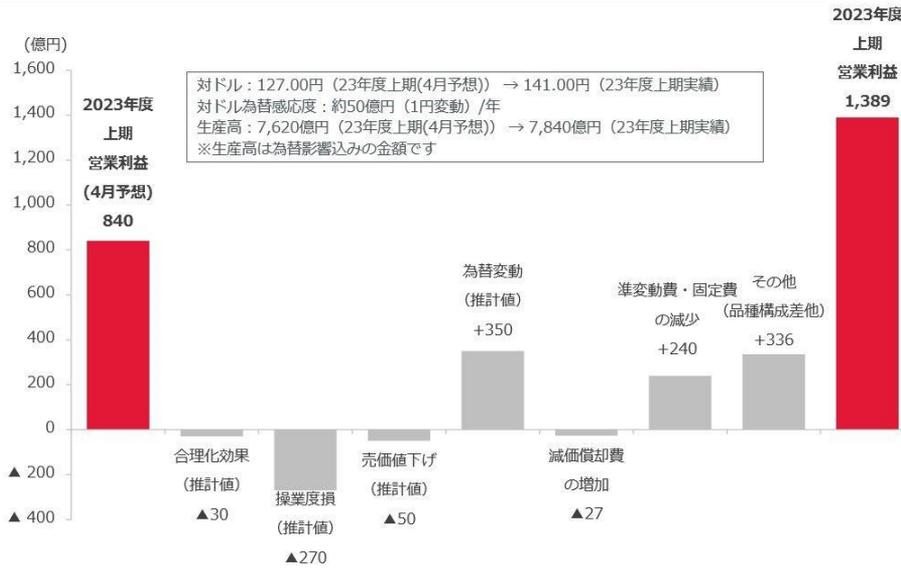
Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

13

13 ページ目をお願いします。セグメント別の損益状況です。まずコンポーネントにつきましては、前年同期に対しまして売上高は 392 億円の減少ですけれども、生産高では減少幅がさらに大きい。といいますのは、昨年度は在庫の積み上げ期であったことに対しまして、今期はコンポーネントで大きく在庫を削減しておりますので、生産高ベースではかなり減少しています。その影響で、営業利益率は今回 34.4%から 25.4%に減少しております。

デバイス・モジュールにつきましては、売上収益は大きく減少しておりますけれども、一方で営業利益率に関しましては前年同期とほぼ同水準となっております。これは表面波フィルタでありますとか樹脂多層基板の構成割合が増加したこと、それからデバイス・モジュール全体に商品ごとに収益性が改善したことが原因となっております。それから上期の中でもデバイス・モジュールに関しましては、第 1 四半期から第 2 四半期にかけて、季節的な要因もございましてけれども収益性は大きく改善しております。

利益変動要因 [2023年度上期予想(4月)→2023年度上期実績]



※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。

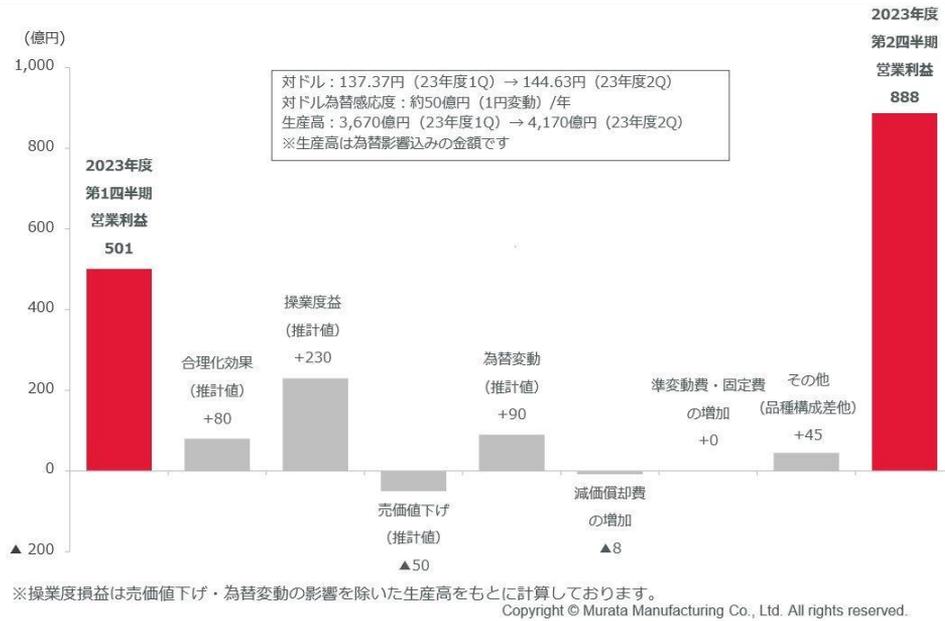
Copyright © Murata Manufacturing Co., Ltd. All rights reserved.

14

14 ページ目、利益変動要因でございます。2023 年度の 4 月に出した業績予想に対する変動でございます。主な変動としましては、操業度に関しまして為替変動それから生産高を調整しまして計算しております。ここでマイナス 270 億円。一方で為替変動につきましては、影響は 350 億円のプラス。準変動費・固定費でプラスの 240 億円となっておりますけれども、要因としましては固定費を期初の予定よりも圧縮したこと、エネルギー単価が期初の想定よりも下がっていること、それから生産高の減少によって準変動費が若干減少していることといったことが要因です。

品種構成差につきましては、先ほど申し上げました通り、デバイス・モジュールで品種ごとに収益性が改善していること、それから想定よりも原料費が少し下がっているといったことも、ここに影響しております。

利益変動要因 [2023年度第1四半期→2023年度第2四半期]



15 ページ目をお願いします。これが第1四半期から第2四半期への利益変動要因です。こちらにつきましても、大きくは操業度益が営業利益を押し上げているということになっております。

キャッシュフロー



	2022年度 上期 (億円)	2023年度 上期 (億円)	増減 (億円)
営業活動によるキャッシュフロー	1,557	1,917	+359
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 582	▲ 1,154	▲ 571
財務活動によるキャッシュフロー	▲ 1,313	▲ 531	+782
為替変動による影響	201	292	+91
現金及び現金同等物の残高	4,984	5,218	+234
フリーキャッシュフロー	975	763	▲ 212
固定資産の取得による支出	▲ 870	▲ 1,245	▲ 375
減価償却費及び償却費	833	850	+17

- 前年同期比で減益となったが、棚卸資産の減少により、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.

16

16 ページ目をお願いします。キャッシュフローです。大体内容をご覧の通りですが、特徴的なのは、まず営業活動によるキャッシュフローは前年同期に対して増加しております。これは棚卸資産の削減によるものです。それから財務活動によるキャッシュフローにつきましては今期、増加しています。これは前年同期に自己株式を 800 億円取得したこととの対比によるものです。

棚卸資産の状況



(注) 在庫月齢= (期末商品及び製品+仕掛品) / 直近四半期の月当たり平均売上収益

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

17

17 ページ目になります。棚卸資産の状況ですけれども、月齢を赤字で記載しております。これが2023年の3月末で3.8カ月、これが3.6カ月、2.9カ月と、この四半期ごとに低下しております。これはちなみに期末の商製品と仕掛品を当該期間の売上高で割ったものです。

期初に申し上げていました、期末に向けて3カ月を切るところまで削減したいというところに関しましては、ほぼこの9月末で達成しております。一方で、多くの製品で棚卸資産を削減したんですけども、電池の完成品につきましては、まだ得意先の在庫調整も続いておりますので大きくはまだ削減できておりません。為替による影響を除きますと、第1、第2四半期で355億円減少させております。ちなみに期初との比較で言いますと、棚卸資産の合計は、バランスシート上156億円の減少、為替の影響を除きますと337億円の減少となっております。

2023年度 業績予想



	2023年度				2023年度				前回予想比				
	上期予想 (億円)	下期予想 (億円)	通期予想(4月) (億円)	(%)	上期実績 (億円)	下期予想 (億円)	通期予想(10月) (億円)	(%)	10月予想/4月予想 (億円)	(%)	為替影響 (億円)	為替影響除き (億円)	(%)
売上収益	7,880	8,520	16,400	100.0	8,104	8,097	16,200	100.0	▲200	▲1.2	+1,600	▲1,800	▲11.0
営業利益	840	1,360	2,200	13.4	1,389	1,311	2,700	16.7	+500	+22.7	+800	▲300	▲13.6
税引前利益	840	1,360	2,200	13.4	1,612	1,368	2,980	18.4	+780	+35.5			
親会社の所有者に 帰属する当期利益	630	1,010	1,640	10.0	1,252	998	2,250	13.9	+610	+37.2			
ROIC(税引前)(%)			10.2				12.3		※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				
為替(円/USD)			127.00				143.00						

2023年度通期予想（前回予想比） ※下期の前提為替レートを1ドル=145円に変更。

- 売上収益は、円安効果により樹脂多層基板や高周波モジュールの増加を見込むが、コンデンサがPC市場の回復遅れや景況感の悪化に伴う産業・その他や家電向けの需要減を見込むほか、リチウムイオン二次電池がパワーツール向けで減少を見込むことから、減収の見通し。
- 営業利益は、為替影響除きの生産高の減少により操業度の低下を見込むが、円安の進行や固定費の減少、品種構成等の良化を見込むことから、増益の見通し。

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

19

19 ページ目です。2023年度の業績予想は、先ほど申し上げました通り売上収益で200億円、期初の想定に対して200億円の減額。それから営業利益につきましては、500億円の増額をしております。

この表につきましても、為替変動による影響を除いたものを参考として掲載しております。ご覧の通り、今回の期初に対しての増益は、大きくは為替影響によるものでございます。一方で、上期に申し上げた通り、収益性の改善であるとか固定費の削減といったことはしっかりと進めております。一方で棚卸資産につきましては、上期に一定計画通りの削減ができましたので、下期はほぼ売上見合いの生産高を計画しております。



	4月時点の業績予想前提	10月時点の現状認識
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 ・前提為替レートを1ドル=127円に設定 	<ul style="list-style-type: none"> ・すべての用途において数量面での部品需要は下振れているが、下期は緩やかな需要回復局面に移行 ・パワーツール市場や、PC周辺機器およびサーバー市場向けの需要回復に遅れ ・モビリティ向けなどへの値下げ圧力の高まりと価格競争の過熱化 ・通期の前提為替レートを1ドル=143円に変更（下期は145円）
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"> ・需要数量減に合わせ、為替除きの生産高は減少 ・上期に多くの製品で数量ベースの在庫水準が概ね適正化 ・下期は売上見合いの生産を計画
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"> ・原材料建値下落に伴う材料比率の改善 ・電力単価の下落、コスト抑制による固定費の減少

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

20

20 ページ目になります。これが事業環境の認識です。4月に対しまして、10月の変化点を記載しております。全般的には部品需要は下振れていると考えております。特にパワーツール市場、PC周辺、サーバー市場向けの需要回復に遅れが見られます。モビリティ向けに関しまして値下げの圧力が高まっているということを今回、少し反映しております。為替レートは通期で143円を想定しています。生産につきましては、先ほど申し上げました通り、下期は売上見合い。費用につきましても申し上げました通り原料それからエネルギーコストは期初の想定に対して若干低下しております。

部品需要予測



	2022年度 実績	2023年度 前回予想(4月)	2023年度 今回予想(10月)	増減	
				前年度比	前回予想比
スマートフォン	10.8 億台	11.1 億台	11.1 億台	+3%	横這い
内 5G端末	6.0 億台	6.5 億台	6.4 億台	+7%	▲1%
PC	4.2 億台	3.8 億台	3.7 億台	▲12%	▲3%
自動車	8,200 万台	8,600 万台	8,800 万台	+7%	+2%
内 xEV	2,400 万台	3,200 万台	3,100 万台	1.3倍	▲3%

(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**：全体の台数予測に大きな変化はないが、需要が低迷する中、ミドル・ローエンド端末の比率が上昇する見通し。
- **PC**：完成品の在庫調整は進展しているが、需要回復ペースは緩やかとなる見通し。
- **自動車**：半導体不足等の生産制約解消による挽回生産や中国政府の補助金政策等により台数が増加する見通し。

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

21

21 ページ目です。部品の需要予測です。基礎の想定に対しまして、スマートフォンにつきましては横ばい。ただしこれは期初の想定に比べるとミドル・ローエンド端末の比率が若干上昇していると考えております。PCにつきましてはマイナス3%、自動車につきましては期初の想定比、逆にプラス2%と計画しております。ただ当社の部品需要ということになりますと、第1四半期にややサプライチェーン上で在庫調整があったと認識していますので、その影響が通期全体に及ぼしてるとかなと思っております。

事業別セグメント売上予想



	2023年度			2023年度	前回予想比		上期実績比	
	通期予想 (4月)	上期実績	下期予想	通期予想 (10月)	10月予想/4月予想		下期予想 (10月)	
	(億円)	(億円)	(億円)	(億円)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
コンデンサ	7,744	3,665	3,822	7,487	▲257	▲3.3	+157	+4.3
インダクタ・EMIフィルタ	1,791	873	879	1,751	▲40	▲2.2	+6	+0.7
コンポーネント	9,535	4,537	4,701	9,238	▲297	▲3.1	+163	+3.6
高周波・通信	3,880	2,156	2,132	4,288	+408	+10.5	▲25	▲1.2
エナジー・パワー	1,846	911	714	1,625	▲222	▲12.0	▲198	▲21.7
機能デバイス	1,022	445	481	925	▲97	▲9.5	+36	+8.1
デバイス・モジュール	6,749	3,512	3,326	6,838	+89	+1.3	▲186	▲5.3
その他	116	54	70	124	+8	+6.6	+16	+29.5
売上収益計	16,400	8,104	8,097	16,200	▲200	▲1.2	▲7	▲0.1

22 ページ目です。事業別セグメント売上予想です。前回の予想に対しまして高周波・通信は、上期の、特に第2四半期での上振れを反映しまして、前回予想比プラスとしております。他のセグメントに関しましてはマイナスを想定しております。上期に対する下期はご覧の通りでございます。

用途別セグメント売上予想

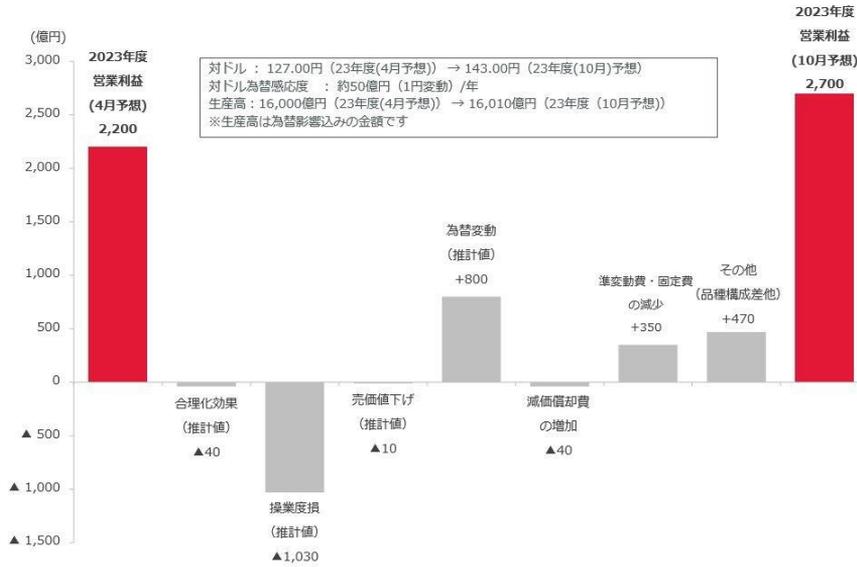


	2023年度 通期予想 (4月) (億円)	2023年度		2023年度 通期予想 (10月) (億円)	前回予想比		上期実績比	
		上期実績 (億円)	下期予想 (億円)		10月予想/4月予想 (億円)	(%)	下期予想 (10月) (億円)	(%)
通信	6,005	3,282	3,215	6,497	+492	+8.2	▲67	▲2.0
モビリティ	4,351	2,103	2,247	4,351	横這い		+144	+6.8
コンピュータ	2,146	959	967	1,926	▲220	▲10.3	+8	+0.9
家電	1,840	823	725	1,548	▲292	▲15.9	▲98	▲11.9
産業・その他	2,058	936	942	1,878	▲181	▲8.8	+6	+0.6
売上収益計	16,400	8,104	8,097	16,200	▲200	▲1.2	▲7	▲0.1

(注) 当社推計値に基づいております

23 ページ目になります。用途別につきましては、前回の予想に対しまして通信が上期の上振れ分、増加を見込んでおります。モビリティは横ばい、他の用途セグメントに関しましては前回予想比マイナスを想定しております。

利益変動要因 [2023年度通期予想(4月)→2023年度通期予想(10月)]

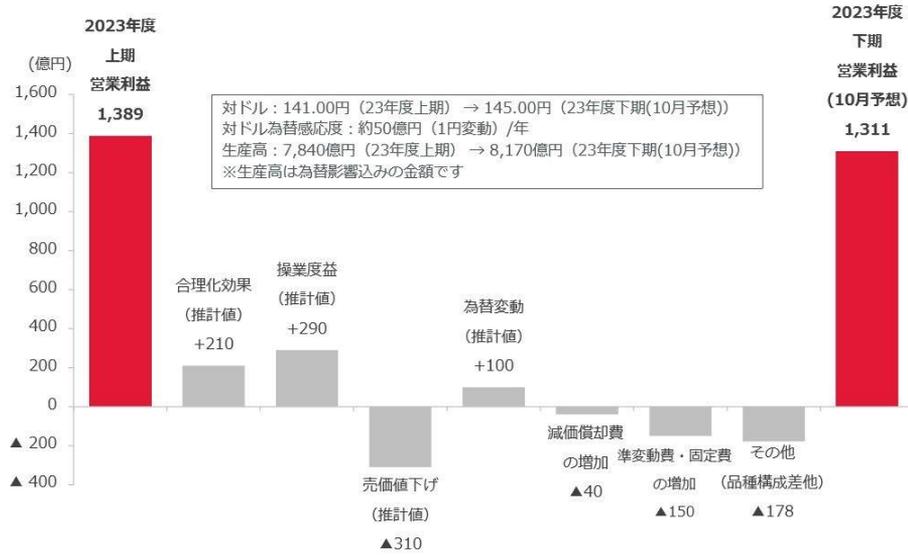


※操業度損益は売値値下げ・為替変動の影響を除いた生産高をもとに計算しております。

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

24 ページになります。これは 2023 年度通期での、4 月の予想に対しての変化要因でございます。大きくは操業度損、それから逆に為替変動によるプラスが大きなプラス、マイナスの要因です。標準変動費・固定費の減少、その他品種構成差につきましては、上期の期初予想からの変化と大体内容は一緒ですので、説明は割愛します。

利益変動要因 [2023年度上期実績→2023年度下期予想(10月)]



※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。

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

25

25 ページ目になります。これは上期の実績から下期の予想に対しての変化点です。上期の営業利益 1,380 億円に対しまして、若干ですけれども下期は営業利益、減少しております。それは操業度益を売価の値下げで消すような形になっています。準変動費・固定費に関しましてマイナスの影響になっています。これは、一つは操業度の増加によって準変動費が増加すること、それから IFRS を採用してますので、固定資産税につきまして第 4 四半期にまとめて計上されるということといった影響で、実際には合計で 250 億円の利益減少要因になるんですけれども、100 億円ぐらい、今期第 4 四半期に利益プラス要因を想定しております。それは、定年延長 60 歳から 65 歳にすることを既に発表しておりますけれども、退職金の支給時期の 5 年間の後ずれということで、退職給付引当金の取り崩しを約 100 億円、想定しております。

業績予想の前提



	2023年度 上期実績	2023年度 下期予想	2023年度 通期予想
減価償却費	850 億円	890 億円	1,740 億円
研究開発費	663 億円	637 億円	1,300 億円
設備投資額	1,084 億円	1,116 億円	2,200 億円
為替レート(USD)	141.00 円/USD	145.00 円/USD	143.00 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

26 ページ目です。業績予想の前提です。ほぼ、4月の前提から変わっておりません。減価償却費だけ4月の1,700億円想定から1,740億円の想定に変えていますけれども、その他研究開発費、設備投資については変更しておりません。為替レートは通期で143円と見ております。

業績推移（四半期）



※2022年度 第3四半期および第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。

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

27

最後のページになります。第3四半期、第4四半期につきましては、第3四半期の売上高の内訳予想です。第3四半期4,250億円、第4四半期は季節的にボトムになるシーズンですけれども、今回3,847億円と想定しております。以上、私から説明申し上げます。

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、高山様、お願いいたします。

高山 [Q]：どうも、よろしく申し上げます。三つ、申し上げます。最初に、生産額と在庫の水準を、改めてこの2Qから3Q、4Q、このクォーターでどうオペレーションされるかを教えてください。その趣旨は、3Q、4Qの組み立てを伺うことで、4Qの今のアクセル・ブレーキのかけ方をどういうふうと考えられてるかを感じたいというところがあります。それを趣旨として、最初、伺えますでしょうか。

南出 [A]：それでは棚卸生産額につきまして、南出から回答させていただきます。生産額につきましては、一応、第1四半期からずっと申し上げますと、第1四半期で3,670億、第2四半期で4,170億、それから第3四半期、第4四半期は、内訳は細かいものは持ってないんですけども、下期合計で売上高に対して棚卸の増減を72億円と見ております。

内訳は、第3四半期、第4四半期、同じくらい棚卸資産を、若干ですけど、30~40億円それぞれ積み上げるようなイメージでいます。ということになりますと、第3四半期で売上高4,250億円に対して、生産高が4,280~4,290億円、それから第4四半期は売上高が3,847億円に対しまして、生産高が3,880億円とか3,890億円とか、そんなレベルを想定してます。

その背景に対する回答ですけども、実は第4四半期は生産が実際にどっちの方向に振れるかというのは、まだもう少し様子を見たいと思っています。先ほど、最初のプレゼンテーションでお話ししました通り、棚卸資産の水準につきましては、特にコンポーネントでほぼ第1、第2四半期で適正化できたと考えています。それで第3四半期は売上見合いで生産したいと思います。第4四半期につきましては、現時点では売上見合いを考えてますけども、仮に次期以降の見通しが非常に旺盛であれば、若干在庫を積み増しする可能性はございます。以上でございます。

高山 [Q]：ありがとうございました。逆に言うと、ここからさらに下に突っ込むようなリスクよりは、むしろ3月、4月、春先に向けてアクセルをどうふかすかの考え方に目線が行っているという理解でしょうか。

南出 [A]：そうですね。棚卸資産につきましては、現時点でほぼ適正であると考えてますので、修正するとすれば、第4四半期に逆に積み上げる方向に行くと考えています。

高山 [Q]：ありがとうございます。二つ目に、MLCC ですが、まず 7-9 月の車向けの回復の持続性を、この 3Q、4Q、どう見てらっしゃるのか。結構、アジア勢、見ると、逆にイヤーエンド調整とか、7-9 月もあまり良くない。御社は 4-6、調整してたので今、戻ってるという理解ですが、この辺の差もどういうところから来ていて、またその持続性をどう見ているのか。加えて結構、値段についてかなり戦略的に競合がやってくるというリスクも年初、あると思うんですけど、御社の計画見るとあまり期初比で大きくは変わってない。上下では落ちるけれども期初比で変わっていないので、その辺り今回、どういう見立てをされてるのかということも教えてください。

大森 [A]：ありがとうございます。私からお答えいたします。まず 7-9 については、こちらの実績通り一定の回復がございました。それを踏まえてこの 3 クォーター、4 クォーター、どうなるのかというご質問でございますが、一定の回復は見ております。中国での補助金といったものがプラスに働くと見ています。ただし、それだけでカバーできるかという、アメリカでのストライキの影響も若干含まれた中で言うと、微増程度かという見方でございます。

それから値段の話でございます。今期の予想の中ではダイレクトにまだ効いておりませんが、この下期にまた値段交渉がございます。それはそれ以降の影響額は大きいということで、この中ではあまりダイレクトに予測が動いているということではございません。

それから年を明けてからの値段の動きでございます。こちらについては、いろいろな想定がなされます。1 点目、EV のシフトについては、いろいろな値下げの過熱感が出ております。それらがわれわれの部品の領域にどういうふうに効いてくるのかについては、既に一定、出てきているという認識でございますが、今後それがさらに進んでいくのかどうかについては、しっかりと状況を見極めて対応していきたいと思っております。以上でございます。

高山 [Q]：ありがとうございます。少なくとも調整的なことはなく、7-9 月、10-12 月、1-3 月は、穏やかに車のところは戻っていくのが続くという理解でよろしいですか。

大森 [A]：はい。

高山 [Q]：わかりました。最後にモジュールを中心としたところなんですけど、7-9 月の利益率がかなり上がった。これは高周波モジュールならびに樹脂多層基板のところという記述があったと思うんですけど、これが予想以上に良くなった背景と、そこから見た下期ならびに特に来期の高周波モジュールですね。なかなか思ったようなシェアのゲインが行きにくいような雰囲気もあるんですけど、今のデザイン、取れ方というか、来期の方向性を伺わせていただければというのが最後です。お願いします。

中島 [A]：利益をある程度確保できた要因としては三つぐらい考えてまして、一つは、以前から進めているコネクティビティのモジュールのポートフォリオの見直しです。これがある程度成果として出てきているのが1点目。2点目は、少しグレーなところがあるんですけど、9月、10月と、北米のお客様とかの部品の需要があるんですけど、樹脂多層基板とか、結構、サプライチェーンが長いものというのは早めに取り込むんですね。そういった取り込みの影響が出ていて、前期に織り込まれたということ。3点目は、中華圏向けの SAW フィルタのシェア改善もあって、製品ミックスで利益が出やすい方向に行ったということがあろうかと思います。

次年度以降の高周波モジュールの状況ですけど、われわれ、やらなければならないことは結構できているという自負はあるんですけど、なかなかお客様で大きなご変更に至ってないという状況は変わってないです。2024年で見ても、予定通り変わるとは、今のところちょっと思えない状況になってしまっているというのが現状で、その中でも、部品の置き換えができるものについては置き換えていこうという取り組みに変更しているという状況かと思っています。以上です。

高山 [Q]：ありがとうございます。この下期の季節調整というのは特に北米のお客様を意識してなんですが、これは通常的前提ぐらいで織り込んでいると考えていいですか。かなり他会社は、厳しめに見てる会社も多いんじゃないかと思うのですが。

中島 [A]：今のところ元々の想定通りで進めています。

高山 [M]：わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：モルガン・スタンレー証券、佐藤様、お願いいたします。

佐藤 [Q]：よろしく申し上げます。まず、MLCC の価格の状況について伺いたいんですが、中国スマホで ODM の生産が増えていることで、ローカルプレイヤーとの競争がどのように変化してきているのか、コモディティ品においてどのような価格戦略を取られてるのか。あと、モビリティにおいては価格競争過熱化というご説明ございましたけども、これはパワートレインや ADAS を含む領域なのか、よりコモディティ色の強い領域で価格競争が過熱化してるのかについて教えてください。それが1点目でございます。

大森 [A]：ありがとうございます。まず中国市場でのスマートフォンの領域での価格の動向でございます。コモディティ品については、一定かなり下がってきたという認識はございます。ただこれは今に始まったことではなくて、少し前から既に随分と動いてきたという状況でございます。そこに対してのわれわれの戦略でございますが、価格だけではなくて一定のシェアを維持するという点については、弊社の中での合理化、コストリダクションを含めて対応しております。先端品と比べると、その価格については一定の差がございますが、そこについてもしっかりと対応していくと

いうことでございます。それからモビリティの価格、ADAS、パワートレインといったところも含めての価格の変動か否かということでございますが、答えとしましては、イエス。その領域も含めての価格の変動があるということでございます。特にEV系の領域の値段は、かなり厳しく動いてきているという印象でございます。そちらについても、これまでわれわれの中でいろいろな社内での取り組みを進めてまいりました。なかなか完全にその部分を吸収できる領域ではございませんけれども、一定生産の能力の増強を含めながら、合理化と併せてその対応を進めていく計画でございます。以上です。

佐藤 [Q]：ありがとうございます。特にパワートレインにおいては、プレイヤーがそんなに、2~3社ぐらいしかいないんじゃないかと思うんですけど、そこに新規のプレイヤーが入ってきて御社の領域が浸食されてきているということなのか、それとも事業者全体として、御社が50%以上のシェアを持つ、その状況に変化はなく、また、パワートレイン、ADASの領域でも、御社のポジションに大きな変化はないという理解で間違いないでしょうか。

大森 [A]：はい。ポジションをしっかりと維持していくということが、まず前提にございます。

佐藤 [Q]：そうしますと、シェア等には変化はないという認識でよろしいですか。

大森 [A]：はい。結構です。

佐藤 [Q]：ありがとうございます。2点目ですが、北米スマホのプラットフォームの変更が3年先延ばしになったことで、XBAR フィルタやXBAR を搭載したモジュールの来年度以降の売上にどんな変化が出てきているのか。あと、中国のハイエンドスマホの高周波モジュールの採用状況や来年度に向けての中国スマホでどういった変化が期待できるのかについて教えてください。

中島 [A]：北米スマホの件は、プラットフォームがレディになった状態で自社プラットフォームへの変更っていうのはあると思うんですけど、それがちょっと今年、来年では少し厳しそうというような見解かと思っています。一方で、われわれが新しく獲得した技術であるXBARとかの採用は、他の商品でも進めてまして、24年度には、まず広帯域で高周波化が進むWi-Fiだとか、あるいは5Gのフィルタ、あるいはモジュールの中で商売に繋がっていくと考えています。あと中国の高周波モジュールについても、韓国もそうなんですけど、われわれが開発したものが受け入れられているという状況は変わらないということで、今のところ取り組みは比較的順調に進んでいると思っています。以上です。

佐藤 [Q]：どうもありがとうございます。最後、もう1点ですが、3カ月前に、中国スマホの1Qの需要は強かった、御社の売上も強かったけど、2Q以降はそんな強く見てらっしゃらないという

ご説明だったと思います。それが現時点でどのように変化してきているのかについて教えてください。

中島 [A]：台数ベースでの底はもう出してるかと思っていますが、冒頭の説明にも少し出てたと思うんですけど、やはり 5G が今、展開されている地域がインドとか東南アジアとか、アフリカの新しい市場での売上がベースになっていることもあって、IDH が設計したようなものや、新興のメーカーが作っているものが増えつつあります。そういったものはとてもハイエンドではないもので、モジュールよりも単品のフィルタやアクティブのデバイスが搭載される傾向にあるので、どうしても 1 セット当たりの単価はハイエンドほど上がらないという状況と見てます。以上です。

佐藤 [M]：どうもありがとうございました。

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]：よろしく申し上げます。私も北米スマホのプラットフォームの変更についてお聞きしたいんですけども、まず今期、来期は駄目だというのはニュースフローでわかるんですけども、再来期以降についてのオポチュニティはまだ生きていのかどうかという確認と、やはりちょっと新しいものの採用が少し先延ばしになる中で、いろいろ戦略の変更等もやらなきゃいけないかと思うんですけど。先ほど来の Wi-Fi 7 でより広帯域のものが出てきているとか、樹脂多層基板のもう少し活用の広がり、あと IoT 系のモジュールなんかも結構、今後出てくるかと思えます。そういった他への展開という面も併せて、戦略的に少しこういうふうに変更したいというようなところがありましたら教えてください。

中島 [A]；お話ありましたように、北米スマホの大きな変更という点では少し遅れがちになっているんですけど。ただ、今、見えてる範囲では、24 年に立ち上がるかどうかという状況かと思っています。それに対する準備は進めているのと、それまでの期間、技術的なプレゼンスを下げないように取り組みを進めています。あと、それに伴って、やはり韓国とか中国でのモジュールの展開に遅れないようにという展開、取り組みは順次進めてまして、それについては今のところ、うまく回ってるかと思えます。あと、先ほどもあったように、XBAR の技術の獲得によって Wi-Fi 7、あるいはそれ以降の Wi-Fi 8 なんかも有効に活用できるようなフィルタ技術が備わってきていますので、そこでのフィルタ単体やモジュールといったところで新しい技術を生かしていくことはできてきていると思います。樹脂多層基板については、プラットフォームとは全く関係なく、残念ながら各年、違うものになっていきますんで、そのときの引き回しの長さとか難易度の高さでセットごとの価格は少し変動するんですけど、そこでもシェアを落とさないように、あるいは今、少し他の技術に振られてる部分を取れるようにという取り組みを展開してます。IoT については、以前からプラットフォーム、ポートフォリオの話でもしてますが、センサネットワークを中心に第 3 層ビ

ジネスということで新しいチャレンジとして今、徐々にスモールサクセスを積んでいる状況で、この中期方針の24の中でこういった方向感を出していくということは明確にしていきたいと思っています。以上になります。

内野 [Q]：アメリカの新しいプラットフォームの変更ですけれど、24年に立ち上がるかどうかと言われましたか。25年ですか。

中島 [A]：少し希望的なものも入ってますけど準備は進めています。ただ、ちょっと遅れがちになっているのは事実です。

内野 [Q]：わかりました。ありがとうございます。2点目ですけれども、これは単純な質問でございまして、MLCCがBBレシオ1に近づいてるというお話ですけれども、一応受注として7月、8月、9月ぐらいでどのように上がってきてるのか。今後の受注の動向、10月から12月にかけてどういう見通しを持ってらっしゃるのかということについても教えてください。もしよろしければ用途別に強弱感、あったらそれも併せてお願いいたします。

大森 [A]：ありがとうございます。まずBBレシオでございしますが、7、8、9と順当に上がってきております。限りなく1に近づいていった。この10から12については1を超えてくるという局面も想定しております。それからその中身でございすけれども、この後半戦の頭については一定、ハイエンドのスマートフォンの注文が入っております。それからオートモーティブも堅調に入ってきてつあるという状況と認識しています。年を明けてからその後どうなっていくのか。去年は随分とそこで失速したわけですけれども、その失速感はおそらくないだろうということでございます。それからよく話の上がるパソコン、それからサーバー向けについては現状、まだ大きな期待を持ってないという認識でございす。特にパソコンについては、昨年よりも若干改善の兆しがございすますが、その勢いがあまり強くなく、どちらかと言ったらステイブルな状態という認識でございす。また、ベースステーション、データセンターについても元々の予算程度の進捗でございす。以上でございす。

内野 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。追加で1問目のところですが、Wi-Fi 7の場合は、周波数高くてかなりの広帯域で、320メガとか多分、帯域があると思うんですけれども、一応この広帯域かつ低損失ってことでXBARじゃなきゃ駄目だというソリューションになるという見方でいいでしょうか。

中島 [A]：そうですね。無理繰り回路を組もうと思うと、急峻なフィルタとブロードなフィルタの幾つかの組み合わせで何とかシステムは成立すると思うんですけど、XBARを使うことによってそれをシンプルにできるというようなことです。

内野 [Q]：逆に言うと XBAR を一つ使うほうが、そのフィルタの組み合わせよりもコストメリットも出るということでしょうか。

中島 [A]：そうですね。当然サイズの的にも大きなメリット、ありますし、アドバンテージは大きいと思ってます。

内野 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：それでは野村証券、秋月様、お願いいたします。

秋月 [M]：よろしくお願いいたします。在庫の削減が Q2 に与えた利益のインパクトを教えてくださいたいというのが 1 問目です。できれば、いわゆるコンポーネントとモジュールに分けてご解説いただければと思います。というのは、おそらく未実現利益の実現はあったのではないかと思いますので、稼働損がそのまま全てマイナスに効いていないのかというのが特に受動部品であるので、その点も含めてちょっとコメントいただけないでしょうか。

南出 [A]：ありがとうございます。南出から回答しますけども、Q2 に主に在庫を削減したのはコンポーネント、特に MLCC の在庫削減が効いています。モジュールにつきましても、第 2 四半期で少しはけました。あとは、電池につきましてはあまりまだ削減できてないという状況です。

そのインパクトといいますか、今回 Q2 の棚卸削減が為替変動の影響除きで 337 億円。これ、ちょっと材料も入ってますけども、ですんで、これに当社の限界利益率を掛けて大体影響額を出していただいたらと思います。今の未実現利益ですけども、どちらかというとも第 2 四半期は操業度が上がってきた中で、どちらかというとも棚卸の評価は第 2 四半期期末の決算調整でマイナスのほうには出ています、コンポーネントで。その分だけ実力よりも少しコンポーネントの利益率が抑えられてるように見えていると思ってます。以上です。

秋月 [Q]：未実現利益はむしろ、未実現利益が積み上がった方向になるわけですね、Q2 で。

南出 [A]：はい。そうなります。

秋月 [Q]：すると、実力値が相当高いですね。では、それに絡めてご質問なんですけれども、Q2 のいわゆるインダクタの売上が素晴らしく上がって、一番、多分、MLCC よりも上がってると思うんですけど、Q1 対比で見ても、YoY で見ても多分そうだと思うんですけども、その背景と、その割には下期が上期並みのご予想になってらっしゃって、こんなに御社のインダクタって特定のスマホメーカーに寄ってるのか特定のアプリケーションに寄ってるという感じもしないので、2Q の水準並みぐらいでいけるんじゃないかっていう、もちろん季節性があるんで若干下がりますが、

気がするんですけど、上下横ばいに一応置いてらっしゃる背景についても加えて教えていただければと思います。

南出 [A]：これも南出から説明させていただきます。インダクタ・EMI フィルタにつきましては前年同期で言いますと、前年、得意先のちょっとモデルの問題もありまして、前年度に対してはマイナスになっています、上期全体ですね。上下につきましては、大体コンデンサと同じような動きかとは考えてますけれども、下期につきましては若干モジュール向けで減少を見てます。

秋月 [Q]：逆に言うと、モジュール向けが良かったから Q2 が良かったのかと思うんです。

南出 [A]：それもありますね。

秋月 [Q]：そうですね。モジュール向けって基本は中国スマホだったりするんで、あまり今の中国スマホの状況からすると落ちないような気がするんですけど。

中島 [A]：どちらかというところ、米系のモジュールメーカーとかいったところ向けが影響してると思います。あと、MLCC よりは少し早めに在庫の消化が進んだっていうのも売上に結びついた要因かと考えています。

秋月 [Q]：わかりました。3 点目も似たような質問で恐縮ですけれども、SAW フィルタの中国でのシェア改善というお話がありまして、コンポーネントではなくて、デバイス・モジュールの収益性の改善にかなり寄与したと思われるんですけども、シェアを挽回するために何をおやりになられて、その結果、持続性を今、どう見てらっしゃるのかについて教えてください。

中島 [A]：一つは技術的に社内のモジュール向けにある程度フォーカスしてきたところを、北米のスマホの影響もあって単体のフィルタにそれを振ったというような、技術的なリソースといった話が 1 点。もう一つは、やはり IDH が非常に数を増やしているんで、それに対して価格的にもある程度、頑張ったという状況です。

秋月 [Q]：モジュール向けのフィルタの外販ってやってなかったと思うんですよね、低背の。

中島 [A]：そうですね。

秋月 [Q]：ああいったものも外販を始めてシェア取ったという流れもあるんですかね。

中島 [A]：いや、社内モジュール向けには結構、特別なパッケージ列ってというか、要はそれだけでは保証しない形で作っているんです。それを、従来のディスクリートのフィルタをモジュールにも使っていただいているっていう状況です。

秋月 [Q]：そういうことですか。低背のものを用意してモジュールの中に入れられるようなものを開発して、それを出してシェアを取ってるみたいなイメージですよ。

中島 [A]：そういうことです。

秋月 [M]：わかりました。以上です。ありがとうございます。

中島 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：みずほ証券、後藤様、お願いいたします。

後藤 [Q]：二つありまして、一つ、先ほど MLCC の下期の見通しのご説明の中で、今年の失速はないと思うというご説明があったのですが、なぜそういうふう感じておられるのかということをお教えください。併せて現状のサプライチェーン在庫、お客様の在庫の持ち方についても補足をいただければと思います。金利などの影響もあって、割とリーナなオペレーションをしてらっしゃるところが多いんじゃないかと思っておりますので、今後、変化があるとすればどういうことかということをお教えください。

大森 [A]：ありがとうございます。下期の失速の話でございますけれども、昨年は随分と1-3月で失速したと。これは比較論でございます、昨年のような大きな失速はないであろうという考え方でございます。その背景としましては、一つ、オートモーティブの領域の堅調感が1点、あるのではないかと見ております。数量と金額の話で少し分けて説明しますと、数量的には若干落ちる可能性はあるとは見ていますが、オートの領域、この品種の構成によって一定担保できているんじゃないかという見方でございます。それから市場での在庫の話でございます。市場の在庫については、やはり事業領域というか製品領域ごとにその濃淡があるという見方でございます。先ほどから話がありましたようなスマートフォン市場については、一定、市場の在庫もなくなってきているという見方でございますが、一方でPCといった領域については、製品自体の販売の状況があまり芳しくない中でいうと、過去の在庫を幾分まだ保有してるとのではないかと見方でございます。以上です。

後藤 [Q]：わかりました。ありがとうございます。2点目が電池の状況についてです。最終需要側も多分、弱含んでいるということもあり、お客様側の在庫もあるという状況だと思うんですが、これをどういう形で立て直していかれるか、現時点でのお考えをお教えください。

中島 [A]：今のところ、以前からお話ししているように市場ターゲットを、われわれパワー系の電池が得意なんで、パワーツールあるいはクリーナーといった市場にターゲットを絞って進めてます。残念ながらそのパワーツールの市場が、非常に在庫がだぶついている状況で、なかなか需要が戻

ってないという中で、基本的な戦略は変えず、今、工場の操業度は相当落として在庫の消化に集約しているという状況です。今の段階で、パワー系、あるいはパワー系の中で対応できる電池をある程度増やしていくということと、材料なんかも含めてものすごく少量多品種になっちゃってる部分があるんで、それを標準化するといった内部でやらなければならないことを、今の期間にできるだけ進めていきたいという思いで進めています。以上です。

後藤 [Q]：損益改善が実際、進んでくる時間軸で考えると、今時点でどのようにお考えですか。

中島 [A]：中期の2024の中でということはずっと言ってきたんですが、実情を言うと、やはり需要の回復が認められない段階で結構、それは厳しいという感触を持っています。

後藤 [M]：わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：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。2点ありますので、一つずつお願いいたします。まず稼働率の状況をちょっと確認したいんですけども、2クォーターの実績と3クォーター、4クォーター、MLCCと稼働率について何かご示唆いただけますでしょうか。

大森 [A]：MLCCの稼働率についてご説明いたします。稼働日ベースでQ1は80%、Q2は80～85%程度に向上いたしました。下期につきましては、少し落ち着きが出てくるのではないかとということで需給見合いを想定し、85%程度になるのではないかと見ております。以上です。

安田 [Q]：ありがとうございます。2点目が、前回もちょっと聞いたかもわからないんですけども、私、リテール向けのアナリストをやっておりますので、ぜひ中島社長様に、来年以降、御社の業績を牽引していくようなドライバーの製品とか最終的な製品でも結構なので、期待されている分野とか製品について何かコメントいただけますでしょうか。

中島 [A]：幾分、個人的な見込みも入っちゃうんですけど、基本的に、先ほどから申し上げているように、エレクトロニクスの全体の需要という意味では底を打ったという感触はあるんですけど、中国経済もあって、やっぱりすごく力強い回復力は感じてないのが今の実情です。期待できるエリアとしては、先ほどもご質問の中で少しありましたけど、新しいWi-Fiの市場なんかを活用したIoTとか、あるいはデジタルツインとかの時代を考慮した形でのウェアラブル、そういった機器が成長するんじゃないかという期待のもとで商品の準備を進めています。以上になります。

安田 [M]：ありがとうございました。

中島 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：シティグループ証券、内藤様、お願いいたします。

内藤 [M]：お世話になってます。シティグループ証券の内藤と申します。

中島 [M]：お世話になります。よろしく申し上げます。

内藤 [Q]：2点お願いいたします。まず1点目ですけれども、MLCCのモビリティ向けの値下げ圧力の高まりというお話がありましたが、こちらの価格競争はどのようなぐらいのインパクトが来年度以降、出ると現時点でお考えされていらっしゃるのでしょうか。例年よりも価格改定、単価が下がるというニュアンスとして受け取っているんですけど、そういう理解でいいのかというところと、来年度以降、これは収まってくると考えるべきなのか、それともしばらくこういった状況は継続しそうなのか、この点についてご示唆いただければと思います。よろしく申し上げます。

大森 [A]：ありがとうございます。まず価格インパクトでございます。全体の中での自動車の売上から考えますと、それなりに価格インパクトはあるかと見ています。ただ、その度合いについては個別交渉にもなっておりますし、その意味で具体的な絶対値としてはインパクトについては説明、回答しかねるところでございます。申し訳ございません。それから次年度以降については今年、この年明け以降の動きについて言うと、それほど急峻な動きは出てこないのではないかと見ております。以上でございます。

内藤 [Q]：ありがとうございます。そういう意味ではEV向け等含めても、下げがきついのは今年度で終わって、来年度以降は平時に戻る、そういうふうにならざるを得ない、そういう理解でいいのでしょうか。

大森 [A]：はい。結構です。

内藤 [Q]：わかりました。ありがとうございます。2点目が固定費に関わる場所ですけれども、今回、コスト抑制などされたという話があったけれども、こういった点で何かしら一過性的なところがあるのか、それとも現状ぐらいのそのコスト抑制でこれから来年度以降も走っていかれるのか、こちらについて教えてください。

南出 [A]：固定費のコスト抑制ですけれども、準変動費につきましては、どうしても操業度が上がっていくにつれて少し増加していくことにはなります。ただ、管理可能なコストにつきましては、こういった厳しい市場環境下ですので、今年度、絞って、来年以降もその水準をキープするような形でやっていきたいと思っております。

それから、一過性ということと言えますと、今年度は先ほど申しあげました退職給付引当金の取り崩しが100億円、第4四半期で見えますけれども、それは利益のプラス要因、費用のマイナスになります。それくらいですかね。以上です。

内藤 [M]：大変よくわかりました。ありがとうございます。私からは以上です。

中島 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：UBS証券、平田様、お願いいたします。

平田 [Q]：UBS証券の平田でございます。1点だけお願いいたします。昨今、円安が非常に進んでおりますけれども、MLCCの価格戦略の考え方ですが、先ほど来、EV向け等で値下げ圧力がというお話ありますが、この円安を活用して御社から従来よりもややアグレッシブにシェアを取っていくというような戦略も取られていくのか。御社の価格戦略、円安でどういうふうに変わってきてるかといったことがもしあれば、ご示唆いただけないでしょうか。以上です。

大森 [A]：ありがとうございます。円安でアグレッシブに攻めていくのかどうかについては、現時点では回答としましてはノーでございます。それにつきましてはわれわれと、われわれのコンペティターとの関係性を加味しまして、一つの武器ではあるという認識ですけれども、闇雲にそれによって下げていくということは考えておりません。以上です。

平田 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：平田様、ありがとうございました。それでは以上をもちまして株式会社村田製作所2023年度第2四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誠に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。