

株式会社村田製作所

2024 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2024 年 2 月 2 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 3 四半期決算説明会	
[決算期]	2024 年度 第 3 四半期	
[日程]	2024 年 2 月 2 日	
[時間]	15:30 – 16:29 (合計：59 分、登壇：19 分、質疑応答：40 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	
[アナリスト名]*		大森 長門（以下、大森）
	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
	東洋証券	安田 秀樹
	UBS 証券	平田 真悟
	野村證券	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、2023 年度第 3 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：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、説明会資料は、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説明しますので、お電話でご参加の方はそちらをご覧ください。

決算の説明に先立ちまして、本年 1 月 1 日に発生しました能登半島地震の当社への影響について、社長の中島からご説明いたします。



**2024年1月1日に発生しました「令和6年能登半島地震」
で亡くなられた方々に哀悼の意を表するとともに、被災さ
れた皆様に謹んでお見舞い申し上げます。**

**当社グループとして、最大限の支援を行ってまいりますと
ともに、一日も早い被災地の復旧を心より祈念いたします。**

株式会社 村田製作所

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

2

中島：皆さん、こんにちは。ご多忙中にもかかわらずご参加いただきまして、ありがとうございます。

まず初めに、1月1日に発生しました能登半島の地震で亡くなられた方々に哀悼の意を表するとともに、被災された方々が一日でも早く通常を取り戻せるよう、当社グループとして最大限の支援を行っていきたいと思っています。

能登半島地震による当社への影響



- 被災した事業所のインフラや設備の被災状況を確認し、従業員の安全を確保したうえで、順次生産を再開。
- 今後の復旧見込みは状況の変化があり次第、当社ウェブサイトにて情報発信予定。

拠点の名称	2月2日現在の状況
株式会社富山村田製作所	1月9日から生産を再開
株式会社福井村田製作所	1月6日から生産を再開
株式会社鯖江村田製作所	1月6日から生産を再開
株式会社金沢村田製作所	1月9日から生産を再開
株式会社金津村田製作所	1月9日から生産を再開
株式会社アスワ村田製作所	1月9日から生産を再開
株式会社小松村田製作所	1月9日から生産を再開
株式会社氷見村田製作所	2月上旬から順次生産再開予定
株式会社ハクイ村田製作所	1月11日から生産を再開
株式会社ワクラ村田製作所	3月上旬から順次生産再開予定
株式会社穴水村田製作所	生産再開は5月中旬以降を予定

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

3

次に、私どもの工場の状況ですが、北陸に13拠点ございまして、そのうちの11拠点についてここに示しています。極力代替生産などを通して、お客様には迷惑が掛からないよう取り組んでまいりますので、ご理解、ご支援をよろしくお願いいたします。以上になります。

司会：それでは続きまして、南出より、決算の内容をご説明させていただきます。

当第3四半期決算説明会のトピックス



2023年度 第3四半期実績

- 直前四半期比で、売上収益横這いの4,394億円、営業利益▲14.2%の762億円。売上面では、スマートフォン向けで高周波モジュールやコンデンサが増加した。ゲーム機向けでリチウムイオン二次電池が減少したことに加え、代理店・産業機器向けでコンデンサが減少したため、全体としては横這い。利益面では、生産高の減少や製品価格の値下がりにより減益。
- 売上予想比で、+3.4%。スマートフォン向けを中心に想定を上回った。

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。
- なお、業績予想の検証にあたっては能登半島地震の影響を考慮している。

南出：4 ページをお願いします。まず、当第3四半期の説明会のトピックスでございます。

当第3四半期の実績です。直前四半期比で売上収益につきましてはほぼ横ばい、それから営業利益につきましてはマイナス14.2%という結果になりました。

ポイントとしましては、売上高がほぼ横ばいの中で減益であることに關しまして、主には生産高の減少ですけれども、後ほど詳細に説明させていただきたいと思います。

発表しておりました四半期の売上予想比ではプラス3.4%、これは半分ぐらい為替の円安による影響もありますけれども、スマートフォン向けを中心に想定を上回りました。

2023年度の通期見通しです。業績予想および配当予想につきましては、前回の公表値から据え置いております。第4四半期に能登半島地震の影響が少し出ます。そちらについては後ほど説明させていただきますけれども、そういった影響も検証しまして、今回の据え置きといたしました。

業績概況



	2022年度 第3四半期		2023年度 第2四半期		2023年度 第3四半期		前年同期比 23Q3/22Q3		直前四半期比 23Q3/23Q2		為替影響	為替影響除き	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)		(億円)	(%)
売上収益	4,190	100.0	4,427	100.0	4,394	100.0	+204	+4.9	▲33	▲0.7	+80	▲113	▲2.6
営業利益	784	18.7	888	20.1	762	17.3	▲22	▲2.9	▲126	▲14.2	+40	▲166	▲21.8
税引前利益	657	15.7	985	22.2	642	14.6	▲15	▲2.2	▲342	▲34.8			
親会社の所有者に 帰属する当期利益	510	12.2	751	17.0	494	11.2	▲17	▲3.3	▲257	▲34.2			
為替 (円/USD)	141.64		144.63		147.89		※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3四半期（直前四半期比）

- 売上収益は、高周波モジュールがスマートフォン向けで増加したほか、コンデンサがスマートフォンやモビリティ向けで増加した。一方、樹脂多層基板やコネクティビティモジュールがスマートフォン向けで減少したほか、リチウムイオン二次電池がゲーム機向けで減少した。
- 営業利益は、合理化・コストダウンや円安効果などの増益要因はあったが、生産高の減少や製品価格の値下がりにより減益となった。
- なお、当第3四半期において、能登半島地震関連の損益影響は計上していない。

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

6

6 ページ目をお願いします。業績の概況です。

前年同期比で売上収益がプラス 4.9%に對しまして、営業利益以下、前年同期比マイナスになっております。

これは、前年同期は棚卸の積み上げ時期にあったことに對しまして、今期は第3四半期も少し棚卸を減らして、売上高に比べて生産高が減っております。その影響で売上は増収の減益になっております。

直前四半期につきましては、先ほど申し上げましたとおりです。売上高それから営業利益につきまして、後ほど詳細に説明させていただきます。

売上・受注・注残推移（四半期）



- 受注高は直前四半期比で若干減少。スマートフォンの季節性により高周波・通信が減少したことに加え、9月末比で急激に円高が進行したことによる外貨建の受注残の評価替えが要因。
- コンデンサのBBレシオは1.03に改善。スマートフォンやモビリティ向けで受注を伸ばした。



7 ページ目をお願いします。まず、売上・受注・注残の実績です。

当第3四半期は、売上高に対しまして受注高が若干下回りまして、全体ではBBレシオが0.95となりました。一方でコンデンサ単独では、BBレシオは1.03に改善しております。これはスマートフォンでありますとかモビリティ向けで受注が伸びたことによるものです。

受注残高につきましては、この直前四半期からの減少のうち、半分ぐらい為替の影響もあります。当第3四半期は、12月末にかけてやや円高が進みましたので、この影響が受注残高の再評価にも影響しております。

事業別セグメント売上収益



	2022年度 第3四半期		2023年度 第2四半期		2023年度 第3四半期		前年同期比 23Q3/22Q3		直前四半期比 23Q3/23Q2	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
コンデンサ	1,827	43.6	1,970	44.5	1,981	45.1	+153	+8.4	+10	+0.5
インダクタ・EMIフィルタ	434	10.3	484	10.9	482	11.0	+48	+11.0	▲2	▲0.5
高周波・通信	1,144	27.3	1,277	28.9	1,309	29.8	+165	+14.5	+32	+2.5
エナジー・パワー	539	12.9	431	9.7	366	8.3	▲173	▲32.2	▲65	▲15.2
機能デバイス	221	5.3	235	5.3	228	5.2	+7	+3.0	▲8	▲3.2
その他	25	0.6	29	0.6	29	0.6	+4	+18.1	+0	+0.7
売上収益計	4,190	100.0	4,427	100.0	4,394	100.0	+204	+4.9	▲33	▲0.7

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

8

8 ページ目をよろしくお願ひします。事業別のセグメント売上収益です。

右側の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。

前年同期比でいいますと、エナジー・パワーについて大幅に減少しております。一方で、その他の品種につきましては、前年同期で改善傾向にあるということです。

事業別セグメント売上収益概況 [2023年度第2四半期→2023年度第3四半期]



コンデンサ (直前四半期比+0.5%)	○積層セラミックコンデンサ (MLCC) AV機器向けで減少、スマートフォンやモビリティ向けで増加
インダクタ・EMIフィルタ (直前四半期比▲0.5%)	▲EMI除去フィルタ・インダクタ モビリティ向けで増加、ウェアラブル機器やAV機器向けで減少
高周波・通信 (直前四半期比+2.5%)	○高周波モジュール スマートフォン向けで増加 ▲樹脂多層基板・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
エナジー・パワー (直前四半期比▲15.2%)	▲リチウムイオン二次電池 ゲーム機向けで減少
機能デバイス (直前四半期比▲3.2%)	▲センサ モビリティやスマートフォン向けで減少

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

9

9 ページ目をお願いします。

直前四半期では、コンデンサ、インダクタがプラスマイナス少し違いますけれども、ほぼ直前四半期並みとなっております。

高周波・通信につきましては、高周波モジュールは今回スマートフォン向けで増加しております。一方で、樹脂多層基板・コネクティビティモジュールについては、スマートフォン向けで減少しています。この理由は樹脂多層基板につきましては、やや取り込み時期が早い影響が出ております。コネクティビティモジュールにつきましては、ポートフォリオの組み替えの影響が出ております。

エナジー・パワーにつきましては、大きく減少しております。

ちなみに、機能デバイスにつきましては、モビリティやスマートフォン向けで減少とあります。傾向としましては、モビリティ向けは徐々に上がってきている、そんな中で直前四半期比については少し減少しているということでございます。

用途別売上収益



	2022年度 第3四半期		2023年度 第2四半期		2023年度 第3四半期		前年同期比 23Q3/22Q3		直前四半期比 23Q3/23Q2	
	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
通信	1,626	38.8	1,941	43.9	1,991	45.3	+365	+22.5	+50	+2.6
モビリティ	1,063	25.4	1,107	25.0	1,130	25.7	+67	+6.3	+22	+2.0
コンピュータ	507	12.1	507	11.4	522	11.9	+15	+2.9	+15	+3.0
家電	456	10.9	403	9.1	327	7.4	▲129	▲28.2	▲75	▲18.8
産業・その他	538	12.8	468	10.6	424	9.7	▲114	▲21.2	▲45	▲9.5
売上収益計	4,190	100.0	4,427	100.0	4,394	100.0	+204	+4.9	▲33	▲0.7

(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。用途別売上収益です。

こちらも家電、それから産業・その他で前年同期比大幅にマイナスになっておりますけれども、その他の通信、モビリティ、コンピュータにつきましては回復傾向になっております。

用途別売上収益概況 [2023年度第2四半期→2023年度第3四半期]



通信 (直前四半期比+2.6%)	○ スマートフォン向けで高周波モジュールやコンデンサが増加 ▲ スマートフォン向けで樹脂多層基板やコネクティビティモジュールが減少
モビリティ (直前四半期比+2.0%)	○ 自動車向けの需要回復により、コンデンサ、EMI除去フィルタ、インダクタが増加
コンピュータ (直前四半期比+3.0%)	○ データセンター・サーバー向けでコンデンサが増加 ▲ PC向けでコンデンサやコネクティビティモジュールが減少
家電 (直前四半期比▲18.8%)	▲ ゲーム機向けでリチウムイオン二次電池やコンデンサが減少
産業・その他 (直前四半期比▲9.5%)	▲ 代理店や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.

11

11 ページをお願いします。

直前四半期比につきましては、大体品種別でお話したものと傾向は同じでございます。特に家電向けにつきましては、リチウムイオン2次電池やコンデンサが、ゲーム機向けで減少しています。

それから、産業・その他、これは代理店向けも含まれていますが、こちらが直前四半期比で減少している、そういった結果になりました。

セグメント情報



		2022年度 9か月累計		2023年度 9か月累計		増減	
		(億円)	(%)	(億円)	(%)	(億円)	(%)
コンポーネント	売上収益	7,258	100.0	7,069	100.0	▲189	▲2.6
	営業利益	2,384	32.8	1,788	25.3	▲596	▲25.0
デバイス・モジュール	売上収益	6,124	100.0	5,415	100.0	▲709	▲11.6
	営業利益	422	6.9	408	7.5	▲13	▲3.2
その他	売上収益	548	100.0	478	100.0	▲70	▲12.8
	営業利益	▲15	▲2.8	▲45	▲9.4	▲29	-
消去	売上収益	▲538	-	▲464	-	+74	-
連結	売上収益	13,392	100.0	12,497	100.0	▲895	▲6.7
	営業利益	2,790	20.8	2,151	17.2	▲639	▲22.9

- 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.

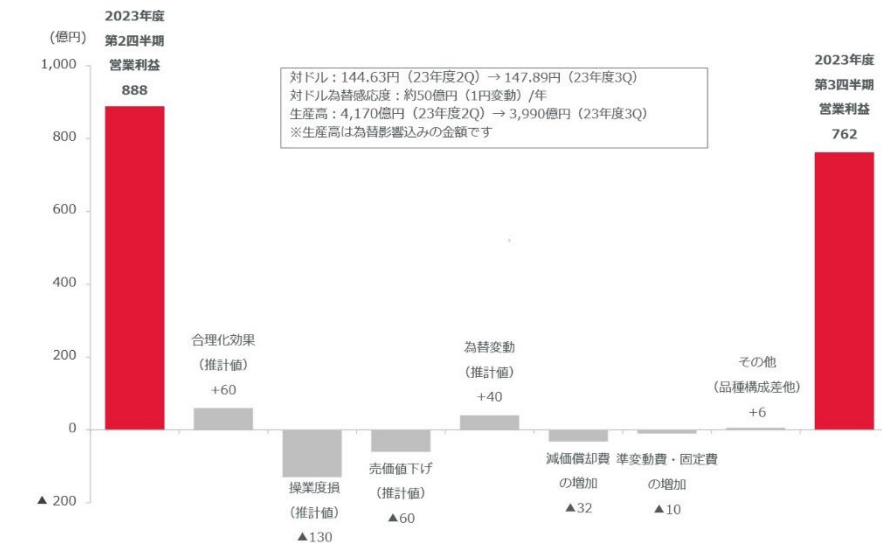
12

12 ページ目をお願いします。セグメント別の損益でございます。

まず、コンポーネントにつきましては、9 カ月累計で、前年同期に対しまして減収減益になっております。売上収益の減少幅に対して営業利益の減少幅が大きいですが、これは今期生産高が棚卸を減少させているということで、生産高の大幅な減少によるものです。

デバイス・モジュールにつきましては、こちらも減収減益ではありますが、一方で営業利益率につきましては、若干前年同期に対して改善しております。売上収益は減少となった一方で、円安による効果もありますけれども、樹脂多層基板、表面波フィルタの構成割合の増加、それぞれの品種での利益率改善、そういったことが影響しております。

利益変動要因 [2023年度第2四半期→2023年度第3四半期]



※営業度損は売価値下げ・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。

※減価償却費の増加には、2023年度 第3四半期に発生した設備廃棄に伴う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

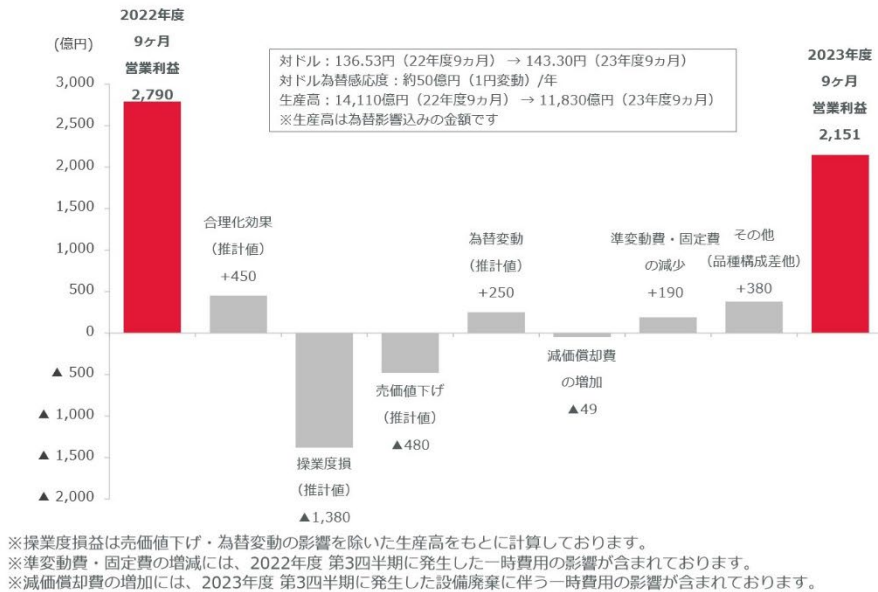
13 ページ目をお願いします。利益の変動要因です。ボックスの中に生産高を記載しておりますので、そちらと一緒にご確認くださいと思います。

このボックスの中にありますとおり、生産高は直前四半期比で減少しております。その影響で、営業度損は 130 億円のマイナス影響。売価の値下げにつきましては、ほぼ想定どおりで 60 億円のマイナス。それから為替はプラス。

減価償却費につきましては、マイナス 32 億円になっています。このうち 20 億円ぐらいがコンポーネント、それからデバイス・モジュール双方で今回発生している、プロジェクトの終了・中止に伴う設備の廃棄が入っております。

それから、準変動費・固定費につきましてはマイナス、若干今回はマイナスの影響になっています。それから品種構成に入っておりますけれども、今回、電池の棚卸の評価につきまして 30 億円ぐらい評価損を立てています。これは需要の低迷が長期化している中で、棚卸の評価を 30 億円ぐらい落としている、そういったことも入った上でのこの結果でございます。

利益変動要因 [2022年度9カ月累計→2023年度9カ月累計]



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

14

14 ページ目をお願いします。9 カ月累計の前年同期との比較です。こちらにもボックスに生産高を載せております。

生産高につきましては、昨年度に比べて大きく減少しています。そういった影響の中で、操業度損が1,380 億円、売価の値下げは先ほどと同様に、期初に想定とおりですけれどもマイナスの影響。それから為替はプラス。減価償却費は先ほど申し上げたことが入っております。

準変動費・固定費につきましては、基本的には統制可能費の抑制等で対応してきておりますけれども、前年同期、第3 四半期までの累計で特殊費用、品質に関わるコスト、土壌対策につきましては浄化の将来コスト、そういった見直しコストが入っております。それが数十億円、前期は入っていた。そういった影響もあり、今回プラス要因になっています。

キャッシュフロー



- ・ 前年同期比で減益だが、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。
- ・ 前年同期比で設備投資を中心とした有形固定資産の取得による支出が増加し、投資活動によるキャッシュフローは減少。
- ・ 前年同期は自己株式の取得を実施したため、財務活動によるキャッシュフローは増加。

	2022年度 9ヵ月累計 (億円)	2023年度 9ヵ月累計 (億円)	増減 (億円)
営業活動によるキャッシュフロー	1,860	3,260	+1,400
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 995	▲ 1,712	▲ 717
財務活動によるキャッシュフロー	▲ 1,805	▲ 1,027	+778
為替変動による影響	127	115	▲ 12
現金及び現金同等物の残高	4,309	5,330	+1,022
フリーキャッシュフロー	865	1,548	+683
固定資産の取得による支出	▲ 1,431	▲ 1,857	▲ 427
減価償却費及び償却費	1,262	1,311	+49

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

15

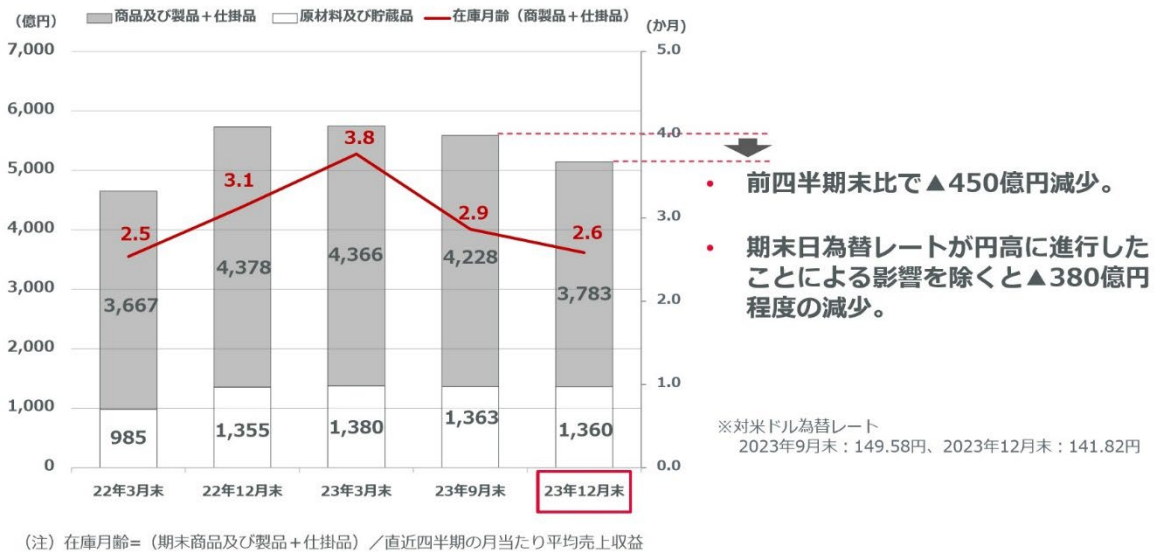
15 ページ目をお願いします。キャッシュフローでございます。

営業活動によるキャッシュフローにつきましては、今回、棚卸が大幅に削減したことでプラスになっております。

投資活動によるキャッシュフローにつきましてはマイナス、これは有価証券の投資等の増減によるものが大きいです。

財務活動によるキャッシュフローは、前期 800 億円ぐらいの自己株式を取得しておりますので、その影響で今回はプラスの影響になっているということでございます。

棚卸資産の状況



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

16

16 ページ目をお願いします。棚卸資産の状況です。

第3四半期、もともと想定では売上見合いぐらいの生産を考えておりましたが、今回、棚卸資産が大幅に減少しています。前四半期末比で450億円の減少、また為替レートの影響もありますので、それを除きますと380億円程度の減少になっております。

理由はいくつかありまして、まずかなり在庫が積み上がっていた電池につきまして、この四半期で少し消化が進んだことが1点。それから、樹脂多層基板や通信モジュールにつきまして、この第3四半期は比較的好調だったこともありまして、想定よりも棚卸が減った。それから3点目、コンデンサにつきまして、少しこの第3四半期で減っております。

基本的に需要が上がりつつある中ですが、多少その需要に用途別に跛行色がありまして、例えば家電でありますとか産業機器向け、それから代理店向けの需要がまだ弱いということで、若干慎重な生産を継続した、そういった結果でございます。

2023年度 業績予想



	2022年度 実績		2023年度								
	(億円)	(%)	上期実績	下期予想	通期予想(10月)		増減		為替影響	為替影響除き	
			(億円)	(億円)	(億円)	(%)	(億円)	(%)		(億円)	(億円)
売上収益	16,868	100.0	8,104	8,097	16,200	100.0	▲668	▲4.0	+750	▲1,418	▲8.4
営業利益	2,982	17.7	1,389	1,311	2,700	16.7	▲282	▲9.5	+380	▲662	▲22.2
税引前利益	3,027	17.9	1,612	1,368	2,980	18.4	▲47	▲1.5			
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,439	14.5	1,252	998	2,250	13.9	▲189	▲7.8			
ROIC(税引前) (%)	14.4				12.3		▲2.1pt				
為替 (円/USD)	135.48				143.00		※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				

- ・ 売上・利益ともに、2023年度業績予想は据え置き。
- ・ なお、業績予想の検証にあたっては能登半島地震の影響を考慮している。

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

18

18 ページ目、業績予想について。結果としましては、先ほど申し上げましたとおり、前回の予想を据え置いております。

第4四半期、能登半島地震の影響につきまして、30億円から50億円ぐらいの損益へのマイナス影響と想定しております。

この内訳は、棚卸資産の廃棄。それから設備や建物につきまして修繕が必要、一部の設備は廃棄もあるかもしれませんが、そういった修繕費。それと、いくつかの工場で稼働できていない、あるいはできていなかった部分がありましたのでその操業度損。そういったことと、ある程度の保険金の収入。そんなことにつきまして、時期の問題でまだ幅がありますので、30億円から50億円のマイナスの影響を考慮して、その上で今回の業績予想はそのまま据え置きとしております。

売上収益につきましては、第3四半期で144億円の貯金がありますので、売上収益については比較的堅いところではないかと思っています。

一方で、営業利益につきましては、この地震の影響、それから先ほど申し上げました第3四半期で特殊な費用あるいは棚卸の評価損といったものも入っておりますので、上振れというのはなかなか難しいとは思いますが、何とか企業努力、統制可能費の削減でありますとか、個別品種の生産性の改善によって、この営業利益額を達成したいと考えております。



	10月時点の業績予想前提	2月時点の現状認識
売上	- 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）	- スマートフォン市場向けの部品需要が想定比で改善、コンピュータ市場やモビリティ市場向けは想定通り - パワーツール市場の在庫調整は継続、家電市場や産業機器向けの部品需要が想定比弱含み - 製品価格の値下がりとは当社想定範囲内で進行
生産	- 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	- 来期の需要数量増に備えた生産体制の構築 - 第4四半期は売上見合いの生産、あるいは需要回復に向けて若干の在庫積み増しを計画
費用	- 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	- 第4四半期に能登半島地震に関連する費用が発生 - 統制可能な固定費の抑制を継続

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

19

19 ページ目をお願いします。これまで申し上げましたことのサマリーです。右側の2月時点の現状認識について、最後に少しサマリーを申し上げます。

まず、市場につきましては、スマートフォン向けの部品需要が改善しています。一方で、コンピュータ市場やモビリティ市場向けはほぼ想定どおり。パワーツール市場の在庫調整は継続していますし、家電市場や産業機器の部品需要が弱含んでおります。値下がりにつきましては、ほぼ当社の想定どおり、第4四半期含めて想定どおりと考えています。

生産はここに書いてありますとおりで、第4四半期につきましては、ほぼ売上見合いの生産、あるいは需要の回復に向けて若干の在庫を積みしたい、そういったことを考えております。

費用につきましては、先ほど申し上げましたとおりです。

私からの発表は以上です。

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]：MLCC のところでの、まず一連の数字をいただければと思います。3Q、そして 4Q の稼働率の見立て、価格の動き。それと一部話にもありました生産の持っていく方、あと在庫、その辺りも 3Q 末、4Q 末に向けての持っていく方をお願いします。

そこから定性的なトーンとして、市況感をどう見ているのか。従前、3 月末に向けてつくり込んでいく、稼働率ももうちょっと横ばい以上に上げていくトーンだったと思うのですが、その辺りはどういうトーンなのか。

大森 [A]：まず、Q3、Q4 の価格の見立てでございますけれども、先般、Q2 の決算の報告をした際にも、一定緩やかに車載向け、モビリティ向けは進むであろう、この見立てについてはわれわれの想定どおり緩やかに進んでおります。

在庫につきましては、先ほど南出から説明がありましたように、コンデンサにおいても、まだ一部在庫の調整を進めてまいりました。その領域と申し上げますのは PC、それから産電向け、こちらについては一定その調整を進めてきました。一方でスマートフォン、それからモビリティ向けについては、操業度を徐々に上げてきた状況でございます。

Q4 については、その領域も一定市場在庫、それからわれわれの在庫の調整が進んできた中では、今申し上げましたように稼働率を上げていく計画でございます。

この先の市況感につきましては、まだ PC それから産電向けについては、回復は遅れてくるのかなという見方でございますけれども、スマートフォン、それからモビリティ、この領域については、その回復を見込んで、この Q4 から稼働率を上げてまいる計画でございます。以上です。

高山 [Q]：もう少し数字的なところで、従前稼働率は 80%から 85%みたいな、4Q 若干強含みという話で、そこはどういう数字に今なりましたでしょうか。

大森 [A]：Q3 につきましても 80 から 85%、稼働日ベースでございますけれども、それを維持しました。今申し上げました濃淡がございまして、スマートフォン、オートについては強含み、それから PC、産電向けについては弱含みという中で、平均的に 80%から 85%を維持しました。

それから Q4 につきましては、そのレベルをさらに引き上げる計画でございますが、この Q4 につきましては、休日、特に中国の休日がございます、フルに動かしても恐らく 85%程度かなと思いますが、そのレベルをさらに上げていく準備を進めております。

高山 [Q]：価格も多分 quarter-on-quarter でこれまで 1 桁前半のところと同じように下がっていたのが、3Q から 4Q に向けては通常の年間の下げを見込んでいてというのもあったと思いますが、そこはほぼ想定線ということでよろしいですか。

大森 [A]：はい。想定線で進んでおります。

高山 [Q]：在庫も 3Q ちょっと下がったところから、4Q 末はもう少し上げるトーンでおっしゃったと思います。水準感として、例えば落ちる前、9 月末なのか、もう少し前まで上げるのか、どういうトーンですか、在庫の上げ方としては。

大森 [A]：まだ 9 月レベルまでのイメージでございます。

高山 [Q]：9 月末ぐらいまでの上げ方ですね。

大森 [A]：はい。

高山 [Q]：大きく二つ目、先ほどの全社ベースの生産について、売上に対して生産をかなり抑制したところは、思ったとおり電池の消化が進んだとか、樹脂多層基板とかも売上が立ったことで、それがかなり在庫を吸収したというところをおっしゃった。

一方で、かなり意図的に在庫をもう一段、3Q 末に向けて下げるとか、生産を下げる。そういう意思としてやったことが結構あったのでしょうか。

中島 [A]：いや、どちらかというと通常の季節変動に対して、通信用の部資材については、Q2 に早がかりでつくって、Q3 に在庫消化するのが例年の動きかなと思うので、そこについては特に、通常どおりです。

高山 [Q]：最後に、来年度の組み立てというか、考え方。基本は、在庫調整後の需要の回復は緩やかに見ている考え方だと思うのですが、例えば伸び率、MLCC の市場の伸び率とか、またはモジュールの伸び率とか、どこが売上をドライブする組み立てをされているか。三つは難しいと思うのですが、その辺りの強弱感を教えていただければありがたいです。

中島 [A]：どちらかというとアプリケーションごとに考えたほうが分かりやすいかなと思います。

産電、家電については、引き続き厳しい状況が継続するかなと思っている一方で、例えばスマートフォンについては、以前から申し上げているようにミッド・ローエンドの領域が拡大するだろう。

あと期待度としては、ハイエンド機も AI の搭載とかが進んでいますので、現状のところ、カメラ仕様とか、あるいは翻訳機能にとどまっていますけど、そういった用途の拡大に応じてハイエンド機も少し伸びるのではないかなと思っています。

あと、モビリティについては堅調に成長するだろう、特に全体の台数ではなくて、その中の xEV のコンテンツは上がってくるだろうと思っています。

高山 [Q]：補足で、今のスマホとかパソコンのエッジ AI というのは、コンテンツにとっては何か影響って考えられるところはありますか。

中島 [A]：スマートフォンの中身自体は、AI チップが搭載されてもそれほど大きく変わらないかな、ソフトウェアドリブンの部分が多いかなと思っています。

高山 [M]：分かりました。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、よろしくお願いいたします。

佐藤 [Q]：質問は 3 点ございます。1 点目が、3Q に発生した一過性の費用をもう一度整理してください。4Q に発生するのは、地震関連の 30 億円から 50 億円ではなかったでしょうか。

南出 [A]：3Q の一過性の費用としましては、まず棚卸の評価損につきまして、電池で 30 億円ぐらい出ます。それから生産設備の廃棄損、減価償却費に入っておりますけれども、廃棄損が 20 億円ぐらい。これはコンポーネントとデバイス・モジュール双方にそれぞれ入っております。

4Q、地震につきましては 30 から 50 億円ぐらいのマイナスの影響を見ております。プラスマイナス両方ありますけれども、4Q につきましては、定年年齢を 60 歳から 65 歳に引き上げるのに伴いまして、退職給付金の取り崩しが 100 億円ぐらいあります。これは支給時期が伸びることで、割引率の関係で 100 億円ぐらいのプラスになるということです。

それから、今のも想定どおりで、第 4 四半期につきましては想定にも入っておりましたけれども、今回 IFRS を採用しまして、固定資産税の支払につきまして、100 億強を第 4 四半期に年度一括で入っております。そういったことが第 4 四半期の主な特殊費用でございます。

佐藤 [Q]：3Q のデバイス・モジュールの利益が、売上高減少以上に減少した背景と、あと代理店向け売上高が減少している背景について教えてください。

南出 [M]：今のお話は、2Q から 3Q ということですね。

佐藤 [Q]：2Q から 3Q でございます。

南出 [A]：高周波・通信の中でも、収益性の高い樹脂多層基板とか、あとコネクタにつきまして第 2 四半期に今回取り込み時期が来ましたので、それが第 3 四半期は落ちたこと。それから、電池事業、先ほどの棚卸の評価損もありますけれども、電池事業で損益が悪化したと、そういった影響によって売上高以上に減益ということになっております。

佐藤 [Q]：来年度に向けて、MLCC の需要が回復していく以外に、例えば、XBAR が立ち上がるとか、電池が改善するとか、製品ごと、もしくは事業ごとに見たときに、どんな業績の変化を見込んでいらっしゃいますでしょうか。

また、表面波フィルタ、中国向けが 2Q 好調だったと思いますけど、これが 3Q も続いたのか。来年度以降についても表面波フィルタ、もしくはフィルタの単品売りがまだ継続して拡大しそうかどうかについて教えてください。

中島 [A]：表面波フィルタの大きなデマンドになっているのが、先ほど申し上げたようなミッド・ローエンドフォンです。そういった市場が次年度以降も成長しますので、表面波フィルタの需要は高まってくると思っています。

それに加えて、来年以降、恐らく 24 年の後半、下期になると思うんですけど、XBAR を使ったフィルタが Wi-Fi7 あるいは Wi-Fi8 といったアプリケーションの中で、シングルフィルタがまず取っかかりになると思いますけど、市場に創出することができるかなと思っています。

あと、期待している商品としては、モビリティ市場の成長というところで、パワーインダクタだとか、あるいは慣性センサだとか、超音波センサといったところの事業成長を見込んでいます。

佐藤 [Q]：XBAR フィルタを、御社のご自身のモジュールに組み込んで、モジュールの売上として拡販できる時期については、どのように考えたらよろしいでしょうか。

中島 [A]：25 年度になってくるかなと思っています。24 年度から仕込んではいまいますが、売上が立ってくるのは 25 年度になるかなと思っています。

佐藤 [Q]：お客様の評価については順調に進んでいる、そういう理解でよろしいでしょうか。

中島 [A]：そうです。

佐藤 [M]：どうもありがとうございます。

司会 [M]：東洋証券、安田様、よろしくお願いいたします。

安田 [Q]：先ほども少し出ていましたが、AI スマートフォンが出てくる、これから AI パソコンも出てくると思いますが、その際には恐らく DRAM の搭載量が大幅に増えるので、それが御社の部

品需要等にどのような影響を与えるのか。何かしら数量的なものであれば一番助かるのですが、ご示唆いただけますでしょうか。

大森 [A]：まず、AI 関係でいいますと一番インパクトが大きいのがサーバー系でございます。ここについては、相当数の容量のキャパシタが要求されるということで、コンデンサの数、それから大容量の領域が増えてくると見えています。

それから AI PC、こちらについても、今ご指摘のあった領域はまさにそのとおりでございます、少なくともシングルパーセントオーダーではなく、その上のイメージで増えてくるのではないかなと見えています。

ただ、AI スマホについては、この部分については正直理解しがたいところはあるかもしれませんが、あまり大きな増加は今のところ見込んでおりません。背景としましては、クラウド上での処理、それからソフトマターでの処理がメインになってくるのではないかなという中で言えば、スマートフォンそのものについては大きな変化は、現時点では見込んでいません。

ただ、その次に、もう少し高度な処理が増えてくるといった場合には、そこでの設計の変更が伴ってくるのではないかなという見方をしております。以上です。

安田 [Q]：補足ですが、今の話からすると、次に乗ってくるモデル辺りであれば、クラウドで処理できるのであまり変化はなくて、もう少し高度な処理をするようになれば、エッジ側での処理も増えるので、御社からすれば部品需要が増えると見ておられると理解しておいてよろしいですか。

大森 [A]：はい。

安田 [Q]：2 点目がエナジーのところですね。今、ちょっと厳しい状況が続いております、いろいろなものが減っている状況かと思いますが、来年にかけてアプリケーション別で見たときには、ゲームとか回復を期待できる部分があると思いますが、今どのように見ておられるか教えていただけますでしょうか。

中島 [A]：今、先ほどからありますように、市中在庫がまだ結構残っている状況の中で、在庫の消化に少なくとも 24 年度の前半はかかってしまうのかなと思っています。

それ以降の市場については、われわれがターゲットにしているパワーツールだとか、あるいはクリーナーといった市場も需要自体は上がってくるかなと思っています。

安田 [Q]：新機種とかの影響はあまりないですか。

中島 [A]：そうですね。今のところ 24 年度についてはクリアに見えているものはそれほどありません。

安田 [Q]：最後が、2024 年度全体で見たときに、伸びてくる分野として何が期待されているかということと、もうちょっと先、2025～2026 年の中期で見たときに、御社側から見て期待できるような分野で、何か変化がありましたら、中島さんからコメントいただけますでしょうか。

中島 [A]：エッジの部分でいうと、24 年度は先ほど申し上げたように、これまでどおりミッド・ローエンドのスマートフォンの市場は成長するかなと確実視しています。

一方で、期待が半分になってしましますが、今話題になっていた AI スマホが、今はまだまだ限定的な用途で AI が使われますが、そのアプリケーションの広がりから市場成長を見込めるかなと思っています。

エッジについては、それ以降フィジカル空間とバーチャル空間を AI でつなぐ意味合いも持って、例えば生体センシングのデータがどんどん出せるようなウェアラブル機器、そういった市場が成長すると見込んでいます。

モビリティについては、ドローンも含めて、あと自動車の xEV 化といったところが牽引してくれるだろうと思っています。それから、ハイパースケーラー中心にデータセンター投資が進むことによって AI サーバーの需要が急激に広がるだろうと見込んでいます。

安田 [M]：分かりました。どうもありがとうございます。

司会 [M]：UBS 証券、平田様、よろしくお願いいたします。

平田 [Q]：まず、セラミックコンデンサの、先ほどモビリティが結構堅調だというコメントがございましたけれども、車載用の半導体の会社さんですとか、あるいは同じような自動部品の会社さんも、車載のところは在庫調整があるといったコメントも結構聞かれます。

このモビリティのところは、期初の想定から見ても健全なのかということや、直近、EV の減速も言われますので、御社から見た車載用のセラコンの見え方といいますか、この辺りは何か変化は出てきているのでしょうか。

大森 [A]：今のご質問につきましては、EV が少し見えにくくなってきたときにどのような変化を見ているのか、こういうご質問だと認識いたしました。

この件につきましては、EV か、その EV の中に何が含まれるかというところでございます。BEV か、それとも PHEV か、こういったところの変化を見た場合には、弊社としてパワー系の大きなところは若干影響が出るかもしれません。

ただ、PHEV に関しましては、エンジンコントロールユニット、それからバッテリーコントロールユニット、パワーコントロールユニット、これらがそれぞれ必要になるという中で、結論としましては、大きな変化というのは特に見込んでおりません。今後も一定の成長を見込んでいます。

平田 [Q]：追加で、車載用セラミックコンデンサ全般で、例えば代理店の在庫が高いですとか、Tier1 さんの在庫調整が起きているみたいなお話もたまに聞きますが、パワートレインの変化というよりは、車載用のセラコンの市況感はどうのように見えていらっしゃるでしょうか。

大森 [A]：市況感としましては、まだ今後、搭載数は増えてくると見ています。背景としましては、自動運転レベルの向上、それに関して増えてくるインフォテインメントの領域、こういったものが数量を牽引していくと見ています。

中島 [A]：操業をだいぶ落としてきたこともあって、在庫の環境はもう健全になっていると弊社では見えています。

平田 [Q]：2 点目は、先ほど来、独自の要因で成長はどういったことがあるかというご質問があるのですが、御社が大手のお客様、最大のお客様に対して高周波モジュール、今いまだこういった手応えを持たれているのか、何かご示唆いただけたところがあればお願いします。

中島 [A]：何度も何度も同じことばかり言って申し訳ないですが、なんとか次、プラットフォーム変更期には存在感を示せるような提案ができていて、今のところうまくいっていると思っています。ただ、プラットフォーム変更が 24 年度に発生するかどうかは、特定顧客の話になるので明確には言えないですけど、結構厳しい状況なのではないかと思っています。

平田 [Q]：最後は、先ほどローエンドとかミッドエンドのスマートフォンが今後増えてくる、その中でディスクリートの表面波フィルタが増えてくるといったお話がありました。以前は、あまり御社はローエンドやミッドエンドはそこまで、セラコンのお客さんとしてもあまり魅力度が低いような市場なのかなと思いましたが、ミッドエンドが増えたときに、御社は十分に稼いでいける魅力的な市場となってきているのでしょうか。

中島 [A]：コスト面の厳しさは、想定どおりあります。表面波フィルタについても、MLCC についても、その市場を避けていたらわれわれの中国の同業とかが、技術的にもボリューム的にも成長するだろう。そういったところを抑制するために対応が必要ではないかなという中で、当然範囲は

決めての対応になりますが、われわれがコスト競争力を強く持てるものに対してきっちり対応していく方針を掲げています。

平田 [Q]：それによって御社の利益率が下がるとか、そういったことはあまり考えない、あくまでも付加価値を出せる領域でやっていかれるということですか。

中島 [A]：そうですね。

平田 [M]：ありがとうございました。

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]：まず、数字から一つ教えていただきたいです。棚卸在庫、為替除いて 380 億円減らされたのを、コンポーネントとモジュールに分けて、大体何対何ぐらいでどちらかみたいなのがあれば教えていただけないでしょうか。

南出 [A]：詳細な数字は開示していませんけれども、コンポーネントが減少幅は少なめで、モジュールデバイスが減少幅多めです。これは、背景としましては、先ほど申し上げました、電池と通信モジュール、樹脂多層基板で大きく下げている、そういったことになります。

秋月 [Q]：いわゆる稼働の下がったことに対する損の考え方は、御社の平均的な限界利益率で計算していいようなものなのか、それとも上か下かみたいなことと言うと、どのように計算すればいいですか。

南出 [A]：お答えしにくいですが、例えば業績予想、売上高しか四半期別には出しておりませんが、生産高で通常アナリストの方々が計算されている限界利益率ぐらいの想定からの生産減少による影響、あるいは直前四半期比でも同じような影響が出ていると見ています。

秋月 [Q]：2 問目が、XBAR について教えていただきたいです。新しい製品で立ち上げようと思うと、それなりに大きなお客様で、大きなプラットフォームに出さないとなかなか立ち上げるのって難しいと思います。こういう商品なので。今年の下期とおっしゃいましたが、もう大体ターゲット顧客が決まっていて、スマホだと思えますけれども、乗れそうだという手応えを感じていらっしゃるような状況でよろしいのでしょうか。

中島 [A]：はい。ただ、秋月さんが想定しているようなビッグボリュームかというのと、そこまでいかないかとは思っています。技術的な立ち上げは、なかなか新しい技術の立ち上げって難易度高いもので、いきなりのボリュームランナーというのはリスクが大き過ぎる。そういったところから徐々に実績をつくっていききたいなと思っています。

秋月 [Q]：来年のモジュールで大きなボリュームを狙っていく。

中島 [A]：そうです。

秋月 [Q]：3 点目が、これは MLCC の話ですけれども。過去、スマホのアプリケーションプロセッサとかがどんどん進化して、スマホの機能が増えていたようなときがあったと思いますが、2013 年とか 14 年とか 15 年とか。このときに、同じハイエンドモデルであれば、年間どれぐらい静電容量値って同じモデル毎に過去増えていたのかを、もし何かあれば教えていただきたいのが先の質問で、それを先に教えていただいていいですか。

中島 [M]：静電容量値ですか。

秋月 [Q]：どういうお伺いの仕方をするのがいいのかなというのは正直難しいところがありますが。個数なのか、つまり単価がどれぐらい上がっていったかというのが一番分かりやすいのかもしれませんが。

大森 [A]：年ベースでいきますと、20%、30%ぐらいのペース感が一時期ピークのところであったという認識でございます。個数なのか容量なのか、先ほどのご質問では静電容量ということでございましたけれども、過去のトレンドとしましては、例えば静電容量が 2 倍必要といった場合には、第 1 ステップとしましては、同じ商品を 2 個乗せます。その後、その 2 個分を一つに統一するような変化が大きなトレンドでございました。

今、回答申し上げましたように、ピークとしましては年に 2 割から 3 割ぐらい伸びたような認識でございます。

秋月 [Q]：今、かなり技術的に言うと、スマホも難しいところまで来ていると思いますが、今の技術で、年間 20%、30%単額を増やすことは技術的に可能と思われますか。

大森 [A]：これは技術のステップアップの期というのがございます。それについて、次のタイミングが少し先に控えている認識でございます。

秋月 [Q]：それがなければ、10%ぐらいが上限ということでしょうか。

大森 [A]：はい。10%ぐらいが上限だという認識でございます。

秋月 [Q]：新しくなってジャンプアップ。

大森 [A]：はい。

秋月 [Q]：先ほど AI 搭載スマホで、あまり今のところ上がると見ていらっやらないニュアンスでいらっやったのは、例えば、大手チップセットメーカーの新モデルは別に AI スマホ用につく

られたものでは正直ないので、それがいっぱい使われるとコンテンツは増えるけれども、新しいやつになったからすごく増えるわけではなくて、AI スマホ用のプロセッサが新しく開発されてくる、恐らくコンテンツは増える可能性が高いだろうという、そんな理解でよろしいですか。

大森[A]：はい。

司会 [M]：。シティグループ証券、内藤様、よろしくお願いいたします。

内藤 [Q]：MLCC についてお伺いさせてください。需給感になりますが、先般、他の競合様などの話を聞いていますと、需給のタイト感はなかなか元に戻るのに時間がかかりそうという見方をされているところもありました。

御社は一方で、回復感が出てきているところで、御社がマーケット内で今のシェアがどんどん上がってきている傾向が起きているのか。また、もしもそれが起きているとしたら、こういったところが背景になっているのか、こちらについて最初に教えていただけますでしょうか。

大森 [A]：全体のタイト感、われわれの持っている能力からすると、まだ多少の余裕がある状況です。それが他社さんも同様ではないかなと認識をしています。一方で市況感としましては、われわれの肌感では自動車、オートモーティブ、こういったところに関しての要求は一定成長している認識でございます。

その中でシェアがどのように変わっているのか、ここについては、今のところ大きなシェア変動は特に認識はしておりません。期ごとに多少の変動がある状況の中で、ドラスティックに何か増えた、減ったということはございません。

内藤 [Q]：今後市況感がタイトになってくる時期については、どのようなイメージを持っていらっしゃるのかと、今後のシェアの考え方について、車載のところ等でも積極的に、さらにシェアを上げていくような戦略を取られるのか、こちらについて教えてください。

大森 [A]：シェアのターゲットとしましては、もちろんわれわれは高めていきたいなという思いでございます。その中で、われわれしかできない領域がやはりございます。その部分については、より強固なものとして生産、供給ができるような体制の準備を進めているところでございます。

内藤 [Q]：あと、タイト感があらためて出てくる時期、恐らく車載向けのところがもっと伸びてくるところだと思いますが、そういったタイミングって今、どのような時期とご覧になっていらっしゃいますでしょうか。

大森 [A]：さっきの回答と重複しますが、この 24 年度の下期以降に上がってくるのかなと考えています。

内藤 [Q]：あともう一つ、スマートフォンでローエンド・ミッドエンドが、これから回復感が出てきて増えてくる、それがプラスに効いてくるというお話があったかと思います。ローエンド・ミッドエンド向けの MLCC の単価を考えたときに、それが多少 ASP の下落方向につながるリスクがあるのか、こちらについてはどのように認識しておけばよろしいでしょうか。

大森 [A]：その数量レベルによるとは思いますけれども、現時点でも単価自体はそれほど大きなインパクトを持たない領域になっていますので、その影響度は限定的になろうかと考えています。

内藤 [Q]：数量回復が来年度に向けてフェアに効いてくると理解しておけばいいということでしょうか。

大森 [A]：はい。結構です。

司会 [M]：以上をもちまして、株式会社村田製作所、2023 年度第 3 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。