

太陽誘電株式会社
2025 年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答要旨
(2024 年8月7日開催)

- Q1. MLCC の第2四半期の売上高予想に関して、自動車向けも堅調に拡大していくということだがリスクはないのか。AIサーバーが業績に与えるインパクトはどの程度か。また、第2四半期の MLCC の稼働率や在庫増減はどのように計画されているのか。
- A1. MLCC の第2四半期の売上高は、第1四半期に対して 11%~15%の増収を予想している。全ての用途分野で増加を見込んでいるが、特に民生機器、情報機器、情報インフラ・産業機器向けが伸び、自動車向けも堅調に推移すると予想している。ただし、5 月時点の期初想定と比べると、情報機器や情報インフラ・産業機器が強い一方、通信機器のうち中国スマートフォンと自動車の一部が弱い。AI サーバーの売上比率はまだ大きくないが、非常に勢いが強く、今期は前期に比べて倍以上の金額に成長すると見ている。
- MLCC の稼働率は、第1四半期が 80%弱、第2四半期は 85%前後の想定。全社の在庫(注1)は、第1四半期は前四半期に対して 45 億円増加した。第2四半期は 50 億円の増加を見込んでいる。
- Q2. 複合デバイスに含まれている通信用デバイスに関して、中国スマートフォンの在庫調整以外にも競争環境の変化などが生じていると見ているが、通信用デバイスの現状と今後の回復に向けた方向性をどのように考えているのか。
- A2. 通信用デバイスは、前期の反動もあり今期は減収を見込んでいる。現在は、中国スマートフォン向けの単品販売が多く、ここでは大きな価格競争やシェア変動は起きていないと認識している。新技術の「TLSAW™」は、前期からモジュール用途での売上拡大が始まっている。また、新しいパッケージ技術「HPDP」による低背化の実現で、モジュール用途のさらなる拡大を目指している。信頼性の高いパッケージ技術を活用し、自動車のテレマティクス用途など高信頼性市場にも注力している。大きなトレンドとしては、単品販売は縮小していくと想定しているが、「TLSAW™」や「HPDP」などの新技術を活用し、モジュール採用のさらなる拡大を進めていく。
- Q3. 第1四半期の営業利益増減要因を見ると、前年同期比、前四半期比いずれも為替変動を除くと減益となっている。販売価格の低下や固定費の増加などの減益要因を、原価低減などの増益要因で十分に吸収できていない背景は。また、第2四半期以降は、売上増加に伴い稼働率が上昇すれば操業度効果が出ることで、為替影響を除いても増益となる想定か。
- A3. 第1四半期の値下がり、前四半期と比較すると若干緩やかになっている。一方で、第1四半期の在庫は前四半期に対して、5月時点の期初想定では 65 億円増加する見通しだったが、中国スマートフォンなどの需要動向を考慮して 45 億円の在庫増加としており、この 20 億円ほど在庫を積みなかった影響で操業度効果の出方が弱かった。第2四半期は売上が伸び、在庫も第1四半期に対して 50 億円ほど増加する計画で、為替要因を除いても増益を見込んでいる。
- Q4. 第1四半期のインダクタの売上が、5月時点の想定に対して上振れた背景は。北米スマートフォンで例年よりも早い取り込みがあったのか。それとも、例年通り第2四半期から増えていくのか。
- A4. インダクタの売上は、ワイヤレスイヤホンやスマートウォッチなどの民生機器向け、タブレット端末などの情報機器向けなどが好調だった。北米スマートフォン向けで取り込みが早かったということはなく、通常の季節性として第2四半期からの売上増加を見込んでいる。

- Q5. 為替の見通しに関して、第2四半期の売上高予想の前提が1米ドル 155 円となっているが、現在は 148 円前後で推移している。業績予想に対する影響はどれくらいあるのか。
- A5. 当社は1か月前の為替レートを使っており、8月が 148 円前後で推移すれば第2四半期の平均為替レートは 155 円に近い水準になる。ただし、さらに円高が進めば為替要因による業績の下振れリスクとなる。
- Q6. AI サーバー1台当たりの MLCC 搭載数の現状と今後の変化をどのように見ているのか。また、MLCC の商品構成はどのように変化するか。
- A6. AI サーバーにおいては、従来のサーバーと比較して MLCC の搭載数が4~10 倍くらいになる見込みである。MLCC の中でも当社が得意とする大容量品、例えば 100 μ F や 220 μ F、330 μ F などが大幅に増加する。今後の伸びについて、非常に期待している。
- Q7. EV(電気自動車)の需要が減速しているという話も聞かれるが、どのような状況か。
- A7. BEV(バッテリーEV)の需要には減速感があり、すぐに回復するような状況ではないと見ている。しかし、広義の xEV として見れば、ADAS の進展もあるため、コンデンサの使用量は順調に増加していくと想定している。
- Q8. 第1四半期の営業利益増減要因に関して、期初計画と実績にどのような差があったのか。また、期初想定から在庫の増加を 20 億円ほど抑制したとのことだが、その内訳を教えてください。
- A8. 販売価格影響と原価低減効果は、ほぼ想定通りだった。操業度効果については、在庫の増加が65 億円の想定だったのに対して実績は 45 億円と 20 億円の差があったため、想定よりも低かった。また、固定費は計画よりもやや抑制できたため、2 億円ほど利益にプラスの効果が出ている。為替も想定よりも円安であったことから、プラスに働いている。在庫増を抑制した 20 億円の内訳は、コンデンサとインダクタでおよそ半分ずつ。
- Q9. 将来の需要増加に向けて積極投資、固定費先行で能力増強を行っているが、第1四半期までの状況などを考えたうえで、投資計画の見直しの必要性を感じているか。また、来期の事業環境の見方は変化しているか。
- A9. 投資計画に大きな変化はなく、今後も大型形状品や高信頼性品に力を入れて能力増強を行っていく。また、来期の事業環境に関しても、現時点で投資計画を変えるほど大きな変化は生じていないと見ている。ただし、固定費については減価償却費以外の部分を抑制できるよう努めていきたい。
- Q10. 第2四半期の固定費はどのような想定をしているのか。また、下期は在庫を積まない計画なのか。
- A10. 第2四半期の固定費は、第1四半期比で減価償却費4億円を含む 18 億円の増加を見込んでいる。また、在庫に関しては上期中心に 100 億円積み増すという期初想定からの変更はない。下期の在庫水準は、需要動向を見たうえで決定する。
- Q11. 下期に在庫を積み増すとすれば、その条件は何か。また、上期は在庫増加による増益効果が期待できるが、下期に在庫を増やさなくても通期の営業利益計画は達成可能か。
- A11. 今期の需要動向に加え、来期の需要が少し見えてきた段階で強ければ、それに応じて在庫を積むことを考えたい。また、営業利益の計画を達成するためには、売上を拡大していくことが重要だと考える。

- Q12. 複合デバイスの売上水準から考えると、第1四半期は2桁億円規模の赤字になっていると推測している。第2四半期も同様の利益水準を想定すべきか。また、赤字削減の対策はあるか。
- A12. 製品別の営業利益は開示していない。ただし、先ほどおっしゃったような赤字が出ているわけではなく、第2四半期についても同様である。複合デバイスに含まれる通信用デバイスに関しては、「TL SAW™」や「HPDP」などの新技術も活用してモジュール採用を増やしていくと同時に、自動車などテレマティクス用途向けの高信頼市場の拡大を進めていく。
- Q13. スマートフォン向け MLCC の需要動向に関して、ハイ、ミドル、ローエンドに分けた場合の第2四半期以降の見方は。
- A13. ハイエンド向けは、季節性で需要が上がっていく。ミドル・ローエンドに関しては、中国スマートフォンの割合が多いためあまり上がらないと見ているが、当社はハイエンド向け中心に供給しており影響は大きくない。

注1: 増減額は、為替や利益に影響がない部分を除いた実態ベース

※当資料に記載されている、当社(太陽誘電株式会社、および当社グループ)に関する計画、業績見通し、戦略、確信等のうち、将来の記述をはじめとする歴史的事実ではないものは、すべて現在、当社が入手している情報に基づいて行った予測、想定、認識等を基礎として記載しているものであり、その性質上、客観的に正確であるという保証、ならびに将来その通りに実現するという保証はありません。実際の業績は、数々の要素により、現状の見通し等とは大きく異なる結果となりえ、かつ、当社が事業活動の中心とするエレクトロニクス市場は変動性が激しいことから、当資料に全面的に依拠することはお控えくださるようお願いいたします。