

太陽誘電株式会社
2026年3月期第3四半期決算説明会 質疑応答要旨
(2026年2月6日開催)

Q1. 第4四半期の積層セラミックコンデンサ(MLCC)の稼働率と在庫(注1)積み増しの計画は。価格の値下がりが緩やかになっているとのことだが、来期に向けた想定は。また、受注が増加しているが、用途分野別の動向も教えてほしい。

A1. 第3四半期の稼働率は85%前後で第4四半期も同じく85%前後を見込むが、来期の需要を見据えて3月以降は稼働率をより上げていきたい。全社の在庫は、第3四半期は第2四半期に対して50億円前後増加する計画だったが、35億円前後の増加となった。第4四半期は、第3四半期に増やす予定だった在庫の一部を積み増し、20億円前後の増加を見込む。第3四半期の値下がりは11月時点の想定通りで、期初想定より緩やか。第4四半期は、年間契約を結んでいる顧客との契約切り替えのタイミングなので、第3四半期より値下がりが大きくなると想定している。MLCCの安定調達のため、年間契約の顧客が増えてきている。なお、当社から積極的に値下げすることは考えていない。また、AIサーバーや自動車向けなどの大型品の価格が安定するという見通しは変化していない。第3四半期は、第2四半期に対して情報機器、情報インフラ・産業機器向けの受注が増加した。

Q2. 第3四半期の稼働率は、想定よりも若干低かった。第4四半期も第3四半期と同水準を見込んでいるが、もっと上げなくてもよいのか。受注動向を見るとさらに在庫を積み増してもよいのではないかと感じるが、需要動向をどう見ているか。

A2. 第3四半期の稼働率が想定を若干下回ったのは、11月の入着受注が前月比で減少したためやや生産を抑えたことが要因。その後、12月、1月と受注は増加しており、活況に近づいていると考えている。第4四半期は、来期の需要に備えるためできるだけ在庫を増やしていきたい。

Q3. 通信用デバイスの追加構造改革によって、来期はどのような収益改善を見込んでいるのか。

A3. 昨年2月から構造改革を進めているが、事業環境が想定以上に厳しいため追加の構造改革を実施する。来期、早い段階でのブレークイーブンを実現したい。

Q4. 今期のMLCCの能力増強は前期比+5%だが、来期の見込みは。また、メモリ価格の高騰によるMLCC需要への影響について、現時点でどのように見ているか。

A4. AIサーバーを含む情報インフラ・産業機器向けなどの需要が強いため、来期の能力増強は前期比+10%を見込む。メモリ価格の高騰については、当社の主な供給先であるハイエンド製品は影響を受けにくく、当社への影響も大きなものにはならないと考えているが、引き続き注視していく。

Q5. 第3四半期の固定費が前四半期比で15億円減少した。人件費や電力費などを削減したことだが、これらは生産高と連動して減少したのか。

A5. 期初想定では下期を中心に固定費を削減する予定だったが、一部前倒しで実行できたこともあって固定費をコントロールできた。電力費は、生産高に連動する部分がある。

Q6. DRAMの価格変動による第3四半期での前倒し需要や第4四半期、来期の需要への影響は。

A6. 第3四半期は、DRAM価格を原因とした増加は見られなかった。第4四半期も同様の見込み。来期は推測が難しい。

- Q7. 月次受注の動向を教えてほしい。
- A7. MLCC の月次受注は前月比で 10 月は増加し、11 月に減少したが、12 月には大幅に増加した。1 月も増加しており、BB レシオも 1 を超えている。通信機器向けが季節的に下がる一方、AI サーバーを含む情報インフラ・産業機器と情報機器向けが増加した。
- Q8. 通信用デバイス事業においては 10 億円の費用をかけて追加の構造改革を実行するとのことだが、どのような施策でコスト改善効果 25 億円を実現するのか。市場環境が厳しいようだが、今回の構造改革で本当に黒字化を目指せるのか。
- A8. 主に希望退職者の募集による人員削減で 25 億円のコスト改善効果を見込む。また、自動車や通信基地局などの高付加価値市場向けに事業を絞ることで来期は早い段階でのブレークイーブンを目指すが、引き続きあらゆる選択肢を検討しながら経営判断をしていく。
- Q9. 12 月に増えた MLCC の月次受注は、予想していた動きだったのか。
- A9. 全てを予想できたわけではないが、予想より若干良いという感触。
- Q10. 第2四半期から第3四半期にかけての収益改善の状況を、製品区別に教えてほしい。
- A10. コンデンサの改善が大きかった。為替影響や在庫の積み増し、ミックス改善などにより、営業利益率が上昇した。インダクタは第2四半期とほぼ同水準。複合デバイスは第3四半期でやや改善したが、第4四半期は売上高の減少や在庫の削減により、収益性が悪化する見込み。
- Q11. 通信用デバイスの構造改革によって、損益分岐点売上高はどの程度になるか。これまでの赤字額を予想すると、25 億円のコスト改善で黒字化するのは難しいのではないか。
- A11. 売上高が今期に対して大幅に減少するという前提で設計した上で、ブレークイーブンを実現したい。付加価値が低い商品から撤退して高付加価値商品に絞ることで、ミックス改善効果も得られる。
- Q12. 同業他社が、「AI サーバー向け MLCC の需要が強く、他の機器にも波及して供給不足を心配する声がある」とコメントしていたが、MLCC 業界全体で販売価格の値上げができるような状況か。
- A12. AI サーバー向け MLCC の需要は強いが、業界全体での値上げはまだ見えていない。

注1：在庫増減額は、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も、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。