

太陽誘電株式会社
2023 年3月期決算説明会 質疑応答要旨
(2023 年5月9日開催)

※前期…2023 年3月期

今期…2024 年3月期

- Q1. 今期の上期と下期で、売上高、営業利益の配分は。
- A1. 売上高は、通常の季節性で推移すると見ている。第2・第3四半期に伸び、第4四半期は下がる計画。第1四半期は前四半期から減収の見込みだが、ここが底になると考えている。営業利益は、上期より下期の方が比重は大きい。前期の第4四半期は在庫を削減してコンデンサの稼働率は50%だったが、第1四半期は在庫変動がなく稼働率を60-65%に上げるため、増益となる。
- Q2. 今期の営業利益増減要因の販売価格影響、固定費増減、操業度効果について説明してほしい。
- A2. 今期は、通期で見ると前期の値下がりペースよりやや加速する前提。固定費は、為替影響を除くと減価償却費60億円、中国、マレーシアの新拠点立上げの一過性費用30-40億円、その他電力費・人件費の増加などもあり、171億円増加する計画。操業度効果は、在庫増減によるマイナス影響があるものの、稼働や売上数量増加の影響などで242億円の増益効果を見込んでいる。
- Q3. 1月以降のMLCC稼働率の推移について教えてほしい。第4四半期が50%、第1四半期が60-65%とのことだが、第4四半期と比べると既に稼働は上がってきているのか。
- A3. 稼働率は段階的に上がってきている。第2四半期にかけても上昇していく見込み。
- Q4. 登坂社長は約7年半、社長として実績を残してきたが、中長期的な成長に向けて太陽誘電の課題と思うことは。また、会長就任後はどのような役割を担うのか。
- A4. 社長就任当初は、自動車市場向けの売上は非常に少なかったが、目標としたところまで拡大することができた、今後、さらに需要が加速する自動車市場向けの大型品の供給能力を十分に付けることが必要だと考えている。また、世の中の動きをより大局的に捉える必要がある。中期経営計画2025を設定した当初の想定よりも、大型MLCCの需要の伸びが加速している。社会の変動を大局的に捉えられなければ成長機会を逃すことになる。今後は会長として、会社の業務執行を監督していく。目指す方向は大局的に正しいのか、実際の執行はそれに向かっているのかどうかを中心に見ていく。ガバナンスを強化し、当社の社会価値を向上させていきたい。

- Q5. 2月時点の予想では、前期は通期で固定費が 16 億円増加すると想定していたが、結果4 億円の削減となった。第4四半期にどのような削減を実施して固定費を 20 億円も抑制できたのか。また、今期の固定費増加の中で、事業環境が想定より悪化した場合に抑制できる余地はあるのか。
- A5. 前期第4四半期は、稼働に応じてシフトを最適化するなどの施策を通して人件費や電力使用量などをコントロールし、固定費を抑制することができた。今後、市況が急激に悪化した場合も同様に対応していく。
- Q6. 今期は固定費が大きな減益要因となっている。もう少し抑制できるのではないか。
- A6. 中国、マレーシアの新拠点立上げに係る一過性費用の発生や減価償却費の増加、人件費や電力費の増加などを計画している。次の需要増のタイミングに向けた準備など、将来の成長に必要な費用である。ただし、前期同様、コストコントロールにはこだわりたい。
- Q7. 第4四半期の MLCC の受注推移は。
- A7. 1月、2月は前月比で減少したが、3月は増加。3月の売上に対する受注の割合は、ほぼ1 となる水準まで改善した。
- Q8. 中国系スマートフォンや PC のボトムアウトという話も出ている。第1四半期の業績が今期のボトムになる想定だが、用途分野別の動きの見通しは。
- A8. 第1四半期は前四半期比で通信機器向けが増加、その他の用途分野向けは微減と予想。中国系スマートフォンの在庫調整は前期第4四半期で終了し、第1四半期から段階的に増加すると見ている。
- 第2四半期からは北米スマートフォンの需要期に入り、情報機器や情報インフラ・産業機器向けの回復も見込まれる。自動車向けも増加していくだろう。
- Q9. 足元の稼働率が低い中、年率 10-15%の MLCC の生産能力増強計画は継続するのか。それとも、新拠点への設備導入を遅らせるなど、計画を調整するのか。
- A9. 従来通りの生産能力増強ペースを維持するが、将来の需要増に備えて大型品を中心に生産能力を増強する。新拠点は、徐々に設備を入れて立ち上げていく。

※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。