太陽誘電株式会社
2026 年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答要旨
（2025 年8月5日開催）

Q1. 2025 年5月時点の想定と比較した第1四半期の営業利益増加要因は、為替が円安に推移したことと在庫の積み増しによる操業度効果か。第2四半期の営業利益は、第1四半期からの売上増加分に限界利益率を掛けた水準で考えてよいか。また、第2四半期の在庫増減の想定は。

A1. 第1四半期の営業利益は、円安やアジア通貨高による為替影響で想定比 11 億円増加した。また、想定に対して固定費を5億円抑制したことや、為替影響を除くと売上高が想定を若干下回った結果として在庫が 15 億円増加（注1）したことによる操業度効果も増加要因となった。第2四半期は、円高やアジア通貨高による為替影響8億円と、減価償却費や稼働率上昇に伴う固定費 15 億円の増加が減益要因となる見込み。一方、売上高の増加や在庫を 25 億円前後増やすことによる操業度効果を増益要因として見ている。

Q2. 第1四半期のコンデンサは BB レシオが 0.95 と1を下回り、為替影響を除けば売上高も想定を下回った。その中で第2四半期の売上高は前四半期比7～11%増加すると予想しているが、用途別の強弱や景況感を教えてほしい。

A2. 第2四半期のコンデンサは数量、金額ともに全用途で増加し、特に情報機器、通信機器、情報インフラ・産業機器向けが伸びる見込み。第1四半期の BB レシオは急激な円高の影響もあって 0.95 となったが、為替影響を除くと1をやや下回る程度の水準だった。

Q3. 第1四半期の実績と第2四半期の予想を合計すると、上期から下期にかけて売上高が減少する計算になるが、第3四半期以降の需要をどのように見るか。AI サーバー向けの需要が強く、自動車向けはさほど強くないと見ているようだが、スマートフォン向けの動きはどうか。

A3. 上期は期初に発表した業績予想の前提より円安となっているため下期に売上高が減少するように見えるが、為替が同水準であれば第3四半期の売上高は第2四半期からほぼ横ばいと見ている。第4四半期は季節性により売上高が減少する見込みである。スマートフォン向けの売上高も、第2四半期と第3四半期はほぼ同水準になると見ている。

Q4. 第1四半期の売上高が高かった背景として、米国関税による前倒し需要の影響もあったのか。

A4. 前倒し需要について正確に把握することは困難だが、前期第4四半期に若干前倒しがあり、第1四半期はほとんどなかったという認識。

Q5. 第2四半期及び下期の積層セラミックコンデンサ（MLCC）の稼働率の見通しと、来期以降の MLCC の能力増強の計画について教えてほしい。今期の能力増強は前期比5%増に抑制したが、来期以降の計画は。

A5. 第2四半期の MLCC の稼働率は 90%前後を想定しており、第3四半期もほぼ同水準の見込み。
来期の計画はまだ決まっていないが、拡大していく需要を見据えて能力増強を継続する。

Q6. 期初の予想では通期の固定費が前期比で 25 億円増加するとされていたが、第1四半期だけで前年同期比 12 億円増加した。通信用デバイスの構造改革効果もあるので、下期は固定費がかなり

下がるという認識でよいか。

A6. 第1四半期の固定費は想定比で5億円抑えられた。第2四半期は第1四半期から 15 億円の増加を見込んでいるが、ほぼ想定通りに推移している。通信用デバイスの構造改革効果に加え、MLCC も実生産に見合った固定費に抑制し、第3四半期から四半期ごとに固定費が下がる見込み。計画通りに固定費を抑制できるようコントロールしていく。

Q7. 在庫は第1四半期で 15 億円増加し、第2四半期は 25 億円増やす計画とのことだが、下期は 20 億円くらい増やすことになるか。その場合、上期から下期にかけて稼働率は下がるか。

A7. 下期は 20 億円程度在庫を積み増す予定である。MLCC の稼働率は第3四半期が 90%前後の見込みで、第4四半期は来期の需要に合わせて考えるが稼働日が少ないこともあり稼働率はそれほど下がらないかもしれない。

Q8. 第1四半期のコンデンサの売上高は為替影響を除くと想定より低く、BB レシオや受注額も競合他社に比べて弱かったが、この違いの背景には何があると考えるか。

A8. 顧客ミックスや製品ミックスが異なることに加え、前期からの流れで見ていただくと前期は競合他社に比べて当社の受注が強かったことが第1四半期に当社の受注が減少した背景だと考えられる。また、第1四半期の BB レシオ 0.95 は為替影響を除けば1に近い水準であり、7月の受注も前月比で増加しているので問題ないという認識。

Q9. この数四半期は販売価格影響が前四半期比 20 億円程度の減益要因となっていたが、第1四半期は 10 億円に縮小した。その背景は何か。業界全体で稼働率が高まっていることによる販売価格への影響はあるか。

A9. 通期の値下がり率は前期より緩やかになる前提で、第1四半期も想定通り前四半期に比べて緩やかな値下がりで推移した。第2四半期は顧客ミックスの影響で第1四半期よりやや値下がる想定だが、通期の値下がり率は想定通りを見込む。また、業界全体の稼働率の上昇もあってか、値下がりの圧力はあまり強くない。

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。