

太陽誘電株式会社
2024 年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答要旨
(2023 年8月3日開催)

- Q1. 第1四半期の営業利益が期初計画を下回った理由は。また、第2四半期の営業利益増減要因の前提は。
- A1. 第1四半期の営業利益について、期初計画に対してプラス要因となったのは、為替影響による 15 億円と固定費抑制による 17 億円。一方、在庫の減少と販売数量が想定をやや下回ったことから、操業度効果が 25-30 億円の減益要因となった。また、顧客ミックスの変化による販売価格影響も5-10 億円の減益要因となった。
- 前四半期に対する第2四半期の増益要因は、為替影響と操業度効果。第2四半期の為替前提は 140 円と、前四半期比で約5円の円安なので、9億円の増益効果があると見ている。また、在庫は 35 億円削減する予定だが、販売数量が増加するため操業度効果も増益に寄与する。一方、固定費の増加約 30 億円が減益要因となる見込み。
- Q2. 上期、下期の利益水準のイメージは期初の見通しから変化ないか。在庫水準はどうか。
- A2. 通期の営業利益予想や在庫の見通しは、期初計画から変更していない。営業利益は上期より下期の方が比重が大きく、在庫は需要動向を見ながらコントロールしていくが、現時点においては今期末は前期末とほぼ同水準となる見込み。
- Q3. 第1四半期から第2四半期にかけて、MLCC の稼働率と販売価格はどのように推移する前提なのか。また、用途分野別の見通しは。
- A3. MLCC の稼働率は第1四半期が 60-65%で、第2四半期は 65%前後の前提。第2四半期は全用途分野で売上が増加し、値下がりペースは第1四半期と同水準と想定している。
- Q4. 第1四半期は、自動車市場において顧客の在庫削減の影響はあったか。自動車市場の MLCC 在庫が正常化する時期はいつ頃だと考えているか。
- A4. 自動車向け MLCC は、第1四半期に若干の調整が発生して前四半期比減収となったが、客先在庫が過剰だという認識はない。第2四半期以降は、自動車の生産台数増加や電子化・電動化に伴って再び売上が増加していくと見ている。
- Q5. MLCC の販売価格について、期初の見通しから変更はあるか。
- A5. 先ほど申し上げた通り、第1四半期の販売価格は期初の見通しよりもやや大きく下がった。第2四半期もやや厳しく見て、第1四半期並みの値下がり率を前提としている。

- Q6. AI サーバーの登場は、太陽誘電の MLCC 事業に恩恵をもたらすのか。
- A6. 将来的には恩恵を受ける。AI サーバーなどでは高い静電容量が要求され、大型形状品の員数も増えるので、当社の MLCC 事業にはポジティブ。一概には言えないが、一般的なサーバーに比べて員数はおおよそ倍以上になると想定している。まだ市場規模は小さいが、1-2年後には需要がさらに拡大し、業績に好影響を及ぼすと期待している。
- Q7. 期初は各四半期で大きな在庫増減はない計画だったが、第1四半期では 15 億円在庫を削減、第2四半期も 35 億円在庫を削減する想定となっている。在庫削減の背景は。
- A7. 第1四半期は、計画以上に売上を伸ばした通信デバイスなどの在庫が減少した。第2四半期は、ハイエンドスマートフォン向け MLCC の生産は増やすが、それ以外の小型品を中心に在庫を削減する。
- Q8. 第1四半期の MLCC の受注推移は。BB レシオが 1.0 に到達するタイミングは。
- A8. MLCC の受注は、4月が前月比で減少、5月は増加、6月は減少。第1四半期の BB レシオは 0.93 で、3四半期連続で上昇している。7月は受注が増加し、BB レシオも 1.0 になっているので、第2四半期以降は BB レシオ 1.0 以上を期待したい。
- Q9. ハイエンドスマートフォンの新モデル立上げについて、懸念点はあるか。
- A9. 特に大きなリスクはないと見ている。
- Q10. 設備投資のスケジュールに変更はあるか。中国の MLCC 新工場が立ち上がることを考えると、第2四半期には減価償却費が 100 億円台になると考えるべきか。
- A10. 通期の設備投資額、減価償却費の見通しに変更はない。マレーシアの新工場が9月に竣工予定であるため、第2四半期の設備投資額も多くなる見込み。また、減価償却費は前四半期に対して7億円ほど増加すると想定している。
- Q11. 第1四半期の固定費を期初計画比で抑制できた理由は。第2四半期は、減価償却費を含めた固定費が 30 億円増加するというのか。
- A11. 第1四半期はコストコントロールの取り組みを推進した結果、全体的に固定費を抑制できた。第2四半期は前四半期に対して、減価償却費7億円、中国の新工場立上げに伴う一過性費用7億円、売上増加に連動するコスト増 16 億円と、合わせて 30 億円増加する見込み。

※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。