

2013年3月期連結決算総括 および 今後の経営方針

2013年5月14日

太陽誘電株式会社
代表取締役社長 綿貫英治

2013年3月期 通期業績サマリー

(単位:億円)	2012年3月期 実績	2013年3月期 予想 [期初予想]	2013年3月期 実績	対前期比 増減率	対予想比 増減率 [期初予想比]
売上高	1,837	1,950 [2,100]	1,929	+5%	△1% [△8%]
営業利益	△80	50 [100]	50	—	△0% [△50%]
経常利益	△90	60 [90]	73	—	+21% [△19%]
当期純利益	△215	30 [55]	20	—	△33% [△64%]

(四捨五入)

■ 期初予想比

- ・機器生産台数が想定を下回ったため、売上高、営業利益が未達

■ 前期比

- ・スーパーハイエンド商品の売上比率を高め、プロダクトミックスを改善
- ・体質改善に伴う固定費削減により、営業利益、当期純利益が黒字化

収益改善に向けた体質改善策の総括

体質改善策 (11年11月～13年3月)	結果	取り組み内容
構造改革の実施		
海外拠点最大活用 (海外生産比率 53% → 70%)	△	■ コンデンサ、インダクタの海外生産移管は予定通り完了 ■ 移管した商品の機器需要が想定を下回った一方、国内生産のスーパーハイエンド商品拡大 ■ 海外生産比率 60%(13年3月期4Q)
不採算商品の撤退	○	■ 不採算商品の整理が完了
国内外の拠点再編 並びに人員削減	○	■ 予定通り人員削減を実施
設備投資の抑制 (2013年3月期150億円見込み)	○	■ 13年と14年3月期の合計設備投資金額、減価償却費の範囲内 ■ ただし、スーパーハイエンド商品に向けた先行投資実施、13年3月期設備投資金額 207億円
その他経費・販管費の削減	○	■ 2013年3月期販管費は前期比△20億円
為替感応度の低減 (40%低減)	○	■ 為替感応度40%低減 ■ 13年3月期における為替感応度は営業利益ベースで1円の変化で約7億円

13年3月末時点で固定費マイナス100億円体制を確立(12年3月期上期年換算比)

収益改善に向けた成長戦略の取り組み内容

成長戦略	成果と取り組み内容
成長機器に 向けた展開	■ スーパーハイエンド比率 18% → 27%に拡大 (12年3月期) (13年3月期) ・スーパーハイエンド商品の販売強化 ・FAEを活用した新商品提案加速 (FAE100人体制)
注力すべき市場に 向けた展開	■ 売上構成比 5% → 10%に拡大 (12年3月期) (13年3月期) ・自動車、産業機器向け商品ラインナップを拡大 ・販売チャネルの拡大、強化

経営課題

市場基盤
顧客基盤

商品基盤
財務基盤



中期経営計画の達成を通して経営課題を解決

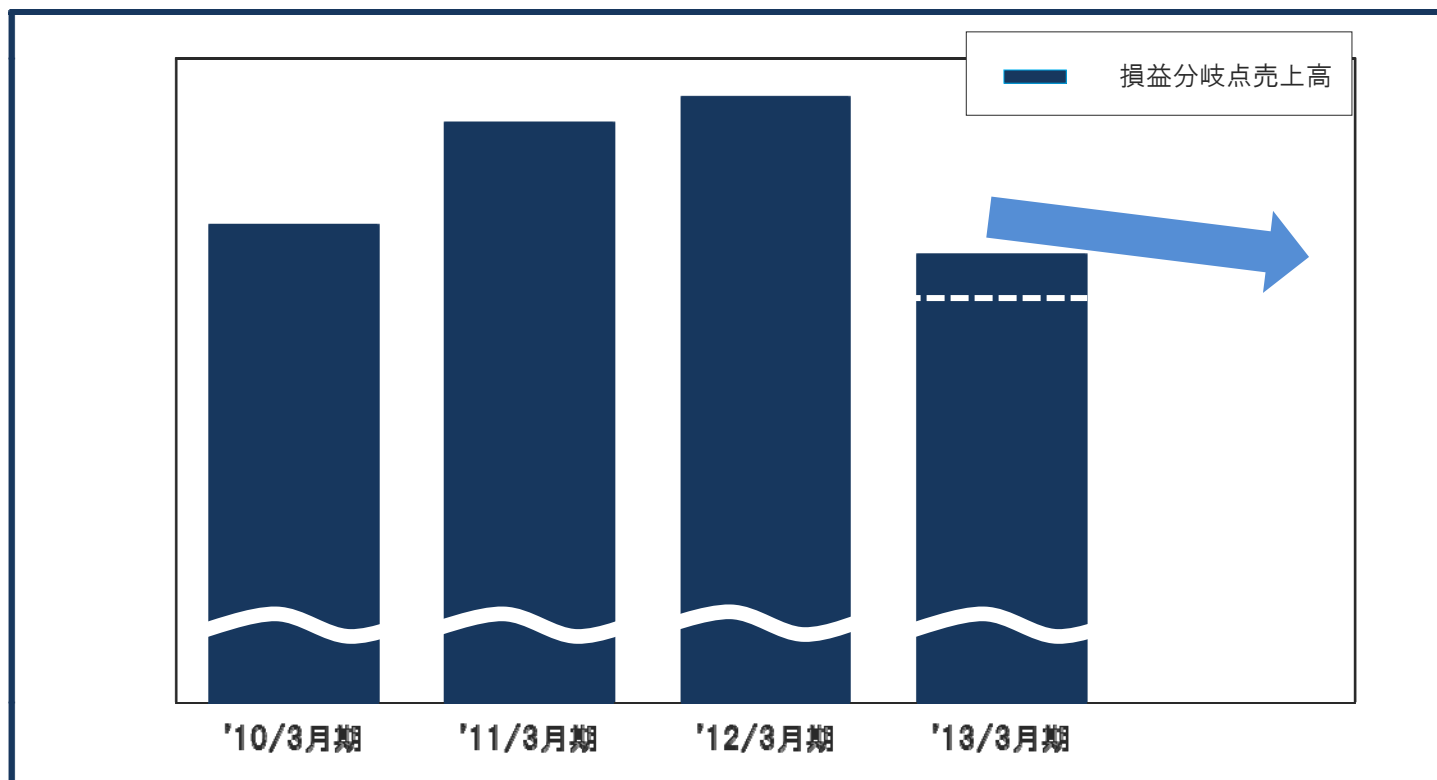
※中期経営計画:2015年3月期 売上高2500億円、営業利益200億円、ROE8%
2016年3月期 ネットキャッシュプラス(財務指標改善のため、各期FCFプラス)

収益体質強化に向けた改善活動(財務基盤の改善)

損益分岐点の改善

■ 継続的な収益体質改善を実行

- ・スーパーハイエンド商品比率向上による限界利益率改善
- ・固定費抑制並びに継続的な費用削減

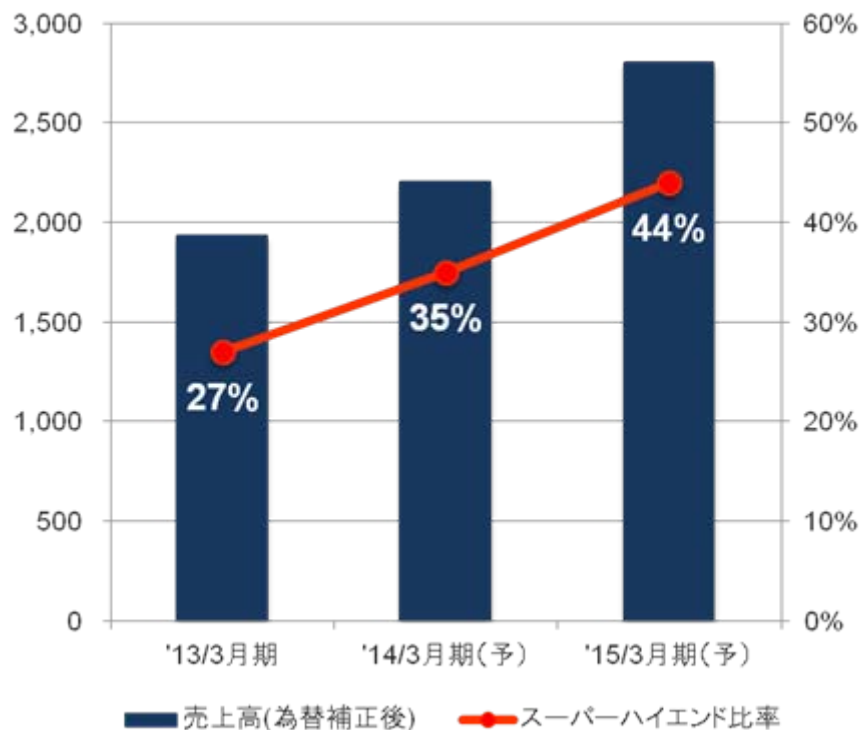


業界ポジションの改善(顧客基盤の改善)

スーパーハイエンド商品の要件

- ① ワールドワイドでナンバー1が期待できる商品
- ② 業界で2.5社しか展開できない商品
- ③ 成長市場向けの商品
- ④ 顧客が求める強い商品力を持った商品

(億円) スーパーハイエンド商品売上比率



スーパーハイエンド商品群

コンデンサ:

小型大容量MLCC、100 μ F超MLCC、超低背MLCCなど

インダクタ:

MCOILTM、High-Qインダクタなど

複合デバイス:

SAW/FBARデバイス、EOMINTMなど

その他電子部品:

エネルギーデバイスなど

成長機器への販売拡大(商品基盤の改善)

当社モバイルフォン向け売上高
VS
モバイルフォン世界生産台数

当社モバイルフォン向け売上高(伸び率)
モバイルフォン世界生産台数(伸び率)



当社モバイルフォン
向け売上高(金額)

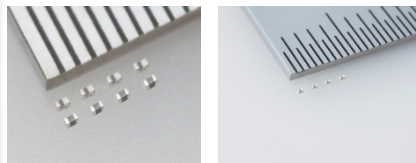


スマートフォン向けスーパーハイエンド商品例

■ High-Qインダクタ

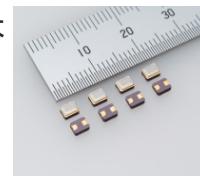
■ 超小型積層チップインダクタ

0402/0603サイズのラインナップ拡充



■ 角型ポリアセンキャパシタ

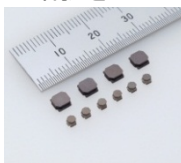
業界NO1シェア
市場成長により、採用拡大
生産能力前期比2倍へ



■ 小型大電流

パワーインダクタ

「MCOIL™」ラインナップ拡大
生産能力増強を加速



■ 積層コモン

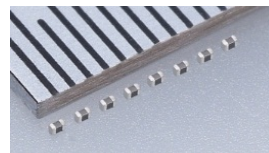
モードチョークコイル

優位性の高い積層技術で
小型化展開を加速



■ 小型大容量MLCC

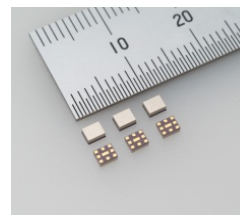
スーパーハイエンド商品の能力増強



■ SAW/FBARデバイス

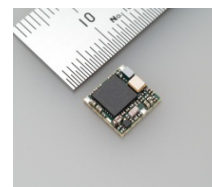
■ フロントエンドモジュール

高周波化に伴うFBAR需要増
需要拡大に応じた能力拡大



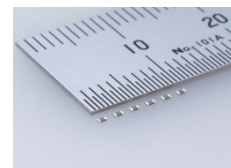
■ 部品内蔵配線板 EOMIN™

FEMIに向けた展開加速



■ 超低背MLCC

低背タイプのラインナップ強化



注力すべき市場に向けた展開(市場基盤の改善)

自動車電装・産業機器市場への取り組み

- コンデンサ・インダクタ商品群の90%が高品質市場対応商品化
- 販売代理店を1.5倍に拡充、中華圏営業所拡大へ
- エネルギー分野対応のシリンダ型キャパシタ、回生エネルギーモジュール強化

進化する自動車市場をキャッチアップ

ディスプレイオーディオ
ナビゲーションシステム

ミリ波レーダ
カメラ・ソナー

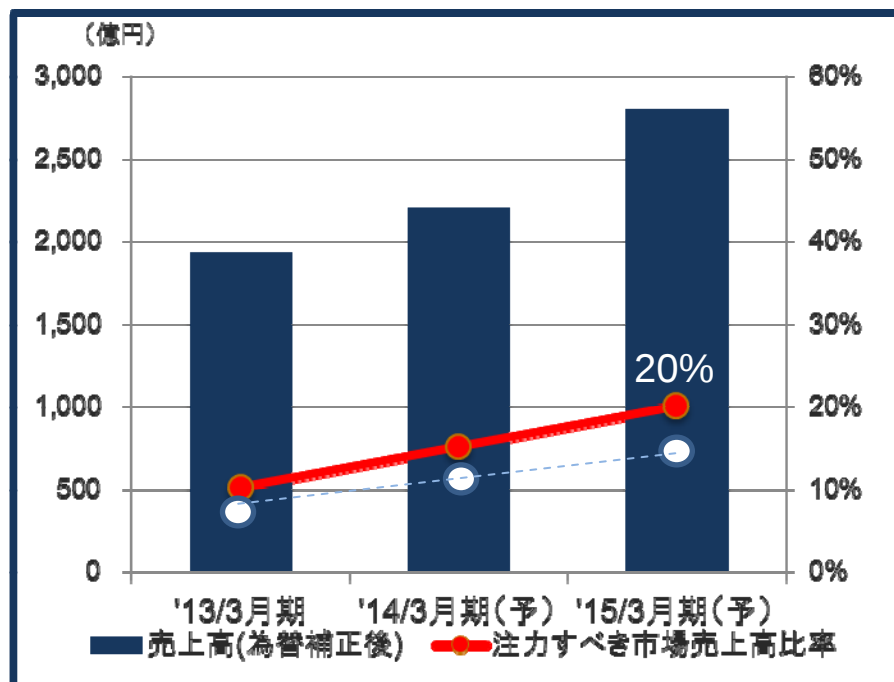
DCM/テレマティクス

LEDヘッドライト

ECU分散化等によるDC/DCコンバータ需要増
通信機能の高度化で高密度実装の進展

↓
当社商品の需要増

売上構成比率15%→20%へ 展開加速



2014年3月期の見通しの前提(機器生産台数予想)

(単位:億台)	2013年3月期	2014年3月期	前期比
■ 液晶TV	2.0	2.1	+4%
コンパクト	1.0	0.8	△16%
一眼レフ	0.2	0.2	+7%
■ デジタルカメラ 計	1.2	1.1	△12%
フィーチャーフォン	7.4	6.7	△9%
スマートフォン	7.4	9.3	+27%
■ モバイルフォン 計	14.8	16.0	+9%
デスクトップ	1.2	1.1	△5%
ノートブック	2.0	2.0	+2%
タブレット	1.4	1.7	+29%
■ パソコン 計	4.6	4.8	+8%
■ HDD	5.7	6.0	+5%

2014年3月期 業績および配当予想

(単位:億円)	2013年3月期 実績	2014年3月期 予想	増減額	増減率
売上高	1,929	2,200	+271	+14%
営業利益	50	200	+150	+301%
経常利益	73	190	+112	+155%
当期純利益	20	130	+110	+550%
(四捨五入)				
為替レート(1US \$)	82.09円	95円	—	—

■ 配当予想

・2014年3月期は、年10円配当を継続

⇒中期経営目標達成後には、総還元性向30%へ(配当＋自社株買い)

2014年3月期 主要製品の売上高予想

(単位:億円)	2013年3月期 実績	2014年3月期 予想	増減率	主なポイント
コンデンサ	899	1,060	+18%	スーパーハイエンド商品 生産能力+10%強
フェライト応用製品	285	360	+26%	MCOIL™ 2014年3月に 4億個体制構築へ
複合デバイス	478	530	+11%	通信デバイス FBAR能力大幅拡大

(四捨五入)

スーパーハイエンド商品へ集中投資

設備投資額は減価償却費の範囲内に抑制

[設備投資額:220億円 減価償却費:235億円]

中期経営計画達成後目指す数値目標

売上高：3000億円
営業利益：過去最高益(※)
ROE：10%以上

■ 注力すべき市場 売上構成比30%へ

- ・新市場の創出を実現→「Next ハイエンド商品群」拡販中
- ・高機能化した先端複合デバイス商品の展開
- ・新たなビジネスモデルの展開

※過去最高益 353億円
(2001年3月期)

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。

TAIYO YUDEN