

太陽誘電株式会社
2027 年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答要旨
(2026 年8月5日開催)

- Q1. 第2四半期のコンデンサの稼働率や全社の在庫(注1)計画は。第2四半期以降の営業利益の想定は。また、AI サーバー向け製品の歩留まりなど生産面での懸念はないか。
- A1. 第2四半期のコンデンサの稼働率は 95%前後を想定しており、下期も同水準の高い稼働率が継続する見通し。在庫は第1四半期に対して 10 億円前後増加させる予定で、インダクタを中心に積み増す。第2四半期以降、AI サーバー向けを中心とした売上増加や稼働率の上昇によって営業利益率は 10%を上回る想定。売上高は第3四半期が1番高く、第4四半期の季節的な減少は例年より緩やかになると見込んでおり、営業利益は上期よりも下期の方が多くなると見ている。また、AI サーバー向け製品の歩留まりや生産性に問題はなく、顧客の要望に沿った供給が可能で収益性も伴う生産体制を構築できている。
- Q2. 価格戦略について教えてほしい。コンデンサの売上のうち代理店販売の割合や、その中で値上げを検討している製品の割合は。値上げの効果が業績に影響を与える時期や規模感はどうくらいか。今後、状況に応じて値上げ対象をさらに拡大していく可能性は。
- A2. 期初より、部材費・原材料価格の高騰に伴う価格交渉を進めている。また、代理店から明らかに過剰な受注が入っているアイテムを中心に一部で価格改定を行っているが、その割合は限定的。今後の価格改定について現時点で決定している事項はないが、今の需給環境には過熱感が見られるため、今後もその状況が続くのか、競合他社を含めた市場全体への供給状況がどうなるかなどを考慮して慎重に検討したい。代理店販売の割合については回答を差し控えていただきたい。
- Q3. 第1四半期の AI サーバー向けコンデンサの売上は前年同期比でどれくらい伸びたか。また、5月時点において通期の AI サーバー向けコンデンサの売上予測は前期比+80%を見込んでいたと思うが、現時点の予測は。
- A3. 第1四半期の AI サーバー向けコンデンサの売上は前年同期比で+80%程度で、期初想定通りの伸び率だった。足元の需要は想定よりも強く、現時点で通期の伸び率は前期比+150%の見通しである。
- Q4. 前期と今期のコンデンサの売上における AI サーバー向けの構成比は。
- A4. コンデンサではなく全社ベースでの回答となるが、サーバー全体の売上構成比は前期で6%以上、今期は 10%を上回る水準になる見込み。
- Q5. 期初想定では、原材料価格の高騰でインダクタが前期比減益になる見込みだったと思うが、顧客との価格交渉の状況は。また、営業利益の見通しに変化はあるか。
- A5. 一部で価格転嫁を実施している。通期の売上高予想を上方修正したことや第4四半期での AI サーバー向けの在庫積み増しによる操業度効果から、営業利益も期初の想定を上回ると見ている。
- Q6. 来期の設備投資計画は。
- A6. 中期経営計画 2030 ではコンデンサで毎年+10%程度の能力増強を計画していると示したが、来期は想定以上の AI サーバー向け需要に対応するため年+10-15%の能力増強を計画している。

Q7. 第1四半期に発生した海外での物流トラブルとは具体的にどのようなものか教えてほしい。

A7. 中東情勢の影響により、マレーシアやシンガポールなどで船便の物流が混雑して生産に必要な部材の納入が停滞し、マレーシアの生産拠点で1週間程度の稼働影響が出た。

Q8. 海外での物流トラブルにより売上高で 40 億円強のマイナス影響が出たとのことだが、それはすべてコンデンサか。また、韓国拠点で発生した労働争議による第1四半期の業績への影響は。問題は既に解決されているのか。

A8. 売上高 40 億円強のマイナス影響はすべてコンデンサで、物流トラブルと労働争議の影響を合わせた数字。韓国拠点では労働争議によって1か月弱ほど低稼働状態が続いたが、その問題は4月中に解決しており、現在は通常通り稼働している。

Q9. 今回、通期の売上高予想を 400 億円増額したが、それに対して営業利益予想増減要因の操業度効果の変化が小さく見えるが、その背景は。歩留まりなど生産面での問題があるため、思うように利益が伸ばせないといった懸念はないか。

A9. 売上高予想を 400 億円引き上げたが、その中には為替影響による上昇分 200 億円程度と、販売価格影響による上昇分 60 億円程度が含まれている。また、棚卸資産の積み増しが期初計画を下回ることもあり、数量増による操業度効果はそれほど大きくない。さらに、収益性改善のタイミングでは未実現利益が発生しやすいため、操業度効果がやや押し下げられてしまうと見ている。

Q10. アジアメーカーが大幅な値上げをしているため日系企業への発注が集中している状況だと考えるが、生産能力が限られている中で受注の取捨選択の方針は。この機会にスマートフォンやパソコンなどでシェアを伸ばす考えはあるか。

A10. 基本的には中期経営計画 2030 で注力すべき市場として定めている自動車、AI サーバーを含む情報インフラ・産業機器向けを中心に供給を増やしていく。それ以外の市場では、従前からお付き合いがある顧客にはこれまで通り対応させていただくが、その市場でのさらなるシェア獲得よりも自動車、情報インフラ・産業機器など高付加価値市場にリソースを割いていく方針。

Q11. 固定費について、第1四半期の実績や今後の見通しについて教えてほしい。

A11. 前四半期比で、第1四半期は8億円増加した。第2四半期は減価償却費や稼働率の上昇に伴う準固定費の上昇により 35 億円増加する見込みで、上期から下期にかけては 45 億円の増加を想定している。

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、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。