

2015 年度第 3 四半期 決算説明会 Q&A

Q: Q3 実績と Q4 想定の高生産高のイメージを教えてください。

A: Q3 生産高は Q3 売上高とほぼ同水準でした。Q4 生産高は新興国で販売を伸ばしている中国スマホメーカーなどからの需要が春先にかけて増加すると考えており、在庫を積み増したいと考えています。

Q: 来期の設備投資の考え方を教えてください。

A: 商品別の設備投資は現在策定中ですが、来期も電子部品の需要は伸びてくると見込んでいます。来期の売上見通しと部品の数量、新商品の立ち上がりにもよりますが、高水準な投資を引き続き行っていく必要があると考えています。

Q: Q3 の操業度について教えてください。

A: Q3 の操業度は全社では 110%(20 日ベース)、MLCC は 95%(27 日ベース)と計画通りとなりました。Q4 は全社が 90%(20 日ベース)、MLCC が 90%(27 日ベース)を計画しています。通常水準での操業という形になりますが、在庫が不足している商品では Q4 において在庫を積み増すこともあると考えています。

Q: Q4 は期初の計画から変更されていないのですが、市場環境は期初から変わってきていると思います。期初に比べ Q4 の見方として変わったところがあれば教えてください。

A: 業績予想の見直しは行っておりませんが、期初の予想に対して内容の構成は変わってきているものもあります。当社は中華圏を含め全世界で大きな販売網を持っており、技術サービスの提供を行っていることが伸びる市場の獲得につながったと思います。

Q: 中国での SAW フィルタ需要が当初予想より伸びており、品種構成も変わってきていると思いますが、どのように対応したか教えてください。

A: SAW フィルタは汎用部品ではないので在庫を抱えるリスクがあることから、得意先も慎重に発注を行っていると考えます。そのため情報交換を行い先々の生産計画を立て工場サイドでも準備を行うようにしています。

Q: 中国でキャリアアグリゲーションが開始することにより中国スマホ向けのビジネスは今後モジュールが多くなっていくのか、それとも従来の単品部品のビジネスが続いていくか見方を教えてください。

A: 通信モジュールは増えていく傾向にあると考えますが、全てのスマホではなく中国スマホの中でもハイエンド端末が中心となると考えています。

Q: 東光を完全子会社化することでどのようなシナジー効果を期待されていますでしょうか。

A: 東光は海外の販路としてはあまり強くなかったため、営業権の譲渡ということでムラタの販路を使ってビジネスを行っております。これらのビジネススピードを加速させていくために今回完全子会社化を行うということになります。

した。

当 Q & A に記載されている、当社又は当社グループに関する見通し、計画、方針、戦略、予定、判断などのうち既に確定した事実でない記載は、将来の業績に関する見通しです。将来の業績の見通しは、現時点で入手可能な情報と合理的と判断する一定の前提に基づき当社グループが予測したものです。実際の業績は、さまざまなリスク要因や不確実な要素により業績見通しと大きく異なる可能性があります、これらの業績見通しに過度に依存しないようお願いいたします。また、新たな情報、将来の現象、その他の結果に関わらず、当社が業績見通しを常に見直すとは限りません。実際の業績に影響を与えるリスク要因や不確実な要素には、以下のものが含まれます。

(1) 当社の事業を取り巻く経済情勢、電子機器及び電子部品の市場動向、需給環境、価格変動、(2) 原材料等の価格変動及び供給不足、(3) 為替レートの変動、(4) 変化の激しい電子部品市場の技術革新に対応できる新製品を安定的に提供し、顧客が満足できる製品やサービスを当社グループが設計、開発し続けていく能力、(5) 当社グループが保有する金融資産の時価の変動、(6) 各国における法規制、諸制度及び社会情勢などの当社グループの事業運営に係る環境の急激な変化、(7) 偶発事象の発生、などです。ただし、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。

当 Q & A に記載されている将来予想に関する記述についてこれらの内容を更新し公表する責任を負いません。