

Information Meeting 2018 Q&A

Q: 中期構想が示されましたが、どのように会社を成長させていくのでしょうか？

A: これまではスマートフォンで急成長してきましたが、今後も通信市場に関しては 5G で伸びていくと思います。車載に関しても現在は MLCC が中心ですが、それ以外の部品での売上も伸ばしていきたいと考えております。当面は成長率の高い車載領域に経営資源を集中する方向性ですが、将来的にはエネルギー・ヘルスケア市場にも注力していきます。エネルギー市場及びヘルスケア市場については、M&A 会社の技術や強みを活かして事業展開していきたいと考えております。

Q: 主にカーエレクトロニクス向けの MLCC の需要増が著しいとのことですが、現在の生産能力増強計画で旺盛な需要の伸びに対応できますか？

A: 年 10%の能力増強計画は現在のプロダクトミックスを前提としております。ダウンサイジングが進むと、さらなる能力増強が可能と考えております。ダウンサイジングの推進や生産性改善によって MLCC の安定供給を図りたいと考えております。

Q: MLCC 以外のキャパシタでの新しい需要や今後の事業拡大の方向性について教えてください。

A: シリコンキャパシタは MLCC が対応できない領域で展開を進めたいと考えております。また、株式会社指月電機との合併会社で製作している高耐熱フィルムコンデンサにつきましても事業拡大に取り組んでおりますし、アルミ電解コンデンサも小型化に挑戦し拡売を図りたいと考えております。

Q: メトロサークの用途展開の状況や強みである高周波特性の活用の方向性をご教示ください。

A: 低周波領域では同業との差別化が難しいですが、5G などの高周波領域では伝送損失においてメトロサークにアドバンテージがあります。5G における高周波領域においてアンテナ等の用途は増えていくと考えており、その需要の拡大に従った取り組みを進めております。

Q: RF モジュールの事業戦略と今後の見通しを教えてください。

A: 事業戦略としては、経営資源を分散させず、当社が強みを発揮できる領域のモジュールに焦点を合わせて開発や拡売活動を行なっていきます。今後の展望につきましては、5G におけるモジュールの需要拡大を見込んでおります。

Q: 電池事業における新技術や新市場への取り組み状況を教えてください。

A: 円筒形バッテリーについては構造面での差別化が難しくなっていますが、材料面でのアドバンテージを活かして特性の良い製品を提供していきます。ラミネート形バッテリーについては材料特性が製品の特性に影響しますので、材料開発に注力しております。全固体電池については、ウェアラブル市場をターゲットに製品化の取り組みを進めております。

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。