

2020 年度 決算説明会 Q&A

登壇者：代表取締役社長 中島 規巨

取締役常務執行役員 企画管理本部長 竹村 善人

【21 年度予想】

Q. 今回、一時的な在庫調整を予想されているが、計画上はどの時期に、どれくらいのマグニチュードの調整を織り込んでいるのか。実際それが起こるとしたら何が理由でそれが起るのか。

コンデンサの需給に対しては、かなりタイトな状況がずっと続くという見立てが多いですけど、それが変わるようなリスクがあるのか。どういう組み立てを今期の上期、下期においてされているのか教えてください。

A. 市場に応じて在庫の持ち方に少しばらつきがある。特に車の市場では、コロナ禍でのロックダウンとか、半導体の需給の問題があって、全ての部品で適正在庫水準というのが高まっています。この傾向は、21 年度の上期は継続し、下期に調整局面に入ってくると見ています。

スマートフォンについては、中華圏のローカルメーカーの受注が 20Q4、それから 4 月に入っても旺盛ですけど、少しダウントレンドに入っている。4~6 月ぐらいで少し調整の局面に入るかなと見ていますが、7 月以降は米国、韓国も含めて新機種の部品の取り込みが始まるタイミングになりますので、それほど大きな調整局面は、年間を通じてないかなど感じています。

上期は全体的に旺盛な需要があって、値下げなんかも緩やかですし、供給がタイトな状況が継続すると見ています。下期に関しては需給環境が一定落ち着いてくると思うので、価格政策を含めて見直すタイミング、潮目の変化があると思っています。

Q. 今期の増減分析の値下がりマイナス 720 億円は、結構大きめという感じがする。去年の年間にに対して、今年はもっと大きく見ている。QoQ を見ても、Q4 は年間変更がある時期にもかかわらず、そんなに落ちていない。

今、コンデンサについては、少なくとも日系メーカーは価格を上げはしないけど下げることもないという見方をしていて、ここはちょっと違和感のある価格前提が織り込まれている、そこを教えてください。

下期は車が反動減と見ているようだが、適正在庫はニューノーマルで落ち着くという見方もあると思う。下期にそんなに需給悪化して価格が落ちると想定すべき妥当性はあるのか。単に保守的だということだったらそれでいい。

A. ある程度保守的に見ている面はあるが、今の適正在庫水準は半導体の需給関係から高く、このままの状態が継続するとは思っておらず、下期はやはり大きな調整に入る。需給環境が落ち着くことによって、価格に対するプレッシャーもある程度受けるだろうと織り込んでいます。その幅については、少しコンサバだという意見も理解はできます。

Q. 設備投資の 1,600 億円について、建物を除いたベースだと、去年比でどうか。能力増強で去年の実績と比べて、今年より能力を付けるところ、あるいは付けなくて済むところ、そこを分けて教えてください。

A. 20 年度までが将来に向けた土地の確保や建物の増強が多くの部分を含んでいました。製造ライン投資については、21 年は 20 年度よりも若干増やすことを考えています。

能力付けについては、一番大きいのは、やはり MLCC。能力ベースで 10%といつても、だんだん分母が大きくなっていきますので、非常にそこでの投資額というのが増えている。

高周波については、昨年度に一定増強できましたので、あとはインダクタや電池といったところでの投資があります。

【コンデンサ】

Q. 質問の1点目は、コンデンサについてです。受注高、受注残高ともに高水準で、受注残高が増え続けている状況です。今のMLCCの状況が、2017年から18年前半に供給が不足していたときとどういった違いがあるのか。近い将来、もしくは現時点では価格が上昇する、そういったことが起きているのか。もしくは起きたことがあります。

また、値下がりの影響は、20年度どのくらいあって、21年度はどのくらいをコンデンサで見込んでいるのか。

A. 注残については4月も増え続けている。17年、18年の逼迫期、それから過剰な在庫があった時期と何が違うのかということについては、今回は在庫の所在が明確に見えていて、顧客での適正在庫水準が単純に上がっている。

過去の17年、18年の時期は、市中で在庫の場所、あるいは存在が明確に見えていなかった、結果的に、代理店でたくさん抱えていた。そのときの反省を踏まえて、在庫の今の状況を見るようにしたのが今回との大きな違いかなと感じています。

価格については数値自体は出せないですけど、20年度は、やはり逼迫の状態で緩やかな値下げでした。21Q1、Q2、上半年期も同様な値下げのレベルと想定しています。

下期はやはり需給環境が大きく落ち着いてくると思っていますので、そこで値下げはある程度必要かなと感じています。

Q. コンデンサについては在庫を厚めに持つトレンドにあるというご説明だった。車の場合は、かなり電動化が進んでいるので、員数増によって需要がすごく強く伸びるという要素もあるかなと思う。

現状、台数がちょっと減産している点、員数増の点、在庫を厚めに持つ点、いろいろな要素があると思う。昨今の需要の強さについて、これを切り分けて説明していただければと思います。

特に20Q4、コンデンサだけ取り出すと、受注がさらに伸びてBBレシオは1.32ぐらいと、ちょっと異常なほどに強い受注になっている、この背景も併せて教えてください。

A. 20Q4が非常に上がったという理由は3つあります。1つ目は、自動車がメインですけど、挽回生産用に在庫を積み増している。2つ目は、中華圏スマホメーカーが、以前の中華圏最大手のシェアを取ろうと増産していること。3つ目は、為替影響で、円安側に振れたことです。

MLCCのトータルの販売ベースでいうと、約25%～30%が車載用途になります。プロダクトミックスについては、20年、21年にかけて大きくは変わらないであろうと読んでいます。過去3年間大型の投資を展開することによって、年率10%ずつのキャパアップを図っていましたので、ある程度必要数量に対してはカバーできると考えています。

車載でのEV化、あるいはADASの進行によって員数が増えることを計算に入れたキャパアップを図っていると考えています。

Q. 今、受注がかなり膨らんでいる中で、例えば、納期がかなり長いものがあるとか、あるいは明らかに二重、三重発注のものがあるとか、そういう受注の属性の変化を感じられるか。

A. 17年は、代理店でどれだけ持っているのかとか、在庫の所在、市中で在庫の所在が見えなかつたところがあって、二重発注などがあったかなと思う。

今回は、どこでどれくらいの在庫を保有しているというのは、ある程度キャッチアップできていると思っています。

Q. MLCCは20Fが12%成長で、今期も11%増えるという予想。ボリュームとASPに分けるとそれぞれどうなるか。キャパシティーの増やし方は、従前5%～10%とおっしゃっていたが、変化はあるか。

A. まず、19 年から 20 年度に対しては、数量ベースでいうと 25%～30% ぐらい上昇しています。主に Q1 に自動車向けが非常に減ったことが影響しています。ASP についてはマイナス 10% 程度になっている。

21 年度についても、数量ベースでは 10% 強増えると見ている。ミックスについては大きな変化はなくて、21F2 の需給環境が落ち着いた局面での値下げを考慮して、ASP が数% 下がるであろうというトレンドで捉えています。

Q. 21 年 3 月期に自動車が減って ASP が 10% 下がったのであれば、21F は自動車が戻ってくるとミックスはプラスに結構効くと思う。その影響は、想定されている下期の価格でオフセットされて、あまり価格が変化しないという想定か。

A. そうですね。最初の部分、19 年度比になりますので、その間では自動車が減ったというような表現になっています。あと部分はおっしゃるとおりです。

【モジュール】

Q. モジュールのところが 15% 減の見通しになっている。前回、技術で競り負けているわけではないが、コロナで人の移動が難しくて物理的な問題があるという話があった。結果的に、北米のスマホでどんどんシェアが落ちる話になったのか。今年度に何を織り込んで、それが来年度、22 年度に盛り返せるような要因なのか、分析をお願いします。

A. 前回まだ不確定な中で正直にお話させていただいた、その影響が若干出ています。

大きく 3 つの要因が今回の 15% 減の中に含まれていて、ざっくりと言うと影響は三等分になっています。

1 つ目は Wi-Fi モジュールで意図的なもの。過去にお話したように、20 年モデルからフロントエンド部分とモジュール部分を分割するような回路構成になり、事実上、スマホ向けの Wi-Fi モジュールからは撤退した形を取っています。

2 つ目が、前回の決算でお話したもの。人の移動の制約がある中でサポートができなくて、特に送信系のモジュールで一部シェアを落としてしまいました。

3 つ目が、米中のデカップリングによるもの。特に中国の大手顧客は、高周波モジュールをたくさん採用いただいた、その影響が出ている。

今後については、人の移動も含めて、早め早めにサポート体制を強化して、22 年はきっちりシェアが奪還できるように動いている。あるいは需要の増加に対してシェアを伸ばすことができるような取り組みを進めている。

米中のデカップリングに対しては、いくつかの中華圏スマホメーカーがシェアを伸ばす中で、チップセットメーカーの新しいプラットフォームについて、特にモジュールの採用が進んでいます。少し時間がかかりますが、21 年が変更期で、21 年の末にはシェアアップの形で返ってくる。それまでは、あまりモジュールが使われないケースが多く、リカバーできると感じています。

Q. 質問の 2 点目は、高周波モジュールについてです。今年の秋からの新モデルでは、昨年と比べてどんな変化が出るか、何かヒントをいただけないか。

受信系、ダイバーシティモジュールで高いシェアを持っていると思います。パワーアンプを含むモジュールにおいて、以前の中華圏の最大手顧客がいなくなった後、どんな拡大施策を探っておられるのか。

A. 米国向けの秋モデルについては、受信系についてはある程度の経験値があって、リモートでもサポートができるという状況もあり、それほど大きな変化があるとは思っていません。送信系では、微細な調整などが必要な局面で、少し人の移動の制約が不利に出てしまったところもあり、シェアダウンにつながっています。

送信系については、以前の中華圏最大手に積極的に採用いただいたが、そういった技術を基に 22 年モデルに既にアクセスしています。チップセットメーカーのプラットフォームに対応した中華圏のローカルメーカー向けの拡販は順調に進んでいると考えています。

Q. 今期は 15%減るけれども、来期以降は増えるという見立てでよろしいですか。

A. はい。そう考えています。

Q. モジュールについてです。メトロサークの今期の前提は、どうなっているか。

モジュールについては、ちょっと今期は苦しいけれども、来期以降の挽回というお話をありました。北米も中国もあると思います。大きな流れとして、5G の技術がかなり変わってきてている。例えば、受信にしても、送信にても、アンテナの数が増えている、バンドの数が増えている。送信はまず二つのアンテナに対応することをやられているところもあると思う。そういう技術面の変化に対して、御社が追従できるのでシェアが上がるというロジックなのか。

それとも、挽回の流れに乗って、例えば中国で攻め方を変えて、シェアを伸ばす中華圏スマホメーカー向けをしっかりとやつたら、そこは取れるということなのか。あるいは XBAR など、御社の製品力・提案力なのか。来期の挽回のポイントはどういった点でしょうか。これが 2 問目です。

A. モジュールについては、基本的にボラティリティの高い事業という理解で進めています。これがコンデンサ、インダクタとの大きな違い。なぜボラティリティがあるかというと、技術レベルが似通った競合がたくさんいるから。

そんな中で、5G、あるいはそのアドバンストで MIMO 機能などが付いてくると、非常に難しくなるのがフィルタの性能を担保することです。そこへの投資をさばらず、差異化できる技術にしていきたいと思っています。

顧客あるいは仕向けによって戦略を分ける必要がある。例えば中国であれば、フロントエンドモジュールをある程度いろんなプラットフォームで共有して使ってもらえるように提案している。米国、韓国では、きっちりカスタムで満足できるものを仕上げていく。

そういう個々の戦略はあるんですが、基本的にはフィルタの技術で抜きんでたものにしないと、ボラティリティは継続すると思っています。

Q. 今、シェアの奪回でフィルタ技術というと、I.H.P. SAW になるんでしょうか。

A. I.H.P. SAW と、プラットフォームが大きく変わる 22 年ぐらいからは XBAR の技術も加えて評価できると思っています。

Q. メトロサークについては今期、いかがですか。

A. メトロサークについては、シェアを落としているとか、員数が落ちているということではない。継続して長い間使正在している顧客なので、お互いに設計の効率化が進んで、小さくなったり、取り扱い個数が多くなったりして、1 個当たりの単価が下がっている。その影響で、売上のトップラインが少し 21 年は下がる見込み。

なかなか急激には広がらないが、ミリ波帯のアプリケーション、あるいは UWB のアンテナなんかで特性差が出しやすい局面がたくさんありますので、そこで差異化を図っていきたい。

Q. もともとモジュールは 20Q4 に調整するガイダンスになっていたかと思う。スマホの調整は杞憂に終わったということだが、比較的 QoQ の落ちが売上、利益ともに大きく見えるので、その落ちの背景を教えていただきたい。

22 年以降、シェアを奪回していく技術的な背景を教えてください。出張制限によるものがあらかじめ対応できているので自信があるのか。あるいは 22 年以降のフィルタの優位性が活けるからなのか。

A. まず、モジュールの 20Q4 の落ち込みですが、セット台数でいうと中華圏のローカルメーカーの需要が非常に高く出ていましたので、スマートフォン全体としては大きな落ち込みにはならなかった。米国、韓国の主にハイエンドのスマートフォンで、われわれのモジュールをたくさん採用いただいている顧客のデマンドが、季節性で落ちたことによるミックスの変化が出て

います。

22 年以降のリカバーについては、早め早めに人の移動制限も踏まえて考慮して、サポート体制をきっちり構築した。22 年の 5G のアーキテクチャから、少し難易度が高くなる部分があるので、そこで差異化できるものというのをきっちり提案して、シェアアップを図ろうとしています。杞憂に終わったという説明は、コンポーネント、MLCC といった部分です。

Q. その違いというのは、どのような要因なのでしょうか。一般的には 1~3 月、米国の販売、生産ともにあまり落ちていないというのが一般的な理解です。ミックスといつても比較的ハイエンドが売れていると思う。タイムラグなのか、何が起きてきたか。

A. 部品取り込みベースでいうと、アメリカの顧客は 9 月、10 月ピークで、そこから季節性で徐々に落ちる、昨年度もそうでした。その後、韓国メーカーが 1 月ぐらいに新モデルが出るので、11 月、12 月ぐらいにピークが来て、そこからダウントレンドに入る。従来であれば、そこで 10 対 6 ぐらい、60% ぐらいに下がるのが通常の季節トレンドです。昨年度については、そこで中華圏のローカルが大きくデマンドを増やしたことで埋め合わせになっている状況です。

【電池】

Q. 電池の話を伺いしたい。20F 実績で赤字の縮小という話があった。今年の売上がパワーツール関係で増えると思う。今年黒字にするとは思わないんですけど、どれくらい黒字化が見えてくるのか。能力増強でどれくらいキャパシティーを増やして、事業の形としてどうなるのか。前期のご実績と今期の流れを、設備投資も併せて教えてください。

A. 昨年度、大きな方針の変更、取捨選択を進め、ある程度パワーツールとウェアラブル機器に特化した形で進めることになり、スマホ向け等は縮小傾向にあります。その戦略は現状それほど間違ったものにはなっていないと思う、赤字額は大幅に縮小できています。

21 年度、コミットメントどおり黒字にするかというところに対しては、申し訳ございませんが、少し先送りになるのではないかなどと思っています。

おっしゃるように、今、非常に旺盛な受注と注残があり、それに応えるために一定の投資が必要。パワー系の円筒形電池の投資が必要ということに加えて、新しい構造のタイプの電池も 21 年度供給を開始します。結構インパクトのある新製品がめじろ押しになっていて、そこへの開発投資、立ち上げの投資、それはやらざるを得ないと考えています。何とか 22 年度の早い段階で財務環境は変えていきたいなと思っているけど、21 年度はある程度投資に回したい。

Q. オリビン酸鉄系の電極を持っていらっしゃっていて、エネルギー系システム系の蓄電池向であるとか、車向けでも非常に有望視されている。その材料を持っていらっしゃるので、オリビン酸鉄をどうやって使われますか。ここは今後肝になると思う。

A. 非常にハイパワーが必要なパワーツールでは、LFP(オリビン型リン酸鉄リチウム)が必要になる部分がある、そこへは優先的に回していく。蓄電については弊社内でも、昨年度 RE100 を宣言させていただいて、環境保全の取り組みは強化しますので、そこで活用できるものがたくさんあります。それも踏まえて、ある程度生産能力は付けていきたいと考えています。

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、さまざまなもの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、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。