

2016 年度第 2 四半期 決算説明会 Q&A

Q: 中期計画に掲げた 5～10%の売上成長を実現するための来期に向けた方策を教えてください。

A: 今年は通信モジュールでのシェアダウンや為替の影響があり、これらの要因がなければ 5～10%の成長は実現可能であると見えています。モジュールのシェアダウンについては来期での挽回に向けて取り組んでおり、更に I.H.P. SAW の投入も含めモジュール強化に繋げていきます。また今年も設備投資を継続しており、主要製品は数量ベースでは 10～20%伸びております。今後も電子部品需要増加のトレンドは続くという見方から、中期計画については見方を変えておりません。

Q: 第 2 四半期及び下期の操業度について教えてください。

A: 第 2 四半期は全社の操業度が 20 日稼働日ベースで 95%、下期は 20 日稼働日ベースで 95%を見込んでいます。コンデンサは第 2 四半期が 27 日稼働日ベースでは 90%、下期は 27 日稼働日ベースで 90%を見込んでいます。

Q: 電池事業のターゲットとなるアプリケーションは何ですか。

A: ソニーの電池事業はモバイル用のほか、産業向けのパワーツール、定置用の蓄電池を行っています。モバイル用も伸ばしていくつもりですが、パワーツール向けや定置用電池により注力していきます。モバイル用は今後も伸びていきますが伸び率は緩やかだと見えています。

Q: 電池事業において車載向けはターゲットと考えていますか？

A: 中長期の視点ではクルマ向けも視野に入っていますが、現時点では全固体電池など近い将来上市可能な商品に注力したいと考えています。

Q: 下期の事業環境の見方について前回予想からの変化について教えてください。

A: 中華圏において供給不足となっている部材が 3～4 種類あり、下期はなかなか供給不足が解消できないのではないかと見えています。また新モデルは昨年に比べ今年は夏場の立ち上がりは控え気味で 10 月以降の季節調整が緩やかになると見えています。

Q: I.H.P. SAW をモジュールに組み込んだ場合、競合他社とどのような差別化が図れるかを教えてください。

A: マルチプレクサなどで性能面、コスト面での優位性向上や付加価値の高い通信モジュールの性能向上など現在ムラタが獲得できていない需要を取り込み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。