

2021 年度第 2 四半期 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 コンデンサ事業部 事業部長 石谷 昌弘

取締役常務執行役員 経理・財務・企画グループ統括部長 南出 雅範

【業績概要・見通し】

Q. 受注が落ちている要因を用途別に教えてください。その要因は最終需要要因とお客様の生産要因、お客様の手持ちの在庫増減要因に分けられると思いますが、その点と絡めて教えてください。第 2 四半期の BB レシオが落ちている要因は、生産要因が大きいと考えています。生産が正常化し、来年 1-3 月か 4-6 月に向けて改善してくるのであれば、BB レシオが 1 以上に返ることが起こり得るか過去のサイクルとの比較で感触を伺えますでしょうか。

A. 受注が特に落ちている用途はスマートフォン向けです。中華圏や北米のスマートフォンメーカー向けが 7 月予想時の想定よりも落ちています。加えて、自動車向けもダウントレンドに入っている状況です。その原因として支配的なのは、お客様やサプライチェーンの生産要因であり、実需が落ちているようには見えていません。ですから、サプライチェーンが正常化すれば、速やかに受注が上がってくると考えています。今起こっているサプライチェーンの問題は早期に解決せず、22 年度以降の解決になると考えたことが下期の想定に結び付いています。一方、サプライチェーンの問題が解決すれば、生産高も上がりますので、7 月予想の利益額を大幅に上振れる可能性はあると思っています。

Q. 足元の受注高がお客様の生産制約で今は落ちているが、受注残の部分は落ちずに引き取られると理解してよいでしょうか。

A. そうです。タイミングが多少ずれることはありますが、問題ないと思います。来年の春先といった毎年受注が上がる頃、お客様の生産制約が解消されていけば、受注が増えるということです。

Q. MLCC やその他の汎用部品について、BCP 対応の観点からお客様の適正な在庫水準が上がってきていると思います。現状の自動車向けを含めた流通在庫の水準は適正と見ているか、もしくは近い将来、あるいは現時点で調整のようなものが起きているのか、起きつつあるのかを教えてください。

A. お客様の在庫水準については、サプライチェーンに不安がある状況においての適正な在庫水準に至っていると考えています。現状の在庫水準に大きな過剰感を持っていません。半導体のサプライチェーンが適正化するまでは、少なくとも、今の在庫水準が維持されると考えています。

Q.中華圏スマートフォンについて整理させてください。今、受注が落ちているのは、4-6月と7-9月に部品の在庫をお客様がためたのと、スマートフォンの売れ行きもあまりよくないため、お客様が在庫を落としていく中で受注も落ちて、出荷も落ちているという見立てでしょうか。それとも、生産そのものがもう一段落ちていて、生産見合いで減少していると考えたらいいのでしょうか。まだスマートフォン周りの半導体は不足しているとチップセットメーカーでは言われているので、そこのギャップも含め疑問に思ったので教えて下さい。

A.我々の印象としては、4-6月はある程度お客様で生産されていたと考えています。それに応じた部品の供給をしてきて、第1四半期の途中くらいから生産状況が非常に悪化してきたと理解しています。市場のリサーチもしていますが、サプライチェーン上の生産制約が支配的と思っています。この傾向が年内ぐらいは続くという中で、新しいプラットフォームもあるので第4四半期には売上が徐々に上がってきて、本格的に回復するのは22年度の頭と見込んでいます。

Q.説明会資料17ページの第1四半期から第2四半期に対する利益の変動要因というような形で第3四半期の方向性について教えてください。

A.今回、業績予想を修正しておりませんので、第3四半期の数字はありません。ただ、現在受注が減少傾向にありますので、第3四半期は、売上高が減少し、第1四半期に近いところくらいまで戻ると考えています。場合によっては、もう少し下がるかもしれません。損益に関しては、第3四半期は、季節的にモジュールのピークシーズンということもあり、プロダクトミックスはやや悪化すると見込んでいます。第4四半期は、サプライチェーン上の制約がどうなるかや、来期どうなっていくかということを見越しながら生産計画を立てますので、現時点では何とも言えません。

Q.第3四半期の売上高は第1四半期のレベルか、それをやや下回ると理解すればよろしいでしょうか。

A.そうです。今のところのわれわれの見方としては、第3四半期で少し落ちて第4四半期でもさらに少し落ち、通期売上高は7月予想通りの1兆7,300億円になるという見方をしております。

Q.その見方は、従来計画を据え置くという前提をもとにした話でしょうか？

A.そうです。10月の全社の受注が、9月に対して15%から20%程度落ちておりますので、そういった傾向に現在あると考えております。

Q.第3四半期の生産高のイメージを教えてください。第2四半期は在庫を少し積んだ形になっていますが、第3四半期の売上に対する生産高はどのように設定されるのでしょうか。当然来年以降の方向性が見えないと、最終的な在庫の積み方は決まっていけないと思いますが、第3四半期の生産をどうされるかの考えを教えてください。

A.今後の上振れ、下振れは、生産高次第というお話をさせていただきました。第3四半期の時点でも売上高見合いの生産でいくのか、逆に在庫を消化していくのかということはまだ見極めている最中でございます。

Q.11月、12月の受注の入ってくる状況を見ながら、どこかで意思決定をしないといけないということかと思いますが、そろそろ見極めをされるタイミングという理解でよろしいでしょうか。

A.そうです。基本的に生産高は、売上見合い、あるいはそれ以上に維持していきたいとは思ってはいます。サプライチェーン上の制約が続く、あるいは悪化するということであれば、その辺の見直しが必要になると理解いただければと思います。

Q.来期の自動車向けについて教えてください。自動車は電動化の比率が、想定以上に増えているはずですが。インバーター周りや高耐圧のコンデンサ、インダクタ、トランスなどもそうだと思いますが、業界としてまったくキャパシティが足りないと思います。お客様は今、来期のキャパシティの要請を御社やサプライヤーにどのようにしてきているのかを教えてください。電動化比率の見通しが変わった結果、サプライヤーにキャパシティ確保をかなり要請しなくてはならないような状況だと思います。

A.自動車については、おっしゃるように電動化が相当なスピード感をもって進んでいます。我々の製品でいうと、車載用のMLCCだとかパワーインダクタ、あるいはフィルムコンデンサが広く使われてきます。マーケティング情報をベースにして、それに応じた投資はしっかり実行しています。MLCCは年率10%程度の能力増強で、ある程度お客様にご迷惑を掛けないレベルになっていると考えています。

【コンデンサ】

Q.今の売上水準の解釈について、御社の見解を教えてください。PC、自動車を見た場合、セット生産台数との比較で見ると、御社のコンデンサの売上のほうが相対的に強いように見えます。当然、1台当たりの成長はありますが、そのギャップがどのような要因であると見ているのか。また、それが今後どう変化していくのか考えを教えてください。

A.第2四半期のMLCCの売上水準がPCや自動車の生産台数を上回っていることは事実ですので、市場側に一定の在庫がたまったという理解です。但し、それは極端なものではないというのが我々の見解です。台数成長をMLCCの売上の伸びが超えてきていることは認識しており、中長期的な趨勢でいうと、大容量のコンデンサや耐電圧の高いコンデンサの需要が増えています。加えて、1台あたりの員数が増えているということが重なりこのような方向に向かっていていると考えています。これは中長期的なトレンドであり、そういう点も合わせての売上拡大と理解しています。

Q.MLCCの受注について、9月に変化が起きたことを示唆されています。10月を含めて月次でどのような変化が起きているのか教えてください。

A.MLCCの受注について、第2四半期は、北米のスマートフォンメーカーの受注が入る時期なので数字が大きく動きますが、今年の8月は前月比で5%から10%程度増え、9月は逆に10%から15%程度減りました。この要因は、中華圏スマートフォンの生産減速による受注の減少や在庫が適正レベルまでたまったことによるものと考えています。半導体不足などにより、実需見合いの新規手配に変わってきていることから減少したというものです。当面、新たな手配は、実需見合いの水準でしばらく動くと思います。BBレシオは1を少し割る状況がしばらく続くかもしれませんが、あまり長く大きな調整がされるようには現時点では見ていません。

Q.受注に関して10月以降はどのように見ていらっしゃるでしょうか。

A.中華圏のスマートフォンも第4四半期には戻ってくると思いますし、自動車もエンドユーザーからの需要はかなり強いので、半導体の手配如何ではしっかり戻ってくると思います。年内くらいは少し厳しいと思いますが、22年1月、2月、あるいは中国の旧正月以降で戻ってくると期待しています。

Q.MLCCの受注減少について、スマートフォンと自動車に分けて教えてください。車とスマートフォンでは、かなり品種も違いますしサプライチェーンも違うと思います。今の受注が落ちてきたのは在庫の過剰感もあると思いますが、例えばスマートフォンは、かなり季節的に変動する製品なのでこういった動きはありがちなものと思います。その変動が、かなり激しく起こっている状況だと思います。一方で、自動車は慢性的に半導体が足りないものもありますし、そうでないものもあるかなと思いますので、少し詳細に教えて下さい。

A.まず、MLCCはスマートフォンと自動車では製品のサイズや平均的な電圧容量もかなり異なります。我々の生産面では、同じ1個といっても負荷がかなり異なることは事実です。スマートフォンの受注については変動性が高く、中華圏向けは市場に在庫があるということや、売れ行きなども踏まえ調整が入っていると考えています。最終需要も含めての調整が年内ぐらいはかかるという見方をしています。自動車はやはり半導体不足のため生産に制約があるものの最終需要は依然強いと考えています。逆につくれていないからこそ、最終需要としての引きが非常に強い状況で、沢山つくりたいんだけど、いろんな障害があつてつくれていないという状況です。今、我々としては注残分も含めてしっかりと納めて、新規実需見合いの受注分をしっかり納めながら、来年に向けて準備をしている状況です。半導体の状況がさらに悪くなればかなり変わりますが、当面、今のような状況の中で来期以降を何うという展開と考えています。

Q.コンデンサの稼働率、生産能力、価格環境について第3四半期と第4四半期の状況を教えてください。

A.MLCCの稼働率は、今のところ、27日稼働を90%とした前提で95%程度の操業を継続する予定です。生産能力の増強は、生産能力負荷ベースで年率10%程度の増強を図っていくというスピード感で継続して実施しており、当面はこの水準で進めていこうと考えています。しかし、実際には、コロナ禍で出勤率が上がらないことや中国の電力制限など細かな障害があります。また、設備の立ち上げ要員を海外に出張させられないといったコロナ禍特有の障害がありますので、平常時のスピードと比べると少し厳しいとは感じています。価格環境は、下期は、7月予想で見ていた程度の巡航速度の値下げは入ると考えています。22年1月から自動車関連のお客様との取引価格が年間交渉により新価格に切り替わりますので、その中で今の当社のポジションを守るための一定程度の値下げは行っていくと考えています。

Q.MLCCの稼働率は95%程度で継続するというのを基本とするが、下期の動向が分からないのでまだ計画に反映させるまでにはいかないという理解でよろしいでしょうか。

A.稼働率は、95%というフル操業レベルで走りますが、コロナ禍特有の事情があるので、なかなか本当の95%フル操業というところまで上がり切らないという可能性が高いことを申し上げていました。これは少なくとも年内は継続し、その後は状況を判断して参りたいと思います。

Q.値下げについてです。前四半期比の値下げが20億円でほとんどないような状況で通期の御社の計画は前年比で750億円の値下がりを見ているはずですが、値下げは四半期比が小さいと累積で年度比の値下がりが小さくなっていくはずなので、750億円値下がりするとは考えられません。この値下げの金額前提を計画対比でバッファーと考えていいのかわ、あるいは値下がりがより厳しくなっているような要因があるのか教えてください。

A.コンデンサは、足元の状況を踏まえ、値下げは穏やかなレベルになると考えています。下期については、毎年のごとくTier1のお客様との年間の価格交渉があり、ここで一部価格が動きます。また、一部のスマートフォンメーカー向けの競争の激しい部分の価格が動くという点を見込み、7月予想の下期に見込んでいた程度は値下げがあると考えております。値下げを進んで行おうというものではございません。実際、当初想定していたほどの値下げはしなくてもよくなるかもしれませんが、今は交渉期ですのでこのような見立てをしています。

【モジュール】

Q. 来年度のモジュールが採用される手応えを教えてください。RF モジュールの北米や中国のスマートフォンメーカー向け、並びにメトロサークの搭載点数増の可能性について教えてください。

A. メトロサークは、今年度のモデルで数点採用されていますが、今年度が底と思っています。コスト競争力が高まってきたことや、高周波の領域でのアイテム数が増えていますので、メトロサークの採用を増やすことができると考えています。RF モジュールについては、今のところ順調に評価は進んでいますが、実態として感触をつかめるまでには至っておりません。年末年始ぐらいに状況が少し見えてくると思います。

【Eta Wireless 社】

Q. Eta Wireless 社の買収について、5G のミリ波よりも、6G の領域でのビジネス拡大を狙ったものでしょうか。いつ頃からビジネスにつながるのかや、製品化、量産化の時期を教えてください。

A. フロントエンドモジュールは我々と北米メーカー数社との競合関係になっています。今回の買収は、それらの会社との差別化や差異化を図るための一つの大きなファクターと考えています。買収により取得した Digital ET 技術は、今の段階でも使えるものであり、4G、5G に使えます。また、5G のアドバンスドで帯域がどんどん広がっていき、周波数帯域が拡大するとともにそのメリットは明確になってきます。この技術には Digital Pre Distortion というソフト的なアルゴリズムのユニークなものやデジタルの Envelope Tracker というハード的なものの二つの大きな基幹技術が入っており、これをともに端末で使えるような技術は他に類を見ません。一部、基地局で Digital Pre Distortion を使っているケースがありますが、Digital ET 技術は端末でデジタルに消費電力をレスポンス良く抑えていくという技術ですので、今のスマートフォンにも問題なく採用されるものです。我々の計画としては、何とか 22 年度ぐらいからサンプルを提供し始めて、23 年度にはビジネスに結び付けたいと考えています。

Q. ノイズ、ひずみ抑制で省電力ということで、非常に素晴らしい技術と思います。御社のビジネスとしては PA モジュールの中に新しいハード的な仕掛けを入れる、アルゴリズムが新しくなる、あるいは電源の技術が変わるといったものなのでしょうか。これらを売り込むにあたって、必要なハード的な要素やソフト的な要素を整理して教えてください。

A. Eta Wireless 社の Digital Pre Distortion と Envelope Tracker という技術は、特に Envelope Tracking に関してプラットフォームサプライヤーとの協業が必要になります。パワーマネジメントのアルゴリズムの統制が必要になりますので、パワーマネジメントの変更も必要になります。プラットフォームサプライヤー、お客様、当社の 3 社での協業が必要になります。一部でそういった協業を進めており、どの程度消費電力を抑えることができるかといった特性が明確になってきましたので、今回の買収に踏み切りました。

Q.この技術を採用されるとかなり困り込みが進むように感じます。認識は合っていますでしょうか。

A.そのとおりです。お客様は、今は評価者という立場になります。プラットフォームサプライヤーのパワーマネジメントのアルゴリズムとの組み合わせが発生しますので、当然戦略としては困り込めるように進めていきたいと考えています。

Q.例えばプラットフォームサプライヤーが困り込みをしようと考えた場合、Eta Wireless 社の技術を使いたくなる。他社や競合もこの技術を使う方向で走ると、御社が必要になるというような状況になるのでしょうか。

A.そうです。これまでにない技術、他にない技術ですので、受け入れてもらうまでに少し時間を要するかもしれませんが、しっかりデータを積んでスケジュールどおり進めたいと思っています。

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、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。