

2024/3/12 個人投資家向け説明会 書き起こし (Q&A)

■イベント概要

【企業名】	株式会社村田製作所
【日程】	2024 年 3 月 12 日
【時間】	15:00~16:00
【開催場所】	オンラインでの LIVE 配信

Q 1 御社は北陸地方に生産拠点を多くもっておられると思いますが、令和 6 年能登半島地震の影響について教えてください。

- 北陸の生産拠点のうち影響が出たのは 11 拠点到影響が出た。多くの拠点が 1 月中に生産再開できたが、穴水村田製作所については震源地に近く、被害が大きいためまだ生産再開できていない。
- 被災した建物や設備の修繕費や生産できなかった期間の操業ロスなど合わせて 30~50 億円程度の損失影響が 2023 年度の業績に影響すると見ている。売り上げについては代替生産などを行い大きな影響は出ていない。
- 震災に対する影響は、年間の営業利益額（23 年度予想：2,700 億円）から見れば 1-2%のため、金額影響としては小さい。

Q 2 自動車市場において、電気自動車（EV）の普及が進んでいます。EV が増えてくることは、御社の業績にどのような影響があるのでしょうか？

- ガソリン車であっても電装化は進んでおりコンデンサは搭載されている。今の電子部品の増加要因として二つあり、一つは EV やハイブリッドになることで動力の周りの電子部品需要が大幅に増加する。
- 加えて、近年では運転支援システムや自動運転システムの進化により、制御基盤などに使用される電子部品数が増加している。
- 自動車 1 台あたりのコンデンサの個数でいうと、ガソリン車では 3,000 個だったものが EV かつ自動運転レベルの高いものでは 10,000 個以上使われている。
- また、搭載個数が増えるだけでなく、高性能・高信頼の部品が求められたり、モビリティ分野の技術革新の中で高度な通信技術が求められることによって、当社のビジネス機会は大きく広がると考えている。

Q3 御社は海外売上高比率が高く、特に中国への売上が大きいです。また、生産拠点多く中国に多く持たれています。中国依存のリスクをどのように考えておられますか？また、今後の海外展開についてのお考えをお聞かせください。

- 当社が開示している地域別売上高は仕向け地ベースである。
- エレクトロニクス機器は中国に生産工場を持つお客様も多いため、仕向け地としての当社の中国向け売上が高くなっている。
- 例えば、日本メーカーの「made in China」のTV向けの売上は日本向け売上でなく、生産工場のある中国向けの売上として集計していることが影響している。実際には北米や欧州、日本が所在地のお客様が多い。
- 生産については、海外生産比率は35%で、国内生産比率は65%となっている。お客様の近くで生産することがコストやデリバリの面でメリットがあるため、海外の中ではお客様の工場が多い中国での生産比率が高めとなっているが、タイ、フィリピン、ベトナムなど東南アジアでの生産能力増強も進めている。海外だけでなく、日本でも生産能力増強を進めており生産する地域を一か所に固めるのではなく分散し、複線化することで地政学リスクの低減を図る方針。
- 技術流出リスクについては、情報セキュリティを徹底している他、技術的な難易度が高いものは国内で生産する方針としており、モノづくりが安定し、難易度が下がった、汎用的なものを海外へ移管している。

Q 4 2023 年度の業績見通しを教えてください。また、来年度に業績は改善するのでしょうか？

【2023 年度業績】

- 2022 年度に対して減収減益を見込む。主力のコンデンサがモビリティ向けで増加しているが、スマホや PC などの部品需要の回復が弱い状況。また、電動工具や電動掃除機向けのリチウムイオン二次電池の需要が落ちている。
- 売上の減少に伴い、在庫の減少を進めるため、工場の操業を落としていたことや製品価格の値下がりなどもあり、前年比減益を見込む。

【2024 年度予想】

- 来期に向けては多くの用途で需要回復が期待できる。ただし、昨今のマクロ経済環境を鑑みると部品の需給がひっ迫するような回復は予想しがたい。需要回復のペースは緩やかなものになると想定している。
- 利益の面では製品価格の値下げや固定費の支出は増加する見込みであるが、需要回復に伴い、生産数の増加が見込まれる。売上の規模としてはまだ大きくないが、AI 関連の需要も一部入ってくることを見込んでいるため市場のトレンドをつかみながら、安定的な利益成長を目指していく

Q 5 株主還元の方針について教えてください。

- 配当性向に加え、単年度の業績に影響を受けない指標である DOE の目安を設定し、安定的な増配を目指している。
- DOE (Dividend On Equity/自己資本配当率) : 株主資本に対してどの程度配当を実行しているかを示す指標
- 増配や自社株買いなどの株主還元の強化については、手元資金の水準に加え、来年度の見通しや資金状況並びに今後の資金需要を総合的に鑑み判断していく。

Q6 中華圏の売上に台湾での売上は含まれますか？

- 中華圏の売上には、台湾での売上は含まれます。

Q7 CS と ES、企業理念で世界一が取れるのはなぜですか？

- CS：お客様が認めてくださる価値を創造し、提供すること
ES：仕事を通じて従業員一人ひとりがやりがいを感じ成長し続けること
- CS と ES でコンピタンスを強化してきているため。
- CS を強化することで、お客様との連携が強化され他社に先駆けて情報が取ることができ
る。得た情報をもとにお客様のニーズを満たす製品をいち早く開発し提供できることが強
み。
- ES を高めることで、企業全体のパフォーマンスを向上させるということをいち早く取り組
んできており、これらの活動を通じて世界トップシェアの製品を提供できる。

Q8 御社の主な市場での競争相手はどのような会社ですか？

- 製品ごとに競合は異なってくる。
- コンデンサでは、TDK や太陽誘電、デバイス・モジュール内の高周波モジュール等ではア
メリカの Qorvo や Skyworks Solutions が競合として挙げられる。

**Q9 Apple や Samsung の新しいスマホを見ても、あまり目新しさを感じません。また、スマ
ホの販売台数も頭打ちになっていると聞きますが、スマホで業績を伸ばしてきた御社は今後どの
ような戦略をとられるのでしょうか？**

- 大きく分けてポイントは二つあると考えている。
- 一つ目は、用途の分散化。スマホを含む通信向けの売上は、現在 40%程度で割合として依然
として大きいですが、過去 10%台であったモビリティ向けの売上が 25%程度になってきており
市場の分散化につながっている。5G の活用が進めば、スマホ以外の用途で通信の
技術が必要になることから、当社のビジネス機会は更に広がると考えている。
- 二つ目は、スマホ含む通信端末のさらなる進化が期待できること。ウェアラブル市場として
スマートウォッチや VR ゴーグルに加えて、最近ではリング型のデバイスも登場している。
また、AI の普及もあり部品の小型化ニーズや高品質・高信頼の部品の需要は今後も続くと考え
ており、当社は最先端部品を提供できるような備えを行っている。

Q10 競合他社と比較したときの御社の強みを教えてください。

- 「先を読む力」「ニーズをカタチにする力」「価値を届ける力」という3つのコンピタンスを磨いてきた。それが当社の収益力の源泉になっている。
- 「先を読む」では、グローバル市場におけるトップシェア製品で売上の6割を占めており、顧客のニーズを先取りするためのコミュニケーション機会がある。グローバルネットワークを活用して顧客ニーズに対応し続ける体制が整っている。
- 「ニーズをカタチにする力/価値を届ける力」では、実際に先取りしたニーズを実現する技術力それを届ける供給力が重要となる。当社の強みである垂直統合型の一貫生産体制は材料技術や生産技術などに継続的な開発投資を行い、共通化された技術を応用することで様々な製品を作り上げている。また、材料から設備まで一貫して生産できることで、効率的な生産管理システムと、生産性の高いモノづくりを実現し、価値の提供を最大化することが出来ている。

Q11 半導体関連銘柄の株価が大きく伸びていますが、半導体市場の成長により御社の業績も伸びていくのでしょうか？関係性を教えてください。

- 最新の電子機器では、性能向上や機能追加を実現するためにより複雑で高性能な半導体が使われる。それに伴って、電力供給を安定させるために必要なコンデンサも増加していく。そのため半導体市場の成長と1層目のコンポーネント部品の売り上げ成長には相関がある。
- スマートフォンが増加した2013年以降は、2層目のデバイス・モジュールが大きく増加することで半導体の成長を上回る成長を達成することができた。2層目では当社の様々な部品を組み合わせたモジュールと呼ばれる部品を提供できたことで、半導体の成長率を上回ることができた。
- 今後拡大が見込まれる市場に対しても1層目のコンポーネントが半導体の成長率に対して追随するだけでなく、+αの成長が期待できる製品の提案を行っていきたいと考えている。

Q12 御社は実質無借金経営でキャッシュリッチな企業ですが、今後大きな M&A をする可能性はあるのでしょうか？ M&A の方針について教えてください。

- 従来当社では M&A を活用し、無線通信技術を中心に当社の不足する技術を取り込むことで、競合企業との差異化技術を強化してきた。
- もちろん事業を成長させるために必要な技術があれば大型の M&A を実行する可能性はある。また、今後はエレクトロニクス市場の拡大を受けてボリュームを拡大させるためのビジネスやビジネスモデルを獲得することも検討していきたい。

Q13 数年前に比べて円安が進んでいます。御社の業績にはどのような影響がありますか？

- 当社は外貨建ての売上割合 7 割程度と大きく、ドルに対して 1 円円安に進むと年間で売上 +100 億円、営業利益 +50 億円の増収増益効果がある。
- 円安は当社にとって基本的にプラス影響となるが、過度な円安は燃料費・部資材費・建築材料費などのコスト増につながる側面もある。為替変動が激しい状態が継続しているが、事業運営においては、為替水準の安定化を望んでいる。

以上

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。