

2018年2月14日（水）

株式会社ジャパンディスプレイ

2017年度第3四半期 決算説明会 質疑応答

Q1 来年度に向けた事業環境について教えてほしい。

A1 モバイル分野については来年度に向けてFULL ACTIVE™の引き合いが強くなっています。足許の販売動向は鈍いものの、例えば中国向けでは売上高の約半分が FULL ACTIVE™になってきており、18年度からの期待はできるものと考えています。当社では、このFULL ACTIVE™をモバイル事業の土台に据えて、業績の回復を狙いたいと考えています。

車載分野については順調に進んでいます。車載製品は採用決定まで時間がかかる事業であるため、近い将来の出荷数量の見通しが大きく変わる様なものではありませんが、年度ごとに伸長していく見通しであり、18年度も期待できます。

ディスプレイソリューションカンパニーが担う民生品分野は、デジタルカメラ向けやウェアラブル向けが堅調であることに加え、VRなどの新規事業の今後の立ち上がりを期待しています。

全体として18年度は、市場環境の変化を踏まえ、売上の改善を見込んでいます。

Q2 経営計画の目標に変更はあるか？

A2 経営計画については精査を行っていますが、現時点で営業利益や当期純利益の目標は変えていません。なお、来期の売上高は、足元の中国スマートフォン市場は減速しているものの、FULL ACTIVE™が下期に向けて伸びるため、季節性もあって下期に大幅に成長すると考えています。

Q3 グローバルパートナーシップの構築は、なぜ遅れているのか？

また、直近の事業環境の変化はそれにどのような影響を及ぼしているのか？

A3 交渉先から当社の技術を評価頂いている点は変わりません。また、複数社と交渉していることも事実です。ただし、それぞれの条件や市場環境の変化を踏まえると現時点での合意は難しく、後倒しとなっている状況です。事業環境の変化には、交渉にポジティブに効いているものと考えています。

Q4 中国スマートフォン市場について、非常に厳しい事業環境となっている旨を述べる部材メーカーもあるが、JDI は中国市場に対してどのような見込を持っているのか？

A4 中国スマホメーカーへの販売については、競合他社との価格競争が激化しています。一方、スマホメーカーにとっては、当社が顧客にとって技術的に魅力的な製品を提

案することがビジネスに繋がる面もあります。価格面だけで他社と競争を行っていくのは厳しいので、価格と魅力のバランスを取りながら、適正価格で顧客へ製品を提供できるか否かが重要だと考えています。

Q5 フレキシブル有機EL (OLED) の価格が高すぎることで、OLED 搭載スマートフォンの普及が進まない一因とも言われているが、JDI は後発で OLED 分野へ参入して、他社に比べて生産コストを大きく下げることが可能な技術などを持っているのか？それとも競合他社と同じ土俵での戦いとなるのか？

A5 当社の OLED ディスプレイについては、現在茂原事業所で開発中です。差異化やコストについては、コストももちろん重要ですが、最も重要なのは商品的な魅力の有無です。OLED については、当社のもつ差異化技術をどのように活かすかが最大の課題と考えています。価格はユーザーが決めるものなので、当社の OLED が魅力を出せれば望ましい価格で買っただけなのではないかと考えています。

Q6 事業構造改革で発生する特別損失額が（当初想定）1,700 億円を下回る見込みとのことだが、その結果、中期経営計画で掲げた損益分岐売上高 6,500 億円、固定費 500 億円削減の目標に影響が生じないか？

A6 減損額が減少すると、次年度以降の減価償却費に影響が生じる側面があり、現在、その影響なども踏まえて精査を行っています。当社が実施している構造改革では、全ての固定費を抜本的に見直しており、減損金額が変わった場合であっても目標とする固定費の削減は達成可能と考えています。

Q7 車載分野の今後の成長見込みについては？

A7 車載分野については、中期経営計画の中で大きく伸ばそうとしています。従来は欧米向けビジネスが中心でしたが、中国向けや EV 向けへのマーケティングも進んでいます。ただし、時間がかかるビジネスであり、19 年、20 年に向けて、売上高の中で一定の割合を得られるようにしたいと考えています。

Q8 4Q の利益水準は 3Q 比で悪化するのか？

A8 4Q は売上高の減少により、営業利益の減が見込まれます。利益の改善はもちろん重要ですが、より重要なのはキャッシュ・フローの改善と考えています。在庫削減の話をしたが、フリーキャッシュフロー改善に向けた財務健全性を第一に確保したいと考えています。4Q にできる限りの構造改革を行い、来期は下期に向けた V 字回復を目指します。現在行っている地道な改善活動は、18 年度に効いてくるものと考えています。

- Q9 来期、工場の稼働率が上がってくるタイミングは？
- A9 来期は下期に向け、改善が顕著に表れ、工場稼働率も上がってくるものと考えています。上期は、現状の厳しさが引き続き影響するものとみています。
- Q10 厳しい環境の中、キャッシュをどのように回していくか教えてほしい。
- A10 10月からカンパニー制を導入し、各カンパニーごとにキャッシュ・フローも含めて評価するようになったことで、社内の意識が変わったと感じています。一例をあげれば、部材の発注も含めてより慎重に判断するようになったことが挙げられます。在庫が減ったのは、こういった活動の成果であると考えており、キャッシュ・フロー経営についての意識の浸透が進んでいるものと感じています。資金については非常に重要なので、グローバルパートナーとの提携だけを意識している訳ではなく、筆頭株主である INCJ や金融機関などのステークホルダー含め協議・検討をしています。その中で、最適の解を講じていきたい。期末、来期に向けキャッシュがショートするかなのような心配は不要と考えています。
- Q11 事業構造改革に関し、1,700 億円の特別損失の内、300 億円がキャッシュアウトを伴うものとの説明が以前あったが、現在の見通しは？
- A11 キャッシュアウトを伴う特別損失については、若干減る見通しで考えています。現在、精査を行っていますが、キャッシュアウトを減らせるよう努力しています。
- Q12 事業構造改革の費用見通しが当初想定より減少することだが、その理由は？
- A12 事業構造改革の計画については、現時点で、社内での活動は変更していません。一方、昨年8月9日に発表した経営計画の前提となった顧客の需要が、現在当時より強くなっていることから、工場資産の減損額についての見通しに精査が必要となったものです。

以上