

平成18年3月期決算説明会Q&A

【計測器事業に関するQ&A】

(2005年度の業績)

Q1: 計測器事業の営業利益が第4四半期で上ぶれた要因は何か？

A1: 3.5G開発用テストが好調に推移した他、米国の大手通信事業者から、ハンドヘルドタイプなど、収益性の高い計測器や、中国・台湾の端末メーカーから端末テスト用の計測器（GSM用）の大口受注があった。

(2006年度の見通し)

Q2: 計測器事業の見通しについて、保守的ではないか？

A2: 当社としては、2006年度の計測器市場の伸びは5%とみており、予算としても売上高は5%増で計画している。また、営業利益率も、前期実績並みの11%の見通しとしている。

これは、今期は新製品投入を数多く控えているため、その立ち上がりコストを見込む必要があることに加え、当社はNGN（次世代ネットワーク）に関連した分野として、サービスアシュアランス事業への取り組みを進めており、将来に向けての開発投資を予定しているため。

(買収したNetTest社（現Anritsu A/S）について)

Q3: 2005年度の売上高実績、2006年度の見通しは？

A3: 2005年度の実績は49億円（10月から連結したため半期）である。買収した事業のうち、光計測器ビジネスは、上期中に日本の事業部への統合を完了させる予定のため、今後は買収事業を分離して述べるのは難しくなるが、あえて旧ベースの数値でいえば、2006年度通期で100億円の売上を見込んでいる。

Q4: 営業利益の実績、見通しは？

A4: 2005年度の実績は13億円の赤字、2006年度では15億円の赤字の見通しであり、これには9年で均等償却される年間6億円の「のれん代」を含む。期別では、上期は△12億円、下期が△3億円の見通しである。なお、上期は企業結合会計により計上した、1年以内に償却すべき簿価時価差額分△3億円を織り込んでいる。下期は、のれん代の定額償却△3億円を除きブレイクイーブンを計画している。

Q5: 研究開発費の実績、見通しは？

A5: 旧NetTest分の研究開発費は2005年度下期実績で12億円、2006年度は通期で22億円を見込んでいる。

(市場動向)

Q6: 米国市場ではアクセス系・メトロ系の市場が好調だが、当社の業績への影響は？

A6: もちろん当社にはプラスだが、現段階で特にまとまった単位での受注はない。

Q7: 中国の3G市場はどうか

A7: 当社には、中国側からもTD-SCDMA*のシグナリングテストに期待が寄せられている。政府系機関と連携しながら開発を進めている。もちろんW-CDMAやCDMA2000についても当社は高い技術力を有しており、「3Gといえばアンリツ」となるよう、ブランド確立を目指す。

*TD-SCDMA: 中国が自国向けに独自開発した3G規格の1つ

Q8: 40Gbps*、IMS*等への取り組みは？

A8: 現在、コアネットワークの伝送量が増大しており、40Gbpsへのアップグレードの動きが具体化している。当社も06年度中にこの分野の新製品を投入する予定である。IMSはソフトウェアであり、そのものに対する計測器は考えにくい。当社としてはネットワークとの接点部分のパフォーマンス計測ソリューションを提供していく。

*Gbps: 通信速度の単位。40Gbpsは、1秒間に400億ビットのデータを送ることができる。

*IMS (IP Multimedia Subsystems): IPベースのマルチメディア通信規格。

(その他)

Q9: 今期の研究開発の内容はどのようなものか？

A9: 前述のように、今後の当社の成長戦略において、NGNは戦略の要となっている。今後はIP技術や高速デジタル技術が重要となってくる。また、サービスアシュアランス事業についても、現状のモニタリングシステムから、加入者の通信サービス品質に対する満足度の管理にまで事業領域を拡大し、SQM (Service Quality Management)

という位置付けでソリューションを提供していきたい。

Q10: 今後 光計測器とIP計測器はどちらが伸びるとみるか。

A10: それぞれのカテゴリーをどのように定義するか、ということにもよる。今後成長を見込んでいる40Gbpsの計測器は、インターフェースは光であるが、当社の分類ではIP計測器である。アクセス系には、光計測器が用いられるが、単価が安いこともあり、大きな伸びは期待できない。一方、3.5G基地局とネットワークとの接続も今後はIP化されてゆくなど、全体の大きな方向性ということであれば、今後のネットワークのIP化を考慮し、IPという回答になろう。

【情報通信機器事業に関するQ&A】

Q11: 情報通信機器事業の黒字化の自信のほどは？

A11: 従来は売上の拡大による黒字化を目指していたが、今回の経営構造改革は、精査した損益分岐点売上高をベースに、固定費の削減により黒字化をはかる施策を進めている。この点が従来の取り組みとは異なるものであり、達成できると考えている。