

平成21年3月期第1四半期決算説明会Q&A

【計測器事業に関するQ&A】

Q1: 計測器事業の受注が厳しいとのことだが、今後の見通しを知りたい。

A: ポスト3Gを見越して今年度後半に開発需要が立ち上がるLTE (Long Term Evolution) 関連に注力する一方、より広範な市場と需要が期待される汎用分野の強化にも取り組んできている。ハンドヘルド計測器はトップのシェアをもち、さらに強化していく。また、下期には新製品を投入し売上を拡大していく計画である。携帯関連では、今年度後半にLTE向けの新製品の市場投入を計画している。LTEは次世代のモバイルシステムの本命と目されている。3G導入当時の開発需要まではいかないかもしれないが、大きなチャンスであることは間違いない。

Q2: LTEの代わりにHSPA+を推進する動きがあるが、対応策を知りたい。

A: HSPA+は海外の有力メーカーでニーズがある。当社は、HSPA+の対応をすでに完了している。LTEが本命であることは間違いないが、HSPA+市場の拡大は当社にとってプラス要因である。

Q3: サービスアシュアランス事業の足元の状況について知りたい。

A: 昨年並みで推移している。期初で計画していた中南米市場の開拓はまだ成果が出ていないが、主力のEMEA (Europe, Middle East, Africa) で上昇基調にある。ロシアや中近東などでも、ビジネス案件が出てきている。これらを確実に刈り取り、通期での黒字化を実現したい。

Q4: 前回の説明会では、汎用向けの新製品が市場ニーズにマッチングしていないということだったが、その後の状況はどうか。

A: 本年4月に実施した経営革新2008で、マーケティング部門を強化し、製品企画力を高めている。また、「ハンドヘルド計測器は低価格だが数量が見込める」、「LTEなどの最先端計測器は顧客と密着して開発する」など、製品群にはさまざまな性格がある。そこで、各製品群に応じたビジネスを推進するために、SBU (Strategic Business Unit) による事業戦略とビジネスプロセスによる組織横断的なオペレーションのマトリックス経営を導入した。こうした取り組みにより、市場ニーズを的確に掴み、製品開発に活かしていく。

Q5: 1Qの状況を社内にはどのように認識しているか。

A: もともと予算策定時点でも、1Qは厳しいことを想定していた。計測器事業の受注は想定より進捗が少し遅れている。しかし、経費節減効果が出始めており、利益面では今後に向けて手応えのある結果になったと考えている。

【その他のQ&A】

Q6: 棚卸の状況を教えてほしい。

A: 通常1Qでは棚卸が増加するが、今回は抑制されている。計測器では、前期末より7億円削減した。産業機械事業では、1Qの棚卸が前期末より膨らんでいるが、これは、新設したタイ工場の立ち上がり備えた投資であり、一時的なものである。計測器の場合、棚卸資産分類として(1)新製品販促のためのデモ機と(2)部品、仕掛りがある。販促用デモ機については、営業部門が中心となり効率的なデモ機活用を進め目標を定めて削減に取り組んでいる。部品、仕掛については6回転以上の水準にあり改善の方向にあると見ている。