

平成22年3月期第1四半期決算説明会Q&A

■計測器事業について

<LTE>

Q: 海外でのLTE市場はどのような状況か？

A: チップセットの開発が中心である。3Gで培ったパートナーシップを活かし、欧州での開発用計測器需要を取り込んでいる。ただし、日本に比べると動きはスローである。むしろ、海外では「3G/3.5G (HSPA)」や「HSPA+」が進展しており、3Gアプリケーション向けのビジネスが堅調である。

<中国3G>

Q: 中国3Gの状況を知りたい。

A: 中国では今年1月、3社に3Gライセンスが認可された。今年度は、各社がそれぞれ60000局の基地局建設を予定している。インフラ建設が順調に進んでおり、フィールド用ハンドヘルド測定器でシェアを得ている。目標達成に向け順調に滑り出している。

Q: 来期以降の見通しはどうか？

A: 中国が推進しているTD-SCDMA方式では、欧米系ベンダーの参入の動きが始まっており、同方式を採用しているチャイナ・モバイルも期待を寄せている。トップベンダーが参入すれば、技術的完成度は高まるだろう。この方式に対応したソリューションを有しているのは、当社だけであり、優位なビジネスができる。また、チャイナ・モバイルはTD-LTEも視野に入れている。引き続き技術開発部門の動向を注視していく。

<スマートフォン>

Q: スマートフォンのビジネス規模をどう見ているか

A: 欧米を中心に急成長していようだ。中国EMSでクリスマス商戦に向けた増産の動きがあれば、スポット的な計測器需要がでてくるのではないかと。スマートフォンメーカーから開発用の計測器需要があり、良好なビジネスができ始めている。またスマートフォンの同種といえるネットブックの市場も拡大しており、通信用無線モジュール市場が活発化している。ここでも、当社はビジネスチャンスをつかみたい。

<サービスアシュアランス>

Q: サービスアシュアランス事業の状況は？

A: 第1四半期の損益は改善した。ロシア・東欧は厳しい状況が続いているが、それ以外の地域では市場環境は改善してきており、受注動向は前年を上回っている。リストラ効果も想定どおりでている。

■第1四半期の結果について

Q: 社内計画との差異はあったか

A: 受注・売上・利益とも想定通りの厳しさであったと認識している。とりわけ、国内の電子部品メーカー向けのシグナルアナライザや信号発生器が低調だった。経営構造改革では、売上が前年より30%下落しても利益を確保できる体質にすることを目指した。第1四半期では、売上高が前年同期比に対して55億円減少したが、この社内努力により、営業利益は前年同期並の水準を確保できた。

Q: 欧州での損益が改善しているが、その要因を教えてください。

A: 前年同期比で6億6千万円の営業損益改善となったが、リストラ効果によるところが大きい。

■国内市場の動向について

Q: 国内市場の2Qの見通しはどうか。

A: 3Gの開発・製造関連では新たな需要は期待していない。汎用市場の設備投資抑制も続いており、回復までは時間がかかる。また、WiMAXなど新たなサービスについては、フィールド用計測器で一定のビジネスができると考えているが、全体の業績を押し上げるまでにはいかないと見ている。

■固定費について

Q: 来期の固定費の考え方を知りたい。

A: 固定費の中でもR&D費については、ROIを徹底し、売上利益に応じた投資をしていく。

Q: 期初の固定費削減計画に対する第1四半期の状況を教えてほしい。

A: 固定削減のほとんどは計測器事業を対象にしており、Q1の損益に反映されている。

■中長期目標について

Q: 中長期目標の営業利益率10%、ROE10%の達成はいつを見込んでいるか？

A: 現状のビジネス環境と当社の内部環境をシミュレーションすると、達成するには3年以上掛かるものと見ている。