

平成18年3月期第3四半期決算説明会Q&A概要

【情報通信機器事業に関するQ&A】

Q1: 情報通信機器事業の構造改革のスケジュールは？

A1: 分社化は法的手続きの関係で06年度にずれ込むが、事業構造、組織構造、費用構造改革は、3月末までに実施する。06年度中において、05年度売上見通しの70億円でも損益分岐点を超える体制を整え、08年度には営業利益率5%の達成を目指す。

Q2: 人員削減の具体的方法とそのための費用は？

A2: 同事業にはおよそ300名が従事しているが、その1/3についてはスリム化が必要とみている。アンリツグループ内には計測器事業を中心に繁忙部門があり、また、派遣社員を相当数受け入れているため、基本的にはそれらの部門への配置転換で吸収したい。しかし、再配置計画の中で、対象者の希望に添わないケースに備えて、転進支援等のプログラムは必要と考えている。

Q3: 05年度の同事業の見通しに、下振れリスクはあるか？

A3: 同事業の8割を占める官公庁向け事業については精査しており、見通しを達成できると考えているが、民需市場向け製品であるPureFlowRや画像配信システムについては、下振れの可能性もあるとみており、リスクマネジメントをしっかりとやっていきたい。

Q4: 今回の改革策が達成できなかった場合についてはどのように考えているか？

A4: 現時点ではこの計画の達成に全力を尽くす。ただし、前述のリスクも含めて、事業のリスクマネジメントを図る。

【計測器事業に関するQ&A】

Q5: 旧ネットテスト社（現Anritsu A/S）との統合の進捗はどうか？

A5: 05年11月に第1次統合策が完了した。すでに組織体制の見直しを行い、約12%の人員を削減している。06年3月までの最終統合完了に向けて、現在、営業体制や開発ロードマップの統合に取り組んでいる。06年度中には利益を生み出す体制を目指す。

Q6: ハンドヘルドタイプ計測器の好調さはどの程度持続すると見ているか？

A6: 基地局建設は世界中で当面活発に続く予想され、高い製品競争力を持つサイトマスタ、スペクトラムマスタは堅調に推移する。また、昨年3月に発売したWCDMA基地局用のUMTSマスタには、12月にHSDPAオプションを付加し、欧米を中心に基地局の建設で受注が拡大している。さらに、デジタル放送用フィールドテストも、欧州で採用されたDVB-T/H規格への対応を進めるなど、特定用途の新製品群でも新たな受注を拡大している。以上のような状況から、少なくとも06年度もハンドヘルド製品は好調さを維持できると考えている。

*WCDMA：第3世代移動通信（3G）規格の一つ

*UMTS：Universal Mobile Telecommunications System(GSMの発展としてのWCDMA方式の呼称)

*HSDPA：第3.5世代移動通信規格（High Speed Download Packet Access）

Q7: NGNに向けたサービスアシュアランス事業の成長性はどうか？

A7: 音声通信とIPとの融合によるVoIPの進展、FMCの加速、さらには、色々なサービスのシームレスな融合が実現されるNGNの構築過程において、ネットワーク間の相互乗り入れによる接続問題が顕在化する。サービスアシュアランス事業は、各ネットワークや統合されたネットワークのサービス品質をモニターし分析するサービスを事業の中心にしており、接続問題を解決する手段として成長が見込める。現在は、欧米を中心に市場が拡大しているが、従来は内製化してきた日本国内の通信キャリアも、今後はコスト管理の観点からアウトソースするとみており、インフラのサプライヤとの協業を進めることで、国内市場の開拓、事業の拡大をはかる。

VoIP :Voice over IP

FMC : Fixed Mobile Convergence(固定通信網と無線通信網の融合)

NGN : Next Generation Network(次世代ネットワークシステム)

Q8: 中国の端末製造市場で受注が動き出したとのことだが、主な顧客層はどこか？

A8: 欧米系の大手携帯端末メーカーのブランドで製造しているEMSやデザインハウスなどへの携帯端末製造用テストの受注である。アフリカや南米など向けの低価格GSM端末の製造に使用されている。また、欧米系メーカーの中国における研究開発拠点にも直接納入している。04年に中国国内にテクニカルサポートセンターを設置した。日本国内のサポートセンターとの連携もスムーズであり、この成果が出てきたと考えてい

る。

Q9: 国内の第3世代移動通信（3G）用計測器の今後の見通しは？

A9: 3G端末製造用テストが大きな売上げを記録した04年度に比較し、05年度は製造用では確かに飽和感がある。しかし、HSDPA、さらにその先の移動通信規格の開発需要に牽引され、まだまだ市場機会は続くと見ている。また、06年度には、新規事業者参入や、ナンバーポータビリティ制度が始まり、これに向けて各キャリア間の提供サービスの競争激化により、新たなサービス開発のための計測器需要も予測される。当社としてはこのような市場に向けて取り組みを強化していく。

Q10: 欧州地域では赤字が出ているが、対策は？

A10: 市場としては好調であり、売上高は増加している。欧州地域における組織再編や05年8月に買収した旧ネットテスト社（現Anritsu A/S）とのシナジーにより、利益の出る体質を目指す。具体的には、余剰人員の削減のほか、現在は欧州各国にある拠点の情報インフラやロジスティックスの統合によりローコストな運営にむけた整備をする方針である。

【来期以降の業績見通しに関するQ&A】

Q11: 中期経営計画で目標としている「07年度に営業利益率10%以上」の達成の見込みはどうか？

A11: 市場環境は良い方向にある。主力の計測器事業の製品群には営業利益率が20%を超えるものもあり、今後の事業構造の改革により赤字部門をなくして、営業利益率10%の達成にチャレンジしていく。

以上