

平成20年3月期第3四半期決算説明会Q&A

【計測器事業に関するQ&A】

Q1: サービス・アシュアランス分野の今期実績と今後の見通しを聞きたい。

A: 大手通信キャリアにターゲットを絞った「Tier1戦略」は、EMEA*を中心に成果を上げており、通期売上高の見通しは、従来を大幅に上回る状況にある。07年下期での損益の黒字化の達成可能性は高まっており、08年度は通期での黒字化以上を見込んでいる。なお、現在は、初期段階のソリューションのため個々の顧客要求に対応する受注開発コストが発生するが、プロジェクトマネジメントの徹底などにより、今後は収益が改善していく見込みである。

*EMEA(Europe, Meddle East and Africa)：欧州、中近東、アフリカ地域

Q2: 来期以降の国内市場はどう見ているか？

A: NGN関連は、これまでは若干期待はずれな結果に終わったが、NTTのNGNサービス開始などにより、来期の後半からの伸びに期待している。また、携帯電話関連では、今期はドコモの905iシリーズの上市による売り上げは一服したが、次世代のLTE(Super3G)関連計測器に、08年度後半からの需要に期待している。このほか、非通信分野、例えばカーエレクトロニクスや情報家電、ゲーム機などでも無線通信技術の利用が広がっており、より広い分野で当社の市場を開拓したい。

*NGN(Next Generation Network)：次世代通信ネットワーク

*LTE(Long Term Evolution)：現在標準化が進められている、3.5Gからさらに進化した通信規格

Q3: LTEは、従来の通信方式からの技術的な変化が大きいので、これに関連した計測器需要も見込めると思うが、今後の見通しを聞きたい。

A: グローバルでみると、NTTドコモが技術的にリードしており、海外端末メーカーとの動きを比較しても、日本勢の動きが早い。開発用の計測器の需要動向は来期のひとつのポイントになると考えている。なお、WiMAX関連の報道もなされており当社も計測ソリューションを提供しているが、LTEの方がニーズが強く普及が進むのではないかと感じている。いずれにしても新しい技術の導入により、当社の技術的な強みを活かせるのではないかと考えている。

*WiMAX(Worldwide Interoperability for Microwave Access)：高速無線通信ネットワークの企画、有線のADSLや光ケーブルと同等の高速データ通信を無線で行うものとして期待されている。

Q4: 来期以降の新製品の見通しはどうか。

A: 超高速デジタル計測器や信号解析機分野で、それぞれ汎用性の高い新製品を開発したが、これまで顧客要求との整合を図るために機能拡張を続けてきた。この機能拡張が一段落し、受注も増加してきたところである。来期以降はマーケティング機能を強化することもあり、売上の拡大を期待している。

【経営革新施策に関するQ&A】

Q5: 今回の経営革新施策による利益の改善の内容を知りたい。

A: 今回の経営革新施策の目的は、08年度を最終年度とする中期経営計画「GLP2008」の売上高1,200億円の達成が困難となる中、目標とする営業利益率10%に近づくための利益体質づくりにある。ターゲットとした具体的な損益構造はスライド20を参照していただきたい。

Q6: 経営革新施策による費用35億円の内訳を知りたい。

A: 今回の施策のうち、棚卸資産に関連する部分は営業外費用として25億円、それ以外の費用は特別損失として10億円を予定している。営業外費用の25億円は、不採算機種種の販売停止に伴う棚卸資産の処分損が中心だが、精密計測事業の分社化による棚卸資産の見直しなども含めている。

Q7: 経営革新施策の、「サプライチェーン改革」や「研究開発の効率化」を知りたい。

A: サプライチェーン改革として、製造子会社の東北アンリツに、現在は厚木にある生産管理や資材調達の機能を集約し、コスト競争力を高める。ただし、全てを東北アンリツで製造するというわけではなく、海外での低コスト生産も選択肢の一つとして検討していく。

研究開発費については、ROI指標に基づいて設定した総投資額を前提に、リターンの期待できる開発プロジェクトに優先的に開発リソースを配分することにより開発効率を改

善し、結果的に来期以降の固定費の削減を行う。

Q8: 精密計測事業の分社化効果について聞きたい。

A: 昨年度は若干の赤字だったが、今期はこれまでのところ赤字幅が拡大している。しかし、2008年1月に投入した新型印刷はんだ検査機は、EMSを活用しコスト競争力もある。分社化後は、新製品を軸に黒字化に向けて邁進する。

【業績について】

Q9: 08年度見通しを、07年度比売上高成長率3%・営業利益率8%と仮定すると、営業利益は85億円（前期比30億円増）となる。固定費削減額による増収効果と、それ以外には何を想定しているのか？

A: 前述の研究開発の効率化のほか、組織の統合・スリム化による人員の適性配分等により、トータルな固定費の圧縮幅は10億円程度と想定している。これに加えて、不採算機種種の整理やコストダウンによる売上原価率の改善及び増収効果を見込んでいる。