

平成20年3月期決算説明会Q&A

【計測器事業に関するQ&A】

Q1: 2008年度に米州地域で売上拡大を計画しているが、無線基地局関連、携帯電話関連、光/IP関連の景況の見方と、それに対する事業計画を知りたい。

A: 米州地域とは中南米地域を含んでおり、中南米地域でのサービス・アシュアランス事業の伸長を見込んでいる。昨年、メキシコに販社を設立したのも、サービス・アシュアランス事業の確実な成長を期してのことである。アメリカの景気後退が懸念されていることから、通信市場も若干のマイナス成長にとどまるとみている。ハンドヘルド計測器等の従来ビジネスを維持しながら、サービス・アシュアランス事業を成長させ、売上高で前期比4.8%増を計画している。

Q2: W-CDMA向け計測器では世界シェアの約70%を占め、第3世代携帯電話（3G）関連の計測器市場でリーダーとしての地位を築いたが、LTE向け計測器の競争力についてはどのように考えているか聞きたい。

A: 3Gで築いた重要顧客との緊密な関係を維持しつつ、相互のロードマップを開示しながら情報交換を進めている。LTEはグローバルに研究開発が進んでおり、計測器の競争も激しくなると考えている。当社は2008年度上期に開発投資を集中させ下期からの立ち上がりには備え、是非ともトップの地位を築きたい。

【2008年度見通しに関するQ&A】

Q3: 2008年度の計画について、上期営業損失を計上している背景と下期に大きな営業利益を見込んでいる要因について聞きたい。

A: 2008年度から棚卸資産評価損の計上方法を変更しており、上期営業損失を計上する要因の一つとなっている。上期に棚卸資産評価損として約6億円を売上原価内に計上している。上期減収見込みの中で、原価低減や販売費及び一般管理費の削減による損益の改善に取り組むが、棚卸資産評価損を吸収しきれないため、上期営業損失を計上している。一方、下期には新製品の市場投入や昨年投入した新製品の機能強化により、利益率の良い製品の売上を高め、利益改善を計画している。さらにLTE向け計測器にも期待しており、売上高の伸び率以上に利益率の大きな改善を見込んでいる。

Q4: 為替変動が営業収益に与える影響について聞きたい。

A: 日本から輸出する製品の90%は外貨建てで取引しており、その半分がドル建てであり、円高・ドル安の影響を受ける。また、海外子会社のドル建て決算にも影響がある。2007年度の為替レートの実績は1ドル=約114円だったが、2008年度は1ドル=100円を想定しており、前年度比で計12億円程度の目減りを見込んでいる。

【経営革新施策に関するQ&A】

Q5: 経営革新施策を行なうことによる売上原価と販売費及び一般管理費の2008年度の削減効果について聞きたい。

A: 2008年度は棚卸資産評価損や、円高・ドル安による輸出の為替差損などを売上原価に計上するため、経営革新施策はそれらのコストアップ要因を吸収するための取り組みとなってしまう、表面的には営業利益の改善にはならない。また、販売費及び一般管理費については、減収の中での取り組みとなり、大きな削減効果は期待できない。試算としては対売上高比で1%程度の改善を見込んでいる。