

平成23年3月期第1四半期 決算説明会Q&A

Q: LTEについて、各通信事業者からの引き合い状況について教えてほしい。

A: 今年商用化を予定している通信事業者、および端末ベンダーを中心に引き合いが増えてきている。顧客に計測器を貸し出しながら、正式受注に結びつける活動をしている。競合も同様である。第1四半期での日本と海外の売上高比率は、日本3割、海外7割くらいである。

Q: LTEビジネスにおける競争状況について教えてほしい。また、ユーロ安は競合にとって有利になるのか？

A: シェアは50%程度と推定している。価格競争は常にあり、ユーロ安による影響との認識ではない。

Q: LTEビジネスは、デバイス、端末、基地局などの分野別にどのように推移していくのか？

A: それぞれの機器で顧客の需要が開発、製造、建設などへ推移していき、それによって計測ソリューションも変化していく。現状は、基地局は開発需要が減少し、製造と建設フェーズになっている。対応測定器はエレクトロニクス市場に分類している汎用計測器になる。端末は開発フェーズの継続に加え、製造フェーズが立ち上がってきている。

Q: 地域別での端末ビジネスの状況や方向性を教えてほしい。

A: アメリカでは、通信事業者各社から認証試験(コンFORMANCEテスト:CT)や相互接続試験(インターオペラビリティテスト:IOT)以外にも、端末用および基地局用について多くの計測機能のご要求を頂いている。スマートフォンなどの端末ベンダーからも長期にわたる計測需要を期待できる。

日本はNTTドコモ様関連を中心に、端末ベンダーも含めてビジネス展開している。

中国では、6月にTD-SCDMAを推進しているチャイナモバイル様からCTの受注を獲得した。TD-SCDMA端末を商用化している端末ベンダーへの販促活動を推進している。

Q: 第2四半期の開発費を増やすということは、来期以降の利益貢献が大きくなるとの認識でよいか？第2四半期以降R&D費が増えるのか？

A: 現時点では、今期の通期開発投資は100億円で変更していない。長期的な見通しを踏まえた上で、開発の生産性(ROI)を改善することを基本に投資している。

Q: サービスアシュアランスのビジネス状況を教えてほしい。

A: 第1四半期は計画値が低い中で、その計画値を若干上回って推移している。のれん代を除くと赤字幅は圧縮している。現在、中南米の案件のシステムのインストールを展開中である。

Q: 第2四半期が赤字計画になる理由を説明してほしい。

A: 第2四半期から第1四半期にLTE関連の売上が期ずれしたことにより、第2四半期の売上高が当初見通しから減少したこと、LTE関連の開発案件が増えておりR&D投資が増えることなどにより、利益を出した計測事業が第2四半期はブレークイーブンになってしまう。

Q: 想定為替レートの見直しと営業利益への影響度を教えてほしい。

A: 1ドル=90円(変更なし)、1ユーロは125円から110円に変更した。営業利益へのインパクトは、ドルが1円で7,000万円、ユーロは1円で3,000万円。