

平成23年3月期第3四半期 決算説明会Q&A

Q: 今期の業績が、大きく上振れた理由は何か？

A: (1)端末製造用およびLTEの開発用などモバイル通信市場で計測ソリューションが堅調に推移し粗利が改善したこと(2)固定費のスリム化やKPIマネジメントによる費用投資管理によって、収益体質の改善が進んだこと、などによる。

Q: 計測事業の第3四半期のサブセグメントの売上高比率と伸び率を教えてほしい。

A: モバイル市場、ネットワーク・インフラ市場、エレクトロニクス市場で、それぞれ、30%、40%、30%程度である。伸び率は、モバイル市場が約30%、ネットワーク・インフラ市場が約10%、エレクトロニクスは0%である。

Q: 端末製造用の競争優位性について教えてほしい。

A: 製造用の計測器は、LTEへの対応に加え、CDMA系の対応もしており、以前は関係が薄かったCDMA系の端末ベンダーに製造用計測器が受け入れられている。

Q: LTEビジネスの足元の状況と今期から来期の見通しを教えてほしい。

A: チップセットや端末向けの開発用計測器の需要がアメリカや韓国などの海外を中心に順調に増大している。
アメリカでベライゾンワイヤレス、日本でNTTドコモがそれぞれ2010年末に商用化した。今後も100以上の通信事業者が商用化を予定している。
今後、チップセットや端末のコア開発から、商用開発用計測器、端末認証用システムの需要が見込める。また、無線インフラの整備も必要であり、グローバルで高いシェアを有しているハンドヘルド計測器の需要が基地局の建設・保守分野で増大することを期待している。

Q: 中期経営計画(営業利益90億円:営業利益率10%)の達成確度の見通しについて教えてほしい。

A: 一年目の今期は、営業利益率を期初5%から今回8.4%へ修正した。今期の見通しを達成すれば、2013年3月期での営業利益率10%も現実的なターゲットとなってくる。

Q: 生産体制について、中期的な見通しを教えてほしい。

A: アメリカの事業部では一部の工程で海外EMSを活用している。日本の事業部でも現在の生産キャパシティを越える部分については海外アウトソースの活用を検討していく。

Q: 固定費の今後の見通しを教えてほしい。

A: 今期は、KPIマネジメントによる業務の効率化の成果や円高による海外法人の費用圧縮などにより、低い水準で進捗している。来期以降も、KPIマネジメントにより、業務の効率化とともに、費用を抑えていきたい。

Q: 2012年の社債の償還や長期借入への手当てについて考え方を教えてほしい。

A: 調達の手段としては、それぞれの市場でのプレゼンスを確保したい。中期的には、D/Eレシオを0.5にしていきたい。