

平成24年3月期 第3四半期 決算説明会Q&A

【ビジネス状況】

Q: 計測事業において2Qから3Qに利益率が大きく上昇した要因と、3Qから4Qで利益率が下がる見通しの理由は何か。

A: 3Qはプロダクトミックスの改善と、売上の地域構成が寄与した。
アジアを中心に端末製造用計測器の堅調な需要に加え、日本市場でLTE開発用のシステム需要や製造ライン立ち上げに伴う付加価値の高い計測需要があった。
4QはR&D費や販管費などの費用が3Qよりも増加するため、利益を圧迫する。

Q: 計測事業の地域別でのトレンドを教えてほしい。

2Qから3Qにかけて、日本のビジネスが増加し、アジアは堅調に推移している。
計測事業の売上高(2Q:190億円、3Q:168億円)に対する比率は以下の通りである。
A: 日本:2Q 25%→3Q 30%
アジア他:2Q 35%→3Q 30%

Q: 上期に受注を獲得したアジアのTier1ベンダーとのビジネスは継続的にあるのか。

A: 上期にまとまった規模の案件を獲得した。以後も小規模な案件のビジネスは継続している。

Q: 中国市場でのTD-SCDMAとTD-LTEに関するビジネスの状況を教えてほしい。

TD-SCDMAは、中国独自の3G規格であり、当社は先行的に対応し継続的にビジネスを行っている。
A: TD-LTEはグローバルな通信規格であり、通信キャリア・端末メーカーの開発投資による計測需要も立ち上がっているが、競合も既に参入している。

Q: スマートフォンの増加による通信トラブルが頻発しているが、これに関連した設備増強などでビジネスチャンスはあるのか。

A: トラブルの詳細については分かっていないが、ネットワークの増強が必要であるという観点からはビジネスチャンスにつながる可能性はあると考えている。

【来期見通し・中期経営計画】

Q: 来期の見通しをどう見ているか。

スマートフォンの増加などマーケット環境は成長が期待されるが、通信キャリアや端末メーカーの計測関連の設備投資は予測が難しい。来期予算については策定をスタートした段階である。

Q: 新たな中期経営計画の策定方針は何か。

グローバルなマーケットリーダーになること、World Classの利益体質を構築することを主眼に策定する。

【その他】

Q: 2001年3月期に連結売上高1,590億円、最終利益96億円となった当時のビジネス状況と現在の状況の相違点は。

ITバブルと言われた2001年3月期は、北米キャリアの光通信用設備投資という限られたマーケットに牽引された状況だった。
A: 現在は、モバイル端末への一般消費者の需要に基づく計測需要がグローバルに広がっている点で異なる。