

平成25年3月期第3四半期 決算説明会Q&A

【計測事業】

Q: 第3四半期(10~12月)の計測事業の営業利益が前年同期比で低い理由とその背景を教えてください

今後の受注獲得に繋げるために、モバイル分野を中心に開発投資や顧客サポートを強化する費用を増やしている。

A: 背景として、以下の2つが主な要因であり、顧客の計測ソリューションへの需要が高まってきている。

- ①顧客数の増大; Tier1のチップセットベンダーやIT系企業など参入企業が増えてきている。
- ②開発テーマの拡大: TD-LTE、LTE-Advなど、種々のテーマの開発が行われている。

Q: 第3四半期から第4四半期にかけて、地域別のトレンドに変化はあるか

日本: 上期を中心に投資が集中した。下期は低い水準になると見ている。

米州: チップセットベンダーの開発投資や、無線インフラの投資が継続している。今後も顧客数の増加や開発テーマの増大によるビジネス拡大を期待している。

A: アジア: 韓国のベンダーなどで、4Qから来期にかけて設備投資の増大を期待している。

EMEA: 地域全体としての水準は他地域と比較すると低いが、一部の顧客で開発投資が活発になってきている。

Q: ローエンドスマートフォンが普及、拡大した場合の、アンリツへの影響をどのように見ているか

A: モバイル加入者が2G→3G/LTEへ移行する流れの中で、ローエンドスマートフォンとハイエンドスマートフォン両方が増大するタイミングであり、当社にとってはビジネスチャンスである。現在の計測需要はハイエンドのほうが強い。

Q: 第4四半期の受注見通しを教えてください

A: 前年並みを計画している。

Q: 通期見通しの達成確度について、どのように考えているか。

A: 最先端のソリューションを提供する技術会社としては、事業の継続、拡大を目指した開発投資を行うために、営業利益率20%の水準は必要と考えている。また、競合も同じような水準である。公表値の達成に向け取り組んでいく。

Q: 日本政府が成長戦略に向けた投資をするが、アンリツへの影響はあるか

具体策がまだ示されておらず、影響について判断はできない。

A: 我々のモバイルビジネスは、既に20年投資した上での成長期である。短期的な戦略投資では成長が難しいかもしれない。

Q: 現預金が約400億円あるが、使い道と株主還元の考え方を教えてください。

①現在行っているビジネスの強化、②新しいビジネスへの投資、に活用する。

A: 現在の配当方針は、連結純資産配当率(DOE)に基づいている。キャッシュが積みあがれば総合的な還元を考えていく。