

2023年3月期第2四半期決算説明会（オンライン）の主な質疑応答

Q：円安影響について、連結全体でみると円安は悪影響が大きいという説明だったかと思うが、下期および来年度以降も今の円安が継続した場合どのような影響がでるか？無線事業で米国向けが好調とのことなので、それによって従来と為替バランスが変わってきているようなことはあるか？

A：当社は海外生産が多いのでUSドルは輸入超過となっており、円高の方がコスト的には助かる体質。ただ、今年度については為替予約を8割以上おこなっているため、円安影響をそれほど受けていない。ただし、アメリカ市場中心の無線システム事業が非常に順調なことから、円安による増益効果があり若干プラスがでている。来年度以降については、引き続きアメリカ向けがメインである無線は好調を継続する見通しだが、グローバルに展開しているモビリティ&テレマティクスサービス（M&T）分野アフターマーケット事業などでは、海外向けの売上を増やすことを含めて円安対応の為替バランスへ変えていくことが必要。また、M&Tでは生産の国内回帰を進めているが、材料はまだドル建て調達が多く、円建てに変える動きをしている。ここまで円安になるとかなり厳しいが、コストアップ要因を減らし、逆に円安メリットのある無線システム事業などを来年度以降どこまで伸ばすかという施策を、新中期経営計画を策定する中で検討していく。

無線システム事業が、海外、特にアメリカで伸びている。売上げは前期360億で今期は500億ぐらいになる見込み。また、プレゼン資料の23ページのグラフで示しているように受注状況が非常に良い。ますますアメリカでの売上構成比が増えていくと思われるので、現在全社で円安影響を相殺できているわけではないが、このような海外向けの売上が好調ということは我々にとっては好ましい状況。また、プレゼン資料の22ページのOEM事業も、デバイス、スピーカー、アンプ、アンテナ等の売上が全体の6割強で、これらは海外向けなので為替影響を大きく受けない。従って、直近ではまだ課題はあるが、価格対応もしながら、来期の対策についても今から様々な手を打っている。

Q：無線システム事業で、2Qでこれだけ大きな利益が出るというのは、過去の季節性と異なる動きだったと思うが、今回の7-9月期に特殊性があったのか？或いは過去の季節性が当てはまらないぐらいマーケットの勢いが出てきているのか？この四半期の利益の出方をどう解釈すればいいか教えてほしい。

A：例年1Q、2Qはなかなか厳しい状況で、今期も期初時点ではここまで想定していなかった。半導体の供給問題がある中、置き換え設計が順調に進み、部品供給そのものも想定より早く回復した。前期から積みあがっていたバックオーダーがかなりあったため、特に2Qに入ってからには生産すれば全て売れる状況であった。この市場はA社が寡占しているが、他社も含めて部品供給問題によって商品が行き届かない状況が続いている中で当社がいち早く商品供給できる状態になったことで、オーダーが全て当社に入ってくる状況が続いている。それによってバックオーダーは未だに100millionドル以上残

っているが、2Qに入ってそれが一気に売りに繋がっており、一方で価格対応もしているので、(2Qの無線システム事業は) 利益率20%という非常に好調な推移をしている。加えて公共安全市場では政府予算の後押しがあり、3Qから新製品投入があることからこの状況はまだまだ継続すると見ている。季節要因は毎年あるが、今期に限ってはそういったものが当てはまらない状況で2Qは推移したと言える。

Q：今期の2Qはバックオーダーの解消によって通常より強めにでているということか？

A：強めかつ需要そのものも高まっている。危機管理対応への通信手段として、業務用無線の受注が非常に好調で、市場全体が上向いていると見ている。

Q：プレゼン資料の23ページに「セキュリティを担保された無線機メーカーとして選別されている」とあるが、何年も前から議論のある中国メーカーのアメリカにおける競争環境の変化がかなり顕在化してきていると理解していいか？

A：我々が注力している北米の特に公共安全（パブリックセーフティ）市場では中国メーカーは入れないという参入障壁がある中で、当社の無線機は信頼性も含めてセキュリティを担保している。過去40年間やってきている中で非常に信頼度が上がっている。

世の中で様々な動きがあるが、やはり日本メーカーであるという安心感はグローバルで評価されていると思う。また一定の条件下で傍受しにくい高機能のデジタル無線機として信頼性の高い「KENWOODブランド」が評価され選別されている。

Q：アナログからデジタルに置き替わることでどんなことが変わるか？政府の多額予算はどういった政策・背景か？

A：周波数は一つの資源で、チャンネル数を増やすためにアナログからデジタルに切り替える動きが2009年頃からある。今回そのスパンがまた回ってきて大きな需要に繋がっている。アナログからデジタルにすることでチャンネル数が増える、秘話性が上がる、などで需要が伸びている。多額な政府予算とは基本的には公共安全市場向けの政府予算だが、LTEが非常に伸びている中でも、警察・消防・救急の最前線にいる人は業務用無線というナローバンド（通信速度が比較的低速な通信回線）の即時通話が可能な通信手段をまだまだ選ぶ傾向がある。北米には約3,000のカウンティ（郡）があり、まだその半分以下しかデジタルに切り替わっていない。このデジタルへの切り替えの後押しとなる予算がついている。

Q：2009年から置き換えスパンが始まって10年ぐらい継続して一度終わって、また始まっているのか？それともずっと継続しているのか？

A : 民間市場では周波数の有効利用という事で、2009年頃に（無線周波数帯域の）ナロー化の動きがあり、そこから業務用無線のデジタル化が始まった。そこから10年程度使ったらまた入れ替えるというスパンになっていると見ている。一方で公共安全市場（警察、消防、救急）ではアメリカの同時多発テロ以降2009年ぐらいまでの需要スパンがあり、そのあとでまた10年ぐらいの入れ替え需要スパンが本業界で発生しているということ。7、8年～10年ぐらいの需要スパンがあるというのが業界の見方であり、A社も同様の見方を市場の情報として得ているとのこと。

Q : プレゼン資料の24ページの公共安全市場向けとは具体的に警察・消防・救急と想像がつくが、セキュリティ市場とは？どのように使われるのか？

A : 工場やホテル、倉庫、スーパー、レストランといった民間市場や学校、病院などで、セキュリティ会社のガードマンが主に使っている。そこでは欧州のETSI（欧州電気通信標準化機構）で定められた民間業務無線の規格であるDMR（Digital Mobile Radio）が使用されているが、DMRにも対応しているのが今回の新製品VP8000になる。

Q : 当社におけるセキュリティ市場と公共安全市場向けの、それぞれの売上割合は？

A : 今は一般セキュリティ市場向けを10とすると、公共安全向けが6～7ぐらいだが、今後公共安全向けが伸びていくと予想している。

プレゼン資料の23ページのグラフで、下の方（青い部分）が公共安全市場向けで、上の方（赤い部分）が民間向け。公共安全市場向けはシステマ的にも大型案件が多く付加価値も大きい。この受注状況を見ると公共安全市場向けに注力していることがお分かりいただけると思う。

Q : 新聞などで、デラウェア郡で3,400万ドル受注という報道があったが、このぐらい大きい案件が多いのか？

A : 最近特に増えてきた。このVP8000を導入するということで直近では、デラウェア、サンタバーバラ、フレデリックカウンティという30millionドル規模の案件を3つ獲れている。今後もこういった案件がまだまだあるので、続いていくと思う。

Q : 期初の段階で、対ドルでの輸入超過が約3億ドルあり、1円円安になると3億円のマイナス影響が出るということだったと思うが、アメリカの無線売上が1.5億ドルぐらい増えているということは、対ドルでの輸入超過が半分の1.5億ドルぐらいになり、対ドルでの円安のマイナス影響も半分の1.5億円ぐらいになるという計算で正しいか？また、来年度の為替予約の進捗はどのぐらい進んでいるか？

A : 無線売上が1.5億ドル増えている内の1億ドルぐらいはもともと増える前提で話をしているため、当初見込んだ時よりは0.5億ドルぐらいは輸出が増えているということ。よって3億ドルから1.5億ドルま

では減っておらず、0.5億ドルぐらいは輸入超過が減って2.5億ドルを切るぐらいのところまで縮小してきたというのが今年度の実力値だと見ている。来年度はそれをさらに縮めるような手段をこれから検討していく。為替予約については1年先ぐらいを目途に徐々に押さえていく方針で、現在来年度の上期分を徐々に押さえているので、現時点では来年度のまだ1/4程度を押さえている状況とみていただきたい。また、この為替予約は通常販売のもので、M&Tの用品・純正のようなB to B案件などを獲得した場合には、受注期間分の8割ぐらいを一気に押さえるようにしている。

Q：業務用無線のシェアや市場見通しについて教えてほしい。米市場で各社がどのようなシェアなのか。

また、向こう5年ぐらいの平均成長率をどのように見ているのか、市場データがあれば教えてほしい。

A：市場データは公的なものが出ておらず、市場規模や伸び率についても当社の推測値ベースになる。当社が参入している業務用無線の市場全体の規模は、8billionドルぐらいと見ている。そのうち北米公共安全市場が約4billionドルあり、現状この市場向けが非常に好調とはいえ、まだまだ当社のシェアは2～2.5%。ここで将来的に10%ぐらいは取りたいと考えている。4billionドルの10%として、400millionドルを公共安全市場で狙いたい。この市場は利益率が高いので、20%取れると非常に大きい。この市場でのシェアはA社が約6割で当社は第3位ぐらい。一方、グローバルでの無線端末市場だけみると、当社は10%ぐらいのシェアを持っており、さらに伸ばしていきたいと考えている。

Q：業務用無線の需要の中身と3ヶ月前と比較した変化を教えてほしい。3ヶ月前はどちらかという市場は成熟しているが競合の供給問題やD社の撤退で当社が受注を取れているという説明だったと思うが、今回の危機管理対応というキーワードはここ3ヶ月で急に盛り上がってきた話なのか。また、その持続性はどうか？アメリカの同時多発テロ事件の後も危機管理需要はあったと思うが、当時もやはり一時的ではなく長続きしたのか？

A：危機管理への対応という需要が全世界的に高まっているという変化はあると思われる。アメリカの同時多発テロ事件の後も一時的に業務用無線市場は盛り上がったが、特にP25という公共安全向け市場が一気に伸びた。今回我々はそういった流れにうまく乗れている。危機管理への対応の需要増加と、パブリックセーフティ向け市場への新製品の投入で継続して拡大が見込めると考えている。

社内からのマンスリーレポートで、業務用無線についてはアメリカにはずっと注目していたが、欧州各国やアジア・パシフィックも対前年比で非常に伸びている。1Qの半ばぐらいからかなり市場が活性化しており、危機管理需要が今までと違った形で起きていると実感している。そして当面こういった需要が継続すると見ている。

Q：株主還元の方針を教えてほしい。また成長投資への考え方は？

A：配当含めた株主還元はこれから検討するが、当社は配当性向30%目安としており、それ以外について

は成長投資などに使おうと思っている。今回「VISION2023」を見直す一つの要因である環境の変化、つまり為替変動や地政学的リスク、サプライチェーンの見直しに関連して、生産体制の再編など、「VISION2023」に入れていなかった投資を検討していこうと考えている。詳細は、今年度終了後を目途に発表する新中期経営計画の中で説明する。今は、環境変化に対する新たな投資が必要だろうと見ている。

Q：環境変化への投資というのは年間で100億円など大きな規模感になるか？

A：一度にすべてが実行できる訳ではないので、3年ぐらいかけて、数十億円レベルという規模になると思う。

以上