

2024年3月期第2四半期決算説明会の主な質疑応答

Q：業績予想修正の中で為替ヘッジによりマイナス 20 億円となっているが、期初にはマイナス 34 億円だったかと思う。足元、円安が進んでいるのは御社にとってコストアップかと思うが、為替影響の考え方は前回見通しとどのように変わっているか？また、足元の円安進行による影響をどのように考えているか？

A：期初には、為替ヘッジによるマイナス影響は対前年度からマイナス 34 億円と見込んでいた。当社は 1 年先を見越して為替予約を取り、先々の為替の変動リスクをヘッジしている。4 月末に通期業績予想を発表した時には、ほぼ 1 年分の為替についてすでに予約を取っていたため、その後の円安進行による今期業績への大きな影響はないが、それ以外にマイナス幅の減少理由は 2 つある。1 つは我々が想定した以上に無線システム事業のアメリカ向けの売上が伸びたこと。売上が想定以上に増加した部分は為替予約を取っていないため、円安によりプラスの影響を受ける。もう 1 つはモビリティ & テレマティクスサービス (M&T) 分野の売上減少。M&T 分野では、輸入額が大きく、円安によってコストがアップするという悪影響があるが、売上が減少したことで輸入額も減少したため、マイナス影響が減った。この 2 つの要因が相まって 14 億円ほど改善した。

Q：そうすると、来年度については、円安の悪影響が心配されるということか？

A：今の為替バランスを考えると、来期も同程度の悪化影響が出る可能性はあると思う。値上げの実施や外貨で買うものをどう減少させるか、国内生産回帰などにより、来期の為替悪化影響をどこまで縮められるか、手を打っていく必要があると認識している。

A：補足です。資料 15 ページのとおり、米州の売上が四半期ごとに増加している。特に北米を中心に無線システム事業の売上が従前に比べて増加しており、この部分が増加していけばいくほど、円安のメリットを享受できることになる。したがって、円安が当社にとって不都合かというところではなく、特に米国向けの無線システム事業の売上を将来に向けて増加させることによって、円安によるプラス影響とマイナス影響は相殺されていくと思っている。

Q：セーフティ & セキュリティ (S&S) 分野が今期も好調で通期業績予想を修正されているが、上期と下期を比較すると、減速するような数字に見える。例年、第 4 四半期に利益が出ている傾向だと思うが、上期から下期への変化についてどのように考えればいいのか？

A：上期は、前期から受注が好調で、前期以上に事業利益を確保できた。その要因は、生産増強によってバックオーダーが解消していったことと、危機管理需要の高まりによる受注が非常に好調に推移したこと。米国では学校での銃撃事件が起こったこともあり、特に 9 月までは学校関係の需要が非常に大きかった。この状況の中、下期はほぼ上期並みの受注が取れるだろうと見ている。しかし、最大の競

合である A 社の出方をうかがっている部分もまだ若干あるため、前期並みの計画にしているが、全体的には通期の売上収益見通し 900 億円と増収、それに伴う増益を見込んでいる。

A : 若干コンサバティブに見通しているところはある。直近でも世界的な状況が緊迫度を増してきているため、上期並みぐらいまではいけるのではないかという見込みはあるが、この通期業績予想の修正数字を出す時点では、考え得るリスク要素も勘案した。今の勢いでいけば、上期からはそこまで大きく落ち込まないというのが全体的な印象。

Q : バックオーダー解消により受注残が減少したために、第 1 四半期や第 2 四半期よりは勢いが落ちるということはないか？

A : バックオーダーはバックオーダーで解消しながら、毎月の受注も前期よりかなり上回っている。来期も今期上期並みの状況は続くと思う。

Q : バックオーダーが解消しても、工場の稼働率が一気に下がるなどの想定もないか？

A : そのようなことはない。

Q : 「A 社の出方を見て」というのは、上期はまだ A 社には供給の制約があり、御社が大変有利に供給できたが、10 月から A 社の製品が出回り始めたということの意味するか？

A : 期初には、A 社の製品供給の回復の影響が若干あると見ていたが、すでに十分回復しているようだ。ただ A 社は主に対象としている市場が州政府や Tier1 都市[※]などの大都市圏に優先順位を置いているようだ。上期でよく分かったが、当社が対応しようとしている市場と異なる。A 社が製品供給できない間に当社はシェアを伸ばしてきたが、プレイヤーも非常に少ない市場なので、一定のシェアを確保してその状態を継続することで、業績の拡大を進めていけると見ている。

※人口 100 万人以上の著名な大都市

Q : 業務用カメラ事業は、中期経営計画でも再構築事業に位置付けられているが、なぜ今回急に悪化してしまったのか？また、事業ポートフォリオ戦略について現在どのように考えているか？

A : 業務用カメラ事業は、新中期経営計画「VISION2025」の中で再構築事業として、事業の質的転換もしくは縮小・撤退も含めたリソースシフトなどの検討を始めている。業務用カメラというのは、主に放送局用に納めているものになるが、世界的な動きからいえば、瞬時に映像を送れるようなスマートフォンの機能や携帯性が重宝されている。業務用カメラの需要は頭打ちになっていることが、当社のみならず競合も含めた全般的な傾向であり大きな市場の流れ。業務用カメラの需要がなくなることはないが、今後市場が大きく伸びていくことはないと思う。業務用カメラ事業については、できれば今期中もしくは中期経営計画の早い時期に方向性を打ち出していきたいと考えている。

Q：無線システム事業の売上増や国内生産回帰の影響もあり、全社ベースでドルの輸入超過額が小さくなっていると思う。あらためて今期と来期の対ドルでの輸入超過額のイメージを教えてください。また、為替の予約について、今期は1ドル133円ぐらいで予約されているとのことだが、来期分についていつまでの分をいくらくらいで予約できているのか？

A：無線システム事業が伸びる前、3～3.5億ドルの輸入超過額になっていた時期もあった。その後、生産の国内回帰や米州での売上増があり、今期は3億ドル弱ぐらいと見ていた。足元ではその想定よりもさらに無線システム事業が伸びており、現状、2.5億ドルぐらいの輸入超過まで縮小していると見ている。来期については、まだ具体的な計算はしていないが、来年度の売上収益が急に落ち込むことは想定していないため、2.5億ドル前後のバランスで落ち着くと思う。為替影響度合いは、来年度のほうが今年度よりも縮小すると見ている。為替の予約については、今年度は1ドル平均134～135円で押さえているが、来年度については、2023年11月1日時点で上期分の半分弱ぐらいを押さえにかかっているところ。毎月少しずつ予約する方法だが、平均140円弱ぐらいで押さえていることになると思う。今後、円安によるマイナス影響をどのように抑制していくかについては、ものづくりや売上先を含めて検討し、マイナス影響の少ない方向に持っていきたい。

Q：無線システム事業の好調の持続性と来期の目線について。今期下期はコンサバティブに見えていると思うが、来期の方向感としては、受注残もありさらに伸ばしていけると見ているか？それとも横ばいになると考えているか？

A：北米の公共安全市場も民間市場も伸びている中で、確実に当社のシェアが増加している。プレイヤーが極めて限られていることや新規参入もほとんどないこと、また中国ブランド排除の傾向などが後押しになっている。多額の政府予算の投入もあり、危機管理機運の高まりは当面続くと考えている。

A：具体的なデータで示すと、2022年度は非常に好調だったが、2023年度は出荷台数が前年度からさらに約20パーセント増加している。来期は、公共安全市場向けと民間市場向けと合わせた想定では、今期の出荷台数から最低でも10パーセント以上伸びると思う。A社の影響もないので、危機管理需要の高まりをしっかり捉えていけば好調に推移する。1～2年先を見て、全体的にラインナップの増強を進めており、まだまだシェア拡大の余地はある。北米公共安全市場における当社シェアは4パーセントぐらいで、従来の3パーセントからやっと1ポイント上がったところだが、それだけでもかなりの業績拡大になるため、まだまだ成長できる領域があると思う。今後はラインナップを強化し、受注を確保して売上拡大を進めていきたい。

A：ラインナップの増強によって参加できる入札案件数が格段に増加している。「VP8000」は非常に高額だが、デラウェア郡の案件でも3,000台以上の受注をいただいている。ラインナップ増強による受注案件の拡大も来期以降さらに見込まれると期待している。

A：デラウェア郡での起工式の模様はローカルニュースで報道された。このようなケースは周りの郡へのよいリファレンスになり、他の郡にも次の入れ替え候補として見てもらえるため、非常によい事例に

なっていると思う。

A : デラウェア郡の公共安全無線システムは、以前は長い間 A 社のシステムだった。当社に切り替えていただいたのは非常に大きなマイルストーンになる。公共安全市場では、保守・メンテナンスを含めて長い継続取引になるため、非常によい流れになっていると考える。

Q : 来年度の出荷台数は 2 桁ぐらい伸ばせるという方向感を示していただいたが、競争環境もあまり変わらず、価格の圧力もあまり起こらないとすると、金額ベースでも台数同様に伸ばすことができ、収益性もあまり大きく悪化する心配はないか？

A : 無線システム事業はプレイヤーが少ないため、収益性がどんどん上がっていく。現在の収益率は 20 パーセント強だが、今後も最低 20 パーセントを確保しながら事業を拡大していきたい。

A : 売上増に合わせて事業への先行投資を増加させようと考えており、来年度の固定費は増加すると想定している。来期の計画はその点も踏まえた建付けになると見ている。来年度以降も、高い営業利益率を保ちながら先行投資を行い、継続的な成長につなげていきたい。

以上