

## 2023年3月期第1四半期決算説明会（オンライン）の主な質疑応答

Q：年間予想を据え置きということだが、第1四半期（1Q）の進捗が良かった中でそのようにしている考え方、および第2四半期（2Q）以降に想定されるリスク要因などを教えてほしい。

A：1Qは、M&Tの上海ロックダウンの影響があったが、それを考慮してもかなり良い出だしだった。現時点では2Qの見込みも非常に好調と言える。ただし、1QでM&Tが悪化した理由の上海ロックダウンについては、中国自体がゼロコロナ政策を止めたわけではなく、足元日本においては新型コロナの感染者が増えている。改めて中国で同様のことが起こらないとも言えず、先行きが見えないところもある。今回については据え置きとし、2Q実績が出たころにはどのような見込みになるかを改めて発表したい。

Q：パブリックサービスについては今回非常に好調だった。民間の受注についてはこれまでは特段いい話がなかったが回復してきたとのことで、非常に手ごたえを感じておられると思う。半年前や3か月前くらいと比べて、ここにきて市場環境が良くなってきている背景はどのあたりにあるのか、もう少し解説してほしい。

A：北米はもともと業務用無線の下地がある地域で、特に民間企業向けでは、NX-1000・3000・5000というNXシリーズが、NEXEDGE（ネクスエッジ）とDMR両方に対応しており、顧客のニーズにフレキシブルに対応可能。今までその市場には、A社やB社、C社がいるという状況だったが、特にB社が部品の供給問題とコア事業を別の方向に移している中で、端末の供給が非常に滞っている。その中で我々は販路を拡大しながら、このNXシリーズの受注が好調に上がってきたとみている。その証拠に100ミリオン(\$)ぐらいのバックオーダーを抱えているが、今期まだ増産を計画できる状況。市場自体は成熟しているが、シェアを獲得できる背景はあるとみている。

北米のパブリックセーフティ市場については、EFJTがここまで伸びているのは、P25システムの受注が好調であるため。P25のPhase2と呼ばれる規格の案件をいくつか獲得でき、それが市場でリファレンスとなり、他のカウンティ（郡）がそれを見てEFJTに傾いてきているという非常に良い流れができ、その影響で端末受注も増加している。そのような背景があり、成熟市場にあってシェアを獲得・成長していく基盤ができてきていると見ている。

Q：A社との競争環境については、従来の説明だと「そういう市場環境の変化は注視しているが、それほど大きな変化は起こっていない」というニュアンスでの解説だったと思う。今回シェアを獲得できているというのは少しトーンが変わってきたと思うが、何が起きているのか？

A：A社が北米で持っていた市場規模は約40ミリオン(\$)ぐらい。A社の無線機を使用しているお客様はまだ残っているが、その市場においてA社が一時撤退した中で新たなお客様は当社になびいてきている。

規模的には確かに大きくはないが、受注という意味では上がってきており、当社の事業への影響は多少なりとも良い方向にでている。

Q：車載関係について。国内生産の強化や色々なサプライヤーとの交渉などで、下期以降に効果が出てくるという話だった。一方で、今年度分については結構為替が予約できているということだったかと思うが、ここから先、足元の実勢レートを考えると、円安によるコストアップが厳しいのではないかと。下期から来期に向けて、コスト全体ではどういう見通しを持っているのか教えてほしい。

A：今年度については、ご指摘のとおり為替予約のマネージはできている。ものによっては来期以降の部分に対応できているものもある。国内の取引に限ると為替の影響もあるが、OEM事業全体では国内取引の割合が半分以下になってきているので、海外割合を増やしながらバランスを上手くマネージし、今後為替の動きに対してリスクをヘッジしながら伸ばしていくように進めていきたいと考えている。特に中国向けのデバイス事業等が大きく伸びている。また、海外のOEMでは特にインドネシアを中心とした東南アジアでの事業はすべてドルベースの取引であり、このようなグローバルでの事業拡大によりトータルバランスを上手くとって、為替影響のリスクをミニマイズしていく。

Q：プレゼン資料7ページにある増減要因の「価格対応分+15億円」は、想定どおりのペースで価格対応できたということか？そして2Q、3Q、4Qに向けてこの3ヶ月の金額が大きくなっていく可能性があるか、もう一段値上げする可能性があるのかを教えてほしい。

A：1Qの価格対応の実績は、当初想定したよりも特にB2C、M&Tのアフターなどで当初予定よりも出荷が増えたので、刈り取りが出来たとみている。年間ではできれば想定プラスαぐらいに持っていきたい。OEMについては現在も価格交渉しており、大分見えてきたが、残念ながら上海のロックダウンで出荷できなかったため、刈り取り効果は2Q以降。これが予定通りいけば、当初予定したよりも若干プラスαぐらいになるのではないかと。ただ、今後コストアップがどうなるか今のところ予見できていないので、更なる値上げについては現時点では考えていないが、為替や原材料の価格アップなどが発生した場合には改めて検討したい。

Q：部材はある程度調達しやすくなったがまだ厳しい状態で、一部の部品が突然なくなったりするような状態が続いているのか？

A：当社では様々な部品をグローバルで購入しているが、部品の調達で最も苦しかったのは今年の5月ぐらいだったという認識。他社のイメージも同様と思われる。それ以降かなり改善してきている。ただ、例えば半導体の中で40ナノの線幅のレガシー部品については、半導体メーカーでの設備投資がなく入手にまだ苦労しているが、なんとか当社が生産できる状況にはなりつつある。

Q：プレゼン資料8ページ、MS分野エンタテインメントの好調は想定以上だったか？そして何が上振れ要因だったのか？

A：エンタテインメントは当初想定よりも良かった。前年を若干下回るぐらいを見込んでいたが、1Qに発売した作品が非常に好調だったこともあり、結果的には前年を超えた。

Q：M&Tのアフターマーケットとテレマティクスが好調だったということだが、利益率は前年比でどのようなトレンドか？また今後の見通しを教えてください。

A：どちらも利益率は昨年と同じぐらいをキープしている。今年度は、当社の今の見込みでは予定通り推移していくと考えている。

Q：アフターマーケットもテレマティクスも部材の高騰の影響等あると思うが、それを価格等でカバーして昨年並みの収益性を確保ということか？

A：テレマティクスでもかなり交渉しながら一部の部品を調達しており、現状なんとか今後も繋がるようなかたちになっている。アフターマーケットに関しては、いくつか調達が非常に難しい部品等もあり、調達しやすいものに切り替えながら事業を予定通り進めていきたい。

Q：PS分野の1Qは売り上げ増に比べて、営業利益の改善が前年対比で非常に大きく見える。稼働の改善等も含まれているかと思うが、2Q以降を考えた時に、売上と営業利益とそれぞれ前年比での増加ペースが1Qと同じぐらいになるのか？

A：1Qは、部品の供給問題の一部回復と置き換え設計による生産稼働の増加で、うまく売上・利益拡大に繋がった。特に利益に関しては、北米のパブリックセーフティ向けの販売は非常に利益率が高く、一時的に20%を超えるような時もある。そういったものが全体の利益を押し上げている部分もかなりある。2Q以降については、部品の供給問題のリスクはほぼミニマイズされて、逆にバックオーダー解消のための増産を今考えている。それが可能となればさらに売り上げは拡大する。また、このパブリックセーフティ向けで、この12月ぐらいに新製品の導入もある。こういったものも背景となって、あまり大きなことは言えないが、1Q以上に2Q以降はさらに成長拡大を見込んでいる。

以上