

本稿の最後に、(*) で記載した用語について、解説を付しておりますので、ご参照ください。

2019年3月8日開催 2019年7月期 第2四半期決算説明会

Q1:

上期の売上は 761 百万円だが、下期に向けての受注の進捗状況は。

A1 :

今期(2019年7月期)の通期計画に対する受注の進捗については概ね順調に推移している。5G(*)の開発は先行投資があまりにも大きいため、5G 向けの受注については従来よりも前倒しで行っている。

Q2:

現行の LTE-A の開発が一巡したことにより研究開発費の負担が軽くなり、5G 開発に集中できる環境になりつつあるという事だが、今後ノンスタンドアローンの運用から、スタンドアローン運用へ移行すると、さらに追加で大きな開発負担が発生することはないのか。

A2 :

ノンスタンドアローン運用(*)では、LTE と 5G 両方の無線通信システムに対応するため、様々な試験に対応しなくてはならなかったが、今後スタンドアローン運用(*)になれば 5G だけのシンプルなシステム構成となるため、その変更に伴う追加的に大きな負担が発生することはないと考えている。

ただし、5G 開発費の初期負担のピークは過ぎたととしても、5G の開発は当然のごとく今後も継続し、本格化していくため、高水準の研究開発費が継続していくと考えている。

Q3:

5G の売上規模は LTE に比べて増えそうか。

A3 :

現時点では明確なことは申し上げられないが、現行の LTE と同程度の規模の売上を 5G でも実現できるのではないかと考えている。ただし、既存顧客の合従連衡により販売先の減少等も考えられるため、今後は既存顧客におけるマーケットシェア増加とともに、新規の基地局ベンダーに対するアプローチの強化による販路の拡大を図り、さらなる売上の増加に取り組んでいきたいと考えている。

Q4:

Huawei 問題における貴社への影響は。また、今後楽天等の新規参入事業者やソフトバンク・KDDI 向けの受注が増える可能性について教えてほしい。

A4 :

当社も中国ベンダー向けに製品の販売を行っているが、売上構成に占める割合は大きくはないため現時点での影響は殆ど出ていない。また、楽天等の新規参入事業者やソフトバンク・KDDI へのアプローチも継続的に行っているが、現時点では当社が得意とするハイエンドの試験用途での需要は少ない状況である。

Q5:

ローデ・シュワルツ社との協業についての近況を教えてほしい。

A5:

先般スペインのバルセロナで開催された MWC (Mobile World Congress) (*)においてミーティングを行ってきた。先方は当社とは反対側の端末をテストする基地局シミュレーターを開発しており、今後それぞれの機器を持ち寄って、まずは IOT (Inter-Operability Testing) (*)と呼ばれる相互接続性試験を実施する予定である。

用語集

(*)1) 5G

2020 年代に移動通信のトラフィック量は 2010 年と比較して、1,000 倍以上に増大すると予測され、5G はこのような増大するトラフィックに応えるネットワークシステムの大容量化を、低コスト・低消費電力で実現することを目標としている。さらに、10Gbps を超えるような超高速通信やさらなる低遅延化、

IoT/IoEの普及等に伴う多数の端末との接続への対応といった幅広い性能を考慮した研究開発が進められている。

(*2) ノンスタンドアローン運用

端末がLTEと5Gといった複数の無線技術を通じて移動通信網に接続する形態を意味する。

(*3) スタンドアローン運用

端末が1つの無線技術(5G)で移動体通信網に接続する形態を意味する。

(*4) MWC (Mobile World Congress)

毎年2月下旬から3月上旬にスペインのバルセロナで開催される、世界最大級の携帯電話関連展示会と世界中の携帯電話会社、端末メーカー、テクノロジープロバイダー、販売会社、コンテンツ会社等の有名最高経営責任者が出席するカンファレンスを複合したイベント。

(*5) IOT (Inter-Operability Testing)

顧客のネットワーク上で運用される通信インフラ機器等と、当社製品との相互接続性を確認する試験。

以上