

株式会社光驰

2020 年第 1 季度决算说明会 QA 摘要

Q1: 第 1 季度在中国是否无法和客户洽谈?

A1: 春节之后, 部分客户无法直接面谈。在中国真正恢复洽谈是最近这一个月左右。对第 2 季度的订单可能会产生影响。

Q2: 在中国从 4 月份左右开始恢复洽谈, 这种情况下何时能转化为接单?

A2: 预计要到 5 月下半月以后。

Q3: 烦请说明第 1 季度接单的大致内容。

A3: 订单金额的 2/3 为智能手机, 其中特别是面向北美智能手机厂商的占比较大。

Q4: 来自北美智能手机厂商的第 2 季度以后的订单可能性有多大?

A4: 来自北美智能手机厂商的开发项目很多, 有几个项目正在进行中。目前无法告知今后的接单前景。

Q5: 中国智能手机厂商的开发项目具体有哪些?

A5: 有相机模块的高功能化及玻璃壳体的加饰等。

Q6: 了解到目前依然有潜在需求, 客户的状况如何?

A6: 也有部分客户对投资变得谨慎。

Q7: 5 月以后的客户动向、北美智能手机厂商下一款产品的设备选用尚未确定是否成为接单的不确定性因素?

A7: 是的。

Q8: 数据中心等中国的 5G 投资在减速, 您有何感觉?

A8: 对于面向光通信蒸镀设备的关注度很高, 但是智能手机终端对 5G 的全面应对应该还在今后。

Q9: 2020 年 3 月底的订单余额十分充足, 但第 1 季度的销售额与去年同比减少, 其理由是什么?

A9: 本公司的销售计划侧重于后半年。因此, 原本就预期第 1 季度的销售额较低。与去年同比收入减少的很大原因是面向北美智能手机厂商的销售额减少。

Q10: 2020年3月底的订单余额为382亿日元, 计入今年销售额的有多少?

A10: 基本上将计入本期的销售额, 部分有可能因客户的原因而计入下一期。

Q11: 第2季度的销售计划如何?

A11: 本公司的销售计划侧重于下半年, 第2季度的计划不会比第1季度有明显扩大。

Q12: 第1季度的成本率控制得较好, 能够保持下去吗?

A12: 要根据产品构成而定, 但是一直坚持削减成本活动, 应该可以保持下去吧。

Q13: 第1季度的销售管理费处于较低水平, 是否有未消化的部分?

A13: 销售管理费较低的理由是因为1年前已经准备了董事退职慰劳费以及研发费用使用不多。

第2季度之后预计研发将会加速, 同时销售手续费等也会伴随销售增加而增长, 估计将达到本公司计划的15%左右。

完