

2020年第1四半期決算説明会 QA サマリー

Q1：第1四半期に中国において顧客と商談ができなかったのか？

A1：春節明けより、一部の顧客で面談ができなくなった。本格的に中国で面談ができるようになったのは、この1ヶ月くらいである。第2四半期の受注に影響がでる可能性はある。

Q2：4月頃より中国で商談が出来るようになったとのことですが、その場合、受注につながるのはいつ頃か？

A2：5月後半以降ではないか

Q3：第1四半期の受注の内訳のイメージを教えてください。

A3：受注額の2/3がスマートフォン、その中でも特に北米スマートフォンメーカー向けが多かった。

Q4：北米スマートフォンメーカーからの第2四半期以降の受注の可能性はどれくらいあるのか？

A4：北米スマートフォンメーカーからの開発項目は多く、いくつかのプロジェクトは進行している。今後の受注見通しについては現段階では申し上げられない。

Q5：中国スマートフォンメーカーの開発案件としてはどんなものがあるのか？

A5：カメラモジュールの高機能化やガラス筐体への加飾などがあります。

Q6：足元、潜在的な需要はあると思うが、顧客の状況はどうなっているのか？

A6：投資に慎重な顧客も一部いる。

Q7：受注の不確定要素は、5月以降の顧客動向や、北米スマートフォンメーカーの次モデルの装置採用が未定であることでしょうか？

A7：はい。

Q8：データセンターなどの中国の5G投資は遅れていると思うが、どのように感じているのか？

A8：光通信向け蒸着装置の関心は強いが、本格的なスマートフォン本体の5G対応はまだ

まだこれからではないかと思う。

Q9：2020年3月末時点での受注残高が豊富であるが、第1四半期の売上が1年前と比べて低かったが、この理由は何か？

A9：当社の売上計画では、後半にウェイトをおいている。そのため、もともと第1四半期の売上は低いものとなる想定していた。

1年前と比べて減収の理由は、北米スマートフォンメーカーへの売上が減ったのが大きい。

Q10：2020年3月末時点で受注残高が382億円あるが、今年売上に計上されるのはどれくらいか？

A10：当期に売上計上するのが基本形であるが、一部、顧客都合で翌期になる可能性がある。

Q11：第2四半期の売上計画ではどのようなものか？

A11：当社の売上計画は、下期にウェイトがあり、第1四半期と比べて突出して大きくなる計画ではない。

Q12：第1四半期の原価率は良好であったと思うが、維持可能であるか？

A12：製品ミックスにもよるが、原価逡減活動もしており、基本的には可能ではないか。

Q13：第1四半期の販管費は低い水準であったと思うが、未消化なものがあったのか？

A13：販管費が低い理由は、1年前には役員退職慰労金の引当があったことや研究開発費がスローペースであったためである。第2四半期以降は、研究開発も加速することや売上増加により販売手数料などが増えてくると予想され、当社計画の15%程度に落ち着くのではないか。

以上