

株主総会・会社説明会
主な質疑応答（要旨）

- 質問 1 5Gに関連する売上は、2018年度の売上の何パーセントになりますか。2019年度の売上比率はどのくらいになる見通しですか。
- 回答 2018年度の売上に占める5G関連の比率については、正確に分析することは難しいですが、光部品関連事業では、おおよそ半分、光測定器については3割くらいではないかと考えています。2019年度については、若干増加するくらいと考えています。
- 質問 2 システム・ソリューション事業の売上減の理由と2019年度の見通しを教えてください。
- 回答 システム・ソリューション事業の売上減の理由は、2018年2月に代理店の契約が終了し、それまで扱ってきた商品が販売できなくなったことによるものです。2019年度についても引き続き厳しい状況が続くと予想しており、若干赤字が残る予定です。
- 質問 3 米中貿易摩擦の業績への影響について
- 回答 光部品については、米国経由で中国にはいつている製品があり、影響を受けると考えております。それ以外に中国へ直接販売している製品もあり、合計しても光部品事業の1割にも満たない程度であると考えていますが、マイナスの影響が出るのは、ほぼ間違いないと現時点では考えております。一方で、世界から調達していた中国、アメリカが、中立的な日本のメーカーから購入を進めるという当社にとってポジティブな動きもありますが、現時点では、ネガティブ、ポジティブ、どちらの側面も業績に大きな影響を及ぼすことはないと考えております。この件に関しては、これからも状況を注視してまいります。
- 質問 4 Huawei社（中国）の件が業績へどのくらい影響があるのか。またHuaweiショックにより5Gへの投資にブレーキがかかるのではないかと。
- 回答 Huaweiは、当社のお客様であります。主としては、光測定器の販売であります。一部光部品の取引もございます。当社としましては、米国当局のルールを遵守しながら、輸出できるものは輸出してまいります。今回のHuaweiショックにより5Gの投資にブレーキがかかるのではないかと懸念がありますが、一方で、中国国内における5G投資も非常に大きく、全体的にみると、現時点では、あまり大きな影響が出ていないと考えております。

質問 5 中期経営計画について教えてください。

回答 当社は、3 年を 1 期とした中長期計画を作成しておりますが、社外に開示しておりません。その理由としては、当社のようなハイテク企業の傾向として、変化が大きく、中長期計画の公表がミスリードを招く可能性があるためです。基本的な考え方は、売上高成長率 15%と売上高営業利益率 15%を目標とし、そのために毎年売上高の 10%以上の研究開発費を投入することで、持続的な成長を目指しております。

質問 6 光測定器関連事業の説明の中で、欧米 2 社と競合しているとのことでした。5G 関連だとアンリツさんが浮かびますが、競合となるのでしょうか。

回答 アンリツさんとの製品の競合はありません。同じ分野なので、お客様が似ている部分はあります。競合会社として大きなところでは、キーサイト（元 HP）さんです。アンリツさんは、以前当社と同じ製品を取り扱っていましたが、現在は、扱っていらっしゃいません。

質問 7 当社の市場はニッチな市場でシェアが高く、参入障壁が高いのか、または、汎用品で競争が激しい業界なのでしょうか。

回答 当社は、ニッチな分野で大きなシェアを取るとというのが基本的な考え方で、現在の製品のほとんどがそれに該当します。マーケットが大きくても探せばニッチな部分があり、そこで、価格、大きさ、品質、サービス等様々なところで差別化し、優位性を持つことが可能であると考えています。加えて、光部品においては小型化をいつも一歩リードする等、日本の電子部品メーカーと同じような先行逃げ切りをするという考え方です。

波長可変光源においては、他社がやっていないか、他社がギブアップした領域、他社が真似できないところでシェアを獲得しております。

質問 8 以前、歯科用の測定器のお話があったと思うが、現状を教えてください。

回答 OCT を始めた頃に、大府市の長寿医療センターとの研究を行ってございました。歯科は、眼科と比較すると OCT で見える領域が少し狭くなっており、現在でも大学の基礎研究などは続いておりますが、眼科のように、開業医レベルで装置を導入する段階には至っておりません。

質問 9 招集通知の 10 ページに社外取締役を置かない理由がありますが、適当な技術のわかる社外取締役がいらっしゃらないのですか？

回答 社外取締役については、以前 1 名いらっしゃいました。その後は、当社の領域が専門すぎることから、なかなか適任の方が見つからない状況ですが、引き続き、適任者を探す努力は続けております。

質問10 浜松ホトニクスさんとの関係を教えてください

回答 直接競合している製品としては、SLM がございます。また、仕入先であり、お客様でございます。

以上