

株式会社テクノマセマティカル
「平成 20 年 3 月期 第 3 四半期決算および今後の見通しに関する説明会」
質疑応答内容

平成 20 年 2 月 19 日
株式会社テクノマセマティカル

下記の資料は平成 20 年 2 月 19 日に開催された、株式会社テクノマセマティカル「平成 20 年 3 月期 第 3 四半期決算および今後の見通しに関する説明会」における、質疑応答内容の一部を要訳したものです。説明会資料と合わせてご覧いただけますよう、お願い申し上げます。

記

- Q. 任天堂の Wii に採用されたと聞いているが、その後の売上はどのように現われてくるのか？
- A. 任天堂 Wii へは前々期に採用され、現在も利用されている。
それ以降、採用されたもの以外でも、いろいろな案件で商談を進めているが、契約には至っていない。
- Q. 任天堂 Wii の売上が伸びているので、これによって当社の売上が順調に増えていると思ったが。
- A. Wii 関連の売上はゼロではなく、予定されていたものは入っている。
- Q. 来期の見込みはどうか？
- A. 赤字にはならないと見ている
- Q. H.264 はどの程度の件数が出ているのか？
- A. 今期の契約は H.264 では 3 件であった。
- Q. ロイヤルティ収入が少なくなった要因は？
- A. 商品を出ているものの数が少ないケースと商品化の計画が遅れているケースの 2 つのパターンがあるが、当社にとっては後者の方が影響が大きい。
商品化の時期については、顧客に常に確認をしているものの、明確に答えてもらえないケースが多い。
- Q. 顧客側での商品化計画の遅れにより、商品そのものが陳腐化し、ロイヤルティ収入が減少する可能性はないのか？
- A. 現状では、遅くとも 1－2 年後には商品化されるものと考えており、この程度であればそれほど影響はないと考えているが、2－3 年後となると、陳腐化の危険性はある。いずれにしても顧客の商品化計画に依存するので、当社としては対策が難しいところではある。

Q. 予実管理が甘いのではないか？

- A. 今回の失注に関しては、1年がかりで商談を進め、仕様も決めた上で詳細条件を詰めるところまで進めていた案件であったため、よほどのことがない限り、失注はないと考えていた。まったくの想定外のことであった。

Q. 今期の案件がなくなれば、来期以降のロイヤルティが見込めないが、どのように売上を積んでいくのか？

- A. 現状において、新しい製品の開発はソフトウェア、ハードウェアとも、順調に進んでいる。内容に関しても、競合他社が簡単には追従できないものであるため、これらの製品をきっちりと売上に結び付けていけば、下方修正という事態は起こらないと考えている。

Q. 営業先を絞って売り込んでいくとのことだが、それはどこになるのか？

- A. モバイルハンドセットではこの分野、通信系ではこの分野、というようにカテゴリー毎にターゲットを絞り込んでいく。その基準としては、技術の特徴が生かせる分野であることをメインに考えていきたい。

Q. 単機能 LSI 事業はなかなか立ち上がらないようだが、この先も継続していくのか？

- A. 継続していく。ただし、戦略的にはこれまでの方向性の軌道修正というレベルではできないと考えているので、180度転換するくらい大きく方向性を変えて進めていく予定。

以上

本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料は信頼できるとされる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性に関する責任を負いません。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いします。ここに示した意見は、本資料作成日現在の当社の意見を示すのみです。当社は、本資料中の情報を合理的な範囲で更新するようにしていますが、法令上の理由などにより、これできない場合があります。