

No	カテゴリ	Question	Answer
1	全社業績	上期の営業利益が上振れした要因は何か。	上期の営業利益が上振れした背景は①増収による増益②為替効果③CMPの精密減速機を中心とした経費抑制や価格転嫁。
2	全社業績	今後の価格転嫁に対する方針は？	転嫁が必要と判断した場合には都度スピーディーに対応していく方針には変わらない。 24年度は光熱費や原材料費などのコスト上昇は落ち着いて来ていることに加え、23年度までに価格転嫁できていなかった分についても反映が進んでいる。
3	全社業績	最新計画(7/31公表)の達成確度は？	為替動向など予想が困難な外部要因もあるが、通期計画に関しては現在考えられる要素を織り込んだ計画だと認識している。例えば今回の下期計画は1ドル145円の為替レートを前提であり、最近の為替の動きと大きく乖離ない。様々な要因を慎重に検討したうえで策定した計画であり、達成していきたい。
4	全社業績	為替影響について、P24の為替感応度を元にとすると、P19の上期営業利益分析の為替による増益額（14億円）が大き過ぎるように映るが、その理由を説明してほしい。	P19の為替想定は前年同期比との比較であり、P24の為替感応度は前年末と2Q時点での差異である。また、P19の為替差益にはGilgen社におけるプラットホームドア事業での為替評価益(スイスフランをベースに豪ドルや英ポンド等各国通貨との為替差を計算)が4億円程度含まれている他、P24で「軽微」と表現しているドルや人民元以外の通貨による為替差益も加算されている。
5	全社業績	今後の減損リスクについて聞かせて欲しい。	Deep Sea社とGilgen社についてはのれんがあるので、今後の業績次第では減損計上の潜在的なリスクはある。買収した会社のガバナンス強化を進め、減損が頻繁に起きないように経営して行きたいと考えている。
6	CMP 精密減速機	精密減速機の価格転嫁の進捗状況は？	計画通り進捗している。交渉が継続している顧客もいるため、早期に実現できるよう活動中。
7	CMP 精密減速機	5－6月の月次受注が減少しているが、今後の需要に対する見方は？	2023年3Qの受注が底であったという認識には変更はないが、上昇率が想定より緩やかになり、本格回復時期は24年度中から25年度中に後ずれしたと考えている。中国での一般産業向けの需要は改善傾向で中国工場の稼働率は以前より上昇したものの、自動車向けの需要は以前として厳しい。
8	CMP 精密減速機	ロボットメーカーとの受注状況とナブテスコの受注状況との差異が発生する原因は何か？	ロボットメーカーの完成品在庫が影響していると考えている。
9	CMP 油圧機器	P12に「油圧機器中国市場の生産能力見直し」との記載があるが、中国の建機需要には回復の兆しが見えつつあるのに、油圧機器事業の生産能力を見直す背景は？	中国の建機需要については、統計を見ると、販売台数が前年を上回る月が続いており、当社の油圧機器でも大型機種向けの需要は少し増えている。しかし、まだ回復の強さは弱く、今後の動向を慎重に見定める必要があると認識している。 中国では、2021年に建機販売台数が34万台とピークを付けたが、その後低迷する需要を考えると中国市場は成熟し、今後は20万台程度の市場になると推察している。そのため、中国の需要（輸出含む）が20万台の水準の需要規模を目安とした生産能力の見直しを進めており、中国工場での人員最適化による生産能力調整が利益率改善に効果を発揮した。

10	TRS	TRSの利益成長がどの事業でけん引されるのかを確認したいが、サブセグメントの各事業の収益性が非開示であるので分析が難しい。例えば、船用機器の収益性が改善している等の大枠でもよいので今後の利益成長見通しについて示唆を頂けないか。	船用機器の製品はファブレスによる調達が中心で有形固定資産が少ない為、増収が増益につながりやすい構図となっている。個別の事業単位での営業利益の開示はしていないが、セグメントの将来成長イメージ等については2025年2月発表予定の中期経営計画にてお知らせさせて頂きたい。
11	TRS	事業ポートフォリオマネジメントの観点からコア以外の事業のスピンアウトの可能性はあるか。	事業ポートフォリオマネジメントについては、以前からお伝えの通り長期目線での管理が必要なもので、当社は特定セグメントでの売上や利益成長に依存するのではなく、複数セグメントで安定した成長を追求していきたい。目指す事業ポートフォリオの具体的な姿について、次期中期経営計画の策定での議論を進めている段階であり、改めてご説明させて頂きたい。
12	スマートモーションコントロール	決算説明会資料P15の「スマートモーションコントロール」について、既に電動化の進んでいる最終製品(トラック等)が多いTRSの市場でも開発の余地がありそうか。	既存の事業すべてにおいて、精密減速機技術の応用によるシナジーの創出が可能だと考えている。今回の資料に記載したものは一例であるのご理解いただきたい。 例えば、中国では電動バスの市場が確立されており、製品を出荷している。そう遠くないタイミングで、日本でも電動トラックなど新たな電動化技術が必要となると考えており、ソリューションの提案を進めていきたい。
13	スマートモーションコントロール	決算説明会資料P15に記載のそれぞれの事例は、すでに競争がある市場なのか、それとも市場自体がこれから新しくできていくのか。	建設機械の電動化対応（事例1）は新規の技術であり、市場自体が立ち上がっていない。 食品工場内の自動化ソリューション（事例2）については、技術自体は目新しいものではないが、精密減速機を組み込んだメカナムホイールを搭載したAGVによる一部工程の自動化や、包装機を含んだ前後工程の自動化など、ソリューションとしての提案を広げている事例。 各セグメントにおける既存の領域に対し、精密減速機の強みを活かして新たなシナジー効果を創出していく。