

## 2011年3月期第2四半期決算説明会 Q&A 議事録

日時:2010年11月5日(金) 10:00~11:30

場所:大和コンファレンスホール A1A2

### Q&A 内容

Q1: 津工場の生産ラインの充実の進捗状況について現在の需要はどの程度か? 増設がどの程度従来の計画に比べて進捗しているのか?

A1: 受注残は過去最高となっている。

進捗状況: 第一陣は来年1月、第二陣は早くも3月、遅くも4月に立ち上げる予定。

2011年の見通し: 海外における自動車関連の設備投資は引き続きかなり手堅い。

(中国での自動車の高い需要、新興国の中産階級の割合増加に起因)

増産計画は現状の2割アップ。スペース的にはまだ1.8倍程度の余裕がある。

10年レンジで考えた将来的には、キーパーツだけを津工場で、完成品は需要の多い海外で生産ということも考え得る。

Q2: (今期の見通し) 上期の精密機器セグメントの売上133億に対して、下期が162億なのは、ニーズや生産が同程度に推移するという事か。

A2: 日本の顧客に比べ海外の顧客が強気であり、設備投資は積極的に行うが、過去の経験から考えて人員の投入まで含めた増産体制の強化には慎重なスタンスをとっている。上下でそれほど売上に差がないが収益性が低くなる要因としては、

① 異常な(量の)生産のために、工場が混乱し、本来使うべき費用が使えていなかったため、その分が下期に合わせて発生する

② 機種構成が上下で変わり、収益性がダウンする

といったことを織り込んでいる。

原材料費は、調達費のコストリダクションや顧客への価格転嫁交渉を行うが、根強い原材料のコストアップ分のプレッシャーを見込んでいる。

現在開発中の太陽熱発電向けは、二、三年後に本格的に予算に入ってくると思われる。

その時は改めて設備投資も必要になってくる。

Q3: 鉄道関連の今期の売上高は100億円ぐらいという期首見通しだったが、現状の進捗、来期の見通し、中国のジョイントベンチャーの進捗を伺いたい。

A3: 中国のプロジェクトの延期や採用を期待していたコンポーネントの認証遅延により売上に寄与していない。去年と比べれば倍だが、当初の予想より約15%減になる。

来年以降も高速鉄道の投資は続く。ジョイントベンチャーの売上寄与度は読めないが、100億円の台には乗るだろう。

都市交通向けの中国企業とのジョイントベンチャーは本来なら今日、パートナーの名前を公表できたが、諸事情により1ヵ月半ほどの遅れ。年内には会社設立の契約を締結する予定。

Q4：(上海との決算期のずれを踏まえ) 日系中国系向けを含めて、油圧機器の現地ニーズの推移は？昨年と比較し季節性による減速感はどれくらいか？

A4：中国のインフラ投資がそれほど衰えるとは思っていない。現地のメーカーが強気であり、中長期に考えれば需要は大きいはずなので設備投資は予定通り行う。一方で、パワーショベルの稼働状況が若干落ち始めているという情報もあるので、設備のオペレーターの新増員については慎重に行っていくつもり。

Q5：油圧機器のタイ工場の増設は、油圧の売上高が今期に対して来期どれだけ増えるという前提での増強投資か。

A5：来期はインドネシアでの需要が大きいと踏む。タイからの輸出が、将来はインドやベトナム、ロシアに行く予想。現在インドネシアの環境問題がヨーロッパから提起され工事が停滞しているため、予定する需要に届かない可能性がある。インドやその他のアジア地区の新興国や中近東の需要が増えてくるので、設備投資は引き続き行うが、作りすぎは抑えたい。

Q6：航空機器について、今後の見通しとして来期、再来期あたりの売上は？

防需と民需の構成比が現状とこの先どのように変わっていくのか。

アフターサービスにおける売上構成比と利益率は現状とこの先どうなるのか。

A6：売上の見通しは民間の方が売上は増えてくる傾向。特需がなくなり防需は中期的に横ばいとなる(民：B787、B747-8の量産が始まる。防：F-15の近代化の特需)。

今年民：防比率が35：65だが、同業他社は50：50程度なので、今後の民需の伸びに期待。アフターマーケット向けについては、現状はまだ20%以下。アフターマーケットを強化すべく、色々なエアラインと長期契約を行い、3割を目標とする。

次期中期計画の先になると思うが、民60：防40を目指す。アフターマーケットは当面は20%から30%超え、ゆくゆくは40%をめざし収益性の向上を期待。

Q7：商用車機器の構造改革が具体的に今期どれくらい利益に貢献するのか。

A7：分社化により本社費用が減り、社員の処遇も変わった。ただし、処遇については一定の収益があがれば本社より良い年俸になり得る設定にした。また、不採算のアルミの鋳物事業からも撤退した。分社化直後の3月からよい立ち上がりで、上期の営業利益率は前期の赤字より大きく改善した。この状態が続くかどうかは今後の開発投資や設備投資次第でもあるが、付加価値の低い商品の生産はタイの子会社で生産移管することを考える。

Q8：航空機器のアフターマーケット拠点の欧州、中東、シンガポールの開設時期は？

3 拠点が開設したときの収益力は？ ビジネスの拡大に繋がるのか？

A8：一番最初に置かなくてはならないのは、アジア地区の拠点となるシンガポール。

シンガポールエアラインやタイ、マレーシアなどの航空会社に対応するため、シンガポールに1年以内、むこう3年以内に中東と欧州に拠点を置きたい。

欧州では大手ルフトハンザの100%子会社であるルフトハンザテクニクスとは既に長期契約を結んでおり、周辺を一手にまとめる。

Q9：今後3年の成長のプラン、どの分野に一番期待をしているのか、設備投資や海外の生産増強や新しい分野への展開などのイメージは？

A9：来年の五月に2011年3月期の決算とあわせて報告予定。収益性と成長性の両方が必要。新興国の成長をとりこむ。今年設置した営業企画部を中心に事業間のシナジーを分析し、大手顧客との多様な接点をあらたな事業の創出につなげようとしている。

精密機器、油圧機器、鉄道車両用機器を三つの成長エンジンと位置づけ投資する。成長ポテンシャルはあるが、自動ドアと包装機には改革が必要と考えている。

Q10：精密機器の3Q、4Qの受注イメージは？

A10：リードタイム短く、受注と売上はほぼ一緒。3Q、4Qは2Qなみの売上予定。

Q11：3Q、4Qの売上は100億円レベルで推移するという理解か？

A11：そこまではいかない。受注残を送りながら、80億円レベル。

Q12：リードタイムや受注残、能力増を考えると、売上は3Qで80億、4Qで100億円ぐらいか？

A12：今の予定では、3Q、4Qとも80億強円ぐらいの売上。

4Qには設備投資効果が現れると思うが、3Qで必要な数量を生産できるかどうかやや不安である。

Q13：来年、今年とくらべ期待がもてる事業の順位づけは？社長が考えている来期に向けたリスクは？

A13：売上の規模でみると油圧、鉄道、精密の順。その他の事業は安定成長と課題事業と位置付けている。

リスクは、原材料の高騰、クレーム問題、金融（為替）の問題。局面ごとに対応が必要。

以上