

2012年3月期決算説明会 Q&A 議事録

日時：2012年5月17日(木) 10:00～11:30

場所：大和コンファレンスホール 18F A2B

【質疑応答】

①精密機器セグメントについて

Q：

13年3月期の上期下期に分けるとどう見ているのか。また、足元の事業環境について教えて欲しい。

A：

12年3月期第4四半期は、もっと高い需要が来るのではないかと思っていたが、意外に来なかった。見通しとしては、13年3月期第1四半期は12年3月期第4四半期並みで、それ以降は伸びるだろうと聞いている。13年3月期の売上計画については、顧客からの情報を産業用ロボット向けでそのまま反映している。下期は伸びると聞いている。国際ロボット連盟の予想でも、年率8%成長と聞いている。

Q：

精密減速機の競合メーカー台頭について、どう見ているのか。

A：

確かに新興国でもコピーはされはじめている。しかし、昨年度に手に入れたコピー品を検証したところ、実用的な精度を満たしていないことを確認している。津工場の工作機械については、ブラックボックス化しており、グループ会社に作らせて外部に出さない形を採っている。今後は生産性を向上させながら競合の追い上げに対して対抗して行きたい。韓国メーカーも出て来ているので、警戒心は抱いている。

Q：

12年3月期では、第4四半期で受注高が跳ね上がっているのはなぜか？

A：

第4四半期で受注高が跳ね上がっているのは、太陽追尾駆動装置の受注が入っているため。太陽追尾駆動装置の具体的な受注金額は非開示。

Q :

太陽追尾駆動装置の今後の青写真を教えて欲しい。

A :

太陽追尾駆動装置の値段や、今回の受注金額は非開示。今回受注したプロジェクトの発電量は 110MW。米国エネルギー省の資金援助を受けている。現在、太陽熱発電関連のプロジェクト案件は 100 件くらいあると思われる。投資とリターンが見合うかが課題。

Q :

精密機器事業の利益率改善の対策は？

A :

これまで需要の急拡大で、顧客の納期に間に合わせるために、人員をかなり投入し、やや混乱気味で生産していた。昨年度は第 4 四半期で産業用ロボットメーカーからの受注が少し落ちてようやく生産が落ち着いたところ。今後は省人化等の合理化投資をやりながら効果を出して行く方向。

②輸送用機器セグメントについて

Q :

輸送用機器セグメントのうち、鉄道用車両機器の中国向け売上の 12 年 3 月期実績値及び 13 年 3 月期計画値について教えて欲しい。そして、その高速鉄道向け、都市交通向けの内訳を教えて欲しい。

A :

12 年 3 月期の中国向け売上実績は 75 億円。13 年 3 月期は 80 億円を計画している。12 年 3 月期は都市交通向けが若干多かった。13 年 3 月期では、8 割強が高速鉄道向けの計画。

Q :

船用機器について。14 年 3 月期以降も需要は厳しいと思うが、何か対策は？

A :

船用機器事業はアフターサービスビジネスがあり、今売らなければ将来のビジネスがなくなるジレンマを抱えている。まずは高収益にならなくても売れと言っている。第二の策として、海外での生産をかなり早い時期に意志決定をしなければならないと思っている。具体的には、中国で現地生産しようと検討している。

③航空・油圧機器セグメントについて

Q：

航空機器は収益性が低いと理解している。13年3月期の収益性の見通しは？

A：

航空機器はご指摘の通り技術は高いが収益性はそれほど高くはなかった。売上を伸ばしながら販管費を削減する。B787向け高電圧配電装置の生産をアメリカ現地で行い、アメリカ拠点を約2倍の広さにしようと考えている。ボーイングの生産レートの拡大に伴い売上も拡大していく方向性にあり、今後は、2桁に近い営業利益率を目指すようカンパニーに指示している。

Q：

油圧機器事業について。上海工場の現在の稼働状況を教えて欲しい。

A：

良くない。稼働率はピーク時だった昨年1-3月期に比べ、5割に達していない。当分は弱含みかなと思う。強気の顧客と弱気の顧客で見解が別れている。11年の中国の油圧ショベルの販売台数は16万台くらいだと思うが、12年は11年と同水準まで行けばラッキーだろう。13年3月期売上計画は、中国の建設機械需要が10月以降回復するとの想定で設定している。上海工場は12月期決算なので、第4四半期(10~12月)から良くなることになる。この読みが外れると、更に減収することになる。

Q：

10年度と11年度の上海油圧機器工場の売上構成を中国現地ローカル建機メーカーと日系メーカーに分けて教えて欲しい。

A：

上海工場の売上内訳は、10年度では日系メーカー向けが50%、中国ローカルメーカー向けが45%、その他5%。11年度では中国ローカルメーカー向け55%、日系メーカー向け45%、その他は極僅か。

Q：

油圧機器の上海工場について。中国ローカル建機メーカーの在庫水準は足元でどれくらいか？

A :

正直分からない。顧客の製品在庫に関しては、完成車在庫では把握している。定点観測で勘定している。若干減って来ているようだが、まだかなり多い。2万台くらいあるのではないかと。12年4月頃の在庫適正化を期待していたが、もう少しかかりそう。部品在庫については分からない。

④産業用機器セグメントについて

Q :

13年3月期の産業用機器セグメントの売上が伸びる背景は何なのか。

A :

増収の背景の一つは、前年度9か月分の計上だったスイス・ギルゲン社の買収効果が12か月分となること。包装機も12年3月期の売上は過去最高額となり、13年3月期も更に越える見通し。今期後半からは、自動ドア事業の売上増が本格的に寄与すると見ている。

Q :

13年3月期の上期と下期の産業用機器セグメントの予想について。下期が良くなる前提の考え方を教えて欲しい。

A :

自動ドアに関しては、欧州も日本国内と一緒のようで、第4四半期にやや販売が伸びる傾向があるようだ。日本は1-3月が伸びる傾向があるが、下期に売上が伸びるのはこの影響。自動ドアの伸びが下期では大きい。利益については、下期は10%を越える利益率を確保できると見ている。

Q :

ギルゲン社の12年3月期の実績と13年3月期の計画は？

A :

12年3月期の実績は9ヶ月分で120億円程度。13年3月期は約160億円。13年3月期の営業利益は下期で回復する想定。

⑤新長期ビジョンについて

Q :

「新経営体制の構築」とあるが、具体的にはどんなことを考えているのか。

A :

2012年 はものづくり革新推進室を設ける。これは将来の生産本部を想定しての対応。現在でも生産技術部と品質統括部を置いているが、今の体制のままでは効果が出にくいので、生産性向上を果たす組織にする。2点目は経営と執行の分離を行う。先ずはその第一歩として6月の株主総会で承認を受ける前提だが、社外取締役を1人増員する見通し。将来は取締役が経営、カンパニー社長が執行を行うようにしたい。

Q :

設備投資額が出されているが、年平均で200億円程度か。どんなカーブで投資を使う予定なのか？

A :

設備投資額は、1,000億円を少し越える程度。累計の残りはM&Aに充てる。地域別では、日本がマザー工場でキーコンポーネントを作り、海外で工場拡張をする方向性にある。2021年3月期の海外売上高のうち、欧米が1,200億円としているが、これだけの売上規模になる頃には、どこかに新しく製造拠点を作らなければならないだろう。新長期ビジョンはマネジメント層だけで作ったのではなく、次世代を担う人材も加わっており、8割方彼等のアイデア。

以 上