

2015 年 3 月期第 4 四半期決算説明会 Q&A

日時：2015 年 5 月 13 日 (水) 10:00~10:50

場所：大和コンファレンスホール 17F

[質疑応答]

(全社)

Q:2015 年 3 月期通期の営業利益分析のうち、「販管費等の増加」の内訳を教えてください。

A:研究開発費の増加 5 億円、広告宣伝費の増加 4 億円、IT 関連費用 3 億円、残りは MRO (Maintenance, Repair & Overhaul) 拡販目的を含めた海外拠点整備費用等がある。

Q:16 年度以降、販管費増加の傾向が続くのかどうか。

A:販管費は一過性のものと、恒久性のものが有る。特に自動ドア事業と精密減速機事業の海外販売拠点ネットワークの整備を先行して行っている。自動ドア事業では欧米で 10 億円程度を計画しているが、当該計画は 10 月に策定されたものであり、Gilgen における経費はスイスフランの変動等の環境変化に伴い事業の見直しもふくめたアクションを取っているため、計画より減少する可能性もある。

精密減速機事業では欧州の販売拠点が移転・拡大し、修理販売から簡単な顧客要求に応えられるようになり、4 億円程度の増加を計画しているが、こちらは継続して発生すると考えている。

日本においては例えば光造形機事業(3D プリンター)販売拡大のための投資を行う。事業規模から考えると投資額は少なくないが、絶対額は小さい。

Q:今期の一過性の販管費増の要因は海外かどうか。

A: 北米は 2015 年 3 月期には一部しか計上されていなかった M&A による貢献が通年になるため増加する見込み。

欧州は成長を考えていたが見直しが必要。為替除きで 4 億円程度の費用

中国では、油圧機器事業は市場の縮小に合わせて費用も縮小させる。ただし、精密減速機など成長するところは投資していく。

(2015 年 4 月に買収したハイエスト社について)

Q: 2015 年 3 月期のハイエストの売上は 50 億円ぐらいで営業利益は赤字だと聞いている。

来期以降黒字化する条件は何か、またどのくらいの利益率のターゲットがおけるのか。

A. 来期(2015 年 12 月期)において航空機器は営業利益がでる計画だが、「販管費等の増加」も航空・油圧機器セグメントへの営業利益には影響する。油圧機器はコスト削減を含めて営業利益率 0%を目指す若干のマイナスも覚悟している。今年中に改革が完了すれば 2016 年に営業利益が黒字化すると考えているが、どのくらい利益額になるかは特に中国市場の状況による。

ハイエスト買収におけるポイントは二つある。まずハイエストの商品を使っていない既存の顧客（特に中国）に対する売り込みを2015年度中にできるかどうか。そして、シナジーとして期待しているシステム化製品の販売を開始できるタイミングがいつになるかということである。まずは市況も悪くない小型向けでシステム化を目指す。

Q. 2015年12月期計画(参考)における新エネルギー事業と中国鉄道向け売上はどのくらい予定しているのか。

A. 新エネルギー事業の売上は風車のみの売上予定だが20億円の計画、中国鉄道向け売上は135億円の計画。