

No	項目	Q	A
1	精密減速機	精密減速機の受注トレンドについて、3Q実績から来期までの方向性を教えてください。 3Qの受注は底打ちとみてよいのか。	精密減速機事業単体の3Q受注はYoY、QoQともにプラスであり、落ち込んだ2Qよりは回復した。 内訳は、地域ごとの強弱はあるが、自動車産業での投資が動き出したことによるものと見ている。中国においては一般産業向けでも自動化の需要が出てきている。 ただし、3Q受注については、力強さに欠ける印象は残る。底打ちかどうかは、4Qの需要を見てから判断したい。現時点では4Qではより強い受注の回復を期待するとともに、修正計画に沿った売上をめざす。 来期はコロナ収束の状況次第だが、欧米を含めた自動車産業が回復すれば、当社の受注につながる。
2	精密減速機	3Qの精密減速機の操業度を教えてください。	日本の工場は定時生産能力に対して70%、ほぼ売上に連動した稼働水準。
3	精密減速機	精密減速機について、通期売上計画の受注前提と、3Qの受注実績に差はあるか？	受注計画の開示はないが、QoQで5%というのは計画に対して力強さに欠ける印象は持っている。ただし、過去の受注水準と比較すると4Q差引売上高は生産としても可能な範囲内。
4	精密減速機	産業用ロボット最大手メーカーの自動車業界向け需要が戻ってきているとの情報があるが、ナブテスコの受注動向と需要の強さが違うのはなぜか？	当社の精密減速機は、中大型産業用ロボットの関節用途で世界シェア60%であり、産業用ロボットの需要は市場シェアに沿った形で受注に反映される。また、当社製品の過剰在庫もない状況と認識しており、基本的には自動車設備投資が旺盛になれば、恩恵にあずかれるはずと考えている。自動車生産面では中大型産業用ロボットのプレゼンスが高いものの、自動化投資という観点では小型ロボットも使用される。その点でのギャップと推察される。
5	精密減速機	ファナックは小型ロボットが好調。また、遊星が大型領域も狙っているという話もある。ハーモニックドライブ(HDS)と競合状況はどうか？	当社の主領域は可搬重量6kg以上であり、競合関係にあると考えていない。産業用ロボットは当社とHDSの精密減速機が主要製品である状況が変わっている印象はない。
6	油圧機器	油圧機器について、中国ローカルの動きを踏まえた来期の動きを教えてください。	今年、中国の建機市場は、過去最高の需要水準。ただ、これがずっと継続するとは考えていない。環境(国IV)規制がどのタイミングで入るかで来年以降の動向が変動すると思う。
7	油圧機器	中国のローカル油圧機器メーカーとの競合について教えてください。	中国の油圧機器メーカーが市場に出てきている認識はあるが、シェアを失う事態にはつながっていない。品質面で当社と差があると考えている。
8	トランスポートソリューションセグメント	トランスポートソリューションセグメントについてMRO需要の落ち込みは想定範囲内か？需要変動の強弱を含めた状況を教えてください。	MROについて、既に影響が出た事業、今後出てくる事業がある。 鉄道は国内新車は堅調だが、MROは今後一部絞られる可能性がある。 航空は旅客機が飛んでおらず、需要は厳しい。
9	トランスポートソリューションセグメント	鉄道、商用車、航空、OVALOについて、4Qから来期にかけての見方を教えてください。	鉄道車両用機器:国内新車はリードタイムが長い事業なので今年は堅調。中国の地下鉄は今年が端境期にあたるので、来年増えてくることを期待。 航空機器:旅客需要が減っているため厳しい。 商用車用機器:国内の全体需要は19年に比べると減っているが、東南アジア、タイなどの市場で戻りが見られる。東南アジアでの回復に期待。 船用機器:コロナの影響(乗船MRO不可など)が出ていたが、3Qでは一時的に需要が戻ってきた。当面は、ある程度安定的に推移すると思うが、新造船の手持ち工事量減が利いてくる可能性有り。 OVALO:生産が滞っていたが、3Qから生産再開。来期は収益改善を目指す。
10	航空機器	民間航空機について、Boeingの生産はもう下げ止まったとみて良いか？	生産に関しては顧客が決めることなので当社からコメントできない。ただし市場環境を考えると、回復までには時間がかかるだろうと予想される。
11	商用車用機器	商用車の欧州子会社の株式売却に至った背景と直近の売上規模を教えてください。	当該会社は、主にコンプレッサー、クランクシャフトを作っている。商用車機器事業において、エアサブリマネージメントシステムの提供を追求する上で同社のコンプレッサー部門に魅力を感じていたが、クランクシャフトは競合環境が激しく、設備が老朽化もしていたため継続が難しいと判断した。 コンプレッサー部分の開発は、技術提携により継続できる見込み。 売上規模は年間で十数億円程度である。
12	OVALO	操業の回復が進んでいる自動車メーカーも多いなか、OVALOの動向について詳しく知りたい。	9月頃から生産がもどり、修正計画に対してインラインで進捗している。
13	アクセシビリティソリューションセグメント	プラットホームドアや自動ドアの見通しを教えてください。	プラットホームドアについて、3Q累計実績は70億円、うち国内60%、海外40%。今年が端境期に当たるため、来年に需要が戻ってくることを期待している。 自動ドアについては、関東周辺(首都圏)はもともと建設需要の落ち込みを見ていた分もある。来年オリンピックがどうなるかも含めて注視していきたい。
14	アクセシビリティソリューションセグメント	ACBセグメントについて、在宅勤務等によりオフィスビルの需要減も考えられるが、需要の見通しを教えてください。	首都圏の建設需要の回復に加え、関西圏の需要の伸びも期待。また、北米、欧州はコロナ動向にも依るが、総じて安定的に伸びていく市場であると考えている。 また、新規は上下はあるものの飛躍的には伸びないため、同事業の売上の40%を占めるMROの需要を確実に取り込み、成長したい。