

2015年12月期第3四半期決算説明会 Q&A

日時：2016年2月18日（木）10:00～11:00

場所：大和コンファレンスホール 18F

【全社関連】

(為替効果について)

Q. 2016年12月期の売上高2500億円における為替影響を教えてください。

A. 1円の変動あたり、USD：3.3億円、RMB：9.4億円、CHF：1.9億円。

【精密機器セグメント関連】

(精密減速機事業について)

Q. 精密減速機事業は2016年12月期に10%の増収を見込んでおり、産業ロボット市場の成長見込みである6%との開きがあるが、理由は何か？

A. 産業用ロボット向け精密減速機については60%の世界市場シェアがあるが、FA用の製品のシェアについては比較的高くないため伸びる余地があると考えている。2015年にFA向けに市場投入した新型アクチュエーターの拡販を見込んでおり、10%の成長としている。

Q. 精密減速機事業について、2015年9～11月期に前年とくらべて受注減少の傾向にあったが、背景は？

A. 1つ目は欧米顧客の在庫調整によるもの。2つ目は、中国市場における9、10月の受注のトーンダウンによるものだが、1月以降、受注は回復しており、一過性であったと考えている。

ただ、産業用ロボットの成長は中国市場への依存度が大きいこともあり、慎重に見ていく必要がある。

Q. 2016年の産業用ロボット市場の6%成長見込みについて、地域ごとの濃淡があれば教えてください。

A. 先進国は向けは堅調。中国については、春節前に視察を行い、現地の販売会社とも情報共有を行ったが、現地では中国市場自体の伸び率は前年比30%を見ている。ただ、これには当社製品とは競合の少ない小型減速機を使用するパラレルリンクロボット等の小型ロボットも含まれており、その分野においては小型減速機のコピーメーカーも現れている。

自動車産業向けにおいては、減速機にもかなり高い精度、剛性が必要だったが、中国の人件費、3K職場の忌避によるロボット需要に対しては、今のハイエンドなロボット価格では採算がとれないため、新しいトレンドが発生すると予測している。

【輸送用機器セグメント関連】

(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今期計画について、2015年3月期と比べ営業利益率が低下している理由は何か？また、鉄道車両用事業の中国向け売上高の数字を教えてください。

A. 2016年12月期は中国向け売上は125億円の計画

鉄道車両用機器事業は売上がほぼ横ばいであるのに対し若干の減益となるが、その理由は製品構成差によるものである。船用機器事業についてはほぼ増益である。

トータルで見ると収益性に変化はないが、本社販管費の配賦負担が増加したことにより、セグメントで見ると低下しているように見えている。本社販管費の増加については、将来の成長に向けた拠点整備費用等の増加による。

(鉄道車両用機器セグメントについて)

Q. 鉄道車両用機器事業について、2015年12月期に売上を計画していた中国高速鉄道案件の期ズレがあったが、その背景は何か。

A. 中国案件については、事前に計画が出されるが、それが計画通りに進まないことが多い。ずれた計画についても、翌期の計画に追加で発生するのではなく、心太式に後ろ倒しになっている。常態化するようであれば、出された計画を鵜呑みにしないようにすることが必要だとも感じており、事業部門に管理させている。

Q. 中国における鉄道部品の現地内製化リスクについてはどう考えているか。

A. 高速鉄道について、内製化リスクは感じている。

インドネシア高速鉄道案件について、中国は当社を含め日本メーカーの部品を使った車両の輸出はできない契約になっているため国際契約を全うするためには内製化が必要な状況である。

【航空油圧セグメント関連】

Q. 航空・油圧機器事業について、2016年12月期の計画は前年比で20億円の増益となっているが、その内訳は何か？

A. 油圧機器事業における再構築(工場の統合、減損処理)が利益の改善に繋がっている。

(油圧機器事業)

Q. 油圧機器事業の中国子会社の減損が増益に影響するのは何故か？特損ではないのか？

A. 特損であるが、減価償却減による営業利益面での寄与がある。

Q. 油圧機器事業の2016年12月期の増収部分について、地域別のデータがあれば頂きたい。

A. 地域別という切り口での説明は難しい。油圧機器事業の増収については、ハイエスト社の買収による増収効果が通年で寄与することと、中国建機市場の販売実需と生産実需のバランス改善による増収の2要素がある。

(航空機器事業)

Q. 航空機器事業について、新プログラムの追加を踏まえ、今後の伸びの見通しを知りたい。

A. 新プログラムについて、OEM販売では利益が薄く、MROがはじまって初めて利益貢献に期待できる。そのため本当に増益効果が発現するのは2022~3年と考えている。

また、B737MAXについては機数が多く、当社にとって初めて量産効果が出せるプログラムである。現在の岐阜工場の設備拡張の中でも、高効率生産のために初めてロボットを導入している。

【産業用機器セグメント関連】

(自動ドア事業)

Q. 自動ドア事業について、2016年12月期の計画は前期比約100億円の増収となっているが、この内訳は何か？オーガニック成長によるものか、M&Aによるものか？

A. 自動ドア事業のオーガニック成長はGDP並みの成長を見込むため、残りの売上増はM&Aによる。

自動ドア事業に関しては販路の拡大による成長戦略をとっているが、そのうち2015年12月期中に実施したM&A分が通年で売上に寄与することに加え、2016年12月期に新たに実行する買収も含まれている。