

No	項目	Q	A
1	全社	経費削減の内訳のうち、一過性のもの/恒常的なものの割合を教えてください。	・工場間移動、海外出張の抑制により交通費が圧縮できた。これは一過性のものであるが、東京本社を中心にリモート会議システム、在宅勤務制度の定着が進んでおり、このような働き方の定着に伴い、一部は恒常化していくと考えている。 ・製造現場においても、一過性ではないものも含まれている。 ・その他一般経費(研究開発、設備投資など)以外の削減に比べて、(実額の開示は控えるが)一過性のもののほうが多かった。
2	全社	説明会資料P7に記載されている、アフターコロナの世界が業容拡大の機会となり得る4事業について、現時点での感触・見通しを教えてください。	・航空機器事業については、旅客需要の回復を2022~25年頃とみている顧客が多い。しかし長期的なスパンで見れば単独主義の流れはあれど、グローバル化の潮流に照らせば旅客機運行情は増えるだろうと考えている。 ・精密減速機事業については、人間の仕事をロボットが代替するという流れは新型コロナウイルス以前から、新しい生活様式として進んでおり、中長期的にみて産業用ロボットの需要は増加が見込まれる。 ・包装機事業については、食品包装材の変化(例:プラスチック→紙など)に伴い、当社の包装機に対する需要や、スペックに対する要求も高まると考えている。 ・自動ドア事業については、非接触であるという特性から需要は高まっていくと考えている。自動ドア以外にも非接触性を活かした製品等の提供も模索している。
3	精密減速機	津工場の第2四半期の稼働率を教えてください。	稼働率は、第1四半期:95%、第2四半期:85%で、上期では90%だった。
4	精密減速機	精密減速機事業は下期に上期売上増となる計画だが、新型コロナウイルス(以下コロナ)の影響も含めて、減速機需要の見方を教えてください。	・コロナの影響は測りきれないが、影響の大きさを複数のシナリオに分けて検討。第4四半期で自動車需要が持ち直す予測を市場前提とした。 ・地域別では、北米において先延ばしになっている自動車設備投資の回復や、中国における電気自動車(EV)やハイブリッド(HV)関連投資などを見込んでいる。
5	精密減速機	精密減速機の需要について、回復のタイミングをどう見ているか教えてください。6月の受注は前月比プラスだが、下期に期待している回復が早まったと見てよいのか。	受注については、第1四半期に増加し、第2四半期には減少している。7月度の受注水準は第2四半期と同程度であり、回復が本格化するの第4四半期頃ではないかと見ている。
6	油圧機器事業	油圧機器事業の海外売上高比率を教えてください。	直接売上ベースで、2020年上期は中国60% 日本30% アジア10% (欧米は+1%程度) ※参考 2019年上期:中国45%、日本40%、アジア10%、欧米5%
7	油圧機器事業	油圧機器のアジアやその他地域の見通しについて、第1四半期からの変化点等あれば教えてください。コロナ影響に伴い悪化しているのか、改善方向にあるのか。	・東南アジア市場は昨年度、コロナ影響以前からのかなり厳しい状態が継続している。 ・中国では、2018年以降ショベルの販売台数は伸びており、ピークと見ていた2019年度の23万台を超え、2020年度の販売台数見通しは23万台から25万台へと上方修正した。
8	油圧機器事業	来期の春節に向け、今期末ごろには油圧機器の作り込みは発生するのか教えてください。	例年の傾向によれば、年末には翌年の春節に向けて建機の作り込みが発生するが、3、4月の生産量低下をカバーする形で足下の需要が強いこともあり、本年度は従来よりボリュームが少ない可能性もある。
9	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が上期対下期の比較で増収減益となる理由を教えてください。	商用車用機器事業において売上が大きく減少するものの、鉄道車両用機器など各事業で増収の要因はあるものの、製品構成差等の影響により、結果減益と見ている。
10	トランスポートソリューションセグメント	セグメントのMRO比率を教えてください。	2020年上期の実績は約35%。2019年度の通年実績も約35%である。通期においても同様の比率になるとみている。
11	航空機器事業	航空機事業について、主要顧客であるBoeingの長期的な生産台数減少が見られるとのことだが、足下の設備投資動向や工場稼働率はどのような状況か教えてください。また、設備の減損のリスクはあるか。	・航空機器事業について、防衛向けには一定の受注に基づき出荷している。民間向けにはBoeingの減産による影響が大きい。 期首計画時点より、737MAXについては生産再開までのリスクを織り込んでいたが、それを上回る回復の遅れが見られる。即効性のある施策はないので、需要の回復時期を待つ方針である。厳しい状況ではあるが、国内工場と海外工場を含めた航空機器事業の損益は赤字ではない。 ・737MAX、777Xの需要を見込んで新機の建設は完了しているが、需要動向を鑑み、機械設備の導入は段階的に実施することとしている。現時点では固定資産の減損リスクの可能性は低いと考えている。
12	OVALO	OVALOの業績について、新型コロナウイルスの損益インパクトを教えてください。	期首計画時にはAUDIの案件により増収の見通しであったが、コロナ影響で顧客側の大幅な減産はやむないと考えている。 OVALOの今期業績については、売上、営業利益ともに19年並みを見込んでいる。
13	OVALO	OVALOについて、今後どのようなテコ入れ策を考えているか。	欧州における重要拠点として認識しており、研究拠点であるadcosも含め、今後も展開を続けていきたい。
14	OVALO	OVALOの売上減少分は来期に回収できる性質のものか教えてください。また、利益がでない原因は売上ボリューム以外に一時費用などの要因はないのか。	・OVALOの生産体制については、2019年11月には量産体制の構築を完了しており、当社のサプライヤーの体制も含めて準備完了の状態であった。今期売上は期首計画40億円に対し修正後14億円を見込むが、減収要因のほとんどがAudi向けで、顧客側の販売台数の減少によるもの。 ・顧客側の生産計画次第だが、今年度の減少分が来期に上乗せされるとは考えていない。
15	OVALO	来期以降OVALOの売上は増えていく見込みか。また、経費削減はどのように実施していくつもりか。	増収幅については、顧客の生産数に関連するため当社として明言は控えるが、今年の当初計画は一つの目標になると考えている。また、経費抑制はどの企業でも実施していることであり、OVALOに限った話ではないが、設備投資や人員計画の見直しも進めている。