

No	項目	Q	A
1	精密減速機	期初計画から下方修正を行った背景としてどのような外部環境の変化があったのか	第2四半期の前半まではEV投資が堅調で、特に大型産業用ロボット向けが多かったが、6月から急激に需要が減少した。背景には中国の産業用ロボット需要が大幅に減少したこと、加えて北米でも需要が落ち着いてきたことがある。またロボットメーカーでの在庫過多で消化にはまだ時間がかかることから、期初に想定した需要環境との相違が生じたため、下方修正を行った。
2	精密減速機	今後の需要見通しについてどのように見ているか	実需要だけではなく在庫の問題もあるため、年内に需要が回復する可能性は低く、回復時期は来年度以降になると見ている。
3	精密減速機	浜松工場の稼働時期はいつになるのか	浜松工場の建屋は9月に竣工するが、設備導入は需要を見ながら機動的に判断していくため具体的な稼働時期は明確に決まっていない。浜松工場のコンセプトは自動化を進めたスマート工場なので、津工場から生産をシフトすることによる収益性の改善も検証している。
4	精密減速機	原材料高騰を受け、顧客への価格転嫁の進捗状況は	2022年の原材料費の高騰による調達コスト増加分についてはは多くのお客さまから価格転嫁を認めていただけており、年間の価格転嫁の目標については減収影響を除き、インラインで進捗している。2023年には電力料金の値上げにより期初想定していた以上に調達コストが増加している。この調達コスト上昇については今年度中に6億円の転嫁を見込むとともに、来年以降残り分の転嫁も実施予定。
5	精密減速機	精密減速機において更なる価格転嫁を進めるにあたり、どの程度取り戻せると見ているか	今年度は電力料金の値上げによる調達コストの増加が自社努力で吸収できる範囲を超えているため、もう一段の価格転嫁を進めていく。ただしロボットメーカー様とは年度契約があるため、今期中に全てを取り戻すことは難しい。需要が減少している中での交渉ではあるが、顧客から一定の理解は得られている。
6	油圧機器	油圧機器の中国市場の回復時期をどのように見ているか	中国市場の需要は前年度比-5%で期首計画の前提としていたが、修正計画では-25%に見直している。収益性の改善に向けて現在も生産体制の見直しに取り組んでおり、引き続き対応していく。
7	油圧機器	中国市場が不調な中で、油圧機器でもう一段売上を増やすためのアクションは何か	欧米・東南アジア市場での拡販に注力し、現地に進出している日系建機メーカーへの搭載率のアップや、ローカル建機メーカーの新規顧客の開拓を進めている。2022年度にはドイツ販売拠点を新設し現地での営業活動を手厚くした。同時に、電動化に対応した新製品開発やショベル以外のクレーン、森林機械等のアプリケーションの拡販を進めている。
8	航空機器	民間は需要が回復基調だが、ボーイングの生産体制は回復しているのか	737MAX、787、777Xを中心に生産レートは増加している。旅客需要の回復によりMROの増加も期待している。
9	Ovalo	EVシフトがOvaloにとっての構造的なリスクにならないか	Ovalo社の修正計画が期初計画に対して減少しているのは半導体不足による生産調整の影響もあるが、採用されている車種がガソリン車のため、EVシフトによって想定ほど売れなくなっていることも要因となっている。
10	Ovalo	Ovalo社に対する措置としてどのような対応策を考えているか	収益性の改善に引き続き取り組んでいく。
11	ACB	ACBで一時コストの発生があったものの、修正計画で営業利益を変更していない理由は	2Qで発生した一時コストは海外のプラットフォームドア案件で追加工事があり損失を計上することとなったものであるが、顧客への請求を行い来年度以降回収する見込み。修正計画では、自動ドアの需要環境が好調であることに加え、2022年に発生した海外プラットフォームドア案件での損失に対する請求を織り込んでおり変更なし。
12	ACB	同様の一時コストが再度下期に発生するリスクはないのか	プラットフォームドアの案件では4四半期ごとの費用項目の検証が必要となるため、工事が完了するまでには追加の一時コストが発生する可能性はあるが、顧客には追加請求の交渉を行っていく。
13	全社	原材料高騰に対して価格転嫁が追いついていないように見えるが、進捗状況は	油圧機器の中国市場については、競争環境が厳しく価格転嫁が遅れているが、その他の事業については計画並みに進捗している。
14	キャッシュフロー	ハーモニック・ドライブ・システムズ株式売却によるキャッシュを株主還元を使う予定はあるか	将来への成長投資に使う方針は変わらず、現時点では自社株買いの予定はないが、機動的に判断する。株主還元として安定配当のポリシーに沿って期初の配当金を計画している。
15	M&A	Copas社の買収による業績への貢献は	Copas社はフランスの自動ドア販売会社であり、欧州の販売網の強化を目的に買収した。売上は30-40億円程度で、期首計画に織り込み済み。

16	M&A	Deep sea社の買収による業績への貢献は	Deep sea社は最適航路設計等のソフトウェア開発や海運のDX化を推進している会社で、当社のハード製品との組み合わせで、今後拡販を進めていく。
17	M&A	ティーエス プレシジョン売却を始めとして、今後もポートフォリオマネジメントの観点から外部に切り出す事業はあるか	売却ありきのポートフォリオマネジメントではなく、(再構築事業については)事業成長のためのベストオーナーが誰なのかを検討し、結果として当社のポートフォリオから外れることも将来的にはあると考える。
18	ポートフォリオマネジメント	ポートフォリオマネジメント分析で分けられた36のビジネスユニットは多いように見えるが、どう考えているのか。	36というのは既存の事業部単位ではなく、市場や製品別でより細分化した分類である。細分化することによって、事業特性の把握や課題認識がより容易となる。すべてのビジネスユニットが当社にとって最適なポートフォリオの構成要素なのかという点については議論中。
19	ポートフォリオマネジメント	EVAがマイナスの事業について今後どのような措置を取るのか	一概にEVAがマイナスだから切り出しや撤退ありきというわけではなく、まずは改善するための施策を実施していく。財務評価だけでなくポテンシャルや将来性を含めた事業性評価も行うことで最適なポートフォリオの形成を目指す。
20	開示	個別事業の収益性を開示する予定はあるか	現時点ではその予定はない。