

【CMP セグメント】

質問	回答
<p>精密減速機の生産能力について教えてほしい。</p>	<p>2017年12月時点で、日本工場の定時生産能力は64万個/年、中国工場の定時生産能力は6万個/年、合計70万個/年だった。2018年1月には、日本工場の定時生産能力は68万個/年、中国工場の定時生産能力は8万個/年、合計76万個/年まで増やしており、2018年末までには、中国工場の定時生産能力は16万個/年となり、合計84万個/年まで増強する。さらに2020年までに日本工場の生産能力は100万個/年、中国工場の生産能力は20万個/年、合計120万個/年の生産体制を目指す。</p>
<p>生産能力の拡大計画はどのような需要背景に基づいているか教えてほしい。 また、今後のロボット市場の成長の見通しについて教えてほしい。</p>	<p>弊社は2017年第2四半期にCMPセグメントの売上計画の上方修正を行った。これはロボット市場の需要の急速な伸びを考慮したものであり、先手を打つためにも2020年までの定時生産能力を100万個/年から120万個/年までに増強する決定を行った。</p> <p>今後のロボット市場の成長の見通しについては、中期経営計画発表時の「小型から大型まで含めたロボット市場の年平均成長率が15%（IFRレポート参照）程度であり、そのうち中型・大型ロボットの市場の年平均成長率は10%程度」との見解は変えていない。</p>

2017年12月期決算説明会 Q&A

日時：2018年2月19日（月）10:00～11:30

質問	回答
精密減速機の11月、12月の受注がMoMで-3%、-30%と弱まって見えるが、足元の市場環境に変化はあるか。	足元の市場環境には大きな変化はない。精密減速機の受注については、QoQで見ると17年4Qは-5%であるが、標準的な受注の変動から外れておらず、急激な需要の落ち込み、需要の鈍化とは認識していない。ロボット市場の需要は依然として成長基調であると認識している。
精密減速機事業では選別受注を行っているか。	選別受注は行っていない。過去に、ロボットメーカーの向けの納期対応を行うために、一般産業向けの納期対応が間に合わず、顧客に迷惑をかけてしまった経験があり、それ以来、同じことを繰り返さないように、能力増強を着実にきており納期対応を行ってきている。
シェア、競合環境に変化はあるか。	日本および中国市場での新たな競合に注目しているが、現段階では弊社製品にはまだキャッチアップされていないと見ており、現時点では、シェア、競合環境に変化はないと考える。

2017年12月期決算説明会 Q&A

日時：2018年2月19日（月）10:00～11:30

【TRS セグメント】

質問	回答
<p>鉄道車両用機器の中国高速鉄道ビジネスの見通しとビジネスの継続性を教えてほしい。</p>	<p>2017年は、中国高速鉄道の国産化がより進んだ結果、350km/h タイプの車輛はほぼ国産化車輛とみており当社ビジネスとしては減少する。250km/h タイプの車輛についても、減少するが2018年度の計画にはある程度織り込んでいる。また、MRO については今後も継続する。</p> <p>こうした中国高速鉄道向けの市場環境の変化により、今後は中国では地下鉄ビジネスの需要を取り込んでいく。</p>
<p>鉄道車両用機器の中国売上計画とその内訳を教えてください。また、OEM 向けとアフターサービス向けの収益性の差について教えてください。</p>	<p>鉄道車両用機器の中国売上については、2017年実績で年間80億円（高速鉄道向け45%、地下鉄向け55%）だった。2018年は年間105億円で、2017年より地下鉄向けの比率が上がる計画。</p> <p>OEM 向けとアフターサービス向けの収益性については開示していない。</p>
<p>2017年のTRS セグメントの実績について、2017年7月時点の修正計画と比較した際、減収幅に比べ、減益幅のほうが大きいのは、どのような理由によるものか教えてください。</p>	<p>鉄道車両用機器における中国高速鉄道のビジネスは収益性の良いビジネスの一つであり、また、航空機器のMROも計画に対して下回っており、減収幅に比べ、減益幅が大きくなった。</p>
<p>2018年のTRS セグメントの計画について、もし売上計画に実績が及ばなかった場合、利益計画に対しては、減収幅よりも減益幅のほうが大きくなるリスクがあるか。</p>	<p>TRS セグメントの2018年売上計画に実績が及ばなかった場合には、減収に伴う減益が発生する可能性があるが、生産性改善も行っているので大きく利益計画を下振れるリスクは考えにくい。</p>

2017年12月期決算説明会 Q&A

日時：2018年2月19日（月）10:00～11:30

質問	回答
2017年の1月に買収した Ovalo 社とはどのようなシナジーが出ているか。	技術本部などを中心に共同開発を進めている段階であり、まだ Ovalo 社とのシナジーを「新製品」「売上」というかたちではアウトプットできていない。 しかしながら、Ovalo 社の欧州流の開発手法については、吸収してきている。
2017年のMROの実績と、計画に対する進捗を教えてください。	2017年のTRSセグメントのMROの売上比率は約30%であった。MROの計画については開示していない。

2017年12月期決算説明会 Q&A

日時：2018年2月19日（月）10:00～11:30

【全社】	
質問	回答
ハーモニック・ドライブ・システムズの第三者割当新株予約権の引受けに際し、持分法比率を引き上げているが、これによる増資額は2018年のキャッシュフローに含まれているか。	2018年のキャッシュフローには、ハーモニック・ドライブ・システムズの第三者割当新株予約権の引受けが約6億円含まれている。投資キャッシュフローの大半は設備投資によるもの。
ハーモニック・ドライブ・システムズとのシナジーについて教えてほしい。	米国でハーモニックドライブ LLC 社に共同出資している関係もあるが、小型ロボット向けの米国の市場環境について学ぶことも多く、また国内でも技術開発を進めたいと考えている。
現在策定されている2018年の設備投資計画は、精密減速機事業で2020年までに120万個/年の生産体制を目指すことを織り込んだ計画か。また、2018年の設備投資額は2017年の設備投資額の約2倍となる計画だが、この設備投資は回収できる計画か。	2018年の設備投資計画は、精密減速機事業で2020年までに120万個/年の生産体制を目指すことを見越した計画となっている。2017年は特に津工場の操業度が高くなっており、働き方にも通じてくるような状況であったため、省人化を含めた投資を考えている。このため、単純に設備投資額と売上高が連動しない部分があることはご理解いただきたい。