

No	項目	Q	A
1	精密減速機	22年4Qの連結受注が減速している背景は何か？	22年2Q~3Qにかけて海外ロボットメーカーからの受注が非常に高く、その調整が4Qでおきたことによる減速だったと認識している。足下23年1Qは、概ね期首計画通りの水準で推移している。
2	精密減速機	精密減速機の生産遅れの原因となった人員不足の背景は？23年に同様の問題は発生しないか？	コロナ禍以降、特に生産人員(派遣社員等)の雇入れおよび定着が難しい状況が続いた。直近、ようやく緩和してきた印象だが、23年度も引き続き注視が必要な状況であり、当社としても対策を進める。
3	精密減速機	人員不足に対する具体的なアクションは？	教育、訓練を手厚く実施することで定着向上を図っている。
4	精密減速機	22年4Qの受注の減速感について、23年の1Q~2Qに波及する可能性はないか？	足下の受注については期初計画通り進捗している。日本のロボットメーカーの動向を見ても、EV向けの需要は引き続き強い印象を抱いており、少なくとも23年上期の間は好調は継続するのではないかと見ている。
5	精密減速機	IFRやロボット工業会などによるロボット需要予測に比べて、23年度の精密減速機事業の売上成長が大きい背景は何か。	精密減速機の売上計画は顧客からの需要予測等を用いて独自に算出している。EV向け需要は底堅く、22年度にロボットメーカーが部品不足等で生産できなかった分のずれこみ等もあるのではないかと。
6	油圧機器	各地域で拡販に取り組んでいるが、それぞれの状況は？	欧米市場:現時点でシェア変動に言及できるほどではないが、着実な取り組みを進めている。欧州では新拠点を設立、米国では精密減速機の米拠点を活用するなどし、拡販を進める。 東南アジア市場:大きな伸びが期待できる市場ではないものの、着実に拡販を進めている。インド拠点の強化、活用等により拡販を続けている。 中国市場:ロックダウンにより当社が生産停止していた期間でも、現地のローカル建機メーカーは生産を続けていた。この間に、現地建機メーカーによる内製化および現地油圧機器メーカーへの置き換えなどが進んだ可能性があり、最新のシェア状況について調査を進めている。
7	油圧機器	23年計画における地域別の売上増減は？	為替効果を除くと実質微減を見込んでおり、マイナスの要因は中国市場での需要減によるもの。欧米、その他地域は堅調な推移を見込む。
8	油圧機器	23年計画は、欧米市場での売上増加見込みだが、インフレ等の影響も含め、達成にはどんなリスクがあるか？	インフレも懸念事項ではあるが、欧米市場での成長は拡販などチャレンジングな要素を含む計画となっている。
9	油圧機器	中国市場での需要動向や競争環境激化を踏まえると、油圧機器事業の収益性は以前と比較して低いと考えてよいか。また、収益性改善のための対策等は取っているか？	中国市場でのボリューム低下が収益性を押し下げているのは事実。対応策として、以下2点に取り組んでいる。 ①よりコスト競争力のある製品の開発を進めており、早いタイミングでの市場投入を図っていく。 ②固定費の削減をはかっていく。精密減速機や航空機器、船用機器などの好調な事業に人材の再配置を行うなど、グループ全体での効率性を追求していく。
10	CMPセグメント	23年計画において、セグメント売上が過去最高なのに対して、営業利益率は過去最高水準に満たない背景は？	大きく分けて3つの要素があると考えている。 ①油圧機器事業の減収による稼働益の減。 ②原材料、人件費(外注費)の高騰によるもの。 ※22年度のコスト増分を23年にある程度回収する計画だが、23年度にもさらなるコスト増が見込まれる。 ③浜松工場等への投資による償却負担増。

11	CMPセグメント	CMPセグメントの営業利益率は、今後も現在の低い水準が継続するの？	前項の②については価格転嫁を進めているが、折り込みきれない部分もある。①③も含め、過去最高期と比較して構造的に収益性が悪化している部分はあるが、増産による稼働益増、生産性向上による収益性改善により改善を図る。
12	航空機器	スペースワン社との資本提携について、今後どういうビジネスに発展させていく想定なの？	まだ開始したばかりであるが、フライト・コントロール・アクチュエーション・システムの技術を活かしたロケットの飛行姿勢制御などで当社の強みが発揮できると考えている。衛星等を活用したデータビジネスにも拡張余地があると考えている。
13	OVALO	OVALOの22年実績と23年計画は？	OVALOの22年度実績は売上17億円、営業損失11億円。 顧客における半導体不足による生産計画の変更を受け、プレディクティブアクティブサスペンションシステムの納入数量が計画を下回った。 23年は売上31億円、営業損失6億円と、まだ若干の赤字を見込む。
14	ACBセグメント	海外プラットフォーム案件による利益修正の背景は？ 23年以降への影響は？	海外子会社において22年3Q時点で工事遅延や資材コスト増を損失計上したが、本決算のタイミングで監査法人から見積精度に対する指摘があり、22年4Qにおいて工事進行基準に基づき収益認識の見直しを行った。 23年以降の工事分についても22年4Qに損失引当を行っており、現時点で追加発生は見込んでいない。 今後顧客へ費用負担を求めると、該当のプロジェクト(シドニー案件)の完了が24年以降になることから、損失分の回収は24年度以降まで及ぶ見込み。
15	ACBセグメント	23年のACBセグメントの収益性について、22年度(海外プラットフォーム案件による利益修正を除く)と比較してどうか？	22年度は電子部品不足による原材料コスト増があったが、顧客の理解も得られ23年に価格転嫁の効果が現れ、改善する見込み。
16	中期経営計画	CMPセグメントの営業利益が、中計最終年度の目標値まで100億円、どうやって達成するか？	24年度の計画に対する精査は行っていないが、以前に比べて油圧機器事業の市場環境変化もありハードルが高くなっているのは事実。
17	中期経営計画	設備投資は計画通りに進捗しているか？ 成長投資に関して、中期経営計画発表当初に予定していた、設備投資880億(環境投資260億円)、長期ビジョン達成のための成長投資660億円と発表があったが、23年の計画はこの水準に対してどうなの？	23年には22年の進捗遅れ分も含まれているが、ほぼ想定内で進捗している。 長期ビジョン達成のための成長投資については、規模は大きくないがM&AやCVC等、着実に進めている。
18	全社	コスト増加による価格転嫁の進捗状況は？	22年度実績では、価格転嫁によるカバー率は25%程度だった。各事業ごとに進捗にばらつきはあるものの、概ね顧客の理解は得られている状況であり、23年にも転嫁を進める。
19	全社	研究開発費や本社費増等の背景について教えてほしい。	現在は2030年に長期ビジョン実現のための「挑戦の中期」の最中であり、厳しい業績下ではあるが、将来の成長のためにイノベーションを推進するための研究開発費やM&A、CVC等に資源を配分したい。
20	全社	23年のフリーキャッシュフローの予想は約マイナス270億円規模だが、最終年度の24年にはプラスに転じるイメージで良いか。	そのイメージで相違ない。
21	全社	全社業績推移で確認できる通り、2017年以降、利益水準が成長していない背景は何か？ この状況を打開するために、どのような施策を行っているか？	コロナ禍や戦争などの大きな外部環境の変化に対応しきれなかったのが主要因。 当社は複数事業でニッチトップの地位を確立していることが強みである一方、それ故にエンドマーケットの変化に大きく左右される体質になっている。 この状況を打破するために、新規事業の創出、事業領域の幅を広げる必要性を認識しており、長期ビジョンならびに中期経営計画の実行を通じて実現していく。
22	全社	ここ数年、ナブテスコは外部環境変化に対応するためのリスク管理がうまくできなかった印象だが、今後、インフレや地政学リスクにどのように対処していくか？	外部環境の変化への対応力向上は経営上の課題として認識している。一つ一つの施策の説明は控えるが、各事業において強靱な体質への転換を目指しアクションを行っている。