

2014年3月期決算説明会 Q&A

日程：2014年5月12日 10:00～11:30

場所：大和コンファレンスホール18F

〔全社関連〕

Q1 2014年3月期の地域別売上構成に対して、2017年3月期に北米向けの売上高増加幅が大きいですが、その背景を教えてください。

A1 北米向け大きく増えるのはM&Aによる自動ドア事業規模の拡大と新エネルギー事業の売上増加(太陽追尾駆動装置と風力発電機用駆動装置)。また、北米における包装機事業売上の拡大、精密減速機事業の新アプリケーションの拡販と油圧機器の用途向けが増加する見込み。

自動ドア事業は約20%の世界シェアを持っているが、地域集中型で、日本、スイスと北米の一部で市場シェアが高い。現在はドアエンジンを中心に販売しているが、今後はドア本体の販売とMRO (Maintenance, Repair and Overhaul) で伸ばしていく。北米での拡販のために、昨年カナダの販売会社を買収した。欧州も同様のM&A戦略で攻めていく。

Q2 2014年3月期全社MRO売上高と、2017年3月期のターゲットを教えてください。

A2 2014年3月期のMRO売上高は約350億円、2017年3月期では430億円を目指す。ただし、2017年3月期は全社の売上高も増えるので、MRO比率は減少する見込み。精密減速機事業と油圧機器事業ではMROビジネスは顧客の領域であり、ほとんどない。

〔精密機器セグメント関連〕

Q3 2014年3月期の当セグメントの売上高は前年同期比で13億円増加、営業利益は10億円増加となっているが、そのうち、精密減速機事業と新エネルギー事業(2014年3月期より新規立ち上げ)の売上高と営業利益について説明してほしい。

A3 2014年3月期の新エネルギー事業の売上は風力発電機向けのみ、13億円だった。現状の規模では営業利益は大幅赤字。精密減速機事業では第2四半期まで需要が弱かったが、第3四半期より回復し、計画通り生産量が増え、収益性も以前の水準に戻った。

Q4 2015年3月のセグメント営業利益率は前年度比横ばいと計画しているが、赤字の新エネルギー事業をどう改善していくか。

A4 2015年3月期新エネルギー事業の売上高は20億円の計画(風車向けのみ)、赤字は継続するが、赤字幅は縮小していく見込み。今後の成長を期待している太陽熱発電向けの受注がコンスタントに入れば、黒字化する。

Q5 産業用ロボットの今後の需要について教えてほしい。

A5 ロボットの最大需要家である自動車メーカーの設備投資に関して、景気変動による投資の増減がありうるが、3~5年のスパンで見たほうがいい。

国際ロボット連盟の予想によると、今後ロボット市場は年率6%で成長していく。

当社の精密減速機の強みはプレイバックロボット向け。小型も増えるが、当社の対象外。景気変動が起こる時に、どれだけ収益性を落とさずに対応できるのかが課題。

足元では4~5月の需要が強いが、6月は一服すると考えている。

〔航空・油圧機器セグメント関連〕

Q6 油圧機器事業において、中国での競合環境の激化や円安の進行による建機メーカーからの値下げ要請について説明してほしい。

A6 中国市場での一部顧客に対する価格設定は年初で行う。2013年の価格は2012年末に設定され、その時の円安影響はそんなに大きくなかった。2014年はその分が効いてくるので、お客様からの値下げ要請に対応せざるを得ない。

また、中国建機市場は2011年がピークで、ショベル需要は17万台だったが、それ以降需要が落ちて2013年は11万台にとどまった。一方で競争が激化している。値下げの影響は営業利益を圧迫する。

Q7 ナブテスコの技術供与先であるDoosan Corporation Mottrol(韓国)は中国で市場シェアを拡大しようとしていると聞いているが、防衛策があれば教えてほしい。

A7 現在もDoosan Corporation Mottrolからライセンスフィーを受け取っている。Doosan Corporation Mottrolの売上が増えれば、当社もその分の恩恵を受けるはず。Doosan Corporation Mottrolは中国に工場を持ち、各国に進出しているため、ある意味で当社と競合している。すみ分けは難しい。Doosan Corporation Mottrolと当社、それぞれの強みを活かし、お客様を選別していきたい。また、当社は新製品を市場投入する予定であり、市場シェアの維持拡大

に努めたい。

〔産業用機器セグメント関連〕

Q8 円安により自動ドア事業でのGilgen社買収後ののれん償却が増加している。それが利益にネガティブなインパクトを与えている。今後北米でM&Aを行う際に、のれん償却が発生することにどう対応するか。

A8 M&Aについては、減損リスクに対して、判断する基準を設けている（ROA、ROE、EBITDA等）。買収によるのれんの発生は回避できない。ただし、自動ドア事業のGilgen社以降のM&Aについては、小規模な販売会社の買収が中心であり、のれんの償却も大きくはない。

現在導入を進めているIFRSに移行すればのれんの償却は計上されない。

なお、Gilgenのある子会社は赤字が継続していたため、のれん以外にこれも利益を圧迫していたが、昨年再構築の手を打っており、今期以降は改善に向かう。