

2017年度第2四半期決算説明会 質疑応答

開催日 : 2017年11月10日(金)
出席者 : 代表取締役社長執行役員 中島 康輔
代表取締役副社長執行役員 加藤 孝明

1、AC事業のセグメント利益の悪化要因について

- Q. 2017年度上期のAC事業のセグメント利益が対前期、為替除きで悪化している要因は何か？
- A. メキシコSA(ショックアブソーバ)工場立上げに伴う固定費増、北米市場での苦戦(OEM・市販双方)、鋼材価格上昇によるもの。

2、HC事業の収益性悪化について

- Q. HC事業のセグメント利益が2Q以降悪化している要因は？
- A. 旺盛な建機需要に対応するための直数増や人手不足に起因する人件費増、継続受注のための値下げ要求に対しコスト削減が追従していないこと。

3、AC事業のグローバルシェアについて

- Q. AC事業の新車向けSAシェアが2020年度に向けて伸びる要因は何か？また、中国市場におけるシェアが横ばいである理由は？
- A. 特に日本市場・北米市場・ASEAN/インド市場において、日系メーカ中心に当社SAの採用が進む事からグローバルシェアの上昇が見込まれている。
- 一方、中国市場においては顧客からの引き合いはあるものの、新規車種への採用はまだ進んでいない。
- これまで当社の受注車種は乗用車系が多かったが、昨今の北米市場・中国市場でのSUV伸長に伴い、方向転換を図り、2020年度以降のSUV系車種への採用を目指している。

4、HC事業の下期計画について

- Q. 下期以降、もう一段の業績の上積みは難しいと見ているが、どうか？
- A. 顧客からの受注が急増し、一部製品ではバックオーダーを抱えている。
- 従来の調達先からの調達だけでは間に合わず、併注や新規調達先の活用、直数増などで対応している。また、顧客側ニーズも、価格面から納品の着実な遂行へと変わりつつある。
- よって、調達面・売価面でどれだけ挽回できるかが重要だと考えている。

5、HC 事業の中国需要の見通しについて

- Q. 中国建機市場の 2018 年度の需要予測は、2017 年度とほぼ同水準と見ていいか？
- A. 2018 年度需要見通しについては、現状+5%程度と見ている。また、2019 年度以降の需要予測は不透明。最適生産体制の確立や油圧ショベル以外の成長市場への拡販等により、仮に売上減となっても利益が出せる体質へと転換を図ろうとしている。

6、二輪事業について

- Q. 二輪事業の収益性はどうなっているか？
- A. 需要に対する余剰能力の適正化については、拠点ごとに強化/再編等方向性を定め、進めている。依然、収益性については、拠点ごとに良し悪しはあるものの、新規顧客との取引開始や既存顧客との売価アップなどの効果により、全体としては改善傾向にある。

7、AC 事業の収益性について

- Q. AC 事業のサブセグメントごとの収益性はどうかだったか？
- A. 四輪 SA は北米市場（OEM・市販）や中東市場向け（市販）で苦戦。但し、中東市場はサウジアラビア市場が戻り基調のため、下期は改善の見通し。二輪は、ASEAN 諸国中心に好調。四輪油圧は、CVT ポンプ事業が好調も、EPS は依然として低調。

8、HC 事業の部材調達改善時期について

- Q. 旺盛な需要を背景に、部材調達が間に合っていないとのことであるが、いつ頃解消する見通しか？既に解消しているのか？
- A. 調達力のレベルアップを図っているが、それ以上に需要が強い。海外を含めて調達先を広げていく計画だが、調達先の評価等時間も掛かるため、すぐには解消しない。

9、EPS 事業の収益性について

- Q. ボリューム増（数量増）により収益性が改善するという話だが、ボリュームが増える見通しはあるのか？
- A. ボリューム増の見通しはまだ無い。国内だけでなく海外市場も含めどう対応して行くかを考えていく。

10、HC 事業における売価交渉について

- Q. 市場全体で需給ギャップがある中、顧客からの値下げ要求はあるのか？
- A. 当社製品群のうち、シリンダは新興国メーカーなど競合との価格競争が激しく、思い切った価格提示を要求されている。一方で、市場全体としては、顧客側の優先順位が価格面から納品の着実な遂行へと変わりつつあり、定期的な値下げ要求は来ない可能性がある。



Our Precision, Your Advantage

1 1、キャタピラー社の相模事業所閉鎖の影響について

Q. キャタピラー社の相模事業所閉鎖に伴い、調達先の変更などの影響はあったのか？

A. 内製していた油圧機器の一部を当社が受注した。

1 2、「攻めきれていない成長市場への拡販」について

Q. SSL（スキッドステアローダー）・CTL（コンパクトトラックローダー）向け油圧機器の
販売先は？また、この活動の勝算は？

A. 日系メーカーでの受注を皮切りに、海外メーカーへの展開を考えている。海外メーカーに対しては
次期モデルチェンジに合わせてセールス活動を行い、受注確度を高めていく。

本拡販活動は、HC 事業が油圧ショベル市場のダウンサイクルを吸収して利益を創出して行く
ために不可欠な活動だと考えている。

以 上