

2019 年度第 2 四半期決算説明会 質疑応答

開催日 : 2019 年 11 月 15 日 (金)  
出席者 : 代表取締役社長執行役員 大野 雅生  
代表取締役副社長執行役員 加藤 孝明

**1. 免震・制振オイルダンパー適合化の完了率について**

- Q. 免震・制振オイルダンパー適合化の完了率を免震・制振ごとに教えてほしい。  
A. 11 月 14 日時点で全体の 236 物件(約 24%)が完了している。  
免震 : 206 物件 (免震全体の約 24%)、制振 : 30 物件 (制振全体の約 22%)

**2. 製品対策保証費の内訳について**

- Q. 2019 年度業績で製品保証対策費として計上したものについて、上期の製品保証対策費 50 億円の内訳を教えてほしい。  
A. 20 億円が交換品原価・交換工事費、5 億円が構造再計算費用、人件費・業務委託費等が 22 億となっている。

**3. 制振関連の進捗度について**

- Q. 制振の費用計上は工事の進捗に応じて行うのか、また全体の目途がつくのはいつ頃になるのかを教えてほしい。  
A. 制振の場合は物件ごとに個別対応する必要があり、一律の試算方法を適用できず、免震のような合理的な引当ができない。2020 年上期頃には金額の目途がつくと考えている。

**4. AC 事業の上期利益構成(前期比)の変化点及び来期見通しについて**

- Q. 上期利益構成の変化点(前期比)及び来期の見通しについて教えてほしい。(EPS 事業の状況等)  
A. 北米での新車種立ち上りによる数量増、中東での市販出荷増が寄与し、セグメント利益は増加した。一方、今後の動向については自動車市場全体の不透明感もあり、慎重に見極めたいと考えている。EPS 事業は国内から中国生産にシフトしており、赤字は縮小傾向にある。

**5. AC 事業の上期セグメント利益の増加要因について**

- Q. 上期セグメント利益の増加要因を教えてほしい (期初計画比 30 億円)。  
A. 新車種立ち上がりによる出荷数量増に加え、不採算事業の採算改善が進んだことが要因。



Our Precision, Your Advantage

#### **6. 自動車産業の業界再編について**

Q. 業界再編が進む中で今後の方策について教えてほしい。

A. 免震・制振オイルダンパーの適合化完了と信頼回復が最優先事項と考えている。

今後の方策に関しては現在、次期中期計画内（2020～2022年）で検討しており、AC、HCのコア事業を柱として採算改善を目指す。

#### **7. HC事業の中国戦略(競争環境・売価)について**

Q. 中国地場系メーカーとの競争環境、売価の変化について教えてほしい。

A. 中国地場系メーカーの台頭は進んできている一方、売価について大きな変化は起きていない。

今後、市場全体の需要が落ち込んでくると価格競争が激しくなる可能性はある。

Q. 地場の建機メーカーが増えることでどのような影響があるのか。

A. モーターやポンプ製品は中国地場の顧客に納入しており、中国での地場メーカーのシェアが増えることは当社にとってプラスと考えている。

以 上