

日本精工株式会社 2022年3月期 第1四半期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

【Q1】

スライド P2、原材料が想定より上がっているという点と費用増減の進捗率が年度の計画に対して高く見える点。人件費は年間計画-70億円に対して、第1四半期に-50億円で、残りの3四半期で20億円と考えると高い。償却費、設備費、販管費も同じ。何か期初想定よりコストが上がる要因があるのか？

【A1】

当期、特に注目している点は原材料費。年初計画の60億円に対し、第1四半期の12億円はインライン。足元で原材料価格は上昇しており、年間90億円程度になるリスクがあります。

人件費については助成金を除くと、この四半期で15億円、そのうち物量増への対応のための人員の投入が5億円ぐらい出始めていますが、計画の範囲内です。絞り込んだ体質で、増えてくる物量にできる限り対応し、生産性を高めて収益を出すことは、十分実現すると思います。償却費は計画どおり、設備費は足元の活動そのものを反映するため、前年対比でその分はプラスになっています。

物流費は足元での単価の上昇、航空輸送への切り換えによるコストアップが発生しており、10億円程度の予算プラスを見通さなければいけないかもしれません。もう一段増加する見込みの物量への対応、原材料費と物流費のコストプッシュを念頭に、緊張感を高めながら運営をしています。

【Q2】

原材料費上昇の背景には、特殊鋼メーカーや鉄鋼メーカーからの値上げ要求が強まっている、または販売価格への転嫁が認められないなど、環境に変化はあるか？現在は需給が大変なことはわかるが、この影響は一時的なものなのか、来期も継続するのか、そのあたりの環境変化があれば。

【A2】

現時点では、市況、需給バランスが主要因と見ていますが、先行きのことを念頭に入れると、特殊鋼メーカーからの値上げ要求が強くなる可能性は、中長期的には考えなければいけないと思います。もう一つ、中長期で考えなければいけないことが、環境問題です。例えば水素関連の動きが高まる可能性があり、巨額の研究開発投資や設備投資を要します。それらを誰がどのように負担するのか、注視しています。

【Q3】

直近でも世界のEVシフトの話は頻繁に取り上げられている。工作機械メーカーなどからも、予定されていたプロジェクトの延期や見直しの話など、真偽は不明だが聞いており、NSKの軸受事業はどうか？想定と見通しが変わってきたなど何か変化は起こっているか？

【A3】

足元では構造的な変化、当社の事業の増減にインパクトを与えるような変化は具体的には起こっていませんが、欧州系のメーカーに限らず、日系メーカーとも、この種の議論は日々進展しています。現時点、

当社の事業の方向性を修正すると言った具体論には至りませんが、様々な想定をし、準備を進めています。

【Q4】

半導体不足の影響を Q2 以降の見通しも含めて。加えて、世の中の的にナイロン樹脂などの不足も話題になっているが、半導体以外で課題になっているものがあれば。

【A4】

自動車生産台数への半導体影響は年初、第 1 四半期で 100 万台程度と想定し、その分は第 2、3 四半期計画を上方修正して、年間ではグローバルの生産台数 8,650 万台レベルに届くと見ておりました。実際は、当初計画に対して 220 万台生産が落ち、当社事業への影響は第 1 四半期で想定より 90 億円程度多く出たと見えています。自動車の生産台数の回復見通しは、お客様の情報を集めている最中ですが、現時点では 8,650 万台まで戻ると考えています。現実に足元の第 2 四半期は当初計画に対して若干プラスで動いており、当初想定より少し高い数字での生産になるというのが現在の見通しです。第 3、4 四半期に向けても、この第 1 四半期のマイナスを超える生産、販売が期待されることになると思います。また、当社が直接調達をしている樹脂原料等は、現時点は十分確保可能と見っていますが、不測の事態に備え、供給元の多元化を進めています。

【Q5】

精機製品の需給状況はどのような状況か、供給が不足するようなリスクはあるのか、生産リードタイムはどのような状況か。

【A5】

足元では需要が増加しておりますが、全体としては 2017 年のピークの水準まで届いておらず、生産能力に問題がある状況には至っていません。但し、受注は更に増加する傾向にあるため、個別には受注納期を調整させていただいておりますが、一定のリードタイムを持って供給できる能力はあります。また、今期当初の売上見通しを上回ることで材料等のコストプッシュをカバーできると考えています。

【Q6】

産業機械軸受で工作機械の需要が強いということだが、どのような市場での需要が強いのか？

【A6】

今回の工作機械分野での需要増の特徴は中国で NC 化による EMS の需要が牽引し、ボールねじ、スピンドル用精密ベアリングの需要が急激に増加しました。その後、冷え込んでいた自動車向け設備投資が急激に回復、更に中小企業も含めた置き換え需要、設備更新も明らかに動き始めており、これはお客様が先行きの見通しを明るく見始めているとも言えます。

【Q7】

第1四半期の売上と利益は計画と比べどのような結果だったのか？第2四半期で軸受でのコストアップ、販売増や利益増要素をどう考えているか？アップサイドとダウンサイドの要素をどう考えているか。

【A7】

社内計画としては自動車分野がマイナス、半導体影響は加味しています。産業機械分野がプラス、全体の不足分を通期ですべて挽回する見込みです。特にプラスの要素は設備投資関連で工作機械、半導体の製造装置、ポンプやコンプレッサー、その周辺の設備投資関連になります。一方、風力発電と鉄道車両は調整局面に入ったように見えますが、中長期では投資は進むと考えています。

【Q8】

産業機械軸受の利益は回復し、第2四半期以降更に回復が見込めると感じているが、ミックスや生産の状況はどのような状況か？

【A8】

産業機械軸受は2桁の利益を見込める水準になってきていますが、今、行っている設備投資、生産移管、新たな生産方法の取り入れによる生産性向上、収益化を確実にやりきらないといけないと考えています。一方、藤沢工場からの移管で足元では経費、費用が掛かり続けており、償却負担も始まるので本来狙っていた生産性向上をできるだけ早く達成しなければならないと考えています。

【Q9】

第1四半期でその他の事業でセグメント利益が10億円出ているが、内容は？また、計画との比較でどのような状況か？

【A9】

BKV やボール事業でともに計画通りの状況です。中長期ではBKVは本格的に当社とのシナジーを生んで新しい事業として成功させたいと考えております。

以上