

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

**【Q1】**

**工作機械や半導体製造装置向けの需要は非常に好調ですが、今後の供給状況について伺いたい。**

**【A1】**

前回のピーク時(2017、18年)に精密軸受とボールねじの増強をしました。その増強の設備の効果と生産性改善、人員並びに勤務対応により第4四半期からその先、来期第1四半期に向けての需要に対応した供給は十分可能と考えています。

**【Q2】**

**原材料上昇に対する売価転嫁の状況を伺いたい。キャッチアップできるのか、懸念を持っている。もし、転嫁が遅れているのであれば、追加対応の必要性があるのかも伺いたい。**

**【A2】**

鋼材価格上昇分の売価転嫁については、特に自動車OEMの売価交渉のタイミングにより早く3か月、通常6か月程度のタイムラグがあります。第2四半期決算時点で見込んだ鋼材価格上昇分についての売価転嫁は、期末時点で、「高さ」で8-9割まで反映できる見通しです。未達分や更なる鋼材価格の上昇分については、期を跨る交渉になりますが継続していきますし、キャッチアップ可能と考えています。一方、足元の鋼材以外の輸送費・電力・副資材等のコスト上昇の影響は、企業努力だけでは吸収しきれず、新たに売価に転嫁していくことも必要になってくると考えています。

**【Q3】**

**鋼材以外の輸送費等のコスト上昇分は来期売価転嫁する可能性が高いのか。**

**【A3】**

鋼材は売価反映のフォーミュラのようなものがありますが、それ以外の輸送費・電力・副資材等のインフレについては来期からの課題になります。今まではコストダウンで吸収してきた部分なので、新たな交渉が必要だと考えています。

**【Q4】**

**四半期では産業機械事業の売上が増えているが、収益は改善しきれていない。原材料、輸送費等のコストアップが影響しており、また、来期に外部環境が落ち着いてきた時に収益性が2桁に戻っていくという理解で良いか。**

**【A4】**

輸送費や鋼材価格上昇の影響で収益改善が若干遅れているため、第4四半期の値上げ交渉で挽回していきます。また、第3四半期での課題は生産性であり、人員増がアウトプットに結びついていない状況でした。需要が維持されアウトプットが増えてくれば、十分2桁の利益率は維持ができると考えます。

**【Q5】**

**ステアリング事業での減損損失や構造改革を行う背景を伺いたい。**

**【A5】**

来期から始まる中期経営計画を策定する過程にあります。その過程で、当初考えていた物量までの回復が難しいのではないか、十分なキャッシュフローが出ないのではないか、ということから減損判定を行った結果、減損損失を計上しました。そして、このタイミングで思い切った事業構造改革に手をつけることにしました。

**【Q6】**

**ステアリングがコア事業であることは変わらないのか。ステアリング事業の立ち位置を今一度見直すことはないのか。**

**【A6】**

引き続きコア事業であり、黒字に転換していく。将来にかけてこの事業が価値を生むような戦略をとっていくことに変わりはありません。

**【Q7】**

**ステアリングの今期の減損損失、構造改革費用について来期以降の償却費用の減少に伴う利益改善、構造改革費用影響のイメージを伺いたい。**

**【A7】**

減損損失による来期以降の償却の減は 20 億円程度、生産の移管や各拠点のコストダウンの取り組み、人材の再配置をあわせ、年換算で 100 億円以上の収益改善効果をだしていければと考えています。尚、この収益改善効果には人材を社内で再配置することを含んでいますので、100 億円がそのまま全社として益出し効果になるということではありません。

**【Q8】**

**ステアリング事業での利益見通しをどう考えているのか、成長性と収益性のバランスを考えると、EV、風力、小径ベアリングとか成長性が見込まれる分野とのバランスを勘案しても立ち位置が変わらないのか。**

**【A8】**

ステアリング事業は大切な事業であり、システムユニットとしての開発ノウハウや安全、自動車の最先端の技術に取り組んでいることでその価値は変わりません。事業改革の中で、ステアリング事業にかかわる一部の技術開発に携わる人材をコア技術開発や成長領域 (EV の新製品開発やデジタル分野) への充当を予定しています。ステアリング事業の開発部隊には IT インテリジェンスの高い人材がいるので、次期中期経営計画にて、その力を借り、技術のデジタルツインと生産のデジタル化を進めたいと考えています。

**【Q9】**

**ステアリングの利益率 5%前後の目線は変わらないのか。**

**【A9】**

変わりません。次の 1, 2 年は黒字化に取り組み、VW のビジネス等が入ってきて、ボリュームが反転するのは 2023 年、そこから 24, 25, 26 年とステップアップしていく計画です。

**【Q10】**

**ステアリング事業は何に注力してどのくらいの規模が必要なのか、戦略的に何をどうしていくのか。**

**【A10】**

下流タイプの開発でプロダクトラインを広げ、新規案件の受注により回復していきたいというのが、第 6 次中期経営計画の戦略でした。(下流タイプである)ラックタイプの開発は完了したものの、受注には至っておらず、また自動車生産台数の減少を受けて、構造改革が必要になりました。コア事業としての回復の道筋としては、コラムタイプとピニオンタイプの二刀流で行きたいと考えています。また、ステアリングの市場で戦うには、売上高でそれなりの規模を持って回していく、そのための道筋もつけていく必要があると考えています。

**【Q11】**

**製品のラインナップでいうとコラムタイプとピニオンタイプにフォーカスしていくのか。**

**【A11】**

コラムとピニオンタイプに集中して、黒字が安定していくようなボリュームを確保できるような将来の絵を描く、更には、フルラインアップで戦えるような協業の機会も探っていきます。

**【Q12】**

**ステアリング事業の構造改革、拠点の再編に関して、拠点は何か所か。また、売上が戻る可能性があるのであれば拠点再編は実行できないのではないか。**

**【A12】**

主要な拠点は 9 工場あります。拠点数は過去ピークの時と同じなので、今後の売上回復に向けては対応可能と考えます。

**【Q13】**

**来年度の営業利益は今年度の期初計画に戻るぐらいのレベル感か。**

**【A13】**

まずは期初計画に戻すというのが基本ですが、これから前提条件などを決めていくので、今お答えすることはできません。

**【Q14】**

自社株買いの可能性があるのかどうか、どのような考えがあるか伺いたい。今の株価の状況や株価純資産倍率の状況とバランスシートの状態を考慮し、来期の利益が戻るという前提があれば、前向きに考えられ、市場に対するメッセージになる。

**【A14】**

自社株買いは常に意識しています。キャッシュが創出できていること、株価が割安であるということ、大きな投資を企画していないこと等、条件を満たさない限り実行したくてもできませんが、常にその機会を意識しています。

以上