

日本精工株式会社 2022年3月期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

【Q1】

産業機械事業の FY26 売上高目標 4,500 億について、FY22 の売上高予想が 3,800 億ということを見ると FY21 からの売上高の伸び率として十分なのか。また、営業利益率が現在の操業状況でも 10%に満たないが、今後5年間で 13%まで 3 ポイント上げる具体的な改善策は。

【A1】

FY26 の目標は FY21 の為替レートを前提としており、FY21 実績から FY26 にかけて約 30%の成長を見込んでいることとなります。また、FY22 の売上高は、為替レートの前提の差があります。

営業利益率は前期実績で 10%に届いておらず、特に E&E が狙った利益率に届いていません。オミクロン株感染拡大の影響等で生産性が十分に出ておらず、この収益を改善していくことが課題です。また、FY26 に向けて自動化のゾーンで伸ばすこととなりますが、これは工作機械向けの軸受や精機製品が対象であり、利益率の高いセグメントとなります。加えて、アフターマーケットのような収益性の高い分野を伸ばすことによるミックス改善で 13%は狙えると考えています。

【Q2】

ステアリング事業は来期までに構造改革を進めた上で、FY23 以降の新しい案件は見えてきているため、2年後からの黒字化の確度は高まっているという理解でよいか。また、中期経営計画の施策と 5 月 12 日に発表されたティッセンクルップ社との提携の話でどのような姿を描いているのか。

【A2】

黒字化の確度については、ご理解の通りです。生産再編の課題についてはお客様の承認を取りながらなので、FY23 までかかる見込みです。加えて、新しい案件でボリュームが戻ってくることで、FY23 中には黒字体質にできるだろうと考えています。今回の中期は NSK 単独での回復のシナリオになり、提携についての効果は現時点では具体的に見積もれていません。

【Q3】

カーボンニュートラルについて、FY26 にスコープ1、2で FY17 比 CO2 排出量削減 50%という達成が難しい目標をどのように実現するのか。また、この 5 年でモノづくりの在り方がどのように変わるのか。

【A3】

削減の対象はスコープ1、2で、主には工場の熱処理、機械設備の稼働、空調等による CO2排出量を削減させることが今回の狙いです。FY26 に向けて再生エネルギーの活用が削減の半分程度、そして生産効率も含めた省エネへの取り組みが残りの半分程度で進めて行くことで考えています。特に熱処理設備については、設備更新とともに電炉化と効率アップを進めていきます。新工法についても、中長期技術開発テーマの1つとして進めてまいります。

【Q4】

中計の目標はトップラインではなく収益性に重きを置くべきと考えていますが、1兆円企業にこだわる理由は何か。

【A4】

収益性が重要なのは間違いありません。一方、持続可能な市場プレゼンスを考えた場合、1兆円の売上規模を目指していくという方針は重要だと考えています。また、1兆円は FY17 の売上実績であり、その売上構成をベンチマークとして 2026 年以降を見据え、どう変わって、超えていくかを考えていく上で、各事業がそれぞれの中期中で目指す姿を共有し、取り組んでいく事業目標にもなっています。

【Q5】

中国のロックダウン影響は売上高、営業利益でどれくらい見ているか。自動車事業、産業機械事業における現状やいつから回復すると見ているかを教えてほしい。

【A5】

4月の速報ベースで上海地区のゼロコロナの影響により工場やお客様が稼働できず納品できない影響と、倉庫から出荷ができない影響で、約 100 億円の売上、またその利益のインパクトを想定しました。産業機械事業と自動車事業の内訳は、だいたい3:1の影響になると考えています。足元は工場の稼働が7割程度までは戻ってきていますが、部品輸送も含めた輸送の混乱が続いており、今月一杯かけて解消して見込みを影響額として盛り込みました。

【Q6】

決算説明資料の 5 ページで原料高と価格転嫁のギャップが広がった理由は何か。また、10 ページにある FY22 の予想では、原材料高がどれくらいカバーされる前提で今回の売価転嫁を入れているか。

【A6】

連続して調達コストのインフレが続き、従来からある3~6カ月の価格反映時期のずれこみにより、ギャップが広がりました。今期は、先期ギャップにより遅れた分の価格反映を進めます。さらに、足元の調達コストのインフレ分は今期中での売価アップによる刈り取りを見込んでいます。売価については OEM の場合、自動的に改訂ではなく交渉も発生しますし、期中で更なるインフレが発生すると価格反映のタイミングのズレが発生するリスクがあります。

【Q7】

前期と今期の営業利益増減要因の中で「物量/MIX」に物量とそれ以外の部分でどのような変化が計画の中に入っているか知りたい。

【A7】

5ページの FY21 の増減分析で「物量/MIX」423 億円のうち、物量の影響が 330 億円程度、残りは事業や地域のミックス等が含まれています。10 ページの FY22 の増減分析で「物量/MIX」135 億円はほぼ物量影響です。

【Q8】

第6次中期経営計画の中で事業別に立てた計画に対して、計画通りだったか。またそれらは新中期経営計画で見方が変わっているものがあるか。

【A8】

産業機械事業については、第6次中期前半は風力発電、鉄道等のインフラ関連、FY21 は、工作機械と半導体設備装置関連と E&E 市場の回復もあり 売上高のレコードの更新が出来たことは成果だと考えます。今中期でも成長が期待できる分野であり、引き続き販売の拡大につなげていきます。アフターマーケットも、FY21 末で過去最高の売上となりました。今中期では、BKV 社が加わりましたので、さらに相乗効果を生むことができると期待している分野です。

自動車事業については、ステアリングでの新規受注の未達がありました。軸受製品は自動車生産台数減の影響を受けましたが、EV・HEV への受注活動の注力を進めてきましたので、新中期経営計画の FY26 までの ICE 車で減っていくところを電動車で取り返すという切り替えが進められたという評価です。

【Q9】

現状のフリー・キャッシュフローの出方や今後の設備投資計画等から、フリー・キャッシュフローについて経営の目標としてあれば教えてください。

【A9】

フリー・キャッシュフローそのものの目標を持って逆算することは、現時点では考えておりません。営業キャッシュフローは5年間累計で 5,000 億円が目線、ワーキングキャピタルは新型コロナや供給問題対策で在庫を増やしてきておりますが、今期は動向を見ながら正常化に向けて調整を開始していきます。営業CFの7割は設備投資、2割は株主の皆様へ還元の原資を基本としていきます。M&A の資金は、今手元だけで言いますと数百億円規模で、この5年間のキャッシュフローを充てるとすると 1,000 億円ぐらいになると思います。

【Q10】

新中期経営計画について売上高1兆円と営業利益 1,000 億円という水準に戻るのにまだおよそ5年かかるのか。その理由は。

【A10】

設備の固定費負担が重いこと、これには物量の回復が必要になります。さらにその中で、成長を実現していくための供給力アップとしての投資や 2026 年の先を見据えたデジタルや技術への投資も進めたいことです。もう一つは世界的な労務費の上昇と、生産性改善や省人化の効果の刈り取りに時間がかかるということです。中期課題も多く、今あるリソースを最大限に活用していきたいと考えています。

【Q11】

Q4 のロシア関連の一過性費用がどれぐらいで、それを除く実質的な Q4 の営業利益がどれぐらいだったか。また、一過性を除いたものと比較すると FY22 上期計画の営業利益 110 億円は低くないか。

【A11】

20 億円ほど Q4 で計上しており、これを除くと営業利益は 100 億を超えていました。FY22 上期には上海ロックダウンの影響とロシア・ウクライナの影響を加味しています。

【Q12】

ティッセンクルップ社とジョイントベンチャーを作って、何をやるのか。持分法適用会社になるのか。

【A12】

ステアリングの事業会社になるため、生産、販売、そして当然ながら開発を一緒にやっていくことになると思いますが、これからの議論の中で決まっていきます。仮にティッセンクルップ社がマジョリティをとれば、持分法適用会社になります。ただし、その場合でも弊社の販売チャネルが残るようになれば売上と利益は残るのでそれらも含め、まさにこれからの議論です。

【Q13】

20 ページの自動車軸受で EV 車 1 台当たりの売上規模が ICE と比べて若干少ない規模になりますが、ICE 並みの売上をどのように EV 車向けに達成するのか。また、電動車向けに特に何が強くて今のシェアを確保できているのか。

【A13】

電動車向けの軸受の需要は e アクスル、HUB 軸受が主なものになります。FY26 までは日系企業が得意としているハイブリッド車のシェアの維持、EV 車では欧州車両や中国、新興国を含めた当社が現在低シェアである市場の新規需要開拓と日系メーカーの開発案件を含め、全方位で販売を伸ばしていきます。

以上