

日本精工株式会社 2024年3月期 第1四半期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

◆産業機械事業

【Q1】

産業機械事業の業績が低下しているが、E&E、産業機械軸受、精機事業はそれぞれどのような状況か。回復の兆しが見えているか、また、現状のBBレシオの水準はどのような状況か。

【A1】

E&EはFY22後半から物量が減少してきており、厳しい状況です。一般産業機械分野では産業ごとに濃淡があり、インフラ関連、特に風力発電、鉄道は伸びており、こちらは継続すると考えています。精機事業は工作機械、半導体製造装置向けの比率が高く、こちらも厳しい状況です。産業機械事業のBBレシオは1に届いておりませんが、さらに落ちることはないと考えています。

【Q2】

精機事業についてFY23後半以降で期待している材料は何か。また、FY23第1四半期時点の受注水準での利益率は、過去と同じレベルの受注水準時と比べてどのように見ているか、ダウンサイクルの中で底上げができていないか確認したい。

【A2】

中国経済の停滞により、設備投資が今は低調ですが、半導体関連の設備投資が世界中で進んでいくことも事実だと考えています。また、EV関連の設備投資の増加に備えることも重要です。過去に需要が大きく落ち込んだ際は、体制の見直しを徹底しましたが、現時点では後半の回復を意識した体制になっていることもあり、利益率は弱く見えるかもしれません。

◆自動車事業

【Q3】

中国の状況や、オートマチックトランスミッション（AT）製品の状況について教えてほしい。それと、AT製品の次のステップをどのように考えているか。

【A3】

中国での需要は前期ロックダウンからの戻りで増えているものの、想定ほど伸びていない状況です。また、AT製品は、現時点では自動車生産台数の増加ほど生産は増えていませんが、第2四半期以降の戻りを期待しています。なお、2026年にかけては、AT製品の市場に大きな変化はなく、その先のEV化のさらなる進展に適切に対応していくことが課題だと考えています。

【Q4】

自動車事業の利益率について、過去実績や今中期経営計画の目標と比較すると、FY23 通期目標や第 1 四半期の利益率が低く見えるが、その要因は何か。また、どのように改善していくのか。

【A4】

過去はグローバルな自動車生産台数が 1 億台に向かってボリュームが増えていく中で、当社の自動車事業の利益率は 2 桁に近い水準でした。現在、全体のボリュームが落ちていますが、今後 EV 向け製品で収益力を上げていくことも含め、1 桁後半の利益率を目指しており、過去と比較して製品、生産の内容が異なるポートフォリオで利益率を上げていくこととなります。また、これまでのインフレによるコストアップを全て売価転嫁できていくわけではありませんので、引き続き丁寧に交渉していきます。

【Q5】

ステアリング事業の JV 化について、客先からどのような反応があったか。また、ベアリングビジネスでの取引や客先との関係性に変化や、同業他社および違う分野の企業からの反応、動きはあるか。

【A5】

お客様に丁寧に説明し、ご理解いただいているので、関係性に変化はありません。また、現時点で他社からの具体的な反応等はありません。

◆全体収益状況（インフレ/売価転嫁状況等）

【Q6】

FY23 第 1 四半期の売上高、営業利益は、期初の計画に比べてどうだったか。需要や外部環境が弱まっていることはないか。

【A6】

当初計画に対して利益面での進捗は想定通りです。内容としては、産業機械事業は売上減少、自動車事業は売上増加、インフレコストは想定よりも増えませんでした。また、売価転嫁は若干前倒しできたこと、さらに為替は円安の影響などを含め、結果として想定範囲内となりました。

【Q7】

一部でインフレ圧力が弱まり、また、産業機械のボリュームが落ちる中で、売価転嫁は下期に向けて想定通り実現できるか。決算説明会資料 P8 の売価転嫁 245 億円の計画について進捗を知りたい。

【A7】

今期、賃金の上昇分については自助努力で対応する部分を除いた一定程度をお客様にもご負担していただく必要があり、ご理解をいただくべく、交渉を行っています。コスト上昇は落ち着いてきている分野もありますが、過去から見て高いコスト水準であるという認識をお客様と共有できていると考えています。厳しい交渉にはなりますが、今後も持続的な賃金上昇を行っていく社会、持続的に成長する社会に変化していくことを前提に、お客様にはご理解いただいた上で、実現していかなければならないと考えます。

◆財務関連

【Q8】

ステアリング事業のJV化に伴って入ってくる200億円のキャッシュの用途は決まっているのか。また、業績予想の修正において売却益の扱いはどうなっているのか。

【A8】

200億円の用途を一つの内容に特定することはできませんが、中期経営計画で「収益を伴う成長」の施策として考えてきたことを中心に、状況を確認しながらM&Aや自己株式の取得を行うことも考えています。売却益に関しては、業績に与える影響はあると想定していますが、現在精査中のため、具体的にお話しできる段階ではありません。

【Q9】

ステアリング事業をJV化することで、売上高が1,820億円減少するが、資産は957億円しか減らない理由を伺いたい。また、ROEへの影響についても伺いたい。

【A9】

FY23第1四半期のバランスシート上の売却目的保有に係る資産は、グループ間の取引を連結消去した後の数値であり、ステアリング事業としての全ての資産が表されているわけではありません。そのため、957億円が実際のステアリング事業の総資産ではなく、概算でも1,000億円以上はあります。なお、ステアリング事業を除いたROEは改善すると考えています。

【Q10】

2022年5月に発表した中期経営計画から状況が大きく変わっていると思うが、ステアリング事業が持分法適用会社になったことで、FY2026の目標は変わるのではないかと。今後新しい計画を発表する予定か。

【A10】

ステアリング事業が持分化することで、単年度でも数字に大きな変化がありますので、今後、適切な時期に改めて中期経営計画をお示しする必要があると考えております。

◆その他

【Q11】

中国における設備投資需要悪化やEV台頭は日系企業各社の業績悪化の要因になっているが、中国でのNSKの産業機械事業、自動車事業はどのような状況か。また、中国の自動車事業に占める地場メーカーの割合はどの程度か。

【A11】

中国での設備投資と自動車ともに厳しい状況です。EV市場は少し勢いが落ちているものの、今後もEV車向けのビジネスを伸ばしていきます。現状、中国の自動車事業における地場メーカー向けの売り上げ割合は2~3割程度です。

【Q12】

営業利益全体に占める中国の割合はどれくらいか。NSK にとって今後も中国は最重要マーケットなのか。また、今後米国へモノづくりがシフトした場合、NSK はどのように対応していくのか。

【A12】

全体における中国の利益の占める割合は 4 割前後です。当社において中国市場は重要であり、基本的に中国の需要に対しては地産地消で対応していますが、今後中国のスピードにさらに対応していくために R&D 強化を決定しました。また、米国へのモノづくりのシフトについては、例えば市販では日本から輸出しているものが多くありますが、現在現地での生産を検討しています。また、EV 化で米国生産は増えていくので、メキシコの生産拠点を含めた対応をしていきます。

以上