

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

### ◆産業機械事業

#### 【Q1】

産業機械軸受、精機製品について、それぞれの市況や客先の在庫調整はどのような状況か。また、来期も産業機械は下押し圧力が強いと思われるがその中でも増収のドライブになる材料があれば教えていただきたい。

#### 【A1】

工作機械、半導体製造装置メーカーの部品在庫は必ずしも減っていない状況であり、まだ受注が増加に転ずる段階ではないと考えています。ただし、お客様の状況を踏まえると、これ以上市況が悪化することは想定しておらず、FY24 後半には回復するのではないかと見ています。半導体の設備投資は急激に回復する可能性もあるので、常に対応できるように備えています。また、鉄道向けは現状も相当程度の需要があり、来期も高い水準が続く見通しです。アフターマーケットについても拡販を進めている状況です。

#### 【Q2】

FY23 通期での産業機械事業の利益達成確度を確認したい。需要は横ばいの前提で、4Q の利益改善を実現できるのか。また、将来的に実質の物量が2年前(FY21)と同じになった場合に同じ利益水準を達成できるのか。

#### 【A2】

FY23 の 4Q はアフターマーケットの需要を取り込む計画になっておりますので、ポートフォリオの改善による収益改善を織り込んでいます。また、金額規模としては大きくありませんが、CMS（コンディション・モニタリング・システム）の案件も積み上がっており、それを含めて利益の改善に寄与する見込みです。また、2年前の物量となれば同様の利益を出せますし、現在取り組んでいる改善も含めて上乗せできると考えています。

#### 【Q3】

E&E は中国の家電向けなどが低調ということだが、この9カ月累計実績の売上高は、前期との比較でどのような状況か。

#### 【A3】

E & E は全てが産業機械向けではなく半分程度が自動車向けでもありますが、この9カ月累計の売上高は7～8%程度落ちています。

## ◆自動車事業

### 【Q4】

**NSK 固有の材料もあって、中国での自動車向け売上が戻ってきていると思うが、この傾向は来期も持続できるのか確認したい。また、3Q の利益が良かったが、このまま右肩上がりで見てもいいのか。**

### 【A4】

日系、欧州系の自動車メーカーは中国では相対的に苦戦しており、その影響を受けていることも事実です。その一方で、中国系に限らず電動車市場でシェアの高い自動車メーカーの案件を取れていることが当社の中国事業にプラスに寄与しているということです。また、3Q の利益は売価転嫁の遡及分もあり、利益率が 7%となりましたが、遡及分は欧米合わせて約 10 億円弱でしたので、これを除いた実力としては 5~6%となります。一方、来期に向けて電動車案件の立ち上げもありますのでこれらが収益面にプラスに効いてくると考えます。

### 【Q5】

**中国での自動車事業の日系・非日系の売上比率は FY23 の 3Q 時点ではどのような状況か。**

### 【A5】

中国内での自動車事業の売上は、非日系の売上比率が約 60%で、その半分が中国系です。

### 【Q6】

**EV 向けの利益は、既存の軸受や自動車部品と比べて高いと聞いているが、EV 市場は競争が激化しており、今後収益性が低下するリスクはないのか。**

### 【A6】

EV 案件で受注しているものについては、技術の優位性を認めていただいた結果であり、現状では価格に影響は無いと考えています。今後 EV 市場が拡大し、今の EV の買い替え需要が始まるとみられる 5 年、10 年後に向けた対応も進めています。

## ◆その他

### 【Q7】

**欧州の構造改革はどのような状況か。また、効果は来期から出てくるのか。**

### 【A7】

生産体制の変更を進めています。例えば、一部の製品の生産を他の地域に集約し、欧州で販売するなどの取り組みを進めています。その効果は FY24 以降に出始め、フルに寄与するのは FY25 になる見通しです。

### 【Q8】

**フリーキャッシュフローの実績は 70 億円程度だったと思うが、この実績をどのように評価しているのか。**

### 【A8】

投資活動によるキャッシュ・フロー項目の中で大きい増減があって分かりづらくなっておりませんが、約 400 億円程度のキャッシュを一時的に 3 カ月以上の投資に回しています。これをフリーキャッシュフローに含めれば配当金や自己株式の取得といった株主還元をフリーキャッシュフローの範囲内で実行できておりますので、マネジメントできていると認識しています。

**【Q9】**

**当期の ROE、ROIC の見込みは何%か。また、中期経営計画の ROE10%、ROIC8%の目標をどのように達成していくのか。営業利益だけでなく、資産効率についてのアップデートも期待している。需要次第ということではなく、NSK しかできない次の一手を示してほしい。**

**【A9】**

当期通期予想の営業利益 3.8%からすると ROE、ROIC それぞれ 2~3%の間であり、現状の収益力から一気に改善することは難しいと考えています。しかしながら、3Q の自動車事業の利益には売価転嫁の遡及分が含まれるとは言え、売価転嫁の交渉が進んでいるので、この部分の改善や EV 案件の新規受注とその立ち上げによる効果を刈り取っていくこと、それと産業機械事業では高収益ゾーンでの拡販を狙い、収益の改善を進めていきます。具体的な施策等は開示のタイミングと範囲を整理したうえで今後お示したいと考えています。

**【Q10】**

**賃金上昇に対する売価転嫁は、交渉の手ごたえはあるか。またどれくらい期待できるか。**

**【A10】**

お客様により考え方が異なりますが、持続的な賃金上昇を実現していくためにも交渉を継続していきます。来期 4 月以降も交渉に必要なデータを示しながら、お客様にご理解をいただきたいと考えています。

以上