

## 日本精工株式会社 2024年3月期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

### ◆中期経営計画の進捗

#### 【Q1】

**決算説明資料 P.20 の V チャートを見ると、物量の変動を受けやすい構造からどのように脱却するかが NSK の課題だと思うが、どのように認識し、改善していきたいと考えているのか。**

#### 【A1】

装置産業なので物量の影響が大きいのは事実ですが、ボラティリティの緩和は重要な取り組みテーマです。1 つ目の取り組みは、デジタルを活用した生産性の改善（超安定化）で、これにより省人化と固定費のコントロールを進めます。2 つ目は、ビジネスポートフォリオ変革として、産業機械事業の中の市販と CMS を絡めたビジネスモデルを構築し、産業機械事業の 4 割、1,500 億円を超えるレベルの規模で比較的安定した収益基盤に育てます。3 つ目は、安定した新商品の創出のサイクルを構築します。

#### 【Q2】

**新商品の中で期待できるものとしてどのような製品・サービスがあるか。**

#### 【A2】

自動車事業では、決算説明資料の P.25 に写真を掲載している電動油圧ブレーキシステム用ボールねじが 1,000 万本以上、シェア 50%が見えています。電動アクチュエータとしてブレーキだけでなく、産業機械にも広がっていくので産業機械・自動車での新ビジネスにつなげていきます。もう一つは、コンディション・モニタリングと PLM ビジネスの市場をコト売りとしてどれだけ開拓できるかが中心になりますが、ロボット、新エネルギーなど特殊環境や食用油劣化抑制フィルターなどコア技術をベースに規模だけではなく多様な価値の提供を目指します。

#### 【Q3】

**構造改革等の一過性費用は、FY2025 にも発生するか。**

#### 【A3】

決算説明資料の P.20 に記載したように、FY2025 にも 10 億円の一過性費用が発生するので、FY2024 の 50 億円と合わせた中期経営計画期間の累計で 60 億円になります。

#### 【Q4】

**中期経営計画の利益率は、FY2026 の目標に対して段階的に回復し、達成するのか。それとも中期経営計画の最終年度に効果が寄っているのか。**

#### 【A4】

ボリューム増により段階的に回復する見込みで、市場回復は FY2024 年末～FY2025 年と見ています。FY2025 は 6～7%、FY2026 で目標を達成し、その先にさらなる改善を狙っていきます。

## ◆産業機械事業

### 【Q5】

PLM モデルの FY2023 と FY2024 の売り上げの目線、市販の 5 年前からの推移を知りたい。また、今後の PLM での成長が鍵となるが、成長スピードが遅いと感じる。海外の競合他社と比べてどのような違いがあるか。

### 【A5】

5 年前の市販ビジネスは 900 億円弱の水準でしたが、FY2022 のピーク時には CMS を含み 1,200 億円弱、中期経営計画で 1,300 億円から 1,500 億円を狙います。市販ビジネスと CMS ビジネスの境目がなくなっていくと考えています。

また、海外の競合他社と比較すると、当社の事業基盤における市販ビジネスの割合は相対的に低く、OEM ビジネスに強みを持っていました。BKV の買収を行い、そのシナジーで拡販を進め、さらに CMS ビジネスとして産業機械事業の中でリソース投入を加速させ、効果を出していきます。

### 【Q6】

欧州の構造改革は、E&E が中心か。収益性を改善するために何を行うのか。

### 【A6】

欧州の構造改革は、主に E&E の分野で行います。ポーランドにある工場で生産品の移管など工場の運営体制を需要規模に合ったものにし、収益を改善して黒字化します。また、別の地域から部品の調達を行い、グローバルでの再編を行います。

## ◆自動車事業

### 【Q7】

自動車における FY2026 のターゲット 4,100 億円、利益率 7%の達成確度はどの程度か。プライスダウンもあり難しい面があると思うが、単価を上げれば達成できるのか。また、新商品がどの程度寄与するのか。

### 【A7】

既存ビジネスより高い粗利の新商品・新規案件の受注によって収益の改善を行います。若干ボリューム増もあり 9,000 万台から 9,200 万台と生産台数が伸びることによって 25 億円の収益を改善、新規案件による改善は 30 億円で見えています。固定費削減・DX の取り組みなどで約 40 億円の収益改善により、この中期経営計画期間で約 100 億円伸ばしていきます。

### 【Q8】

FY2024 の売価転嫁はどのような見通しか。自動車は売価転嫁が進んだと思うが、まだ交渉できるのか。

### 【A8】

今後も交渉が可能だと考えています。人件費については前期に 100%の価格転嫁はできていないですが、業界全体としてインフレに対する売価の考え方が徐々に浸透してきており、感触として交渉が可能だと考えています。

◆その他

【Q9】

決算説明資料の P.12 の V チャートの売価転嫁について事業別内訳はどのような割合か。それらは固定費なのか、変動費なのか。

【A9】

インフレのうち、賃金に関するものは 80 億円で固定費です。変動費分はお客様と交渉を進め、固定費分についても価格交渉を進めています。事業別の割合は、売上比率とおおむね同程度です。

【Q10】

決算説明資料の P.24 に 5 年間で安定的な利益還元 1,000 億円とあるが、これまでの自社株買いや配当などの残りは年間配当の規模なので、自社株買いの可能性がないということか。

【A10】

決算説明資料には 1,000 億円以上として記載しており、1,000 億円を超える安定的な利益還元を行うという意味です。自己株買いはいつでも実施できるわけではなく、状況を見て機動的に実施します。

【Q11】

他社は中国市場で明るい兆しがあると言っているが、NSK はどう見ているか。

【A11】

明るいと断言できるまでには至っていませんが、在庫調整が進み、売上の回復の兆しはあり、FY2024 1Q の状況は想定した通りに回復すると考えています。

以上