

## 日本精工株式会社 2025年3月期 第2四半期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

### ◆FY24 前半の実績と今後の見通し

#### 【Q1】

**通期の利益増減内訳で売価転嫁の金額が当初予定より下がった背景は何か。**

#### 【A1】

当初想定していたよりもインフレの影響が少なくなったためです。ただし、インフレ分の売価転嫁という方針において当初想定通りの進捗です。

#### 【Q2】

**FY24 後半での構造改革に関する一過性費用の計上タイミングは 3Q、4Q でどのようになるのか。またさらなる取り組みはどのように進んでいるのか。**

#### 【A2】

FY24 の 3Q で 10 億円、4Q で 20 億円を予定しています。欧州ではボリュームがさらに下がり、また日本では稼働率の低いラインもあり、中国では余剰能力が発生しているため、様々なシナリオを想定しどこから何を供給していくのか最適地生産を進めていきます。

#### 【Q3】

**決算説明会資料 P.11 の通期の原価低減効果 70 億円の内訳にはどのようなものがあるか。具体的に何を行うのか。**

#### 【A3】

コストダウン 30 億円、生産性 40 億円です。例えばコストダウンについては中国材活用などによる現調化で調達コスト削減を進めています。

#### 【Q4】

**ファクトブックによると従業員数を減らしている地域があるが、従業員のモチベーションをどのように維持するのか。**

#### 【A4】

対話を通じて理解を得ながら、モチベーションの維持に努めています。

#### 【Q5】

**過去に公開されている NSK の拠点情報を見ると中国の製造拠点は 10 数か所程度あると思うが、生産能力として多くないか。**

#### 【A5】

生産能力で言えば現在 8 割程度を使用している状況であり、フルに活用できていません。状況を見て能力を見直す必要があるのか、活用していくのか検討していきます。

**【Q6】**

**中国では消費刺激策によって家電需要が増えていると聞くがその影響はあるか。**

**【A6】**

家電や EMS 関係など、中国の FY24 前半は対前年でプラスとなったが、それらの一部は最終消費につながらず、消費財として在庫になっている懸念があり、後半はその分在庫調整に入る可能性があると考えています。

**◆産業機械事業**

**【Q7】**

**決算説明会資料 P.15 でアフターマーケットの売上を伸ばすということだが、米州、インドの売上が全体の売上に占める割合はどの程度で今後どれだけ伸ばしていくのか。また、具体的にどのような成果が出ているのか。**

**【A7】**

FY24 のベースで米州・インド合わせて全体の売上の約 1/3 になります。これまでの 3 年間で売上を約 1.5 倍に伸ばすことができしており、さらに FY26 に向けて 3 割程度伸ばしたいと考えています。具体的には米国大手の代理店との協業の契約を結び、その他にも南米を含めた米州中心にシェアアップにつなげてきました。インドでは MRO 関係、鉄道や工作機械関係で開拓を進めており、着実に成果が出てきています。

**【Q8】**

**精機製品の販売拡大について、短期的な市場の回復を FY25 前半に向けてどう見ているか。またどのような戦略でシェア、売価を伸ばすのか。**

**【A8】**

足元の市況は工作機械向け需要がピークの 8 割程度まで戻り、半導体製造装置向け需要は、FY24 後半から FY25 にかけて、緩やかではありますが回復すると考えています。このゾーンは得意な分野であり、ある程度のシェアを確保できていますが、技術、品質、納期でさらに差別化していきます。また適宜プレスリリースをしていますが、お客様の課題に応えるような製品ラインナップを揃えていきます。

**◆自動車事業**

**【Q9】**

**電動車は中国メーカーが多いが ICE 向けの軸受に対して eAxle 向けの軸受は利益率が高いのか。**

**【A9】**

eAxle 向けの製品は電食対策や静音・低トルクなどが特長で、厳しい要求に対応しているので収益性は ICE 向けに比べて改善しています。しかし、近い将来、厳しい価格を要求される可能性もあるため、値下げの過当競争に追従することを避けつつ、どのように電食対策製品のコスト改善ができるのか、VA/VE を検討しています。電気の流れを強制的に逃がすような製品など新しいソリューションも提案して収益を確保していきたいと思えます。

◆その他

**【Q10】**

**決算説明会資料 P.5 に記載されているインドのステアリング子会社の売却による損失はなぜ発生したのか。インドの自動車市場は伸びているので、儲かっていたのではないか。**

**【A10】**

契約内容に関わるため、具体的な説明は差し控えますが、Rane Holdings Limited と交渉した結果、損失を出す結果となりました。収益的には、ここ数年は厳しい状況が続いていました。

以上