

日本精工株式会社 2026 年 3 月期 第 2 四半期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

◆FY25 1H 実績について

【Q1】

1H の実績は期初計画に対してはどうだったのか。また、1H の営業利益が対計画で 60 億円上振れたが、その要因を教えてください。1Q 比較では自動車事業の 2Q の営業利益率が 5.4%と 1Q から大きく改善しているが、どのように考えるべきか。

【A1】

期初の計画に対する 60 億円の収益の上振れの要因として、ステアリング事業の連結子会社化による一時的な損益を含め 30 億円のプラスがあります。また、関税のマイナス影響 7 億円がありましたが、自動車事業の収益改善でカバーしたことと、費用の抑制と為替の影響により 30 億円プラスになっております。1H の実績につきましては、産機においては若干改善が足踏み、自動車事業についてはやや改善が進んだと感じております。しかし自動車事業においては、1Q と 2Q でリニアに回復しているわけではなく、売価の交渉等の効果が 2Q に寄っています。5.4%すべてが改善の効果ではなく、1H としては 5 %を若干下回るイメージです。

【Q2】

アフターマーケットについて欧州が苦戦しているとコメントがあったが、アメリカはどのような状況か。

【A2】

1H の実績として、アメリカは対前年で若干ではありますが拡販が進んでいます。ただし、期初計画に対しては届いていない状況です。

【Q3】

中国の事業環境について教えてほしい。1H は政府による政策効果もあって物量は増えているという話だったが、産業機械事業と自動車事業に分けてもう少し詳細を教えてください。

【A3】

産業機械事業では、工作機械で投資の回復も感じています。しかし、住宅関連におけるエアコンをはじめとした家電製品などはあまり需要が強くない状況です。産業機械事業の需要の状況は少しムラがあり、未だ本格的な回復には至っていないという印象です。自動車事業では 1H は日系自動車メーカーの不振が継続する一方で中国地場のメーカーに拡販した案件がプラスとなりました。2H は在庫調整を見込んでおり、販売市場とリンクした形で自動車市場を見ることが難しい状況にあります。客先生産台数以外では当期は電動ブレーキ用ボールねじの新規案件の量産開始による拡販分がプラスに寄与しています。

【Q4】

電動ブレーキ用ボールねじの 1H 実績を教えてください。また、地域は中国がメインになっているのか。

【A4】

1H 実績で 90 億円程度になっており、通期ではおおよそ 200 億円程度は見えています。地域としては中国が多い状況です。

◆通期業績見通しについて

【Q5】

産業機械事業の営業利益は 1H の 49 億円から 2H に 81 億円を見込んでいるが、ある程度需要が戻るからという理解で良いか。また、自動車事業は物量が横ばいの中、一過性を除いて増益となるのは、改善と価格転嫁の効果なのか。産業機械事業と自動車事業それぞれの 1H から 2H の入り繰りを教えて欲しい。

【A5】

産業機械につきましては、1H から 2H にかけて緩やかですが需要の回復と、構造改革効果等による改善を織り込み 81 億円としています。自動車につきましては、構造改革費用として 35 億円の一過性費用が入っていますので、それを除くと産機と同じように 1H に対してやや改善が進むことを織り込んでいます。

【Q6】

1H から 2H にかけて自動車事業において改善する要素は具体的に何があるのか。

【A6】

電動ブレーキ用ボールねじの拡販や、北米における拡販などにより収益性が高い製品が立ち上がることでポートフォリオが改善していきます。また、構造改革の一環で生産品種の見直しを行っており、欧州や中国においては人員の適正化を進めており、その効果が出てくることを今回の予想に織り込んでいます。

【Q7】

今年度のフリーキャッシュフローの見通しを教えてください。通期予想を上方修正している一方で配当が変わらないのはもったいないと思う。配当を変えないのはキャッシュフローを厳しく見ているためか。

【A7】

配当総額は年間で 170 億円弱になります。フリーキャッシュフローの見通しは 200 億円強で、営業キャッシュフローも稼いでおり、その範囲内で投資ができています。そのため 34 円の配当は賄える水準だと考えています。安定配当、配当性向 30～50%、DOE（株主資本配当率）2.5%を配当方針としており、今回の業績予想修正後も、DOE は 2.5%を維持していることから総合的に判断しました。

◆ステアリング事業について

【Q8】

ステアリング事業は以前から戦略的パートナーを探す方針であったが、改めて現状でのステアリング事業の戦略的な考え方を教えていただきたい。

【A8】

戦略的パートナーを探し、このビジネスをカーブアウトするという方針に変更はありません。引き続き収益を改善し、企業価値の向上を目指しています。

【Q9】

説明会資料 P20 ステアリング事業のページに売上高 1,800 億円～1,900 億円、営業利益率 3～4%とあるが、目標を低く設定しているのか。それとも 3～4%は現実的なのか。

【A9】

売上高は 2028 年度にかけてオーダー・インテイクをベースにした企画台数から算定しています。利益については為替をどう見るかはありますが、緩やかに収益が改善していくとみています。

◆米国関税政策への対応

【Q10】

関税に対する売価転嫁について、1H 時点である程度転嫁できている背景も併せて教えていただきたい。1H の実績を考慮すると 2H はコストアップが 79 億円、売価転嫁が 76 億円を見込まれていて概ね吸収できる見立てだと思うが、その達成確度を教えていただきたい。

【A10】

特に鉄鋼・アルミ関税への対応など早期に動くことができました。データを積極的に開示しながらお客様と真摯にお話し、交渉してきたことに尽き、下期も通期予想の水準を達成できると考えています。

◆次期中期経営計画について

【Q11】

次の中計で何を期待して良いか伺いたい。NSK は今後どうなっていくのか、構造改革によってかつての 10%の営業利益率に戻るのか、大きすぎるアセットにもメスを入れる必要もあるのではないかと。経営陣としてどういうメッセージを出すべきか社内で議論されていることを教えてほしい。

【A11】

次の中計に向けてやるべきことは、ステアリング事業を除いて営業利益率を 8～10%にすること、そして PBR を 1 倍以上に上げていくことだと考えています。2026 年 5 月の発表に向けて各事業部や機能本部を含めて、目標を共有しながら日々ディスカッションを重ねている状況であり、構造改革を中心に、効率的にスピード感を持って進め、発信できるかが重要だと考えています。

以上