

日本精工株式会社 2027 年 3 月期 第 1 四半期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

◆2027 年 3 月期(FY26)1Q 実績

【Q1】

産業機械事業の利益率が 2024 年 3 月期以降改善しているが、その背景を伺いたい。また、この水準が実力値と捉えて良いか。

【A1】

利益率改善の背景は二つあります。一つ目は、AI 関連需要の拡大を受けて精機製品・産業機械軸受の販売数量が回復し、収益を押し上げたことです。二つ目は、中期経営計画 2026 で進めてきた体質改善や欧州での構造改革など、物量に依存しない収益改善施策の成果が表れていることです。

なお、1Q 実績の産業機械事業の営業利益率 7.8%をピークとは考えておらず、需要拡大に加えて、国内外での構造改革を継続し、今後も収益性の向上に取り組んでいきます。

【Q2】

精機製品の事業環境について、2017 年頃と同様に中国での工作機械や、半導体製造装置向けの需要が強い状況だと思うが、現在の需要環境をどのように認識しているか伺いたい。

【A2】

FY2025 後半から回復した工作機械および半導体製造装置向けの需要は、現在も高水準で推移しており、この状況は FY26 後半まで継続すると見えています。ただし、主要市場である日本および中国の需要が実需を上回る発注が含まれていないかについて慎重に見極める必要があります。その上で、現時点では少なくとも FY26 中は好調な事業環境が続くと想定しています。

【Q3】

精機製品において、先行発注や長納期発注といった動きは足元で起きているか。それとも、現在の強い引き合いは実需に基づくものと考えて良いか。また、今後の増産対応をどのようにしていくかも含めて教えてほしい。

【A3】

現時点の需要は、実需に基づくものと認識しており、顧客の増産計画に沿った発注を受けて生産・納品を行っています。設備関連需要は 1～2 年先を見据えたものであるため、市況変化による調整リスクはあるものの、足元では堅調な状況が続いています。

また、人員面では増強が必要な状況ですが、生産設備にはまだ余力があり、現時点で大きな納期の遅延は発生していません。

【Q4】

中国市場は非常に好調だったということだが、足元では中国の製造業・非製造業どちらの PMI も弱含んでいるように見える。需要環境の変化について把握していることはあるか。

【A4】

現時点では、中国の需要環境に明確な変化は見えておらず、引き続き好調な状況が続いています。一方で、中国経済の動向は FY26 下期に向けた不透明要因の一つと認識しており、今後の変化には注意深く対応していく必要があります。今回の計画で FY26 下期の業績見通しを資本市場の皆様の期待に対してやや慎重に設定している背景は、そうした不透明感を織り込んでいるためです。

◆FY26 通期予想

【Q5】

産業機械事業の新計画は、FY26 1Q 実績が 2Q 以降も継続すると見えるが、その背景を伺いたい。保守的に見ているかどうか併せて教えてほしい。

【A5】

産業機械事業は、工作機械向けや半導体製造装置向けを中心に 1Q から非常に好調であり、この状況が通期にわたって継続する前提で計画を策定しています。一方で、現在の好調さがさらに四半期ごとに拡大していくところまでは織り込んでおらず、3Q と 4Q も概ね同水準で推移すると見ています。また、中国市場の伸びが足元の業績を支えています、その勢いが今後も継続するかは注視が必要です。こうした状況を踏まえ、現時点ではやや慎重な見方で横ばいの計画としております。

【Q6】

FY26 1Q の産機事業の営業利益率は 7.8%であり、うち精機製品が 11%とのことだが、FY26 の見通しはいかがか。

【A6】

FY26 の営業利益率は、産業機械事業では通期で 7.6%を見込んでいます。一過性の構造改革費用を除けば、下期の利益率は 10%まで改善する見通しです。精機製品に限れば 1Q の営業利益率は 11%でしたので通期でも 11%以上を目指していく計画です。

【Q7】

精機製品の営業利益率は過去 20%近い時期もあったと記憶しているが、その水準まで戻る可能性はあるか。

【A7】

過去に 19~20%近い営業利益率を達成したのは 2017~2018 年頃やコロナ前の好況期でした。しかし、その後精機製品の生産能力の増強を進めたことで固定費が増加しており、以前と比べて損益分岐点が高くなっています。

そのため、当時と単純比較はできないものの、通期見通しの営業利益率 11%については、需要拡大による生産数量の増加が進めば、さらなる収益性の向上も期待できると見ています。

【Q8】

半導体製造装置メーカーは値上げしやすい環境にあるとの見方もあると聞いているが、サプライヤーである NSK の様な部品メーカーにとっても同様の状況か。

【A8】

足元では各種コストが上昇しており、売価への転嫁が必要な状況です。その意味では、以前より進めやすい環境にあると認識しています。

【Q9】

産業機械事業の新計画は、FY26 1Q の実績を 4 倍してプラスアルファしたという考え方で策定したと理解して良いか。

【A9】

物量面については、ご理解の通り、1Q の好調な需要水準が通期で継続する前提で計画を策定しています。これに加え、下期は稼働日数の増加などによる一定の上振れ要素も見込んでいます。

利益面では、売価改善や生産性向上、コストダウンの効果を下期にかけて織り込んでいます。一方で、下期は構造改革費用も増加するため、これらの改善効果が相殺され、結果として利益水準は四半期で横ばいとなっております。

【Q10】

FY26 1Q の産業機械事業において、一過性を除いた利益率は 8.4%だった。これに対し、通期での一過性を除いた利益率は 9.3%と改善幅は限定的に見える。売価や生産性改善、コストダウンの効果を慎重に見積もっていると理解して良いか。

【A10】

売価以前や生産性改善、コストダウンの効果は織り込んでいるものの、その効果による大幅な利益率改善は前提としていません。1Q には費用の計上タイミングの関係から利益が良く出ていた面があった一方、通期ではその影響も考慮しているため、利益率は緩やかな改善にとどまると想定しています。

◆ロボティクス事業について

【Q11】

ロボティクス事業では、FY28 に向けて売上高 40～50 億円を目指す計画が示されているが、その達成確度をどのように見ているか。

【A11】

FY28 の売上高目標についての達成確度は現時点で半分程度と見ていますが、具体的な営業案件やプロジェクトの引き合いも出始めており、事業化に向けた進展は見られます。確度が見えてくるのはおそらく 2027 年度の初め頃になると思いますが、その進捗状況等をお示しできる様に努めていきます。

【Q12】

NSK は小型ベアリングや薄肉ベアリングなどの関連製品を既に保有していると思うが、アクチュエータだけでなくベアリング単体における事業機会をどの様に捉えているか。

【A12】

FY36 に売上 1,000 億円の計画には、アクチュエータだけでなく、ロボット向けのベアリングも含まれています。今回アクチュエータを強調しているのは、中長期的な成長製品として育成していきたいという考えによるものです。ヒューマノイドロボット市場向けではまだ量産段階にはありませんため規模は限定的ですが、一部顧客の試作品において当社のベアリングが採用されています。

◆その他

【Q13】

ステアリング事業は現在も引き続きパートナーを探している状況か。コメントいただけるものがあれば教えてください。

【A13】

ステアリング事業については、現在も引き続きパートナー探しを継続しています。一方で、パートナー探しだけでなく、収益改善を確実に維持するとともに、新規案件の獲得による事業価値向上にも注力しています。

【Q14】

新計画で計上した NTN との経営統合に係る費用 50 億円の内訳を教えてください。また、開示可能な範囲で NTN との統合に関する進捗をアップデートしてほしい。

【A14】

統合費用の 50 億円の内訳については、開示を差し控えさせていただきます。統合の進捗について大きなアップデートはありませんが、統合のための準備委員会を設置し、これまでの経営トップ同士の対話を中心でしたが、現在ではクリーンチームでの対話も開始しています。

【Q15】

米国の関税還付金に対応する形で顧客から値下げを求められる動きがあれば教えてください。

【A15】

関税の還付金は約 20 億円を見込んでいますが、関税の増減については、売価へ反映していく方針で運営しています。

以上