2026 年 10 月 30 日開催

# 日本精工株式会社 2027 年３月期 第２四半期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

**◆産業機械事業の需要環境について**

**【Q1】**

**精機製品・精密軸受の受注・引き合いの状況と、先行発注の可能性も踏まえた今後の需要の持続性をどう見ているか。**

**【A1】**

顧客との対話や受注状況を踏まえると、少なくとも FY26 下期から FY27 上期にかけては、現在の強い需要環境が継続し、若干拡大する可能性もあると見ています。AI・データセンター、航空宇宙、防衛など需要の分野も多岐にわたっており、急激な落ち込みの可能性は低いと考えています。一方で、先々の需要を見越した先行発注も一部には含まれている点は、慎重に見極めていきます。

**【Q2】**

**需要急増に伴うリードタイム・生産能力への影響と、今後の供給能力拡大の方針は。**

**【A2】**

設備の能力自体にはまだ若干余力があり、足元のボトルネックは主に人員です。上期は、需要の急増に対して人員の確保・配置が追いつかず、利益を十分に取り切れませんでしたが、下期は人員確保・訓練を進めることで、上期比で 10～20%程度の生産量増加を見込んでいます。リードタイムは、足元でも 2～3 ヵ月程度を維持しています。受注残はありますが、顧客と納期を調整しながら対応させていただいています。

**【Q3】**

**強い需要環境を踏まえ、価格適正化による収益改善や、それを原資とした能力増強をどう考えているか。また、LTA（Long Term Agreement 長期契約）など新たな契約形態を活用する可能性はあるか。**

**【A3】**

材料費や労務費の上昇、短納期対応による追加コスト等が発生しており、価格適正化について顧客にも一定の理解を得られる余地があると考えています。特に、先々の需要が明確な案件では、生産能力・品質・納期を確保するために必要となる追加費用について、価格や契約条件への反映を顧客と協議できると考えています。また、需要の先行きを完全に見通すことが難しいものの、LTA を含め、需要と供給能力をより適切に連動させる取引・契約のあり方も検討していきます。

**【Q4】**

**中国の産業機械用軸受において、中国地場メーカーとの競争激化によるシェア低下や価格下落の影響はあるか。**

**【A4】**

現在、需要が拡大している新世代の高機能工作機械では、引き続き NSK 製品が採用されており、足元で大きなシェア低下や売価の下落は見られません。一方、中長期的な競争激化を見据え、コスト競争力などを一層高めていく必要があると認識しています。

**◆中期経営計画における取り組みの進捗**

**【Q5】**

**中期経営計画 2028 で掲げる体質改善について、足元の売価改善をどう位置づけているか。強い需要環境を踏まえ、今後さらに売価改善を上積みする余地はあるか。**

**【A5】**

体質改善は、売価改善だけを指すものではありません。材料費や電力・稼働費、輸送費などのインフレ影響については、売価の是正で対応しますが、地域によっては労務費など転嫁が難しいコストもあるため、生産性改善や調達費削減などで吸収していきます。これらの効果を合わせた収益改善を含めて体質改善と捉えています。中計の想定を超える追加的な売価改善は容易ではありませんが、案件ごとに必要性を見極めながら、プラスアルファの改善も検討していきます。

**【Q6】**

**電動ブレーキ用ボールねじの受注が拡大しているが、今後の売上やそれによる利益貢献をどの程度見込んでいるか。**

**【A6】**

電動ブレーキ用ボールねじは、従来のコモディティ製品と比べ、利益率で 5～10 ポイント程度の改善を見込んでいます。売上高は FY24 の約 140 億円から FY28 にかけて約 2 倍への拡大を計画しています。さらに、エレクトロ・メカニカル・ブレーキへの移行に伴い、自動車 1 台あたりの使用個数が増加することから、2036 年に向けて FY28 比でさらに 2～2.5 倍程度の成長を目指しています。

**【Q7】**

**精密製品の需要がタイトな中、藤沢工場からの生産移管は計画通り進められるのか。移管によって生産能力や納期、構造改革費用への影響はないか。**

**【A7】**

移管先での生産性・能力向上も織り込んでおり、顧客への供給に影響を及ぼすことなく、計画どおりの移管を予定しています。仮に需要が想定以上に拡大した場合は、計画の修正や新たな増強なども検討する必要はありますが、現時点では計画どおりに進めることが可能だと考えています。

**【Q8】**

**人員不足が製品移管や増産を進めるにあたりリスクとならないか。**

**【A8】**

移管元から移管先への人員配置に加え、他工場からの応援や間接部門からのサポートも活用し、全社的な人員配置の最適化によって対応していきます。

**【Q9】**

**中国における自動車市場の厳しい事業環境を踏まえ、中国でも構造改革が必要になる可能性はあるか。**

**【A9】**

中国では ICE 向けや日系メーカー向けの需要が減少していますが、電動ブレーキ用ボールねじなどの新製品や中国地場メーカーへの拡販によって需要の減少ほど売上高は減っていない状況です。そのため、現時点で工場閉鎖を伴うような構造改革が必要な状況とは考えていません。一方、商品によっては生産能力の余剰が発生するところは小規模な生産ラインの移管・縮小などの最適化をすでに進めています。今後も新製品・地場メーカー向けの拡販に加え、自動車向けの設備や工場スペースを産業機械向けに振り替えるなど、既存資産を有効に活用しながら事業構造の最適化を進めていきます。

**◆ロボティクス事業について**

**【Q10】**

**ロボティクスやフィジカル AI 領域における NSK の技術的な強みは何か。また、データ収集と活用を通じて今後どのような技術・競争力を獲得していくのか。**

**【A10】**

NSK の強みは、摩擦を科学的に解析・制御するトライボロジーにあります。ロボティクスでは耐久性や安全性を支える部品性能に加え、フィジカル AI における物理的な機械のリアクションについて摩擦を制御し予測する技術がより重要になると考えています。そのため、NSK 自身が AI ソフトを開発するのではなく、AI からの高度な要求に応えられる部品や技術を提供することが NSK の役割であると考えています。また、外部との協業で得た知見を自社工場のロボットの活用や自動化にも活用していきます。

**【Q11】**

**ロボット事業の事業化はどこまで進んでいるか。協業の進展などにより、FY26 1Q の決算説明会資料で示された売上計画がさらに加速する可能性はあるか。**

**【A11】**

現時点では、協業先もまだ量産段階にはなく、具体的な受注額を示せる段階ではありません。案件ベースで従来の計画から大きく加速している状況ではないものの、顧客との対話や試作品の納入件数は増加しており、将来の事業化に向けた取り組みは着実に進展しています。

**◆NTN 株式会社との経営統合**

**【Q12】**

**NTN 株式会社との経営統合について、2026 年 5 月の MOU 締結から半年となる 11 月 12 日までに最終契約等を開示する予定か。11 月 12 日までに最終契約を締結できない場合、その旨を別途開示するのか。**

**【A12】**

MOU の締結から、最終契約の締結に向けて半年を目途にディスカッションをしています。ただし、協議の状況によっては締結時期がずれる可能性もありますので、交渉・協議の状況に大きな変化が生じた場合には、適時適切に情報を開示していきたいと思います。ご理解のほどよろしくお願いいたします。

以上