

日本精工株式会社 2021年3月期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

【Q1】

FY21 予想について、自動車事業の売上高が 5,000 億円を超える水準に戻る中、セグメント利益は 140 億円、利益率は 1 桁前半と過去と比べると低い水準に留まる理由は？

【A1】

自動車事業の売上予想は通期で 5,200 億円ですので、先期第4四半期の実績からの期待値として 200 億円ぐらいあっても良いのでは、というご指摘かと思えます。実力としては FY20 の下期を通しての収益性との評価がより適正かと考えます。

それでもまだ若干弱いイメージを持たれると思うが、その理由は、上期は原材料上昇の影響を取り戻し切れないことが効いています。もう一つは、FY20 の下期で、物量増に合わせた人員体制を組みましたが、FY21 の物量は上期で若干落ち、下期に増えますので、前半は固定費を抱えて運営せざるを得ないことが要因です。また、自動車部品の利益が軸受に対して少し苦戦していることも挙げられます。下期の自動車事業の収益につきましては、対前年同期では若干の改善を見込んでいます。

【Q2】

FY20 で固定費を 176 億円削減したものの、その 3 分の 2 程度が FY21 で戻ってしまう背景は？

【A2】

固定費の中には変動労務費も含まれており、物量の回復にともない、この費用の増加分が効いています。実際に費用削減がどこまでできたのかという点を労務費に限って言いますと、先期は対前年で、海外の派遣社員を中心に人員に換算すると 2,000 人弱に相当する人件費の抑制・生産性の向上は出来たと考えています。コロナ禍で働き方が変わり、出張費用などを押さえた体質は維持していく前提としています。ただし、この費用増の中には、あえて増やしていく、使わなければいけないお金として、設計開発やデジタル化に関わる費用など、将来の成長に向けての投資を考えています。

【Q3】

売上高に占める産業機械事業の構成比を 5 割程度に増やすということだが、その理由は？

【A3】

自動車市場が電動化していく中で、将来の安定的な成長と収益性面での改善とより安定的な事業構造のために、産業機械事業を上げていきたい。

もちろん自動車事業もこの先、5 年、10 年伸ばしていくので、それを上回る産業機械の成長を狙っていくというふうを受け止めていただきたい。

【Q4】

スライド P11、FY21 の V チャートにある、売価ダウン、原材料上昇の売価転嫁、外部調達費コストダウンに関する考え方と蓋然性は？

【A4】

売価ダウンは主に自動車事業です。需要は回復しているものの、コロナ禍での環境は大きく変わっておらず交渉を継続していくことになります。

売価アップは原材料を中心に、自動車と産業機械で取り返していきます。原材料費の上昇 60 億円に対して売価アップが 40 億円と 20 億円の差がありますが、これは前半スタート時点から価格交渉までの間にタイムラグがあるということと、最終的な高さで本当に 100%取り切れるのかというものがあるためです。新社長の意思としては、原材料、そして社会環境を受けた売価政策をとっていきたいということになります。

外部調達費コストダウンに関しては、物量変動の中で我々が売価ダウンを抑制してきていることと同様に我々のサプライヤーでも同じようにいろいろとところでコストがかかってきています。それらを鑑みて、実現可能なレベルが 40 億円ぐらいと見ています。

【Q5】

自動車部品事業について、もっと踏み込んだ構造改革をやる必要はないのか？

【A5】

構造改革は以前より進めてきていますが、コロナなどの影響もあり、それにも増して、今は売上が少ない状況です。しかし、この事業には、マニュアルコラムというビジネスがあり、その物量は増えています。よって、さらなる固定費削減に踏み込むと、その生産対応の問題と物量が戻ってきた際のリソースの問題に直面することになります。そして、将来を考えたときに、技術開発費用は今のレベルは維持したいと考えています。

【Q6】

FY21 の自動車部品事業の売上高の対前期伸び率+13%は概ね需要のプラスに沿っていると思うが、EOP (End Of Production)の影響は前期に比べて減ってきている理解で良いか。また、2023 年の欧州カーメーカーとのステアリング事業の共同開発案件(シングルピニオン電動パワーステアリング)の量産開始ぐらいまでのタームで、自動車部品のトップラインの伸び方は需要並みになるのか、それ以上を出せるのか、その見方を教えてください。

【A6】

13%はほぼ自動車台数にリンクしてしまっていて、今期は EOP の影響はさほどありません。

今、我々が受注活動を行っているのは、3 年後、4 年後のビジネスになるので、3 年後まではほぼ案件としては確定した姿で見えています。翌年、さらにその後、22 年、23 年に向けては、ほぼ台数にリンクして回復できると今は見えています。欧州カーメーカーとのシングルピニオン電動パワーステアリング案件を含めて反転させていきたい。

【Q7】

**FY21 の産業機械事業の予想で、風力や鉄道の需要は昨年堅調だったこともあり落ち着いてくるとい
う見通したが、今後、トライボロジー技術や CMS(状態監視システム)により需要を上回るような伸びは
期待できるか？**

【A7】

風力は前年下期が非常に好調だった分、若干反動が出て一回小休止と想定していますが、長い目では、これら再生エネルギー分野は成長分野であり、ここへの投資は続けていきます。同様に、昨今では中国での少子化問題も出ており、日本だけでなく、世界中の課題になってくるため、工作機械も自動化・ロボット化の流れは進むと考えます。さらに風力、鉄道などのインフラセクターや工作機械セクターは、特に回転機器に対するサポートという意味で軸受の技術的な位置付けが非常に高く、これらのセクターでいかに技術や品質で差別化をかけてシェアを伸ばしていくかが、我々の中期課題になると思っています。

【Q8】

FY21 予想における E&E 事業の売上高の規模は？ また、製造拠点を増やす計画の進捗は？

【A8】

FY20 実績は 800 億円を超える程度でした。FY21 は電動化の加速や巣ごもり需要で約 15%の需要増を見込んでおり、900 億円程度と見えています。これぐらいの規模であれば、既存の生産能力に人員を投入することで十分対応可能ですが、もう一步先の成長を見込んで、製造拠点を増やすということに打って出ていく必要があります。新拠点の詳細に関しては、まだ申し上げられません。

【Q9】

昨年買収した BKV 事業(状態監視システム事業)について、直近の状況は？

【A9】

もともと計画していた収益は維持しており、FY21 予想の中にも EBIT で 10 億円程度を入れています。PMI(Post-Merger Integration)の一環として、当社の持っている販売チャネル、インフラとの連携も始まり、その中から将来に向けた新たな案件も出始めています。今すぐに業績に直接的に大きな影響を与える規模ではありませんが、着実に先に進んでいると実感しています。

【Q10】

ROE 水準のギャップを含めて欧米の競合他社にどうやってキャッチアップしていくのか？新社長としてのお考えを聞かせて欲しい。

【A10】

欧米の競合他社との違いは、1 つには事業構造があり、それが収益に影響しています。自動車軸受事業だけを切り取ると、当社は収益面での競争力が劣化しているとは思っていません。ただし、産業

機械用と自動車用の軸受という切り口で収益を言いますと 7%程度で、海外勢の 10%とか 12%に対して約 4~5%負けている、ということになります。その背景としては、固定費や調達戦略に差があると見ています。固定費でもとくに設備などの固定資産の抑制、スクラップ&ビルド的な戦略にも差があると考えています。

そのため、長いスパンになると思いますが、1 つは工場も含めた再配置を定期的に、どのように計画的にやっていくかです。2 つめが調達戦略の強化。3 つめは外のカも利用していかに固定費のコストダウンを図れるかということです。

これらの課題に地道に取り組んでいくことに加え、売価政策という面で、きっちりと価値を売れるように品質、技術力を次の中期経営計画の中で育て上げたいと考えています。

以上