

## 日本精工株式会社 2023年3月期 第3四半期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

### ◆収益改善・売価転嫁

#### 【Q1】

**通期業績予想を下方修正したが、厳しい環境下で業績が低迷する中、どのように業績を回復していくのか。また、来期の収益性の目線は。**

#### 【A1】

まずは、インフレによるコスト上昇に対する売価転嫁は追いついてきました。鋼材やエネルギーコストだけでなく、来期は労務費も上昇すると考えますので、引き続き、お客様との交渉を続けます。その上で、自動車事業では、ステアリング事業の構造改革を計画通り完結し、新規案件獲得により収益改善を狙います。軸受事業については、生産台数回復を前提に抱えてきた固定費の調整が必要と考えます。また、欧州地域の収益改善計画に着手していきます。産業機械事業は、足元の市場環境は厳しいものの、中期的には電動化や半導体・ロボットなどの成長市場での販売拡大と収益の改善を目指します。

長期的には営業利益率 10%の目標は不変です。事業環境に左右されず、最低でも 5%を確保できる目線で取り組みます。

#### 【Q2】

**4Qの売価転嫁計画の達成確度は。また、インフレ影響は来期には一服感が出てくるのか。**

#### 【A2】

V チャートに反映したものは相当確度が高いと考えています。来期について、鋼材は地域によって落ち着きつつあるところがありますが、国内は高止まり、もしくは、エネルギーコスト上昇を受けて鋼材のベースコストが上がっていくと見ています。加えて、人件費の上昇が出てくるので、できる限り社内努力で吸収しつつ、市場への売価転嫁も進めていきます。

#### 【Q3】

**競合他社も売価転嫁に強く取り組んでいるが、NSKの取り組みは。**

#### 【A3】

インフレ分を売価転嫁するという考え方は、競合他社も同様ではないかと思えます。特殊な名番・仕様においては再ソーシングという形になるものもあり、売価が改善することはあり得ると考えています。基本的には技術優位性が問われ、特にEV関係では、燃費にどれだけ貢献できるかがカギとなります。

#### ◆EV化対応

##### 【Q4】

**HEV、EV 向けの取り組みは加速しているか。**

##### 【A4】

これまで比較的高収益で受注できており、FY23 後半～FY24 にその成果が出てきます。電食対策にセラミックボールを使用した eAxle 向け軸受やより低トルクな設計など市場で付加価値を認めてもらっています。2Q で説明した際に、7 割程度の受注が進んでいるとお伝えしましたが、ここ 3 カ月でまた進み、8 割近くに上がってきています。

**【Q5】フォルクスワーゲン社の EVプラットフォーム向けの EPS 案件の立ち上げの前倒しや、新商品など利益にプラスの影響が発生するものはあるか。**

##### 【A5】

EV 向け EPS 案件は、前倒しになればその分プラスになります。新商品としては、ブレーキ用ボールねじが前倒しで順調に受注が積み上がってきており、1,000 万本の計画を早期に実現できると考えています。

#### ◆ステアリング事業

##### 【Q6】

**ティessenクルップ社との交渉は 2023 年 3 月までに完了する予定か。また、持分法適用会社にするというシナリオに変化はないか。**

##### 【A6】

今年の 3 月末を目標として交渉を続けており、シナリオも当初想定した前提の通りで考えています。並行して、ステアリング事業の構造改革を進めています。

#### ◆産業機械事業

##### 【Q7】

**産業機械事業の業績が悪化した背景は。**

##### 【A7】

一つ目に、中国の家電、工作機械、半導体製造装置向けが減速しました。二つ目に、受注残はありますが、納期を後ろ倒しにする調整もあり、影響を受けています。

#### ◆競合環境

##### 【Q8】

**物量減は、需要の減速が原因なのか。シェアを落としていないか。**

##### 【A8】

シェアは定期的に確認しており、シェアを落としているという事実はありません。なお、今期は、ユニットメーカーなど Tier1、Tier2 の在庫調整も含めた台数減少と客先地域のミックスの影響がありました。

**【Q9】**

**グローバルの競合他社との比較で伸び率が小さくはないか。**

**【A9】**

地域別・産業別のポートフォリオの違いにより、アゲインストになっていますが、インダストリアル同士で比べると、そこまでの差はないと考えています。

**◆その他**

**【Q10】**

**バランスシートが膨らんでいると考えるが、今後見直す計画はあるか。例えば、DX 投資を止めるなどはあり得るか。**

**【A10】**

バランスシートについては、取締役会で集中的に議論し、課題は整理されています。当然、危機的な状況になれば資金を投じないという判断もあり得えますが、DX 投資は実行しなければならない課題と考え、継続していきます。

**【Q11】天辻鋼球製作所をグループ会社として持っていることは、現在の事業環境下でどのような影響があるのか。**

**【A11】**

電動化を背景とした市場拡大に加え、セラミックボールなどの付加価値製品の成長性もあり、収益に貢献が見込まれ、プラス効果があると考えます。なお、インフレによるコストの売価反映は必要です。

以上