

## 日本精工株式会社 2023年3月期 IR 決算説明会 質疑応答要旨

### ◆ステアリング事業について

#### 【Q1】

ティッセンクルップ社(以下、TK)との交渉中止を決定し、ジャパン・インダストリアル・ソリューションズ第参号投資事業有限責任組合(以下、JIS)との交渉に切り替えたのはいつ頃か。NSK が買い戻す等、今後どのような展開になるのか。

#### 【A1】

FY22 3Q の決算説明会時点では3月から4月に向けてTKとのジョイントベンチャーの議論を決着させたいと考えていましたが、残念ながら難しいと判断し、今回のJISとの契約に至りました。ステアリング事業を健全な収益体質にし、戦略的パートナーを見つけ、独立させたいという方針に変わりはありません。買い戻しについては、契約の条項として記載されています。

#### 【Q2】

FY23 のステアリング事業の利益は対前期で82億円改善とのことだが、達成の確度をどのように見ているか。上期と下期の段差が大きいのが、上期の事業環境によるマイナスや下期の売価転嫁の影響が大きいのか。

#### 【A2】

十分達成可能と考えています。82億円の内訳は、ボリューム増効果で約半分、そして構造改革による収益改善と、まだ取りきれていない部分の売価転嫁です。上期と下期の段差については、先期の売価対策としてエネルギーコストなど一時金として下期に売価反映されているものもあり、その段差です。2Q以降、この事業に対してマジョリティではなくなりますが、現時点でこれが達成に向けての計画になります。

#### 【Q3】

将来的にステアリング事業はどうなる想定か。

#### 【A3】

事業構造改革をきっちり仕上げるとともに、さらに将来に向けて、JIS と協業しながら事業価値を高めるために、ステアリングビジネスとして新しい戦略パートナーとのジョイントベンチャーによる独立した一つのステアリング会社を目指したいと考えています。

#### ◆産業機械事業

##### 【Q4】

**FY23 の見通しについて、産業機械事業は対前期で減収減益の予想だが、為替を除くと減収影響による減益になるという理解で良いか。また、精機製品の減速と比較し、産業機械軸受全体でみると減収の影響が大きくないように見えるが、需要の前提は。**

##### 【A4】

減収減益の要因については実質のボリューム減少影響の約 140 億円が大きいです。加えて、半導体製造装置向けや工作機械向けが減速しており、比較的収益性の高い精機製品などの需要が厳しい等、ミックスの影響と為替の影響もあります。

一般産業機械については、FY23 の上期は低迷した状況が継続、下期から徐々に持ち直す計画です。前年より若干厳しめにみていますが、先期 4Q に想定以上に減速した E&E には自動車市場の回復も含まれており、為替と売価の影響を除くとほぼ横ばいです。

#### ◆自動車事業

##### 【Q5】

**ステアリングを除く自動車事業の設備投資と収益性改善をどのように行っていくのか。減価償却費や設備投資は、どのくらいかかってくるのか。また、残った事業をどのように収益改善させて、営業利益 10%はいつ目指せるのか。**

##### 【A5】

電動化による eAxle 向けの軸受の増加や安全対策でブレーキ用ボールねじ市場が拡大することに加えて受注が順調に進み 1,000 万本を超えていきます。それらの商品の増強投資が必要になりますが、AT、ICE 用製品の需要減がありますので償却費の範囲内の投資での運営を考えています。

EV や HEV 向けの新規軸受での技術の差別化による拡販や、ブレーキ用ボールねじなど新製品で既存製品より高利益での受注ができています。当面は、ICE 用のプロダクトラインで、既存設備の固定費や電動化による製品の入れ替えによる新しい投資負担などもありますので、まずは 8%の回復を目指し、そこから将来的には 10%を目指すというシナリオを考えたいと思います。

#### ◆収益・コスト

##### 【Q6】

**増減分析で、インフレと価格転嫁に分けると、自動車事業、産業機械事業でそれぞれどうなっているのか。今期も 4Q に集中的に売価交渉の決着を想定しており、自動車では上期減益、下期増益ということか。**

##### 【A6】

両事業の売価転嫁の状況は、片寄っていることではなく、ほぼ売上の比率通りです。ただし、地域・仕向けで多少の濃淡はあります。ご質問いただいた通り、下期にインフレコストの取返しを売価対策としてのせています。タイムリーな価格交渉の決着は課題と認識しており、市場と対話していきます。

**【Q7】**

**今回の決算を踏まえ、この先の変化は何があるのか。大きな課題と感じているのは欧州のビジネスで収益改善にどのように取り組むのか。**

**【A7】**

地域別の課題としては最優先で欧州の改善に着手します。欧州の収益悪化は、急激なインフレとオペレーションや工場などの固定費が大きくなっていることによるものです。欧州本社機能および工場の再編を中心に、収益改善を進めていきます。大きなところでは、今年度に開始し、来年度の完了を見込んでいます。

**【Q8】**

**決算説明資料 P.12 に示されているインフレ／賃金上昇について、要因の中でさらなる上昇リスクがあるとすれば鋼材、またはエネルギーコストか。また、課題は何か。**

**【A8】**

鋼材・エネルギーともに調達コストは引き続き上昇すると考えています。日本とグローバルの環境が異なり、地域ごとに生産地の事情をどれだけご理解いただけるか、また、国内外に関わらず賃金上昇については原価低減に加え、新たに売価転嫁という形で吸収していきたいと考えています。

**◆その他**

**【Q9】**

**ステアリング事業の合併会社設置に関し、キャッシュフローとして NSK に入ってくるお金はあるのか。あるとすればそれはいくらで、今回の自社株買いにつながっているか。**

**【A9】**

金額は確定していませんが、配当を受けるので NSK にお金は入ってきます。なお、ステアリングの話と自社株買いとはキャッシュフローとしての関連性はありません。今回は、自社株買いの条件が整ったため実行できたということになります。

**【Q10】**

**株式市場の求めていることは、預けたお金を次の一手にどう使うのかということだが、NSK はどのようなことを考えているか。**

**【A10】**

中期経営計画の取り組み課題である、デジタルへの投資や生産の超安定化など経営資源の強化、また電動化など新製品の展開や産業機械事業を中心とした供給能力の強化を考えています。加えて、産機事業領域でのジョイントベンチャーや M&A などにもお金を使っていきたいと考えています。

**【Q11】**

**PBR 向上に向けた中期取り組みにある自己株式取得の考え方についてお伺いしたい。自己株取得を積極的に行い、PBR1 倍を目指していくというギアチェンジがあったのではと考えているが、自己株式取得に踏み切った背景について、今回だけでなく今後の考え方も含めて教えてほしい。**

**【A11】**

TK との交渉中ということもあり実施していませんでした。今般、その制約がなくなったこと等により条件が整ったため実施を発表しました。来年以降は、事業環境にもよりますが、機動的に実施していきたいと考えています。企業価値向上に向けて継続して取り組む必要があると考えています。

以上