

日本精工株式会社 2024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

【Q1】

FY23 後半の産業機械事業の見通しについて、足元の需要が低迷している中、FY23 後半の回復をどのように見ているか。

【A1】

工作機械では一定の需要は継続していますので、お客様の在庫調整が年内は続く見込みの中で下期後半には回復の兆しが出始めると想定しています。また、鉄道向けの需要は強く、稼働を上げて需要に対応し、E&E では自動車関連の回復がプラスに効いてきます。アフターマーケット向けの需要は強くはないものの、一部需要のある品種でリードタイムを短縮しながら対応し、スポットでの受注を狙っていきます。

【Q2】

工作機械や半導体製造装置向けで在庫調整が続いた場合、FY23 後半が悪くなることはないのか。産業機械事業の利益率が前半 2.7%に対して後半 4.4%の見通しだが、改善の妥当性についてどう考えるか。

【A2】

先6カ月の受注がすべて見えた状態で立てた計画ではありませんが、FY23 前後半で市場に大きな変化はなく、さらに減速するリスクは少ないと考えています。生産体制を需要に合わせてさらに適正化し、収益改善を進める前提で見通しを修正しました。

【Q3】

産業機械事業の構造改革について、決算説明会資料 P.16 に記載されている産機構造改革の中にはE&E 再編のほか、生産性改善や不採算製品からの撤退は入っていないのか。構造改革の効果+40億円の内訳はどのような内容か。

【A3】

構造改革の効果+40億円はポーランドの工場を中心としたE&E 事業全体での改善効果になります。現在、グローバルでE&E 事業でのボリュームが減っており、FY25 までの物量回復とともにこの収益改善策を進めます。なお、不採算製品からの撤退はすでに始めており、来期に向けて効果を刈り取っていきたいと考えています。その他、デジタル化や超安定化生産による生産性向上と調達費用の削減などで労務費アップ分の吸収を目指します。今後、さらにブレークダウンした内容を来期の業績予想の中で説明できるように準備していきたいと考えています。

◆自動車事業

【Q4】

FY23 の 2Q の自動車事業の利益率 4.4%は為替や生産回復の影響が大きいと思うが、今の実力値はどの程度か。FY23 後半は今回の修正予想よりもさらなる回復を期待できないか。さらに円安が進めば追い風になるのではないか。

【A4】

FY23 後半で 2000 億円の売上水準で 4%から 5%程度の利益水準を達成可能な実力値に戻ってきています。さらに円安が進めば、追い風にはなります。

【Q5】

日系メーカーの ASEAN、中国での EV 関連ビジネスで停滞感は強く、明るい話は聞かないが、NSK の自動車事業はアジアで良くなっているように見える。中国 EV 向け新規案件受注状況について、どのような製品で受注しているのか。採用拡大している分野や技術はどのようなエリアか。また、NSK の技術力の強みは何か。

【A5】

中国地場メーカーの EV 案件で受注が進んでおり、通期を通して効果が出始め、顧客ポートフォリオの広がりが進んでいます。eAxle 向けのベアリングやホイール用ベアリングが主な製品で、新商品のブレーキ用ボールねじは欧米系メーカーを通じて受注が進んでいます。特にホイール用ベアリングでの低トルクの技術、eAxle 向けのトランスミッションで培った技術や耐電食技術などに強みがあります。

【Q6】

自動車事業の業績見直しについて、売上高の上方修正幅に対し、セグメント利益の修正幅が小さいのはなぜか。

【A6】

売上高については、為替レートを見直した影響があり、それを除くと+30 億円の増収となります。ただ、それでも増益幅が小さい理由としては、自動車事業の中に産業機械事業向けの生産品があり、工場の稼働率が下がっていることが影響しています。その影響を除けばおおむね物量に見合っています。

◆全体収益状況（インフレ/売価転嫁状況等）

【Q7】

決算説明会資料 P.11 と P.12 に記載されている売価転嫁の内訳について。足元の変化の中で来期に向けた売価転嫁の進め方や状況について NSK の考え方を知りたい。

【A7】

P.12 に記載した売価転嫁 135 億円のうち、6～7割が自動車です。インフレ影響分についてはお客様と交渉した上で価格反映を進めています。かつては電力料・輸送費のインフレ分を価格反映できていませんでしたが、今は交渉が可能になり一歩前進していると言えます。労務費の上昇分については、これまで原価低減活動で吸収してきましたが、これからは吸収できない労務費のインフレ分についてはお客様と交渉し価格反映していく必要があります。また、コスト上昇分だけを売価転嫁するだけでは、利益率は回復できないことも課題です。

【Q8】

決算説明会資料 P.11 に売価転嫁の-110 億円とあるが、潮目が変わったということか。産業機械事業の需要が弱く、価格転嫁を抑えるプレッシャーはどの程度あるか。EV メーカーの値下げや NSK の競合他社の値下げの影響が出ているか。

【A8】

P.11 の修正前の予想との比較ではインフレによるコスト上昇が当初計画より縮小したため、連動して売価転嫁の金額が小さくなっています。競合他社の値下げによる影響も市場や商品によっては出てきていますので、EV 向けに限らず、今後、価格プレッシャーが強まることも想定しています。対策としては低トルクなどお客様の要求が強い高機能技術での差別化による受注活動になりますが、将来的にはコストダウンをもう一段進めます。

◆財務関連

【Q9】

FY2023 のキャッシュフローの見通しを教えてください。

【A9】

FY2023 のキャッシュフローの見通しは、営業利益が 300 億円で、償却費が約 500 億円ありますので EBITDA で 800 億円程度になると見えています。加えて退職給付信託の返還によるキャッシュも生まれているため、それらを合わせた範囲内で、設備投資と自己株式の取得を含む株主還元を行えるものと考えています。

以上