

2023年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答

2023年2月7日
株式会社ジェイテクト

Q1. 第3四半期の結果をどのように評価しているか？また、通期の業績予想：事業利益600億円の達成に向けた進捗状況は？

A1. 第3四半期は、材料費などの価格転嫁が進んだ点と売価水準の低下によるマイナス影響(客先APR)を抑制できた点が、増益要因となっている。反対に、為替が円高方向へ振れた点と物量減が減益要因となっている。通期では、これまで取り組んできた活動に加え、材料費などのコストアップに対する客先への価格転嫁を計画以上に進めて目標の事業利益600億円を達成する見込みとしており、公表値は据え置いている。

Q2. 第3四半期の物量減は、完成車メーカー各社の挽回生産の遅れによるものか？また、材料費などのコストアップに対する客先への価格転嫁は、どの程度進捗しているか？

A2. 客先生産の状況については計画の範囲内であり、挽回生産の遅れによる影響はさほどない。物量減については、中国における新型コロナウイルス感染症再拡大が最も大きな要因である。材料費のコストアップに対する客先への価格転嫁については、国内完成車メーカーとの上期分の交渉は、ほとんど決着した。エネルギー費や物流費高騰に関しては、欧米を中心に交渉を現在進めている。一部、期ズレとなる可能性もある。

Q3. 第3四半期実績の事業利益には、上期分の価格転嫁が遡及されているなど、一過性の要因は含まれているか？

A3. 一過性の要因、特殊要因は特に発生していない。

Q4. 通期の事業利益600億円を達成するには、第4四半期でこれまでにない高水準である279億円の事業利益が見込まれている。達成に向けた確からしさを確認したい。

A4. 例年通り、季節性要因もあって売上・事業利益が第4四半期に偏る傾向である。また、第4四半期にかけて、コストアップに対する客先への価格転嫁が進むことも要因である。加えて、計画通り進めてきた原価低減活動は、年度後半に至るにつれ、効果が積算される。以上のことから、第4四半期で事業利益279億円を達成できる見込みである。

Q5. 第4四半期に、その他収支：80億円の損失が見込まれているが、中期計画で来期の目標としている事業利益1,000億円達成(または目標値)にそれが影響を及ぼすか？

A5. その他収支の内訳は、主に欧州での構造改革費用。来期は、構造改革の効果、損益分岐点目標80%に向けた体質改善が事業利益に効いてくる。外部環境の変化などの先行きは依然として不透明でありリスクがある。来期の計画は現在策定中であり、ここで言及することは差し控える。

- Q6. 第2四半期時の通期業績予想と比較してステアリング事業の計画を上方修正している背景を教えてください。**
- A6. 各地域で実施している改善の効果が順調に出てきていること、日本やアセアン地域での売上増の効果、材料費などのコストアップに対する客先への価格転嫁が進むことを踏まえてステアリング事業の計画を上方修正している。
- Q7. 駆動事業の計画を引き下げている背景を教えてください。**
- A7. 売上は増えるが、製品構成変化があり、そのように見えてしまっている。
- Q8. 産機・軸受事業の売上のうち、6割程度は自動車向けという認識だが、第3四半期でステアリング事業ほど利益が改善していないのはなぜか？**
- A8. 産機軸受事業は、エネルギー費の高騰影響を受けやすい熱処理などの前工程が多い。エネルギー費高騰に対する客先への価格転嫁については目下交渉中であり、効果が未だ反映されていないことが要因である。
- Q9. 第3四半期で工作機械事業の費用増減が、19億円の減益となっている要因は？一方、通期では全社で費用増減が10億円の増益となる予想となっている。この背景を教えてください。**
- A9. 第3四半期に北米地域で展示会の出展費用・広告宣伝費が発生したためである。通期の費用増減が増益なのは、事業利益の増減分析に地域や製品(機種など)の構成変化が一部含まれている点が起因している。
- Q10. 例年、工作機械事業は第4四半期に売上と利益が偏る印象だが、今期計画では例年に比べてその傾向が弱いのはなぜか？**
- A10. 工作機械事業には工作機械そのもの以外にも、熱処理炉を製造する国内関係会社等が含まれている。コストアップや失注があったわけではなく、これらの製品構成の変化により、例年とは異なる傾向となっている。
- Q11. 北米地域の黒字化に向けた改善の進捗を教えてください。**
- A11. 北米地域の課題は、新型コロナウイルス感染症拡大以降に従業員が定着せず、生産性が悪化したことである。昨年より行ってきた日本からの支援効果が出てきて、目標に近いレベルまで生産性は改善しつつあり、第3四半期でブレイクイーブンとなった。今後、教育を継続しながら生産性を維持・改善していく。加えて、並行して進めてきた原価低減効果の刈り取りと材料費などのコストアップに対する客先への価格転嫁を進めていくことが、北米地域の黒字化への道筋である。

Q12. 欧州地域の黒字化に向けては、どのような取組みが必要か？

A12. 欧州も北米と同様に構造改革は進んでいるものの、売上回復の遅れ、エネルギー費の高騰の影響が大きい。自動車でも足元実施している売上増に向けた活動は3～5年先のプロジェクトで芽が出るものであり、早急な売上回復は難しい。構造改革のレベルをもう一段上げ、活動も加速させる必要がある。

Q13. コストアップと客先への価格転嫁の関係性(損益への影響)について教えてほしい。

A13. 客先との価格交渉の決着を待たず仕入先からの要求を受け入れており、コストが先行して発生している。

Q14. インフレによるコストアップの状況を教えてほしい。

A14. 材料費は第2四半期時点で見えていた計画通りであり、物流費は高止まりの状況。エネルギー費は、特に欧州地域で想定以上に高騰している状況である。全体としてコストアップの状況は3ヶ月前の予想と変わらないが、転嫁率は想定よりも進んでいる。

Q15. 人的資本への投資や賃上げ等は計画に含まれているか？

A15. 北米地域での人件費高騰は計画に反映されている。
日本での賃上げについては、労働組合との交渉が始まったばかりなので、今年度の業績予想には含めていない。

Q16. 原価低減活動の進捗について、事業別に差異はあるか？

A16. 各事業とも計画通りの進捗である。例えば、ステアリング事業ではV A・V Eを、産機軸受事業では、自動化や省人化などを継続推進している。

Q17. 完成車メーカーからの減産情報などが直近で発表されているが、計画には含まれているか？

A17. 最新の売上予想に基づく計画としている。

Q18. 過去に「四半期で200億円の事業利益を出す実力がついてきた」と聞いたが、現在の実力はどの程度と考えているか？

A18. 今年度の損益分岐点売上比率の目標は'19年度売上比83%である。現時点で目標達成を見込んでおり、体質としては、四半期で事業利益200億円に近いところまでは出せる実力になってきている。

しかし、インフレ等の外部環境によるマイナス影響に対応しきれていないことが課題であり、安定して事業利益200億円レベルの実績を出すことができていない。外部環境変化への柔軟な対応、原価低減の取組みを加速していくことで、さらなる体質改善を図っていく。