

2024年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答

2023年11月10日

株式会社ジェイテクト

Q1. 現状の経営状況について、どのように評価しているか。

A1. 現状は予定通りに進捗していると評価している。
当社はトヨタグループ企業ではあるものの、トヨタ自動車への売上比率が他のトヨタグループ企業と比べて低い(トヨタグループへの売上比率約40%)こともあり、この競争環境の中では、まずまずの結果と考えている。

Q2. 来期以降を見据えたときに、重点を置いているポイントはどこか。

A2. 様々なリスクに対応しながら、説明会資料15ページ以降に記載の取組みを推進していく。
次の一手、次の一手と早めに手を打ち、先を見据えた経営に取り組んでいく。

Q3. やるべきことをやれば年輪経営で業績が向上していく手応えがある、という理解で良いか。

A3. ご理解の通り、年輪経営を実現すべく取り組んでおり、いまの方針を進めて行けば業績向上を続けられると考えている。
第一期中計期間で体質改善に注力し、各事業において競争力強化に取り組んできた効果が第二期中計期間以降で効果として表れてくると考えている。
また、2030年を見据えると、将来の種まきとして実施している各施策が徐々に実り、更に右肩上がりの業績向上に寄与してくると考えている。

Q4. 事業利益の予想を上方修正した主な要因はなにか。

A4. 売上は、北米のUAWストライキ影響・産機向け需要減等、最新の需要動向を反映。
物量減に加え、販売構成変化による減益影響があるが、円安・原価低減効果で増益見込。

<地域別の状況>

- ・日本は自動車事業を中心に売上好調
- ・北米は離職率の高さに起因して生産性に課題あり
- ・中国は第1四半期時点で売上減を見込んでいたが、原価低減の加速により増益

Q5. 北米・欧州の収益改善が継続課題であると考えているが、今後どのような手を打っていくのか。

A5. 中国の市場環境および米中関係の状況も踏まえ、北米の重要性は増していると考えている。足元は離職率の高さに起因して、生産性に課題が生じているが、米国内での生産拠点の再編含め、今後の体制を考え直す良い機会だと考えている。
なお、生産性悪化により一時期活用していた特便(エア-)は、既に解消のめどが立っており、今後発生しない見込み。
欧州はなかなか物量が戻ってこないのもう一段踏み込んだ改革が必要。
まだ詳しいことは言えないが、現地とも議論をしながら更なる構造改革を検討中。

Q6. 下期におけるリスクと機会を教えてください。

A6. 市場環境等、種々のリスクを考慮し、売上は保守的に見ている。
想定していたリスクのうち、UAW ストライキが早く終結したことは上振れ要因になりうる。

Q7. トヨタ自動車 BEV 化の影響はどうか。

また、全個体電池や自走ラインに対してはどのような影響があるか。

A7. リチウムイオン電池の製造装置を、当社が刈谷工場で生産していくことは決まっているが、全個体電池に関しては、現時点で公表できるものはない。
自走ラインは、より取り付けがしやすい製品設計などが要求される可能性があるため、今後、深く掘り下げて研究開発に取り組んでいく。

Q8. ステアバイワイヤが今後伸びてきたときに、従来のステアリング製品と比べてどのように利益率が変わってくるか。

A8. 付加価値をつけて現状よりも高い利益率を確保していきたいと考えている。
今後伸びていく市場であり、競合他社と比べて、安全・品質・性能・価格などの分野で競争優位に立てる製品の開発に注力していく。

Q9. 自動車の主流がガソリン車から電動車へ移行する中で、事業拡大機会があるか。

A9. eAxle の部品メーカーを目指すという点も含め、事業拡大の機会は多数あると認識しており、そこに注力していく。

Q10. 中国事業の今後のポジショニングをどのように考えているか。

A10. 他社では事業撤退など状況変化が起きている。
そういった状況変化やリスクに鑑みて、今後の戦略を包括的に考えていく。

Q11. 中国における研究開発の強化をどう考えているか。

A11. 中国市場はスピードを求められるため、お客様が求めるスピードに合わせた対応をしていく。
お客様のニーズに合わせ、中国で研究開発を担わせていく可能性もある。

Q12. JTEKT Ultra Compact Diff. (JUCD) をリリースしてから時間が経過しているが、どのような手応えを持っているか。

A12. JUCD は他社の従来デフより若干価格が高いが、実際に JUCD 搭載車に試乗してもらうと
ドライビングの安定性など高評価をいただいている。
現在ワールドワイドに引合・受注をいただいております、コンパクトな製品は今後もニーズが高まる
傾向にあると考えています。

Q13. 産機・軸受事業における、産機領域向け(半導体・ロボット等)の売上割合を教えてください。

A13. 産機・軸受事業の売上の約 3 割弱が産機領域向けです。

Q14. 内科的治療としての施策をグループ会社いかに浸透させていくかを教えてください。

A14. 国内外のグループ会社と「経営課題検討会」を年に 2 回ずつ実施している。
地域・各社のトップマネジメントと課題を共有しながら、方向性を検討している。
グループには高い技術力をシーズとして持つ会社が多く、ジェイテクトのみならず、グループ外にも
販売できる競争力をつけられるように、継続的な意識改革を実施していく。

以上