

2022年3月期決算説明会 質疑応答

2022年5月18日
株式会社ジェイテクト

Q1. 戦略投資の背景・内容について伺いたい。

A1. 構造改革が進んだ事により、これまで保留していた攻めの投資を実行する余力が出来てきた。戦略投資は直近と将来に分けて考えている。前者は既存領域の競争力強化のための投資で、後者はカーボンニュートラル、DX、ギヤ、キャパシタ等の将来に向けた投資。ギヤ、キャパシタは新たな売り上げの柱に育つ事を期待している。

Q2. 競争力強化に向けた設備投資について、どのように進めているか教えてほしい。

A2. 内製比率向上といった競争力強化のための設備投資を進めてきた。今のタイミングでやるべきだと判断した提案は即断即決する姿勢に変えて進めている。

Q3. 来期以降の戦略投資は増やしていくのか。リターンはいつ頃と考えるか。

A3. 3～4%ほど増やしていきたいと考えている。投資リターンの時期は案件により様々であり、一概に述べる事は難しい。

Q4. 部材や物流費の高騰に対する対策を教えてほしい。

A4. これまでは原価低減で吸収しようと考えてきたが、直近の外部環境変化に鑑みると自助努力のみでの吸収は難しいため、現状を素直にお伝えし粘り強く交渉をしていく。交渉ごとのため、現段階では例年回収できている以上の吸収については計画に織り込んでいない。

Q5. 中国のロックダウンによる減産など、OEMの減産リスクは計画に織り込まれているか。今期、OEMの挽回生産はあると考えているか。

A5. 減産による売上減のリスクを900億円程度織り込んでいる。挽回生産というよりは、後半から少しずつ市況が回復に向かうと予想している。

Q6. 今期の営業利益と事業利益の間に差があるが、何を見込んでいるのか。

A6. 体質改善に向けた守りの投資としての構造改革費用を織り込んでいる。

Q7. ステアリングで合従連衡の動きがあるが、競争環境に対する認識を教えてほしい。

A7. 設計・生産技術・製造がチームとなって新たなステアリングシステムを生み出した。従来製品よりも価格競争力があり、商談で良い結果も出てきている。外部環境は厳しいが、一生懸命知恵を絞ればまだまだ勝負になると感じている。

- Q8. ステアリングに関して、シェア重視の考え方ではなくなったという認識で良いか。**
A8. 利益が出る仕事を取る。その結果シェアが伸びる事もあれば現状維持にもなり得る。大切な事はお客様に競争力のある商品を提供していく事であり、シェアは後からついてくるものと考えている。
- Q9. キャパシタ・ギヤビジネス等の新規事業について、投資と収益性について時間軸を含めて教えてほしい。**
A9. キャパシタがお客様にとって魅力ある製品になるにはもう一段の原価低減が必要。原価低減は進んでおり、お客様に選んでいただけるようになれば大きく成長すると考えている。まだお客様に育てていただく段階にあるため将来の予測をお伝えする事は出来ないが、ここから1～2年が勝負と考えている。
ギヤビジネスはイーアクスル関連だけでなく、ロボット分野から引き合いを頂きニーズがある事が分かった。まだ産声を上げたところだが、作り方を含めて No.1 & Only One の高収益な製品に育てていきたい。
- Q10. ギヤビジネスを立ち上げた背景について教えてほしい。**
A10. ロボット産業の市場の急激な伸びに供給サイドが追いついていない状況が参入の背景にある。ロボットメーカーからは製造の追いつかない中小メーカーの生産力を補完する役割を期待されている。商品を安定供給出来る仕組みを構築すると同時に、製品の良さをきちんと伝えていく事で更なる受注拡大を目指していく。
- Q11. 工作機械事業の売上があまり伸びない予想となっているが、工作機械の新商品について売上予想を教えてほしい。**
A11. 従来機の売上減を新型機の売上が補う予想を立てている。本年度末には新商品のラインナップが揃う予定で、次年度以降の売上にさらに寄与すると考えている。
- Q12. JTEKTブランドの工作機械（新製品）を市場に投入した手応えについて教えてほしい。**
A12. 代理店からは好評を頂いており、受注や引き合いの数値も順調など、良い手応えを感じている。
- Q13. ユニークな入社式を開催されたようだが、学生の反応はどうか。**
A13. 反応は今後分かってくると思う。これからも「開かれた会社」というアピールを継続していきたいと考えている。
- Q14. 近年役員の入れ替えを積極的に実施してきたが、今後も人事の入れ替えは続くのか。**
A14. 役員の入れ替えは落ち着いたと考えている。部長クラスの配置は役員以下の判断に委ね、適宜行っていく。