

2023年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答

2022年11月9日

株式会社ジェイテクト

Q1. 2022年3月期の決算説明会時と比較して、明るい話題が増えているように感じた。**JTEKTは色々なシーズがありポテンシャルは大きいものの、その力を発揮できていないことが課題と認識していた。取組みが着実に前進しているように見えるがその背景は？**

A1. 技術開発には一定の期間が必要だが、ようやく様々な種が芽吹いてきた。1つの技術だけでは芽が出なかったものも、横の繋がりを強化し複数のシーズと掛け合わせることで芽が出てきている。社長就任時と比較し、事業間・グループ間での交流において明らかな変化を感じている。今後の成果に期待していただきたい。

Q2. トヨタグループ内の他社で、デファレンシャルギヤ内製化を進めている会社もあり、JTEKT Ultra Compact Diff (JUCD) と競合するのではないか？

A2. トヨタグループとして貢献したいという思いはもちろんあるが、ターゲットは全世界の完成車メーカやeAxleメーカであり、既に製品に関心を持ってくださるお客様もいる。拡販に向けての重要な取組みは2点あり、1点目は更なる原価低減を進めていくこと。2点目は次期モデルへの当社製品の採用に向け、お客様の開発の初期段階から参画することである。

Q3. 通期予想に関して原材料高騰への対応状況と、顧客への価格転嫁状況を教えてほしい。

A3. 「材料費ほか」については、期初の想定と比べマイナス影響が約100億円増加。原価低減を進めマイナス影響を極小化していく。価格転嫁について業績予想にはリスクを織り込んでいるが、完成車メーカ毎に真摯な交渉を続け100%を目指して転嫁率を高めていきたい。

Q4. 通期予想に関して「未実現利益ほか」▲50億円とあるが、内容を教えてほしい。

A4. 客先への販売まで至っておらず、中間在庫としてグループ内に蓄積して利益の実現に至っていない金額。今後は増加している在庫の中身の精査を進めるとともに、需給調整により消化していく。

Q5. 産機・軸受事業の未実現利益が多い背景は？

A5. 産機・軸受事業は、自動車事業に比べて戦略的に多くの在庫を保有する事業構造である。自動車事業と産機・軸受事業では、在庫の持ち方が異なる。前者はかんばん方式で運用、後者は見込み受注・見込み生産であることから、振れが大きくなることが影響している。

Q6. 北米地域の足元の状況について教えてほしい。

A6. 課題であった生産性については、当社計画レベルまでの改善が見えてきている。売上は増加しており生産指標についても改善しているため、下期での挽回を見込んでいる。

Q7. 計画に対する生産台数の前提を教えてください。

A7. 完成車メーカー毎に生産計画は異なるため詳細は申し上げられないが、トヨタ自動車に関しては開示されている台数を目線に入れ計画作成している。それに対して無理のない計画としている。

Q8. アフターマーケット事業における商材追加の背景と強みは？

A8. 自動車部品等の商材追加は、以前から実施しており今後もさらに拡大予定である。当社のアフターマーケット商材の強みは、完成車メーカーの純正品と同等レベルの品質の製品をお求めやすい価格で提供できる点である。模倣品ではなく信頼がおける製品をお求めになりたいお客様にとってメリットがあると考えている。

Q9. 工作機械事業の新しいラインナップの手応えと収益性は？

A9. マシニングセンタについては、既に新機種の上比率が高いが、研削盤についてはまだ従来機種の比率が高い。JIMTOF 開幕に合わせて、研削盤のボリュームゾーンである G3 シリーズをリリースした。新機種への切替えを進めることで売上増を見込む。収益性については、「価格を削れ、品質は削るな」というコンセプトのもと原価低減を推進する。

以上