

日本精工株式会社 2026年3月期 第3四半期IR決算説明会 質疑応答要旨

◆実績と見通し

【Q1】

今回ステアリング事業が上方修正された背景と4Qで赤字見通しとなる理由は何か。

【A1】

想定より物量が増加し、3Qの営業利益が想定を上回ったことが、上方修正した背景です。また、3Qで発生するはずだった費用の一部が4Qにずれ込んだことにより4Qは赤字の見通しです。4Qは今回の予想を上回る可能性はありますが、半導体供給などの不透明な要因もあるため楽観視はできません。また、それらを含めても、年間での黒字体質は維持できる見通しです。

【Q2】

今回の修正で物量Mixが-15億円、体質改善が+10億円となっているが、事業別でどのような状況か。

【A2】

物量影響、体質改善にそれぞれ事業が占める割合は、産業機械、自動車事業ともにおおよそ同等です。物量Mixのマイナスは、産業機械事業では欧州の市販向けが11月時点の見込みより回復が弱かったこと、自動車事業では中国市場の補助金打ち切りによる在庫調整の影響により、当社への発注が絞られていることに加え、レアアースの影響が一部出ています。

【Q3】

産業機械事業の通期営業利益の予想が1~3Qの4%水準から4Qの7%へと大きく改善する理由は何か。また、4Qの利益率7%は実力値としての利益水準か。

【A3】

産業機械事業は4Qが年間で最も売上が伸びるので、例年12月に向けて在庫を積み増します。それにより3Qと4Qには棚卸資産の未実現利益による段差が発生しやすく、産業機械事業の利益水準は3Qと4Qを合わせた下期の平均が実力値と考えています。

【Q4】

2Q時点の通期予想でのインフレ賃金上昇-83億円が、今回は-143億円となっているがその差はどこから生じたのか。また、2Q時点での物量Mixは-20億円だったが、今回の修正予想では-21億円となっており、さらに同ページ上部の物量Mix-15億円の記載との違いは何か。

【A4】

2Q時点では、米国関税影響はコストと売価のネットの数字を修正予想に反映しましたが、今回はそれ

それインフレと売価改善に数字を反映したので表示方法が異なっています。関税の影響を除いた前回予想との差異としては、当初の想定よりも鋼材価格、物流費、消耗品などの影響が縮小したため 83 億円から 53 億円に圧縮されました。物量 Mix についても同様に、2Q のご報告では予想修正として物量他で+10 億円を見込んでいましたが、実際には物量が増えなかつたため、その差が表れております。

◆事業環境

【Q5】

産業機械事業について、回復がまだ見えていない認識でよいか。半導体関連では回復の兆しがあると聞いているが、本格的な受注回復の変化はないのか。

【A5】

半導体関連の受注は動き出しており、3月末～来期前半にかけて本格化する可能性があると見ていますが、どの程度継続するかはまだ不透明です。工作機械は、国内の高機能品・高付加価値品と輸出向けなどは動きがありますが、台数はまだ伸びが弱く、汎用品の設備投資が動き出すのは来期と見ています。この動きに市販向けも回復してくれれば、来期は期待できると考えております。

【Q6】

市販向けについて、欧州が低調なのは理解しているが、他地域の状況はどうか。

【A6】

国内はほぼ横ばいです。北米・南米は拡販が進んだためプラスですが、ベースとしては依然として動きが鈍い印象です。中国は昨年よりプラスですが、ピークにはまだ戻っていません。

【Q7】

精機製品の半導体向けについて、実績では米国向けで動きが見られるとのコメントがあったが、地域別の受注はどのような状況か。

【A7】

精機製品の受注についてですが、全体として回復が見られています。昨年 1～3 月期と比較すると、一度回復した後に横ばいが続いていましたが、足元では緩やかな回復傾向が見られます。特に半導体関連は長らく低迷していましたが、日本の製造装置メーカーが動き始めたことが大きく、メーカーとの対話の中では、3～4 月以降に動きがあるとの話をいただいています。この需要は来期に向けて確実に取り込んでいきたいと考えています。

【Q8】

台湾デルタ社との協業によるヒューマノイド向けアクチュエーターについて 12 月のロボット展でもアピールされていたが、商談の進捗などはあるか。

【A8】

国内ロボットメーカー数社との技術的ディスカッションが始まっていますが、すぐに量産の受注が決まる段階

ではありません。

◆ 次期中期経営計画

[Q9]

ROE 8%を目標とされているが、これは 2029 年 3 月期に目標を達成するという理解でよいか。また、長期的には 10%以上という目標が示されているが、欧州の競合他社は 13%～15%程度の ROE となっており、十分とは言えない。長期的には 15%程度の水準も目指していくのか。

[A9]

ROE8%は 2029 年 3 月期に達成を目標に検討しています。ご指摘のように、13～15%を目指す必要性があることは理解しておりますが、段階的に高めていくという方針です。いただいたご意見も踏まえ、社内で改めて議論いたします。

[Q10]

DOE の下限の目安が 2.5%という方針は理解しているが、次期中期計画では、DOE をどの程度まで引き上げるのか。

[A10]

次期中期の数値は明示できませんが、2.5%が適切かどうかについては、多くの機関投資家から意見をいただきしており、社内でも認識しています。一方で、投資家の中には、配当を増やすよりも成長投資を優先すべきというご意見もあるため、いただいたご意見も踏まえ検討してまいります。

[Q11]

現中期経営計画では 9,000 億円の売上で営業利益 750 億円という目標を掲げていたが、なぜ目標に届かなかったのか。また、今後 2～3 年で 700 億円台に到達できない場合、ROE の分母を減らす施策が必要になるが、その点はどう考えているか。

[A11]

現中期経営計画では、2024～2026 年で 150 億円の体質改善という方針を掲げており、これに加えて現中期経営計画では物量増による 300 億円強の利益増を見込み、700 億円の利益を目標に取り組んできました。体質の改善については目処がついてきましたが、物量増については未達となる見通しです。そのため、次期中期経営計画では、利益の未達分について、そのうち半分は固定費改善、残りはポートフォリオ改革と拡販を積み上げて 700 億円を超える利益を目指していきたいと考えております。資産についても、ROE 達成のために適度に圧縮する施策も必要になると思っております。この点は現在、社内で検討しております。

[Q12]

新領域による成長の実現にある PLM ビジネスや CMS について、これまでと何が違うのか。直近の状況では欧州での市販が低調であり、日本も冴えないなど、スピード感が不足している印象がある。

[A12]

今回の違いは、風力発電、製紙設備などの産業補修領域に状態監視サービスを組み合わせて提供するという営業体制の再構築にあります。これまで CMS と MRO の営業が別々に動いており、リソースが分散していました。今後は、業界別・顧客別のロングリストに基づき、重点ターゲットに集中して営業活動を行います。これにより、進捗が明確に追える体制が整い、成果も積み上がると考えています。

[Q13]

中期計画では、ステアリング事業は含めた形で発表されるのか。それとも、中期期間中の売却を前提とした計画になるのか。

[A13]

現時点の想定では、両方のシナリオを準備しています。ステアリング事業は引き続きパートナーを探す方針に変更はありません。ただし、現在の事業環境では、3 年間で売却完了できない可能性もあります。そのため、ステアリング事業を含む計画、ステアリング事業を含まない計画の双方を見ていく必要があると思っております。いずれの場合も、ROE 8%以上 を目標として設定する予定です。

以上