

日本精機株式会社 2024年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

<日時> 2023年11月30日 15時30分~16時30分

<説明者> 代表取締役社長: 佐藤浩一、事業管理本部長 上席執行役員: 加瀬辰雄、副本部長 執行役員: 鳥越雅司

Q: 今期業績見通しにおいて、下期予想が保守的に見えます。下期予想の前提を解説してください。

A: 下期は、原材料高騰分の得意先からの費用回収についてはある程度見通しが立っているものは織り込んでいますが、一括での追加回収は織り込んでいません。米州での生産台数減少を織り込んでいます。また、米州、欧州で労務費の上昇を織り込んでいます。労務費の上昇分は得意先からの回収は現状では織り込んでおりません。

Q: 中期経営計画では、欧州の収益改善を行っていくとのことですが、改善の中身はどういったもののでしょうか。

A: 人件費の高いミュンヘンオフィスから設計開発・営業のリソースをポーランドへシフトすることと人員削減を並行して行っています。得意先からの HUD の評価が高く、受注機種が生産台数が想定よりも増加している一方で、現状の売価水準では収益性が厳しいことを得意先にも分かって頂いた上で、適正に売価を引き上げて頂くよう交渉しています。

Q: 欧州の黒字化は、いつと想定されていますか。

A: 2027年3月期までの中期経営計画の中で黒字化できるよう収益改善に取り組む予定です。取りこぼしがあった場合には、2030年3月期までのなるべく早いタイミングで黒字化する所存です。

Q: 2027年3月期までに連結営業利益を約100億円改善する計画ですが、欧州の HUD 事業で52億円改善することに加え、残りの約50億円は、どう収益改善するのでしょうか。

A: メーター事業での回復を見込んでいます。メーター事業では、原材料・人件費の上昇などの各種費用高騰分の売価適正化を行っていきます。現状は原材料・人件費の上昇などの費用高騰分を当社で負担しており、それを適正に売価に反映することで収益回復を図っていきます。また、メーター・HUD 以外の事業での利益の積み増しも可能だと考えています。

Q: メーターの構造変化も進んでいくが、その中でも利益の確保は可能なのでしょうか。

A: 4輪車向けメーターについては TFT 液晶の搭載増加により、資材費に占める購入部品割合が増え、当社の付加価値が減っています。しかし現在新しいメーターの構造であるウィンドシールドディスプレイを得意先に PR しています。当社で付加価値が付けられる構造となっており、4輪車向けメーターの収益性に貢献すると考えています。2輪車向けメーターも当社で耐震性、耐水性などの付加価値を付けられる構造を得意先に提案しています。また、古い機械式の2輪車向けメーターの原価が上がっているにも関わらず、売価が過去から据え置きになっている課題もあり、得意先と売価の見直しに向け交渉を行っています。

Q: 2027年3月期の目標である ROE 5.5%では資本コストを上回れず、PBR 1 倍を達成できないのではないですか。

A: ROE 5.5% は PBR1 倍を目指す途中のマイルストーンと考えています。

Q: 総還元性向 80%では残りの 20%が資本として積みあがるのではないですか。

A: 今後 HUD の増産、売上増加を見込んでおり、それに対応するための投資として資金を使用させて頂きたい。

Q: 借入も活用してバランスシートマネジメントするとのことですが、昨年借りた短期借入金を返済するために定期預金を取り崩したのに、再度借入を増やすのはバランスシートマネジメントとしては合理的なのでしょうか。

A: 昨今、得意先からは長期の部品在庫保持の要請があり、部品サプライヤーとは長期での購入契約の必要性があります。サプライチェーン維持のため資金を在庫に回さざるを得ませんでした。そのため借入金が膨らんだので、財務の健全化のため定期預金を返済に回しました。今後は借入金を有効に使いながら、成長のための投資を行ってまいります。