

日本精機株式会社 2025 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

＜日時＞ 2025 年 5 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、代表取締役副社長：永野恵一、事業管理本部長 常務執行役員：加瀬辰雄

Q：26 年 3 月期 業績影響に米国関税影響が織り込まれているとのことですが、織り込みの考え方を教えてください。

また、関税の販売価格への転嫁の状況はいかがでしょうか。

A：織り込みの考え方については本日現在適用されている国別関税の 10%および鉄鋼・アルミの関税の 25%については来年 3 月まで 12 か月続くものと見込んでいます。当社はメキシコからアメリカへの製品・部品の供給がありますが、それらについて USMCA の現在の枠組みが継続するという前提で、マイナス影響は織り込んでおりません。販売価格への価格転嫁交渉につきましてはお客様ごとに各社各様であり、価格転嫁の申請を受け付けるお客様、受け付けないお客様など様々です。現状、関税の先行きは不透明でありますので動向を注視しながら積極的に交渉を図ってまいります。関税は業界全体に影響いたしますので、アメリカでの内製、部品の現地調達、廉価部品の提案など、自助努力も合わせて行ってまいります。

Q：欧州事業の赤字縮小の取り組みについて教えてください。

A：現在、欧州の赤字は中国におけるドイツ車の販売減速の影響を受けています。そのため当初お客様と合意していた販売数量が流動しないことによる補償の交渉を行ってまいります。また、お客様と共同で部品費の低減を行うプログラムに取り組んでおります。

Q：HUD の売上の状況と収益性向上の取り組みを教えてください。

A：ウェッジレス HUD の開発について資料でも説明させて頂きましたが、通常の HUD が搭載された車にはフロントガラスの間に特殊なフィルムが挿入されています。ウェッジレスの HUD はこちらが不要になりますので、お客様にとっては車両のコストが下げられるメリットがあります。これを我々の差別化技術として売り込んで、従来よりも良い原価率での受注を目指します。小型車中心に採用に向け活動してまいります。HUD の売上ですが、25/3 期の売上実績は 570 億円、26/3 期の売上予想は 640 億円で 70 億円増収ですが、中期経営計画にて見込んでいた売上予想からは約 50 億円減少しています。こちらは中国における日系、欧州系の自動車の販売減速の影響を受けたことによります。今期中に新しい機種への立ち上げを予定しており、来期以降はそれらが通期流動し増収効果を見込んでおります。

Q：2 輪車向けメーター収益性向上の取り組みを教えてください。

A：2 輪の利益率向上について、EDT 社との TFT 液晶モジュールの合併会社設立をご紹介いたしました。TFT 液晶モジュールは中国からの供給が多いのですが、中国からインドに輸入すると高い関税が掛かります。それをインドでの内製化により、関税を削減致します。合併会社の工場は当社のインド工場の敷地内に設立し、TFT 液晶モジュールのラインとメーターのラインをつなげて在庫管理、輸送梱包のコストも削減を図ります。インドでは 2 輪メーターの新たな競合も出て来ており、価格勝負よりも付加価値を提案していきたいと考えており、ハンドルモジュールやスマホをマウントするメーターなどの拡販を図ってまいります。

以 上