

2026 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会 質疑応答

2025 年 8 月 4 日

株式会社ジェイテクト

Q1. 第 1 四半期の実績は、社内計画に対してオンラインだったか。

- A1. 米国関税影響を除けば、概ねオンライン。
もともと中国・欧州が厳しいと見込んでおり、昨年比 10%程度の減収を見込んでいたが今のところ中国は昨年比で増益を確保できている。
北米のタスクフォースチームによる活動(以下：TFT) も順調に進捗している。

Q2. 米国関税 300 億円の客先売価転嫁に対する自信・実現度は。

- A2. 関税影響のうち 90 億円程は市販向けの軸受や工作機械であり、これらは我々で価格をコントロールすることができる。競合他社の動向にも注視しながら価格転嫁を進めていく。
残る 200 億円超に対しては、例えば米国経由でカナダへ送っている商流を見直す、等の内部努力で 30~40 億円程度の効果を出すことを検討中。
そのうえで残った影響は客先売価転嫁で吸収する予定だが、過去のインフレによるコスト増の際も概ね売価転嫁できた実績があるので、ある程度の自信はある。

Q3. 米国関税 売価転嫁のスケジュールは。

- A3. 工作機械関連は、関税影響を見極めるため 6 月まで一時的に輸入を止めており、在庫を消費しながら販売していた。
7 月から輸入を再開するとともに、少しずつ値上げをしている。
今後の売れ行きも見ながら、随時値上げを検討していく。
市販軸受・工作機械関連以外の客先との売価転嫁交渉は年度末までかかる見込み。

Q4. 北米現法における自動車事業の客先構成比率は。

- A4. 6 割がトヨタグループ、2 割強がトヨタグループ以外の日系メーカ、残りが外資系メーカ。

Q5. カナダで車両製造している客先への納入について、カナダの高関税が継続した場合の対応をどのように検討しているか。

- A5. 米国経由でカナダに送っている商流をカナダ直送に変更することも検討中。

Q6. 第1四半期の北米ロスコスト実績と、TFTの取組み効果を教えてください。

- A6. TFT活動は“生産性向上”と“価格適正化”の取組みに分けられる。
生産性向上の活動については、最もロスコストが発生した2024年第3四半期：25億円に対し、第1四半期時点で17億円まで削減できた。
年間の改善見通しも、昨年の90億円から半減させる目標は変えていない。
価格適正化の活動については、売価改善の効果により第1四半期で10億円程度ある。

Q7. トヨタ自動車が生産台数を引き上げるとの報道があるが、業績予想の考え方を教えてください。

- A7. 期初の販売計画の前提である、生産台数1,000万台を切るレベルから変更していない。
各顧客の最新の販売計画に基づいて一定程度のリスクを織り込む考え方に変更はない。

Q8. トヨタ自動車がタイで中国部品を調達すると報道されているが、アセアンにおける中国サプライヤーへの転換リスクをどう見ているか？

- A8. 中国サプライヤーがアセアンに進出することに伴うリスクは認識しており、既に中国地域統括とアセアン地域統括の間でどう競争力を維持していくか話をして進めている。

Q9. 構造改革について、足元の状況と今後考えていることを教えてください。

- A9. 欧州のニードル事業については譲渡が完了し、これから効果が出てくる。今後については、まだ中身をお伝え出来ないが、計画通り進めている。

Q10. 中国は減収の中でも利益が改善しているが、こういった取組みで効果が出ているか？

- A10. 損益分岐点売上高比率をベースに、社内でJ-BEP(JTEKT Break Even Point)という指標を導入している。これは「固定費の増減率」を上回る「限界利益」を稼げているかを評価する指標である。中国の場合は売上が減っていく中なので、それに見合った固定費を削減し、売価改善・原価低減等の限界利益率を上げる活動に取り組んでいる効果が出ている。

Q11. 欧州の第1四半期は減収減益だが、現状をどうみていて、今後どうなっていくのか？

- A11. 市場環境の悪化が継続していることが減収減益につながっている。
過去から構造改革を進めており、インフレ等市場環境の悪化がなければ、黒字の体質にはなっている。今後も市場の回復は見込めないため、さらに構造改革を推進していく。

Q12. 北米のAutomation Direct (ADC) について、事業環境を教えてください。

- A12. 第1四半期の需要は落ちていない。元々、顧客は中小企業・個人向けがメインであり、例えば、「電球が切れた時は必然的に買う」というように必要なものは必要な時に需要があると分析している。

以上