

2026 年 3 月期 決算説明会 質疑応答

2026 年 5 月 20 日

株式会社ジェイテクト

Q1. 26 年度は、第二期中計最終年度だが、残りの課題と次期中計での飛躍のドライバーは何か。

A1. 欧州の構造改革の完遂など、まだ第二期中計期間内にやるべきことは残っていると認識している。これらをしっかりと進め、中計目標 KPI の達成を目指したい。
第三期中計では工場ソリューションに取り組むが、事業化は容易なことではない。ステアバイワイヤ(SbW)や、北米 FA 事業(ADC)など、既存ビジネスの成長領域にリソースを投じていく。また、生産システムの改革などにも取り組み、収益を最大化していきたい。

Q2. 北米事業はロスコストの改善以上に大きく利益が改善する計画だが、どのような要因を織り込んでいるか。

A2. 今期は期ズレを想定していないため、前期の期ズレ分 42 億円は増益要因となる。加えて、価格適正化の取組みにおける売価反映の効果が波及することと ADC の利益成長が主な要因。

Q3. NSK と NTN の経営統合は貴社の立場からどのように見ているか。

A3. 販売、調達含め様々な影響が出ることが想定されるので、社内にタスクフォースチームを編成し、それらについて検証を始めている。コスト競争や事業環境の変化の厳しい業界において、我々も構造改革含め、ポートフォリオの脱力注力を推進してきた。健全な危機感を持ちながら、軸はぶらさず、幅広い選択肢を排除せず今後の対応を検討していきたい。
産機・軸受事業で培った多くの要素技術、トライボロジーは他の事業でも生かされており、こういったコアコンピタンスを活用していくかを含め、タスクフォースチームの中で検討を進めていく。

Q4. 3 月 19 日に実施した修正開示に比べ、その他費用が増加した要因は。

A4. 3 月 19 日時点では 26 年度に持ち越す見込みであった費用の一部を想定よりも早く計上できた。

Q5. 今期の上振れ余地と下振れリスクはどのようなものが考えられるか。

A5. 中東の影響として足元見えていた客先からの 3 か月内示(売上 100 億円、事業利益 30 億円)のマイナスは織込み済み。その他の市場環境の変動リスク、特に日本の自動車事業で保守的な想定をしているので、売上・事業利益ともにアップサイドが期待できるかもしれない。

Q6. 欧州は構造改革を進めながら、今期まだ赤字が残る理由は何か。

A6. 先日リリースした欧州顧客向け自動車事業の譲渡は 8 月末までの完了を予定しているので、9 月以降の効果しか織り込んでいない。残りの構造改革を 26 年度中に完遂し、27 年度の黒字化を見込んでいる。

Q7. 欧州の 27 年度黒字化の達成確度は。また、黒字化の次の打ち手は。

A7. 27 年度黒字化の確度は相当高いと考えている。まずは欧州顧客向け自動車事業の譲渡、残りの構造改革をやり切ることに注力するが、黒字化後にどうあるべきかについても並行して議論している。

Q8. キャッシュアロケーションの中で、構造改革費用が当初よりも少なくなっている理由は。

A8. 当初は閉鎖を前提としていたため、従業員への補償などを多く見込んでいた。譲渡という形を取ることができ、従業員が職を失うことなく、費用も少なく抑えることができた。

Q9. ADC は利益率が横這いの計画になっているが、上振れ余地はあるか。

A9. 課題だったキャパシティ不足を解消する物流センターの拡張投資などにより、まずは売上を伸ばしていく。

Q10. ADC に関して、ロボットの活用など他社との協業や他地域への展開は考えているか。

A10. 現時点で他社との協業など決まっているものはない。また、ADC は中小企業をメインターゲットとしており、アメリカの国民性にマッチしたビジネスモデルであると分析している。引き続き、ビジネスモデルの他地域への展開等を検討していくが、足元はアメリカを中心としたビジネスになっていくと考えている。

Q11. 工場ソリューションについて、現時点では事業としての形や規模はどのようなレベルを目指しているのか。

A11. 工場ソリューションの柱として 4 つを示しているが、それぞれ進度が異なっている。ビジネス化を見据え着実に前進している。現在は詳細をお話できないが、第三期中計でより具体的なお話をさせていただく。

Q12. インドでの事業の進捗と今後の見通しは。

A12. OEM 各社のインドでの生産拡大を見据え、グジャラートに新工場を建設中。我々はステアリング・軸受・HUB・CVJ の 4 つでリーディングシェアを取っていきたいと考えている。

Q13. 目標の ROE8%に向けて、どのように引き上げていくのか。

A13. 中国をはじめ、固定費削減の観点から拠点統廃合を更に進めていく必要がある。また、SbW は一つのカギになってくる。車室内空間の快適性向上など他社と共創しながら付加価値を上げていくことが重要であり、格納式コラムを含めてまだ十分伸び代があると考えている。開発を加速させ、収益を上げていきたい。

Q14. 中国において、中華系自動車顧客からの受注は取れているのか。積極的に取っていく方針なのか。日系自動車顧客も現地サプライヤーを採用する動きがあるが、その状況をどう見ているか。

A14. 多くはないが、中華系自動車顧客からも受注は取れている。ただし、中華系自動車顧客との付き合い方は契約内容を含め慎重に検討している。

日系自動車顧客における現地サプライヤーの採用は実際に起きており、開発リードタイムや生産リードタイムで遅れを取っていることが課題。課題は認識できているので、それを解決すべく取り組んでいる。

Q15. トヨタ自動車の株式の保有はあるか。売却方針はあるか。

A15. トヨタ自動車の株式は保有している。今後、事業ポートフォリオの転換を進める際や、M&A の実行などで資金が必要になった際は、売却の可能性もある。

Q16. レジリエントな生産ラインとは、具体的にこれまでと何を変えようとしているのか。

A16. 企画台数通りに売れないなど、変化の激しい時代に対応するために、ライン一本あたりの規模を可能な限り小さくし、数量に応じて n 倍化することで、数量に対する柔軟性を高める目的がある。また、それぞれの設備を汎用化することで、モデルチェンジの際のコストが抑制でき、投資効率を大きく改善できる。

以 上