

第二期中期経営計画 -2030 Vision- 質疑応答

2024年8月27日

株式会社ジェイテクト

- Q1. 事業利益率の目標が前期中計と同水準だが、改善できなかった理由は？
欧州事業・自動車事業の苦戦が理由なのか？**
- A1. 第一期中計では、赤字からの脱却、損益分岐点の向上を進めてきたが、欧州構造改革の遅れに加え、北米での新型コロナ以降の生産性低下が収益を圧迫したのが主な要因。北米においては、タスクフォースチームを組み、ロスコストの削減に既に取り組んでいる。利益率向上にはソリューションの拡大がポイントだが、第二期中計期間で基盤を構築し、第三期中計で更なる利益率向上を目指す。
- Q2. ものづくりの視点で利益率をあげるためには、何をすべきか？**
- A2. 商品力はあると思っているが、適切な製品を適切な地域に、タイムリーに提供できなかったのが反省。特に、生産の立上げ準備が不十分だったので、仕事をフロントローディングして、ラインを完成していくことにまずは取り組む。
- Q3. 株主還元の詳細と PBR をどのように上げていくのかを教えてください。**
- A3. ソリューションプロバイダーに変わるということ、効率性を重視するというのが大きなポイント。加えて、ソリューションプロバイダーとしてまず社内の困りごとの解決を図る中で、足元の収益改善にも大きく効果が出ることを期待している。配当方針については、これまでの収益の一部を還元するという配当性向の考え方ではなく、DOEを基準にして安定的に配当していく方針とし、社内でもそれを意識して活動を推進して、さらなる利益率向上も目指していく。また、自己株買いについても、併せて実施していく。
- Q4. ソリューションプロバイダーに変革していく中で、トヨタ G での位置づけは？**
- A4. 詳しい事はお話できないが、良い車を作るという意味では、トヨタ G 各社と共にソリューション提案していくことが大切。我々の主たる商品であるステアリング、駆動製品において会社の強みを活かした製品開発を進めていく。
- Q5. 「人中心の経営」とのことだが、構造改革を進める中で人員整理等も必要になる場面も想定されるが、拠点の再整備、統廃合等はどのように進めていくのか？**
- A5. 拠点整理の判断はしっかりやらないといけない。一方で、メンバーには寄り添って、丁寧に対応していく。地域ごとに素晴らしい人材がいるので、ソリューションプロバイダーへの変革を遂げる中で、それぞれの拠点の人材に十分に力を発揮してもらえるように検討していく。

Q6. キャッシュアロケーションの構造改革の内訳と効果を教えてください。

A6. 具体的な中身は言えないが、欧州と北米が中心。これにより、黒字化を定着する。欧州については、方向性が見えたタイミングで報告していく。

Q7. 自動車・産機軸受で売上が伸びない理由は？台数の前提を教えてください。

A7. 具体的な台数前提はお伝え出来ないが、自動車の売上は市場の動向に左右される。利益率については、次世代製品(次世代 EPS 等)の投入によって、上がっていく。SBW 等の新製品の利益貢献は第二期中計期間では少ないが、第三期での貢献を期待している。

産機・軸受は現状、薄利多売の自動車向けが大半。産機向けの比率を重点領域への拡販によってあげていくこと、高付加価値 BRG にシフトしながらセカンドソースも活用していくことで利益率をあげていく。また、欧米の構造改革も推進していく。

Q8. テクノロジープラットフォームの構築における課題は？

A8. 第一期ではブランド統一等、心理的な壁を取り除いて一体感は出してきた。時代の変化に対応していくには、まずスピードが大切。グループ内にある基盤技術が事業部間で共有されておらず、課題解決のためにスピーディーに活用できていなかった。今後は技術情報をデータ化するだけでなく、困り事的情報を投入すると、課題解決に繋がるテクノロジープラットフォームを仕組みとして構築していく。

Q9. 北米の自動車事業の生産課題の状況は？改善策を教えてください

A9. 自動車も雇用環境で苦勞している。新型コロナ以降、働き方が変わってきており、米国だけでなく、メキシコも苦勞している。賃金の改善、及び日本からの支援を強化することにより、少しずつ、生産が落ち着きを取り戻してきている。加えて、ロスコストをミニマイズするために各機能横断のタスクフォースチームを立ち上げて活動中。

Q10. AUTOMATION DIRECT (ADC) について、他地域への展開の時間軸は？

A10. 時期については具体的には言えないが、ADC のビジネスモデルは、ソリューションプロバイダーになるための象徴的な好事例。北米では、DIY の商習慣があるので成功しているという側面もある。どの地域で、どのような方法であれば ADC のビジネスモデルが適用できるのかを検討中。

Q11. どの工程でデジタル化を進めているのか？余力づくりとはどのような取組みをしているか？

A11. エンジニアリングチェーンの中で、設計・開発はデジタル化が進んでいる。生産準備のデジタル化が弱い。ここでのデジタル化が進めば、生産現場まで一気に通貫でつなげることができる。デジタル化はやれるところだけやると、インプットとアウトプットのバランスが悪くなるので、全体で進めていくことが必要。

全員がデジタルリテラシーを高め、「デジタルを使って、誰かのために仕事を楽にしよう」という目的の下、全員参加の“デジタル祭り”という取組みを進めており、余力づくりにつなげていく。

Q12. SbW と Pairdriver の市場投入は第二期中計期間か？定量的な数値はあるか？

A12. お客様の機密情報を含むため、具体的なことは言えない。両製品とも付加価値のある製品で非常に期待している。第二期中計後半からの導入を予定している。

以上