

2025年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答

2024年11月6日

株式会社ジェイテクト

Q1. 北米のロスコスト 収益への影響はどの程度か。

A1. 年間で80億円ほど発生すると見込んでいる。(上期：45億円 下期：35億円)
従業員がなかなか定着しないことを発端に、生産性悪化・スクラップ増加・特便発生等の悪循環が複数の工場で生じており、ロスコストが膨らんでいる。
今までは生産現場を中心に日本から支援を行っていたが、抜本的に業務プロセスを見直す必要があるため、間接部門も含めたタスクフォースチームを結成し、早期正常化に向け取組みを加速していく。

Q2. 北米のロスコスト 24年度中に終息するのか。

A2. 早期正常化に向け取組んでいるが、25年度にかけて影響が残ると考えている。
24年度は北米全体で赤字予想だが、25年度での黒字化を目指す。

Q3. 業績予想の事業利益増減「費用増減 他」に含まれる北米のロスコスト影響はいくらか。

A3. 北米のロスコスト影響で40億円の費用増を織り込んでいる。
一方で、“費用対効果・工数と成果”のIN/OUTバランスの見直しを進めており、具体的には“人・時間・金”の投入を最適化・最小化すべく取組んでいる。
その結果、研究開発費などで40億円ほど圧縮できている。

Q4. 業績予想における売上収益の前提は。

A4. 直近の客先内示をもとに、2%程度リスクを考慮している。

Q5. 中国 2Qの売上収益は前年同期比で減少しているが、利益率は維持できている理由は。

A5. 外部環境は依然として厳しいが、原価改善活動による効果で利益率を維持できた。

Q6. 第二期中計の公表時に、北米・欧州の構造改革を更に進めていくと説明があったが、追加で公表できることはあるか。

A6. 北米は、まずはタスクフォースの取組みで足元の収益改善を進めている。
加えて、収益性の低い工場を1つ閉鎖予定で、その費用は2Q決算に織り込み済。
(期初公表時から織り込み済 閉鎖費用：約25億円)
欧州については現時点で言及できることはないため、然るべきタイミングで公表させていただく。

- Q7. 2Q 実績の社内計画に対しての進捗はどうだったか。**
- A7. 全地域で売上収益は低調であり、厳しい事業環境だった。特に減収幅が大きかったのは日本と北米。(日本は台風影響、北米は客先リコールによる生産停止等)
事業利益は北米のロスコスト継続が想定外。一方で、中国やアセアンは市場環境が厳しい中でも原価改善活動を計画通り推進し、利益確保できた。
- Q8. 上期実績と通期業績予想の関係を見ると、下期の業績が落ち込んでいる。台数のリスクを考慮しても、下期の方が物量は多いと思うが、インフレ影響の売価転嫁の進捗がよくないなど、何か悪い要因があるのか。**
- A8. 来期以降に立ち上がる製品の生産準備等の費用が下期に集中する計画。
客先内示に対し売上収益は一定程度リスクを考慮しているので、内示通りの売上収益が実現すれば、上振れ要因となる。
インフレ影響の客先転嫁については、今までは年度末に決着することが多かったが、市況に連動した売価転嫁のルール化・平準化が進んできた。ただし、日本の労務費については、一部の回収が下期にずれこんでいる。
また、減産影響に対する客先との補償交渉もこれから実施予定。
- Q9. デンソーや豊田自動織機に持ち合い株売却の動きがあったが、持ち合い株解消に向けた方針に変化はあるのか。**
- A9. 昨年度から方針に変更はなく、引き続き政策保有株式のゼロ化に向け取組みを進めている。
売却により得られた資金は、今後の成長投資に活用していく。
- Q10. 1Q と 2Q の実績を比べると、ステアリング事業よりも駆動事業の売上収益が落ちこんでいるのはなぜか。**
- A10. 駆動事業の方が、日本・北米でのトヨタ向け売上比率が高いのが主因。
特に北米では、客先リコールによる減産影響を大きく受けている。
- Q11. 工作機械事業の収益性が向上しているが、今後の収益性改善や戦略を教えてください。**
- A11. 北米事業は引き続き好調。
インフレ影響の売価転嫁や新機種の新原価改善活動が日本で進んでいる。
- Q12. 「配当方針：DOE2～3%」としているが、改めて株主還元の方針を教えてください。**
- A12. DOE2～3%とレンジを設けているが、3%を目指していく。
第二期中計期間中に収益性向上の土台固めをし、更なる還元の拡充を目指していく。

以上