

【NTN 株式会社：2023 年 2 月 2 日開催】

2023 年 3 月期第 3 四半期 決算 IR 説明会 質疑応答要旨

- Q1. アフターマーケット事業は、通期の営業利益の見通しが 220 億円、また産業機械事業も 80 億円で、両事業ともに 2011 年以來、過去最高益であるが、来期も期待できると考えて良いか。
- A1. アフターマーケット事業の需要は堅調であり、産業機械事業は他の事業より先行して、原価低減を進めると同時に、不採算型番の値上げを進めてきたことで、利益率を改善してきました。来期も継続できると考えています。
- Q2. 他社は産機関連で在庫や受注の低下がみられるなど、景況感の減速を感じることもあるが、NTN ではどうか。
- A2. 半導体不足に伴う部品の非同期化により一部の業種で、生産の遅れが発生しており、それに伴い当社の仕掛在庫が増えている状態です。今後の半導体不足の解消は、中々見通すことができませんが、もし解消すると右肩上がりの生産になるので、その時のための在庫と考えています。また、世界経済の先行きに対して様々な予測がありますが、当社への影響も含めて慎重に見極めていきます。
- Q3. 自動車事業は、通期の営業利益を下方修正しているが、修正に至った背景を教えてください。
- A3. 半導体不足の影響による挽回生産の遅れと、一部地域における人件費削減や価格転嫁の遅れにより、通期の自動車事業の営業利益を下方修正しました。
- Q4. 来期も自動車生産台数が大きく伸びない中で、売価転嫁や利益率を確保するうえで、何がポイントになるのか。
- A4. 今後、営業利益はプラス側に推移するとみていますが、更に赤字型番を減らし、売りの伸びに応じて利益も上がる構造にしていきたいと考えています。また、お客さまとともに、EV 向けドライブシャフト、ハブベアリングの開発を続け、e-Axle 向けなど技術で付加価値を認めていただくことで、利益もあるボリュームを伴うビジネスにしていきたいです。
- Q5. 今年度の売価転嫁の目標を下げているが、その達成確度はどうか。また、未達成の売価転嫁分に対する考え方を教えてください。
- A5. 今年度の売価転嫁見込み 347 億円のうち、未確定分が若干ありますので現在交渉を継続中です。また今年度未達の売価転嫁分については、来期に全額転嫁する方針です。
- Q6. 固定費の中身と、4Q の固定費（人件費と経費）削減による +32 億円の達成確度を教えてください。

A6. 通期の前年同期比で、人件費と経費で 195 億円増加しています。売価転嫁の対象にしていた北米の人件費は想定通りで推移しました。固定費は船賃の値上げ、基幹システムの償却費、北米の生産性悪化、欧州の物流混乱が含まれています。今後、北米の生産性の向上や欧州の物流混乱が解消するなど、各地域の固定費削減を進め、4Qでの +32 億円を達成する見込みです。

以上