

## 2023 年 3 月期 決算 IR 説明会 質疑応答要旨

- Q1. 23 年 3 月期実績に関して、アフターマーケット事業と産業機械事業は改善が進む一方、自動車事業がなかなか改善していない。何が要因なのか。
- A1. 一つ目として、アフターマーケット事業と産業機械事業は、コスト構造を改革するため比例費を含めた原低活動をした上で、値上げ活動に早く取り組みだしたというスタート地点の違いがあります。二つ目は、アフターマーケット事業と産業機械事業は、軸受が売上高の大半を占めますが、自動車事業は CVJ とハブベアリングが売上高の 8 割を占めるという取り扱い商品の違いがあります。また、自動車事業は、利益を上げていた中国の販売回復が遅れました。自動車事業においては非常に厳しい値上げ交渉を世界各地で行っていますが、交渉が難航かつ長期間となる中、さらに追加のコストアップがあり利益が落ち込みました。会社として、自動車事業はコストアップに対して早く値上げ等でキャッチアップのうえ、コスト競争力を強化し、適切な利益を上げていきます。
- Q2. 自動車事業について、売価の値上げは予定通りということでしょうか。予定していたものはできたが、想定を上回った原価高の部分を今期に値上げする方針か。
- A2. 期中で発生した鋼材やエネルギー価格の値上げなどは、同年中に反映する必要がありますが、現状も交渉継続しています。昨年度の積み残し分に加えて、今年度の原高分も転嫁する値上げ活動を推進する方針です。  
新型コロナ前はお客さまからの値引き要請に対して、当社は値下げ幅をいかに抑制するかが課題でした。コロナ禍を経て原価が上昇する中、ようやくお客さまと値上げ交渉を始めることができました。営業部隊はプレッシャーを受けながら懸命に値上げ交渉、活動しましたが目標には届きませんでした。交渉の途上では、お客さまからは、厳しいお言葉もいただきますが、NTN とビジネスを継続したい、困ったことがあれば言ってほしいと言ってくださるお客様もおられます。今回を契機にさらにお客さまとの信頼関係を築いていきたいと考えています。
- Q3. 採算を重視した受注活動を行っていると思うが、自動車のモデルサイクルの問題もあり、その効果には時間がかかると推測している。いつから効果が出そうか。
- A3. 自動車は、3 年先のビジネスの話をお客さまとしており、3 年後の価格で見積もっています。
- Q4. 今後の在庫の水準や持ち方についてお伺いしたい。
- A4. 3Q 決算後、1-3 月は自動車の生産、販売が急回復すると言われていましたが、現実には、我々がお客さまからいただくフォーキャスト情報に対して、半導体の供給不足等により世界中で毎週のように減産が続きました。半導体供給不足がいつ解消するか見通せませんが、少しずつ改善に向かっています。半導体等の電子部品がそろると、需要が急増する可能性があるため、それに備える必要あることと、一方で経営的には棚卸資産回転率を向上する必要もあるため、バランスを見ながらコントロールしてまい

ります。

Q5. 4月にCFOが交代したが、方針等に変更はあるのか。

A5. 変更はありません。NTNの再生シナリオおよび今期の計画に対して、数字から変化の兆候を見つけることで、経営課題に的確かつ迅速に対応し、執行役一丸となってNTNの再生を成し遂げてまいります。

Q6. EVシフトが進む中での強みはなにか。

A6. EVになっても当社のCVJとハブベアリングはなくなりません。EVになると入力トルクが大きくなり、CVJとハブベアリングも大きなサイズが求められます。CVJには8個ボールという、他社と設計が異なる軽量商品があり、車のサイズが大きくなるほど重量のアドバンテージが出ます。EVの電費向上が求められ、車両重量が150~200kgほど増える領域で当社は優位性を発揮できると考えています。

以上