



NTN 株式会社

2024 年 3 月期 第 3 四半期決算 IR 説明会

2024 年 2 月 2 日

イベント概要

[企業名]	NTN 株式会社
[企業 ID]	6472
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 3 月期 第 3 四半期決算 IR 説明会
[決算期]	2024 年度 第 3 四半期
[日程]	2024 年 2 月 2 日
[ページ数]	32
[時間]	17:00 – 17:58 (合計：58 分、登壇：27 分、質疑応答：31 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	5 名 取締役 代表執行役 執行役社長 CEO (最高経営責任者) 鵜飼 英一 (以下、鵜飼)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



取締役 執行役 CFO（最高財務責任者） 山本 正明（以下、山本）
取締役 代表執行役 執行役 自動車事業本部 本部長
宮澤 秀彰（以下、宮澤）
経営戦略部 長尾 立雄（以下、長尾）

[アナリスト名]* JP モルガン証券 佐野 友彦
ゴールドマン・サックス証券 諫山 裕一郎
大和証券 田井 宏介
野村證券 王 博瓊

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

長尾：定刻となりましたので、NTN 株式会社 2024 年 3 月期第 3 四半期 決算 IR 説明会を開始いたします。本日はご多忙のところ、当社の決算 IR 説明会にご参加くださり、誠にありがとうございます。

はじめに出席者をご紹介します。執行役社長 CEO、鵜飼でございます。

鵜飼：鵜飼でございます。よろしくお願いいたします。

長尾：執行役 CFO、山本でございます。

山本：山本でございます。よろしくお願いいたします。

長尾：執行役自動車事業本部本部長、宮澤でございます。

宮澤：宮澤です。よろしくお願いいたします。

長尾：事務局を務めますのは、私、経営戦略部の長尾と高下でございます。よろしくお願いいたします。

高下：よろしくお願いいたします。

長尾：本日の説明会は、ご登録いただいておりますメールアドレスにお配りした説明会資料に沿ってご説明いたします。資料は当社のホームページにも掲載しておりますので、お手元にはない方はご確認をお願いいたします。

本日は初めに、決算のポイントについて社長の鵜飼よりご説明し、次に 2024 年 3 月期第 3 四半期決算の実績と通期の見通しにつきまして、CFO の山本よりご説明し、最後に質疑応答を行う予定です。なお、説明会の終了予定時刻は 18 時としております。

それでは、鵜飼社長、よろしくお願いいたします。

鵜飼：NTN の鵜飼でございます。本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加をいただきまして、誠にありがとうございます。また日頃より、株主、アナリストの皆様には、ご支援をいただきまして、この場をお借りして厚く御礼を申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



決算のご説明に先立ちまして、1月1日に発生しました令和6年能登半島地震によりお亡くなりになられた方々に謹んで哀悼の意を表しますとともに、被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。

被災地区には、当社グループの製造拠点が五つございます。そのうち三つの製造拠点は、一部の建屋や生産設備に損傷が見られたものの、安全面、品質面の確認を終え、既に通常稼働に戻っています。残る二つの製造拠点のうち、NTN 志賀製作所は、一部生産を再開している一方で、もう一つの製造拠点である NTN 能登製作所は、他の製造拠点と比べて被害が大きく、損傷した建屋や生産設備、インフラなどの復旧に取り組んでいます。復旧に当たっては、安全面、品質面の確認を協力会社様とともに続け、お客様のご理解とご支援も賜りながら、4月上旬までの一部生産再開を目指し、グループ全体で取り組んでいます。

なお、今回の地震による当社連結業績への影響は、後ほど CFO の山本からご説明いたします。また、地震の復興支援として義援金 1,000 万円を石川県へ寄付するとともに、奈良県五條市と共同で石川県鳳珠郡能登町に、NTN が開発しました移動型独立電源エヌキューブの循環式水洗トイレを提供いたしました。今後も、自治体や行政機関と連携しながら、被災地の復興を支援してまいります。

それでは、2024年3月期第3四半期決算の内容をご説明いたします。決算内容および業績予想の詳細、利益の増減分析などは、CFO の山本から詳しく説明いたしますので、私からは今回の決算のポイントをご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年3月期第3四半期（10月-12月）

- ◆ 売上高 : 2,109億円 (前年同期比+132億円)
- ◆ 営業利益 : 86億円 (" + 26億円)
 - アフターマーケット : 売上高 326億円 営業利益 44億円
日本、欧州、アジアにおける市況の悪化で、**前年同期比減収減益**
 - 産業機械 : 売上高 305億円 営業利益 13億円
航空機、鉄道車両を除く市況の悪化により、**前年同期比減収減益**
 - 自動車 : 売上高 1,478億円 営業利益 30億円
半導体不足が解消、日本、米州、アジアで需要が回復し、**前年同期比増収増益**

2024年3月期通期業績予想

- ◆ 売上高 : **8,300億円(8月公表比+50億円)**
- ◆ 営業利益 : **250億円(" △50億円)**
 - 通期業績予想を増収減益に修正
 - 産業機械事業を中心とした物量減少、能登半島地震、円安等の影響

Copyright 2024 NTN Corporation 2

2 ページ目をご覧ください。

2024年3月期第3四半期は、売上高2,109億円、営業利益86億円と、前年同期比で増収増益となりました。アフターマーケット向けは、日本、欧州、アジアで市況の悪化、代理店の在庫調整などにより、売上高は326億円、前年同期比マイナス5億円の減収となり、営業利益は44億円、前年同期比マイナス13億円の減益となりました。産業機械向けは、航空機、鉄道車両向けを除き、建設機械、変減速機、農機などの需要減少により、売上高は305億円、前年同期比マイナス33億円の減収となり、営業利益は13億円、前年同期比マイナス9億円の減益となりました。

自動車向けは、欧州の景気低迷、中国における日系自動車メーカーの苦戦はあるものの、全体では半導体不足が解消したことにより、売上高は1,478億円、前年同期比プラス170億円の増収。また、物量の増加、値上げの推進、固定費の改善に加えて、円安の効果もあり、営業利益は30億円、前年同期比プラス49億円の増益となりました。

サポート

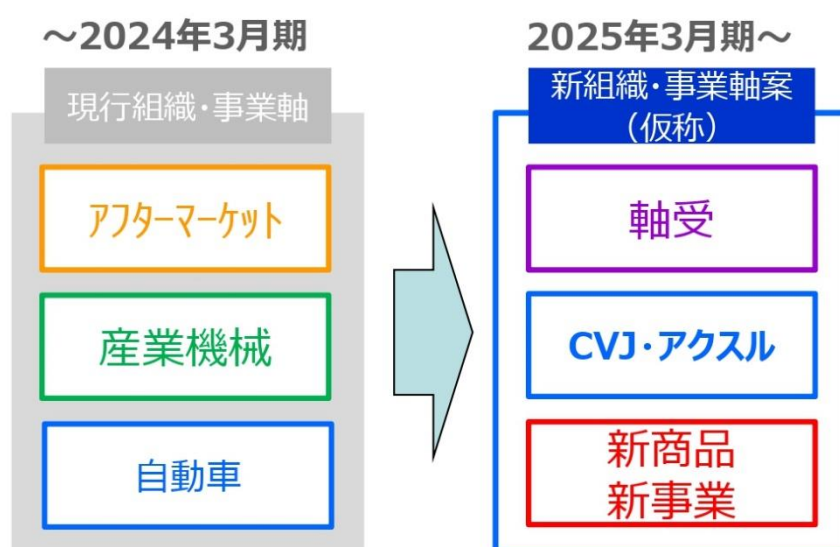
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今期の業績予想は、売価改善および比例費低減が概ね計画通り進み、円安による為替の影響を受ける一方で、産業機械事業を中心とした需要減少に加え、能登半島地震および一部自動車メーカーの生産停止の影響などを鑑み、売上高を 8,300 億円、営業利益を 250 億円に修正いたします。

参考：機構改革予定



- ◆ 補修事業の拡大および産業構造の変化（電動化・EVなど）への対応推進を目的に市場軸から商品軸の組織へ変更予定



Copyright 2024 NTN Corporation 3

3 ページ目をご覧ください。

来年度から新たな中期経営計画のスタートに当たり、機構改革を予定しております。補修事業の拡大と、産業構造の変化、電動化やEVシフトなどへの対応推進を目的に、現在の市場軸から商品軸の組織へと変更する予定です。分散している軸受事業を集約、サービスと供給力を強化し、補修、OEM 一体で利益創出を目指します。CVJとアクスルを商品軸として集中させ、電動化など新たなニーズへの対応と筋肉質な事業基盤の構築を図ります。詳細は、今期中に発表を予定している機構改革のニュースリリース、および5月に発表予定の新中期経営計画で、適宜ご報告いたします。

私からの説明は以上になります。それでは引き続き、山本より、業績の詳細を説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



①-1 連結主要指標（対前回公表）



(億円)	'23年3月期		'24年3月期			増減		
	4-12月 実績	通期 実績	4-12月 実績	通期 見通し	通期 見通し	対 前回公表 通期見通し		
				①(前回公表)	②(今回公表)	②-①		
						合計	除く為替	為替
売上高	5,694	7,740	6,205	8,250	8,300	50	△ 239	289
営業利益	99	171	154	300	250	△ 50	△ 102	52
(率)	(1.7%)	(2.2%)	(2.5%)	(3.6%)	(3.0%)	(△0.6%)		
経常利益	74	120	98	230	175	△ 55	△ 106	51
特別損益	△ 9	△ 12	12	△ 40	△ 21	19	18	1
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 8	104	77	110	90	△ 20	△ 54	34
棚卸資産	2,477	2,394	2,592	2,300	2,430	130	30	100
フリー・キャッシュ・フロー	154	204	401	290	290	-	-	-
為替レート 1USD	136.5円	135.5円	143.2円	137.9円	142.4円	4.5円		
1EURO	140.5円	140.9円	155.2円	151.7円	155.2円	3.5円		

Copyright 2024 NTN Corporation 4

山本：山本でございます。4ページをお願いいたします。

この表は、前回の公表値の売上高 8,250 億円、営業利益 300 億円、今回の公表値、売上高 8,300 億円、営業利益 250 億円の比較の表でございます。主なポイントのみご説明いたします。

まず増減の、除く為替で、売上高がマイナス 239 億円の減収となっております。後ほどご説明しますが、値上げでは 16 億円ほど勝ち越しておりますので、売りのボリュームは 255 億円落ちるとい状況でございます。地域で申しますと、日米欧中の減少を織り込んでいます。特に日本については、能登の震災の影響、それから一部自動車メーカーの出荷停止の影響、合わせて約 30 億円強の売上の減少を見込んでおります。

一方で、特別損益の増減欄の合計の 19 億円のプラスというところをご説明いたします。これは大きくは、来期に見込んでおりました欧州での土地の売却益、これが 3 月に入るということで、プラス 20 億円を見込んでおります。一方で、能登の震災の影響。これは今時点で、復旧費用等、あくまでも概算でしかないのでありますが、3 ヶ月間の生産停止の期間の固定費と支援物資、これを丸く 5 億円、それから復旧費用、これも想定難しいのですが 10 億円、合計 15 億円を見込んでおります。

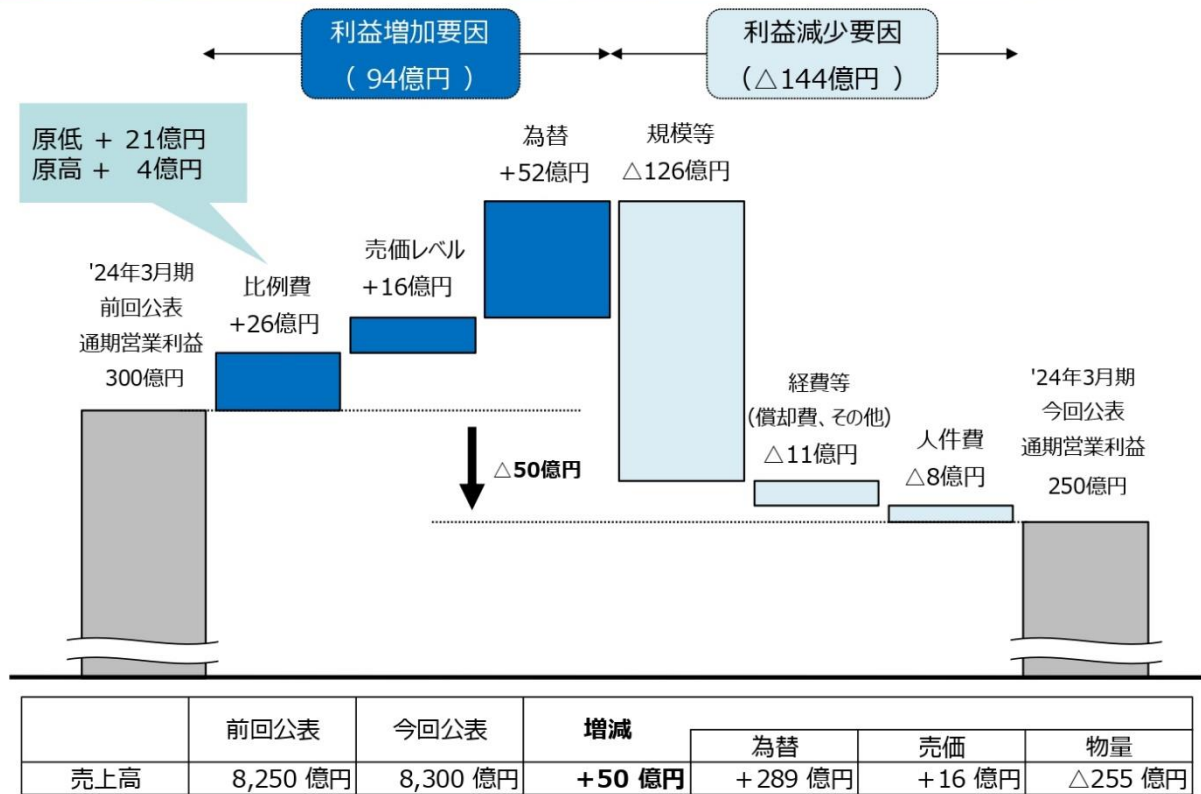
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一方で、当初見込んでおりましたルノーの訴訟の引当、これが第1審、弊社が勝ちましたので、そこが10億円減。それから再編費用も一部5億円ほど減る。要は、能登の特損がルノーと再編費用の減少で相殺されるという結果となっております。

①-2 営業利益増減 } '24年3月期 通期 <見通し(前回公表)> vs '24年3月期 通期 <見通し(今回公表)> NTN



Copyright 2024 NTN Corporation 5

5 ページをお願いいたします。

これは上段が滝グラフで、前回公表の300億円から今回公表の250億円、この増減を示しております。その下に、売上高の前回公表と今回公表の増減を、為替と売価、物量、これに分けた表を記載しております。

まず見ていただきますと、先ほど申し上げましたように物量が255億円減る。その影響で、上のグラフの利益減少要因の規模等マイナス126億円、ここにきております。また、固定費を19億円ほどプラスしておりますが、これは欧州での増加、これはもう第3四半期までで終わったのですが、そこを見込んでおります。一方、左側の利益増加要因ですが、比例費、原低・原高とも計画を上回る。それから売価、これについても計画を上回って16億円のプラス。それから為替の52億円がございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



②-1 連結主要指標（対前年同期）



(億円)	'23年3月期			'24年3月期			増減		
	3Q 実績	4-12月 実績 ①	通期 実績	3Q 実績	4-12月 実績 ②	通期 見通し (今回公表)	対前年同期 ②-①		
							合計	除く為替	為替
売上高	1,977	5,694	7,740	2,109	6,205	8,300	511	237	274
営業利益	60	99	171	86	154	250	55	△ 17	72
(率)	(3.1%)	(1.7%)	(2.2%)	(4.1%)	(2.5%)	(3.0%)	(0.7%)		
経常利益	38	74	120	49	98	175	24	△ 47	71
特別損益	△ 9	△ 9	△ 12	16	12	△ 21	22	21	1
親会社株主に帰属する当期純利益	9	△ 8	104	36	77	90	84	38	47
棚卸資産 (※)	2,477	2,477	2,394	2,592	2,592	2,430	198	79	119
ガバナンス	19	154	204	159	401	290	246	-	-
為替レート 1USD	141.6円	136.5円	135.5円	147.9円	143.2円	142.4円	6.7円		
1EURO	144.2円	140.5円	140.9円	159.0円	155.2円	155.2円	14.7円		

※)棚卸資産は23年3月末よりの増減額

Copyright 2024 NTN Corporation 6

次の6ページをお願いいたします。

この表は、対前年同期と連結の主要指標を比較した表でございます。24年3月期の第3四半期は、売上高2,109億円、営業利益率も4.1%まで回復しております。4-12月実績ですと、売上高が6,205億円、営業利益が154億円で、営業利益率は2.5%となります。その横に増減欄を記載しておりますが、除く為替で売上高が237億円増加しますが、除く為替ベースだと、営業利益がマイナス17億円。この詳細については、7ページでご説明いたします。

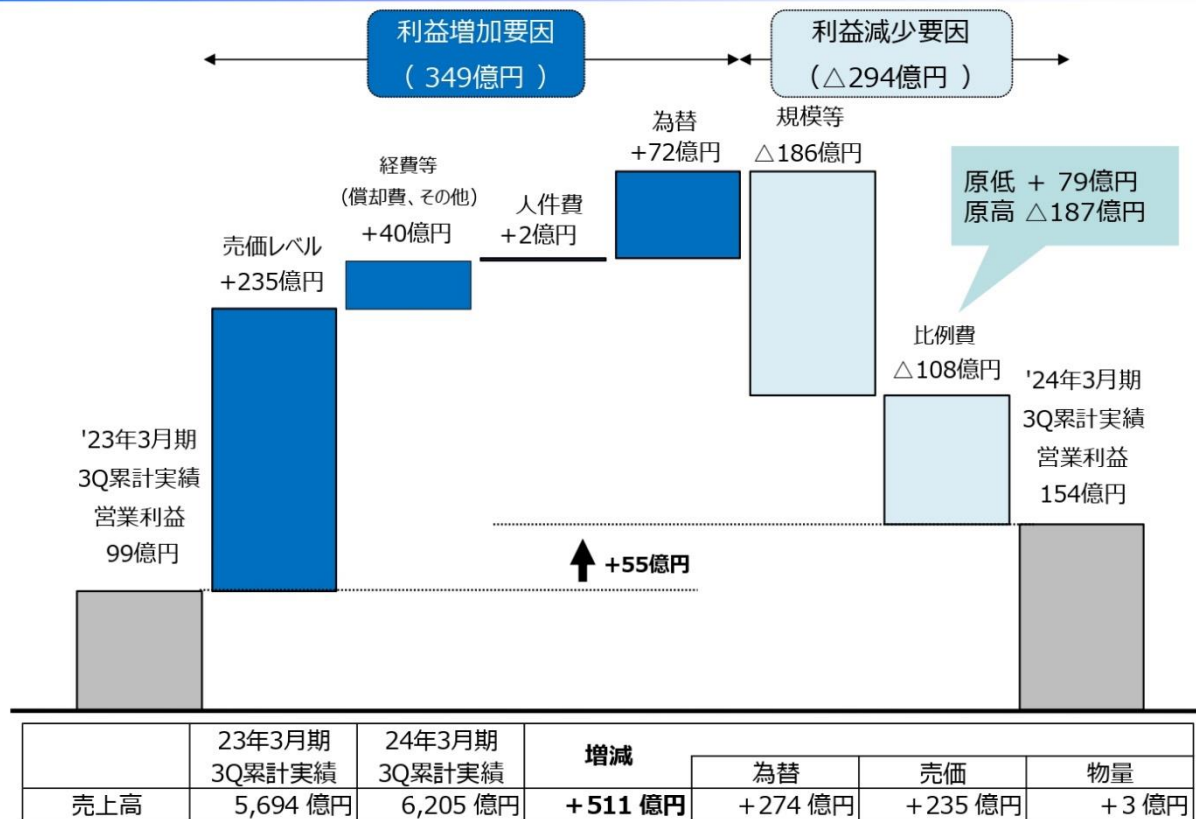
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



②-2 営業利益増減

『23年3月期 3Q累計 <実績>
vs 『24年3月期 3Q累計<実績>』



Copyright 2024 NTN Corporation 7

それでは7ページをお願いいたします。

この滝グラフが、前年の第3四半期累計の営業利益99億円から、今回の154億円、これの増減を示しております。同じく、下段に売上高の増減を、為替、売価、物量に分けたものを記載しております。

見ていただくと、まず売価が235億円プラス、これが利益増加要因で一番大きな要素となっております。一方で物量は3億円しか増えてない。規模等がマイナス186億円となっております。これは第2クォーターまでも全く同じ傾向なのですが、売りのボリュームはほぼ増えてない。一方で、在庫評価、生産減、それから構成の影響、これが入って、マイナス186億円という大きな数字となっております。比例費につきましては、原低は計画通り進んでおりましてプラス79億円、原高がマイナス187億円で、ネットでマイナス108億円という状況でございます。

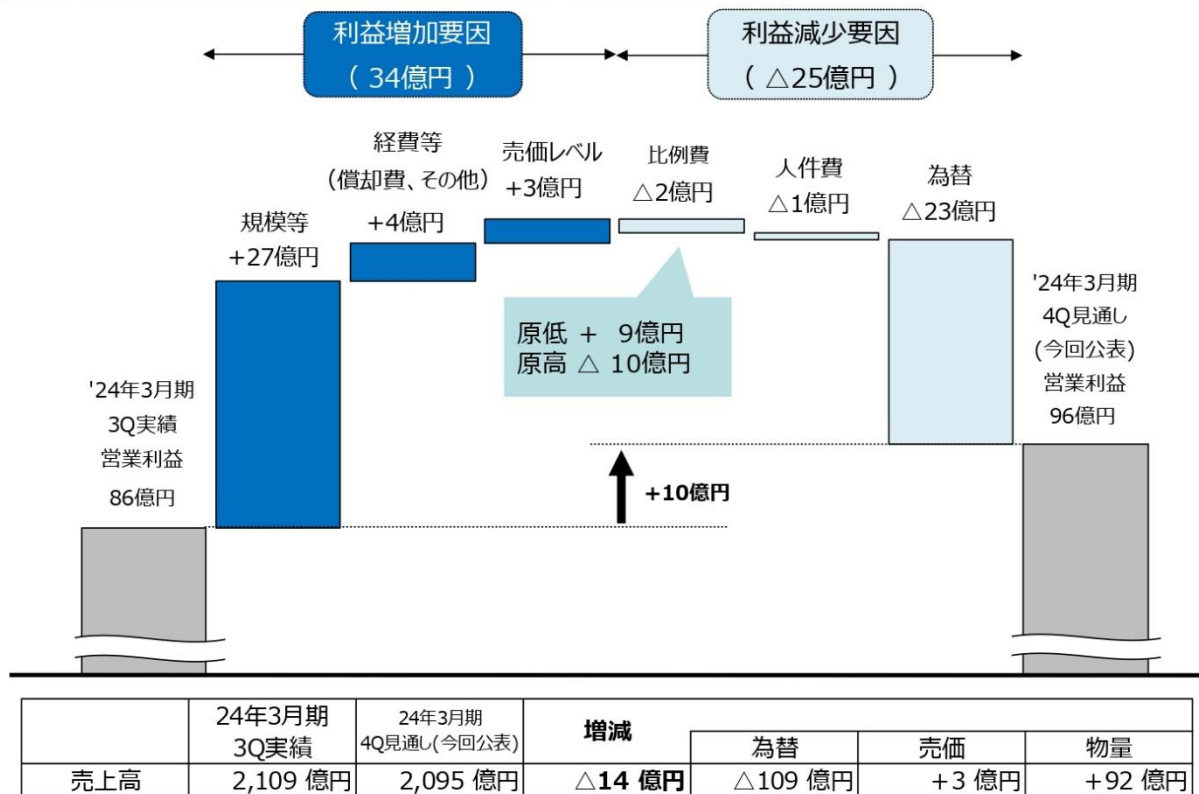
左側の利益増加要因で、経費等、これは主に海上運賃の戻りがございまして、前期比でプラス40億円。それから人件費については、規模がほぼ同等の中でプラス2億円。それと為替の影響でプラス72億円という状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



②-3 営業利益増減 } '24年3月期 3Q <実績> vs '24年3月期 4Q <見通し(今回公表)> NTN



Copyright 2024 NTN Corporation 8

続きまして 8 ページをお願いいたします。

これは、今回の 3 クォーター、10-12 月の実績と、4 クォーター、1-3 月の見通しの比較表でございます。

3 クォーターの営業利益は 86 億円、4 クォーターの見通しは 96 億円。下に、売上高の表を、為替、売価、物量で増減を区分した表を付けております。

まず、売上高の物量が 92 億円増えますので、その影響による規模等が、上のグラフの一番左から二つ目の 27 億円となっております。一方、利益減少要因で一番大きなのが為替のマイナス 23 億円でございます。これは、10-12 月の平均レートが US ドルで 148 円ほど、ユーロが 157 円ほどございましたが、第 4 四半期の見通しは、US ドルを 140 円、ユーロを 150 円で見通しておりますので、その影響で為替がマイナス 23 億円出ております。裏を返して言いますと、10-12 月の平均レート並みにいけば、この減益要因はなくなるということでございます。

利益増加要因としましては、経費がプラス 4 億円。これは先ほど申し上げました、欧州を中心に 10-12 月でかさんだ分が戻ってくる。売価レベルはプラス 3 億円。それから比例費ですが、これは

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

原高が10億円という大きめを見ているのですが、これは主に国内で、やはり取引先様からの値上げが遅れてやってくるということも見込んでおります。それと人件費は、物量が92億円増えますが、先ほど申し上げましたように、欧州等で10-12月は固定費増えましたので、そこは抑えられるということでマイナス1億円を見込んでおります。

③地域別売上高



(億円)	'23年3月期			'24年3月期			増減			(参考)
	3Q実績	4-12月実績	通期実績	3Q実績	4-12月実績	通期見通し	対前年同期 ②-①			'24年3月期 通期見通し
	①			②			合計	除く為替	為替	(前回公表)
日本	526	1,481	2,016	557	1,603	2,125	122	122	0	2,170
米州	628	1,813	2,462	667	1,999	2,695	186	76	110	2,630
欧州	377	1,097	1,552	397	1,239	1,695	142	25	117	1,730
アジア他	446	1,303	1,709	488	1,364	1,785	61	14	47	1,720
合計	1,977	5,694	7,740	2,109	6,205	8,300	511	237	274	8,250

Copyright 2024 NTN Corporation 9

続きまして9ページをお願いいたします。

これが地域別の売上高の表でございます。ちょうど真ん中辺に4-12月の実績がございまして、6,205億円、この地域別が記載されております。

右側の②-①の除く為替を見ていただきますと、欧州、アジア、ここの増加が非常に少ない。これは売価のアップ込みの数字でございますので、欧州と中国、ここは規模でも前年同期比で今落ちているという状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



④事業形態別売上高・営業利益



<事業形態別売上高>

(億円)	'23年3月期			'24年3月期			増減			(参考)
	3Q実績	4-12月実績	通期実績	3Q実績	4-12月実績	通期見通し	対前年同期 ②-①			'24年3月期 通期見通し
	①			② (今回公表)			合計	除く為替	為替	(前回公表)
アフターマーケット	331	990	1,340	326	1,025	1,380	34	△ 19	54	1,385
産業機械	338	1,028	1,395	305	953	1,265	△ 76	△ 114	38	1,305
自動車	1,308	3,676	5,004	1,478	4,228	5,655	552	371	182	5,560
合計	1,977	5,694	7,740	2,109	6,205	8,300	511	237	274	8,250

<事業形態別営業利益>

(億円)	'23年3月期			'24年3月期			増減	(参考)
	3Q実績	4-12月実績	通期実績	3Q実績	4-12月実績	通期見通し	対前年同期 ②-①	'24年3月期 通期見通し
	①			② (今回公表)			②-①	(前回公表)
アフターマーケット	57	157	223	44	133	185	△ 24	235
産業機械	22	49	73	13	27	40	△ 23	55
自動車	△ 19	△ 107	△ 124	30	△ 6	25	102	10
合計	60	99	171	86	154	250	55	300

Copyright 2024 NTN Corporation 10

それから 10 ページのスライドお願いいたします。

これが、事業形態別の売上高と営業利益の表でございます。上段が売上高、下段が営業利益でございます。

ここも②-①の除く為替の欄を見ていただきますと、この 237 億円の増加の中には、売価レベルの向上 235 億円が入っていますので、実質の物量面の増加は 3 億円程度。特にアフターマーケットと産業機械、これは売価のレベルアップを含んでもマイナスとなっておりますので、物量が増えたのは自動車のみという結果となっております。

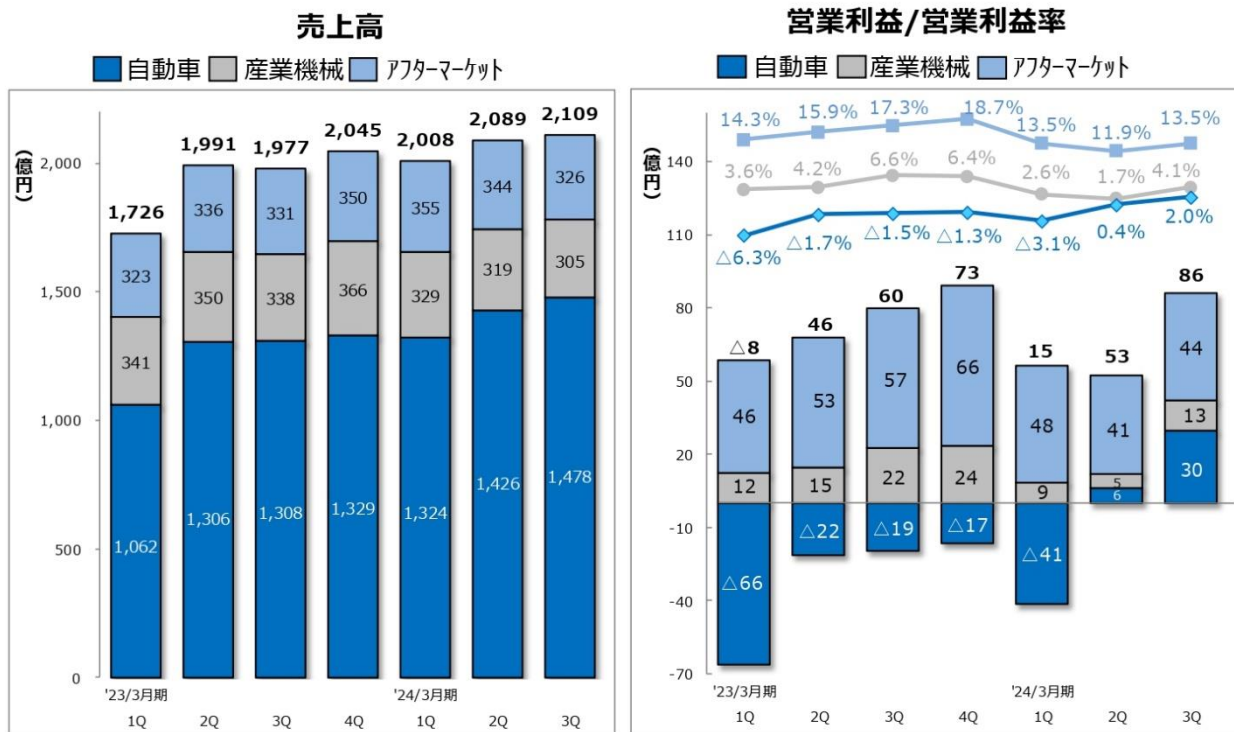
下段の営業利益ですが、3 クォーター実績で、特に自動車、2 クォーターに引き続いて 30 億円の利益を計上できております。この影響で、通期の見通し、当初、自動車は 10 億円と出しておりましたが、25 億円まで引き上げております。一方で、アフターマーケットと産業機械、これにつきましては規模減が大きく影響して、通期の見通しを引き下げております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



⑤事業形態別業績（四半期推移）



Copyright 2024 NTN Corporation 11

11 ページをご覧ください。

先ほどご説明した事業形態別業績の四半期別の推移でございます。左側の棒グラフが売上高、右側の棒グラフが営業利益額、折れ線グラフが営業利益率でございます。

3クォーターを見ていただきますと、アフターマーケット、それから産業機械、自動車、これが揃って2クォーターからは回復しております。2クォーターの決算発表のときに、産機の規模の減をアフターマーケット用の在庫拡充に生産を振り当てるということをご説明しておりましたが、そういう効果もあって、アフターマーケット、産業機械、ここも営業利益率は戻ってきております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

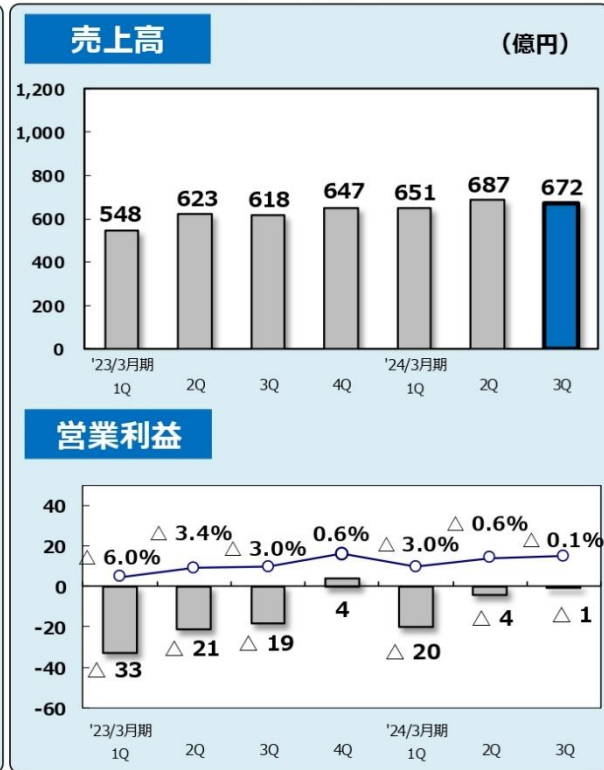
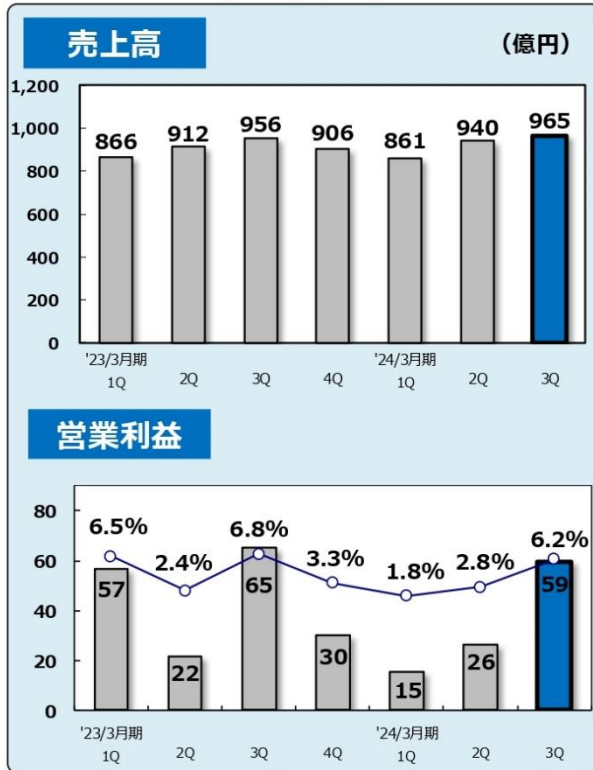


⑥-1 所在地別 売上高・営業利益 (日本・米州)



《 日本 》

《 米州 》



Copyright 2024 NTN Corporation 12

続きまして 12 ページをお願いいたします。

12 ページと 13 ページは、所在地別の売上高と営業利益の四半期ごとの推移で、上段が売上高、下段が営業利益でございます。

まず日本につきましては、第 3 クォーター、第 2 クォーターの 2.8%の営業利益から 6.2%に上昇しています。この主な影響は、規模と、あと比例費のプラス、それと為替が含まれております。

その横の米州の営業利益につきましても、もうすぐ水面下に届くというレベルまで戻ってきております。増益の主な要因は比例費の低減、これが効いております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

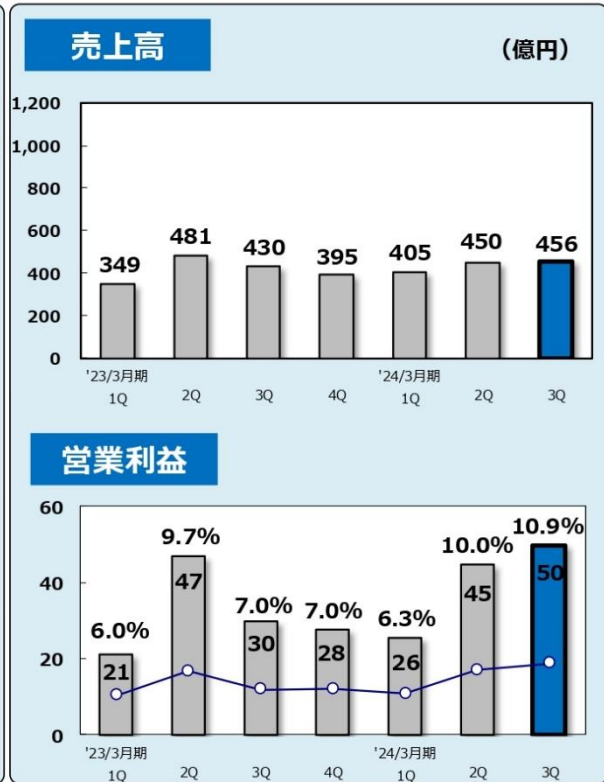


⑥-2 所在地別 売上高・営業利益 (欧州・アジア他)



《 欧州 》

《 アジア他 》



Copyright 2024 NTN Corporation 13

それから 13 ページが欧州とアジア他でございます。

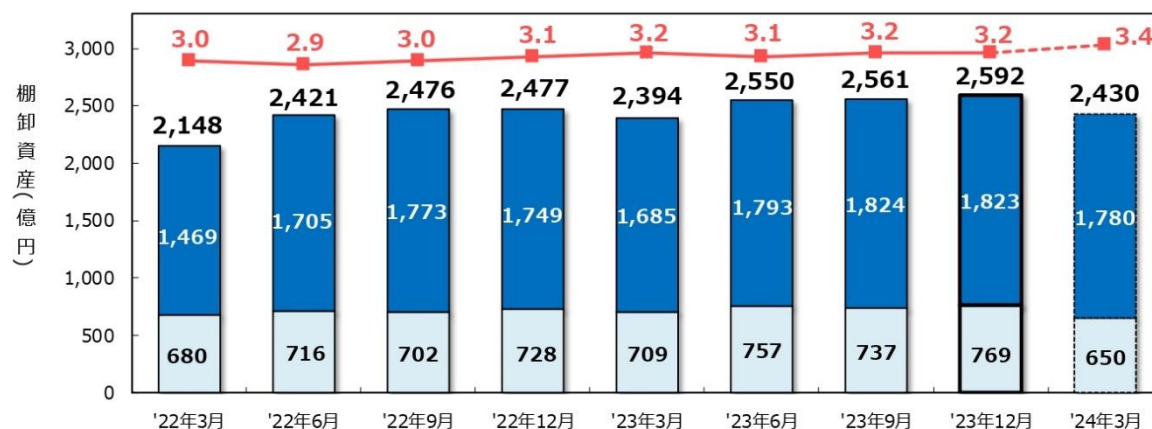
欧州につきましては、規模も相当厳しい中で、先ほど申し上げましたように固定費のマイナスもあって、3クォーターも営業利益率が悪化している。それからアジア他、これは中国の状況はありますが、安定した営業利益率を計上できております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



⑦棚卸資産



(億円)	'22年3月 実績	'22年6月 実績	'22年9月 実績	'22年12月 実績	'23年3月 実績	'23年6月 実績	'23年9月 実績	'23年12月 実績	'24年3月 見通し
棚卸資産	2,148	2,421	2,476	2,477	2,394	2,550	2,561	2,592	2,430
(海外)	(1,469)	(1,705)	(1,773)	(1,749)	(1,685)	(1,793)	(1,824)	(1,823)	(1,780)
(国内)	(680)	(716)	(702)	(728)	(709)	(757)	(737)	(769)	(650)
棚卸資産回転率(回)	3.0回	2.9回	3.0回	3.1回	3.2回	3.1回	3.2回	3.2回	3.4回

Copyright 2024 NTN Corporation 14

続きまして 14 ページをお願いいたします。

棚卸資産の状況でございます。上段に棒グラフと折れ線グラフがありますが、右から 2 本目が 23 年 12 月の実績でございます。

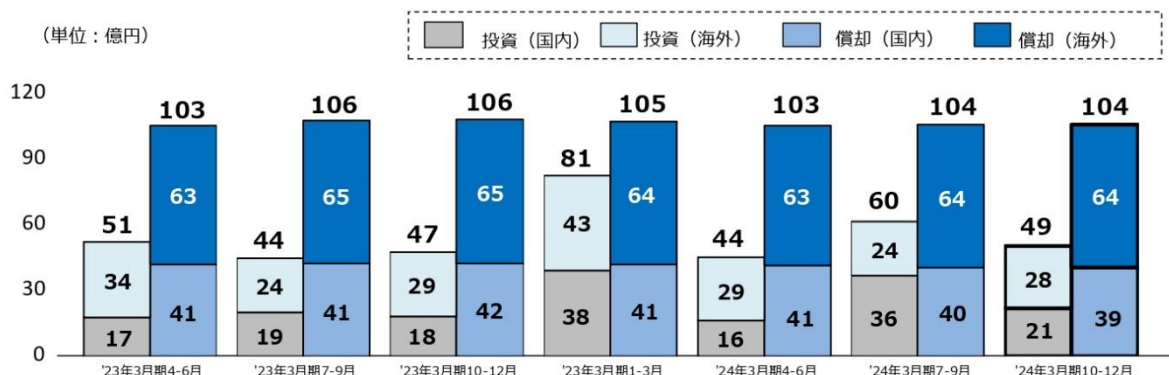
棚卸資産の金額としましては、2,592 億円、前期末の 2,394 億円に対しましては 198 億円数字上で増えておりますが、そのうち為替の影響が 119 億円ございまして、物量では 79 億円増加しております。主な要因としましては、季節性なのですが、やはり欧州・米州、ここがクリスマス休暇の関係で在庫を積んでいるというのが大きく影響しております。それから 24 年 3 月期の見通しが 2,430 億円、前回 IR では 2,300 億円でしたので、130 億円のプラスとなっております。うち、為替の影響が 100 億円、あと物量は、これはスエズ運河が通れませんので、喜望峰周りになっておりますので、その影響で物量は 30 億円を見ております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



⑧設備投資・減価償却費



(億円)	'23年3月期		'24年3月期 4-12月実績②	増減 ②-①	'24年3月期 通期見通し
	4-12月実績①	通期実績			
設備投資	142	223	※ 154	12	250
(海外)	(87)	(130)	(81)	(△7)	(120)
(国内)	(54)	(92)	(73)	(19)	(130)
※他に、無形固定資産投資額があります。'24年3月期 4-12月実績：17億円 '24年3月期 通期見通し：30億円					
(億円)	'23年3月期		'24年3月期 4-12月実績②	増減 ②-①	'24年3月期 通期見通し
	4-12月実績①	通期実績			
減価償却費	315	420	311	△5	410
(海外)	(192)	(255)	(191)	(△1)	(250)
(国内)	(124)	(165)	(120)	(△4)	(160)

Copyright 2024 NTN Corporation 15

15 ページをお願いいたします。

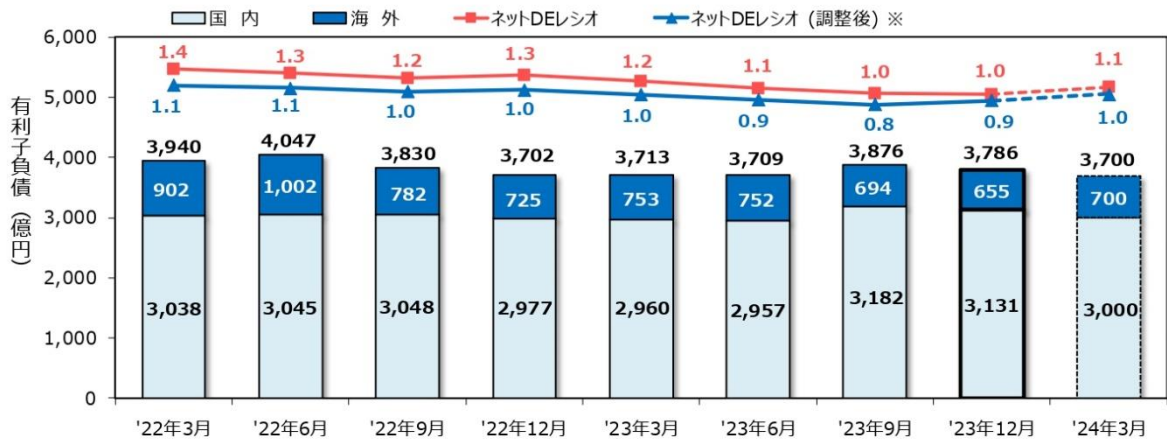
設備投資と減価償却費の状況でございます。上段に棒グラフが記載されておりますが、一番右が10-12月の状況でございます。10-12月ですと、設備投資額が49億円、償却費が104億円。その結果、下の表になりますが、4-12月ですと、設備投資額が154億円、減価償却費の金額が311億円。ほぼ減価償却費の方は計画通り、一方で設備投資の方は計画を下回っておりますので、24年3月期の通期見通し、前回のIRでは280億円でしたが、ここは250億円に引き下げております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



⑨有利子負債



(億円)	'22年3月 実績	'22年6月 実績	'22年9月 実績	'22年12月 実績	'23年3月 実績	'23年6月 実績	'23年9月 実績	'23年12月 実績	'24年3月 見通し
有利子負債	3,940	4,047	3,830	3,702	3,713	3,709	3,876	3,786	3,700
（海外）	(902)	(1,002)	(782)	(725)	(753)	(752)	(694)	(655)	(700)
（国内）	(3,038)	(3,045)	(3,048)	(2,977)	(2,960)	(2,957)	(3,182)	(3,131)	(3,000)
ネット有利子負債	2,726	2,786	2,688	2,650	2,606	2,537	2,434	2,327	2,450

※公募ハイブリッド社債の資本性認定部分（50%）を調整。

Copyright 2024 NTN Corporation 16

16 ページをお願いいたします。

有利子負債の状況でございます。上段の棒グラフの右から二つ目が、23年12月の状況。有利子負債額が3,786億円で、ネット有利子負債が2,327億円。その右が、24年3月期の見通し、これは前回は3,650億円を3,700億円に変えております。これも為替の影響でございます。またネット有利子負債も、前回2,430億円でしたが、為替の影響で2,450億円に変えておりますが、実際のところは変更なしというところでございます。

サポート

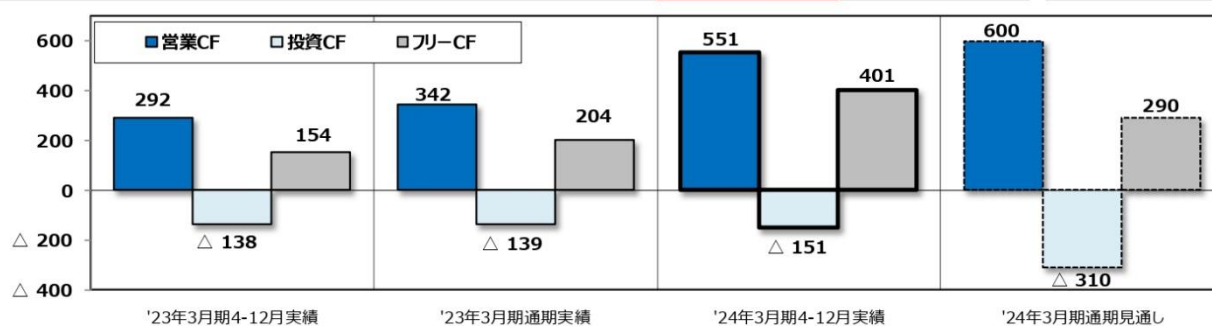
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



⑩キャッシュ・フロー



(億円)	'23年3月期		'24年3月期	②-①	'24年3月期
	4-12月実績①	通期実績	4-12月実績②		通期見通し
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	292	342	551	260	600
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	△138	△139	△151	△13	△310
I+II. フリー・キャッシュ・フロー	154	204	401	246	290
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	△331	△333	△82	250	△170
IV. 現金及び現金同等物 に係る換算差額等	15	21	32	16	23
V. 現金及び現金同等物の 増減額	△162	△108	353	514	143



Copyright 2024 NTN Corporation 17

それから、17 ページがキャッシュ・フローの状況でございます。

上段の表の、右から3列目のところが4-12月の実績でございます。営業キャッシュ・フローが551億円積み上がりまして、フリー・キャッシュ・フローが401億円と、一番右側の24年3月期の通期見通しを現状は超えている状況ではございますが、どうしても1-3月は期末に向けて売掛債権の増加などが見込まれますので、保守的に290億円。ここは変えておりません。

私からの説明は以上です。

長尾：鵜飼社長、山本 CFO、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

長尾 [M]：それでは、質疑応答へ入らせていただきます。

早速にありがとうございます。JP モルガン証券の佐野様、ご質問をお願いいたします。

佐野 [M]：お世話になります。JP モルガンの佐野と申します。音声大丈夫でしょうか。

長尾 [M]：はい、大丈夫です。

佐野 [Q]：はい。ご説明ありがとうございました。それでは2点ほどよろしく申し上げます。

まず第一点目が第3クォーターの着地の評価ですけれども、社内の計画に対してどのようにおそらく下振れが多いと思うのですけれども、上振れたところも含めて着地をしたかということ。

それから8ページで3Qから4Qの営業利益の増減をお示しいただいていますけれども、為替の前提がやや保守的に見えますので、為替のところを除いたベースでいくと、ここの前提条件において、たとえば売価レベルのところのアップサイド、これがないのかどうかですとか、費用をもうちょっと削減できないのかですとか。そういったところの現状を、もう少しご説明、ご解説があればお願いします。これが一点目です。

山本 [A]：それでは、山本の方からご説明いたします。まずこの3クォーターの着地の社内評価の話ですが、これは規模の減、ここがやっぱり大きかったと。地域で言いますと欧州。ここの固定費がかさんだと。この2点がマイナス要因でございます。

一方で、売価の転嫁、それから比例費等、ここについては、社内の評価としては、当初の見通しよりプラスの評価。というのが第3クォーターの着地の状況でございます。これでこの点はよろしいでしょうか。

佐野 [Q]：はい、大丈夫です。これでプラスマイナス合わせてどうだったのでしょうか。

山本 [A]：プラスマイナス合わせますと、規模の減が大きかったので、大体数億のマイナスというイメージです。

佐野 [Q]：分かりました。大丈夫です。

山本 [A]：それからもう一点のご質問は、24年3月期の3クォーターの86億円から4クォーター見通しの96億円。ここのご質問だと思うのですが、まず為替につきましては、おっしゃられる通

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



り、保守的に見ております。ですので、為替が10-12月のARベースになれば、この為替のマイナスというのは消えると見ております。ただ、ご承知の通り、12月、為替が急に円高に振れたというようなこともございましたので、ここは保守的に見ているというところです。

あと、売価レベルのプラス3億円につきましては、ここも保守的には見ております。若干プラス目があるかも、まだ交渉中のものがありますので、そのところは具体的に申し上げますと入れてないというレベルで見ております。

それから固定費ですけど、これは3クォーター対比で物量が92億円増えますので、人件費でマイナス1億円と、経費等がプラス4億円。ここはそんなに保守的ではなくて、この程度だろうという見通しをしております。よろしいでしょうか。

佐野 [Q]：ありがとうございます。ちなみに、すみません2点と申し上げたのに、あと二つだけお伺いしたいのですけれども、売価というのは、今下期から、来上期に向けての交渉条件とかというのは、現場の顧客とのやり取りの中で変わらないのか、悪くなっているのか良くなっているのか、こういったところの感触を教えてください。

鵜飼 [A]：はい。鵜飼の方からお答え申し上げます。

売価の改定をこの2年ずっと強化をしてやってきている中で、いろいろなお客様から、為替の状況を含めて、もうそろそろ従来の年率値引きとかそういう話が一方で出てきているのも事実です。また、いろいろな証明といいますかね、値上がったためのエビデンスなんかを提示をするということの中でも、非常に抵抗感のあるという状況はあります。

一方で、鉄鉱石の値上がりとか、また人件費。特に国内については、12月に経産省の方からご指導があって、公正取引委員会も入って、われわれのようなBtoBの中間に立つメーカーも、われわれの上工程であるサプライチェーンの皆さんからの、人件費の高騰分、これについてはもう最初からあまりエビデンスを求めずにきちんと値上げをしていくということ。それをきちんとわれわれのお客様にも要求をしていくという流れを作ることによって、日本経済をもっと上げていくんだというような大きな流れができつつありますので、そういうところもわれわれはしっかりとフォローさせていただいて、お客様への継続的な、適切な価格での販売を続けるというこの姿勢は、これからも継続していきたいと思っております。

交渉は厳しい状態で、先ほど山本も申し上げましたように、まだまだ3月に向けて、現在交渉中のお客様もたくさんおられますので、その先の4月以降もきちんと是々非々を続けて、適切な価格を追求していくということは続けていきたいと思っております。以上です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



佐野 [Q]：鵜飼さん、ありがとうございます。最後、機構改革の予定について、現時点で構わないのですけれども、新しい中計を迎えるにあたって、これまで掲げていた利益率とかというのを、この新しい組織で捉えやすくなるのかどうかというのがちょっと分かりにくく感じています。なので、この変化の背景に、もちろん産業構造の変化というものはあるのかもしれないのですけれども、ちょっとこの括り自体が不慣れなもので、もう少し収益性だとか ROIC ですとか、そういったものを本当に捉えやすくなるのかどうかという点について教えてください。

鵜飼 [A]：はい。今日の時点で詳細はちょっと申し上げることができないのですけれども、考え方の基本としまして、10年後、NTN がどうあるべきかと。どんな会社であるべきかというところを、ターゲットを作って、そこに向けて次の3年、その次の3年、どういうふうにしていくのかというような、バックキャストをしっかりとやっています。

従来から申し上げていますように、われわれがきちんとプライスリーダーになれるような、補修の分野をさらに伸ばしていくためには、従来から申し上げております軸受というのが補修全体の7割、残りの3割が自動車なのですけれども、ここのところ軸受というところの7割をさらに拡大していくということと、自動車も、特に等速ジョイントとハブというのが柱、2本の柱ですので、これをきちんと抜き出して、それを、これはEVでもこれからも使われていきますし、ここの競争力をしっかり上げて稼ぐ力を維持・向上させていくという大きな2本柱。

そこに新商品がいかにならだけ開発していけるかということにかかってくるのですけれども、今おっしゃっていただいたように ROE であったり ROIC であったり、この辺の目標値をしっかりと定めて、それに向けた施策を打ちながら、次の中期だけではなくて10年後の姿を示して、そこに向けたスケジュール、これをお示ししていきたい。それをしっかりフォローしていきたいと考えております。

佐野 [M]：はい、分かりました。どうもありがとうございます。私からは以上です。

鵜飼 [M]：はい、ありがとうございました。

長尾 [M]：佐野様、どうもありがとうございました。

続きまして、ありがとうございます、ゴールドマン・サックス証券の諫山様、ご質問をよろしくお願いたします。

諫山 [M]：ゴールドマン・サックス証券の諫山でございます。聞こえておりますでしょうか。

長尾 [M]：はい、ありがとうございます。聞こえております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



諫山 [Q]：ありがとうございます。三つ、私もクイックをお願いいたします。毎度恐縮ですが、7 ページ目の 3Q 累計の実績の増減分析、こちらを事業別でいただければ幸いです。合わせて、これは山本 CFO へのご質問になるのかと思うのですが、この第 3 クォーターと、通期ガイダンスにおける規模等のマイナス 186 とマイナス 126。この二つを販売と生産と在庫評価等々というふうに、違った形でのブレークダウンがあったと思います。こちらでも補足いただければ幸いです。一つ目の質問は以上です。よろしくお願いいたします。

長尾 [M]：それでは一つ目のご質問につきましては、事務局の高下の方からお答えいたします。

高下 [A]：事務局の高下でございます。それでは、7 ページ、前年同期比の営業利益の増減につきまして、事業形態別の内訳をお伝えいたします。まずアフターマーケット事業でございます。前年に対しましてマイナス 24 億円。内訳ですが、規模効果がマイナス 63 億円、為替がプラス 18 億円、売価レベルがプラス 40 億円、比例費がマイナス 16 億円、固定費がマイナス 3 億円、うち人件費がマイナス 5 億円になります。

続きまして、産業機械事業でございます。前年比でマイナス 23 億円、内訳は、規模効果がマイナス 73 億円、為替がプラス 16 億円、売価レベルがプラス 37 億円、比例費がマイナス 18 億円、固定費がプラス 15 億円、うち人件費がプラス 6 億円になります。

続きまして、自動車事業でございます。前年比でプラスの 102 億円になります。内訳が、規模効果がマイナス 50 億円、為替がプラス 37 億円、売価レベルがプラス 157 億円、比例費がマイナス 73 億円、固定費がプラス 31 億円、うち人件費はプラス 1 億円でございます。以上でございます。

山本 [A]：続きまして山本から、規模等のご質問を二ついただきましたので。まず、スライド 5 の規模マイナス 126 億円、こちらの内訳からご説明いたします。滝グラフの下に売上高の表を付けておりますが、売上高が物量で 255 億円減っておりますので、その販売規模の影響が 51 億円。それから生産も減らしますので、生産規模の影響が 64 億円。それから構成、これは自動車比率が上昇することによる補正、これがマイナス 11 億円。合計が 126 億円でございます。

続きまして、スライド 7 の規模等のマイナス 186 億円。こちら内訳をとというご質問ですね。

諫山 [M]：はい。お願いします。

山本 [A]：はい。これが、第 2 クォーターでも同じご説明差し上げているのですが、前期は生産在庫、これが積み上がったと。それとの比較ということでございますので、在庫評価で 70 億円強、出ております。それから生産減、生産規模が約 180 億落ちておりますので、その生産減で、40 数億。それから構成のところは 20 数億。これがやはり自・産・補の関係ですね。それからこれもご

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



説明しておりますが、ブラジルで今、閉鎖作業をしております、どうしても輸入販売で、そこで収益性が落ちているというところを含めて、残りが構成の悪化でございます。以上でよろしいでしょうか、1問目は。

諫山 [Q]：最後の第3クォーターのところ、そうするとブラジルの構成の悪化ってかなり大きいってことですね。

山本 [M]：前年同期比ということですね。

諫山 [Q]：はい。186のうち70億強が在庫のマイナスで、生産減が40数億のマイナス。

山本 [A]：構成が20数億。残りがブラジルと、あと国内の一部時価率の悪化等がございますけれど、ブラジルを含めた構成の悪化と考えていただければ結構です。

諫山 [Q]：はい、よく分かりました。ありがとうございます。すみません、二つ目の質問は、これはいいお話しなのだろうと思うのですが、売価の動向について思っているより良かったというところ。自動車なのかなというふうに思うのですが、どういう進展が見られているのかというのを是非お願いいたします。

自動車の収益性も、冒頭の鵜飼社長のお話しにもあった通り、2%になってきていますし。そのまま拡大して欲しいなどは思っているのですが、苦労していたお客さんとの交渉がよくなったとか、会社さんによっては過去の遡及修正がまとまって入ったのでまた下がるというようなコメントとかあったりする場合もあるので、どういう状況にあるのか。売価についてのコメントをぜひ頂戴できればと思います。これは二つ目です。よろしくお願いします。

宮澤 [A]：自動車関係の売価については、宮澤の方から少しご説明差し上げたいと思います。総じてグローバルでは計画以上の売価の修正ができましたし、特に日本はこれからではありますけれども、米国での売価の修正というのは思った以上に結果が出ております。

一方で、欧州の特定客先については、かなり苦戦はしましたけれども、交渉をエスカレーションすることによって一定程度の期待、成果も出てきましたので、そういう意味におきましては、そこそこ売価の修正ができてきたかなと。第4クォーターに向けて、特に国内については、今月来月で最終的な合意していく訳ですけども、概ね想定通りの売価の修正ができるであろうということです。先ほど山本の方からも申し上げましたように、第4クォーターの売価については一定程度織り込んでおりますけれども、この数字上はコンサバに入れているというような状況でございます。以上です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



鶴飼 [A]：あと産業機械とアフターマーケットですけれども、アフターマーケットは定価表をわれわれが、マーケットの状況を見ながら変えていける、イニシアチブを取れるというところがございますので、これは随時、各地域とも、1年の中で頻繁にというか数回、定価表の改定を随時進めていくということを継続してやっておりますし、今後ともそれを進めていきたいと思っています。

産業機械の OEM の方は、やはりまだ苦戦をしまして、お客様で最高利益出されていても、いや3年間で値上げを認めるとか。一方で、一括といいますか、今、実際に上がっているものに対する即値上げをしていただけるというお客様もあるのですが、大手のお客様などでなかなかそれが認められないというところがあります。

いずれにしても、自動車も産業機械も OEM のお客様はやっぱり厳しい値上げ交渉がまだまだ続いていますし、まだまだ取れていないという状況がありますので、今後も4月以降も、来期も引き続き、きちんとわれわれがエビデンスを揃えて交渉をしていくという姿勢は、もう継続してやっていきたいと考えています。以上です。

諫山 [Q]：鶴飼社長、宮澤さん、ありがとうございます。ごめんなさい、補足だけ少しお願いいたします。おっしゃっている口ぶりからすると、3Q 累計は、車の部分だけではなく、産機、アフターも少し良かった。車の方も、どこか特定のところで良かったというよりは、もう押しなべて悪くなかった、少し進展が良かったし、おっしゃっていた口ぶりからすると、第4クォーターのアップサイドは特に国内の OEM 向けという認識でよろしいですか。おっしゃった点の確認という形をお願いいたします。

鶴飼 [A]：今のご質問の答えは、自動車 OEM の国内、ここでまだ交渉が続いているところがございますので、その部分は3月末に結実する可能性を秘めているという状況でございます。産業機械に関しましては、ほぼ今年度分については、全部取れておりませんが、一応交渉として、4月以降の交渉になってくるという状況でございます。

諫山 [Q]：はい、よく分かりました。ありがとうございます。すみません、最後三つ目の質問です。産機の数量動向については、景況感のお話しもありますし、先般いただいております動向を拝見しても、航空機以外は全体的に弱含んできているような基調を見てとれるのかなとっております。アフターの方も、少しではありますけれど売上が少し落ち始めているのかなと感じるところではありますので。

お伺いしたかったのは、これは、お客さん側の生産調整、在庫調整みたいなものは結構長くなりそうなのか。それとも短期的なもので、春夏ぐらいには反転してほしいなというものなのか。このボリュームの見通しというところで、下振れたとおっしゃった物量動向の好転の兆しとか、どうい

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ようなお話しを聞いてらっしゃるかというのを最後の質問とさせていただきます。よろしくお願ひします。

鵜飼 [A]：はい、鵜飼の方からお答えいたします。現時点では、産業機械 OEM 関係で好転の兆しということがクリアに情報として入ってきてはいませんが、一部、新聞報道等でされていますように、来年度の上期に半導体で少し戻りが出てきそうだとか、いろんな動きと申しますか情報が出ておりますので。それに伴って、工作機械であったり、半導体がやっぱり伸びていくということはそのベースになる、いろんな産業機械が今後伸びていくという傾向というのは過去にもございますので、期待をして、これをしっかり見守っていきたい。

そこに向けて、われわれは、先ほど山本からもご説明しましたけれども、補修向けの即納在庫、これをやっぱり充実させていって、産業機械、私が申し上げました7割を占める産業機械用の補修というのは表裏一体の状況でございますので、産業機械が伸びていけば、産業機械向けの補修も伸びてくるというところに向けて、不足の在庫をしっかりと充実させていくという対応に今、注力をしていくところでございます。以上です。

諫山 [Q]：ありがとうございます。ごめんなさい、本当にしつこい話ですが、過去にもこういった説明会でアナリストとか投資家との議論でも出ていたようなお話ですが、やっぱり産機系のユーザーが多いので、新車の出荷動向と補修のところはトレンドが似通っている。おっしゃっているような独自の施策で補修の売上を伸ばしたいというようなお話しは承知しているのですが、ちょっとお客さん側の在庫の話とかが他の産業とかでもよく出てくるので、本当にキープできるのかなというのを思ってしまうのですが。この補修の施策の確からしさとか、手応えというところを、すいませんしつこくて、おっしゃっていただいてもよろしいですか。

鵜飼 [A]：過去にずっと2012年当時から、NTNは補修を伸ばすという方針を挙げて進めてきたのですが、それと具体的に今の状態が違いますのは、われわれのFIRSTと呼んでいます標準と申しますか売れ筋在庫。その在庫水準のターゲットを開始したのは2年ぐらい前からですが、なかなかある額まで達成しない。その水準が今かなり、その当時目指したのものにも倍ぐらいのところまで目指しますし、さらに私は3倍まで伸ばしてくださいという話をしています。

そういうところの一つのバッファができてきますと、補修が伸び出したときにそのバッファを使えるということ。このバッファは生産工場の、いろんな混乱、産機も伸びてくる、補修も伸びてくると、多種多様なものを即納で納める必要が出てきまして、それを直接、工場がその波を被りますと、そこで非常に生産性の低いような対応にならざるを得ないという課題があったのですけれども、そこをなくすために、必要なバッファを手厚くしていこうと。このバッファによって、即納体

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



制が強まると同時に、工場の生産そのものの安定性を上げるということにつながりますので、そういうことを今、着々と進めています。従来とはちょっと状況が違うというふうに考えております。

諫山 [M]：大変よく分かりました。どうもありがとうございました。

長尾 [M]：諫山様、どうもありがとうございました。他にご質問のある方はおられないでしょうか。はい、ありがとうございます。では大和証券の田井様、ご質問をよろしく願いいたします。

田井 [Q]：すみません、田井です。一つだけなのですが、Q2 の営業利益 53 億と、Q3 の営業利益 86 億の増減益なのでこの分析があったら教えていただきたいのですが。会社ベースで大丈夫です。

長尾 [M]：はい、ありがとうございます。少々お待ちください。

山本 [M]：田井さん、山本でございます。

田井 [M]：はい。

山本 [A]：私の方からご説明いたします。まず Q2 の営業利益が 52.7 億、53 億ほど、それと Q3 が 86.3 億、86 億ということで、その差が 34 億ほどございます。規模の効果が約 30 億、それから為替がプラス 15 億、それと売価レベルでマイナス 4 億、あと比例費がプラス 12 億、それから固定費等がマイナス 20 億というのが全体の状況でございます。

田井 [Q]：比例費のプラス 12 億というのは、どんな背景ですか。

山本 [A]：原低がプラスでかなり効いております。

田井 [Q]：はい、分かりました。ありがとうございます。すみません、これで最後ですけど、規模のプラスの 30 は、基本は車のところですかね。部門別はいらないと言いながらこういう質問するのはよくないですね。

山本 [A]：はっきり申し上げて、ほぼ自動車のみです。

田井 [Q]：他の産機と補修のマイナス影響もそれなりに出ているけど、この 30 以上に車の数量効果が出て、ネットしたらプラスの 30 が残ったという感じですか。

山本 [A]：そうですね。アフターと産機は、ほぼ規模は 2Q と 3Q で変わりませんでしたので、若干のマイナス。自動車が 30 強出して、トータルで 30 と。

田井 [M]：なるほど、分かりました。ありがとうございます。以上です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



山本 [M]：はい、ありがとうございました。

長尾 [M]：田井様、どうもありがとうございます。他にご質問ある方はおられるでしょうか。はい、ありがとうございます。それでは野村証券の王様、ご質問をお願いいたします。

王 [M]：野村証券の王です。聞こえますでしょうか。

長尾 [M]：聞こえます。ありがとうございます。

王 [Q]：ちょっと一点だけですけれども、自動車セグメントの第4クォーターに向けての見通しとできれば来期にかけての見方についてご教示いただけますでしょうか。

宮澤 [A]：自動車の方は宮澤の方から少しご説明差し上げたいと思います。ご存知のように、一部自動車メーカーさんの減産の影響がやっぱり色濃く出ていますので、3月の生産台数についても5割程度しか生産されないということで、その影響は一定程度織り込んでおります。あるいは、今回、発表されました一部の自動車部品メーカーさんの不正に伴う減産影響については、それほど大きなものは出ないだろうというふうに見ております。

来期以降の車の生産台数の見立てでございますけれども、グローバルで例の半導体の問題が沈静化してございますので、今期に比べれば、グローバルでの生産台数は増えるだろうという見方ではありますけれども。ただし、不安定要素がありますのは欧州市場でございます。特に電気自動車、EVについては、政府の支援がなくなったということで価格が高くて、一般車に比べれば、従来車に比べれば価格が高いのと、それからインフラの整備がどうしても遅れているということがございます。想定していたよりもEV車の普及というのは従来よりも減速するだろうという見方が今、見られています。ですので、ここはちょっと非常に懸念事項として見ておりますけれども、トータルの車の生産台数とすれば、今期に対しては一定程度増えるだろうという見立てであります。

当社のビジネスを見た場合ですけれども、既に26年度ぐらいまでの商戦、既に終了しておりますし、24年度については、車メーカーさんからのCVJの内製化の本格生産等々が始まりますので、量的には今期に比べれば、一定程度増えるという見方をしております。以上でよろしいでしょうか。

王 [Q]：詳細にありがとうございます。ちょっと追加なのですけれども、自動車だけで、製品ミックスの収益性の改善というのは、来期からもう見込めるというふうに考えてもよろしいのでしょうか。

宮澤 [A]：そうですね、ミックスが大きく極端に変わるということではございませんけれども、先ほど鵜飼も説明しましたけれども、一定程度の価格レベルは維持していきますし、まだまだ価格修

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



正の足りない部分については4月以降もそれは継続して実施していきますので、基本的には収益性は改善する方向で、今現在進めております。

王 [M]：どうもありがとうございます。私からは以上です。

宮澤 [M]：ありがとうございました。

長尾 [M]：王様、どうもありがとうございます。他にご質問ある方おられるでしょうか。よろしいでしょうか。それではちょうどお時間となりましたので、以上をもちまして、NTN 株式会社 2024 年 3 月期第 3 四半期 決算 IR 説明会を終了いたします。

本日はお忙しいところご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

