

アウトプット、アウトカムのひもとき

アウトプット

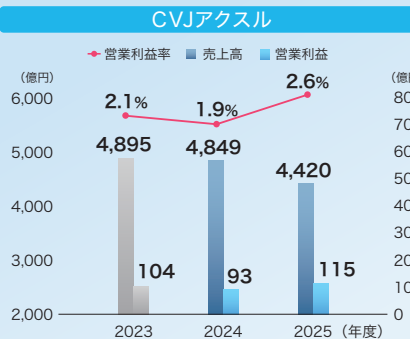
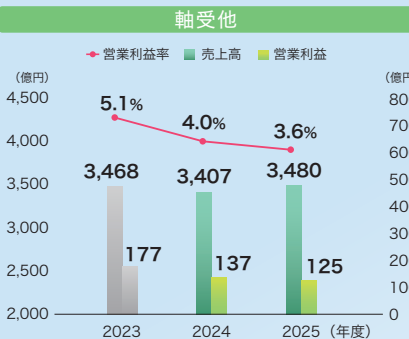
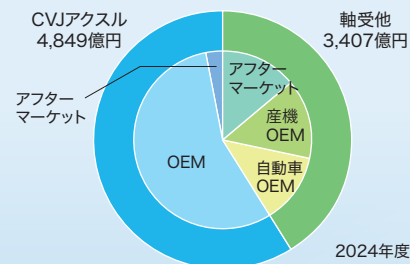
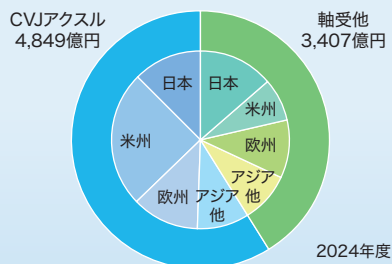
NTNの商品戦略 □ P.4 ビジネスモデルの強化 □ P.31~38

サステナブルな社会に貢献するための3つの付加価値

- 1. 止めない技術**
 - お客様の機会損失削減に貢献、運用保守コストの抑制
- 2. 長寿命化技術**
 - 生産効率の向上
- 3. エネルギーロスの低減**
 - トルク損失を低減したCVJ
 - フリクションを低減したアクスルユニット
 - 高速、長寿命対応の軸受

事業軸から商品軸へ組織体制の変更

- 「軸受事業本部」、「CVJアクスル事業本部」を新設し、これまで分散していた軸受事業を集約することで供給力の強化やサービスも含めたソリューション提案ができる体制の構築を図るとともに、CVJとアクスルを商品軸として集中させ、両商品を取り扱う当社の強みを活かし、電動化など新たなニーズへの対応力を強化します
- 「未来創造開発事業本部」を新設し、次世代モビリティ・モジュールやロボット関連モジュール、自然エネルギーなどの新たな領域における戦略立案や開発の取り組みを加速



アウトカム

NTNグループのあるべき姿

- 世界中の従業員に企業理念が浸透し、自ら考え、自ら行動する企業
- 独自の商品とサービスを有し、品質、機能で高く評価され、世界中で存在感のある企業
- NTNに関わる全ての人が「NTN」ブランドに誇りを持つ企業

商品を通じた社会への貢献

- 脱炭素社会への貢献
- 豊かな暮らしへの貢献
- 自然エネルギーを利用した持続可能な社会の実現
- 安全と快適の提供
- エネルギーロスの低減
- 環境貢献商品の開発

NTNグループが目指す「2035年度の姿」

経済的価値と環境・社会的価値をともに向上させることで企業価値を高め、ステークホルダーから信頼・必要とされる企業

経済的価値

- 1 景気変動下でも株主資本コストを常に上回るROEの達成とさらなる向上**
 - ROE8%の達成(2026年度)および2027年度以降のROE10%を早期達成
 - ROIC6%の達成(2026年度)
- 2 事業構造の改革**
 - アフターマーケット向け売上比率20%(2026年度)、40%(2035年度)
 - 軸受、CVJアクスルに関する新商品売上比率20%(2027年度以降)

環境・社会的価値

- 1 カーボンニュートラルの達成**
 - 二酸化炭素排出量30%超を削減(2026年度、2018年度対比)
 - カーボンニュートラル(スコープ1、2)目標達成(2035年度)
 - エネルギーロスを極限まで低減する商品、サービスの開発、提供
- 2 豊かな人づくりの実現**
 - 人材獲得と育成
 - グループ経営をリードする経営人材の育成
 - サクセッションプラン候補者:30名(2026年度)
 - 組織風土醸成
 - ダイバーシティ&インクルージョン
 - 女性管理職比率:5%、男性育児休業取得率:100%、中途採用比率:30%(2026年度)
 - 挑戦し、やりきる職場風土への変革
 - 従業員エンゲージメント調査における「挑戦」や「変革」に関するスコア→肯定的回答80%(2026年度)