

2022 年 3 月期オンライン決算説明会 質疑応答要旨

Q1. 鋼材や船賃、電気・ガス料金、人件費などの費用高騰について、売価反映の達成確度を教えてください。

A1. 原材料等の調達価格の高騰は、当社が原価低減で吸収できる範囲を大きく超えており、費用上昇分を価格反映する方向でお客様と交渉しています。これは当社単独ではなく、多くのサプライヤーが同様の活動をしています。交渉のテーブルについていただきやすい状況ではありますが、費用上昇の内容は丁寧に説明してご理解を求めています。

Q2. 今後の自動車事業をどのように考えていますか。今期は売価反映で利益改善を進めますが、この先さらに EV 化が進むことも踏まえて、来期以降はどう考えていますか。

A2. 当社の自動車向け売上の 80%が等速ジョイントとハブベアリングで構成され、ともにドライブトレインを支える重要な商品です。自動車市場では EV 化が進展し、また、SUV やピックアップトラックなど大型車の販売が好調であり、等速ジョイントも大型化が進んでいます。駆動源がエンジンからモーターに変わること、ドライブトレインに対する入力トルク特性が変化し（トルクが大きくなり）、等速ジョイントのサイズが大型化します。同時に、静粛性や軽量化なども求められます。従来は、サイズの小さい商品が多くを占めていましたが、EV 化で当社の技術優位が活かせる状況になり、競争力を発揮できると考えています。ハブベアリングについても、インホイールモーターの開発で培った技術を活用して、eHUB や sHUB、Ra-sHUB などを開発しています。エネルギー回生や駆動アシスト、転舵機能といった付加価値をお客様に評価いただいています。これら商品の大型化や新商品によって商品構成が変わり、従来よりも利益改善が進むと考えています。

モーターと減速機構が一体になった e アクスルでは、モーターの出力軸が高速になるため、ベアリングにおいても超高速回転に強い当社の技術を活かすことができます。

Q3. 配当金 5 円について、復配した考えや経緯を教えてください。

A3. 中期経営計画の 3 年間で、NTN の再生を果たすべく施策を進め、2 年目の中間から復配をご説明していました。当社が描く再生シナリオの線上に乗っており、外部環境が従来と比較して劇的に変化する中でも、やるべきことを進めた成果が出ているため、公約通り中期 2 年目から復配できると判断しました。

Q4. NTN の再生に向けて確信は高まっていますか。

A4. 当社の技術、製造、開発の各能力は世界の競合他社と比べて負けていません。当社はこれまで補修に注力してきましたが、造りの部分から一貫して販売拡大できる体制になっていませんでしたので、今はそこを強化し改革を進めています。

また、売上の 7 割を占める自動車向けは事業の柱です。等速ジョイントとハブベアリングを軸に、確実に利益が稼げる商品を継続します。再生を果たし、ステークホルダーの皆さまにお返しができる体質へ変革を進めています。

Q5. 所在地別損益で、アジア他の売上が増えるのに営業利益が増えない理由は何ですか。

A5. アジア他のセグメントには中国が含まれています。中国では低価格品の台頭で競争が激しくなっており、他の地域に比べて、競争環境の変化が出ています。

Q6. 将来的に、自動車とそれ以外の事業の売上高比率はどう考えていますか。

A6. 当社の大きな方針は、補修向け売上高を増やすことです。簡単に増やせるものではありませんが、産機用補修に面白みがあります。産機用補修は産機 OEM と表裏一体です。OEM 向けの原価があって、補修価格で販売すると利益を上げることができます。補修だけを造って売る商売はあり得ません。技術力を活かして、利益を確実に取れる OEM は継続します。何年に何%とは活動の結果ですが、量産品で確実に利益を出せる体制にして、補修の比率を高める方向です。次の中期では補修比率 30%を狙いたい考えです。

Q7. FCF の考え方について。どのように安定的にプラスを出していきますか。

A7. 営業 CF の範囲内で投資するなど、当たり前のことを徹底しています。FCF は常にプラスであるべきという考えから、環境の変化を見て投資額を調整するなど対応しています。

Q8. 環境対応や ESG、DX など投資したい案件はたくさんあると思いますが。

A8. 大きな課題です。一番大きいのがカーボンニュートラルに向けた投資です。お客様の動向も情報収集して対応しています。これらはバックキャストの考え方で進め、目標年度から逆算して何年までにどの施策を進める、投資は何を行うなどを検討して、カーボンニュートラルの実現を目指します。

以上