



NTN 株式会社

2024 年 3 月期第 1 四半期 決算 IR 説明会

2023 年 8 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 1 四半期 決算 IR 説明会
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期
[日程]	2023 年 8 月 2 日
[ページ数]	33
[時間]	17:00 – 18:02 (合計：62 分、登壇：27 分、質疑応答：35 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]	4 名 取締役 代表執行役 執行役社長 CEO 鵜飼 英一 (以下、鵜飼) 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)

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
グループ経営本部 経営戦略部

山本 正明（以下、山本）
長尾 立雄（以下、長尾）

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：それでは定刻となりましたので、NTN 株式会社、2024 年 3 月期第 1 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、長尾と高下でございます。よろしくお願いいたします。

本日の説明会は、ご登録いただいたメールアドレスにお配りした説明会の資料に沿ってご説明いたします。資料は弊社のホームページにも掲載しておりますので、お手元がない方は、ホームページのご確認をお願いいたします。

本日は、はじ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 1 四半期決算の実績と通期の見通しについて、CFO の山本よりご説明申し上げます。その後、自動車事業本部本部長の宮澤より、自動車事業の取り組みについてご説明し、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 時頃となります。

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、株主様、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篤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



決算内容および業績予想の詳細、利益の増減分析などにつきましては、CFO の山本と自動車事業本部部長の宮澤から詳しくご説明いたしますので、私からは 2024 年 3 月期第 1 四半期決算のポイントについてご説明いたします。

決算のポイント



2024年3月期第1四半期

- ◆ 売上高 : 2,008億円 (前年同期比+282億円)
営業利益 : 15億円 (" + 23億円)
- アフターマーケット : 売上高 355億円 営業利益 48億円
日本で減収も、欧州、中国、アジアが堅調で、**前年同期比増収増益**
- 産業機械 : 売上高 329億円 営業利益 9億円
農機、建機、風力発電向けを中心に減収となり、**前年同期比減収減益**
- 自動車 : 売上高 1,324億円 営業利益 △41億円
米州中心に半導体不足の緩和等により、**前年同期比増収増益**

2024年3月期通期業績予想

- ◆ 期初予想から、為替の影響(+330億円)、販売の減少(△180億円)を織り込み、**売上高を8,250億円(+150億円)に修正**
- ◆ 営業利益については、**300億円を据え置き**

Copyright 2023 NTN Corporation 2

2 ページ目をご覧ください。

売上高は 2,008 億円、営業利益は 15 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、欧州、中国、アジアで販売が堅調であり、売価転嫁の推進、為替の影響などにより、売上高は 355 億円、前年同期比プラス 31 億円の増収となり、営業利益につきましては 48 億円、前年同期比プラス 2 億円の増益となりました。

産業機械向けは、米州地区を中心に、農業機械、建設機械、風力発電などの需要減少により、売上高は 329 億円、前年同期比マイナス 12 億円の減収となり、営業利益につきましては 9 億円、前年同期比マイナス 4 億円の減益となりました。

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@scriptasia.com



自動車向けは、中国都市封鎖からの需要回復、半導体供給不足の緩和などにより、全地域で需要が回復し、売上高は 1,324 億円、前年同期比プラス 263 億円の増収となりました。一方で、営業利益につきましては、売価転嫁の推進、為替の影響などにより、前年同期比プラス 25 億円の増益となりましたが、41 億円の営業損失となりました。

なお、当社の販売代理店である堀正工業につきましては、皆様方に変なご心配、またエンドユーザー様にご迷惑をおかけし、申し訳ございませんでした。本件の破産に伴う損失約 7 億円を計上済みでございます。

今期の業績予想につきましては、売上高を、昨今の円安による為替の影響でプラス 330 億円と、景気後退による市場減速リスク、EV シフトが進む欧州、中国地区における日系自動車メーカーの不振などにより、マイナス 180 億円の販売の減少を織り込み、8,250 億円に修正いたします。

営業利益については、販売の減少を、為替の影響やコストなどの見直しにより、300 億円を据え置きます。

私からの説明は以上になります。それでは引き続き、山本と宮澤より、業績の詳細を説明させていただきます。

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連結主要指標



(億円)	'23年3月期		'24年3月期					増減			(参考)
	1Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 見通し	上期 見通し	下期 見通し	通期 見通し	対前年同期 ②-①			通期 見通し
	①		②				(今回公表)	合計	除く為替	為替	(前回公表)
売上高	1,726	7,740	2,008	2,032	4,040	4,210	8,250	282	199	83	8,100
営業利益	△ 8	171	15	50	65	235	300	23	△ 7	30	300
(率)	(△0.5%)	(2.2%)	(0.7%)	(2.4%)	(1.6%)	(5.6%)	(3.6%)	(1.2%)			(3.7%)
経常利益	0	120	19	26	45	185	230	19	△ 10	30	230
特別損益	-	△ 12	-	-	-	△ 40	△ 40	-	-	-	△ 40
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 25	104	16	29	45	65	110	41	21	20	110
棚卸資産(※)	2,421	2,394	2,550				2,300	156	19	137	2,200
フリーキャッシュ・フロー	33	204	121				290	87	-	-	290
為替レート1USD	129.6	135.5円	137.2円	135.0円	136.1円	135.0円	135.5円	7.6円			130.0円
1EURO	138.1	140.9円	149.4円	150.0円	149.7円	150.0円	149.8円	11.3円			140.0円
'24年3月期年間配当		10.0円	(中間5.0円・期末5.0円)								

(※)棚卸資産は23年3月末よりの増減額

Copyright 2023 NTN Corporation 3

山本：山本でございます。3ページのスライドからご説明いたします。

まず、連結主要指標ですが、第1四半期の実績は、今、鵜飼からもありましたように、売上高が2,008億、営業利益が15億、当期純利益が16億で締まっております。

第2四半期以降の為替を、USドル135円、ユーロ150円に見直した結果、通期の見通しは8,250億の売上高、営業利益は300億、当期純利益は110億と、前回公表から利益面では変えておりません。

ここでのポイントは、対前年同期②-①のところの、除く為替です。売上高が199億増収となっているにもかかわらず、営業利益は7億のマイナス。それと売りを変えましたが、営業利益を変えなかったこと。こちらの方については、後ほどご説明いたします。

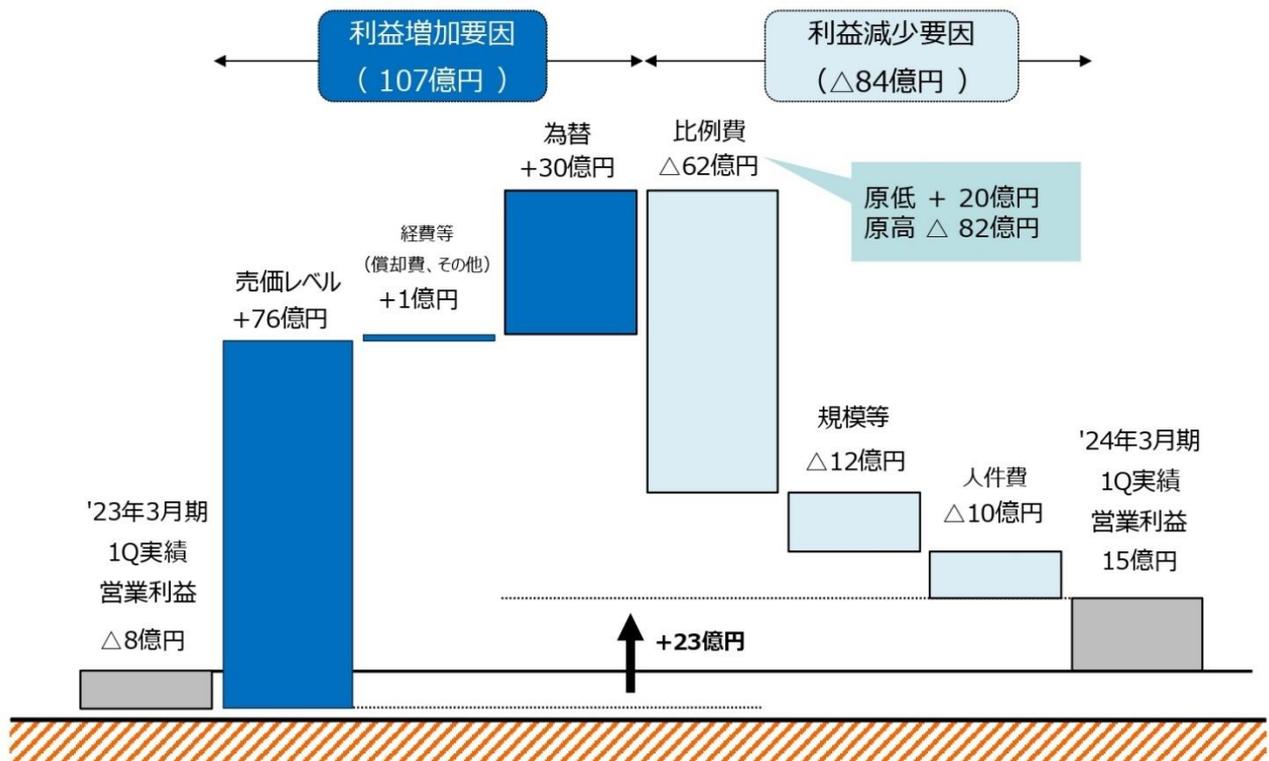
サポート

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



②-1 営業利益増減

『23年3月期 1Q <実績>
vs 『24年3月期 1Q <実績>



Copyright 2023 NTN Corporation 4

4 ページのスライドをお願いいたします。

これが、前年同期のマイナス 8 億の営業利益から 15 億の営業利益への滝グラフです。

まず、左から二つ目に、売価レベルでプラス 76 億とございます。先ほど販売高が 199 億増加しましたと申しあげましたので、この売価レベルの 76 億を引きますと、規模では 123 億。これが前年同期比での販売規模の増です。にもかかわらず、右側、規模等でマイナス 12 億になっています。まず、ここのご説明をいたします。

前年同期は、かなり生産の方を上げて、在庫が増えました。今期は、前期末からかなり生産を絞っておりまして、販売物量は 123 億増えておりますが、生産の方は、前年同期比では逆に若干減っております。その規模の影響が約 20 億強です。

一方で、在庫評価は、前年同期は原高が一気に進みましたので、その在庫評価の影響が、前年同期と当期を比べるとマイナスになります。これが 26 億ほどございます。それで規模の影響がマイナスになってしまっています。

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



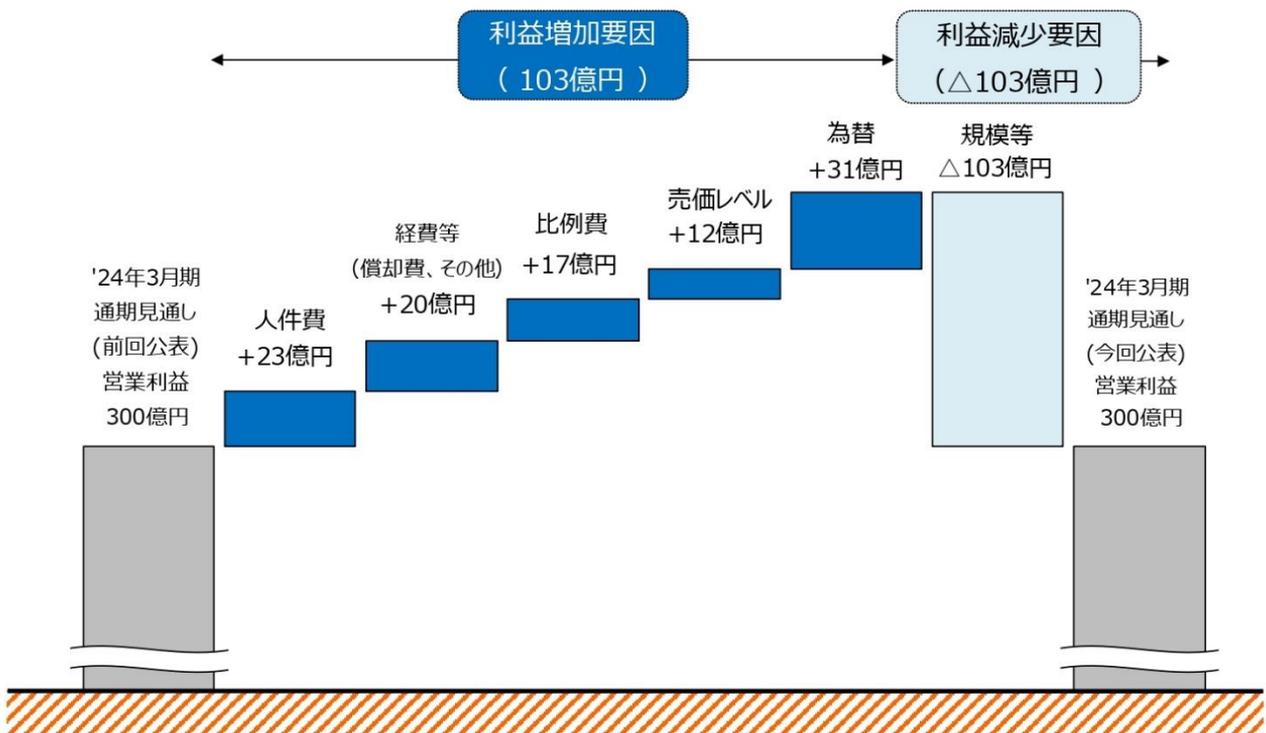
併せて、今ブラジル等での閉鎖活動をしておりますので、その損益悪化も規模等に入っております。そういうもので、売りは増えましたが、規模等がマイナス 12 億という状況です。

それから、利益の増加要因の中で、経費等がプラス 1 億になっておりますが、これは先ほど鵜飼からも説明がありましたが、堀正工業の貸倒れの 7 億を積んだ上で 1 億のプラスですので、なかりせば 8 億ぐらいのプラスになっておりました。

あとは為替の影響がプラス 30 億。比例費につきましては、原低が 20 億、原高がマイナス 82 億、特にこの原高も、鋼材よりもむしろ今は部材、電ガスというところの影響が大きく出ております。

それから最後、人件費のマイナス 10 億なのですが、これは主には国内のベースアップに伴うもの、それとアメリカで人件費の増加となっております。

②-2 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 2023 NTN Corporation 5

続きまして、5 ページをお願いいたします。

これが、前回公表の 300 億と今回公表、同額なのですが、その滝グラフです。

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



目を引きますが、右から二つ目、規模等で103億減っています。それから、売価レベルがプラス12億です。先ほど180億ほど売上が減ると申し上げておりますが、売価の影響を除きますと、売上が190億強、ボリュームで減ります。特に、中国がだいたい120億ぐらい減りますので、その中国のMIXの影響もございまして、規模等で103億の減益要因を見込んでおります。

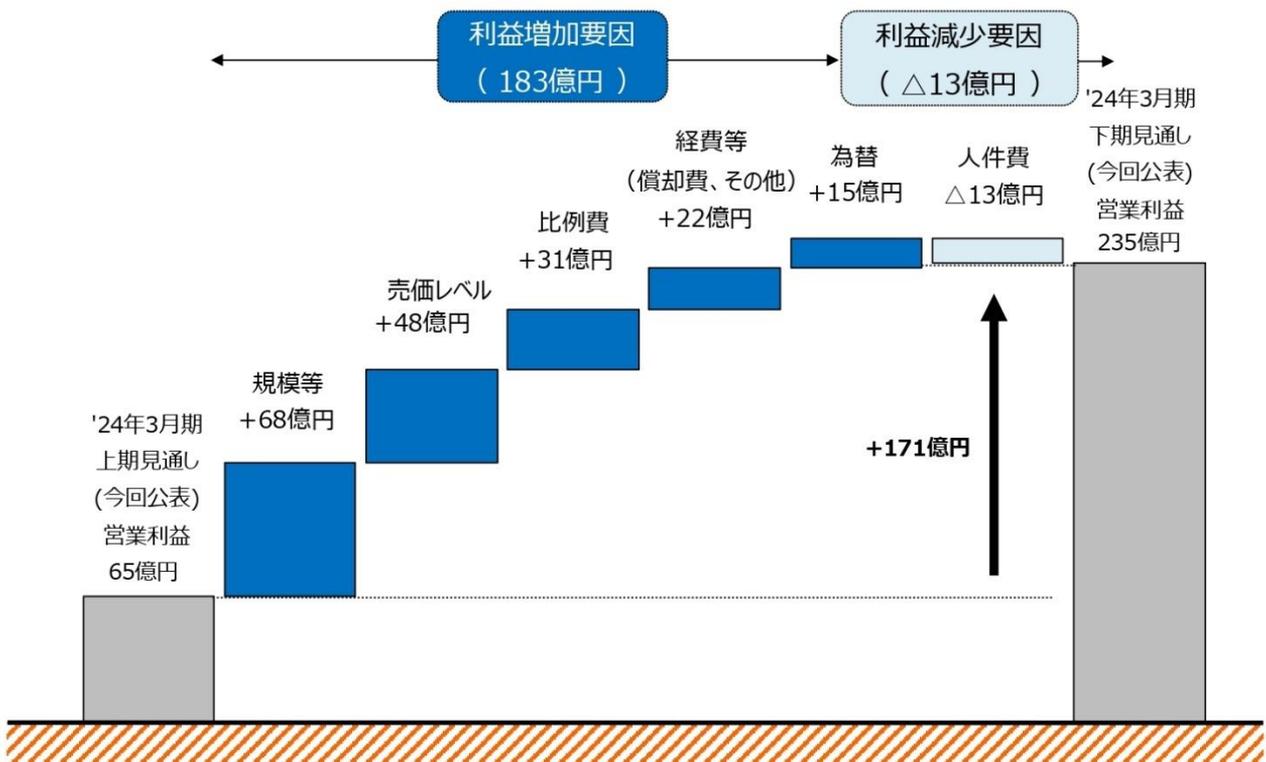
増益につきましては、為替を見直しておりますので、プラス31億。

先ほど申し上げました売価は、自動車を中心に最後まで取り切るといことで、プラス12億。

比例費につきましては、現高が、当初の想定よりはやや抑えられるかなということも含めまして、プラス17億。

経費、人件費につきましては、規模が落ちますので、当然その削減をします。それと、第1クォーターで、日本や中国等でもかなり経費、人件費が削減できておりますので、それも踏まえて20億と23億。これを増益要因として見込んでおります。

②-3 営業利益増減 ['24年3月期 上期 <見通し(今回公表)> vs '24年3月期 下期 <見通し(今回公表)>] NTN



Copyright 2023 NTN Corporation 6

続きまして、6ページをお願いいたします。

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



こちらのページは、今回、上期見通しを出させていただきましたが、その 65 億と下期の 235 億の滝グラフです。

下期につきましては、販売生産が、上期に比べて、ボリュームでだいたい 150~160 億ほど増えるということで、規模等としてはプラス 68 億。

それから売価は、前期も同じなのですが、値上げの効果は下期の方が高いということで、上下ですとプラス 48。

それから比例費についても、10 月ごろからは、おそらく鋼材の値段等も下がってくるだろうと。それと原低も、下期の方で効果額が大きくなりますので、その影響でプラス 31 億を見込んでおります。

経費は、先ほどから申し上げておりますように、上期には貸倒引当金が 7 億ほど入っております。下期は、当然これがなくなります。また北米向けの船賃が、5 月ぐらいから価格改定、値下げとなりまして、その 1 カ月分の影響を 8 億ぐらい見ております。その二つで 15 億なのですが、残りの 7 億については今、経費削減も徹底しておりますので、下期に向かってプラス 7 億の経費削減を行います。

為替については、プラス 15 億を見ています。

あとは人件費の増。これは規模が増えますが、特に欧州地区等の増加要因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@scriptsasias.com

③地域別売上高



(億円)	'23年3月期		'24年3月期					(参考)	増減		
	1Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 見通し	上期 見通し	下期 見通し	通期 見通し②	'24年3月期 通期 見通し①	対前回公表 (通期見通し) ②-①		
								(前回公表)	合計	除く為替	為替
日本	443	2,016	508	547	1,055	1,115	2,170	2,235	△ 65	△ 65	1
米州	554	2,462	649	651	1,300	1,330	2,630	2,515	115	6	109
欧州	361	1,552	430	420	850	880	1,730	1,600	130	△ 41	171
アジア他	368	1,709	420	415	835	885	1,720	1,750	△ 30	△ 80	50
合 計	1,726	7,740	2,008	2,032	4,040	4,210	8,250	8,100	150	△ 181	331

Copyright 2023 NTN Corporation 7

続きまして、7ページをお願いいたします。

地域別売上高の状況です。

真ん中のあたりに、今期の第1四半期の実績、それから2クォーター以降の見通しを記載しております。

今回、売上高を8,250億円に変えさせていただいておりますので、前回公表との比較をメインにご説明いたします。

対前回公表②-①の除く為替の欄です。これを見ていただきますと、やはり減っているのは日本、欧州、それからアジア他でマイナス80億円となっておりますが、実はこれは、先ほど申し上げましたように、中国が120億円程度減っておりますので、その影響が大きく出ております。

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



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)
	1Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 見通し	上期 見通し	下期 見通し	通期 見通し	対前年同期 ②-①			'24年3月期
	①		②				(今回公表)	合計	除く為替	為替	通期 見通し (前回公表)
アフターマーケット	323	1,340	355	340	695	690	1,385	31	15	17	1,330
産業機械	341	1,395	329	316	645	660	1,305	△ 12	△ 24	12	1,330
自動車	1,062	5,004	1,324	1,376	2,700	2,860	5,560	263	208	54	5,440
合計	1,726	7,740	2,008	2,032	4,040	4,210	8,250	282	199	83	8,100

<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)
	1Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 見通し	上期 見通し	下期 見通し	通期 見通し	対前年同期	'24年3月期
	①		②				(今回公表)	②-①	通期 見通し (前回公表)
アフターマーケット	46	223	48	57	105	130	235	2	225
産業機械	12	73	9	11	20	35	55	△ 4	75
自動車	△ 66	△ 124	△ 41	△ 19	△ 60	70	10	25	0
合計	△ 8	171	15	50	65	235	300	23	300

Copyright 2023 NTN Corporation 8

それから次のページ、8 ページが、事業形態別の売上高と営業利益の状況です。

上段が売上高、下段が営業利益です。

第1四半期の事業形態別の売上高は、アフターマーケットが355億、産業機械が329億、自動車が1,324億でした。右側の対前年同期②-①の除く為替を見ていただきますと、やはり産業機械の規模が落ちています。

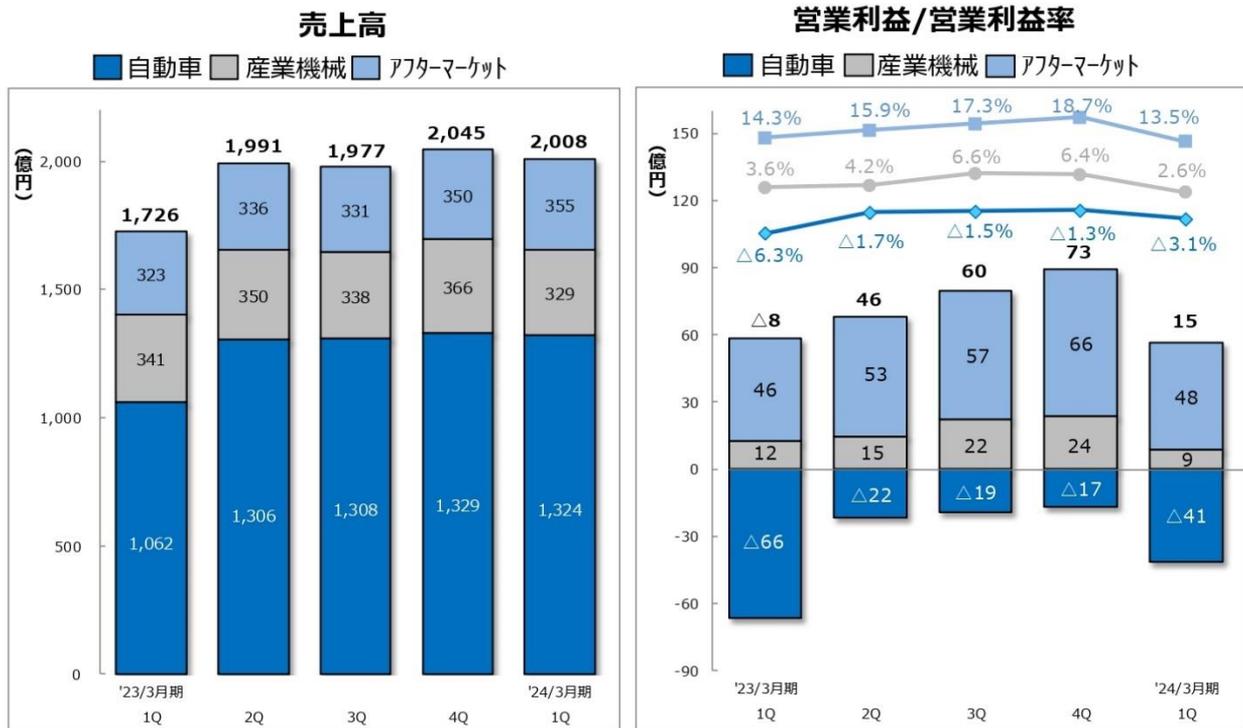
下の営業利益ですが、アフターマーケットが48億、産業機械が9億、自動車がマイナス41億です。前年同期との増減②-①の欄ですが、アフターマーケットは2億増益ですが、先ほどから申し上げております堀正工業の貸倒引当金の影響が、アフターマーケットと産業機械、それぞれ3.5億程度ずつ入っております。それを除きますと、アフターマーケットは5.5億ぐらいの増益。それから産業機械については、規模は減っておりますが、ほぼ前期並みというところです。

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



⑤事業形態別業績（四半期推移）



Copyright 2023 NTN Corporation 9

次に 9 ページをお願いいたします。

これは、先ほどご説明いたしました事業形態別業績の四半期の推移です。

左側が売上高の棒グラフ、右側が営業利益額の棒グラフと、営業利益率の折れ線グラフです。

まず、アフターマーケットが一番上の折れ線グラフなのですが、第 4 四半期の 18.7% から 13.5% に落ちています。これは、先ほどから申し上げております貸引の影響がマイナス 1 ポイント、それから規模と地域間構成、特に利益率の高い米州が、第 4 四半期に比べれば減りましたので、その影響が 2 ポイントぐらい出ております。

産機も、堀正の影響が 1 ポイント、それから規模の影響が 2 ポイントほど出ております。

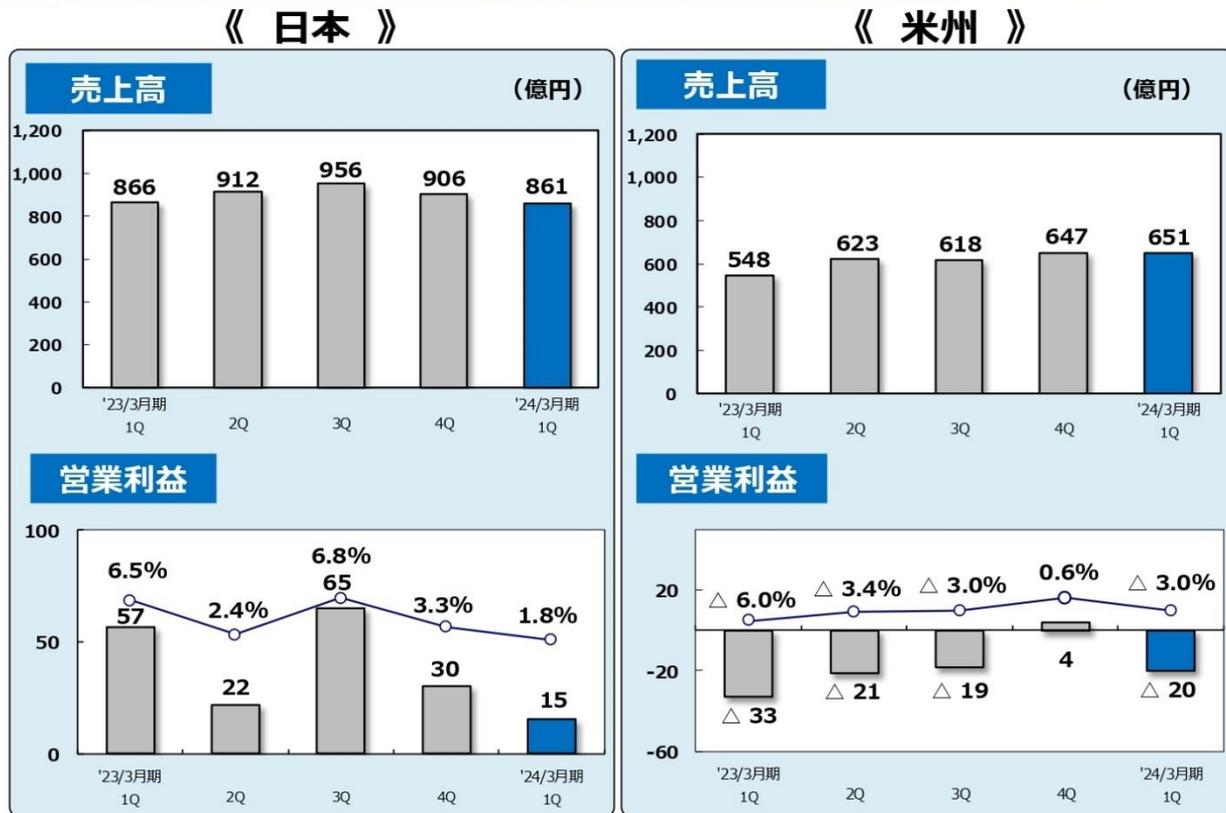
一方、自動車につきましては、特に売価の値上げの処理が 9 月と 3 月に集中するということで、前四半期に比べますと、どうしても売価のところで 1 ポイント強の利益率の悪化になっております。あと固定費の増加等で、2 ポイントほどの悪化というのが今の状況です。

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



⑥-1 所在地別 売上高・営業利益 (日本・米州)



Copyright 2023 NTN Corporation 10

それから 10~11 ページが、所在地別の売上高、営業利益の状況です。

10 ページが日本と米州。上段が売上高、下段が営業利益の状況です。

日本につきましては、第 4 四半期から販売規模も落ちておりますし、営業利益率も 3.3%から 1.8% に落ちています。そのうち、主なものとしましては、先ほどから申し上げております貸倒引当金が 7 億ほど入っています。それと売価の 3 月の値上げ処理のはね返り、これが 11 億ほど入っています。それによって、利益率が第 4 四半期と比べると落ちているという状況です。

右側の米州につきましても、やはり売価のところは、額は少ないですが同じような影響、あとは固定費の影響が出て、マイナス 3 ポイントまで落ちているというのが 10 ページの状況です。

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

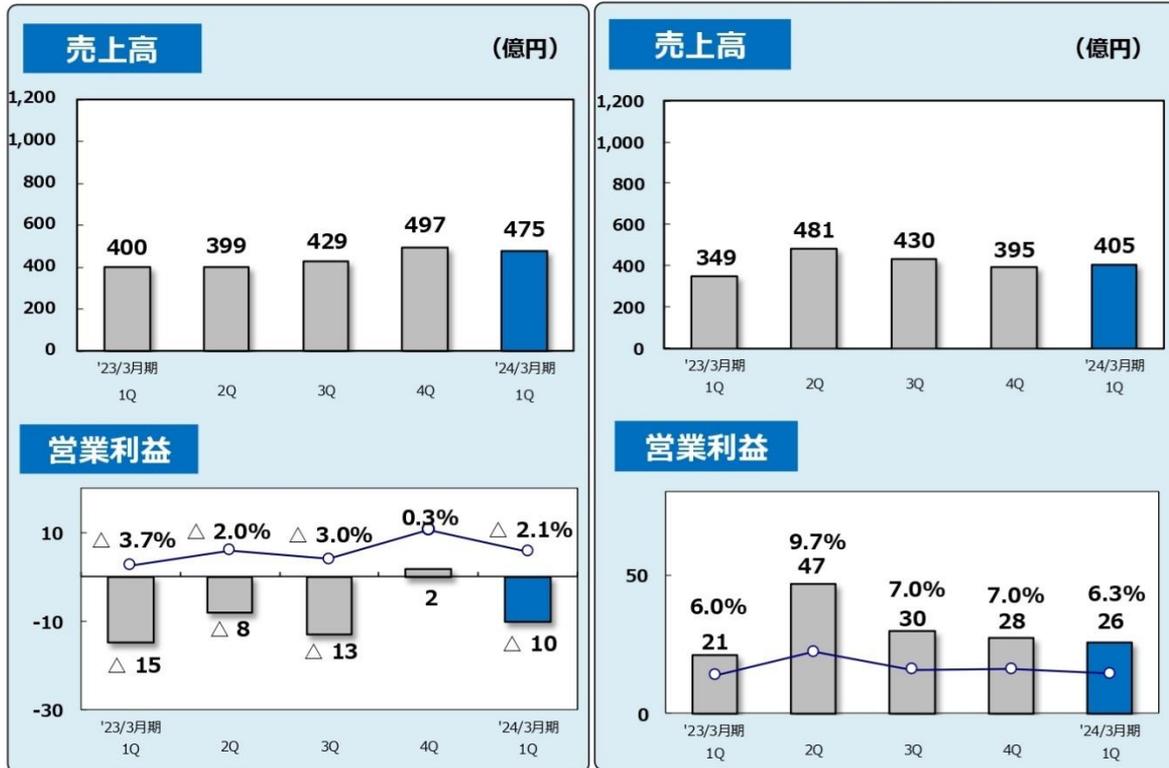


⑥-2 所在地別 売上高・営業利益 (欧州・アジア他)



《 欧州 》

《 アジア他 》



Copyright 2023 NTN Corporation 11

続きまして 11 ページが、同じグラフの欧州とアジア他の状況です。

欧州につきましては、為替込みの数字でも、第 4 クォーターに比べて物量が落ちております。その影響が一番大きく出ております。

それからアジア他につきましても、物量の微減がありましたので、その影響で、営業利益率も第 4 四半期と比べては若干低下しております。

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	'24年3月 見通し
棚卸資産	2,148	2,421	2,476	2,477	2,394	2,550	2,300
(海外)	(1,469)	(1,705)	(1,773)	(1,749)	(1,685)	(1,793)	(1,650)
(国内)	(680)	(716)	(702)	(728)	(709)	(757)	(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	3.6回

Copyright 2023 NTN Corporation 12

続きまして、12 ページが棚卸資産の状況です。

この6月末は、2,550億の実績でした。前期末比に比べて、156億の増加となっておりますが、為替の影響が137億ございますので、物量では19億の増です。

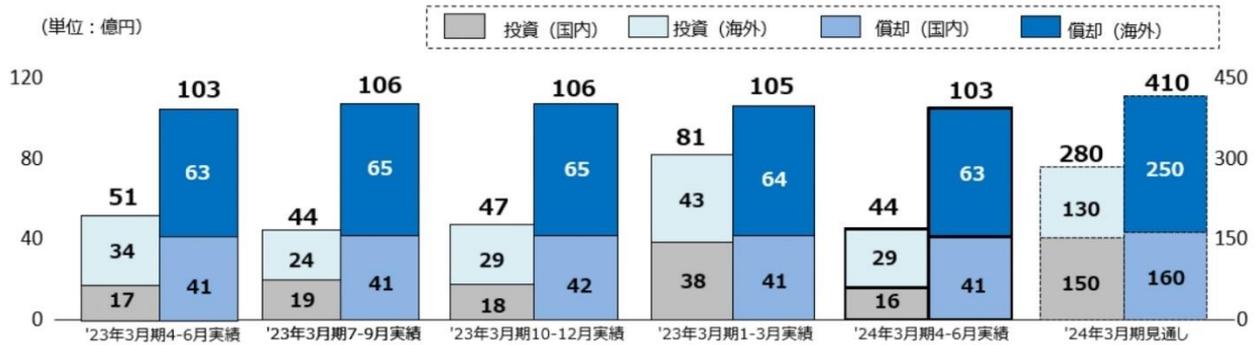
それから、24年3月期見通しが2,300億。前回2,200億から100億増やしております。これはボリュームの影響ではなくて、為替の影響で前回から100億増えている状況となっております。

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	増減	'24年3月期
	4-6月実績①	7-9月実績	10-12月実績	1-3月実績	通期実績	4-6月実績②	②-①	通期見通し
設備投資	51	44	47	81	223	※44	△7	280
(海外)	(34)	(24)	(29)	(43)	(130)	(29)	(△5)	(130)
(国内)	(17)	(19)	(18)	(38)	(92)	(16)	(△1)	(150)
※他に、無形固定資産投資額があります。'24年3月期 4-6月実績：7億円 '24年3月期 通期見通し：50億円								
(億円)	'23年3月期					'24年3月期	増減	'24年3月期
	4-6月実績①	7-9月実績	10-12月実績	1-3月実績	通期実績	4-6月実績②	②-①	通期見通し
減価償却費	103	106	106	105	420	103	△0	410
(海外)	(63)	(65)	(65)	(64)	(255)	(63)	(0)	(250)
(国内)	(41)	(41)	(42)	(41)	(165)	(41)	(△0)	(160)

Copyright 2023 NTN Corporation 13

続きまして、13 ページが設備投資と減価償却費の推移です。

この第1四半期は、設備投資額が44億、減価償却費が103億。

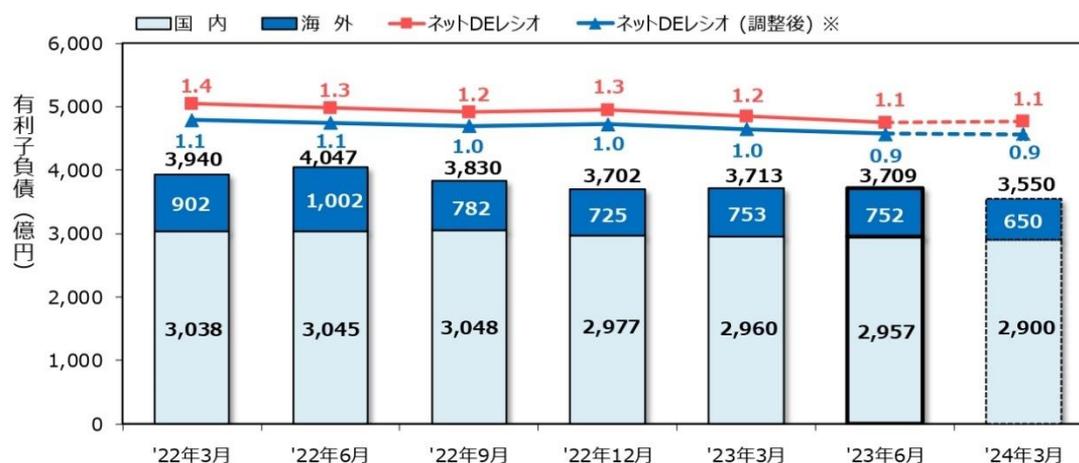
通期の見通しが、設備投資額は280億と減価償却が410億。この線上で、今のところは推移しております。

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	'24年3月 見通し
有利子負債	3,940	4,047	3,830	3,702	3,713	3,709	3,550
(海外)	(902)	(1,002)	(782)	(725)	(753)	(752)	(650)
(国内)	(3,038)	(3,045)	(3,048)	(2,977)	(2,960)	(2,957)	(2,900)
ネット有利子負債	2,726	2,786	2,688	2,650	2,606	2,537	2,430

※公募ハイブリッド社債の資本性認定部分 (50%) を調整。

Copyright 2023 NTN Corporation 14

続きまして、14 ページが有利子負債の状況です。

6 月末の有利子負債の残高は 3,709 億。ネット有利子負債が 2,537 億で、ネット DE レシオが 1.1 でした。

3 月末比ではマイナス 4 億なのですが、ここにも為替の影響がございまして、為替でプラス 63 億ございます。よって、為替を除くとマイナス 67 億ということで、順調に削減できております。

また、24 年 3 月期の見通しを前回の 3,500 億から 3,550 億に増やしておりますが、これも海外での為替の影響を 50 億見たというだけで、前回からの実質的な変更はございません。

サポート

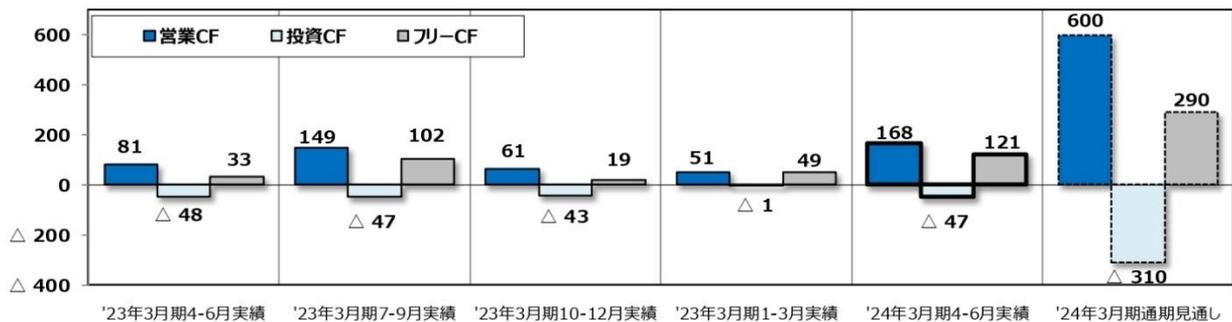
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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
	4-6月実績①	7-9月実績	10-12月実績	1-3月実績	通期実績	4-6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	81	149	61	51	342	168	87	600
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	△48	△47	△43	△1	△139	△47	1	△310
I + II. フリー・キャッシュ・フロー	33	102	19	49	204	121	87	290
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	△1	△249	△81	△1	△333	△97	△96	△270
IV. 現金及び現金同等物 に係る換算差額等	14	28	15	6	21	40	26	△27
V. 現金及び現金同等物の 増減額	46	△119	△162	54	△108	63	17	△7



Copyright 2023 NTN Corporation 15

それから、15 ページがキャッシュ・フローの状況です。

この第1四半期は、営業キャッシュ・フローが168億、投資キャッシュ・フローもしっかりおさえた結果、フリー・キャッシュ・フローは121億計上しております。

一番右端に通期の見通しを記載しておりますが、営業キャッシュ・フローが600億、フリー・キャッシュ・フローが290億の見通しですので、キャッシュ・フローについても順調な推移と考えております。

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@scriptasia.com



◆ **価格改定活動の強化**

- 不採算ビジネスの値上げ/撤退
- 早期の交渉エスカレーションの実施

◆ **調達改革（最適調達）の実行**

- 米国の域外調達（韓国 + インド）への切り替え

◆ **MIXの良化（高利益ビジネスへのシフト）**

- 大型SUV、商用車向け大型サイズ商品の立ち上がり
- EV向け低フリクションハブベアリングの立ち上がり
- パートナーシップビジネスの本格化

(億円)	23年3月期実績			24年3月期見通し			差 ②-①
	上期	下期	①	上期	下期	②	
売上高	2,367	2,637	5,004	2,700	2,860	5,560	+556
営業利益	△88	△36	△124	△60	70	10	+134
営業利益率(%)	△3.7%	△1.4%	△2.5%	△2.2%	2.4%	0.2%	+2.7pt

Copyright 2023 NTN Corporation 16

続きまして、16 ページについては、宮澤の方からご説明させていただきます。

宮澤：宮澤でございます。自動車事業全体の売上高および今期の営業利益の見通しについて、ご説明いたしたいと存じます。

先の5月の、先期の決算説明会のときに申し上げましたけれども、昨年度は124億円の営業赤字を計上してしまいましたけれども、今年度につきましては、黒字転換することを最大のミッションとして活動しております。

その成果達成に向けて、大きく三つの柱で、現在進行中です。

まず一つは、価格改定活動の強化です。大きくは二つでございます。

不採算ビジネスの値上げ・撤退です。これにつきましては、昨年度から交渉を継続しておりますけれども、これについての早期の決着を目指すということで、これはグローバルで展開しています。

それと、これは昨年度の反省も含めてですけれども、通常のインフレーションの売価転嫁ではございますけれども、これについては昨年、特に欧州メーカーを中心に、われわれが期待したところで

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

の着手ができませんでしたので、早期の交渉のエスカレーションを進めることで、確実な成果出しを進めていこうということを進めております。これは特に欧州メーカーがターゲットになります。

二つ目については調達改革で、とりわけ米国に注目すれば、人件費を含む諸資材の高騰が他地域に比べて非常に大きく出ておりますので、この地域につきましては、従来のローカルコンテンツを満たすという行動から域外調達、特に韓国+インド品へのシフトを進めておまして、これの成果出しがこの下期以降に確実に成果が出るようなことで、今現在進めています。

あるいは現在、米国につきましては、一部の客先での増量対応要請がございまして、米国での能力オーバーフローをする分については、日本もしくは中国からの出荷を検討しています。特に日本からの出荷でいきますと、現在の為替の環境の中、その為替の益を取ることができますので、それを確実に進めようということです。

それと最後ですけれども、これは MIX の良化です。

これは、かねてより、いろいろご説明も差し上げていましたけれども、大型車にシフトしていきましょう、いわゆる高利益ビジネスへのシフトを推し進めていきたいと思いますと申し上げておりましたけれども、これが今期で結実してくる予定です。

特に、最後の欄に記載しておりますパートナーシップビジネスの本格化ですが、これは前回少しご説明差し上げましたけれども、国内で等速ジョイントビジネスの内製化をわれわれが 100%引き受けておりますけれども、これの本格量産が、この下期以降進んでまいりますので、その良化を効果として見込んでおります。上期では 60 億円程度の営業利益マイナスを見込んでおりますが、下期につきましては、特に売価の修正および MIX の良化を織り込みまして、通期での確実な黒転、現在では約 10 億円程度の営業利益であります、この達成を現在目指している状況です。

以上、ご説明申し上げます。

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@scriptsasias.com



質疑応答

長尾 [M]：それでは、ただいまより質疑応答に入らせていただきます。質疑応答では、ご質問のある方を事務局よりご指名いたします。

それでははじめに、三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の佐々木様、ご質問をよろしくお願いいたします。

佐々木 [Q]：三菱 UFJ の佐々木と申します。よろしくお願いいたします。私から簡単に 3 点教えてください。まず 1 点目が、先ほどの宮澤さんのプレゼンテーションについてお伺いしたいと思います。おっしゃる通り、このような取り組みをやって自動車のターンアラウンドが進めば、いよいよ NTN のターンアラウンドも進むということになると思いますが、一方で、今までかなり自動車の取り組みでは苦戦されておりましたので、これは本当に進むのだろうかということをおそらく多くの投資家の方も感じられているのではないかなと思います。

そこで、ちょっとストレートにお伺いしますが、今回の 16 ページの、自動車の計画の達成度に対する自信度というのはどの程度お持ちでしょうか。また、今までもやはり苦戦されていたので、今回こそは違うんだということで、今回と今までではいったい何が違うのかということについて、その自信度ですとか、何が違うかということについて、御社のお考えをぜひ教えていただけないでしょうか。よろしくお願いいたします。

宮澤 [A]：では、宮澤の方から少しお答え差し上げたいと思います。もちろん将来といたしますが、先のいろんな変動のリスク、経済環境の変動のリスクはございますけれども、現時点では、この計画についてはかなり確度高く達成する、自分自身の確信は持っております。といたしますのも、特に価格改定活動の強化ですけれども、これにつきましては、今回始まったわけではなくて、昨年度から積み残し案件を、特に欧州メーカーですけれども、これを今継続交渉しておりますし、かなり佳境に至っているというのが現状です。

それと、昨年度の反省ではございますけれども、終盤かなり遅れた時点、期末近くになって交渉のエスカレーションをさせてしまって、最終決着を取れなかったという反省に立って、今期についてはかなり早い段階での交渉エスカレーションを進めています。もちろん、必ずしもわれわれの思惑通りに交渉が進んでいるわけではございませんけれども、そこは確実に結実させていこうということを考えております。

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@scriptasia.com

それともう一つは、MIXの変更のところですが、先ほど申し上げましたように、パートナーシップビジネスというのは、われわれにとってみれば、かなり高収益で獲得したビジネスですので、これは下期確実に量産立ち上がりしてくるところにつきましては、かなり確信がございます。それで下期以降での利益の改善は達成できるという見込みです。以上、ご回答申し上げます。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。あえて伺いますが、宮澤さんから見て、達成に向けて、何かリスクとして感じられているものがあつたら、ぜひ教えていただけませんか。

宮澤 [A]：一つは中国のリセッションといいますか、車の生産台数の減産の要素です。残念ながら当社の場合、中国の自動車ビジネスにおいて、約65%が日系さん向けです。ご存知のように、日系さんは電気自動車のラインナップの不足の問題から、彼ら自身が非常に苦戦されていますので、その影響で、われわれもこの上期で大きな規模の影響を今受けております。下期についても、それが大きく変更することはないと見ておりますので、そのネガは一定程度織り込んではいまいますが、日系の自動車メーカーさんが中国でわれわれの想定以上に減産を入れられると、それは大きなリスクと考えております。以上です。

佐々木 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。2点目が、スライド番号の5番の、新計画の増減要因の考え方を教えてください。今回の規模影響を、まさに今、宮澤さんがおっしゃられた中国EVの影響で下げられたというのは理解していますが、それ以外に規模をそれなりに下げられていますので、従来計画と比べて規模をどこで下げたかということをお教えください。また、比例費ですとか売価なども、従来計画と比べてかなり積まれています。ここは別に御社がコントロールできるものではなく、相手がいて決まる話ですから、この比例費ですとか売価というのは、本当に良くなるかということ、なぜ良くなるかということの背景をもう少し教えていただけないでしょうか。よろしくお願いします。

山本 [M]：まず規模のところ、ここは地域別数でどの程度の物量を落としたかという答えでよろしいでしょうか。

佐々木 [M]：はい、お願いします。できれば事業と地域で教えてください。

山本 [A]：わかりました。まず自動車が109億、売り規模で落としています。その内訳は、先ほど中国というお話が出ましたが、中国は規模で116億、それからあと大きな落ちがヨーロッパです。これが売り規模で52億落としております。一方で、アメリカの方が今増えておりますので、アメリカで30億のプラス。それとASEANで27億のプラス。あと日本は、これも若干なんですけれども、端数みたいなものなんですけれども、3億のプラス。合計で109億です。自動車についてはこれでOKですか。

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

佐々木 [M]：はい、大丈夫です。

山本 [A]：それから、次に産機。これは全地域で落としております。落とした金額としては、物量ベースでトータル 68 億です。大きなところが、日本が 27 億、アメリカが 24 億、あとはヨーロッパ、アジア、チャイナで同額ずつ、3 分の 1 ずつというようなイメージです。産機はよろしいですか。

佐々木 [Q]：産機は、具体的に業種はどういった製品を下げられたんですか。

鵜飼 [A]：鵜飼ですけれども、例えば日本であれば工作機械とか、それから建機メーカーさんも、コマツさんとか日立建機さんはけっこう高結果を出されているのですけれども、実際にはちょっと軸受系の方の、われわれの売りの方はけっこう苦戦をしています。それから米州につきましては、特に米州地区の農機、Deere であるとか、かなり利益率の高いところが今、落ちています。それから Caterpillar もかなり落ちています。Caterpillar 自体の業績は、高結果が今日も出ていましたですけども、われわれの売りとして、OEM とサービスパーツは 50 対 50 ぐらいでの割合で持っているのですけれども、サービスパーツの落ちが大きいです。ですから、大きく言えば日本と米州での落ちというのは、そういう業種で大きく出てきています。以上です。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。補修はいかがでしょうか。

山本 [A]：補修は、日本がアメリカで落としています。日本が 30 数億程度、アメリカが 6 億程度、あとヨーロッパ、アジア等はまだ増えておりますので、こちらの方で半分ずつぐらい増やしております。トータルがマイナス 16 億というイメージです。売りのほうはよろしいでしょうか。

佐々木 [Q]：はい。すみません、ちょっと長くなってしまっているんですが、建設機械は、やはり在庫調整の影響が御社に出ているということですか。各社の売上高自体は好調ですから。

鵜飼 [A]：国内の補修がやはり顕著に悪くなってしまっていて、これは、どうですかね、先期の末ぐらいいからそういう動きが出てきていますので、それが明らかな在庫調整なのかどうかというところは十分に情報が出てきていないところですけども、日本の補修関係がやはり一番影響が出ています。それと中国は、ちょっとこれから先がまだ読めないところがあります。月によってけっこうばらつきが出ているかなというところですよ。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。すみません、ちょっと長くなってしまっているので、これで終わりますけど、比例費と売価の 17 億と 12 億というのは、これはどれぐらい確からしさがあるのでしょうか。5 ページの従来計画との比較ですが。

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 [A]：売価の方についてはほぼ自動車なので、先ほど宮澤の説明にもあったかと思うのですが、比例費については、第1四半期もそうだったのですが、やはり原高が落ち着いてきている部分がございます。それを織り込んだのが17億ですので、これは、また急激な原高というのはちょっと考えられないので、まあまあ確かかなと考えております。よろしいでしょうか。

佐々木 [M]：はい、大変よくわかりました。どうもありがとうございました。

長尾 [M]：佐々木様、ありがとうございました。

それでは続きまして、お待たせいたしました、ゴールドマン・サックス証券の諫山様、ご質問をお願いいたします。

諫山 [Q]：いつも大変お世話になっております。ゴールドマン・サックス証券、諫山でございます。よろしくお祈りいたします。一つ目の質問、毎度恒例で恐縮なんですけれども、4ページのご実績の増減分析の要因別を、事業ごとに分けていただいてもよろしいでしょうか。細かい説明を頂戴していますけれども、事業でもう少し噛み砕きたいので、数字の方をいただければ幸いです。よろしくお祈りいたします。

山本 [M]：事業別の、要は4ページですから、前年同期との比較ですね。

諫山 [M]：はい。

長尾 [M]：では、事務局の方から回答いたします。

高下 [A]：事務局の高下の方からお答えいたします。まず、アフターマーケット事業です。アフターマーケット事業は、対前年同期比で2億円のプラスとなっております。要因別に、規模効果でマイナスの7億円、為替でプラスの9億円、売価レベルでプラスの13億円、比例費でマイナスの9億円、固定費でマイナスの5億円、うち人件費がマイナスの2億円です。

続きまして、産業機械事業です。前年に対してマイナスの4億円となっております。内訳が、規模効果がマイナスの13億円、為替がプラスの8億円、売価レベルがプラスの14億円、比例費がマイナスの11億円、固定費がマイナスの2億円、うち人件費がマイナス2億円です。

続きまして、自動車事業です。自動車事業が前年同期比でプラス25億円となっております。内訳が、規模効果がプラスの8億円、為替がプラスの12億円、売価レベルはプラスの50億円、比例費がマイナスの42億円、固定費がマイナスの2億円、うち人件費がマイナスの6億円です。以上になります。

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。二つ目の質問です。ごめんなさい、これはちょっと判断しかねたのですが、くだんの7億円を戻したときの、堀正工業の分を戻したときの20億円強という営業利益は、これは期初に想定していた1Qの仕上がりと比べるといかがでしたか。事業ごとの強弱をお伺いしたいなと思っております。何となく、車はインラインだけど、もしかして産機とかがちょっと弱かったのかなという印象を受けたのですが、一言いただけますでしょうか。

山本 [A]：それでは山本の方からご回答いたします。おっしゃられる通り、やはり第1クォーターでも、想定よりは規模が落ちたという影響が出ております。それで言いますと、やはり産機の規模が想定よりも落ちましたので、そこが減益では強めに出了かなと。で、先ほどからご説明していますが、それ以外の部分、例えば固定費の管理だとか値上げの進捗、それから原低とか比例費、こういうところはほぼほぼ想定通りです。第1四半期はやはり産機、自動車もそうなのですが、規模の影響が想定に比べたら出た、というのが現状です。よろしいでしょうか。

諫山 [Q]：ありがとうございます。そうしますと、最後の質問です。産業機械のところは、本当は自動車がどうかと思っていたんですけど、今のお話を踏まえると、やはり産機のところ落ちていくところの背景ですね。ごめんなさい、鵜飼社長、先ほど佐々木さんとのやり取りで、在庫という話で補修のところをお答えになっていたと思うのですが、産機の、例えばCATとかは、彼らの手持ち在庫とかで在庫調整というか、御社への発注が止まったりとかそういうようなお話があったと思います。

過去1年2年ぐらいは、そういうような兆しは全然ないよというようなお話があったと思うんですが、彼らの業績はいいけど御社の発注が止まっている、これは顧客である建機メーカー、農機メーカーの方の軸受け在庫がかなり高めになったから、もう逼迫感がないので、結果として売りが落ちているのでしょうか。別途いただいている建機・農機の本モメンタムの部分がけっこう悪く見えているので、こちらについて今一度、補修ではなくて産機事業の業種別の伸び率、特に厳しくなったように見える建機・農機について、特にコメントをいただけないでしょうか。よろしくお祈りします。

鵜飼 [A]：はい。まず農機、これはまず市場の需要が落ちています。これはやはりいろんな事情があると思うのですが、欧州のウクライナに端を発している社会情勢、政治の絡みですね、これによる状況とか、それから異常気象とか、いろんな各地からの情報はあがってきているんですけども、農機については、直のラインに出すパーツが生産の減によって落ちているということがあります。

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@scriptasia.com



それから Caterpillar の方は、サービスパーツの方が落ちてきているという状況で、今ちょっと諫山さんのご質問に直接うまく答えられているかどうかわからないのですが、われわれが今、掴んでいる状況はそういうところです。

諫山 [Q]：ありがとうございます。ごめんなさい。補足で、これはこのクォーター中、突然なってきたのですか。それとも、期初の段階にご発表されていたときから、すでに少し兆候が見えていたのが、徐々に徐々に悪くなったのでしょうか。事象として、突然なのか、緩やかに見えてきたものなのかというところだけ、最後お願いいたします。

鶴飼 [A]：兆候はあったと認識しています。ですから、先期の最後、末頃からそういう兆候が出だして、それが今、クリアになってきているかなというところです。工作機もそうです。先期末ぐらいからいろいろ情勢が厳しくなるなということを、工作機メーカーさんもおっしゃっているところもありましたので、それが今、特に国内の工作機メーカーさんは、そういう状況が顕著になってきているかを見ています。

諫山 [M]：大変よくわかりました。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。

続きまして、お待たせいたしました、JP モルガン証券の佐野様、ご質問のほどよろしくお願いたします。

佐野 [Q]：お世話になります。JP モルガンの佐野と申します。よろしくお願いたします。まず1点目が、改めて第1クォーターの売上と営業利益が、期初計画に比べてどれくらい上振れたか下振れたかというのを、定量面で教えていただきたいというのが1点目です。お願いたします。

山本 [A]：もともと第1四半期は公表しておりませんでしたので、ざっくりご説明差し上げますが、売りの物量がだいたい100億弱は落ちたかなと。その物量の影響を含め、営業利益は今15なのですが、それがだいたい30から40ぐらいは落ちたかなと。その中には、堀正の貸倒れの影響も7億含んでいる、というのが今の状況です。よろしいでしょうか。

佐野 [Q]：はい。山本さん、ありがとうございます。2点目は、今おっしゃっていただいた堀正の貸倒れの半分、補修の利益の部分に戻してあげると、1Qの補修の利益率というのはだいたい14.4%ということで、前年の第1クォーターとあまり変わらない、高い状況だと思うんですけども、去年の第4クォーターとか第2、第3クォーターというのは、去年の第4クォーターですと19%近くぐらい、今期第1クォーター同じような売上の水準で出ていたと思いますけれども、これは季節性とかの問題であって、第1クォーター以降、第2クォーター以降は、この補修の四半期の

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



部分というのは、けっこう如実に回復していくような形で見えておいてよろしいのでしょうか。お願いします。

山本 [M]：まず補修の利益率が、前期の第4クォーターが相当高かったと。で、今回、堀正を戻すと、前年の第1ウォーターぐらいとだいたい同じぐらいであると。ではここから先、同じように回復していくのかと。こういうご質問ですね。

佐野 [M]：はい、そうです。

山本 [A]：はい。まず、前期の第4四半期と今期の差については、先ほども申しあげましたが、堀正の影響とか、それから補修の製品というのは、やはり産業機械と同じ工場で作っておりますので、その規模減の影響も受けております。それで落ちているというのが大きな要因です。次に、ではこの先はどうなるのかということなんですけど、おっしゃられる通り、第2四半期には今の率より回復して、下期も前年の第3、第4ぐらいに戻っていくというふうには見込んでおります。

佐野 [Q]：わかりました。大丈夫です。山本さん、ありがとうございます。最後1点、これは鶴飼社長が宮澤さんにお伺いしたいんですけれども、16ページのMIXの良化という、自動車事業の、特に高利益ビジネスへのシフトなんですけど、第4クォーター、それから第1クォーターから、やはり先ほどリスクに上げていらした、日系メーカーの中国の自動車のビジネスというのが、EVの部分というのが、やはりどんどん見通しが不透明になっていることも事実かなと思います。

ここのリスクを、この3カ月とか6カ月でどのように感じられていて、これがやはり継続しそうだなどというふうに考えた場合に、その部分を最小限に抑えるとともにMIXミックスの良化に努めるということで、ここ3カ月ぐらいで、このMIXの良化に対するアクセルというか動きを、こんな感じで加速しているよとか、まずそのあたりの何か温度感といいますか、現場感が伝わると非常に助かります。よろしくお願いします。

宮澤 [A]：宮澤でございます。今のご質問に対して、お答え差し上げたいと思います。確かに中国のビジネスは、先ほど申しあげました通り、当社の中国のオートモーティブのビジネスのうちの65%以上が日系メーカーさんということですので、その減産の影響が非常に大きく出ています。上期だけを見ましても、当初われわれが期初に予定したものよりも、物量で3割ぐらい落ちています。そのほとんどの影響が日系メーカーですし、下期につきましても、期初に予定したものよりも2割近くの減量を見込んだ上での今回の計画立案としております。もちろん、各カーメーカーさんは、日系のメーカーさんですけれども、下期での挽回計画をいろいろ出されていますけれども、ここに対するわれわれのダウトといいますか、確実性については一定程度のサバを読んで、規模的には少し下を読んでいます。

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



それと MIX の話が、先ほどちょっと出ましたけれども、先般ご説明しましたように、国内で某自動車メーカーさんの内製だった等速ジョイントが全面的に受けまして、本年度より量産開始しておりますけれども、この本格量産が下期以降かなり効いてきます。これについては、われわれはかなり有利な立場で商売をいただいておりますので、そういう意味での MIX の改善というのは確実に進むと考えております。以上でよろしいでしょうか。

佐野 [M]：わかりました。どうもありがとうございます。以上です。

長尾 [M]：佐野様、どうもありがとうございました。

それでは最後になりますが、大和証券の田井様、ご質問のほどよろしく願いいたします。

田井 [Q]：すみません。最後、割り込みで。一つだけなんですけれども、今のやり取りもそうなんですけど、QonQ で、前年度の 4Q と比べたときに、売上はほとんど一緒だけど利益は大幅に減ったんですが、ただ今のお話だと、期初計画から去年の 4Q で 70 億をちょっと超えるぐらいの利益が出ていて、今回 1Q は 15 億ですけど、そうすると 1Q は、期初の段階から予算として 30 とか 40 ぐらいを見ていた、ということだと思うんです。で、今度は翻って、去年の 3Q と比べると、3Q の売上高は 2,000 億ちょうどぐらいなので、ほとんど一緒なんですけど、あのときは 60 億ぐらい利益出ていました。そうすると、今年の 1Q が、仮に予算が 30 とか 40 ぐらいだったとしても、やはりそのころより低いんですね。

その、なんて言うんですか、もうちょっと何か努力されている効果が見えてきてもいいんじゃないかな、なんて思うんですが、それをスポイルしている、打ち消してしまっている要因というのは、何がそんなにまだ残っているんでしょうか。例えば船賃とか材料費は下がってきていますというお話はありましたし、値上げもだんだん効いてきますよ、上積みしますよ、みたいな話があったんですけど、それでも去年の Q3 とか比べると全然変わらない、むしろ利益率は下がっているのですが、やはり中国が減っていることによる MIX の影響なのか、あとは電力代がすごく上がっているというお話なのか。

ちょっとごめんなさい、何か見落としていたことがあったら、その辺りを。別に事業別に分けていたただかなくていいので、オール NTN ベースでいいので、何かばくっとまとめていただけたらなと思ったんですが、いかがでしょうか。

鶴飼 [A]：ありがとうございます。鶴飼です。今のご質問で、やはり一番大きなインパクトがあるのは、中国のマーケットの、自動車だけではなくて産業機械、それから補修も、見込みよりもかな

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



り売りが出てこないという状況になっていますので、このインパクトが一番大きいと思っています。

で、なかなかここは、われわれの努力、思慮で何かできるかということ、できないところが多いものですから、やはり稼ぐ力をいかに向上させていくかというのは、われわれも日夜そこに励んでいるところなんですね。それで、今、田井さんがおっしゃっていただいたように、4Qと1Qがなぜこれだけ下がるかというところの分析をかなりやりました。先ほどの堀正さんの件とか、外乱はあるんですけども、やはり一部人件費とか、それから電ガス関係のコストアップ分が新たに出てきて、鋼材関係はかなり沈静化してきたんですけども、まだやはりコストアップの動きがグローバルで続いている中で、それに対する価格の方への転嫁は、やはり1Qだけ取っていくと遅れが出てきています。

ですから、これはまた、この期中でいかに回復させていくか、刈り取っていくかということだと思っていますので、そこに関して、今日ご報告しているような最終第4クォーターで、まずはこの数字をミニマムとして達成していけるような企業運営をしていかなければいけないと考えています。以上でお答えになっていますか。

田井 [Q]：なっています。ありがとうございます。ただ、やはり中国がどうなるのかは誰にもわかりませんが、でも先行きに対して、かなり悲観的な声も増えてきていて、動き出したとしても、もう昔のような勢いはもう出ないんじゃないかとか言う人も増えているわけですけど、そうすると、それで一番苦しんでいるのは、たぶんチャイニーズのベアリングメーカーだと思うんですよ。で、その人たちと戦わなければいけない比率がどんどん高まっていくと思うので、いや、中国はしんどいんですというのはものすごくよくわかるんですけど、それを乗り越える何か新たなマインドセットが必要になってきつつあるのかななんて、ちょっと思ったりもして。だから、ごめんなさい、質問というか、おっしゃっていることはよくわかるんですが、もう一声欲しいですねという、そんな感想でございました。

鶴飼 [A]：実際には、いろいろ自動車でも、中国のマーケットに合わせた仕様とか、これまでわれわれはやはりグローバルメーカーで、グローバル共通仕様というのを出していましたけれども、マーケットごとにいろんな調査を進める中で、そこで必要とされる技術レベルといいますか、特に今、中国で拡販されているEVについても、等速ジョイントとかハブについては、われわれは当初はEV用のハイスペックなものが絶対必要だと。これも日系メーカーさんも、それからプレミアムブランド、欧州メーカー、米州メーカー、皆さん異口同音にそうおっしゃっていたんですけど、で

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

は実際、今中国のEVメーカーがやっているのは、従来からある、安く作れるような部品を使って、それを今、マーケットに出しています。

ですから、逆にわれわれが想定していなかったようなことも起こってきていますので、今、田井さんがおっしゃっていただいたように、もう抜本的に、スペックからマーケットが必要とする適切な価格で販売できるようなコスト体制、もしくはスペックそのものを見直していく必要があって、そういうところにも取り組んでいます。

で、先ほど16ページで宮澤が説明しましたように、やはり一番大きなインパクトは、自動車の5,000億以上を売っているマーケットに対して、やはり利益率を確実に上げていくということが一番大きな課題だと思っています。今日ご報告していますような内容を、まずは着実に刈り取れるように進めていくということが土台をしっかり作っていくことになると思いますので、その方向で進めたいと思っています。以上でございます。

田井 [M]：ありがとうございます。すみません。またお願いします。

長尾 [M]：田井様、ありがとうございました。

大変申し訳ございません。冒頭、システムの不具合等ございまして、お時間の18時予定を回ってしまいましたので、以上をもちまして、弊社、NTN株式会社、第1四半期決算IR説明会を終了したいと思います。

本日はご参加いただきまして、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付いては[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@scriptsasias.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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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

