



NTN 株式会社

2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会

2024 年 11 月 6 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]	2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2024 年 11 月 6 日
[ページ数]	40
[時間]	17:15 – 18:21 (合計：66 分、登壇：34 分、質疑応答：32 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]	6 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） 取締役 執行役 CFO（最高財務責任者） 山本 正明（以下、山本）

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

取締役 代表執行役 執行役 CVJ アクスル事業本部 本部長

宮澤 秀彰（以下、宮澤）

執行役 軸受事業本部 本部長

播磨 悦（以下、播磨）

グループ経営本部 コーポレート・コミュニケーション部長

長尾 立雄（以下、長尾）

グループ経営本部 コーポレート・コミュニケーション部

高下 和久（以下、高下）

[アナリスト名]*

大和証券

田井 宏介

JP モルガン証券

佐野 友彦

みずほ証券

伊藤 辰彦

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：それでは定刻となりましたので、NTN 株式会社 2025 年 3 月期第 2 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、CVJ アクスル事業本部本部長、宮澤でございます。

宮澤：宮澤です。どうぞよろしくお願いいたします。

長尾：執行役、軸受事業本部本部長、播磨でございます。

播磨：播磨でございます。よろしくお願いいたします。

長尾：事務局は私、コーポレート・コミュニケーション部、長尾と高下で務めさせていただきます。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：本日の説明会に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資料の説明会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、もしお手元にならない方がおられましたら、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、社長の鵜飼より説明し、その後、2025 年 3 月期第 2 四半期決算の実績と通期見通しについて、CFO の山本より説明申し上げます。

説明後、質疑応答を行い、18 時 45 分に終了の予定です。それでは鵜飼社長、よろしくお願いいたします。

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@scriptsasias.com



鵜飼：NTN の鵜飼です。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、アナリストの皆様には、ご支援をいただいております。御礼を申し上げます。

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、私からは決算のポイント、および中期経営計画 DRIVE NTN100 Final の進捗について説明いたします。

① 2025年3月期上期決算のポイント



前期上期比は増収増益も、大幅な規模減少の影響で公表値は未達

- 売上高は、自動車生産および産業機械市場の需要低迷を受けて、公表比で減収
- 営業利益は、売価改善および費用削減を進めるも、規模減少の影響により、公表比で減益
- 当期純利益は、税効果の影響等により当期純損失となり、前期比、公表比ともに減益
- 棚卸資産は、前年度末比で削減

(億円)	2024年3月期		2025年3月期			
	上期実績①	通期実績	上期実績②	YoY ①vs②	前回(公表)③	公表差②vs③
売上高	4,096	8,363	4,139	+43(+1.0%) 除く為替(▲4.2%)	4,300	▲161(▲3.7%) 除く為替(▲4.9%)
営業利益 (率)	68 (1.7%)	281 (3.4%)	99 (2.4%)	+32 (+0.7pt)	110	▲11 (▲0.2pt)
経常利益	49	200	35	▲14	60	▲25
親会社株主に帰属する 当期純利益	41	106	▲21	▲62	20	▲41
為替レート 1USD	140.8円	144.5円	152.5円	+11.6円	150.4円	+2.1円
1EURO	153.3円	156.7円	165.8円	+12.5円	163.8円	+1.9円
棚卸資産	2,561	2,648	2,553	▲95(3月末比)		
設備投資	105	266	114	+10		
フリー・キャッシュフロー	242	401	28	▲214		

©2024 NTN Corporation 3

3 ページをご覧ください。

上期は、前年同期比で増収増益となりましたが、公表比で減収減益となりました。売上高は 4,139 億円となりました。前期比は為替の影響で、43 億円の増収となりましたが、自動車生産および産業機械市場の回復の遅れから、公表比で 161 億円の減収となりました。

営業利益は 99 億円となりました。前期比は売価改善と原価低減の効果に加え、為替の影響もあり 32 億円の増益となりました。公表比は固定費など費用の削減や売価改善を進めましたが、規模の減少をカバーすることができず、11 億円の減益となりました。

経常利益は、第 2 四半期末の急激な円高に伴う為替差損の計上などにより 35 億円にとどまりました。親会社株主に帰属する中間純利益は、米州・欧州の業績低迷に伴う税効果の影響もあり、21 億円の損失となりました。

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@scriptsasia.com



棚卸資産は、前年度末に対して 95 億円の減少となりました。フリー・キャッシュ・フローは棚卸資産の減少もあり、28 億円の黒字を確保しました。

② 下期のポイントと通期の業績予想

NTN

販売の減少、構造改革の加速を織り込み、通期業績予想を下方修正

- 下期も自動車および産業機械市場の需要回復が遅れ、米州・欧州・中国など販売の減少を想定
- 売価転嫁、調達改革などの比例費低減、規模減少に応じた固定費のコントロール
- NTN再生の完遂に向けた、構造改革を加速、その費用70億円を下期に積み増し

(億円)	2024年3月期		2025年3月期		2025年3月期	
	通期実績	上期実績	下期予想	通期予想	通期(前回公表)	前回公表差
売上高	8,363	4,139	4,011	8,150	8,600	▲450
営業利益 (率)	281 (3.4%)	99 (2.4%)	121 3.0%	220 2.7%	320 3.7%	▲100 (▲1.0pt)
経常利益	200	35	55	90	220	▲130
特別損益	▲34	▲6	▲144	▲150	▲80	▲70
親会社株主に帰属する 当期純利益	106	▲21	▲139	▲160	50	▲210
為替レート 1USD	144.5円	152.5円	145.0円	148.7円	147.7円	+1.1円
1EURO	156.7円	165.8円	160.0円	162.9円	161.9円	+1.0円
棚卸資産	2,648	2,553	2,420	2,420	2,420	0
設備投資	266	114	256	370	370	0
フリー・キャッシュフロー	401	28	122	150	240	▲90

©2024 NTN Corporation 4

4 ページをご覧ください。下期のポイントと通期の業績予想について説明いたします。

下期も自動車および産業機械市場でグローバル需要の回復が遅れ、販売の減少を想定しています。費用面は鋼材などの原高は落ち着きつつありますが、一部地域で労務費の上昇が続いていることから、引き続き売価転嫁に努め、影響を最小限に抑えます。一方で、調達改革などで比例費を最大限削減いたします。

今回、NTN 再生の完遂に必要な構造改革を加速させるため、特別損益として新たに 70 億円の費用を織り込みました。この結果、通期の業績予想を下方修正し、売上高 8,150 億円、営業利益 220 億円、経常利益 90 億円、特別損益マイナス 150 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は 160 億円の損失としました。

棚卸資産は削減を進め、期初予想を変更せず 2,420 億円とし、フリー・キャッシュ・フローの創出に努めてまいります。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

③ 事業形態別の業績予想

NTN

販売の減少を織り込み、通期業績予想を下方修正

(億円)		2025年3月期								
		今回修正			前回公表			通期		
		上期実績	下期予想	通期予想	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高(構成比率)	軸受他	1,681 40.6%	1,669 41.6%	3,350 41.1%	1,763 41.0%	1,807 42.0%	3,570 41.5%			
	CVJアスル	2,458 59.4%	2,342 58.4%	4,800 58.9%	2,537 59.0%	2,493 58.0%	5,030 58.5%			
	合計	4,139 100.0%	4,011 100.0%	8,150 100.0%	4,300 100.0%	4,300 100.0%	8,600 100.0%			
営業利益(率)	軸受他	66 3.9%	77 4.6%	143 4.3%	61 3.5%	125 6.9%	187 5.2%			
	CVJアスル	33 1.3%	43 1.8%	76 1.6%	48 1.9%	85 3.4%	133 2.6%			
	合計	99 2.4%	121 3.0%	220 2.7%	110 2.6%	210 4.9%	320 3.7%			

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



©2024 NTN Corporation 5

5 ページをご覧ください。業績予想を事業形態別に示しています。

軸受他はアフターマーケット向けで、上期にお客様の在庫調整が続き、産機 OEM 向けは、農機、変減速機などの需要回復遅れ、自動車向けは米州・欧州・中国の需要減少により、8 月の公表値に対して、通期で 220 億円の減収となります。

これら規模減少分を営業利益に織り込み、通期の売上高 3,350 億円、営業利益 143 億円に見直しました。

CVJ アスルは軸受他の自動車向けと同じく、米州・欧州・中国の需要減少により、8 月の公表値に対して、通期で 230 億円の減収となります。この規模減少分を営業利益に織り込み、通期の売上高 4,800 億円、営業利益 76 億円に見直します。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

「DRIVE NTN100」Final 構造改革の方針

日本： 海外協力会社への小型ボールベアリング移管、不採算事業の生産規模削減等
 米州： 調達改革の推進による前工程部門の統廃合、不採算事業の生産規模削減等
 欧州： 現地の需要に見合った生産拠点の統廃合
 中国： 生産拠点の統合と欧州等への輸出拡大

特別損失	350億円/3年間
特別利益	45億円/3年間
特別損益	305億円/3年間

2024年度の構造改革の取り組みと効果

日本： 不採算事業の固定資産圧縮
 米州： 不採算事業の固定費削減と固定資産圧縮
 欧州： 西欧における生産拠点の統廃合、一部生産能力を東欧へ移管
 中国： 生産拠点の統合・縮小を推進

70億円（計画の前倒し）

80億円（期初計画通り）

2024年度構造改革費用 150億円

2026年度に、約100億円の固定費削減効果(2023年度対比)

©2024 NTN Corporation 6

6 ページをご覧ください。構造改革の進捗について説明いたします。

DRIVE NTN100 Final は、NTN 再生の完遂に向けて、構造改革の推進が重要課題です。

構造改革の費用としては、2024 年度から 2026 年度の 3 年間で、特別損失 350 億円を見込んでいます。今期の業績予想を修正する中で、特別損失を 80 億円から 70 億円増額し、150 億円としましたが、総額に変更はございません。

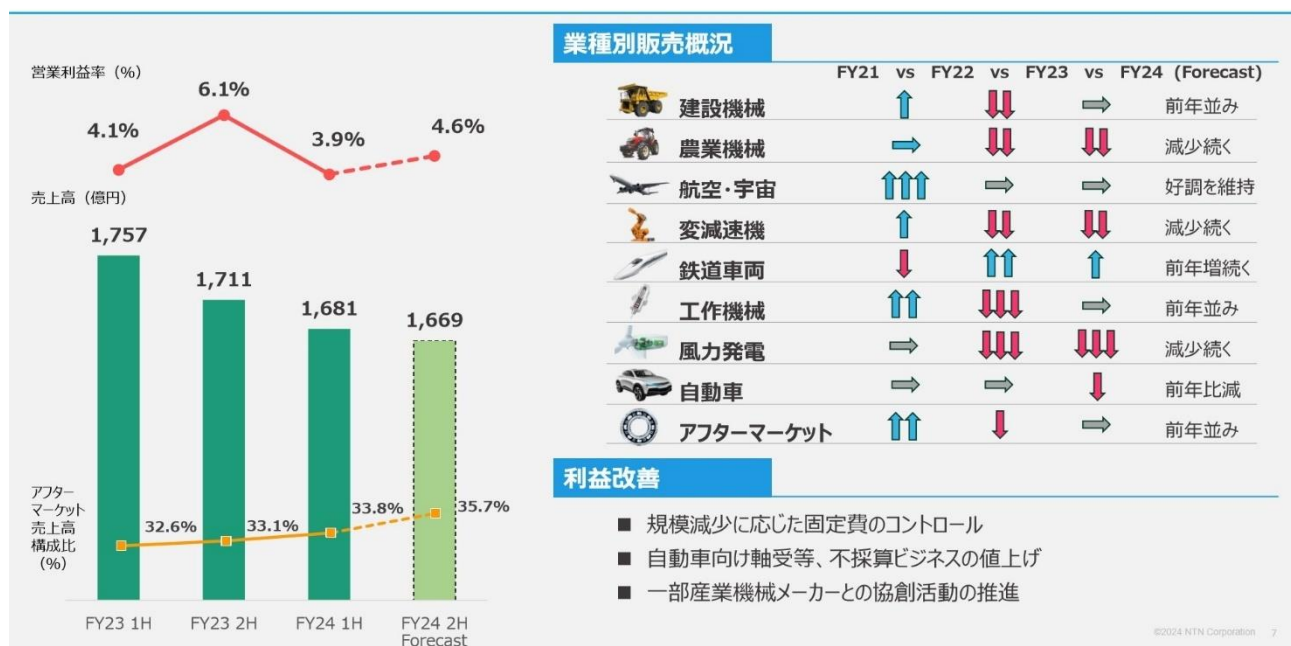
今期、増額した 70 億円は、主に日本と米州の構造改革の前倒しです。2026 年度には 2023 年度比で約 100 億円の固定費削減とサプライチェーンの見直しによる比例費低減の効果が見込めます。

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@scriptsasia.com

⑤-1 2024年度の取り組み — 軸受他 —

NTN



7 ページをご覧ください。軸受他の業種別に販売概況を示しています。

建設機械と工作機械は期初想定より市況が軟調です。農業機械は下期で若干の回復を見込みますが、インフレに伴う購買意欲の減少による在庫調整が続くなど、通期は販売が減少する見込みです。

変減速機もお客様の在庫消化は進みつつありますが、本格回復は遅れており、前期に続き販売が減少する見込みです。

一方で、航空機はコロナ禍以前の水準を超過しており、鉄道車両も欧州・中国などで需要が回復しています。

自動車向けは米州で、車両価格が高騰、欧州で同じく車両価格の高騰に加えて、景気停滞による消費意欲の減退、中国は主要なお客様である日系自動車メーカーの需要が振るわず、減少の見込みです。

アフターマーケットは上期で減少しましたが、下期は米州などで在庫調整から回復し、増加に転じる見込みです。

利益面は、全体の規模減少に応じて固定費をコントロールするとともに、自動車向け不採算ビジネスの改善を図ることで、利益率を改善させます。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

アフターマーケットビジネスの拡大

製品供給力の強化

- 今年度中に、海外協力会社への小型ボールベアリングの移管を完了
- 和歌山製作所を含む国内の生産再編、製品供給力の強化
- アフターマーケット向け売れ筋在庫の拡充（前期末 +35%増）

エンジニアリング・サービスの強化

- 北米、南米、欧州、アセアン、インド等のお客さま向け技術者を対象に海外技術者研修を実施、順次対象者を拡大
- 軸受診断、軸受再生等のサービスビジネスの拡大



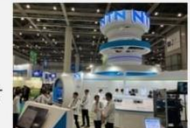
グローバル販売網の拡大

- 汎用品在庫即納システム「FIRST」の対象販社の拡大
- 中南米、アセアン、アフリカ等を中心とした代理店網の強化
新規代理店の出店またはEコマース活用の組み合わせ、相互補完
- 自動車アフターマーケットの本部を欧州へ移転完了

OEMビジネスの利益改善

市場ニーズに対応した新商品の開発

- 同軸e-Axle向け大径深溝玉軸受
- 工作機械主軸用グリース潤滑軸受向け「高速・長寿命グリース」
- 工作機械主軸用「グリース潤滑軸受向け潤滑油給油ユニット」



「JIMTOF2024」に出展



©2024 NTN Corporation 8

8 ページをご覧ください。軸受他における DRIVE NTN100 Final の取り組み進捗について説明いたします。

アフターマーケットビジネスの拡大は、現中計のみならず、中長期的な目標である 2035 年度の姿の実現に向けた重要課題です。製品供給力の強化については、従来から進めてきた海外協力会社への小型ボールベアリングの移管が今年度に完了する見込みです。

今後は、和歌山製作所を含む国内の生産再編・強化を進めてまいります。

売れ筋在庫の拡充についても、OEM への生産能力を振り向けることで、今期末には前期比で 35% 増加させる見込みです。

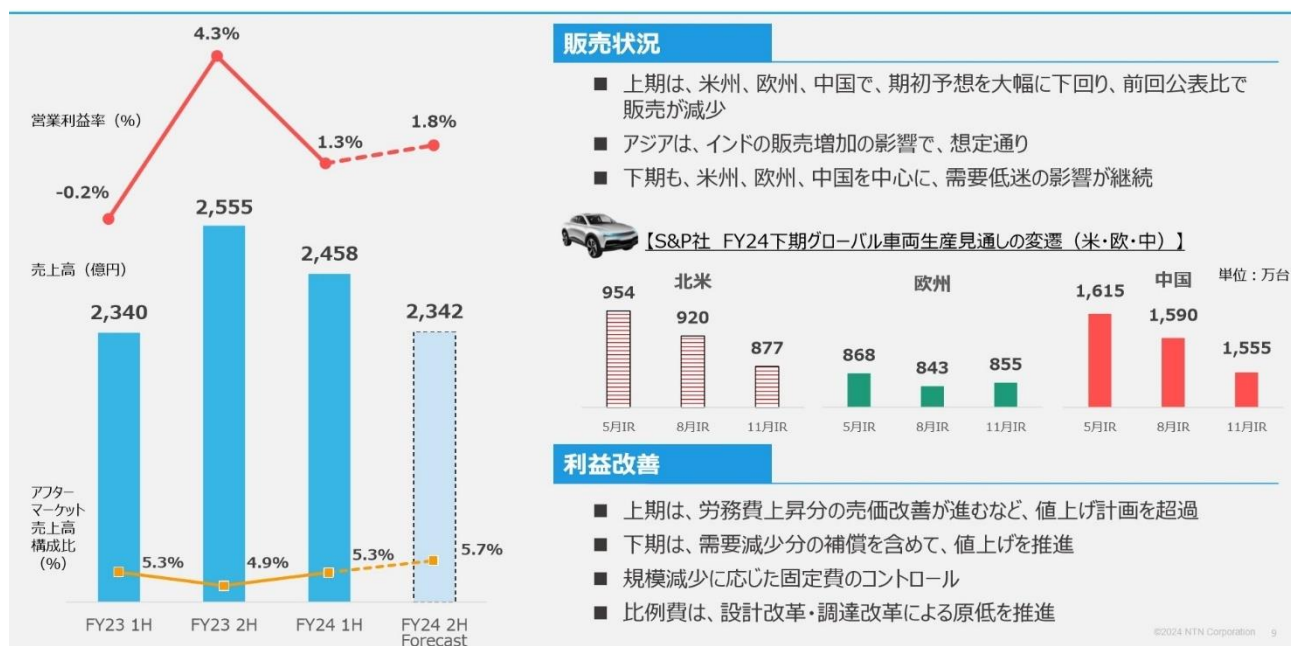
汎用品在庫即納システム FIRST の対象販売会社を増やし、代理店数の増加と e コマースを組み合わせ、グローバル販売網を拡大します。

エンジニアリングサービスの強化では、お客様向けの技術者研修を世界各地で推進するとともに、使用から保守運用など、軸受のライフサイクルマネジメントを支援する商品・サービスの開発を進めています。

OEM ビジネスにおいても、お客様のニーズに対応した新商品を開発・提案し、市場投入を進めてまいります。

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@scriptsasia.com



9 ページをご覧ください。

CVJ アクスルの上期販売は前年同期比で増収となったものの、米州・欧州・中国が期初予想を下回り、8月の公表値を下回りました。

スライド右中段に北米・欧州・中国の車両生産台数の見通しを記載しています。四半期ごとに下方修正されており、下期の販売を見直しせざるを得ない状況となりました。利益面は、上期に前倒しで労務費の上昇分を売価へ転嫁するなど、期初の計画を超過することができました。

下期は需要減少分の補償を求めるなど、売価転嫁の取り組みを続けます。また、固定費は規模減少分の費用を削減し、比例費も既に成果が出ている調達改革を加速するとともに、設計の見直しなどによるコスト削減も進めてまいります。

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@scriptsasia.com

地域戦略

- 欧州と中国に加えて、米州でも**構造改革・生産再編の前倒し**による、早期の効果発現、資産効率の向上

日本	強化	お客さまとのパートナーシップ強化 省人化投資、近代化投資等の効率化、各地域への輸出基地
米州	選択と集中	生産再編の前倒し、調達改革拡大によるコスト削減
欧州	選択と集中	生産再編の推進、中国地区からの輸入品活用によるコスト削減
中国	選択と集中	生産再編の推進によるコスト削減、欧州への輸出拡大
アジア	強化	市場拡大が見込まれる新興国ビジネスの拡大
インド	強化	お客さまとのパートナーシップ強化、R&D機能の強化

新商品によるプロモーション活動

- 高効率固定式等速ジョイント「CFJ」、低フリクションハブベアリング等の新商品プロモーション活動、利益改善に貢献



バリューチェーン改革

- 中国、韓国、インド等からの部品の調達拡大によるコスト削減
- 従来の設計思想にとらわれない設計や材料の見直し
- 生産LT短縮、部品同期化による棚卸資産の削減

©2024 NTN Corporation 10

10 ページをご覧ください。CVJ アクスルにおける DRIVE NTN100 Final の取り組み進捗を説明いたします。

冒頭申し上げました通り、NTN 再生の完遂には、構造改革が重要な課題です。2017 年度をピークにグローバルの車両生産台数は減少している中、生産能力や固定費の最適化を進めながら、資産効率を向上させます。

業績予想を見直すことにはなりましたが、期初に計画していた欧州および中国に加え、米州でも計画を前倒しして、生産拠点の再編に着手します。

SUV など車両の大型化、あるいは電動化といった市場ニーズに対応した新商品の投入も重要です。中国ローカルを含む自動車メーカー各社へ新商品をプロモートしており、具体的なお話もいただいております。これらの案件を受注・量産に繋げることで、ミックスの良化と利益率の向上に繋がります。

また、既に成果が出ている調達分野をはじめ、バリューチェーン全体の改革を進めることで、一層の比例費低減と棚卸資産の削減に努めます。

このように事業構造改革を加速させ、競争力を強化することで、需要回復の際には利益改善を実現させます。

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@scriptsasia.com

配当方針

- 中長期的な視点から安定的に継続しつつ、経営成績に応じて実施
- DOE2.5%を下限とし、「DRIVE NTN100」Finalの目標完遂後には、DOE4%を目標とする

2024年度配当

- 2024年度の配当は、期初予想を据え置き、1株あたり11円を予定



11 ページをご覧ください。株主還元の見通しを説明いたします。

現在、株主還元は安定的、継続的に配当する方針のもと、目安として DOE2.5%を下限とし、DRIVE NTN100 Final の完遂後は DOE4%を目標としています。

業績予想を下方修正いたしましたが、今年度はこの方針に従い、期初の予想を据え置き、年間 11 円の配当を予定しています。

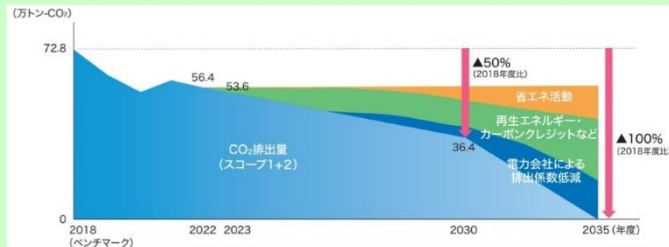
サポート

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@scriptsasia.com

10月にNTNレポート2024を公開、12月20日にESG説明会を開催予定

E:環境

- カーボンニュートラルロードマップを公開
- 生産現場の電力の見える化、省エネ対策、再生エネルギー活用は、計画どおりに進捗



G:ガバナンス

- 監査委員会の現場監査の強化
- 従業員エンゲージメント調査を活用した職場状況のモニタリングを実施

S:社会

- 企業価値向上に向けたNTNグループの人材戦略を公開
- 「人材獲得」と「組織風土醸成」の両面で企業価値を向上



12 ページをご覧ください。ESG 経営の取り組み状況を説明いたします。

当社グループは 2050 年度までに全サプライチェーンのカーボンニュートラルを目標に掲げています。10 月に発行しました統合報告書、NTN レポート 2024 で、カーボンニュートラル目標の達成に向けたロードマップを新たに公開いたしました。

この上期は生産現場の省エネ対策、消費電力の見える化を進め、国内で年間目標を達成する水準で、排出量削減を実現するなど順調に推移しています。

また、持続的な企業価値の向上に繋げる人材戦略など、DRIVE NTN100 Final で取り組む重要施策も同じく、統合報告書で公開いたしました。これら ESG 経営の取り組みは、別途 12 月に ESG 説明会を開催しますので、その場で詳しく説明いたします。

私からの説明は以上です。

長尾： 鵜飼社長、ありがとうございました。続きまして、CFO の山本より、当期の第 2 四半期決算の実績と通期の見通しについて説明いたします。山本 CFO、よろしくお願いいたします。

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@scriptsasia.com

① 2025年3月期 連結主要指標

NTN

(億円)	上期 実績 ①	'24年3月期 下期 実績	通期 実績	'25年3月期		増減 対 前年同期 ②-①			(参考) '25年3月期	
				上期 実績 ②	通期 見通し (今回公表)	合計	除く為替	為替	上期 見通し (前回公表)	通期 見通し (前回公表)
売上高	4,096	4,266	8,363	4,139	8,150	43	△ 174	217	4,300	8,600
営業利益	68	214	281	99	220	32	△ 18	50	110	320
(率)	(1.7%)	(5.0%)	(3.4%)	(2.4%)	(2.7%)	0.8%			(2.6%)	(3.7%)
経常利益	49	151	200	35	90	△ 14	△ 64	50	60	220
特別損益	△ 4	△ 30	△ 34	△ 6	△ 150	△ 2	△ 2	-	-	△ 80
親会社株主に帰属 する当期純利益	41	64	106	△ 21	△ 160	△ 62	△ 95	32	20	50
棚卸資産	2,561	2,648	2,648	2,553	2,420	(※) △ 95	△ 18	△ 78	-	2,420
フリー・キャッシュ・フロー	242	160	401	28	150	△ 214	-	-	-	240
為替レート 1USD	140.8円	148.1円	144.5円	152.5円	148.7円	11.6円			150.4円	147.7円
1EURO	153.3円	160.1円	156.7円	165.8円	162.9円	12.5円			163.8円	161.9円
'25年3月期年間配当				11.0円	(中間5.5円・期末5.5円)					

(※)棚卸資産は'24年3月末よりの増減額

©2024 NTN Corporation 14

山本：はい。ここからは山本がご説明いたします。まず、14 ページをご覧ください。連結主要指標です。

上期の実績は、売上高 4,139 億円、営業利益 99 億円、経常利益 35 億円、当期純利益は残念ながら 21 億円の損失となりました。売上高や営業利益の増減分析、棚卸資産、キャッシュ・フローの状況などについては、のちほど説明いたします。

前年同期比で経常利益が悪化しておりますが、その主要因は為替差損益です。前年の上期は 12 億円の為替差益を計上しましたが、今上期は期末の一時的な円高の影響で、逆に 22 億円の為替差損を計上しております。

また、当期純損失となった主な要因は、欧米での業績低迷に伴う税効果会計の影響です。

この上期の結果を踏まえ、通期の業績予想を下方修正しましたので、営業利益の前回公表値と今回公表値の増減分析についても、のちほど説明いたします。

サポート

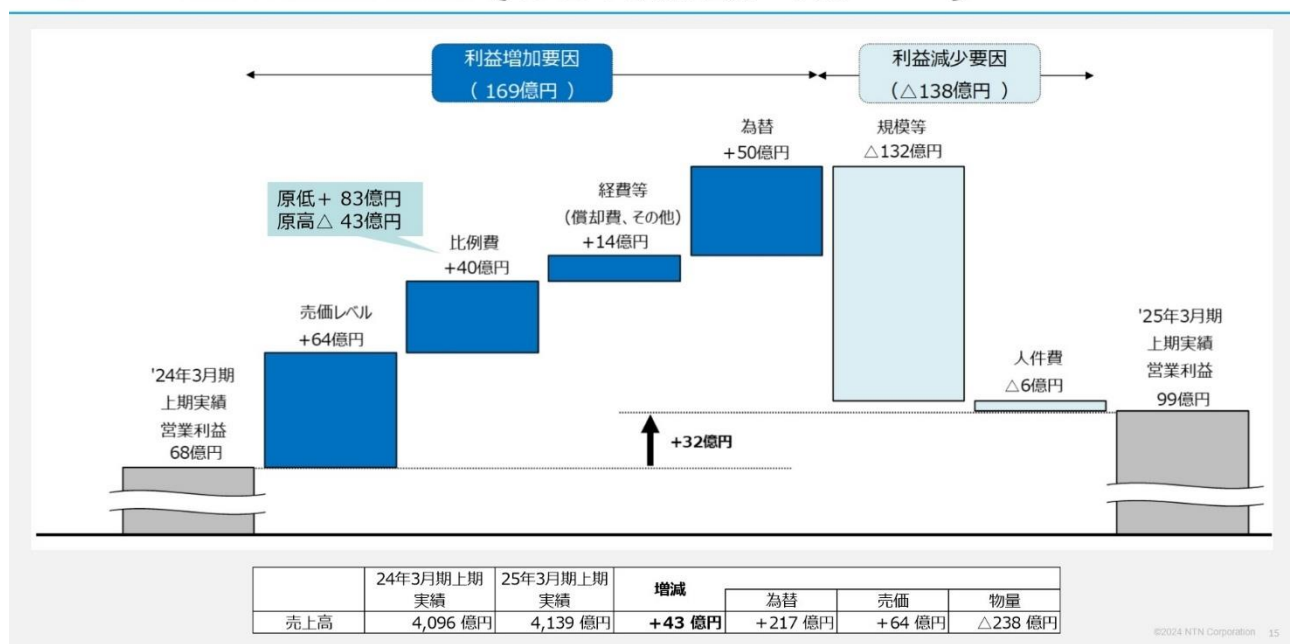
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

②-1 営業利益増減

「24年3月期 上期 < 実績 >
vs '25年3月期 上期 < 実績 >

NTN



次に 15 ページをご覧ください。前年上期実績との営業利益の増減分析のグラフです。左端が前年上期の営業利益額、右端が当上期の営業利益額です。

グラフの下に売上高の増減表がありますが、一番右端をご覧ください。為替、売価を除く物量では、前年同期比で 238 億円の販売減となりました。

上段グラフの右側の利益減少要因で最も大きいのが、この販売、生産減および在庫評価などによる規模等 132 億円です。また、人件費についても 6 億円の減益要因となりました。これは主には欧州での人件費増の影響です。

一方、左側の利益増加要因では、売価レベルの改善 64 億円、比例費 40 億円、あと経費の圧縮 14 億円、それに為替の効果が 50 億円加わっております。

サポート

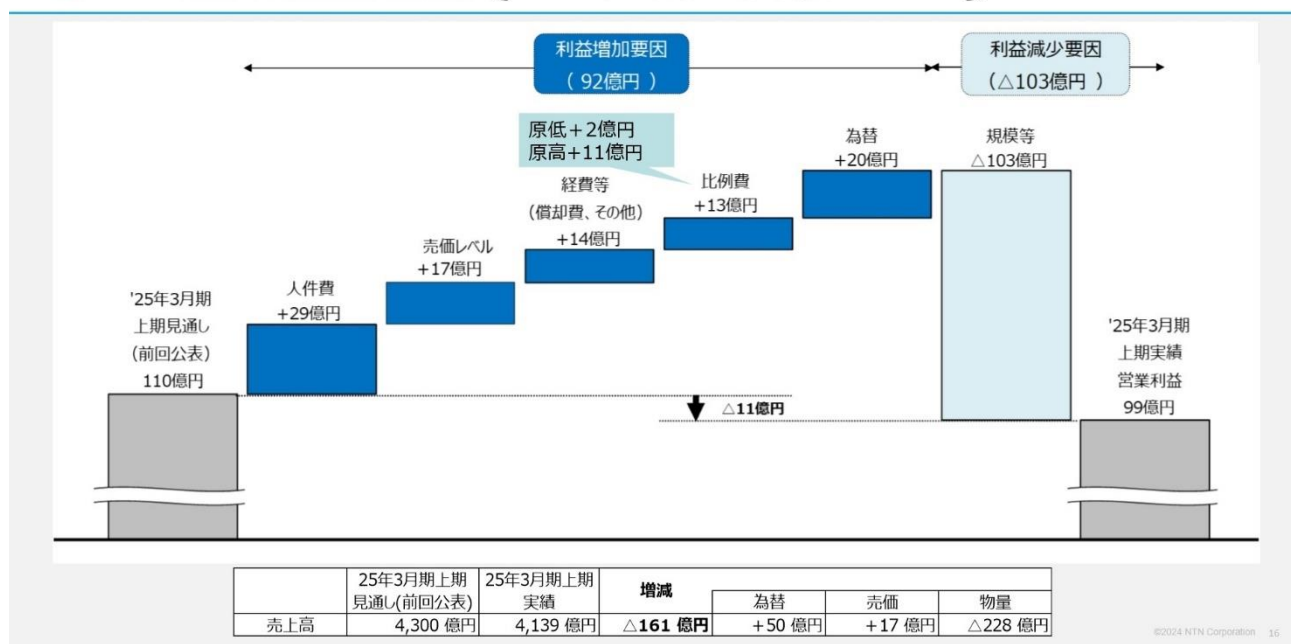
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

②-2 営業利益増減

『25年3月期 上期 <見通し(前回公表)>』
vs 『25年3月期 上期<実績>』

NTN



次に 16 ページをご覧ください。前回公表した上期見通しと、上期実績の営業利益の増減分析のグラフです。

左端が前回公表の上期見通しの営業利益額。右端が上期実績の営業利益額です。同じくグラフの下に売上高の増減表がありますが、右端の為替、売価を除く物量では見通し比で 228 億円の販売減となりました。

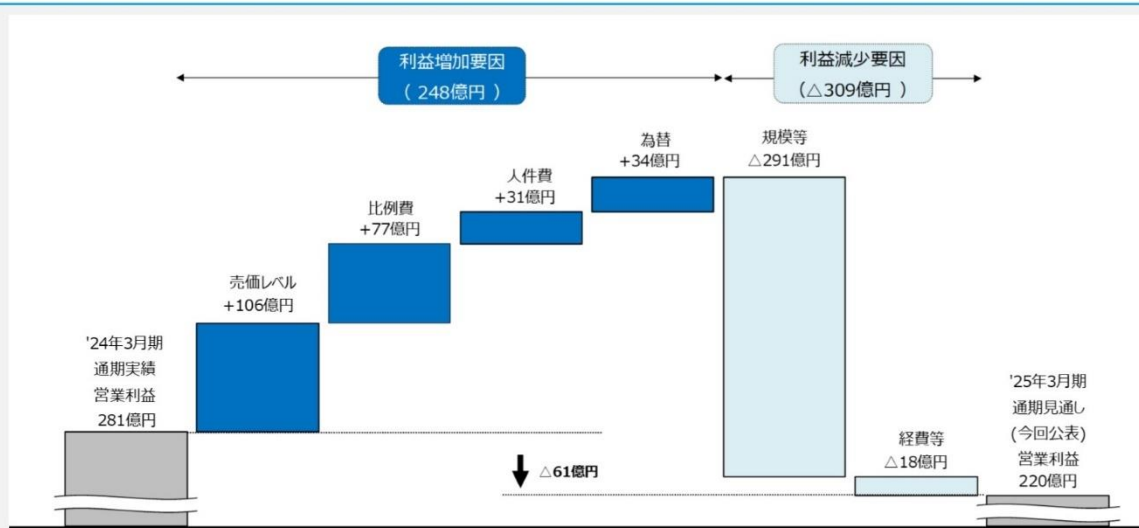
右側の利益減少要因はこの販売減、生産減、および在庫評価などによる規模等 103 億円。これに対して左側の利益増加要因としましては、人件費の圧縮 29 億円、売価レベルの改善 17 億円、経費圧縮 14 億円、比例費改善 13 億円。それに為替の効果 20 億ありましたが、規模の影響をカバーしきれず、公表値で 11 億円の減益となっております。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

②-3 営業利益増減 〔 '24年3月期 通期 <実績> vs '25年3月期 通期<見通し(今回公表)> 〕



	24年3月期通期 実績	25年3月期通期 見通し(今回公表)	増減	為替	売価	物量
売上高	8,363 億円	8,150 億円	△213 億円	+151 億円	+106 億円	△469 億円

©2024 NTN Corporation 17

続きまして、17 ページをご覧ください。前年の通期実績と今回公表した通期見通しとの営業利益の増減分析グラフです。

左端が前期の営業利益額、右端が今回公表した通期の営業利益額です。同じくグラフ下、売上高の増減表の右端を見ていただきますと、為替、売価を除く物量では、前期比で 469 億円の販売減を見込んでおります。

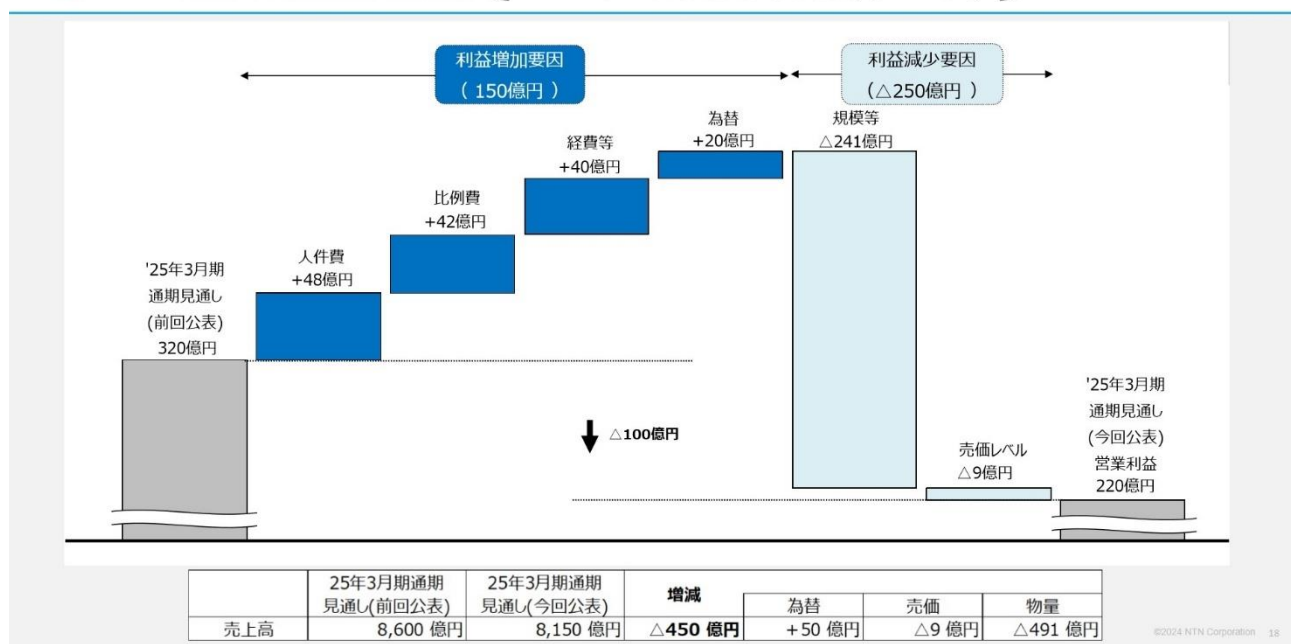
また、同じく右側の利益減少要因の最も大きいものが、販売、生産減、および在庫評価などによる規模等でマイナス 291 億円。それと主に日本での機械修繕費、それから国内運送費の増加による経費の増加。これを 18 億円見込んでおります。

一方で、左側の利益増加要因は規模減化でも売価レベルをプラス 106 億円、比例費の低減 77 億円、人件費圧縮 31 億円、それに為替の影響 34 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@scriptsasia.com

②-4 営業利益増減 〔 '25年3月期 通期<見通し(前回公表)> vs '25年3月期 通期<見通し(今回公表)> 〕



次に 18 ページをご覧ください。前回公表した通期見通しと、今回公表した通期見通しの営業利益の増減分析グラフです。

左端が前回公表の営業利益額。右端が今回公表の営業利益計画です。また同じくグラフ下の売上高増減表の一番右端を見ていただくと、為替、売価を除く物量では、前回公表比で 491 億円の販売減を見込んでおります。

この右側の利益減少要因は、今申し上げました販売、生産減および在庫評価などによる規模等でマイナス 241 億円。また、売価レベルのマイナス 9 億円は、販売規模減少に伴い、値上げの効果が減少するであろうと保守的に見込んでおります。

一方で、左側の利益増加要因は人件費の圧縮 48 億円。比例費 42 億円。経費圧縮 40 億円。それに為替効果を 20 億円見込んでおります。これは、下期は IR レートを変えておりませんので、上期の効果額となります。

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@scriptsasia.com

③所在地別売上高(グループ内売上高除く)

(億円)	'24年3月期			'25年3月期		増減		
	上期実績 ①	下期実績	通期実績	上期実績 ②	通期見通し (今回公表)	対 前年同期 ②-①	除く為替	為替
合計						合計		
日本	1,080	1,081	2,161	1,045	2,115	△ 35	△ 35	0
米州	1,320	1,402	2,723	1,398	2,680	78	△ 19	97
欧州	899	980	1,880	924	1,855	25	△ 50	75
アジア他	797	803	1,600	772	1,500	△ 25	△ 70	45
合 計	4,096	4,266	8,363	4,139	8,150	43	△ 174	217

※今回より顧客地域別売上高から法人所在地別売上高(グループ内売上高除く)に変更しています。

©2024 NTN Corporation 19

次に 19 ページをご覧ください。所在地別の売上高です。

ここでは、2-1 の除く為替の増減欄、こちらをご覧ください。合計で 174 億円の減収ですが、今までご説明しております通り、この中には売価レベルのプラス 64 億が含まれておりますので、売価を除く物量では 238 億の減収となります。

この物量ベースの減収を地域別に申し上げますと、日本でマイナス 71 億、米州でマイナス 37 億、欧州でマイナス 58 億、アジア他でマイナス 73 億で、うち中国がマイナス 49 億と。全地域での販売減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@scriptsasia.com

④事業形態別売上高・営業利益

NTN

<事業形態別売上高>

(億円)	'24年3月期			'25年3月期		増減 対 前年同期			'25年3月期 通期 見通し (前回公表)
	上期 実績 ①	下期 実績	通期 実績	上期 実績 ②	通期 見通し (今回公表)	合計	除く為替 ②-①	為替	
軸 受 他	1,757	1,711	3,468	1,681	3,350	△ 75	△ 154	79	3,570
CVJ アクスル	2,340	2,555	4,895	2,458	4,800	118	△ 19	138	5,030
合 計	4,096	4,266	8,363	4,139	8,150	43	△ 174	217	8,600

<事業形態別営業利益>

(億円)	'24年3月期			'25年3月期		増減 対 前年同期	'25年3月期 通期 見通し (前回公表)
	上期 実績 ①	下期 実績	通期 実績	上期 実績 ②	通期 見通し (今回公表)	②-①	
軸 受 他	72	105	177	66	143	△ 5	187
CVJ アクスル	△ 4	109	104	33	76	37	133
合 計	68	214	281	99	220	32	320

【注記事項】 2024年5月17日の決算説明会で'24年3月期実績を開示した後、複数の海外子会社で共通費配賦基準をより精緻化した。
その結果、軸受他に配賦される共通費が減少、CVJアクスルに配賦される共通費が増加。
(営業利益への影響額)
・25年3月期上期実績 軸受他+11億円、CVJアクスル△11億円
・25年3月期通期見通し 軸受他+23億円、CVJアクスル△23億円

©2024 NTN Corporation 20

続きまして 20 ページをご覧ください。事業形態別の売上高、営業利益です。

まず上段の売上高の増減 2-1 の除く為替の欄をご覧ください。合計のマイナス 174 億には、売価レベルプラス 64 億が含まれていますので、それを除くと物量ベースではマイナス 238 億の減収となります。この内訳を申し上げますと、軸受他が 186 億円の減収、CVJ アクスルが 52 億円の減収となりました。

次に、下段の営業利益です。軸受他については為替のプラスや売価向上、比例費の良化、固定費圧縮等の増減要因はありましたが、やはり規模減の影響がカバーできず、5 億円の減益となっております。

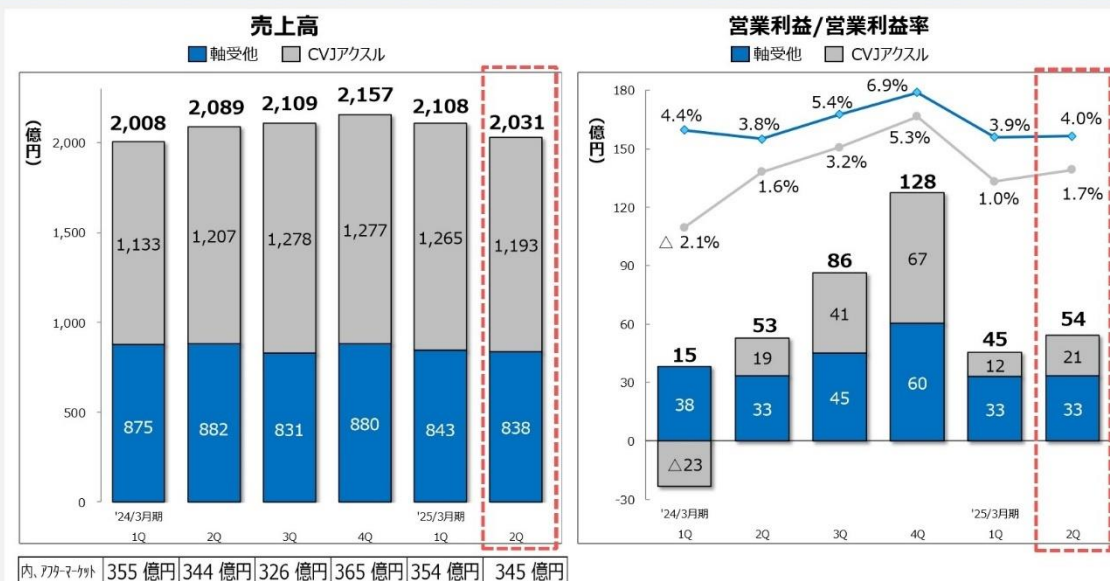
一方、CVJ アクスルにつきましては為替のプラスや売価向上、比例費の良化などで規模減の影響をカバーし 37 億円の増益となりました。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

⑤事業形態別業績（四半期推移）



©2024 NTN Corporation 21

次に 21 ページをご覧ください。今ご説明いたしました事業形態別の売上高、営業利益額・利益率の四半期別の推移です。

左のグラフが売上高の推移、右のグラフが営業利益額と利益率の推移です。ここでは第 1 四半期との比較で説明させていただきます。

第 2 四半期の売上高は為替の影響もあり、軸受他は 5 億円の減収。CVJ アクスルは 71 億円の減収となりました。

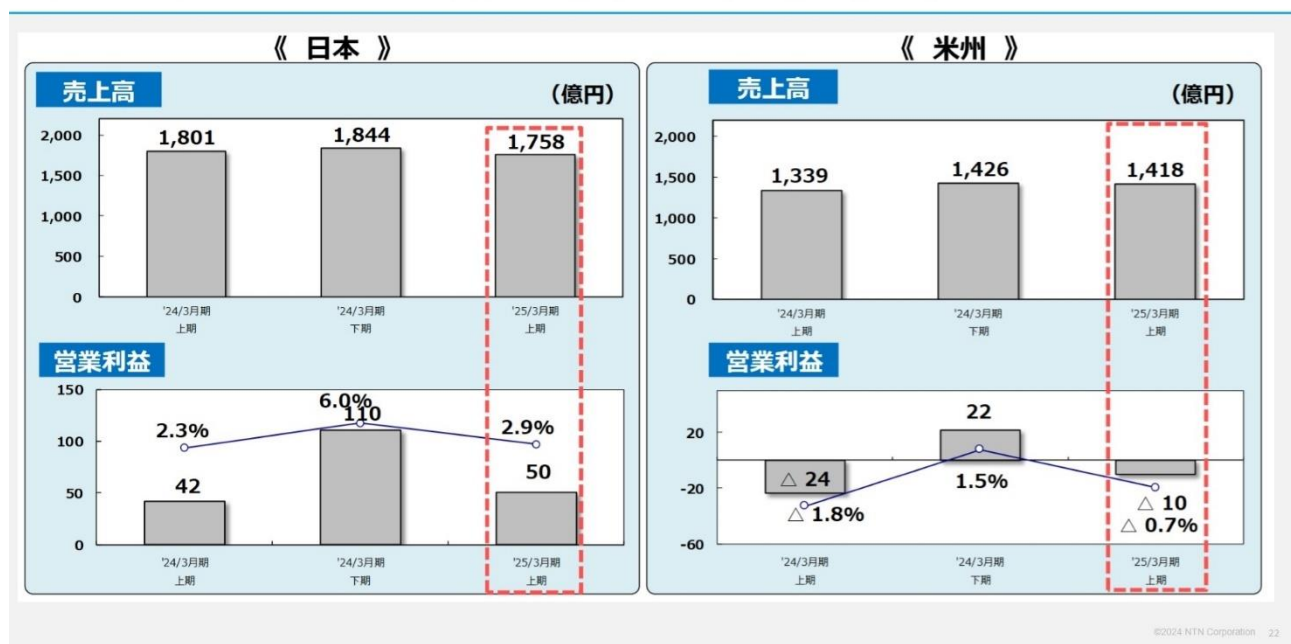
一方、営業利益につきましては、規模減の影響を売価レベルの向上や固定費削減などでカバーし、営業利益率は軸受他、CVJ アクスルともに第 1 四半期から改善しております。

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@scriptsasia.com

⑥-1 所在地別 売上高・営業利益（日本・米州）

NTN



次に 22 ページをご覧ください。こちらは所在地別の売上高、営業利益の半期別の推移です。

左が日本、右が米州です。前年同期との比較で説明いたします。

日本の売上高は、1,758 億円。これは為替の影響が 34 億円プラスありましたので、それを除きますと、前年同期比で 76 億円の減収となります。

一方、営業利益は規模減の影響がありましたが、売価レベルの向上、固定費削減、あと為替のプラスもあり、前年同期比 8 億円の増益で営業利益率も 0.6 ポイント改善しております。

次に右側の米州ですが、売上高が 1,418 億円。同じく為替の影響がございまして、99 億円。これを除きますと、前年同期比で 20 億の減収でございました。

営業利益につきましては、20 億の減収でしたが、売価レベルおよび比例費の改善等を主因に、前年同期比で 14 億円の増益となりました。

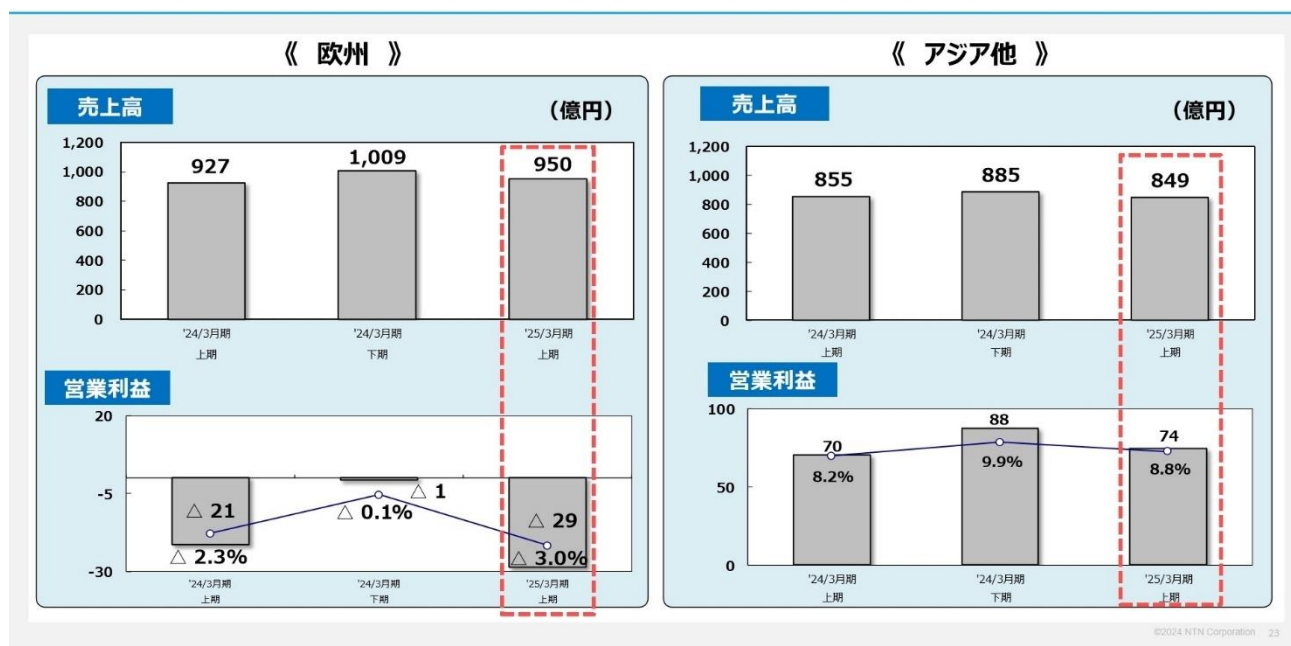
サポート

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

⑥-2 所在地別 売上高・営業利益（欧州・アジア他）

NTN



次に 23 ページをご覧ください。同じく所在地別売上高・営業利益の半期別の推移です。

左が欧州、右がアジア他です。欧州の売上高は 950 億円で、これ為替の影響のプラス 75 億円を除きますと前年同期比で 52 億円の減収となります。営業利益は売価レベルの改善や比例費低減はありましたが、やはり規模の影響をカバーしきれず、前年同期比で 8 億円の減益となっております。

一方で、右側のアジア他、これ中国の不振がございまして、売上高は 849 億円。為替の影響のプラス 50 億円を除きますと、56 億円の減収となりました。ただ、この減収の状況ですが、営業利益率を見ていただきますと、引き続き安定した営業利益率を計上しております。

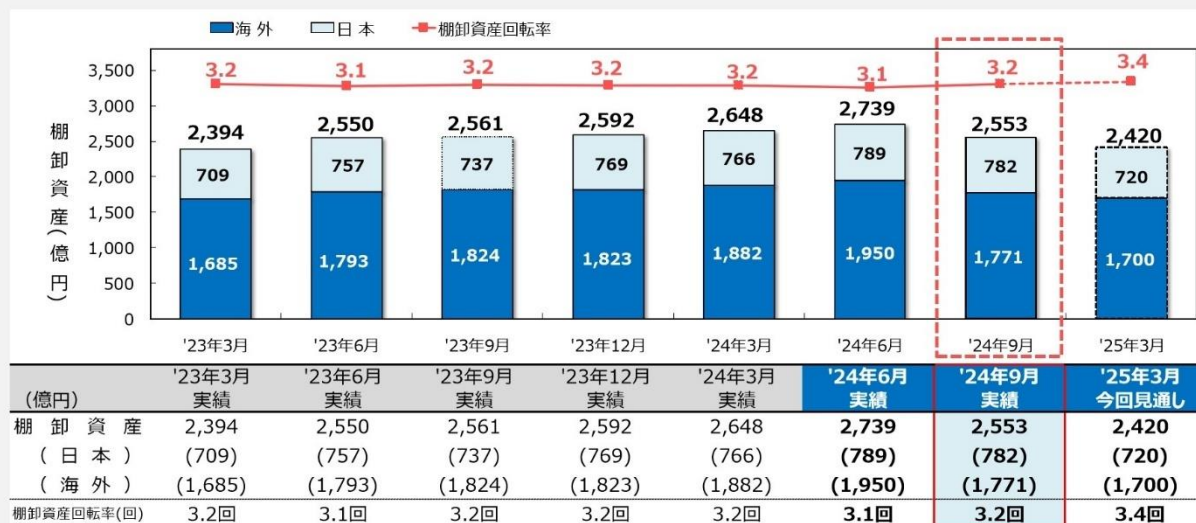
サポート

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

⑦棚卸資産

NTN



©2024 NTN Corporation 24

次に 24 ページをご覧ください。棚卸資産の四半期別の推移です。

24 年 9 月末の棚卸資産は 2,553 億円。24 年 3 月末比で 95 億円の減少ですが、為替の影響がマイナス 78 億円ほどございまして、物量ではマイナス 18 億円の減少となりました。

25 年 3 月末の見通しは 2,420 億で、回転率が 3.4 回を目標としておりますので、この達成に向け、特に仕掛品、部品、材料在庫の圧縮を進めてまいります。

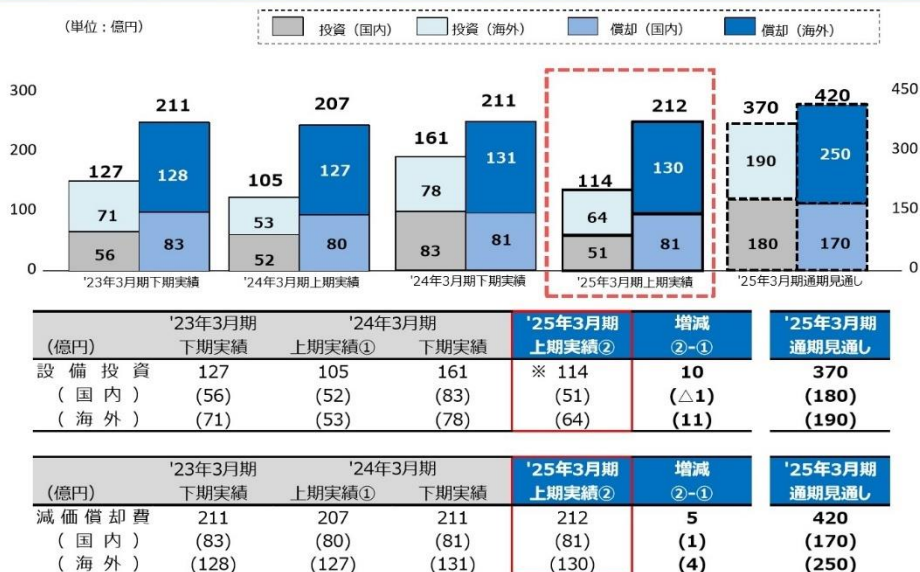
サポート

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

⑧設備投資・減価償却費

NTN



©2024 NTN Corporation 25

続きまして 25 ページをご覧ください。設備投資と償却費の推移です。

赤字で囲ってありますが上期の実績でございまして、設備投資額は 114 億円、減価償却費は 212 億円となりました。償却費は通期見通しの線ですが、上期の設備投資の進捗は若干遅れております。

なお、設備投資額 114 億円の地域別内訳を申し上げますと、国内で 51 億円、米州で 15 億円、欧州で 33 億円、アジア他で 16 億円でございました。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

⑨有利子負債

NTN



(億円)	'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 実績	'24年6月 実績	'24年9月 実績	'25年3月 見通し
有利子負債	3,713	3,709	3,876	3,786	3,621	3,807	3,720	3,500
(日本)	(2,960)	(2,957)	(3,182)	(3,131)	(3,005)	(3,125)	(3,166)	(2,900)
(海外)	(753)	(752)	(694)	(655)	(615)	(682)	(554)	(600)
ネット有利子負債	2,606	2,537	2,434	2,327	2,348	2,432	2,347	2,370

※公募ハイブリッド社債の資本性認定部分（50%）を調整。

©2024 NTN Corporation 26

続きまして 26 ページをご覧ください。有利子負債の推移です。

24 年 9 月末の有利子負債残高は 3,720 億円。ネット有利子負債は 2,347 億円。あとネット DE レシオは 0.9 で、前期比で横ばいとなりました。

25 年 3 月末の有利子負債は 3,500 億円、ネット有利子負債は 2,370 億円、ネット DE レシオは 1.0 を見込んでおります。

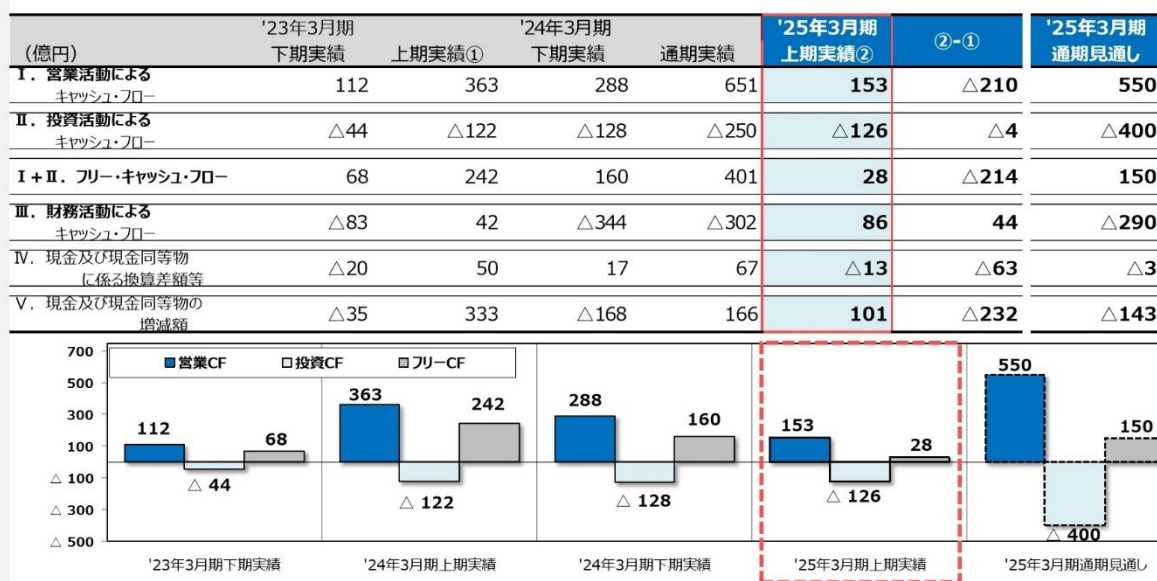
サポート

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

⑩ キャッシュ・フロー

NTN



©2024 NTN Corporation 27

続きまして 27 ページをご覧ください。キャッシュ・フローの推移です。

まず赤枠で囲っております上期の営業キャッシュ・フローは 153 億円となりました。

四半期別の内訳を申し上げますと、第 1 四半期では 9 億円でございましたので、第 2 四半期では 144 億円の営業キャッシュ・フローとなりました。第 1 四半期の営業キャッシュ・フローは一時的には悪化しましたが、第 2 四半期は正常なレベルに戻ったと考えております。

なお、通期の営業キャッシュ・フローは 550 億円。フリー・キャッシュ・フローは 150 億円を想定しております。

私からの説明は以上です。

長尾：山本 CFO ありがとうございます。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

質疑応答

長尾 [M]：それではただいまより質疑応答へ移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指名いたします。

ありがとうございます。それでは大和証券の田井様、ご質問のほどよろしくお願いいいたします。

田井 [Q]：すいません、田井です。二つあります。一つ目はちょっとデリケートな話かもしれないんですけども、鵜飼さんのプレゼンテーション、6 ページの今回の特別損失前倒しにしたお話で、3 年間のバジェットの中でのタイミングの問題は重々理解しているんですけども。

可能な範囲で結構ですけど、国内とアメリカ、今回追加になった部分を中心に、具体的にどんな事がこれから起こるのかを、もしお話しただけることがあれば、背景というかそのストーリーをお話しただければなと思ったのが 1 点目ですが、いかがでしょうか。

鵜飼 [A]：はい、ありがとうございます。鵜飼でございます。

まず 1 点は、先ほどプレゼンテーションの中にもございましたように、自動車の先行きが 2017 年以降、右肩下がりになっていることと、これは回復する状況が今少し見込めていない。特に EV を含めて、新たな案件が延期をされたり、案件中止になったりしました。

そういう動きの中で、従来、構造改革をして、その生産の余力を早く正常な状態にするということで、この 3 年間の構造改革をやろうとしていたんですけども、これを早めるということがまず、自動車関係、特に北米関係、これはもう自動車が一番大きな要因になります。

それからもう一つ日本でも不採算事業の生産規模削減が必要な状況です。この辺についても、生産能力を適切な水準に早く戻していこうというところが大きなポイントになっています。

それを早めてやっていこうというのが、今回の構造改革の前倒しでございます。

田井 [Q]：鵜飼さん、これはどこの拠点をいつぐらいまでととか、どこの工場で行っているものをここに寄せますとか、というのはなかなかちょっと難しいですかね。

鵜飼 [A]：我々は、経営の意思として準備を進めていますけれども、現時点では、申し訳ございません。開示することができない状況でございます。

田井 [Q]：わかりました。これは山本さんかもしれないですけど、26 年に 100 億の固定費削減効果を謳っていただいています。例えば、これも従業員の数とか言い出すとちょっとデリケートなの

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@scriptsasias.com



かもしれませんが、例えば総資産の規模として今 9,000 億ぐらいありますけど、26 年の頃にはどのぐらいの、例えば 8,000 億、7,000 億、どれぐらいになっていくのかとか。何かこの 100 億の固定費削減以外にご紹介いただける参考数値みたいなのはありますでしょうか。

山本 [A]：山本でございます。今時点ではこの 100 億の固定費削減というところで、ちょっとご了承いただきたいなと。

実際は資産を絞って、償却費とか、そこの拠点の経費がなくなる部分等がございますけれども、先ほど鵜飼が申し上げました通り、まだ開示をしておりませんので、固定費効果が 100 億程度というご理解をお願いいたします。

田井 [Q]：わかりました。ありがとうございます。あともう一つ。これもちょっと大きな話で恐縮なんですが。鵜飼さんと宮澤さんかな。それぞれでも結構ですが。

SKF が自動車の軸受事業の分社化という話が出てきていると思うんですけども。それを受けて、御社が手を挙げる、挙げないはもちろんそうですけど、何かビジネスに影響が出るのか。チャンスなのか、リスクなのか、オポチュニティなのかよくわからないですけど。何か自由演技で結構なんです。お話しいただけることあればなと思ったんですが、いかがでしょうか。

宮澤 [A]：宮澤から少し、ご紹介させていただきたいと思います。SKF さんとは、軸受の領域では多少コンピートするところはございますけれども、あのような発表があって、一部地域からの生産撤退なんかを具体的に表明されておりますので、それにまつわる当社への引き合いっていうんですかね、これはいただいているのは事実でございます。

ただ、われわれとすれば、量の拡大よりも、質の良い商売を実行したいという意思がございますので、引き受けておりますけれども、どのように対処するかはその事業の中身、プロジェクトの中身を精査した上で対応していきたいと考えております。以上です。

田井 [Q]：結構なあれですか、お話になりそうですか、あのオポチュニティということで。

宮澤 [A]：特定の地域ではそういうのがあるかもしれませんが、具体的な段階まで、まだ進展はしていない状況でございます。

田井 [M]：なるほど、わかりました。はい、ありがとうございます。また、よろしくお願いします。以上です。

長尾 [M]：はい、田井様、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。JP モルガン証券の佐野様、ご質問のほどよろしくお願いいたします。

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@scriptsasia.com



佐野 [Q]：はい。お世話になります。JP モルガンの佐野でございます。ご説明ありがとうございます。2 点ほどお願いします。

1 点目が設備投資の考え方です。先ほどのやり取りの中でも、まだ SKF だけではなくて、シェフラーですとか、NSK さん含めて、業界の中で投資のメリハリと言いますか、削減する部分の生産拠点、一方で統廃合していく流れが、御社の社内だけでなく動いていると思うんです。

今後のその投資の金額ですとか内容に関しまして、直近の 6 カ月の動きなどで見直された構造改革の中で、投資の金額とか質の中でも見直される可能性がある部分とか、ご検討されてるところがあれば、ポイントを教えていただきたくですね。

アメリカの大統領選のほうも、見通しが今後どこで何を作るかというのがなかなか難しい中でお聞きするのもあれですけども。今いまのお考えの中で、設備投資に焦点当てて現状のお考えと変化等あれば教えてください。

鵜飼 [A]：まず鵜飼から、定性的なお話になるかもしれませんが、投資を強化していかないかん分野はやはり EV 関係で、いろいろ電動化、今まで油圧で動かしていた部分を電動化に変えていくと。

そういうところで例えば、ボールねじとか、今まではそれほど数が出なかったものが、新たなアプリケーションとして出てくるとか。そういう新たな商品、新たなアプリケーションが出てきますので、そういうところについてはしっかりと投資をしていこうということが一つですね。

それからもう一点は、統廃合をしていく中で、これも自動車の場合は EV 化になって、大型化とか効率化という、われわれ CFJ という CVJ の進化系で、トラック溝がストレートではなくて交差をするというもので、これによる減費効果、燃費が良くなるんですけども。

そういうものを今、マーケティングをしながら、お客様から引き合いをいただきつつあるところについては設備がやっぱり変わってきますので、そういうところに積極的に投資をしていくというところがございます。

すみません。それに対してどれぐらいの費用で、金額でいうところは持ち合わせてはおりませんが、内容的にはそういうところにしっかりと投資をしていきたいと考えております。

佐野 [Q]：鵜飼社長、ありがとうございます。もう 1 点が、今後ですけども、これは宮澤さんにお伺いできればと思います。

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



先ほど鵜飼さんから EV の状況に関してお話ありましたが、自動車関連で今後受注として積み上がっているところの案件を数量的に定量的にご紹介いただきたいのと。それらが 3 カ月前とか 6 カ月前に比べて、こっちもスローダウンしているのかですとか、そういったところをもう少し教えていただければと思います。

宮澤 [A]：はい。それでは宮澤から少し、EV 関係のお話を差し上げたいと思います。過去 2 年から 3 年前は自動車業界が EV 化に大きくシフトされましたので、われわれもその流れに乗って、EV 化を中心に受注を進めてきたのが現状でございますので、これは従前もお話差し上げた通りかと思っています。

ただし、ここに来て EV 化のシフトが大きくブレーキ、ダウンされていると言いますか、スローダウンされておまして。EV そのものがやっぱり売れないのが一つの大きな原因。それから、社会インフラがなかなか整わないので、EV の利便性が非常に悪いということで、各自動車メーカー大きく EV 戦略を変えられております。

われわれも既に受注した EV 車についても、当初の契約台数を大幅に下回っておりますし、新規の開発案件も延期、もしくはキャンセルされる案件もここに来て出てきております。

この状況が将来的に、EV が拡大、成長していくまでの踊り場と見るのか、大きく彼らが戦略変えるのかはまだ見極めております。各社各様ですけども、特に欧米の EV にかなり大きく舵をとられた自動車メーカーは、かなり大きな痛手をこうむってると言いますか、大きくシフトを変えている状況でございます。以上です。

佐野 [Q]：ありがとうございます。もう 1 点だけ、これは鵜飼社長にお伺いできればと思うんですが、軸受系と CVJ も含めて、セグメント変更されてまだそんなに経ってないと思うんですけども。

こういった事業環境が大きく変化するにあたって、運営上セグメント変更したことによって、何かしら良いことが起きていればいいなと経営判断上思うわけですけども、決して誘導尋問でも全然ないんですが、何か変更したことによって、事業運営がやりやすくなるとか、そういったものがあれば、もし教えていただければ助かります。

鵜飼 [A]：はい、ありがとうございます。まず 1 点は CVJ アクスルという事業に自動車からそこを抜き出したところは、これまでの説明会でもご説明しております通り、隣り合う部品で、なおかつ高シェアを持たせていただいているもので、なおかつ EV でもこれは使われる特性のものを外出したという。

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



それによって、技術的な相乗効果であったり、そこに注力をしたお客様へのキャンペーンであったり。そういうところに注力しやすくなったのが一つと。

もう一つ、従来自動車事業と呼んでいた中に 20%の軸受の部分があったんですね。80%が CVJ アクスルで、この 80 が外出しと言いますか自動車から出て、20 を持っていた軸受の部分というのは、逆にクローズアップされてですね。

これはどちらかというトランスミッションとかエンジンのところに使われている軸受が主でしたので、これが今後、EV 化していくことによって、ある期間のうちになくなっていく、どんどんこれから減少していく中で、われわれの売価構造であったり、コスト構造をしっかりと最後までお客様にご迷惑をおかけしない中で、ビジネスとして成り立つものとして、これにしっかりと稼ぐ力をつける動きを集中して取れるところがメリットになったと思います。

それからもう一つ軸受で全体、産業機械それから補修、OEM と補修を一つにしたことによって、これも従来から申し上げておりますように、われわれが目指しているポートフォリオである補修の比率を 10 年後には、社内の売上の 40%まで持ち上げる。

これによって高利益率のものが一定の利益を稼げるポートフォリオとして、そこに集中して一つの組織が一気通貫で事業の強化ができる面では、その方向にいろんな面で進みつつあります。

会社の体質改善、強化、企業価値を上げていくところでは、今回の組織変更が今後、成果を出してくれると思っていますし、われわれが成果を出していかなくتهはいけないポイントだと思っています。以上でございます。

佐野 [M]：ご回答ありがとうございます。私からは以上です。

長尾 [M]：佐野様、どうもありがとうございます。続きまして、ありがとうございます。みずほ証券の伊藤様、ご質問をよろしくお願いいたします。

伊藤 [Q]：みずほ証券、伊藤と申します。本日はありがとうございます。質問 2 点ありまして、1 点目が今投映していただいている 7 ページの数量のことについて、この業種別の観点で教えていただければと思います。

期初時点で想定されていた伸び率、今年度と昨年度の対比の矢印が変わっていると思います。建機もそうですし農機、もしくは変減速機もそうだと思いますけれども、大きい変化があるところを特にフォーカスしていただいて、何がそんなに変化があったのかをもう少しご説明いただけませんかしょうか。

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



播磨 [A]：軸受事業を担当しております、播磨でございます。今のご質問に対して、少し細かくご説明をしていくと、建設機械、農業機械、それからロボット用が中心とした変減速機が昨年度比較、あるいは今年度の見通し比較で、いずれも矢印が下を向いていると思います。

これは新聞等で報道されているように、これらの業種は本来今下期には少なくとも回復するだろうと見込んでおりました。それは、われわれのお客様もそうだったと思います。しかしながら、建設機械、農業機械、変減速機、それぞれ事情は異なりますけれども、需要回復が遅れている。

特にロボット、建設機械、それから今 JIMTOF が行われていますけど、工作機械は 25 年の上期にずれ込んでくるのではないかとされていますので、その影響を受けているということです。

それから風力発電につきましては、この 2 年ほどの間に大きく環境が変わりました。それは、われわれの主なフィールドは米州それから中国でしたけど、特に中国において中国国内メーカーの台頭が著しく、これは特に中国政府の方針でもあるところがありますが、大きくシェアを減らしました。

洋上風力が今後増えていく環境にあるのだらうと思いますが、一旦歩みを止める、立ち止まって少し時間を待つというところになっている。

少し長くなってしまいますけど、鉄道車両、それから航空機は、コロナから明けて、非常に需要が繁忙になった。特に鉄道車両の、中国を中心とした補修用の需要が大きく増えていることで、ブルーの矢印がついているということでございます。以上でございます。

伊藤 [Q]：ご説明ありがとうございました。2 点目の質問が CVJ アクスルの生産台数見通しの変遷ということで、今回お示しいただいている資料が 9 ページにあるかと思います。

この点で各地域のこのご計画ついて、改めて確認をさせていただければと思います。定性的な話ですけど、過度に慎重に見ている地域とそうではない地域といった観点で、どのように今分析されているのかをお聞きしたいのが趣旨です。

期初実績に対して下げ幅が大きいのが北米だと思っていて、こんなに下げる必要性もあるかなと感じていますが、OEM ミックスもありますので、外から何ともなかなか分析はしづらいところです。したがって、この地域ごとにどういうリスクバッファが入っていたりとか、いや実は内情を見てもうちょっとしんどそうとかですね。そんなことが伺いたいということになります。

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



もしよければ、日系 OEM とか、御社とヨーロッパ系の OEM のお客さんいると思いますので、こういう顧客軸で物事を語っていただいてもいいですが、自動車生産台数の今回の前提というのは、もうちょっと背景を教えていただけると助かります。

宮澤 [A]：それでは宮澤から少し、自動車関係の生産についてご説明差し上げたいと思います。北米についてはとりわけ、米国は今まさにトランプさんとハリスさんの大統領選挙の真っ最中ですので、それに伴う買い控えは事実今、出ているようであります。

ですので、この選挙の結果によっては一旦、また需要が戻る可能性も言われておりますけれども、現時点では予測はしておりません。

ただ一方で、完成車の在庫がここに来て過多になってきておりますので、日系の日本からの輸出車も含めて、特に輸出をメインにされている自動車メーカーについては、少し日本での生産量も含めて調整が入っている状況でございます。

欧州については、大きな差は 8 月とは出てはございませんけれども、やはり依然としてウクライナであったり、あるいは中東での紛争が景気に対する先行きの不安感を与えていまして、車全般が売れないのと。

それと、かなり大きく環境シフトと言いますか、EV にシフトしましたけれども、当時は国のインセンティブなんかがたくさん出ていましたが、それがやはり切れますと、車両価格が高いというのと、先ほど申し上げた利便性の観点からなかなか EV が売れない。

それに共連れで、一般の ICE の車もなかなか、景気の先行き不安から売れてない状況で、これは当面しばらく続くと読んでおります。

中国については、数字とすれば一番大きな数字が出ておりまして、下げ幅も少しここでは出ておりますけれども、車両の生産だけを見れば、中国車を中心に一定程度の成長が見られる。

われわれの主要な客先であります日系のトランスプラントさんはやはり中国内で非常に苦戦されておりますので、そういう意味においては、この中国の需要変動、非常に当社に対するインパクトは大きいという見方をしております。以上です。

伊藤 [Q]：はい、ありがとうございます。追加で恐縮ですが、先ほどの質疑応答におきまして、プロジェクトを一部 EV のモデルが延期、一旦サスペンド、あとはまだいくつか後ろ倒れみたいな話があったと思うんですが。

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@scriptsasias.com



それにあって、御社のビジネスの変化が大きい、結果として減損損失みたいな形でライン単位なのか、プロジェクト単位なのかは少しわかりかねるところありますが、そういった費用の発生は考えなくてもよろしいのでしょうか。

結果として御社の中で構造改革と生産再編の数字に入ってきたかどうかかもしれませんけども、そうすると前倒しの費用よりは総額が、構造改革費用が増える話になるのか。それとは別途、減損みたいな話のラインの整理みたいなことが必要になりうるのか。コストサイドの面でその点について今のお考えを教えてください。

宮澤 [A]：これも宮澤からご説明差し上げたいと思います。申し上げましたように、EV が売れないことによって各社が減産を入れたり、あるいは新規の立ち上がりプロジェクトの先送りであったり、キャンセルションが出ているのが事実でございます。

一方で、それを補うためではございませんけども、現行モデルの生産延長であったり、あるいは一部の増量対応をいただいております。

確かに EV の立ち上がりが遅れたり、あるいはキャンセルションによるマイナス面はありますけれども、一定程度、現行車の生産延長であったり増量で、その部分は一定程度カバーができています見通しでございます。

一方で、EV の新規プロジェクト用に新規に投資したり、あるいはツーリングとか生産準備をしたものについては、これはお客様との交渉の中で全額補償いただける内容でもって今進めております。一定程度の損失は出るかもしれませんが、われわれとしてそれほど大きな影響が出るということは今見ておりません。はい。以上でございます。

伊藤 [M]：はい、ご説明ありがとうございました。以上です。

長尾 [M]：伊藤様、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。野村證券の王様、ご質問よろしくお願いいたします。

王 [Q]：お世話になっております。野村證券の王でございます。ありがとうございます。私から 2 点、お伺いさせていただきたいです。

まず 1 点目、売価レベルのところですが、通期の見通しのところで、ボリュームが減少するので少しここは引き下げられているというところでは。

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@scriptsasias.com

一方で、上期の着地を見ますと、ボリュームが想定よりも下振れている一方で、売価レベルは上振れて着地しているところもあります。ご説明の中でもちょっと保守的と申されていたところありますので、下期何か上振れる要素みたいなところはございますか。

山本 [A]：はい、山本からご説明いたします。今、画面に映っておるかと思いますが、先ほど申し上げました通り売価レベルのマイナス 9 というのは、これはやはりボリュームが減りますので、その分を保守的に見込んでおります。

あと、上期が規模減下でも上振れした一つの要因としましては、鋼材の値段が下がったことによる値引きですね。これはある地域でかなり交渉して後ろ倒しにしたということもございます。よって、9 億のマイナスを見ておりますけど、今後その交渉によって、売価のところは若干プラス目がくるのではないかと期待はしております。

王 [Q]：ありがとうございます。地域でいきますと、19 ページ目のところで、実質のボリューム減を各地域別でいただけてます。差し引くと、上期は日本と米州のほうは売価アップが大きめに入っていて、欧州とアジア他のところはそんなになかったのかなと思うんですけども。

こちら下期のほうで、欧州、アジアでまた挽回が入ってくるのか。それとも日本、米州が引き続き売価レベルのアップのところで出てくる形なのか。地域別での見方もご教示いただけませんかでしょうか。

山本 [A]：はい。まず、日本、米州が上期、大きくプラスになっておりますので、下期についてはここまではいかないかと見ております。

あと欧州が上期のプラスが非常に小さかったので、ここについては今の見通しより、若干値上げと言いますか値引きの減ですね。ここが入ってくるんじゃないかと見ております。

王 [Q]：ありがとうございます。2 点目ですけれども、CVJ 他のセグメントのご説明のところで、中国ローカルを含む各社への新商品のプロモートをされていまして、具体的なお話もいただいているというところです。

結構、中国ローカル向けにも取れているものがあるのかなと思うんですが、こういった製品群なのか、お客さんのニーズの変化があるのかをお伺いしたいのと。加えて、収益性の面についてもご教示いただけますと幸いです。

宮澤 [A]：それは宮澤からお答え差し上げたいと思います。

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



中国はご存知のように、ICE 車というよりも圧倒的にもう今は電動車の開発が進んでおりまして、われわれがいただく引き合いのほとんど全てが電動車関係でございます。

電動車は現行のガソリン車とは違いまして、部品に対する要求性能が少し変わってきます。先ほど申し上げましたように、車両そのものは電池を積みますので車両重量がやっぱり ICE 車に比べるとかなり重くなるんですね。

ただ一方で、電動車も燃費と言いますか、電費を良くするために、できるだけ主要部品は他の部品については軽くしなきゃいけないというニーズがある中で、われわれがご提供させていただいてる商品ですね。これドライブシャフトと、それからハブベアリングになるんですけども、われわれが提供する高剛性であったり、あるいは高効率の製品がご評価いただいてそういうもののご採用もあったりとかですね。採用するような意思表示をしていただいているお客様もございます。

その領域については、まだまだ全てのローカルのメーカーさんとの競合ではございませんので、一定程度のわれわれのイニシアチブを取ったようなビジネスが展開できている状況でございます。

ただし、一般的には中国での競争環境は厳しいものがありますので、必ずしも全てがそういうふうになまくいくビジネスではございませんけれども、一定程度、われわれの提供価値を認めていただけるようなお客様については、そのようなビジネス展開をしているところでございます。はい。以上でございます。

王 [M]：どうもありがとうございます。私からは以上です。

長尾 [M]：王様、どうもありがとうございました。ご質問のある方おられましたら手を挙げるボタンを押していただければ幸いです。いかがでしょうか。

はい、ありがとうございます。少し予定してた時間より早いですが、ご質問もこれで終了とさせていただきます。

以上をもちまして、弊社当期の第2四半期決算 IR 説明会を終了いたします。本日はご参加いただき、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



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@scriptsasia.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