



## **NTN 株式会社**

2025 年 3 月期 第 3 期決算 IR 説明会

2025 年 2 月 4 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 3 期 決算 IR 説明会
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2025 年 2 月 4 日
[ページ数]	28
[時間]	17:00 – 17:48 (合計：48 分、登壇：19 分、質疑応答：29 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 (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@scriptsasias.com



取締役執行役 CFO（最高財務責任者）

山本 正明（以下、山本）

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

野村證券

王 博瓊

みずほ証券

伊藤 辰彦

UBS 証券

佐々木 翼

\*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 3 四半期決算 IR 説明会を開始いたします。

本日はご多忙の中、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。

はじめに出席者を紹介いたします。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**：事務局は私、コーポレート・コミュニケーション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、ご登録いただいた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、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、詳細について 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 時に終了の予定です。それでは早速鵜飼社長、お願いいたします。

**鵜飼**：はい、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、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御礼を申し上げます。

決算内容および利益の増減分析などにつきましては、CFO の山本から、私からは 2025 年 3 月期第 3 四半期決算のポイントについて説明します。

---

### 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



## 2025年3月期第3四半期(10月-12月)

売上高： 2,016億円（前年同期比△93億円）内、アフターマーケット向け 344億円（前年同期比 +18億円）  
 営業利益： 43億円（ " △44億円）  
 営業利益率： 2.1%（ " △2.0pt）

## - 軸受他

売上高： 828億円 営業利益：29億円  
 営業利益率：3.4% **前年同期比 減収減益**

- ・ アフターマーケット向けが増収も、産機および自動車向けが日本、中国を中心に需要減となり減収
- ・ 売価改善を進めるが規模減の影響をカバーできず減益

## - CVJアックスル

売上高：1,188億円 営業利益：14億円  
 営業利益率：1.2% **前年同期比 減収減益**

- ・ 米州、欧州、中国を中心に需要減となり減収
- ・ 売価改善および費用削減を進めるが、規模減の影響をカバーできず減益

## 構造改革の進捗

## 2025年3月期第3四半期(10-12月)

特別損益：△50億円

- ・ 各地域で、計画通り構造改革が進む

## 2025年3月期通期業績予想

## 2024年11月公表の通期予想を据え置き

(参考) 売上高：8,150億円

営業利益：220億円 営業利益率：2.7%

©2025 NTN Corporation 2

2ページをご覧ください。売上高は2,016億円、営業利益は43億円、営業利益率は2.1%と、規模の減少により、前年同期比で減収減益となりました。

アフターマーケットビジネスは、売上高344億円と前年同期比でプラス18億円、5.5%増となりました。

軸受他では、アフターマーケット向けが増収。売価改善および円安による為替の影響もありましたが、産業機械および自動車向けで需要が減少した影響をカバーできず、売上高は828億円、前年同期比マイナス3億円となり、営業利益は29億円の黒字、前年同期比マイナス16億円となりました。

CVJアックスルでは、売価改善および費用削減に加え、円安による為替の影響もありましたが、アジアを除き、需要が減少した影響をカバーできず、売上高は1,188億円、前年同期比マイナス90億円となり、営業利益は14億円の黒字、前年同期比マイナス27億円となりました。

また、構造改革については、全地域で計画通りに進捗しており、第3四半期では主に米州、欧州、中国の構造改革費用を織り込んでいます。なお今期の業績予想については、期初の予想を据え置きます。

私からの説明は以上です。

## 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

長尾：鵜飼社長、ありがとうございます。続きまして、CFO の山本より決算の詳細について説明いたします。山本 CFO、お願いいたします。

## ① 2025年3月期 連結主要指標



(億円)	'24年3月期			'25年3月期			増減 対 前年同期		
	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)	合計	②-① 除く為替	為替
売上高	2,109	6,205	8,363	2,016	6,155	8,150	△ 50	△ 300	250
営業利益 (率)	86 (4.1%)	154 (2.5%)	281 (3.4%)	43 (2.1%)	142 (2.3%)	220 (2.7%)	△ 12 -0.2%	△ 61	49
経常利益	49	98	200	23	58	90	△ 40	△ 89	49
特別損益	16	12	△ 34	△ 50	△ 56	△ 150	△ 68	△ 67	△ 2
親会社株主に帰属 する当期純利益	36	77	106	△ 61	△ 83	△ 160	△ 159	△ 189	30
棚卸資産	2,592	2,592	2,648	2,667	2,667	2,420	(※) 19	△ 10	29
フリーキャッシュ・フロー	159	401	401	29	57	150	△ 344	-	-
為替レート 1USD	147.9円	143.2円	144.5円	152.3円	152.4円	150.6円	9.2円		
1EURO	159.0円	155.2円	156.7円	162.5円	164.7円	163.5円	9.5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									

©2025 NTN Corporation 3

山本：山本です。ここから私が説明します。まず3ページをご覧ください。連結主要指標です。

第3四半期累計の実績は、売上高 6,155 億円、営業利益 142 億円、経常利益 58 億円、特別損益でマイナス 56 億円、その結果、当期利益は 83 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・フローの状況については、後ほど説明します。

先ほど、鵜飼の説明にもありましたが、構造改革は計画通りの進捗で、特別損失として米州、欧州、中国、日本で事業再編費用や減損損失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。

## サポート

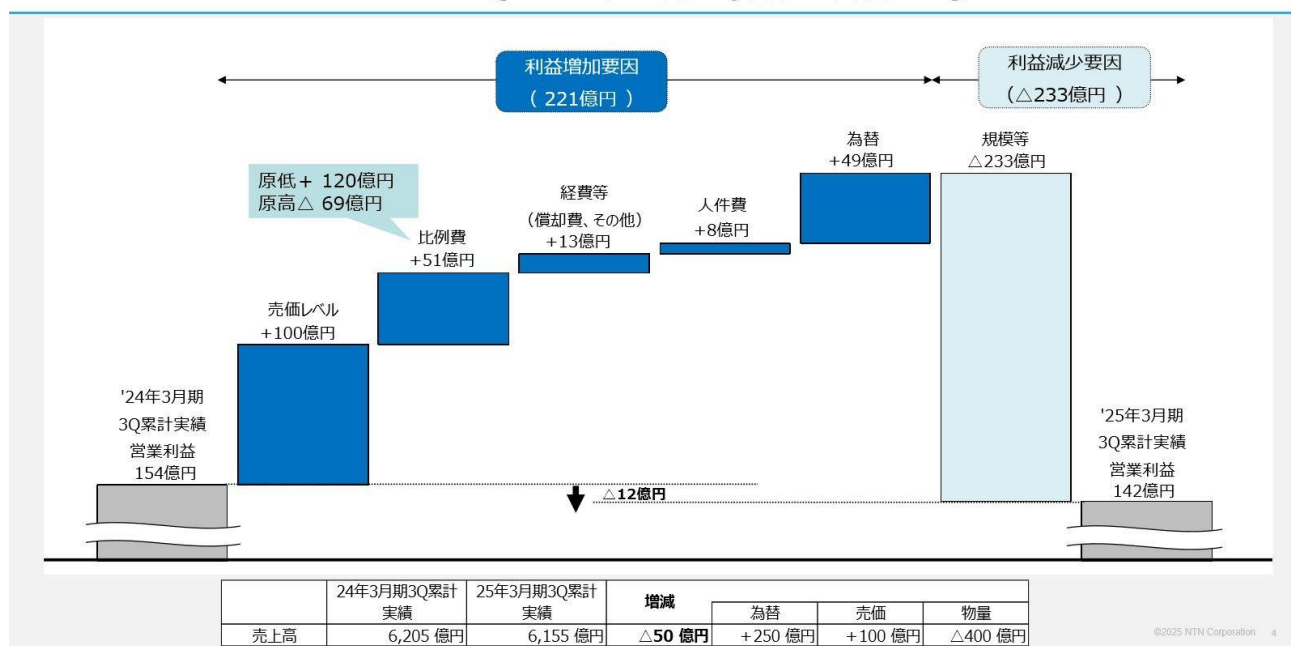
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## ②-1 営業利益増減

『24年3月期 3Q累計 < 実績 >  
vs 『25年3月期 3Q累計 < 実績 >

NTN



4 ページをご覧ください。前期の4月-12月実績と、当期の4月-12月実績との営業利益増減分析の滝グラフです。

左端が前期の営業利益額、右端が当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、為替と売価を除く物量では、前年同期比で400億円の減収です。

右側の利益減少要因は、販売、生産減および在庫評価などによる規模等マイナス233億円のみです。一方、左側の利益増加要因では、売価レベルの向上でプラス100億円、比例費でプラス51億円、経費の圧縮でプラス13億円、人件費の減少でプラス8億円、それに為替の効果プラス49億円がありましたが、規模減の影響をカバーしきれず、前年同期比で12億円の減益となりました。

## サポート

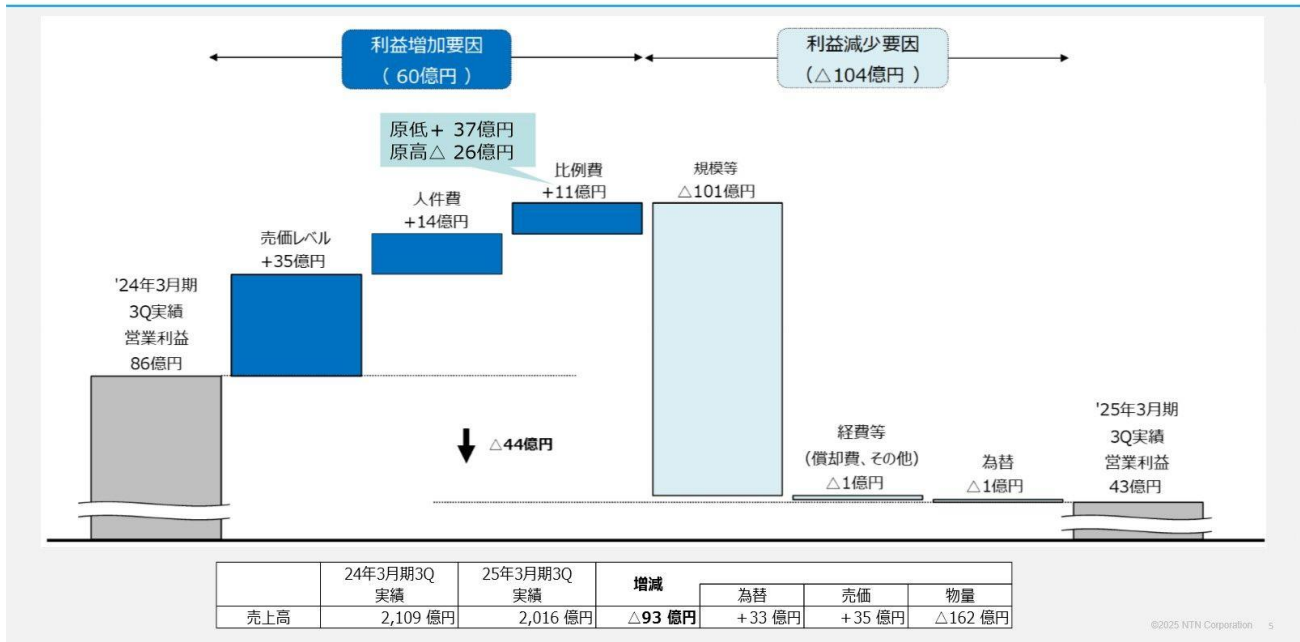
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## ②-2 営業利益増減

『24年3月期 3Q (10-12月) <実績>  
vs 『25年3月期 3Q (10-12月) <実績>

NTN



5 ページをご覧ください。前期の 10-12 月の 3 カ月の実績と当期の 10-12 月の 3 カ月の実績との営業利益増減分析の滝グラフです。同じく左側が前期の営業利益額、右端が当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、やはり為替売価を除く物量では前年同期比で 162 億円の減収です。

右側の利益減少要因は、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 101 億円、それから経費等でマイナス 1 億円、それから為替の影響でマイナス 1 億円です。

一方、左側の利益増加要因では、売価レベルの向上でプラス 35 億円、人件費圧縮でプラス 14 億円、比例費良化でプラス 11 億円です。同じく規模の減の影響が大きく、前年同期比では 44 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

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

### 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		
	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	除く為替	為替
日本	570	1,650	2,161	552	1,597	2,115	△ 53	△ 54	0
米州	661	1,981	2,723	626	2,024	2,680	43	△ 60	102
欧州	458	1,358	1,880	439	1,363	1,855	6	△ 82	88
アジア他	419	1,216	1,600	399	1,171	1,500	△ 45	△ 105	60
合 計	2,109	6,205	8,363	2,016	6,155	8,150	△ 50	△ 300	250

※2025年3月期 第2四半期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。

©2025 NTN Corporation 6

次に6ページをご覧ください。所在地別の売上高です。右側の②-①除く為替の増減欄をご覧ください。

前年同期比で300億円の減収ですが、先ほど説明した通り、この中には売価レベルでプラス100億円が含まれていますので、売価を除く物量では400億円の減収となります。

地域別の物量ベースの増減を申し上げますと、日本でマイナス117億円、米州でマイナス81億円、欧州でマイナス93億円、アジア他でマイナス109億円、うち中国がマイナス82億円です。

#### 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

#### ④事業形態別売上高・営業利益



##### <事業形態別売上高>

(億円)	'24年3月期			'25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
軸 受 他	831	2,588	3,468	828	2,509	3,350	△ 78	△ 171	93
CVJ アクスル	1,278	3,618	4,895	1,188	3,646	4,800	28	△ 129	157
合 計	2,109	6,205	8,363	2,016	6,155	8,150	△ 50	△ 300	250

##### <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 ②-①
	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)	
軸 受 他	45	117	177	29	95	143	△ 22
CVJ アクスル	41	37	104	14	47	76	10
合 計	86	154	281	43	142	220	△ 12

【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4-12月実績 軸受他 +16億円、CVJアクスル△16億円  
・25年3月期通期見通し 軸受他 +23億円、CVJアクスル△23億円

©2025 NTN Corporation 7

次に7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。

まずは上段の売上高の増減、右側の②-①除く為替の欄をご覧ください。先ほどからの説明の通り、物量ベースで400億の減少でございました。内訳は、軸受他が217億円の減収、CVJアクスルが183億円の減収となります。

次に下段の営業利益ですが、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、固定費圧縮等の増益要因がありましたが、やはり規模減の影響をカバーできず22億円の減益。

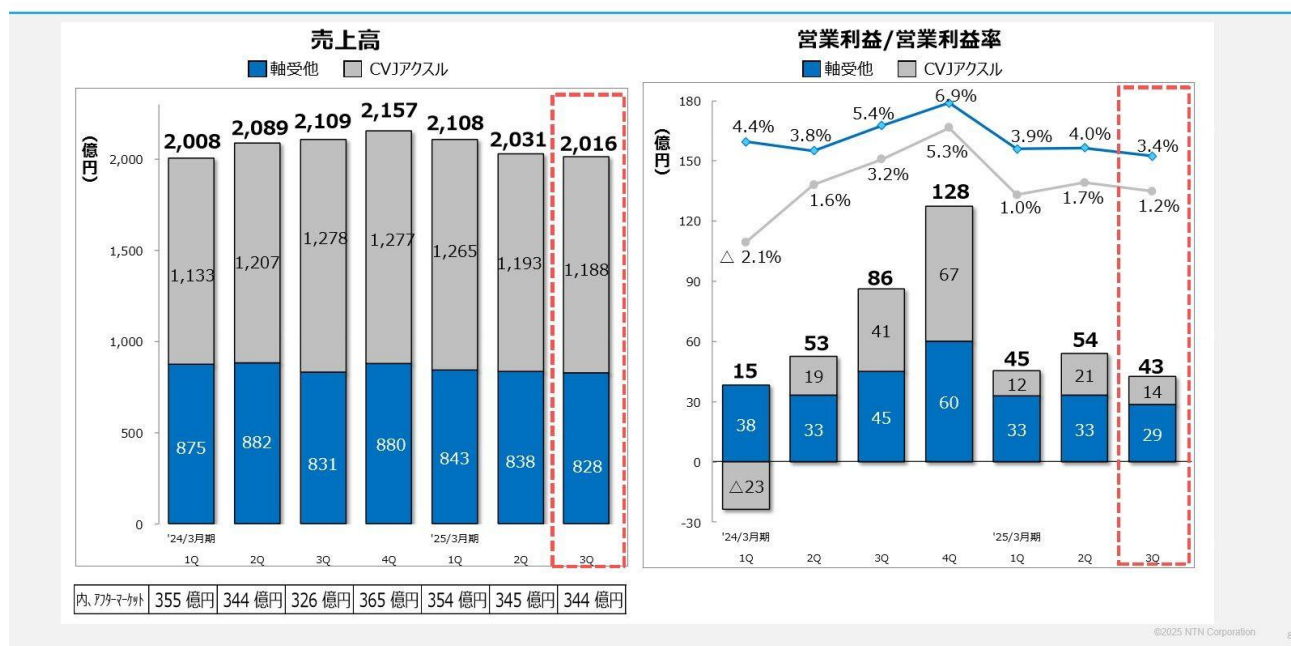
一方CVJアクスルについては、同じく為替のプラス、売価向上、比例費の良化などで、規模減の影響をカバーし10億円の増益となりました。

#### 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



## ⑤事業形態別業績（四半期推移）



次に 8 ページをご覧ください。事業形態別の売上高と営業利益額、利益率の四半期別の推移です。

左のグラフは売上高の推移、右のグラフは営業利益額と利益率の推移です。直近の第 2 四半期との比較で説明します。

第 3 四半期の売上高は、軸受他は 10 億円の減収、CVJ アクスルは 6 億円の減収となりました。

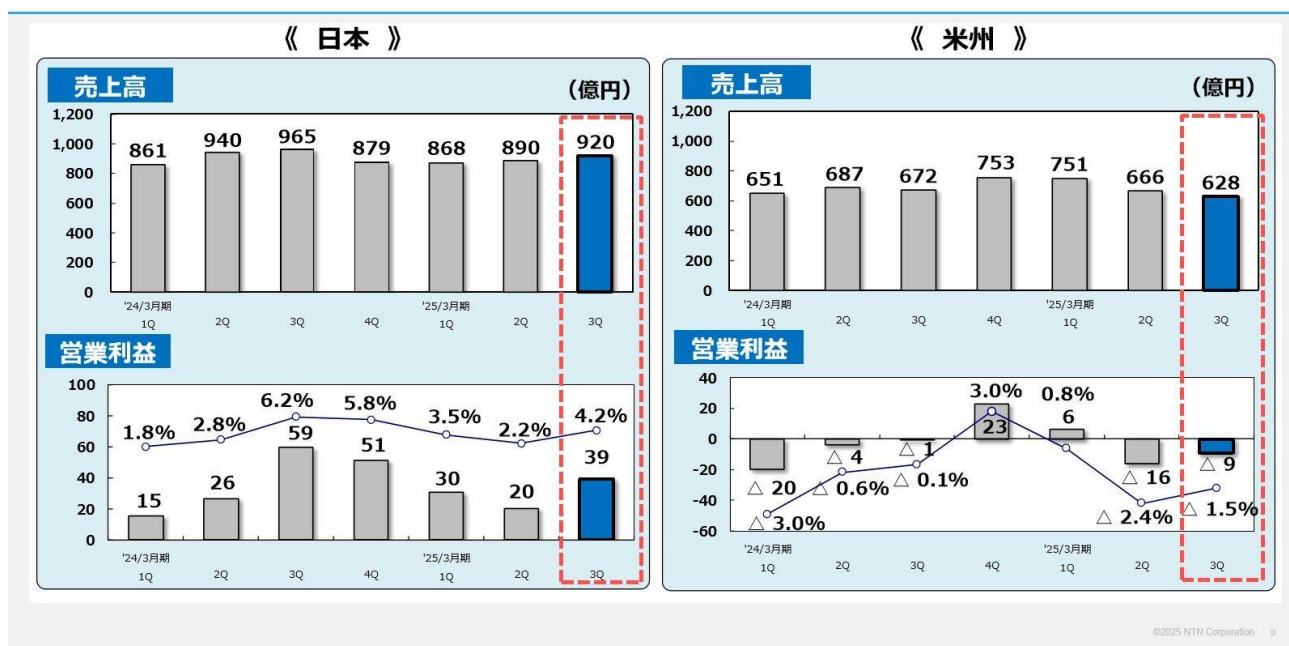
なお、為替の影響を除くと軸受他は 15 億円の減収、CVJ アクスルも 15 億円の減収でした。

比例費は、両事業ともに改善しましたが規模減の影響や、9 月での値上げ処理の影響などにより、営業利益率は軸受他、CVJ アクスルともに第 2 四半期から低下しました。

### 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

## ⑥-1 所在地別 売上高・営業利益（日本・米州）



©2025 NTN Corporation 9

次に9ページをご覧ください。所在地別売上高、営業利益の四半期別の推移です。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。

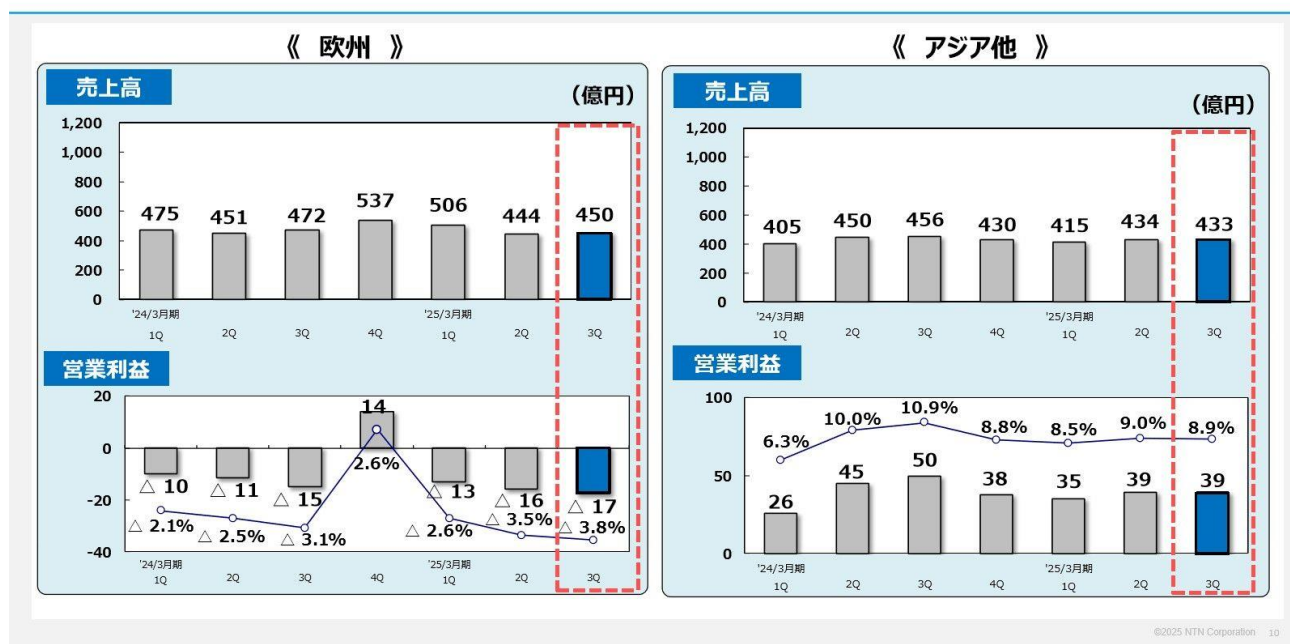
日本の10-12月の売上高は、920億円、為替の影響がプラス4億円ございましたので、それを除くと前年同期比で49億円の減収でした。一方、営業利益は売価レベルの向上や為替の影響はありましたが、規模減の影響が大きく、21億円の減益となりました。

次に右側の米州ですが、米州の10-12月の売上高は628億円、為替の影響のプラス9億円がございましたので、それを除くと前年同期比で53億円の減収となりました。一方、営業利益は比例費の改善や売価レベル向上はありましたが、規模減を主因に9億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

## ⑥-2 所在地別 売上高・営業利益（欧州・アジア他）



©2025 NTN Corporation 10

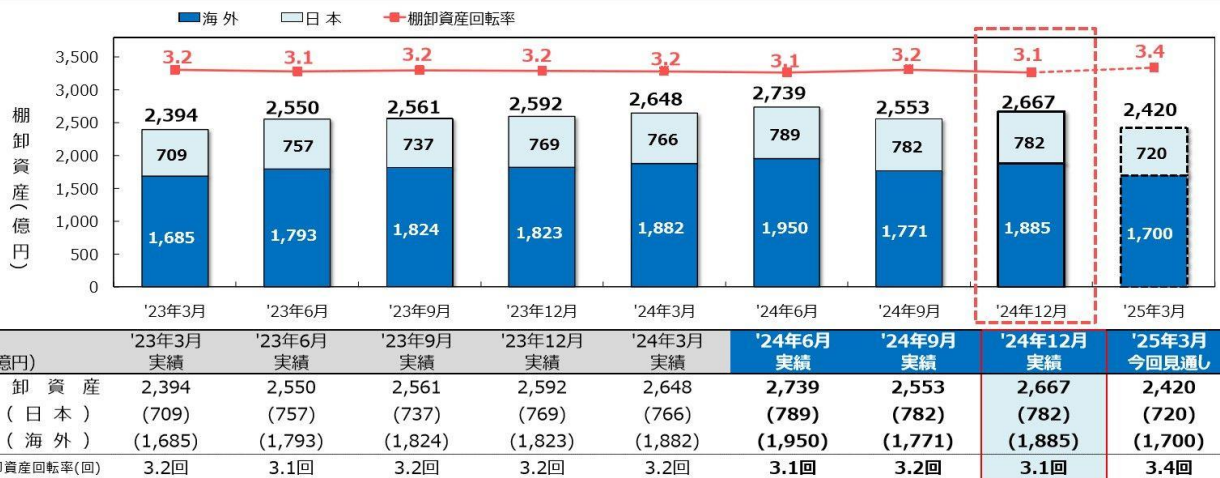
次に 10 ページをご覧ください。同じく所在地別売上高、営業利益の四半期別推移で左側が欧州、右がアジア他です。

欧州の 10-12 月の売上高は 450 億円、為替の影響がプラス 10 億円含まれておりますので、それを除くと前年同期比で 32 億円の減収となりました。営業利益は、比例費改善や固定費圧縮はありましたが、やはり規模減の影響をカバーしきれず、前年同期比で 2 億円の減益となりました。

次に右側のアジア他ですが、10-12 月の売上高は、433 億円となりました。為替の影響が 16 億円含まれておりますので、それを除くと前年同期比で 39 億円の減収となりました。この地域は、他地域と比べると安定した営業利益率を計上しておりますが、やはり前年同期比では規模減を主因に 11 億円の減益、利益率も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



©2025 NTN Corporation 11

次に 11 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 12 月末の棚卸資産の残高は 2,667 億円、24 年 3 月末比ではプラス 19 億円ですが、この中には為替の影響がプラス 29 億円含まれておりますので、物量では 10 億円の減少となりました。

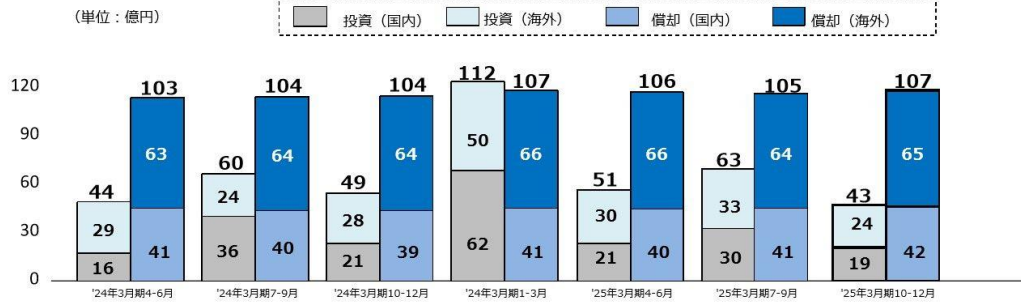
2025 年 3 月末の見通しは、2,420 億円、12 月末から 3 月末まで、為替の影響を除くと第 4 四半期での削減必要額は 141 億円となります。回転率 3.4 回の達成に向け、特に仕掛品、部品、材料在庫の圧縮を進めます。

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@scriptasia.com



## ⑧ 設備投資・減価償却費



(億円)	'24年3月期		'25年3月期		増減 ②-①	'25年3月期 通期見直し
	4-12月実績①	通期実績	4-12月実績②	通期実績		
設備投資	154	266	157	370	3	370
(国内)	(73)	(135)	(70)	(180)	(△3)	(180)
(海外)	(81)	(131)	(88)	(190)	(7)	(190)
※他に、無形固定資産投資額があります。'25年3月期 4-12月実績：20億円 '25年3月期 通期見直し：50億円						
(億円)	'24年3月期		'25年3月期		増減 ②-①	'25年3月期 通期見直し
	4-12月実績①	通期実績	4-12月実績②	通期実績		
減価償却費	311	418	319	420	8	420
(国内)	(120)	(161)	(123)	(170)	(3)	(170)
(海外)	(191)	(257)	(196)	(250)	(5)	(250)

©2025 NTN Corporation 12

次に12ページをご覧ください。設備投資と償却費の推移です。

第3四半期累計の設備投資額は157億円、減価償却費は319億円となりました。償却費につきましては、日本はほぼ計画通りですが、海外は為替の影響もあり計画比では若干増加しております。一方、設備投資の進捗は12月まででは若干遅れております。

なお、設備投資額157億円の地域別の内訳を申し上げますと、国内で70億円、米州で18億円、欧州で49億円、アジア他は20億円のうち中国は8億円でございます。

### 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

## ⑨有利子負債



(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	'24年12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	<b>3,807</b>	<b>3,720</b>	<b>3,663</b>	<b>3,500</b>
(日本)	(2,960)	(2,957)	(3,182)	(3,131)	(3,005)	<b>(3,125)</b>	<b>(3,166)</b>	<b>(3,087)</b>	<b>(2,900)</b>
(海外)	(753)	(752)	(694)	(655)	(615)	<b>(682)</b>	<b>(554)</b>	<b>(576)</b>	<b>(600)</b>
ネット有利子負債	2,606	2,537	2,434	2,327	2,348	<b>2,432</b>	<b>2,347</b>	<b>2,381</b>	<b>2,370</b>

※公募ハイブリッド社債の資本性認定部分 (50%) を調整。

次に 13 ページをご覧ください。有利子負債の推移です。

24 年 12 月末の有利子負債残高は 3,663 億円、ネット有利子負債は 2,381 億円、ネット D/E レシオは 0.9 で、前期末比で横ばいとなりました。

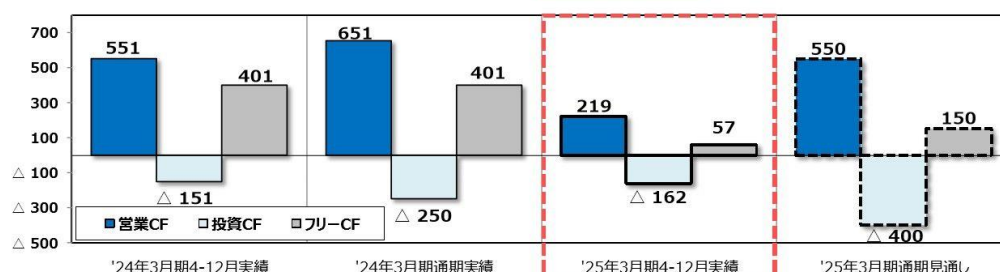
なお、2025 年 3 月末の有利子負債は 3,500 億円、ネット有利子負債は 2,370 億円、ネット D/E レシオは 1.0 を見込んでおります。

## 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@scriptasia.com

## ⑩ キャッシュ・フロー

(億円)	'24年3月期		'25年3月期	②-①	'25年3月期
	4-12月実績①	通期実績	4-12月実績②		通期見直し
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	551	651	219	△333	550
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	△151	△250	△162	△11	△400
I + II. フリー・キャッシュ・フロー	401	401	57	△344	150
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	△82	△302	△76	6	△290
IV. 現金及び現金同等物 に係る換算差額等	34	67	28	△6	△3
V. 現金及び現金同等物の 増減額	353	166	9	△343	△143



©2025 NTN Corporation 14

次に 14 ページをご覧ください。キャッシュ・フローの推移です。

第3四半期累計のキャッシュ・フロー、営業キャッシュ・フローは 219 億円、フリー・キャッシュ・フローは 57 億円となりました。

10-12月の3か月で申し上げますと、営業キャッシュ・フローは 66 億円、フリー・キャッシュ・フローは 29 億円でございます。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：はい。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、質疑応答の時間へ入らせていただきます。

はじめに UBS 証券の佐々木様、ご質問をお願いいたします。

**佐々木 [Q]**：UBS 証券の佐々木と申します。本日はどうもありがとうございます。私から簡単に三つ質問させてください。

一つ目が終わった3クォーターのご実績ですけれども、これ、今走ってる会社計画に対して進捗というのがどうだったのかというのを、もう少し詳しく教えていただけないでしょうか。

軸受、CVJ アクスルがどうだったかですとか、この滝チャートでいうと為替とか売価とか数量が、計画の想定に対してどこら辺が良くてどこら辺が悪くて、インラインだったか、良かったか悪かったかを教えていただけると助かります。よろしくお願いします。

**山本 [M]**：はい。今のご質問は10-12月、この3か月が、要は計画というか見通しに対して進捗はどうだというご質問でよろしいですね。

**佐々木 [M]**：そうですね、お願いします。

**山本 [A]**：わかりました。まず大まかなお話させていただきますと、大体去年の11月に業績予想、特に販売関係を落としましたんで、販売関係についてはもうほぼほぼ想定通りです。

あと、利益面につきましては、為替のプラスもありましたんで、若干、進捗よりもプラスかなというのが一般的な話でございます。

ただ、軸受、CVJにわけると、若干軸受のほうが販売もちょっと下回っておりまして、CVJのほうが見通しよりはプラスかなと。トータルとしては利益面ではほんのわずかなんですけど、若干プラスかなというのが印象でございます。よろしいでしょうか。

**佐々木 [Q]**：クリアです。よくわかりました、ありがとうございます。

2点目が、その上で通期ご計画は据え置かれていらっしゃいますけれども、これ3クォーターが終わった営業利益43億円に対して、ご計画ですと、これ4クォーターって80億円になるわけじゃないですか。

---

### 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@scriptasia.com



これってなんで3クォーターから4クォーターにかけて、このように利益が戻っていくかっていうところを教えてくださいませんか。

**山本 [A]**：はい、これ昨年も大体同じ傾向だったんですけど、3クォーターに対して、4クォーターのほうが、まず売価レベルは当然プラスになります。為替については計画、IR レートを US ドル 145 円、ユーロ 160 円で計算しておりますので、そこのところはマイナスになります。

あと、売上も一応 10-12 月は米欧のクリスマス休暇がございまして、1-3 月のほうが売上のボリュームも増えると。その規模効果も効いてくると。

あと比例費につきましても、低減はどんどん積み上げていきますんで、そこでの良化も見込んでおります。それによって3クォーターに対して、4クォーターの利益が多くなるという見通しでございまして。

**佐々木 [Q]**：ありがとうございます。こちらですけれども、日系完成車メーカーさんの一応生産もこれから戻っていくわけじゃないですか。そういったところも、何か3クォーターに対して4クォーターが戻る理由になられたりするものなのですか。

**長尾 [A]**：すいません、事務局の長尾でございます。主に規模のところは、どちらかという軸受他のところに出てくるかなと見込んでおります。正直、自動車全般に関しては、まだまだ戻りというのは、欧州なんかを中心に厳しいかなと見ております。

**佐々木 [Q]**：よくわかりました。最後に3点目ですが、滝チャートの4ページと5ページを拝見させていただきますけれども、これ見るとお伺いしたいのは、現状認識をどう見ていらっしゃるかということと、ここから来期、再来期でどのように業績を立て直していくかっていうプランを、今一度確認させていただければというのが質問の趣旨でして。

こちら4ページ、5ページの滝チャート拝見させていただきますと現状、業績低迷している、やはり外部環境で規模が悪いので結構数字が悪いんですけど、比例費とか売価とか御社がやってきた調達改革とか不採算製品の見直してのはかなり成果出ていると思うんですね。

現状でそのように結構、収益性の改善が進んできていると見ていらっしゃるのか。その上で、とはいえ業績は低迷しておりますので、ここから来期、再来期以降に向けてどのような形で中計の、特にファイナルの達成に向けて戻していらっしゃるのか。

どのように、ここから業績を立て直すようにするかというふうにお考えなのかというところを、ぜひよろしければご紹介していただくことは可能でしょうか。以上が3点目です。よろしく申し上げます。

---

## 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



**鵜飼 [A]**：はい、ありがとうございます。鵜飼です。

今、佐々木さんおっしゃっていただきましたように、この4ページ目、5ページ目のグラフからも、今ご評価いただいた通りだと考えています。体質そのものの改善は進みつつある、ただトップラインが、なかなか厳しい状況が続いています。

今後、さらに来期に向けて大きく改善していく、売上が改善していくというところが、まだはっきり見えてきていませんので、ここは固定費もしっかりとそれに応じた形で改善を進めながら、次の景気回復のときには大きくジャンプできるような体質に持っていこうというのが、今の状況だと思っています。

**佐々木 [Q]**：基本的には、今やられているこうした体質改善取り組みやりつつも、やっぱりここまで数量が下がってしまって厳しいので、そこはもう自動車にしろ軸受にしろ、景気回復による数量増ってというのが必要だという理解でよろしいですか、ここは。

**鵜飼 [A]**：そうですね、その数量増というのは、結局は外部環境でいかんともしがたいところですが、先ほどの説明にもしましたように構造改革をして、今の需要に合わせた体制といたしますか、これをしっかりと対応して、利益体質を上げていくということも併せてやっておりますので。需要に見合った生産体制、これをしっかりとこの期間に作ってしまいたいと考えています。

**佐々木 [Q]**：ありがとうございます。やっぱりこれって今の外部環境対比が、御社の体制としては少し体の規模がでかくなってしまってますので、だから収益体質改善をやりつつ、生産拠点の見直しをして、そこの全社のキャパとか固定費レベルもフィットさせて、そこである程度数量が戻ってきたらV字回復する、こういう見立ての理解の仕方で合ってますかね。

**鵜飼 [A]**：はい、まさしくこの3年間ですね、ファイナルと銘を打って、その需要に合わせた体制にしていくと。3年間で全てが完了はしませんけれども、全てその次の3年に向けても、計画を明確にした上で、特にこの3年、まずは前回のIRで追加で構造改革費用を計上させていただいた説明しましたけども、前倒しで体質改善をしていこうと取り組んでおります。

**佐々木 [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。

**鵜飼 [M]**：ありがとうございました。

**長尾 [M]**：ありがとうございました。続きまして、みずほ証券の伊藤様、ご質問をお願いいたします。

**伊藤 [Q]**：みずほ証券の伊藤です。よろしくお願ひします。

---

## 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点目の質問が、産業機械を業種別に見たときの今のトレンドについてご説明いただけますでしょうか。クォータオンクォーター、第2クォーター、第3クォーターの比較を基準にしたときに、どの市場のところが伸びとしていいかどうか、航空機関連はいいのかなと推察はしていますが、主だったところで、現状のご認識を教えてくださいませんか。

**長尾 [M]**：はい。伊藤様、それでは事務局からお答えしてもよろしいでしょうか。

産業機械の業種別で、3クォーター、4クォーターのトレンドなんかをお伝えすればよろしいでしょうか。

**伊藤 [Q]**：そうですね。パーセントというのは、おいおいみなさんも理解をすることになると思うんですけども。どちらかという主だったところの業種で、この伸び率に対して、御社が目論見通り来ているかどうかとか、今後1-3月にかけてさらに水準が切り上がってくるような期待が持てるような市場があるかどうか、そういったところについてご言及いただけますと助かります。

**長尾 [A]**：ありがとうございます。それでは事務局からお答えいたしますと、建設機械、弊社一番割合が多い建設機械に関しては、おおよそ横ばいに見込んでおります。農業機械も同じく横ばいです。一方で航空機と変減速機ですね、この辺が増えるかなと。3クォーターに対しては増えるかなと見ております。

風力発電も少しアメリカで受注案件が立ち上がりますので増えるかなと、工作機械も若干増えるかなと見ております。

鉄道車両は、横ばい、あとは回転電気ですね。この辺も少し増えるかなと見ております。

**伊藤 [Q]**：はい、ありがとうございます。2点目の質問が、関税の影響について、今お考えになられていることを教えていただければと思っています。

まだ流動的な部分がありますが、例えば、カナダ、メキシコおよび中国、日本といった地域で、関税が課されるかどうかといった話が出ているかと思います。

これが御社の米州ビジネスにおいて何か影響があるかどうか、それはサプライチェーン全体の問題もあるでしょうし、御社のお客さんということの間接的な影響もあるかと思いますが、現状の認識と対策を今の考えを教えてください。

**鵜飼 [A]**：はい、ありがとうございます。鵜飼からお答えします。

今、直近で、メキシコ、カナダに対する25%の話が出て、それがすぐに取り下げ、1カ月は当面取り下げるといような話が出ていますけれども、これはもうまさしく事業活動に影響を与えます。

---

## 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



基本的な考え方としましては、万一その関税が課せられた場合、これは基本的にお客様に売価のアップとして申し入れをします。それと同時にわれわれとして、それを避けたサプライチェーンをご提案申し上げて、今のサプライチェーンでいくと、このタリフはここでかかりますが、もう一つ別のその選択肢があって、これをご提案しますというようなことも併せてご提供していくっていうことを準備してまいりました。

ただ、そのときにその別のサプライチェーンになったときに、必ずお客様はテストをしてからでないと採用できませんとおっしゃいますので、その間やはり時間差ができます。

この時間差の間のコストアップ分につきましては、しっかりと交渉して売価に反映させていただくということをしていかざるを得ないと考えております。この基本的な考え方です。以上です。

**伊藤 [Q]**：はい、ありがとうございます。何か年間例えば 50 億円とか、何十億円みたいなコスト増になりそうだというふうな、少し試算をされたことはありますでしょうか。

**鵜飼 [A]**：今の動きと一緒に、どこまで何がどうなのかっていうのは、かなりいろんなケースが今後出てくるであろうということは、シミュレーション等いろんなことをやっております。

それを、今どこで考えるかというのは非常に難しい、定量的なお話をするのが、非常に難しいとは思いますが、そういうシミュレーションをしていたのは事実です。

ただ、それがその通りになるかどうかというのもわかりませんし、先ほど申し上げましたように、基本的にそこで発生するエクストラコスト部分ですね、これはきちっとお客様と会話をして、それに対する対応を基本的には最終価格に転嫁をさせていただくということを進めていきたいと思っています。

**伊藤 [M]**：はい、ご回答ありがとうございます。私から以上です。

**長尾 [M]**：伊藤様、どうもありがとうございました。

それでは大和証券の田井様、ご質問のほどよろしく願いいたします。

**田井 [Q]**：すいません、田井です。外部環境の変化による影響を、もしお伺いできることあればお伺いしたくて。

一つはホンダと日産の話によって、プラスマイナスどちらもあるでしょうし、全然わかんないということも、たくさんあると思うんですけれども、何か今、鵜飼さんの頭の中におありになるシミュレーションがあればお伺いしたいなというのが一つ。

---

## 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



あともう一つは、調達の方では日鉄が山特にテイクオーバーしますという話になって、御社は大同特殊鋼が多いと思うんですけども、何かプラスマイナスこちらも出ますかっていうことと。

あと、いっぱいあって申し訳ないけど、ツバキ・ナカシマが、結構大変な状況に今なっていると思うんですが、それによるこちらもプラスマイナス、他のインドなど、いろんなサプライヤーを使い出したりとかされていると思うんですけど、何かこう、情報を整理してアップデートいただければなというのを伺いたかったんですが。

**鵜飼 [A]**：はい、ありがとうございます。鵜飼からお答え申し上げます。

まず、日産、ホンダさんの統合のお話は、どちらも自動車のメインのお客様であります。これまでも、内製していた部品を当社にお任せいただき供給させていただいたり、新商品の高効率 CVJ を採用いただいたり、そういう意味でそれぞれのお客様にご提供できる新たな価値や技術等を採用いただいていますので、これからもそれは拡大させていけると考えています。

その他の、例えば ICE のトランスミッションとかエンジン、まだそれが残るとしてそこに使われているものが、ある部分統合されたりするようなことはあると思うんですけども、それは幸か不幸かわれわれのメインアイテムではなくて、あまり影響のないところです。

足回りの CVJ ハブに関しましては、それぞれの会社さんの特質性もしくはそれがたとえ統合されたとしても、その関与の度合いが非常に大きいもんですから、大きな影響はないかなと考えております。

それから 2 点目の日鉄さんと山特さん、日鉄さんが山特さんをテイクオーバーするというので、これはもう既に山特さんには日鉄から社長さんが来られたり、いろんな経営形態として、実際にはもうかなりそれが進んできたと思っています。

山特さんでしか作れなくて、しかも少量のロットで山特さんから見たときに、あまり面白い商売ではないものも、納めていただいている部分がありますので、こういうところに日鉄さんが入ってきたときに、もうそういうものはやめてしまうとかですね、そういう判断になりかねませんので、代替ソースとしてどこにお願いするかとか、そういうことも含めた準備を今、してきています。

今日ではなくて、今までしてきていますので、そういう変化に対してもほぼ対応できるのかなと考えています。

それから、もう一つの鋼球とかセラミックボールのツバキさんですけども、これもまずわれわれが内製で作っていると。鋼球もセラミックボールも、内製で作る力があるということと、競争力の

---

## 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



あるサプライチェーンもいろいろ今までにも活用を実際にはしていますし、その中の一つがツバキさんということですので。

供給面、もしくはコスト競争力、価格競争力が他社よりも低くなった場合は、他社さんをお願いするようなケースも出てくるというような選択肢を、複線ですすね、かなり準備をしていますので、あまり大きな影響はないかなと考えています。はい、以上です。

**田井 [Q]**：ありがとうございます。あと最後にいわゆる構造改革のお話なんですけれども、二つあって、今年度は80億円の予算内ぐらいで走っているんですよねという確認が一つと。

あともう一つは具体的なその中身を、いくばくかでも知ることができるタイミングっていうのは、いつぐらいになりそうですかっていうのだけお伺いできますか。

別に人員数とかデリケートなことだけに限らず、例えばどこでこういうことをやりましたみたいなお話がもうちょっと具体的にわかる日が来ればいいなと思ってるんですが、その二つだけ最後、お伺いできますでしょうか。

**鵜飼 [A]**：はい。鵜飼からお答え申し上げます。現時点、今日の時点で、今申し上げられる範囲で申し上げます。まず昨年、南米のブラジルにある等速ジョイントの工場を閉鎖、クローズしました。

欧州では、ドイツ工場の閉鎖をアナウンスして、今それに向けた準備を進めておりますし、従業員にはもう去年の4月説明をして、今後のそのクローズに向けた動きをとっている。

それから、フランスの中でも1工場の閉鎖を決めまして、今それに向けて進めている。

直近ではカナダ工場、これの従業員にも直近でアナウンスをしまして、労働組合であるとか、それから地方政府等にも全てアナウンスをして。

これから完全にクローズするまで、2年ぐらいはかかるんですけども、各工場ユーザー、カスタマーがおられますので、そこのサプライチェーンを急には寸断できませんので、そこの関係もありますので、そういう意味での期間を設けて、大体1工場2年ぐらいかけてクローズに持っていくと。

あと中国は南京にあるアクスル軸受の設備を上海に全て持って行って、アクスル軸受を統合してやるっていうところ。

あと欧州のCVJのメインの工場、ルマンにある工場を縮小するということと、それからドイツにあるCVJの工場を、これも縮小するということも公式にアナウンスをしました。

---

## 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



かなりワールドワイドと言いますか。国内のほうは国内で動いていますけど、これはまだアナウンスしてない部分がありますので、今日の時点では申し上げませんが、全地域、ほぼ全地域でそういう動きをとっております。はい、以上です。

**田井 [Q]**：わかりました。今年は 80 億円ぐらいで、一応予算内どおりですか。

**鶴飼 [A]**：トータル、元々 80 億円に対してプラス 70 億円。前回の IR のときにお話ししましたトータル 150 億円のままです。

**田井 [M]**：はい。わかりました。ありがとうございます。私から以上です。

**長尾 [M]**：田井様、ありがとうございました。

続きまして、野村證券の王様、ご質問のほどよろしく願いいたします。

**王 [Q]**：野村證券の王でございます。本日はどうもありがとうございます。

1 点目お伺いしたいのが、売価転嫁と原価低減のご進捗のところなんですけれども、こちらのご想定より良かったのかそれともインラインだったのかお伺いできますでしょうか。

**山本 [M]**：はい。これは 10-12 月というか、4-12 月の累計のベースでよろしいですかね。それが 12 月の当初の見通しに対してどうだったのかというレベルでよろしいですか。

**王 [M]**：そうですね。できれば通期の見込みに対して。

**山本 [A]**：はい、わかりました。売価の転嫁については、主に CVJ アクスル、米州で当初の見通しよりプラスになりましたので、売価転嫁についてはプラスです。

それから比例費につきましても、これも海外を中心に当初の見通しよりはプラス、どちらも数億円程度のプラスとなっております。よろしいでしょうか。

**王 [Q]**：はい、ありがとうございます。第 4 クォーターのところは、何か上振れ余地があったりされるところはございますでしょうか。

**山本 [A]**：これは非常に難しいんですが、どうしてもまず値上げ交渉というのは、もう期末ギリギリまでかかりますので、そこは今、当初見通し通りということにしております。

**王 [Q]**：ありがとうございます。あと 2 点目なんですけれども、先ほど関税のところの部分で、サプライチェーンの変更っていうところをご提案するのに少し変更のテスト期間が必要っていうところなんですけれども、大体どれぐらいの期間が必要なものなんでしょうか。

---

## 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@scriptasia.com



**鵜飼 [A]**：鵜飼ですけれども、物によるといいますか、対象によって違うんですけど。

例えば材料を変更しますとか、熱処理を変更しますとかっていう特殊工程と呼んでるんですけども、そういう外から測って、例えば寸法であれば測ればわかるとか、粗さであれば、丸さであれば全部測ったらわかる、そういうものと。そうではなくて、要はつぶさないとわからない、熱処理であれば、カットをしないとわからないという特性ですね、これは材料も一緒なんですけども、そういうものに関して、自動車メーカーさんは実車でテストをしたいということを最終的に言われるケースがあります。

特に実績のないメーカー、サプライヤーさんを使うときは必ずそうなりますので、その場合はもう1年以上かかるケースがあります。これは建機なども、そういうケースもあります。

それ以外のこの変更、例えば部品の一部を変更するとかその中身によって、その時のお客様の要求事項というのはちょっと変わってきまして、それによって短くても書面だけで済めば本当に1、2カ月で変わるんですけども。何かのテストをするとなると、最低でも半年ぐらい、そこからさらに最大で1.5年ぐらいかかるケースがあります。これはもうケースバイケースです。はい、以上です。

**王 [M]**：詳細にどうもありがとうございます。私から以上です。

**鵜飼 [M]**：はい、ありがとうございます

**山本 [M]**：ありがとうございました。

**長尾 [M]**：はい、王様ありがとうございました。

その他ご質問ある方、おられましたらいかがでしょうか。ございませんでしょうか。

それでは他に質問もないようでございますので、少しお時間早いですが、以上をもちまして弊社 NTN 株式会社第3四半期の決算 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。

**鵜飼 [M]**：ありがとうございました。

**山本 [M]**：ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

### 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



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@scriptsasiasia.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

