



NTN 株式会社

2026 年 3 月期第 1 四半期 決算 IR 説明会

2025 年 8 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]	2026 年 3 月期第 1 四半期 決算 IR 説明会
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期
[日程]	2025 年 8 月 4 日
[ページ数]	28
[時間]	17:00 – 17:58 (合計：58 分、登壇：17 分、質疑応答：41 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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

取締役 代表執行役 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]*	UBS 証券	佐々木 翼
	みずほ証券	伊藤 辰彦
	大和証券	田井 宏介
	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

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、2026 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：鵜飼です。どうぞ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：山本です。よろしくお願いいたします。

長尾：事務局はコーポレート・コミュニケーション部の高下、そして私、長尾でございます。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、ご登録いただいている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、はじ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、詳細を CFO の山本より説明申し上げます。説明後に質疑応答を行い、18 時に終了の予定です。

それでは鵜飼社長、早速お願いいたします。

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きまして、この場をお借りして御礼申し上げます。

2026 年 3 月期第 1 四半期の決算内容、および利益の増減分析などは CFO の山本から説明しますので、私からは決算のポイントについてご説明いたします。

サポート

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



2026年3月期 第1四半期(4月-6月)

売上高： 1,990億円（前年同期比▲118億円）内、アフターマーケット向け 339億円（前年同期比 ▲15億円）
 営業利益： 70億円（ ” +24億円）
 営業利益率： 3.5%（ ” +1.4pt）

－ 軸受他

売上高： 830億円 営業利益：23億円
 営業利益率：2.7% **前年同期比 減収減益**

- ・ 需要回復により、物量では産機向け、アフターマーケット向けが増収も、自動車向けが米州、欧州、中国を中心に需要減となり減収
- ・ 売価改善を進めるが、在庫評価の反動により減益

－ CVJアクスル

売上高：1,161億円 営業利益：47億円
 営業利益率：4.1% **前年同期比 減収増益**

- ・ 国内は一部自動車メーカーのCVJ内製品の全量立ち上がりにより増収も、米州、欧州、中国で需要減となり減収
- ・ 原価低減、構造改革を含む固定費の改善により増益

2026年3月期 通期業績予想

2025年5月公表の通期業績予想は据え置き

売上高： 7,900億円
 営業利益： 240億円
 営業利益率： 3.0%

©2025 NTN Corporation

2

2ページをご覧ください。売上高は1,990億円、営業利益は70億円、営業利益率は3.5%となりました。売上高が物量の減少に加えて、円高の影響により前年同期比で減収となる中、売価改善や原価低減、また構造改革の効果を含む固定費の改善が寄与し、営業利益は前年同期比で増益とすることができました。

アフターマーケット・ビジネスは売上高339億円と、前年同期比で15億円の減収となりましたが、為替を除くと前年並みとなりました。

軸受他の売上高は830億円、前年同期比で14億円の減収となりました。円高による為替の影響で減収となりましたが、需要回復により物量では産業機械向け、アフターマーケット向けで増収となりました。営業利益は23億円の黒字。売価改善を進めましたが、自動車向けの物量減少や在庫評価の反動により、前年同期比で10億円の減益となりました。

CVJアクスルの売上高は1,161億円、前年同期比で104億円の減収となりました。国内は一部自動車メーカーからCVJ内製品を受注した案件の全量立上げにより、増収となりましたが、米州、欧州、中国で需要が減少しました。営業利益は47億円の黒字。原価低減、構造改革の効果を含む費用削減により、前年同期比で35億円の増益とすることができました。

今期の業績予想は、7月に日米が合意したとはいえ、依然業績へ与える関税の影響が直接、間接を問わず不透明なことから、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
 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した。続きまして、CFO の山本より詳細を説明いたします。山本 CFO、よろしくお願いします。

② 2026年3月期 連結主要指標



(億円)	'25年3月期		'26年3月期		増減 対 前年同期		
	1Q 実績 ①	通期 実績	1Q 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	2,108	8,256	1,990	7,900	△ 118	△ 31	△ 87
営業利益 (率)	45 (2.2%)	230 (2.8%)	70 (3.5%)	240 (3.0%)	24 (1.4%)	16	9
経常利益	22	105	40	110	18	8	10
特別損益	-	△ 191	-	△ 80	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2	△ 238	12	△ 60	10	3	7
棚卸資産	2,739	2,444	2,439	2,220	(※) △ 4	△ 10	6
カ-・キャッシュ・フロー	△ 46	197	108	200	154	-	-
為替レート	1USD	155.7円	152.4円	144.6円	141.2円	△ 11.1円	
	1EURO	167.7円	163.6円	163.8円	160.9円	△ 3.9円	

(※)棚卸資産は'25年3月末よりの増減額

©2025 NTN Corporation 3

山本：山本です。それでは3ページをご覧ください。連結主要指標です。第1四半期の実績は売上高1,990億円、営業利益70億円、経常利益40億円、当期利益12億円となりました。

少し右側を見ていただきますと、為替の影響を除くと売上高は31億円の減収、営業利益は16億円の増益となりました。営業利益の増減や棚卸資産、キャッシュ・フローの状況、米国の関税影響などについては、後ほどご説明します。

なお、先ほどの鵜飼からの説明のとおり、米国の関税の業績に与える影響が不透明であることから、通期の業績見通しは据え置き、また業績見通しの上期、下期の区分も行っておりません。

サポート

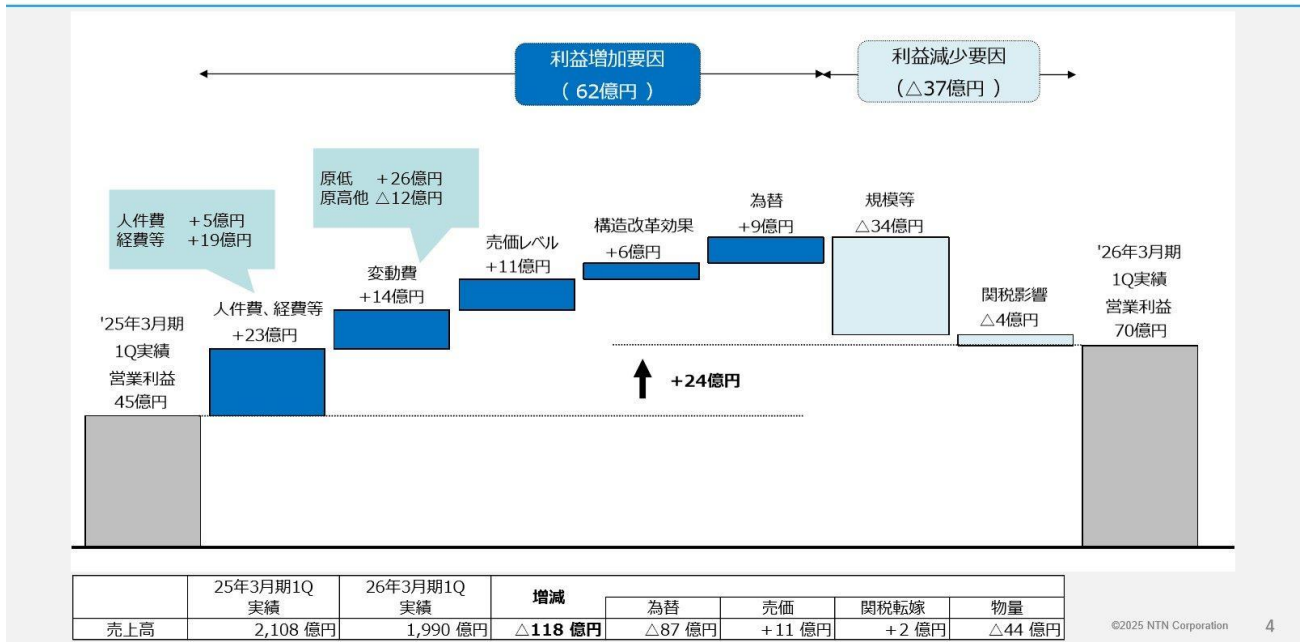
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



③ 営業利益増減

『25年3月期 1Q<実績>
vs 『26年3月期 1Q<実績>

NTN



続きまして、4 ページをご覧ください。前年同期との営業利益増減分析の滝グラフです。左端が前年同期の営業利益額、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、売価を除く物量では前年同期比 44 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、マイナスの 34 億円。それと米国の関税影響がマイナス 4 億円です。米国の関税影響の詳細は、次ページで説明します。

一方、左側の利益増加要因は、人件費、経費の圧縮でプラス 23 億円、原低などによる変動費の良化でプラス 14 億円、売価レベルの向上でプラス 11 億円。あと、構造改革効果でプラス 6 億円。これに為替の効果のプラス 9 億円が加わっております。為替の効果がプラスとなっているのは、前年同期より円高となったことにより、損益にマイナスの影響を与える在庫の未実現利益が圧縮されたことによります。

この結果、前年同期比でプラス 24 億円の増益となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
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

米国の通商政策による影響

1Q実績および7月の日米合意に基づく関税条件を元に見直し



関税影響への対応

関税影響によるコストアップ分は引続き売価に転嫁すると共に、並行して米国輸入分の一部サプライチェーンを見直す。

続きまして、5ページをご覧ください。米国の関税影響です。5月の決算説明時に、年間の影響額は支払ベースで最大160億円と申し上げました。現時点の見通しは右側の棒グラフの、支払ベースで最大135億円程度を想定しております。

なお、第1四半期の実績は支払ベースが17億円、そのうち在庫に残った部分が11億円、差し引きコストへの影響がマイナス6億円。それに売価転嫁のプラス2億円の結果、損益への影響額はマイナス4億円となっております。

⑤ 所在地別売上高(グループ内売上高除く)

(億円)	'25年3月期		'26年3月期		増減		
	1Q 実績 ①	通期 実績	1Q 実績 ②	通期 見通し (今回公表)	合計	対 前年同期 ②-① 除く為替	為替
日本	503	2,152	518	2,215	15	15	△ 0
米州	738	2,695	644	2,400	△ 93	△ 35	△ 58
欧州	493	1,863	463	1,810	△ 31	△ 23	△ 8
アジア他	374	1,545	365	1,475	△ 9	12	△ 21
合 計	2,108	8,256	1,990	7,900	△ 118	△ 31	△ 87

※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

続きまして、6 ページをご覧ください。地域別の売上高です。右側の②マイナス①、除く為替の欄をご覧ください。合計で 31 億円の減収ですが、先ほどご説明したとおり、売価レベルを除く物量では 44 億円の減収となり、地域別の物量ベースの増減を申し上げますと日本でプラス 4 億円、米州でマイナス 34 億円、欧州でマイナス 25 億円。アジア他でプラス 12 億円、うち中国がマイナス 8 億円となりました。

⑥ 事業形態別売上高・営業利益

<事業形態別売上高>

(億円)	'25年3月期		'26年3月期		増減		
	1Q 実績 ①	通期 実績	1Q 実績 ②	通期 見通し (今回公表)	合計	対 前年同期 ②-① 除く為替	為替
軸 受 他	843	3,407	830	3,480	△ 14	15	△ 29
CVJ アクスル	1,265	4,849	1,161	4,420	△ 104	△ 46	△ 58
合 計	2,108	8,256	1,990	7,900	△ 118	△ 31	△ 87

<事業形態別営業利益>

(億円)	'25年3月期		'26年3月期		増減
	1Q 実績 ①	通期 実績	1Q 実績 ②	通期 見通し	'対 前年同期 ②-①
軸 受 他	33	137	23	125	△ 10
CVJ アクスル	12	93	47	115	35
合 計	45	230	70	240	24

©2025 NTN Corporation 7

サポート

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

Asia's Meetings, Globally

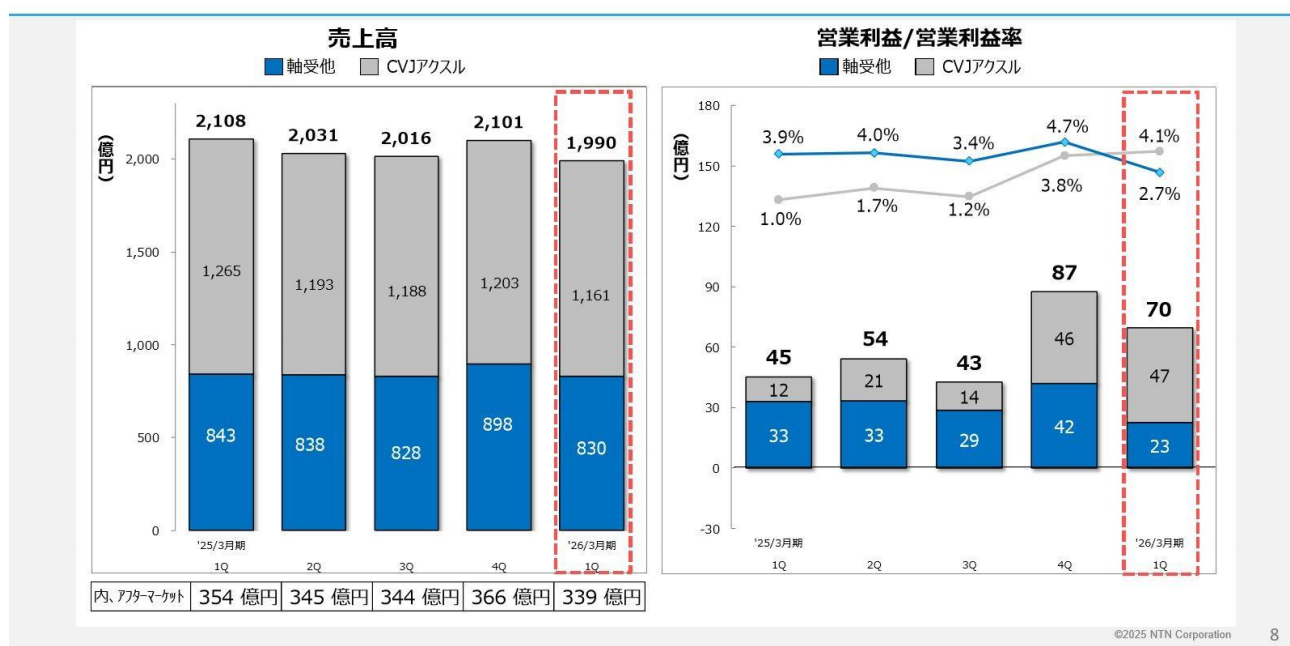
続きまして、7 ページをご覧ください。事業形態別の売上高、営業利益です。

まず上段の売上高の増減、②マイナス①、除く為替の増減欄をご覧ください。この数値から売価レベルを除くと、軸受他はプラス 3 億円の増収、CVJ アクスルはマイナス 47 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、固定費圧縮などの増益要因はありましたが、生産規模減の影響、および在庫評価の影響をカバーできず、10 億円の減益。一方で CVJ アクスルについては、為替のプラスや売価向上、あと変動費の良化などで規模減の影響をカバーし、35 億円の増益となりました。

⑦ 事業形態別業績（四半期推移）

NTN



続きまして、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、利益率の四半期別推移です。先ほど前年同期の比較を申し上げましたので、ここでは前期の第 4 四半期との比較で説明します。

軸受他の売上高は、第 4 四半期の 898 億円から 830 億円となり、68 億円の減収ですが、為替と売価の影響を除く物量ベースでは 61 億円の減収となりました。営業利益はこの規模減の影響を主因に、19 億円の減益となりました。

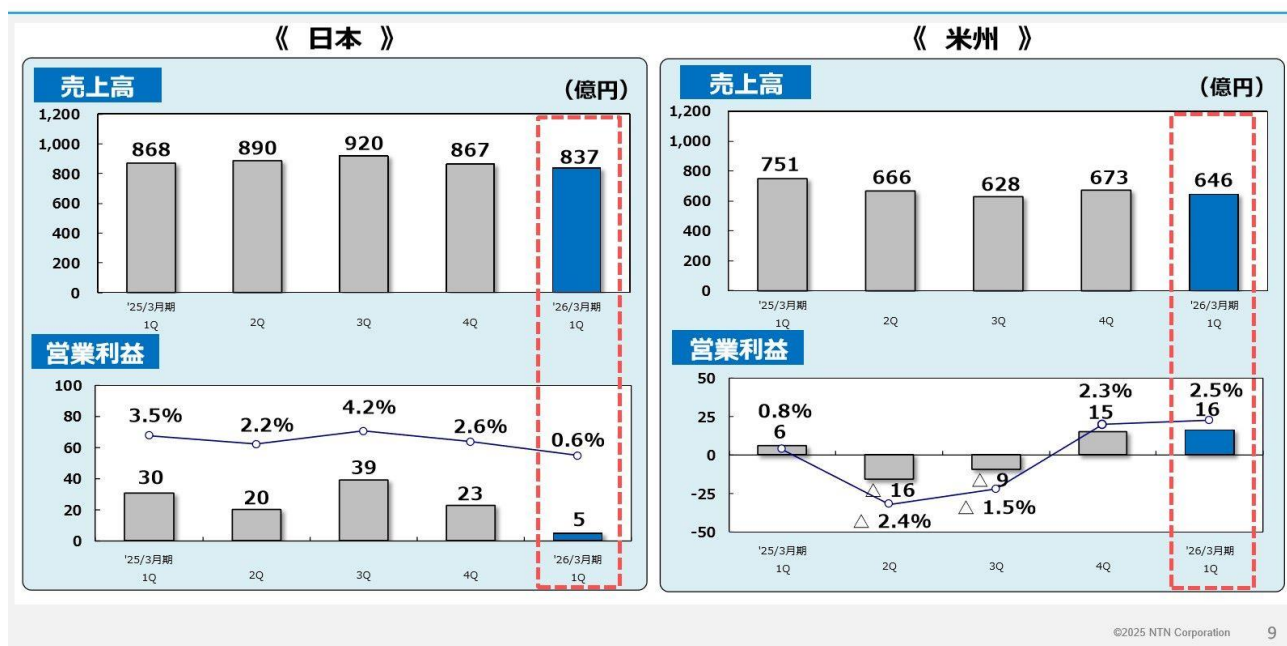
一方の CVJ アクスルの売上高は、第 4 四半期の 1,203 億円から 1,161 億円に 43 億円の減収ですが、為替と売価の影響を除く物量ベースでは 8 億円の減収にとどまりました。営業利益は生産規模増や原低などによる変動費の良化を主因に、2 億円の増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
 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

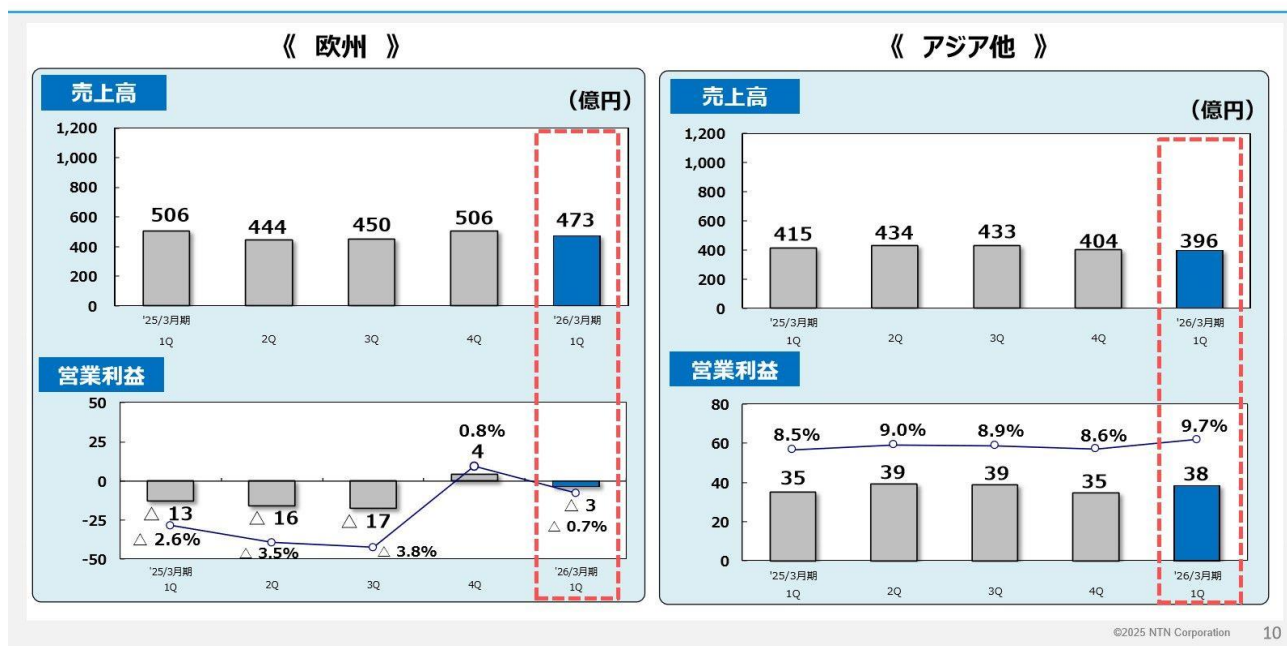
⑧-1 所在地別 売上高・営業利益（日本・米州）



続きまして、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推移です。左が日本、右が米州、上段が売上高、下段が営業利益です。ここは前年同期との比較で説明します。

日本については、在庫評価を含む規模減の影響や為替の影響を主因に、25 億円の減益となり、営業利益率は 2.9 ポイント悪化しました。一方、米州は規模減の影響はありましたが、変動費の改善、固定費の圧縮を主因に 10 億円の増益で、営業利益率は 1.7 ポイント改善しました。

⑧-2 所在地別 売上高・営業利益（欧州・アジア他）



サポート

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

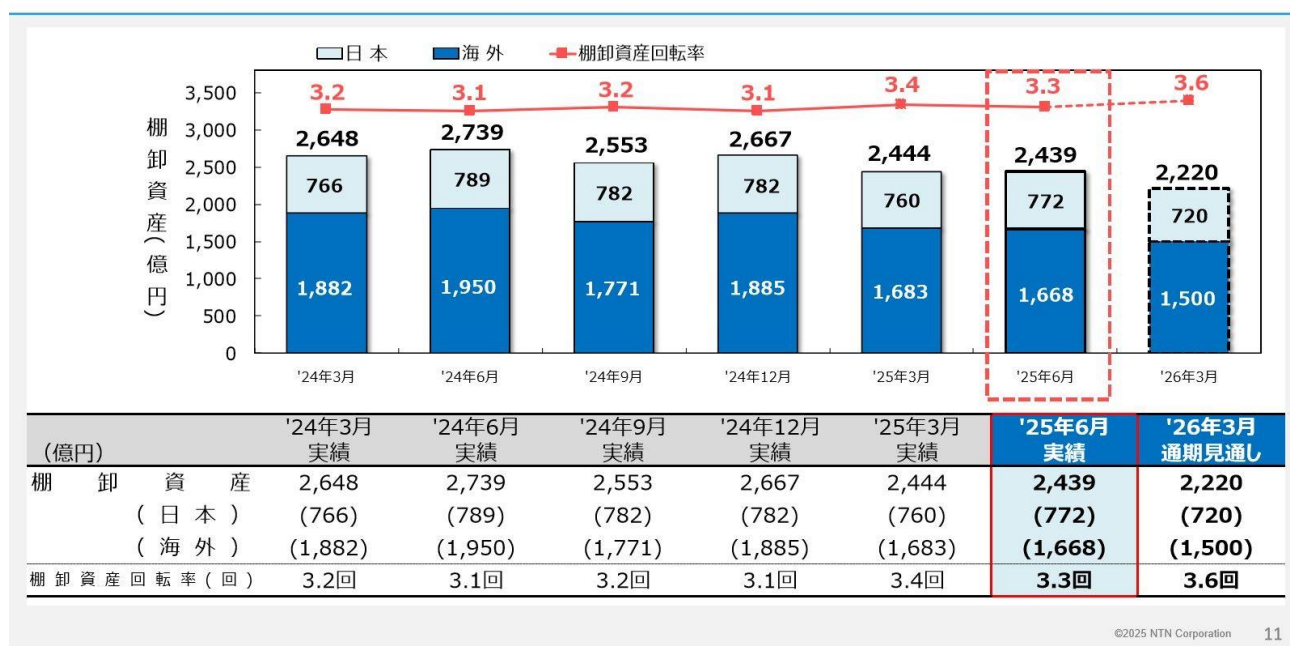
続きまして、10 ページをお願いいたします。同じく所在地別売上高、営業利益の四半期別推移です。左が欧州、右がアジア他です。

欧州については規模減の影響はありましたが、構造改革効果を含む固定費の圧縮や、変動費の良化などにより、赤字幅を10億円圧縮することができました。

右側のアジア他については、中国での販売減はありますが、継続して安定した利益率を計上しております。

⑨ 棚卸資産

NTN



©2025 NTN Corporation 11

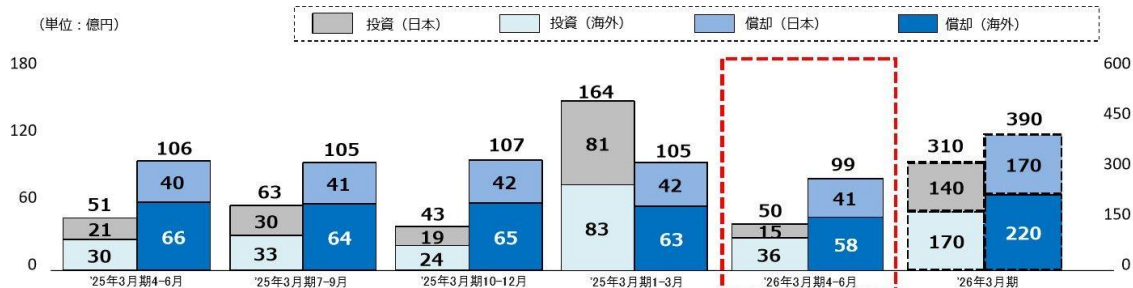
続きまして、11 ページをご覧ください。棚卸資産の四半期別推移です。25年6月末の棚卸資産残高は2,439億円、前期末比で4億円の減少ですが、その中には為替の影響がプラス6億円ありまして、物量では10億円の減少となっております。なお先ほどご説明しました米国の関税影響を除くと、前期末比で21億円の削減となりました。

2026年3月末の公表値、2,220億円、回転率3.6回の達成に向け、引き続き在庫削減を進めます。

サポート

日本 050-5212-7790
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



(億円)	'25年3月期				'26年3月期 4-6月実績②	増減 ②-①	'26年3月期 通期見通し
	4-6月実績①	7-9月実績	10-12月実績	1-3月実績			
設備投資	51	63	43	164	50	△1	310
(日本)	(21)	(30)	(19)	(81)	(15)	(△6)	(140)
(海外)	(30)	(33)	(24)	(83)	(36)	(5)	(170)

※他に、無形固定資産投資額があります。'26年3月期 4-6月実績：14億円 '26年3月期 通期見通し：50億円

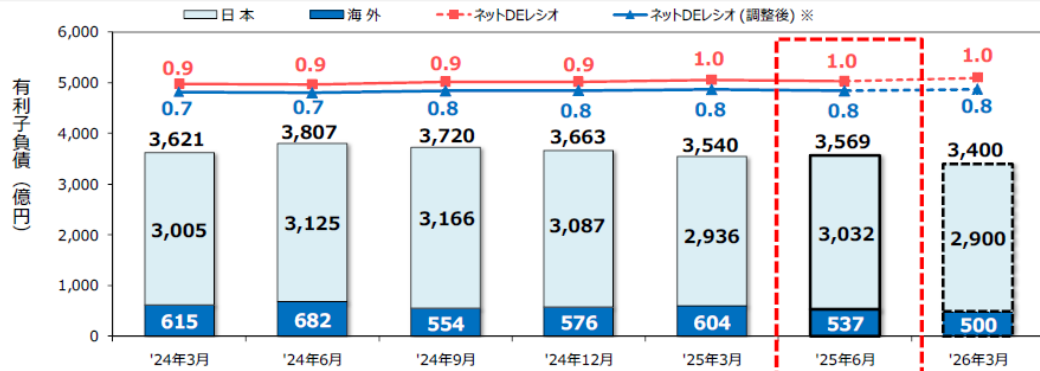
(億円)	'25年3月期				'26年3月期 4-6月実績②	増減 ②-①	'26年3月期 通期見通し
	4-6月実績①	7-9月実績	10-12月実績	1-3月実績			
減価償却費	106	105	107	105	99	△7	390
(日本)	(40)	(41)	(42)	(42)	(41)	(1)	(170)
(海外)	(66)	(64)	(65)	(63)	(58)	(△8)	(220)

次に12ページをご覧ください。設備投資と償却費の四半期別推移です。

第1四半期の設備投資額は50億円、減価償却費は99億円となりました。設備投資に若干の遅れはありましたが、投資額、償却費ともに通期見通しの線上と考えております。

なお設備投資額50億円の地域別内訳を申し上げますと、国内が15億円、米州が6億円、欧州が19億円、アジア他が10億円でした。

⑪ 有利子負債



(億円)	'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 実績	'25年6月 実績	'26年3月 見通し
有利子負債	3,621	3,807	3,720	3,663	3,540	3,569	3,400
(日本)	(3,005)	(3,125)	(3,166)	(3,087)	(2,936)	(3,032)	(2,900)
(海外)	(615)	(682)	(554)	(576)	(604)	(537)	(500)
ネット有利子負債	2,348	2,432	2,347	2,381	2,263	2,201	2,115

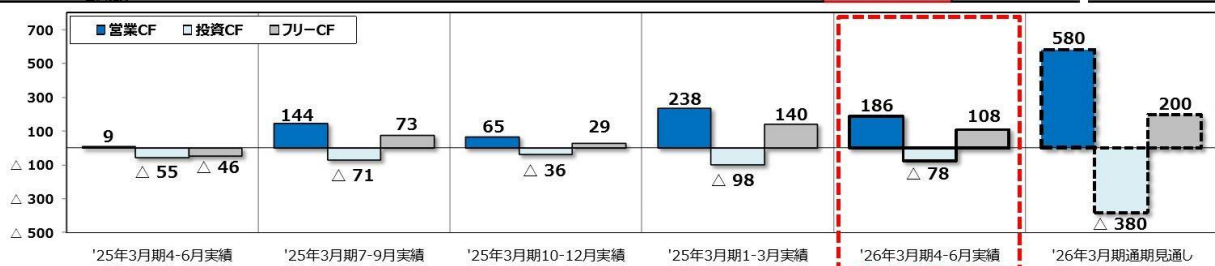
※公募ハイブリッド社債の資本性認定部分 (50%) を調整。

続きまして、13 ページをご覧ください。有利子負債の推移です。

25 年 6 月末のネット有利子負債は 2,201 億円、表の一番下に記載しております。前期末比で 62 億円の削減となりました。ネット DE レシオは前期末比横ばいの 1.0 となりました。引き続き、ネット有利子負債の削減を進めてまいります。

⑫ キャッシュ・フロー

(億円)	4-6月実績①	7-9月実績	'25年3月期 10-12月実績	1-3月実績	通期実績	'26年3月期 4-6月実績②	②-①	'26年3月期 通期見通し
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	9	144	65	238	456	186	177	580
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	△55	△71	△36	△98	△260	△78	△23	△380
I + II. フリー・キャッシュ・フロー	△46	73	29	140	197	108	154	200
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	105	△19	△161	△112	△187	△14	△119	△200
IV. 現金及び現金同等物 に係る換算差額等	43	△56	40	△33	△5	△3	△47	△30
V. 現金及び現金同等物の 増減額	103	△2	△92	△5	4	91	△12	△30



サポート

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

最後に 14 ページをご覧ください。キャッシュ・フローの四半期別推移です。

第 1 四半期の営業キャッシュ・フローは、前年同期比プラス 177 億円の 186 億円となりました。またフリー・キャッシュ・フローは、同じく前年同期比プラス 154 億円の 108 億円となりました。通期目標であるフリー・キャッシュ・フロー 200 億円の達成に向け、引き続き在庫などの削減を進めます。

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した。

サポート

日本 050-5212-7790
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、質疑応答のお時間とさせていただきます。はじめに、UBS 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]：UBS 証券の佐々木です。本日はよろしくお願いいたします。私から最初に 3 点、お伺いできればと思います。

まず 1 点目が数字の確認とご実績の確認ですけれども、CVJ と軸受の増減要因が 1 クォーターでご実績としてどうだったかを教えてください。その上でこの 1 クォーターの CVJ の 47 億円、軸受の 23 億円の営業利益はどれくらい実態を反映しているか、実力値の数字なのかを、よろしければその数字を踏まえてご解説をお願いいただけますでしょうか。よろしくお願いいたします。

山本 [M]：山本からお答えいたします。前年同期との比較のご説明でよろしいですか。

佐々木 [M]：はい。まず、それでお願いします。

山本 [A]：まず売上高なんですけど、物量で 44 億円のマイナスと申し上げたかと思いますが、これは内訳を申し上げますと軸受他がプラス 3 億円、それで CVJ アクスルがマイナス 47 億円でした。

あと為替の影響もそれぞれ申し上げますと、軸受他がマイナス 29 億円、CVJ アクスルがマイナス 58 億円。差し引きいただきますと売価レベルが、関税の転嫁を含めて軸受他が 12 億円、それと CVJ アクスルは 1 億円。これが売りの分析です。

次に営業利益を申し上げます。今申し上げた物量減の影響、特に軸受他が生産規模の減少と、あと在庫評価のマイナスがございまして、逆に規模等では軸受がマイナス 24 億円になっています。それから CVJ アクスルが、マイナス 10 億円が規模等です。

あと売価レベルは先ほど申し上げましたが、軸受他が関税の転嫁を除いてプラス 10 億円、CVJ アクスルがプラス 1 億円。米国の関税影響は軸受他がマイナス 1 億円、それと CVJ アクスルがマイナス 3 億円です。

それから為替は未実現の影響でプラスになっておりますが、これは 4.5 億円ずつで合計 9 億円が増益要因となっています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

あと人件費、経費の削減ですが、軸受他がプラスで2億円、CVJ アクスルがプラス20億円。それと構造改革効果は軸受他がプラスで2億円、CVJ アクスルがプラスで4億円。あとは変動費ですが、CVJ アクスルがプラス18億円、軸受他がマイナス4億円。これでよろしいでしょうか。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。軸受の在庫評価減って、これはどれくらい発生されていますか。

山本 [A]：在庫評価減で、生産規模減で数億円、残りが在庫評価とか構成が入っていると思ってください。

佐々木 [Q]：20億円ぐらい、在庫評価っていう感じですね。

山本 [A]：そうですね、はい。

佐々木 [Q]：その上で、今の数字を踏まえて実際、この1クォーターの70億円の営業利益って、どれくらい御社の実力値を反映されていますか。というのが、未実が冒頭にいただいた話ですとプラス24億円で、在庫評価減が20億円で見ると、この70億円って比較的そういう要因を除いた数字だと思うのですが、実際この70億円の評価をどのように見ればいいか。まず、そこを教えてくださいませんか。

山本 [A]：これはなかなか難しいご質問ですけれども、今現在、業績予想も修正しておりませんので、当社としては大体想定どおりかなと考えております。

佐々木 [Q]：分かりました、ありがとうございます。2点目が、関税についてのアップデートを教えてくださいなと思います。スライド番号でいうと5番になりますけれども、この135億円の内訳がどのような関税の前提なのかを教えてください。

その上で一応転嫁するですとか、サプライチェーン見直しという話はございますけれども、実際に現状でどれくらい転嫁ができそうなものなのか。サプライチェーンの見直し効果は、どれくらい出そうなものなのか。その関税対策の現状でお話しできるアップデートを、ぜひシェアしていただけないでしょうか。以上二つ目、よろしく申し上げます。

山本 [A]：これも、山本からお答えいたします。まず支払額ベースの135億円、これは8月1日から日本の相互関税、および自動車関税が15%になるという前提で試算しております。期初の160億円のときは、これが25%でございましたので、その分が今135億円に減っているのが、まず計算の前提でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

それで、あと関税影響によるコストアップ分なのですが、これは引き続き売価に転嫁する前提ですけれども、これは今回業績予想を変えなかった理由が、要は転嫁できるタイミングが非常に読めない。もしかしたら期ずれが起り得るかもしれないということで、現時点では業績予想は変えなかったのが、転嫁に対する今現在の見通しです。

鵜飼 [A]：少し鵜飼から補足をさせていただきますと、この資料で売価転嫁プラス 2 億円と出ていますのは、産業機械関係のお客様は契約上、関税の変化に対する支払をそこに含むという契約になっている分が、プラスの 2 億円というかたちで今出ています。

自動車関係につきましては、まだ交渉に入る途上といますか、そういう状況ですので、あとはメーカーさんによって、一部のメーカーさんは 100% 見ることをおっしゃっていただいているところもありますけれども、そのメーカーさんでもエビデンスを全部そろえて、それを精査した上で、なおかつ代替ルートをレポートすることが前提条件になっていますので、そういう交渉を経て認められると。

それ以外のお客様、多くのお客様は 100、0 ということはおっしゃってなくて、厳しいところでは半々とおっしゃっているところもございますので、今後その配分についても交渉する必要がありますし、それが決まった後の中身の精査とそれからその対応について、結構厳しい交渉が続くものと現時点では見ております。以上です。

佐々木 [Q]：サプライチェーンの見直しの影響とかは、どのように考えればよろしいでしょうか。

鵜飼 [A]：これはここに書いてあるサプライチェーンの見直しは、お客様に現状、A という国から B という国を経由してアメリカに入る、それを C という国から例えば違うルートで入るとか、この部分が日本のように 15% で仮に決まっているところと、まだ交渉中のところがありますので。

この辺のどこが有利になるのかは、まだ今後の関税交渉の推移を見ていかないと、なかなかお客様にとって有利なサプライチェーンがどこなのかが、完全にまだ見えていないところがあります。ただそういうことも要求されていますし、われわれでもそういう準備をして、ただ単に全額売価に転嫁させていただきますということだけではなくて、少しでも有利なサプライチェーンをわれわれから提示できるのであれば、それをお客様に一つの材料としてご提示する。それに応じて最終的に決められるのはお客様ですけれども、そういうことをやっていくことを言っていますので、今ここで具体的な数字を、まだなかなか出せないのが今の状況です。

佐々木 [Q]：クリアです。ありがとうございます。最後に 3 点目なんですけれども、スライド番号でいうと 11 番と 14 番ですけれども、これは今回の決算を見ると、営業キャッシュ・フローが

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

200 億円近く出て、フリー・キャッシュ・フローも 108 億円出ていますし、あと同時に関税とか為替とかを除くと、在庫のところも一応 QonQ で下がってきている状況です。

ここは、やはりキャッシュ・フロー経営に取り組んできたこと、営業キャッシュ・フローが出ている背景とか、その裏にある、よろしければオペレーションの変化とかで、もし教えていただけるものがあれば、それがどういう動きでこうなっているかを最後にお教えいただけないでしょうか。よろしく申し上げます。

鵜飼 [A]：鵜飼からご説明したいと思います。従前からわれわれ NTN の大きな課題で、棚卸資産がなかなか目標値を達成しないことで、いろんな取り組みをしてきています。まだまだ途上ではありますけれども、それをグローバルで拡大していくことによって、やっと少しずつ実績として改善の状況が出てきたのかなということと。

それと関税につきましては先ほどご説明したとおりなんですけれども、構造改革による固定費負担の成果が少しずつ、この第 1 クォーターから出だしてきたのかなということで、まだまだこれも途上ではありますけれども、これがしっかりと計画どおり出てくれば、企業体質としてもかなり改善してくるかなと見ております。以上です。

佐々木 [Q]：営業キャッシュ・フローが出ているのも、そういった成果が出てきたからという理解でよろしいですか。いかがでしょうか。

鵜飼 [A]：はい。そうだと考えています。

佐々木 [M]：大変よく分かりました。どうもありがとうございました。

長尾 [M]：佐々木様、ご質問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、ご質問をよろしくお願いいたします。

伊藤 [Q]：みずほ証券の伊藤と申します。よろしく申し上げます。1 点目の質問が規模の観点で、計画との乖離や見通しをどのように考えているかを教えていただければと思います。

今回でいうと規模がマイナス、減益要因に効いていますが、通期のご計画に対してでいうと進捗としては想定対比、悪化していると思われるという理解でいいのか。

お客様でいうと、生産計画でいうと目線が切り上がっているのか、切り下がっているのか等で結構ですけれども、今の第 1 クォーターの台数ベース、および年間という台数ベースでいうと、どれくらい目線が変わってきているのか。もしよければ教えていただけませんかでしょうか。こちらが 1 点目です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



鵜飼 [A]：鵜飼ですけれども。まず 1 点目のご質問では、われわれの先行指標である工作機械が、でこぼこはあるんですけれども、徐々に回復基調にあるのかなというところです。

あともう一つ、ロボット関係に使われるような減速機関係も、少しずつ下期に向けて回復して、今回こそ、これも何度もここ数年そういう話が出ては消えたのですけれども、今回は少しずつそれが回復基調に出てくるのかなというところは、あると思っています。

あと自動車はなかなか、EV が今、踊り場状態で伸びがないですけれども、ハイブリッドとか ICE がその分また戻ってきたりしていますので、これもやっぱりアメリカの政策によって大きく EV の遅れが出ると同時に、それ以外のタイプの車は、供給ベースではそこを補填するようなかたちで出てくるのかなと。ですから大きく伸びることはないですけれども、ほぼ横ばいぐらいで、地域によって跛行性はありますけれども、全体的にはそういうかたちで今期はいくのかなというのが、今の感触です。以上です。

伊藤 [Q]：ありがとうございます。あともう一つ、5 ページの今回の関税の影響について、私の認識が間違っていないか確認をさせていただければと思うのですが。

結果、これはいわゆる価格転嫁ができたものが、100 とすると何パーセントできたという仕上がりという表現で見ればいいのでしょうか。つまりコスト影響 6 億円に対して価格転嫁 2 億円なので、それでいうと 30%ぐらい取り返せたよと、こういう理解でいいのか。

もし、それがそうではないというご説明であれば訂正いただきつつ、四半期でいうと下期にかけて何割ぐらい取り返していこうというのが、まずどれぐらい見えているのかというイメージがあれば。コスト上昇が 100 とすると、値上げでどれぐらい、まず取り返すことが見えてきているのか。その辺り、もし数字があれば教えていただけませんか。

鵜飼 [A]：概要について、鵜飼からご説明させていただきたいと思います。先ほど申し上げましたように、産業機械の一部のお客様は既に契約書の中に、関税影響の場合はそれを売価に転嫁することが決められているお客様がございますので、今回の 2 億円は主にそちらの数字です。

ですから先ほど伊藤さんがおっしゃっていただいたように、影響 6 億円に対して 2 億円は、実際の 30%という今の状態ですけれども、自動車関係、われわれでいうと CA ですけれども、ここは先ほどもご説明しましたように、まだ交渉の途に就いたところというか、まだ全社交渉には入れていない状況の中で、おそらく期末でドンと決まってくるケースが多いのではないかなと。期中というのはなかなか、ほかの会社さんも圧倒的な数が今回ありますので、その交渉の時間とエビデンスの数から考えますと、かなりわれわれのお客様もこの処理に時間がかかるだろうと見ています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ただそうはいいながら、期中でなんとか取らないといけないことは、われわれもそうですし、各社様そう思っておられる。そういう意味では期末に結構集中して、この回収が出てくるのではないかなど。

ただ一部のものについては、やはり期ずれが起こるであろうとは考えられますけれども、これがどれくらい期ずれしそうとか、この辺はこれからの進捗を見ながらフォローしていくしか、数字としてなかなか見込みが出せないのが現状です。私からは以上です。

伊藤 [M]：分かりました。ありがとうございます。私からは以上です。

長尾 [M]：伊藤様、ご質問ありがとうございました。それでは大和証券の田井様、ご質問をよろしくお願いいたします。

田井 [Q]：田井です。二つありまして、一つは軸受の中国向けのご実績って、多分この3カ月間は前年同期比で増収だったと思うんですけれども、もし可能であれば特徴的な業種とか、ご解説いただければと思ったのと。

あとその後、4、5、6、ですから7月とか8月とかに入ってから、軸受の中国の状況ってどんなですかというのを、一言いただければなというのが1点目でございます。

長尾 [M]：田井様、こちら事務局からお答えさせてもらってもよろしいでしょうか。

田井 [M]：もちろんです。特に指名はありません、大丈夫です。

高下 [A]：事務局からお答えさせていただきます。まず前年同期比で申し上げますと、おっしゃるように軸受の中では産業機械、およびアフターマーケット向けで、為替を除くと物量で増加というかたちになっております。

中身をひも解いていきますと、まずお話がございました中国につきましては、産業機械向けで、例えば変減速機であるとか鉄道車両が増加というところが、まず特徴的なところでございます。

あと産業機械向けでは、日本でも出ております。例えば建設機械、また変減速機、工作機械等々で、前年に対して増加というかたちになっております。

アフターマーケット向けにつきましても、中国、あとアジアでは一部需要回復というかたちで、昨年に対して増加となっておりますのでございます。

サポート

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

鵜飼 [A]：田井さん、先ほどちょっと申し上げましたけれども、やっぱり工作機械をはじめ、それから変減速機、この辺で少し回復基調が出てきつつあるのかなというところで、中国も同じような傾向にあると見えています。

田井 [Q]：分かりました、ありがとうございます。あと全然話は変わるんですけども、たくさん山本さんにお話しいただいた数字をメモるのに必死で、頭が追いつかなかったのですが。ファーストクォーターのご実績、軸受よりも CVJ のほうが売上の落ち込みは大きかったんですけども、でも CVJ は一応損益が大きく改善して黒字というか、利益がだいぶ増えたわけですね。

軸受は売上がそんなに落ち込まなかったんですけども、利益が結構へこんだわけですけども、さっき在庫の未実現の話とか生産調整とかありましたけれども、細かな数字はなくていいので、その物語を改めてまとめると、なぜこうなったのかをもう 1 回、一言いただいてもいいですか。

鵜飼 [A]：まず鵜飼から全体感をお話しさせていただいて。まず CVJ アクスルは、特にやっぱり米州地区の回復というか、体質改善が大きいかなと。それからもう一つ、日本では先ほどご説明の中で申し上げましたように、自動車メーカーさんが内製されていた CVJ の全面引受けが始まりましたので、その辺が利益にも寄与しているところはあると思います。

産業機械は先ほど申し上げました昨年との比較において、これは同じ説明になってしまうんですけども、在庫評価のところが大きいのと、それと販売では数値は下がっていないんですけども、工場の生産額を完成品の適正在庫を見ながら生産調整をしていますので、この辺のところが一時的に第 1 クォーターに重なって、数値として出てきている傾向があるのかなと見えています。

あと追加で山本から、もしありましたら。

山本 [A]：今、ほぼ鵜飼が答えてしまったんですけども、あと CVJ アクスル、米州もそうですし欧州も、そこでの固定費の削減が大きく効いているところが、付け加えるとしたらございます。

田井 [Q]：それが結局、構造改革の効果が少しずつ表れてきましたという話にも、つながるわけですよ。

山本 [A]：そうです、はい。

田井 [Q]：そうすると、これで最後ですけども、結局 CVJ は年間で 100 億円ちょい稼ぐ目標で今、走っているわけですけども、結構なお釣りがもしかしたら、このままいくと出るかもしれない、逆に軸受は年間の 120 億円ちょいの利益目標に向けて、かなりロススタートですけども、でも減産とか在庫評価損とかの影響を除けば、通期で見たらなんとなく辻褄は合うんじゃないかという、そんなざっくりした理解で合っていますでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

鵜飼 [A]：1点、やはり国内の構造改革を今一生懸命やっているんですけども、海外はある程度、計画に沿って進めてこられたんですけども、国内は関税の問題もありますし、それから海外の玉突きでのいろんな再編がありまして、それが1対1の再編がなかなかできないような事情もございまして。

この辺が一つの課題で、これをしっかりやっていくことによって企業体質を上げていくというか、そういうことが課題だと考えていますので、これをしっかりやっていきたいと思っています。

田井 [M]：分かりました。私からは以上です。ありがとうございました。

長尾 [M]：田井様、ありがとうございました。それでは野村證券の王様、ご質問をお願いいたします。

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。ご指名いただきまして、ありがとうございます。

1点目、関税コスト増の転嫁についてお伺いしたいんですけども、こちら推定されている135億円の中で、アフターはどれぐらい見積もっていらっしゃるのでしょうか。こちらの関税のコスト増の転嫁はどういったかたちで進めていくのか、現在のご計画、もしくは進捗についてもお伺いできますと幸いです。

鵜飼 [A]：ありがとうございます。鵜飼でございます。まずアフターに関しては随時、定価表改定をしながら、マーケットの状況を見ながらなんですけれども、それを進めますので、基本的には今の135億円の計算ベースには入れていないです。どちらかというとも OEM のお客様に対する供給量と、その関税というベースで計算をしていますので、少し背景が違うといえますか、そうわれわれは捉えてやっています。

王 [Q]：分かりました。アフターのところは基本的に転嫁できるので、ここは別にコスト増としてネットで出てくるのも、心配なくていいという理解でよろしいでしょうか。

鵜飼 [A]：もちろん転嫁できるかどうかは、今度はマーケットプライスとの関係がありますので、われわれとしてはその方向でいきますけれども、それでわれわれが突出した価格になってしまつて、結局マーケットプライスに追従できていないと、そこに関してはまた競争が働きますので、これは状況を見ながらやっていくようなかたちですね。

今、事務局から少し私の説明に修正が入りました。アフターマーケットは10%ほど、この135億円の中には数値が含まれています。申し訳ございません。

サポート

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

王 [Q]：分かりました、ありがとうございます。あと2点目、産機のところの生産調整があるというお話だったんですけれども、こちらの2Q以降はどのように生産のところはご計画されていますでしょうか。

山本 [A]：山本です。先ほどご説明したのが1クォーター1クォーターの比較で、生産減の影響が大きいと、それと在庫評価の影響とご説明したかと思えますけれども、2クォーターについては1クォーターほど、そういう販売と生産の差はあまりないかなと。

また在庫評価も、これは四半期決算ですので、第1四半期で出てしまいますので、2クォーターのほうはそんなに大きな在庫評価でのマイナスは考えてはおりません。

王 [Q]：ありがとうございます。3点目、利益増減のところでお伺いしたいんですけれども。お話を伺っていると原価低減のところと経費などのプラスは、ご計画どおりの進捗のように聞こえたんですけれども、実際は思ったより良かったとか、そういったところはあたりされたんでしょうか。

山本 [A]：正直申し上げますと、為替もちょっとプラスめにきたので、そういう点では若干プラスかなと思っております。あと構造改革とか、それから固定費、それから変動費は原低も、原高の抑制も大体線上かなとは考えております。

王 [M]：分かりました。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、ご質問ありがとうございました。それでは再びUBS証券の佐々木様、ご質問をお願いいたします。

佐々木 [Q]：2回目の質問、よろしく申し上げます。二つありまして、産業機械のところですが、工作機械や変減速機は回復傾向にあるというお話、よく分かりました。その他の業種の需要動向はどうなっているのか、特にメジャーな業種、建機、航空機、農業機械、鉄道とかに加えて風力とか、あともし良くなっているの、悪くなっているの、何か変化がある業種があったら、整理して教えていただくと助かります。よろしく申し上げます。

長尾 [M]：ご質問ありがとうございます。佐々木様、事務局からその点、ご説明申し上げます。

高下 [A]：事務局でございます。産業機械向けにつきまして少し補足させていただきます。まず前年同期比でございますが、先ほどもお話がございました、いったん地域を置きまして、グローバル全体でまず前年同期に対して増加している業種は、建設機械、航空機、変減速機、工作機、風力発電という業種になります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

一方で昨年から減少した業種につきましては、農業機械、事務機ということになります。鉄道車両につきましては、ほぼ前年並みというかたちになります。グローバルで各業種の動向を申し上げます。以上でよろしいでしょうか。

佐々木 [Q]：もしよろしければ、構成比の大きい建設機械、航空、農業、あとは鉄道、風力辺りって今、どんな感じの需要環境か教えていただけませんか。

高下 [A]：まず、建設機械でございます。建設機械につきましては、先の日本の建設機械メーカーと少し需要動向が振るわない状況もございますけれども、われわれの売りは前年に対して若干増えております。これは、昨年まではお客様の在庫調整があったのですが、今は実需に近いかたちで販売ができているところで、昨年に対しては増加というのが、今のわれわれの販売動向でございます。

続きまして、航空機になります。これは欧州地区になりますけれども、ここも従前からのご説明のとおり、非常に需要は旺盛というところで、われわれの販売もそれに合わせて販売が伸びておるところでございます。

続いて、農業機械でございます。農業機械につきましては、これも従前からご説明申し上げておりますとおり、金利面、また天候不順等々でなかなか、特に米州、欧州等の投資意欲が戻ってこずに、昨年に対しても1クォーターで減少というかたちになっております。変減速機につきましては、昨年に対して増加というかたちになっております。

長尾 [A]：補足いたします。特に先ほど来、話題になっております中国が昨年に比べて増えている。および日本でも変減速機に関しては増えている傾向がございます。

高下 [A]：市況としましても、ほぼ同様の精密減速機は回復傾向にあるところで、昨年度の3クォーター、もしくは4クォーターの決算説明会でもご説明差し上げましたけれども、変減速機については需要が回復傾向というところがございます。

鵜飼 [A]：鵜飼から少し補足しますと、風力発電なんかは補修向けが増えているぐらいで、新規ってそんなに増えていないんですね。中国は中国国内での供給体制を政府そのものがコントロールしていますし、われわれのお客様でいうと中国以外では、米国で特に補修関係でビジネスが出ているというところですね。

あと欧州の航空機に関しましても、われわれは供給能力がまだあるんですけれども、すごく需要が高いものですから、いろんな部品がその需要に追いつかないような、逆にいうと供給制約というか、そういうのが出ていますので、もっと伸びるはずなんですけれどもそこまでいかないのは、サ

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

プライチェーンの中で供給不全が一部出てきたりしていることを含めて、伸びてはいるんですけどももう一步、伸びが足りないところがあります。ただ中長期的には伸びていきますので、ここはわれわれも生産体制の強化をして、増産できるような今、準備を進めているところです。以上です。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。あともう1点、アフターですけれども、これも冒頭に為替を除くと売上高横ばいというお話がございましたが、地域別に見てこのアフターの売上高動向って、どんなかたちだったのか。ここも整理して教えていただけませんか。よろしくお願いします。

鶴飼 [M]：事務局からご回答申し上げます。

高下 [A]：再び事務局でございます。まず冒頭スライドでご説明しましたアフターマーケット・ビジネスの売上高は、軸受他およびCVJアクスルにそれぞれ含まれます、アフターマーケット向けを合計したのになります。これらを合計しますと、ほぼ前年並みというところでございます。

軸受とCVJアクスルのアフターマーケットに分けますと、軸受のアフターマーケット向けにつきましては若干の増加となっております。この増加は中国を含めたアジア他で、増加というかたちになっておるのが今の状況でございます、それぞれ需要回復がございました。あとはわれわれが持っていた注残が、在庫がきちんと揃ったことで代理店の引取りが増えたところで売上が増加しております。

一方で、CVJアクスルに含まれますアフターマーケットにつきましては一部、やはり欧州中心に市場が低迷していることがございまして、ここではCVJアクスルのアフターマーケット向けについては減少。その減少の要因は、欧州市場の低迷というところが起因しているかたちになっております。

それぞれのプラスマイナスがございまして、結果として前年並みというのが、このアフターマーケット向けの動向でございます。

佐々木 [Q]：軸受のアフターの日本、アメリカ、ヨーロッパって、いかがでしたか。

高下 [A]：日本とアメリカにつきましては前年並みでございます。一方で欧州につきましては、やはり同様の理由で、市況の低迷でマイナスになっておるところでございます。

佐々木 [M]：大変よく分かりました。どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

長尾 [M]：佐々木様、ありがとうございました。それでは終了のお時間も近づいてまいりましたので、以上をもちまして弊社 NTN 株式会社の第 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。

話者 [M]：ありがとうございました

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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
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、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com