



NTN 株式会社

2026 年 3 月期第 2 四半期 決算 IR 説明会

2025 年 11 月 5 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 2 四半期 決算 IR 説明会
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 11 月 5 日
[ページ数]	35
[時間]	15:00 – 16:05 (合計：65 分、登壇：31 分、質疑応答：34 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 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） 取締役 代表執行役 執行役 CFO（最高財務責任者）

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

山本 正明 (以下、山本)
執行役 CVJ アクスル事業本部 本部長
楯岡 生也 (以下、楯岡)
執行役 軸受事業本部 本部長 柳田 圭治 (以下、柳田)
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
	大和証券	田井 宏介
	野村証券	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：では、定刻となりましたので、NTN 株式会社、2026 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 説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

初めに、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。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：執行役、CVJ アクスル事業本部本部長、楯岡でございます。

楯岡：楯岡です。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、柳田でございます。

柳田：柳田です。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、ご登録いただいております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、詳細を CFO の山本より説明いたします。説明後、質疑応答を行い、16 時 30 分に終了の予定です。

それでは早速、鵜飼社長、説明を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、アナリストの皆様にはご支援をいただきまして、御礼を申し上げます。

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



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 の進捗につきまして説明いたします。

① 2026年3月期上期決算のポイント



前年同期比 減収増益：規模減と関税影響を、売価改善とコスト削減でカバーし増益

- 売上高は、欧州・中国を中心とした自動車向けの需要が低迷し、前年同期比で減収
- 営業利益は、規模の減少と米国関税の影響を、売価改善および変動費・固定費の削減でカバーし、前年同期比で増益
- 棚卸資産は、前年度末比で増加したものの、為替の影響を除く物量では減少

(億円)	2025年3月期		2026年3月期	
	上期実績①	通期実績	上期実績②	前年同期比② - ①
売上高	4,139	8,256	4,023	△117 除く為替(△1.1%)
営業利益 (率)	99 (2.4%)	230 (2.8%)	129 (3.2%)	+29 (+0.8pt)
経常利益	35	105	87	+52
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 21	△ 238	31	+52
為替レート 1USD	152.5円	152.4円	146.0円	▲6.5円
1EURO	165.8円	163.6円	168.0円	+2.3円
棚卸資産	2,553	2,444	2,460	+16(3月末比)
設備投資	114	322	130	+16
フリー・キャッシュフロー	28	197	143	+115

© NTN Corporation 3

3 ページをご覧ください。上期は前年同期比で減収増益となりました。売上高は 4,023 億円となりました。欧州・中国向けを中心とした自動車向け需要が低迷し、前年同期比で 117 億円の減収となりました。営業利益は 129 億円となりました。

規模の減少や米国関税の影響などがありましたが、売価改善および変動費・固定費の削減などでカバーし、前年同期比で 29 億円の増益となりました。経常利益は 87 億円となりました。この結果、親会社株主に帰属する中間純利益は 31 億円と、損失を計上した前年同期比で 52 億円の増益となりました。

棚卸資産は 2,460 億円となりました。前年度末に対して 16 億円の増加となりましたが、為替を除く物量では減少しています。

フリー・キャッシュ・フローは経常利益の増加や棚卸資産の減少などもあり 143 億円の黒字を確保しました。

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



業績予想を上方修正：規模減と関税影響を織り込むも、売価改善とコスト削減で前回公表比 増収増益

- 売上高は、日、欧、中の自動車向け需要の鈍化およびアフターマーケットの需要回復の遅れにより、物量が減少する一方、米国関税分の転嫁を含む売価改善と為替影響により、前回公表比で増収
- 営業利益は、規模の減少と関税影響を、売価改善に加え、調達改革による変動費低減、規模減少に応じた固定費コントロールなどでカバーし、前回公表比で増益
- 特別損益は、前回公表から変更無し、中期経営計画で掲げた構造改革を日、米、中で計画通り推進
- 未定としていた2026年3月期配当予想を公表、中間配当5.5円、期末配当予想5.5円を合わせ、1株当たり年間11円予想

(億円)	2025年3月期		2026年3月期				
	通期実績①	上期実績	下期予想	通期予想②	② - ①	通期(前回公表)③	② - ③
売上高	8,256	4,023	4,027	8,050	△206	7,900	+150
営業利益 (率)	230 (2.8%)	129 (3.2%)	131 3.3%	260 3.2%	+30 (+0.4pt)	240 3.0%	+20 (+0.2pt)
経常利益	105	87	43	130	+25	110	+20
特別損益	△ 191	△ 4	△ 76	△ 80	+111	△ 80	0
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 238	31	△ 71	△ 40	+198	△ 60	+20
為替レート 1USD	152.4円	146.0円	145.0円	145.5円	△6.9円	140.0円	+5.5円
1EURO	163.6円	168.0円	170.0円	169.0円	+5.4円	160.0円	+9.0円
棚卸資産	2,444	2,460	2,300	2,300	△144	2,220	+80
設備投資	322	130	190	320	△2	310	+10
フリー・キャッシュフロー	197	143	57	200	+3	200	0

4 ページをご覧ください。上期の実績および足元の事業環境を踏まえ、本年 5 月に公表した 2026 年 3 月期の通期業績予想を上方修正いたしました。売上高は、期初の想定から、日本、欧州、中国などの自動車向け需要が鈍化、また、アフターマーケット向け需要の回復遅れにより、物量の減少を見込んでいます。

費用面は、米国関税影響を含む売価の改善や調達改革などによる変動費の低減、さらに販売、生産の規模減少に応じて固定費を削減いたします。

また、特別損益については前回公表から変更はなく、各地域で構造改革を計画どおりに推進していきます。これらに為替の見直しを織り込んだ結果、売上高は 8,050 億円、営業利益は 260 億円、経常利益は 130 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は 40 億円の損失としました。

棚卸資産は為替を円安に見直したことにより、前回公表比で 80 億円増の 2,300 億円としました。配当予想は米国関税が当社グループに与える影響を合理的に算定することが困難であったために未定としておりましたが、現時点で入手可能な情報や予測を踏まえ、中間配当を 5.5 円とし、期末配当予想 5.5 円と合わせ、1 株当たり年間 11 円といたします。

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

③ 事業形態別の業績予想

(億円)		2026年3月期						前回公表	
		上期実績		今回修正 下期予想		通期予想		通期	
売上高(構成比率)	軸受他	1,677	41.7%	1,723	42.8%	3,400	42.2%	3,480	44.1%
	CVJアクスル	2,346	58.3%	2,304	57.2%	4,650	57.8%	4,420	55.9%
	合計	4,023	100.0%	4,027	100.0%	8,050	100.0%	7,900	100.0%
営業利益(率)	軸受他	46	2.7%	64	3.7%	110	3.2%	125	3.6%
	CVJアクスル	83	3.5%	67	2.9%	150	3.2%	115	2.6%
	合計	129	3.2%	131	3.3%	260	3.2%	240	3.0%

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



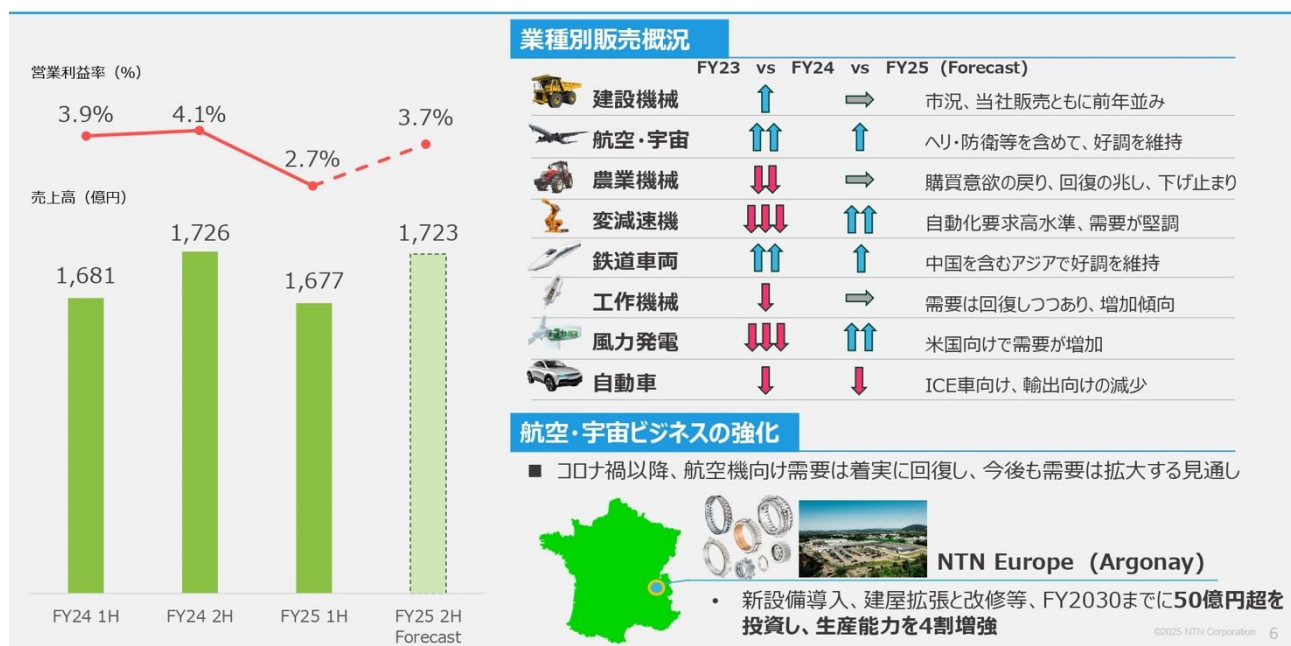
©2025 NTN Corporation 5

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、米州、欧州を中心に、アフターマーケット向け需要の回復が遅れている影響で、売上高は 3,400 億円に見直しました。また、これら規模減少分を売価の改善やコスト削減などでカバーすることができず、営業利益は 110 億円に見直しました。

CVJ アクスルの売上高は、米州で関税による駆け込み需要など、期初の想定より物量の減少幅が縮小したことや、為替の変更などを織り込み、4,650 億円に見直しました。また、調達改革による変動費の改善や構造改革の効果による固定費の削減など、順調に改善が進んでいることから、営業利益は 150 億円に見直しました。

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



6 ページをご覧ください。軸受他の業種別で販売概況を示しています。建設機械、農業機械、工作機械は前年度と同等水準の見込みです。建設機械は、インドネシアの石炭価格の下落や鉱山稼働率が低下しており、期初の想定より市況が軟調です。

農業機械は、米州で関税影響による景気後退懸念から徐々に回復の兆しが見えてきています。また、欧州においても先行きの景況感に回復の兆しが見えてきており、前年からの下げ止まりを想定しています。

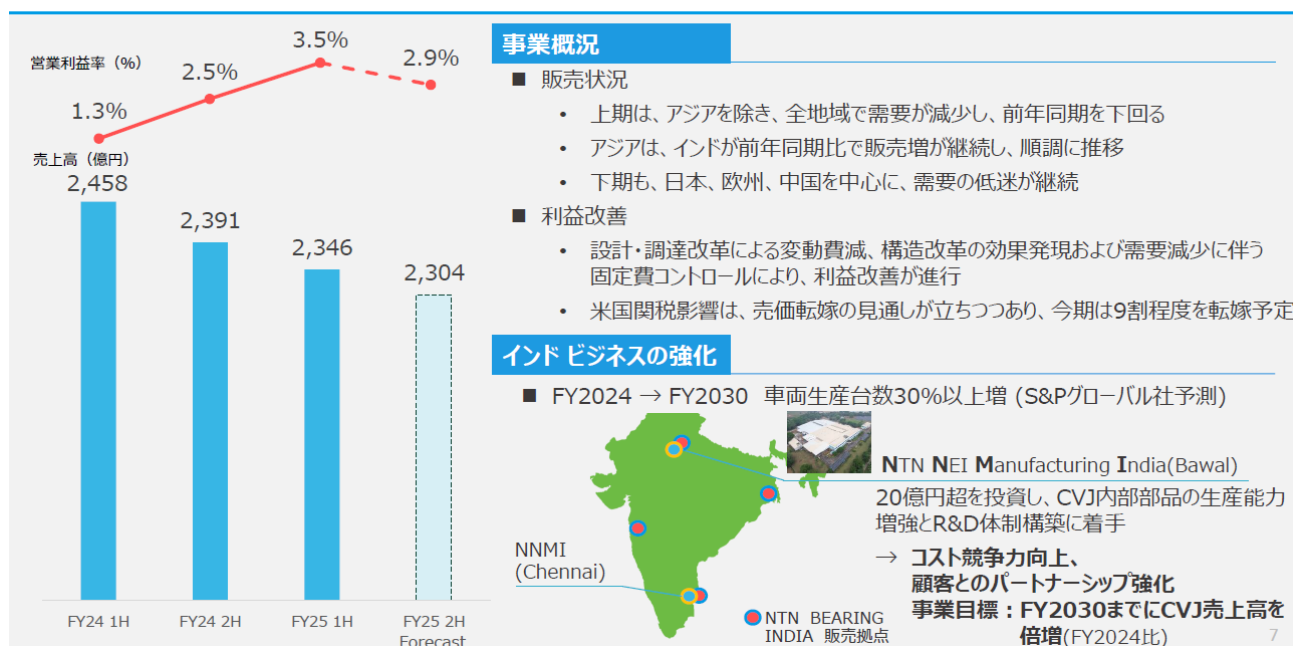
工作機械は、米国関税政策の影響により、一部設備投資に見送りの傾向があり、回復に遅れが出ています。自動車は ICE 車向け、日本からの輸出向けなど、前年度から減少する見込みです。

一方で、航空機、鉄道車両、変減速機は前年度から増加の見込みです。航空機、鉄道車両は、中長期的な旅客需要の増加を背景に需要の増加が見込まれます。特に航空機については、フランスにある航空機向け軸受工場に 2030 年までに約 50 億円を投資し、生産能力を 4 割増強します。

変減速機は、米国関税政策による設備投資見送りの懸念はあるものの、足元の需要は堅調に推移しています。利益面は、引き続き不採算ビジネスの改善、規模検証に応じた固定費をコントロールすることで利益の上積みを図っていきます。

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



7 ページをご覧ください。CVJ アクスルの上期販売は、インドの販売増が寄与したアジアを除き、日本、米州、欧州、中国で前年同期を下回りました。下期も日本、欧州、中国を中心に需要が低迷する見込みです。

また、下期の販売に織り込んでいませんが、オランダを拠点とする半導体メーカーの供給不安、アルミニウムサプライヤーの米国工場での火災による供給停止など、下期の自動車生産にはさまざまな懸念材料がありますので注視していきます。

利益面では、順調に取り組みの成果を積み重ねることができています。調達改革による変動費の低減や構造改革の効果発現による固定費の削減、需要低迷下における固定費の抑制など、成果が出てきています。

最大の懸念材料であった米国関税の影響についても、各自動車メーカーとの交渉が進んでおり、関税影響の9割程度を今期中に回収できると見込んでいます。詳細は、この後の財務パートで山本から説明します。

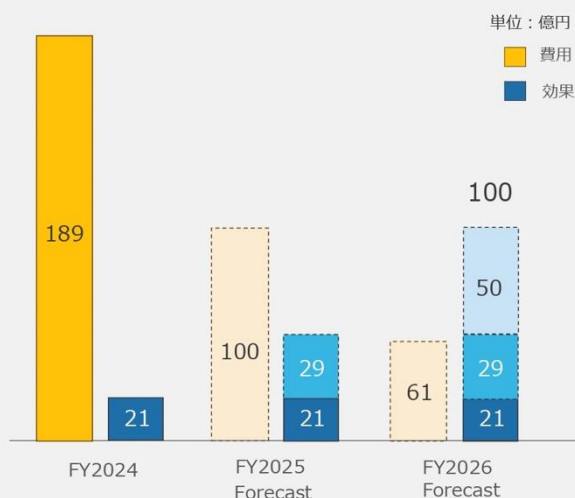
過去の投資が結果として現在の需要と合わなくなり、構造改革を進めている地域がある一方で、インドは世界有数の経済成長国であり、自動車の販売、生産も増加する地域になります。

今回、インド北部、バワールにある工場に約20億円を投資し、CVJ内部部品の現地調達化およびR&D体制の構築に向けた投資を発表しました。今回の投資をCVJアクスル事業の拡大と再成長につなげ、2030年度には2024年度比でCVJの売上高倍増を目指します。

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@scriptsasias.com

構造改革（350億円/3年間）は、計画を前倒して進捗
 構造改革の効果として、2023年度比で約100億円/3年目を計画



2025年度 上期実績

日本：風力発電装置主軸用など超大形軸受の生産再編に着手

2025年度 下期計画

日本、米州、中国を中心に生産再編を推進

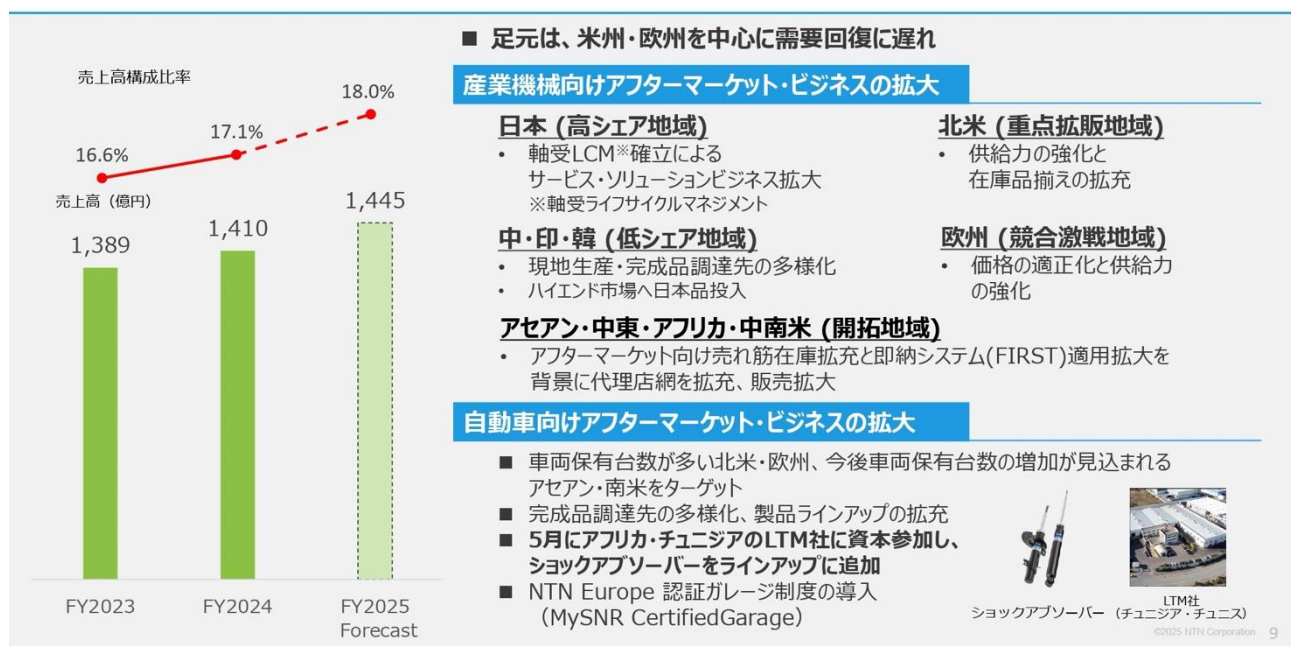
8 ページをご覧ください。ここからは「DRIVE NTN100」Finalの重要施策についてご説明します。まずは構造改革の進捗についてです。構造改革の費用としては、3年間で特別損失350億円を見込む一方で、その効果として、2026年度には100億円の固定費削減効果を見込んでいます。

構造改革は計画どおり進捗しており、この上期においては風力発電装置主軸用など、超大型軸受の生産体制を再編し、株式会社NTN宝達志水製作所の生産機能を桑名製作所に集約することを決定し、発表いたしました。今後もNTNの再生の完遂に向けて構造改革を着実に実行し、固定資産の圧縮、固定費の削減を進めてまいります。

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

⑤-2 「DRIVE NTN100」Finalの進捗 – アフターマーケット・ビジネスの拡大 – NTN



9 ページをご覧ください。アフターマーケット・ビジネス拡大について説明します。アフターマーケット向け需要は、足元、米国関税の影響を注視する動きから、販売代理店の買い控えや欧州などの景気低迷などにより需要回復が遅れています。このような中ではありますが、中期経営計画で掲げたアフターマーケット・ビジネス拡大に向けたさまざまな施策を実行しています。

産業機械アフターマーケットでは、アフターマーケット向け売れ筋型番の在庫拡充と、その即納システムである FIRST の活用に加えて、各地域の売れ筋商品の調達先の多様化、現地生産などを通じて供給体制を強化します。供給力を後ろ盾として、各地域で代理店網の強化、拡大を図ります。

開拓地域と位置付けた ASEAN、中東、アフリカ、中南米については、代理店網を拡充し、販売を拡大します。また、既存の代理店についても、取り扱う NTN 品の増加、拡大、エンジニアの教育強化などを通じて、お客様の困りごとを解決し、販売拡大につなげます。

お客様の設備に導入されている軸受の分析、調査、軸受再生、交換などを行う統合管理ビジネス、軸受ライフサイクルマネジメントの確立も取り組みが進んでいます。

自動車アフターマーケットでは、車両保有台数が多く、OEM シェアも高い米州、欧州、また今後、車両が増加する ASEAN、南米をターゲットに完成品の調達先の多様化、製品ラインナップの拡充を進めます。

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@scriptsasias.com


欧州では、修理業者の業務効率化と、スキル向上と販売を支援するサービス、認証ガレージ制度を開始しました。サービス提供を通じて、当社ブランドのファンを増やし、自動車アフターマーケット・ビジネスの拡大につなげます。

⑤-3 「DRIVE NTN100」Finalの進捗 — 新事業・新商品 —




電動化対応

- 自動車の電動化に伴い、**電動ブレーキ需要が拡大**
- 電動ブレーキ用ボールねじユニットの生産能力を、**2030年度には8倍※に拡大** ※FY2024比
- ・ 現在、主流である電動油圧ブレーキのシェア拡大
- ・ 今後、主流になる電動機械ブレーキへの先行開発参入



ボールねじ 電動油圧ブレーキ


- e-Axleや減速機などの駆動装置に使用される転がり軸受には、**高速回転に対応しながら、小型・軽量化が必要**
- 当社が独自開発した**特殊熱処理技術「HA-C」**を転がり軸受に適用した**「HA-C軸受」**



より小型の軸受に置換可能 平行軸・Axleにおける適用例(赤丸部分)


自然エネルギー商品

- 国や自治体が、**防災計画等を策定、見直し**
- 防災強化を目的として、**N³ エヌキューブを全国の道の駅に提案中**




N3 エヌキューブ

様々な
カスタムが可能




自治体の水防センターへ採用



能登半島被災地に
仮設循環式水洗トイレ

ロボット周辺モジュール

- 製造現場においては**労働人口の減少や省人化を背景に各工程の自動化が進行、検査対象部品の大型化**
- 当社が独自開発した**手首関節モジュール「i-WRIST」**に、**システムメーカーとインテグレーターが連携し、ソリューションを提案**




NTN

画像処理
システムメーカー

ロボットシステム
インテグレーター

外観検査システムの確立



手首関節モジュール「i-WRIST」を
活用した外観検査装置

10 ページをご覧ください。新事業・新商品の取り組みについて説明します。電動化に関する領域では、自動車用ボールねじ事業の拡大に取り組んでいきます。電動ブレーキの需要は今後も増加することが予測され、現在主流になっている電動油圧ブレーキ向けボールねじユニットはシェアを拡大します。また、今後主流になると予想される電動機械ブレーキ向けボールねじユニットも、お客様との先行開発が進んでいます。

5月の決算 IR 説明会でもご紹介した HA-C 軸受は、2025 年超モノづくり部品対象機械ロボット部機械ロボット部品賞を受賞しました。独自開発の特殊熱処理技術を適用することで、軸受寿命を維持しながら小型、軽量化を実現。自動車の燃費向上やカーボンニュートラル実現に寄与する革新的な技術であると評価をいただき、このたびの受賞となりました。

自然エネルギー商品では、再生可能エネルギーを活用した移動型独立電源、N³ エヌキューブが、その商品特性から防災を目的に、国や自治体と連携、道の駅への導入を提案するなど、着実に事業が拡大しています。

ロボット周辺モジュールでは、製造業の労働人口の減少による省人化ニーズを背景に独自開発した、手首関節モジュール、i-WRIST を外観検査業務に適用する事例が増えています。お客様のさま

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



さまざまなニーズに対して最適なソリューションを提供するため、画像処理システムメーカーやシステムインテグレーターと連携した協業体制を構築、2026年初頭から大型ダイカスト品の外観検査向けに販売を拡大する予定です。

昨年より始まった「DRIVE NTN100」Finalは、3年計画の折り返しを迎えました。これまでご紹介したさまざまな取り組みを着実に積み上げ、企業価値向上に努めてまいります。

私からの説明は以上です。

長尾： 鶴飼社長、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、よろしくお願いいたします。

① 2026年3月期 連結主要指標



(億円)	上期実績 ①	'25年3月期		通期実績	'26年3月期		増減 対前年同期 ②-①			(参考) '26年3月期 通期 見直し (前回公表)
		下期実績	通期実績		上期実績 ②	通期見直し (今回公表)	合計	除く為替	為替	
売上高	4,139	4,116	8,256	4,023	8,050	△ 117	△ 45	△ 72	7,900	
営業利益 (率)	99 (2.4%)	130 (3.2%)	230 (2.8%)	129 (3.2%)	260 (3.2%)	29 (0.8%)	34	△ 5	240 (3.0%)	
経常利益	35	70	105	87	130	52	56	△ 4	110	
特別損益	△ 6	△ 184	△ 191	△ 4	△ 80	2	2	△ 0	△ 80	
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 21	△ 217	△ 238	31	△ 40	52	54	△ 2	△ 60	
棚卸資産	2,553	2,444	2,444	2,460	2,300	(※) 16	△ 35	52	2,220	
フリーキャッシュ・フロー	28	169	197	143	200	115	-	-	200	
為替レート	1USD	152.5円	152.4円	152.4円	146.0円	145.5円	△ 6.5円		141.2円	
	1EURO	165.8円	161.5円	163.6円	168.0円	169.0円	2.3円		160.9円	
'26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'25年3月末よりの増減額

©2025 NTN Corporation 12

山本： CFOの山本です。ここからは私が説明します。

まず、12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4,023億円、営業利益129億円、経常利益87億円、当期純利益は31億円となりました。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。

また、この上期の結果に加え、為替レートの見直しやトランプ関税の影響を織り込み、通期の業績予想を修正しました。営業利益の前回公表と今回公表の増減分析についても後ほど説明します。

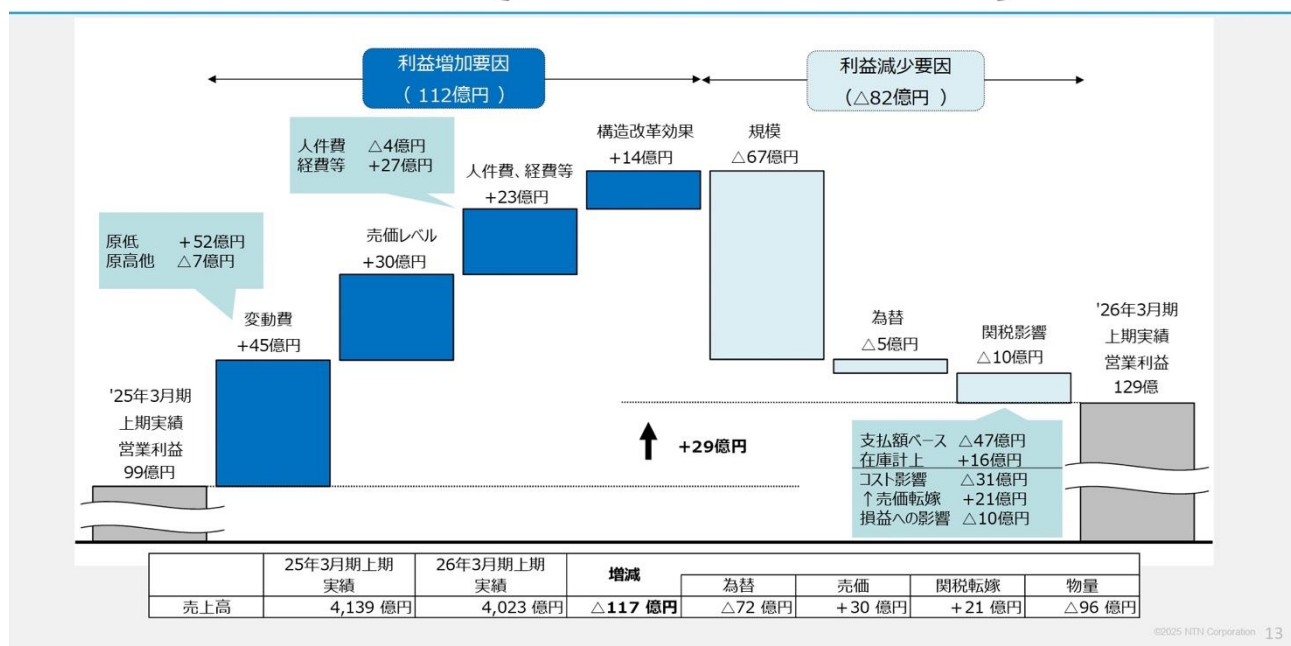
サポート

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



②-1 営業利益増減

『25年3月期 上期<実績>
vs 『26年3月期 上期<実績>



©2025 NTN Corporation 13

13 ページをご覧ください。前年上期実績と当上期実績の営業利益増減分析の滝グラフです。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。

グラフの下の売上高の増減表をご覧ください。為替、売価を除く物量では、前年同期比マイナス96億円の販売減です。右側の利益減少要因で最も大きいのが、販売生産減および在庫評価などによる規模等マイナス67億円です。また、為替の影響マイナス5億円、トランプ関税の影響は費用と売価転嫁の差し引きでマイナス10億円の減益要因となりました。

一方、左側の利益増加要因では、変動費プラス45億円、売価レベルの向上プラス30億円、人件費、経費の圧縮プラス23億円、それに構造改革効果プラス14億円となりました。

サポート

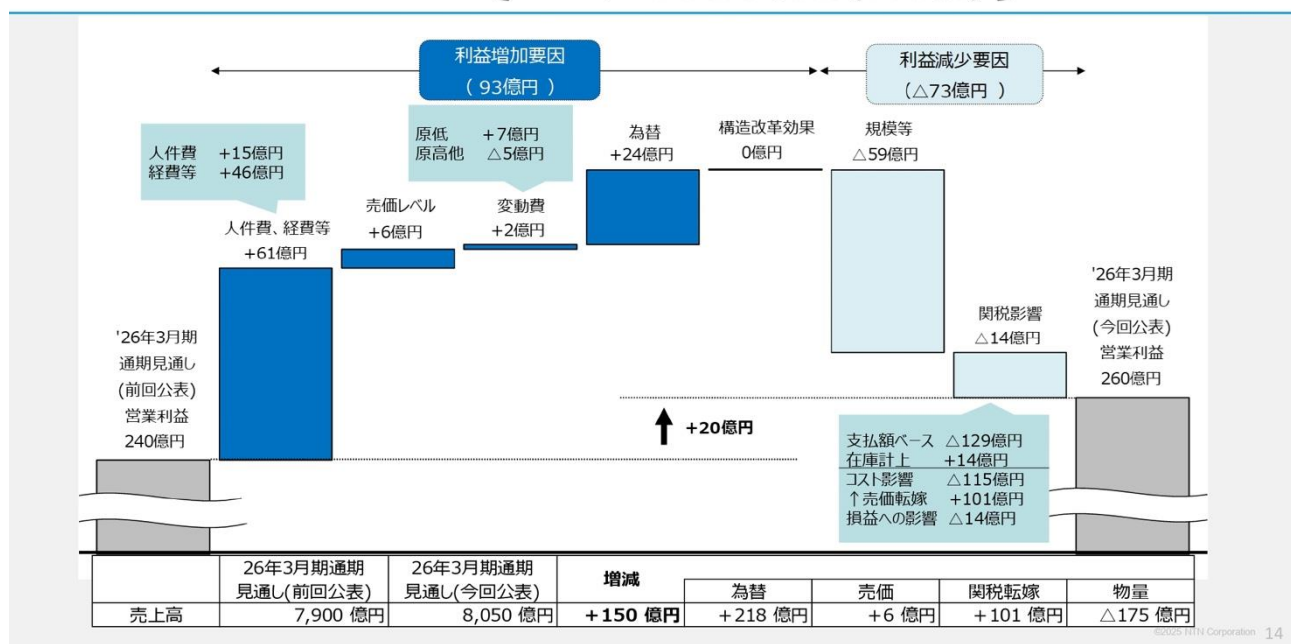
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



②-2 営業利益増減

『26年3月期 通期<見通し(前回公表)>
vs 『26年3月期 通期<見通し(今回公表)>

NTN



14 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の通期見通しの営業利益増減分析の滝グラフです。同じく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額です。

グラフの下の売上高の増減表をご覧ください。為替、売価を除く物量では、前回公表比マイナス175 億円の販売減を見込んでいます。右側の利益減少要因は、販売生産減などによる規模等マイナス59 億円、トランプ関税の影響はマイナス14 億円を見込んでいます。

一方で、左側の利益増加要因は、人件費、経費の圧縮プラス61 億円、売価レベルの向上プラス6 億円、変動費プラス2 億円、それに為替の影響プラス24 億円を見込んでいます。

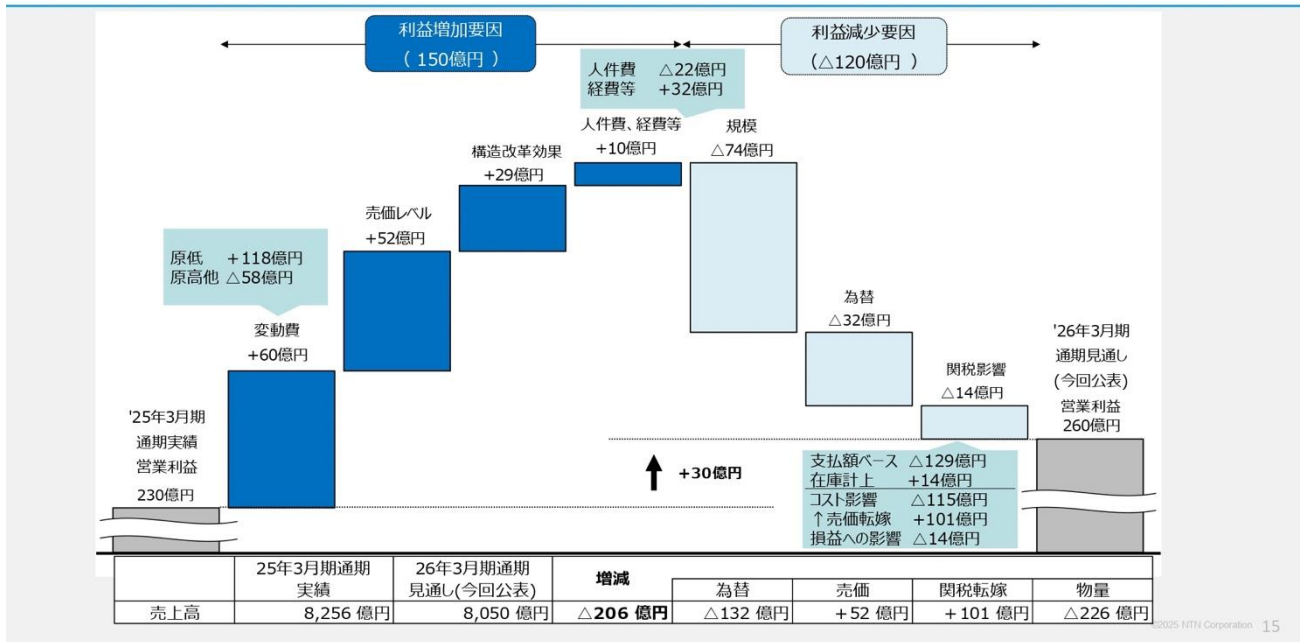
サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

②-3 営業利益増減

『25年3月期 通期 <実績>
vs '26年3月期 通期<見通し(今回公表)>』



15 ページをご覧ください。前年通期実績と今回公表した通期見通し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、右端が今回公表した通期見通しの営業利益額です。

グラフの下の売上高の増減表をご覧ください。為替、売価を除く物量では、前期比マイナス 226 億円の販売減を見込んでいます。右側の利益減少要因は、販売生産減などによる規模等マイナス 74 億円、為替の影響マイナス 32 億円、トランプ関税の影響は費用でマイナス 115 億円、売価転嫁がプラス 101 億円、差し引きマイナス 14 億円を見込んでいます。

一方で、左側の利益増加要因は、変動費プラス 60 億円、売価レベルの向上プラス 52 億円、構造改革効果プラス 29 億円、人件費、経費の圧縮プラス 10 億円を見込んでいます。

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



③所在地別売上高(グループ内売上高除く)

NTN

(億円)	'25年3月期			'26年3月期		増減			(参考)
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	通期見通し	対前年同期			'26年3月期
	①			②	(今回公表)	合計	②-① 除く為替	為替	通期見通し (前回公表)
日本	1,045	1,107	2,152	1,054	2,160	9	9	△ 0	2,215
米州	1,398	1,297	2,695	1,324	2,605	△ 74	△ 8	△ 66	2,400
欧州	924	939	1,863	904	1,830	△ 20	△ 37	17	1,810
アジア他	772	774	1,545	740	1,455	△ 31	△ 9	△ 22	1,475
合計	4,139	4,116	8,256	4,023	8,050	△ 117	△ 45	△ 72	7,900

※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 16

16 ページをご覧ください。所在地別の売上高です。②-①の除く為替の増減欄をご覧ください。前年同期比マイナス 45 億円の販売減ですが、先ほど説明したとおり、この中には売価レベルやトランプ関税の転嫁が含まれていますので、物量ではマイナス 96 億円の販売減です。

地域別の物量ベースの増減を申し上げますと、日本がマイナス 22 億円、米州がマイナス 31 億円、欧州がマイナス 36 億円、アジア他がマイナス 7 億円、うち中国がマイナス 19 億円です。

④事業形態別売上高・営業利益

NTN

<事業形態別売上高>						増減			(参考)
(億円)	上期実績	'25年3月期		'26年3月期		対前年同期			'26年3月期
		下期実績	通期実績	上期実績	通期見通し	合計	②-① 除く為替	為替	通期見通し (前回公表)
軸受他	1,681	1,726	3,407	1,677	3,400	△ 5	17	△ 21	3,480
CVJ アクスル	2,458	2,391	4,849	2,346	4,650	△ 112	△ 62	△ 51	4,420
合計	4,139	4,116	8,256	4,023	8,050	△ 117	△ 45	△ 72	7,900

<事業形態別営業利益>						増減		'26年3月期
(億円)	上期実績	'25年3月期		'26年3月期		対前年同期		通期見通し
		下期実績	通期実績	上期実績	通期見通し	②-①		(前回公表)
軸受他	66	70	137	46	110	△ 21		125
CVJ アクスル	33	60	93	83	150	50		115
合計	99	130	230	129	260	29		240

©2025 NTN Corporation 17

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

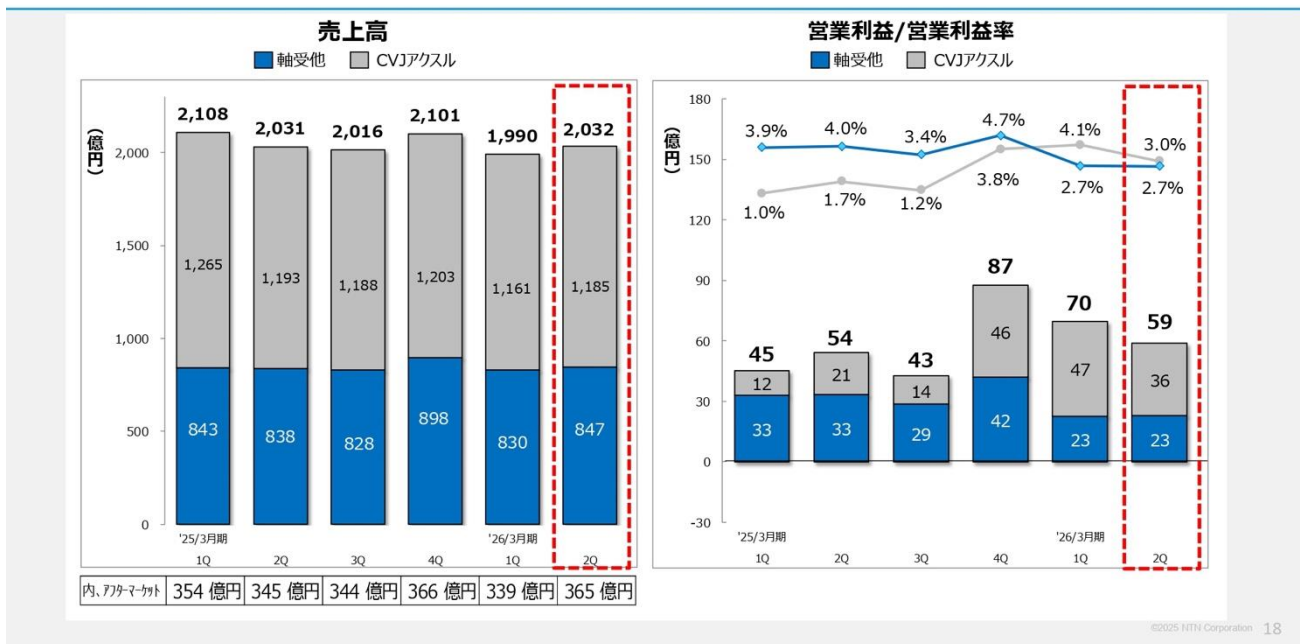
SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

17 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②-①除く為替の増減欄をご覧ください。合計マイナス 45 億円の販売減ですが、先ほどからの説明のとおり、物量ベースではマイナス 96 億円の販売減です。その内訳は、軸受他がマイナス 12 億円、CVJ アクスルがマイナス 84 億円です。

次に、下段の営業利益の増減欄をご覧ください。軸受他については売価レベルの向上や変動費の良化、固定費圧縮等の増加要因はありましたが、在庫評価を含む規模減の影響や為替の影響をカバーできず、前年同期比マイナス 21 億円となりました。

CVJ アクスルについては、規模減や為替の影響はありましたが、変動費の良化や売価向上、構造改革効果を含む固定費の圧縮でカバーし、前年同期比プラス 50 億円となりました。

⑤事業形態別業績（四半期推移）



18 ページをご覧ください。事業形態別での売上高と営業利益額、利益率の四半期別推移です。左のグラフは売上高の推移、右のグラフは営業利益計額と利益率の推移です。第 1 四半期との比較で説明します。

まず、左のグラフをご覧ください。軸受他の売上高は 847 億円、第 1 四半期比プラス 17 億円ですが、為替の影響がプラスで 19 億円あり、それを除くとマイナス 2 億円の販売減です。一方の CVJ アクスルの売上高は 1,185 億円、第 1 四半期比プラス 25 億円ですが、その中には為替の影響がプラス 30 億円あり、それを除くとマイナス 5 億円の販売減となりました。

サポート

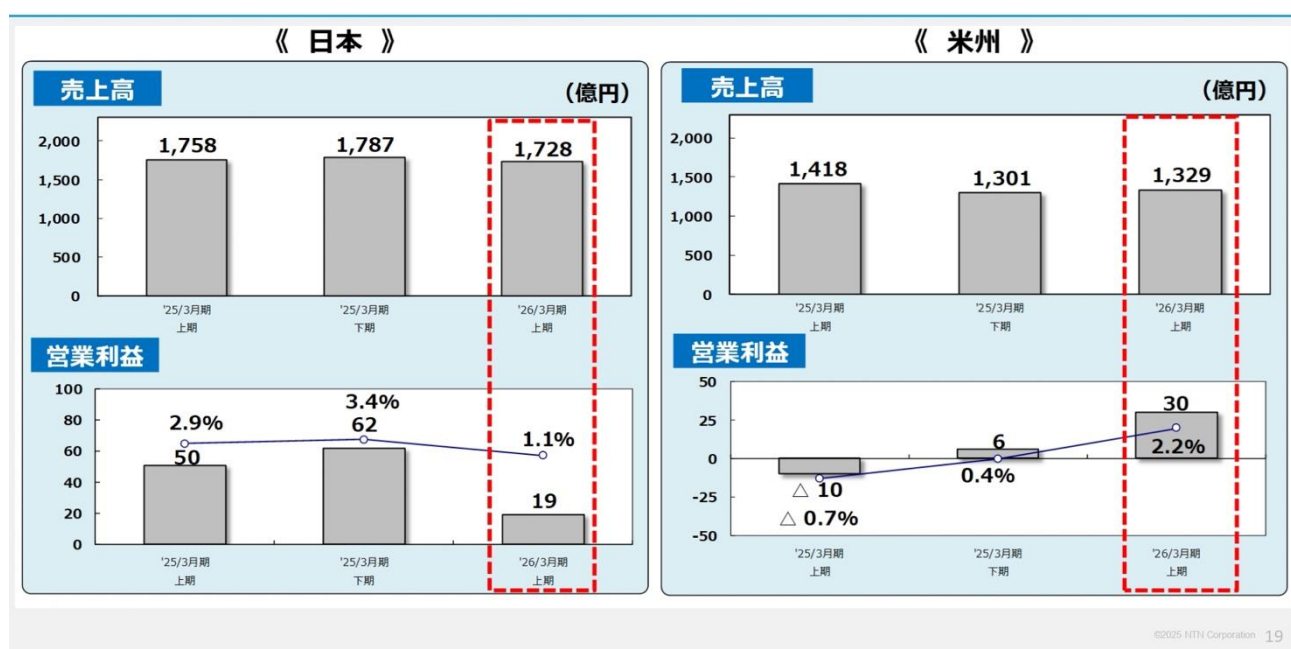
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



次に、右のグラフをご覧ください。軸受他の営業利益は、為替の影響などはありませんでしたが、第1四半期と同額の23億円、営業利益率も第1四半期と同じ2.7%となりました。一方のCVJアクスルの営業利益は、為替の影響やトランプ関税の影響、固定費の増加などにより、第1四半期比マイナス11億円の36億円、営業利益率も第1四半期から1.1ポイント低下し、3.0%となりました。

⑥-1 所在地別 売上高・営業利益（日本・米州）

NTN



19 ページをご覧ください。所在地別売上高、営業利益の半期別推移です。左が日本、右が米州です。前年同期との比較で説明します。

まず、日本の売上高は1,728億円、為替の影響マイナス14億円を除くと、前年同期比マイナス16億円の販売減です。営業利益は売価レベルの向上や変動費の改善はありましたが、在庫評価を含む規模減の影響や為替の影響をカバーできず、前年同期比マイナス31億円の19億円となりました。

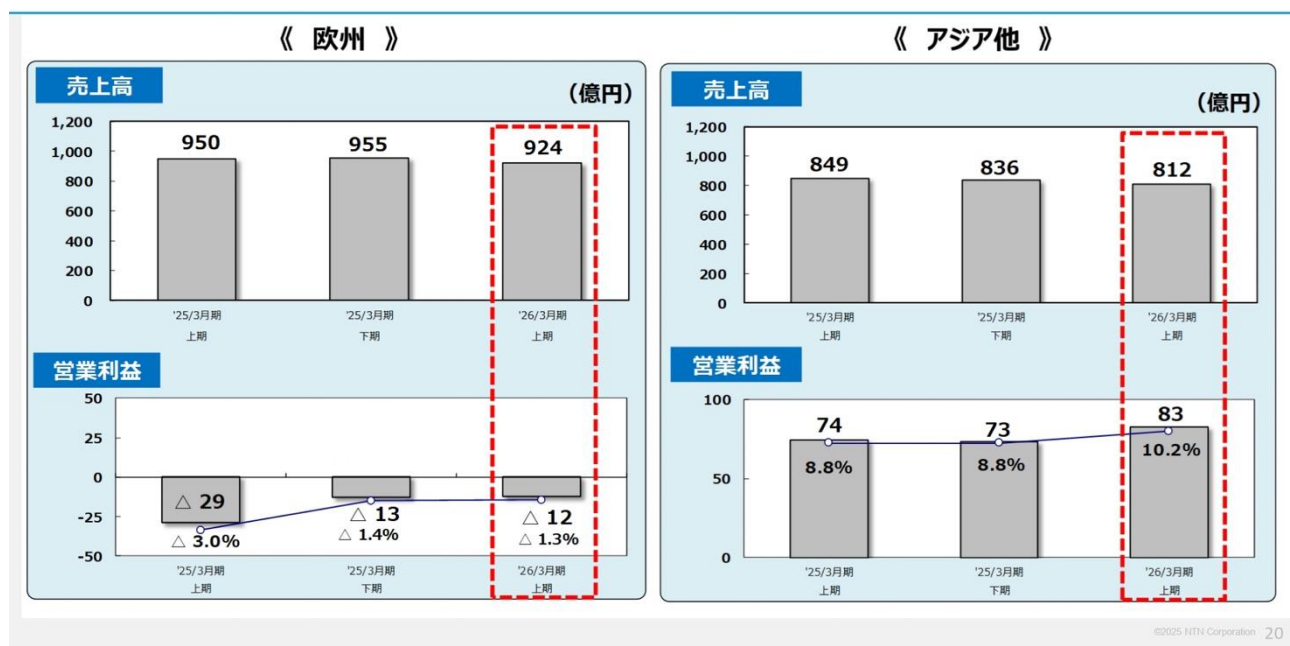
次に、右側の米州ですが、米州の売上高は1,329億円、為替の影響マイナス63億円を除くと、マイナス26億円の販売減となりました。営業利益は、変動費の改善や構造改革効果を含む固定費の圧縮を主因に、前年同期比プラス40億円の30億円となりました。

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

⑥-2 所在地別 売上高・営業利益（欧州・アジア他）



©2025 NTN Corporation 20

20 ページをご覧ください。同じく所在地別売上高、営業利益の半期別推移です。左が欧州、右がアジア他です。

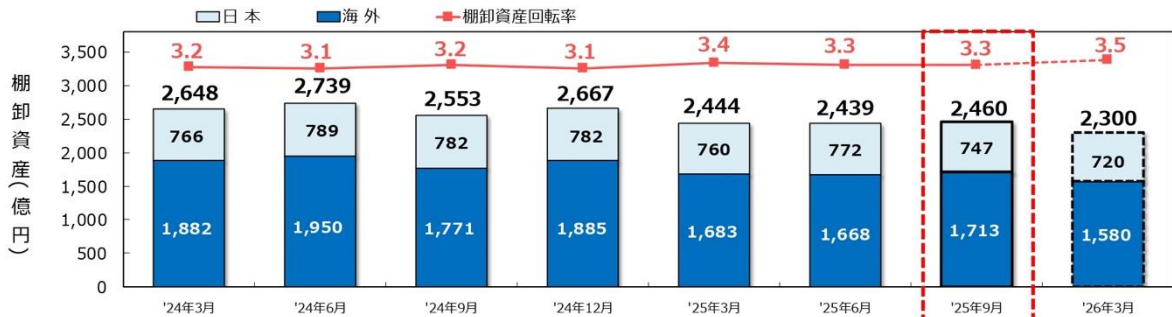
欧州の売上高は924億円、為替の影響プラス13億円を除くと前年同期比マイナス39億円の販売減となりました。営業損益は規模減の影響はありましたが、変動費の改善、構造改革効果を含む固定費の圧縮などにより、前年同期比プラス17億円のマイナス12億円となりました。

アジア他の売上高は812億円、為替の影響マイナス25億円を除くと前年同期比マイナス12億円の販売減です。営業利益は規模減の影響はありましたが、中国での構造改革を含む固定費削減効果や比例費改善効果もあり、前年同期比プラス9億円の83億円となりました。

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

⑦ 棚卸資産



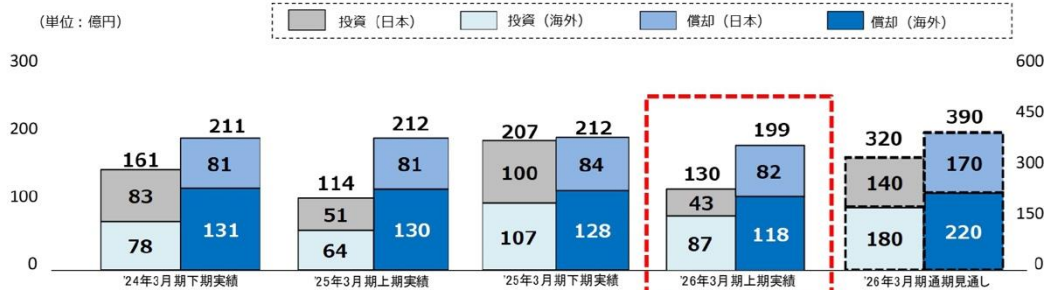
(億円)	'24年3月 実績	'24年6月 実績	'24年9月 実績	'24年12月 実績	'25年3月 実績	'25年6月 実績	'25年9月 実績	'26年3月 通期見通し
棚卸資産	2,648	2,739	2,553	2,667	2,444	2,439	2,460	2,300
(日本)	(766)	(789)	(782)	(782)	(760)	(772)	(747)	(720)
(海外)	(1,882)	(1,950)	(1,771)	(1,885)	(1,683)	(1,668)	(1,713)	(1,580)
棚卸資産回転率(回)	3.2回	3.1回	3.2回	3.1回	3.4回	3.3回	3.3回	3.5回

©2025 NTN Corporation 21

21 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9月末の棚卸資産は2,460億円、25年3月末比ではプラス16億円ですが、為替の影響がプラス52億円、またトランプ関税の影響がプラス16億円あり、物量ではマイナスの51億円となりました。

2026年3月末の見通し、残高2,300億円、回転率3.5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。

⑧ 設備投資・減価償却費



(億円)	'24年3月 下期実績	'25年3月 上期実績①	'25年3月 下期実績	'26年3月 上期実績②	増減 ②-①	'26年3月 通期見通し
設備投資	161	114	207	※ 130	16	320
(日本)	(83)	(51)	(100)	(43)	(△7)	(140)
(海外)	(78)	(64)	(107)	(87)	(23)	(180)

※他に、無形固定資産投資額があります。'26年3月期 4-9月実績：14億円 '26年3月期 通期見通し：50億円

(億円)	'24年3月 下期実績	'25年3月 上期実績①	'25年3月 下期実績	'26年3月 上期実績②	増減 ②-①	'26年3月 通期見通し
減価償却費	211	212	212	199	△12	390
(日本)	(81)	(81)	(84)	(82)	(1)	(170)
(海外)	(131)	(130)	(128)	(118)	(△13)	(220)

©2025 NTN Corporation 22

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

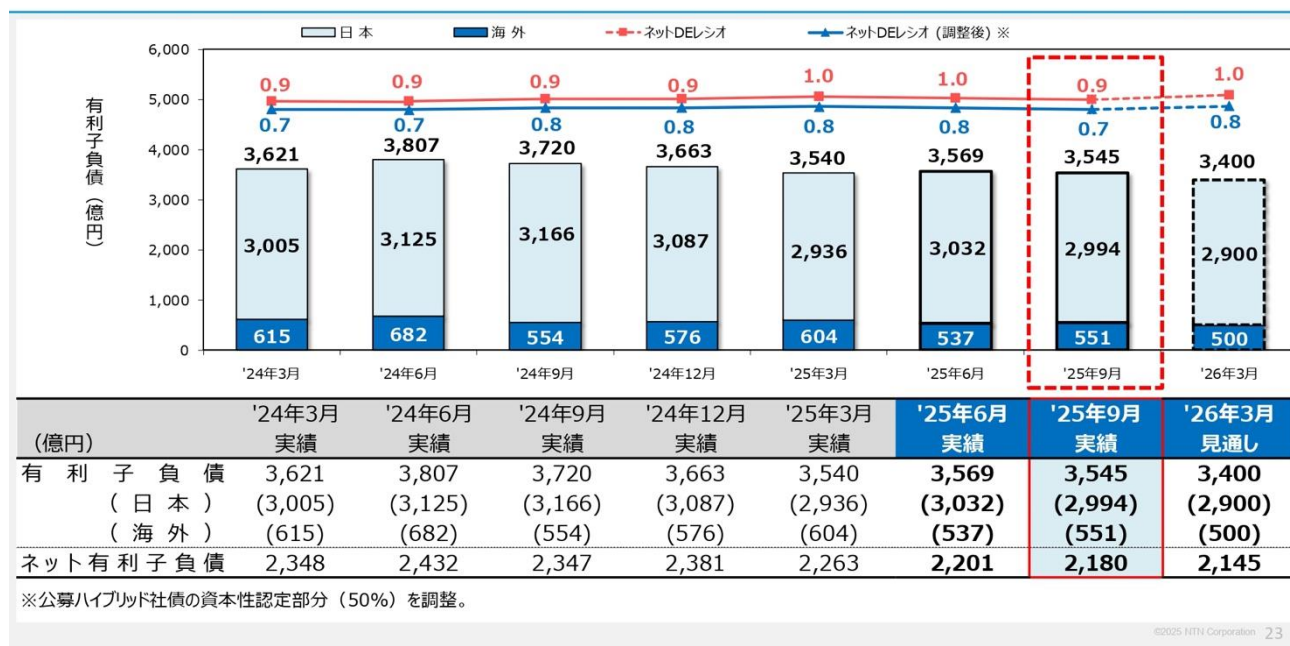


22 ページをご覧ください。設備投資と償却費の推移です。上期の設備投資額は 130 億円、減価償却費は 199 億円となりました。減価償却費は通期見通しの線上ですが、設備投資の進捗は若干遅れています。

なお、設備投資額 130 億円の地域別内訳を申し上げますと、国内 43 億円、米州 19 億円、欧州 44 億円、アジア他 24 億円です。

⑨有利子負債

NTN



次に、23 ページをご覧ください。有利子負債の推移です。25 年 9 月末の有利子負債は 3,545 億円、ネット有利子負債は 2,180 億円、ネット D/E レシオは 0.9 で、前期末から若干改善しました。26 年 3 月末の有利子負債は 3,400 億円、ネット有利子負債は 2,145 億円、ネット D/E レシオは 1.0 を見込んでいます。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

(億円)	'24年3月期 下期実績	上期実績①	'25年3月期 下期実績	通期実績	'26年3月期 上期実績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	288	153	303	456	289	135	580
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	△128	△126	△134	△260	△146	△20	△380
I + II. フリー・キャッシュ・フロー	160	28	169	197	143	115	200
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	△344	86	△273	△187	△77	△163	△230
IV. 現金及び現金同等物 に係る換算差額等	15	△13	8	△5	23	35	△30
V. 現金及び現金同等物の 増減額	△168	101	△97	4	89	△12	△60

Period	営業CF	投資CF	フリーCF
'24年3月期下期実績	288	△128	160
'25年3月期上期実績	153	△126	28
'25年3月期下期実績	303	△134	169
'26年3月期上期実績	289	△146	143
'26年3月期通期見通し	580	△380	200

24 ページをご覧ください。キャッシュ・フローの推移です。上期の営業キャッシュ・フローは 289 億円、フリー・キャッシュ・フローは 143 億円となり、おおむね計画どおりの進捗です。通期の営業キャッシュ・フローは 580 億円、フリー・キャッシュ・フローは 200 億円を見込んでいます。

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。

質疑応答

長尾 [M]：それでは、質疑応答のお時間といたします。

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。ご質問を希望される方は、タスクバーの手を挙げるボタンよりお願いいたします。事務局より順番に指名いたします。指名された方は、ご自身でミュートを解除いただき、マイクがオンになったことをご確認の上、質問いただきますようよろしくお願いいたします。

早速にありがとうございます。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 [M]：UBS の佐々木と申します。

話者 [M]：よろしくお願いいたします。

佐々木 [Q]：すいません。本日はありがとうございます。私から簡単に3点教えてください。

まず1問目は、ぜひ鵜飼社長にお伺いしたいと思います。今回、上期決算が一応出てきて、通期計画も上方修正されたと思います。傍目で見ると、やはり事業環境は正直厳しいですが、そうした中でもしっかりと構造改革を含めた自動努力で利益を確保したというような決算だと思いました。

あらためて鵜飼社長にお伺いしたいのが、今回、NTNの「DRIVE NTN100」Finalということで、非常に構造改革をやってきていらっしゃると思いますけれども。そうした中で、今回の上期決算と通期の新計画を踏まえて、現状の御社の業績とか収益に対する手応えとか、今どういうご感触を持っているか、ぜひそのご意見を教えていただけないでしょうか。まず1問目ですがよろしくお願いいたします。

鵜飼 [A]：ありがとうございました。鵜飼でございます。今、佐々木さんがおっしゃっていただいた、第1クォーター終わった時点では、利益的にはそれなりの利益が出ましたが、まだ先行きが非常に不透明でしたので、配当もしっかりとお示しすることができなかった。

2クォーターに入って、関税の状況とか、お客様との対応、まだまだ交渉で苦労はしていて、順風満帆とは決して言えませんが、3月末に向けて、しっかりこれを刈り取ることを目標にして、今日もご説明しましたように、90%は今期中に何とか刈り取りとるベースは固まってきました。

それと同時に、説明にもありましたように、構造改革も欧州、中国を先行させて、その後、米州地区、今、日本もしっかりとやろうとしていますので、これもほぼ計画どおり進めていこうと。これ

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

による固定費削減効果、先ほどの報告にもありましたけれども、100億円ぐらいが今期中で固まっていきそうだと。

これはこれから面積で効いてくるというところもありますので、外部の環境は非常に厳しいのですが、何としてもですね、3年目の数値をできるだけわれわれ目標値に近づけられるように努力してやっていきたい。ここまでは、いろんな変化要因はあるものの、何とかそれについていて、われわれの目標を達成しようということが出てきているかなというのが私の認識でございます。ありがとうございます。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。補足ですが、どうですか、NTNの経営ですとか、収益力とか、会社の変化とか、そういったところに対する経営者としての手応えとか感触というところはいかがですか。結構数値として出るようになってきているとは思いますが、ぜひそこも教えていただけると助かります。

鶴飼 [A]：よくこのIRの説明会でアナリストの皆様からも言われていた、われわれの脆弱性といえますか、キャッシュ・フローがなかなか出ない。結局それは在庫が多くて、それがうまくコントロールできていないというような構造的な課題もありました。

これをしっかりとメリハリをつけて、アフターマーケット・ビジネスを伸ばすために、必要な完成品在庫とそれ以外のスループットを上げるための必要最小限の在庫、これが国内から始めたいろんな変革がここ3年来で徐々に本体だけではなくて、サプライチェーンの上流工程とか、それからまた海外物流ですね。日本から海外に送っているものを船中在庫とか、流動在庫をいかに減らしていくか。海外工場も含めたスループットの向上とか、こういう活動が徐々に拡大して定着しつつありますので、まだまだ道途上ですけれども、体質としてしっかりと変えてくることができつつあるという認識です。

今のは、一つの例ですけれども、そういう意味で従業員全体のマインドセットが少しずつ確実に変わりつつあると考えています。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。2問目が上期決算についてですけれども。スライド番号は13ページになりますけれども、もしよろしければこの増減益要因をCVJと軸受に分けて教えてください。もし可能でしたら、今回の上期決算がCVJとアクスルで期初計画に対して入り繰りがどうだったかというのを併せて整理して教えていただけると助かります。以上2点目です。よろしくお願いいたします。

山本 [A]：山本でございます。それでは、私からご回答いたします。

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



まず、売上高のマイナス 96 億円の物量がございます。これを CVJ とアクスル、先ほど申し上げましたが、軸受他がマイナス 12 億円、それと CVJ アクスルがマイナス 84 億円です。それから、売価レベルのプラスですね、これが合計で 30 億円ございますが、軸受が 24 億円、それから CVJ アクスルが 6 億円の合計 30 億円です。

それから、関税の影響ですね。これがネットでマイナス 10 億円ございますが、これが軸受他でマイナス 3 億円、それから残りが CVJ アクスルです。それから、変動費がプラスで 45 億円ございますが、軸受が 4 億円、残りが CVJ アクスルです。それから、人件費、経費ですね。これが 23 億円ございますけど、軸受他が 1 億円で、残りが CVJ アクスルです。それから、構造改革効果、これが 14 億円。軸受他が 4 億円、CVJ アクスルが 10 億円です。あとは物量の差し引きが、物量と一部為替になります。以上です。

佐々木 [Q]：すいません。規模のマイナス 67 億円というのは、これを CVJ と軸受で分けるといかがでしょうか。

山本 [A]：CVJ のほうが少ないです。と申しますのは、第 1 四半期のときにもご説明しましたが、構成の悪化とかがございましたので、軸受のほうが多いですね。45 億円ほどあります。

佐々木 [Q]：それを踏まえて、結局この上期ご実績というのは、期初計画に対して CVJ アクスルと軸受だと、それぞれどんな感じで期初計画と違ったかという解説を、上期について教えていただけませんか。

山本 [A]：計画は開示していませんでしたが、説明の中にもありましたように、やはり軸受のほうで想定よりアフターマーケットの需要回復とかが遅れてきましたので、その分利益面ではマイナスになったなど。CVJ アクスルのほうが、これも説明にございましたが、やはり構造改革効果等がしっかり取れたので、ここでプラスになったかなと、そのようなイメージです。

佐々木 [Q]：会社計画だと、この上期というのは期初計画に対していかがでしたか。

山本 [M]：会社トータルですか。

佐々木 [M]：そうです。

山本 [A]：為替のプラスもありましたので、これは公表していませんが、感触的には若干会社の計画よりは利益面でプラス目であったかなと考えております。為替のプラスもあって、関税の影響、これはもともと織り込んでいなかったのですが、それも吸収して若干プラス目で終わったとは考えております。

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

佐々木 [M]：ありがとうございます。最後に3点目ですけれども、今度、スライド番号で言うと14番です。ぜひ伺いたいのが、この規模のマイナス59億円というのが結構大きいです。一体これが何なのかということと。

逆に人件費、経費のこの61億円というところがかなりコストカットできているのが何なのかというのを教えてください。恐らく規模は、今おっしゃったアフター側の物量構成の構成が効いていると勝手に聞いていて思ったのですが、ここのところを教えてくださいと助かります。

山本 [A]：まず、グラフの下に売上高の増減表がございますよね。物量で175億円、売りが落ちていきますので、大体規模等というのは、もうほぼほぼ生産販売減の影響。大体3割強ぐらいが来ますので、大体それに見合っているかなと。人件費、経費等、ここにつきましては、構造改革効果と切り出したものは計画の線上ですが、やはりそういう事業所とか、あと規模が落ちたところで、かなり人件費、それから経費、ここの押さえ込みをやってくれたというのが大きい要因として出ております。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。すいません。物量のマイナス175億円は、ごめんなさい、これってCVJとかアクスル、軸受とかで分けると、この物量減は結局何が大きく下がっているのか整理して教えてもらえませんか。

山本 [A]：少々お待ちください。申し上げますと、軸受ですね、減少が。CVJは若干プラス目、説明にもありましたが、当初かなり落ちると見込んでおりましたので、CVJアクスルについては若干プラス目で、軸受がもうほぼほぼ全部です。

佐々木 [Q]：軸受で、これが落ちるのは、どこら辺でこんなに物量が落ちていらっしゃるのですか。やはりこれはアフターでしょうか。

山本 [A]：まず地域で申し上げますと、国内それから米州、特に大きいのはやはり欧州ですね。今の3地域が一番大きいです。業種のデータについては、どうぞ。

高下 [M]：佐々木さん、会社の想定に対してということでもよろしいでしょうか。

佐々木 [M]：はい。お願いします。

高下 [A]：会社の想定に対してですけれども、数字は開示しておりませんでしたので、落ち幅というところでは、やはりアフターマーケット向けの当初の想定に対して回復が遅れたことによって、われわれの期待した想定に対して届かなかったという要因が一番大きくなります。

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



それを地域別で分けますと、米州や欧州といったところの販売規模の大きい地域のマイナス幅が大きかったということになります。以上になります。

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。私から以上です。

話者 [M]：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。それでは、大和証券の田井様、ご質問をお願いいたします。

田井 [Q]：すいません。田井です。鵜飼さんにお伺いをしたいのですが。

8 番のスライドで構造改革の全体をまとめてお話しいただいたと思いますけれども。いよいよ Final 最後の 1 年まで、あと 1 年半という状況で、国内に既に取り掛かってらっしゃる状況だと思うのですが。どうですか、26 年のこの 61 億円の金額も含めて、多くなりそう、少くなりそう、逆に効果のほうでもお釣りが出る出ないみたいな、何か変わってきた世界というのはあったりするものでしょうか。

鵜飼 [A]：ありがとうございます。鵜飼でございます。先ほどまでの説明の中でも、特に欧州、中国を先行して構造改革を進めてまいりました。そこに南米、それから北米、ここがそれに続いてきております。

あと、その 1 年半、半分の中で特に一番ポイントになるのは日本国内、ここをしっかりとやっていくというところでございます。ハードルは非常に高いのですが、これを何とかしっかりとやっていくということで。説明の中にもありましたように、計画をほぼ全うできるだろうという中で、これをやり切るということをしていきたいと思っています。

外部環境は、先ほども申しあげましたように、いろんな半導体の話とか、それ以外の供給問題がまた出てくるかもしれませんけれども、それを別にしまして、われわれが計画してこの 3 年間でやり切るということに充当する費用、それに見合う固定費の削減、これによる体質改善というところについてはしっかりと計画どおりやり切っていくということで、会社としての計画にある企業体質の改善はやり切ろうということが今の時点の正直なところでございます。

ですから、今ここでお示ししている数字が大きく変わるということは現時点では考えておりません。以上でございます。

田井 [Q]：何かあれですか、鵜飼さんがおっしゃったハードルというのは、産機軸受の需要環境があまり今、グローバルでよろしくないことを指しておっしゃっているのですか。関税の転嫁はおお

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

むね順調だしというお話でしたし。残っているのはそこぐらいですか、気になるというか、心配なことというのは。

鵜飼 [A]：二つありまして。一つは、トランプ関税に関係するところで、もともと北米で生産していた部品の工場などで、それは日本から供給したほうがいいのではないかなという判断を、もう数年前からしているような案件があります。これが実際に関税とのバーターで、アメリカからその生産を外へ移管をしてやるべきかどうかという判断、いろんな軸が変わるこのタイミングだったというのが一つあります。

それは今、まだ完全な答えは出ていないところもありますけれども、基本的には従前の計画に基づいてやるほうが、トータルのサプライチェーンとしてはメリットが出そうだなというのが今のところですので。その部分の判断で、トランプ関税が入ったことによって少し時間軸がずれたというところがあるのが一つと。

もう一つは、EV化の流れです。先ほど新商品などでご説明をした、ボールねじを使ったブレーキ制動システム。こういうところがEVのプロジェクトがあちこちの自動車メーカーさんで延期になったり中止になったりしております。それによって、そこに使われるべきであったいろんな部品関係の供給が、もともとのオリジナルの計画に対してずれ込んできています。

そうすると、そういう生産をもともとは日本のこの工場ですら再編成をして、場所を分けて、人員も確保した上で、このタイミングで量産開始をしようとしていた計画が、実際は先ほど言いました、そういう環境の変化によってなくなることはないのですけれども、この2年、3年というずれ込みが起こってきていますので。こういうところが非常に判断が難しいところになってしまっています。

特にその間、先に移管を進めてしまっていて、その人員をどうするかとか、もう2年後か3年後にはなるというのは分かっているけれども、それがなかなかお答えをいただけないようなケースがありますし。

そういう大きな要因としては、トランプ関税、もう一つはEV化というところの遅れといえますか、従前の予想とは違う動きになっているというところが大きな影響を受けているところがございます。

田井 [Q]：分かりました。最後に、ちょっと気が早いかもしれませんが、来期始まったら、既にかもしれませんが、次の中計に向けた議論というのは社内にはいろいろ始まると思います。次の3年だか5年のことを考えたときに、どんな物語が出てきそうですか。売上を、もちろん1兆円、2兆円というよりも、多分収益性を上げていくというのが一つのテーマなのかなと想像していますけ

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

れども。仮にそうだと、縮小均衡していてもしょうがないわけで、それをどうやって利益率を上げていくという物語を描こうとされるのか。少しずつでも、もし始まっているような議論があったらご紹介いただければなと思ったのですが、いかがでしょうか。

鵜飼 [A]：もちろん突拍子もないことはできませんので、今われわれが進めている中で、CA という、組織変更した大きな目的は、まだまだ電気自動車、EV になっても、CVJ とアクスルという隣接する部品は使われ続けるものですし、より性能を求められるといいますか、静寂性が上がって、要は振動特性とか、それからトルクが大きくなることによる強度の強さとか。

そういうものは、われわれは専門メーカーとして得意分野ですし、簡単には新興国が追い付いてこられないような技術のイノベーション、イノベティブな技術をいかに先行してやっていけるかというところに集中するための組織変更ということが主目的でしたので。これをしっかりやることによって、稼げる力ですね、稼ぐ力を CA のほうでも上げていく。

軸受のほうでは、EV で申し上げますと、先ほども紹介しました HA-C、これは完全にサイズダウンができますので、今 e-Axle など省スペースですね、人の空間をできるだけ増やすために、駆動部分をできるだけ小さくしようという動きになっていますので。

昔からあった 3 軸とか 2 軸というのはどんどん変わっていくとわれわれは推定をしまして。1 軸になっていく、その中でもより小さいものに、小さくてもパワーが出るというようなものに移っていくだろうと。そうすることによって、軸受そのものも従来のものはさらに小さくても同じ性能を発揮できるようなものというのが、これは一つの付加価値になっていますので。こういう今の強みをできるだけ発揮をしていくと。

そこに、EV になることによって新たに使われるであろう、先ほどの制動システムですね、ブレーキシステムであるとか、それからサスペンション、もっと居心地を良くして、自動運転になって、完全にリビングルームが動いているという状態にするために、われわれが持っている技術でそういう居住空間を車の中で確保することによる技術の進化といいますか、これをしっかりと出していきたいとか。

それと、もう一つは新商品の中で災害とか、地球環境に対する貢献をいかにできるか、今まで培ったわれわれの技術を、イノベーションをしながら世の中に提供していくところを、何とか強化をもっとしていきたいということがベースでありまして。

実際にそれをこの 3 年間、今の中期の中では ROE で 8% を目指そうということは、もちろんこれはまず第 1 ステップですし、次の中期では、安定的に 10% を超えるような ROE を創出できる企業

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

価値を出せる企業にしていきたいというのがわれわれの目標ですので。その手段は、先ほど申し上げたような新たな技術を従来の延長線上ではあるんですけども、これから世の中が変わるであろうところに、われわれも先にそこへ進化をしていくということが今のシナリオでございます。

田井 [M]：よく分かりました。すみません、たくさん。ありがとうございました。またよろしくお願ひします。

鵜飼 [M]：よろしくお願ひします。

長尾 [M]：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。野村證券の王様、ご質問をよろしくお願ひいたします。

王 [Q]：野村證券の王でございます。ありがとうございます。1点だけですけども。

人件費、経費のところをもう少し確認させてください。上期のプラス 23 億円ですね、1Q のところでほとんど出てらっしゃっていて、2Q のところはあまりプラスで出ていないと思うのですが。今期、通期のほうは結構上方修正されていらっしゃいまして、こちらは下期上げてらっしゃるのは軸受のほうなのか、CVJ アクスルのほうなのか、どちらになりますでしょうか。

結構ボリュームが落とされているので、数量減に伴って自然に変動費が落ちているだけなのかなとも思ったんですけども。それとも構造改革とか、そういう取り組みの効果が出てらっしゃると理解すればよろしいのか、この点だけ確認させていただけますでしょうか。

山本 [A]：山本です。まず上期、今も映っておりますスライドで、人件費、経費がプラス 23 億円と。一方で、販売物量が右下、96 億円減っておりますので、これは大体物量、生産、販売減に見合う人件費、経費、こういうのが圧縮できたと考えております。

次が、通期の話ですね。次のスライドかな、今多分おっしゃられているのはここだと思うのですが。

王 [M]：はい。通期のほうです。

山本 [A]：これも物量が 175 億円減っている、規模等の影響がマイナス 59 億円に対して、人件費、経費、ここはかなりプラスの 61 億円ということで、相当大きいと。この 61 億円を軸受と CVJ に分けると、軸受がプラス 31 億円ぐらい、CVJ アクスルがプラス 30 億円ぐらいになります。ここは生産販売減に加えて、一部生産体制の効率化とか、そういう効果も含まれております。よろしいですか。

王 [M]：大変よく分かりました。ありがとうございます。

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

長尾 [M]：王様、ご質問ありがとうございました。ありがとうございます。再度 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]：すみません。2 回目の質問をありがとうございます。補足で二つ教えていただけますか。

まず一つ目が、この関税のところですけども。今回、9 割ぐらい値上げがもう見えているというお話ですけども。実際、関税に対する値上げはほぼ確信度が高いと考えていいのか、関税の値上げに対する自信度がどうなのかというところのお見立てを確認させていただきませんか。まず 1 問目です。

楯岡 [A]：楯岡から回答を差し上げます。かなり確度は高く持っておりまして、現在まだ交渉中のお客様はございますけれども、ほぼ半数以上のお客様につきましては 100% 転嫁するというわれわれの方針どおりで決着をしております。ただし非常に厳しいお客様については、まだ 50% 程度というのもオファーされていますが、これを今月中ぐらいにはもう決着するというようなめどを立てながら現在進めているところでございます。

トータルとしては、一部期ずれ等々発生するかも分かりませんが、それも考慮して 9 割がた回収できるという方向で今は進んでおります。以上です。

佐々木 [Q]：クリアです。ありがとうございます。あともう一つが、あらためて今回、説明会でお話を伺っていると、従来想定と比べるとやはりもともと御社も頑張るとおっしゃっていた利益率の高いアフターが、今期に限って言うと意外と苦戦しているなと思いました。

あらためて、このアフターの販売が苦戦している背景と、逆に今後の見通し、具体的な時期は難しいとは思いますが、いつアフターが回復するかですとか、逆に今期悪いから、今後はこのアフターが回復すれば、やはり業績は戻っていくと考えるべきなのか。このアフターの苦戦と今後どう戻っていくかといったお見立てについてご解説をお願いできると幸いです。よろしくお願いいたします。

話者 [M]：ありがとうございます。産機につきまして、柳田から、自動車につきまして、楯岡からからお答えさせていただきたいと思います。

柳田 [A]：産機を担当しております、柳田です。よろしくお願いいたします。

アフターマーケットのほうが少し苦戦しているということの背景についてのご質問だと認識しました。まず、これは特にやはりトランプ関税等による景気の影響を皆さん心配されて、グローバルの代理店様が少し買い控えをされているという影響が一つございます。それから、欧州のほうでは景気が、少し低迷が長引いておりまして、その影響で市況が悪いということがございます。

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



一方では、農業機械だとか建設機械というような OEM のお客様は、われわれのボリュームゾーンではあるのですが、決していい状況ではないのですが、少し安定化してきたということで、景気が今後改善してくることを非常に期待しております。これに伴ってアフターマーケット向けの高収益のビジネスも、われわれの想定どおり拡大していけると考えております。産機は以上です。

楯岡 [A]：自動車について、楯岡から回答いたします。売上の高い欧州地区が非常に落ち込んでいという現状でございます。こちらにつきましては直近、こちらにも記載しておりますガレージ制度の導入とか、それからショックアブソーバーを新規に導入しましたので、こちらを新商品投入しながら拡販していこうということを考えております。

それから他地区につきましては、今後まだまだ手を付けられていなかった北米とか、南米、ASEAN 地区については、現在その戦略をもう一度見直して、現地地域に応じた商品、それからラインナップをそろえながら拡充の検討を進めるということを考えておりますので、35 年に向けたアフターマーケット比率 40%を目指すという思いで実施しております。以上です。

佐々木 [M]：大変よく分かりました。2 回目の質問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。

長尾 [M]：佐々木様、ありがとうございました。その他、ご質問がある方はおられないでしょうか。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。

それでは、予定しておりましたお時間に少し早いですが、以上をもちまして弊社、NTN 株式会社、第 2 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。

鶴飼 [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