NTN 株式会社

2027 年 3 月期第 2 四半期 決算 IR 説明会

2026 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]	2027 年 3 月期第 2 四半期 決算 IR 説明会
[決算期]	2027 年度　第 2 四半期
[日程]	2026 年 11 月 5 日
[ページ数]	33
[時間]	15:00 – 16:12 （合計：72 分、登壇：29 分、質疑応答：43 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	鵜飼　英一（以下、鵜飼）
取締役 代表執行役 執行役 CFO	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
	野村證券	石本　渉
	大和証券	田井　宏介

*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

登壇

長尾：それでは、定刻となりましたので、NTN 株式会社、2027 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。

初めに、出席者をご紹介いたします。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。

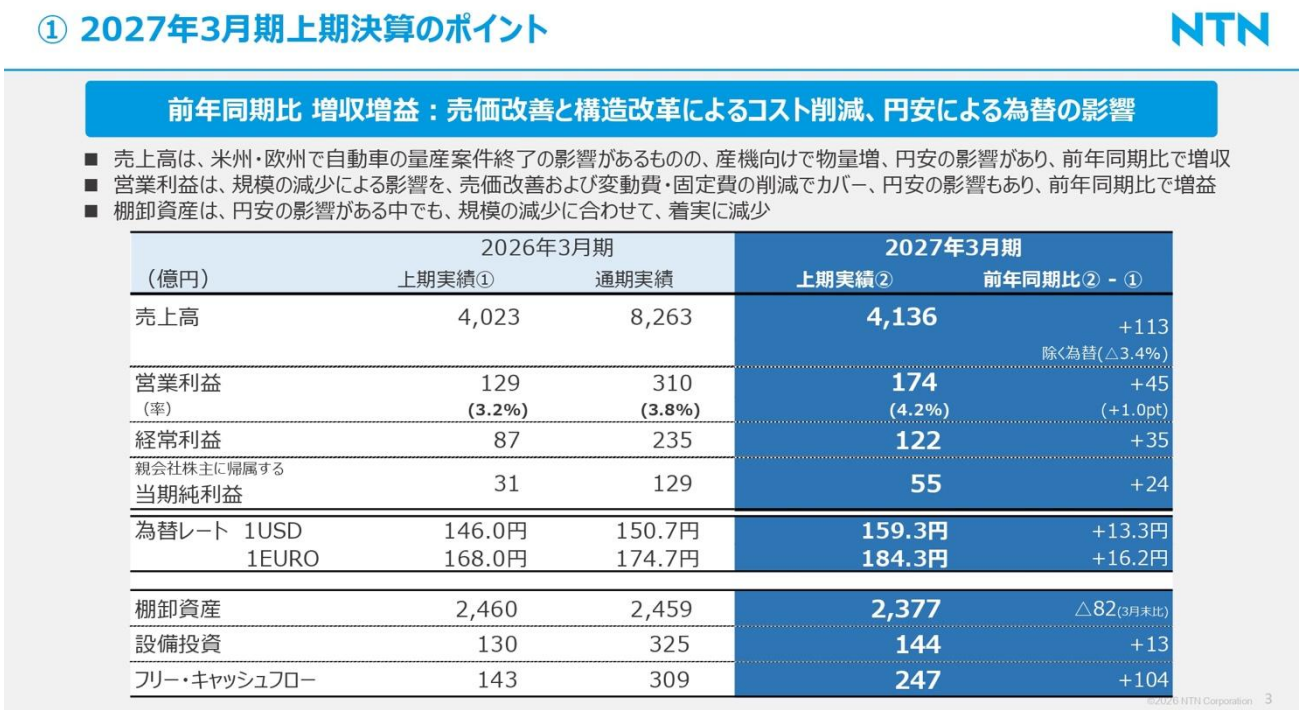
長尾：事務局は私、コーポレート・コミュニケーション部の長尾と高下でございます。よろしくお願いいたします。

高下：よろしくお願いします。

長尾：本日の説明会は、ご登録いただいておりまし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、当社のホームページにも掲載しておりますので、お手元に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を社長の鵜飼より、その後、今期の実績と通期の見通しについて、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 分に終了予定です。

それでは、鵜飼社長、よろしくお願いいたします。



鵜飼：NTN の鵜飼です。本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただき、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、御礼を申し上げます。

私から、まずは決算のポイントおよび中期経営計画「DRIVE NTN100」Final の進捗を説明します。

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。

売上高は 4,136 億円。米州・欧州で自動車の量産案件終了の影響があるものの、産業機械向けで物量が増加、円安による為替の影響もあり、前年同期比で 113 億円の増収となりました。営業利益は 174 億円。規模の減少がありましたが、売価改善および変動費・固定費の削減などでカバーしたことに加えて、円安による為替の影響もあり、前年同期比で 45 億円の増益となりました。経常利益は 122 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 55 億円と、前年同期比で 24 億円の増益となりました。

棚卸資産は 2,377 億円となり、前年度末に対して 82 億円減少しました。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、247 億円の黒字を確保しました。

② 通期の業績予想のポイント

NTN

売上高を上方修正：販売増加分を修正し、前回公表比で増収

- 売上高は、規模増加に加え、上期の円安による為替効果の影響もあり、前回公表比で増収
- 営業利益は、**規模増加、売価改善、為替効果により前回公表から増益(営業利益率4.5%)を見込む**も、**日本精工㈱との経営統合費用44億円**を織り込んだことにより、前回公表を据え置き
- 特別損益は、前回公表から変更なし、中期経営計画で掲げた構造改革を計画通り推進
- 配当も、前回公表から変更なし、中間配当6.5円、期末配当予想6.5円を合わせ、1株当たり年間13円予想

(億円)	2026年3月期 通期実績①	2027年3月期 上期実績	2027年3月期 通期予想②	② - ①	2027年3月期 通期(前回公表)③	② - ③
売上高	8,263	4,136	**8,250**	△13	**8,100**	+150
営業利益	310	174	**330**	+20	**330**	+0
(率)	**(3.8%)**	**(4.2%)**	**4.0%**	(+0.2pt)	**4.1%**	(△0.1pt)
経常利益	235	122	**210**	△25	**210**	+0
特別損益	△ 83	△ 17	**60**	+143	**60**	0
親会社株主に帰属する当期純利益	129	55	**150**	+21	**150**	+0
為替レート 1USD	150.7円	159.3円	**154.7円**	+3.9円	**152.3円**	+2.3円
1EURO	174.7円	184.3円	**179.6円**	+4.9円	**177.6円**	+2.1円
棚卸資産	2,459	2,377	**2,250**	△209	**2,200**	+50
設備投資	325	144	**360**	+35	**360**	+0
フリー・キャッシュフロー	309	247	**360**	+51	**360**	0

©2026 NTN Corporation

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 2027 年 3 月期の通期業績予想について、売上高を見直しました。

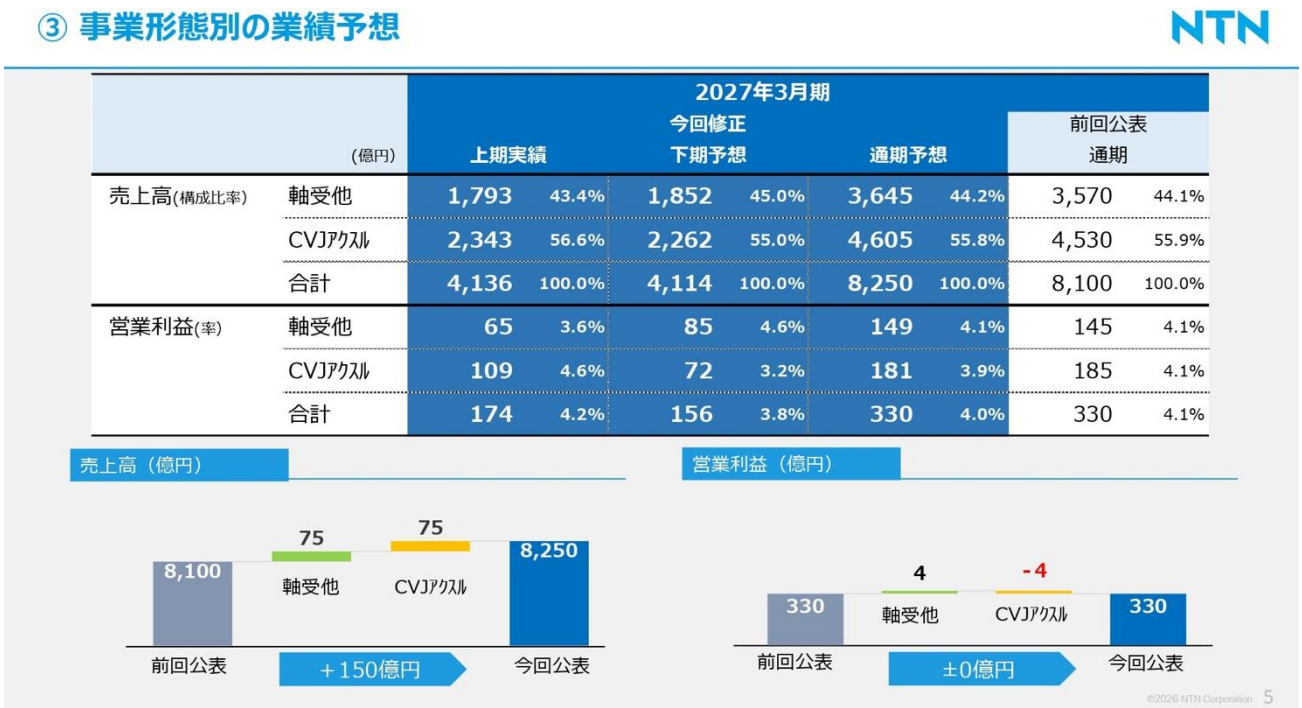
売上高は、期初の想定よりも建設機械や工作機など、産業機械向けの需要が堅調に推移していること、自動車向け量産案件終了の影響はあるものの、ハイブリッド向けが好調であること、加えて、上期の円安による為替効果などから、前回公表を上回る見込みです。

営業利益は、規模の増加と売価改善が進み、円安による為替の影響もあることから、前回公表を上回り、営業利益率も 4.5%に達する水準を見込んでいました。しかしながら、今回新たに日本精工株式会社との経営統合費用 44 億円を織り込んだことで、前回公表を据え置きました。また、特別損益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ます。

これらの結果、売上高を 8,250 億円に上方修正し、営業利益は 330 億円、経常利益は 210 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は 150 億円と、前回公表から変更はありません。

棚卸資産は販売、生産の物量増の影響により、前回公表比で 50 億円増の 2,250 億円としました。配当は、期初の予想どおり中間配当 6.5 円とし、期末配当予想 6.5 円と合わせ、1 株当たり年間 13 円といたします。

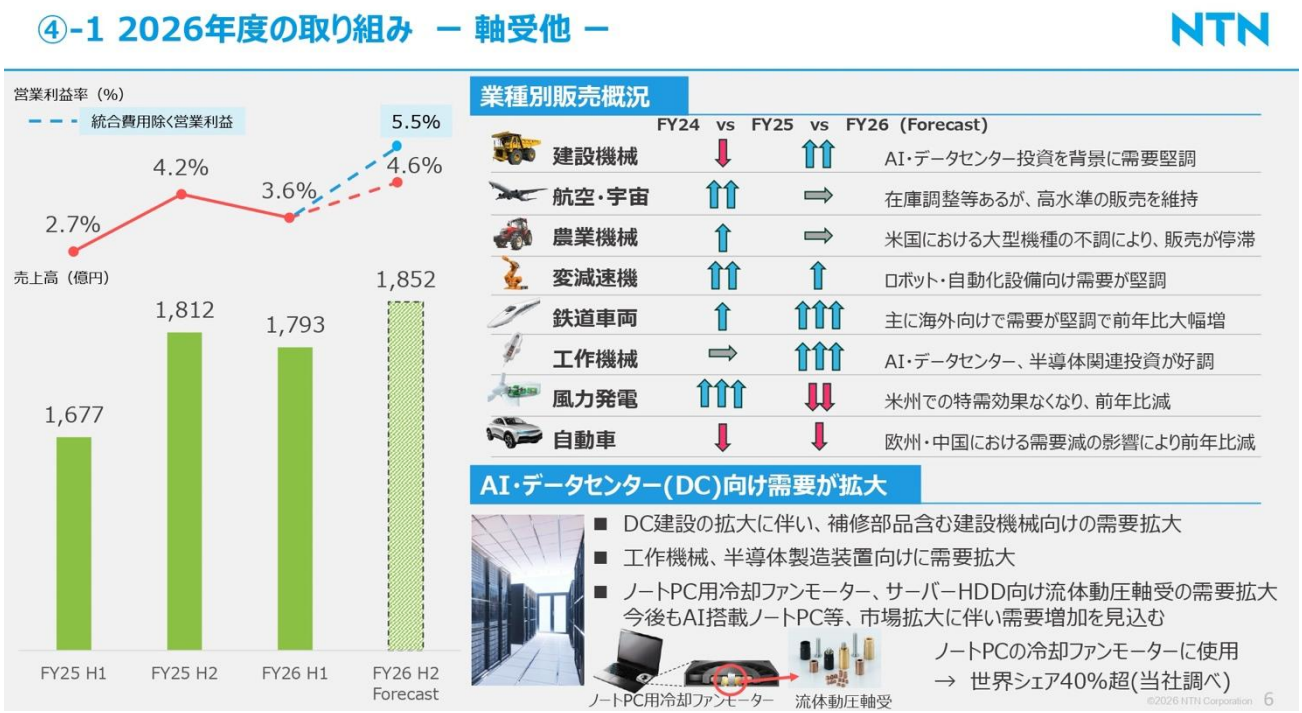
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally



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、日本・米州・中国などで建設機械、変減速機、工作機械向けの需要が堅調であることから、売上高を 3,645 億円に見直しました。また、営業利益は、鋼材価格の上昇や中東情勢による原価高を規模の増加、為替影響でカバーし、前回公表を上回る見込みでしたが、今回新たに統合費用を織り込んだことから 149 億円とし、営業利益率は 4.1%となる予想です。

CVJ アクスルの売上高は、中国における日系自動車メーカーの販売不振が継続するものの、日本の一部車種の新車効果、米州ではハイブリッド車が堅調であることに加えて、上期の為替効果分を織り込み、4,605 億円に見直しました。営業利益は、米国関税の回収遅れなどがあるものの、前回公表から売価改善やコスト削減が堅調に推移、また、為替の影響により、前回公表を上回る見込みでしたが、軸受他と同様に統合費用を織り込んだことから 181 億円とし、営業利益率は 3.9%となる予想です。



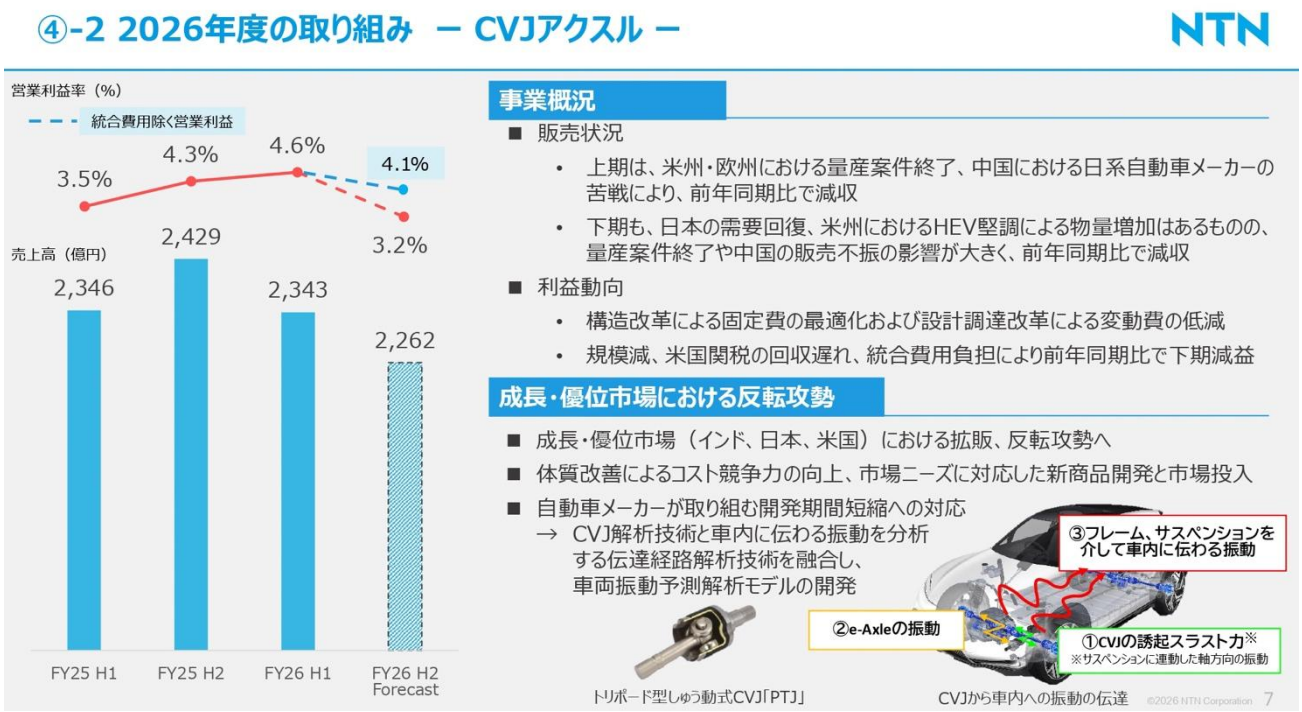
6 ページをご覧ください。軸受他の下期の売上高 1,852 億円、営業利益率は 4.6%の見込みです。なお、統合費用を除くと、営業利益率は 5.5%となります。

産業機械市場は、AI・データセンター向けのみならず、市場の先行指標となる工作機械の実需にも回復が見られ、市場環境の改善が鮮明になりつつあります。建設機械は、世界各地のデータセンター建設の活発化で、一般建機の需要が増加。また、補修部品を含む鉱山機械向け需要も増加しています。航空機は一部で在庫調整が発生しているものの、市況は好調であり、高水準の販売を維持しています。農業機械は米国における穀物価格の下落、関税や中東情勢による費用の増加により投資意欲が減退、特に大型機種で販売が停滞しています。

変減速機は AI 関連の投資拡大、設備の自動化ニーズを背景に需要が堅調です。鉄道車両は、海外の高速鉄道車両向けなどの需要が増加し、前年を上回る見込みです。工作機械は AI 関連、半導体関連市場の拡大を背景に需要が大幅に増加し、前年および期初の想定を大きく上回る見込みです。自動車は、欧州・中国での需要が低迷し、前年度から減少する見込みです。

AI・データセンター関連では、当社の流体動圧軸受販売も堅調に推移しています。ノート PC 用冷却ファンモーター向けでは世界シェア 40%を有しており、AI 搭載ノート PC の普及などが需要を下支えすることが期待されます。

今期は統合費用の負担もありますが、引き続き不採算ビジネスの改善と原価を低減することで、販売規模増加の効果を利益向上につなげます。



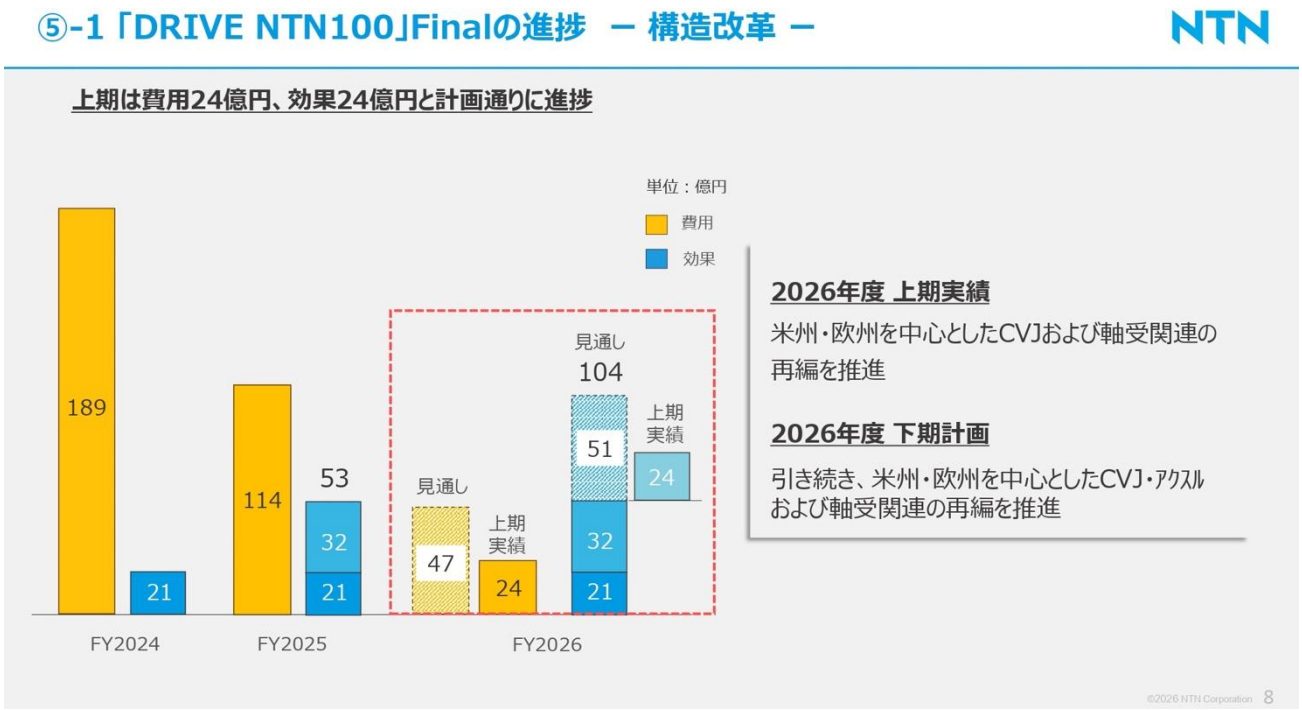
7 ページをご覧ください。

CVJ アクスルの上期販売は、米州・欧州における量産案件の終了や中国における日系自動車メーカーの販売不振により、前年同期を下回りました。下期も、日本の需要回復、米国におけるハイブリッド向け需要が堅調に推移するものの、量産案件終了の影響、また中国における販売不振の影響も大きく、前年同期比で減収となる見込みです。

この結果、売上高 2,262 億円、営業利益率は 3.2%の見込みです。なお、統合費用を除くと、営業利益率は 4.1%となります。

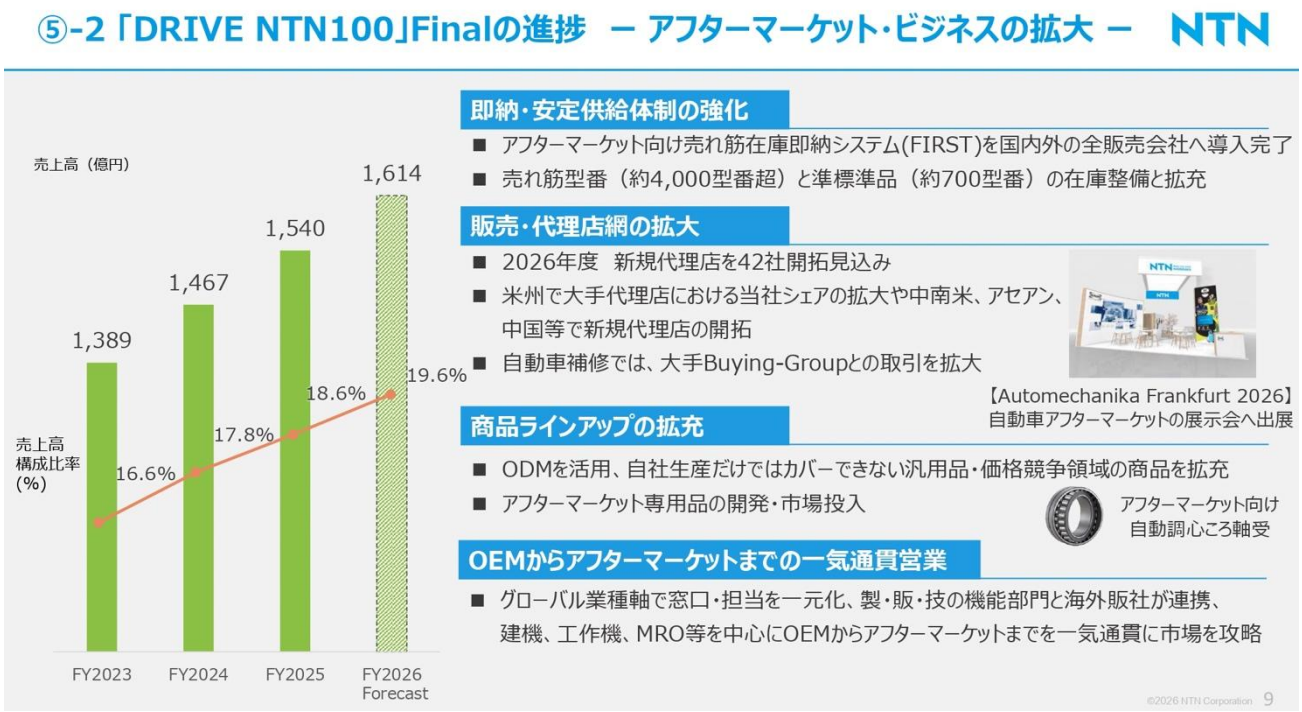
一方で、構造改革による効果や、米国における部品の海外調達、インドにおいては現地調達拡大など、設計と調達の改革成果はコスト競争力の向上につながり、成長市場であるインドや当社の優位市場である日本、米国において新規案件を獲得しています。今後さらに攻勢を強めていくためにも、市場ニーズに対応した新商品を開発するとともに、自動車メーカーが取り組む開発期間短縮に対応してまいります。

このようなニーズに対して、CVJ 解析技術と振動が車内へ伝わる経路を分析する技術を融合した、車両振動予測解析モデルを開発しました。試作や実車評価を行う工数削減が可能になり、車両開発期間の短縮に貢献します。足元では不採算ビジネス整理の過程で生じた規模の減少が続きますが、コスト削減に伴う体質改善が着実に進んでいることから、成長・優位市場における案件を獲得しており、反転攻勢を強めています。



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、その効果として、今期は 2023 年度比で 104 億円の固定費削減を見込んでいます。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米州・欧州を中心に CVJ および軸受関連の再編を進めています。今後も、NTN 再編の実現へ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。



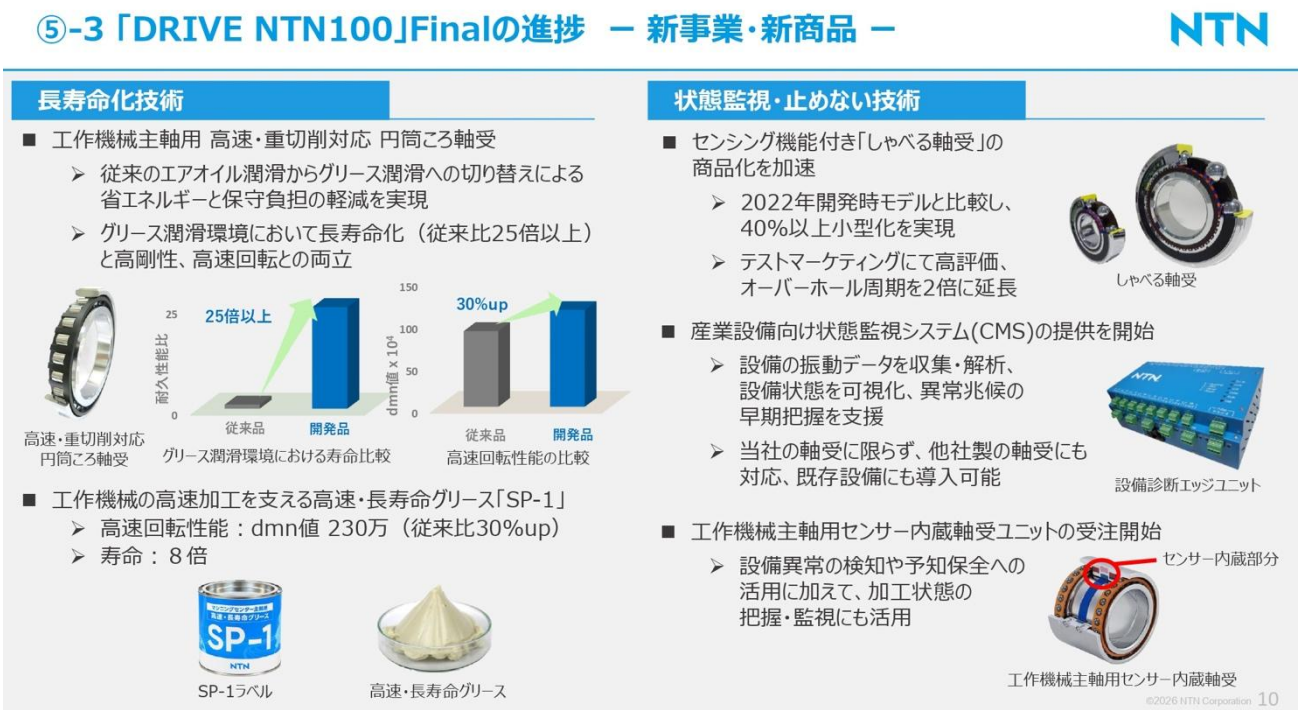
9 ページをご覧ください。アフターマーケット・ビジネス拡大の状況を説明します。

アフターマーケット向け需要は、産業機械の市場回復に向けて徐々に回復、上期の売上高構成比は 19.1%に達し、通期では 19.6%に向上する見込みです。回復する需要に応じて、中期経営計画で掲げたアフターマーケット・ビジネス拡大の施策を着実に実行し、成果に結びつけます。売れ筋型番の即納システムである FIRST は、対象となる全ての販売会社に導入を完了、販売拡大に貢献しています。今後、準標準品を含む在庫拡充、調達先の多様化などを通じて、さらに供給体制を強化し、販売拡大につなげます。

供給力の強化を後ろ盾として、各地域で代理店網の強化・拡大を図っています。米州においては、大手代理店で当社製品の取り扱いを拡大。中東、アフリカ、中国などでは、新規代理店の開拓を進めています。

商品ラインナップの拡充では、協力メーカー製品を当社ブランドで販売する ODM を活用し、汎用品の品ぞろえを拡大しています。市場ニーズや地域特性などに合わせたアフターマーケット専用品を開発・投入しています。

また、OEM において構築した顧客基盤、製品仕様をアフターマーケットの MRO へつなげるため、グローバル業種軸で窓口・担当を一元化、製造・販売・技術の機能部門と海外販社を連携する体制を構築し、重点顧客案件を集中的に攻略します。



10 ページをご覧ください。2035 年度のあるべき姿として、経済的価値に加え、環境、社会的価値の創出を重視しています。止めない技術と長寿命化を中核に、持続可能な商品・サービスを提供します。

長寿命化技術では、高剛性と業界最高水準の高速回転性能を両立した工作機械主軸用軸受を開発、グリース潤滑環境下で従来品比 25 倍以上の長寿命を実現し、設備稼働率の向上や省エネルギー化に貢献します。また、長年培った潤滑技術を活用し、高速回転化での安定した潤滑性能と長寿命を両立した高速・長寿命グリース「SP-1」の提供を開始しました。

状態監視・止めない技術では、センシング機能付き「しゃべる軸受」の商品化を加速します。従来比約 40%の小型化を実現し、テストマーケティングではオーバーホール周期を 2 倍に延長するなど、実績を積み上げています。

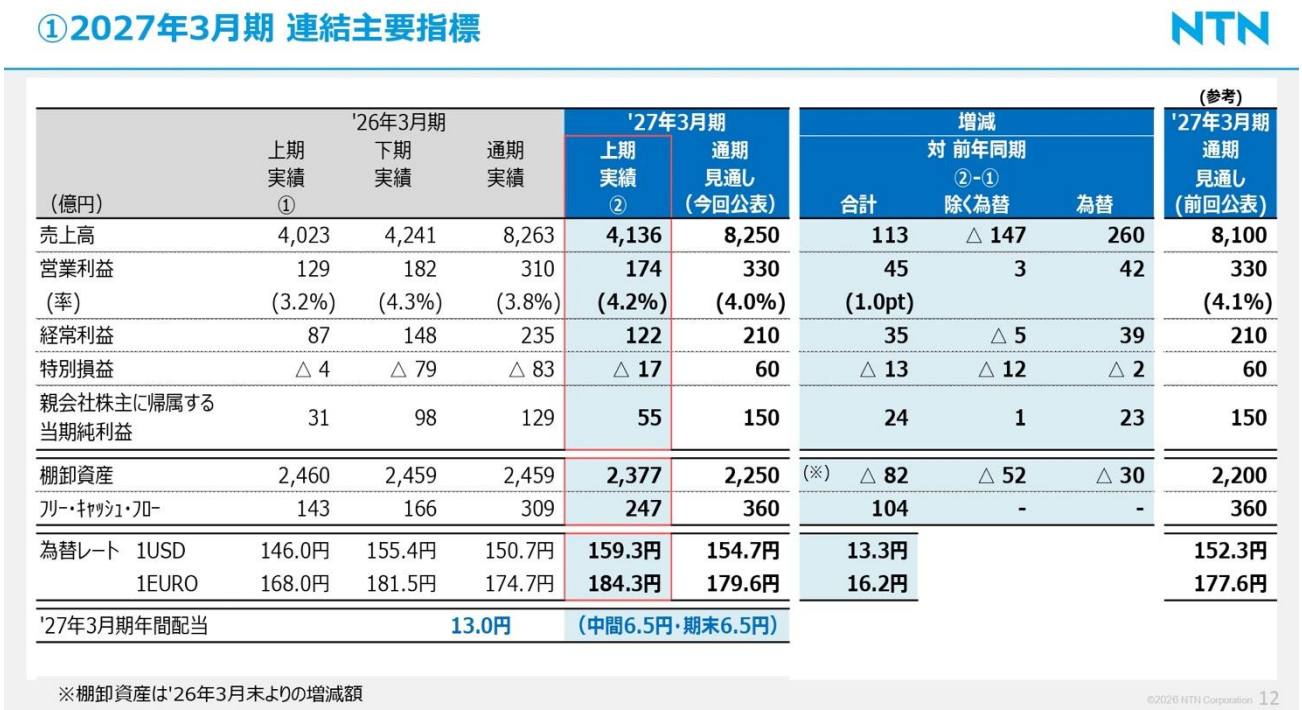
また、これまで風力発電機向けに実績のあったコンディション・モニタリング・システムを幅広い産業機械向けにした、産業設備向け状態監視システムの提供を開始。お客様の設備の安定稼働と保全業務の効率化に貢献します。

この他、工作機械主軸用センサー内蔵軸受ユニットの受注を開始するなど、今後もセンシング技術を活用したさまざまな商品、サービスを開発、提供します。

2024 年より始まった「DRIVE NTN100」Final は、最終年度も残り半年となりました。これまでご紹介したさまざまな取り組みの成果を着実に積み上げ、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：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、第 2 四半期決算実績と通期見通しの詳細について説明いたします。山本 CFO、よろしくお願いします。



(億円)	'26年3月期 上期 実績 ①	'26年3月期 下期 実績	'26年3月期 通期 実績	'27年3月期 上期 実績 ②	'27年3月期 通期 見通し (今回公表)	増減 対 前年同期 ②-① 合計	増減 対 前年同期 ②-① 除く為替	増減 対 前年同期 ②-① 為替	(参考) '27年3月期 通期 見通し (前回公表)
売上高	4,023	4,241	8,263	4,136	8,250	113	△ 147	260	8,100
営業利益	129	182	310	174	330	45	3	42	330
(率)	(3.2%)	(4.3%)	(3.8%)	(4.2%)	(4.0%)	(1.0pt)			(4.1%)
経常利益	87	148	235	122	210	35	△ 5	39	210
特別損益	△ 4	△ 79	△ 83	△ 17	60	△ 13	△ 12	△ 2	60
親会社株主に帰属する当期純利益	31	98	129	55	150	24	1	23	150
棚卸資産	2,460	2,459	2,459	2,377	2,250	(※) △ 82	△ 52	△ 30	2,200
ﾌﾘｰ･ｷｬｯｼｭ･ﾌﾛｰ	143	166	309	247	360	104	-	-	360
為替レート 1USD	146.0円	155.4円	150.7円	159.3円	154.7円	13.3円			152.3円
1EURO	168.0円	181.5円	174.7円	184.3円	179.6円	16.2円			177.6円
'27年3月期年間配当			13.0円	(中間6.5円･期末6.5円)					

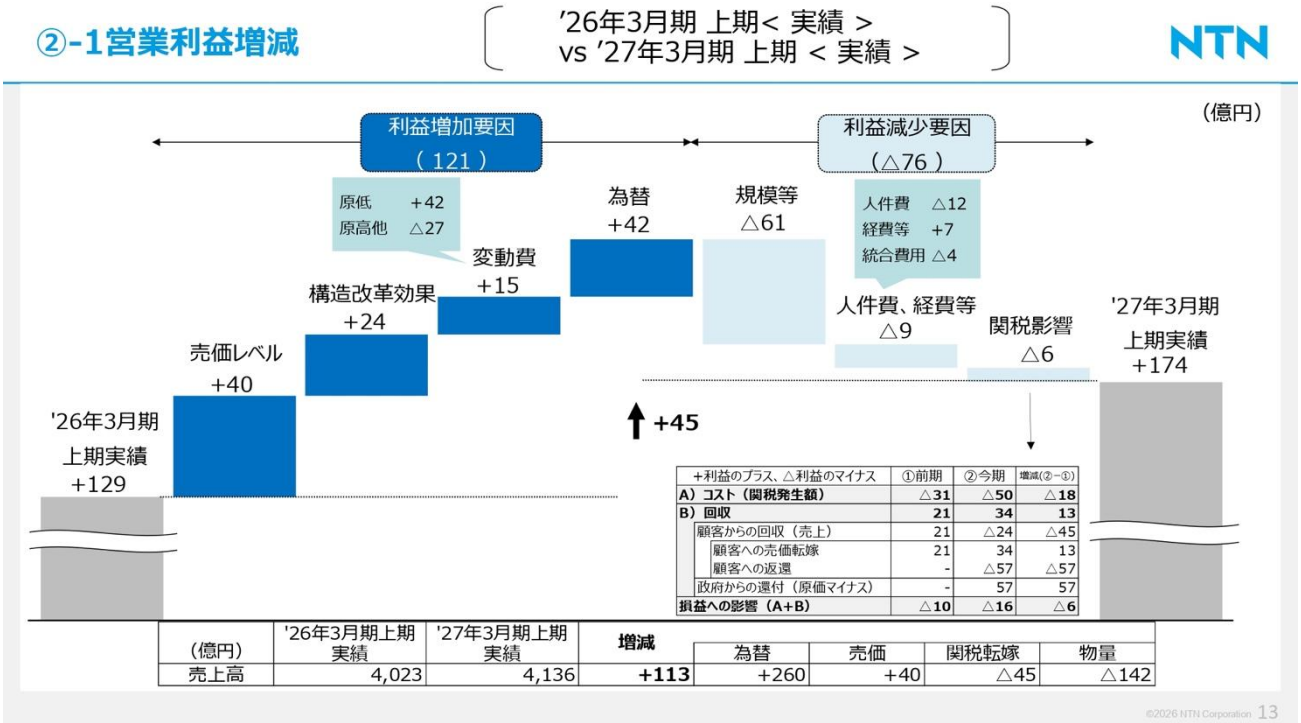
※棚卸資産は'26年3月末よりの増減額

©2026 NTN Corporation

山本：CFO の山本です。ここからは、私が説明します。

12 ページをご覧ください。連結主要指標です。先ほど鵜飼からポイントの説明がありましたので、説明は割愛します。

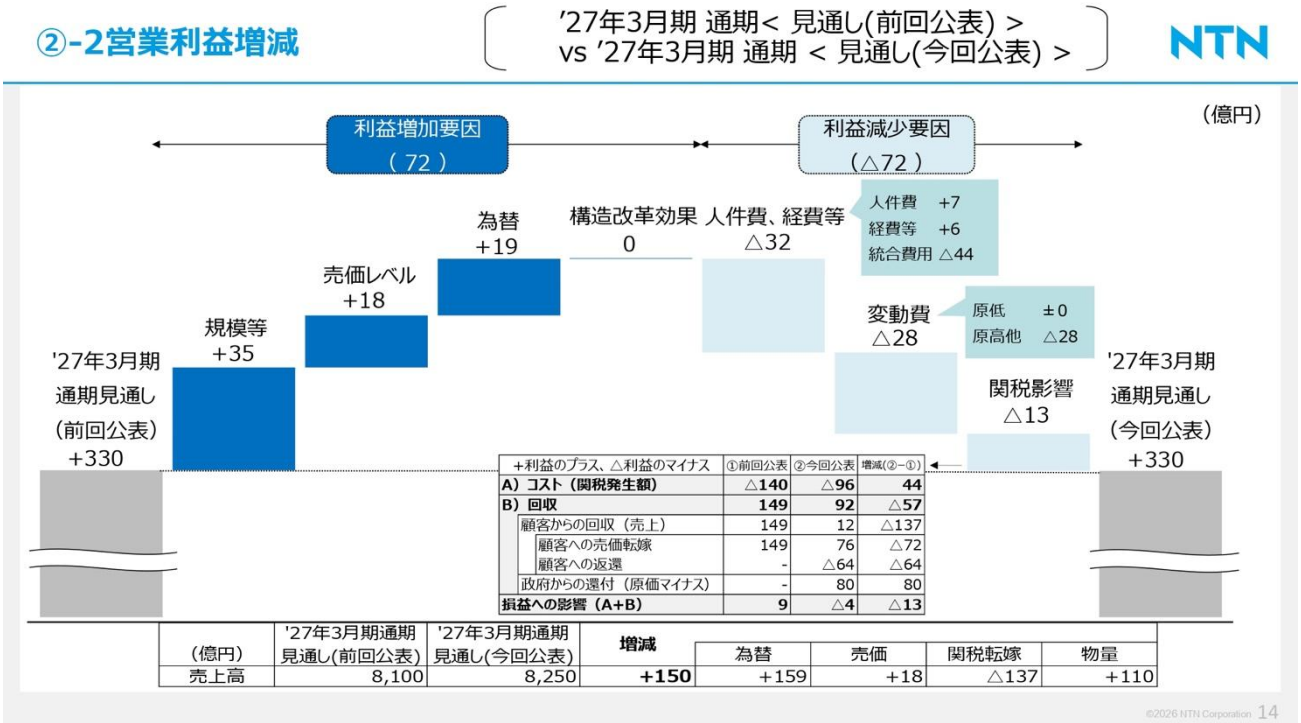
売上高、営業利益の増減や棚卸資産、キャッシュ・フローの状況についてはのちほど説明します。また、通期の業績予想を修正しましたので、前回公表と今回公表の増減分析についても、のちほど説明します。



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。グラフ下の売上高増減表をご覧ください。為替、売価、関税影響を除く物量では、前年同期比 142 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、販売生産減などによる規模等 61 億円です。また、人件費、経費等で 9 億円、関税影響で 6 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、売価レベルの向上 40 億円、構造改革効果 24 億円、変動費 15 億円、為替影響 42 億円となりました。



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。

まず、右側の利益減少要因をご覧ください。統合関連費用 44 億円を織り込んだ結果、人件費、経費等で 32 億円の減益、中東情勢の影響や鋼材サーチャージの影響を受け変動費で 28 億円、さらに関税影響で 13 億円の減益を見込んでいます。

次に、グラフ下の売上高増減表をご覧ください。主に米州での販売増を織り込み、物量では、前回公表比 110 億円の販売増を見込んでいます。

左側の利益増加要因は、販売生産増などによる規模等 35 億円、原価高に対応した売価レベルの向上 18 億円、それに為替の影響 19 億円を見込んでいます。

③所在地別売上高(グループ内売上高除く)

NTN

(億円)	'26年3月期 上期 実績 ①	'26年3月期 下期 実績	'26年3月期 通期 実績	'27年3月期 上期 実績 ②	'27年3月期 通期 見通し (今回公表)	増減 対 前年同期 ②-① 合計	増減 対 前年同期 ②-① 除く為替	増減 対 前年同期 ②-① 為替	(参考) '27年3月期 通期 見通し (前回公表)
日本	1,054	1,110	2,164	**1,085**	**2,240**	**31**	**31**	**0**	**2,255**
米州	1,324	1,301	2,625	**1,318**	**2,590**	**△ 6**	**△ 127**	**121**	**2,505**
欧州	904	1,031	1,936	**939**	**1,875**	**35**	**△ 44**	**79**	**1,845**
アジア他	740	798	1,539	**794**	**1,545**	**54**	**△ 6**	**60**	**1,495**
合計	4,023	4,241	8,263	**4,136**	**8,250**	**113**	**△ 147**	**260**	**8,100**

©2026 NTN Corporation

15 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 147 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関税の影響が含まれていますので、物量では 142 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、日本がプラス 1 億円、米州がマイナス 95 億円、欧州がマイナス 39 億円、アジア他がマイナス 10 億円、うち中国がマイナス 12 億円です。

④事業形態別売上高・営業利益

NTN

	(億円)	'26年3月期 上期 実績 ①	'26年3月期 下期 実績	'26年3月期 通期 実績	'27年3月期 上期 実績 ②	'27年3月期 通期 見通し	増減 対 前年同期 ②-① 合計	増減 対 前年同期 ②-① 除く為替	増減 対 前年同期 ②-① 為替	(参考) '27年3月期 通期 見通し (前回公表)
売上高	軸受他	1,677	1,812	3,489	**1,793**	**3,645**	**116**	**16**	**101**	**3,570**
	CVJアクスル	2,346	2,429	4,775	**2,343**	**4,605**	**△ 3**	**△ 163**	**159**	**4,530**
	合計	4,023	4,241	8,263	**4,136**	**8,250**	**113**	**△ 147**	**260**	**8,100**
営業利益	軸受他	46	77	123	**65**	**149**	**19**	**0**	**19**	**145**
	(率)	(2.7%)	(4.2%)	(3.5%)	**(3.6%)**	**(4.1%)**	**(0.9pt)**			**(4.1%)**
	CVJアクスル	83	105	188	**109**	**181**	**26**	**3**	**23**	**185**
	(率)	(3.5%)	(4.3%)	(3.9%)	**(4.6%)**	**(3.9%)**	**(1.1pt)**			**(4.1%)**
	合計	129	182	310	**174**	**330**	**45**	**3**	**42**	**330**
	(率)	(3.2%)	(4.3%)	(3.8%)	**(4.2%)**	**(4.0%)**	**(1.0pt)**			**(4.1%)**

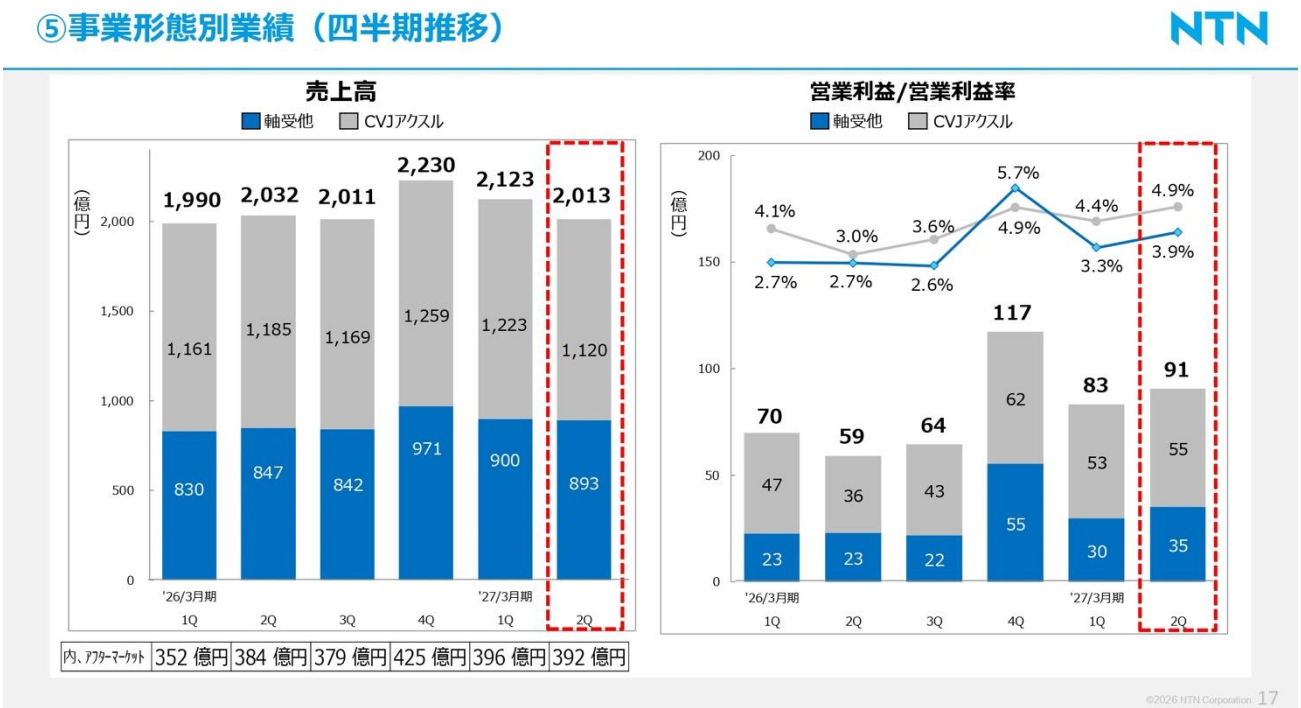
©2026 NTN Corporation

SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

16 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。合計で 147 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 142 億円の販売減です。内訳は、軸受他がプラス 14 億円、CVJ アクスルがマイナス 156 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構造改革効果などの増益要因はありましたが、在庫評価の影響や構成の悪化、固定費増加などの減益要因があり、為替影響を除くと前年同期比並みの営業利益にとどまりました。CVJ アクスルについては、規模減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、為替影響を除くと前年同期比 3 億円の増益となりました。



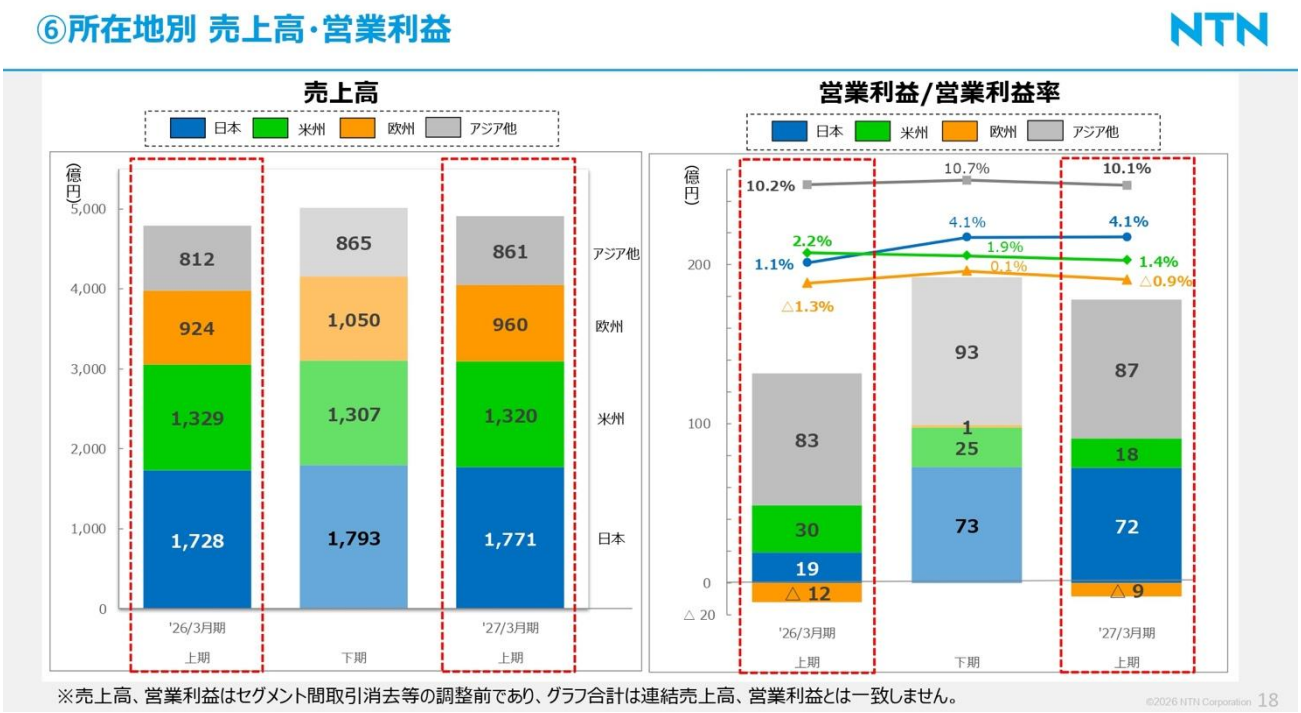
17 ページをご覧ください。事業形態別での売上高と営業利益額、利益率の四半期別推移です。

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。青色の軸受他の売上高は 893 億円、第 1 四半期比で 7 億円の販売減ですが、物量ではプラス 13 億円の販売増です。グレーの CVJ アクスルの売上高は 1,120 億円、第 1 四半期比で 103 億円の販売減ですが、同じく物量では 68 億円の販売減となりました。

次に、右のグラフをご覧ください。青色の軸受他の営業利益は、変動費の悪化などはありましたが、人件費、経費の圧縮、為替の効果などにより、第 1 四半期から 5 億円増益の 35 億円、営業利

益率も 3.9%に改善しました。グレーの CVJ アクスルの営業利益は、規模減の影響や変動費の悪化などの減益要因はありましたが、人件費、経費の圧縮や為替の効果などにより、第 1 四半期から 2 億円増益の 55 億円、営業利益率も 4.9%に改善しました。



18 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。

左が売上高、右が営業利益額と利益率です。前年同期との比較で説明します。

まず、青色の日本の売上高は 1,771 億円、前年同期比 43 億円の販売増ですが、物量では前年同期比 28 億円の販売減です。営業利益は、固定費の増加などの減益要因はありましたが、売価レベルの向上や為替の効果などにより、前年同期比 53 億円増益の 72 億円となりました。

緑色の米州の売上高は 1,320 億円、前年同期比 9 億円の販売減ですが、物量では前年同期比 88 億円の販売減です。営業利益は、売価レベルの向上や構造改革効果などはありましたが、規模減の影響をカバーできず、前年同期比 12 億円減益の 18 億円となりました。

オレンジ色の欧州の売上高は 960 億円、前年同期比 36 億円の販売増ですが、物量では前年同期比 48 億円の販売減です。営業利益は、規模減の影響を構造改革効果や固定費の圧縮などでカバーし、前年同期から損失を 3 億円圧縮した 9 億円の損失となりました。

最後に、グレーのアジア他の売上高は 861 億円、前年同期比 49 億円の販売増ですが、物量では前年同期比 23 億円の販売減です。営業利益は、変動費の良化や構造改革効果、為替の効果などにより、前年同期比 4 億円増益の 87 億円となりました。

⑦棚卸資産



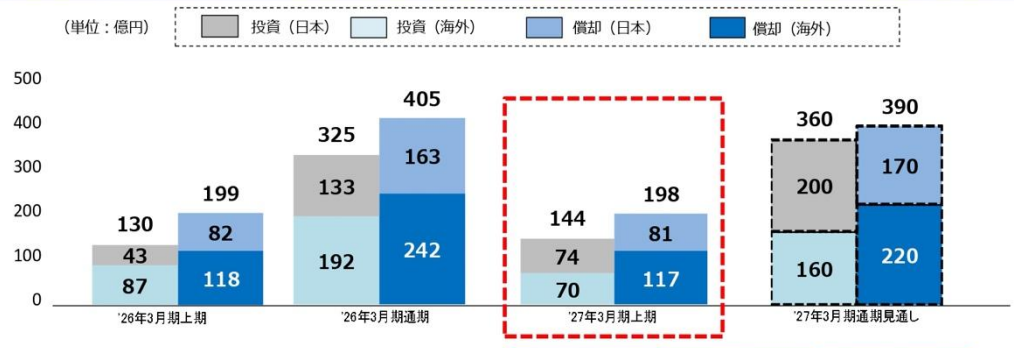
（億円）	'25年3月 実績	'26年3月 実績	'26年9月 実績	'27年3月 通期見通し
棚卸資産	2,444	2,459	**2,377**	**2,250**
（日本）	(760)	(713)	**(731)**	**(690)**
（海外）	(1,683)	(1,745)	**(1,645)**	**(1,560)**
棚卸資産回転率（回）	3.4回	3.4回	**3.5回**	**3.7回**

©2026 NTN Corporation 19

19 ページをご覧ください。棚卸資産の推移です。

2026 年 9 月末の棚卸資産は 2,377 億円、2026 年 3 月末比 82 億円の減少ですが、為替の影響がマイナス 30 億円あり、物量では 52 億円の減少となりました。2027 年 3 月末の見通し 2,250 億円に対しては 127 億円の削減が必要ですが、うち為替の影響がマイナス 57 億円あり、下期で削減する物量は 70 億円となります。回転率 3.7 回の達成に向け、引き続き在庫削減を進めます。

⑧設備投資・減価償却費



（億円）	'26年3月期 上期実績①	'26年3月期 通期実績	'27年3月期 上期実績②	増減 ②-①	'27年3月期 通期見通し
※設備投資	130	325	※ **144**	**13**	**360**
（日本）	(43)	(133)	**(74)**	**(31)**	**(200)**
（海外）	(87)	(192)	**(70)**	**(△17)**	**(160)**
減価償却費	199	405	**198**	**△1**	**390**
（日本）	(82)	(163)	**(81)**	**(△1)**	**(170)**
（海外）	(118)	(242)	**(117)**	**(△0)**	**(220)**

※他に、無形固定資産投資額があります。'27年3月期 上期実績：15億円 '27年3月期 通期見通し：45億円

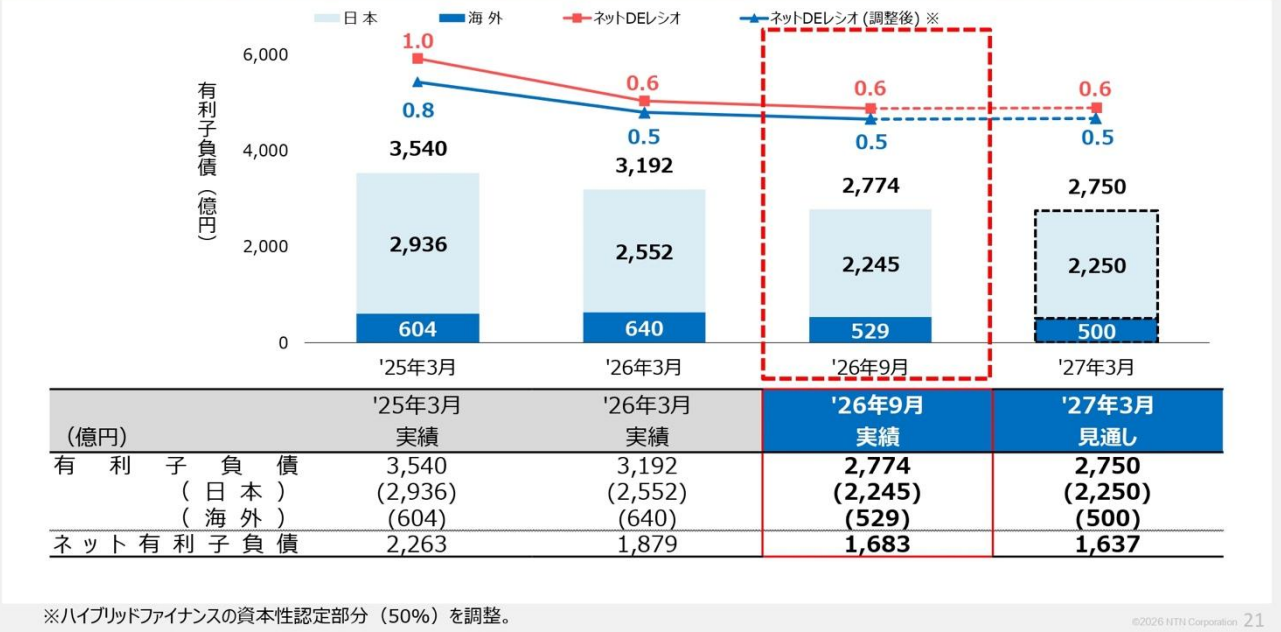
©2026 NTN Corporation 20

20 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 144 億円、減価償却費は 198 億円となり、通期見通しの線上と考えています。設備投資額 144 億円の地域別内訳は、国内が 74 億円、米州 15 億円、欧州 37 億円、アジア他 17 億円です。

⑨有利子負債

NTN



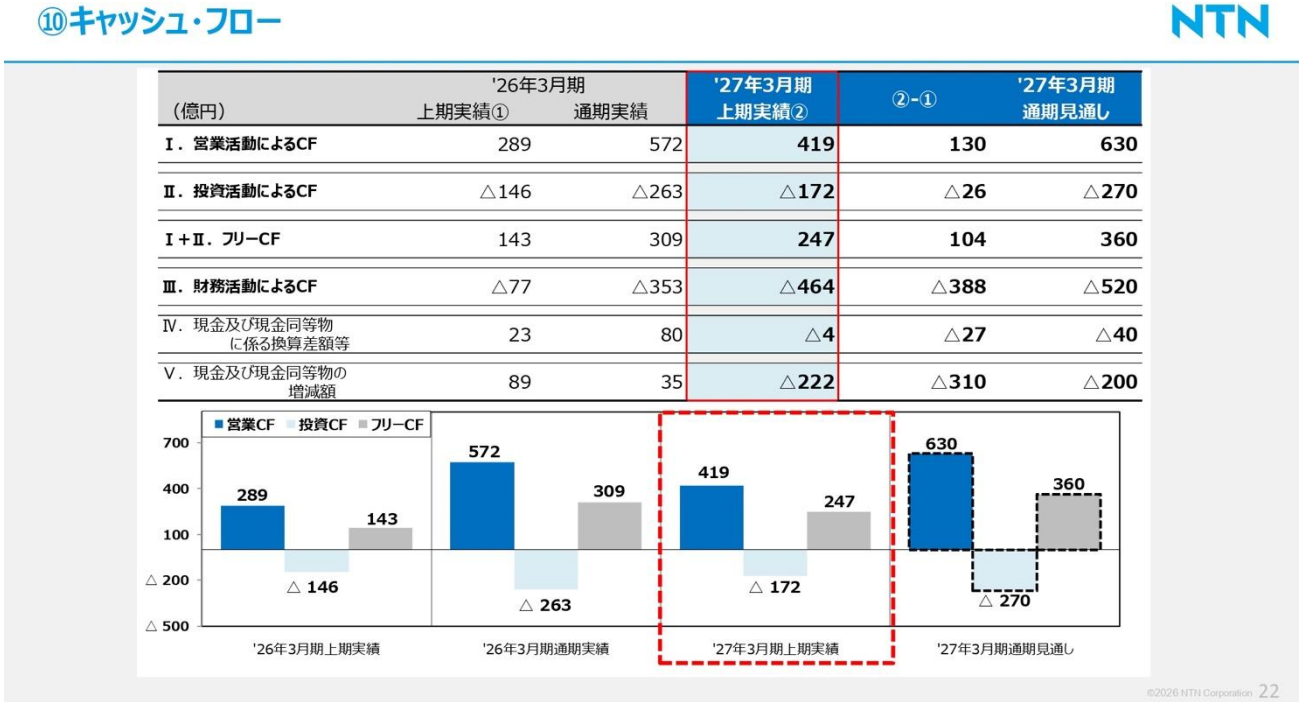
(億円)	'25年3月 実績	'26年3月 実績	'26年9月 実績	'27年3月 見通し
有利子負債	3,540	3,192	**2,774**	**2,750**
（日本）	(2,936)	(2,552)	**(2,245)**	**(2,250)**
（海外）	(604)	(640)	**(529)**	**(500)**
ネット有利子負債	2,263	1,879	**1,683**	**1,637**

※ハイブリッドファイナンスの資本性認定部分（50%）を調整。

©2026 NTN Corporation 21

21 ページをご覧ください。有利子負債の推移です。

2026 年 9 月末の有利子負債は 2,774 億円、ネット有利子負債は 1,683 億円となりました。金利上昇局面に対応し、手元資金を前期末から 220 億円程度圧縮しました。2027 年 3 月末の有利子負債は 2,750 億円、ネット有利子負債は 1,637 億円、ネット DE レシオは 0.6 を見込んでいます。



22 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 419 億円、フリー・キャッシュ・フローは 247 億円となり、前年同期から大幅な改善となりました。通期のキャッシュ・フローは前回公表から変更せず、営業キャッシュ・フロー630 億円、フリー・キャッシュ・フロー360 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]：それでは質疑応答へ入ります。

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 [Q]：本日はご説明ありがとうございます。UBS 証券の佐々木です。私から、簡単に 3 点お伺いしたいと思います。まず 1 問目が、スライドの 13 番になります。今回、増減要因を出されていますが、軸受と CVJ に分けたご実績を教えてください。その上で営業利益 174 億円のご実績ですが、期初計画に対して CVJ と軸受でそれぞれ何が良くて、何が良くなかったのかを整理して、上半期のご解説をお願いしてもよろしいでしょうか。まず 1 問目ですが、どうぞよろしくお願いします。

山本 [A]：山本から、2026 年 3 月期の第 2 クォーター累計と 2027 年 3 月期第 2 クォーター累計、こちらの軸受と CVJ に分解した内容をご説明いたします。

まず、売上のほうです。一部説明にもありましたが、物量では軸受他が 14 億円の増収、CVJ アクスルがマイナス 156 億円の減収となりました。一方、利益ですが、軸受につきましては 46 億円から 65 億円、合計で 19 億円増益となっております。その内訳ですが、為替のプラスが 19 億円、一方で人件費、経費のマイナスが 19 億円、これで為替のプラスを消した結果になっております。

あと、統合費用が上期で 4 億円、合計で出ていますが、そのうち 2 億円が軸受他、CVJ アクスルが 2 億円でございます。構造改革効果がトータルで 24 億円出ておりますが、軸受他が 11 億円、残りが CA になります。変動費が前期比プラス 15 億円になっておりますが、その内訳は、軸受他が 1 億円、CVJ アクスルが 13 億円、関税影響がマイナス 6 億円、合計がほぼ CVJ アクスルになっております。

あと売価レベルがプラス 40 億円ですが、軸受他が 14 億円、CVJ アクスルが 26 億円です。あと規模等が約 61 億円ですが、CVJ アクスルがマイナス 55 億円、軸受は若干売りが増えましたが、在庫評価や構成悪化の影響でマイナス 6 億円、以上が内訳となります。

佐々木 [Q]：変動費 15 億円の内訳を教えてもらっていいですか。

山本 [A]：端数がありますが、CVJ アクスルが 13 億円強、軸受他が 1 億円強で、合計 15 億円になります。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。どこが良くて、どこが未達だったか、整理して教えてください。

山本 [A]：前回公表との比較でよろしいですか。今回は通期しか公表していませんが、ニュアンスも含めて、計画に対して何がプラスで、何が駄目だったというようなイメージでお答えさせていただきます。

まず、為替は両方ともプラス、関税の影響が、前回から 30 億円強悪化しています。うち 29 億円ほどが CVJ アクスル、軸受他が 2 億円ぐらいです。変動費は、前回の見通しからトントンと見ております。それ以外に、統合費用は先ほど申し上げましたが 4 億円新たに出ましたので、2 億円、2 億円悪化しています。残りは人件費、経費がしっかり昨年も出ていましたので、ここで 30 数億円プラス、軸受、CVJ ともに半分半分ぐらいというのが、ざっくりしたイメージです。

佐々木 [Q]：全体として見ると、関税と統合費用が増えて人件費でオフセットして、為替分プラスになって、仕上がりとしては一応期初計画良化という理解でいいですか。

山本 [A]：そうですね、大体そういうイメージです。

佐々木 [Q]：わかりました。ありがとうございます。次に、同じような質問で 14 ページ、ここを踏まえた上で新計画の考え方を教えてください。特に従来計画の比較では、1 クォーターの段階で、あまり統合関連費用が出ないというお話があったと思います。それが 44 億円になった背景と、変動費とか関税影響が従来と比べると結構出ている背景が何なのか教えてください。あと、逆に規模は良くなっていると思います。先ほどの山本さんのお話でも、アメリカが良くなっているというお話でした。規模の回復は、従来想定と比べてどこら辺が特に良くなっているのか整理して教えてください。2 問目です。よろしくお願いします。

山本 [A]：これも山本からお答えします。第 1 四半期の IR のときにも統合費用、そのときには日本精工さんが 50 億円織り込まれまして、当社は若干安いと、その結果が 44 億円です。佐々木さんのイメージからすると「なんでこんなに」という、まずそこだと思います。第 1 クォーターのときに申し上げておりましたのは、当社は J-GAAP、日本会計基準、それを SEC にファイルする F-4 というものでは IFRS、国際会計基準に変えなければいけません。詳しい金額は申し上げられないのですが、その金額分、当社のほうが多い。にもかかわらず合計金額が当社の想定している 44 億円よりも日本精工さんが発表した統合費用の方が多いので、当社のほうが安いのかなと申し上げた次第です。この統合費用の件はよろしいでしょうか、それがイメージでございます。

次に、14 ページの利益増減分析です。まず、規模が 110 億円増えますので、ここについては物量増で約 35 億円、生産、販売が増える要因としては妥当と見ております。それから原高がかなり出

てきたと、これについては当初見込んでおりませんでした。やはり中東情勢の影響によって、油脂関連、電力、ガス、それと鋼材サーチャージの上昇も出てきましたので、その影響を最大限 28 億円と見ています。一方、売価レベルは原価高が 28 億円ですが、やや保守的に転嫁しきれないものや期ずれも見込んで、18 億円程度を見ております。

それから、人件費、経費は統合費用が 44 億円出ますが、一方で固定費のコントロールはしっかりできております。人件費で 7 億円、経費で 8 億円ぐらいは、十分抑えられる見通しになっております。よろしいでしょうか。

佐々木 [Q]：あと、関税はいかがですか。13 億円は大きいです。これは一体何があったのでしょうか。

山本 [A]：これは小さな表がついていますが、今期から政府からのクレジットが出てまいりまして、回収のところにマイナス 57 という数字が入っております。下の政府からの還付を受けたものは原価マイナスして、売りもマイナスで、この数字になっております。このクレジットの処理に手間がかかり 13 億円程度、当初の想定からは期ずれすると保守的に見ております。よろしいでしょうか。

佐々木 [Q]：規模等 35 億円は軸受ですか、CVJ ですか、何が良くなってプラス 35 億円ですか。

山本 [A]：規模については、軸受、CVJ で半分半分ぐらいとご理解いただけますでしょうか。110 億円、CVJ アクセルについては期初かなり厳しいと見込んでおりました。そこまで厳しくなかったので、期初の見込みに対しては物量が増えます。一方で、軸受につきましては、鵜飼の説明にもございましたが、工作機等が回復してきているので物量が増えます。その結果、規模等は大体半分半分と見込んでおります。

佐々木 [Q]：わかりました。ありがとうございます。最後に 3 点目です。ぜひ鵜飼さんにお伺いしたいのですが、スライド番号 6 番目です。軸受に関して、今、山本さんのコメントにあったとおり、軸受はようやく追い風が吹いてくる事業環境になってきたと思います。こうした中で、計画を見ると、まだ売上も前年と比べると若干のところで、マージンとしても統合費用除きで 5.5%です。追い風が吹いている中で、これから補修も含めてどうやって軸受、ようやく待ちに待った回復局面だと思います。特に補修を伸ばして、どのように業績を拡大しようとお考えなのか。追い風が吹く中での御社の戦術というか、どうやって業績をつくるのか、戦略の考え方を最後に鵜飼社長にお伺いしたいのですがご解説をお願いします。よろしくお願いします。

鵜飼 [A]：ありがとうございます。鵜飼です。6 ページの右上に、業種別の状況を示してございます。先ほどご説明をした中にもありますが、順番に建機からいきますと、AI とかに絡むデータセ

ンターは今非常に活況を呈しています。その次の航空・宇宙は、昨年度以前から非常に好調です。ただ、逆に好調すぎて、全てのサプライチェーンがそのペースに付いてくることができないという、少し頭打ちといいますか、もっとつくりたいけれども、例えばエンジンメーカーや飛行機を完成させるメーカーの部品調達が、なかなか今うまく同期化ができないという別の課題がありますが、ここも非常に好調です。農機はまだ少し弱いですが、変減速機は建機が伸びている背景もあり、あとはロボット関係や自動化のところで好調を示しています。鉄道車両は、特に中国関係の高速鉄道の補修を含めた需要の伸びが出てきています。

工作機械も、前回の IR のときも少しお話したかもしれませんが、一昨年ぐらいまではトータルの販売金額としては伸びてきたのですが、その中身は高額品や大型の設備が伸びていましたので、逆に台数はなかなか伸びていませんでした。それが今年に入って、今、小型のものも含めて台数が出てきました。これはまさしく、われわれにとっては先行指標になります。台数あたりで使われる軸受で考えますと、あまり大きく数字は変わらないのですが、台数が増えることによって、結果的にはトータルの軸受の数が増えていく状況が出てきています。

そういう意味で、OEM のお客様に対してしっかりと最大限、供給対応をしていくと同時に、それにつれてアフターマーケットに関しても伸びが出てきています。従来から申し上げていますように、即納体制をより充実させていきます。FIRST という標準在庫、売れ筋標準在庫の最低限の在庫を常に維持しながら、即納をグローバルで拡大していきます。

もう一つは、従来十分できていなかった準標準品といわれるところは、ロットは小さくなりますが、これについてはリードタイムの競争が非常に激しいところがございます。こういうところの即納体制をさらに強めていくことで、納期に対するリードタイムを短縮します。先ほどご説明しましたが、代理店網をさらに充実させていくことによってエンジニアリングサービス、エンジニアリングソリューションを拡充させていきます。この 2 点を着実に進めていくということが、少々時間はかかりますが、補修、アフターマーケットを伸ばしていく施策です。それを今確実に、グローバルで展開している状況でございます。以上です。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。長くなってすいません。2024 年 3 月期以降、御社の増減を見ると、規模効果のところがずっとマイナスになってきていると思います。ただ、追い風が吹いてきているので、今後、規模効果をプラスにして、増益をつくれる展開は期待していいものでしょうか。最後に、もしよろしければ感触を教えていただけますか。

鵜飼 [A]：そうですね、説明の中にもありましたが、以前は自前主義を中心に、自分たちがしっかりとニーズに対して供給をしなくてはいけないと、今はアフターマーケットでもいろいろな需要がございます。そういう中で、われわれが認めたサプライチェーンで、完成品をつくれる実力のある

サプライチェーンのものを調達して、われわれのブランドで販売をしていくとか、モノづくりの部分といいますか、ものの供給部分の多様化を広げています。それにより、需要の伸びに対して、単純に自前主義で投資をして、自分たちの能力を拡大していくことを一部ではやりますが、それにプラスして調達先を広げることにより、安定調達とお客様のニーズに合ったものを適切な価格でマーケットに提供できるような体制をさらに拡充させていくところに注力をしています。そういう意味で、取り組み方がずいぶん以前とは変わってきました。

その中には、例えばインドであれば、メイク・イン・インディアです。従来インドであればメイドインジャパンが至上主義といいますか、メイドインジャパンであれば少々高くても買いましょうというマーケットでした。今はインドでつくってもらわないと困りますというマーケットに変わってきている部分もございます。調達先を単純に自分たちだけではなく、自分たちももちろんやりますが、それプラスいろいろな調達先の多様化を図っていくことを進めています。以上です。

佐々木 [M]：大変よくわかりました。長くなってすみませんでした。私からは以上です。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。野村證券の石本様、ご質問をよろしくお願いいたします。

石本 [Q]：こんにちは、お世話になります。野村證券の石本です。よろしくお願いいたします。3点、お願いいたします。まず、北米の需要について、特に CVJ アクスルのところが、少し Q1、Q2で減速感が見られていると思います。ご計画に対しては上回っていると思いますが、ここら辺の需要が弱い背景について確認をさせてください。下期に関しては戻ってきそうなのかどうかも含めて、アメリカの需要に関して確認をさせていただければと思います。こちら 1 点目です。

楯岡 [A]：CVJ アクスルの楯岡から説明いたします。前期は米国の大手自動車メーカーの減産、半導体不足の影響やアルミニウム工場の火災の影響もあり、減産がございました。ただし、上期は日系メーカーのハイブリッド車の好調、先ほど言いました米国の大手自動車メーカーも挽回を進めており、かなり需要は上がってきております。北米の需要に関しては、下期は計画よりも上回ると確認をしております。それに向かう生産に対応する手立てをとっております。以上です。

上期から下期の下がり具合につきましては、一部車両の生産終了に伴う、われわれの生産が終了した影響が大きく、それが効いてきております。この期をもちまして、2029 年ぐらいまではこのまま横ばいで続くと販売は見ており、さらに 2029 年以降は反転攻勢ということで、北米市場に関して、これから成長戦略をともに拡大をしていく戦略をとろうとしております。

石本 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。併せて、下期の営業利益の CVJ アクスルのご計画ですが、統合費用の部分が 20 億円ぐらい下期は入っていらっしゃると思います。これを足し戻すと、それでも上、下で少し減益になるご計画と思います。先ほどのご説明で、アメリカの需要が落ちるところはあると思いますが、価格の転嫁が保守的に織り込まれている部分もあると思います。転嫁の部分とか、どういう交渉に今サプライヤーとなってきている、お客さんとなってきているのか、ここら辺のアップサイドに関して、どのようなものがあるのか確認させてください。

楯岡 [A]：楯岡から回答いたします。こちらにつきましても、現在、価格のインフレ分につきましては、各顧客に申し入れをしております。当然ながら人件費、中東情勢による影響も含めて、確実に取り切る交渉を続けております。若干関税の回収時期のずれ等がございますが、そちらも確実に回収することを考えております。非常に保守的に見ているなかで、先ほど山本からも説明がありましたように、こちらもプラスにしていく取り組みを進めております。以上です。

鵜飼 [A]：鵜飼から補足をさせていただきます。特に CA のほうは山本が説明しましたように、米国関税の回収が、昨年まではキャッシュで回収ができていました。これがクレジットというかたちになったことにより、要は回収までの時間が延びています。その辺の現金化がなかなかできにくい影響が出てくるのが、下期から出てきているところが一つ、利益に大きく効いてきます。

もう一つは、今、2027 年以降の中期計画をつくっておりますが、2026 年下期がほぼ底で、そこから売上の改善が出てきます。そこに伴う利益増とミックスが少し変わってきて、今度新規の案件を取ってきています。その辺の利益率向上を含めますと、2027 年度以降には利益率の回復を見込んでいる状況です。

石本 [Q]：わかりました。どうもありがとうございます。2 点目です。アフターマーケットのところで、9 ページ目を見ています。こちらを見ていると、売上が順調に右肩上がりに伸びてきているのが見えます。FIRST の即納システム、先ほど体制がかなり整ってきましたというかたちで、ここから代理店の拡大とかいろいろやっていくという話です。今までもこういうかたちで増えてきていて、ここから FIRST が準備できたので加速していくようなイメージを持っていいのか。ここからどのようなかたちで売上が伸びていくのか、イメージをお聞かせ願えますでしょうか。こちらが 2 点目です。

柳田 [A]：軸受事業を担当しております、柳田からご回答させていただきます。ご質問ありがとうございます。FIRST の取り組みは、グローバルで全地域に対して、昨年全ての地域に対する展開が完了しました。確実に今までより FIRST 型番が売れていることが確認できましたので、拡販効果があると証明されております。今後、代理店様がすぐに必要な品物が手に入ることで、代理店様の在庫戦略も非常に楽になって、さらにわれわれの品物を取り扱っていただける代理店様の数も増や

していける状況になっております。そういったことを含めて、今後加速的に販売を拡大できると考えております。以上です。

鵜飼 [A]：鵜飼です。少し補足させてください。FIRST といいますか、アフターマーケットのお示しておりますグラフですが、中計の最初の年に 2035 年、10 年後にわれわれのトップライン、売上が 8,000 億円は変わらないとしても、ポートフォリオを変えて、アフターマーケットの比率をここで示しておりますように 2023 年であれば 16%強でしたが、それを 40%まで上げることを大きな目標に掲げておりました。それに対する進捗を示しております。

40%の根拠は、60%は OEM をしっかりとやらないと、アフターマーケットだけの生産ではコストがまったく合わないことになります。40%を一つのターゲットにして、8,000 億円の 40%で 3,200 億円を 10 年後にアフターマーケットから売上として出しましょうと。それには産業機械も自動車も含めて、過去の実績で 15%以上の確実に営業利益率が出る実績をもとに 3,200 億円で 15%の利益率が出ると、アフターマーケットだけで 500 億円弱の営業利益をベースとして持つことができると。その上に OEM の 6 割の分が入ってきますので、われわれの企業価値を営業利益と ROE で考えていきますと、企業価値をしっかり出すためには、当初の目標としている社内シェアの 40%に持っていくことが一つの大きな目標です。

それに対して、今の進捗をお示ししております。この 2026 年度で 20%は、ほぼオンラインに乗っていることをお示している状況です。その施策として、今、柳田が申し上げましたように、FIRST であったり、それをさらに拡充させていく即納体制と、もう一つはエンジニアリングサービスを、代理店様を通じて提供していくという販売ネットワークの充実、この 2 本立てを施策としてやっている状況です。以上です。

石本 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。補足ですみません、営業利益にも効く話だと思いますが、ここにいろいろと施策を書いていただいています。今、伸びてきている市場というか地域、あとは今後、低価格品や汎用品もやっていきますという話です。マージン 15%は、今後もこういったところが増えても維持できるようなものなのか。具体的に攻めていきたい地域、製品と、マージンのイメージに関しても少し補足をいただけますでしょうか。

鵜飼 [A]：今の流れで、鵜飼からお話をさせていただきます。例えば欧州であれば、SKF やシェフラーという欧州の大手競合他社があります。そこが、しっかりマーケットをおさえています。ただ、そこにもいろいろマーケティングをかけていきますと、不平不満のニーズがあります。それに対して、われわれが、何ができるかということを今攻めています。

インドは拡大していくマーケットです。新たなニーズが出てくるところに対して、先ほど申し上げましたように、メイク・イン・インディアに対する対応をどうしていくのか、地域や国の状況によって、われわれの施策、戦略をもって臨んでいかないといけないところはあります。

アフターマーケットに関して、われわれはまだ世界シェアの 10%も持っていません。非常に低シェアですので、これを同業他社といいますか、競合他社のシェアをしっかりと取っていけるような施策には即納、さらにリードタイムを早めることと、きめ細かいエンジニアリングサービスをすると、特に人間関係、人のネットワークが補修の場合は大事です。それをしっかりやっていくことを、先ほど 10 年と申し上げたのは、何でそんなに長くかかるのという話になりますが、ある程度時間をかけてそういうことを構築していかないと売上高構成比 40%という数字も、なかなか達成できないというのが、われわれの経験としてわかっています。それをさらにスピードアップさせていく必要がありますが、そういう状況であることをご理解いただきたいと思います。以上です。

石本 [Q]：よくわかりました。どうもありがとうございます。長くなって申し訳ないです。最後、3 点目です。これも不勉強で恐縮ですが、6 ページ目のノート PC 用冷却ファンモーター、流体動圧軸受のところです。どういう製品なのか教えていただきたいのと、世界シェア 40%超なので、結構難しい製品なのか。御社の強みが生かされる製品だと思いますが、今、どれぐらい売上規模としてあるのか、ここからの伸びしろが大きいものなのか、最後こちらに関して確認させてください。以上です。

鵜飼 [A]：ノート PC に関しては、ファンモーターのメーカーさんとか、従来であればハードディスクとかいろいろありましたが、今はクラウドが本当に多くなっています。ただ、PC そのものを冷却するためのファンが必ず必要です。ファンの中の中心に使っているのが、ファンモーター用の軸受です。流体動圧をわれわれが得意としてやっているところで、その拡大に伴って、われわれの販売も伸びていますし、シェアとして 40%を超えるところまで来ています。

もう少し大きなサーバーとかその辺になってくると、ファンとしてももっと大きくなりますので、例えばミネベアさんがやっているようなミニチュアベアリングとかが使われます。流体動圧軸受は小型のもので、しかも非常に精密に非接触で回る特性を持っています。それに応じた用途は、われわれが普段使っているような卓上の PC に使われるようなところがマーケットになっています。そういう背景で、これが今伸びています。以上です。

石本 [M]：わかりました。どうもありがとうございます。以上です。

長尾 [M]：ありがとうございました。続きまして、ご質問ありがとうございます。大和証券、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。ありがとうございます。一つだけです。いつもの話で申し訳ないですが、NSK との経営統合について、アップデートをいただけることがあったらお願いします。進捗もそうですが、そろそろ次のステージで、どういう画が描けそうなのか語れることが出てきてもいい時期かと思っています。可能なことがあれば、お願いします。

鵜飼 [A]：田井さん、ありがとうございます。鵜飼でございます。契約に関しては、5 月 12 日に統合を発表した時点の計画から、ちょうど 11 月末ぐらいが最終契約の予定ですと申し上げている中で、喧喧諤諤やっているところです。その中身については、今日の時点では大変申し訳ないのですが、公表できる内容ではないという状況が一つです。

それと当然両社がクリーンチームで、機微情報やデータをやり取りしてやっています。われわれはそこには触れられませんが、いろいろ定性的な情報、MOU を交わす前から、いろいろスタディをしている中から、OEM に強い日本精工と当然われわれも OEM をやっていますが、今ご説明していますように補修のほうはいろいろ強みがあったり、そういう一つの例ですが、強み、弱みをお互いが持っているところを、強いところをより強くしていく、弱いところを強くしていくために、いろいろ何ができるかを今進めております。

これにつきましても、しっかりと、早々に公表できるようにしていきたいと思っています。今日のところは大変申し訳ないのですが、この程度しかお話できないということで申し訳ございません。

田井 [Q]：わかりました。鵜飼さん、別のアングルで、統合費用 44 億円は、何にそんなにお金がかかるのですか。営業利益 300 億円ちょいで 44 億円費用かかって合併しますって、結構な負担だと思います。NSK もそうですが、2 社合わせて 700 億円ぐらいの利益に対して、両社で 100 億円ぐらい金を使うわけです。それだけかけるなら、相当なシナジーを出してもらわないとたまらない気もします。そもそも 44 億円って、何にそんなにお金がかかるのか、ヒントをいただければと思います。

山本 [A]：山本でございます。これも詳細は申し上げられませんが、一つは FA、ファイナンシャルアドバイザーの費用が結構かかります。それとご存知のとおり、独禁法対応です。日本のみならず、アメリカ、欧州にしろ、そこでの弁護士を立てて独禁法の登録をしていくと、この費用も相当かさんでおります。

それから、私たちもちょっとここまでというのが、お互いの株主が、米国株主の比率が 10%を超えております。それにより、アメリカの当局 SEC に F-4 というファイリングをすると、これに相当な費用がかかります。何でそんなにかかるのかというと、例えば国際会計基準で認められている独立性の基準とか、より厳しい US 基準で、例えば監査をやり直しとか、そういうものも出てきま

す。これを SEC に登録しようとすると、アメリカの専門弁護士も雇わなければいけないので、費用が当社側で 44 億円、日本精工さん側で今期 50 億円を見込んでいる大きな内容です。よろしいでしょうか。

田井 [Q]：わかりました。ありがとうございます。あともう 1 個だけ、その延長ですが、結局次の正式合意を経ないとお話いただけないのかもしれないですが、昨日、ティムケンの決算で、彼らはいろいろおもしろいことをまた言い出していて、システム化してより一層付加価値を上げますと、事業領域も広げますという話をしていたと思います。彼らは営業利益率が 2 桁を超えていますので、ゆえにそういうこともできるし余裕もあると思いました。

実際に統合した後に、今両社とも営業利益率 4%、5%ぐらいだと思いますが、本当にダブルディジット以上に引き上げていく物語は描けそうな感じでしょうか。

鵜飼 [A]：今、それも含めてシナジー効果として、このお話は来年、当局のクリアランスもさることながら、来年の株主総会で株主様にご承認いただく必要があります。そのときに説明責任がございますし、どのようなシナジーを出して企業価値をどの時点で上げていけるのかということを、先ほど申し上げましたクリーンチームを含めて構築をしている最中です。

ですから、先ほど田井さんがおっしゃったように、これだけの費用をかけてやるだけの価値を、それ以上の価値をしっかりと見出すことをできないと、株主総会でもなかなかイエスをもらえないということにもつながりかねませんので、そこを今しっかりやっているところです。すいません、これぐらいの答えしか今はできません。

田井 [Q]：わかりました。ありがとうございます。NSK 社長の市井さんは、年内ぐらいに最後のイベントがというおっしゃり方をしていましたが、次のカタリストというか、スケジュールとしてはそのぐらいを想像しておけばいいですか。

鵜飼 [A]：最終契約を MOU の中で、半年とかそういう中で予定をしますというところまでは公表している話だと思います。現時点は、予定を変えていないのが実情です。

田井 [M]：わかりました。以上です。ありがとうございます。またお願いします。

長尾 [M]：田井様、ご質問どうもありがとうございました。

それでは以上をもちまして、NTN 株式会社、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. 音声が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

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、株式会社 JPX 総研（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をしてはなりません。

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。