

2022 年 3 月期第 2 四半期決算 IR 説明会 質疑応答要旨

Q1. 鋼材価格や物流費の上昇に対して、値決めの方針は会社としてどう考えているか。

A1. 自動車向け、産業機械向け、アフターマーケット向け、すべての事業において売価転嫁を進めています。

Q2. 価格転嫁は可能か。現状は値上げがしやすくなったと思うが、どれくらい値上げができそうな環境か。

A2. ばらつきがありますが、鉄鋼価格でも鉄鉱石や石炭などの原材料価格によって変動する部分は取り決めがある場合が多く、比較的スムーズに価格転嫁を了承していただけます。一方、海上運賃やその他の経済動向に関する部分は、粘り強い交渉が必要です。

Q3. これまで産業機械向けが忙しくなると、アフターマーケット向けの供給が間に合わず、販売機会を逃す傾向があった。物流やサプライチェーンの混乱がある中で、しっかりとモノを作れて供給し、利益を確保できるとする理由は何か。

A3. これまで当社は量を優先し、全方位で受注して商品の供給を行ってきました。当社はメーカーですので、原価低減をして競争価格を提示することを第一としています。しかし、原料価格の高騰等を背景に、最大限の原価低減を行っても価格が合わない場合は、値上げのお願いをせざるを得ません。足下で、産業機械向けの供給と価格の適正化が図れつつあり、同時にアフターマーケット向けを大事にする考え方が浸透してきました。アフターマーケット向けはグローバル標準在庫を揃えて販売する「FIRST」システムを活用し、販売を拡大してまいります。

Q4. 業績に関して厳しい状況は否めない。一方で、フリー・キャッシュフローはプラスを維持して、持ち合い株の解消や価格転嫁、アフターマーケット拡大など、経営の質の改善が見える材料がある。経営で改善しているところがあれば教えてほしい。

A4-1. NTN は売上の 7 割が自動車向けです。そのうちの約 8 割が等速ジョイント (CVJ) とハブベアリング (HUB) で占められています。事業では特に北米地域の影響が大きく、そこに対策を打っています。CVJ も HUB もグローバルシェアは高く、EV 化が進んでも 2 つの部品は使用され、これらは高い技術が必要とされる領域です。あと 2, 3 年で高収益な商品構成 (ミックス) に変わります。今年はまだミックスが変更しきれておらず、外部環境の変化などのマイナスの波をかぶっています。ベースとなる OEM での利益を確実にあげていきます。同時に、最大利益をあげられるアフターマーケット向けの供給能力を強化しています。

A4-2. 最近では売上高の変化に応じて各地域で、何をどれだけ減らすか等を決めて実行する機能が整ってきました。上期の販売情勢を見ても、固定費が売上増減の 15%以内で管理できる形が出来てきました。これを続けて、財務体質を強化したいと考えています。

Q5. 今期は調達価格の上昇を売価転嫁できる見立てをされているが、今後、さらにサプライヤーの姿勢が強くなれば、損を被る部分が増える懸念はないか。

A5. 素材や鋼材の価格は、新聞等の報道の通りです。かなり強硬な姿勢で値上げ要求を受けています。しかしながら、すべてを受け入れるのではなく、調達先の変更（サプライヤーミックスの変更）などを進めています。売価転嫁では、我々から申し上げる価格は一定程度認めていただいております、売価に転嫁できていないという極端な状況にはなっておりません。

Q6. 比例費の原価低減は、環境変化に伴って追加が必要となる場合がある。どのようなことをすれば比例費低減の額が増やせるか。

A6. 今期の比例費削減効果は 65 億円程度の見通しです。今、鋼材メーカーにお願いしていることの一例では、調達する鋼材の長さを変えたり、鋼材のバリエーションを統廃合したりして、全体のコスト削減を進めています。また、一物二価や一物多価も残っており、価格を統一し、成果を出していきます。加えて、廃棄処分する鋼材は、スクラップ価格で取り戻すなど、利益の取りこぼしがでないよう進めています。

Q7. 在庫削減について、単純に自動車向け在庫を削減すると解釈した。自動車メーカーは来期にかけて挽回生産をしようとしているのに、なぜ在庫削減が必要なのか。

A7. 在庫は完成品在庫と仕掛在庫の 2 つに分かれています。仕掛在庫は減らして、補修向けなどの完成品は増やします。明日にでも自動車向け需要が回復するか、明後日回復するか分からない状況で、非常に難しいコントロールとなりますが、状況変化にすぐに対応できるような需給体制を作っています。

Q8. 自動車事業に関して、来期以降の新規案件の積み上がり状況はどうか。中長期的に EV 化・電動化の話がある。新規案件で、高機能商品などがどのような積み上がりを見せているか聞かせてほしい。

A8. 基本的に 2023 年度までの自動車向け商戦は終了しており、想定通りの案件受注の状況です。CVJ の新規案件の内、25~30%が EV 向けで受注しています。

Q9. 25~30%が EV 専用とのことですが、今後 3 年で商品ミックスはさらに高まるか。

A9. 2024 年以降の商戦を行っていますが、引き合いが純エンジン車はほとんどなく、何らかの形で新工ネ車との共通品番になっています。新規案件の 8 割以上はそのような形になっています。

Q10. 産業機械向けについて。「不採算ビジネスの縮小撤退」は、具体的に何件くらい縮小撤退をしたか。半年間を振り返って、または下期の取り組みはどうか。

A10. 不採算と括っているが、実際には細かく検討をしています。一つは成長性があるかどうか、二つ目は NTN が得意とする領域かどうかです。業種毎に戦えない分野、競合メーカーが強い分野はやめます。詳細は個々のお客さまがあり開示ができませんが、このような選別をしながら、ボリュームの確保を進めています。

Q11. 不採算ビジネスの縮小・撤退は、取り組みも進めて収益性にどれくらいつながっているか見えにくい。数字でなくてもよいが、やるやらないでどう変わるのか教えてほしい。

A11. 前期に比べると今期は産機 OEM で利益率が改善しています。中期経営計画の3年後は営業利益率 4%~5%、それ以上を目指していて、少しずつ見えてきている状況です。

Q12. 従業員数はどれだけ増えるか、どれだけ減るかを教えて欲しい。

A12. 今期は昨年比で売上が増えること、特に米国は採用が難しい面もあって人員採用を進めてきました。6月末と9月末の人員を比較すると、グローバル合計であまり増えていませんが、米州は200名以上増えました。米州は雇い難い環境であることや、今後さらに販売が伸びていく地域ではありますが、足下の需要に見合った人員調整をしていきます。新規採用を抑制するだけでも自然に人員減となる部分も多くあります。

以上