

## **2023 年 3 月期第 1 四半期 決算 IR 説明会 質疑応答要旨**

- Q1. 第 1 四半期（以下、1Q）の売上と営業利益は、当初の想定通り（インライン）だったのですか。第 2 四半期（以下、2Q）は当初想定よりも良くなる予想ですが、通期の業績予想は見直さないのですか。**
- A1. 1Q は円安為替を考慮すると計画に対して若干の未達でしたが、原因は 4 月と 5 月の中国の都市封鎖に集約されています。6 月は、想定以上のリカバリーがあり、売上規模と利益が回復しましたが、1Q の 3 カ月間では若干のマイナスとなりました。6 月の回復状況を見て、2Q は当初想定よりも売上規模と利益を少し上げましたが、まだ通期予想を修正するほどではありません。
- Q2. 6 月単月の営業利益を見ると、2Q の予想は低いように見えますがどうしてですか。**
- A2. 保守的に見ている部分があります。加えて欧州地域の長期休暇に伴う、稼働日数の減少影響も考慮しています。
- Q3. 2Q 以降の利益増減分析のグラフから、販売増加に頼るのではなく、インフレ分の価格転嫁で増益を実現していくとあります。理解は合っていますか。**
- A3. その通りです。期初から鋼材価格や公共料金、物流費、海外人件費など、抗えないインフレによる負の影響を受けています。通期を通して価格転嫁を進め、黒字転換を目指します。
- Q4. 価格転嫁は、当初想定に対してどの程度進んでいますか。**
- A4. 4 月より前からグローバルでお客さまと価格交渉をしています。厳しいお客さまもいれば、ご理解をいただいているお客さまもいらっしゃいます。粘り強く交渉を継続し、現状では、計画を達成できると考えています。
- Q5. 中国都市封鎖（ロックダウン）の影響について、事業別の影響を教えてください。**
- A5. 中国ロックダウンに関して、自動車向けで大きな影響を受けました。6 月は急回復しましたが、まだ本来の売上高には戻っていません。影響は自動車向けで顕著でしたが、産業機械向けでも少し影響はありました。
- Q6. 棚卸資産についてお聞きします。円安に振れた影響はありますが、在庫金額は高く見えます。この先、生産調整が必要と分かりますが、一方で需要回復を想定すると、今の在庫レベルでもよいと思います。NTN が考える在庫水準を教えてください。**
- A6. 6 月末の棚卸資産は増加しましたが、完成品在庫は増えておらず、特に自動車向け仕掛在庫が増えました。半導体不足や中国都市封鎖による自動車顧客の急な減産が主たる要因となります。今の在庫レベルでよいとご意見を頂きましたが、当社は CCC（キャッシュ化速度）の短縮や、金利上昇リスクに備えて棚卸資産の削減に取り組んでおり、需要回復の局面では仕掛在庫を活用しながら、来年 3 月末の目標達成を目指してまいります。

**Q7. 自動車向けで落ち込んだ軸受需要を補修向けに展開し、1Qの補修向け販売を増加させました。2Q以降も補修向け販売を増加させるにあたり、供給能力や軸受確保などに問題がありますか。**

A7. ボールベアリング（小径サイズ）は、台湾の軸受会社へ生産委託を進めており、供給能力の拡大に取り組んでいます。また、（仮称）和歌山製作所に新設する軸受ラインを活用し、供給能力を増加させ、補修向け軸受を確保します。

**Q8. 補修の売上高について、上期と下期を比較すると、下期の売上高が少なくなっています。想定する為替レートが円高である影響でしょうか。**

A8. 1Qの補修向け販売は想定よりも好調でした。自動車向け軸受需要の落ち込みを補修向けに展開したことも奏功しました。5月に公表した通期の補修向け売上予想を変更していないため、（1Q・上期の販売が増加したことで）下期の売上高が減るように見えています。実際は、補修向けの販売拡大は重要施策として進めています。また、仮に下期も自動車需要が低迷した場合は、補修向けに手厚い供給を行うことでさらなる販売増加を目指します。

以上