

【NTN 株式会社：2022 年 11 月 4 日開催】

2023 年 3 月期第 2 四半期 決算 IR 説明会 質疑応答要旨

- Q1. 自動車事業について、為替の影響もあると思いますが、物量ベースでの上期と比較した下期の需要動向はどうか。
- A1. グローバルで、下期は上期比 5%程度の増加を見込んでいます。
- Q2. 産機機械事業を下方修正したのは、建設機械の販売減が要因か。
- A2. 建設機械、工作機械の業界が活況を呈しており、我々も大きく販売が減少するとは見ていません。ただ、建設機械では中国ロックダウンの影響で部品の同期化や半導体調達遅れを見越して、保守的に販売の見通しを立てています。
- Q3. 産業機械事業の競争環境について、欧州の競合他社は燃料が高騰している欧州で多くの生産拠点を抱え、生産コストが上がっている。円安と価格転嫁を勘案すると、顧客から見たときの価格を含めた魅力、競争環境が変わっているのか。
- A3. 産業機械事業は、建設機械や農業機械、変減速機等、多種多様です。建設機械向けは、活況を呈せば、当社の製品を多く使っていただけます。変減速機は、ロボット向けで成長していて、風力発電は洋上向けが注目されています。工作機械は日本メーカーが中国向けの工作機械設備も含めて活況を呈しております。
- Q4. アフターマーケット向けは増産対応されており、過去と違って、利益と売上高を拡大している。OEM 拡大の局面で補修を拡大できなかった過去と、今は何が違うのか。
- A4. 自動車向けの生産ラインをアフターマーケット向けに転用しています。またサプライヤーの供給力も上げていただいています。中長期的には、アフターマーケット向け需要に応えるべくラインの増設にも着手しています。
- Q5. アフターマーケット需要は高水準で、好況という認識。来期はマクロ環境で弱含んでくるのではないかと。市場の見通しを聞きたい。
- A5. 来年 4 月以降の市場変化は読めないところもありますが、この下期の見通しを見る限り、一部を除き活況を呈しています。グローバルで軸受商品の不足があり、当面大きな減にはならないと見込んでいます。ただし、アフターマーケットの中で、欧州の自動車補修については、ロシア・ウクライナの問題によるマイナス要因もあり、今後動向を注視する必要があります。
- Q6. 下期に自動車事業が上期の赤字から下期に V 字回復する見込みだが、その理由は何か。
- A6. 自動車事業は下期の価格転嫁計画が、上期に比べ、率も規模も大きいことが理由です。それに加えて、ミックスの変更も下期から一部入ることで、営業利益率が大幅に改善します。

Q7. 物流費の負担どうか。

A7. 欧米向け海上運賃を中心に昨年度と比べ原高になっており、現在は、コンテナの積載効率をあげることで、コストを削減しています。足下、海上運賃が下降傾向にありますが、我々は年間契約のため、次年度の契約には低減を取り込む予定です。

Q8. 年間のコスト増もあり、十分に価格転嫁が実現できていないように映る。リードタイムの問題で、一部の価格転嫁は来期以降になるのか。それとも鋼材以外は値上げが難しいのか。十分でない背景と将来カバーできる見通しをお聞きしたい。

A8. コスト増に対して、価格転嫁は、現在もお客さまと交渉を継続中で、3月に交渉がまとまる案件も多いと見ています。引き続き、急激なインフレに対しては、お客様にエビデンスを示しながら丁寧にご説明することで、価格転嫁を進めますが、一方で半導体不足の影響や中国のゼロコロナの対応、金利上昇による景気の動向と世の中の状況にはリスクがあると見ています。

Q9. 今期の値上げに関しては、モメンタムを持ってトップダウンでやっているが、継続性はどうか。営業の方や交渉する方のマインド、社内制度の変革も含めてどうか。

A9. 原点は、我々はメーカであり、マーケットプライスに対して、ものづくりの中で、原低してコスト競争力を上げていくことを継続してまいります。一方、原低努力を超える急激なコスト増については、お客さまにご理解いただいた上で売価に反映することを続けます。2年間の活動で従業員のマインドセットも変わりました。可能な限り、現地にいった従業員と会話しており、今後も継続してまいります。

Q10. 6月末と比較して在庫は同水準であり、コントロールできている印象だが、生産側の調整がよかったのか。それとも想定より出荷できたのか。

A10. 自動車のお客さまからは、半導体不足に伴い、生産の直前に需要の落ちることが2年近く続いています。上期はお客さまから出されている需要数に、在庫管理する意思入れることで、在庫をコントロールすることができました。

Q11. 来期の再生シナリオに向けて、営業利益目標 420 億円の達成確度が問われている。為替レートが変わっている現状で、来期に向けた物量ほか比例費、固定費の考え方を教えてほしい。

A11. ポートフォリオでアフターマーケット事業の比率を高めていきます。産業機械事業、自動車事業に関しては、不採算型番をなくし、利益率を改善していきます。さらにアフターマーケット向けの供給力を高めて、目指すポートフォリオに持っていきます。比例費はグローバル調達、調達改革を進めていくことで、競争力のあるサプライヤーから購入し、比例費を低減していきます。また、生産改革を進めて製造コストを下げっていきます。NTN 再生の目標は企業価値を出すことであり、営業利益 420 億円は確かに目標値ですが、経営管理を強化し ROIC 5%以上、ネット D/E 1.0 以下を目指してまいります。

以上