



NTN 株式会社

2024 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会

2023 年 11 月 2 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]	2024 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 11 月 2 日
[ページ数]	40
[時間]	15:30 – 16:51 (合計：81 分、登壇：32 分、質疑応答：49 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]	5 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 自動車事業本部 本部長

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



宮澤 秀彰 (以下、宮澤)
取締役 執行役 CFO (最高財務責任者)
山本 正明 (以下、山本)
執行役 アフターマーケット事業本部担当 兼 産業機械事業本部担当
播磨 悦 (以下、播磨)
経営戦略部 長尾 立雄 (以下、長尾)

[アナリスト名]* 三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券
佐々木 翼
ゴールドマン・サックス証券
諫山 裕一郎
JP モルガン証券 佐野 友彦
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

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

長尾：それでは定刻となりましたので、NTN 株式会社、2024 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。

はじめに、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。よろしくお願いいたします。

長尾：執行役、自動車事業本部本部長、宮澤でございます。

宮澤：宮澤でございます。よろしくお願いいたします。

長尾：執行役、アフターマーケット事業および産業機械事業担当、播磨です。

播磨：播磨でございます。よろしくお願いいたします。

長尾：本日の事務局は私、経営戦略部の長尾と高下で務めます。よろしくお願いいたします。

本日の説明会は、ご登録いただいたメールアドレスにお配りした説明会の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、もし、お手元がない方は、ご確認をお願いいたします。

本日は、はじめに決算のポイントについて社長の鵜飼よりご説明し、その後、2024 年 3 月期第 2 四半期決算の実績と通期の見通しについて、CFO の山本よりご説明申し上げます。説明後、質疑応答を行い、17 時に終了の予定です。

それでは鵜飼社長、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



①2024年3月期上期決算のポイント



前期比、公表比ともに増収増益で着地

- ◆ 売上高は、半導体不足の緩和、売価改善や為替の影響により増収
- ◆ 営業利益は、物量減少の影響を、売価改善や費用の削減により増益
- ◆ 棚卸資産は、為替の影響により増加、フリーキャッシュフローは、引き続き黒字

(億円)	2023年3月期		2024年3月期			
	上期実績①	通期実績	上期実績②	YoY ①vs②	上期(公表)③	公表差②vs③
売上高	3,717	7,740	4,096	+379(+10.2%) 除く為替(+5.3%)	4,040	+56(+1.4%) 除く為替(▲2.0%)
営業利益 (率)	39 (1.0%)	171 (2.2%)	68 1.7%	+29 (+0.7pt)	65 1.6%	+3 (±0pt)
経常利益	36	120	49	+13	45	+4
親会社株主に帰属する 当期純利益	△16	104	41	+58	45	▲4
為替レート 1USD	133.9円	135.5円	140.8円	+6.9円	136.1円	+4.7円
1EURO	138.7円	140.9円	153.3円	+14.6円	149.7円	+3.6円
棚卸資産	2,476	2,394	2,561	+167(3月末比)		
設備投資	95	223	105	+10		
フリー・キャッシュフロー	135	204	242	+106		

Copyright 2023 NTN Corporation 3

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まして、誠にありがとうございます。また、日頃より、株主様、アナリストの皆様にはご支援をいただきまして、この場をお借りして厚く御礼を申し上げます。

決算内容の詳細、利益の増減分析などにつきましては、CFOの山本から、のちほど詳しくご説明いたしますので、私からは決算の主なポイントについてご説明いたします。

3ページをご覧ください。上期は、当期純利益を除き、前期比、公表比いずれも増収増益となりました。

売上高は、4,096億円となりました。半導体不足の解消が進んだこと、原材料やエネルギー価格などの高騰に対する売価改善と円安による為替の影響も加わりまして、前期比で379億円の増収となり、公表比でも56億円の増収となりました。

営業利益は、68億円となりました。産業機械向けの物量減少の影響を受ける一方で、売価改善が進んだこと、海上運賃の減少および生産性改善などの固定費の削減が計画以上に進んだことや、為替の影響などにより、前期比で29億円の増益となり、公表比でも3億円の増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



経常利益は 49 億円となり、親会社株主に帰属する当期純利益は 41 億円となりました。

棚卸資産は 2,561 億円となり、昨年度末に対して 167 億円増加しましたが、これは為替の影響によるものであり、物量では若干減少しました。

フリー・キャッシュ・フローは、設備投資の抑制を継続したことなどにより、242 億円の黒字となりました。

②上期決算 事業形態別のポイント



アフターマーケットと産機は前期比減益、自動車は2Qで黒字確保

アフターマーケット

- ◆ 日本ではコロナ禍からの回復が一巡し、需要が減少
- ◆ 上期は計画以上に売価改善が進んだ一方で、産機向け需要減少に伴う工場稼働率低下により**前期比、公表比ともに減益**

産業機械

- ◆ 建機、農機、変減速機等の主要業種の需要減少により**前期比減収**
- ◆ 欧州では計画以上に売価改善が進んだ一方で、規模減少により**前期比、公表比ともに減益**

自動車

- ◆ 半導体不足の解消が進み、**前期比、公表比ともに増収**
- ◆ 2Q（7月-9月）は、計画以上に売価改善、費用削減が進み、**前期比、公表比ともに増益**

(億円)	アフターマーケット			産業機械			自動車			全事業		
	2024年3月期 1Q	2Q	上期	2024年3月期 1Q	2Q	上期	2024年3月期 1Q	2Q	上期	2024年3月期 1Q	2Q	上期
売上高	355	344	698	329	319	648	1,324	1,426	2,750	2,008	2,089	4,096
前年同期差	+31	+8	+39	▲12	▲30	▲43	+263	+120	+383	+282	+98	+379
8月IR（公表）差			+3			+3			+50			+56
営業利益	48	41	89	9	5	14	▲41	6	-35	15	53	68
前年同期差	+2	▲12	▲11	▲4	▲9	▲13	+25	+28	+53	+23	+6	+29
8月IR（公表）差			▲16			▲6			+25			+3
営業利益率	13.5%	11.9%	12.7%	2.6%	1.7%	2.2%	▲3.1%	+0.4%	▲1.3%	0.7%	2.5%	1.7%

Copyright 2023 NTN Corporation 4

4 ページをご覧ください。上期決算について、事業形態別のポイントをご説明いたします。

アフターマーケット向けは、日本ではコロナ禍からの回復が一巡し、需要が減少しましたが、売価改善の推進、為替の影響もあり、前期比で 39 億円の増収、公表比でも 3 億円の増収となりました。一方で、営業利益につきましては、売価改善が進みましたが、第 1 四半期に発生した当社代理店の破産に伴う損失や、産業機械向け需要減少に伴う工場稼働率の低下による固定費負担の増加により、前期比マイナス 11 億円、公表比ではマイナス 16 億円の減益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



産業機械向けは、建設機械、農業機械、変減速機など、鉄道車両を除く主要業種の需要が減少し、前期比でマイナス 43 億円の減収、公表比では 3 億円の増収となりました。営業利益につきましては、鋼材およびエネルギー価格の上昇分を売価改善でカバーするものの、規模の減少により、前期比でマイナス 13 億円の減益、公表比でもマイナス 6 億円の減益となりました。

自動車向けは、半導体不足の解消が進んだこと、また為替の影響もあり、前期比で 383 億円の増収、公表比でも 50 億円の増収となりました。営業利益につきましては、売価改善の推進、海上運賃の減少や生産性改善などによる固定費削減が進み、前期比で 53 億円の増益、公表比でも 25 億円の増益となりました。

上期としては、第 1 四半期の損失を補うことができず、いまだ赤字となっていますが、第 2 四半期の実績は、四半期としましては、2021 年 3 月期第 4 四半期以来の営業黒字とすることができました。

③下期のポイントと通期の業績予想



通期の業績予想は、前回予想を据え置き

- ◆ 従来からの世界的な金融引き締め、為替やインフレ等の影響に加え、米国の自動車ストからの回復、中国不動産市場の停滞、ウクライナ・中東情勢の影響を、見通せない状況

(億円)	2023年3月期 通期実績	2024年3月期			
		上期実績	通期予想	通期(前回公表)	前回公表差
売上高	7,740	4,096	8,250	8,250	0
営業利益 (率)	171 (2.2%)	68 1.7%	300 3.6%	300 3.6%	+0 (Opt)
経常利益	120	49	230	230	+0
親会社株主に帰属する 当期純利益	104	41	110	110	+0
為替レート 1USD	135.5円	140.8円	137.9円	135.5円	+2.4円
1EURO	140.9円	153.3円	151.7円	149.8円	+1.9円
棚卸資産	2,394	2,561	2,300	2,300	0
設備投資	223	105	280	280	0
フリー・キャッシュフロー	204	242	290	290	0

Copyright 2023 NTN Corporation

5

サポート

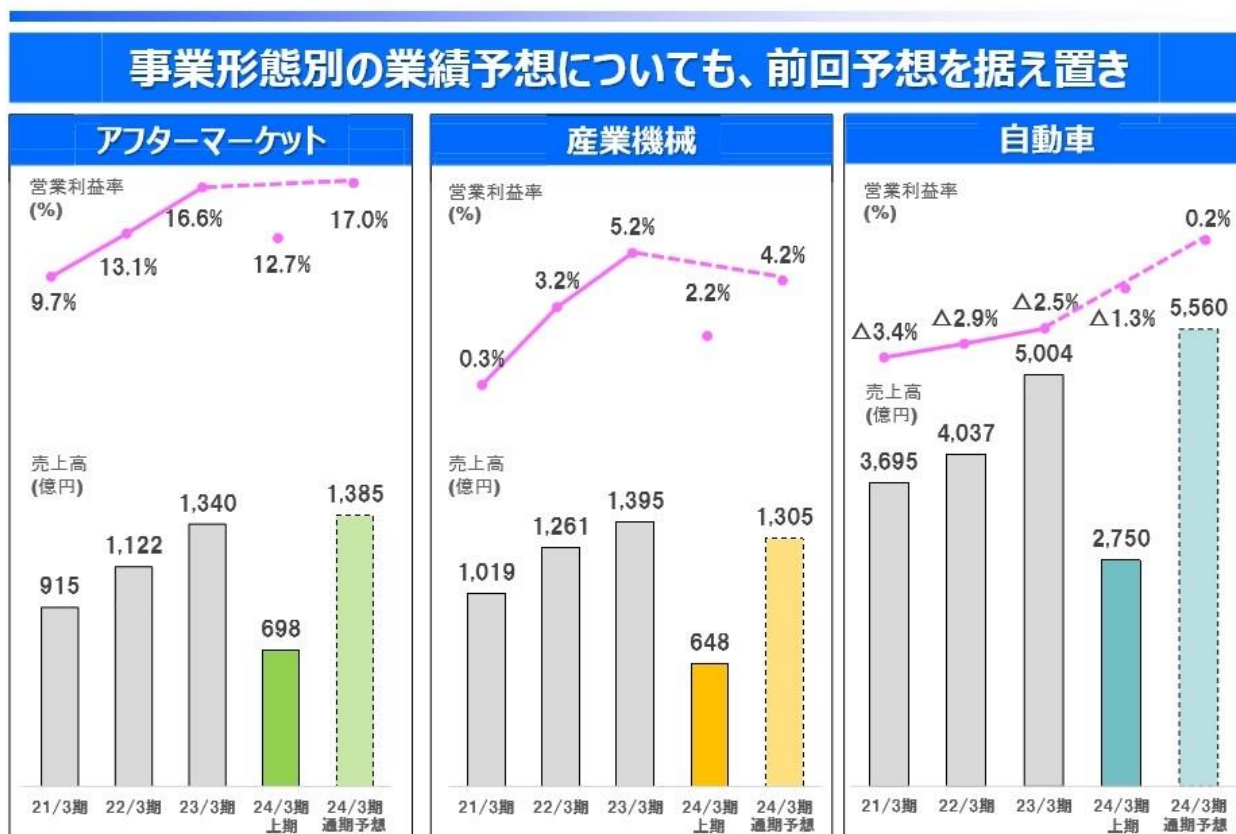
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



5 ページをご覧ください。世界経済は、持ち直しの動きが継続する一方、ウクライナ情勢、また、エネルギー価格や物価上昇などの影響に加え、世界的な金融引き締めなどがある中、不透明な状況が続いています。

このような状況下、足元の中東情勢や、既に終息しましたが米国の自動車ストからの回復を見通すことが困難なため、本年 8 月 2 日に公表した通期の業績予想、売上高 8,250 億円、営業利益 300 億円、経常利益 230 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 110 億円を据え置きます。

④事業形態別の業績予想



Copyright 2023 NTN Corporation 6

6 ページをご覧ください。先ほどご説明しましたとおり、現在の事業環境を鑑み、事業形態別の業績予想につきましても、前回予想を据え置きしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



⑤アフターマーケットおよび産業機械事業の課題と対策

下期課題

- ◆ アフターマーケットの需要は、横ばい
- ◆ 産機は、上期の需要状況が継続、または一段と減少するリスク

業種別販売概況	FY22 2H FY23 1H	FY23 1H FY23 2H
建設機械	↓	↓
変減速機	↓	↓
農業機械	↓	↑
航空・宇宙	↓	↑
風力発電	→	↓
工作機械	↓	→
鉄道車両	↑	→

- ◆ 上期同様、産機の需要減少に伴い、**工場稼働率の低下により利益率悪化のリスク**

利益改善の対策

- ◆ インフレに伴う**売価改善の継続**
- ◆ 不採算ビジネスの**値上げ、縮小の加速**
- ◆ 需要減に伴う産機向け生産能力を、**アフターマーケット向け出荷と在庫拡充に振り向け**



10月 和歌山製作所
落成式

- ◆ **最適地調達を拡大**
- ◆ **規模縮小に応じた速やかな固定費削減**

TOPICS



センサ内蔵転がり軸受
「しゃべる軸受®」が
2023年度“超”モノづくり部品
大賞の「機械・ロボット部品賞」
を受賞

Copyright 2023 NTN Corporation 7

7ページをご覧ください。アフターマーケットおよび産業機械事業の課題と対策についてご説明します。

アフターマーケット向けの需要は、日本では落ち込みが継続するものの、米州と欧州では利益率の高い自動車補修向けを中心に増加し、全体として横ばいと予想しています。

一方で、産業機械向けの需要につきましては、弱含みです。

米国を中心に在庫調整が続く建設機械および風力発電や、中国で新規投資が減少する影響で、ロボット向け変減速機などで減少、その他の業種につきましても、鉄道車両を除いては前年度より需要が振るわない状況が続く見込みです。

このような需要状況の中、次のような利益改善の対策を実行してまいります。

まずは、従来から継続しておりますインフレなどに伴う売価改善および不採算ビジネスの値上げ、縮小を着実に実行してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次に、産業機械向け需要の減少による生産能力を、アフターマーケット向け出荷と常備在庫の拡充に振り向けることで、工場の稼働率向上と販売の拡大および利益の改善を図ってまいります。最新の工場である和歌山製作所も稼働を開始し、今後、アフターマーケット向け供給力強化に貢献してまいります。

また、従来のサプライヤーにこだわらず、新たなサプライヤーの開拓、採用による最適地調達の拡大や、規模の減少に応じた固定費のコントロールを徹底してまいります。

⑥自動車事業の黒字化に向けた取組みの進捗



価格改定活動の強化

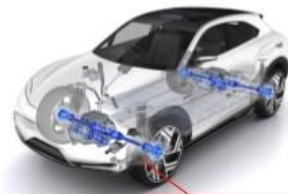
- ◆ インフレに伴う売価改善を継続
- ◆ 不採算ビジネスの利益改善
(原低、値上げ、撤退)

調達改革による原低

- ◆ 欧米向けに中国、韓国サプライヤーの採用開始
- ◆ 鋼材の集中購買交渉の拡大

電動化・商用車等ターゲットセグメントでの新規受注案件寄与

- ◆ 欧州における商用車向け大型サイズ商品、高効率固定式等速ジョイント「CFJ」の立ち上がり
- ◆ 日本における自動車メーカーのCVJ内製切替品量産開始



高効率固定式
等速ジョイント「CFJ」

固定費適正化による原低

- ◆ 乗用車ピーク需要からの規模減に応じた固定費削減
- ◆ 米国の離職率良化と生産性改善

21年3月期4Q以来の営業黒字化。通期で黒字化を達成する。

Copyright 2023 NTN Corporation

8

8 ページをご覧ください。今年 8 月の第 1 四半期の決算説明会でご説明していますように、自動車事業は今年度に黒字転換することが最大のミッションであり、その達成に向けた取り組みとして、価格改定活動の強化、調達改革による原低、MIX の良化を上げましたが、それぞれの進捗をご説明いたします。

まずは、価格改定活動の強化です。昨年の活動を反省し、交渉は早期にエスカレーションすることで、インフレコストの確実な売価転嫁を推進しており、現時点、一部前倒しで成果を上げています。引き続き、不採算ビジネスの利益改善と併せまして、適正価格を確保してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



次に、調達改革による原低です。この下期から、米国において韓国メーカーから前工程品を採用します。鋼材につきましても、集中購買交渉を拡大することで、原価低減をすすめてまいります。

MIXの良化につきましては、量産受注していた高効率固定式等速ジョイント「CFJ」が、下期に欧州で立ち上がることで、また、国内自動車メーカーのCVJ内製切替品の本格量産など、ターゲットセグメントにおける新規受注案件が利益改善に寄与してまいります。

その他の活動としまして、人件費を含むインフレ影響が大きかった米国におきましては、従業員の定着が進み、技術の習熟度も向上してきた結果、生産性の改善も進んでおります。

これらの取り組みを着実に実行、成果を出すことで、通期で黒字化を達成してまいります。

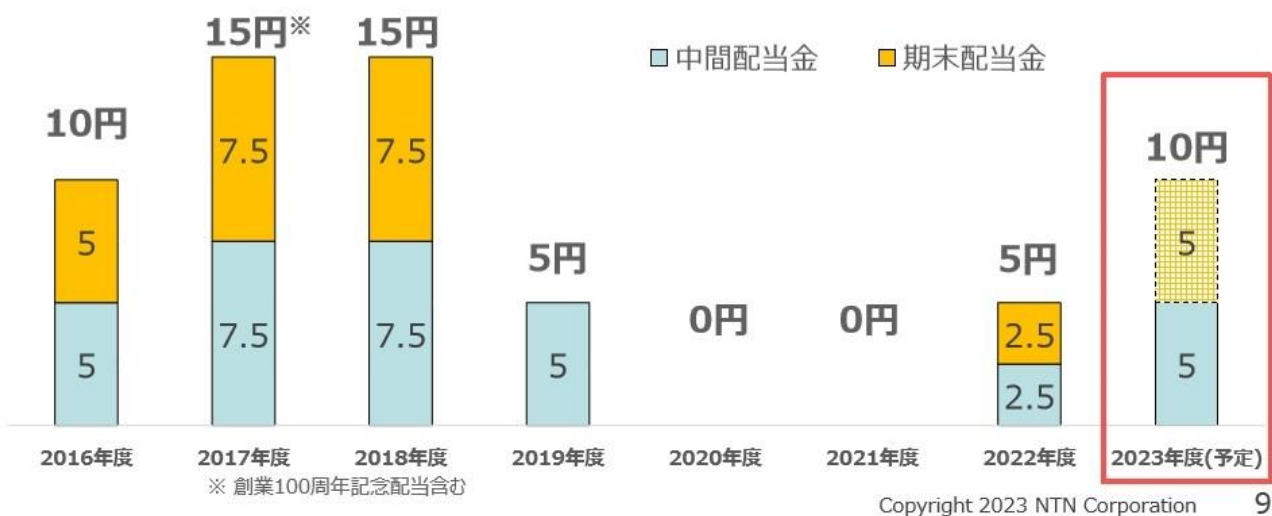
⑦株主還元の見通し



- ◆ 中長期的な視点から安定的に継続しつつ、経営成績に応じて実施
- ◆ 安定配当目標：DOE 4%

2023年度配当

- ◆ 2023年度の配当は、年初予想を据え置き、1株あたり10円を予定



9ページをご覧ください。株主還元の見通しにつきましてご説明いたします。

中長期的な視点から安定的に継続しつつ、経営成績に応じて配当する方針としております。

また、安定配当の目標として、DOE4%と設定しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



今年度の配当につきましては、年初の予想を据え置き、年間 10 円の配当を予定しています。安定配当の目標である DOE4%に向けて、着実に業績回復を進めてまいります。

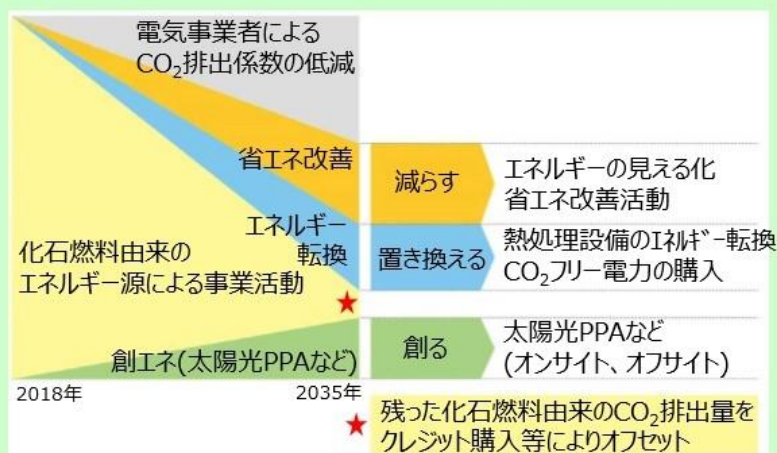
⑧ESG経営の取り組み

ESGに関する取り組みの詳細は統合報告書「NTNレポート」を参照ください
<https://www.ntn.co.jp/japan/csr/ntnreport.html>



E:環境

◆カーボンニュートラル実現に向けたイメージ



◆「カーボンニュートラル推進委員会」の設置

G:ガバナンス

◆「サステナビリティ委員会」が取組内容を取締役に報告

S:社会

- ◆国内外で執行役がタウンホールミーティングを開催
- ◆「N³ エヌキューブ」を活用した充電ステーションモデルを発表



【充電ステーションモデル】

Copyright 2023 NTN Corporation 10

10 ページをご覧ください。ESG 経営の取り組みについてご説明いたします。

当社グループは、カーボンニュートラル目標達成に向けた行動計画を着実に推進することを目的とし、エネルギーの見える化と省エネ改善の活動、熱処理設備のエネルギー転換、CO₂フリー電力の購入や、自然エネルギー発電の活用による CO₂ 排出量の削減などに取り組んでいます。

7月には、カーボンニュートラル推進委員会および各地区に地区部会を設置し、グローバルで推進体制を構築しています。

また、自然災害などが発生した場合に、生活への影響を少なくするための防災、減災への取り組みとして、コンテナに小型風力発電装置や太陽光パネル、蓄電池を収納したエヌキューブを市場展開しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これまでの携帯端末への充電のみならず、電動自転車や電動キックボードなど、観光や災害時の機動力となるパーソナルモビリティの充電ステーションとして、新たな活用方法の提案も開始しました。

これらの ESG 経営の取り組みにつきましては、別途 12 月に ESG 説明会を開催いたしますので、その場で詳しくご説明させていただきます。

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、2024 年 3 月期第 2 四半期決算の実績と通期の見通しについてご説明いたします。山本 CFO、よろしくお願ひします。

① 連結主要指標



(億円)	'23年3月期			'24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 ②-①			上期見通し	通期見通し
	①			②	(今回公表)	合計	除く為替	為替	(前回公表)	(前回公表)
売上高	3,717	4,023	7,740	4,096	8,250	379	199	181	4,040	8,250
営業利益	39	133	171	68	300	29	△ 22	51	65	300
(率)	(1.0%)	(3.3%)	(2.2%)	(1.7%)	(3.6%)	(0.6%)			(1.6%)	(3.6%)
経常利益	36	85	120	49	230	13	△ 39	52	45	230
特別損益	-	△ 12	△ 12	△ 4	△ 40	△ 4	△ 4	△ 0	0	△ 40
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 16	120	104	41	110	58	23	35	45	110
棚卸資産 (※)	2,476	2,394	2,394	2,561	2,300	167	△ 2	169	2,370	2,300
フリーキャッシュフロー	135	68	204	242	290	106	-	-	192	290
為替レート 1USD	133.9円	137.0円	135.5円	140.8円	137.9円	6.9円			136.1円	135.5円
1EURO	138.7円	143.1円	140.9円	153.3円	151.7円	14.6円			149.7円	149.8円

(※)棚卸資産は23年3月末よりの増減額

Copyright 2023 NTN Corporation 13

山本： 山本でございます。

それでは、13 ページをお願いいたします。連結の主要指標です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



上期の実績は、先ほど鵜飼からもありましたように、売上高が4,096億円、営業利益が68億円、経常利益が49億円、それから特別損失を4億円計上しまして、当期純利益は41億円となっております。

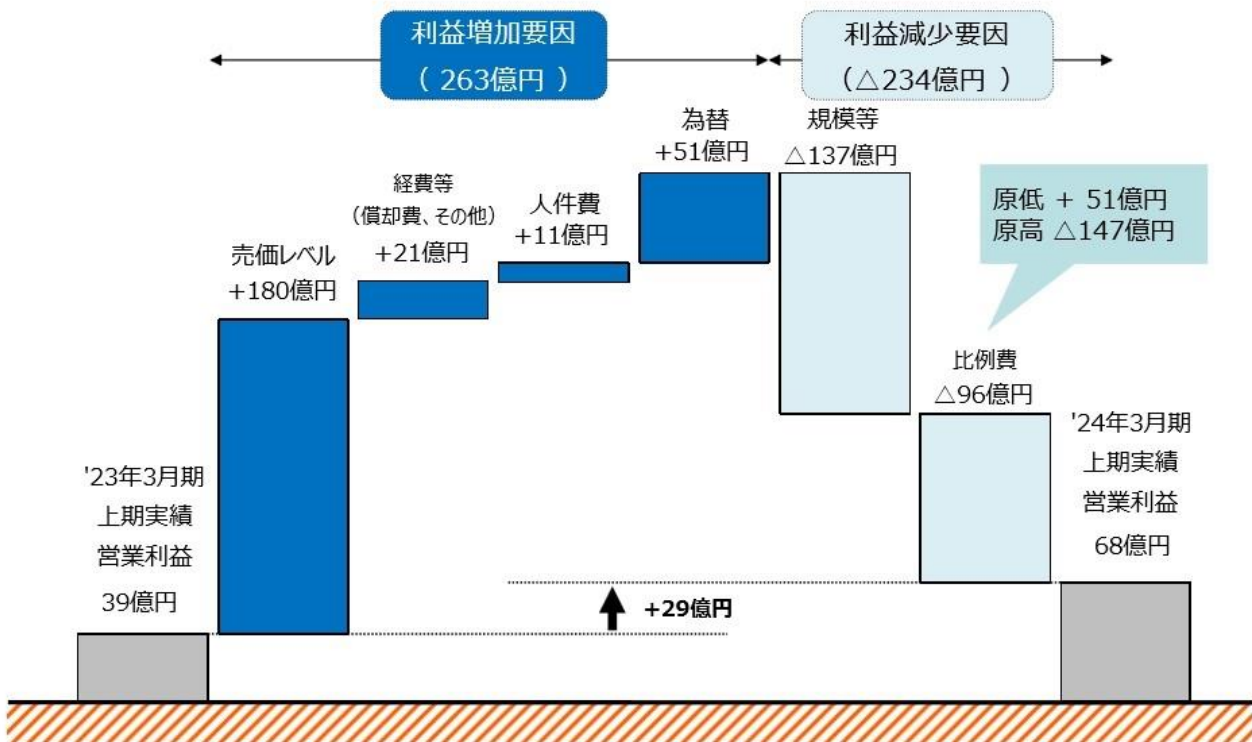
また、棚卸資産につきましては、2,561億円と、前期比で増えた形になっておりますが、為替を除くと2億円の減。フリー・キャッシュ・フローが242億円で、通期の目標290億円に対しては、非常に順調な進捗となっております。

また、増減のところで、除く為替、②マイナス①が、売りが199億円増えておりますが、営業利益は22億円減っていると、この内容につきましては14ページでご説明いたします。

②-1 営業利益増減

『23年3月期 上期 <実績>
vs 『24年3月期 上期 <実績>

NTN



Copyright 2023 NTN Corporation 14

14ページをお願いいたします。これが前年の上期と、当期の上期の営業利益の増減分析でございます。

まず、右側が利益減少要因です。ここに規模等で大きく137億円と出ております。一方、左側で売価レベルがプラス180億円。先ほど、売上増が199億円と申し上げましたので、売価レベルを引くと、ボリュームで物量ベースの売上は19億円しか増えていない。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

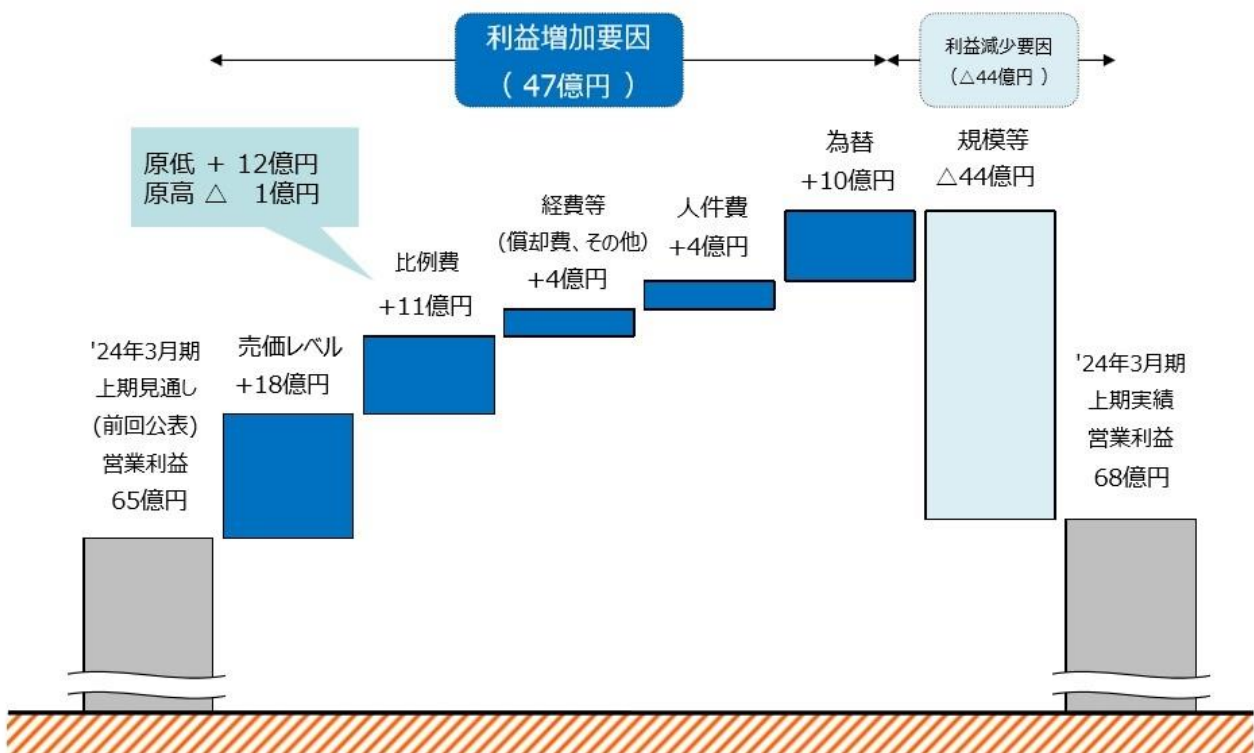
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

一方で、前期は在庫も増やして生産を相当積んでおりました。前期との比較におきますと、生産が大幅に減ったと、それと在庫評価が落ちたと。それから、産機の補修の売りが落ちて自動車が増えているという構成の悪化、そういうものが規模等のマイナス 137 億円に入っております。

また、比例費につきましてはマイナス 96 億円ですが、原高が 147 億円で、このうちエネルギーは足元だいぶ落ち着いてはきておりますが、前年の上期との比較ですと、やはりその金額が 104 億円ぐらい原高として入っております。これが比例費マイナス 96 億円の内訳です。

あと、経費は特に船賃がだいぶ戻ってきたのでプラス 21 億円、人件費がプラス 11 億円、それと為替の効果がプラス 51 億円、これによりまして、前年同期比で 29 億円の増益となっております。

②-2 営業利益増減 『24年3月期 上期 < 見通し(前回公表) > vs '24年3月期 上期 < 実績 > NTN



Copyright 2023 NTN Corporation 15

15 ページをお願いいたします。8 月に公表した上期の営業利益 65 億円、それと実績 68 億円、これの差を表したものでございます。

右側に、規模等でマイナス 44 億円と出ておりますが、売価レベルを除く販売物量では 70 億円弱減りましたので、その影響と在庫評価の影響、ここで規模等がマイナスとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

一方、左側ですが、売価レベルがプラス 18 億円、内訳としましては、自動車でプラス 15 億円、アフターマーケットでプラス 3 億円。それから比例費も、原低のほうが当初予想より積み上がりまして、原低がプラス 12 億円、原高がマイナス 1 億円で、比例費ではプラス 11 億円の利益増の要因となっております。

あと経費、人件費、ここのコントロールも効いておりまして、それぞれ 4 億円ずつの利益増要因となっております。

③地域別売上高



	'23年3月期			'24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 ②-①			上期見通し	通期見通し
	(億円) ①			②	(今回公表)	合計	除く為替	為替	(前回公表)	(前回公表)
日本	955	1,061	2,016	1,047	2,170	91	91	0	1,055	2,170
米州	1,186	1,277	2,462	1,332	2,630	147	71	76	1,300	2,630
欧州	720	832	1,552	842	1,730	122	42	80	850	1,730
アジア他	856	853	1,709	876	1,720	20	△ 5	25	835	1,720
合計	3,717	4,023	7,740	4,096	8,250	379	199	181	4,040	8,250

Copyright 2023 NTN Corporation 16

16 ページをお願いいたします。地域別の売上高の状況でございます。

上期の実績、それから通期は業績予想を変えておりませんので、地域別の売上高も、見通しも変えておりません。

ここでのポイントは、②引く①の除く為替の増減ですが、199 億円のうち値上げの影響が 180 億円ございますので、物量では 19 億円しか増えてないと。その物量の地域別の内訳を申し上げますと、日本が物量では 19 億円のプラス、米州では 22 億円のプラス、それから欧州はほぼプラマイ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ゼロ、それからアジア他ではマイナス 21 億円となります。特にアジア他では、やはり中国の減少の影響がかなりきております。

④事業形態別売上高・営業利益



<事業形態別売上高>						(参考)				
(億円)	'23年3月期			'24年3月期		増減			'24年3月期	
	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 ②-①			上期見通し	通期見通し
	①			②	(今回公表)	合計	除く為替	為替	(前回公表)	(前回公表)
アフターマーケット	659	681	1,340	698	1,385	39	2	37	695	1,385
産業機械	691	704	1,395	648	1,305	△ 43	△ 68	26	645	1,305
自動車	2,367	2,637	5,004	2,750	5,560	383	265	118	2,700	5,560
合計	3,717	4,023	7,740	4,096	8,250	379	199	181	4,040	8,250

<事業形態別営業利益>						(参考)				
(億円)	'23年3月期			'24年3月期		増減			'24年3月期	
	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 ②-①			上期見通し	通期見通し
	①			②	(今回公表)	②-①			(前回公表)	(前回公表)
アフターマーケット	100	123	223	89	235	△ 11			105	235
産業機械	27	46	73	14	55	△ 13			20	55
自動車	△ 88	△ 36	△ 124	△ 35	10	53			△ 60	10
合計	39	133	171	68	300	29			65	300

Copyright 2023 NTN Corporation 17

次に、17 ページをお願いいたします。事業形態別の状況でございます。

上段が売上高、下段が営業利益でございます。ここでもポイントとなりますのが、やはり前年同期の、②マイナス①の除く為替、先ほどから申し上げておりますように、この 199 億円の中には値上げが 180 億円入っておりますので、それを除いた数字を申し上げます。

アフターマーケットは、値上げを除くとマイナス 28 億円、産機がマイナス 97 億円、自動車がプラス 144 億円となります。

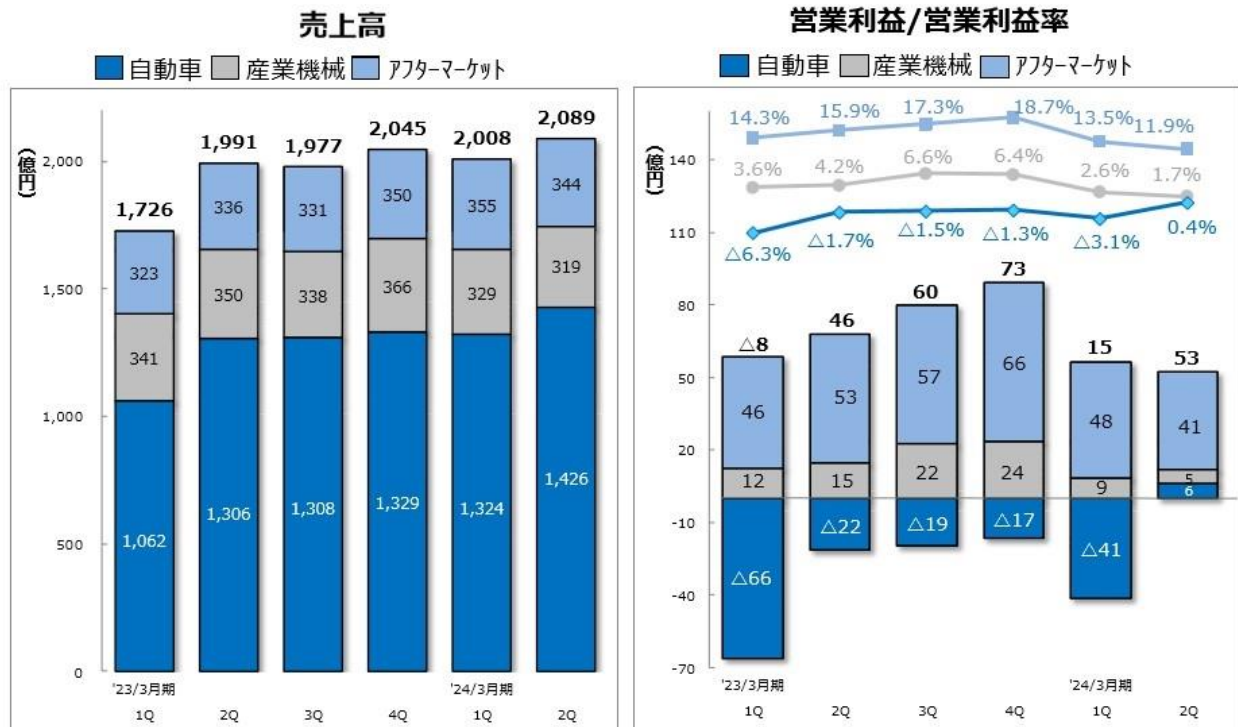
その規模減の影響もございまして、下段の営業利益ですが、アフターマーケットが前年同期比でマイナス 11 億円、産業機械がマイナス 13 億円、自動車がプラス 53 億円で、合計 29 億円のプラス、これが事業形態別の内訳でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



⑤事業形態別業績（四半期推移）



Copyright 2023 NTN Corporation 18

続きまして、18 ページをお願いいたします。今申し上げました、事業形態別の四半期の推移でございます。

左側の棒グラフが売上高、右側の棒グラフが営業利益額、折れ線グラフが営業利益率でございます。

第1クォーター、第2クォーターの比較で申し上げますと、やはりアフターマーケットの利益が48億円から41億円で7億円減っていると、これは主に規模減の影響でございます。産機につきましても、9億円から5億円に減っておりますのも、同じく規模減の影響が大きく効いております。

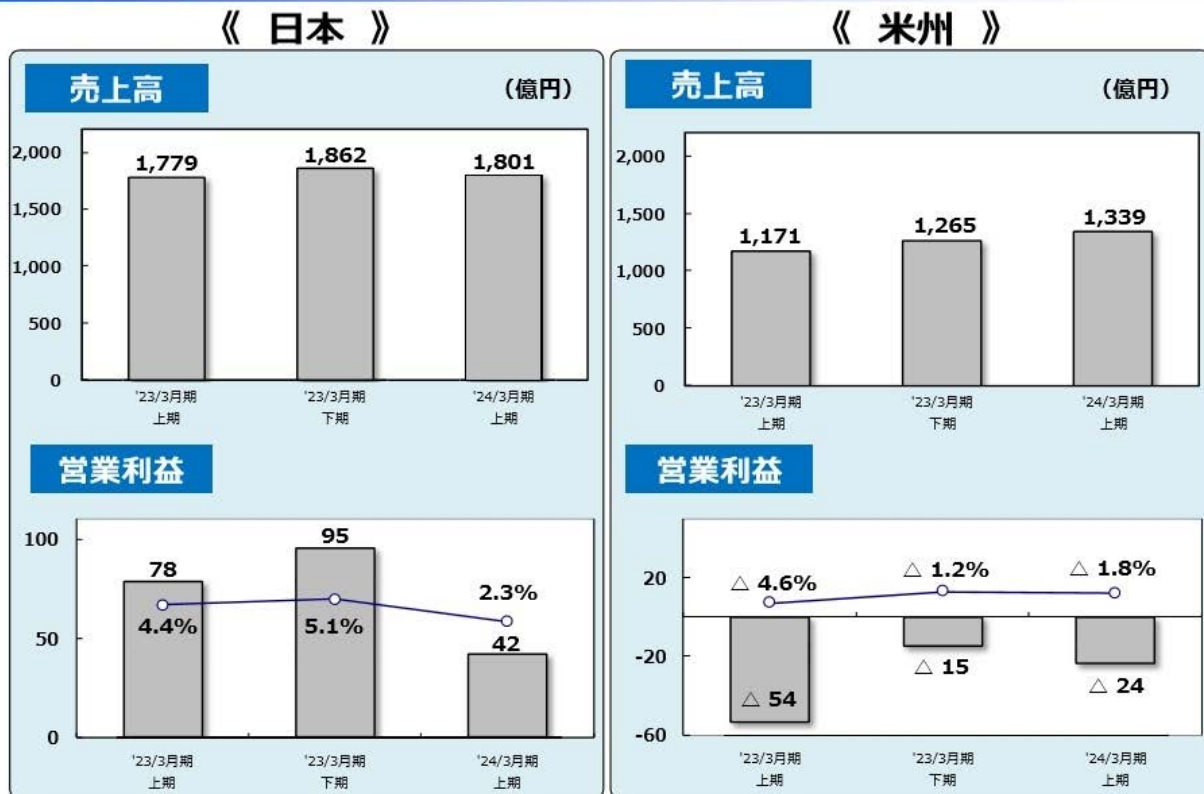
逆に、自動車につきましては、マイナス41億円から6億円ということでプラス47億円になっております。これは売価転嫁です。特に、日本は9月に売価転嫁が多く入りますのでその影響、それと固定費の削減、これで前四半期比47億円の増益となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



⑥-1 所在地別 売上高・営業利益 (日本・米州)



Copyright 2023 NTN Corporation 19

19 ページをお願いいたします。所在地別の状況でございます。

上段が売上高の棒グラフ、下段が営業利益額の棒グラフと営業利益率の折れ線グラフでございます。

まず、日本につきましては、前下期から今上期に対して規模の影響がございまして、53 億円ほどの減益となっております。その結果が、営業利益率も 5.1%から 2.3%と減少しております。

米州でございますが、前年同期からは改善しましたが、やはり下期と上期を比較しますと、若干マイナスをしております。しかしながら、8月、9月、月次ベースですと、黒字化を達成しております。

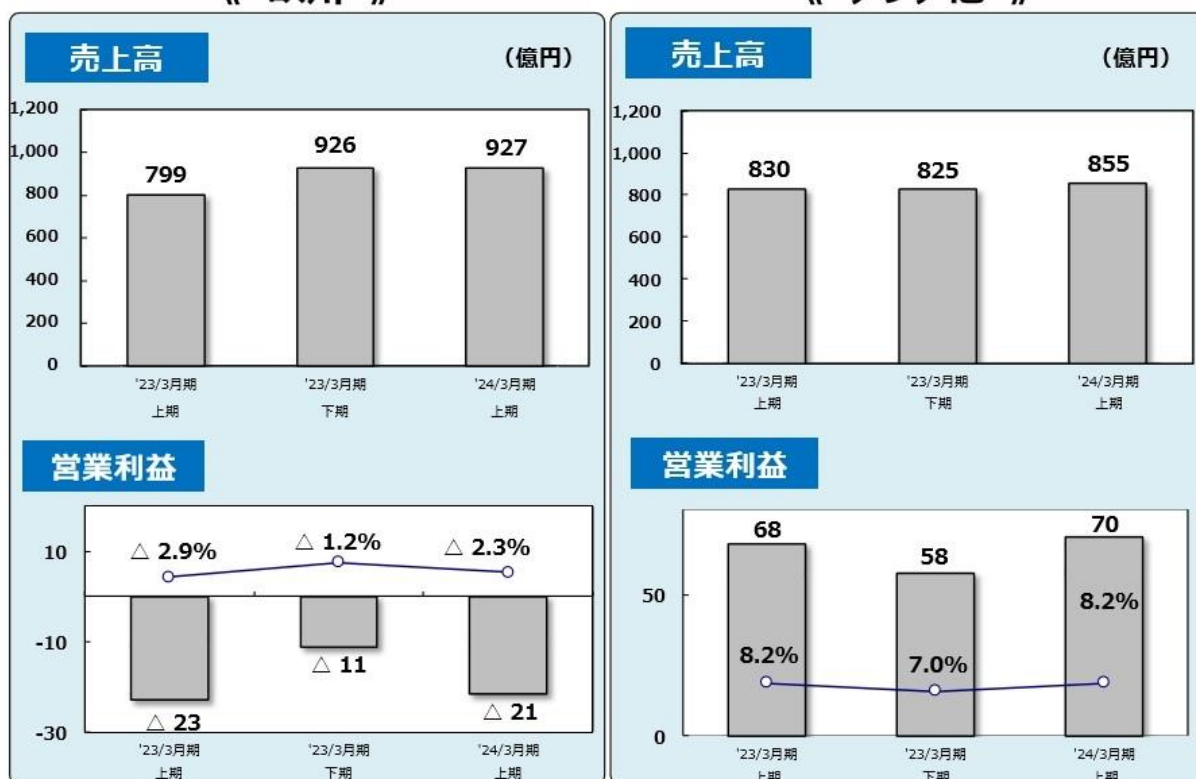
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



《 欧州 》

《 アジア他 》



Copyright 2023 NTN Corporation 20

続きまして、20 ページをお願いいたします。同じグラフの欧州、アジア他でございます。

欧州につきましては、前下期から営業利益額、率ともに悪化しております。欧州は夏休みが長いので、どうしても物量減の影響、固定費等は削減しておりますが、物量減の影響が出ております。なお、欧州につきましても、月次ベースでは、9月単月で黒字には転じております。

それから、ASEAN ございますが、利益的に非常に安定してございまして、前下期に対しても利益額、利益率ともに向上しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 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)	'22年3月 実績	'22年6月 実績	'22年9月 実績	'22年12月 実績	'23年3月 実績	'23年6月 実績	'23年9月 実績	'24年3月 見通し
棚卸資産	2,148	2,421	2,476	2,477	2,394	2,550	2,561	2,300
(海外)	(1,469)	(1,705)	(1,773)	(1,749)	(1,685)	(1,793)	(1,824)	(1,650)
(国内)	(680)	(716)	(702)	(728)	(709)	(757)	(737)	(650)
棚卸資産回転率(回)	3.0回	2.9回	3.0回	3.1回	3.2回	3.1回	3.2回	3.6回

Copyright 2023 NTN Corporation 21

続きまして、21 ページをお願いいたします。棚卸資産の状況でございます。

2023年9月は、2,561億円で3.2回転となっております。先ほども申し上げましたように、数字上は3月末から167億円増えた形となっておりますが、うち為替の影響が169億円ございまして、物量では2億円の減、ほぼほぼ横ばいという状況でございます。

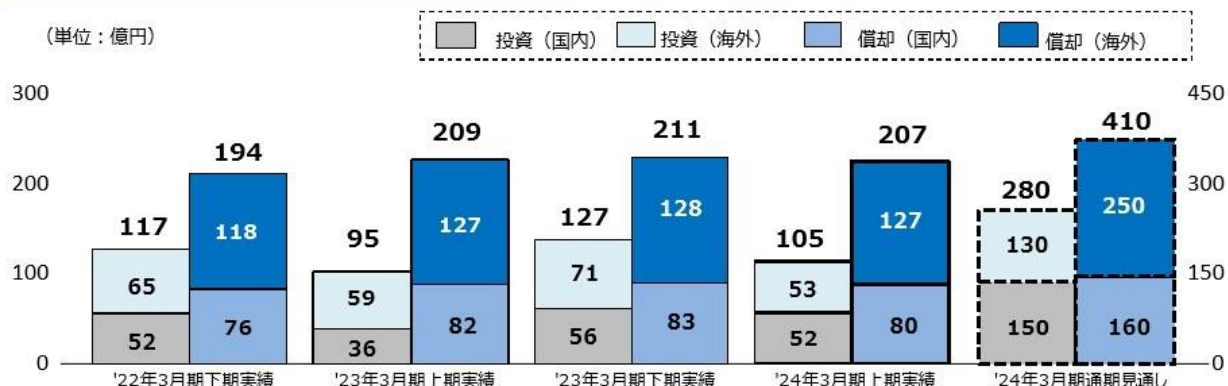
なお、2024年3月の見通し、目標数値は変えておりません。2,300億円でございます。ここも為替の影響がございまして、実際は物量では107億円、これを削ると2,300億円に達成するという状況でございます。特に材料、部品、仕掛品、この辺りを中心に削減をしていく予定でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



⑧設備投資・減価償却費



(億円)	'22年3月期 下期実績	'23年3月期 上期実績①	'23年3月期 下期実績	'24年3月期 上期実績②	増減 ②-①	'24年3月期 通期見通し
設備投資	117	95	127	※ 105	10	280
(海外)	(65)	(59)	(71)	(53)	(△6)	(130)
(国内)	(52)	(36)	(56)	(52)	(16)	(150)
※他に、無形固定資産投資額があります。'24年3月期 4-9月実績：13億円 '24年3月期 通期見通し：50億円						
(億円)	'22年3月期 下期実績	'23年3月期 上期実績①	'23年3月期 下期実績	'24年3月期 上期実績②	増減 ②-①	'24年3月期 通期見通し
減価償却費	194	209	211	207	△2	410
(海外)	(118)	(127)	(128)	(127)	(△1)	(250)
(国内)	(76)	(82)	(83)	(80)	(△2)	(160)

Copyright 2023 NTN Corporation 22

続きまして、22 ページをお願いいたします。設備投資と減価償却費の状況でございます。

棒グラフの右から4本目です。これが、2024年3月上期の設備投資額 105 億円でございます。通期の見通しが 280 億円でございますので、ほぼほぼ線上で締まっております。また、償却費につきましても、上期実績が 207 億円、通期の見通しが 410 億円でございますので、ここもほぼ線上で推移しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



⑨有利子負債



(億円)	'22年3月 実績	'22年6月 実績	'22年9月 実績	'22年12月 実績	'23年3月 実績	'23年6月 実績	'23年9月 実績	'24年3月 見通し
有利子負債	3,940	4,047	3,830	3,702	3,713	3,709	3,876	3,650
（海外）	(902)	(1,002)	(782)	(725)	(753)	(752)	(694)	(650)
（国内）	(3,038)	(3,045)	(3,048)	(2,977)	(2,960)	(2,957)	(3,182)	(3,000)
ネット有利子負債	2,726	2,786	2,688	2,650	2,606	2,537	2,434	2,430

※公募ハイブリッド社債の資本性認定部分（50%）を調整。

Copyright 2023 NTN Corporation 23

続きまして、23 ページをお願いいたします。有利子負債の状況でございます。

2023年9月は、転換社債221億円を発行した影響もございまして、有利子負債の金額としましては、3,876億円と増加しております。

一方、ネット有利子負債につきましては2,434億円で、2024年3月の目標値にほぼ近い状況でございます。

なお、ネットDEレシオにつきましては、上の折れ線グラフに記載しておりますとおり1.0、それから劣後債、調整後は0.8で推移しております。

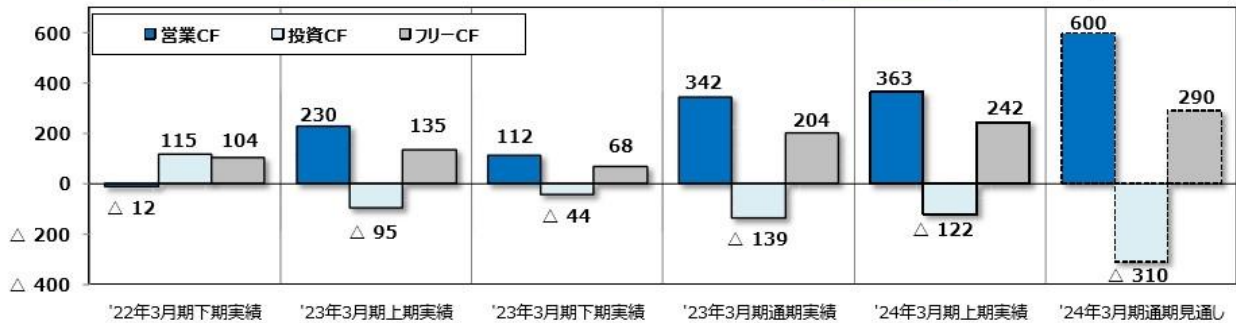
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

⑩キャッシュ・フロー



(億円)	'22年3月期		'23年3月期		'24年3月期 上期実績②	②-①	'24年3月期 通期見通し
	下期実績	上期実績①	下期実績	通期実績			
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	△12	230	112	342	363	133	600
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	115	△95	△44	△139	△122	△27	△310
I+II. フリー・キャッシュ・フロー	104	135	68	204	242	106	290
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	△185	△250	△83	△333	42	292	△170
IV. 現金及び現金同等物 に係る換算差額等	41	41	△20	21	50	9	△27
V. 現金及び現金同等物の 増減額	△40	△73	△35	△108	333	407	93



Copyright 2023 NTN Corporation 24

24 ページをお願いいたします。キャッシュ・フローの状況でございます。

2024年3月期は、営業キャッシュ・フローが363億円、投資キャッシュ・フローがマイナス122億円、フリー・キャッシュ・フローが242億円となっております。

一番右端に、2024年3月期通期見通し数字を記載しておりますが、それと比べますと、ほぼほぼ線上よりいい進捗という状況になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



I. 目的及び資金使途

経営環境の変化にシなやかに対応しながら企業価値を増大させるために、

- 選択と集中を通じた「持続的成長に向けた投資」と「強固な財務体質の構築」が不可欠
- 市場環境、既存株主への影響、調達コスト等を勘案の上、本社債の発行を決定

成長分野への投資
約100億円

生産性向上・戦略的
生産再編に係る投資
約100億円

カーボンニュートラル社会
への対応資金
約20億円

II. 概要

1. 払込期日（発行日）	2023年9月22日（ロンドン時間）
2. 償還期限	2025年12月19日
3. 発行総額	220億円
4. 金利率	0%（ゼロクーポン）
5. 転換価額	339.5円（2023年9月6日終値 303.2円より11.97%アップ）
6. 主な付帯条項	2025年9月22日以降、株価が転換価額の120%以上で一定期間推移した場合、繰上償還できる（ソフトコール条項）
7. 潜在株式比率（希薄化）	12.20%（=潜在株式数÷発行済株式総数〔自己株式除く〕※）

※ 2023年8月31日時点

Copyright 2023 NTN Corporation 25

最後、25 ページをお願いいたします。転換社債を9月に発行させていただきましたので、その概要について記載しております。

持続的成長に向けた投資と強固な財務体質の構築、これをやっていかなければならない、特に財務体質につきましては、この9月末、当社の自己資本比率が26.8%。一方、同業他社さんと20ポイントぐらい差がついております。財務体質の強化を進めながら、さらに成長分野への投資、それから生産性向上・戦略的生産再編に係る投資、カーボンニュートラル社会対応の資金という目的で、CBを発行させていただきました。

概要の欄に記載しておりますが、転換価額が9月6日の終値より約12%、非常に高めになっております。よって、希薄化の部分をできるだけ抑えているというコンセプトで発行をしております。

私の説明は、以上でございます。

長尾：山本 CFO、どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

長尾 [M]：それでは、質疑応答に入らせていただきます。

それでは、三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の佐々木様、ご質問をよろしくお願ひいたします。

佐々木 [Q]：三菱 UFJ の佐々木と申します。よろしくお願ひします。私から、簡単に 3 点教えてください。

まず 1 つ目が、自動車事業について、お考えとご感触を教えてください。ご説明にありましたとおり、想定対比で見ると値上げができたことや生産性改善が進んだ結果、2 クォーターで黒字化したことは喜ばしいことだと思います。お伺ひしたいことは、2 クォーターの 5 億円の黒字は、一過性要因なども含めて、どれぐらい実力なののでしょうか。その上で、もともと下期はいろんな案件とか、8 ページに出ていることで黒字化を何としても達成していくというお話でした。

この下期の黒字化に向けた御社から見た手応えというか、どれぐらい自信度というか、手応えがあるのか、考えをぜひ教えてください。よろしくお願ひします。

宮澤 [A]：自動車事業を担当しています、宮澤でございます。今のご質問に対して、お答えを差し上げたいと思います。第 2 クォーターで達成しておりますが、黒字転換しまして、約 6 億円の利益を上げさせていただいております。一つ大きな成果としましては、先ほどもご説明しましたが、価格改定の前倒し分がございましたので、その分を織り込みさせていただいたということと、それと社内的に進めております固定費あるいは比例費の削減についても計画どおり進んでおりますので、こういう結果が出たということでございます。

下期についてですが、もちろん下期については中国での物量の減少であったり、今回、UAW のストライキも一定程度決着の方向ではありますが、これの回復シナリオが見えてこないというリスクはあるものの、価格改定についても、ほぼほぼ一定程度のめどもつき始めております。下期を含めたいわゆる通期での黒転は、一定程度の確度があるものだと考えております。以上、ご回答申し上げます。

佐々木 [Q]：どうでしょうか。感触として見ると、例えば 3 カ月前ですとか、半年前と比べると、詳細は僕らに言えないでしょうが、結構その改善というか、実感がやはり出てきていると考えてよろしいですか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



宮澤 [A]：宮澤からお答えいたします。一つは価格改定ですが、もちろん価格改定は相手さんがいることですし、正直申し上げますと地域別であったり、顧客別のばらつきがあって、進捗しているお客様もあれば、なかなか難航しているお客様もございます。

そういう意味で、先ほど鵜飼も申し上げましたが、早期に交渉のエスカレーションを進めて、一定の決着を図るということで今進めております。それと固定費であったり、いわゆる原価の領域につきましては、北米では、従来北米の現調率を高めるということで米国産品を進めておりましたが、これ大きなチャレンジですが、米国外からの部材の提供を進めることによって、原価を下げているということなのです。この辺りはもう一定程度、11月とか12月の実行が見えております。よほどの突発事情がない限り、確実にプラス移行できると考えております。以上です。

佐々木 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。

2点目の質問です。これは山本 CFO にお伺いすることだと思いますが、在庫についての考え方を教えてください。正直言いますと、今までの御社様、ちょっと失礼に聞こえるかもしれませんが、在庫管理に課題があったと思います。他方で、今回の決算を見ますと、産機や補修を中心に、顧客などでも在庫調整がある中、しっかりと御社ご自身の在庫は下げられており、特に営業利益もそうですが、フリー・キャッシュ・フローがしっかり出ているところはすばらしいことだと思います。

そこに関して、過去と比べてしっかりと在庫管理ができて、フリー・キャッシュ・フローが出ている背景は何か。その上で、今後下期に向けて、運転資金なども在庫管理のあり方をどのように考えればいいのか、ぜひ山本様のご意見を教えていただけないでしょうか。よろしくお願いいたします。

山本 [A]：山本からお答えいたします。9月の在庫ですが、日本のほうでは、かなり生産改革活動が進行してきて、そのコントロールが効いてきたかなと。ところがやはり、まだ地域別には差異がございます。欧州につきましては、どうしてもお客様の需要のぶれをなかなか吸収できずに、材料、仕掛り、この辺りがかなりぶれているのが今の状況だと思います。

下期につきましては、欧州でも規模が増えてきますし、材料、仕掛りの部分をしっかりと削減していくと。一方で、産機の生産能力が余ってきますので、その分については補修向けの在庫をしっかりと拡充するという方針でコントロールしていきたいと考えております。よろしいでしょうか。

佐々木 [Q]：冒頭でおっしゃられた、日本で生産改革活動が進んできたというのは、具体的に何が起きていますでしょうか。今までも、その生産の改革が課題だったと思いますので、どのような変化があるかを教えていただけませんか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



鵜飼 [A]：鵜飼からお答え申し上げます。一言で言うと、キャッシュ・フロー経営を強化しよう
と。工程間在庫であったり、購入、材料メーカーさんから、最後お客様に行くまでの全てのバリュー
チェーンの中で、要は仕掛在庫を減らしましょうという活動をしております。

まず、生産の中から始めて、今、それが前工程であるサプライチェーンの一部の皆様とか、それか
ら物流途上にある物量であるとか、そういうものを含めてどのような形で減らしていくかというこ
とを、この2年、3年かけて、今まだ途上でございますが、徐々に成果が出る方向に来たところで
す。

仕掛在庫を減らす一方で、棚卸資産の全体のコントロールをしながら、もう一方で、われわれが目指
しています補修事業の拡大にポートフォリオをしっかりと移していこうということを長年やっており
ますが、なかなかそれが思うに任せておりませんが。ここのところの完成品在庫、必要な補修に回
す完成品在庫についてはさらに充実させていって、トータルの棚卸資産ではコントロールするもの
の、在庫の中身を、棚卸資産の中身を、仕掛を減らすが必要な完成品はしっかりと整備しようとい
うことを方針に出して進めております。その答えでよろしいでしょうか。

佐々木 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。

最後に3点目ですが、今のお話も踏まえた上で、ぜひ鵜飼社長にお伺いしたいのですが。今回の2
クォーター決算を見ますと、先ほど宮澤さんのお話もあったとおり、結構自動車がうまくやれる一
方で、補修とか産機は外部環境が厳しく、ちょっと厳しかった決算に見えます。ただ、お話を伺っ
ていますと、今おっしゃったように在庫管理の徹底ですとか、前倒しで値上げができるとか、アメ
リカでの生産性改善など、個別での経営改革の成果が結構いろいろと見られるような決算にも思わ
れます。

そこで、ぜひ鵜飼社長にお伺いしたいのが、外部環境は置いておいて、NTNの立て直しという観
点からトップマネジメントの目線として、会社の体質ですとか、収益改善といったところにどうい
った手応えがあるのか。今後、どのようにそれを改善していくかについて、鵜飼社長がお考えにな
られているものがあれば、ぜひ教えていただけませんか。よろしくお願いいたします。

鵜飼 [A]：はい、わかりました。まず補修が、日本国内で販売の落ち込みが出ております。ただ、
海外につきましては、それほど大きな落ち込みはしていない状況です。もう一方で、マーケットに
対する適正価格への是正ということで、値上げ活動は確実に進んでいます。補修事業のブランド価
値が落ちてきているということではなくて、補修の70%は産業機械の軸受をやっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



産業機械の OEM が、これは日本も含め、米州、欧州、中国、各地域で需要が落ちております。OEM の産業機械の製品をつくる工場の稼働率が下がりました。これによって、製造コストが上がりましたので、その辺のバランスで、利益率としては少しマイナスが出てきております。逆に、この3月まで、この下期も産業機械の OEM に関しては、回復はまず期待しにくいかなという見込みを立てております。

この中で先ほども申し上げましたが、この生産余力をしっかりと補修向けの在庫拡充といいますか、必要な在庫の拡充をしていくことに充てることによって、これまでなかなかスムーズに実現できていない補修向けにもっとポートフォリオを移していく、軸足を移していくというところの大きなチャンスになっているタイミングだと思っています。

ですから、来年4月から次の中計が始まりますが、次の中期でも補修向けにさらに軸足を移していくとことで、組織も含めていろんな変革をしていこうとしています。それに向けた準備期間としては、非常にチャンスであると捉えています。

それと、もう一つは自動車のほうです。半導体の不足がなくなって、ビッグスリーのストライキも、11月いっぱいはいろんな影響が出ると思いますが、12月以降、マーケットが車を待っている状況ですので、各社増産に入っていくと。これに、どこまでわれわれメーカーがついていけるかは別にあるのですが、しっかりと4カ月、残りの4カ月で自動車は増産基調に入って、しかもコスト構造、それと売価の適切化が進んできましたので、利益体質が少し改善してきていると。

これをさらにスピードアップさせて、来年3月までに、逆に自動車が産機を助けるぐらいの意気込みを持って進めていきたいと考えています。厳しい下期ですが、次の中期に向けた、われわれの事業計画を立てる上でのいろんな強みに変えられる部分を、この時期につくれると考えております。以上でございます。

佐々木 [M]：大変よくわかりました。どうもありがとうございました。

長尾 [M]：佐々木様、どうもありがとうございました。続きまして、ゴールドマン・サックス証券の諫山様、ご質問をお願いいたします。

諫山 [Q]：ゴールドマン、諫山でございます。私も3点、伺わせてください。

1点目、簡単な質問です。14ページの上期のご実績の増減分析です。こちらを恒例で恐縮ですが、事業ごとに分けた数字で頂戴できますでしょうか。

長尾 [M]：それでは、そちらは事務局からお答えします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



高下 [A]：事務局の高下から、14 ページ、前年同期比の営業利益の増減につきまして、事業形態別の内訳をお伝えいたします。

まず、アフターマーケット事業でございます。前年に対してマイナス 11 億円、内訳が、規模効果がマイナス 38 億円、為替がプラス 13 億円、売価レベルがプラス 30 億円、比例費がマイナス 15 億円、固定費がマイナス 2 億円でございます。

続きまして、産業機械事業でございます。前年比でマイナス 13 億円、内訳が、規模効果がマイナス 43 億円、為替がプラス 12 億円、売価レベルがプラス 29 億円、比例費がマイナス 17 億円、固定費がプラス 8 億円、うち人件費が 4 億円でございます。

先ほどのアフターマーケット事業につきましては、マイナス 2 億円のうち、人件費が 1 億円ございます。

続きまして、自動車事業でございます。前年に対して 53 億円のプラスでございます。内訳が、規模効果がマイナス 56 億円、為替がプラス 26 億円、売価レベルがプラス 121 億円、比例費がマイナス 64 億円、固定費がプラス 26 億円、うち人件費が 8 億円でございます。以上でございます。

諫山 [Q]：ありがとうございます。数字の確認ですが、下期の見通しは全体では書いていないですが、ご公表はいただいているのですが、事業としては産機、市販はそれなりに落として、先ほど鵜飼社長が自動車事業に頑張ってもらおうかなとおっしゃっているので、従来よりも増額しているところですか。

鵜飼 [A]：産機の生産能力を、OEM の生産能力をアフターマーケット向けに在庫補充をしっかりとしていきたいことが一つと、自動車向けはおそらくフル生産がこれから続くと思われま。グローバルで、12 月以降ぐらいですね。ですから、それに対してしっかりお応えできるように、先ほど宮澤が申しあげましたように、比例費の部分で材料の購入ごとの変更をしたりしまして、これが下期に効いてきます。

また、新商品の量産展開であるとか、それから国内自動車メーカーさんの内製部分の等速ジョイントもわれわれが代替生産をするという、それがスタートをしたりします。少し MIX も変わってまいります。利益体質も改善される中でボリュームが上がるということで、自動車はさらにわれわれが計画しているよりも、下期の期待が大きくなっていくと考えております。

諫山 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

今のコメントを踏まえた上で、二つ目です。鵜飼社長にお伺いしたいのが、産機と市販の建付けで今出しているらっしゃるスライドで、上期のご実績 14 億円からすると、建機等々を含めて、諸々お

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



お客様が落ち始めている現況で、産機の40億円の下期計画はやはりストレッチに見えます。半期ペースで140億円を出したとき、去年は130億円弱で確かに強いですが、なかなかアフターの構成を上げたいというお話を踏まえても、かなりチャレンジングだなとなるのですが、おっしゃっていただいたアフターのウエートを増やす部分で、近づけるのですか。

自動車の部分でカバーするには、厳しいような下振れになるのではないかというのが、率直に数字を拝見したときに印象として抱いたのですが。アフターのウエートを増やすことによる利益増効果って、そんなに大きく期待できるものなのでしょうか。すいません、ちょっと漠とした聞き方で恐縮ですが。

鶴飼 [A]：わかりました。今日、産業機械とアフターマーケットを担当しております播磨も同席しておりますので、まず播磨から、担当執行役としてお答えをさせていただきたいと思います。

播磨 [A]：播磨でございます。まず、下期の見通しのところで、外部環境のお話が冒頭少し出しましたが、やはり想像以上に中国市場の落ち込み等々の影響を受けているのは事実だと思っております。特にロボット用の減速機、それから工作機械の落ちが大きいと思っております。アフターでどこまでカバーできるかという、当然の疑問だと思っております。

ただ、来期以降に向けた在庫の積み増しも想定しておりますし、それから工作機械のように非常にアップダウンが激しい業態のところにつきましては、過去の反省を踏まえて、次に山を登る状況になったときに適正な在庫を持つべく、適正な在庫をつくっていくことに注力したいというのが、大きなわれわれの考えているところではございます。それが下期の利益に対してどれだけ寄与していくかという、下期の利益に対しては、別のところで対策をしていかないといけないと思っております。

売価改善も、約1年前からインフレコストの売価転嫁を積極的に進めてまいりましたが、まだまだ遅れてインフレコストが上がってきているところがございますので、ここの転嫁をやるということ。それからもう一つは、不採算でやっているビジネスの値上げをする、あるいは縮小を加速させることをやらなければ、下期の利益は叩き出せないと思っております。既に人件費を含めた固定費の削減、それから経費の削減を最大限やっておりますので、そういうところで何とか出血を最小限にしたいと考えております。以上でございます。

諫山 [Q]：ありがとうございます。

最後、3点目の部分です。産業機械補修の話は、播磨さんのおっしゃった施策の成果に期待するとして、鶴飼社長もおっしゃったように、自動車の部分でのカバーがどれぐらいになるのかという部

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



分です。黒字化してこれからの部分ですね、宮澤さんとしては売価が前倒しでというお話がありましたが、今ある公表計画に対して、為替以外でより収益性を上げられるものは、どういう施策をお考えでしょうか。

物量の部分というよりは、何か特定の地域でプラスが期待できるものがありそうだとか、もう一段売価交渉を進展するとか、為替以外の御社固有でプラスアルファの話が、この下期の収益性を良くする材料として何か期待できないかと思っております。計画の超過達成に向けて、何を期待できるでしょうか。自動車について、ぜひ教えてください。

宮澤 [A]：宮澤から、少しお答えを差し上げたいと思います。一つは、売価の領域でございますが、今年度ではなくて2022年度の積み残しが結構残っています。積み残し分についても、特に欧州メーカーですが、そこを今集中的に交渉しております。かなり難航はしておりますが、計画には織り込んでいませんが、欧州メーカーさんについては積み残し分も含めて、今強力な売価交渉を進めているのが一つございます。それがうまく成果、刈り取りができれば、今計画している売価以上のものも取りきれかなと考えているのが、まず一つでございます。

それと二つ目は、先ほど鵜飼からも申し上げましたが、下期でもともとわれわれが計画しておりましたが、新規案件の立ち上がりがございます。これはMIXの変更といいますか、自動車事業全体としては、それほど利益率は高くないのですが、比較的利益の高いもので下期での量産スタートが始まります。それを一定程度、量の織り込みをしておりますが、その寄与度を今はかなりコンサーバティブに見ておりますが、そこについての余地があるというのが一つ。

それともう一つは、社内的な固定費、特に当社技術要員をかなりの人数抱えていますが、その合理化も含めたところでの計画を、今粛々と進めております。それも上振れ要素としてあると考えております。

それと、先ほど申し上げました米国内でのサプライチェーンの変更です。従来、米国内で完結していたものを、一部米国外から安いものを提供というか、供給を受けたり、あるいは米国内で今かなり生産逼迫しておりますので、日本もしくは中国からの応援生産でそれに対応すると。幸いに今、非常に円安傾向でございますので、日本から送り込めば送り込むほど、それがかなりプラスに効いてきます。その辺りもいくつかのプランを持ちながら、計画上の利益を達成しようという考えであります。以上です。

諫山 [Q]：ありがとうございます。それぞれいくらかできていないですが、あまりポケットとしていくらあるかというのは、お話ししたくないかもしれませんが、これ全部まとめると数十億円前半ぐらいの話なのか、後半ぐらいは余裕を取っているというものでしょうか。あまり言うと、後で

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



できた、できない、という話になるかもしれませんが言いたくないかもしれないですが、ヒントをいただけないですか。

宮澤 [A]：そうですね。保険の掛け方だと思うのですが、例えば、前回に発表した見通しで、第2クォーターについてはマイナス19億円の計画でございましたが、今期為替の影響もございましたし、値上げの前倒しもございまして、最終的に6億円の着地で計画よりも25億円ぐらいプラスで着地しております。これヒントになりますか、諫山さん。

諫山 [M]：よくわかりました。ありがとうございました。

長尾 [M]：諫山様、どうもありがとうございました。続きまして、JPモルガン証券の佐野様、ご質問をよろしくお願いいたします。

佐野 [Q]：JPモルガンの佐野でございます。ご説明、ありがとうございました。私からも3点、お願いします。

1点目が、今期の通期の見方の変化に関しまして、特に営業利益の増減の売価についてお伺いをさせていただきます。3カ月前と比べたときに、業界他社さんでいくと、インフレの部分が想定よりも低く収まったので、それに応じて売価の上がり方も抑えられているケースが見られます。御社もこの3カ月を経て、通期の売価の上げ幅に関して、これまでの計画と違うところがあれば教えていただきたいのと、来期に向けた売価の考え方等々も、基本的な部分をまずご説明いただけますか。これが1点目です。

宮澤 [A]：自動車につきましては、宮澤からご説明を差し上げたいと思います。自動車につきましては、基本的にはインフレコストと不採算の部分を含めて売価修正を進めております、一部のお客様におきましては、契約数よりも少ない発注数量をいただいている会社さんについては、契約数量に満たない数量分については、これも含めて売価修正をさせていただいているような状態でございます。

ただ、地域性を申し上げますと、ご存知のように、日本については一部電力費用なんか下がりはじめていますので、その分については当初予定した電力費用、エネルギー費用をいただけないケースが発生してございますが、調達の領域を見ますと、われわれ自身のエネルギーコストそのものも下がっておりますので、上下でこれは相殺されるので、ネットではあまり効きはないかなと考えております。

それと一部の顧客につきましては、従来値上げを受け入れる代わりにコストダウンの話もそろそろ出始めてはいますが、基本的にわれわれのスタンスとしましては、まずはインフレ価格あるいは過

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



去の積み残し分を、まずは十分にそれを売価に反映していただいた上で、われわれ自身が、コストダウンの原資が出てくれば、それをリーズナブルな範囲でお返するというお話しております。今、われわれが注目しておりますのは、あるいは集中しておりますのは、過去の取りこぼし分も含めた売価の修正に注力している状態でございます。自動車は、以上でございます。

播磨 [A]：続きまして播磨から、まずアフターマーケットでございます。アフターマーケットは、かなりの部分を定価表でビジネスをしている部分があります。これについては、先期から定価表の改定をしてくれておりますので、これが大きく寄与をしてくれておりますことが一つ。

それから、アフターマーケットの場合は、中小、小口、お客様が多岐にわたります。こと細かく値上げ、売価転嫁をやってまいりました。これも先期からやってきたことが、今期に成果として表れてきております。当初、今期の事業計画で考えていた値上げを、はるかに上回る成果を得られているというのが、アフターマーケットでございます。

それから、産業機械につきましては二つございます。一つは、エネルギーコストをはじめとしたインフレコストの値上げの転嫁。それから、不採算の部分の値上げの交渉をやってきているわけですが、かなりのお客様でご理解をいただいて値上げが結実しているということでございますが、一部のお客様で、なかなか外部環境が悪くなっている局面に入っでご理解をいただけていないところがございます。ここは、われわれの実情を訴えながら、値上げ交渉を下期に継続していることがございます。これが一つ。

それからもう一つが、われわれサプライヤーさんからのインフレコストの転嫁を言われている部分。ここは少し電気、ガスの値上げ分というようなところが遅れてきている部分がございます。この部分も、当然われわれは受け入れていく姿勢でやっております。この部分も、お客様に理解を得ながら値上げ、遅れているものの値上げをお願いしているというのが今の状況でございます。以上でございます。

佐野 [Q]：ありがとうございます。ちなみに、いつもですと大体 16 ページとか 17 ページ辺りに、上から下だとか、あと通期の新しい利益の増減が出ていたりするのが御社の開示のあり方と聞いていたのですが、今回は、それは特にないという理解でよろしいですか。

山本 [A]：山本でございます。今回、通期の見通しを変えておりませんので、下期が通期の見通しを変えてないものから上期の引き算という形になってしまいますので、ここについては、表示はしておりません。

佐野 [Q]：はい、わかりました。ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2点目が、自動車の受注状況といいますか、案件の積み上がりを宮澤さんから教えていただきたいのと、その中で、1Q ちょっと苦戦もされていましたが中国のマーケットにおける、よりローカルのほうを攻めていくとか、日系以外の部分に拡販をしていくみたいな取り組みの成果も見られるのか、そういったところの補足情報もあればありがたいです。お願いします。

宮澤 [A]：それでは、宮澤からお答えを差し上げたいと思います。基本的には、もう 2024 年までの商戦が終わっていますので、事業年度で言えば 2025 年度の商戦辺りのところを、少しお話を差し上げたいと思います。大体ドライブシャフトで 180 から 200 ぐらいです。それから、アクスルのほうで 130 から 150 ぐらいの数字だと思います。これは EV の専用型番も含めてということで、お含みおきいただきたいと思います。

中国については、ご存知のように今、日系メーカーが非常に苦戦している中でわれわれ中国の、特に EV メーカー向けのシフトを進めております。全体とすれば 8 割以上日系メーカーさんが占めておりますので、比率とすれば 15%程度のローカルメーカーですが、これが 3 ポイントから 5 ポイントぐらい増えていくかなというイメージです。よろしいでしょうか。

佐野 [Q]：詳細ありがとうございます。

最後、鵜飼社長にお伺いさせていただきたいのですが、今回、より下期偏重の計画になっていると思います。これまでお話を伺っていますと、その達成確度も手応えもおありかなと思うのですが、これが現場の部分まで含めて予実管理ですとか、掲げられた数字を着実にやっていくというのを、どのように浸透されていらっしゃるのかということにつきまして、この間開かれていらっしゃると思いますが、グローバル会議の感触も含めて、こういった形で NTN の現場のところとマネジメントの計画必達に関しての危機感の部分を醸成されていらっしゃるのか、その辺りの感触がもしあれば教えてください。

鵜飼 [A]：鵜飼です。一つは昨年、コロナがまだ収束する前でしたので、私が主に国内全事業場、工場、販社を含めまして、それから海外の主だった事業所、販売会社、工場を回りました。タウンホールミーティングと言われる主要な従業員の方々と、直接対話をしようということで、会社の今の状況と、それから会社がこれから進むべき状況を説明して、皆さんに直接理解を求めると同時に、いろんなご質問を受けまして、それに対して私が直接お答えするというのを去年も進めてまいりました。

今年 4 月からは、全執行役がご自分の担当部門の地域なり、例えば国内であれば販売会社であったり、工場ですが海外でもその地域によって違いまして、そこに直接行っていただいて、今は執行役の皆さんが、私が去年やったこと、私も並行して主だったところには回っているのですが、それと

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



並行して、全執行役がグローバルに動いて、従業員との直接対話を進めて、われわれがやるべき方向をしっかりと共有していこうと進めてきています。

まだ今、オンゴーイングで、今月もまた欧州にも行きますが、そういうことをやっています。

先だって開催したグローバルマネジメントカンファレンスは、5年ぶりです。コロナを中心にしてできなかったのですが、日本で世界各国から主だったマネジメントのメンバーが集まって、そこで会議を開いて共通課題、次の中期に向けてNTNがやるべき、進むべき方向について、事前に宿題を出しました。その宿題に対する答えを持ち寄って、チームに分けましてチーム活動をして、そのチーム活動をした結果を皆さんの前で発表していただいて、そこで質疑応答するというような形でやりました。

従来はどちらかというと発表中心の、各部門の長が発表してそれを聞いているという会議がベースだったのですが、今回はいろんな若手の方の意見を含めて工夫をしてもらいました。海外から来た方々も、ある意味今まで全く違うやり方をすると、自分たちの充実感といいますか、そういうものを持って帰っていただきました。ただ単に充実しているだけでは駄目なので、それをちゃんと成果が出るように、これからも行動を続けていくという状況で、かなりの手応えとして感じています。

先ほど申し上げましたように、非常にクリアにわれわれもこれから先の次の中期に向けて、NTNの企業価値向上に向けたいろんな施策を打っています。当然、外部環境の状況によって微調整をしながらやっていかないといけないと思いますが、徐々にその方向感と、全員の行動力につながりつつあると感触を持っています。以上です。

佐野 [M]：はい、わかりました。ご回答をありがとうございます。以上です。

長尾 [M]：佐野様、ご質問ありがとうございます。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]：田井です。一つは、17ページの数字の話で恐縮ですが、アフター向けですが、この上期のご実績、売上は、下期と比べて売上は増えていますが、利益は3分の2ぐらいに減っちゃったと思うんですね。前年の上期と比べても増収減益だと思うのですが、これはいろんな数字をいただいているので分析すればわかるかもしれませんが、結局、何が一番影響しているのですか。

山本 [A]：山本でございます。先ほどの説明が上手くいけていなかったのですが、まず前年の同期、前期の上期と比較しますと、除く為替でアフターがプラス2億円と表示されておりますが、売価レベルを除くとマイナス28億円で物量では減っていると。さらに産機につきましては、除く為替でマイナス68億円となっておりますが、価格の部分を除きますとマイナス97億円と売りが減

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



っております。要は生産規模減の影響が、一番大きく前年の上期比では出ております。下期比につきましても、やはり規模の影響が相当大きいというのが現状でございます。

田井 [Q]：わかりました。そういう意味では、やはりボリュームが増えないと厳しいということですね。

山本 [A]：そうですね。どうしても、先ほどの説明にもございましたが、産機の工場で作っているものがアフターにっておりますので、価格転嫁をやったとしましても、規模が落ちることによって原価構成が悪くなるという点はございます。

田井 [Q]：わかりました。

あともう一つは、他の会社でもお伺いしたのですが、来年度以降を見たときに、価格をどうご覧になっているかをお伺いしたいです。自動車と産機と分けるべきなのかもしれませんが、車は例えばさっき宮澤さんがお話いただいた、中国向けが増えますというのは、当然その MIX としては厳しいと思います。そもそもそれぞれのお客様の値上げの受け入れる度合いは、多分どんどん小さくなってきているのではないかと。特に、EV の中国の人たちは、とったりしています。その辺りをどのぐらい考えていらっしゃるのか。

一方で、産機に関しては足元でそうかもしれませんが、これだけ需要が弱いと当然値上げなんて言われてもみたいな時代になってきていると思うのですが、その辺りはいかがですか。

お伺いしたいのは、既に決算が出た海外の競合他社で同じような話が、電話会議で結構出るようになっていて、ちょっと潮目がまた変わってきたと。もう値上げと云えばいい時代も終わって、何か付加価値をつけるとか、仕組みを変えないと、そればかり言われてもみたいになってきているのかなと思っています。その辺りを、今期の業績はもうどうでもいいので、来期以降見たときに何か補完することあればそれぞれお伺いできますか。以上です。

宮澤 [A]：それでは、自動車についてお話を差し上げたいと思います。来年以降の話については仮説も含めた話になってしまいますが、基本的にわれわれも来年以降もご商売いただいていますので、そこの契約単価がございます。われわれが今進めていますのは、経済変動によるインフレのコストについては着実に売価転嫁していきましよう。

特に米国は今回、UAW が 4 年間で 25% の賃上げを認めている以上、われわれの部材に対するというか、われわれの米国での人件費も当然上がってきます。そういうインフレコストについては、確実に受けていただくという考えであります。逆にそれが受けていただけないとか、非常に厳しい

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



交渉になると、われわれとすれば安定供給も確保できないというような交渉を今進めております。それは継続させたいと考えております。

それと、ボリュームの話です。基本的にわれわれの契約単価は、一定の契約ボリュームの中で価格を履行することを契約しております。それが満たないケースにおいては、それについても一定程度ご負担いただくという交渉を考えております。

それと、将来についてです。もちろん、われわれは付加価値を乗せていかなければいけませんし、CVJといえども、コモディティの領域なかなか出ていきませんが、ここについては単なる価格競争に陥るといっても、われわれ自身が他社に比べて秀でていると思われる課題解決力であったり、あるいは提案力であったり、あるいはスピード対応のところを売価に乗せていきます。ある意味乗せていくような対応を進めることによって、お客様から選んでいただくことを進めております。

事実、彼ら自身がLCCメーカーを選定したがうまく開発が進まないので、開発の途中で弊社のほうに戻ってくるケースも、ここ何件か出ております。そういうアプローチをかけて、全体の自動車収益を戻していこうと考えております。以上です。

鵜飼 [A]：少し、鵜飼から補足させていただきます。私が言っているのは、設計の抜本的な見直しをしましょうと。NTNは高速ジョイント、それからハブについては世界でもナンバーワン、ナンバーツーのようなシェアを持っていますが、逆にいうとそこにあぐらをかいてないかと。長年使ってきた設計標準そのものは、やはり外部環境で求められているものに対して、もう一つは、調達できる部材の品質の向上に対して、タイムリーに見直しができていくかというところを決してそうではないと。

まして中国メーカーをはじめ、新興国メーカーがそれなりの品質、技術のものを安値で提供できるようになってきています。そこに対して、いつまでもハイスペックのものばかりをやるということが、これから先の、今、田井さんがおっしゃったように、来年以降もわれわれの企業の柱として持っている商品の力をどんどん削いでいくことにもなります。

つくりやすいものは設計もシンプルですし、その中でお客様が本当に求めている、特に、これからEVの中でハイスペックのものは、われわれはいろいろ持っているのですが、やはりハイコストにもなります。それを、適切なコストでマーケットのプライスにいかにか競争力を持って合わせていけるかというのは、もう設計から抜本的に見直しをしないといけないと考えています。ここの部分をこれからしっかりと、今、既に始めていますが、次の中期に向けての私は大きなテーマだと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一方で、産機のほうは、お客様個々の例えば建機メーカーさんであったりという、それぞれがご自分のところで作る機械は、車のように標準化されていませんので、いろんなスペックを個別に要求されてきます。ただ、それもお客様も結局新興国との競争に陥っていますので、その中でサプライチェーンを通じてコスト競争力を上げていこうとすると、やはり設計標準をもっとシンプルにしていくとか、そういうことをわれわれからも働きかけていく必要があると思っています。従来のお客様との関係性だけを維持するだけで今までの商売ができるかという、決してそうではないと考えています。そういう意味では、適宜というかスピードを上げて、この辺の見直しをしっかりとしていきます。

部材につきましても、中国からさらにインドに調達の矛先を変えてきています。ここでも非常に品質も上がってきていますし、競争力も上がってきています。設計からつながる比例費の部分であるとか、もちろん生産性を上げるための固定費の部分も含めて、抜本的な改善、改革をしていかないといけないと考えて進めてきているところです。以上です。

田井 [M]：ありがとうございました。大丈夫です。またお願いします。

長尾 [M]：田井様、ありがとうございました。

以上をもちまして、当社 NTN 株式会社、2024 年 3 月期第 2 四半期決算 IR 説明会を終了いたします。

本日はご参加いただきまして、誠に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 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

