

決算説明会質疑応答

- Q. HDDサスペンションの今年度計画数量1,157百万個の拠点別および四半期別の内訳を教えてください。
- A. 拠点別：日本 482百万個、中国 218百万個、タイ 457百万個
四半期別：第1四半期 254百万個、第2四半期 276百万個
第3四半期 305百万個、第4四半期 322百万個
- Q. DDS事業の設備投資と減価償却費の09年度実績と10年度計画は。
- A. 09年度実績：設備投資 50億円、減価償却費 70億円
10年度計画：設備投資 63億円、減価償却費 73億円
- Q. HDDサスペンションのサイズ別内訳の09年度実績と10年計画は。
- A. 09年度実績：デスクトップ52%、モバイル44.6%、サーバー3%、他
10年度計画：デスクトップ45%、モバイル50%、サーバー4.8%、他
- Q. HDDサスペンションのシェアが50%を超える過程で、客先（日系・外資系）の構成の変化をどう考えているか。背景も含めて教えてください。
- A. 全ドライブメーカーと取引があるので、優先する客先は考えていない。全ての客先から受注を増やすことを考えている。
- Q. DDS事業の金額ベースでの開示はないが、金額ベースでの伸び率、単価変動のイメージを教えてください。また、DSA（デュアル・ステージ・アクチュエーター）の出荷数量および平均単価に与えるインパクトはどうか。
- A. 金額ベースでは開示していない。既存品の単価は今までと同じように下がる傾向にある。DSAは部品が増えるので単価も上がる。DSAの10年度の出荷数量は約5,000万個を計画している。
- Q. 10年度計画の営業利益増減要因分析はないのか。
- A. 作成していない。
- Q. 今年度、HDDサスペンションのマーケットシェア50%を目標にしているが、中長期的に何%位まで上昇する可能性があるのか、見方を教えてください。
- A. まずは50%を達成してから考えたい。この席では具体的な数値は言えない、今後の動向を踏まえて数値を決定したいと考えている。
- Q. 原材料高の影響は、今年度の計画にどのように織り込んでいるか。
- A. 主に自動車関連になるが、原材料高は単価反映を前提としているため、影響はないものとして織り込んでいる。

- Q. シートの米国・中国の新拠点は、2～3年以内に具体化することが視野に入った段階なのか、それとも今後の状況をみてから検討を進めていく段階なのか。
- A. 既に具体的な検討に入っている。ここで詳細は開示できないが、2～3年以内と考えている。米国の方が先に立ち上がり、中国はその後になる。
- Q. ニッパツのシートビジネスはフレームとコンプリートで展開が違ってくるが、米国と中国の新拠点はコンプリートをやると考えて良いか。
- A. シートは最終的にコンプリートまでやらないと利益に結びつかない。米国・中国ともコンプリートで考えている。
- Q. 懸架ばね事業で、中国・インド・ブラジルなどでは能力を強化して、受注を獲得していく方向だと思う。一方で、国内の乗用車向けとトラック向けの稼働率の状況はどうか。また、余剰があればどう活用するか、あるいは削減するか、展望を聞かせて欲しい。
- A. 乗用車向けは、稼働率が80～85%でやや低いといったところである。トラック向けの稼働率は非常に低い。トラックは日本での伸びは考えられないが、海外が増えていくので、国内と海外のバランスをとりながら、国内のリストラを考えなければならない。
- Q. HDDサスペンションで、DSAは量産立上げが難しいとの話があったが、従来品と比べ、作り方でどこが違っていてどこが難しいのか。
- A. 既に量産は立ち上げている。今後は数量が増える中で、いかに安定的に生産するかということになる。ピエゾ・接着剤を始めて扱うため難しさがあった。ただし、コンペチターと比べると、問題に対して既に対策を打っているため、一日の長は有していると考えている。
- Q. ファクトブックのセグメントの新旧の違いは何か、具体的に説明して欲しい。
- A. 2010年度から、マネジメントアプローチにより、社内で管理しているセグメントを開示するように規程が変更されたため、見直しを行なった。日発販売・日発運送を各セグメントに分けていたものを、産業機器他事業に移動した。また、産機事業部で扱っている製品（金属ベースプリント配線板、ろう付製品など）で、従来は精密部品事業に分類していたものを、産業機器他事業に移動した。
- Q. 主要カーメーカー別売上構成比は、ばねとシートを合わせた全体の売上構成比か。
- A. ばね・シート・精密の売上の合計を使っている。
- Q. 精密分野でHDDサスペンションに続く新製品を開発しているか。
- A. 今後の世界的な伸びが期待されるEV（電気自動車）向けのキーパーツを開発している。詳細は開示出来ないが、客先と具体的な案件を進めている。
- Q. HDDサスペンションで、DSAの顧客の広がりをどうみているか。
- A. DSAは全ての客先からは検討依頼が来ている。将来的にはHDDはDSA移行してい

くと考えている。2013年度には30%程度がDSAになるのではないかと予想している。

- Q. サスカウントの上昇の理由として、高容量化と歩留要因があると説明があったが、どちらの影響が大きいのか。
- A. 今年度のサスカウントは上昇すると予想したが、趨勢的にサスカウントは減少する方向と見ている。今回の上昇は高容量化の影響が大きいのではないかと考える。

2010年5月18日開催
以上