

5月23日アナリスト向け決算説明会質疑応答

- Q. 今期計画で精密部品の営業利益が 65 億増加となっているが、自動車と HDD 等で分けた場合どちらの貢献が大きいのか？
- A. 精密部品は、自動車関連では、昨年の洪水の影響によるホンダの減産の影響が大きかったが、これが戻るといふこと、また、HDD が増えることによるサスペンションの受注増の両方が貢献する。
- Q. DDS の設備投資、償却の実績と計画は？
- A. 設備投資の実績は 58 億円、計画は 46 億円。減価償却費は開示できないがほとんど変わっていない。
- Q. 資料 27 ページでシェアを計算すると年の終わりに行くに従って上がる、特に CQ4 で上がるようだが、このシェアが上がる要因は何か？
- A. 第一に、これまでシェアの多くなかった客先でシェアがアップする、第二に DSA のシェアに優位性があり数量増になる。
- Q. DSA の比率が当初 30%といていたと思うが、今年度 40%になる背景は何か？
- A. 採用されたものの立ち上がりが一時期遅れており、当初考えていたより比率が下がっていた。しかし、ここにきて採用されたものが流動しだして増える傾向になっており、それをベースに計画を立てた。但し、今後更に記憶容量が高いものの立ち上がりが後倒しになっているので、今の勢いで必ずしも伸びていくわけではないと考える。ただ、DSA を採用しようという客先ニーズは高い。
- Q. 足下の DSA 比率はどうか？
- A. CQ1 実績で約 25%程度である。
- Q. サスペンションの平均単価は昨年度と比べてどうなっているか？
- A. DSA と通常のサスペンション両方併せての平均単価は上がっている。
- Q. 資料 27 ページの表で見ると、サスカウントは 3.5 で横ばいとなっているが、ヘッドの高容量化が進まないなかで、増える方向性はあるのか？
- A. これについてはいろいろな意見がある。記憶容量が増えるのでディスク枚数が減り、サスカウントも減るといふ意見もあるが、ここにきてクラウド化でニアラインが多くなるのでディスク枚数が増え、サスカウントも増えるといふ意見もある。希望的観測ではあるが、個人的には数量が少し伸びるといふイメージを持っている。
- Q. サスペンションの 3.5 インチ用と 2.5 インチ用の比率はどうなっているか？

A. 11年度は、うろ覚えだが、エンタープライズが10%程度、3.5インチが40%程度、2.5インチが50%程度だったと思う。

Q. 今期の業績計画で、新工場の立ち上げによる利益寄与はどのくらいか？

A. シートについて、テネシーの工場で売上95億円、タイの新工場で売上62億円程度。利益については、テネシーについては、今期はあまり大きくは寄与しない。

Q. HDD業界再編の実際の影響は？

A. 再編によって影響を受けたのはサムソン。ただ、当初は減ったが、最近では当社のサスペンションが採用された新しい製品の量が増えてきた。

Q. 精密部品はHDDの出荷伸び率に比べ増収率が高くなっている。DSAの単価によるものではないかと思うが、売上の割に利益が少ないように見えるのは何故か？

A. 数字は言えないが、DSAの単価は上がる。ただ、ピエゾを貼るので限界利益としては当然増えるが、限界利益率としては部品代がかさむため同等か少し落ちる。トータル額としては上がり、収益には寄与する。

Q. ばねの新工法、シートの新技術というのは具体的にどのようなものか？

A. シートについては、ロボットを使って部品をランダムに拾ったり、治具をロボットで代用したり、人手がかかる工程（ミシン、カバーリング）にロボットを使うなど、新たな試みに取り組んでいる。

ばねについては、中品質の材料でこれまでと品質的に変わらない製品を作るための製造工法の開発、能力増強の際でのコンパクトライン（エネルギーミニマイズ、投資額を抑えたライン）の導入などを検討中である。

Q. ばねの今期計画で営業利益率が中計に比べ上がっている理由は何か？

A. ばねで合理化をここ数年集中的に行った。工数削減、稼働率アップに加え、今後は低廉材の検討も行っていく。ばねは装置産業的な側面があるので、受注量が増えると飛躍的に利益率が上がる傾向にある。前期に比べて特にタイ、北米で良くなる。前期もそうだったが、トラック向けも増えている。

Q. シートも営業利益率が高くなっているが、海外の立ち上がりもあり、低くなるのではないかとと思われるが、高くなっている理由は何か？

A. 新工場の立ち上がりはプラスαとはならず足を引っ張る事はない。立ち上がり前は人が増えることはあると思うが、それ以外は現有の陣容で行う。利益率が上がるといわれるが、前期がタイ洪水の影響で低かったということ。

Q. テネシー、タイの新工場での利益率は、全体に比べて今期は低いと考えて良いか？

A. テネシーはフレームだけなので利益率的には非常に低い。

- Q. 精密部品の利益率は過去 10%くらいだったものが 7%程度となっている。自動車は戻ってきたが、HDD はそこまで戻っていないというイメージか？
- A. ほぼそのとおりである。
- Q. 終わった期の DSA 比率はどの程度か？今年の見通しは？
- A. DSA 比率については、2010 年度が 3.6%、2011 年度が 13%、今年 CQ1 で 24%であり、今後数量は伸びていくと思われる。すでに量産開始しているものでこれまで数が増えてこなかったが、客先で数が増えてくれば当社の数量も増えてくる。
- Q. サスペンションでニッパツのシェアが上がるという具体的な要因は何か？これまでシェアが低かったところが上がるということだが、これは既に決まっていることなのか？
- A. シェアが少なかったところが増えるということについては、日系客先については増えることについて既に決まっている。海外客先の 1 つについては、既に率としては 20%程度あるが、更に増やすべく開発等努力しているところである。
- Q. シートでの海外展開については理解したが、日本国内での今後についてはどうか？
- A. 苦しいのが現実。ただ、日産殿、トヨタ殿が発表している国内生産があれば、当社としては横ばいでやれる。九州(関連会社のフォルシアニッパツ九州)は順調に仕事を伸ばしており問題ない。また、富士重は、3 カ年の予想でみると今の生産台数を維持できると考えている。ただ、2020 年までを見るとやはり苦しいだろうと思っている。
- Q. フォルシアニッパツ九州の来年以降の稼働率は心配ないと思って良いか？
- A. 今年度 30 万台強の受注をいただいている。若干九州での車種が発表されない部分もあり、このままでいくと日産九州殿自体の台数も減ると思われるが、今のところは心配していない。
- Q. ばねの海外メーカー等への拡販はどうか？
- A. 懸架ばねでは、既に北米で FORD からの受注が確保されているほか、新車種についても受注機会を設けていただいている。また、VW (フォルクスワーゲン) からコイルばねを受注している。VW については中国などでも拡販活動を検討中。精密ばねでは、GM や VW からバルブスプリングを中心とした受注を獲得している。さらに横展開として中国でも拡販活動中である。

以上