

11月22日決算説明会質疑応答

Q. (資料 P. 36)NHK 数量の地域別数量と年度ベースの数量を教えてください。

A. 地域別数量は、日本、中国、タイの順に、
CQ2 : 96、33、84、CQ3 : 124、37、88、CQ4 : 99、34、106、
年度ベースでの数量は、
2Q : 241、3Q : 224、4Q : 261

Q. タイの洪水影響から1~3月にかけての感触はどうか。HDD台数はどう見ているか。またシェアをこのまま維持できるのか、一時的なものなのか。

A. 客先、コンペチターの回復についてどうなるかは良く分からない。洪水の影響を受けているお客さんから当社への打診もあるし、洪水の影響を受けていないお客さんからは増量の話もある。当社にとっては追い風となっている。
2012年CQ1のHDD台数は1.6~1.7億台とお客さんは強気である。2010年以上の台数になるかもしれない。12月期に比較して2012年CQ1のNHK数量は10%くらい上がるのではないかと考えている。

Q. (資料 P. 36)今後の中国の収益で、一度17%程度上げているが、その後低くなっているのは何故か。

A. 自動車用懸架ばね、精密ばねは日本に比べてコスト的な優位性があるが、今後売上が伸びるのはシートであり、利益率は落ちる。また、14.3期では創業時の投資負担がまだ引き続いていることもある。尚、15.3期はこれより高まると期待している。

Q. DSAの洪水での影響、状況について教えてください。

A. DSAの比率はサスペンションの中では10%弱。洪水の影響というよりも全体的な数量が減少している中でDSAも減っている。半年ほど後倒しになっているものもある。来年は技術的な問題を解決して数量が増えると思う。比率は増えていくだろう。

Q. 2.5インチ500GB、3.5インチ1TBが遅れていることとDSAの立上げ遅れは連動しているのか。

A. 新しい品種の立上げ時にDSAになっている。

Q. (資料 P. 36)シーゲートによるサムソンの買収による影響について教えてください。

A. サムソンが数量減になった。但し、新しい品種に関しては残すという話もあり、影響は最小限に留まると想定している。

Q. 精密セグメントは、前年下期と比較し売上の落ち込みに比べて利益の落ち込みが大きいですが、その理由は。懸架ばねセグメントでも前年下期比較で増収減益となっているがこの要因は。

- A. 一番の影響は円高である。また、数量が地域別でバランスが悪く、日本では数量が増えているが、円高の影響を大きく受けて利益が落ちている。中国では数量が減って、コストも増加している。タイでは数量の急激な増減によりコスト増につながっている。一方ハードディスク以外の精密ばねで、高収益製品の数量が減少し利益率の低い製品の数量が伸びたことなどから、プロダクトミックスにより利益率がかなり下がったと見ている。懸架ばねセグメントは、震災の影響で売上のかんりの増減による固定費の増加で減収につながった。
- Q. インドでの精密ばね事業買収による今期への影響については。
- A. 今期計画には入れていない。
- Q. インドでの利益率が中国に対し高くないのは何故か。
- A. インドは懸架ばね、スタビライザーが主製品だが、生産車種がコンパクトであり、小型製品はそれほど利益率が高くない。また、労務費が上がってきており、いかにコストを下げるかが課題となっている。
- Q. 部品業界全体として、円高による値引き要請が来ていると思うが、どのように対応しているか。
- A. お客さんには、VA、VE で還元するようにしている。交渉ごとなので、ある程度は予算に入っているが、それ以上は一時金で対応というケースも考えられる。基本的にはゼロ回答はせず、何らかの形でお客様に還元する考えである。しかし、いずれにしても利益に大きな影響がでるほどとは考えていない。
- Q. DSA について、従来あった技術的な問題が解決されたという話があったが、具体的にはどのような点か。
- A. ピエゾを接着剤で張付け駆動させるサスペンションなので、通電性の問題があった。それらに対する対策を講じ信頼性を上げたことで問題を解決していった。
- Q. DSA について、現在シェアが 10%弱とのことだったが、2~3 年後の見通しは。ライバルとの技術格差はどういうところにあるのか。ユーザーが DSA を採用するポイントは。
- A. 来年から増えて 2012 年には 30%程度、2013 年、2014 年には 50%程度になると予想している。現在、DSA の中での当社のシェアは 75%程度。精度、品質、技術的課題への対応、安定して製品を出すということについて、一日の長があると考えている。DSA は精度よく位置決めができるので記憶容量が高くなればなるほど採用されてくる。
- Q. これまでの製品と DSA との機能の違いは？
- A. 従来品の SSA は、受動部品であるが、DSA は精度よく先端の位置決めができる能動部品である。
- Q. ニッパン、トープラの完全子会社化での重点は。

- A. ニッパンは商社機能を利用してグループ全体の販売、購入を強化する。トープラについては、当社と客先がラップしていること、今後進出予定の中国、タイは既に当社も進出済みであることもあり、当社と同じような管理機能を共有しながら新興国への進出で協力ができる。
- Q. シートの利益率の設定が他社に比較し、低いようであるが何故か。今後拡大していくとしたら何%くらいになるか。
- A. 立ち上がりは特に利益率は低いが、2013 年後半から本格的に稼働し、2014 年 3 月期は過渡期ととらえており利益率は改善されると考えている。また、シートは納入形態がさまざま、一律に何%とは言えない。湖北は部品内製と組み立て、鄭州は組み立てのみ、花都も組み立てのみだが順次部品内製化を検討していく。

以上