

5月28日アナリスト向け決算説明会質疑応答（2019年3月期決算）

Q. 19.3期より新規連結したハンガリーの会社の営業利益は、19.3期と20.3期計画でそれぞれ、いくらの影響があるのか。

A. ハンガリーの収支は、第4四半期の3か月間のみ取込んでおり、19.3期への影響は軽微である。20.3期計画については、当初の計画と比べ工場の立ち上がりが遅れているため、収支は厳しい計画となっている。

Q. ハンガリーの会社の連結が、懸架ばね事業の営業利益率の悪化に大きな影響を与えているのか。

A. 影響は少なからずあるが、日本、米欧ほか地域において、他社との価格競争が厳しくなってきたことや人の確保、賃上げ等により人件費が上昇していることも営業利益率が悪化している要因となっている。

Q. 精密部品事業の第4四半期の実績が急激に落ちているがその理由について、自動車関連とハードディスクドライブ（HDD）関連に分けて教えてほしい。

A. HDD関連の数量の落ち込みが原因であり、自動車関連については堅調に推移した。

Q. 精密部品事業の20.3期計画について、自動車関連とHDD関連に分けて、上期と下期どのような計画になっているのか教えてほしい。

A. HDD関連市場が落ち込んでいるため、上期は厳しい計画となっており、下期に挽回する計画となっている。

Q. 20.3期計画の上期下期の事業セグメント別の数値を教えてほしい。

A.

（億円）

		懸架ばね	シート	精密部品	産業機器 ほか	合計
20.3期 上期計画	売上高	648	1,473	725	454	3,300
	営業利益	14	9	11	16	50
20.3期 下期計画	売上高	661	1,598	815	526	3,600
	営業利益	13	45	52	40	150
20.3期 通期計画	売上高	1,309	3,071	1,540	980	6,900
	営業利益	27	54	63	56	200

Q. バルブスプリングのリコールに伴うお客様から費用負担の請求はあるのか。

A. 現時点では、お客様から費用負担の請求は無い。

Q. 第4四半期において懸架ばね事業のタイで発生した一時的な費用はいくらか。また、タイ以外にも一時的な費用が発生していれば教えてほしい。

A. タイの懸架ばね事業において、板ばね折損に伴うリコール費用が発生しており、約6億円引当金を計上している。また、タイの懸架ばね事業、シート事業、精密部品事業において、賞与の増額、タイ国内の法改正に伴う退職給付費用の増により、約6億円計上している。

さらに中国のシート事業において、お客様との価格協力に関する交渉が妥結したことにより、過年度分を含め約15億円計上している。

Q. 20.3期計画において、米欧ほか地域の収益性の改善を見込んでいるようだが、改善できる見通しが既に立っているのか。

A. シート事業の生産トラブルの終息に目途が立った。また、各事業において自動化等の合理化を進めており20.3期の下期に効果が出る見込みとなっている。

Q. 米欧ほか地域の営業利益は、20.3期を上期と下期で分けると下期の営業利益が大きくなる計画となっているのか。

A. 合理化効果は、下期の方が大きいことや自動車関連は、生産数量が下期の方が大きくなる傾向にあるため営業利益も下期の方が大きくなる計画となっている。

Q. HDDサスペンションのシェアが上がった背景を教えてほしい。

A. 次世代のサスペンション（CLAサスペンション）を他社に先駆けて生産したことから、シェアが上がってきており、継続してシェアアップに取り組む。

Q. HDDサスペンションのサスペンションカウントは、今後どのように変化していくと考えているのか。

A. 19.3期における通期のサスペンションカウントは、4.86個となったが、今後は、サスペンション数が多く使用されるニアライン向けが増加していくことから、5個から6個に増加していくものと考えている。

Q. HDD台数が減少していく中で、HDDサスペンションカウントは上がっていくとのことだが、HDD関連の収支は、今後どのように変化していくと考えているか。

A. HDDサスペンションの数量は、増加していくと考えており、それに伴い収支は良くなっていくものと考えている。

Q. 19.3期の年初計画では、固定費が増える計画としていたが、実績は計画ほど増えなかった。

固定費が増えなかった要因は、計画に対して数量が減少したことによるものか、または、計画が保守的であったのか。

A. 数量が減少したことによる固定費の減少もあるが、保守的であった部分もある。

Q. 今年度の固定費の計画は、保守的なのか、計画どおり発生する可能性が高いのか。

A. やや保守的に計画している。

Q. 懸架ばね事業において、競争激化というフレーズが出ていたが、競合相手は日本と海外のどちらの競合相手をイメージしているのか。

A. 日本メーカーも海外メーカーも競争は激化しているが、主として海外メーカーである。

Q. 具体的に競合相手となっているメーカーはどこか。

A. 競合相手となっているメーカーの中には、ドイツのメーカーもある。競争激化の話にもつながるが、新規受注するためには、お客様へサンプルも量産と並行して迅速に納める必要があり、現在、生産体制の強化に努めている。また、価格競争も厳しくなるため、生産面でも利益確保面でも乗り越えなければならない壁であると考えている。

以上