

決算説明会質疑応答

- Q. 屑売却益を営業外から原価に持っていった影響額は上期と通期でどの程度か。また前回の計画から反映されていたのか。
- A. 09年9月度で屑売却益は374百万円ほどである。前年同期と比べスクラップ単価が下がっているため、金額的には大幅に減っている。年間では上期の倍程度だろう。2009年度の年初からこのやり方に変更しているため、もともとの予想に反映されている。
- Q. 産業機器ほか事業は、例年売上げ・利益が下期に偏る傾向にある。しかし、今年度は下期の売上げは減少し、利益の偏り度合いも小さくなっている。どのような要因によるか。
- A. 産業機器ほかに含まれる製品に、立体駐車装置がある。立体駐車装置は春のマンション販売に向けて、下期に販売が集中する傾向にあるが、最近のマンション販売の低迷から、立体駐車装置が年間を通して低水準で推移している。これが主な要因と考えられる。
- Q. 2009暦年ベースで数量を開示してもらえないか。また、来年の1～3月の流れをどう見ているか。
- A. CQ1 (1～3月) 121百万個
CQ2 (4～6月) 187百万個
CQ3 (7～9月) 214百万個
CQ4 (10～12月) 245百万個
2010年のHDD生産台数は2009年に対して増加を見込んでおり、HDDサスペンションの年間需要も拡大すると考えている。ただし、年末のクリスマス商戦の結果で1～3月に在庫調整が行われるリスクがあることから、状況を見ながら計画を策定中である。
- Q. HDDサスペンション事業の今期の設備投資と減価償却を上期・通期で教えて欲しい。また、HDDサスペンションの数量で、サーバー・3.5インチ・2.5インチ・1.8インチのブレイクダウンを上期・通期で教えて欲しい。
- A. 設備投資額は2009年通期で51億円、減価償却は71億円を計画している。設備投資と減価償却の上期と下期の内訳は開示していない。セグメント別構成比は、CQ4 (10～12月) を例に紹介すると、ディスクトップ48%、モバイル48%、残りがサーバー他になる。
- Q. 設備投資が当初計画の32億円から20億円弱上昇しているが、変動の内訳を教えてください。
- A. 受注数量急増に対する、生産ラインの増設投資が大半である。

- Q. サスカウント（HDD台当りサスペンション所要数）についての考え方を聞きたい。期初予想ほどはサスカウントが減少しなかった背景は何か。また、それでも今後サスカウントが減少していくとみている理由はなにか。
- A. サスカウントの減少が小さかったのは、あくまでも推測であるが、2つの理由が考えられる。一つは、3.5インチの高容量品が前倒しで投入されたのではないか。二つ目は、HGA（ヘッドアッシー）の歩留が客先で思ったほど上がらなかったのではないか。ただし、今後は歩留が上がっていくことと、ディスク容量が増えることでディスクの枚数が減少することから、サスペンションの使用量が減っていくことは避けられないとみている。
- Q. 期初の段階では、HDDサスペンションの営業利益が前期と比べ50%程度減少すると話していたが、現時点では、HDDサスペンションの営業利益の推移をどうみているか。
- A. 具体的な数値は開示できない。ただ、当初は厳しくみていたが、数量が増えているので利益も当初計画より良くなっている。
- Q. 2010年のHDD生産を、ニッパツは5.94億台であると予想しているが、客先の予想を合計すると7億台ぐらいになるとのこと。足元でも季節調整がなく強い状況が続いているととらえてよいか、また来年の1～3月もそれほど減速しないまま強い状況が続くとみてよいか。
- A. 我々が客先と接触している範囲では、どこの客先も概ね強気のところばかりである。各社の話を合計すると7億台を超える台数になるが、今までの流れからそこまでは行かないだろう。他の分析や情報では6.2～6.4億台程度とみられている。いまのところ不調な客先はないので、当面堅調に推移するとみている。また大幅な季節調整はなく他の部品が不足しているとの話も聞いているが、来年の1～3月の状況は、クリスマス商戦の結果をみて判断したい。
- Q. 営業利益の増減要因で、セグメント別に分けて欲しい。変動費合理化の65億円の内容を解説して欲しい。中期に渡って変動費の削減された状態が続くのか、それとも売上げ構成が変わったのか。
- A. セグメント別は開示していない。変動費の合理化は、主として材料費の低減活動、材料歩留の向上・製品歩留の向上、購入部品の原価低減、これらをグローバルで実施した結果として見込まれる金額である。今後も恒常的な原価削減対応として、引続き活動を継続していく。
- Q. 変動費の合理化は、過去も毎年同じぐらいの規模で出るものなのか。
- A. 材料費については、交渉事のためその時々で変わると思う。歩留向上は、社内でもやる努力のため、目標を立てて実行していく。購入部品は、相手があることから時期によって変化する。いずれにしても今後も継続して行う活動である。

- Q. シート事業の利益改善がずいぶん進んでいる。特に下期は売上高利益率が6%に達している。直近で最高の利益率になるかと思うが、どのような要因が考えられるか。
- A. 当社ではシート完成品で受注している場合とシート骨格で受注している場合がある。シート完成品の受注が増加したことで、限界利益額が増加して収益が改善した。
- Q. シート事業の今後の重要課題として「業容拡大の基盤づくり」を挙げている。規模を拡大すると捉えているが、現在考えていることはどういうことか。客先のカテゴリー・地域で、何処を伸ばしたいかの戦略はあるか。
- A. 主たる系列のシート会社の無い客先に当社の製品を売込んでいくことを考えている。当社のシェアの低い客先に受注活動を行い、事業の拡大を図る活動を行なっている。客先の計画・時期を見計らって、当社として対応できる客先・地域になると思う。客先が、何処で、いつ、どのような車を作るかによるが、今後生産の拡大する中国や生産量の大きい米国が主になってくるのではないかと。

2009年11月18日開催
以上