

決算説明会質疑応答

- Q. 事業ごとの稼働率の状況は。足元の4～5月状況は。
- A. 自動車関連のばね・シート・精密は50%位。
産機は6～7割位の稼働。
HDDは、タイ80%、中国60%、日本70%程度。
- Q. DDS業界の環境および業界の再編について、シェアの観点で解説して欲しい。
- A. 短期的には影響はない。長期的にはこれからのことである。過去の合併では、買収する方と付き合いが無かった。今回はどの客先とも取引があり、評価してもらっており、以前とは状況が違っている。今できることを進めて行けば良いと捉えている。
- Q. DDS事業において客先におけるニッパツの位置づけは。
- A. 全般的に、DSAで技術的に優位にある。客先に重宝するところを使ってもらおう。
- Q. 設備投資の見方は。中期的な見方に変わりないか。
- A. 200～250億円程度を継続する。今期は15%増える計画を進めて行く。新興国で追加の必要があれば追加を検討する。
- Q. DDS事業の2010年度の設備投資と減価償却費の実績は。2011年度の見方は。
- A. 2010年度は、設備投資90億円、減価償却費73億円。今後はDSA他の新しい製品が出てくるが、客先ニーズに対応して投資を考える。DSAは増えるが、全体では多くは増えないと考える。
- Q. DDS事業の2010年度設備投資の拠点別内訳は。
- A. 国内45億円、NAT15億円、タイ31億円、合計90億円。
- Q. DDS事業の客先別構成は。難しければ、日系と海外メーカーの構成でもいいが。
- A. 日系29%、海外71%。
- Q. DDS事業に関して、震災の影響はどう出ているか。4～6月、7～9月のマーケットの状況は。上方修正の傾向は変わらないか。
- A. ニッパツでの影響はあまりない。日系メーカーで影響があるが、それ程は落ちていない。海外メーカーには影響はない。CQ2はそれ程増えていない。年度末の関係がある。
- Q. DDS事業でCQ3の感触はどうか。
- A. まだわからない。
- Q. DSAの2010年の出荷実績はどうだったか。また、今期の採用ペースはどうか。
- A. 2010年は59百万個であった。2011年は3倍程度を見込んでいる。

- Q. 精密部品の中で、自動車の比率はどの位か。
A. おおざっぱに言えば半分程度。
- Q. D D S 事業の今期のイメージは増収減益か。
A. 市場が3%増の場合に増収となっても少しである。為替の影響もある。トントンか増収にしたい。
- Q. 日系カーメーカー以外の海外カーメーカーに対する取組みは。
A. ヨーロッパ系のメーカーに、懸架ばね・精密ばねの拡販を検討している。インドでは現地資本から受注している。
- Q. HDDサスペンションのサスカウントの見通しは。
A. 減少する方向にある。
- Q. HDDサスペンションの売上を増加させる方策は何か。
A. シェアを上げるしかない。
- Q. HDDサスペンションでシェアを伸ばす余地はあるのか。
A. 競合他社はDSAを量産しておらず、DSAに関してはニッパツがリードしている。これがシェアアップに繋がる要因と捉えている。
- Q. 13中計で産機ほか事業の増加を見込んでいるが、現時点で見えているものはあるか。
A. フォローの風としては、LED化による金属ベース配線基板の需要が増加している。
- Q. HDDでDSAの採用が3倍になるというが、2010年の2~3%から2011年に15%まで普及すれば、シェアが50%程度になるか。
A. 2011年は、10%程度の普及と見ている。技術的にプッシュアウトしている。
- Q. リリースしている海外の投資案件の投資額を合計すると146億円になるが、中計の中に入っているのか。
A. 146億円は中計の内数である。今後他に収益に貢献するチャンスのある追加案件があれば、都度判断していく。
- Q. 収益貢献の時期はいつになるか。
A. ここでの開示は控えさせてもらうが、早期の黒字化に努力する。
- Q. 設備投資の償却方法は。
A. 地域、製品で違う。

2011年5月23日開催
以上