

【懸架ばね事業について】

Q：米国の懸架ばねの収益改善の方策として、生産性の改善と適正価格の取引どちらで対応を進めるのか教えて下さい。

A：収益性改善に向けて社内の生産性向上を重視しております。具体的には、生産性の向上、人員の削減、廃却の削減、補材経費の削減に関する目標 KPI を設定し改善に取り組んでおります。また、価格設定については、適正価格での販売をする方針に変更はございません。

Q：北米拠点の生産性改善について、対象となる工程、取組み内容について教えて下さい。

A：コイルの形状を出す作業に最も時間がかかるため、コイル時間の短縮を目標に掲げております。また、設備トラブルによる設備停止の時間が多くなっており、原因となっている設備のメンテナンスの拡充を進めております。

Q：新たな加工（製造）技術である XT コイルばねが海外拠点で採用された背景について教えてください。

A：XT コイルばねは、ストロークを広く取れる為、積荷の有無による空積差の大きいピックアップトラックに適しています。この特性を活かし、ピックアップトラックの主な市場である米国やタイにおいて採用が決定いたしました。

Q：XT コイルばねと生材成形の拡販戦略を教えてください。

A：XT コイルばねは、省スペース化対応可能なばねとなっております。ピックアップトラックだけではなくワンボックスカー等にも拡販をしていきたいと考えています。今後は日系カーメーカー様にも拡販を進めていきたいと考えています。

生材成形については、冷間成形と熱間成形それぞれの長所を生かした加工技術となります。生材の熱処理は成形後に行うことが出来る為、熱処理を内製化することで、収益性向上を目指しております。

Q：ばね横浜工場の稼働率について教えて下さい。

A：現在の稼働率としては、8割程となります。受注数量による部分とラインによって生産可能な品番が限定されていることから、現在の稼働率となっております。

Q：数量が少ない品番は多く出る品番と比べて、相応の単価設定となっているのか教えてください。また、品番数削減の動きをしているか教えてください。

A：設定数量に合わせた売価となっております。また品番を統合する活動も行っております。

Q：懸架ばね用の材料を材料メーカーと共同開発を進めていたかと思いますが、現在も取り組まれているのか教えてください。

A：コイルばねに関しては、10年位前までは、材料メーカーとオリジナルの材料を開発し

ていましたが、材料価格の低い一般鋼をお客様が求めるようになったため、当社も一般鋼への切り替えを進め、加工方法等の工夫によりオリジナルの材料で生産した製品と遜色がないよう対応を進めてきました。然しながら、現在の更なる軽量化ニーズ等により、一般鋼での対応が限界に来ているため、一部では、再びオリジナル材の開発を進めている案件もございます。

Q：中国の自動車メーカーが使用する中国の懸架ばねメーカーとの違いを教えてください。

A：価格が非常に安く、脅威ではありますが、品質面ではニッパツに優位性があると考えております。

Q：懸架ばねの今後の事業拡大の方針、目指すべき姿の内容について教えてください。

A：インド事業を収益改善の施策の一つと位置づけております。当社は日系の全自動車メーカーと海外自動車メーカーとの取引があるため、まずは販売数量を伸ばし、生産性向上による製造コストの削減を進める事で、収益性向上を図ります。

【シート事業について】

Q：日産追浜工場の閉鎖に伴う対応について教えてください。

A：当社で生産しているシートについては、生産拠点が九州のグループ会社に変更になる予定であり、収益性への影響は無いと考えております。但し、生産拠点変更に伴い、横浜工場での人員には影響がありますので、新しい仕事の受注が必要と考えております。

Q：シート製品の環境規制への対応状況を教えてください。

A：2030年に欧州ELV規制が制定され、リサイクル材を20%以上使用する事となっております。当社はシートに使用する樹脂部品のリサイクル化やバイオマス材の使用により、シート全体で20%以上の目標を達成できる見通しです。

Q：シートに使用するウレタンの内製率について教えてください。

A：比率は約50%程度となります。半分を自社開発した特殊なウレタンを内製しています。半分は汎用品を購入しております。

Q：BEV向け「懸架ばねとシートの提案」について、お客へのPR方法、売価の考え方について教えてください。

A：現在、各自動車メーカーに提案を進めております。異なる事業製品の相乗効果により、ニッパツとして今後の可能性の広がりをお客様にPRしていきたいと考えています。売価については、適正取引の方針に沿って、付加価値に見合う単価としていきます。

Q：シートの縫製工程、及びウレタン発泡工程の自動化が進んでいるのか教えてください。

A：縫製工程については、ファブリック一枚毎に厚みのバラツキがあるため、自動化は進みにくい工程ではありますが、刺繍など自動化している部分もあります。ウレタン発泡工程

については、部品を型へセットする工程、型から発泡品を取り出すことを作業者が行っていますが、現在は部品を型へセットする工程の自動化を進めております。

Q：シート工場は建屋に占める部品在庫の割合が多い印象ですが、在庫管理の考え方について教えてください。

A：特に納入までに時間がかかる海外から輸入している構成部品の置き場が必要となっております。その他の在庫については、安全在庫を含め数時間分の在庫を基準にするなど適正な在庫管理を行っています。安全在庫の考え方については、横浜工場以外の拠点でも同じ運用を行っています。

Q：シート以外の運転席廻りのビジネス受注に向けて、どのような活動を進めているのか教えてください。

A：現在は内装品のサプライヤーと協力し、内装モジュールに関する提案をお客様に行っています。特にデザインに注力した提案を実施しています。

Q：中国の自動車メーカーが使用する中国のシートメーカーとの違いを教えてください。

A：中国のシートメーカーは非常に低価格で脅威ですが、耐久性等品質面では日系メーカーに優位性があると考えております。価格だけの勝負ではなく、ニッパツの優位性を認めてもらえるようお客様に販売していきたいと考えております。

Q：シートの今後の事業の方針、目指すべき姿の内容について教えてください。

A：不採算品及び不採算拠点の整理により、収益体制のスリム化に取り組んでおります。また、当社独自の開発品やお客様のニーズに合ったシートの製品開発を進め、力を蓄えている段階です。お客様からの開発品への評価も非常に高く、近い将来の収益性向上につながる可能性が高いと考えております。

以 上