

2025年5月28日アナリスト向け決算説明会 質疑応答
(2025年3月期第4四半期決算)

Q. 北米関税政策の影響について教えてください。

A. 北米向けに輸出している製品、部品、材料の取引額は、年間300~400億円となるため、最大で約100億円程度の関税影響額を見込んでおります。
当社としましては、出来るだけ業績への影響が出ない様、お客様としっかり相談をしながら進めて参ります。

Q. 懸架ばね事業の北米拠点の収益改善について、現在の状況を教えてください。

A. 当初は、BCPの観点から、北米から他国の拠点に生産移管を進めて参りましたが、北米の生産性が改善してきたため、一部を北米に戻す計画を立てております。
25年度中には収益改善の目途付けをし、26年度の黒字化を達成したいと考えております。

Q. 26年3月期業績予想の前提として、SUBARUの生産ライン停止やHDDサスペンションの競合他社撤退の影響や数量をどのように織り込んでいるのか教えてください。

A. SUBARU様の生産ライン停止による台数減は業績予想に織り込んでおります。多少の影響はありますが、合理化で可能な限り吸収して参ります。HDDサスペンションについては、競合他社撤退の影響を業績予想に織り込んでおり、ある程度は増えるだろうと考えています。また、データセンター向けに底堅い需要を見込んでおります。

Q. 日産の追浜工場が閉鎖となった場合の影響について、教えてください。

A. 仮に追浜工場が閉鎖となった場合でも、車両生産工場の変更ということであれば、ビジネス自体は無くならないと考えております。また、ビジネスが無くならない様、お客様としっかり相談をしながら進めて参ります。

Q. 説明会資料23頁のDDS事業の26年3月期業績予想の中で、売価改善/価格協力が、前期比44億円減となっている理由を教えてください。

A. HDDサスペンションが新製品に切り替わると、従来製品の単価が下がる傾向となります。特に、今年度は新製品への切り替えが集中している事もあり、売価改善/価格協力が大きくなっております。
また、量産立上げ時の製品単価が、数量増となった際、単価を下げることもあり、この場合も価格協力として計上している事も理由となっております。

Q. 懸架ばね事業と精密ばね事業の ROIC が、全社 ROIC (8.3%) より低い状況ですが、改善策を教えてください。

A. 懸架ばねについては、製品競争力が重要であると考えているため、将来的な需要増に向けた投資を進める必要があります。また、今後の需要増加が見込まれる電気自動車では、電気自動車特有の要求性能に対応する必要があります。

具体的には、車両重量が増えるため、高荷重かつ省スペース化の対応が必要となります。当社が強みを活かせる市場ですので、確実に受注を進めていきたいと考えております。モータコアについては、事業拡大に向けた先行投資に取り組んでおりますので、引き続き能力拡大に向けて進めて参ります。

Q. モータコアと金属基板の CAGR が下方修正となっておりますが、受注環境等を教えてください。

A. 電気自動車市場の伸びは鈍化していますが、当社製品はハイブリッド車やプラグインハイブリッド車を含めた電動車全般に採用されているため、これらの需要をしっかりと取り込んで参ります。モータコアと金属基板の CAGR 目標は、2031 年度には達成できるもの見込んでおります。

Q. 自己株買いを中計に対して前倒しで達成されていますが、持合い株解消について、どのような考えか教えてください。

A. 政策保有株式については、純資産比率 20%以下で取り組んで参ります。持合い先の保有分につきましては、状況に応じて適切な対応をしていきたいと考えております。

Q. キャッシュフローが上振れした際、上振れ分の使用用途を教えてください。

A. 将来に向けた投資となる人への投資、DX 投資、カーボンニュートラル投資、研究開発、事業投資を進めていきたいと考えております。また、成長 3 事業（モータコア、金属基板、半導体プロセス部品）に続く、次のビジネステーマにも投資を進めていきたいと考えております。

また、株主の皆さまには、配当性向 30%以上を維持し、しっかりと還元して参ります。

以 上