

2025年11月28日アナリスト向け決算説明会 質疑応答
(2026年3月期第2四半期決算)

【DDSについて】

- Q. 第2四半期の業績が、第1四半期の業績を下回った要因を教えてください。
- A. 第1四半期で発生した未実現利益(約7億円)が、第2四半期では無かった事、加えて、為替の影響により、売上で約10億円、営業利益で約2億円マイナスとなっております。
- Q. 来年度以降の売価とシェアの見通しを教えてください。
- A. 売価については、製品性能に見合った適切な価格をお客様に訴求していきます。シェアについては、急激な変化は見込みにくい状況ですが、全体需要は伸びていくため、この需要を確実に捉えて参ります。また、先行開発をお客様と連携し進める事で、少しずつシェアを伸ばしていきたいと考えています。
- Q. サスペンションの売価が試作から量産に切り替わる際、売価が下がりますが、売価変更のタイミング、頻度について教えてください。
- A. HDDの開発に伴い、サスペンションのモデル切替えが発生します。モデル切替えの頻度は一定ではなく、年によって濃淡がありますが、今後もHDDの高容量化が進むため、試作品は継続して受注できるものと考えております。
- Q. 昨年度から今年度で売価が下落した様に、来年度も売価の下落は発生するのでしょうか？
- A. 今年度は試作が24年度に比べて少ないため、来年度売価下落の影響は今期に比べて小さいと考えております。尚、売価の変動は、為替による影響が最も大きいと考えております。
- Q. 売価下落の背景、売価下落が期初計画より抑制できている背景について教えてください。
- A. お客様との地道な交渉により、期初計画より抑制が出来ております。
- Q. 今後、既存製品の売価アップを進めていく予定でしょうか？
- A. 製品の性能や市場環境等を考慮しながら、値上げが必要な場合はお客様としっかり相談を行い、売価アップを進めていきたいと考えております。
- Q. 今後の設備投資の見通しについて教えてください。
- A. 26年度の能力増強分は、25年度の投資額(91億円)に含まれております。24年度が抑え気味であったこともあり、その反動で増えている部分もございます。26年度以降は例年並みの50~60億円を見込んでおります。
- Q. 設備投資は国内工場が中心でしょうか？
- A. 生産工場は国内、タイ、中国にございますが、直近はタイが中心となります。タイではラインコンバートを含めた能力増強が増えており、特にTSA向けのラインコンバートが今後進んでいきます。
- Q. HDDのサプライチェーンにおいて、サスペンションがボトルネックとはなっていないでしょうか？

A. 現状の生産キャパシティは、需要に対し大きな余裕はありませんが、お客様の需要にきちんと応えられておりますので、ボトルネックにはなっていないと当社は考えております。

Q. HDDメーカーが、HDDの値上げを進めているが、サスペンションへの影響について教えてください。

A. HDDメーカー様の値上げとなりますので、サスペンションへの影響は分かり兼ねます。当社としては、材料の市況変動等が生じた際は、お客様に丁寧に説明を行い、アップした費用は確実に回収する様にしております。

【半導体プロセス部品について】

Q. NAND向けが低調な理由を教えてください。

A. NANDの需要回復が当初見込みより遅れている事が要因です。当初の見込みでは25年度は数量が伸びると予想されていまして、数量が急増した場合でも対応できる体制は整えております。半導体製造装置もDDS同様、データ容量の拡大により、今後市場は拡大していくと考えております。

【懸架ばねについて】

Q. 26中計目標である営業利益率3%達成に向けて、どの様に進めるのか教えてください。

A. 懸架ばねの営業利益率は、北米拠点の収益改善が進んでいるため、昨年度実績0.3%から今期予想1.3%に改善が進んでおります。更なる改善を進め、来年度は北米拠点を黒字化し、26中計目標である営業利益率3.0%を達成したいと考えております。

【モータコアについて】

Q. メキシコ、インドのモータコアの状況について教えてください。

A. メキシコについては、工場建屋は既に建設が完了しており、27年度量産開始を目標に受注活動を進めております。インドについては、インド国内での受注活動を進める中で、現地での製造設備の保有が受注条件となっているため、先行投資を進めております。メキシコ、インド共、多くの引合いを頂いておりますので、一件でも多くの受注獲得を進めていきたいと考えております。

以 上