

【中東情勢について】

Q：中東情勢の影響について教えてください。具体的にどの製品に影響が出ますか。また、原料の仕入れ価格に変化がないのかも教えてください。

A：足元では、シンナーや塗料などの供給が逼迫しています。現時点では6月までの調達の目途は立っていますが、7月以降は不透明な状況です。価格面では、各サプライヤーから値上げの通知を受けています。引き続き、各サプライヤーと連携しながら情報収集を進めています。

【26年3月期決算について】

Q：26年3月期決算が計画比で未達となった要因を教えてください。

A：関税の回収が27年3月期にずれ込んだことに加え、懸架ばねで北米の生産台数が減少した事が主な要因です。

【DDS事業について】

Q：最新の受注環境について教えてください。

A：データセンターの主要投資先であるCSP（Cloud Service Provider）から、HDDメーカーに対して27年分のほぼ確定した発注計画が提示されており、28年以降についても継続的で力強い需要が見込まれています。これを踏まえ、HDDメーカー各社からも強い生産計画が示されており、当社ではこれに基づいて投資計画の策定を進めています。

Q：需要拡大に伴い、設備投資の水準に変化はあるのでしょうか。

A：足元では力強い需要が継続しており、設備投資のスピードは加速しています。数量ベースでも前年度比で10～15%程度伸びており、この状況は今後2～3年続く見通しです。この需要を確実に取り込むため、ライン増設とラインコンバートを並行して進めています。

Q：生産キャパシティ増強までの間はタイトな状況が見込まれますが、値上げは難しいのでしょうか。

A：発生した費用については、お客様としっかり相談しながら進めていきます。加えて、色々な機会を見て売価アップの活動に取り組んでまいります。

【モーターコアについて】

Q：27年3月期の売上計画が、昨年度より減収となっている理由を教えてください。また、2030年度に向けたインドでの拡販状況を教えてください。

A：減収の理由は二点あります。一点目は、電動化需要そのものが鈍化していること、二点目は既存製品の生産終了によるものです。新規案件については、量産立ち上げ時期の後ろ倒しなどによるものであり、今後の挽回は可能と見ています。また、インドでの拡販については、現時点で確定した案件はありませんが、多くの引き合いをいただいていますので、確実に受注につなげられるよう活動を進めていきます。

【固定費の増加について】

Q：今期のDDS事業・シート事業における固定費増（DDS＝プラス61億円、シート＝プラス2億円）の内容と主な要因を教えてください。

A：DDS事業については、アジアでの数量増による人件費増や、人的投資、DX等の将来投資の増加によるものです。シート事業についても、人的資本・DX等の将来投資の増加や、試験研究費、新しい事務所の費用などが発生します。

【26中計の達成時に実現する姿について】

Q：素晴らしい取り組みだと思えますが、もう少し具体的な内容を教えてください。

A：当社は、DXを業務改革の手段と位置づけ、26中計開始以降の2年間、ものづくりの課題解決に向けて、現場主導で取り組みを進めてきました。具体例として、ばね事業では誰もが再現可能なものづくり体制を構築し、DDS事業ではデータ活用により日本・中国・タイにおける品質の均一化を実現しています。重筋作業については、姿勢重量30点以上の作業項目を2年間で7～8割削減しました。今後も取り組みを継続し、姿勢重量30点以上の作業項目については今期中の撲滅を目指しています。引き続き、作業負荷の低減を進め、生産性と働きやすさの両立を図っていきます。

【EV戦略について】

Q：各カーメーカーが、EV戦略を転換していますが、どのような影響があるか教えてください。

A：足元では需要が停滞していますが、中長期的には電動化は着実に進み、あるタイミングで需要がぐっと拡大すると考えております。そうなった際にお客様の要求にしっかり対応できる様、現在準備を進めております。

【関税影響について】

Q：関税影響による戦略の変化やアロケーションの変更はありますか。

A：関税影響というよりも、当社北米拠点のオペレーションの混乱により、一部の製品を北米以外で生産していましたが、その混乱が落ち着いたため、現在は北米生産への回帰を進めています。戦略面では、懸架ばね事業はグローバルに生産拠点を有していることが強みであると考えています。そのため、北米の生産体制の立て直しを着実に進め、グローバルでの生産対応を継続していきます。

以 上