

## 決算説明会質疑応答

Q. HDDサスペンションの拠点別出荷数量の四半期別実績と2010年通期の見通しを教えてください。また13中計における拠点別の出荷数量はどのように計画しているか。

A. 2010暦年（1～12月）

	CQ1	CQ2	CQ3	2010暦年合計
日本	104百万個	108百万個	103百万個	420百万個
中国	50百万個	47百万個	43百万個	182百万個
タイ	101百万個	84百万個	99百万個	377百万個

13中計

日本	496百万個
中国	303百万個
タイ	530百万個
合計	1329百万個

Q. DDS事業の設備投資と減価償却費の2010年度の見通しは。また13中計で設備投資と減価償却費はどのように計画しているか。

A. 2010年度見通し：設備投資 90億円、減価償却費 69億円  
13中計：設備投資 172億円（3拠点および3ヵ年合計）  
減価償却費は開示していない

Q. HDDサスペンションの今期目標シェア50%に対して、四半期でみて横ばいで推移している。一方で競合他社の1社のシェアが拡大している。来期シェア50%に到達するための道筋をどう考えているか。

A. ニッパツシェアの低い客先でいかに伸ばすかが重要であり、受注獲得に向けて客先にPRを行っている。競合他社のシェアが増えているのは、別の競合他社からシェアを奪っているためであろう。

Q. DSAの強みとDSAがシェア上昇につながるかを解説して欲しい。

A. ニッパツは全般的に、量産品質・開発力・フレキシビリティに強みを持っている。またDSAに関しては、競合他社より先行していると認識している。これらの優位性を客先にアピールして、シェア拡大につなげていきたい。

Q. 第2四半期の産業機器ほか事業の収益が良い理由は何か。また13中計でも同事業は懸架ばね・シート事業より高い成長を見込んでいるが、何が成長を牽引するのか。

A. 第2四半期は、半導体製造装置・金属ベースプリント配線板などの増加による。13中計でも、ニッパツのコア技術を生かした製品および現製品の付加価値を高めた新製品を織り込んでいる。

- Q. シート事業を上期と下期で見た場合、売上はあまり変動がないのに下期の利益が大きいのはなぜか。
- A. 開発費の回収を10億円程度見込んでいる。
- Q. 13中計において、為替水準を考慮した場合、HDDサスペンションを日本で生産することに対する考え方はあるか。
- A. 日本での生産は増やさない。受注の増えた分は海外で生産する。国内は合理化努力により80円/\$でも利益がでる体制をつくることを模索している。またDSAの生産は日本が主体となる。
- Q. 北米事業は黒字が定着したが、13中計では利益の出方が少ない。北米で利益を出せる余地はあるのか。あるいは、アジアなど新興国の収益改善を優先させるのか。
- A. 北米は日系カーメーカーを中心とした展開だが、今後は、欧州メーカー、米系メーカーなど日系メーカー意外に売り込んでいくチャンスはあると考えている。ただし、13中計では、欧州メーカー、米系メーカーなどへの拡販はまだ織り込んでいない。北米は売上が伸びれば、利益がでる体制になっている。
- Q. HDDサスペンションのシェア50%が未達になった理由は。競合他社との関係および中国事業は今後どうなっていくか。
- A. HDDサスペンションのシェアが50%に達しなかったのは、製品構成・客先構成のミックスがニッパツに対して不利に働いたことによる。競合他社のシェアの上がり方が大きかった。競合他社との関係および中国事業には変化はない。今後シェア拡大するためには、ニッパツの持つ優位性をさらにアピールしていく必要があると考えている。
- Q. シートの下期利益の中に、開発費回収以外に一時的なものは含まれているか。
- A. シートの開発費回収以外では特に大きいものはない。下期は収益性の高い海外の売上が増えることや、合理化効果が下期にかけて出てくる。また例年下期の利益が大きくなる傾向にある。
- Q. 懸架ばね事業の収益力が良くなっているのは構造改革が進展した結果か。カーメーカーの値引きは織り込んでいるか。
- A. 中国・タイ・インドなどの海外事業が好調である。国内は生産性向上など体質改善・再構築をすすめており、懸架ばね事業の改善は一時的なものではない。客先値引きは、合理化などで極力圧縮するよう努力している。
- Q. 海外事業の展開により、特にシート事業の収益性に変化はあるか。
- A. 海外のシート事業の方が収益性は良くなると考えている。

2010年11月16日開催  
以上