

質疑応答要旨
(2003年3月期第3四半期決算説明会)

内容につきましては、理解し易いように部分的に加筆・修正してあります。

Q: 主要製品の下期の販売及び収益は、中間期末時点の計画に対してどのように推移していますか。

A: ボールベアリングは、生産、販売、収益とも、ほぼ計画ライン上で推移しています。スピンドルモーターは第3四半期においては販売、収益とも計画を上回りましたが、第4四半期は、数量は増えますが収益面では厳しくなると考えています。キーボードは第3、第4四半期とも計画を大幅に上回っています。ファンモーターも第3四半期の販売は計画を達成し、収益も好調でした。第4四半期はほぼ計画通り推移すると思われます。ピボットについては数量が大きく増えましたので、第3、第4四半期とも数量、収益は当初の計画を達成する見込みです。

Q: 第4四半期の計画に対する現状の感触について教えてください。

A: 主要製品の需要先であります PC 関連市況は、クリスマス商戦後の反動が例年より小さいとは言え、見られます。また、1-3月の需要は大きく変動する傾向が見られます。このような中、キーボードの1月の販売は第3四半期の水準より若干落ち込みましたが、計画を上回りました。ファンモーターは、第3四半期に比べて第4四半期はゲーム機向けが減少し厳しくなります。ボールベアリングは計画どおり好調に推移し、ピボットアッシーは高水準で推移すると見ています。第3四半期の収益に大きく貢献したファンモーターとキーボードの落ち込みを如何に少なくするかということが第4四半期、下期双方の計画を達成する大きな鍵と考えています。

Q: 仮にスピンドルモーターの市場価格が予想以上に下落してきた場合、4-6月の販売計画月600万台を重視しますか、それとも損益面を重視しますか。

A: 月600万台の販売を目指す理由は、この水準で損益面の改善が見込まれるからです。また、今後これ以上価格が大きく下がることはないと思います。
ピボットアッシーに関しても、数量を増やしてシェアを上げた結果、大変な価格競争が生じましたが、今後、価格は大幅には下がらないと考えております。従って、ピボットアッシーも収益改善に貢献してくると思っています。

Q: ボールベアリングタイプ及びFDBタイプHDDスピンドルモーター各々の生産能力を教えてください。また、12月に750万台に増やす計画ですが、新しい設備投資が必要ですか。

A: FDBタイプの現在の生産能力は月産400万台です。ボールベアリングタイプは月産100万台ありますので、生産能力は合計月産500万台あります。現在、FDBモーターは500万台への生産能力引き上げを実施中ですが、将来の販売増を見越して、600万台体制へ引き上げることを決定しました。年末に月750万台を予定していますが、スペース面では機械場、組立、クリーンルームの面で工場を新設せずに月産1,000万台が可能になっております。従いまして、今後、FDBモーターの販売の進捗状況を見ながら随時、機械設備を増やしていく予定です。
ボールベアリングタイプは逆に減りますが、当社はボールベアリング専門メーカーですので、機械設備が余るという問題は一切ありません。また、モーターの他の部品であるハブ、フランジやシャフト等は、FDBモーターでもほとんど変わりません。重要なことは、FDBの設備をタイミングを計りながら増設していくことです。当社の場合、極めて僅かな増設でFDBの増産は可能です。

Q: 松下モータ社向けのFDBモーターは、将来的に数が増える見通しですか。

A: 現在、松下モータ社に対して、エンドユーザーから高い評価を受けているハブ、フランジ、ベースプレートなどの部品を供給していますが、最終的にはFDBモーターの完成品を供給するという合意の基にスタートしています。松下モータ社もこれからシェアを拡大していくところですので、それに見合う数量を供給していくこととなります。

Q: 下期において収益が計画を下回っている製品はありますか。

A: 第3四半期、第4四半期とも計画と比較して下回っているものはパワーエレクトロニクスです。PMモーターも、小型化が進行していることにより若干下回っています。

Q: パワーエレクトロニクスの収益性が大きく改善する可能性はありますか。

A: 先般、アメリカの拠点で、ユーザー、モデル、納入時期、販売価格の想定を含めた具体的な案件が出てきましたので、それらに特化する方針で進めております。また、2月中にドイツで、アメリカからも関係者が集りパワーエレクトロニクスに関して打ち合わせを行います。今期末の決算説明会で具体的な方針を説明する予定ですが、一部の分野に特化していくのか、全面的に撤退するかということも含めて検討し、事業の方向性を明確にしなければならないと考えています。

Q: スピーカーとFDD事業の構造改革による収益に対する影響を教えてください。

A: FDDの閉鎖に伴う損失は1億円強の特別損失だけです。売上高は若干減りますが、経常損益にはあまり大きな影響はないと考えています。スピーカーについても、約2億7,000万円の特別損失がこの第4四半期で一時的に発生する予定ですが、経常損益への大きな影響はないと考えています。

Q: 旧正月明け後の受注について現状の感触を教えてください。

A: 当社は東南アジアや中国を生産拠点としていますので、旧正月によって稼働日数が減り、生産に影響を受けます。販売は世界中で行うので平準させることが可能で営業的には大きく影響しないと見えています。

Q: 第4四半期の減価償却費と研究開発費が第3四半期と比較して約30億円増える予定なので、第4四半期は売上横ばいに対して、営業利益実質30億円の増加ということになりますか。

A: 下期の減価償却費の予想数値は据え置きましたが、実際は、現在の為替が大きく変動しなければ、第4四半期は第3四半期の57億円とほぼ変わらないと思います。したがって、基本的に約30億円の増加は発生しないと考えています。研究開発費につきましても、若干予算を下回っていますので、下期の予想数値まで行かない可能性が大きいと考えています。

Q: 電子機器について、第2四半期に比べて第3四半期は売上が40億円弱伸びているのに、営業利益が、第2四半期のキーボードの特殊費用を差し引くと、実質2億円程度しか改善していないのは何故でしょうか。

A: 第2四半期に発生したキーボード事業の輸送費4億5,000万円を差し引くと、電子機器セグメントの営業利益は約2億円の改善となります。しかし、ファンモーター、キーボード、スピンドルモーターを含めた電子機器部門での2億~3億円は大幅な改善と考えています。

以上