

2024年11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2四半期決算)

Q. 上期の実績に対して一過性の有無について教えてください。

A. 一過性の要因はありません。

Q. DDS事業セグメントの下期計画に対しての上振れ余地やリスクを教えてください。

A. 下期につきましては、DDSセグメントに含まれるマイクロコンタクタという製品の低迷を見込んでおります。また、為替の影響は、利益の上振れ、下振れ両方の要因になり得ます。

HDD（ハードドライブディスク）の需要は2024年3月期がボトムであり、それ以降、徐々に台数が伸びたことから、お客様の在庫が一掃されました。そのため、今上期はお客様からの注文数が急増しました。下期は好調に推移するものの注文数は正常に戻ることを見込んでおります。

Q. 決算説明資料22頁掲載しているDDS事業セグメントの通期業績予想について教えてください。期初の計画に対して売価改善により営業利益が13億円増える理由、および前期に対して固定費が44億円増加する理由を教えてください。

A. 期初計画に対して売価改善により営業利益が13億円増える理由は、市況のコストアップ分を回収することを織り込んだものです。前期に対して固定費が44億円増加する理由は、生産量の増加によるものです。

Q. HDD用サスペンションの今後のシェアの伸び具合とシェアが伸びる要因について教えてください。

A. 現状の市場シェアは50%ほどであり、今後は徐々にシェアを上げていきたいと考えております。技術が非常に重要な要素になりますので、お客様にご満足いただけるよう開発を進め、新製品を立ち上げることでシェアを増やしていきたいと考えております。

Q. HDD用サスペンションの競合他社が事業を撤退しますが、ニッパツに対してどのような影響があるかを教えてください。

A. HDD用サスペンションの製造会社が3社から2社になるため、少なからず影響はあると考えております。影響の度合いについては現在確認中です。

Q. 懸架ばね事業セグメントの2025年3月期下期の営業利益が上期に対して大きく伸びる理由について教えてください。

A. 上期に回収できていないコストを下期に回収する計画としております。

- Q. 懸架ばね事業セグメントにおけるメキシコの費用増とはどのような費用であるかを教えてください。
- A. 新製品の立ち上げに伴う生産現場の混乱があり、下期も費用が発生することを織り込んでおります。
- Q. 産業機器ほか事業セグメントにおける半導体プロセス部品と金属基板の受注動向について教えてください。
- A. 半導体プロセス部品については、2024年3月期はお客様の在庫調整がありました。現在は受注量が伸びてきており、2026年3月期は期待できると考えております。
- 金属基板については、当社の金属基板の用途は車載向けが多く、自動車市場が低迷していることから、当社の受注量も期初の計画に対し減少しております。
- Q. 2026年3月期の業績の見方を教えてください。
- A. 情報通信分野は順調に伸びていくと考えております。一方で、自動車分野は前提条件が大きく変わっているため、これから計画を慎重に立てていく必要があると考えております。例えば、アメリカの大統領が交代となりますので、為替や関税などの影響を注視しながら、計画を立てていきます。
- Q. 政策保有株式の動向について教えてください。被保有先からニッパツの株式を売却したいと打診があった際のニッパツの対応および考え方を教えてください。
- A. 株主様から売却の打診があった際は、当社の資本政策等に則り最適な対応を致します。

以上