

**質疑応答要旨
(ニューヨーク会社説明会)**

2000年11月20日、ニューヨークにて当社代表取締役社長山本主催の会社説明会を開催致しました。
以下、当日行われました主な質疑応答の概略を掲載致します。

Q: FDBについて伺いたい。

A: FDBについては各社とも盛んに新聞発表等を行っているようだが、量産化に至っているところは未だないと考えている。

当社はシーゲート社に既に量産サンプルを納入しており、他社を大分リードしていると考えている。当面はシーゲート社への納入に専念するが、生産体制をさらに確立・充実させシーゲート社に限らず、一般のドライブメーカーにも納入して行きたいと考えている。

Q: 主力製品であるボールベアリングの今後3年間の需要を押し上げる要因はなにか。

A: ボールベアリングの主な用途としてはPC及びPC周辺端末等をはじめとする情報通信関連機器及び家電用の小型モーターが中心である。

最近ではマルチファンクションタイプのプリンター、ファックス、PPC等の複合機種の需要が増加しており、また中国を中心としてエアコン用モーター向けの出荷も増えている。さらに自社および他社製のクーリングFANに使用されるベアリングの使用量も急激に増加している。従って、当初計画を大きく上回る需要があると思われる。この状態が続けば2003年頃には工場の新設が必要となると考えている。

Q: 今期北米の営業利益率が低下している要因と、アジアと比べて著しく低いのはなぜか。またPCの需要が鈍化傾向にあるが、影響はあるのか。

A: PC市場はかなり不透明であると言われていたが、当社のこの分野での市場シェアはマーケットの動向に左右される程大きくはなく、特に心配はしていない。

地域別営業利益については、タイに主力工場が集中しているためアジアでの割合が高い。今期北米の営業利益率の低下は、航空機関連事業の停滞及び円高の影響に因る。

Q: 反射型カラー液晶用フロントライトは新しいビジネスと考えていいのか。

A: 反射型カラー液晶用フロントライトアッセンブリーは、新しいビジネスである。

Q: 主な競合他社はどこか。

A: それぞれ事業部門毎に競合他社は存在しているが、代表的なものを挙げるとすればHDD用スピンドルモーターでは日本電産、ベアリングでは日本精工だと一般的に言われていると思う。

Q: 自動車用回転機器の利益率は一般的に低いといわれているが、その自動車用回転機器分野でどのように利益を確保するのか。

A: 当社は現在自動車に搭載されていて、しかも利益率の低いといわれる駆動系システムあるいはモーターに後発で入っていくのではなく、ハイブリッドカーや電気自動車といった現在急速に開発されている次世代型自動車の制御用モーターやそれらのモーターの軸回転数・軸回転角度などを検出するVRレゾルバーといった高付加価値製品に特化すると共に提案型販売を行う方針である。

Q: 昨年度は減収減益であったが、今後の経営方針はなにか。

A: 以前はマーケットシェアの拡大/地場を固めることが中心であったが、昨年よりハイエンド製品への転換を行い、営業利益の改善につながったと考えている。但し、ローエンド製品についても当社のコストパフォーマンスを高めるために、ある一定の比率を保って行きたいと考えている。

Q: FDB ではどのくらいの利益率を期待しているのか。

A: 主力製品であるベアリング関連製品に近い利益率が出ると考えている。

Q: 反射型カラー液晶用フロントライトアッセンブリーの開発に至ったきっかけは。

A: もともとバックライト用インバーターを手がけており、それが縁となった。次世代型製品として、携帯電話や PDA(Personal Digital Assistants/個人向け携帯情報機器)等モバイル製品の液晶のカラー化が進むと考えられるが、そのカラー液晶を低消費電力で、どこでも見えるようにするという発想から開発が始まった。

Q: 今後 3 年間の製品別設備投資の内訳は。

A: 流体軸受を含むベアリング、同関連製品及び HDD 用スピンドルモーターが中心である。

以上