

質疑応答要旨
(2003年4月10日開催の電話会議)

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: 営業利益の下方修正の要因に関して、利益への影響が大きい順、又は、セグメント別に教えてください。

A: 電子機器関連製品が主な要因となっています。ボールベアリングは、生産はほぼ計画通り、販売は1億4,000万個を若干下回りました。したがって、利益は比較的安定しておりましたが、計画を若干下回りました。しかし、主な要因は、(第3四半期の決算発表時の想定通りでしたが、スピンドルモーターの単価が第4四半期から一部下落したこと)、PC関連やHDD関連製品であるファンモーターやピボットアッセンブリーの売上が計画を下回ったこと、電源の損失の拡大、エレクトロデバイスのFDDヘッドやLDD(ライティングデバイス)の損益の悪化でありました。

Q: スピンドルモーターの損益について、4-6月期の黒字化に向けて今までの考え方は変わっていないか、それとも後退していますか。

A: 4-6月期の月産台数は600万台を超え、損益分岐点に到達するとみていましたが、現在の見込みでは、4-6月期の月産数量は500万台を越えますが、600万台は若干難しい状況です。しかしながら、損益の面では様々な対策を打っており、分岐点に到達させるよう努力しております。

Q: 2004年3月期の営業利益の見込みは200億円以上ということですが、その構成を教えてください。

A: 2004年3月期の営業利益増益見込みの内訳として、

- ・電源事業の改善約8億円
- ・スピンドルモーターの黒字化
- ・ベアリングの増益
- ・ライティングデバイスの損益改善
- ・エレクトロデバイスの利益改善
- ・ファンモーター、キーボードの収益拡大

を見込んでおります。

想定している2004年3月期の販売数量は、

ボールベアリング	第1四半期月 1億5,000万個、	通期月 1億5,000万~1億5,500万個
ピボットアッシー	第1四半期月 1,450万台、	通期約月 1,500万台
スピンドルモーター	第1四半期月 500万台、	通期月 600万台
ファンモーター	第1四半期月 650万台、	通期月 700万~750万台
ステッピングモーター	第1四半期月 600万台、	通期月 700万台
キーボード	第1四半期月 200万台、	通期月 200万~250万台

としています。

Q: 機械加工品の利益率は計画を若干上回ったのでしょうか。

A: 利益率はほぼ計画どおり、第3四半期と第4四半期では、ほぼ同水準であろうと推測しております。

Q: 第4四半期に電子機器部門の利益が悪化した理由について、補足説明をお願いします。

A: 第4四半期の収益悪化の主な要因は、2月の中旬から後半以降、PC関連の業界全体が不調に転じたこととあります。例年と違い、今年は3月中も市場が落ち込んだ状況が続きました。ファンモーター業界は立ち上がりは通常より若干遅れています。スピンドルモーター等も下期計画の数量は上回りましたが、第3四半期決算説明会で、足元の状況として説明した第4四半期の数量には未達でした。PC、ハードディスク関連の回復の遅れが当社の電子機器関連全体の第4四半期の業績に影響を与えていると考えています。特に、スピンドルモーターやファンモーターの分野でシェアが落ちているという問題はありません。

Q: ボールベアリングの販売が従来計画を下回った理由は、社内向けの数量が計画を下回ったためでしょうか。

A: 外販、内販ともに計画を下回りました。

Q: 2004年3月期の計画について、プラス要因が多くあるにもかかわらず利益は200億円以上としていません。マイナス要因はありますか。

A: 特にマイナス要因はありません。しかし、前期の結果を反省しますと、事業環境の変動の影響を受けましたが計画を未達で終ったことから、今期は計画未達を回避したいと思い発表しております。最終的な数字は来月正式に発表させていただきます。

Q: 計画に対して数量減と価格下落があったとのことですが、売上は計画を達成しています。売上が計画を上回った製品は何ですか。

A: 中間決算発表時の計画と比較して売上が良かった製品はキーボードです。第4四半期は200万台以下の見通しに対して実績は200万台を上回りました。スピンドルモーターも当初計画では低めに見ておりましたので計画を上回りました。

Q: スピンドルモーターの価格について、計画からどのように変わったのか説明してください。

A: 第4四半期の単価は中間決算発表時の計画及び第3四半期に比べて下がりました。しかし、第3四半期決算発表時の想定通りでした。

Q: 4-6月期の見込みに関して、自信度合い、社内的な管理、計画達成に対する会社の考え方について教えてください。

A: 今期の第1四半期は、ボールベアリングの生産・販売は約1億5,000万個/月を見込んでいます。季節的要因の一つとして、ファンモーター業界が回復して来る時期でもあり、エアコン関係も堅調でありますので、第1四半期の見込みは達成可能と考えています。
通期平均では1億5,000万から1億5,500万個/月を予定しています。勿論、早期に1億8千万個に近づけるよう努力していますが、前期の結果も考慮して、計画は保守的に作成しています。

Q: 米国における環境対策費用の引当金12億円について解説してください。また、他の地域で同様の費用が発生する可能性はありますか。

A: 米国子会社のIMC Magnetics社(アリゾナ州フェニックス市)とNHBB社(カリフォルニア州チャッツ・ワース市)の工場における土壌汚染の回復費用として計上いたしました。土壌汚染は、当社がこれら工場を買収した時期以前に発生したものでありますが、原因や因果関係の実態を長期間にわたり調査した結果、この度、原因と回復方法が明確になりましたので、汚染の回復作業の実施を決定しました。このような作業を先送りすることは問題ですので、今回想定される全ての費用の積み立てを行いました。今現在、他の地域も含めて同様の費用が新たに発生する見込みはありません。

以上