

質疑応答要旨
(ニューヨーク・ボストン投資家ミーティング)

2001年7月、ニューヨークで開催いたしました会社説明会で行われた主な質疑応答に加え、米国投資家との個別ミーティングにおいて頻度の高かったご質問とその回答を掲載しております。

Q: ボールベアリングとモーター製品の最近の受注・生産の状況について説明してください。

A: ボールベアリングは、月産1億3,000万個から1億4,000万個の間で推移しています。空調を中心に中国家電業界からの旺盛な需要が全体を下支えしています。生産能力は、昨年12月に通常稼働ベースで1億5,000万個に引き上げました。

ファンモーターにつきましては、業界全体の在庫調整の影響を受け厳しい局面が続いていたため、4-6月の生産は昨年のピークから2-3割下落しています。しかし、7月からはゲーム機用の出荷が始まります。また、PC市場が回復に転じれば、ファンモーターの需要は一段と増えます。これに合わせて、中国にファンモーターの新工場を建設中ではありますが、新工場稼働により、生産能力は現在から倍増する予定です。

ステッピングモーターの生産は堅調に推移しています。プリンター向けが低迷していますが、複写機やスキャナー向けの需要が比較的好調なためです。

スピンドルモーターの生産は、4-6月は月産300万個、7-9月は平均約350万個を予定しています。ミネベア独自のROベアリング搭載型スピンドルモーターが技術的に大きな展開をみせ、直近では、2.5インチHDDで1プラッター20ギガのスピンドルモーターの開発に成功し、大手HDDメーカーに採用が決まりました。したがって、市場全体は軟弱な動きですが、当社は技術的に他社に先行している点を生かすことにより、今期の当初計画の数量達成は可能であると考えています。流体軸受搭載型も順調に生産が伸びています。7月の計画は35万個で、12月の計画の100-150万個を目標に生産を伸ばしています。また、現時点では、契約上、シーゲート・テクノロジー社のみに入荷していますが、11月以降は、他HDDメーカーにもサンプル出荷を開始できるようになります。

Q: 売上のユーザー業界別内訳を教えてください。

A:

	ベアリング*	全社
PC関連 (プリンターを含む)	18%	47%
通信機器 (ファックスやコピー機を含む)	14%	9%
家電	17%	10%
自動車	11%	7%
航空機	20%	8%
その他	20%	19%
合計	100%	100%

* ベアリングはボールベアリングとロッドエンドベアリングの売上げの合計です。

Q: PC市場の回復の兆しはみえてきましたか。

A: 当初に想定していたよりもPC市場の回復は遅れ気味の様です。しかし、部品はPC本体よりも先に動く傾向がありますので、年末商戦の準備に向けて、当社の部品の需要も緩やかながら回復をみせると期待しています。

Q: ミネベアでは PC 市場の伸びを 5-8%と想定していますが、最近の世界の PC 市場の状況から判断すると、今期の業績予想は達成可能な範囲ですか。

A: 会社側では、今年度の業績見通しを変更しておりません。4-6 月の業績は予想通りで推移し、7-9 月の予想についても現時点では変更する必要はないと考えています。

PC 市場とグローバル経済が低迷する環境では、勿論、当社の業績もマイナス影響を受けますが、最も利益率の高いボールベアリングの(社内販売も含めた)販売のうち PC 関連(プリンターを含む)は 33%であり、また空調業界等への売上が好調なため、他電気関連メーカーと比較して影響は比較的限定的と考えています。

さらに、当社の HDD スピンドルモーターの市場シェアは拡大しています。また、ファンモーターも、ゲームビジネスに新規参入できたことも貢献し、市場シェアは拡大中です。さらに、中国でもボールベアリングの売上が増えています。つまり、市場全体が弱含みでもミネベア製品の出荷は増加できるとみています。主要製品の単価は堅調に推移しています。これは、ミネベアの製品戦略が成功している証と思われる。また、単価の引き下げ圧力の厳しい製品分野では、様々な戦略を打ち出しています。例えば、ピボットアッセンブリーでは、低コストのデュプレックスタイプを開発し、同水準の利益率を維持することが出来ると考えています。

Q: ミネベアでの在庫水準について説明してください。

A: ミネベアのなかで、特に在庫が積み上がっているような製品はありません。ファンモーターにつきましては、昨年末に受注が急落し在庫が増加しましたが、生産調整により現在は適正水準まで戻りつつあります。一般的に、モーター等の電子部品は在庫として持つことはできません。しかし、ボールベアリングにつきましては、現在、戦略的在庫の方針をとっています。つまり、ボールベアリングの需要が回復に転じるとき、立ち上がり急いで受注を取り込めないことを経験してきましたので、販売数量の多いと想定される標準型番につきましては、在庫水準を若干増やしています。

Q: ゲーム機市場への参入について、詳細を説明してください。

A: ミネベアは、ゲーム機用のビジネスでは後発ですが、今年度、ファンモーターと電源のビジネスの受注獲得に成功しました。ファンモーターは、2 社での採用が決定していますが、3 社目での採用も決まると、ゲーム機用のファンモーターの出荷数量は、年末までには、月 100 万個に達成すると予想しています。電源につきましては、1 社での採用が決まり、また、サーバー等の高付加価値の高い製品にも注力しており、電源事業の収益改善に大きく貢献するものと期待しています。

Q: 最近の HDD 市場の需要と単価の状況について説明してください。

A: HDD 市場は在庫調整もほぼ終了し、底打ち感が出てきたと感じています。長期的には、HDD の需要は年率 2 桁増が続くと期待しています。サーバーやデジタル家電などの PC 以外の用途の需要が伸びるとみられます。単価につきましても、HDD の市場が急速に拡大した数年前までは厳しい価格下落がありましたが、最近では小休止しているように思われます。無論、ミネベアでは、より市場シェアを増やすために性能を追求すると同時に、コスト低減の努力も続けていく方針です。

Q: 流体軸受モーターは競合他社が先行し、ミネベアはボールベアリングに固執しているような印象を受けません。

A: 当社では、流体軸受をミネベアのベアリング製品のひとつと位置付けて、重要な戦略事業としています。また、最近の市場動向や生産状況をもとにすると、競合他社の後塵を拝しているとは考えておりません。

最近、1 プラッター 20 ギガの 2.5 インチ HDD 用に当社の RO ベアリング搭載型のスピンドルモーター採用が HDD 大手で正式に決まりましたように、信頼性も合わせると、RO ベアリング搭載型のほうが流体軸受モーターよりも優位になっているのは確かです。しかし、流体軸受は、長期的な展開に期待しています。今年の 3 月には流体軸受とスピンドルモーター(ボールベアリング搭載型と流体軸受型の両方)の生産のために新工場を完成させました。建物面積では、生産能力月産 600 万台の工場です。直近の数量は順調に伸びています。7 月は 35 万個の生産ですが、8 月は 50 万個近くになる予定です。これは、競合他社と大きく変わらない数量だと認識しています。また、11 月からはシーゲート以外の HDD メーカーへの出荷も可能になりますが、すでに HDD 各社より、当社流体軸受搭載モーターの納入に関して非常に強い期待を寄せて頂いて

います。それは、流体軸受の品質と性能は部品の加工精度によってほぼ決まってしまうため、当社の機械加工技術が不可欠であるためです。

今後2、3年間はスピンドルモーター市場において、ROベアリングモーターとFDBモーターが拮抗する時期であると考えています。また、流体軸受の技術や生産方式は一般的にまだ完成されていません。当社ではシーゲートと共同で、流体軸受が本当に HDD の性能を決める鍵の部品となるよう、デザイン、原材料、生産プロセスなどの改良を進めています。

当社は RO と流体の両軸受を持っています。更には両方とも超精密機械加工技術を必要としますので、当社は、スピンドルモーター市場で優位な地位を確保することが出来ると考えています。

Q: スピンドルモーター事業の今期の収益性と長期的な目標についてコメントしてください。

A: 今期は、固定費の負担が嵩み、スピンドルモーターの収益性は厳しいと見ています。しかし、黒字は確保できる見通しです。これは、流体軸受の受注・生産が順調であること、流体軸受の生産にはボールベアリングの加工技術が大いに生かされること、また、新工場への機械設備の投入を需要に合わせてタイミングを見計らって実施しているからです。長期的には、営業利益率最低 2 桁を目標としています。

Q: HDD に使われるスピンドルモーターが全て流体軸受タイプに変わった場合、ミネベアのボールベアリングへの影響はありますか。

A: 当社のボールベアリングのうち HDD に使われているのは、社内使用と外販合わせて、月産 1,000 万個以下ですので、ボールベアリング全体の月産 1 億 3,000 万個のうちの 8%程度です。また、ボールベアリングの市場はさらなる広がりをみせると考えていますので、影響はほとんどないと考えています。

Q: ボールベアリング搭載型と流体軸受搭載型スピンドルモーターのコストと価格の差はどの程度ですか。

A: 現時点では、流体軸受の生産数量は数十万の水準なので、生産コストはボールベアリングの生産コストを大幅に上回ります。しかし、流体軸受搭載型も生産数量が月産 100 万個になると、ボールベアリング搭載型とほぼ同水準のコストまで引き下がり、月産 200-300 万個の時にコスト面で優位な状況になると考えています。これは、流体軸受タイプは加工工数や部品点数がボールベアリングタイプより少ないためです。現時点では、流体軸受タイプの価格には開発アイテムのプレミアムが若干ついているようではありますが、今後は価格も性能や用途に合わせた適切な水準まで下がるものと予想されます。

Q: 最近の HDD 業界の合従連衡や集約の動きの影響は受けていますか。

A: 影響は特にありません。すでに、スピンドルモーターの供給メーカーの数も限られています。また、HDD の価格もすでに下げ止まっています。また、当社と全ての HDD メーカーとの関係は良好であります。

Q: 自動車モーターを長期的戦略事業として位置付けていますが、利益の目標はありますか。

A: 他のモーター事業と同様、最低 2 桁の営業利益率を長期目標にしています。

Q: キーボード事業は、価格競争が厳しく、競合他社も苦戦しています。ミネベアの強みと戦略について説明してください。

A: キーボードの生産には、ミネベアの金型開発・生産能力が生かされ、品質面で他社を上回る評価をいただいています。当社ではデル、マイクロソフト、ロジテック、IBM 向けのキーボードが多く、4-6 月は PC 市場の落ち込みにもかかわらず、当社のキーボード出荷数量はほぼ横ばいで推移しています。また、付加価値の高いハイエンド製品の取り込みにより、過去 3 年間、一定の平均出荷単価を維持しながら利益率を維持しています。現在、製造コストの削減のために様々な対策も実施中です。

以上