

質疑応答要旨
(決算関連 2002年5月～6月)

2002年3月期決算発表後の国内外でのIRミーティングにおける主な質問と回答を挙げました。補足説明としてご参考ください。

Q: 最近の主要製品の動向について説明して下さい。

A: ボールベアリングの社内使用を含む販売数量は、4月1億4,500万個、5月も同水準と好調に推移し、今期計画の月平均1億3,500万個をすでに上回っています。ピボットアッシーにつきましても、4月の販売数量は1,150万個と前期月平均約900万個に対し大幅に増加し、また、今期計画の月平均1,100万個を超えています。スピンドルモーターの4月の販売は前期月平均4割増の480万個で、期初の計画を前倒しするペースです。ファンモーターについても、前期月平均2割増の約500万個と、好調に推移しています。ステッピングモーターは、650万個と、前期月平均を若干上回っています。

Q: 今期業績に計画しているベアリングの売上及び利益の詳細について説明して下さい。

A: 今期の計画では、ボールベアリングの上期の生産及び販売は月1億3,500万個であります。前期下期の販売は月平均1億2,000万個、生産が1億1,000万個強でありましたので、前期下期から販売・生産ともに増加すると計画しました。しかしながら、ボールベアリングの販売増のうち社内使用分も増加する見込みであること、さらには、航空機用ベアリングの売上が減少する見込みのため、ベアリング関連製品の上期の売上は微増収に止まる計画になっております。ボールベアリングの利益は、生産数量が上昇に転じてコスト削減が進んでも、仕掛品や完成品在庫があるため、未実現利益が発生し改善に向かうまで1～2ヶ月間の時間差があります。従って、ボールベアリングの生産引き上げの本格的な効果は今期下期に表れると予想しております。

ボールベアリングの単価については、慎重に年率約5%の下落を想定しました。前期、ベアリングの平均販売単価は、円安の影響もあり、円ベースではやや上昇しました。現在、単価の下落に加速はみられませんが、慎重に計画を立案しました。

しかし、前Q&Aにある通り、売上は計画を上回るペースで回復していますので、当初想定以上の速さで利益が改善されると期待しています。

Q: 電子機器セグメントの損益の前期実績と今期見通しについて説明して下さい。

A: 前期は、スピンドルモーター、キーボード、電源、スピーカーの売上が大きく伸びました。しかし、電子機器セグメントが減益となった要因は、情報通信関連機器市場からの需要の低迷に伴う、ファンモーター、ステッピングモーターの数量減による採算低下に加えて、スピンドルモーター及びエレクトロデバイスが減益になったことであります。一方、キーボードの利益が大幅に増加し、パワーエレクトロニクス事業では損失を削減しました。また、開発技術費用増加15億円の大半は、電子機器セグメントであり、開発技術費用負担も減益要因となりました。

今期は、ファンモーターの利益大幅改善に加え、スピンドルモーターの採算改善、パワーエレクトロニクス事業の損失を大幅に削減できる見通しです。

Q: スピンドルモーターの販売計画を教えてください。

A: FDBタイプにつきましては、初年度は契約上シーゲート社のみ販売しておりましたが、本年度4月から他社への納入も開始いたしました。今年9月には、250万台程度、今期後半には月300万～350万台の販売が可能と見込んでおります。お客様のニーズに応える形で、3.5インチ向けを中心に取り組んでおります。

また、3.5インチハイエンド用ではROベアリングタイプのモーターの需要が非常に根強いものがあります。将来は、FDBタイプのモーターに移行すると思っておりますが、移行までの間は、ハイエンド用ではROベアリングタイプのモーターが中心になると考えています。

当社は、過去3年の間に、スピンドルモーターの市場シェアを約10ポイント増やして21%としました。ユー

ザーのニーズが最も大きい 3.5 インチ用 FDB を拡販し、ハイエンド向けや一部アプリケーション用にディスククリーン及び RO ベアリングタイプモーターのビジネスをさらに強化することにより、2004 年までに市場シェアを 40% 台に引き上げます。

Q: 中期計画の柱となる主要 5 製品の今後の計画の詳細について説明して下さい。

A: 2001 年度実績から 2004 年度までに増加する電子機器セグメントの売上計画のうち、ほぼ全てが、ファンモーター、スピンドルモーター、自動車用モーター及びセンサー、電源の拡大によるものです。増益額では、約 8 割が上記 4 製品によるものです。

ファンモーターは、大幅に拡販を図り、世界首位メーカーである規模のメリットを生かしながら、さらなるコスト削減を徹底し、販売数量を前期月平均 410 万台から 2004 年度には 750 万台/月に引き上げる予定です。また、ハイエンド製品であるファントレー等の製品が今期から収益に貢献します。

スピンドルモーターの販売数量は、前期の月平均 350 万台から 2004 年度には 850 万台/月まで引き上げる予定です。2004 年度までの収益の拡大幅は、ボールベアリングを含めた 5 つの主要製品のうち、最大となる見込みです。

自動車用モーター及びセンサーの前期の売上は約 25 億円でした。これを 2004 年度までに 3 倍にする計画です。本格的な利益貢献は、その翌年の 2005 年からになります。

電源が大半を占めるパワーエレクトロニクス事業の前期の売上は約 125 億円でした。今期計画は売上高 150 億円、赤字を絞り込み、来期には売上高 190 億円、黒字化を目指します。

Q: ミネベアの中国向けビジネスについて説明して下さい。

A: 当社の中国向け売上はベアリングが中心で、他に回転機器があります。現在、中国エリア向けベアリングの用途は、エアコン用が大半で、他にクリーナー用などが占めています。今後、エアコン用は引き続き拡大し、掃除機や冷蔵庫など家電用の需要も拡大すると期待しております。期待される中国での需要拡大を取り込むためにも、上海工場のベアリングの生産能力を現在の 2,500 万個/月から、今期中に、4,200 万—4,300 万個/月まで引き上げ、コスト削減も徹底し、中国ビジネスを拡大する予定です。

Q: ボールベアリングの今後の需要についてどう見えていますか。

A: 短期的な見通しにつきましては、ユーザー各社はもっぱら短納期のため、見通しは不透明であります。最終的な製品需要は回復していると判断しております。6 月までは現在のベアリングの販売の増加基調は続くと考えています。

初めに、中国市場が急速に拡大しつつあります。エアコンだけでなく、クリーナーや冷蔵庫のモーターにベアリングが使用されるため、中国の生活水準の向上と共に、今後、絶大な需要が期待されます。

当社の事業拡大の歴史を振り返りますと、VTR 市場が一つの飛躍点で、当社が大きく伸びるポイントとなりました。その後、ディスクドライブの時代になり、HDD のみでなくスピンドルモーター用に需要が増加致しました。今後も、ディスクドライブ向けの需要は、PC 以外のアプリケーション用の HDD を中心に拡大を続けるとみております。また、従来使用されなかったアプリケーションが出てくると予想しています。現実には、自動車関連業界では、制御システムが根本的に変わるような開発が行われ、従来は必要無かった制御用モーター等が出現してきています。

Q: ボールベアリングのユーザーの在庫水準についてどう考えていますか。

A: ベアリングのユーザーの在庫はほとんど無い水準まで下がっていると判断しております。従って、現在のベアリング需要の回復は、ユーザーの在庫補充も一因と考えられますが、あらゆる用途や種類の需要が回復していますので、現在の需要水準は少なくとも暫く続くと予想しております。

Q: ユーザー業界別の売上比率について教えてください。

A: 前期は、航空宇宙業界向けの売上が金額、割合とも増加しました。
2002 年 3 月期

	ベアリング	全社
PC・周辺機器	7%	43%
オフィスオートメーション・通信	8%	11%
家電	17%	10%
自動車	12%	7%
航空・宇宙	23%	10%
モーター	15%	5%
その他	18%	14%
合計	100%	100%

当社ベアリングが使用されるモーターの用途が多岐に渡り、集計がより困難になったため、本集計から、新たにモーターの分類を追加しました。

ベアリングの売上はボールベアリング及びロッドエンド・スフェリカルベアリングの合計です。

Q: 今期の PC の成長率の想定は。

A: 今年の PC の成長率は、3～4%と想定しました。

Q: 為替の収益に対する影響を説明して下さい。

A: 当社は、生産の 9 割が海外にあり、販売の 7 割が海外の上、仕入れ製品や販売に使う通貨の種類が多く、為替の影響は大変複雑であります。前期、為替変動の影響が売上でプラス 181 億円、営業利益では単純計算でプラス 15 億円でした。最近の実績から、営業利益に対する為替の影響は低いと考えております。これは、最近の傾向として、円以外のアジア通貨が米ドルと連動していることも要因であります。なお、今期計画作成時に 132 円を使用しているのは、前期末レートを使用しているためです。

Q: 設備投資計画について説明して下さい。

A: 主な設備投資の内容は、2002 年度はベアリングの合理化設備、2003 年度は FDB スピンドルモーターの増産に合わせて、部品工場とダイキャスト工場の建設及び増産設備、ベアリングの増産設備。2004 年度は、スピンドルモーターの増産に合わせた設備と組立工場の建設です。

Q: キャッシュフローの使い道は。

A: 今後 3 年間で、600 億円以上のフリーキャッシュを予定しています。基本的に、全て借入金の返済に充当する予定です。

以上