

ミネベアミツミ株式会社
2022年3月期第3四半期 決算説明会
質疑応答要旨

日 時： 2022年2月4日（金）17：30～

説明者： 代表取締役 会長兼社長執行役員（CEO&COO） 貝沼 由久
取締役 専務執行役員 吉田 勝彦

※この資料は、質疑応答の内容を要約したものです。

Q：ミツミの営業利益が3Q実績/4Q見込とも上振れている要因について教えてください。特にアナログ半導体、光デバイス、機構部品は当初の見立てに対してどのように変化していますか。

A：まずアナログ半導体の嬉しい誤算ですが、滋賀工場で現在さまざまな方面から特急の試作案件などを大量にいただいていることから赤字が縮小すると同時に、その他ミツミ・エイブリックの半導体の利益率もまた引き上がっています。そのため、下半期も前回見通しより収益が良くなります。ミツミ全体では、3Q、4Qとも上振れ額のうち半分程度が光デバイス、残りの半分程度が機構部品と半導体によるものです。

Q：電子機器とユーシンの4Qの営業利益が改善する要因について解説をお願いします。

A：電子機器は足元で様々な原材料価格が上昇している影響がありました。それに対して売価是正をおこなっており、タイムラグがありましたが4Qには改善していく見込みです。また、車載向けは3Qは半導体不足の影響により期待していた水準ではありませんでしたが、4Qには相応の戻りが期待できます。なお、車載向けは相対的に利益率が高い製品となっていますのでミックスの改善も期待しています。

ユーシンは主要顧客の減産の影響で3Qは低調でしたが、4Qは欧州を中心に回復が期待できます。売上高としてはおおむね横ばいと想定しますが、収益性の高い製品の比率が上がっていくことでユーシン全体の収益性が上がっていくことを期待しています。

Q：ユーシンの黒字化は4Qにある程度見えているのですか。

A：1-3月は昨年10月時点の予測に対しては下回っていますが、改善している部分は変わらないため、顧客の生産数の回復に伴って売上が戻れば損益は改善していきます。

Q：スライド16の社会的課題の解決については、投下資本に対するリターンを上げることも望まれると思います。システム系の分野での利益の出し方は従来のモノづくりと若干異なるように思いますが、どのように考えていますか。

A：ご指摘の通り、例えばインフラ系は時間がかかり、数量はあっても価格や予算的な課題があることも否めません。ただし、当スライドでご紹介しているものは全体のほんの一部で、ほかにも多数の取り

組みがあります。しかし、何が本当に当たり、スピードを上げて伸びていくかは、やってみないとわからない部分があります。最も重要なポイントは、社会的課題を解決できるエッジデバイスに当社が確実に部品を入れることです。一点張りにはリスクがありますので、ひとつの製品にかけるのではなく、どんな製品が伸びてきても対応できるようにしたいと考えています。それが当社の一貫した戦略で、ここでも同じことをしたいと思っています。

Q：必ずしもシステム系だけではなく、デバイスの販売もあるということですね。

A：両方ともよいと思っています。当社がシステムの販売できるものがあればやりやすく、お客様を見つけてそこに販売することも手離れの面で良いと考えます。

Q：カメラアクチュエータについて、昨年 11 月の前回予想に対して今期はどの程度の上振れが見込まれますか。また来期の売上はその上振れした見通しからさらに 30%増ということですが、顧客別にはどのような内訳になりますか。

A：中華圏スマホはハイエンド機種が伸び悩む中で当社として様々な活動をしていますが、本日時点では詳細を説明できる段階ではありません。

光デバイス全体としては足元で売上高も大きく上振れており、前回予想に対して通期で 100 億円超の上振れが見込まれます。来期はその上振れた数字をベースにして最低 30%増を考えています。

Q：ボールベアリングの生産販売数量の実績と見込みについて教えてください。

A：100 万個単位で、生産数量は 10 月から 298、319、294、1 月以降は 320、272、336。外販数量は 10 月から順に 232、236、229、229、228、244。内販数量は 10 月から順に 67、67、67、59、60、62。

Q：ボールベアリングは、昨年 11 月時点の予想と比べて主要アプリケーションでどのような変化が出ていますか。

A：自動車向けは 3Q は市場並みに減速し 4Q に少し回復、家電・OA 向けは 3Q は少し回復しましたが 4Q は半導体不足で若干の低下と想定しています。

Q：ミツミ事業について、2017 年に経営統合して以来、ゲーム、カメラアクチュエータ、アナログ半導体と改善、拡大が続いていますが、これに続いてこの先はどの事業が伸びていきますか。来期以降も、カメラアクチュエータとアナログ半導体がけん引するのでしょうか。また、滋賀工場の MEMS 技術は中期的にどのような貢献が期待できますか。

A：ご指摘の 3 事業の先は、従前より 8 本槍と申し上げています。8 本槍のうちミツミにあるものはコネクタ/スイッチ、電源、IoT 関連です。今までの戦略を各分野でもやっていくのが基本的な成長シナリオだと考えています。加えて、8 本槍に入っていないものでミツミの技術者が取り組んでいるものもあります。例えば社会的課題解決の製品にも多くありますし、SADIOT ロックの無線の部分などもそうです。何が伸びるか現時点ではわかりませんが、我々は決め打ちはしません。その中から次の成長ドライバーができてきます。そのほかに、「ステルス製品」というお客様との開発案件もあります。

MEMS は成長させていかねばならない重要製品という位置づけです。現時点で人材は限られていますが、補強して成長させていきます。

Q：棚卸が3か月間に比べて増加した要因と、来年度に向けたキャッシュフローのマネジメントについて教えてください。

A：棚卸が増加している主な要因は原材料在庫の増加です。2Q以降、自動車関連をはじめとするお客様の生産計画が大きく変動しましたが、当社としてもその計画に見合った原材料を確保せねばならず、結果として棚卸が少し膨らんでいる状況です。4Q以降は、半導体不足等の諸問題の収束が見込まれる中で弊社の在庫水準も大きく引き下げていく方針です。

ただし、アナログ半導体とベアリングについては、現在適正在庫を確保できていません。特にベアリングは3Qからようやく在庫を増やしてきています。

キャッシュフローについては、原材料在庫の正常化や適正な安全在庫の確保を含め棚卸を健全な水準にもっていくことで、適正化したいと考えます。

Q：仮にボールベアリングの出荷が落ちても、能力を増強し高い稼働率を維持する方針に変わりはありませんか。

A：はい。ベアリングについては、ご理解のとおり現在の在庫は非常に低い水準です。本来は生産数量を引き上げ先行して在庫を作る予定でしたが、残念ながら東南アジアにおけるコロナの影響で若干の稼働減少や新規設備の部品調達難があり、十分な在庫を積み上げることができませんでした。現在そのような問題は解決されており、新規設備の導入も含めてフル生産を続けていくことは可能と考えています。

Q：アナログ半導体は世界的に不足していますが、御社の受注残はどれくらいになっていますか。

A：現時点で、来期もフル稼働が必要になっている状況です。

Q：そうすると、設備投資をさらに増やしていく必要もあるかと思いますが、その予定はありますか。

A：はい。政府の補助金も活用しながらキャパシティを上げていきたいと考えています。売上高1,000億円を達成した後にも成長を続けていくために、それなりの用意をしなければならないと考えています。

以上