

質疑応答要旨  
(2005年3月期第3四半期決算説明会)

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: ミネベア・松下モータ合弁事業の第3四半期のロイヤリティ支払い計上額と第4四半期の見込み額を教えてください。**

A: 第3四半期、第4四半期ともそれぞれ約6億円です。第3四半期の3事業(HDDスピンドルモーター事業、ミネベア・松下モータ合弁事業、キーボード事業)の営業の損失25億円はこのロイヤリティ支払いを計上した数字です。

**Q: 3事業の第4四半期の営業利益見通しの内訳について説明してください。**

A: キーボード事業では、上海SSTへの生産移管の進展によるタイ及び上海での生産の二重構造の負担軽減、射出成形機の搬入の終了に伴うモールド部品の内製化比率の引き上げなどコストダウンの成果が見込まれます。スピンドルモーター事業では、第4四半期の販売数量は大幅に減少する見込みですが、ROFタイプや2.5インチHDD用FDBモーターの開発費用の減少、部品加工における歩留まりや工数の改善などの部品製造コストの低減などの効果を見込みます。

ミネベア・松下モータ合弁事業では様々な構造改革に取り組んでおり、その効果を期待しています。

これらの改善効果により、電子機器セグメントの第4四半期の営業損失として12億円、6億円の改善を見込みます。

一方、機械加工品セグメントでは第3四半期の営業利益の60億円に対して、第4四半期は55億円を予定しますが、これほど利益は下がらないかもしれません。

したがって、第3四半期の営業利益の42億円に対して、第4四半期の営業利益の43億円は達成できると考えております。

**Q: ROFモーターと2.5インチ用FDBモーターの今年4-6月期中の量産納入開始は確実ですか。また、HMFタイプ2.5インチHDD用FDBモーターの承認状況は。**

A: ROFモーターと2.5インチ用ともに来期第1四半期の量産納入開始を見込んでいます。

HMFタイプにつきましては、評価試験のスケジュールは遅れていますが、技術的な問題1点を解決すれば承認活動も進むと思われる段階に来ています。

**Q: ROFモーターと2.5インチ用FDBモーターは来期第1四半期から何社に納入の予定ですか。ROFモーターのユーザーには従来取引のなかった会社も含まれますか。又は、既存の大口ユーザーですか。**

A: ROFモーターは2社、2.5インチ用は1社に量産納入を開始できる見込みです。ROFモーターの納入先は現在お取引いただいているユーザーです。

**Q: ミネベア・松下モータ合弁事業の両親会社に対するロイヤリティ支払いの交渉が決着する見込みは。また、支払額の削減と来期の業績への影響はどの程度ですか。**

A: ロイヤリティの見直しについては昨年6月より検討を重ねており、第4四半期には解決します。大幅に改善する見通しですが、来期のロイヤリティ支払いがゼロになるとは考えていません。

**Q: ボールベアリングの見通しは良くありませんか。**

A: 第4四半期は季節的要因があります。また、中国でのエアコンの在庫の消化遅れにより通常よりもエアコンサイクルの立ち上げが1、2ヶ月遅いと感じております。中国のローエンド市場では中国メーカーによる進出がありますが、対応策を取って来ており大きな問題ではありません。

**Q: 第3四半期は機械加工品セグメントが増益でしたが、ボールベアリングに対する原材料価格の値上げの影響はありませんか。タイムラグがあり第4四半期から影響することはありますか。**

A: 原材料価格の高騰によるマイナス影響が当然ありますが、ミニチュア・小径サイズのため原材料比率は高くありません。また、生産性の改善と生産数量の増加でコスト増を吸収しています。

**Q: ピポットアッセンブリーの第3四半期の生産数量を教えてください。**

A: 月平均 1,900 万台でした。

**Q: 第3四半期のピポットアッセンブリーの販売数量は第2四半期比約10%増、売上高は7%増ということは、単価が下落していますか。**

A: 円高の影響がありました。小型用が増えますと平均単価は上昇します。

**Q: SSTの新しいインジェクションモールド機械の調整は終了し、フルに動いていますか。**

A: フル稼働しています。

**Q: キーボードの原材料価格の高騰は四半期ごとに何%ですか。上昇は止まりましたか。競合会社も同じ状況であるなか、値上げを実施し易い状況ですか。**

A: 販売価格の値上げは早急な課題です。レジンの価格は沈静化しつつありますが、高止まりしています。

**Q: キーボードが増収のなか減益になった最大の要因はレジンのコスト上昇ですか。**

A: 昨年の4月から12月までの間にレジンのコストは50%上昇しました。12月にほぼピークをつけ、今年1,2月に少し下がっています。

**Q: スピンドルモーター販売単価の下げ止まり感の背景は？この状況は第4四半期以降も続きますか。**

A: 下げ止まりは一時的ではないと考えています。今まで3.5インチデスクトップ用を中心に異常な価格低下がみられました。今後は底ばいが続くとみえています。

**Q: エアコンの在庫は昨年の需要期が終わった時点で例年より少なかったという認識を持っていましたが、エアコンの在庫が溜まっていますか。**

A: 今年のエアコン用の立ち上げが遅いのは、中国での在庫の影響ではないかと憶測しています。

**Q: 電子機器セグメントの、特にモーター製品の利益改善施策を終了した後の収益性についてどのように考えていますか。**

A: 現状は、機械加工品セグメントが全体収益を支えています。電子機器事業については、方向性を持った展開を進めていますが、当面は赤字を解消することが会社への最大の貢献です。施策実施後は、量産にこだわらず高付加価値品もプロダクトミックスに取り入れることも検討して、収益的に成り立つ事業に再編成したいと考えます。

**Q: 電子機器セグメントで様々な利益改善策の結果として予定通り利益改善が進まなかった場合、事業の再編等を考えていますか。**

A: 損益改善が課題となっている事業のうち、キーボードは損益改善が見えてきました。スピンドルモーターはROFモーターを成功させます。振動モーターやブラシ付DCモーターは今後の展開を十分に検討しながら進めています。不採算事業は辞めるという基本姿勢に変わりはありませんが、現在そのようなことを考えながら事業を展開しておりません。

**Q: 1年以内償還予定の社債等の償還を控えて、資金調達手段は？希薄化が生じる手段は考えていますか。**

A: 直接金融又は間接金融により十分に対応できると考えています。転換社債のようなものは考えていません。

**Q: スピンドルモーターの価格の下げ止まり感は競合メーカーと和解したからでしょうか。**

A: 個別のメーカーの動きではなく、今までの大幅な価格下落の後ようやく落ち着いてきたと考えています。

**Q: 2.5 インチ用 FDB モーターのスタート時の生産販売数量は。**

A: 2.5 インチ用 FDB モーターはスタート時の規模にかかわらず必ず成功させる決意です。

**Q: ROF モーターの出荷開始はスピンドルモータービジネスに純増になりますか、または、既存モデルの切り替えになりますか。**

A: 初めは既存モデルの切り替え、その後、ROF がユーザーに認識されてから量が増えていくとみています。

**Q: 1 インチ HDD 用スピンドルモーターへの参入予定は。スピンドルモーター事業の黒字化の時期はいつごろになりますか。**

A: 2.5 インチ HDD 用 FDB モーターの市場参入を今の目標としておりますので、1 インチ HDD 用スピンドルモーターの市場参入はその後ということになります。スピンドルモーター事業の黒字化は来期中には達成したいと考えています。

以上