

質疑応答要旨
(2006年3月期中間決算説明会)

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: 課題となっている三事業の損益について、赤字額の第2四半期の実績と下期の見通しを四半期ごとに分けて教えてください。また、上期から下期への改善幅が大きい順に、どの程度改善するかを事業ごとに教えてください。

A: 課題三事業の損益合計は、第1四半期 -27億円、第2四半期 -26億円、上期合計 -53億円、課題三事業以外の電子機器の損益合計は、第1四半期 +6億円、第2四半期 +8億円、上期合計 +14億円であったため、電子機器事業全体では損益は、第1四半期 -21億円、第2四半期 -18億円、上期 -39億円でした。

下期の見込みとしては、三事業の合計が第3四半期 -18億円、第4四半期 -13億円、下期合計 -31億円、三事業以外の電子機器が第3四半期 +8億円、第4四半期 +9億円、下期合計 +17億円、電子機器事業全体では第3四半期 -10億円、第4四半期 -4億円、下期合計 -14億円を予定しています。従って、通期では三事業合計が -84億円、三事業以外の電子機器が +31億円、電子機器事業全体では -53億円を見込んでいます。(下記参照)

(単位:億円)

	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期
課題三事業	-27	-26	-53	-18	-13	-31	-84
三事業以外の電子機器合計	+6	+8	+14	+8	(+9)	+17	+31
電子機器合計	-21	-18	-39	-10	-4	-14	-53

第2四半期の赤字が最も少なかったのはスピンドルモーターでした。スピンドルモーターは第1四半期から第2四半期にかけて赤字が半減し、下期には損失がゼロに近い程度まで改善できると見込んでいます。また、ミネベア・松下モータの合併事業は、下期に二番目に改善を図っていける分野だと思っています。キーボードはレジン価格の高騰による影響をコスト削減で吸収しきれなかったため、上期は損益を改善するまでには至りませんでした。

上期の三事業の赤字額の順序は、最も少ないものがスピンドルモーター、次にミネベア・松下モータ、その次にキーボードでした。下期についても同じ状況になると見えています。

Q: スピンドルモーター事業は、数量を一定水準に維持する方針をとって損益を改善させましたが、次はどのような施策を取って適正な利益にしていこうと考えていますか。競合会社との差は開いてきていますが、焼結タイプでない2.5インチだけではその差を縮めるのは難しいように思います。新製品のロードマップ等も含めて今後の施策を教えてください。

A: 当社のシェアは大きくないので、競合会社との差を縮めるのは2.5インチだけでは難しいと考えています。3.5インチにおいては、価格の安い製品での勝負は困難ですが、品質では高い評価をいただいているので、品質面で勝負していくつもりです。価格の高い製品においては利益を出していく自信があります。また、数量に関しては、来期も現状のまま月産450-500万台の生産を維持していこうとは考えていません。HDDの需要が高まっている中ある一定のシェアは確保して、月産600万台程度まで増やしていきたいと考えています。その過程においてFDBの技術を根本から確立していきたいと思っています。

Q: スピンドルモーターの価格が比較的安定している現在、価格の高いモデルでは利益が出せるという話でしたが、来年度価格が下落する可能性も想定しての考えですか。

A: 価格の下落は見込んでいますが、想定以上に下がった場合には、月450万台-500万台の数量を600万台まで引き上げることで利益を確保する自信はあります。

Q: キーボードについては、何を基準にして事業を捉えていますか。部品加工や物流の面からもコスト削減に取り組まれているとのことですが、利益率等についてはどのような基準を設けていますか。

A: 利益を出せることが事業を継続していく上での第一条件です。ただし、キーボード事業に関しては、現在の様な事態になるとは見極められない部分がありました。製品価格はどのレベルまで上げられるか、材料価格はどこまで下げられるか、製造コストはどこまで削減できるかという限界を短期間で探った上で、今後の事業の進め方を検討していきたいと考えています。

Q: ハンシン社との合弁というスタイルはどうしようと考えていますか。個人的にはもっとミネベア独自で主導権を発揮した方がよいのではないかと思います。

A: 今後、様々な局面を検討して決定したいと思います。

Q: 改善が想定通りに進まなかった場合は、今後事業をどうしていきますか。あらゆる角度から事業を見直していくとのことですが、見直しの判断を下すまでにどの程度の時間が必要かを教えてください。

A: キーボード事業については、凡そ半年くらいの時間があれば判断できると思います。

Q: キーボード以外の事業についても時間的な判断基準は同じでしょうか。

A: スピンドルモーターと松下モーターの合弁事業は、キーボードとは判断基準は異なります。当社ではミネベア・松下モータ以外でもモーターを扱っていますので、モーターとしての全体的な相乗効果があります。ボールベアリングを多く使用しているモーターもあるので、キーボード事業とは同じ基準で判断しません。

Q: キーボードとミネベア・松下モータの合弁事業の第2四半期の損益は、第1四半期と比較してどのように推移しましたか。また、第3四半期、第4四半期の損益はどう推移すると見えていますか。

A: 第2四半期の損益は、第1四半期と比較してキーボードはほぼ横ばい、ミネベア・松下モータは悪化しました。これは構造改革を進めていたことによって生産性が悪化したことが原因です。今後、構造改革の効果を確認していきますが、構造改革が一段落したので、下期には大幅に損益を改善できると考えています。

Q: 下期はミネベア・松下モータの構造改革のインパクトはどの程度期待できますか。

A: 三事業の損益は上期 -53 億円、下期 -31 億円と、上期から下期にかけて 22 億円の改善を見込んでいますが、三事業はそれぞれ同じ程度の改善を見込んでいます。

Q: 三事業以外の電子機器の損益の実績と見込みは、第1四半期 6 億円、第2四半期 8 億円、第3四半期 8 億円、第4四半期 9 億円とあまり改善していないように思うのですが、バックライトの実績と通期の見込み、営業利益について教えてください。また、先日発表のあった日亜化学工業株式会社の協力を得て開発を行った新製品についても教えてください。

A: バックライトは当初、通期で 150 億円の売上を見込んでいましたが、160 億円程度まで増加するのではないかと考えています。また、通期の営業利益率は一桁の後半を見込んでいましたが、現在は 10% をかなり上回ると予想しています。

10 月 18 日にプレスリリースで発表したバックライトの新製品は、サンプル活動をほぼ終了し、この 10 月に量産を開始しました。通常、ライティングデバイスは第3四半期以降に下がり基調になりますが、今年は新製品の投入により補うことができると見込んでいます。

Q: キーボードは第2四半期に第1四半期比で売上が増えていますが、赤字が減っていないのは何故ですか。

A: 第1四半期と比較してレジン価格が上昇したこと、タイから上海への生産移管が9月末に終わったことなどにより、生産効率の改善が進まず高騰したレジン価格の上昇をコスト削減により吸収できなかったことが原因です。下期は効率改善によるコスト削減ができると考えています。

Q: キーボードが上海へ、スピンドルモーターがバンパインへ集結している中で、ミネベア・松下モータの生産拠点は上海、珠海、バンパイン、ロププリ、マレーシアに分散していますが、それでも構造改革が終結したと考えてよいのでしょうか。

A: 第一段階の構造改革は終わりましたが、全ての構造改革が終わったとは考えていません。第一段階の構造改革が終わった状態でしばらく様子を見ることによって、今後の展望が見えてくると思います。

Q: タイから中国に移管するにあたり、中国で外注業者を育てなければならないということでしたが、短期間の育成は可能ですか。もしくは既に優れた外注業者があって、比較的スムーズに移管が行われているのでしょうか。

A: 中国には基本的には質の高い適切な外注業者があります。ただし、基本的な一例ではありますが、タイオペレーションで行っていたことを中国で行うため、言語の障害が多少あるのは事実です。また、キーボードの場合は、モーターとは異なり競合他社も原材料価格高騰の影響を受けているため、原材料価格の件が解決できれば落ち着いてくると考えています。

Q: ベアリング事業は客先を広げて数量を追わないという戦略をとっていたと思いますが、下期に向けて収益性を高めるためにはどのような戦略を考えていますか。

A: 基本的にベアリングにおいては、数量を増やさずに収益を上げようとは思っていません。一時的にお客様のご都合で我々の型式を入れ替えなければならない場合に数量の伸びが止まることはありますが、基本的にはボールベアリング事業は拡大を進めていくつもりです。下期においてはピボットやファンモーターの需要が活発な状況です。ピボットやファンモーターの競合会社にも当社のボールベアリングを販売しているため、生産が追いつかないほど盛況です。

以上