

質疑応答要旨  
(2006年3月期第3四半期決算説明電話会議)

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: 第2四半期から第3四半期にかけて、営業利益は機械加工品が9億円の増加、電子部品は9億円改善していますが、それぞれのセグメントにおいて改善に寄与した順序を教えてください。また、第3四半期から第4四半期にかけてどのような順で減少或いは増加すると見込んでいるか教えてください。**

A: 第3四半期の機械加工品の営業利益は、第2四半期より約10億円改善して70億円の営業利益でしたが、ボールベアリング、ピボットアッセンブリー、ロッドエンドの順で改善しました。ロッドエンドのマーケットは航空機市場で主に欧米であるため、クリスマス休暇の影響から12月の売上が減少しました。第4四半期においては、1月の売上はボールベアリング、ピボットアッセンブリー共に好調でしたが、2月は中国の旧正月と稼働日の減少の影響でボールベアリングの中国での売上が若干減少する見込みです。ロッドエンドは第3四半期よりも第4四半期の方が増加すると思われませんが、機械加工品全体の売上は、第4四半期は第3四半期を若干下回ると見込んでいます。電子機器においては、スピンドルモーターの損益がほぼゼロとなり、大きく改善しました。ミネベア・松下モータ、キーボードも構造改革や生産移管の効果により、同じ程度の改善が果たせました。第4四半期も更に改善が進むと考えています。課題3事業の損益は第2四半期が-26億円であったのに対し、第3四半期が-16億円と損益の改善が進んでおり、第4四半期も更なる改善を見込んでいます。三事業以外では、ライティングデバイスの売上が12月に客先の在庫調整により大きく減少しました。1月は回復傾向にありますので、2月、3月と徐々に増加していくと考えています。

**Q: ミネベア・松下モータは、構造改革の効果によって月に5-6,000万円の固定費は削減できていると思います。説明資料のP.7に「構造改革の成果を3Qに一部確認」とありますが、次に繋がる良い面という意味では第3四半期にどのような効果を確認しましたか。**

A: 構造改革の効果が固定費の削減という形で表れてきています。PMタイプのステッピングモーターやファンモーターは、社長が先頭に立って製品開発の強化も含めて改善に取り組んでいるため、第4四半期にかけて改善が進むと考えています。

**Q: 情報モーター全体の赤字脱却の時期はまだ明確ではありませんか。**

A: ステッピングモーターやファンモーターの黒字を更に拡大することによって、DCモーター、振動モーターの赤字をカバーして損益をゼロにし、その次の段階では全製品で黒字にしたいと考えています。この第4四半期で改善の基礎が出来れば来期に繋がると考えています。

**Q: キーボード事業に関して、P.7に「損益改善を確認中」とありますが、中間決算時の「あらゆるオプションを検討中である」というコメントに対して、どのような進展がありましたか。**

A: まだあらゆる可能性を検討中です。昨年9月にタイから上海への移管統合の完了により、第2四半期から第3四半期にかけて二重構造の固定費が解消された効果が出て来ました。第4四半期にかけてはオペレーターの習熟度の向上、歩留まりの改善等に取り組んでいきたいと考えています。

**Q: 第4四半期における改善のスピードというのは、第2四半期から第3四半期にかけてと同様、急激な改善というよりは地道な改善を進めていくイメージですか。**

A: キーボードの場合、季節的要因が大きく1月-3月にかけて生産・販売数量は共に減少するため、固定費の負担が大きくなります。そのため、損益改善には、それを上回る改善が必要ということになります。

**Q: スピンドルモーター事業そのもののスタンスは変わってきていますか。従来は数量を増やさずに損益を改善するということでしたが、第4四半期に数量を月産100万台増やすのは損益改善においては一定の改善が完了し、今後はボリュームを意識して売上を増やしていく局面に至ったと考えてよいですか。**

A: 引き続き必要以上にボリュームを追わないという方針をとっています。第4四半期及び来期についても価格競争を行って拡販を行うというスタンスではありません。第4四半期に数量を増やすのは、客先からの依頼による増産です。

**Q: スピンドルモーターのプロダクトミックスについて、第3四半期における2.5インチの開拓の状況、3.5インチのROFの進捗状況について教えてください。**

A: 2.5インチの数量は順調に増加してきていますが、全体における割合はまだ小さく数十万台のレベルで推移し、大幅に増加するとは見込んでいません。3.5インチのROFタイプは出荷がスタートしていますが、大きな数量には至っていないため、大部分は3.5インチの既存モデルです。

**Q: ミネベア・松下モーターの振動モーターとDCモーターについても、キーボード事業と同様にあらゆる方向を考えていくということでしたが、第3四半期を終えて新たな方向性は見えてきていますか。**

A: 第一弾の構造改革は両社で持っていた同じ製品を統合し、昨年9月には第二弾としてその中で重複している設備を統合しました。その成果は出てきていますが、この次に何をするかについては現在検討中で、まだ発表できる状況ではありません。

**Q: 売上高に対する製品別の割合を教えてください。**

A: 機械加工品は、ボールベアリング21%、ロッドエンド5%、メカアッシー8%、その他の機械加工品7%でした。また、電子機器はスピンドルモーター11.5%、ファンモーター9%、ステッピングモーター7.5%、振動モーターとDCモーターは6%、キーボード11%、エレクトロデバイス7%、スピーカー4%、計測機器3%でした。

**Q: たな卸資産、売掛金、借入金についてどのように考えていますか。今後の金利の上昇等を考慮した場合、金利負担が増えてくる可能性があるのですが、現状どのように考えているかを教えてください。**

A: たな卸資産が多いので3月末までに削減していくつもりです。借入金は現預金を差引いたNETベースで現在1,500億円を超えていますが、早く1,500億円を下回る、更には1,000億円を下回るレベルまでに削減したいと考えています。

**Q: 借入金の水準はここ数四半期の間あまり変化がないという状況ですが、より明確なターゲットや具体的なアクション等があれば教えてください。**

A: 現在、デリバリーの効率向上や工場内でのリードタイムの短縮に取り組んでいます。

**Q: 第3四半期は販売管理費が122億円でしたが、減価償却費と研究開発費が増加しているにもかかわらず、販売管理費が全体的に減少している理由を教えてください。また、第4四半期のトレンドについても教えてください。**

A: 全体的に経費を削減することができましたが、中でも荷造運賃等の物流経費の削減の影響が大きかったと思います。第4四半期の販売管理費は第3四半期比でほぼ横ばいを見込んでいます。

**Q: 機械加工品の利益率がかなり高くなっていますが、来年に向けて更なる改善の余地はまだまだありますか。また、あるとすればどのような順序で改善していくのかを教えてください。**

A: 来期の事業計画を考案中のため、具体的な改善策については現時点で公表できませんが、ボールベアリングはまだ改善の余地があります。ロッドエンドも客先の来期の生産予想を考慮すると増産による効果があると思います。ピボットアッセンブリーについてもHDD市場が年率15-20%伸びていく状況下で、我々の利益率も向上していくと考えています。

**Q: ピボットアッセンブリーはこの数四半期で相当改善しているイメージがあります。歩留まりの悪かった1インチ等の小型が少なくなったことによるプロダクトミックスの改善はありましたか。**

A: 0.85インチ、1インチが少なくなったことによる効果はあります。その他にも歩留まりや品質の改善が進んでいます。また、全体の生産効率を上げてコストを下げる、更に言うと構成部品であるボールベアリングの

歩留まりや生産効率を上げる等によって様々な効果が出てくると思います。

**Q: ボールベアリングの生産を月産 2 億個に引き上げるには、かなりの額の設備投資が必要ですか。それとも、生産効率の改善等によってカバーできますか。**

A: 約 50 億円の投資を見込んでおり、今期と来期にそれぞれ同額程度の投資を考えています。

**Q: ピボットアッセンブリーの販売単価が第 3 四半期に改善しているという話でしたが、第 4 四半期も引き続き改善していくと考えてよいですか。また、スピンドルモーターについても価格が戻ってきているのでしょうか。**

A: ピボットアッセンブリーについては、原材料価格も上がっていますので、お客様には値段の調整をお願いしています。スピンドルモーターについても、必要以上の値下げによる拡販を行うつもりはありません。需要が安定しているので、価格は安定して推移しています。

**Q: ライティングデバイスの売上が第 3 四半期には客先の生産調整によって減少しましたが、第 4 四半期は第 2 四半期と比較してどの程度まで改善しますか。また、第 4 四半期に第 2 四半期のレベルまで到達しない場合、第 2 四半期のレベルまで回復するにはどの程度の時間が必要ですか。**

A: 第 4 四半期の売上の回復は、第 3 四半期の落ち方を反対になぞるような形で推移すると思います。

**Q: 来期はまだ拡大する余地はありますか。また、客先を拡大する余地はありますか。**

A: 新製品と品質の両方においてアドバンテージを持っているため、拡大の余地はあると思います。将来に向けて、現在タイで大幅な設備投資を行っています。一時的に 12 月は生産販売が落ちましたが、第 4 四半期、来期にかけて再び回復していくと考えています。

**Q: ピボットアッセンブリーの生産は上期実績が月産 2,300 万個、下期予想が月産 2,600-2,800 万個であったと思います。第 3 四半期は月産 2,200 万個と下回っていますが採算は良くなったのですか。**

A: 第 3 四半期の生産・販売数量は第 2 四半期からほぼ横ばいでしたが、採算面では改善しました。

**Q: 機械加工品の営業利益 9 億円採算が良くなった中で、最も改善したものがボールベアリング、次がピボットアッセンブリーという話でしたが、利益率の改善という点ではピボットアッセンブリーの方が良かったのですか。**

A: 機械加工品では、ピボットアッセンブリーの利益率が最も改善しました。

**Q: ピボットアッセンブリーの改善は歩留まりの改善による効果と、プロダクトミックスの変化による効果とではどちらの方が大きかったのでしょうか。**

A: 詳細は申し上げられませんが、様々な要素によって改善したと考えています。

**Q: 第 3 四半期におけるピボットアッセンブリーの生産・販売数量は月産 2,200 万個でしたが、サイズ別の内訳を教えてください。**

A: 3.5 インチ以上が 55%、2.5 インチ以下が 45%でした。

**Q: 10 月以降に販売を開始した超薄型バックライトの販売は順調ですか。生産調整の影響はありましたか。**

A: この製品についても生産調整の影響はありましたが、順調に推移しています。

**Q: 先日プレスリリースで発表のあったカラーホイールモーターをどのように開発して製品化されたかを紹介ください。今後商品化した際にはどの程度の売上を見込んでいますか。また、競合他社との差別化のポイントを教えてください。**

A: 売上は今期 2 億円程度、約 2 年後には 15 億円-20 億円程度を見込んでいます。市場規模等に関する将来予想はいろいろとありますが、年率 15%前後の伸び率と予想しています。以前からカラーホイールの開発をしていましたが、モーターと合わせてユニットとして販売できる状況になったため、今回の発表に至りました。

以上