

質疑応答要旨
(2006年3月期決算説明会)

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: キーボード事業は、ハイエンドモデルに特化して事業を継続することとなりましたが、黒字化できる時期はいつですか。安定的な利益を出せる目処があるのか、もしくはまずは損益ゼロを目指すことが第一ステップとなるのか教えてください。

A: 最終目標が損益ゼロを目指すということではありません。しかし、現実的にはまずは利益を出すことを目標にする必要があります。プレゼンテーションで説明したようなノートタイプやフェリカカード機能付きキーボード、2.4ギガのワイヤレスキーボードのように、数年先の市場を見据えて事業を進めています。

Q: キーボード事業は、損益ゼロになった後1-2年で利益が増加するというよりは、次世代製品が本格化するのを待って利益が出る体制になる、という長期的な視野で捉えていますか。

A: それ程長くかかるとは考えていません。色々な機能を搭載したものやノートブックの技術を応用したデスクトップなどの次世代製品は1-2年で出てくると見ており、遠くない将来にそのような製品が市場で要求されると見えています。

Q: 情報モーターの単月黒字化はいつですか。また、ロイヤリティの減額について詳細を教えてください。

A: 情報モーターは下期に確実に利益化し、通期で利益を見込みます。ロイヤリティの支払いは年間十数億円ありましたが、今期からは非常に少ない額へ大幅に減少します。

Q: 機械加工品の今期の利益計画はほぼ横ばいですが、その理由を教えてください。

A: 一つには様々な不確定要素があることです。また、ピボットアッシーでは、販売数量は増加しますが単価下落を見込んでいます。ボールベアリングではピボット向けが多くなるため、利益は大幅には伸びない見込みです。航空機市場は、民需は非常に好調ですが、軍需は新しい機体の開発が端境期にあります。しかし、ロッドエンドの利益は減少することはありません。また、その他機械加工品に含まれる航空機向けのファスナーや特殊機器の売上と利益の減少を見込みます。

Q: 今期の機械加工品の営業利益計画は、市場における懸念材料を考慮した上で、控えめな数値に設定していますか。

A: 主要市場の一つである需要変動の大きいHDD市場が不確定要素と考えています。HDD市場が予想を下回っても達成できる数値にしてあります。

Q: ボールベアリング、ロッドエンド、ピボットアッシーを成長事業として位置付けていますが、今期の機械加工品事業の利益計画は横ばいです。機械加工品の3年から5年後の成長率はどの程度を考えていますか。

A: 今期は来期以降に向けて態勢を整えることに重点を置いています。積極的な事業展開は来期以降となります。

Q: 2007年3月期は、金融収支はどの程度改善しますか。

A: 2006年3月期は、円安とアジアでの金利上昇により、支払利息が前年より約14億円増加しました。金利は2007年3月期も上昇すると見込みますが、円高が続けば海外での支払費用が円転時に減少する可能性もあります。有利子負債の削減は今期の大きなテーマであり、170億円減を最低限の目標とし、ネット有利子負債残高1,300億円もしくはそれ以下を目指します。

Q: 2008年3月期より法人税率が改善するという話でしたが、具体的にはどのように変化しますか。

A: 現在抱えている二つの問題点が改善されると見込みます。一つは赤字子会社があるため、連結では税率が悪くなります。二つは、ミネベア本体は海外子会社から配当金を受け取りますが、ミネベアに繰延税金資産があるため配当金に対する間接外国税額控除を十分に活用できていません。2008年3月期からは以

上の二点が改善され 40-45%の税率を見込みます。

Q: 振動モーター、DC ブラシ付モーターについて、今期はどのような施策で取り組み、黒字化していきますか。

A: DC ブラシ付モーターの生産はマレーシア拠点に集約します。マレーシアで外注していた分はすでに内製化に切り替えました。中国からの移管を行います。また、DC ブラシ付モーターのマーケットは広範囲に及びます。利幅の少ない製品については価格の見直しや受注の見直しを行っています。マレーシアの生産は利益化が見えていますので、この二つの施策によって黒字化を目指しています。
振動モーターはインドネシアと中国への集約が完了しつつあります。この集約によって部品価格の引き下げに取り組んでいきます。また、今期は販売価格を維持していきます。

Q: HDD スピンドルモーターの今期の売上高計画は市場の伸びと変わりません。これは 2.5 インチの開発等を含めて体制固めが残っているため、積極的な販売拡大をしないためですか。

A: 前期の HDD スピンドルモーター事業の黒字化は数を抑えて利益を追求する施策の成果です。今後も利益を高める施策を引き続き行っていきます。シェアを追って価格を下げるようなことは考えていません。

Q: たな卸資産の一層の圧縮が必要と思います。目標値があれば教えてください。また、前期の3Q 末と 4Q 末を比較すると 50 億円減少していますが、何が要因ですか。

A: たな卸資産の 4Q 中の大幅な削減はボールベアリングの完成品、仕掛品及び原材料の減少が大きく寄与しました。半年程、在庫削減のためボールベアリングの生産数量を抑えたため製造原価が上昇し 4Q の機械加工品の利益減少の要因の一つとなりましたが、現在は生産数量を販売数量と同程度に戻しました。今期、たな卸資産は 17 億円の削減を計画していますが、計画を上回る削減を目指します。

Q: FDB モーターの販売数量はどの程度ですか。一年前と比較して増えていますか。

A: 現在、HDD スピンドルモーターは全て FDB モーターです。販売数量は月約 500 万台で、1 年前に比較してほぼ横ばいです。

Q: 鉄の原材料価格高騰の影響はありますか。製品の値上げによってカバーしていますか。

A: 原材料価格の上昇の影響は大きく、特にモーター、キーボード、ロッドエンドで影響を受けています。原材料比率が小さいボールベアリングの外径 5mm 以下の製品では影響は大きくありません。全体的に鉄、銅、アルミニウム、プラスチック等に影響があります。電磁鋼板やベアリング鋼材の価格は落ち着いています。今期は現状が続くと見えています。

Q: 今期下期の電子機器の営業利益が上期より 18 億円改善する要因は何ですか。

A: HDD スピンドルモーター、情報モーター、キーボード全てが下期に黒字になると見込むためです。ライティングデバイスは季節的変動があるため第 4 四半期の利益を大きく見ていません。計測機器は安定して推移する見通しです。

Q: 成長事業としてロッドエンド、ピボット、ライティングデバイス事業を挙げる一方で、情報モーターやキーボードの新製品、2.5 インチスピンドルモーター等にも取り組んでいくという話でしたが、成長を牽引する事業としてどちらに注力していこうと考えていますか。

A: 成長事業については、利益額の伸びが大きい事業はボールベアリング、ロッドエンド、ライティングデバイス、ピボットアッシーと捉えています。成長率ではスピンドルモーターなどが大きいと考えています。利益の絶対額が大きく、且つ、高いマーケットシェアが維持できる事業を成長事業と捉えています。

Q: 研究開発や人員などのリソースは、成長性に合わせて投入していますか。

A: 事業部の開発では、扱っている製品の市場での展開を目指し、売上高や損益の大きさによってリソースの配分をしています。一方で、技術本部での技術開発は基礎技術開発を基本とし、どのような基礎技術を社内で開発し発展させていくかを担うため、人のリソースとしては技術本部の技術開発部隊に重点を置いています。

以上