



- 1. 業績の説明
- 2. 経営方針と事業戦略

2014年5月9日



## 業績の説明

## 取締役 専務執行役員 加藤木 洋治

2014年5月9日

#### 通期連結業績ハイライト



## 通期売上高、純利益は過去最高を更新

(百万円)	2013年3月期	2013年3月期 2014 <b>年</b> 3 <b>月期</b>		2014年3月期計画 (2014年2月修正)	
Name of the last	通期	通期	伸び率	通期	達成率
売上高	282,409	371,543	+31.6%	370,000	100.4%
営業利益	10,169	32,199	3.2倍	30,000	107.3%
経常利益	7,673	28,065	3.7倍	26,500	105.9%
純利益	1,804	20,878	11.6倍	19,000	109.9%
一株当たり 純利益(円)	4.83	55.94	11.6倍	50.91	109.9%

為替レート	13/3期 通期	14/3期 通期	
US\$	82.33円	99.76円	
2-0	106.48円	133.38円	
タイバーツ	2.67円	3.18円	
人民元	13.08円	16.28円	

2014年5月9日 3

2014年3月期の連結業績は、前年同期に比べ売上高が31.6%増加し3,715億4,300万円、営業利益は3.2倍の321億9,900万円、純利益は11.6倍の208億7,800万円となりました。売上高と純利益は、2008年3月期の売上高3,344億円、純利益163億円を超えて過去最高を更新しました。

製品別では主力製品であるボールベアリングの外部販売数量の増加、LEDバックライトの売上急拡大、モーターの収益改善などが業績拡大の主因となりました。

#### 4Q連結業績ハイライト



/ <b>=</b> =m\	2013年3月期	月 2014年3月期		前年同期比	前四半期比
(百万円)	4Q	3Q	4Q	伸び率	伸び率
売上高	71,601	97,135	93,608	+30.7%	-3.6%
営業利益	△474	10,312	8,883	N.M.	-13.9%
経常利益	△1,587	8,370	7,943	N.M.	-5.1%
四半期純利益	△2,992	7,107	4,998	N.M.	-29.7%
一株当たり 四半期純利益(円)	△8.02	19.04	13.38	N.M.	-29.7%

為替レート	13/3期4Q	14/3期3Q	14/3期4Q
US\$	90.08円	99.56円	103.40円
ユーロ	120.02円	135.53円	141.41円
タイバーツ	3.00円	3.16円	3.15円
人民元	14.44円	16.31円	16.96円

2014年5月9日

2014年3月期第4四半期の連結業績は、売上高は936億800万円でした。営業利益は88億8,300万円、純利益は49億9,800万円となりました。

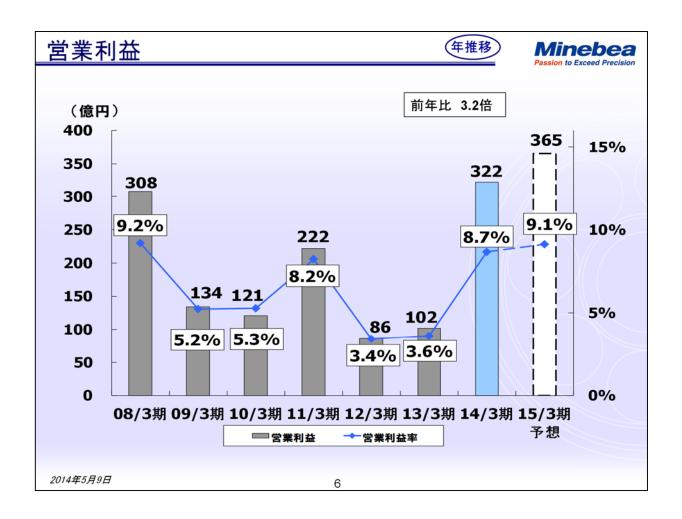
為替の影響は、円安をうけて売上高で前年同期比プラス102億円、前四半期比プラス28億円あったと推計しています。営業利益への影響はアジア通貨安により前年同期比プラス33億円、前四半期比プラス14億円との試算になりました。



これは売上高の推移です。

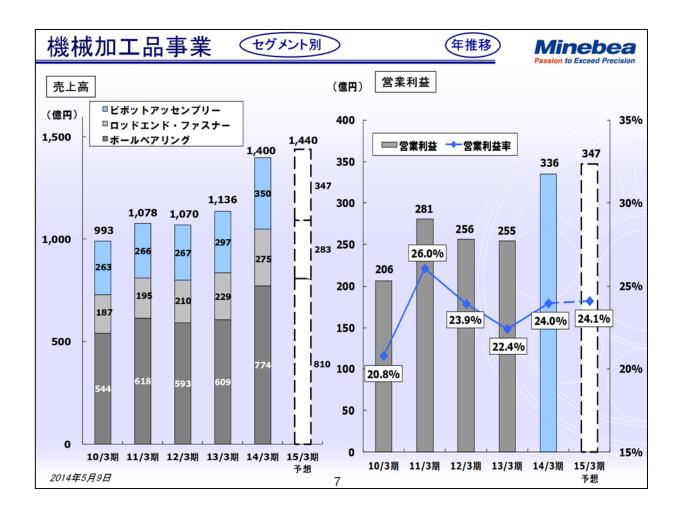
2014年3月期の売上高は、前期比31.6%増の3,715億円となり、2008年3月期を抜いて過去最高となりました。

2015年3月期の売上高予想は4,000億円を見込んでいます。



#### これは営業利益の推移です。

2014年3月期の営業利益は、前期比3.2倍の322億円、営業利益率は5.1ポイント上昇し8.7%でした。 2015年3月期の営業利益予想は、売上の増加、稼働率上昇や構造改革による収益性の改善が見込まれることから365億円を見込んでいます。



次に、各事業セグメントの状況ですが、機械加工品事業セグメントの2014年3月期の売上高は、前期比23.3%増の1,400億円となり、営業利益は31.8%増の336億円となりました。営業利益率は1.6ポイント上昇し24.0%となりました。

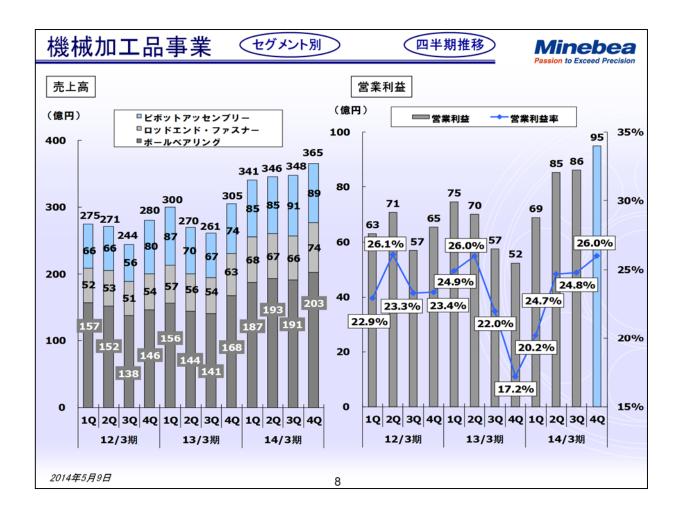
製品別では、ボールベアリングの売上高は前期比27.1%増の774億円となりました。これは、自動車、OA機器、家電製品など幅広い分野で旺盛な需要が続き、外部販売数量が月平均1億3,700万個と、前期に比べ12%増加したためです。稼働率の上昇やアジア通貨安による製造コストの低下により、利益も大きく増加しました。2015年3月期は引き続き需要の増加が続く見込みですので、増収増益を計画しています。

ロッドエンド・ファスナーの売上高は前期比20.1%増の275億円となりました。これは、好調な航空機需要に加えて、円安効果の影響です。利益も増加しました。2015年3月期も堅調に推移する見込みです。

ピボットアッセンブリーの売上高は前期比17.8%増の350億円となりました。

HDD市場は、ウィンドウズXPのサポート終了を前にした買換え需要があったと見られるものの、PC需要の伸び悩みにより、比較的安定した状態が続いています。その中で、当社は高い市場シェアを背景に安定的な利益を上げることが出来ました。2015年3月期は、同様の安定的なHDD市場を前提に利益の維持に努めるものの、若干の減収減益を見込んでいます。

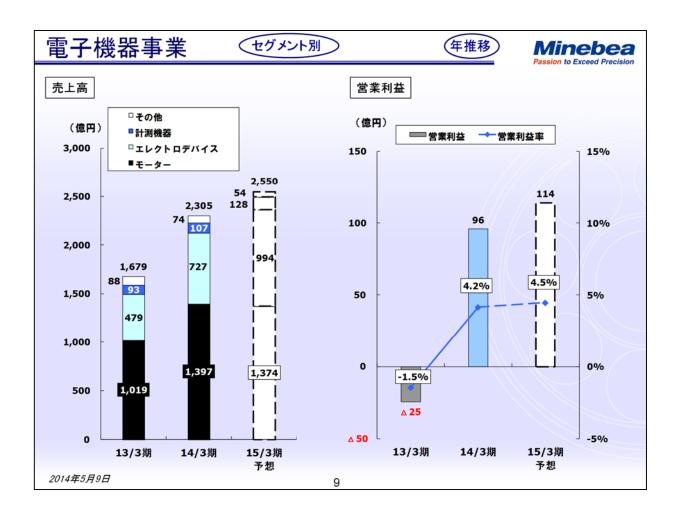
なお、2月に弊社米国子会社の工場で発生した爆発事故は、幸い人的金銭的被害は軽微に留まり、1 ~2週間で操業を再開し、現在は平常に戻っています。



こちらは機械加工品事業セグメントの四半期ごとの推移です。

第4四半期には売上高は前四半期比5.0%増の365億円、営業利益は前四半期比10.2%増の95億円となりました。営業利益率は前四半期から1.2ポイント上昇し26.0%となりました。

ボールベアリングでは、引き続き旺盛な需要を受けて3月の外部販売数量が史上最高の1億4,300万個まで伸びています。



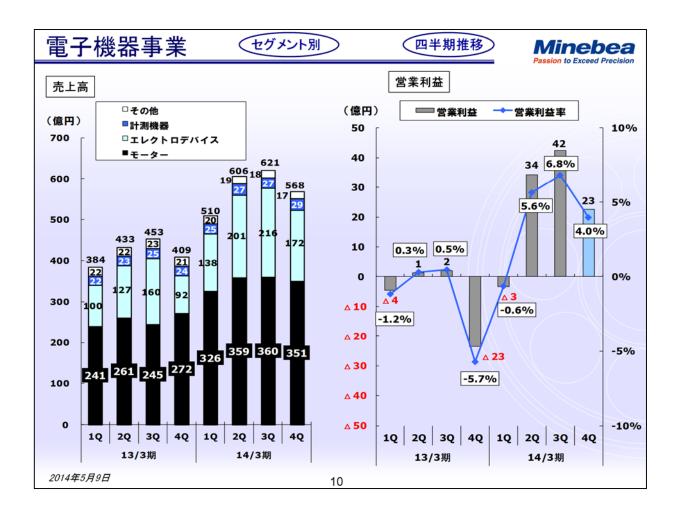
電子機器事業セグメントの2014年3月期売上高は、エレクトロデバイスの売上の大半を占めるLEDバックライトの販売急拡大と、構造改革を受けたモーター事業の黒字化により、前期比37.3%増の2,305億円となり、営業利益は96億円と大きく改善しました。営業利益率は5.7ポイント改善し4.2%となりました。

モーターの売上高は、前期比37.1%増加し1,397億円となりました。世界経済の回復を受けて売上が増加し、また、これまでの構造改善策の効果で、第2四半期以降は黒字を維持しました。

2015年3月期は、リストラを進めるMoatechで売上が落ち込むものの、全般的な収益改善が進むため、 増益を見込んでいます。

エレクトロデバイスの売上高は前期比51.8%増の727億円となりました。LEDバックライトはスマートフォン向け大型受注に加えて、中国スマホメーカーにも販売先が拡大していることから大幅に出荷数量を伸ばし、増収増益となりました。引き続きスマートフォン、タブレットPC市場の成長が見込まれる中で、LEDバックライトの薄型化、高精細化を追求した弊社製品の競争カアップに成功したことによって、需要は更に増加しております。既に従来のタイに加えて、中国とカンボジアにおける生産能力の拡大に取り組んでいますが、2015年3月期も大幅な増収増益を見込んでいます。

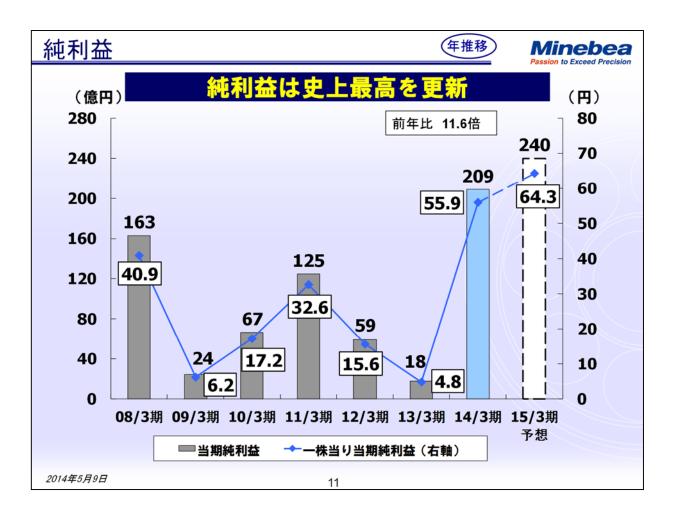
計測機器では北米向け自動車用シートセンサーの需要増加に伴い販売が着実に伸び、売上高は前期 比15.1%増の107億円となりました。利益も堅調に推移しました。2015年3月期も自動車用シートセンサ ーの増産などにより増収増益を見込んでいます。



こちらは電子機器事業セグメントの四半期ごとの推移です。

第4四半期の電子機器事業セグメントの売上高は、前四半期比8.5%減の568億円、営業利益は前四半期比46.8%減の23億円、営業利益率は2.8ポイント低下し4.0%となりました。

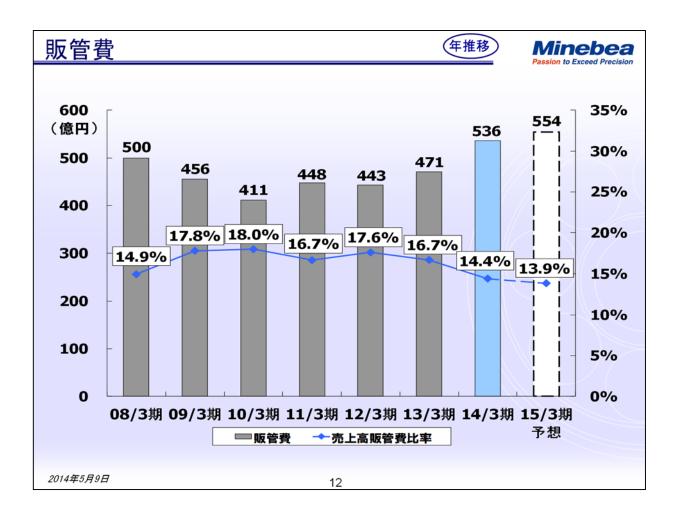
LEDバックライトは、中国スマホメーカーによるハイエンド・スマホ投入の動きが強まり、不需要期にも 拘らず、売上高は計画を上回って推移しました。



純利益は営業利益の伸びを受けて、前期比11.6倍の209億円となりました。一株当たり純利益は55.9 円となりました。

特別利益は17億円、特別損失は29億円ありました。主な特益は、ハイソニック社の連結から持分法適用への変更に伴うみなし売却益12億円と、2月に発生した米国子会社での爆発事故による保険金収入3億円があり、主な特損は、ファンモーター事業における減損損失10億円、インバーターや米国子会社などでの事業構造改革損失7億円、米国子会社での爆発事故による損失が5億円などがありました。

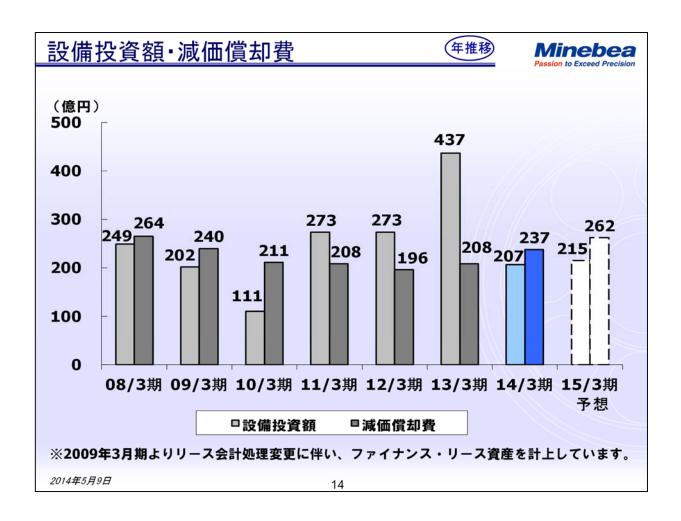
2015年3月期には図のような純利益の増加を見込んでいます。



販管費は、前期比65億円増加し536億円となりましたが、この中には為替の影響プラス52億円があるため、増加分のほとんどがこの影響です。一方、売上高販管費比率は売上増加と経費節減により前期比で2.3ポイント低下し14.4%となりました。

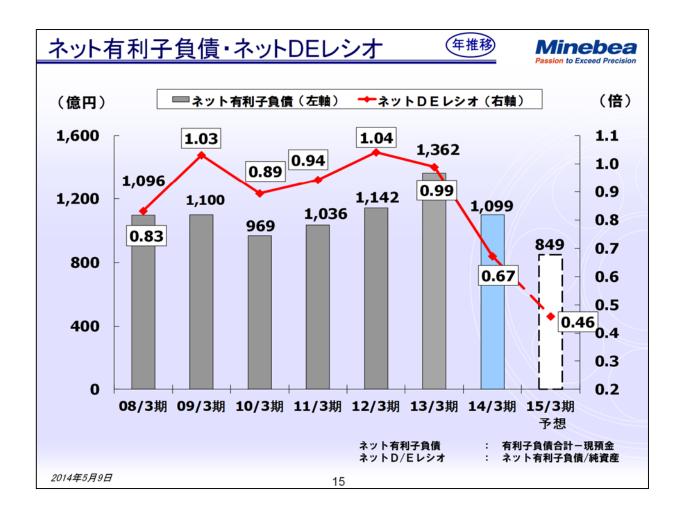


期末のたな卸資産は55億円増加し637億円となりました。これは、売上の増加に加え、円安による為替変動の影響額がプラス39億円あったためです。



設備投資は207億円、減価償却費は237億円でした。

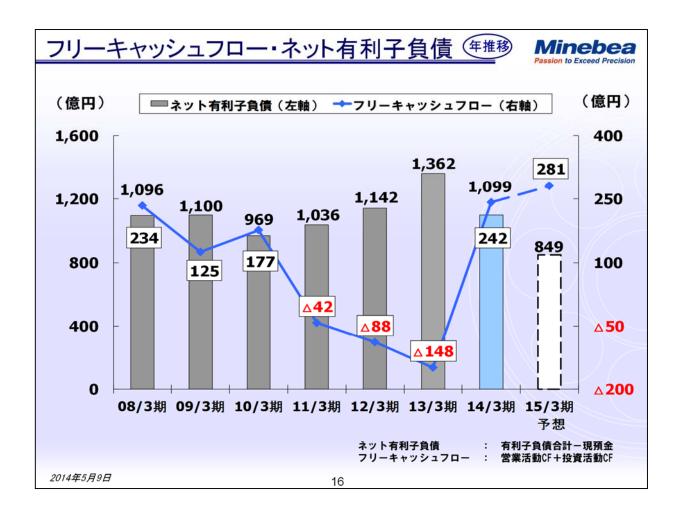
引き続き2015年3月期も、設備投資計画は215億円と、減価償却費の範囲内に抑える予定です。



このグラフは、有利子負債総額から現預金を差し引いたネット有利子負債とネットDEレシオの推移です。

期末におけるネット有利子負債は1,099億円となり、前期末比263億円の大幅減少となりました。

一方で、利益の増加と、円安に伴う為替換算調整勘定のマイナス幅の縮小で期末の純資産が前期末 比256億円増加し1,635億円となりました。その結果、ネットDEレシオは0.67まで低下しています。



当期利益の増加によって、フリーキャッシュフローは黒字化し、242億円のプラスとなりました。

#### 業績予想



#### 増収増益が続く見込み 売上高、純利益だけでなく、経常利益も過去最高を更新へ

	2014年3月期	2015年3月期予想			
(百万円)	通期	上半期	下半期	通期	前年比 伸び率
売上高	371,543	196,000	204,000	400,000	+7.7%
営業利益	32,199	17,700	18,800	36,500	+13.4%
経常利益	28,065	16,500	17,500	34,000	+21.1%
純利益	20,878	13,200	10,800	24,000	+15.0%
一株当たり 純利益(円)	55.94	35.34	28.91	64.25	+14.9%

為替レート	14/3期	15/3期想定	
US\$	99.76円	102.00円	
ユーロ	133.38円	139.00円	
タイバーツ	3.18円	3.20円	
人民元	16.28円	16.80円	

2014年5月9日 17

これは、今期2015年3月期の業績予想をまとめたものです。

増収増益が続き、昨年度に続き売上高、純利益が過去最高を更新するだけでなく、経常利益も過去 最高を更新することになると期待しています。

事業別には、LEDバックライト事業の急激な成長、ボールベアリング外部販売の着実な増加、航空機部品や複合部品の拡大などに加えて、モーター事業での構造改革による収益性の改善などにより、引き続き増収増益を見込んでいます。

## セグメント別業績予想



	2014年3月期	2015年3月期予想			
(百万円)	通期	上半期	下半期	通期	前年比 伸び率
売上高	371,543	196,000	204,000	400,000	+7.7%
機械加工品	140,032	71,200	72,800	144,000	+2.8%
電子機器	230,514	124,300	130,700	255,000	+10.6%
その他	996	500	500	1,000	+0.4%
営業利益	32,199	17,700	18,800	36,500	+13.4%
機械加工品	33,550	17,500	17,200	34,700	+3.4%
電子機器	9,581	5,200	6,200	11,400	+19.0%
その他	866	300	400	700	-19.2%
調整額	△11,799	△5,300	△5,000	△10,300	-12.7%

18

2014年5月9日

こちらは、各事業セグメント別の予想です。



## 経営方針と事業戦略について

2014年5月9日 代表取締役 社長執行役員 貝沼 由久

10

#### 前期実績と今期の業績予想



#### 14/3期は、4回にわたり予想を上回る四半期業績を達成

	2014年3月期	2015年3月期予想				
(百万円)	通期	上半期	下半期	通期	前年比 伸び率	
売上高	371,543	196,000	204,000	400,000	+7.7%	
営業利益	32,199	17,700	18,800	36,500	+13.4%	
経常利益	28,065	16,500	17,500	34,000	+21.1%	
純利益	20,878	13,200	10,800	24,000	+15.0%	
一株当たり 純利益(円)	55.94	35.34	28.91	64.25	+14.9%	

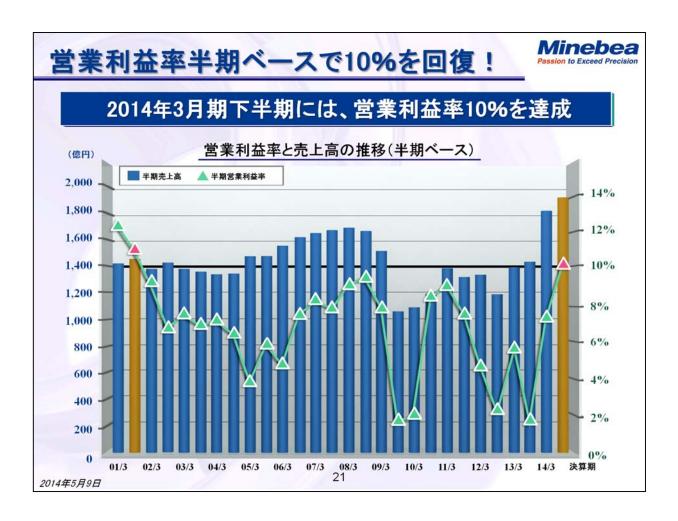
為替レート	14/3期	15/3期想定
US\$	99.76円	102.00円
ユーロ	133.38円	139.00円
タイバーツ	3.18円	3.20円
人民元	16.28円	16.80円

2014年5月9日 20

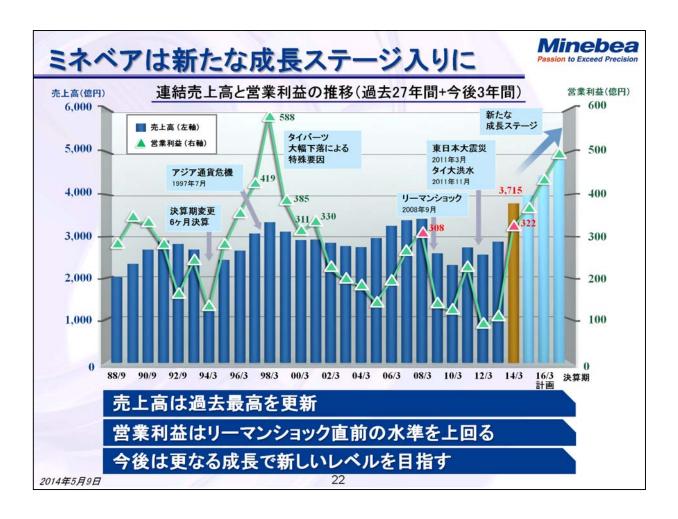
2014年3月期通期実績は営業利益で期初計画の約2倍を達成しました。経営環境の好転に加えて、過去の様々な努力が花を咲かせたと言っても過言ではないと思います。

2015年3月期の業績予想については、今のところ経営環境が非常に好調に推移していますので保守的に見えてしまうと思います。

具体的には、4月のボールベアリングの受注は1億5,000万個に達しました。5月のボールベアリング 売上高は過去最高を更新するのではと思っています。ボールベアリングだけではなく、各セグメントや 各事業を取り巻く環境も非常に良好です。

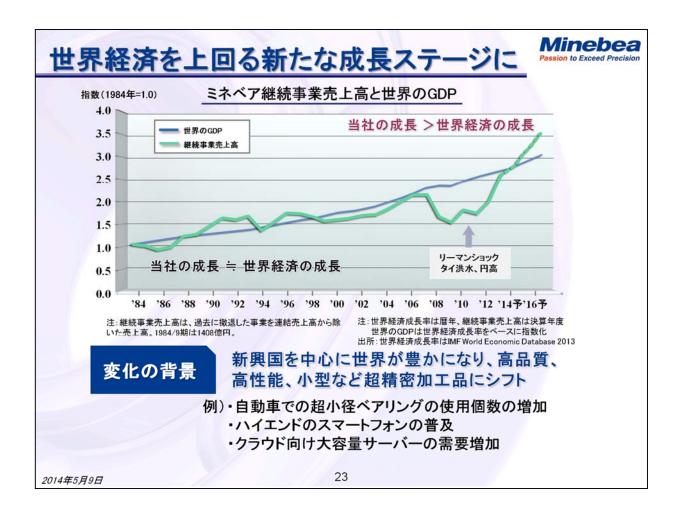


これは営業利益率を半期ベースでグラフにしたものです。2001年以来13年ぶりに半期ベースで営業利益率10%を達成出来ました。

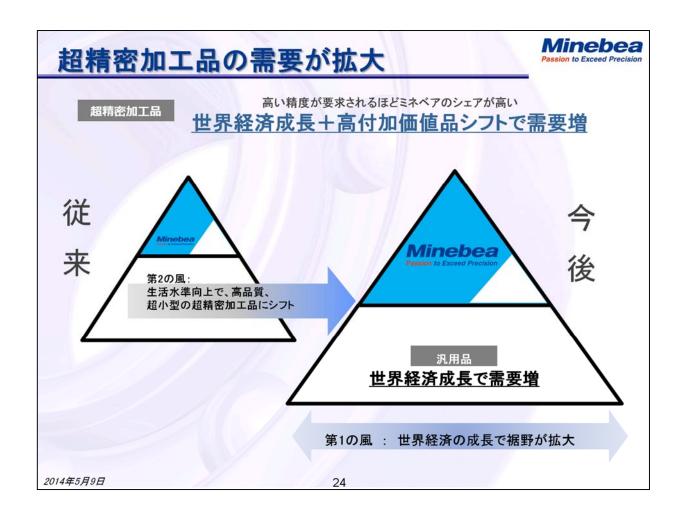


この4年間は非常に厳しい外部環境を切り抜けてきましたけれども、これからは新しい成長のステージに入ると考えています。

本日は今後3年間の計画を中心にお話しし、今期予想はこの3年間の計画の1つの通過点としてご説明したいと思っています。



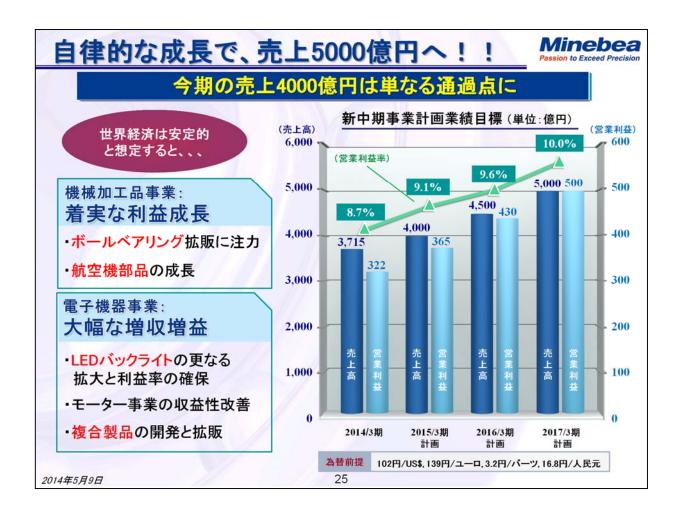
1984年を100とした指数で、当社の継続事業の売上高と、世界のGDP成長を比較したグラフです。 ここ最近は当社の継続事業の売上高が世界のGDPを下回っていましたが、やっと2013年以降にこの歪みが解消し、上に突き抜けていこうという状況です。



このスライドは、これまで私が何度も申し上げてきたことですが、世界の人々の生活水準が上がると当社の部品が売れるようになることを示しています。世界は今、高級部品を必要とする時代に入ってきたのではないかと思います。

スライドの通り、世界経済の成長で三角形の底辺が広がる事により三角形の面積が増え、当社が得意とする高級品市場の面積も増えてきます。

先日大手商社の食品担当の役員の方から、「人は一度消費水準を上げてしまうとなかなか下げられないが、それが正に今アジアで起きている」というお話を聞きましたが、当社のビジネスについてもそういう実感を肌感覚で持っています。



これは新中期事業計画の業績目標値です。今後3年間は自律的な成長で2017年3月期には売上高5,000億円に達しそうだと思っています。

今期2015年3月期は売上高4,000億円、営業利益は1日1億円で365億円と計画していますが、外部 環境は非常に良好です。

2017年3月期に売上高5,000億円に到達する要因は、スライドに赤文字で書いてある「ボールベアリング」、「航空機部品」、「LEDバックライト」、「複合製品」の4つが中心になって伸びるからです。この4項目につき、まず皆さまにお話しします。

#### Minebea ベアリングの外販 1億5千万個へ ボールベアリングの需要拡大続く (百万個/月) ボールベアリング月平均外販数量 160 世界60%の高シェア 150 140 小径及びミニチュアボールベアリングに 130 特化 120 110 多岐にわたる用途 100 (自動車·家電·OA機器等) 90 80 需要拡大が続く 70 10/3期 12/3期 14/3期 08/3期 •2013年春より全般的な需要拡大続く ベアリングの用途別構成比\* ・外販数量は再び成長軌道へ 自動車 その他 24% ・自動車のダウンサイジングや省エネ化 航空·宇宙 モータ 15%・ (電動化)や、クラウドの進展に伴う 29% PC周辺 4% サーバー用ファンモーターの伸びが OA 6% 需要を牽引中 家電 4%

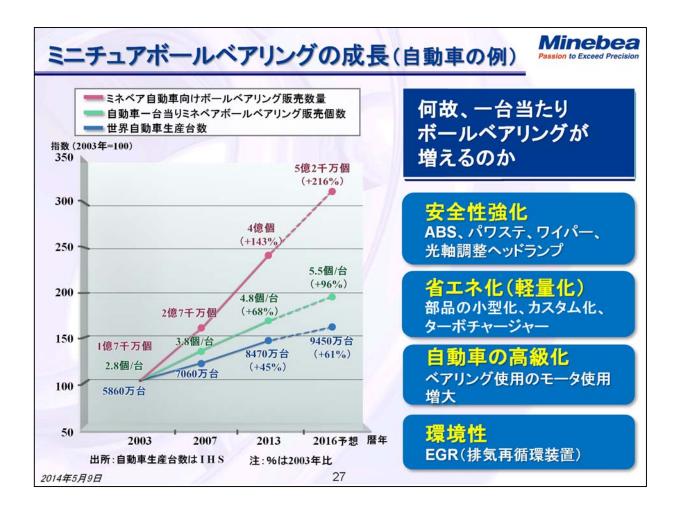
今もボールベアリング市場は拡大しています。我々の得意とする分野では、今の所は大きな競争もなく、注意しながらこのペースで着実に進んでいきたいと思います。

26

2014年5月9日

\*注:2014.3期通期ボールペアリング、ロッドエンド・ファスナー合計売上金額ペース

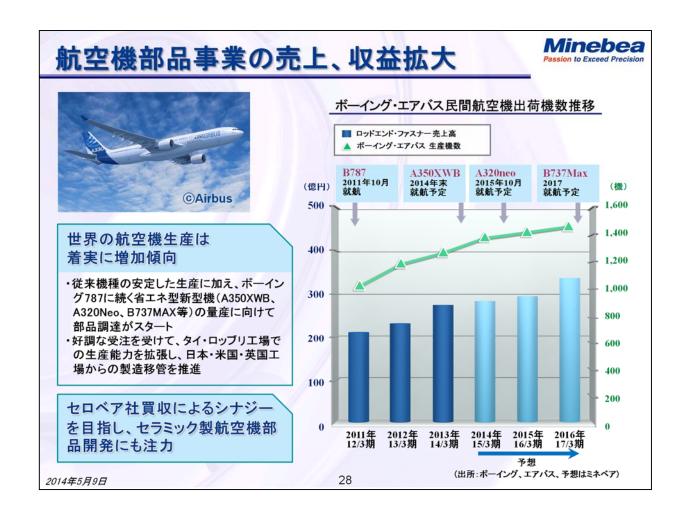
4月は1億5,000万個の受注を記録しました。5本の矢戦略の中で、最初の矢が目標に到達するのはボールベアリングだと思っています。順調にいけば、来期後半には外部販売数量は月1億5,000万個をコンスタントに超えて行くのではないかと思います。



このスライドは、ボールベアリング販売拡大の理由の一つとして自動車を例に取り上げています。当社が自動車向けという認識で供給しているボールベアリングの年間販売数量と、世界の年間自動車生産台を比較しました。

スライドに書いてある通り、「安全性強化」、「省エネ」、「自動車の高級化」、「環境性」へのニーズで、当社の部品が増えて来ましたし、今後も増えて行くと見られます。現在、ドイツの高級車種ですと当社サイズのボールベアリングを1台で約45個前後使用しており、一般車種ですと約20個位使っていますが、これが次第に広がっていくと考えています。このような事を受けて、ここしばらくは、当社のボールベアリング販売は非常に堅調に推移すると思っています。また、タイの洪水の直前に新工場を建てておいたのも良かったと思います。

また、現在はデータセンターの冷却用に使用されるファンモーター向けのボールベアリングも販売が好調です。これには高速回転のファンモーターが必要で、ボールベアリングを使うタイプのファンモーターが世の中で非常に売れてきています。また、モーターのブラシレス化も年々加速していき、ここにも当社のサイズのボールベアリングが使われていくと思っています。



航空機部品として、NHBBグループの取り組みをお話したいと思います。

#### Minebea NHBB/myonic事業部(セロベア含む)の概略 ピーター セロベア社 ビジネス チャッツ 新規北米工場 マイオ ボロー工場 米国ニュー 開発部 ニック社 ワース工場 ドイツ ドイツ ヘル 米国 ハンプシャー ツォーゲンラート カリフォルニア ロイトキルヒ UNITED 000 9 " 9 セラミックベアリング 小径ボールベアリ 製品 大径ボール&ロー ボールベアリング ラーベアリング 產業分野 航空宇宙 航空宇宙、食品飲料、半導体 他 医療、歯科、産業 航空宇宙、歯科、 用 医療、産業用 ターゲット エンジン& ギア エンジン& ギア 医療、歯科、産業 医療、航空宇宙 ボックス、 ヘリコプター 市場 ボックス、 ヘリコプター 特徴・強み ニッチサプライ セラミック技術、複 より複雑形状品、 顧客重視のサービ 複雑形状品 歯科/X線市場を 競争力、市場をリード 特殊素材 競争力、顧客重視 高い技術力 リード、高品質 2014年5月9日

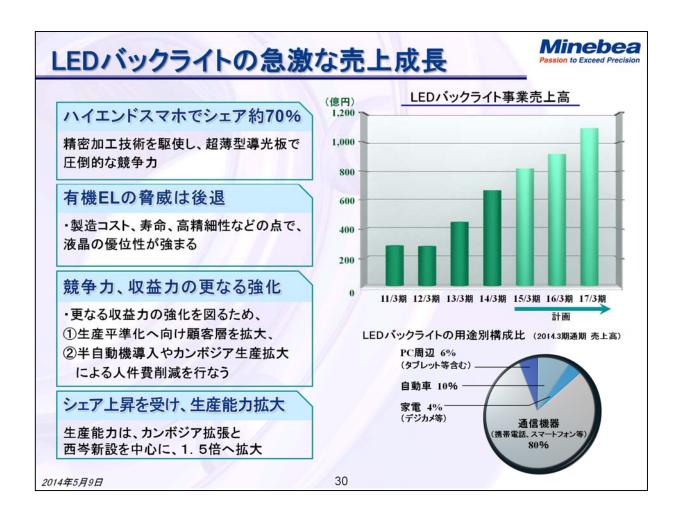
NHBBとはNew Hampshire Ball Bearingsの略です。

2009年にドイツのベアリングメーカーであるマイオニック社、2013年にはドイツのセラミックベアリングの会社であるセロベア社を買収しました。

この2社とは買収後に共同で様々な開発や販売への取り組みを行っていますが、これから新型機であるボーイングの737MAXやエアバス社のA320Neoなどへの納品が開始されます。この2機種には次世代エンジンが採用されますが、セロベア社と協業してエンジン用のベアリングやギアボックス用部品を受注したりと、やっとシナジーが発揮されてきました。

また、スライドに「新規北米工場」とありますが、実は現在の米国工場には拡張の余力がもうありません。その為、メキシコも含めた北米に新しい工場を建てざるを得ない所まできており、現在、NHBB事業部では新しい工場の用地を探し始めた所です。

一方で、マイオニック社は工作機械用の大きな台座のベアリングなどのニッチ市場でシェアが取れる 製品に注力し、拡販していく戦略です。

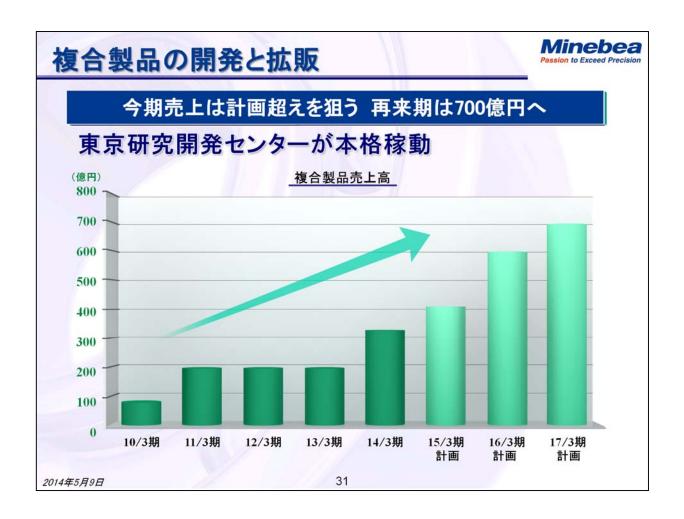


今後の3年間の計画の中で一番大きなインパクトがあるのはLEDバックライトです。

スライドでは2015年3月期の計画は売上高800億円で入っていますが、足元の受注を見ていると1,000億円も超えていきそうな勢いです。

現在、中国の携帯は驚異的に伸びており、今年は厚さ3mmの5インチ画面の携帯が中国市場の主流になると考えられています。この携帯向けのLEDバックライトは薄型化が進み、今では当社と同じように作ることの出来る競合がほとんどいなくなりました。今の事業環境は非常に強い追い風です。中国市場ではLTEが高級、3Gが一般使用という中で、当社の超薄型LEDバックライトを使うような薄型製品は昨年は2億台、今年は約3億台になると思っています。つまり、中国の携帯需要の4分の1から3分の1はこの薄型になっていきますが、我々が中国メーカーから内示で頂いている生産数量は昨年の2倍になっています。従って、今はこういった需要にきちんと応えることが当社のチャレンジとなっており、次回7月の第1四半期決算時にはこの山を乗り越えられたかどうかをご報告出来ると思いますが、本日は800億円での売上計画としています。

スライドにも書いてある通り、有機ELの脅威は後退しており、またこれだけの生産能力を持って供給出来るメーカーも今の所は他に見当たりません。来年の新モデルはすでに開発が始まっていますので、少なくとも今年と来年は我々は爆発的な需要増加に対応していかなくてはならないと思っています。



複合製品については、スライドでは2015年3月期の売上高計画は400億円としていますが、社内では500億円を目標にがんばっています。

東京本部ビル内に東京研究開発センターを作り、本格的に複合部品に注力しています。

これまではカメラ、医療、自動車、アミューズメントの4つの分野に特化して注力してきましたが、今後はそれにこだわらずに当社の様々なシナジーが発揮出来る製品に積極的に取り組んでいきたいと思います。

#### (2009年5月決算説明会 説明資料)



#### 最高経営責任者としてのミッションは?

#### 一株当たり利益の向上

ー株当たり利益の最大化を図り、 企業価値の向上を目指す

企業価値の 向上

#### ミネベア100周年のための基礎固め

経営資源の成長と確かな方向性を見極める

経営資源の 成長

2014年5月9日

32

このスライドは今から5年前の2009年5月開催の決算説明会で私が皆様にお約束した2つの事です。 1つは「一株当たり利益の向上」、もう1つは「ミネベア100周年のための基礎固め」です。当時は創業 58周年で60周年が近い事もあり100周年の為に何をすればよいのかを色々と考えていきたいと思っ ていました。それから5年が経過し、100周年戦略は私が確信を持っており、自分の責任においてやり たいと思っています。

### 100周年戦略で5000億円超を基礎固めへ



#### ミネベアの勝利の方程式

ニッチ市場

● 高いシェア

★ 高いマージン

#### 高シェアを誇る製品群(当社推計による世界シェア)

- ・小径/ミニチュアベアリング 約60% ・ピボットアッセンブリー 約75%
- ・航空機用ロッドエンド 約50%
- ・有機ELを除くハイエンド薄型・スマートフォン用LEDバックライト 約70%
- ・ポリゴンミラーモーター 約70% などその他数々

#### 将来に向け、強い事業を1つずつ増やす 複合部品は新たな展開へ!!

2014年5月9日

33

今、当社の置かれている事業の状況を1つ1つ分析し共通して言える事は、ニッチ市場で高い技術を 提供する事で高いシェアを確保し、高いマージンを得る事が出来るという事です。

スライドに例を幾つか書いていますが、ニッチ市場で当社が供給出来る製品を1つ1つ見つけ出し、それを増やしていくことが重要だと思います。

複合製品もやっとここにきて本格的な展開が出来る様になってきました。

#### Minebea 「5本の矢」はリスク分散を狙う100周年戦略 Passion to Exceed Precision 未来への種まき すべての貢献は3年以降を想定 ベアリングの外販 1億5千万個 毛利元就の3本の矢 ボールベアリングの外販を早期に月平均1億5千万個に引き上げる 複合製品の開発と拡販 TRDC(東京研究開発センター)などによるモーターを中心とした 3本束ねて力を強くする 集中の発想 新しい複合製品・複合部品の開発、拡販をおこない、 "Electro Mechanics Solutions®"を更に加速する(®は日本の登録商標です) ミネベアの5本の矢 照明器具関連製品の拡販 ベアリング 電子デバイス部門、技術開発部で開発した街路灯を含む照明器具 およびその部品の事業基盤を早期に確立し、スマートビルやスマートシティで使用される 部品・製品にも参入する 航空機 計測機器の売上、200億円 複合製品 部品 計測機器のセンサーとしての機能を再認識した事業戦略に基づき、 強み 計測機器関連製品の売上を早期に年間200億円程度に引き上げる 航空機部品事業の売上、収益拡大 照明器具 計測機器 NHBBを中心としたロッドエンド事業などの航空機部品事業の グローバル・プレゼンスを生かしたシナジー効果の最大化により、

当社の5本の矢は、毛利元就の3本の矢である「1つの目標に向かって皆で力を合わせる」と言うことではなく、ロスチャイルド家の5本の矢の様に様々なリスク分散を考えての発想です。

34

5本を違う方向に放つリスク分散の発想

航空機部品事業の売上、利益の大幅拡大を図る

2014年5月9日

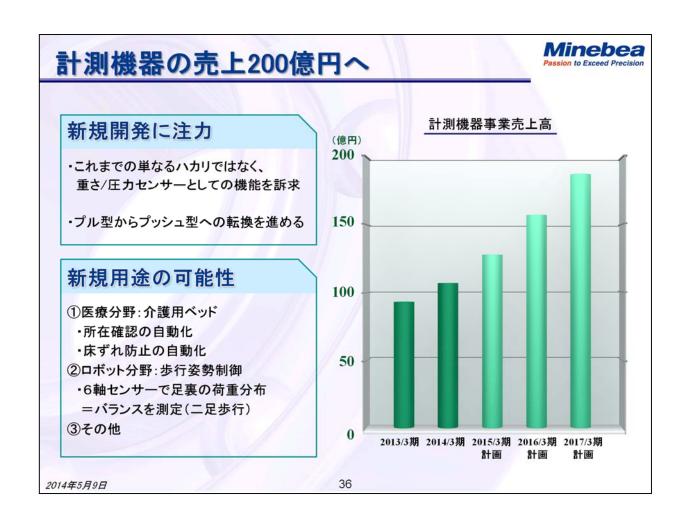
先程の100周年戦略とは、この5本の矢戦略を成功させていくことではないかと思います。ベアリング、 複合製品、航空機は徐々に実現しつつありますので、これから力を入れて行くのは照明器具、計測機 器だと思っています。



岩崎電気株式会社様とコイズミ照明株式会社様との3社合弁会社がスタートしました。

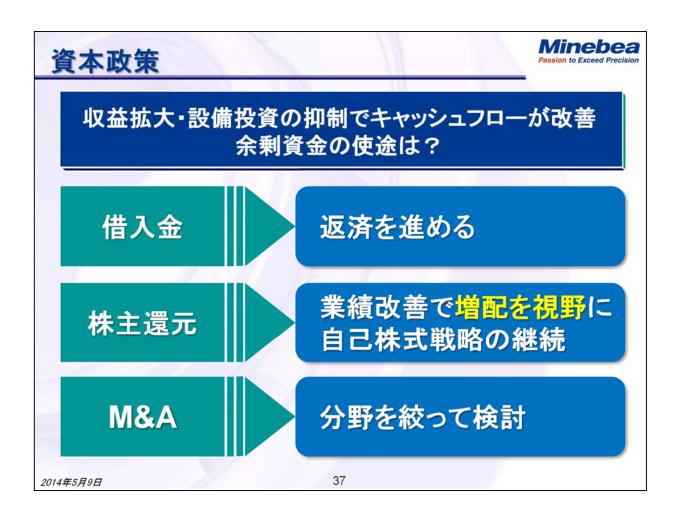
お陰さまで赤字部門が減ってきましたので、私も将来に向けての様々な事に時間を使えるようになりました。トップセールスでも非常に良い手ごたえを感じています。

これからはワイヤレス化が更に進むと見られ、当社が出資しているParadox社の無線技術が1つの大きな武器になっていくと思っています。第2四半期からはスイスのParadox社の技術者3名がこの東京本部ビルに駐在し、アジアをカバーすることとなっています。



今期の計測機器では2割以上の売上増加を狙っています。

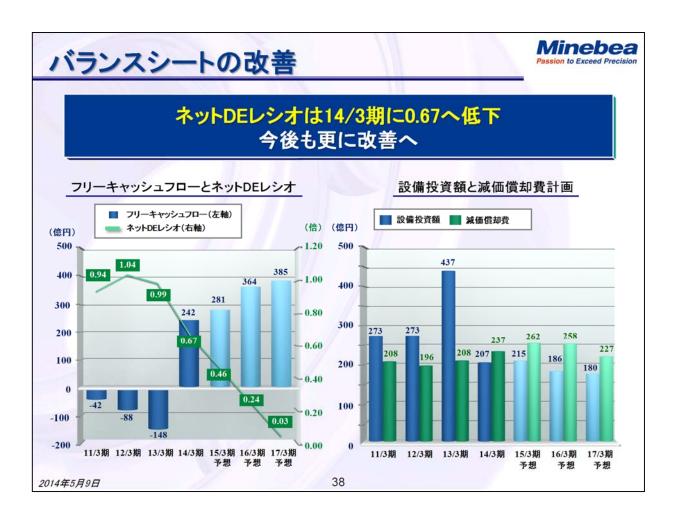
また、5本の矢戦略の1つでもあり、スピード感を持って新しい製品の開発に取り組んでおりますので、 非常に将来が楽しみな分野です。



最後に資本政策ですが、以前は1株当たり年間10円以上の配当を行っていたこともありましたが、 2014年3月期は1円増配し年間8円で6月の株主総会にお諮りします。

今期については、もし期初計画を上回って業績を達成できる状況になった場合には、増配も視野に入れなければならないと思います。配当性向については、20%を1つの目安としたいと思っています。

これまでは増配よりも、赤字をどうやって無くしていくか、どうやって成長軌道に乗せるかばかりを考えてきましたが、今後は株主様に対する還元策もきちんと考えなくてはいけないと思っています。



ネットDEレシオもスライドの様に、何もしなければ下がっていく見込みです。

私共は常時M&Aを検討していますので、財務体質がこの様に改善してきますと、余裕が出てきます。 ただ、M&Aについては、別の面からの考慮もありますので慎重に進めて行きたいと思います。

#### 株主還元



配当方針

14/3期 期末配当5円/株 計年8円/株

15/3期 予想配当 中間配当4円/株

期末配当4円/株

 「当社は、経営環境を総合的に勘案し、継続的に安定した利益配分を 維持しながら、株主資本の効率向上と株主へのより良い利益配分を 第一義とし、業績をより反映した水準での利益還元をはかることを基本方針といたします」

#### 自己株式戦略の継続

・経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行

2014年5月9日 39

#### M&Aとアライアンス戦略



#### 分野や目標を絞った M&Aとアライアンスを検討

- 大規模M&Aについては、 あせらず慎重に対応する
- 中小規模のM&Aやアライアンスを含む、 機械加工品事業の強化を最優先で行う

2014年5月9日 40



# ミネベア株式会社 決算説明会

http://www.minebea.co.jp/

上記説明会で述べられた内容のうち歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しであり、また、それらは現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断にもとづいております実際の業績は、さまざまな要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。

実際の業績に影響を与える重要な要素としては、(1)当社を取り巻く経済情勢、需要動向等の変化、(2)為替レート、金利等の変動、(3)エレクトロニクスビジネス分野で顕著な急速な技術革新と継続的な新製品の導入の中で、タイムリーに設計・開発、製造・販売を続けていく能力、などです。但し、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。

本資料に掲載のあらゆる情報はミネベア株式会社に帰属しております。手段・方法を問わず、いかなる目的においても 当社の事前の書面による承認なしに複製・変更・転載・転送等を行わないようお願いいたします。

2014年5月9日

41