

# 決算説明会

## 2019年3月期 第2四半期

ミネベアミツミ株式会社

2018年11月7日

## 1. 業績の説明

## 2. 事業概況と経営戦略

# 業績の説明

常務執行役員 吉田 勝彦

2018/11/7

3

**MinebeaMitsumi**  
Passion to Create Value through Difference

私より2019年3月期 第2四半期の連結実績について説明します。

## 売上高・営業利益ともに、ほぼ業績予想通り

[ IFRS ]

| (百万円)                 | 2018年3月期<br>2Q | 2019年3月期<br>1Q | 2019年3月期<br>2Q | 前年同期比<br>伸び率 | 前四半期比<br>伸び率 |
|-----------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|--------------|
| 売上高                   | 237,709        | 213,038        | 236,330        | -0.6%        | +10.9%       |
| 営業利益                  | 24,700         | 14,291         | 19,624         | -20.6%       | +37.3%       |
| 税引前利益                 | 24,483         | 14,170         | 20,106         | -17.9%       | +41.9%       |
| 親会社の所有者に帰属する<br>四半期利益 | 18,911         | 10,886         | 15,970         | -15.6%       | +46.7%       |
| 基本的1株当たり<br>四半期利益 (円) | 44.91          | 25.95          | 38.04          | -15.3%       | +46.6%       |

| 為替レート | 18/3期2Q | 19/3期1Q | 19/3期2Q |
|-------|---------|---------|---------|
| US\$  | 110.92円 | 108.10円 | 110.87円 |
| ユーロ   | 129.65円 | 129.88円 | 129.13円 |
| タイバーツ | 3.31円   | 3.42円   | 3.35円   |
| 人民元   | 16.53円  | 17.02円  | 16.37円  |

2018/11/7

4

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

2019年3月期第2四半期の連結業績は、売上高は前年同期比で0.6%減、前四半期比で10.9%増の2,363億3,000万円でした。営業利益は、前年同期比で20.6%減、前四半期比で37.3%増の196億2,400万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前年同期比で15.6%減、前四半期比で46.7%増の159億7,000万円となりました。

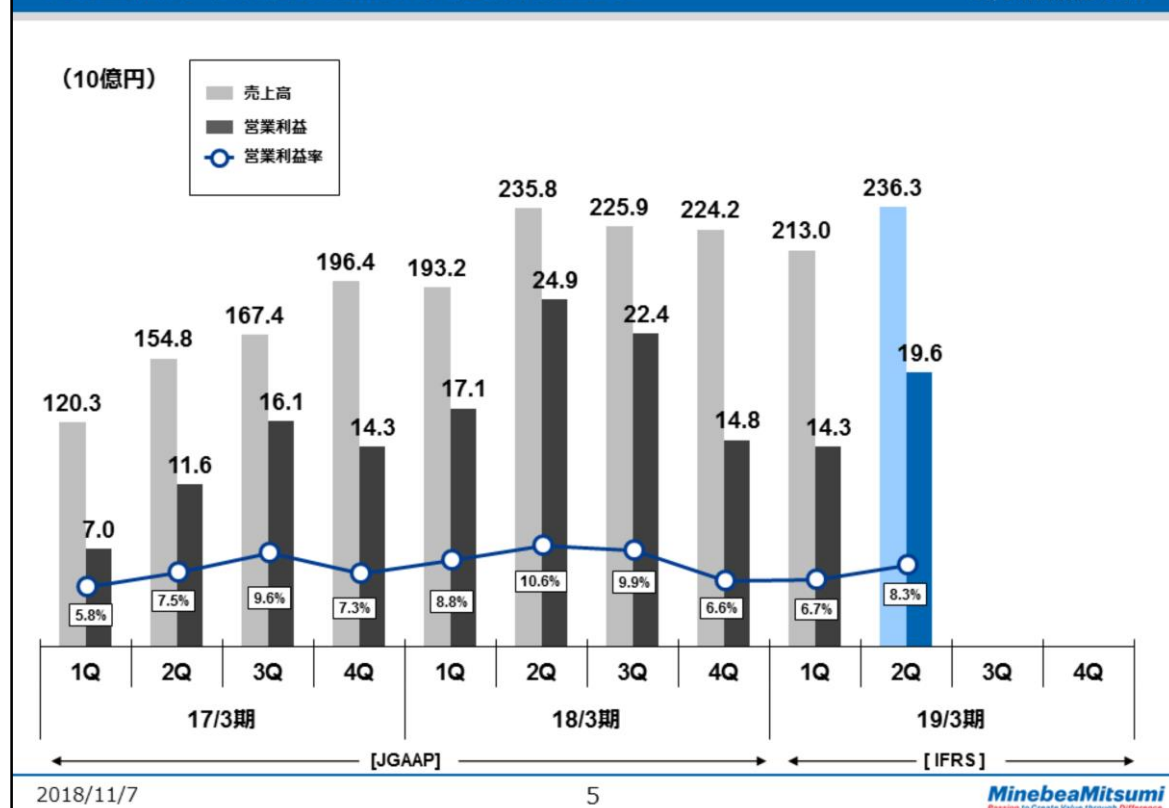
売上高、営業利益ともに一部事業で期ズレと一過性費用が発生したものの、ボールベアリング、モーターなどが堅調に推移したことにより、ほぼ計画線で着地しました。

為替の影響は、売上高で前四半期比プラス30億円、前年同期比マイナス1億円、営業利益で前四半期比プラス21億円、前年同期比プラス0億円、との推計です。

また当社は、今期(2019年3月期)より、日本基準(JGAAP)に替えて国際会計基準(IFRS)を任意適用しています。

# 売上高、営業利益、営業利益率

18/3期以前はJGAAP



売上高、営業利益、営業利益率の四半期ごとの推移です。

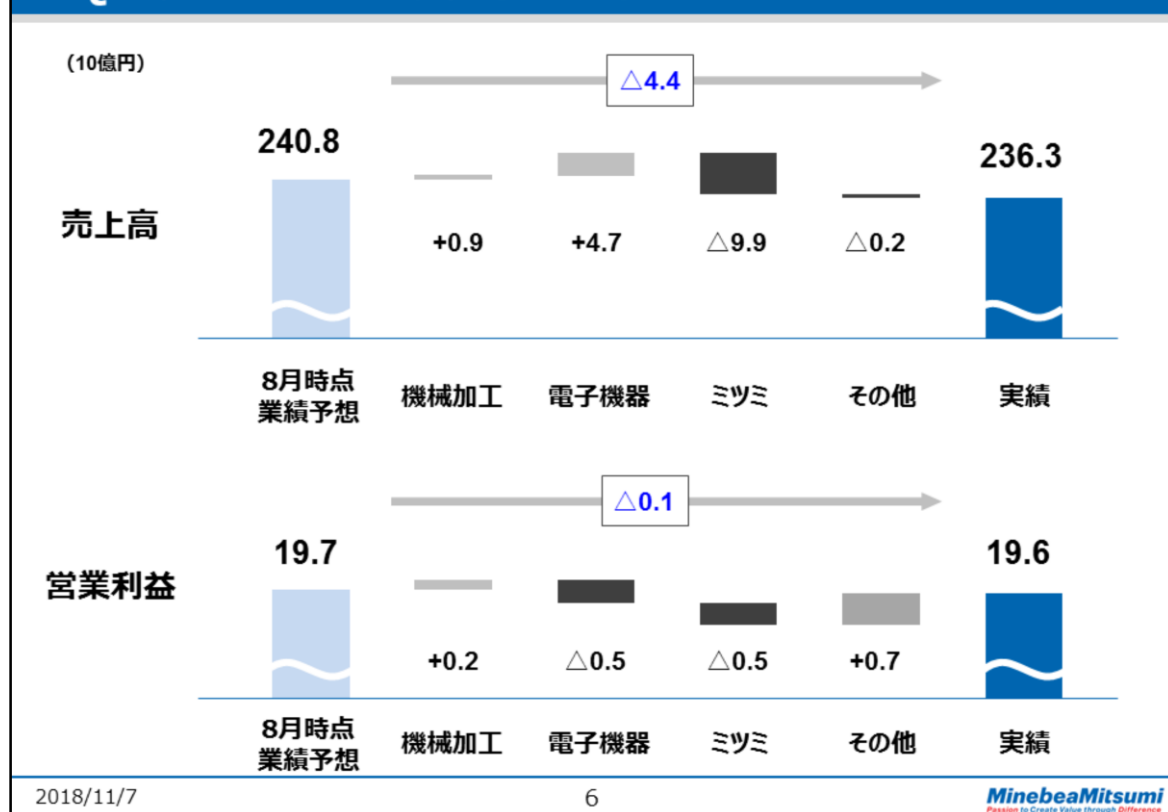
左側の棒グラフが売上高を、右側の棒グラフが営業利益を、折れ線グラフが営業利益率を示しています。

第2四半期の営業利益率は8.3%となりました。これは前年同期比では2.3ポイント低下、前四半期比では1.6ポイントの上昇となりました。

なお、これまでの発表数値のリファレンスのため、前期(2018年3月期)以前の実績値をJGAAPにて表示、説明しています。

この後も同様となりますのでご注意ください。

## 2Q実績 8月時点業績予想からの差異



第2四半期の売上高、営業利益の実績について、8月の第1四半期の決算発表時の業績予想からの差異についてセグメント別に示したのになります。

売上高においては、機械加工品事業セグメントは概ね想定通りとなりました。電子機器事業ではエレクトロデバイスを中心に想定を上回りました。一方で、ミツミ事業においてはスマホ用部品の出荷の期ズレにより、想定を下回る結果となりました。

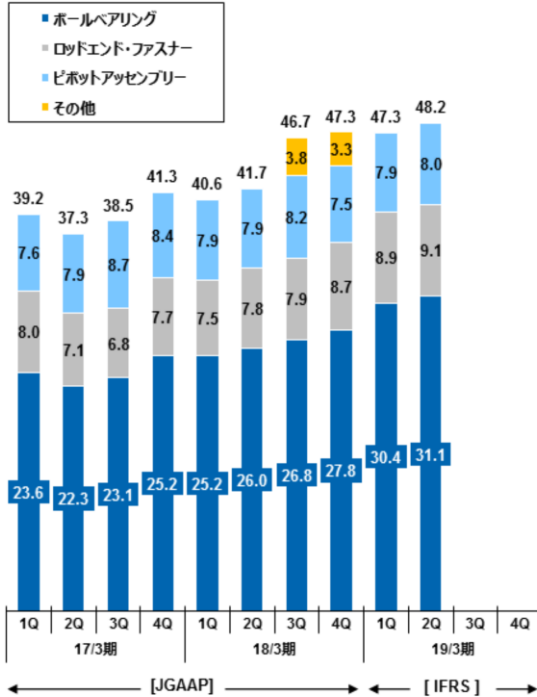
営業利益においては、機械加工品事業セグメントは概ね想定通りとなりましたが、電子機器事業、ミツミ事業はスマホ用部品の出荷の期ズレの影響により想定を下回りました。一方で、その他および調整額は若干の改善となりました。

なお、本年9月に発生した北海道胆振東部地震による一過性費用約10億円がミツミセグメントに含まれています。

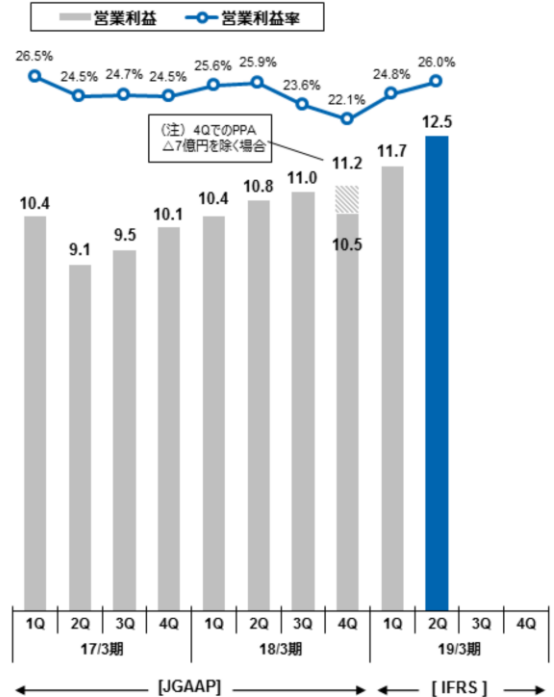
# 機械加工品事業セグメント

18/3期以前はJGAAP

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2018/11/7

7

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

次に各セグメントの状況について、まず機械加工品事業セグメントについて説明します。

左側のグラフが四半期ごとの売上高の推移を、右側のグラフは棒グラフが営業利益、折れ線グラフが営業利益率を表しています。

第2四半期の売上高は、前四半期から9億円増加の482億円となりました。

ボールベアリングの売上高は311億円、前四半期比で2%の増加となりました。ボールベアリングの数量ですが、外販数量は月平均で過去最高の2億600万個となり、24四半期連続で前年同期を上回りました。また生産数量は、8月に過去最高となる3億200万個に達しました。

ロッドエンド・ファスナーの売上高は91億円となり、前四半期比で2%の増加でした。

ピボットアッセンブリーは80億円となり、前四半期比で2%の増加でした。当社シェアは80%超を維持しており、安定的に収益に貢献しています。

営業利益ですが、当四半期は125億円、営業利益率は26.0%となり、営業利益額として過去最高を更新しました。前四半期比では営業利益で7%の増加、営業利益率では1.2ポイントの上昇となります。

製品別では、ボールベアリング、ロッドエンド・ファスナー、ピボットアッセンブリーのすべてにおいて前四半期比で増益となりました。

# 電子機器事業セグメント

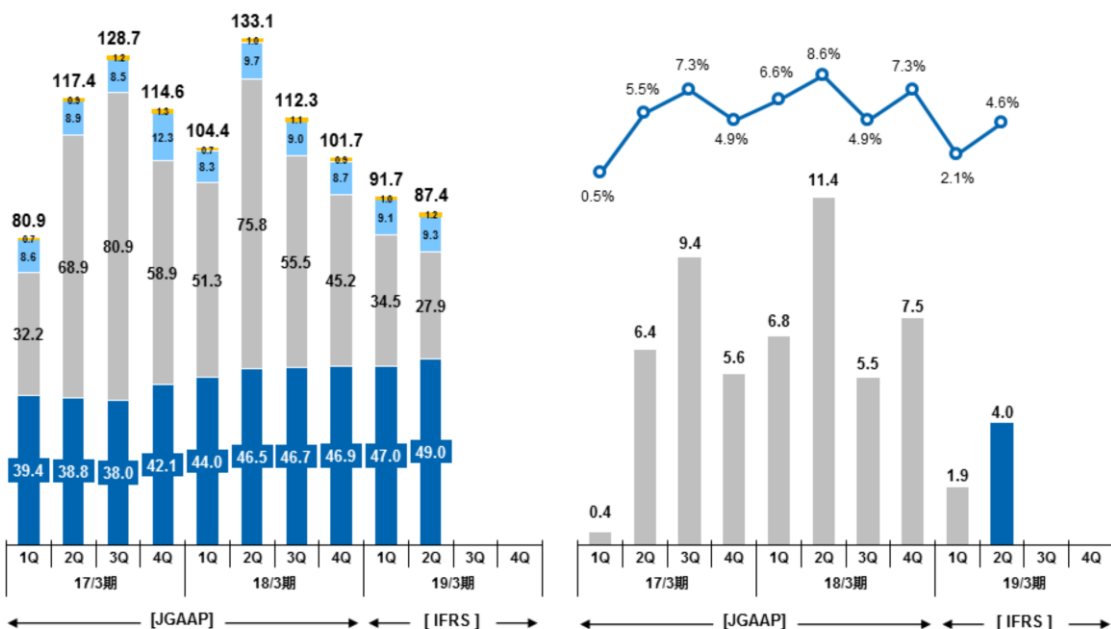
18/3期以前はJGAAP

売上高 (10億円)

■ モーター ■ エレクトロデバイス ■ センシングデバイス ■ その他

営業利益 (10億円)

■ 営業利益 ● 営業利益率



2018/11/7

8

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

次に、電子機器事業セグメントについて説明します。

売上高は874億円、前四半期比で5%減となりました。

製品別では、モーターは前四半期から4%増の490億円で、自動車向けを中心に引き続き堅調に推移しました。エレクトロデバイスは279億円、前四半期から19%の減少となりました。これは主に、主要顧客向けLEDバックライトの新製品への切り替えによるものです。センシングデバイスの売上高は93億円となり、前四半期比で2%増加しました。

営業利益は40億円、営業利益率は4.6%となりました。前四半期比では営業利益で2.1倍、営業利益率で2.5ポイント上昇となりました。

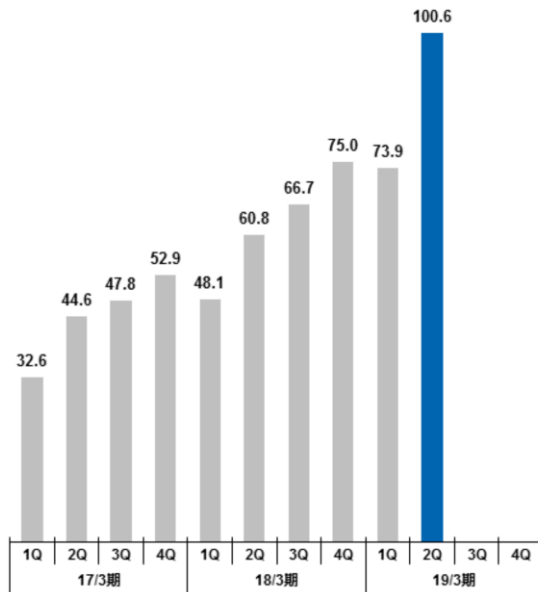
製品別では、モーター、エレクトロデバイス、センシングデバイスのすべてにおいて前四半期比で増益となりました。



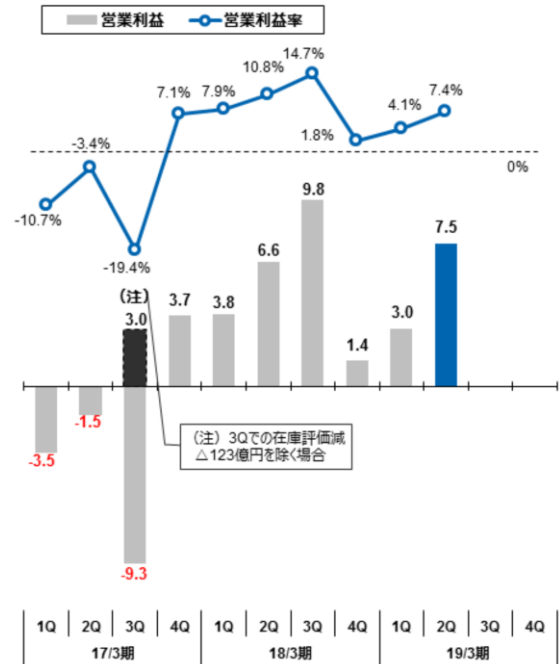
# ミツミ事業セグメント

売上高、営業利益ともに、17/3期3Qまでは、経営統合前。  
17/3期4Qは3ヶ月分の管理会計ベース。18/3期以前はJGAAP

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2018/11/7

9

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

最後にミツミ事業セグメントについて説明します。

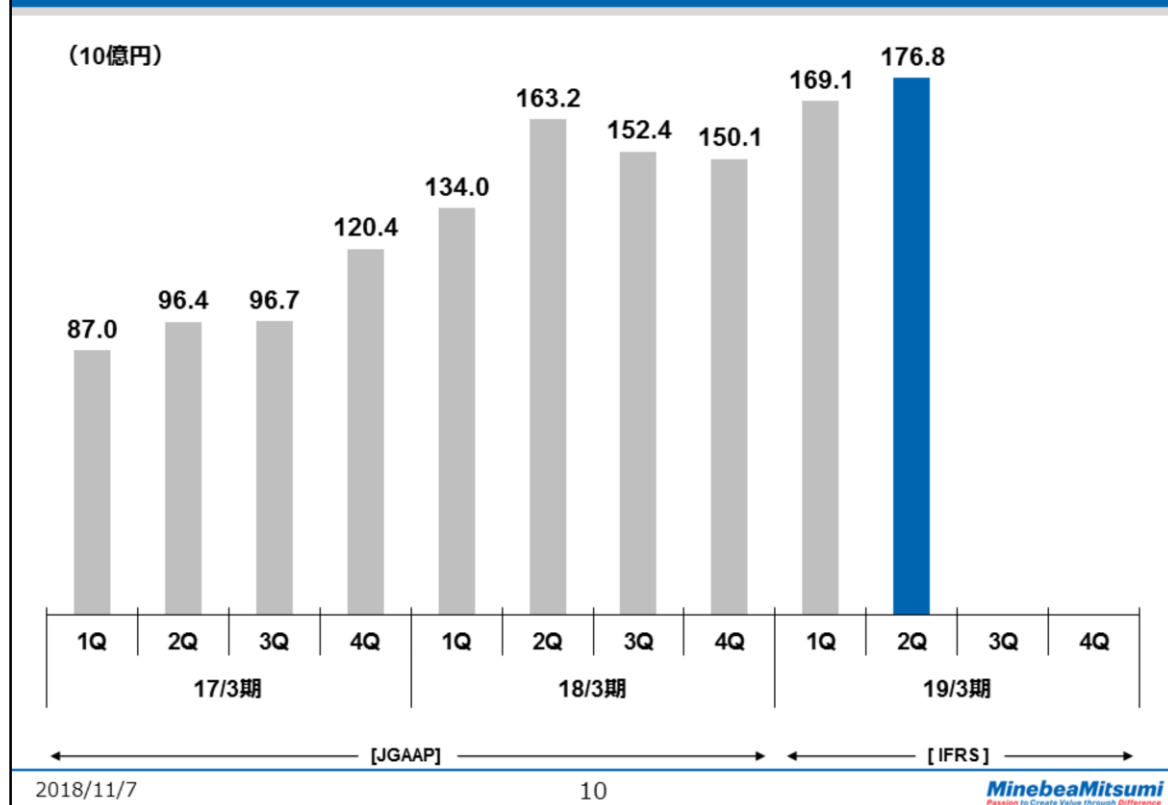
売上高は1,006億円、前四半期から36%の増加となりました。機構部品を中心にすべての製品において増収となっています。

営業利益は75億円、営業利益率は7.4%となりました。このなかには、北海道胆振東部地震による半導体事業への一過性費用が含まれています。

前四半期比では、営業利益は2.5倍、営業利益率は3.3ポイントの上昇となりました。

# 棚卸資産

18/3期以前はJGAAP

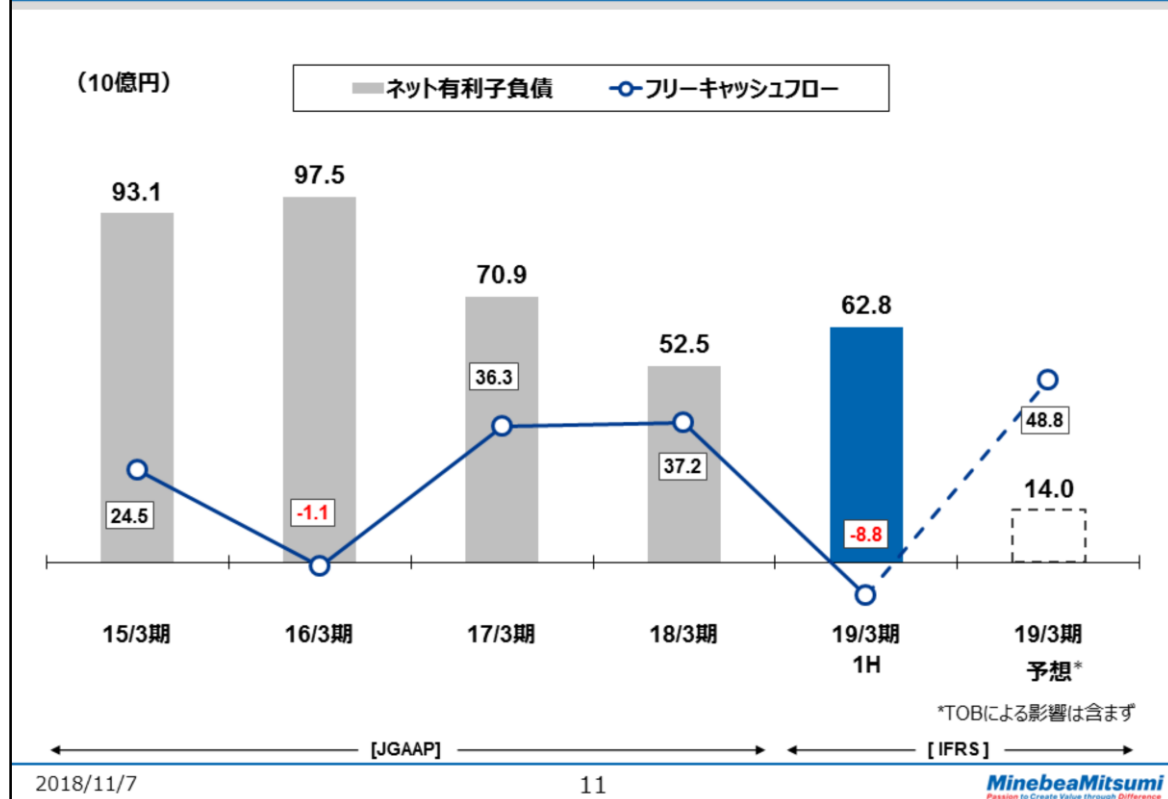


続きまして、棚卸資産の四半期ごとの推移です。

第2四半期末は1,768億円となり、3カ月前と比べると77億円の増加となっています。これは、主に部品市況を鑑みた戦略的な在庫が増加したもので、第3四半期以降、本格的な需要期を迎えることに伴い、適正化していくと見込んでいます。

# ネット有利子負債、フリーキャッシュフロー

18/3期以前はJGAAP



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の推移を棒グラフで、フリーキャッシュフローの金額を折れ線グラフで表しています。

第2四半期末におけるネット有利子負債は628億円となり、2018年3月末から103億円増加しました。

今期は設備投資が増加するものの、利益の拡大および、棚卸資産の減少によりフリーキャッシュフローが増加することから、年度末にはネット有利子負債は大幅に減少する見込みです。

なお、上記はTOBの影響は含めていない数字です。

## 当期利益を修正

[ IFRS ]

| (百万円)                | 2018年3月期<br>通期 | 2019年3月期 |         |               |        |
|----------------------|----------------|----------|---------|---------------|--------|
|                      |                | 上半期      | 下半期     | 通期            | 前期比    |
| 売上高                  | 881,413        | 449,368  | 490,632 | 940,000       | +6.6%  |
| 営業利益                 | 68,902         | 33,915   | 51,085  | 85,000        | +23.4% |
| 税引前利益                | 66,855         | 34,276   | 49,724  | 84,000        | +25.6% |
| 親会社の所有者に帰属する<br>当期利益 | 50,326         | 26,856   | 40,144  | 67,000        | +33.1% |
| 基本的1株当たり<br>当期利益 (円) | 119.61         | 64.00    | 95.64   | 159.64        | +33.5% |
| 為替レート                | 18/3期<br>通期    |          |         | 19/3期<br>2H想定 |        |
| US\$                 | 111.19円        |          |         | 110.00円       |        |
| ユーロ                  | 129.36円        |          |         | 130.00円       |        |
| タイバーツ                | 3.35円          |          |         | 3.39円         |        |
| 人民元                  | 16.70円         |          |         | 16.40円        |        |

2018/11/7

12

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

これは、今期2019年3月期の業績予想をまとめたものです。

下半期は、機械加工品およびモーターは引き続き堅調な成長が継続し、スマホ向け部品も3Qからの収益貢献を見込んでいますが、各国の貿易政策、為替動向、地政学的リスク等、今後の世界経済の動向は不透明な状況にあります。

このような状況の中、現時点で予想可能な範囲で、業績及び直近の状況を踏まえ、当期利益について業績予想を修正しました。

為替レートは、期初想定から一部修正し、1ドル110円を想定しています。

## [ IFRS ]

| (百万円) | 2018年3月期<br>通期 | 2019年3月期 |         |         |        |
|-------|----------------|----------|---------|---------|--------|
|       |                | 上半期      | 下半期     | 通期      | 前期比    |
| 売上高   | 881,413        | 449,368  | 490,632 | 940,000 | +6.6%  |
| 機械加工品 | 176,427        | 95,435   | 94,565  | 190,000 | +7.7%  |
| 電子機器  | 451,879        | 179,142  | 230,858 | 410,000 | -9.3%  |
| ミツミ事業 | 252,415        | 174,482  | 164,518 | 339,000 | +34.3% |
| その他   | 693            | 309      | 691     | 1,000   | +44.3% |
| 営業利益  | 68,902         | 33,915   | 51,085  | 85,000  | +23.4% |
| 機械加工品 | 41,007         | 24,205   | 25,795  | 50,000  | +21.9% |
| 電子機器  | 24,096         | 5,914    | 21,086  | 27,000  | +12.1% |
| ミツミ事業 | 20,069         | 10,484   | 15,516  | 26,000  | +29.6% |
| その他   | △806           | △159     | △341    | △500    | -38.0% |
| 調整額   | △15,463        | △6,529   | △10,971 | △17,500 | +13.2% |

2018/11/7

13

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Differences

こちらは、各事業セグメント別の予想です。

## サステナビリティに関するトピックス

### NMBミネベア・タイが「労務管理優秀賞2018」を受賞

- タイ労働保護福祉局より、当社**アユタヤ工場**と**ロジャナ工場**が受賞
- 優れた労働環境、福利、安全衛生管理を**継続して維持**していることが評価
- 社是である「**五つの心得**」のひとつである「従業員が誇りを持てる会社でなければならぬ」を実践したもの

**グローバルで継続的に、働きやすい安全な職場環境を整備**

### ESG情報の開示推進と、ESG対話の開始

- CSRレポートに加えて、**統合報告書**を発行。コミュニケーションツールとして活用し、いただいたご意見やご要望をトップマネジメントへフィードバック
- **会社ウェブサイトの改善**および開示情報の充実を推進

**持続的な成長の源泉、非財務情報を積極的に説明**

2018/11/7

14

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

最後に、サステナビリティに関するトピックスについて説明します。

当社グループにおいても、持続的な成長を目指し、また社会からの様々な要請にお応えするために、ESG、すなわち環境、社会、ガバナンスをはじめとした課題を事業機会の一部ととらえ、積極的に取り組んでいます。

最近のトピックスを2点ほど紹介させていただきます。

1点目は、当社タイ子会社であるNMBミネベア・タイについて。2工場が「労務管理優秀賞2018」を受賞しました。これは、当社が世界各地で働きやすい安全な職場環境を継続的に整備してきた成果のあらわれの一つであると自負しています。

2点目として、ESG情報のより積極的な開示にも取り組んでいます。具体的には、CSRレポートに加えて、統合報告書を発行しました。

今後も社会的課題の解決に貢献すると同時に、持続的な成長を目指します。

**MinebeaMitsumi**  
Passion to Create Value through Difference

# 事業概況と経営戦略

Business Update & Management Strategy

2018年11月7日

代表取締役 会長兼社長執行役員  
(CEO & COO)

貝沼 由久



貝沼でございます。これから事業概況と経営戦略をご説明申し上げます。



- 2Q全体：一部事業で期スレと一過性費用が発生も、ほぼ計画通りで着地。
- 機械加工品：ボールベアリングの販売・生産数量は四半期として過去最高。営業利益500億円は、当初目標（21/3期）から2年前倒しで達成見込み。
- 電子機器：LEDバックライトは期スレが発生。新機種の生産立ち上げは順調。  
モーターは予定通り、今期売上高2,000億円へ。
- ミツミ事業：機構部品は利益確保。カメラアクチュエータは下半期本格化。
- 上半期はLEDバックライトが赤字に関わらず、営業利益340億円達成！
- M&Aで成長が大きく前進。次世代製品に向けたポートフォリオ強化。
- 関税問題は大きな事業機会。  
China+1の動きと、対米輸出の中国製ベアリングに25%関税適用。

2018/11/7

16

先ほどのご説明の通り、ミツミ事業の千歳工場において北海道地震の影響で約10億円の一過性の損失が発生しました。

また、LEDバックライトは上半期が赤字という中にも係わらず、全社で約340億の営業利益を達成することができたことは、いろいろなところで相当の力がついてきたと感じております。

機械加工品は今期営業利益500億円を目指しておりますが、これは売上高1兆円、営業利益1,000億円を2021年3月期に達成すると最初に私が申し上げたときの、機械加工品のターゲットでした。それが今回2年前倒しで達成見込みとなり、これもすごい勢いで改善が進んでいるということです。

それからトランプ税制により中国経済への影響が報じられていますが、こちらに記載の通り、とにかくミネベアミツミのダイバーシティによって、このような危機的な状況があったときも非常によく対応ができていますと思います。後ほども、その辺りについてご説明申し上げます。



## 引き続きコア事業が業績をけん引

### ポイント

- 機械加工品は高い確度で成長が継続
- ボールベアリングの需要は堅調
- スマホ向け新機種 of 立ち上げは順調  
(LEDバックライト、カメラアクチュエータ)
- モーターはトップライン成長と収益改善が継続
- 機構部品は利益確保の見込み
- 為替は1USD=¥110

| (百万円)                | 2018年3月期<br>通期 | 2019年3月期計画 |         |         |        |
|----------------------|----------------|------------|---------|---------|--------|
|                      |                | 上半期実績      | 下半期予想   | 通期予想    | 前期比    |
| 売上高                  | 881,413        | 449,368    | 490,632 | 940,000 | +6.6%  |
| 営業利益                 | 68,902         | 33,915     | 51,085  | 85,000  | +23.4% |
| 親会社の所有者に帰属する<br>当期利益 | 50,326         | 26,856     | 40,144  | 67,000  | +33.1% |
| 基本的1株当たり<br>当期利益 (円) | 119.61         | 64.00      | 95.64   | 159.64  | +33.5% |

2018/11/7

17

今回の修正計画は、前回予想をほとんど変更しておりません。

ご案内のとおり、現在様々な領域での先行き不透明感が懸念されていますが、当初からかなり保守的にこちらの計画を策定しておりますので、今回為替を一部修正させていただいて、1ドル110円として今回の業績は達成できるだろうと考えております。

## 収益力の向上で、今期営業利益500億円へ

### ボールベアリング事業

- 2Qは外販、生産ともY-Y、Q-Qで増加
- 3Q以降は、一部用途で一時的な調整の可能性も、中長期では、自動車のCASE、IoE、5Gのインフラ整備で今後も伸びる

中長期の需要見通しに変更はなし

- 需要調整の場合でも、収益力は向上

- ✓ 在庫水準の最適化
- ✓ 輸送費の低減
- ✓ 価格改定の効果

収益構造を適正にするチャンス

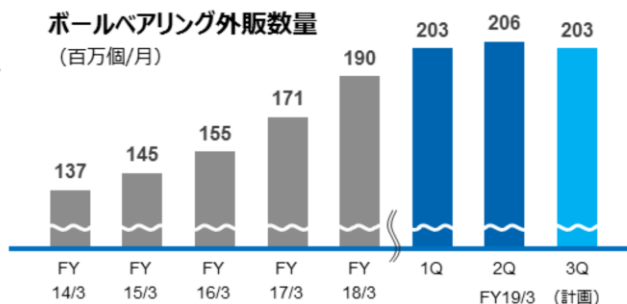
### ロッドエンド・ファスナー事業

- ファスナーの完全黒字化達成

2018/11/7

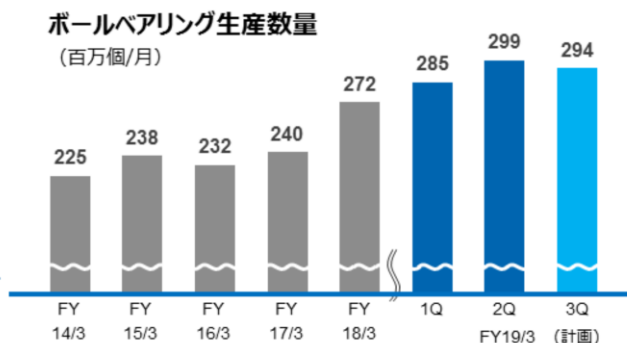
ボールベアリング外販数量

(百万個/月)



ボールベアリング生産数量

(百万個/月)



18

ボールベアリングは、先月は自動車向けで過去最高の6,000万個を売り上げました。年率に換算しますと、約11%の伸びを示しております。また、来期もそれ以上に伸びると報告を受けておりまして、この背景は水、オイル、エアなど様々なポンプが全て電動化するという事で、自動車は電動化が進めば進むほど、高品質で耐久性のあるボールベアリングが必要になります。このような大きな需要の盛り上がりに対応できる生産能力を有しているのが私どもだけだということです。また、一部製品での価格改定につきましても、先月の事例では、おかげさまで2円ほど平均売価が上がっております。

冷却ファンについては、5GやADASなどこれから基地局のインフラ整備がますます進んでいきますので、当然冷却ファンが必要となります。これは24時間、365日、決して故障することなく回り続ける高品質なファンが必要になってくるわけで、そこには非常に耐久性の高いボールベアリングが求められます。こちら、年率で二桁パーセント伸びると予想しています。

また、現在高効率の掃除機が爆発的なブームになってきてまして、某有名海外メーカーによる「吸引力のすごい掃除機」がありますが、これに右に倣えということで、日本だけではなく中国のお客様のでも高回転のベアリングのご要求が増えてきております。こちらは20%増となっています。

したがって、ボールベアリングは総じて全く心配をしていないということで、現在生産と販売のバランスという意味では生産が少し多くなっていますが、1億円かかっておりましたエア代もようやく6,000万円までできました。さらに、2,000万円程度まで削減していき、とにかく適正な在庫を持とうと考えております。

一方で、どうしてもボールベアリングの方にばかり目が行ってしまいがちですが、実はすばらしいパフォーマンスを上げておりますのが、ロッドエンド・ファスナー事業です。既に何度かご説明申し上げましたが、ミツミ事業でおこなった手法をボールベアリングに当てはめたらどうなのかということで、実績として生産性の改善により月当たり3,500万個の増産に成功しました。さらに1,500万個分の増産投資により、月産2億5,000万個を3億個に引き上げました。これを今度はロッドエンドでやってみようということになりましたが、先月は軽井沢工場も過去最高の出荷となり、着実にようになってきました。さらにファスナーも完全に黒字化が定着したということで、昨年は今期に約8億円程度の利益のスイングがあると申し上げましたが、それ以上のスイングがファスナーで期待できております。

また、C&AとMach Aeroも好調で、米国のロッドエンド関係は非常に順調です。理由の一つとして、現在ちょうど長期計画の切り替え時期にあたり、お客様と価格のご相談をしております。したがって、この傾向はすぐ終わってしまうのではなく、価格を上げた形で長期契約がこれから続きますので、機械加工品として今期500億円と言っていますが、先月の月次ベースを年換算すると550億円 くらいのところまで来ています。来期も引き続き、10%の成長が期待できる、というのがこの機械加工品の現状です。

## LEDバックライトは順調に立ち上がり モーターは引き続き堅調に推移

### LEDバックライト事業

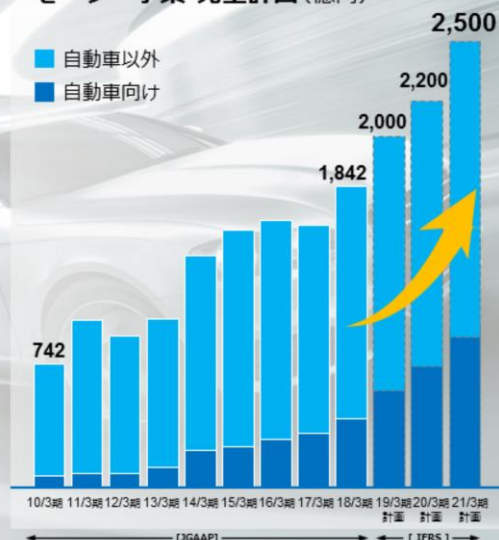
- 2Qは月ズレ発生
- 新機種の生産立ち上げは順調
- 有機EL対抗ディスプレイの開発はサプライチェーンで実施中

### モーター事業

- モーターは自動車を中心に引き続き堅調に推移
- 今期の売上高2,000億円へ

モーター事業 売上計画(億円)

■ 自動車以外  
■ 自動車向け



2018/11/7

19

続いてLEDバックライトですが、こちらは月ズレが発生しました。詳細はご案内の通りかと存じますので、私からのご説明は控えさせていただきます。また、一部スマホを例にとりますと、実は今年は去年より部品が少なくなったこともあり、その部分の付加価値がなくなっています。したがって、今期はそのような影響をもともと織り込んでいたため、一部のスマホ動向による業績への影響は限定的だと考えております。

モーター事業につきましては、今期売上は2,000億円に到達する見込みですが、その中でも特に元気のいいのが車載でして、詳細はグラフに記載の通りです。主機モーターや補助モーターのレゾルバ等の引き合いがものすごい勢いで来ていることに加え、アクチュエーターで非常に引き合いが強くなっています。また、2021年の欧州の自動車の排ガス規制ということもありまして、PMモーター、ブラシレスモーターは、非常に堅調に推移しております。

## 2Qは期ズレと一過性費用が発生も 3Q以降の力強い増産

### 光デバイス事業

- 一部新機種向けで期ズレ発生も、3Qから大きく増産  
(品質、歩留まりとも想定と大きな変化なし)
- 中国スマホもスペックアップで力強い事業機会

### 機構部品事業

- 今期の収益はほぼ想定通り

### その他事業

- 半導体事業で北海道地震による一過性費用を計上も  
生産は極めて順調に再開

2018/11/7

20

ミツミ事業の光デバイスでも期ズレが生じましたが、中国スマホでもスペックアップが続いており、こちらの方でも収益を上げているため、損益への影響はある程度打ち消すことができるだろうと考えております。ミツミ事業で最近一番力強いのが、アナログ半導体です。山椒は小粒でもぴりりとからいというか、とにかく巨大なマーケットのアナログ半導体のある一部にフォーカスして、そこでシェアを上げています。現在、世界の75%ほどのハイエンドスマホにおいてミツミのアナログ半導体が入っております。機構部品については、想定通りの収益で終わるのではないと考えております。



- 米中関税問題により、  
米国企業によるChina+1の機運が高まる。
- カンボジア工場等のグローバル64製造拠点の  
活用の機会が急拡大。  
(例) 中国産ベアリングへの25%の関税  
→中国競合との価格差が縮小
- 多数の事業で、当社への見積もり依頼が殺到。

2018/11/7

21

先ほど私どもはリスクに対して非常に強いというご説明をしましたが、それは、今回のトランプ税制によって米国企業によるChina+1という動きが始まったということです。今まで、ベアリングなどについては私どもは低価格のものは中国勢に譲っていましたが、米国への輸出で25%の関税がかかるということで、こういうものへの引き合いも出てきました。また、これはベアリングだけではなく、ほかの事業においても、今まで何度もカンボジア工場をお勧めしても関心を持っていただけなかったようなお客様が、急にカンボジアを見たいということで多く来られるようになっていきます。この状況が続くと、カンボジアへの製造移管をしてくる、または要求されるお客様が増えてくるだろうと思いますので、まさにピンチはチャンスだと社内では言っております。

# ユーシンとの経営統合に向けた公開買付け

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

|         |                                           |
|---------|-------------------------------------------|
| 対象会社    | 株式会社ユーシン（証券コード：6985）                      |
| 期間      | 現状未定 ※2019年1月下旬を目指す                       |
| 買付けの価格  | 普通株式1株につき985円                             |
| 買付代金    | 32,622百万円                                 |
| 買付予定株式数 | （上限）なし<br>（下限）22,079,500株（発行済株式総数の66.67%） |



## 自動車部門



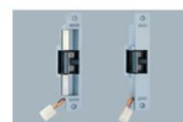
ESCL  
（電動ステアリングロック）

## 産業機械部門



各種燃料ポンプ

## 住宅機器部門



EDM(枠付電気錠)

## 期待されるシナジー

- 1. 自動車メーカーへのプレゼンス拡大**  
顧客要求に合致した新製品の開発力と提案力
- 2. Tier1レベルの営業機能とグローバル生産拠点の活用**  
クロスセルと「Time to Market」の実現
- 3. 技術シナジーの発揮**  
各々のコア技術を「相合」した新製品・新サービスによる新たな経済価値の創造
- 4. 高い機能安全と品質管理手法の導入**  
自動車部品の品質のノウハウをマスター
- 5. 垂直統合の相互促進による競争力強化**  
例：ユーシンの成形・塗装・色調整技術等をミネベアミツミの多彩な自動車向け部品に応用
- 6. 自動車技術を住宅へ**  
IoT関連事業における新たなソリューションの創出

2018/11/7

22

ユーシン様との経営統合に向けた公開買付けは、先ほど皆様にお話し申し上げていますが、ここでは割愛させていただきます。

## M&Aによるポートフォリオ強化と 相合によるシナジーで事業規模が大きく拡大

### ◆既存事業の「CASE」と ユーシンとのシナジーによる新たな事業機会

#### C Connectivity

- ミツミ事業を中心とした Car2Car、Car2X等のネットワーク向けデバイス
- キーセットやスイッチ等を含めたポートフォリオ拡充

#### S Shared & Services

- カーシェア、ライドシェアの普及による稼働率の大幅な上昇で、省エネ貢献型の当社製品の需要増大
- Tier1メーカーとしてのOEMメーカーとの関係強化

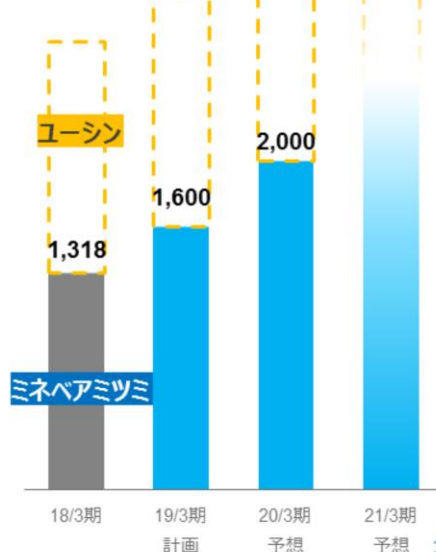
#### A Autonomous

- LiDAR用BLDC、高周波モジュール等のADAS向けデバイス
- 独自アルゴリズムによるミリ波レーダー等、センシング分野の強化

#### E Electric

- 各種冷却ファン向けボールベアリング、レゾルバ等、EV向け既存ビジネスの拡大
- ロック機構やゲート機構等の電動化と、ミネベアミツミ製品との相合による競争力強化

### ◆車載製品売上予想 (億円)



2018/11/7

23

車載3,000億円時代の到来が、私どもの目に入ってきています。今の1,300億円のミネベアミツミの車載事業、これにユーシン様の約1,500億円が乗ると2,800億円、これがさらにどんどん伸びていくわけですから、3,000億円を優に超えてくるだろうと考えております。

## SALIOT

**引き合い急増と  
イベント開催**  
acoya with lights by SALIOT

## Bed Sensor System

**リコー様が  
販売活動開始**

## Smart City

**製品開発を強化**  
ノード、ゲートウェイ、  
環境センサ、パーキングセンサ等

2018/11/7

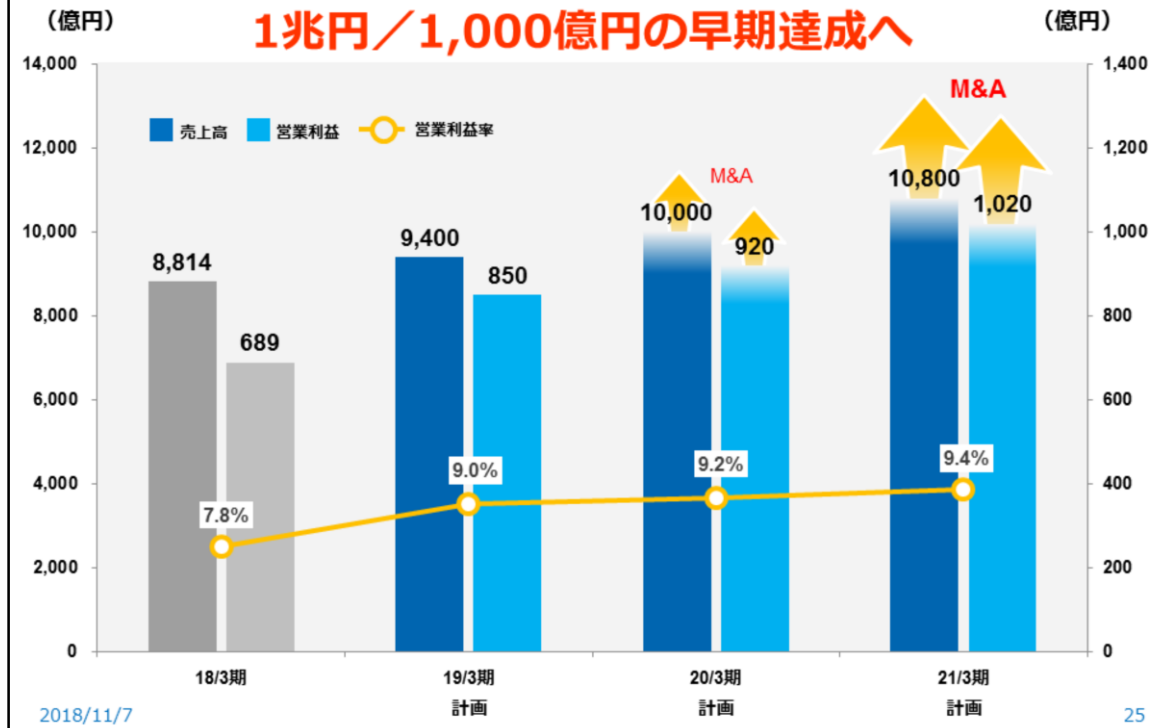
24

新製品三羽鳥の状況です。SALIOTは、おかげさまで本当にすばらしい、様々な引き合いを頂けるようになりました。それも100台、200台とまとめてくるようになってきていて、こちらの方は来期、再来期にかなり期待ができるのではないかと考えております。施工例を申し上げられないところがたくさんございますが、実に様々な開発が進行しておりまして、光の質も含めまして非常にお客様からのフィードバックが良いと考えております。

ベッドセンサーの方は、リコー様が8月から販売を開始していただいています、今のところちょっとまだ苦戦をしております。私どもの商品訴求力が少し足りない部分もございまして、ここはもう少し改良も加えながら前に進んでいきたいなと考えております。

スマートシティは、カンボジアを中心に5,000本、それから今回また1,500本オーダーをいただきましたので、6,500本がすべて課金システムになっております。いろいろなデバイスへのコネクティビティに向けた開発が進んでおります。



オーガニック成長と積極的なM&Aで  
1兆円／1,000億円の早期達成へ

1兆円、1,000億円の早期達成ということで、この表は以前にもお示しております。先ほどのセッションでもご質問を頂きましたが、私としましてはここでM&A戦略の手綱を緩めるようなことは全く考えておりません。いつもかなりの時間を費やしてそのような機会をモノにしようとしています。が、なにぶん相手もあることであり、または競争相手が出てくることもあり、それを手中に入れることは難しい部分もあります。それでも、私どもとシナジーがあるような会社を中心に今後も継続して、とにかく来期は1兆円、1,000億円を達成したいと思っています。

## 業績見込みを反映して増配

|      | 18/3期<br>実績 |   | 19/3期<br>実績/予想      |
|------|-------------|---|---------------------|
| 中間配当 | 13円/株       | → | 14円/株               |
| 期末配当 | 13円/株       | → | 14 <sup>*</sup> 円/株 |
| 合計   | 26円/株       | → | 28 <sup>*</sup> 円/株 |

\* 19/3期の期末配当は、当期の業績を勘案した上で連結配当性向20%程度を目処に決定の予定

2018/11/7

26

今回増配ということで、1円ずつ上げさせていただきました。670億円の当期利益という予想でして、これも過去最高です。昨年と比べて特損部分が随分少なくなっていること、また実効税率も順調に低く抑えられていることもあり、今回2円増配を決めさせていただきました。

とにかく、来期の1兆円、1,000億円達成へあらゆる手段を尽くしてまいりたいと思っております。私の方からは以上でございます。

**来期の1兆円／1,000億円達成へ  
あらゆる手段を尽くします！**



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ミツミ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。

# 参考資料

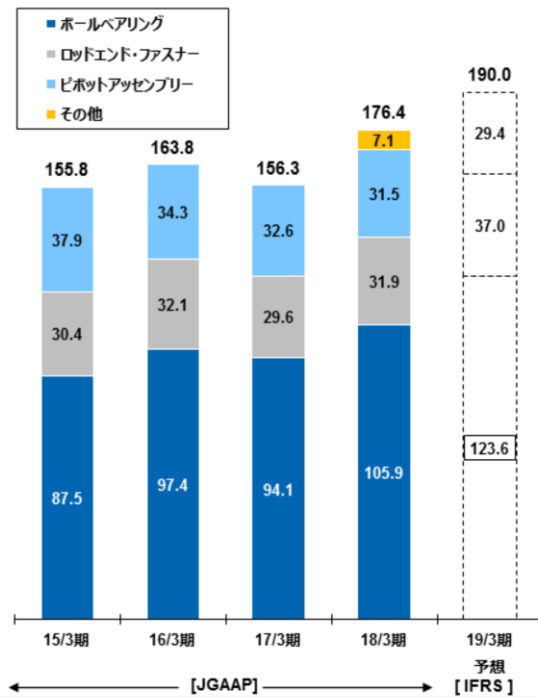
2018/11/7

29

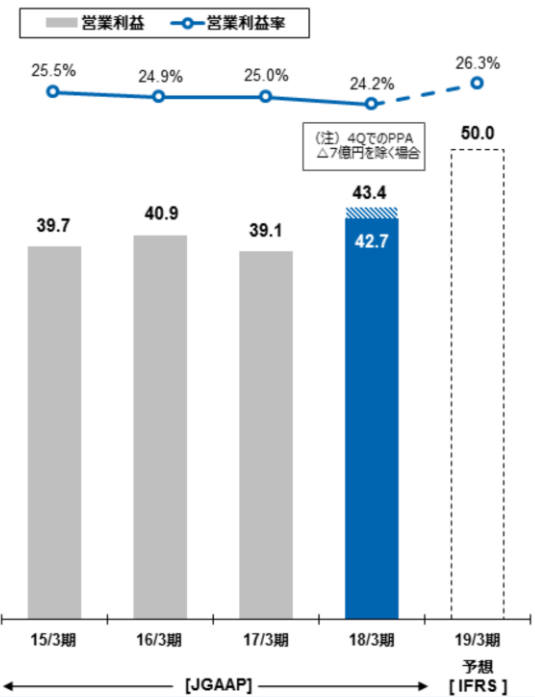
# 機械加工品事業セグメント

18/3期以前はJGAAP

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



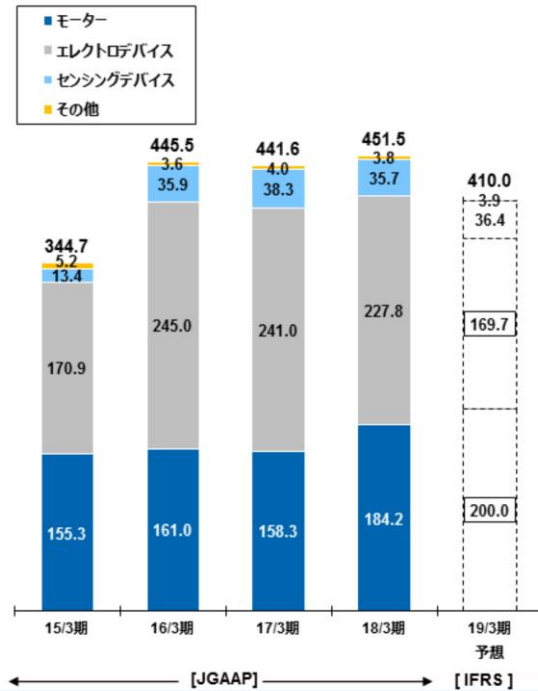
2018/11/7

30

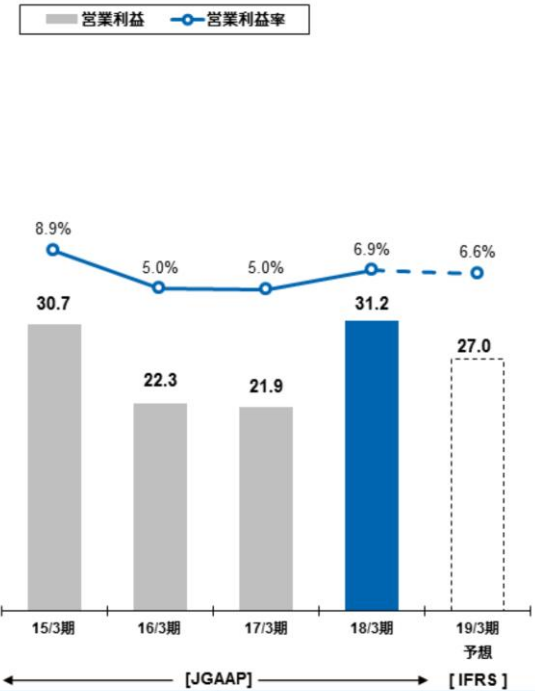
MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Differences



売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2018/11/7

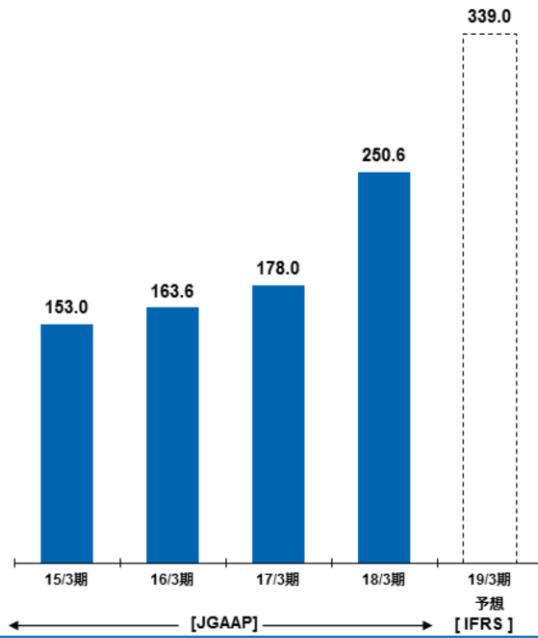
31

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Differences

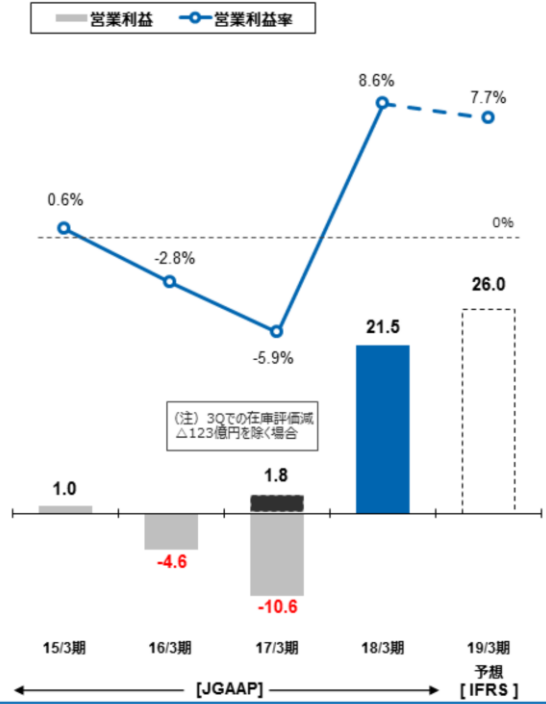
# ミツミ事業セグメント (含む統合前)

売上高、営業利益ともに、17/3期3Qまでは、経営統合前。  
17/3期4Qは3ヶ月分の管理会計ベース。18/3期以前はJGAAP

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2018/11/7

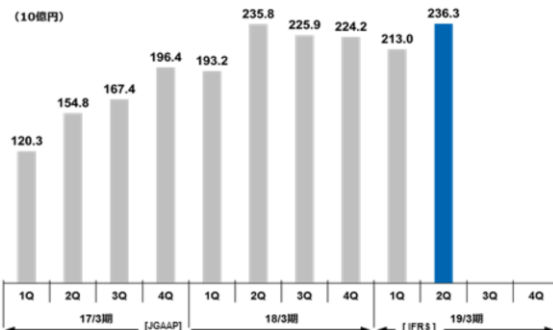
32

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Differences

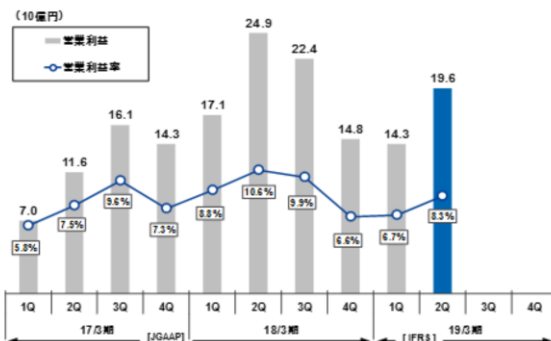
# その他四半期実績①

18/3期以前はJGAAP

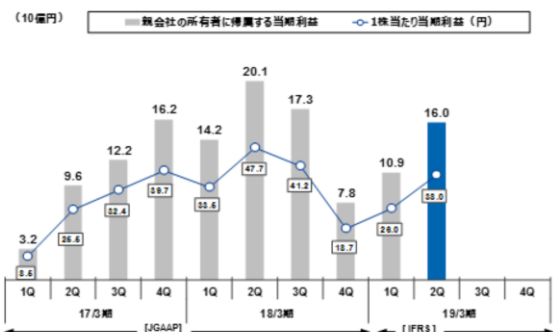
## 売上高



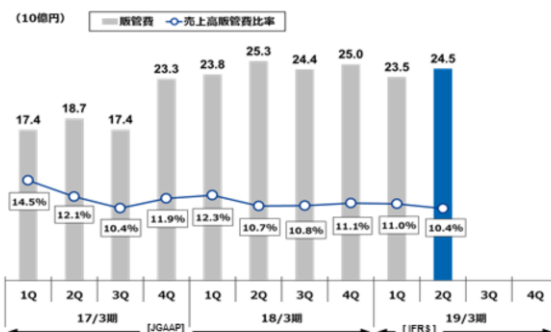
## 営業利益、営業利益率



## 親会社の所有者に帰属する当期純利益、1株当たり当期純利益



## 販管費、売上高販管費比率



2018/11/7

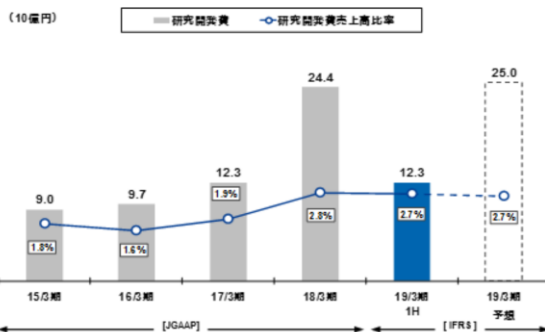
33

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Differences

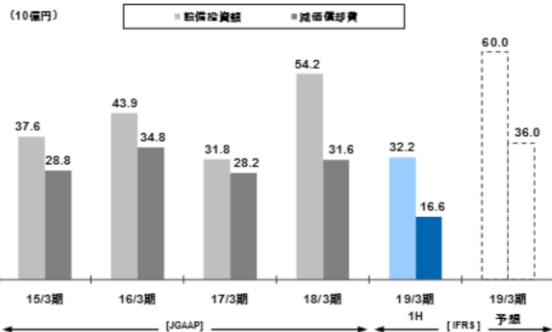
## その他四半期実績②

18/3期以前はJGAAP

研究開発費、対売上高比率



設備投資額、減価償却費



2018/11/7

34

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Differences

# ROIC（投下資本利益率）

18/3期以前はJGAAP

$$\text{ミネベアミツミ版 ROIC} = \frac{\text{NOPAT (営業利益 + 特別損益)} \times (1 - \text{税率})}{\text{投下資本 (受取手形・売掛金 + 棚卸資産 + 固定資産 - 支払手形・買掛金)}}$$

セグメント別で管理できる事業資産（売上債権・債務、棚卸資産、固定資産）で算出

