

決算説明会

2019年3月期 第3四半期

ミネベアミツミ株式会社

2019年2月6日

吉田です。

本日は、私より2019年3月期第3四半期の連結実績について説明し、その後、代表取締役会長兼社長の貝沼より機械加工、電子機器、ミツミの各事業の概要を含めた事業概況と当面の戦略を説明します。

売上高、営業利益等、すべて過去最高

[IFRS]

(百万円)	2018年3月期 3Q	2019年3月期 2Q	2019年3月期 3Q	前年同期比 伸び率	前四半期比 伸び率
売上高	224,389	236,330	249,570	+11.2%	+5.6%
営業利益	21,051	19,624	31,124	+47.9%	+58.6%
税引前利益	20,700	20,106	30,333	+46.5%	+50.9%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	16,998	15,970	24,177	+42.2%	+51.4%
基本的1株当たり 四半期利益 (円)	40.55	38.04	57.92	+42.8%	+52.3%

為替レート	18/3期3Q	19/3期2Q	19/3期3Q
US\$	112.65円	110.87円	113.43円
ユーロ	132.47円	129.13円	129.92円
タイバーツ	3.41円	3.35円	3.45円
人民元	16.95円	16.37円	16.35円

2019/2/6

2

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

2019年3月期第3四半期の連結業績は、売上高は前年同期比で11.2%増、前四半期比で5.6%増の2,495億7,000万円でした。

営業利益は、前年同期比で47.9%増、前四半期比で58.6%増の311億2,400万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前年同期比で42.2%増、前四半期比で51.4%増の241億7,700万円となりました。

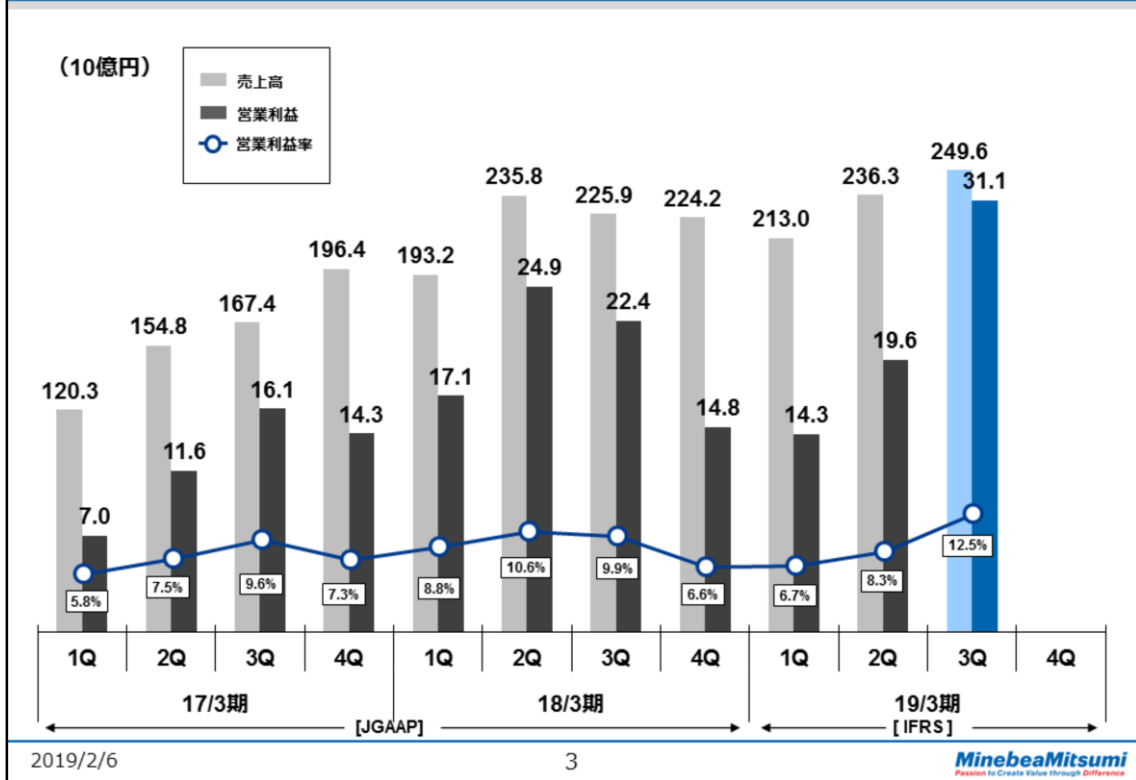
売上高・営業利益ともに、四半期として過去最高となりました。

為替の影響は、売上高で前四半期比プラス39億円、前年同期比プラス7億円、営業利益で前四半期比プラス10億円、前年同期比プラス5億円、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



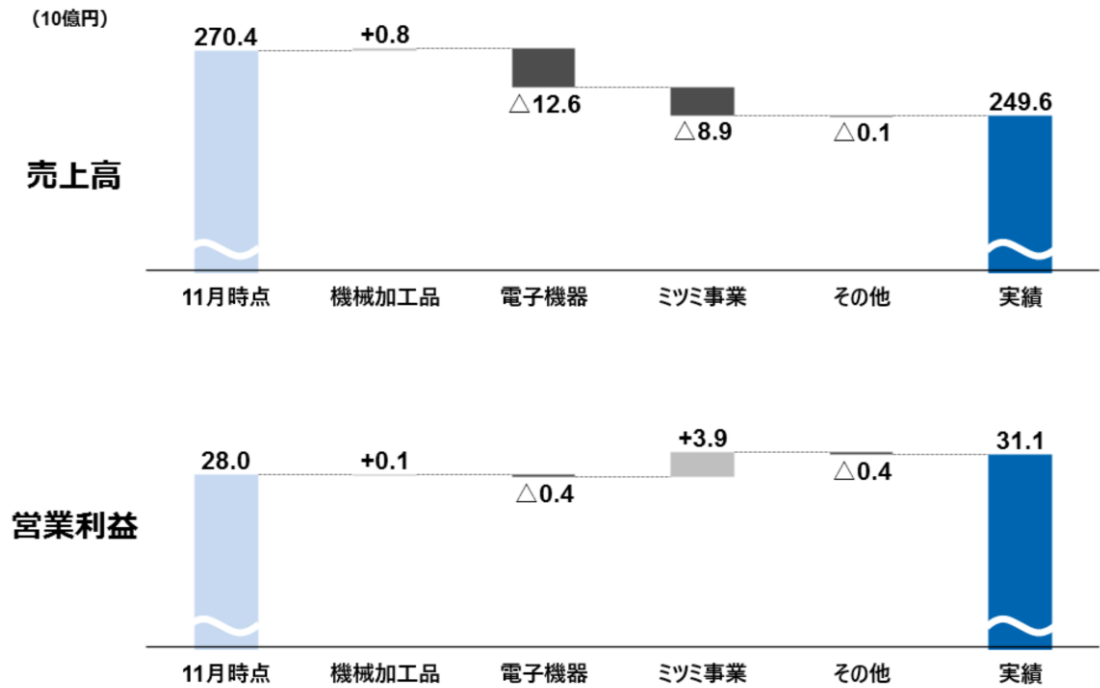
売上高、営業利益、営業利益率の四半期ごとの推移です。

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3四半期の営業利益率は12.5%となりました。これは前年同期比では2.6ポイント上昇、前四半期比では4.2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。

3Q実績 前回予想からの差異



2019/2/6

4

MinebeaMitsumi
Pursuing to Create Value through Difference

これは、第3四半期の売上高、営業利益の実績につきまして、11月の第2四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ものになります。

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。一方で、電子機器事業ではエレクトロデバイスを中心に想定を下回りました。ミツミ事業においては、主にスマホ用部品の出荷の減少により、想定を下回る結果となりました。

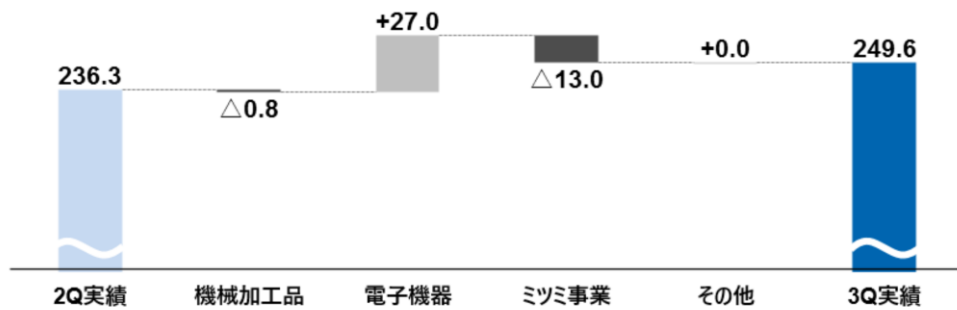
営業利益においては、機械加工品事業セグメントおよび電子機器事業セグメントは概ね想定通りとなりました。ミツミ事業では、39億円の上振れとなっていますが、このなかには特殊要因として、定年延長等の人事制度改革による67億円の一過性収益や、北海道地震による稼働損、一部在庫処分費用等、一過性費用が含まれています。

その他および調整額は若干の悪化となりました。

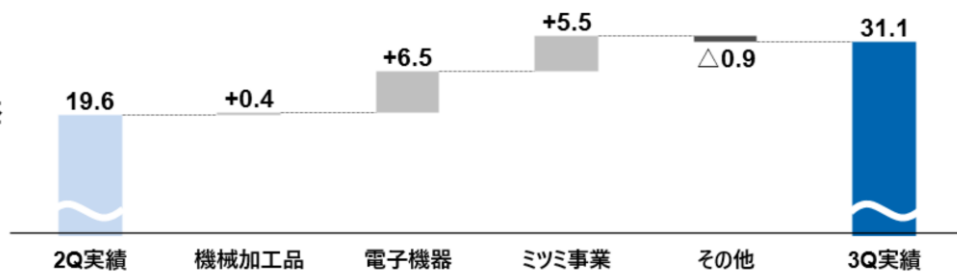
3Q実績 2Q実績からの差異

(10億円)

売上高



営業利益



2019/2/6

5

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

第3四半期の売上高、営業利益の実績につきまして、前四半期からの差異についてセグメント別に示したものになります。

売上高においては、機械加工品事業セグメントは、概ね前四半期並みとなりました。電子機器事業では出荷が本格化したエレクトロデバイスを中心に増加しました。一方で、ミツミ事業においては、主に機構部品の季節性により減少となりました。

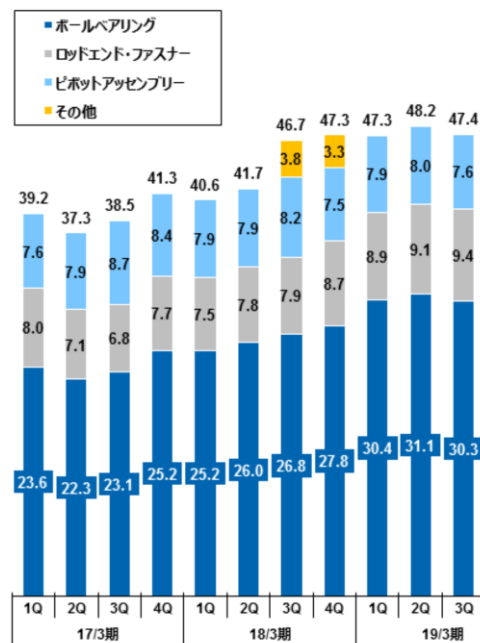
営業利益においては、機械加工品事業セグメントは堅調に推移しました。電子機器事業セグメントは、売上の増加に伴い増益となりました。ミツミ事業では、先ほど説明しました特殊要因が含まれています。

その他および調整額は若干の悪化となりました。

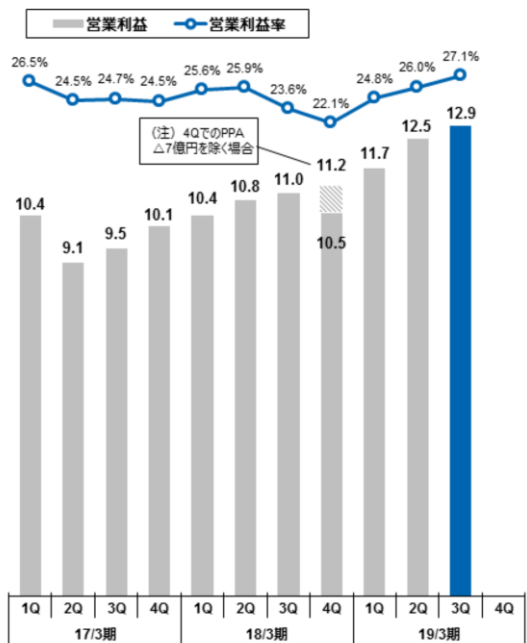
機械加工品事業セグメント

18/3期以前はJGAAP

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2019/2/6

6

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。

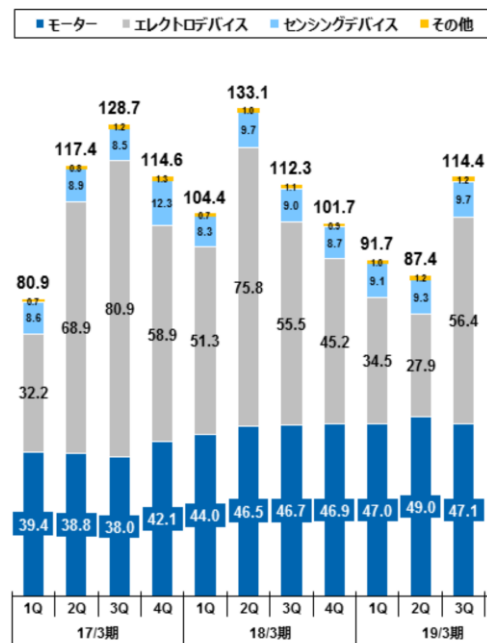
第3四半期の売上高は、前四半期から8億円減少の474億円となりました。ボールベアリングの売上高は303億円、前四半期比で2%の減少となりました。ボールベアリングの数量ですが、外販数量は月平均で1億9,500万個となり、25四半期連続で前年同期を上回りました。ロッドエンド・ファスナーの売上高は94億円となり、前四半期比で4%の増加でした。ピボットアセンブリーは76億円となり、前四半期比で5%の減少でした。当社シェアは80%超を維持しており、安定的に収益に貢献しています。

営業利益ですが、当四半期は129億円、営業利益率は27.1%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3%の増加、営業利益率では1.1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・ファスナーにおいて前四半期比で増益、ピボットアセンブリーは減益となりました。

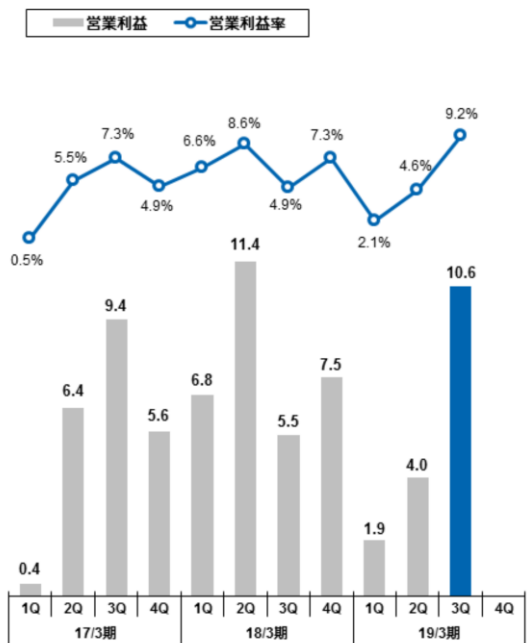
電子機器事業セグメント

18/3期以前はJGAAP

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2019/2/6

7

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1,144億円、前四半期比で31%増となりました。製品別では、モーターは前四半期から4%減の471億円となりました。エレクトロデバイスは564億円、前四半期から2.0倍となりました。これは主に、主要顧客向けLEDバックライトの新製品の出荷が本格化したことによるものです。センシングデバイスの売上高は97億円となり、前四半期比で4%増加しました。

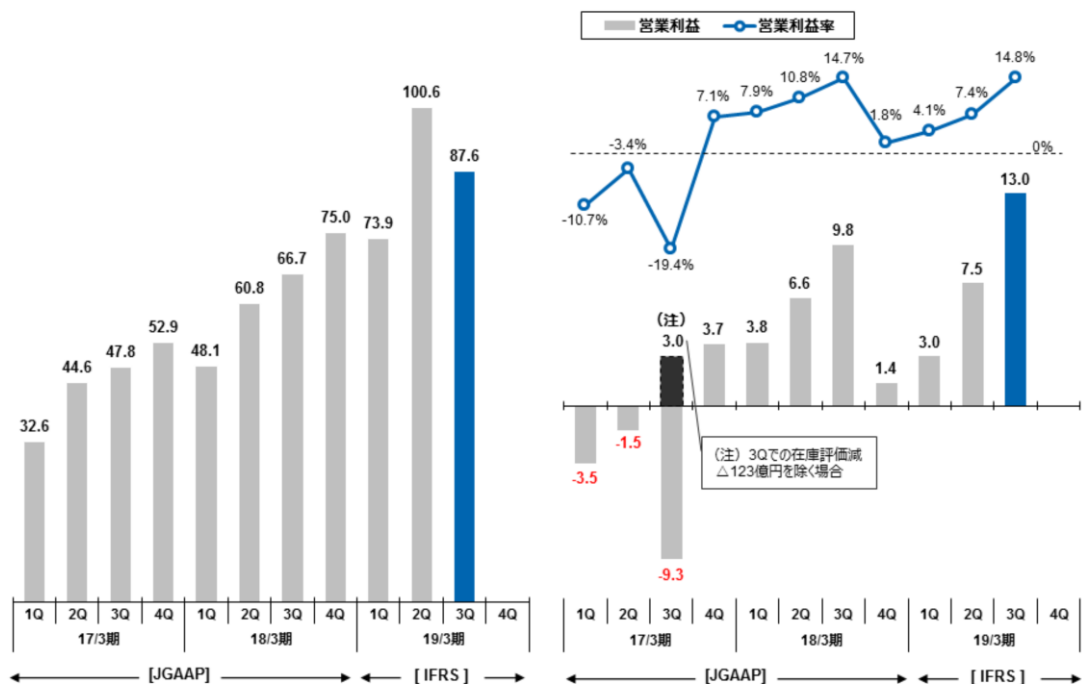
営業利益は106億円、営業利益率は9.2%となりました。前四半期比では営業利益で2.6倍、営業利益率で4.6ポイント上昇となりました。製品別では、モーターにおいて前四半期比で減益、エレクトロデバイス、センシングデバイスは増益となりました。

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)



2019/2/6

8

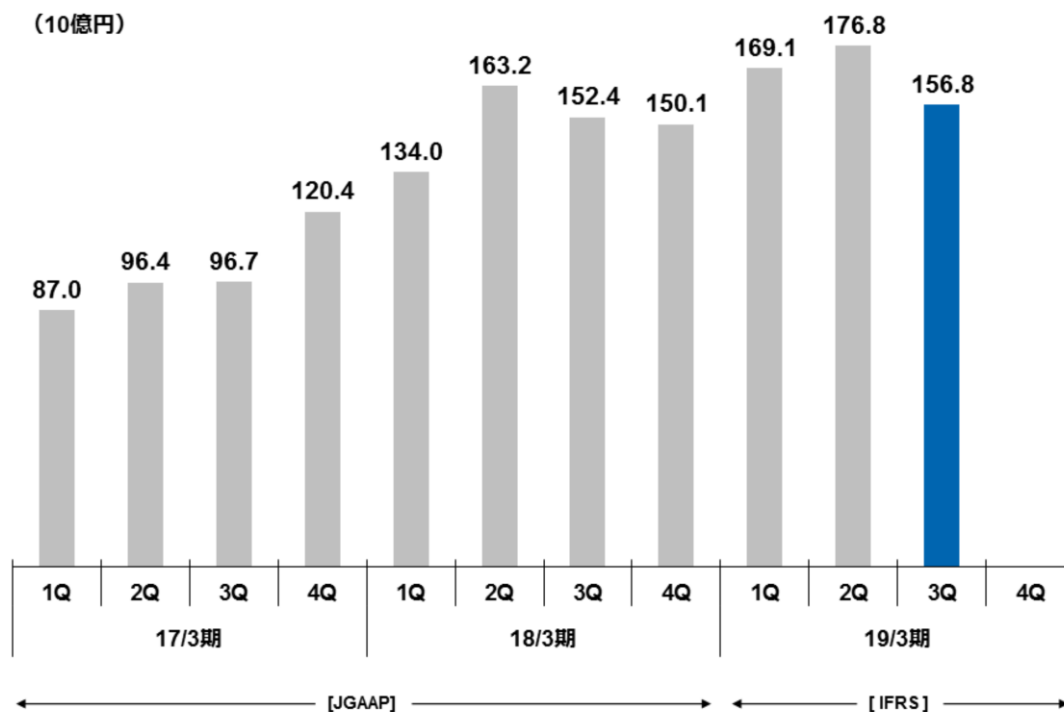
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

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876億円、前四半期から13%の減少となりました。光デバイスおよび半導体においては増収となったものの、機構部品を中心に、その他の製品は減収となりました。

営業利益は130億円、営業利益率は14.8%となりました。営業利益には、先ほど説明しました特殊要因が含まれています。前四半期比では、営業利益は74%の増加、営業利益率は7.4ポイントの上昇となりました。

(10億円)



2019/2/6

9

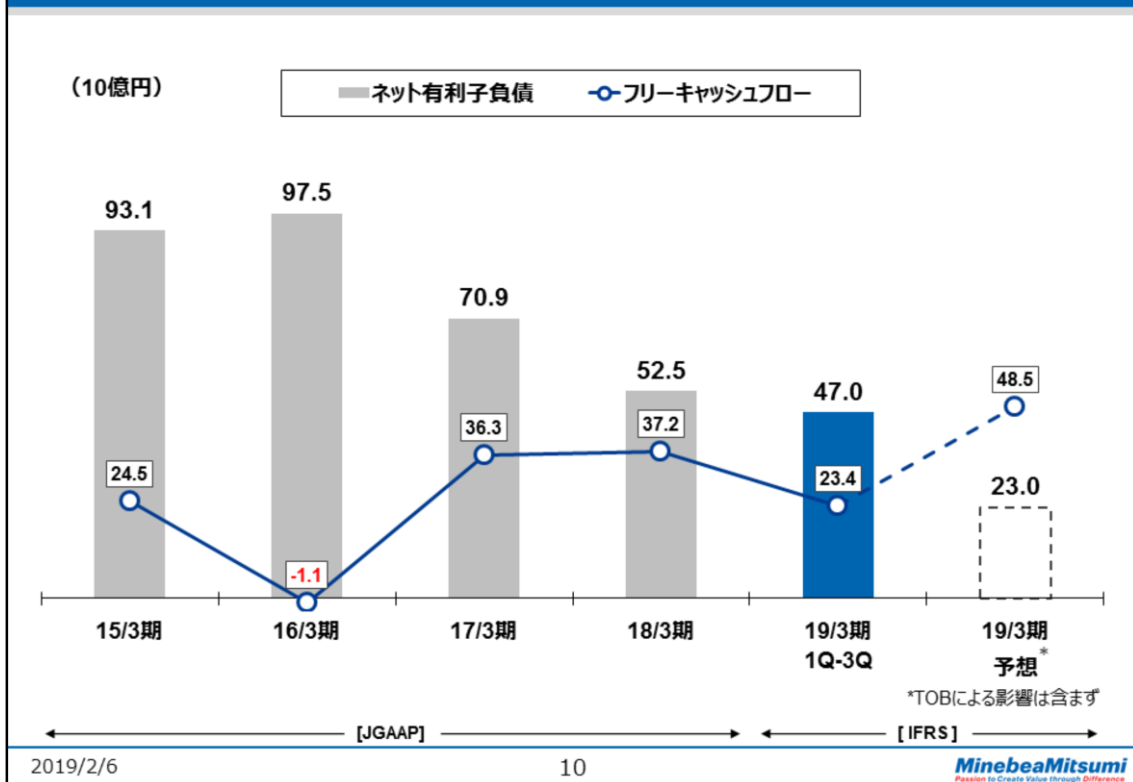
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

続きまして、棚卸資産の四半期ごとの推移です。

第3四半期末は1,568億円となり、3カ月前と比べると200億円の減少となりました。一部スマホ関連で在庫増はありましたが、部品市況を鑑みた戦略的な在庫が消化されたことで、全体としては減少しました。

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3四半期末におけるネット有利子負債は470億円となり、2018年3月末から55億円減少しました。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。

当期利益は過去最高へ

[IFRS]

(百万円)	2018年3月期	2019年3月期			
	通期	上半期	下半期	通期	前期比
売上高	881,413	449,368	450,632	900,000	+2.1%
営業利益	68,903	33,915	41,085	75,000	+8.8%
税引前利益	66,855	34,276	40,724	75,000	+12.2%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	50,326	26,856	33,144	60,000	+19.2%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	119.61	64.00	79.68	143.68	+20.1%
為替レート	18/3期 通期	19/3期 4Q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			

2019/2/6

11

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。

第4四半期は、米中貿易摩擦による中国における需要減少に加えて、スマートフォンやHDDが大きく減速することを見込んでいます。このような状況の中、業績予想を下方修正しました。

通期では、売上高は9,400億円から400億円下方修正し9,000億円、営業利益は850億円から100億円下方修正し750億円、当期利益は670億円から70億円下方修正し600億円とします。

為替レートは1ドル110円を想定しています。

[IFRS]

(百万円)	2018年3月期 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	450,632	900,000	+2.1%
機械加工品	176,427	95,435	94,565	190,000	+7.7%
電子機器	451,879	179,142	216,858	396,000	-12.4%
ミツミ事業	252,415	174,482	138,518	313,000	+24.0%
その他	693	309	691	1,000	+44.3%
営業利益	68,903	33,915	41,085	75,000	+8.8%
機械加工品	41,007	24,205	24,795	49,000	+19.5%
電子機器	24,096	5,914	13,586	19,500	-19.1%
ミツミ事業	20,069	10,484	12,516	23,000	+14.6%
その他	△806	△159	△41	△200	-75.2%
調整額	△15,463	△6,529	△9,771	△16,300	+5.4%

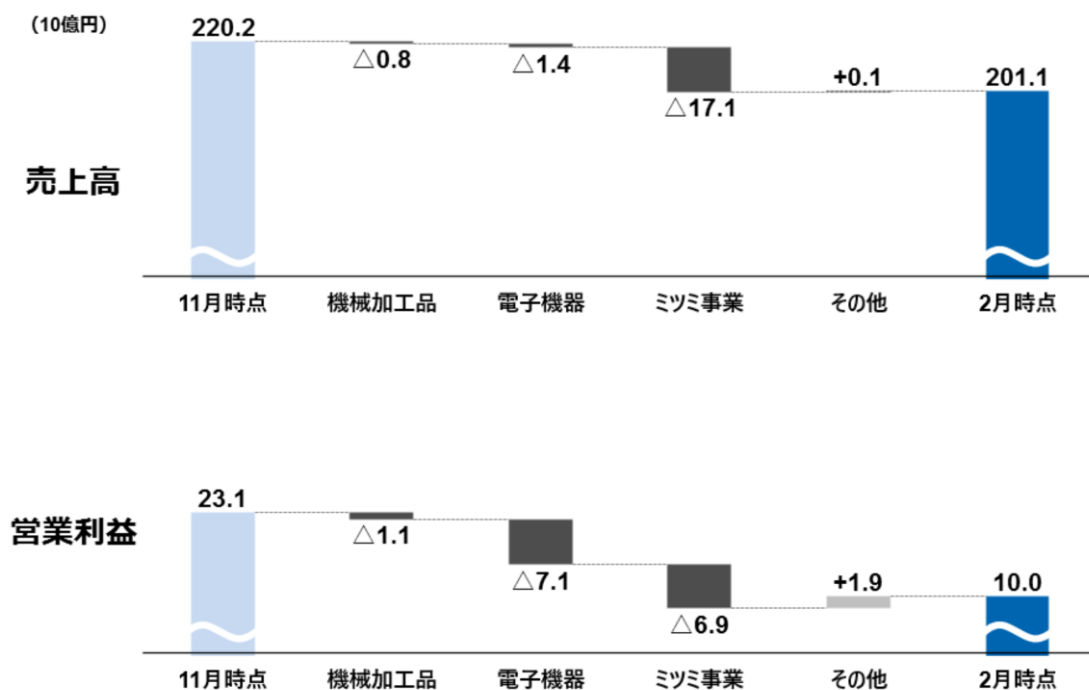
2019/2/6

12


 MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

こちらは、各事業セグメント別の予想です。

4Q業績予想 前回予想からの差異



2019/2/6

13

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

第4四半期営業利益の見通しにつきまして、11月の第2四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お示したものになります。

売上高においては、機械加工品事業セグメントは、概ね前回想定通りと見込んでいます。一方で、電子機器事業ではモーターは減少するものの、エレクトロデバイスが増加し、ほぼ想定通りとなる見込みです。またミツミ事業においては、機構部品およびスマホ用部品の出荷の減少により、想定を下回る見込みです。

営業利益においては、機械加工品事業セグメントは中国における需要減速の影響、電子機器事業およびミツミ事業は中国の減速に加えて、主にスマートフォン、ゲームの落ち込みにより、前回想定を下回る見込みです。特にスマホ関連事業については急減産となったことから、在庫増と、人員の調整が追い付かなかったこと等による生産工場での非稼働損が発生することを見込んでいます。

なお、電子機器事業セグメントの第4四半期の営業利益には、構造改革費用24億円が含まれています。

以上で、私からの説明を終わります。

続いて貝沼より説明します。

- **3Q全体：機械加工品とミツミ事業の3Q営業利益は、四半期として過去最高を更新*。ただし、スマホ向けは減速。**
- **4Q全体：マクロは米中貿易摩擦で中国需要が減速。**
 - ✓ **スマホ部品：4Qは保守的な想定をさらに上回って急減速。**
 - ✓ **HDD部品：ハイエンド／ローエンドとも低空飛行。**
 - ✓ **機構部品：4Qは生産を絞って在庫圧縮。**
来期は期初から収益貢献へ。
- **ユーシン統合は、競争法クリアランスが完了。**
来期の早期でのシナジー発現に向けて統合準備を本格化。
- **新製品の投入を加速し、新たな分野への参入を推進。**
- **積極的な株主還元（機動的な自社株買いを含む）。**

*今期よりIFRSを任意適用しているため、過去のJGAAPの数値を参考とした場合

2019/2/6

14

貝沼です。

本日のポイントから説明します。第3四半期の実績は、当初の営業利益280億円の予定と比較すると、特殊要因を除いてほぼ誤差の範囲内だったと考えています。

第4四半期の見通しですが、まずLEDバックライトは前回予想時点での内示は比較的強めだったものが、1月に入ってから大きく落ち込みました。

また、スマホ部品以外も含め、全般的に中国の景気後退の影響を大きく受けています。例年は春節の前に作り溜めの依頼がかなりありますが、今年はそれがありませんでした。

また、一部の部品における急な減産の影響で、人件費を含めた固定費負担などが重くなったこともあり、第4四半期の営業利益は前回見込みよりも130億円減益の100億円、通期では850億円から100億円減益になると見えています。

機構部品は台数の関係から第4四半期は在庫調整がありますが、4月からは通常に戻ると考えています。来期の第1四半期は昨年とは違った状況になると見えています。

HDD関連製品に関しましては、中国の設備投資等々がスローダウンしていますので、状況を注視していきたいと思っています。

ユーシン統合、新製品の投入、株主還元は後ほど説明します。

ボールベアリングの足元は一部調整局面

ボールベアリング事業

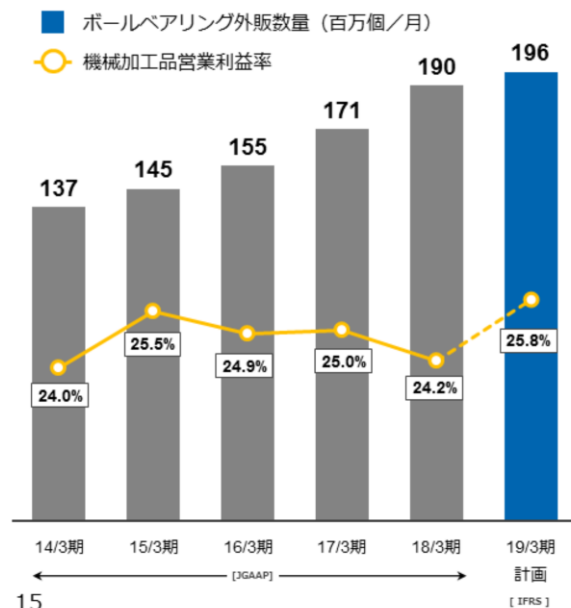
- データセンター、HDD、高級家電を中心に3Q、4Qは一部用途向けで減速感が顕在化。
- 自動車向けは、構造的數量増。
- 内販は、ピボット向けで縮小傾向。
- 積極的な拡販で裾野を広げる。
- 生産は維持し、在庫の適正化と輸送費の低減へ。

ロッドエンド・ファスナー事業

- 収益性は順調に改善。

事業環境堅調で、機械加工品の
成長ドライバーへ

ボールベアリング外販数量と機械加工品の営業利益率



2019/2/6

一言で言いますと、第3四半期までは良かったのですが、やはり中国のスローダウンが波及してきた、というところなんです。

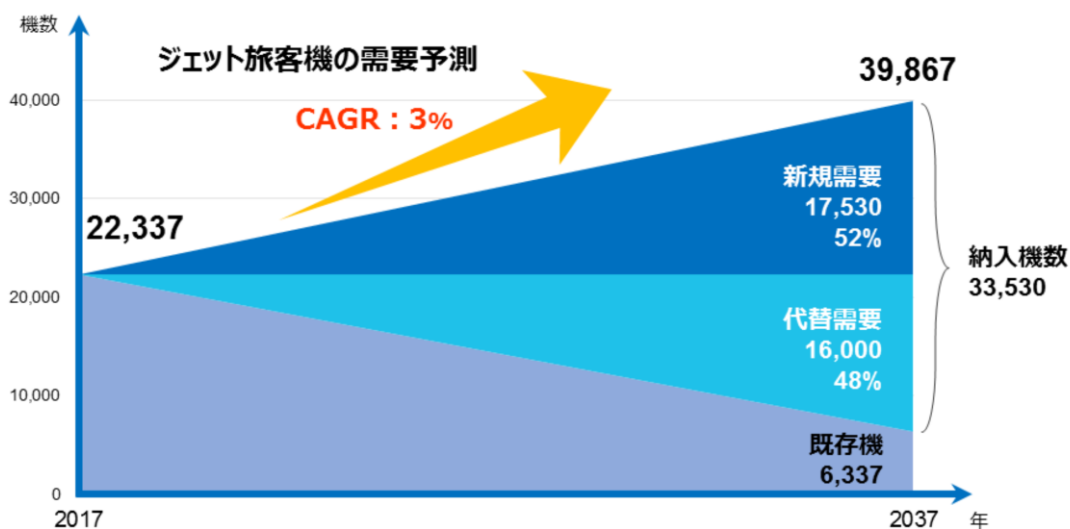
中国市場のスローダウンがどのくらい続くのかということを見極めていく必要があると思っています。

今日入手した営業による来期見通しでは、外販が月平均で今年からプラス約500万個、内販がマイナス約500万個で、プラスマイナスゼロとなっています。中国の景気状況を勘案すると、実質的に踊り場的な機会を予想する必要があるかと思っています。ただ、これはあくまでも景気次第で、景気が上向けば元に戻ると考えています。

むしろこういう時に見えてくる我々の強みとして、様々な製品を手がけているということがあると思います。機械加工品には、ベアリングだけではなくロッドエンド・ファスナー（主に航空機向け）の事業もあります。航空機業界は極めて堅調で、バックログに加えて強いオーダーが入ってきています。また昨年から進めている生産性改善により、営業利益の総合力も着実に上がってきています。さらに、これまでもご案内の通り、長期契約の更改が来ていますので、価格改定による収益性の改善も順次進んできています。また、従来の体制に加えて、C&AやMach Aero、塩野プレジジョンといった会社の営業を一本化してシナジーを出し、お客様に訴求していこうとしています。

短期的には、機械加工品の成長ドライバーはロッドエンド・ファスナーであると言えます。

航空機は新規需要と代替需要で長期安定的に成長



出典：一般財団法人 日本航空機開発協会

2019/2/6

16

こちらはジェット旅客機の需要予測でして、現在は約22,000機ありますが、順次老朽化も進んでいますので、今後20年間では代替で16,000機、新規で17,000機強の需要が見込まれます。

一方で、我々の実力も上がってきますので、まだまだシェアも増やせると思っています。航空機関連ビジネスにも軸足を置きながら、成長を確実なものにしていきたいと考えています。

LEDバックライトとモーターの 足元の急激な変化を反映し、通期計画を修正

LEDバックライト事業

- 3Q収益はほぼ計画線。
- 4Qは急減産の影響を受ける見込み。

モーター事業

- 4Q以降、HDDおよび一部OA・家電向けを中心に減速の見込み。
- 今期の減益幅は、売上減少見合い。

センシングデバイス事業

- 安定的に収益に寄与。

2019/2/6

17

モーターはHDD、OA、家電向けなどを中心に、主に中国の需要減に伴って減速気味であることはご案内の通りです。

LEDバックライトもご案内の通りですが、ポジティブに考えると「高いスマホは売れない」ことが証明されたということで、LCDのライフが長くなるのではないかと考えています。従いまして、この四半期には急激な生産調整が行われましたが、ロングタームでみればLCDの魅力が残るのかなという個人的な印象を現在は受けています。

スマホ・ゲームは急激な環境変化 機構部品は在庫を圧縮

光デバイス事業

- 3Qは減産の影響により、収益は計画を下回る。
- 4Qも引き続き急減産の影響を受ける見込みも、中国スマホ向け新機種の立ち上げに注力。
- 中長期では、**複眼化と付加価値向上**で事業機会増大。

機構部品事業

- 4Qは生産を絞って在庫圧縮。来期は期初から収益貢献へ。

2019/2/6

18

光デバイスは、以前から「なぜOISをもっと作らないのか」と言われていましたが、ほどほどのキャパでよかったと思っています。

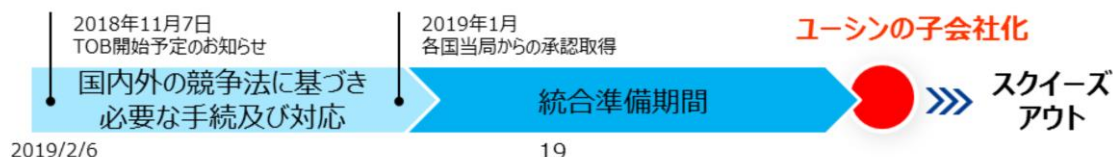
一つのインダストリーに大きく注力してしまうと、こういう時のリスクになると以前から考えていましたので、確かに影響はありましたが、全体の中では最小限に抑えることができたと思っています。

一方で、将来を考えますと、複眼化や色々な新製品もありますので、決して将来を悲観することはない、むしろ今が底という認識をもっています。

機構部品は、さきほど説明した通り、来期は期初から収益に貢献してくると思っています。

経営統合準備を本格化し、早期のシナジー発現へ 3年以内に営業利益100億円を目指す

- 各国競争法クリアランスが完了。
- 経営統合準備を本格化し、**早期のシナジー発現へ。**
 - ◆ トップラインシナジー
 - ✓ 短期的には、住設向けを中心とする拡販。
 - ✓ 中長期的には、「CASE」時代における車載ビジネスのポートフォリオ強化。
 - ◆ コストシナジー
 - ✓ 製造拠点の相互活用。
 - ✓ オーバーヘッドの削減。
 - ✓ 物流・購買のスケールメリット活用。
 - ✓ 部品内製化による原価低減（モーター等）。



ユーシンの状況ですが、現在もまだデューデリジェンスをやっている状態で、もうすぐ終わります。おかげさまで、競争法のクリアランスは終了しました。従いまして、経営統合準備ができますので、先週1週間でヨーロッパの6拠点を回ってきました。また、テレビ会議を通じて、6拠点・約300人の中間マネージメント以上を対象に1時間、英語でのプレゼンテーションも実施し、手ごたえをつかむことができたと思っています。

5月の決算発表の時にもっと詳しく説明しますが、ユーシンの拠点をもっと活用して、当社の車載コネクタ、アンテナ、SALIOTといった製品をユーシンのヨーロッパの工場生産して売上を引き上げていく、あるいは、ユーシンの自動車技術を住宅市場向けの製品へ活かしていく、といったことを積極的に進めていきたいと思っています。

また、今回ユーシンの6工場を見て、当社の製造支援はかなり効果を出せるだろうという手ごたえも痛感しています。TOB手続きが終わり次第、各工場に私どもの専門家を、必要かつ適切な人数で送りたいと思っています。また、日本製の資材を購入していることを確認してきましたので、集中購買も考えています。

ここに「3年以内に営業利益100億円」と掲げていますが、車載のビジネスですので、明日からすぐオーダーが取れるという訳ではありません。まずは生産性の改善、またヨーロッパの歩留まりにはまだまだ改善の余地がありますので、自動化なども含めてきちんと改善することによって足元を固めながら、車載の新しいオーダーを取って行きたいと思っています。

また、さきほども言いましたが、新しい製品をユーシンの工場生産していく活動も行っていきたいと考えています。

新製品の投入を加速し、新たな分野への参入を進める



新製品三羽烏は離陸完了！

来期より新規投入または立ち上げる新製品

アウトプット デバイス

- ・グリッパー
- ・エンコーダ付ステッパー
- ・モーターコントローラ
- ・レゾナントデバイス
- ・ウェイビーノズル®

センサ

- ・ミネージュ™
- ・LIDAR
- ・6軸センサー

コネクティビティ

- ・Lin-bus HVAC
- ・FAKRA コネクタ

+その他 非公開製品

2019/2/6

20

「新製品三羽烏 離陸完了」と書いていますが、SALIOTはやっと1週間に100台から200台のオーダーが入ってくるようになりました。営業人員8名に加えて、当社とコンタクトのある照明会社に販売を始めていますが、博物館、美術館などからのフィードバックは非常に良好で、かなり手ごたえを感じています。これから面白い製品がもっともって出てきますし、SALIOTをクラウドにつないで色々なコントロールができるようなことをミツミと一緒にやっています。なんとか離陸できたなと思っています。

スマートシティに関しても、カンボジアは何度も案内していますが、つい3週間くらい前に、チリで22,000台（ノード）の注文を受けました。チリはこれからの街路灯システムのプロトコルを当社が使用している6LoWPANにすると情報が有り、これからは南米での展開も極めて面白くなるとしています。

ベッドセンサーは、まだ台数は出ていませんが、ノイズキャンセレーション技術がかなり進んできていて、心電図並みの心拍も取れるということが分かってきています。引き合いも段々増えてきており、試験的に色々な施設に納入し始めたり、お試して使い始めていただいたりしていますので、これから技術がブラッシュアップされると面白い製品になるとみています。

また、新製品開発をずっとやってきていますが、経済が停滞するときにやることは二つしかないと思っています。一つは「シェアを上げること」、もう一つは「新製品を投入すること」だと思います。シェアを上げるとは、価格が下がったり返り血を浴びてしまったりなど、労力にあった見返りがないので、我々としては現存の製品のシェア向上ではなく、ここに書いてあるような新製品をしっかりと立ち上げて、来期以降の大幅な業績改善につなげていきたいと考えています。「非公開製品」と書いてありますが、来期から始まるものもあるのですが、お客様とのNDAがありますのでここでは申し上げられません。

経済が停滞しても、新製品投入やM&Aをいつもきちんとやっていくことで、成長を遂げていきたいと考えています。

- 1 「M&A」と「既存製品の相合によるオーガニック」で成長を加速
- 2 1兆円を土台に足場を固める（1兆円＋1,000～2,000億円のレンジ）
- 3 「相合」による新製品で売上の拡大を図る
- 4 ユーシンでスマホ、HDDの落ち込みをカバーする
- 5 積極的な株主還元（機動的な自社株買いを含む）

自社株買い実績（2018年12月17日取得終了）

- 取得株式総数：実績 630万株
（発行済株式総数（自己株式を除く）の1.49%）
- 取得株式総額：実績 106億円

配当を含めた今期の総還元性向は **37%へ**

2019/2/6

21

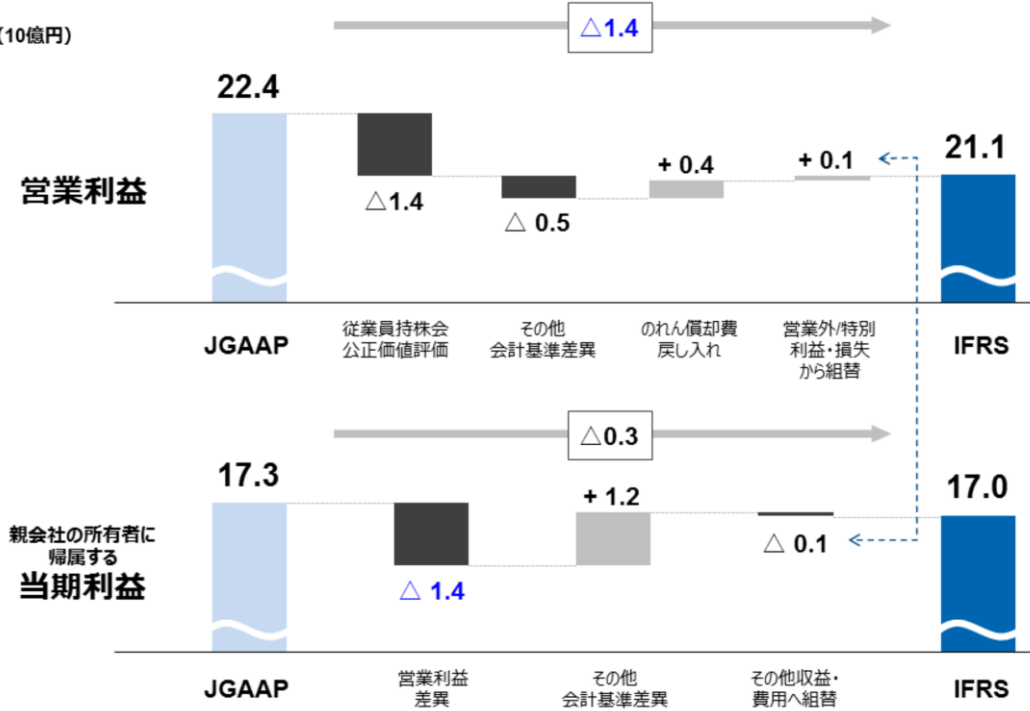
総還元性向＝（配当総額＋自己株式取得総額）÷当期純利益

すでに案内していますので、お読みいただければご理解いただけると思います。

参考資料

2018年3月期 第3四半期 JGAAPとIFRSの差異

(10億円)



2019/2/6

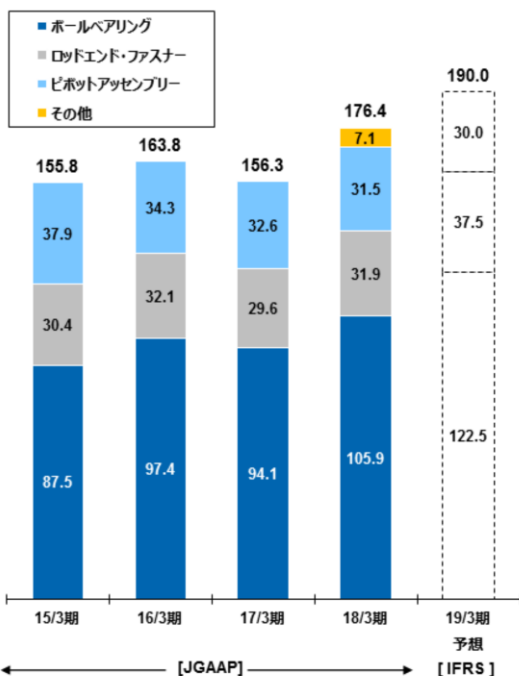
23

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

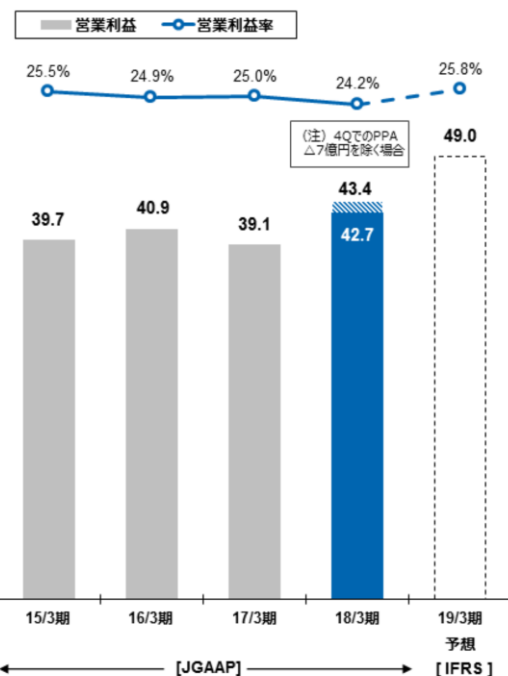
機械加工品事業セグメント

18/3期以前はJGAAP

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)

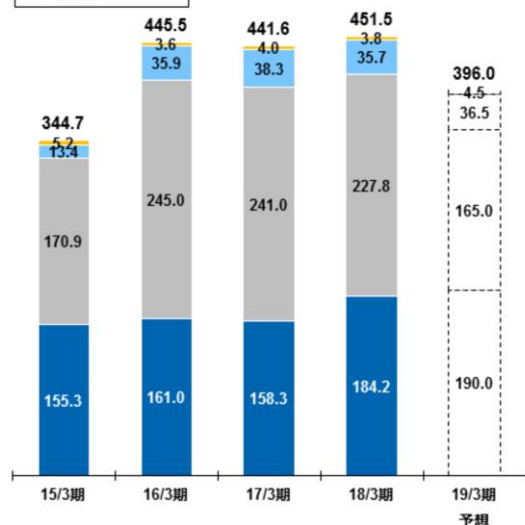
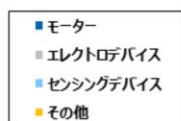


2019/2/6

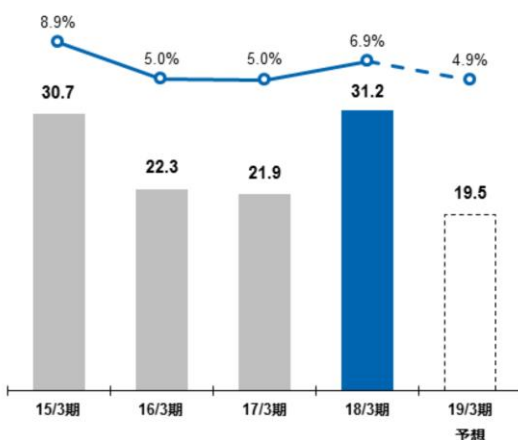
24

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2019/2/6

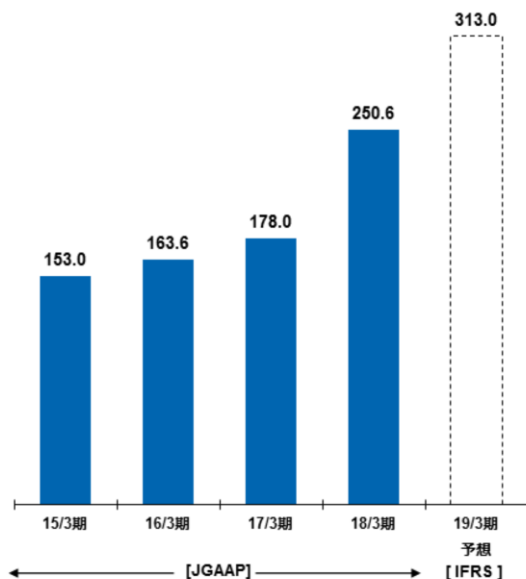
25

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

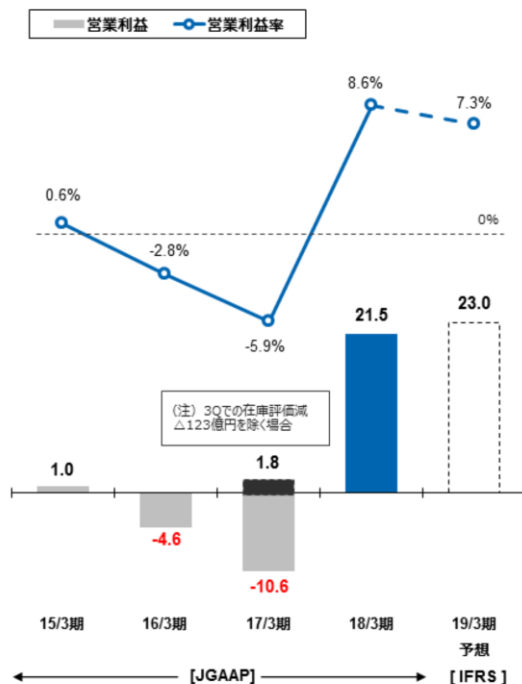
ミツミ事業セグメント (含む統合前)

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)



2019/2/6

26

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

サステナビリティに関するトピックス

「指名・報酬委員会」設置

- 改訂コーポレートガバナンス・コードを契機に、2018年12月設置
- 委員の過半数（4名中3名）が独立社外役員
- 委員会の議長に独立社外取締役が就任

取締役の指名・報酬決定における、取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化

CDPへの対応

- 2018年8月、CDP2018質問書への回答を実施
- 2019年1月22日、CDPよりスコアの公表
当社 気候変動： B（マネジメントレベル）
ウォーターセキュリティ： B（マネジメントレベル）



社会的課題の解決と経済価値の創出が調和した事業活動を推進

GPIF「優れた統合報告書」と「改善度の高い統合報告書」に選定

- GPIFの国内株式運用機関による選定
- 「改善度の高い統合報告書」としては4機関以上から高い評価

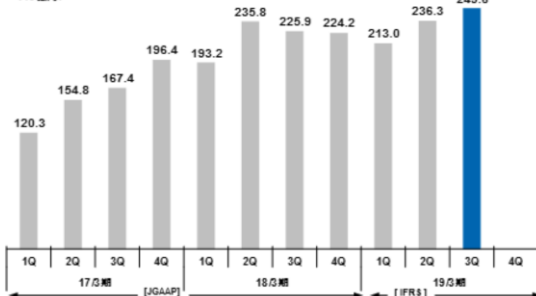
当社の持続可能性と価値創造ストーリーの説明を継続していく

その他四半期実績①

18/3期以前はJGAAP

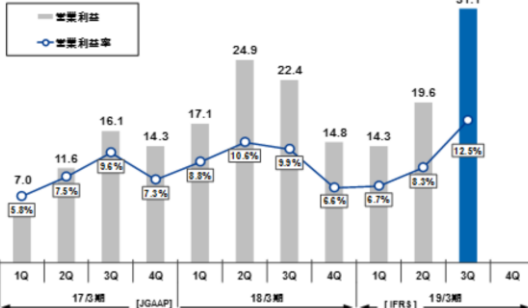
売上高

(10億円)



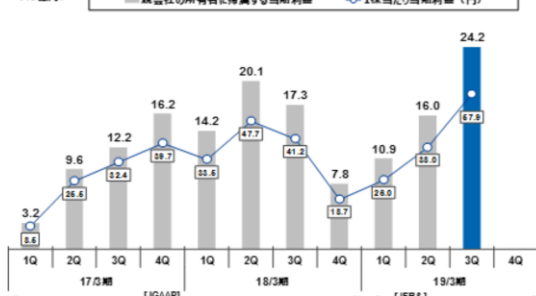
営業利益、営業利益率

(10億円)



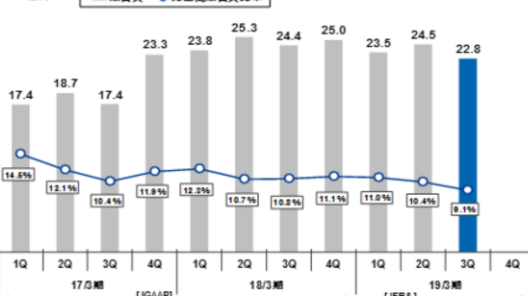
親会社の所有者に帰属する当期利益、1株当たり当期利益

(10億円)



販管費、売上高販管費比率

(10億円)



2019/2/6

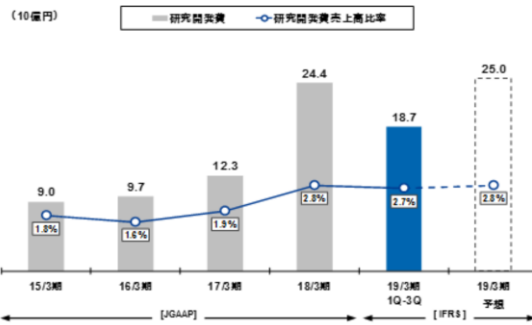
28

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

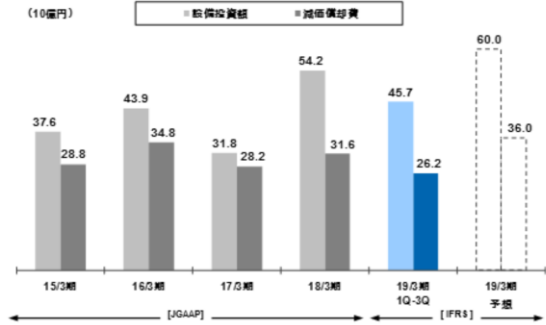
その他四半期実績②

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



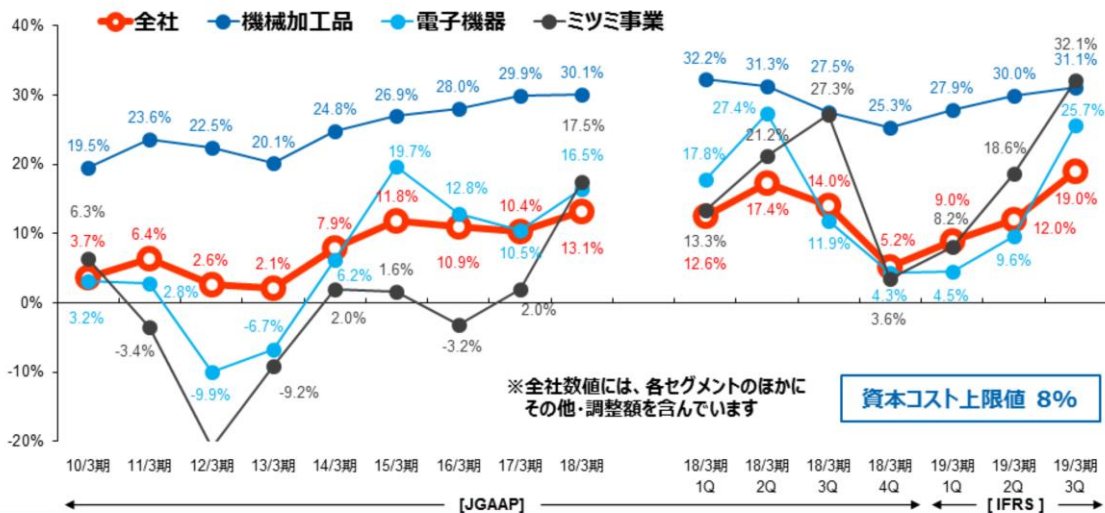
2019/2/6

29

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

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

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



2019/2/6

30

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference



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。