

決算説明会

2022年3月期 第3四半期

ミネベアミツミ株式会社

2022年2月4日

吉田です。

2022年3月期第3四半期の連結実績についてご説明します。

3Q連結業績サマリー

**売上高は四半期として過去最高
累計では売上高、営業利益、当期利益で過去最高**

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期		前年同期比 伸び率	前四半期比 伸び率
	3Q	2Q	3Q		
売上高	275,709	281,955	304,348	+10.4%	+7.9%
営業利益	19,552	25,005	25,832	+32.1%	+3.3%
税引前利益	19,349	24,716	25,122	+29.8%	+1.6%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	16,142	20,393	18,395	+14.0%	-9.8%
基本的1株当たり 四半期利益 (円)	39.53	50.36	45.42	+14.9%	-9.8%

為替レート	2021年3月期 3Q	2022年3月期 2Q	2022年3月期 3Q
US\$	104.76円	110.10円	112.47円
ユーロ	123.56円	130.82円	130.44円
タイバーツ	3.38円	3.40円	3.39円
人民元	15.62円	17.05円	17.52円

2022/2/4

2

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

2022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10.4%増、前四半期比7.9%増の3,043億4,800万円となりました。

営業利益は、前年同期比で32.1%増、前四半期比3.3%増の258億3,200万円となりました。

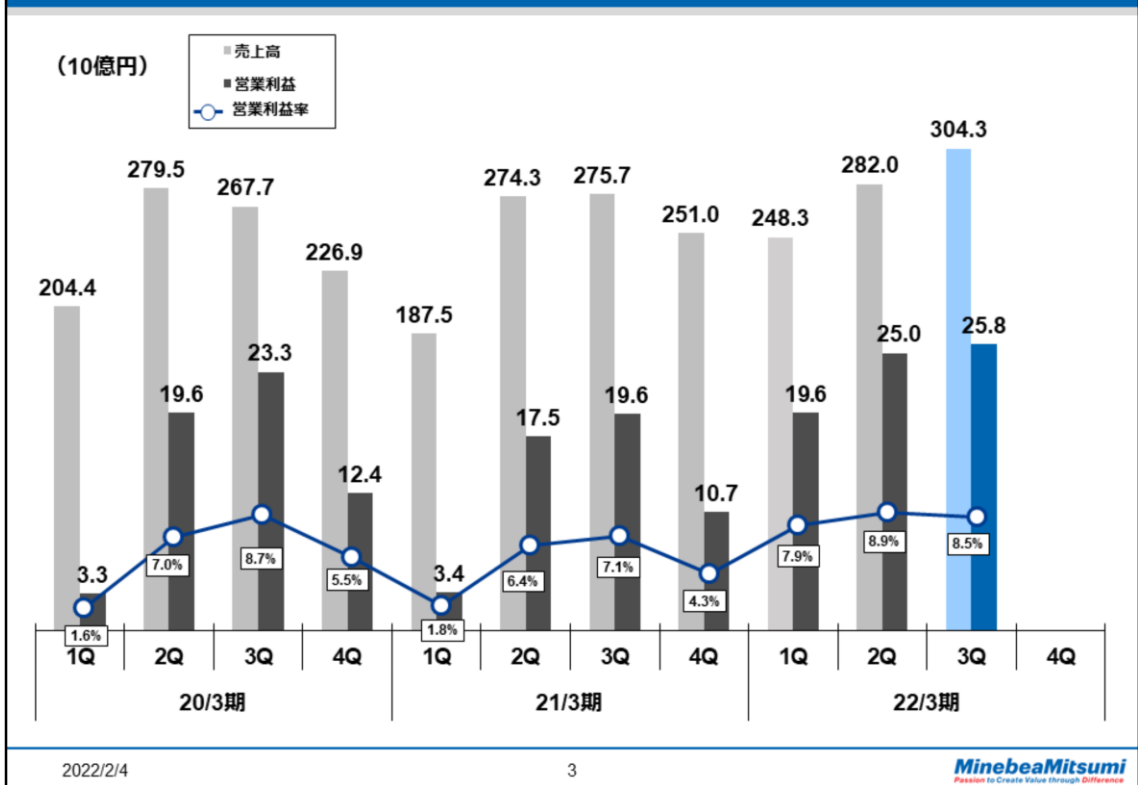
親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前年同期比で14.0%増、前四半期比で9.8%減の183億9,500万円となりました。

売上高は四半期として過去最高となりました。また、9か月間の累計では、売上高、営業利益、当期利益で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43億円、前年同期比プラス163億円、営業利益で前四半期比プラス15億円、前年同期比プラス46億円、との推計です。

なお、エイブリックのPPAに伴い前期の財務諸表を若干遡及して修正をしています。以降のページでは修正後の数値を使用していますのでご注意ください。

売上高、営業利益、営業利益率

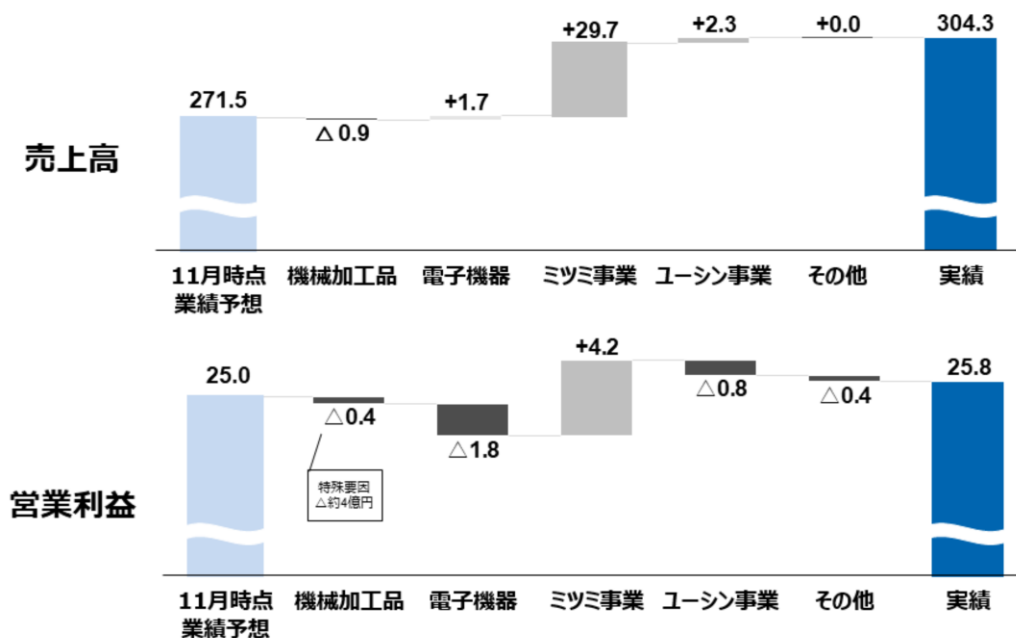


売上高、営業利益、営業利益率の四半期ごとの推移です。

第3四半期の営業利益率は8.5%となりました。これは前年同期比では1.4ポイント上昇、前四半期比では0.4ポイントの低下となりました。

3Q実績 11月時点業績予想からの差異

(10億円)



2022/2/4

4

MinebeaMitsumi
Passion 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、機械加工品セグメントは、主に半導体不足に起因するOA・家電向けでの減速があったことから、若干想定を下回りました。

電子機器は、自動車向けでの回復の遅れに加え、OA・家電向けでの減速があったものの、概ね想定通りとなりました。

ミツミ事業においては、機構部品や光デバイスを中心に想定を上回りました。

ユーシン事業においては、概ね想定通りとなりました。

営業利益においては、機械加工品セグメントにおいては、シンガポールでの電力料金高騰の影響が約4億円ありましたので、これを特殊要因として除外させていただくと、概ね想定通りとなりました。

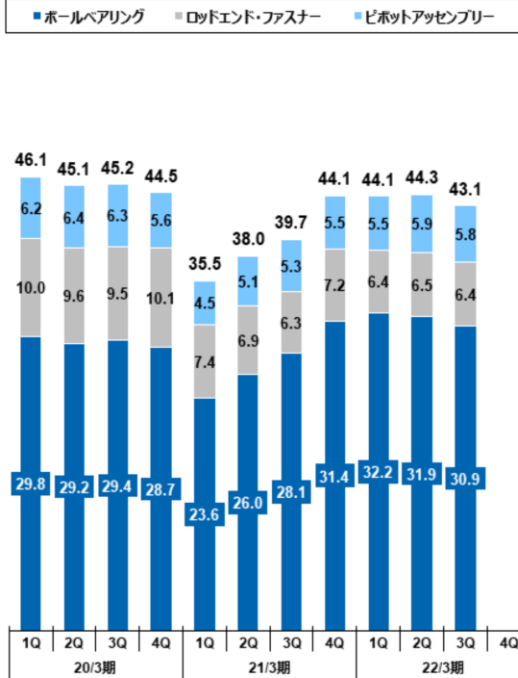
電子機器においては、原材料費高騰の影響などにより想定を下回りました。

ミツミ事業においては、光デバイスや機構部品において増収に伴って増益となったこと、アナログ半導体の収益性がさらに高まったことなどにより想定を上回りました。

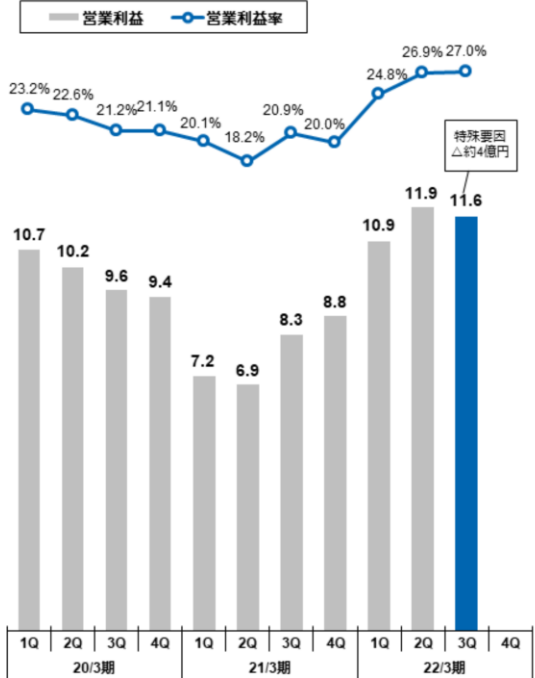
ユーシン事業においては、売上高のミックスが変化したことにより想定を下回りました。

機械加工品事業セグメント

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2022/2/4

5

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

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。

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431億円、前四半期比で2.7%の減少となりました。

ボールベアリングの売上高は309億円、前四半期比で3.0%の減少となりました。外販数量は月平均で2億3,200万個、前四半期比で3.7%減少しました。主にOA・家電向けの減速の影響によります。また、航空機向けベアリングにおいては、市場の低迷を受けて引き続き低調な売上高となっています。

ロッドエンド・ファスナーの売上高は64億円となり、前四半期比で1.5%の減少でした。

ピボットアッセンブリーは58億円となり、前四半期比で2.2%の減少となりました。

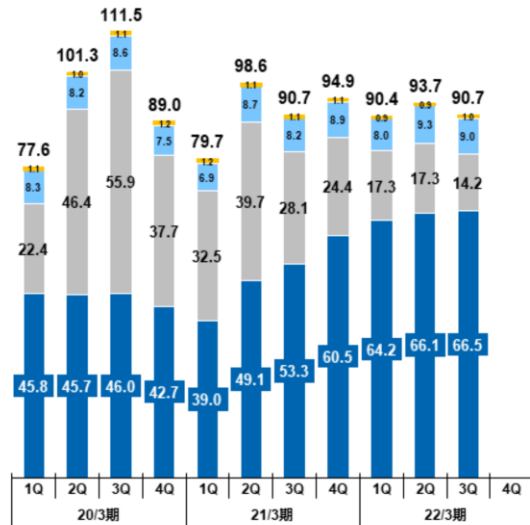
営業利益ですが、当四半期は116億円、営業利益率は27.0%となりました。営業利益は前四半期比2.4%の減少となり、営業利益率は0.1ポイントの上昇となりました。前述の特殊要因(シンガポールでの電力料金の高騰)を除くと営業利益は120億円、営業利益率は27.9%程度と試算しています。

製品別では、ボールベアリングとピボットアッセンブリーは前四半期比で減益、ロッドエンド・ファスナーは増益となりました。

電子機器事業セグメント

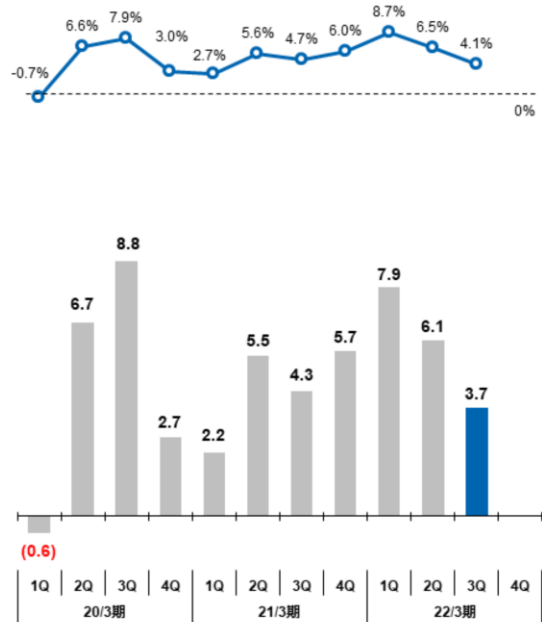
売上高 (10億円)

■ 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



2022/2/4

6

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

こちらは電子機器事業セグメントの四半期毎の推移です。

売上高は907億円、前四半期比で3.2%の減少となりました。

製品別では、モーターは前四半期比0.5%増の665億円となりました。これは、半導体不足に起因するOAの生産減少があったものの、主にHDD向けが堅調に推移したことによります。

エレクトロデバイスは142億円、前四半期比で18.0%減少しました。

センシングデバイスの売上高は90億円となり、前四半期比で3.5%減少しました。

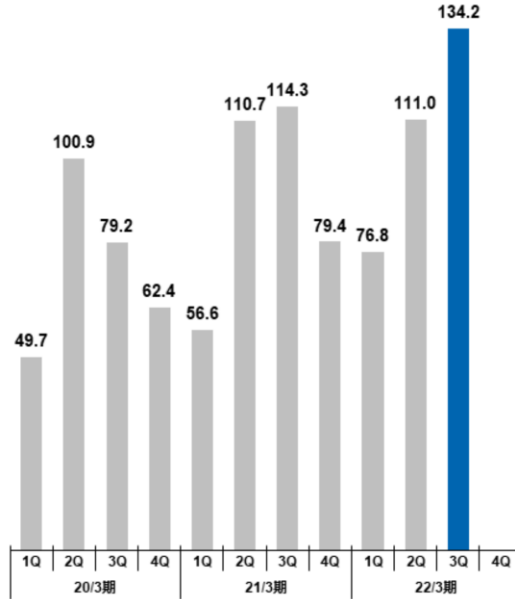
営業利益は37億円、営業利益率は4.1%となりました。前四半期比では営業利益で38.7%減少、営業利益率は2.4ポイント低下となりましたが、これは主にエレクトロデバイスの減収と原材料費の高騰によるものです。

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で減益となりました。

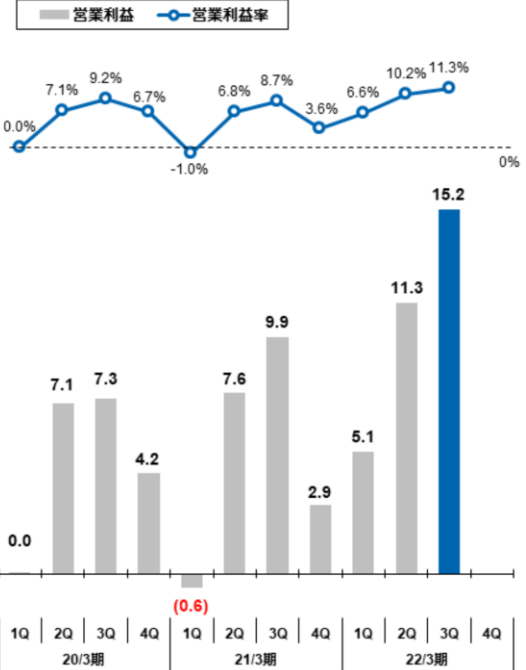
なお、これまでの発表数値のリファレンスのため、2021年3月期以前の実績値はセグメント変更前の数値にて表示、説明しています。この後も同様となりますのでご注意ください。

ミツミ事業セグメント

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2022/2/4

7

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

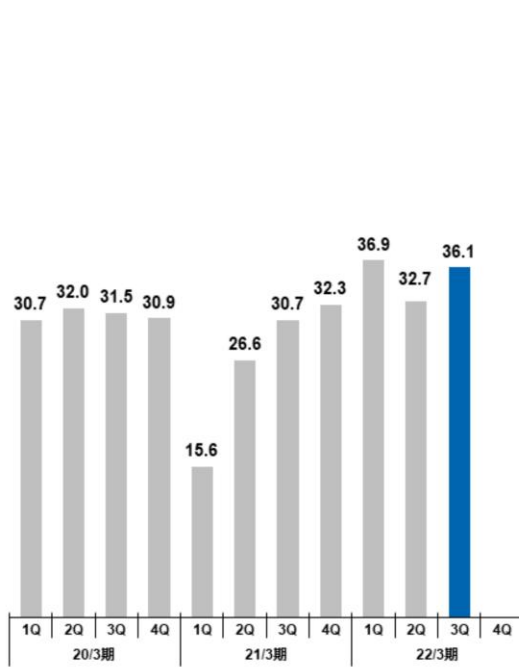
こちらはミツミ事業セグメントの四半期毎の推移です。

売上高は、1,342億円と前四半期比21.0%の増加でした。光デバイス、機構部品は季節性に伴って増収、アナログ半導体も堅調に推移しました。

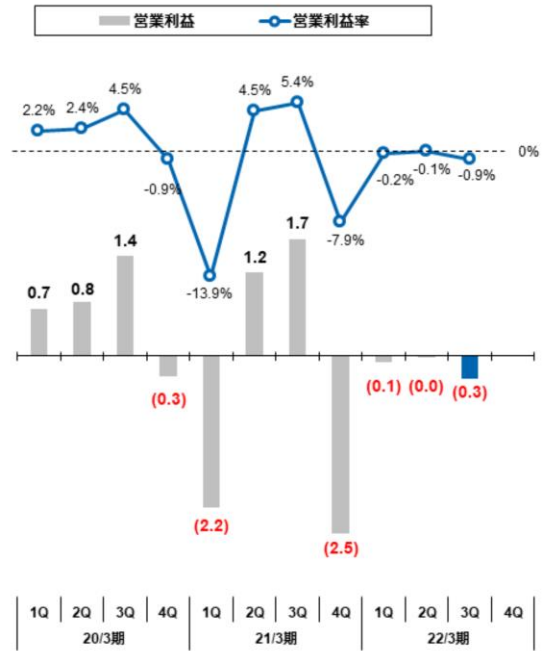
営業利益は152億円となり、営業利益率は11.3%となりました。前四半期比では営業利益で34.4%増、営業利益率で1.1ポイント上昇となりました。これは、季節性に加え、アナログ半導体の収益性がさらに高まったことなどによります。

ユーシン事業セグメント

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2022/2/4

8

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

ユーシン事業セグメントの四半期ごとの推移です。

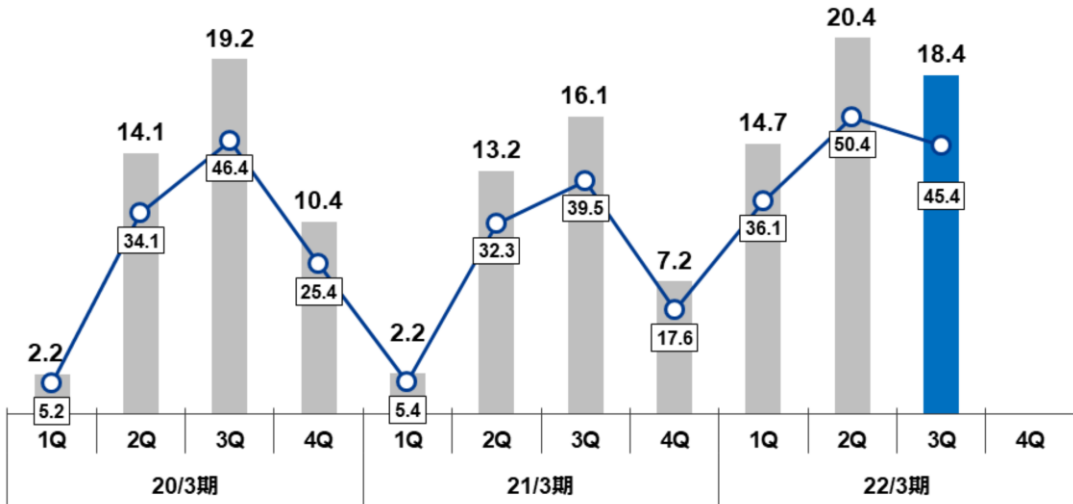
売上高は361億円、前四半期比で10.5%の増加となりました。これは、半導体不足に起因する一部自動車メーカーの生産調整による影響が緩和したことによります。

営業損失は3億円、営業利益率は-0.9%となりました。

親会社の所有者に帰属する四半期利益

(10億円)

■ 親会社の所有者に帰属する四半期利益
○ 基本的1株当たり四半期利益 (円)



2022/2/4

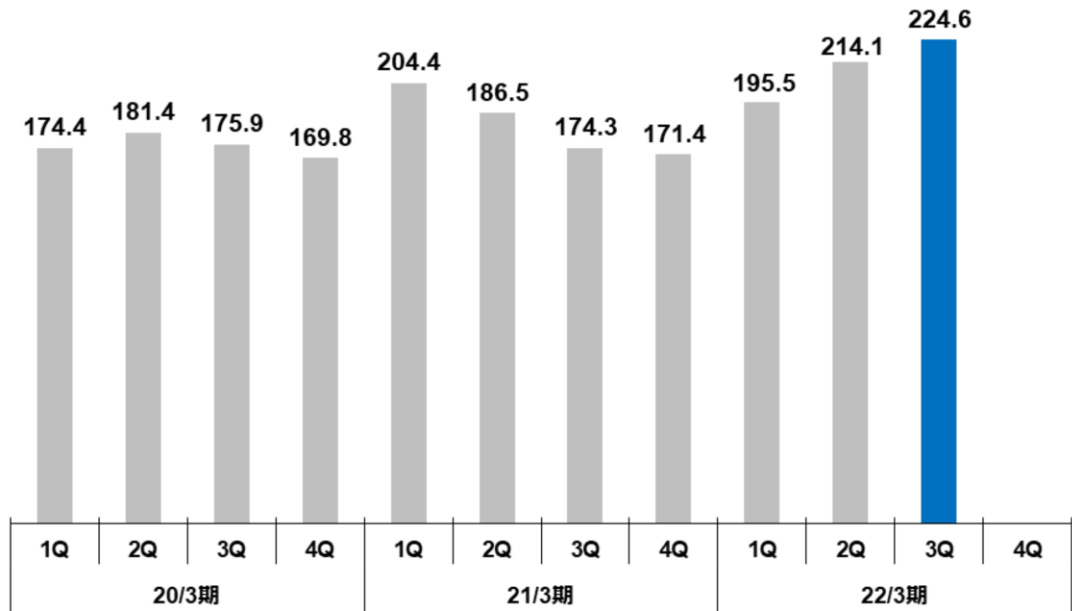
9

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

このスライドは、親会社の所有者に帰属する四半期利益の推移を棒グラフで、1株当たり四半期利益の推移を折れ線グラフで表しています。
四半期利益は184億円、1株当たりでは45.4円となりました。

棚卸資産

(10億円)



2022/2/4

10

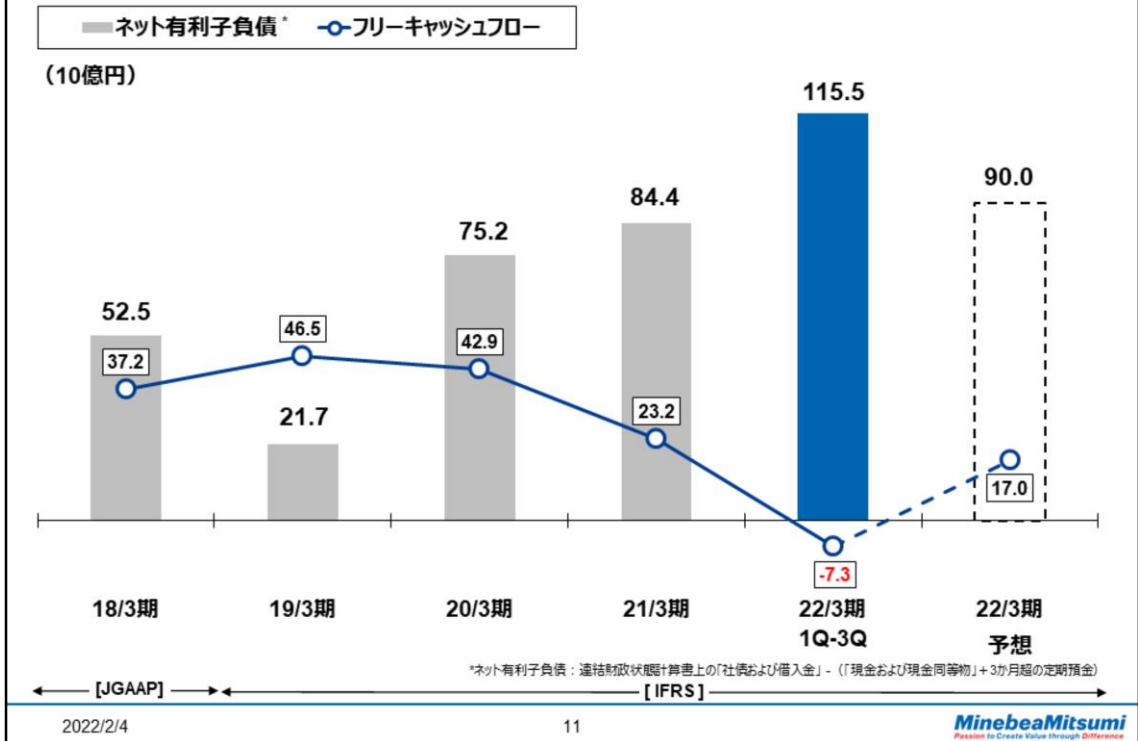
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

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2,246億円となり、3カ月前と比べると105億円の増加となりました。

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1,155億円となり、2021年3月末から311億円増加しました。

売上高、営業利益、当期利益ともに 見通しを上方修正、過去最高へ

(百万円)	2021年3月期		2022年3月期		
	通期	上半期	下半期	通期	前期比
売上高	988,424	530,260	569,740	1,100,000	+11.3%
営業利益	51,166	44,633	47,367	92,000	+79.8%
税引前利益	49,527	44,319	46,681	91,000	+83.7%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	38,759	35,052	37,448	72,500	+87.1%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	94.95	86.45	92.46	178.91	+88.4%

為替レート	2021年3月期 通期	2022年3月期 4Q想定
US\$	105.79円	114.00円
ユーロ	123.22円	130.00円
タイバーツ	3.40円	3.45円
人民元	15.52円	18.00円

2022/2/4

12


 MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

2022年3月期の通期業績予想につきましては、11月に発表いたしました予想から上方修正しました。

売上高、営業利益、当期利益のすべてにおいて過去最高の更新を見込んでいます。

売上高は1兆1,000億円、営業利益は920億円としました。

売上高については、電子機器、ミツミ事業、ユーシン事業について上方修正しました。

営業利益については、売上高の修正とあわせてそれぞれ見直しをしました。

為替レートは、1ドル114円を想定しています。

セグメント別業績予想

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期			
	通期 (組替後)	上半期	下半期	通期	前期比
売上高	988,424	530,260	569,740	1,100,000	+11.3%
機械加工品	157,411	88,357	88,643	177,000	+12.4%
電子機器	345,595	184,127	185,873	370,000	+7.1%
ミツミ事業	352,277	187,710	222,290	410,000	+16.4%
ユーシン事業	132,112	69,579	72,421	142,000	+7.5%
その他	1,029	487	513	1,000	-2.8%
営業利益	51,166	44,633	47,367	92,000	+79.8%
機械加工品	31,223	22,819	23,681	46,500	+48.9%
電子機器	17,685	13,941	9,559	23,500	+32.9%
ミツミ事業	20,458	16,414	22,586	39,000	+90.6%
ユーシン事業	△2,594	△104	104	0	-
その他	△1,908	△910	△1,090	△2,000	+4.8%
調整額	△13,698	△7,527	△7,473	△15,000	+9.5%

2022/2/4

13

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。
以上で私からのご説明を終わります。

全体

- 3Qは全般的に材料費／物流費高騰、サプライチェーンの混乱、半導体不足等の影響が継続も**計画上振れ**で着地。
- 4Qは計画上振れで、今期920億円プラスの営業利益を狙う。
- 来期営業利益は1,000億円を**優に超える確度が高まった**。
- **技術開発の徹底強化を推進**する。
人材の「相合」を加速させ長期的に勝ち抜くための布石を打つ。

機械加工品

- ボールベアリングは高い稼働率を維持。4Qから増産効果が発現へ。
- バンパイン新工場の建屋が完成。23年8月のフル稼働に向けて準備。
- 航空機関連事業は来期以降の回復に期待。

電子機器 ミツミ事業

- ミツミは経営統合以前を含め**過去最高益達成の見込み**。
来期営業利益は優に400億円を超えていくセグメントになった。
- 半導体は引き続き好調。滋賀工場の立ち上げを加速する。
- 光デバイスは来期の増産に向けた投資を決定。

ユーシン事業

- 自動車市場の安定的回復に期待。
- ヨーロッパの構造改革は順調に進展。

2022/2/4

14

貝沼です。

それでは私から、本日のポイントをお話させていただきます。

いろいろと書いてありますが、様々な状況の中でよく頑張ったのではないかと考えています。また、今期はこれでDoneだと思っています。営業利益が920億円なのか930億円なのかはわかりませんが、売上高はこの3Qまでの累計で8,346億円、1月は970億円くらいになると思われますので、1月までの合計ですでに9,300億円を超える計算になります。今年はあと2か月ありますので、1兆円の目標は2年遅れで達成ということになります。

ベアリングについては積極投資をしてきています。この3月には3億3,600万個の生産、8月までに3億4,500万個／月のキャパシティができる見込みです。さらに、建屋が完成した新工場が今年の11月に稼働を開始し、来年の8月には3億6,500万個／月のキャパシティになります。当初の計画からは3ヶ月程度の遅れになりますが、これは部品等の調達の一部が遅れていることによるもので、今の状況からは仕方がないと思っています。

ミツミ事業は大きく変化しました。統合前は営業利益がマイナスだったものが、今年は過去最高の332億円を更新、社内的には400億円を目指しています。ミツミはこれで一段落したと思っています。

今日のメインテーマとして、東京本部の移転と来期のイメージについてお話しします。

**100周年を見据えた戦略の基礎固めとして
 最先端の開発拠点の設立へ
 ～技術でも最強の相合部品メーカーとなる～**

- ▶ 蓄積された要素技術や8本槍（エッジデバイス）の相合により製造・販売力としては最強のCapabilityを確立した。
 →売上高の50%が世界No.1シェア製品！
- ▶ 技術・開発でもNo.1の相合部品メーカーとなり、従来の製品群に加え社会的課題解決に資する製品開発に注力する。



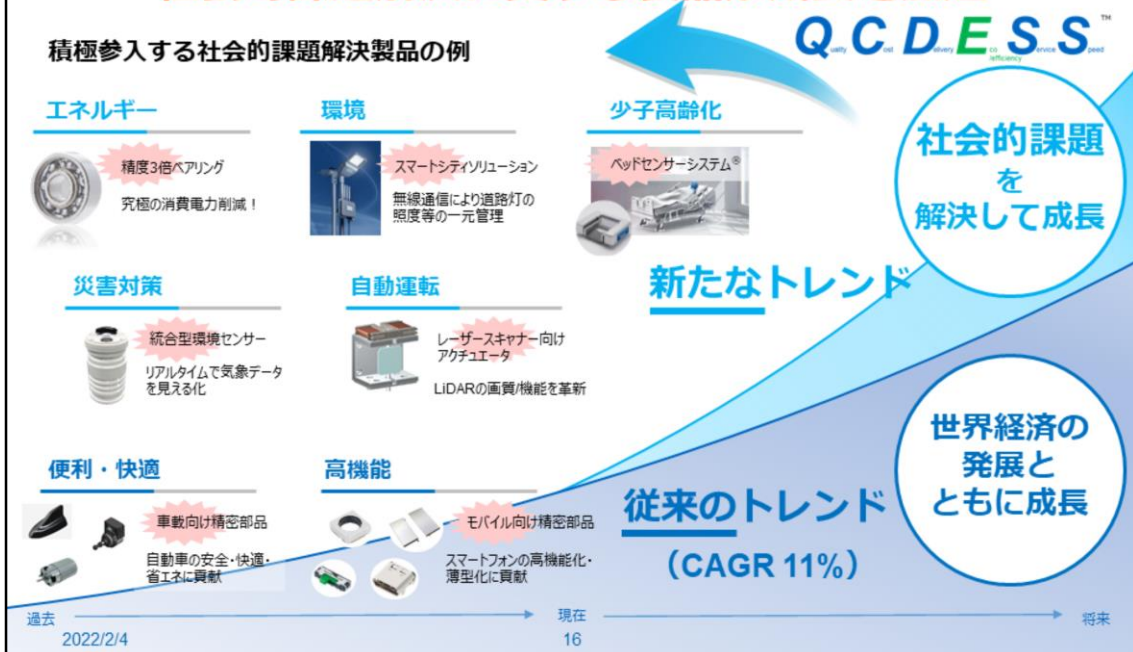
2022/2/4

15

13年前に社長に就任したときの決算説明会で、私のミッションは株式価値の最大化と100周年の基礎固めであると申し上げました。私なりに、この目標に向かって着実に進んでいると思っています。

また、エレクトロメカニクスソリューションズという基本戦略を発表しましたが、これが原型になって、いま私たちが使っている「相合」という言葉があります。これまで、売上高1兆円、2.5兆円といったアグレッシブな目標をたててそれに向かってやってきましたが、具体的にその戦略をお話できていませんでした。遅ればせながら、やっと私の頭の中の整理もできて確信を持つことができましたので、ここからはそれについてお話をさせていただきます。

従来の成長トレンドに加え
社会的課題解決に資する製品が成長を加速



このページは今日のメッセージのひとつになります。

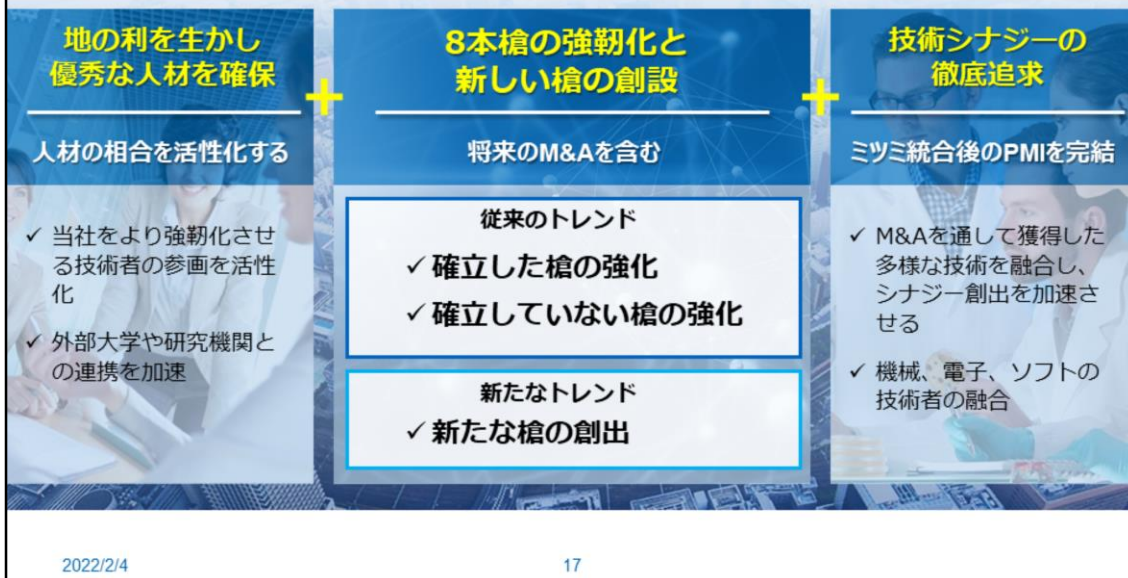
まず、ページの下の方のグラフのブルーのところ、「従来トレンド」と書いてありますが2009年に私が社長に就任してから、M&Aとオーガニック成長で、売上高はCAGR11%程度で伸びてきています。これまでも「世界のGDP成長とともに高級部品は売れる」という話をしてきました。可処分所得が増えると、健康で文化的な生活に対する嗜好が生まれて、高級品のニーズが高まっていく。そしてそれには高級な部品が使われるということです。中国はこの20年で目覚ましい発展を遂げていますし、またこれからはインド、アフリカも発展していくと思いますので、この「従来トレンド」による成長のシナリオは不変です。

昨年、我々はQCDESSという新しい戦略を発表しました。このEはEco、EfficiencyのEですが、最近私はこれを「社会的課題」と言っています。これはどちらかというと先進国で話題になっている「新しいトレンド」で、エネルギー・環境・少子高齢化・災害対策といった問題になりますが、当社からはそれを解決するエッジデバイスがこれからどんどん出てまいります。

ここにもいろいろな例を載せていますが、例えば先月スペインのある町で41,000本分のスマートシティ無線ネットワークソリューション、またちょうど今日、関東のある県でも道路灯15,000本が採用されました。そのうち4,500本は6LoWPANでコネクティビティを実現しているものです。こういった社会的課題を解決していくには、必ずエッジデバイスがあって、そこには我々が培ってきたさまざまな要素技術を入れることができるだろうというのが最近の私の確信です。

この「新しいトレンド」が「従来トレンド」の上に乗ってくるというイメージです。我々はこれをビジネスチャンスとして捉えて、社会的な課題にきちっと向き合って、必要なものを供給していきたいと考えています。製造ではこの13年にわたってかなりの生産性改善をしてまいりましたので、勝ち組になることができたと確信していますが、これから重要なことはいかに技術で勝っていくかだと考えています。この少子高齢化の日本の中で、優れた技術者をどれだけ集めて、方向性を示し、「相合」をきちんとやっていくことができるか。ここに焦点があると言って間違いのないと思います。

売上高2.5兆円、営業利益2,500億円の実現に向け
東京の立地を最大限生かす強固なR&Dセンターを設立
～ニーズあるところを徹底強化する～



だから東京の新拠点、ということになります。その大きな目的は三つあります。

ひとつは、新たな成長領域に貪欲にもっと入っていくための人材確保です。優秀な方々にもっと来ていただき、また拠点間の交流、社内だけではなく社外や海外との交流ができる施設にしたいと考えています。

そしてもちろんミツミとのPMIを完結させることも目的のひとつです。多摩の事業所にミツミ事業部が6百数十名残っていて、三田本部には約600名強、近隣のビルに営業が約600名強、あわせて2,000人弱の人員がいますが、これをきちんと一つの会社にまとめ上げるのは私の仕事だと思っています。

この三つをやり遂げることが、100周年に向かった基礎固めには絶対に必要なことだろうと思っています。もちろん、この移転をしてすぐに結果がでるわけではありませんが、社会的課題を解決する製品にもっと我々の部品を入れていく、そして社会に貢献しながらサステナブルに成長していくということが重要である、というビジョンは間違いのないと思っています。

取得資産	土地・建物（日本通運株式会社 旧本社事務所、他）
所在地	東京都港区東新橋1丁目9-3
敷地面積	5,518.54m ²
延床面積	53,078.82m ²
取得価額	732億円
売買契約締結日	2021年12月24日
引渡期日	2022年4月15日（予定）
業績に与える影響	2022年3月期連結決算に与える影響はありません。
	<p>取得後の財務への影響について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 既存ビル（三田、多摩）は売却を検討中 ・ 償却コストは移転後も同等水準 ・ その他追加コストはシナジー創出で十分カバー



2022/2/4

18

こちらは新拠点の概要になります。

なぜ購入するのかという方がいますが、私は購入するべきであると思っています。我々は以前目黒の賃借ビルに20年間いましたが、そこで払った家賃110億円は当然ですが戻ってきません。三田への移転時には原状回復義務だけが残りました。約8年間いるこの三田本部ビルは、まだ売っていないのでわかりませんが、不動産鑑定によると売却すると売却益が100億円前後でるだろうと言われています。いわばタダで使った上におつりが来るようなものになります。これはやはり購入したことによる効果になります。新拠点がどうなるかはわかりませんが、新橋駅の海側で浜離宮に面していますので、立地的には非常に限られた、東京の中心にあると言えます。

また、見ていただけるとわかるのですが、とても私では建てられないような素晴らしいビルです。さらに、建築資材や人件費が高騰していますので、いま建てようすると大変な費用もかかると思われます。それにもかかわらず、建物は築20年になることから、費用は現状からほとんど変わりません。非常にメリットが大きいと思っています。

大阪も東京とともに開発体制と技術陣を強化し 中長期的成長の基礎固めをする

主なポイント

- 1 TRDC（東京R&Dセンター）との連携
- 2 関西地区における開発部門と営業部門を一堂に集約
ミネベアミツミ、エイブリック、ユーシンの開発+営業部門で最大の効果を生み出す
- 3 IoTソリューションの基盤強化
- 4 関西地区における産学協業の推進

関西地区

開発部門

- ・ ミネベアミツミ
- ・ ユーシン・ショウワ
- ・ ユーシン・産機

営業部門

- ・ ミネベアミツミ
- ・ エイブリック

大阪市淀川区

主要開発分野

 モータードライバー	 アクセス製品	 ロボット関連
 医療機器	 スマートシティ	 画像認証技術

2022/2/4

19

軌を一にして、関西でもORDC、大阪R&Dセンターを開設します。

先ほど申し上げた私の確信、技術者をきちんと採用して世の中の必要なものを開発していく、というのは東京だけに限らず関西圏でも必要になってまいります。また、技術と営業がコミュニケーションできる拠点を関西にも作った方がよいだろうという布石でもあります。コンセプトとしては、さきほど東京新拠点のところでお話したことと変わりません。

私自身はいま大変ワクワクしています。いろいろな方に来ていただける東京本部にしたいと思っています。

3本槍+1が営業利益1,000億円超えをけん引する

外部環境 の改善

半導体不足：影響を受けたすべての市場の回復
 自動車市場：回復に向かうと予想
 原材料価格：最悪期は脱した
 COVID-19：サプライチェーンの稼働減は解消へ
 航空機関連：旅客需要の回復



ベアリング

能力増強（+20百万個/月）と自動車の回復



航空機関連

営業利益はコロナ前の70%まで回復



モーター

自動車向け新規製品の市場投入が加速



アナログ半導体

好調は来期も続く
 滋賀工場立ち上げとMEMS拡販



OIS

売上高は今年度比1.3倍へ（最低ラインとして）



アクセス製品

ユーシンの利益は改善

2022/2/4

20

最後のスライドは来期のイメージになります。

おかげさまで最高益を更新しましたが、実はかなりの逆風が吹いていました。ご案内の通り、半導体不足とそれをきっかけとした自動車市場の低迷、原材料価格の高騰、それからコロナによるサプライチェーンの分断、旅客の低迷による航空機業界での生産減速などがありました。しかし、私はかなりの確率でこれらは解消していくと思っています。営業利益1,000億円を超えていく、というところに「軽く」とは書いてありませんが、私はいい感じで超えていくのではないかと思います。

ベアリングは8月に月産3億4,500万個体制になります。自動車市場も回復してくるでしょう。航空機は下半期から戻ってくるという予想ですが、だいたい70%ぐらい戻るとみていますので、機械加工品の営業利益は今年の見込みである465億円に対して、戻り方にもよりますが530億円もしくはそれ以上になると見えています。

モーターは、一般モーター・小型精密モーターのところで自動車向けがかなり下振れました。半導体が足りないということで、トイレも給湯器もカメラも、いろいろな用途向けの販売が影響を受けました。来期に半導体の供給とサプライチェーンが戻れば、在庫も積まなければいけないなかで、モーターの需要もかなり戻ってくるとみています。

半導体はおかげさまでFY24で売上が1,000億円は超えるという話が出てまいりました。これは我々の最初の計画よりも1年前倒しになります。今は特急で滋賀工場を立ち上げていて、その効果がだんだんできます。また、エイブリックも千歳の旧ミツミもその強靱化投資をしていますので、売上が伸びてまいります。12月は少し受注が緩みましたが、1月からは着実に戻ってきていて、半年ほどの受注残がある状況ですので、来期は間違いなく繁忙で、10%ぐらいの成長を見込んでいます。

OISは、セブでスペースの問題があって工場を検討したこともありましたが、セブ工場から車で一時間半ぐらいのところにある3万平米の建屋を借りて、ここで生産することを決めました。

売上は今年度比で1.3倍としています。これは最低ラインですのもう少し伸びるのではないかと考えています。ユーシンについては「この程度か」と言われるかもしれませんが、ここはほぼ100%自動車のビジネスです。この9月以降も「作るぞ」「止めた」の繰り返しで、安定して物が作れない状況に陥っています。ですが、いろいろなポートフォリオの中ではいつも全部がよいわけではなくて、「悪いものはいいものでカバーする、悪いものは次に良くなる」という意味で、来期はこのアクセス製品すなわちユーシンの利益も増えてくると思っていますので、楽しみにしていただきたいと思います。

このように見てまいりますと、来年の我々の成長はかなりしっかりしたものになっていこうと思っています。具体的な数字の説明は5月にさせていただきますが、ちょっと早いですが皆様にイメージを差し上げました。

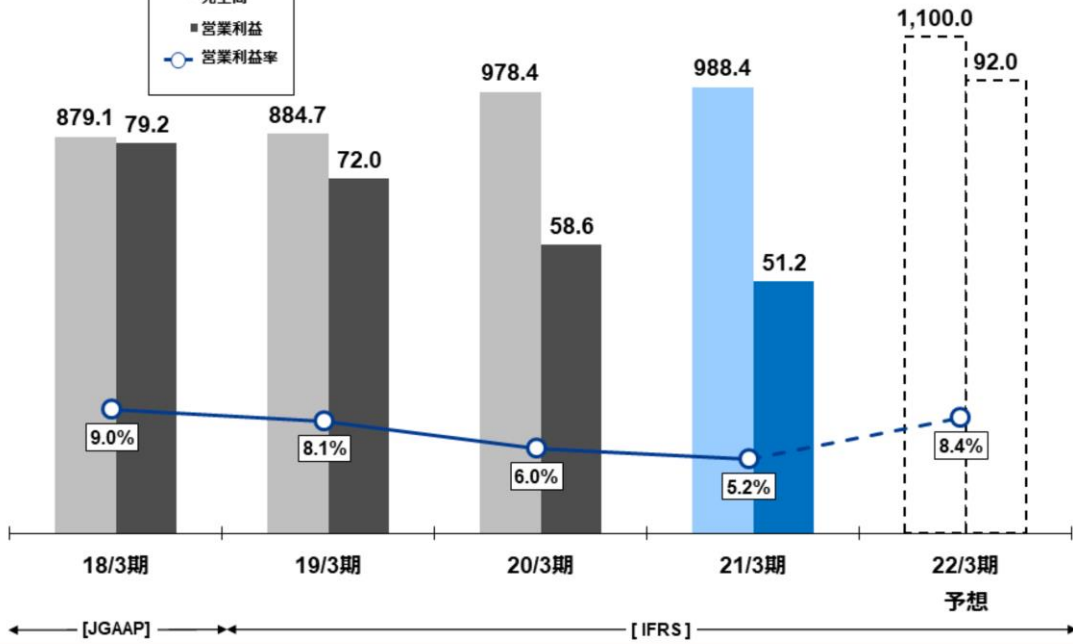
私からのポイントの説明は以上です、ありがとうございました。



当資料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。

參考資料

(10億円)

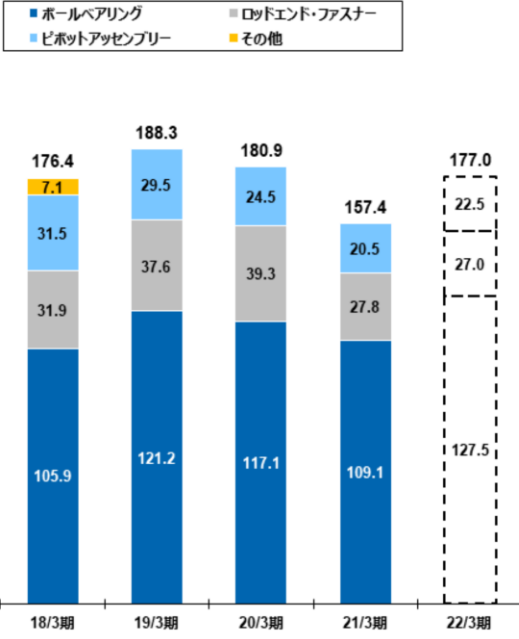


2022/2/4

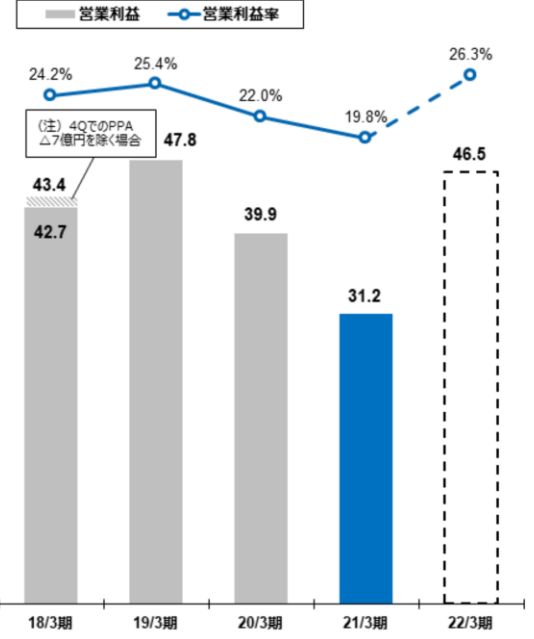
23

MinebeaMitsumi
Pursuing to Create Value through Difference

売上高 (10億円)



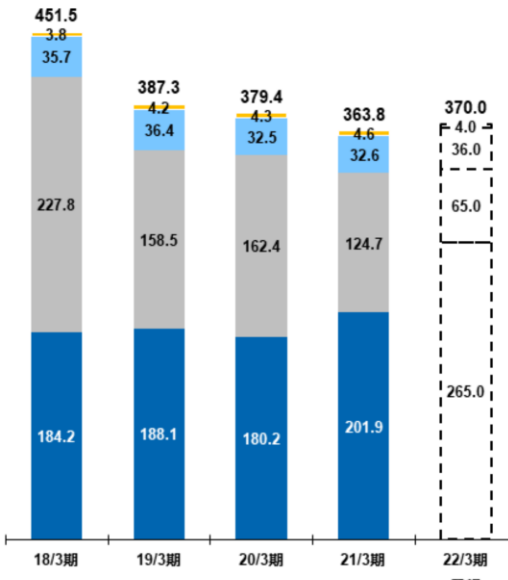
営業利益 (10億円)



← [JGAAP] → ← [IFRS] → ← [JGAAP] → ← [IFRS] →

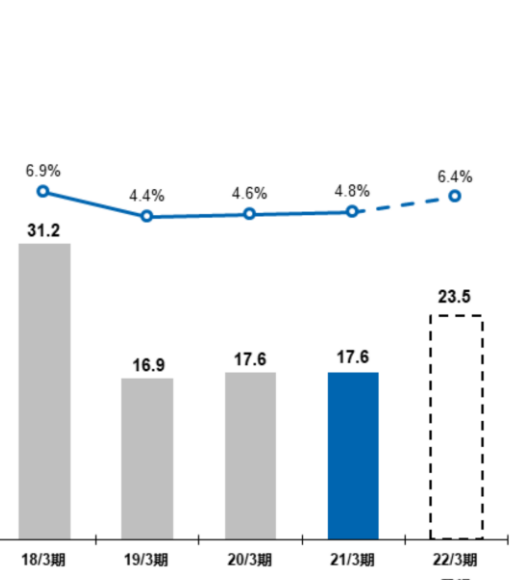
売上高 (10億円)

■ 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

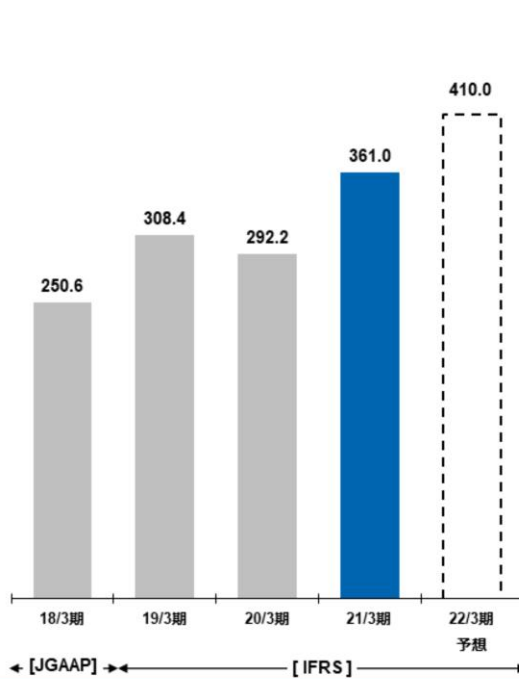


← [JGAAP] → ← [IFRS] → ← [JGAAP] → ← [IFRS] →

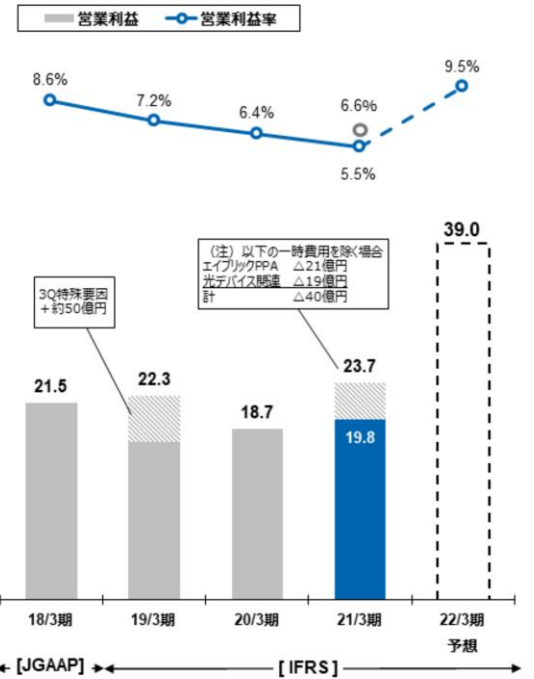
2022/2/4

25

売上高 (10億円)



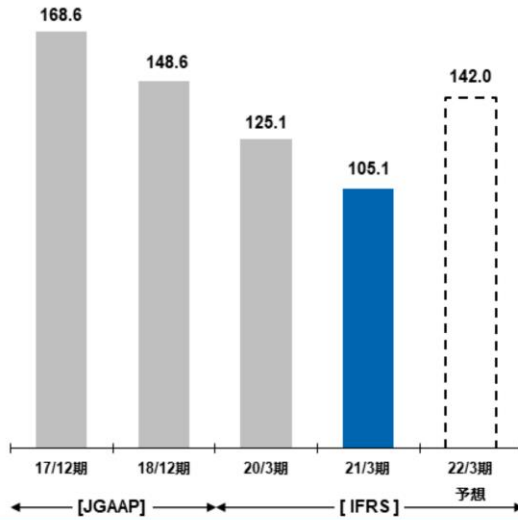
営業利益 (10億円)



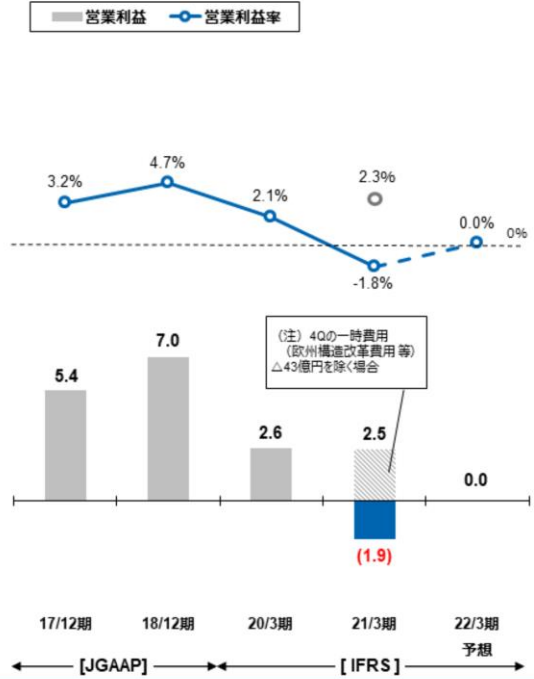
ユーシン事業セグメント

決算期変更に伴い17/12期は13ヶ月決算
18/12期以前は経営統合前の参考値でJGAAP
20/3期は2019年1-3月の数値を含まず

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2022/2/4

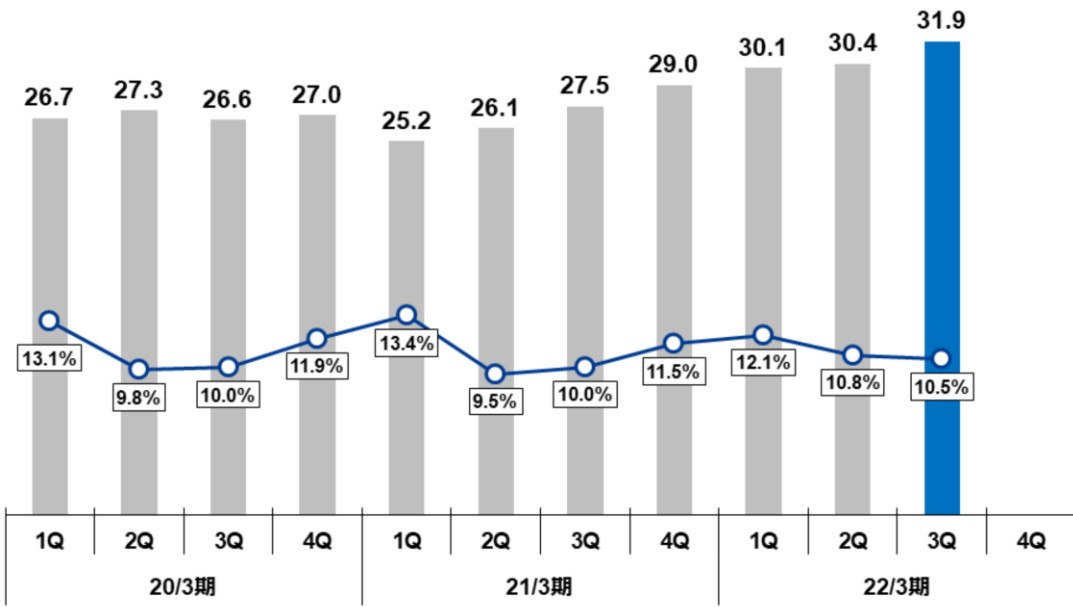
27

MinebeaMitsumi
Pursuing to Create Value through Difference

販管費

(10億円)

■ 販管費 ○ 売上高販管費比率



2022/2/4

28

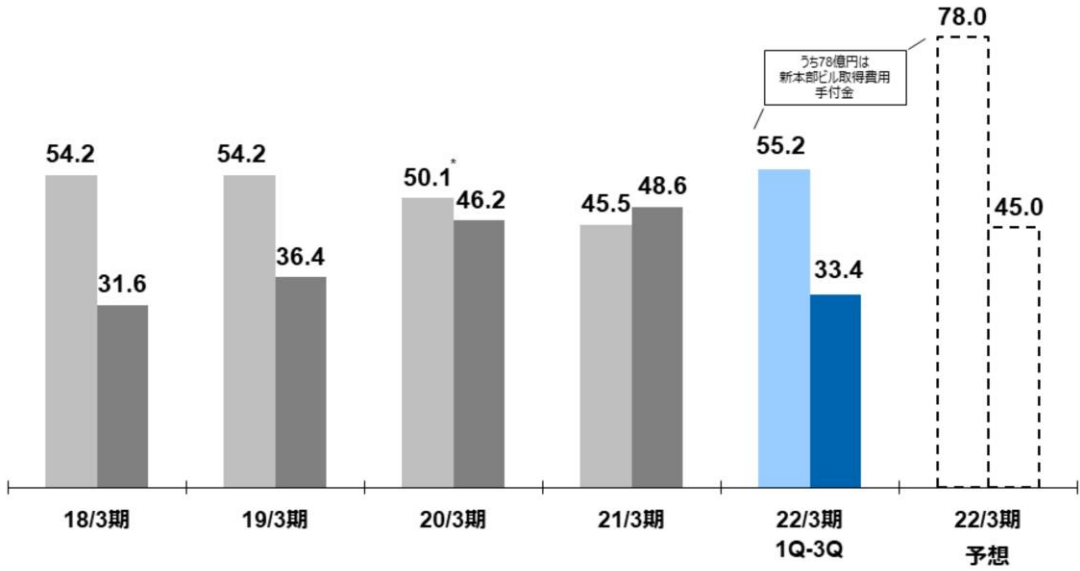
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

設備投資額・減価償却費

18/3期はJGAAP

(10億円)

■ 設備投資額 ■ 減価償却費



← [JGAAP] →

← [IFRS] →

2022/2/4

29

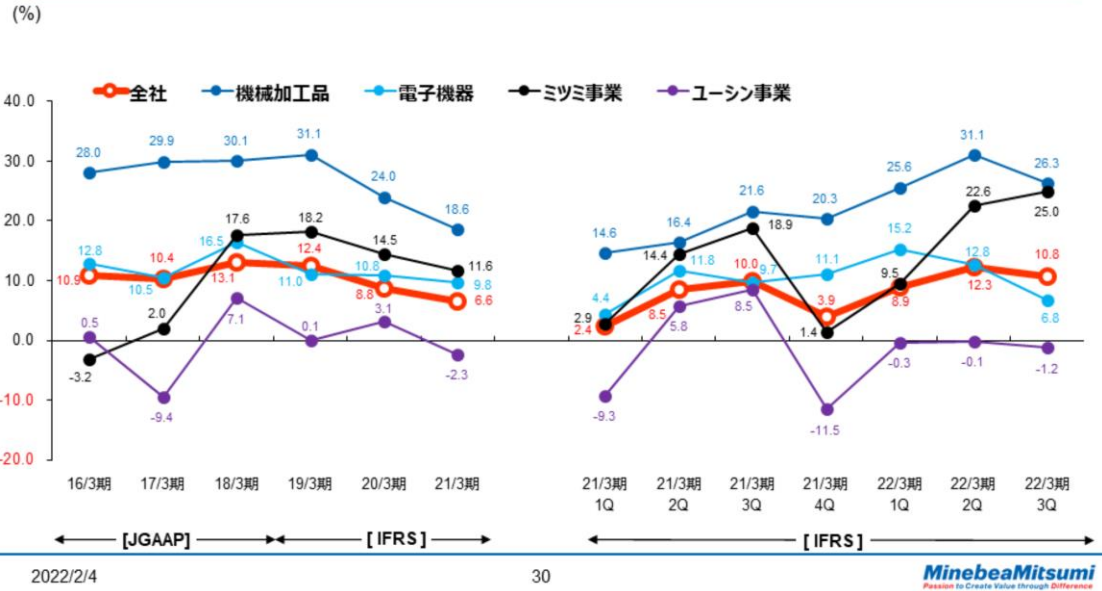
MinebeaMitsumi
Pursuing to Create Value through Difference

ROIC (投下資本利益率)

ユーシン事業は19/3以前は経営統合前の参考値でJGAAP、全社には含まない。その他のセグメントは18/3期以前はJGAAP

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

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



2022/2/4

30

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference