

ミネベアミツミ株式会社
2023年3月期 決算説明会
質疑応答要旨

日 時： 2023年5月11(木) 17:30～
説明者： 代表取締役 会長 CEO 貝沼 由久
取締役 社長執行役員 CFO&COO 吉田 勝彦

※この資料は、質疑応答の内容を要約したものです。

Q：前期の特殊要因の数字について、2月時点での見通しと実績での増減を整理させてください。

A：実績としては、プラス側で404億円に対してマイナス側が172億円でしたので差し引き232億円のプラスとなりました。2月時点の見通しでは、プラス側は3Qの負ののれん実績17億円に加えて4Qの負ののれんと旧本部ビル売却益で約350億円、計367億円に対して、マイナス側は200億円としていましたので、差し引き167億円のプラスを見込んでいました。従って、特殊要因は65億円(*)ほど上振れたこととなります。*為替予約15億円を含める

Q：今期の営業利益の業績予想について、下半期に偏っている蓋然性についてご説明をお願いします。

A：まず、在庫削減のために操業を抑制している状況がこの1Qも続くことを想定しています。これに加えて、自動車生産・データセンター関連の調整が続いていること、スマートフォンの季節性、スマートフォンの旧機種の新機種への減産影響などにより上半期と下半期で非対称になっていると認識していますが、下半期には戻ってくることを想定しています。

モーターについては、足元ではまだHDD向けモーターの調整がまだ続いていること、車一台当たりの使用数量増などもあり、車載モーターが下半期にかけて大きく増加することが見込まれることなどから下半期の回復を想定しています。

アクセスソリューションズについても、足元では中国での自動車販売減少にともなう在庫調整などがあるものの、自動車市場の段階的な回復が想定されることなどから達成不可能な数字ではないと考えています。

Q：来期以降について俯瞰して見た場合、この3か月で自信を持つことができた事業と、手に負えないと感じられている事業と、どのように色分けして見えていますか。

A：アナログ半導体とアクセスソリューションズが次の回復のドライバーになると確信を持っています。

アクセスソリューションズでは、旧ユーシンの欧州で5月・6月は黒字化する見込みであるなど、先に回復してくるとの報告を受けています。また、売上高が大きいことから改善の宝庫でもあると考えており、いろいろなチャレンジをする余地があると考えています。

アナログ半導体では、これまでにさまざまな手を打ってきたことが花を咲かせてくるだろうと考えています。今年の後半からは昨年発注した機械が入ってくる見込みで、IGBTなどで十分な数が作

れるようになります。また、滋賀工場は赤字になっているにもかかわらずアナログ半導体全体としてはこれだけの利益を出すことができている、そこが改善するとさらに様変わりしてくることが期待できます。

手に負えないと考えている事業はありません。いつも手に負えると信じてやっています。

Q：旧ミツミセグメントについて、主要製品の動きについて整理させてください。

A：2022年3月期から2023年3月期は光デバイスが非常に大きく伸びて、機構部品はほぼ横ばい、アナログ半導体もほぼ横ばいとなりました。2024年3月期は、機構部品についてはお客様のサイクルから保守的に見積もっていることから減収減益、光デバイスについては若干の増収増益とみております。

四半期ベースでは、営業利益は1Qが10億円、2Qは105億円と、1Qは非常にスロースタートになると見えています。1Qは光デバイスにおいてモデルサイクルの谷間になることに加えて旧機種が減産になっていること、またアナログ半導体もBBレシオは1を超えて戻ってきているもののまだ投入を増やしてはいないといった状況であるのに対して、2Qはそれぞれ改善されてくることを見込んでいます。また機構部品における季節性もあり、1Qはすべての主要製品において裏期になっているものが2Q以降は戻ってくるという構成になっています。

Q：アナログ半導体について、足元のボトムアウトはいつごろと見えていますか。

A：いま脱しつつあると見えています。社内の会議において、在庫が不足してきているので増産したいとの事業部が出てきているのですが、そのひとつがエイブリックのアナログ半導体になっています。霧が晴れかかっていることは間違いないと考えています。

Q：AFE（アナログフロントエンド）について、2030年に売上高700億円との説明がありましたが、その時点でのアナログ半導体全体の売上高と営業利益はどれくらいを見込んでいますか。

A：M&Aを繰り返してきていますが、M&Aによる影響を考慮しなければ2,000億円程度の売上高になっていると考えています。営業利益については、米国の有名メーカーにおける40%~50%の利益率に届くことは難しいかもしれませんが、高い利益率にすることができると考えています。

Q：コネクタ事業の統合状況と、今後将来に向けてどのような施策を考えているか教えてください。

A：「相合」できる部分と「相合」できない部分がありますが、まず後者については、数多くの引き合いの中から当社として量産対応をするべきかどうかの選択を始めたところです。相合できる部分については、付加価値も高いことから好調なレゾルバ用コネクタなどでの内製化を検討していますが、自動車向けであること、現状の売上高のレベルも目標で500億円程度でしかないことなどから、まだ時間がかかると考えています。一方でM&Aもあるかもしれませんが、ヒット製品が出てくる可能性もあります。ポイントとしては、防水や高速伝送といった特徴的な機能が必要とされるところで存在感を示すことができるかどうかだと考えています。

Q：4Qの営業利益について、特殊要因を除いたベースで2月時点の想定と比べてどうだったのか、またそのなかで在庫調整がどのように影響したかについてあわせて確認させてください。

A：特殊要因を除いた営業利益を870億円とした場合、4Qは144億円だったこととなります。従前の説明では194億円としていましたので、50億円程度下振れたこととなります。下振れの要因のひとつはHDD関連で、3Qの調整後の販売回復が想定していたよりも大きくなかったことから、平準化生産で積み残していた在庫調整のため、生産が戻りきらなかったことがありました。同様に、ボールベアリングの外販においても、データセンター向け関連、いわゆるファンモーターのところでも非常に厳しい状態が続きました。

在庫については、3月末に適正水準に戻すべく、ほぼすべての製品においてかなり大きな調整を行ったことから、それによる稼働減が大きく影響しました。

お客様の状況を含めて、全体としても調整局面が少し長引いていることから、この1Qについてもやや弱いスタートとなっています。今後、アクセルを踏むタイミングについてはしっかり検討していかなければならないと考えています。

Q：ここ1、2年の半導体のサプライチェーンの混乱の中で、アナログ半導体の事業にどのような機会があったか教えてください。

A：アナログ半導体においては、グローバルニッチトップということを申し上げます。ニッチマーケットであれば、市場参加者が少ないか、あったとしてもアロケーションが回りづらい領域となりますので、そういった事業をしっかり拾って進めていくことにより、今後も成長性と収益性を同時に確保していくことができると考えています。

Q：スマートフォン市場において、北米・中国の減速に加え、価格プレッシャー、シェア競争等もあるなかで、OISで2024年3月期通期増益を見込む確度・根拠を確認させてください。

A：スマートフォンの販売動向は、基本的には分からないということではありますが、現時点では生産・販売ともに前年並を想定しています。また、価格プレッシャーは非常に強まっていますが、競合の数が多いわけではないため、しっかりと物を作り、着実に高品質な製品をご提供していけば、十分収益は確保できていくと思っています。

マーケットシェアについてはコメントできませんが、当社として大きな懸念があるという認識はありません。

Q：スマートフォンの台数が前年比フラットでもOISが増益可能という根拠は、御社の生産性改善、コスト改善と考えてよいですか。

A：はい。さまざまな努力が形になる局面だと思っています。

Q：アナログ半導体について、BBレシオが1.3を超えて一部のエイブリックの半導体では在庫が解消されたとのことですが、どのような分野で回復しているのか、また継続性はあるのか教えてください。

A : IGBT や医療等です。また、中国向けスマホについても一部受注が回復してきています。

2Q でお示した BB レシオは数量ベースであり、その際の落ち込みはスマートフォンが大きな要因となりました。スマートフォンなどのモバイル機器については、リチウムイオン保護 IC のマーケットシェアが高いため、数量ベースの BB レシオとしては感応度が高く見える状況です。

継続性については、スマートフォンが本当に売れるかはわかりませんが、ある程度調整局面が長引けば、新しい機種に買い替えるというような需要が生まれる可能性はあると思っていますし、そういう時期がいつ来るのかということだと認識しています。

Q : 中期事業計画で、M&A による売上高・利益の上乗せについて言及されていましたが、現在考えている M&A の対象分野を教えてください。また、今期計画で営業利益の調整額が 220 億円と前年実績より大きい金額になっていますが、これは M&A の準備などが織り込まれているのか、それとも単純なバッファなのかも教えてください。

A : M&A の方針は変更なく、コネクタを含む 8 本槍製品と親和性の高い事業を基本的にはターゲットとして、継続してしっかりと機会を探していきたいと思っています。

売り手側のタイミング・お考えによるところが大きいですが、2023 年 3 月期は、4 件の M&A を成立することができました。当社では、同程度の数を毎年実施できる体制を作りつつある状況です。

調整額にはある程度の M&A 費用を織り込んでいますが、具体的なターゲットと紐付いているわけはありません。

以上