

ミネベアミツミ株式会社
2024年3月期第3四半期 決算説明電話会議会
質疑応答要旨

日 時： 2024年2月2日（金）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 COO&CFO 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：11月の業績予想修正から今回再び2月の業績予想修正となり、過去にない急激な変化があったというのですが、悪化した点、好転した点を、変化の度合いも含めて具体的に教えてください。

A：悪化した点については、スマートフォン向けとベアリングで全て説明ができると考えています。好転した点はハードディスク関連です。最盛期のレベルにはまだまだ届きませんし、回復がいつになるのか確信が持てる段階ではありません。しかしながら最悪期は間違いなく脱し、緩やかに回復して利益貢献も増えているという状況です。

Q：光デバイスについて、年度が変わるタイミングで、客先から数量見通し、価格関連の厳しい要請があると思います。来期は員数増などで横ばいを維持するのが当初の見立てでしたが、減益リスクなどについて教えてください。

A：数量については、来期の市場全体についてはあまり強い数字を前提にすることはできないと考えています。また競争環境については、客先からの価格要請が強い状況に変化はなく、我々がやるべきことは生産性や歩留を向上してお客様の要求に応え続けていくことだと考えています。

24年3月期は1Qで競合メーカーにシェアを奪われるなど苦戦したためYonY減益だったことを踏まえると、25年3月期は24年3月期並以上の収益確保を目指していけると考えています。

Q：マクロサイクルに左右される半導体やベアリングの回復の動きについて、2023年11月時点と現在で、回復時期の想定にどのような変化があるでしょうか。

A：少なくとも今年の4月から急に回復するとは考えられません。現時点では回復時期についてはまだはっきりとお答えできる状況ではありません。

Q：スマートフォン向けと、ボールベアリングビジネスについて、2023年11月時点と2024年2月時点で想定にどのような変化があったのでしょうか。

A：スマートフォンについては、消費動向やお客様での在庫などにより、内示をうけて3Qから4Qへの期ずれで済むと想定していた数量が、その想定通りにはならず実際には減少したということになります。

ベアリングについて、アプリケーション別に説明しますと、車載向けは想定通りの強さでした。

データセンターの回復については、ハードディスクについてデータセンター向けヘリウム・ドライブ等は底を打っています。ベアリングの1-3月の販売はもう少し回復すると想定していましたが、実際は横ばいから微減程度となりました。それに伴い、1-3月については在庫水準を維持するために生産計画を下方修正したため、11月時点の想定に対して利益面でマイナスになっています。

このような中でも、台湾系のファンモーターのお客様におけるベアリングの在庫が解消されるなど、明るい話題もあります。また、日本で2兆円のデータセンターを作るという報道もあり、実際に着工すれば大きなチャンスになると考えています。これはアメリカ、世界の金利動向とも連動しているのではないかと想像しています。金利が高い間は投資が抑制されてしまうものの、実需ではこのような設備が必要になってきており、もう数か月見極めが必要だと思っています。

Q：MLS（モーター、ライティング&センシング）も、今回利益を下方修正されていますが、非車載の家電、OA、産機向けなどが10-12月にかけて落ち込み、想定とのギャップを生んでいるということでしょうか。

A：はい。特に、モーターです。中国のお客様の回復が非常に弱いということで、保守的に予想しています。車載向けはほぼ想定通り、非車載はハードディスク向けを含めて弱いという状況です。

Q：AS（アクセスソリューションズ）の利益率が大幅に改善し、売上も増加していますが、ASで何が起きているのか、来期以降も四半期60億円程度の利益を想定してよいのでしょうか。

A：ASの回復には2つの理由があります。1つは、生産性の改善や様々な問題を地道に解決してきたこと、もう1つはボリュームの増加です。製造業はお客様が要求する供給量を満たすために、生産能力を確保しなければなりません。COVID-19、半導体の問題などで生産が止まると、製造業は大きな打撃を受けます。逆に生産数量が回復して来ると材料費以外は全て利益になるという傾向があり、生産性改善やムダ取りなどを通じて生じた効果が利益に結びつくと考えています。利益については為替要因で上下変動しますし、地震など予期せぬサプライチェーンへの打撃による生産停止など様々な問題の発生が想定されますが、何も問題がなければ、四半期60億円弱程度の利益は出ると考えています。

これから2025年頃にかけて、様々なオーダーをいただいています。2Q決算で1,000億円規模の受注をいただいたこととお話ししましたが、他の会社からも大規模な受注をいただいています。これは本当に楽しみで、エレクトロメカニクスソリューションズの典型例といえるドアハンドルなどの製品が様々な車に採用されていくと考えています。

Q：SE（セミコンダクタ&エレクトロニクス）について、来期25年3月期の増益要因を教えてください。機構部品について新モデルの貢献があるのでしょうか。

A：お客様の新モデルの存在についてお答えする立場にはありませんが、仮にご質問のように来期新モデルが発売されれば、当社にとって新しいビジネスチャンスになると考えます。また、足元4Qは生産を絞っており、来期に新しいモデルが発売されれば、YonYでプラスになることが想定しうると考えます。

Q：機構部品の有償支給部品売上について、3Q実績と4Q見込みを教えてください。

A：3Qが121億円、4Qが95億円程度です。

Q：ボールベアリングの生産販売数量の3Q実績と4Q見込みについて教えてください。

A：100万個単位で、生産数量は10月から順に、246、255、248、1月以降は253、253、277。

外販数量は10月から順に、220、225、212、1月以降は214、203、234。

内販数量は10月から順に、36、36、39、1月以降は37、36、36。

Q：光デバイスの3Q実績についての考え方、4Qに季節性も含めどの程度落ち込みを想定しているか教えてください。

A：3QはQonQで売上は15%程度の伸びとなりました。

3Qは11月予想に対してかなり下振れ、4Qは3Qから3-4割減と見込んでいます。

11月時点では、3Qの下振れ分は4Qにプラスすることが可能で、下期合計ではフラットで収まるという見込でした。しかしながら、今回2月の予想では、3Qから4Qに期ずれすると想定していた分は、実際には4Qにプラスとならず、4Qは今回も11月時点の想定とほぼ同じなので、3Qでの減少分がそのまま通期で減少するということとなります。

以上