

機械加工品事業

超高品質品向けを中心とした
構造的需要増と圧倒的競争力で、
力強い成長

常務執行役員
機械加工品製造本部長
水間 聡

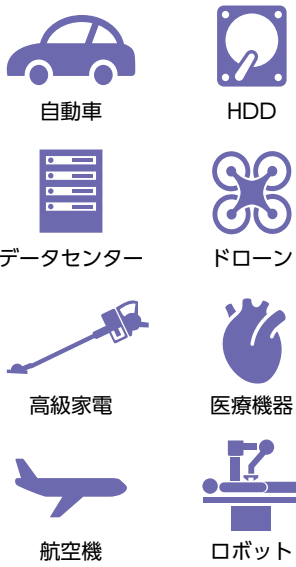


主要製品



ボールベアリング ロッドエンドベアリング スフェリカルベアリング
ローラーベアリング ファスナー プッシング ピボットアッセンブリー
メカニカルアッセンブリー 航空機用ネジ類

主な用途



基本戦略

機械加工品事業は、当社創業以来のコア事業として安定的かつ持続的な成長を維持するとともに、ポートフォリオを拡充することで成長領域を最大化することが基本戦略となります。そのために、すでに市場で圧倒的な競争優位性を誇るミニチュア・小径ボールベアリングをさらに強化するとともに、新技術の獲得やポートフォリオの拡充等を目的とする積極的なM&Aを通して、収益基盤をさらに強固にすることに取り組んでいます。

コア・コンピタンス

当社のDNAともいえる超精密加工、垂直統合、グローバル展開、大量生産といった根源的な強さにより、圧倒的な市場シェアと高水準のQCD*が確立されています。当社はいち早く海外展開を図り、部品や設備の内製／保全能力も強化することで超高品質と低コストの両立を果たしました。設備投資の額では測定できない、長年にわたるノウハウの蓄積が参入障壁を形成し、競合メーカーによる参入を事実上不可能にしています。

*Quality (品質)、Cost (コスト)、Delivery (納期) の略

2020年3月期の概況

■ 機械加工品事業 ハイライト

売上構成比	ROIC	ボールベアリング外販数量	ボールベアリング生産数量
18%	24%	約1.9億個／月 (+内販0.65億個／月)	約2.6億個／月

当期の概況

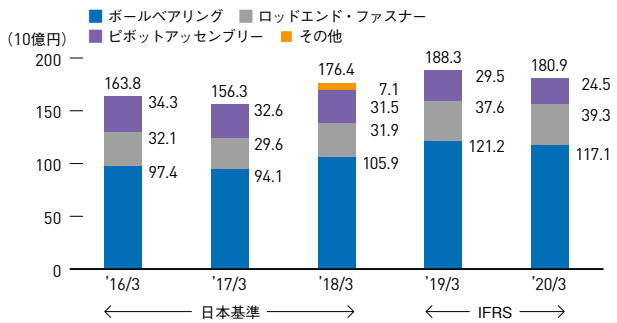
■ マクロ減速の影響を受け減収減益

主力製品であるボールベアリングは、データセンター向けは通期では前期比で減少となりましたが、第3四半期以降は鮮明な回復傾向が見られました。逆に自動車向けは通期では前期比で増加となりましたが、第4四半期の後半から徐々に減速しました。

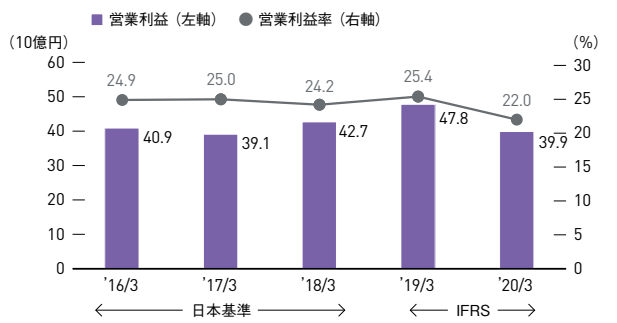
ロッドエンド・ファスナーは、B737MAXの減産の影響は受けたものの、他の航空機等の受注が好調に推移し、売上高は増加しました。ピボットアッセンブリーは、HDD市場の縮小を受け、販売数量、売上高ともに減少しました。

この結果、売上高は1,809億円(前期比4.0%減)、営業利益は399億円(前期比16.5%減)、営業利益率は22.0%となりました。

■ 売上高



■ 営業利益／営業利益率



『「相合力」でオンリーワンを目指す』戦略

■ 世界に一社しかできない価値の創造

ボールベアリングを作っているメーカーで、センサーも作っているメーカーは当社しかありません。ロッドエンドベアリングを作っているメーカーで、コネクタも作っているメーカーは他にありません。当社のコア・コンピタンスの1つである垂直統合生産システムが「縦の総合力」とすると、当社が「相合」と

呼ぶ「横の総合力」を強化することにより、世界に一社しかできない価値を創造することができます。

例えば、センサー付きベアリングの開発を通して「故障予知」の実現に挑戦しています。さらに、電子機器事業やミツミ事業の保有する無線技術やバッテリーレス発電技術なども組み合わせることで、省人化、環境負荷低減、エネルギー効率改善など、さまざまな効果を狙っています。

社会課題を解決するソリューション創出

■ 高品質製品ほど高いシェア：省エネ社会とともに発展

ベアリングに求められる最も大切な性能は、モノの回転を滑らかにすることでエネルギー消費を低減することです。また、回転時のノイズ低減や静音化も求められます。当社のボールベアリングでは、高級自動車、データセンター向け冷却

ファン、ドローン、高級家電、ハードディスク用ピボットアッセンブリーなど、より精密で高度な仕様が要求される用途ほど、当社の市場シェアが高くなっています。

世界的に環境意識が高まる中で、当社は環境保護の取り組みとともに事業の成長を進めてまいります。