

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
機械加工品事業本部長
水間 聡



2021年3月期の概要

主力製品であるミニチュア・小径ボールベアリングは、データセンター向けにおいて需要が堅調に推移したことにより売上高は増加しました。ロッドエンドベアリングは、航空機関連の需要減により売上高は減少しました。ピボットアセンブリーは、HDD市場の縮小を受け売上高は減少しました。

この結果、売上高は1,574億円、営業利益は312億円、営業利益率は19.8%となりました。

2022年3月期の見通し

ボールベアリングは自動車向け、データセンター向けを中心とした幅広い用途において、力強く需要が増加しています。

ロッドエンド・ファスナーを含む航空機向けビジネスは、期初時点では前年度並みで推移する前提としています。ピボットアセンブリーはHDD市場の縮小に伴う需要減少を見込んでいます。

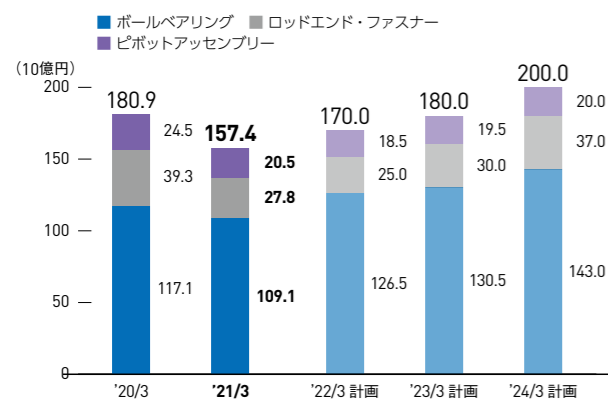
中期事業計画

ボールベアリングの成長が
航空機の低迷を跳ね返す

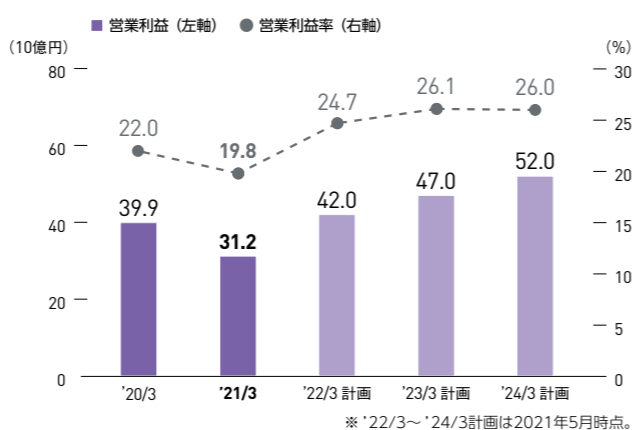
主なポイント

- 1 ボールベアリング 販売
自動車、データセンターを筆頭に
外販数量に生産能力が対応する
- 2 ボールベアリング 生産
月産 345 百万個体制を確立する
- 3 ロッドエンド・ファスナー
コロナ後の大幅な
需要回復を見据えて体質強化
- 4 精度大幅アップによる超高性能
ベアリングの量産体制を構築中

売上高



営業利益/営業利益率



2021年3月期の概況

機械加工品事業ハイライト

売上構成比

16%

ROIC

19%

ボールベアリング
外販数量

約2.1億個/月
(+内販0.55億個/月)

ボールベアリング
生産数量

約2.6億個/月

次の10年を見据えた基本戦略

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はかり、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

『「相合力」でオンリーワンを目指す』戦略

ボールベアリング事業における新しい取り組みとして、外径100mmまでの比較的大きなサイズの製品開発をおこなっています。主なターゲットは新エネルギー車(NEV, New Energy Vehicle)の主機モーター向けで、高速回転、電食対応、耐久性、省電力化といった技術が要求されます。ここには、当社がミニチュア・小径ベアリングで確立してきたコア技術に加え、グループ会社の技術力をいかすことができます。

具体的には、欧州のマイオニック社は超高速回転用途で、セラベア社はセラミックスを用いた製品開発で高い実績

があります。米国のNHBB社は耐熱鋼等の特殊材料を用いた製品開発のほか、大型ベアリングも生産しています。

このように、グループ全体のテクノロジーを相合して新規分野を切り開いてまいります。



社会課題を解決するソリューション創出

カーボンニュートラル時代において、納品先であるセットメーカー様は自社製品を通してCO₂排出を低減することが大変重要になると考えます。そのために「エコな部品」を調達する必要性が生じます。

このような将来のトレンドを見据え、ミニチュア・小径ベアリングの新しい製品戦略として品質を圧倒的に引き上げる取り組みを開始いたしました。当社製ベアリングをご

使用いただくことでCO₂の排出を従来よりさらに大幅に削減することが可能になるというものです。結果として、当社の競争力の源泉である品質、供給力、価格のうち、品質に「グリーン」という要素が加わり、収益基盤を一層強固にすることになります。

今後も、環境負荷の低減を目指した製品づくりに取り組んでまいります。