



ミネベア株式会社決算説明会

2004年3月期第1四半期決算

2003(平成15)年 8月7日

代表取締役社長執行役員 山本 次男

2004年3月期第1四半期 業績サマリー

(百万円)	----- 2003/3期 -----				2004/3期	1Q 伸び率	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前年同期比	前四半期比
売上高	72,367	64,882	68,723	66,230	66,489	-8.1%	+0.4%
営業利益	6,031	4,145	5,519	3,657	4,259	-29.4%	+16.5%
経常利益	4,524	3,143	4,036	1,717	3,285	-27.4%	+91.3%
税引前利益	4,203	2,614	3,735	△ 10,057	2,177	-48.2%	-
純利益	1,903	640	1,889	△ 6,866	421	-77.9%	-

売上高は計画を下回ったが、営業利益は計画をほぼ達成

2003年8月7日

1



2004年3月期第1四半期の売上高は計画を若干下回りましたが、営業利益は計画をほぼ達成しました。当期利益は特別損失を合計11億円計上した影響がありました。主なものは、取締役会改革に伴う定数削減による役員退職慰労金4億2,400万円、早期退職募集に関わる特別退職金4億円です。

比較的好調だった前年度第1四半期との比較では大幅な減収減益となりましたが、前四半期との比較では、売上高は若干増、営業利益は大幅増となりました。

第1四半期はPC関連製品の需要が回復に向かいましたが、SARSの影響もあり全体的に不透明感に覆われたまま推移しました。しかし、ベアリングや回転機器を中心に主要製品の売上を伸ばすことができました。

営業利益は、ベアリングを中心にコスト削減が当初の想定以上に進展した成果もあり、当初の計画数値をほぼ達成することができました。

第1四半期 セグメント別収益

(百万円)	----- 2003/3期 -----				2004/3期	1Q 伸び率	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前年同期比	前四半期比
〔売上高〕							
機械加工品	31,668	28,641	28,723	29,085	28,606	-9.7%	-1.6%
ベアリング関連製品	26,420	23,638	23,845	24,035	23,959	-9.3%	-0.3%
その他機械加工品	5,249	5,002	4,879	5,050	4,646	-11.5%	-8.0%
<hr/>							
電子機器	40,699	36,241	40,000	37,144	37,883	-6.9%	+2.0%
回転機器	20,793	18,140	20,521	19,734	21,458	+3.2%	+8.7%
その他電子機器	19,908	18,097	19,480	17,412	16,424	-17.5%	-5.7%
<hr/>							
合計	72,367	64,882	68,723	66,230	66,489	-8.1%	+0.4%
<hr/>							
〔営業利益〕							
機械加工品	5,098	4,065	4,771	4,585	4,908	-3.7%	+7.0%
電子機器	933	80	748	△ 929	△ 648	-	-
合計	6,031	4,145	5,519	3,657	4,259	-29.4%	+16.5%

2003年8月7日

2

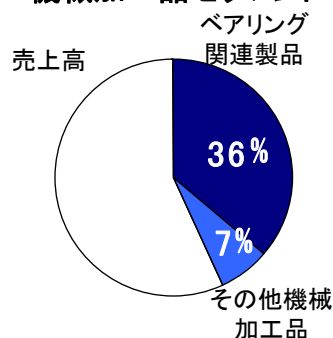


前四半期との比較では、機械加工品セグメントの営業利益は増加しましたが、電子機器セグメントの営業損失は6億4,800万円と、若干の改善に止まりました。

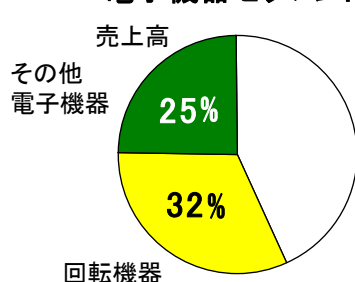
第1四半期の状況

回転機器の
売上高が増加

機械加工品セグメント



電子機器セグメント



2003年8月7日

3



ベアリング関連製品

ボールベアリング: 売上高(売上比率25%) 前四半期比 +1%、中華圏での売上が伸長

ロッドエンド・スフェリカルベアリング: (5%) +2%、底ばい圈

ピポットアッセンブリー: (6%) -7%、ユーザーの生産調整

回転機器

スピンドルモーター: (15%) +9%、FDBモーターが増加

ファンモーター: (10%) +11%、シェア拡大、PC向けが増加

ステッピングモーター: (7%) +5%、ハイブリッドタイプが増加

その他電子機器

キーボード: (8%) -21%、ユーザーの在庫調整及び単価下落

エレクトロデバイス: (4%) -18%、需要減少、

ライティングデバイスは増加

パワーエレクトロニクス: (6%) +16%、受注残に対応

スピーカー: (5%) +16%、季節要因

ベアリング関連製品

主要製品であるボールベアリングの売上高は、前四半期と比較して1%増加しました。売上高の大半を占めるミニチュア・小径ボールベアリングの販売数量は中華圏を中心に4%伸び、月平均9,700万個でした。中国国内用エアコン向けについてはSARSの影響もありましたが、全体的にエアコン等向けの需要が旺盛でした。社内使用を合わせた販売数量は、前四半期から6%伸び、四半期ベースで過去最高水準の月平均1億4,400万個に達しました。単価は前四半期からやや下落しました。

ピポットアッセンブリーの売上高は5、6月のユーザーの生産調整により、前四半期から7%減少しました。販売単価は下げ止まり感が出ています。

回転機器部門

売上高は、前四半期と比較し、ファンモーター、スピンドルモーターを中心に9%伸びました。

スピンドルモーターの売上高(部品売上を含む)は前四半期に比べ9%増加しました。スピンドルモーター完成品については、FDBモーターの増加(約10%)により販売水準を維持することができました。

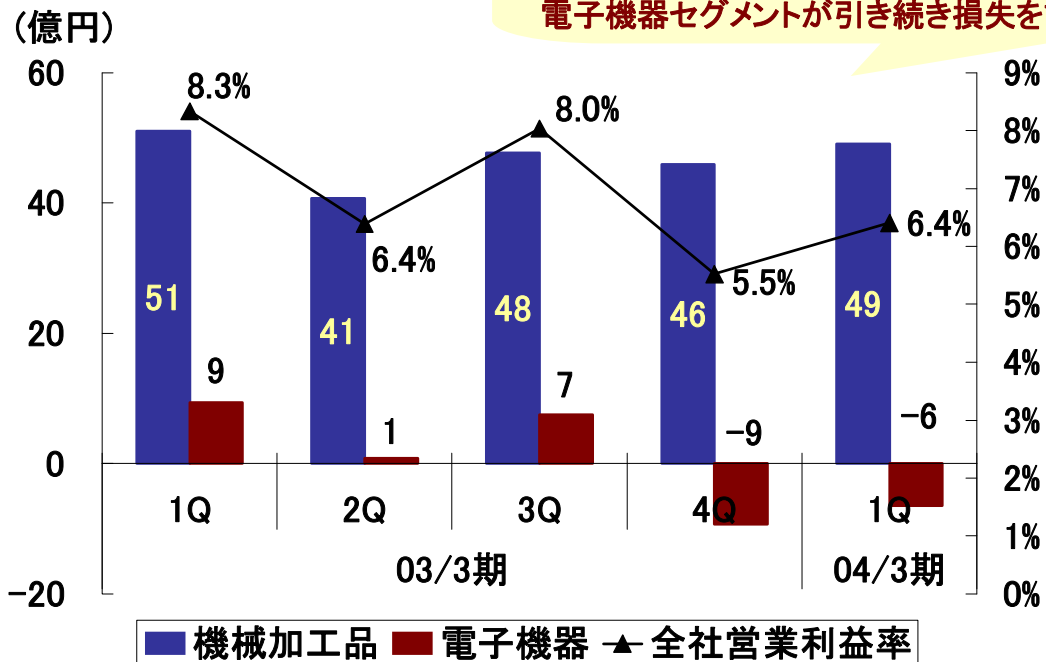
ファンモーターの売上高は前四半期に比べ11%増加しました。主に、PC向けの売上が好調でした。

その他電子機器

第1四半期はキーボードが不調で、売上高は前四半期より21%減少しました。ユーザーの在庫調整と単価下落が主要要因です。

セグメント別営業利益推移

機械加工品セグメントの営業利益率が
17%台へ回復
電子機器セグメントが引き続き損失を計上



2003年8月7日

4



機械加工品セグメント

航空機用ベアリングが低収益のまま推移しましたが、ミニチュア・小径ボールベアリングのコスト削減が順調に進展しました。営業利益は49億円で、営業利益率は1年半ぶりに17%台まで回復しました。

電子機器セグメント

前四半期から若干改善しましたが、損失となりました。ファンモーターの好成績がありました。キーボード事業の大幅な収益低下とエレクトロデバイス部門の収益低迷が影響しました。

エレクトロデバイスの低迷は、需要減少と単価下落により従来からの製品の採算性が悪化したことと、ライティングデバイスの立ち上げコストの負担が嵩んだことが要因です。

第1四半期 用途別売上高・海外地域別売上高

ベアリングの売上が伸び、
家電機器向け売上が増加

用途別売上高

	自動車	航空・宇宙	家電機器	情報通信 機器	PC及び 周辺機器	モータ	その他	合計
売上高比率	7.3%	10.0%	12.2%	8.2%	43.5%	5.1%	13.8%	100.0%
前四半期比 伸び率	-3.1%	-4.8%	+24.7%	-9.0%	-3.4%	-5.4%	+10.0%	+0.4%

地域別売上高

	日本	アジア (除 日本)	北米	欧州	合計
売上高 比率	24.7%	45.7%	17.1%	12.5%	100.0%
前四半期比 伸び率	-4.1%	+11.3%	-15.4%	-0.7%	+0.4%

2003年8月7日

5



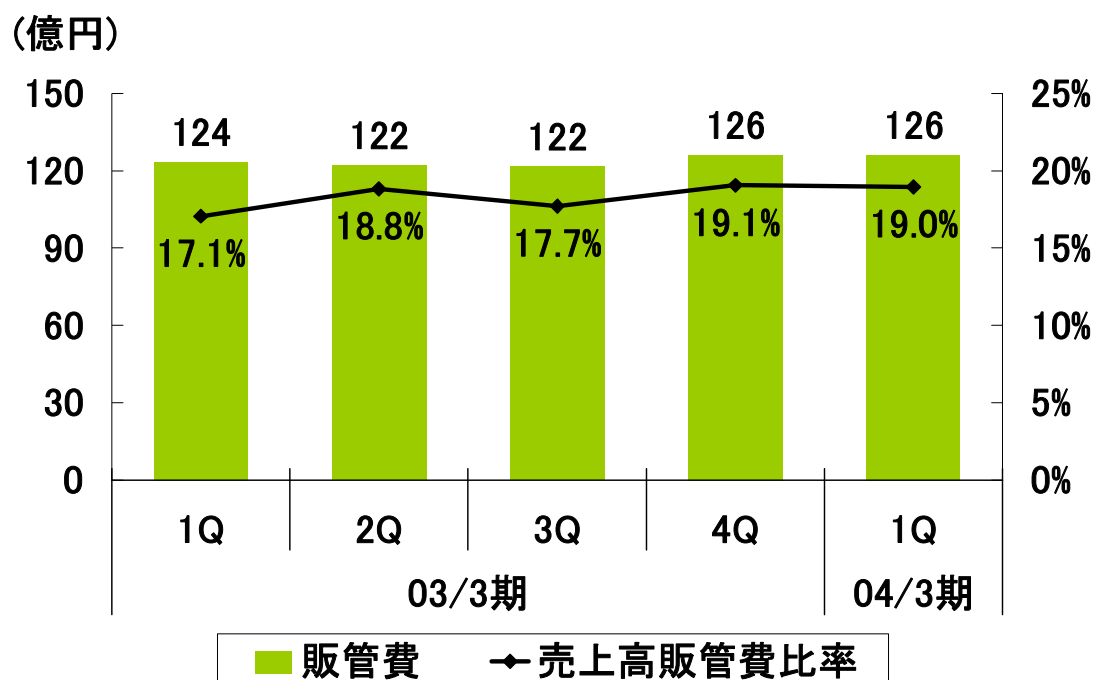
用途別売上高

家電機器向けが前四半期と比較して大幅な増収になりました。ベアリングの売上が季節柄エアコン向けに拡大したことが要因です。

地域別売上高

引き続きアジア地域の売上が伸び、その他の地域が減少する図式になっています。

販管費推移



2003年8月7日

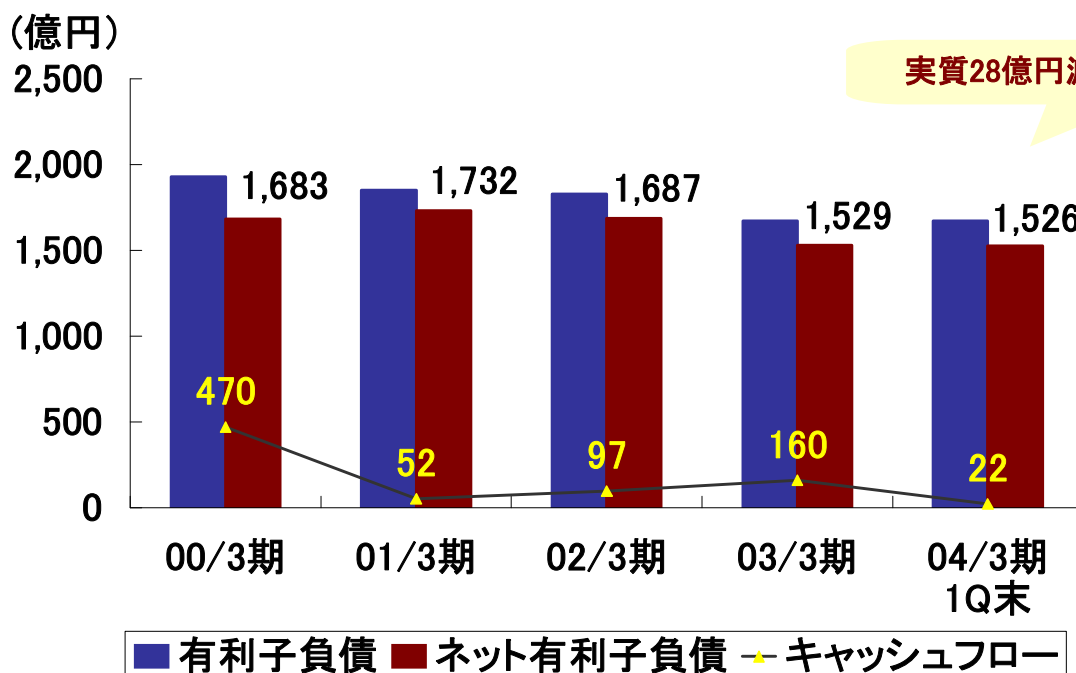
6



第1四半期の販管費は126 億円、売上高に対する比率は19.0%となりました。

電源事業等からの撤退、日本国内販売の激減に対応して、6月19日に希望退職者募集を発表しました。募集期間の締切日を7月31日として170名程度募集しましたが、ほぼ同数の応募があり、この人員削減により人件費は年間ベースで10億円削減される予定です。

有利子負債推移



2003年8月7日

7



第1四半期末の有利子負債総額から現預金を差し引いた ネット有利子負債は、前期末と同水準に止まりましたが、国内での売掛債権証券化の中止によるマイナス影響が28億円あった為、実質的には31億円の減少でした。

第1四半期の設備投資額は、海外工場でのベアリングの増産、タイ工場でのFDBモーター及び関連部品の増産、上海でのキーボード新工場建築を中心に、51億円になりました。

今期通期では、275億円の設備投資を計画しています。

第2四半期の見通し

▶ 7月以降の需要環境

- 夏期休暇及びエアコンのピークオフの影響
- クリスマス商戦に向けたPC関連需要の立ち上がり
- HDD関連及びゲーム機向けの需要回復

▶ 業績見込み

- 売上高 第1四半期比 若干増を見込む
- 営業利益 営業利益率の若干増を見込む

⇒ 上期営業利益は期初計画の88億円達成見込む

機械加工品セグメント 期初計画91億円⇒94億円

電子機器セグメント 期初計画△3億円⇒△6億円

2003年8月7日

8



7、8月は欧米ユーザーの夏期休暇の影響及びエアコンが季節的にピークを過ぎることの影響が予想される一方で、7月以降HDDをはじめPC関連の需要が回復しています。ゲーム機向けファンモーターの需要も7月から回復に向かっていきます。

営業利益は、堅調なベアリングとファンモーターの好成績継続とスピンドルモーターの採算性改善が低収益部門をカバーして、上期計画の88億円に届くと考えています。

今期重点施策の進捗状況

施策6項目

1. ボールベアリング事業の拡大及び強化
2. HDDスピンドルモーターの黒字化
3. ピボットアッセンブリーの採算性改善
4. その他の電子機器製品事業の収益性回復
5. ファンモーター事業の一層の拡大
6. 電源及び関連事業の終了

2003年8月7日

9



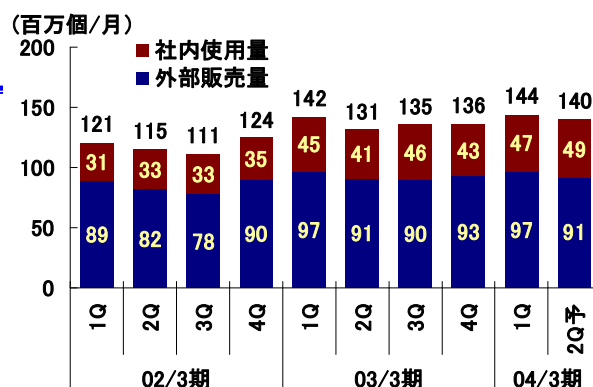
5月の決算説明会で説明いたしました今期の収益改善のための施策5項目と、最重要事業であるボールベアリング事業を合わせた重点施策6項目の進捗状況を説明します。

今期重点施策の進捗状況 ボールベアリング

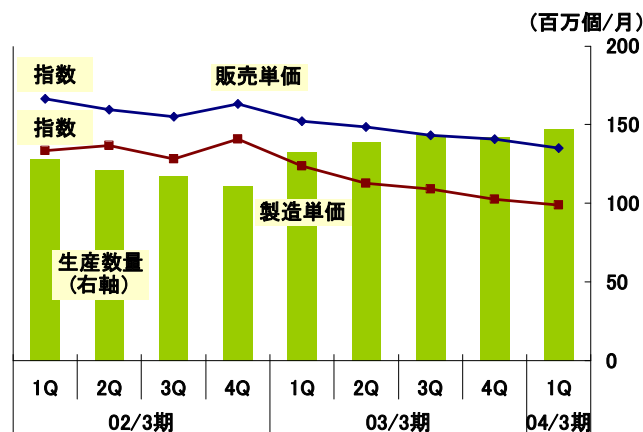
ミニチュア・小径ボールベアリング

- 第1四半期の社内使用を含めた販売数量は四半期ベースで過去最高。日本・アジアの販売増。
- 第2四半期の外販数量は夏期休暇及びエアコン需要の季節変動の影響により、前四半期比6%減 見込む。
- 第3四半期以降の販売拡大に向けて拡販体制を一層強化。
- 販売単価は若干下落。
- サイクルタイムの短縮など全工程の効率向上により、製造原価の低減が進展。

ミニチュア・小径ボールベアリング販売数量推移



ミニチュア・小径ボールベアリング販売・製造単価推移



2003年8月7日

10



1. ボールベアリング

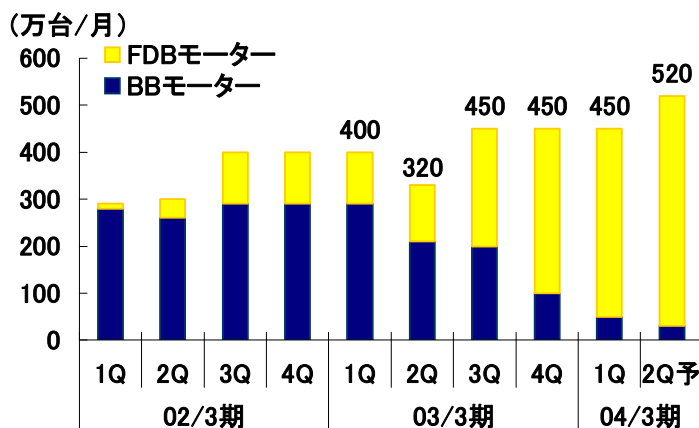
第2四半期のミニチュア・小径ボールベアリングの社内使用分を合わせた販売数量は、第1四半期と比較して3%減の月平均1億4,000万個と見えています。そのうち外販は月9,100万個で第1四半期と比較して6%減の見込みです。

コスト削減が順調に進展しています。月産1億8,000万個体制構築については、現在順次機械設備を導入中であり、計画通り今年末までに完了する予定です。

今期重点施策の進捗状況 HDDスピンドルモーター

- 第1四半期は、ユーザーの5、6月の生産調整の影響を受け販売は計画を下回ったが、前四半期の販売水準を維持。
- 歩留まり改善等により採算性は改善の方向へ。
- 80GB/プッター3.5インチHDDモデルが本格化。
- 第2四半期は月平均520万台、前四半期比12%増見込む。
- 上期中の黒字化達成を見込む。

HDDスピンドルモーター販売数量推移



2003年8月7日

11



2. HDDスピンドルモーター

第1四半期の採算性の改善は、6月の販売が客先の在庫調整の影響で400万台まで急落したため、計画には届きませんでした。FDBモーターの出荷数量の増加、内製部品のコスト削減、加工費の低下及び歩留まり改善の効果によるものです。

第2四半期は第1四半期と比較して12%増の月520万台を見込みますが、一層のコスト削減が予定されていますので、期初の計画どおり上期中に黒字化は達成できる見込みです。

今期重点施策の進捗状況 その他の製品

◇ ピボットアッセンブリー

- 第1四半期の販売数量はユーザーの生産調整の影響を受け減少。シェアは70%以上を維持。
- 第2四半期の販売数量は1割増加見込む。
- 販売単価に下げ止まり感。
- 製造コスト削減により採算性は改善方向へ。

◇ その他の電子機器製品

- エレクトロデバイスやスピーカー事業等の収益力改善は今期中の課題として取り組み中。
- ラइटニングデバイス事業が本格化、バックライトの新規アイテムが順次開始、デジカメや携帯電話の主要機種で当社製品が採用に。今期の売上目標は90億円。

2003年8月7日

12



3. ピボットアッセンブリー

生産効率改善の効果が現れてきました。第2四半期も70-75%のシェアを確保することにより、販売は第1四半期に比べ1割増加を見込みます。

4. その他の電子機器製品

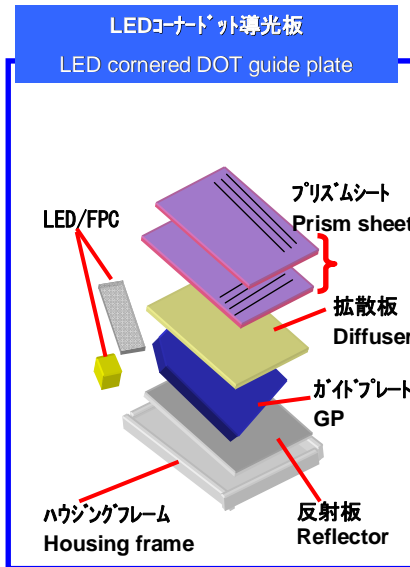
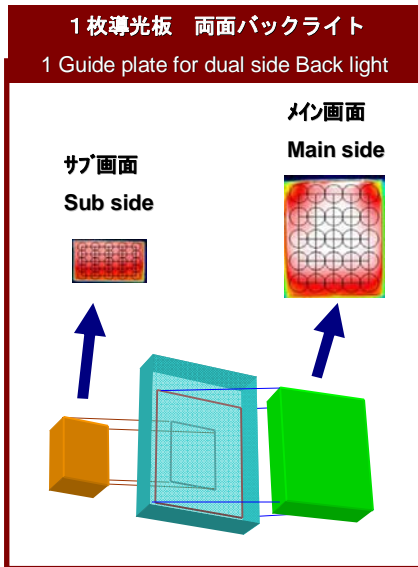
その他の電子機器製品の収益性回復は、ミネベアの連結業績回復に欠かせない条件であり、今期一杯の課題として取り組んでいます。

新規事業であるライティングデバイス事業が本格的に立ち上がってきました。今期、ライティングデバイスの売上計画の90億円は達成できる見込みです。損益につきましては、第2四半期以降は販売数量の拡大により改善が進む予定です。

ライティングデバイス

光学設計技術・光学薄膜生成技術
金型・成形・部品を含めた一貫開発・生産

高輝度
輝度均一性
薄型化
低消費電力
低コスト



2003年8月7日

13



新製品の開発も順調に進んでいます。高輝度バックライト、1枚の導光板で両面を照らすバックライト、1個のLEDをコーナーに配置したバックライトの開発を進め製品化しました。

来年にはTV電話機能、動画対応、カメラズーム機能を強化した携帯電話が日本国内で普及してくると予想されますが、その動きに向けた高特性バックライトの開発を進めています。

今期重点施策の進捗状況 その他の製品

◇ ファンモーター

- 第1四半期はPC関連向けを中心に販売を拡大。
- 第2四半期はゲーム機用需要の回復も見込まれ、販売数量をさらに1割引き上げる計画。
- 迅速な客先ニーズへの対応、コスト競争力、安定した品質と納期で総合力を発揮、積極的な拡販を実施。
- 松下モータ社との共同開発は順調に進展。

◇ 電源及び関連事業

- 今期末までの事業終了へ向けて進行中。

2003年8月7日

14



5. ファンモーター

引き続き好調に推移しています。第2四半期の販売数量は第1四半期よりさらに1割増える見通しです。ファンモーターはPCやOA・家電製品の冷却部品としてその市場は拡大を続けていますが、当社は、ユーザーのニーズに対応した迅速な製品開発、コスト競争力、安定した品質と納期で総合的競争力を誇っています。これは部品全てを社内で一貫して開発、生産している強みです。

松下モータ社との共同開発も順調に進展しており、受注が決まった製品も出ています。

6. 電源及び関連事業の終了

今期中に事業を終息させることで進めています。

その他主要製品の状況 キーボード

- 第2四半期は需要が徐々に回復する見通し。
- 8月下旬に中国工場SSTの操業開始予定。



第2四半期は需要が徐々に回復する見通しです。

中国新工場にて8月下旬から生産を開始します。今後のキーボード事業の競争力の強化に向けて力を発揮するものと期待しています。

中長期収益力向上に向けて

短期的な収益改善施策 ⇒ 今期重点施策6項目

中・長期的な収益力向上 ⇒ 総合的組織力の構築

- ◆ コアコンピタンス戦略（コアコンピタンスとの適合性を高めた製品群の構築を軸とする戦略）を企業価値向上に結び付ける経営
 1. 事業の峻別
 2. 戦略を高める組織運営
 3. 戦略を迅速に行う実行力の向上
 4. 明確な評価尺度の導入⇒ **EVA経営システム導入**

2003年8月7日

16

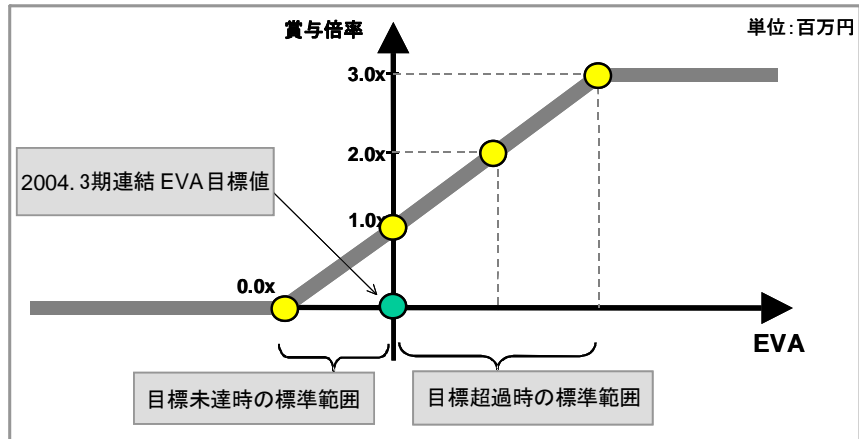


長期的な収益力の向上のために、抜本的な事業体質の強化及び総合的組織力の構築が必要と判断し、対策を講じて参りました。それは、コアコンピタンスとの適合性を高めた製品群の構築であり、また、そのコアコンピタンス戦略を企業価値向上に結実させる経営の進め方です。

EVA経営システム

- 今年4月より、連結EVA目標設定と測定及びEVAによる設備投資計画評価システム運用を開始。営業・製造別及び製品別EVA目標設定と測定及びその応用については現在システムを構築中。
- 今期冬季賞与から連結EVA連動賞与制度を導入。執行役員の賞与は全額EVA連動へ。

執行役員対象EVA連動賞与制度



2003年8月7日

17



4月から連結EVAの目標設定と測定及び設備投資計画評価システムの運用を開始しました。連結EVA連動賞与制度を今期冬季賞与から導入予定です。執行役員の賞与については全額EVA連動となります。

環境保全に対する取り組み

- ◇ ソニー株式会社、ミネベアグループをグリーンパートナーとして認定(2003年7月)。
- ◇ 中国の国家環境保護総局が上海ミネベアの西岑新工場を国家環境TOP100プロジェクトの1つに選出(2003年7月)。
- ◇ 上海市環境保護局が上海ミネベアを上海市環境保護模範ベスト8社の1社に選出(2003年6月)。

2003年8月7日

18



2003年6月、ソニー株式会社のグリーンパートナーとして認定されました。大手電機・PCメーカー他社も同様な源流管理の方針を打ち出しています。

当社では従来から環境保全を経営上の最重要テーマとし、世界各地拠点で環境に配慮した生産活動を行って参りましたが、このたび、上海ミネベアの西岑新工場が中国の国家環境保護総局によって国家環境TOP-100プロジェクトの一つとして選出されました。また、上海ミネベアは、今年6月に上海市環境保護局から上海市環境保護模範ベスト8社のうちの1社に選出されています。

ミネベア株式会社決算説明会

<http://www.minebea.co.jp/>

上記説明会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。

2003年8月7日

19

