野村インベストメント・フォーラム 2018

MinebeaMitsumi Passion to Create Value through Difference

事業概況と経営戦略

Business Update & Management Strategy

2018年12月6日

代表取締役 会長兼社長執行役員 (CEO & COO)

貝沼 由久





1. 2Q決算(決算説明会資料)

2. 直近の外部環境を踏まえた 経営戦略について

2Q決算

(決算説明会資料)

本日のポイント



- 2Q全体:一部事業で期ズレと一過性費用が発生も、ほぼ計画通りで着地。
- 機械加工品:ボールベアリングの販売・生産数量は四半期として過去最高。 営業利益500億円は、当初目標(21/3期)から2年前倒しで達成見込み。
- 電子機器: LEDバックライトは期ズレが発生。新機種の生産立ち上げは順調。 順調。 モーターは予定通り、今期売上高2,000億円へ。
- ミツミ事業:機構部品は利益確保。カメラアクチュエータは下半期本格化。
- 上半期はLEDバックライトが赤字にも関わらず、営業利益340億円達成!
- M&Aで成長が大きく前進。次世代製品に向けたポートフォリオ強化。
- 関税問題は大きな事業機会。 China+1の動きと、対米輸出の中国製ベアリングに25%関税適用。

今期(19/3期)計画達成のポイント



引き続きコア事業が業績をけん引

- ●機械加工品は高い確度で成長が継続
- ●ボールベアリングの需要は堅調
- ●スマホ向け新機種の立ち上げは順調

(LEDバックライト、カメラアクチュエータ)

ポイント

- ●モーターはトップライン成長と収益改善が継続
- ●機構部品は利益確保の見込み
- 為替は**1USD=¥110**

| (百万円) | 2018年3月期 通期 | 2019年3月期計画 | | | |
|----------------------|----------------|------------|---------|---------|--------|
| | | 上半期実績 | 下半期予想 | 通期予想 | 前期比 |
| 売上高 | 881,413 | 449,368 | 490,632 | 940,000 | +6.6% |
| 営業利益 | 68,902 | 33,915 | 51,085 | 85,000 | +23.4% |
| 親会社の所有者に帰属する 当期利益 | 50,326 | 26,856 | 40,144 | 67,000 | +33.1% |
| 基本的1株当たり 当期利益 (円) | 119.61 | 64.00 | 95.64 | 159.64 | +33.5% |



6

収益力の向上で、今期営業利益500億円へ

ボールベアリング事業

- ●2Qは外販、生産ともY-Y、Q-Qで増加
- ●3Q以降は、一部用途で一時的な調整の可能性も、中長期では、自動車のCASE、 IoE、5Gのインフラ整備で今後も伸びる

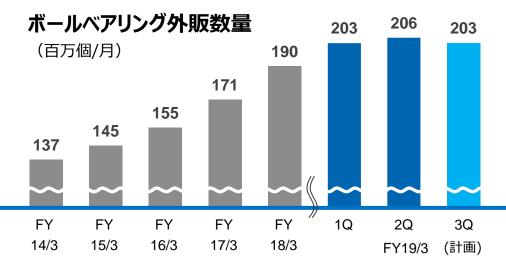
中長期の需要見通しに変更はなし

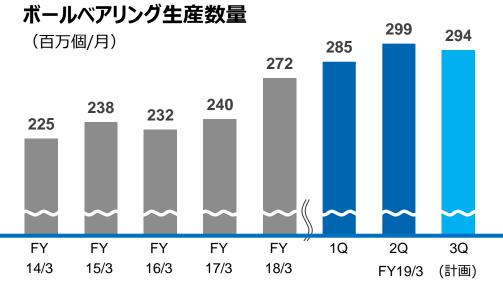
- ●需要調整の場合でも、収益力は向上
 - 🍼 在庫水準の最適化
 - 🍼 輸送費の低減
 - 🎻 価格改定の効果

収益構造を適正にするチャンス

ロッドエンド・ファスナー事業

●ファスナーの完全黒字化達成







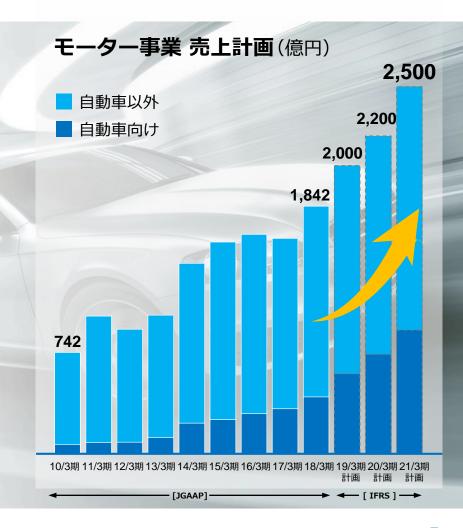
LEDバックライトは順調に立ち上がり モーターは引き続き堅調に推移

LEDバックライト事業

- 2Qは月ズレ発生
- ●新機種の生産立ち上げは順調
- 有機EL対抗ディスプレイの開発は サプライチェーンで実施中

モーター事業

- ●モーターは自動車を中心に引き続き堅調に推移
- ●今期の売上高2,000億円へ



ミツミ事業の状況



2Qは期ズレと一過性費用が発生も 3Q以降の力強い増産

光デバイス事業

- ●一部新機種向けで期ズレ発生も、3Qから大きく増産 (品質、歩留まりとも想定と大きな変化なし)
- 中国スマホもスペックアップで力強い事業機会

機構部品事業

●今期の収益はほぼ想定通り

その他事業

●半導体事業で北海道地震による一過性費用を計上も 生産は極めて順調に再開



米中関税問題は大きなビジネス機会



- 米中関税問題により、 米国企業によるChina+1の機運が高まる。
- カンボジア工場等のグローバル64製造拠点の 活用の機会が急拡大。
 - (例) 中国産ベアリングへの25%の関税 →中国競合との価格差が縮小
- 多数の事業で、当社への見積もり依頼が殺到。

ユーシンとの経営統合に向けた公開買付け



| 対象会社 | 株式会社ユーシン (証券コード: 6985) |
|---------|------------------------|
| 期間 | 現状未定 ※2019年1月下旬を目指す |
| 買付けの価格 | 普通株式1株につき985円 |
| 買付代金 | 32,622百万円 |
| 買付予定株式数 | (上限)なし |

自動車部門



ESCL (電動ステアリングロック)

産業機械部門



各種燃料ポンプ

住宅機器部門



EDM(枠付電気錠)

1. 自動車メーカーへのプレゼンス拡大

顧客要求に合致した新製品の開発力と提案力

2. Tier1レベルの営業機能とグローバル生産拠点の活用 クロスセルと「Time to Market Iの実現

3. 技術シナジーの発揮

各々のコア技術を「相合」した新製品・新サービスによる新たな経済価値の創造

4. 高い機能安全と品質管理手法の導入

自動車部品の品質のノウハウをマスター

5. 垂直統合の相互促進による競争力強化

例:ユーシンの成形・塗装・色調整技術等をミネベアミツミの多彩な自動車向け部品に応用

(下限) 22,079,500株 (発行済株式総数の66.67%)

6. 自動車技術を住宅へ

IoE関連事業における新たなソリューションの創出

期待されるシナジ

「CASE」時代における車載ビジネスの事業機会



M&Aによるポートフォリオ強化と 相合によるシナジーで事業規模が大きく拡大

◆既存事業の「CASE」と ユーシンとのシナジーによる新たな事業機会

コネクティッド Connectivity

- ミツミ事業を中心とした Car2Car、Car2X等のネット ワーク向けデバイス
- キーセットやスイッチ等を含めた ポートフォリオ拡充

共有 Shared & Services

- カーシェア、ライドシェアの普及による稼働率の大幅な上昇で、 省エネ貢献型の当社製品の需要増大
- Tier1メーカーとしてのOEMメーカーとの関係強化

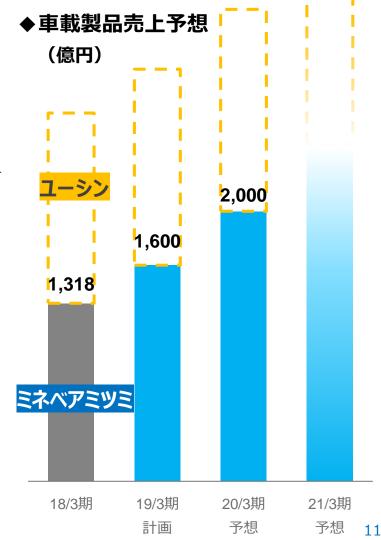
自律走行 utonomous

- LiDAR用BLDC、高周波モジュール等のADAS向けデバイス
- 独自アルゴリズムによるミリ波レー ダー等、センシング分野の強化

電動化

Llectric

- 各種冷却ファン向けボールベアリング、レゾルバ等、EV向け既存 ビジネスの拡大
- ロック機構やゲート機構等の電動化と、ミネベアミツミ製品との相合による競争力強化



新製品三羽鳥の状況





引き合い急増と イベント開催

acoya with lights by SALIOT

Bed Sensor System

> リコー様が 販売活動開始

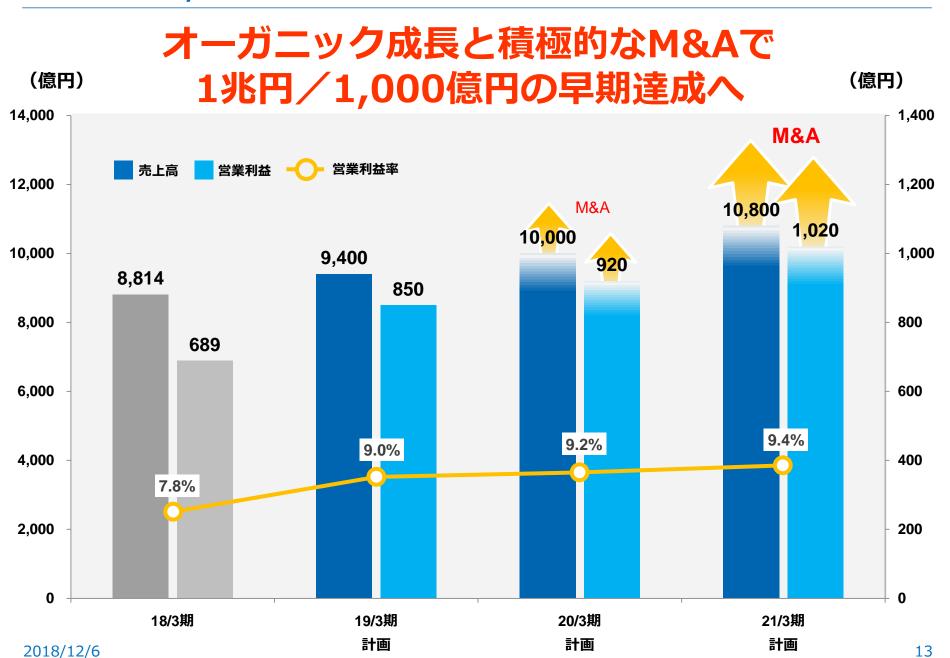
Smart City

製品開発を強化

ノード、ゲートウェイ、 環境センサ、パーキングセンサ等

1兆円/1,000億円の早期達成へ







業績見込みを反映して増配

| | 18/3期 実績 | 19/3期 実績/予想 | |
|------|-------------|-------------------------------|--|
| 中間配当 | 13円/株 | → 14 円/株 | |
| 期末配当 | 13円/株 | * 14 _{円/株} | |
| 合計 | 26円/株 - | * 28 _{円/株} | |

^{* 19/3}期の期末配当は、当期の業績を勘案した上で連結配当性向20%程度を目処に決定の予定



来期の1兆円/1,000億円達成へあらゆる手段を尽くします!

直近の外部環境を踏まえた経営戦略について

今後の成長をけん引するドライバー



- 1 ボールベアリングは外販の拡大と単価UP
- 2 モーターは車載と家電ブラシレス + DCモーター
- 3 センサーはミネージュを含めてさらに成長
- 4 ユーシンの業績改善とアンテナ等のシナジー
- 5 新製品やIoT関連製品の市場投入

当面の戦略と株主還元



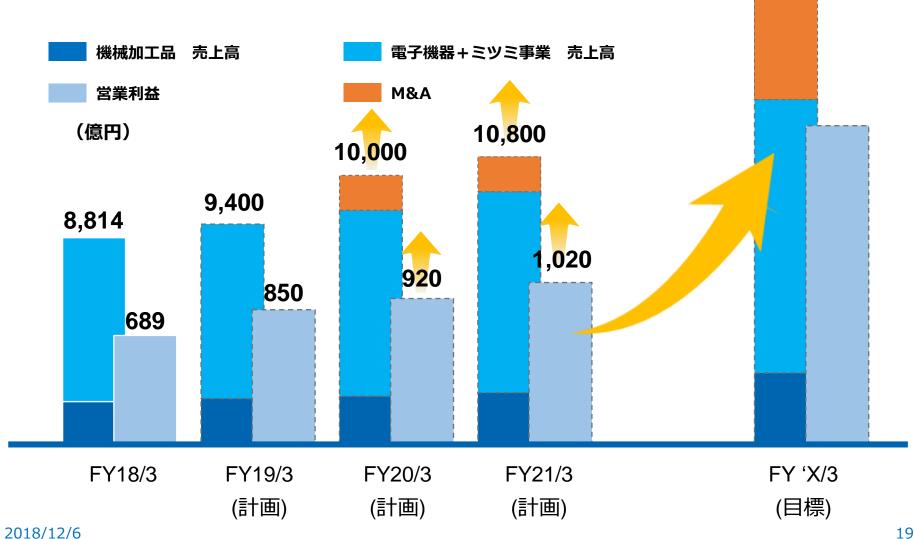
- 1 「M&A」と「既存製品の相合によるオーガニック」で成長を加速
- 2 1兆円を土台に足場を固める (1兆円+1,000~2,000億円のレンジ)
- **3** 「相合」による新製品を出して、ドライバーを明確にする
- 4 機動的な自社株買いの実施

自社株買い決議(2018年11月20日)

- 取得株式総数:上限 **630万株** (発行済株式総数(自己株式を除く)の**1.49%**)
- 取得株式総額:上限 116.55億円
- 取得期間: 2018年11月21日から12月20日まで



1兆円/1,000億円の土台を早期に固めて さらなる飛躍へ





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、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。本資料に掲載のあらゆる情報はミネベアミツミ株式会社に帰属しております。手段・方法を問わず、いかなる目的においても当社の事前の書面による承認なしに複製・変更・転載・転送等を行わないようお願いいたします。