

HFLPワークショップC 企業研究(IR) ミネアベアミツミ

上林(村田製作所)、鞍本(小林製薬)、本多(高島屋)、
中島(ブラザー工業)、天野(日本瓦斯)

会社概要

1. 経営成績(2019年3月期)

売上高 8,847億円 営業利益 720億円(8%) ROE 15.7%

2. 事業セグメント(2019/3売上高比率)

- ✓ 機械加工品(21%)・・・ボールベアリング、ロッドベアリング
- ✓ 電子機器(44%)・・・小型モーター、液晶用バックライト
- ✓ ミツミ事業(35%)・・・電子部品(アクチュエータ、アンテナ、通信モジュール、コネクタ等)
- ✓ ユーシン事業 2019年買収・・・自動車ドア関連部品

2. 事業戦略の特徴(ニッチ・大量生産・高シェア)

- ✓ コア事業、サブコア事業(永続性に難点のあるキャッシュカウ)、ノンコアに事業を選別。
- ✓ サブコア(液晶用バックライト)でキャッシュを稼ぎ、コアに投資。コアの主軸はベアリングとモーター。
- ✓ M&Aはシナジーや相互補完を重視(相合)。EBITの10倍が目安という財務規律を持っている。

IRの特徴 10年の長期ビジョンを開示

次の10年の基本戦略－2

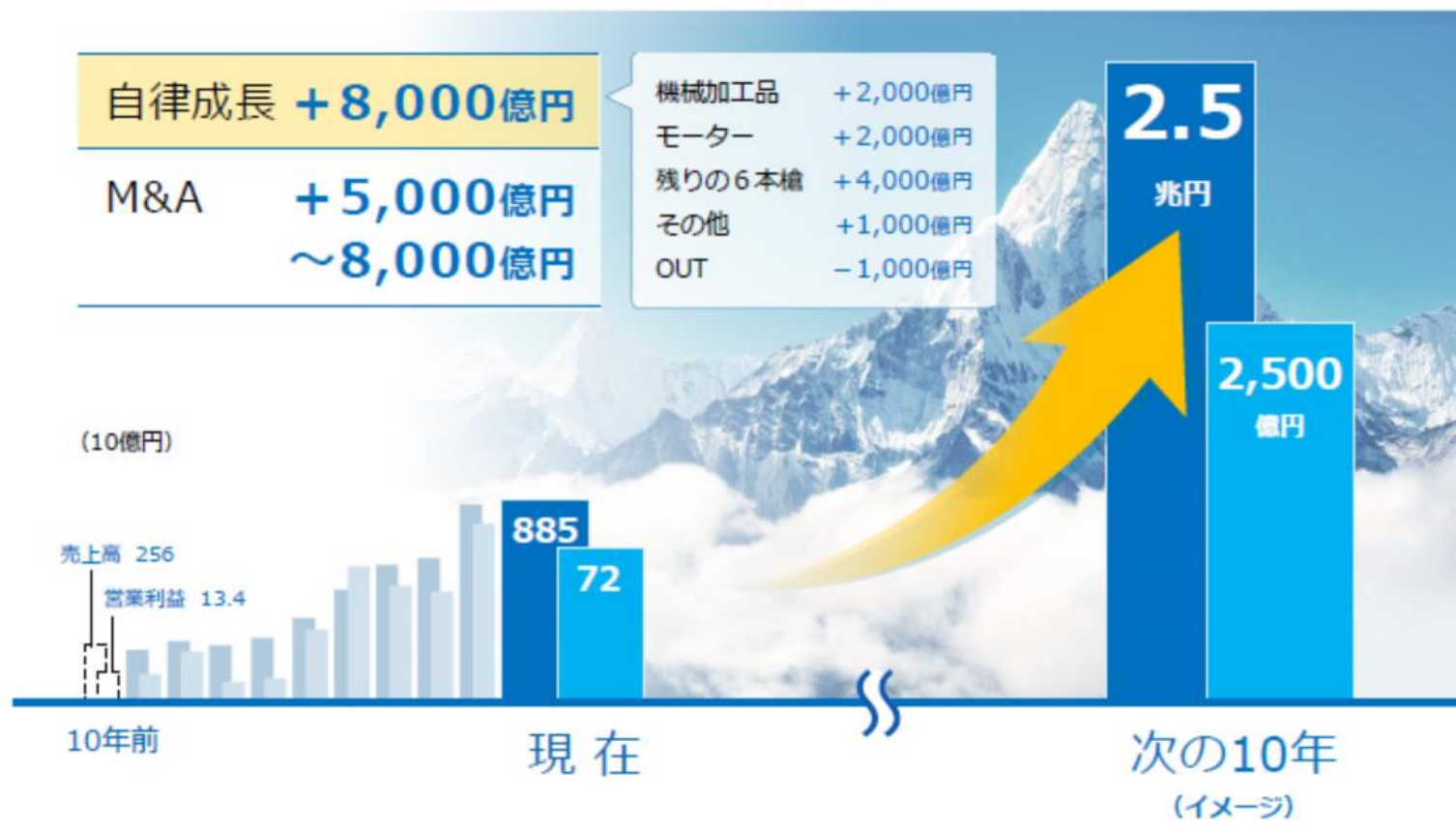
自律成長を主軸に、積極的なM&Aで事業拡大

次の10年CAGR 売上高 **+11%**↑ 営業利益 **+13%**↑

自律成長 **+8,000億円**

M&A **+5,000億円
～8,000億円**

機械加工品	+2,000億円
モーター	+2,000億円
残りの6本槍	+4,000億円
その他	+1,000億円
OUT	-1,000億円



IRの特徴 長期ビジョンに対する財務規律を開示

キャッシュ創出力を背景とした資本配分

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

創出したキャッシュはオーガニック成長を最優先に
M&Aと株主還元へ機動的アロケーション

営業キャッシュフロー

利益成長に伴うキャッシュ創出力を背景に、オーガニック成長に配分

オーガニック成長

- ✓ 研究開発費 → 売上高の**3%**
- ✓ 設備投資 → EBITDAの**50%**

フリーキャッシュフロー

オーガニック成長に必要な原資を確保したうえで、フレキシブルに配分

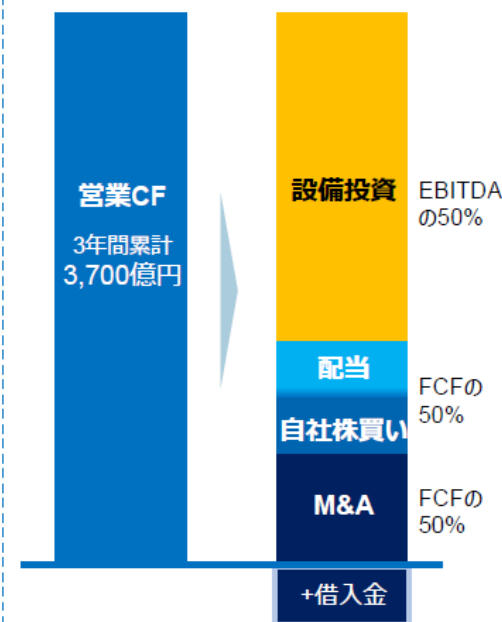
M&A成長

- ✓ 業績ボラティリティ低減に向けたM&A
FCFの**50%** + 借入金
財務規律維持 [DELシオ0.2倍の範囲]

株主還元

- ✓ 配当と自社株買い
FCFの**50%**
[株価水準に応じて配当/自社株買いの比率を調整
自社株買いは、適正なしきい値での買い付けを目指す]

<次の3年キャッシュフロー>



次の10年累積フリーキャッシュは
8,000億円～1兆円へ

IRの特徴 M&A等で獲得した事業シナジーを訴求

経営戦略

3つの強みが常識を超える「違い」を生み出す

強み1

コア事業 の強化

独自技術と生産体制で
主力商品で**圧倒的シェア**

強み2

多角化で ニッチ

強い技術をベースに
**ニッチ分野を中心に
多角化経営**

強み3

相合して シナジー創出

ミネベア事業×ミツミ事業×ユーシン事業
**相合によるシナジーで
さらに強く**

10のコア技術と新8本軸同士を相合してシナジーを創出

	ベアリング	モーター	アクセス 製品	センサー	コネクタ/ スイッチ	電源	無線/通信 ソフトウェア	アナログ 半導体
超精密機械加工技術	●	●	●	●	●	●	●	●
大量生産技術	●	●	●	●	●	●	●	●
センサー技術	●	●	●	●	●	●	●	●
光学技術	●	●	●	●	●	●	●	●
MEMS技術	●	●	●	●	●	●	●	●
高周波技術	●	●	●	●	●	●	●	●
電気回路技術	●	●	●	●	●	●	●	●
半導体設計技術	●	●	●	●	●	●	●	●
機構設計技術	●	●	●	●	●	●	●	●
システム設計技術	●	●	●	●	●	●	●	●

IRの特徴 ユーザーフレンドリーなHP

› 最新IR資料

› 用語集

当社の製品や技術について簡潔に解説しております。

› 証券・IR用語集

証券用語やIR用語を掲載しているサイトを紹介しております。

› FAQ（よくあるご質問）

› IRお問い合わせ・資料請求

› IRニュースメール

› IRアンケート

› IRサイトマップ

› IRサイトの使い方

› 免責事項

IRの特徴

1. 長期ビジョン開示

- ✓現社長が就任して10年で売上高3倍、営業利益5.4倍、時価総額5倍の成長を達成。
- ✓次の10年の成長のための事業計画をつくることが必要と認識。
- ✓PERといったマルチプルでの評価が高くないと認識している。目標は企業価値の適正評価
株価 2,400円 PER 19倍 PBR 2.5倍

2. 財務規律の開示

- ✓長期ビジョンにおいてはEPS成長率をKPIとしている。
- ✓その結果内部留保が積みあがることをアナリストから懸念されている。
- ✓NET DEBTでもA格は維持できると判断。
- ✓ロングの投資家(株主)との対話によって財務規律の開示を検討した。(日本では花王など)

IRの特徴

3. M&A等で獲得した事業シナジーを訴求

- ✓機械加工事業以外の事業がもっと評価されてもよいという仮説。
- ✓M&Aは飛び地ではなく、シナジーと相互補完が原則。

4. ホームページの充実について

- ✓個人投資家を意識しているのではなく、HP作成のメンバーもモチベーションを重視。
- ✓コンサルを活用している。そこに投資家のニーズが集約されていると判断。

5. IRストーリー・投資家との対話について

- ✓IRストーリーは数字をベースにCEOと話をして決定。
- ✓CEOはロングの投資家のみ面談。
- ✓IR部門はロング/ショートに関わらず、オピニオンリーダー的な投資家をベンチマーク。
- ✓良い投資家は経営戦略にも良い意見をくれる。投資家からの評価を重視

サマリー・所感

- ◆ CEOのIRへの関与度が高い。
- ◆ 投資家からの意見を重視し、投資家目線での開示をしている。
- ◆ 自社のありたい姿をうまく表現している。
- ◆ アワードを意識することで、HPのコンテンツも充実。

一方で。。。

- ◆ 自社の戦略が株価に反映していない要因は、IRのみの問題か？
- ◆ IRで表現していることと、事業の実態について、市場は懐疑的？
→事業シナジーが企業成長に本当に結びつく内容なのか？
- ◆ IRで表現している事業戦略と現場の行動は一致しているか？