

質疑応答要旨  
(2006年4月14日開催 電話会議)

内容につきましては、理解し易いように部分的に加筆・修正してあります。

**Q: キーボード事業の事業規模縮小後の最終的な売上、生産台数はどの程度を計画していますか。**

A: 前期の売上は年間約 300 億円ですが、半分以上まで減少させ収益を改善したいと考えております。その後、改善を確認してから、技術力を活用して再び売上、生産を増加させていきたいと考えております。

**Q: 売上を約 150 億円に減少させる過程において、固定費はどの程度減少しますか。**

A: 年間で約 15 億円削減できると見込んでおります。

**Q: 年間売上 150 億円の規模になった時点で、最終的にどの程度の利益を見込んでいますか。**

A: 最終的には 10%の営業利益率は必要と考えておりますが、キーボード事業の場合はまずは損益ゼロを目指し、その後次に次のステップを検討します。

**Q: 採算モデルに特化していくという話でしたが、競争力の確保のためにはある程度の数量が必要と思いますが、本当に採算モデルに特化することによって中期的に安定的な収益を得られるポジショニングが取れるものかどうか、考えを聞かせてください。**

A: 当社は従来、数量を重視してきましたが、数量を追わず、中身を精査しコスト削減を図る方針に切り替えました。黒字化を達成したHDD用スピンドルモーター事業と同様に、キーボード事業もその新方針によって改善を図りたいと考えております。

**Q: 上海のキーボード工場は今後どのような用途を検討していますか。他の製品を生産する、もしくはキーボード事業を他の場所へ移管させる等の計画はありますか。**

A: 将来的にはオープンスペースを活用するとは思いますが、当面は固定費削減に集中するため、現時点では特に計画していません。

**Q: 損益ゼロを達成後、その次のステップとして 10%の営業利益率の達成が難しい場合、次の判断を見極める時期はいつ頃になりますか。**

A: 2007年3月期の上期は既存の受注をこなし、下期のどこかの時点で効果を測定していくことになると考えております。今回立てた計画を最後までやり遂げてみて判断することになると思いますが、市場の情勢を見極めながら総合的に判断し、柔軟に対応していきたいと考えております。

**Q: 外注委託による生産を検討するという話でしたが、今期の生産をどのように行うかという点は、現時点で既に決定していますか。**

A: 現状では決まっていないので、今後の検討課題です。転注、値上げ交渉、外注委託等、様々な選択肢があると思いますので、出来る限りお客様にご迷惑をお掛けしない方法を検討していきます。

**Q: 今回発表のあった連結ベースでの約 34 億円の特別損失は、社内で生産することを前提とした金額ですか。仮に外注するとなると、更なる費用が発生することもあり得ますか。**

A: 追加で多額の費用が発生することはないと考えております。

**Q: 他の課題事業である HDD スピンドルモーター、ミネベア・松下モーターの足元の状況、今後の方向性についてコメントをお聞かせ下さい。**

A: 本日は、具体的な話は控えさせていただきますが、第4四半期はスピンドルモーターは黒字化が達成でき、情報モーターについても、前四半期から大きく改善がはかれるだろうと考えております。

以上