

# 決算説明会

## 2025年3月期 第2四半期

ミネベアミツミ株式会社

2024年11月6日

# 1. 業績の説明

# 2. 事業概況と経営戦略

# 業績の説明

取締役 社長執行役員 COO & CFO  
吉田 勝彦

吉田です。

本日は、私より2025年3月期第2四半期の連結実績についてご説明します。

2Q連結業績サマリー

売上高は四半期として過去最高  
営業利益は2Qとして過去最高

| (百万円)                 | 2024年3月期 | 2025年3月期 |         | 前年同期比<br>伸び率 | 前四半期比<br>伸び率 |
|-----------------------|----------|----------|---------|--------------|--------------|
|                       | 2Q       | 1Q       | 2Q      |              |              |
| 売上高                   | 379,747  | 355,454  | 422,783 | +11.3%       | +18.9%       |
| 営業利益                  | 21,747   | 20,025   | 28,146  | +29.4%       | +40.6%       |
| 税引前利益                 | 23,027   | 19,357   | 18,030  | -21.7%       | -6.9%        |
| 親会社の所有者に帰属する<br>四半期利益 | 16,387   | 13,936   | 12,112  | -26.1%       | -13.1%       |
| 基本的1株当たり<br>四半期利益 (円) | 40.22    | 34.46    | 30.00   | -25.4%       | -12.9%       |

| 為替レート | 2024年3月期 | 2025年3月期 |         |
|-------|----------|----------|---------|
|       | 2Q       | 1Q       | 2Q      |
| US\$  | 142.47円  | 153.14円  | 154.16円 |
| ユーロ   | 155.71円  | 165.45円  | 167.59円 |
| タイバツ  | 4.09円    | 4.21円    | 4.29円   |
| 人民元   | 19.76円   | 21.16円   | 21.30円  |

2024/11/6

4

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

2025年3月期第2四半期の連結業績は、売上高は、前年同期比で11.3%増、前四半期比18.9%増の4,227億8,300万円となりました。

営業利益は、前年同期比で29.4%増、前四半期比40.6%増の281億4,600万円となりました。

親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前年同期比で26.1%減、前四半期比で13.1%減の121億1,200万円となりました。

売上高は四半期として過去最高、営業利益は第2四半期として過去最高となりました。

為替の影響は、売上高で前四半期プラス23億円、前年同期比プラス255億円、営業利益は前四半期比プラス2億円、前年同期比はプラス49億円との推計です。

上半期連結業績サマリー

売上高、営業利益は上半期として過去最高

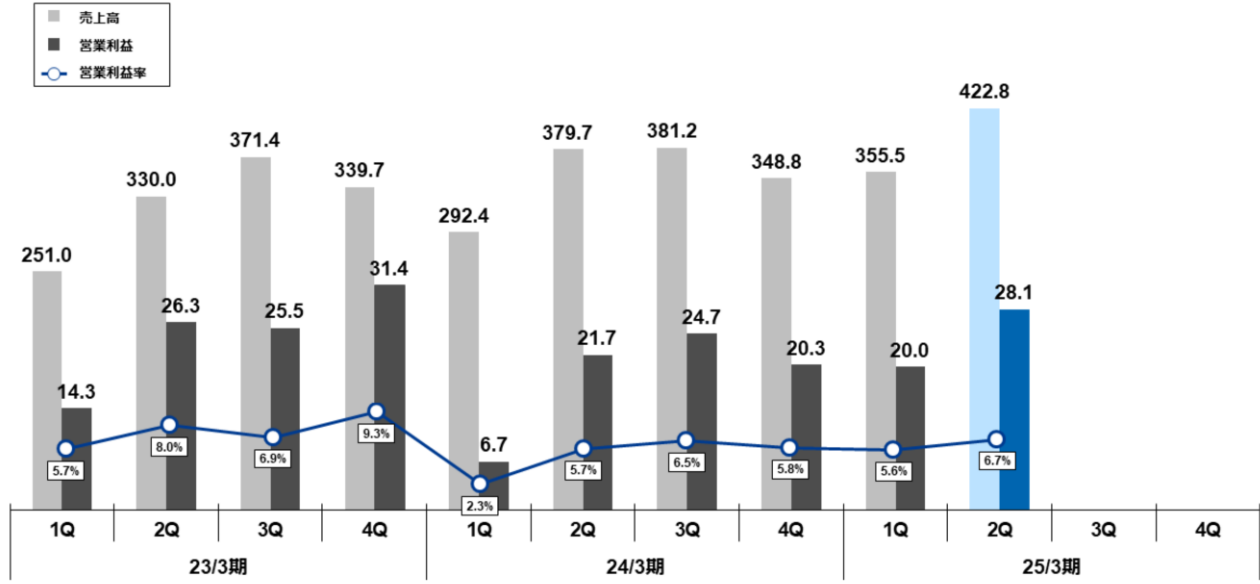
| (百万円)                | 2024年3月期<br>上半期 | 2025年3月期<br>上半期 | 前年同期比<br>伸び率 | 2025年3月期 上半期 |        |
|----------------------|-----------------|-----------------|--------------|--------------|--------|
|                      |                 |                 |              | 8月予想         | 達成率    |
| 売上高                  | 672,117         | 778,237         | +15.8%       | 770,000      | +1.1%  |
| 営業利益                 | 28,490          | 48,171          | +69.1%       | 48,000       | +0.4%  |
| 税引前利益                | 31,529          | 37,387          | +18.6%       | 46,000       | -18.7% |
| 親会社の所有者に帰属する<br>当期利益 | 20,496          | 26,048          | +27.1%       | 34,000       | -23.4% |
| 基本的1株当たり<br>当期利益 (円) | 50.25           | 64.46           | +28.3%       | 84.08        | -23.3% |

| 為替レート | 2024年3月期<br>上半期 | 2025年3月期<br>上半期 |
|-------|-----------------|-----------------|
| US\$  | 138.70円         | 153.65円         |
| ユーロ   | 150.97円         | 166.52円         |
| タイバーツ | 4.01円           | 4.25円           |
| 人民元   | 19.61円          | 21.23円          |

こちらは上半期としてのサマリーになります。  
売上高および営業利益は上半期として過去最高を更新しました。

# 売上高、営業利益、営業利益率

(10億円)



2024/11/6

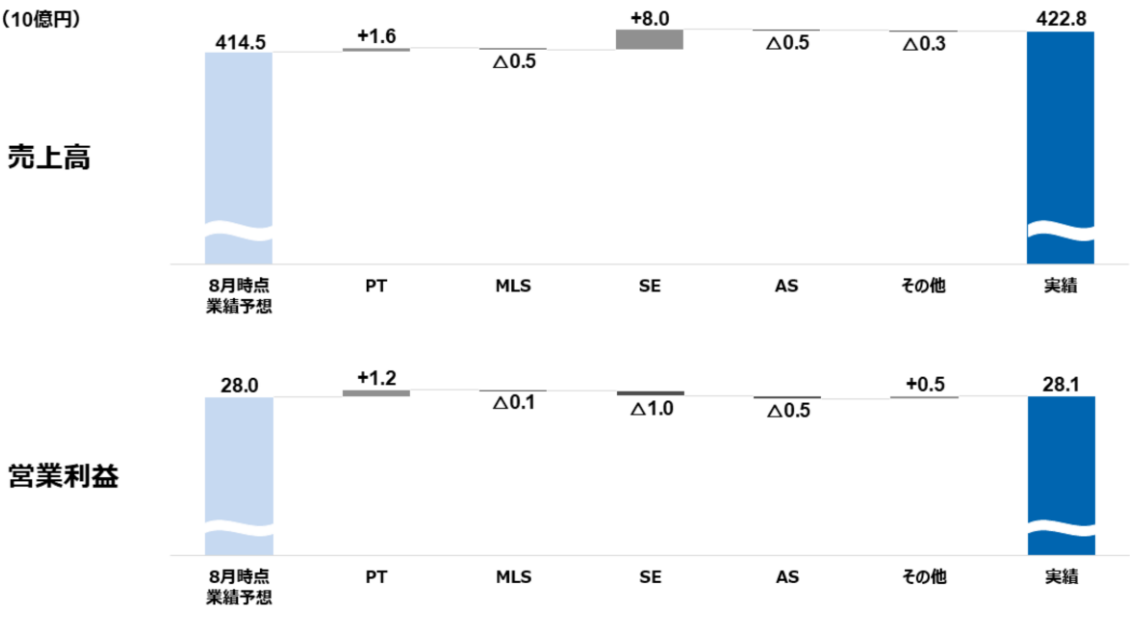
6

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

売上高、営業利益、営業利益率の四半期ごとの推移です。

第2四半期の営業利益率は6.7%となりました。これは前年同期比では1.0ポイント増加、前四半期比では1.1ポイントの増加となりました。

2Q実績 8月時点業績予想からの差異



こちらは、第2四半期の売上高、営業利益の実績につきまして、8月の決算発表時の業績予想からの差異についてセグメント別に示したものになります。

売上高においては、PTは、ベアリングやピボットアッセンブリーにおいてデータセンター市場が回復基調となったこと、航空機向けが堅調に推移したことにより想定を上回りました。

MLSは、HDD向けモーターや車載向けモーターを中心にモーターが想定を上回ったものの、電子デバイスが想定を下回りました。

SEは、主に機構部品、光デバイスで想定を上回りました。

ASは、米国市場などは想定を上回ったものの、中国市場が想定を下回りました。

営業利益においては、PTは、主にベアリングの生産数量回復により、想定を上回りました。

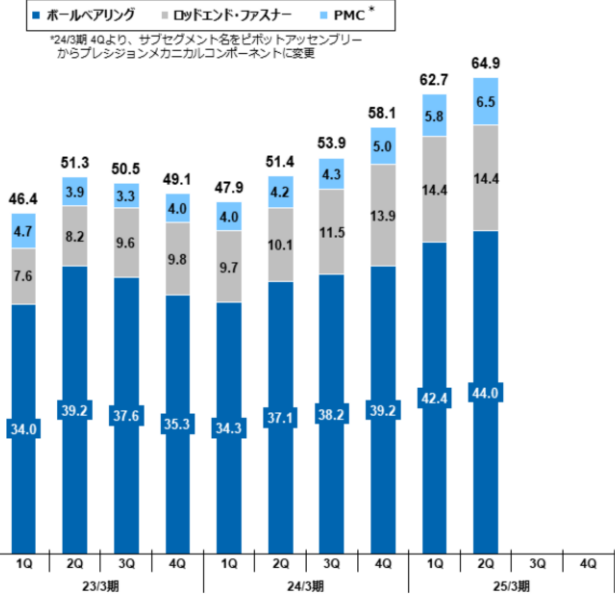
MLSは、概ね想定どおりとなりました。

SEは、主に機構部品、光デバイスで想定を下回りました。

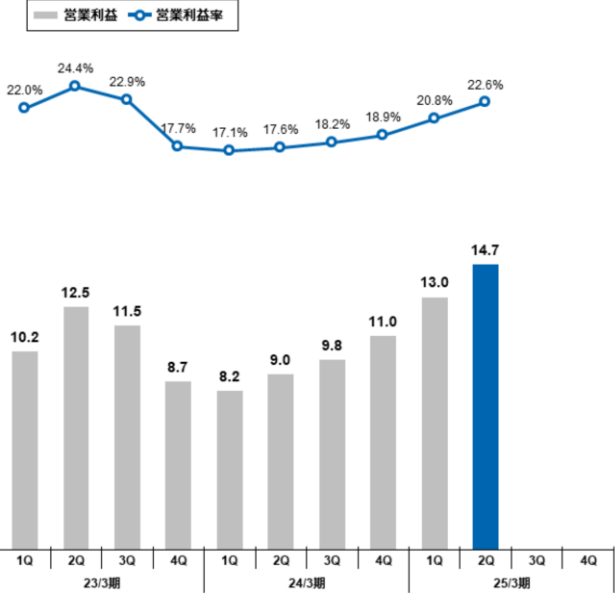
ASは、想定を下回りました。

# プレジジョンテクノロジーズ セグメント (PT)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2024/11/6

8

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

こちらはプレジジョンテクノロジーズセグメントの四半期ごとの推移です。  
左側のグラフが四半期ごとの売上高の推移を、右側のグラフは棒グラフが営業利益、折れ線グラフが営業利益率を表しています。

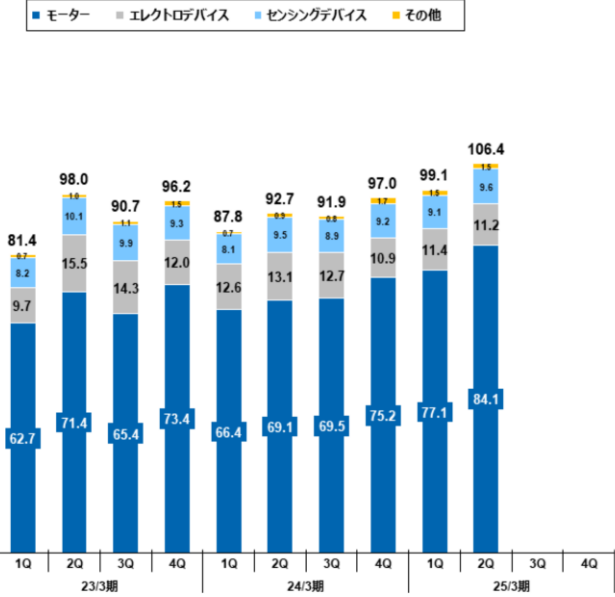
第2四半期の売上高は649億円、前四半期から3.6%の増加となりました。  
ボールベアリングの売上高は440億円、前四半期比で3.7%の増加となりました。外販数量は月平均で2億4,300万個、前四半期比で8.8%の増加でした。これは、主にデータセンター等に使用されるファンモーター向けが回復したことが要因です。  
ロッドエンド・ファスナーの売上高は144億円となり、前四半期比で横ばいとなりました。  
PMCの売上高は65億円となり、前四半期比で12.0%の増加となりました。

営業利益ですが、当四半期は147億円、営業利益率は22.6%となりました。  
前四半期比では、営業利益は12.8%の増加、営業利益率では1.8ポイントの上昇となります。

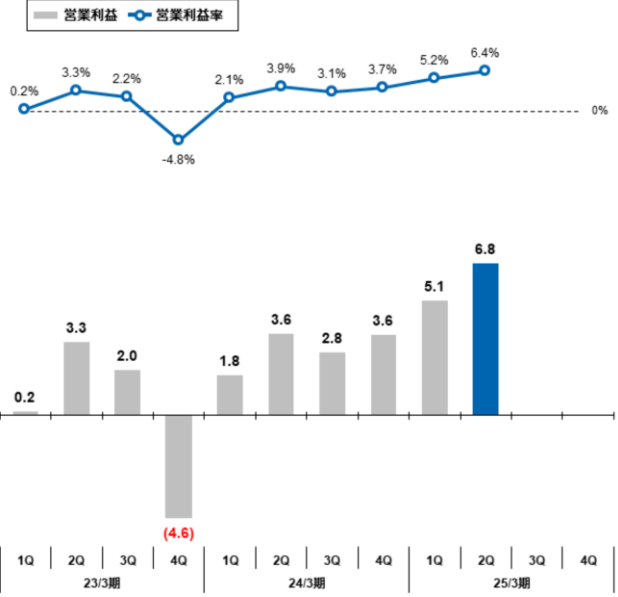


# モーター・ライティング&センシング セグメント (MLS)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2024/11/6

9

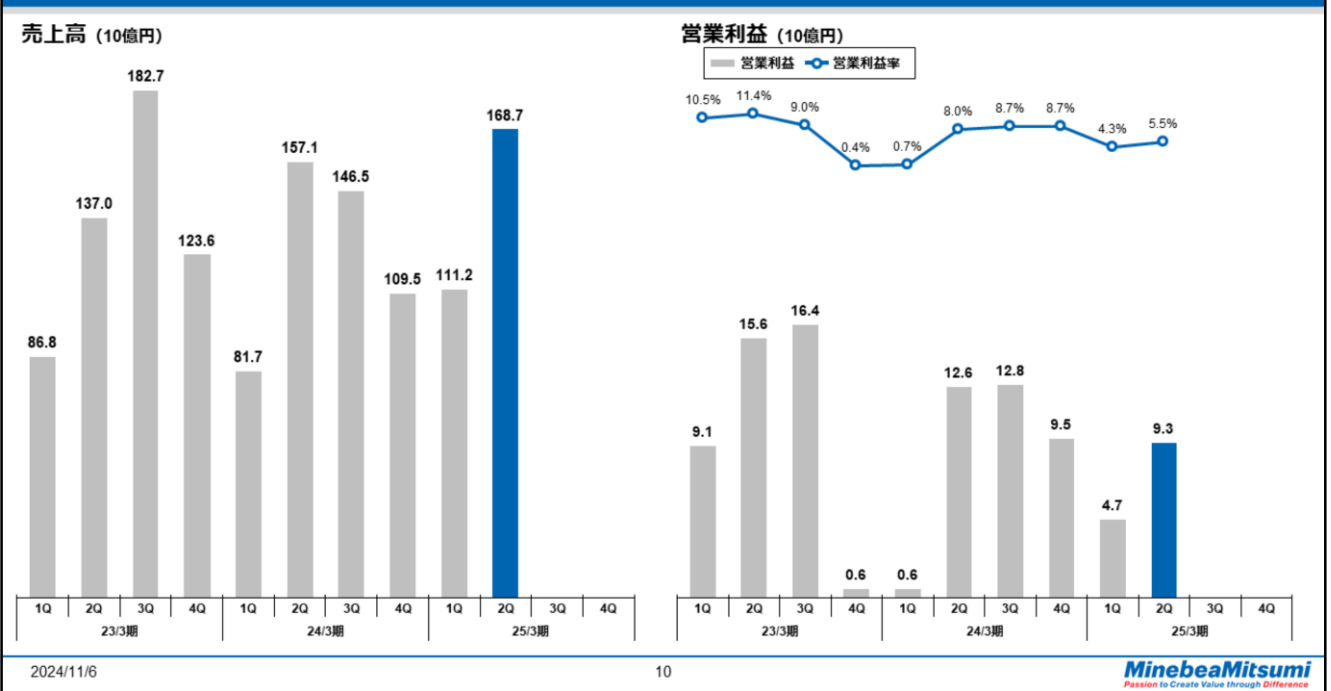
MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

こちらはモーター・ライティング&センシングセグメントの四半期毎の推移です。

売上高は1,064億円、前四半期比で7.3%増となりました。  
製品別では、モーターは前四半期比9.0%増の841億円となりました。これは、HDD向けが増加したほか、非車載向けが堅調に推移したことによります。  
エレクトロデバイスは112億円、前四半期比1.4%の減少となりました。  
センシングデバイスの売上高は96億円となり、前四半期比4.8%増となりました。

営業利益は68億円、営業利益率は6.4%となりました。  
前四半期比では、営業利益は33.1%の増加、営業利益率は1.2ポイント増となりました。

# セミコンダクタ&エレクトロニクス セグメント (SE)



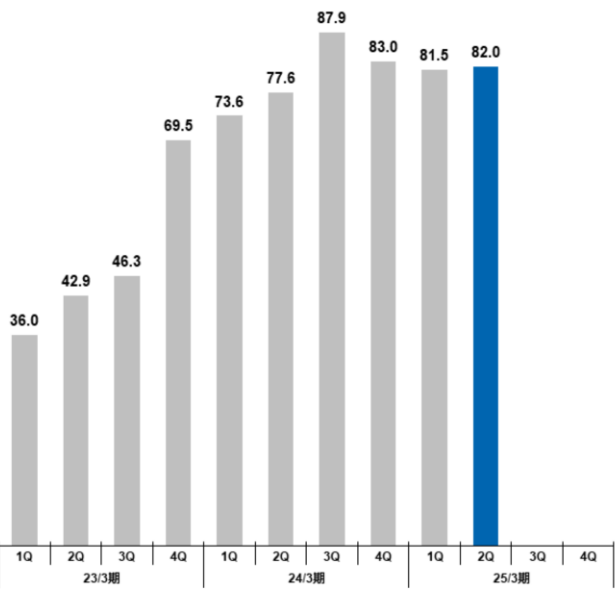
セミコンダクタ&エレクトロニクスセグメントの四半期毎の推移です。

売上高は1,687億円と、前四半期比51.7%の増加でした。  
これは、主に光デバイス、2024年5月2日をもって連結子会社としたミネベアパワーデバイス（旧日立パワーデバイス）の組み入れを中心とした半導体の増収などによるものです。

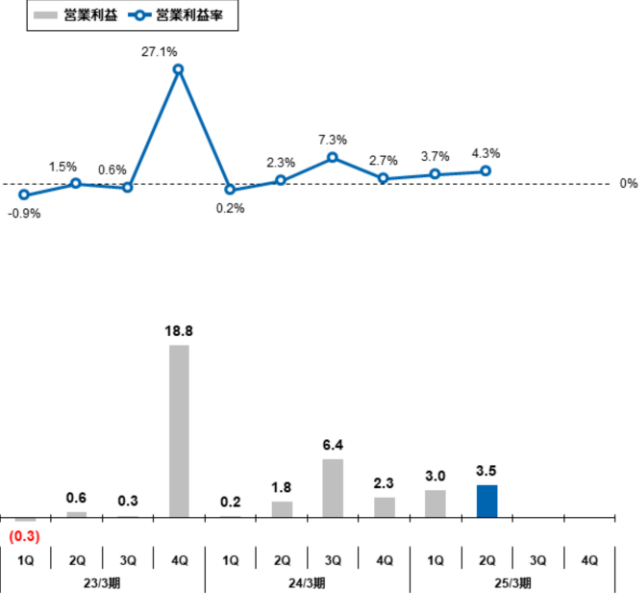
営業利益は93億円となり、営業利益率は5.5%となりました。  
前四半期比では、営業利益は96.7%の増加、営業利益率は1.2ポイントの増加となりました。

# アクセスソリューションズ セグメント (AS)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2024/11/6

11

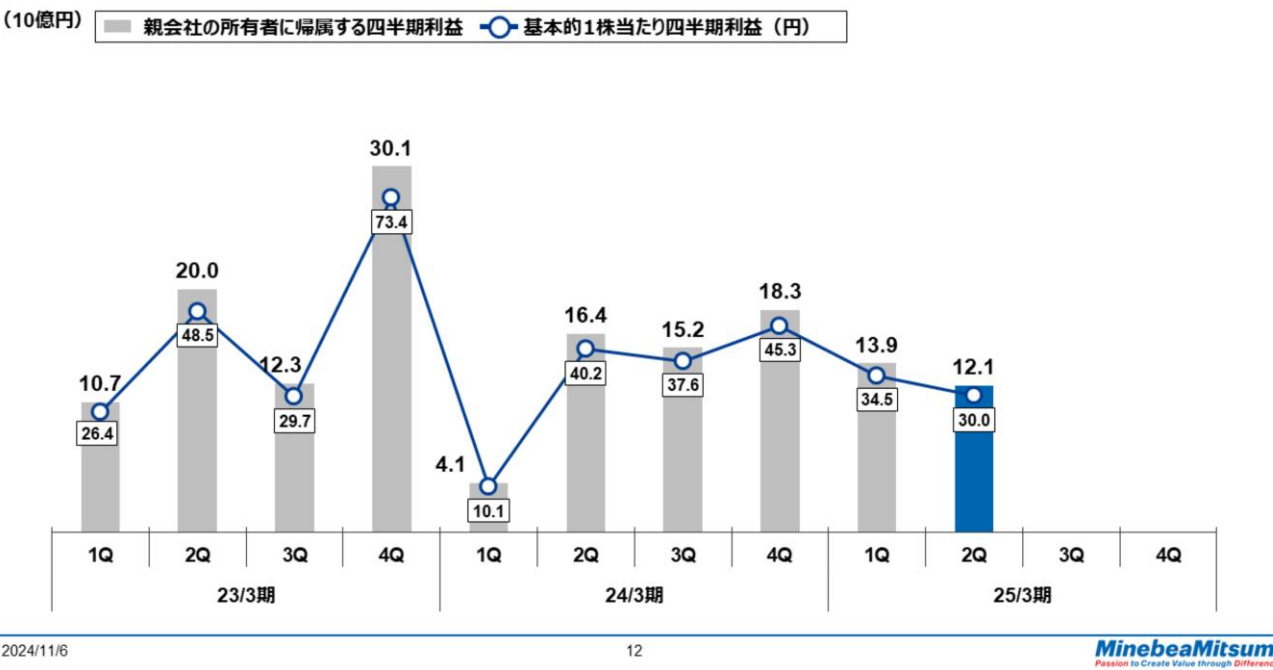
MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

アクセスソリューションズセグメントの四半期ごとの推移です。

売上高は820億円、前四半期比で0.6%の増加となりました。  
これは、二輪を中心としたアジア地域および車載デバイスの増収等によるものです。

営業利益は35億円、営業利益率は4.3%となりました。  
前四半期比では、営業利益は17.8%増、営業利益率で0.6ポイント増加となりました。

# 親会社の所有者に帰属する四半期利益



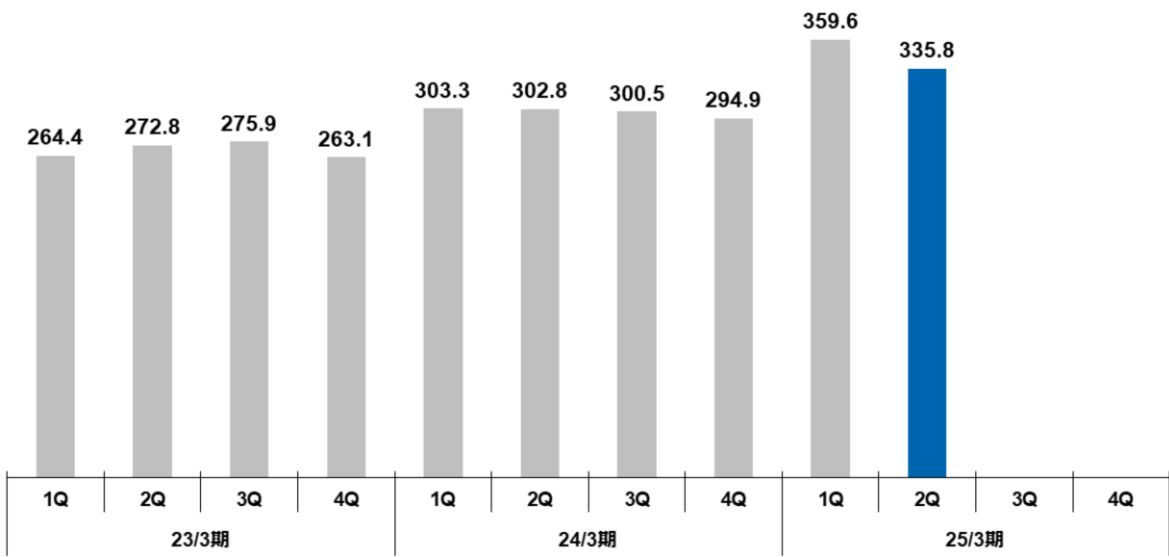
このスライドは、親会社の所有者に帰属する四半期利益の推移を棒グラフで、1株当たり四半期利益の推移を折れ線グラフで表しています。

四半期利益は121億円、1株当たりでは30.0円となりました。

第2四半期は、外貨建ての債権債務の評価替えにより、為替差損は96億円となりました。

# 棚卸資産

(10億円)



2024/11/6

13

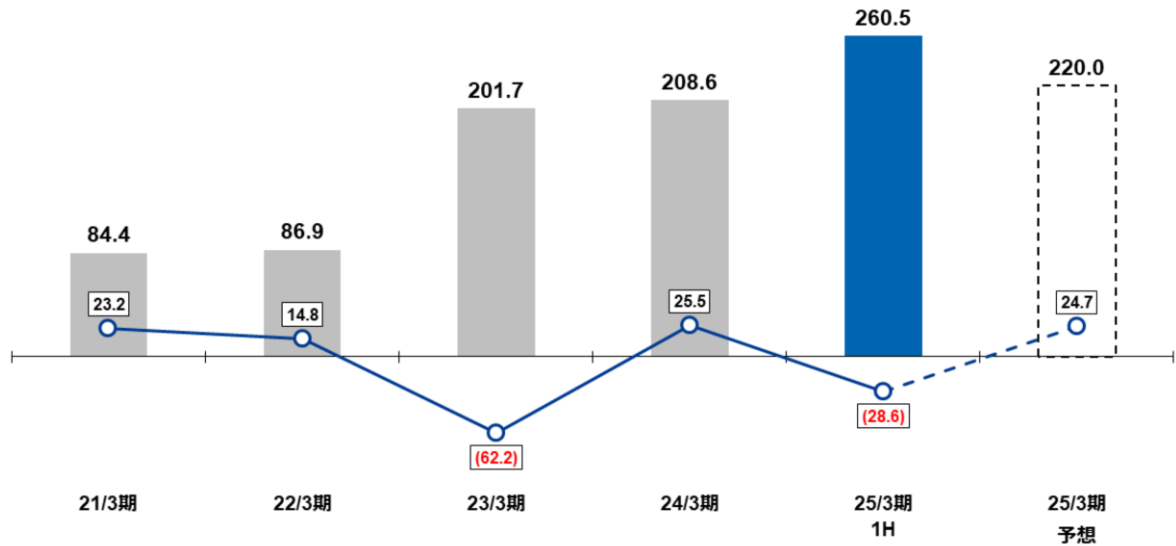
MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

続きまして、棚卸資産の四半期ごとの推移です。

第2四半期末は3,358億円となり、3カ月前と比べると238億円の減少となりました。

# ネット有利子負債、フリーキャッシュフロー

(10億円) ■ ネット有利子負債\* ○ フリーキャッシュフロー



\*ネット有利子負債：連結財政状態計算書上の「社債および借入金」-（「現金および現金同等物」+3か月超の定期預金）

2024/11/6

14

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

このグラフは、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の推移を棒グラフで、フリーキャッシュフローの金額を折れ線グラフで表しています。

第2四半期末におけるネット有利子負債は2,605億円となり、2024年3月末から519億円増加しました。

なお、主にミネベアパワーデバイス等のM&A関連の支出が含まれています。

2025年3月期のフリーキャッシュフローに関しては、下半期に営業キャッシュフローが増加することにより、247億円となる見込みです。

業績予想

通期売上高・営業利益は据え置き

| (百万円)                | 2024年3月期  | 2025年3月期 |         |           |        |
|----------------------|-----------|----------|---------|-----------|--------|
|                      | 通期        | 上半期      | 下半期     | 通期        | 前期比    |
| 売上高                  | 1,402,127 | 778,237  | 781,763 | 1,560,000 | +11.3% |
| 営業利益                 | 73,536    | 48,171   | 54,829  | 103,000   | +40.1% |
| 税引前利益                | 75,545    | 37,387   | 52,613  | 90,000    | +19.1% |
| 親会社の所有者に帰属する<br>当期利益 | 54,035    | 26,048   | 39,952  | 66,000    | +22.1% |
| 基本的1株当たり<br>当期利益 (円) | 133.05    | 64.46    | 99.13   | 163.59    | +23.0% |

| 為替レート | 2024年3月期<br>通期 | 2025年3月期<br>下半期想定 |
|-------|----------------|-------------------|
| US\$  | 143.31円        | 145.00円           |
| ユーロ   | 155.18円        | 157.50円           |
| タイバーツ | 4.08円          | 4.30円             |
| 人民元   | 20.03円         | 20.50円            |

2024/11/6

15

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

2025年3月期の通期業績予想につきましては、8月に発表した予想から売上高および営業利益を据え置きといたしました。

セグメント別の詳細は17ページにございますが、売上高については、PTを上方修正、ASを下方修正いたしました。

営業利益については、PTで上方修正、SEは下方修正しました。

為替レートは1ドル145円を想定しています。

# セグメント別業績予想

| (百万円)             | 2024年3月期<br>通期 | 2025年3月期 |         |           |        |
|-------------------|----------------|----------|---------|-----------|--------|
|                   |                | 上半期      | 下半期     | 通期        | 前期比    |
| 売上高               | 1,402,127      | 778,237  | 781,763 | 1,560,000 | +11.3% |
| プレジジョンテクノロジー      | 211,406        | 127,561  | 128,439 | 256,000   | +21.1% |
| モーター・ライティング&センシング | 369,388        | 205,497  | 209,503 | 415,000   | +12.3% |
| セミコンダクタ&エレクトロニクス  | 494,717        | 279,944  | 275,056 | 555,000   | +12.2% |
| アクセスソリューションズ      | 322,108        | 163,539  | 165,461 | 329,000   | +2.1%  |
| その他               | 4,508          | 1,696    | 3,304   | 5,000     | +10.9% |
| 営業利益              | 73,536         | 48,171   | 54,829  | 103,000   | +40.1% |
| プレジジョンテクノロジー      | 38,035         | 27,694   | 28,306  | 56,000    | +47.2% |
| モーター・ライティング&センシング | 11,867         | 11,900   | 12,100  | 24,000    | 2.0倍   |
| セミコンダクタ&エレクトロニクス  | 35,522         | 14,033   | 17,967  | 32,000    | -9.9%  |
| アクセスソリューションズ      | 10,625         | 6,534    | 10,466  | 17,000    | +60.0% |
| その他               | △728           | △545     | △455    | △1,000    | -      |
| 調整額               | △21,785        | △11,445  | △13,555 | △25,000   | -      |

2024/11/6

16

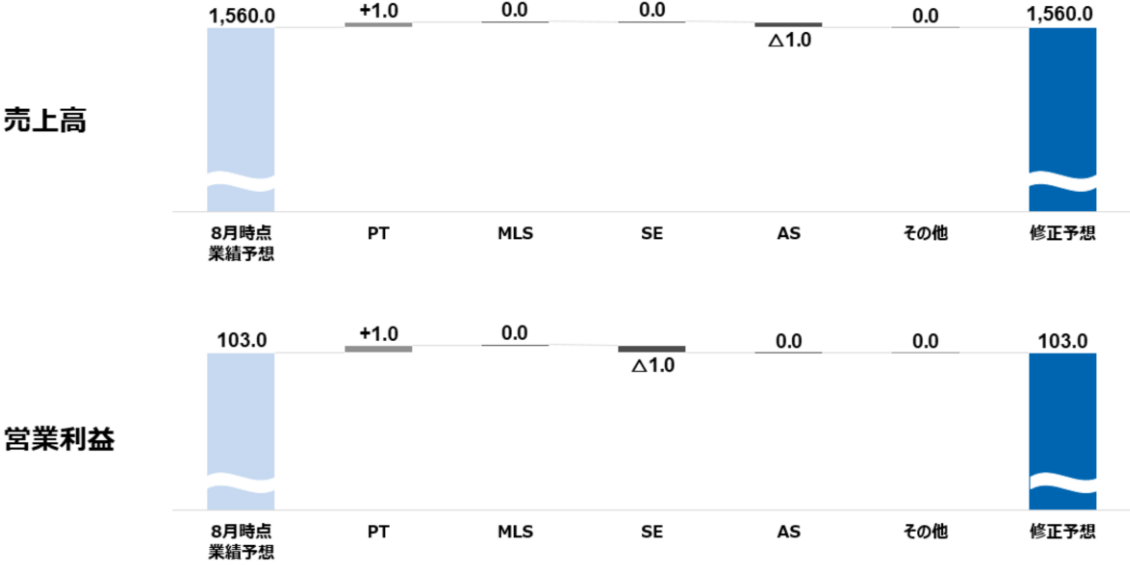
MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

こちらは、各事業セグメント別の予想です。



通期業績予想 8月時点業績予想からの差異

(10億円)



2024/11/6

17

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

こちらは、今回の業績予想修正と8月時点予想の差をチャートでお示したものです。

以上で私からの発表を終わります。

# 事業概況と経営戦略

Business Update & Management Strategy

2024年11月6日

代表取締役 会長 CEO

貝沼 由久



2024/11/6

18

貝沼です。

それでは私から、事業概況と経営戦略についてご説明します。

## 本日のポイント

### 全体

- 上半期は売上高・営業利益とも過去最高
- データセンター、航空機向けは回復が継続し、PT、MLS（モーター）の収益性改善が進む
- 様々な施策により中国を中心とした自動車市場減速の影響をカバー
- スマートフォン市場、為替動向を含め先行きは多少不透明であるので、現時点では今期の売上高・営業利益予想は据え置く

### プレジジョン テクノロジーズ (PT)

- データセンター市場の回復と、車載向けのコンテンツグロース継続により、ヘアリング販売数量と共に営業利益率も着実に回復し、過去最高益へ
- 航空機ビジネスの回復も継続
- カンボジア 第二工場（フルサット）の開所式を実施。PMCを含むPT事業の主力拠点へと拡大

### モーター・ライティング & センシング (MLS)

- HDD市場回復および製品ミックス改善、車載向けのグローバルニッチトップ製品が好調
- モーターの利益は今期270億円に。2027年3月期営業利益率10%に向け、着実に収益性向上
- タブレット向けの立ち上げ遅れにより、バックライトが収益の足を引っ張る

### セミコンダクタ& エレクトロニクス (SE)

- アナログ半導体は、滋賀工場のプロダクトミックスの変更による立ち上げ遅れにより収益性改善が遅延。競争力のあるサイドゲートIGBT技術を核とした中長期の成長戦略は不変
- サブコア事業（光デバイス、機構部品）は想定を下回る。コア事業（コネクタ、スイッチ・コイル）やスマート製品は好調

### アクセスソリューションズ (AS)

- 中国市場における減速は、米国およびメキシコ工場の黒字化でカバー。通期計画は想定通りを見込む
- 競合が苦戦する中、強固な財務基盤により当社に対し引き合いが増加

2024/11/6

19

おかげさまで、売上高は四半期として、営業利益は第2四半期として過去最高となりました。さらに、上半期としても過去最高の売上高・営業利益という結果となりました。

ゲーム、タブレット用などのサブコア事業が上半期は予想を少し下回り、下半期も強い見通しではないということです。

上半期は過去最高だが、下半期は多少不透明であり、  
現時点では通期売上高・営業利益は据え置き

| (百万円)  | 2024年3月 |           | 2025年3月期 |        |         |           |        |
|--|---------|-----------|----------|--------|---------|-----------|--------|
|  | 1H      | 通期        | 1H       | 前期比    | 2H      | 通期        | 前期比    |
| 売上高  | 672,117 | 1,402,127 | 778,237  | +15.8% | 781,763 | 1,560,000 | +11.3% |
| 営業利益   | 28,490  | 73,536    | 48,171   | +69.1% | 54,829  | 103,000   | +40.1% |
| <small>株主の利益に帰属する</small><br>当期利益                  | 20,496  | 54,035    | 26,048   | +27.1% | 39,952  | 66,000    | +22.1% |
| <small>基本給1株当たり</small><br>当期利益 <small>(円)</small> | 50.25   | 133.05    | 64.46    | +28.3% | 99.13   | 163.59    | +23.0% |

前回、2024年8月2日の決算発表時も、偶然ですが株式市場は乱高下となり、10円以上の為替変動がありました。本日も米国の大統領選挙によって先ほどから円安が進んでおり、非常に先が見通しにくく、今回の売上高・営業利益の業績予想は修正なしとさせていただきました。

データセンターの市場成長、自動車向けコンテンツグロースに加え、  
PMCの用途・製品ラインナップ拡大により、来期以降営業利益は600億円超えの目線に

主なポイント

1 データセンター用ファンモーター需要が加速

- ・AIの用途が言語→画像→映像に拡大することでデータ量が増加。AIサーバー向けに加え、従来のデータストレージサーバーの需要拡大も続く

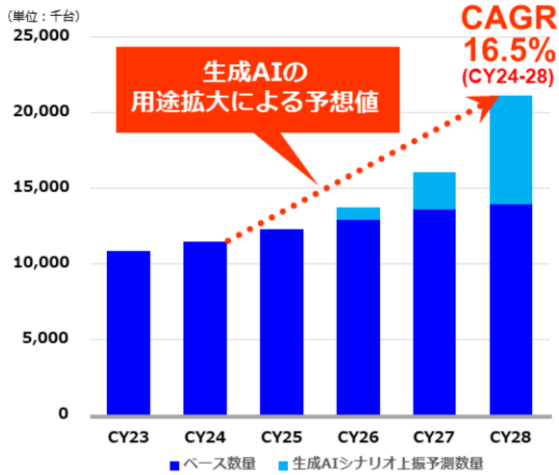
2 自動車向けコンテンツグロース

- ・エンジンタイプの変化により員数は増加（ICE→HEV/EV）
- ・安全、快適、環境に対応する電装化などによる小型モーターの需要拡大に伴い、ベアリングの数量も増加

3 PMCビジネスの収益力向上

- ・HDD市場に加え、自動車、医療など新市場へ参入
- ・カンボジア第二工場を主力拠点とし、PT全体で営業利益600億円を超えて700-800億円を目指すための成長ドライバーとして拡大

新たな生成サービスの出現等によるサーバー数量予想



プレジジョンテクノロジーズ（PT）は非常に好調で、今期の営業利益予想は過去最高記録を大きく上回る約560億円を見込んでいます。

これは、データセンターの回復、自動車向けコンテンツグロースの継続に加え、航空機向けにおける足元の力強い回復が要因となっています。航空機向け事業に関しては、今後タイ、インドへの移管・拡大が始まります。このようにグローバルに広範な生産拠点を持っているのは業界で当社だけだと認識しており、今後の航空機向けビジネスの拡大にとって威力を発揮していくと考えています。

## プルサット新工場 (カンボジア第二工場)について

### PT事業の成長およびカーボンニュートラルを担う基幹拠点に

#### 設立の狙い / 概況

- 進捗：  
起工式を9月20日に実施。25/3期中に一部建設および人材確保/教育を開始。26/3期中に一部稼働開始予定
- 敷地面積：  
約50ha (約500,000 m<sup>2</sup>)  
(プノンペン経済特区 (PPSEZ)の第一工場の2.5倍に相当)
- 狙い：  
PMC製品 (機械加工部品)等さらなる市場拡大が期待できる製品の生産拡大。垂直統合生産システムや自動化設備等を積極的に活用し社内のベストプラクティスを集結。PT事業の成長を担い、営業利益600億円を超えて700億円-800億円を創出する柱に



完成予想図



ターボチャージャー用  
ターボシャフト



燃料噴射装置インジェクター

#### 太陽光発電事業

- 自社太陽光発電事業を開始(完成時の発電容量合計約50MW)、カンボジア国内の既存工場、および将来の工場拡張時の使用電力が100%再生可能エネルギーに。完全なカーボンニュートラルを達成



SchneiTec社にて設置済みの太陽光発電システム

既にご案内のとおり、カンボジア プルサット州に、機械加工品の新工場を設立しました。こちらの工場はカーボンニュートラルに対応する私の夢の工場と呼んでおり、9月20日に起工式を実施しました。

# モーター・ライティング&センシング（MLS）の状況

自動車向けコンテンツグロス、グローバルニッチトップ製品増加により  
25年3月期の営業利益は270億円を見込む。27年3月期の営業利益率は10%へ

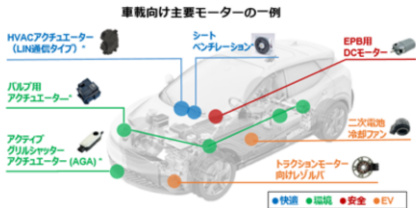
## 主なポイント

### 1 モーター：自動車向けコンテンツグロス

- ・電動化および安全、快適、環境に対応する電装化によるコンテンツグロスは今後も拡大

### 2 モーター：グローバルニッチトップ製品の増加

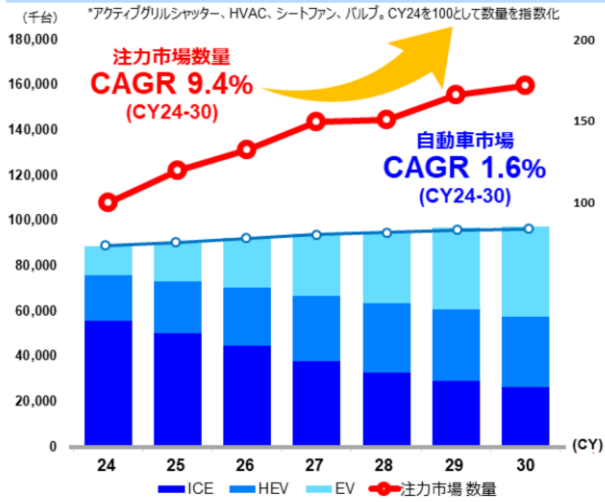
- ・競争力を発揮できるグローバルニッチトップ製品の増加により収益性向上



### 3 バックライト：タブレット向けの立ち上げ遅れ

- ・製品構成の端境期。現時点では収益の足を引っ張る

## 世界自動車生産台数と当社注力市場\*の成長性



2024/11/6

23

モーター・ライティング&センシング（MLS）では、モーターについては今期約270億円の営業利益を見込んでいます。今期270億円が達成できれば、次は300億円を目指すレベルになっていくと考えており、ようやく2027年3月期の営業利益率10%が見えてきました。

今後、小型ロボット市場の発展に伴い、「掴む」「握る」に加え、センシングも加わり、小型モーター+センサーが拡大していくと見込んでいます。



## 近未来的なベッドセンサーシステム®で「未来の眠り」を実現

### ベッドセンサーシステムの機能が進化

バイタル情報のモニタリングに加え、測定したからだの状態や変化にあわせて利用者に最適な「未来の眠り」を提供

2025年大阪・関西万博 パソナグループのパビリオン  
「PASONA NATUREVERSE」にてコンセプトベッド（右図）を展示

- ・センサー事業の根幹をなす技術要素であるひずみゲージを活用
- ・ベッドに組み込まれたセンサーで、いかなる計測用器具も身体に装着することなく、リアルタイムに体重\*・体動・呼吸数・心拍数等の利用者のバイタル情報を測定・表示することが可能

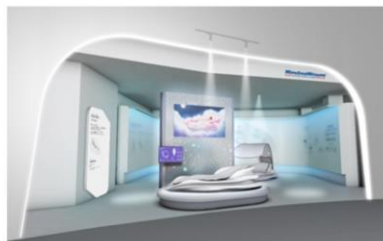
\*参考体重

### これまでの産学官連携の取組が形になって実現

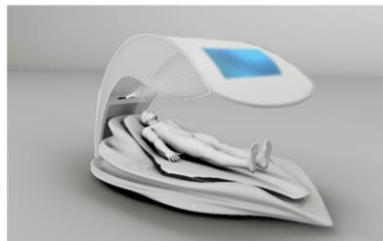
2021年 国立研究開発法人科学技術振興（JST）「共創の場形成支援プログラム」参画  
慶應義塾大学とベッドセンサーシステムを活用して共同実施中

2022年 内閣府 戦略的イノベーション創造プログラム  
「AIホスピタルによる高度診断・治療システム」に関し慶應義塾大学と先進的な取組みを共同推進

2025年 大阪大学大学院 澤名豊教授のご指導により、2025年大阪・関西万博出展  
展示内容は慶應義塾大学予防医療センター三村名豊教授が監修



PASONA NATUREVERSE 『未来の眠り』展示イメージ



ベッドセンサーシステムを活用したコンセプトベッドのイメージ

10月30日に発表しましたように、大阪・関西万博のパソナグループパビリオンに、我々のベッドセンサーシステムのコンセプトベッドを展示させていただきます。今まで心拍の判定は非常に難しかったのですが、社内的なブレイクスルーがあり、かなり精度の高い睡眠深度が図れるようになりました。

何年もかけて本製品開発に取り組んできましたが、やっと成果が形になってきました。



アナログ半導体・パワー半導体市場共に2025年以降は成長加速  
得意分野で「グローバルニッチトップ」を目指す！

主なポイント

1 半導体:競争力を発揮するグローバルニッチ  
トップ戦略を推進

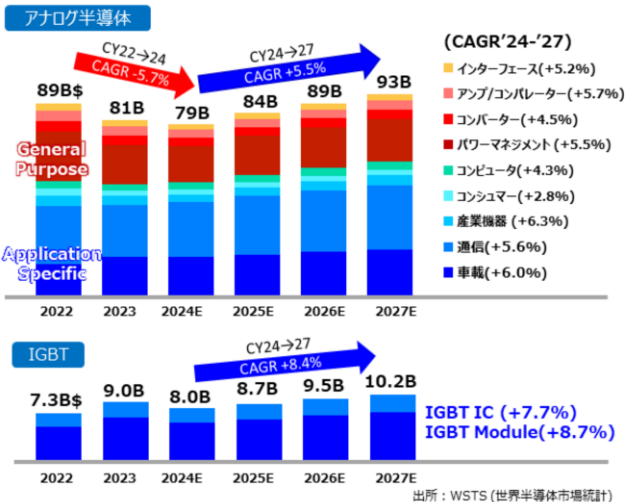
- ・ニッチ・カスタム領域に集中。“匠の技のすり合わせ”  
で顧客のニーズに応えた製品を提供することで強固な  
ポジションを構築  
(中国勢が参入しづらいマーケット)

2 半導体: 独自技術であるサイドゲートIGBTを  
核に、高耐圧・高性能製品ラインナップ拡大

- ・高効率IGBTとSiCの両方を持っているのが当社の強み。  
EV含め我々の技術を付加価値として認めてくれる市場  
がターゲット
- ・鉄道向けやパワーグリッド向けなどの高耐圧・高性能  
製品に注力し、中国勢とは違う土俵で成長する
- ・上記市場の拡大と共に滋賀工場の稼働が引き上がるこ  
とで、利益率は一層向上

3 サブコア事業(光デバイス、機構部品)は想定  
を下回る

グローバル市場予測



2024/11/6

25

セミコンダクタ&エレクトロニクス (SE) に関して、半導体の現在市況は土砂降りの状況です。加えて、ミネベアパワーデバイス (旧日立パワーデバイス) のお客様で案件のキャンセルがあったという特殊要因があります。現在急遽ヨーロッパのTier1メーカー様に我々の製品をご使用いただくための様々な取り組みを行っており、サンプルも順調に出荷しています。これらの取組が順調に進めば滋賀工場のキャパシティを埋めることができ、また力強く歩み始めることができると考えています。この状態でも200億円を超える営業利益は確保できます。

また、滋賀工場ではオムロン時代から取り組んでいるMEMSについて、各所にサンプルを出し、小規模ながら取引もはじまっています。

今の時期にやるべきことは、このようにIGBTのプロダクトミックスを変えていくこと、そしてアナログ半導体の差別化だと考えています。中国の競合もある程度の品質の製品をつくるようになり、当社としてはこれに対する差別化が必要であると考えており、技術的なロードマップの作成、生産設備の搬入も始めています。

さらに、ミネベアパワーデバイスでは価格是正にも取り組んでいます。

エイブリックがソシオネクストよりメディカル関連事業を譲受  
ハンドヘルド型超音波診断用装置で、画像診断の普及を後押し



狙い

1 高い技術シナジー

- エイブリックの**送信技術**とソシオネクストのハイエンド**受信技術**はオーバーラップせず、補完関係
- 従来エイブリックが保有するハンドヘルド型超音波診断用ローエンド製品に加え、**ミドル・ハイエンド製品**を取得。今後、獲得したハイエンド受信技術により、超音波診断装置向け**製品ラインナップ**を拡充

2 高画素化による事業機会拡大

- **診断画像の高画素化、より深部までの撮影を可能にする64ch製品**を、24年下期から本格的に製品展開
- ハンドヘルド型でも、カート型（据え置き型）に近づく性能を実現。**医療現場における画像診断（エコー検査）の普及を加速。誰でも素早く体内画像が得られることが可能に**

譲受事業に関して

1 譲受事業の内容

メディカル関連事業の資産・知財・従業員等  
(主に**ハンドヘルド型超音波診断装置**、及び**LSI**(大規模集積回路)の開発・製造販売事業)  
- ファブレス事業のため、生産設備保有は無し

2 競争力の源泉

LSIに加えてファームウェアも含めたシステムの深い知見と高精細画像生成を含む受信技術

2024/11/6

26

9月20日に、ソシオネクストのメディカル関連事業を譲受することを発表しました。これにより、64chという技術を手し、ハンディ端末でより高解像度の画像を、より深部まで撮影することができるようになります。

例えば、妊婦さんが毎日家で胎児の状況を自分で把握できるようになるなど、潜在的にかなり大きなマーケットだと認識しています。このような医療機器の重要な技術を手することで、エイブリックの現在の営業利益率30%をできるだけ50%に近づけ、グローバルニッチトップを目指していきます。

## 自動車の電動化は大きなチャンス 相合の成果である高付加価値製品の投入で市場の伸びを上回るスピードで成長

### 主なポイント

#### 1 エレクトロメカニクスソリューションズ®がAS分野に到来

- ・フラッシュハンドルをはじめアクセス製品の電装化は想定を上回る勢いで拡大
- ・ドアハンドルはフラッシュハンドルが主流へ

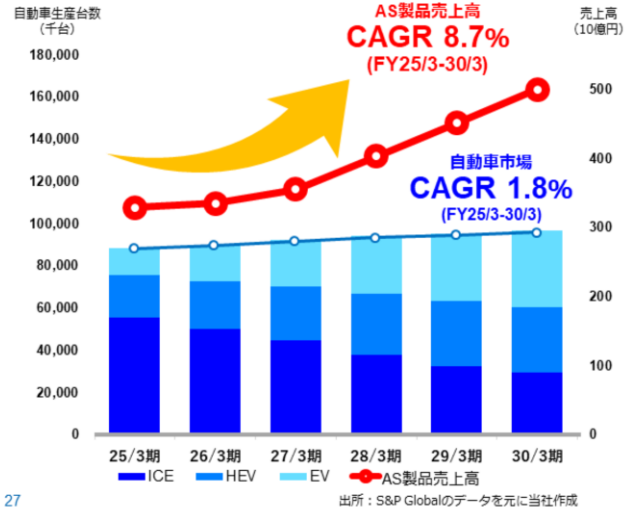
#### 2 ラッチもE-ラッチになり、ゲームチェンジの様相

- ・受注増加の見込み

#### 3 欧州競合他社の財務状況悪化

- ・財務基盤が盤石な当社への引き合いが増加傾向

### 世界自動車生産台数と当社AS製品の成長性



2024/11/6

27

私が本日一番皆さまにお伝えしたかったことは、アクセスソリューションズ（AS）事業について、なぜ今更自動車関連に参入するのかと様々なご意見をいただきましたが、ついにゲームチェンジの時代にやってきたということです。

私は社長就任時に機電一体を表すエレクトロメカニクスソリューションズという言葉を商標登録して、我々の向かう道をお示してきました。現在、ドアハンドルはもはや機械加工品ではなく、電子機器と一体となり、モーター、センサー、アンテナが入る非常に複雑なものになっていくという業界のムーブメントがおきています。

さらに、ラッチがE-ラッチになり、ソフトクロージャージャーだけでなく自動でドア開閉する機構が高級車にどんどん搭載されていきます。従来ラッチは安全保安部品であり、一度取引が決まってしまうと、多少コストが安くてもベンダーを変更する必要がなく、新規参入が難しい製品でした。しかし、今まさにゲームチェンジにより新しいベンダーとして我々のモーターとラッチの技術を組み合わせた製品で参入する機会が到来しています。

欧州ではCOVID-19感染拡大や中国市場減速の影響で競合他社の財務状況が非常に悪いこと、加えてゲームチェンジにより電子機器が入った製品が必要になってくるということから、選択受注をしなくてはならないほど非常に多くの引き合いをいただいています。また、価格是正についても、供給できるベンダーが限られるということで、お客様に耳を傾けていただける環境になっています。

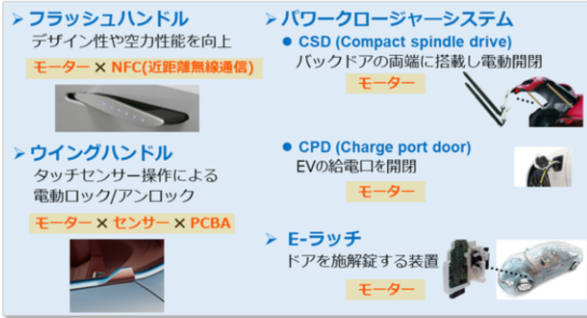
当社としては、このまたとないチャンスを生かしていきたいと思っています。

## 多様な技術を組み合わせ、新たな製品を作りだすことが出来る競合他社はいない！

## アクセス製品

## 相合による高付加価値製品がこれから数年で上市

- ・2024年3月期以降の1.5年間で、約150件の相合製品を開発
- ・受注した製品のライフタイムバリューは約300億円  
(「相合部品単位」ベース)
- ・アクセス製品の家電、住設への将来的な応用も検討

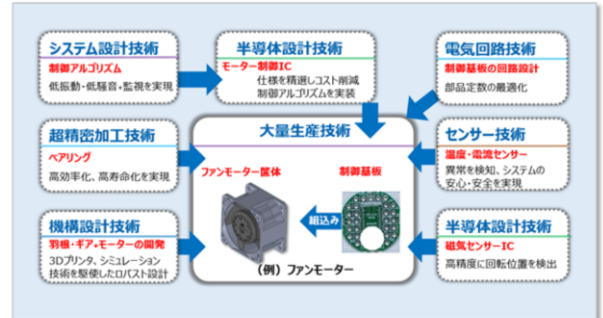


2024/11/6

## モータードライバーIC

当社独自技術でのモーター関連ワンストップソリューション  
使いやすさと高付加価値を追求した「相合」製品

- ・モーター、マイコン付き内製半導体、ソフトウェア、センシングなどを組み合わせ、  
データセンターのホスト側状態をモニタリングする高精度ファンモーターを量産
- ・当社技術の相合でハイマージン製品のラインナップを拡充



28

相合製品について、このページには2つの事例だけ記載していますが、もっとたくさんの案件があります。「相合\*」を合言葉に、我々のこれから進む道はこれしかないと社内を啓蒙してきましたが、遂にモータードライバーでも、一機種だけではなく様々なモーターに使えるドライバーICが完成しました。このような製品をどんどん開発し、「相合力」がますます我々の今後の成長ドライバーになっていくと考えています。

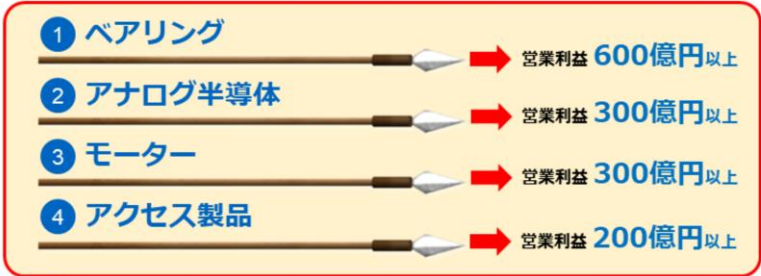
\*総合ではなく、相い合わせることを意味する造語。当社グループのあらゆるリソースを掛け合わせ、相乗効果により新たな価値を創造する。

200億円以上の営業利益が現実として見込める事業を「槍」と定義し、4本の「槍」が確定  
確定した槍だけで1,400億円以上の営業利益を近い将来見込む！



「槍」の定義とは？

- 1. 大きな市場の中のニッチ市場であること
- 2. その製品は簡単な技術革新ではなくなる
- 3. 当社の強みが活かせる製品であること
- 4. 「槍」とされる各製品間でシナジー（「相合」）があること



2024/11/6

29

振り返ると、売上高1兆円を目指していた時も、3年間ほどわずかに届かない時期が続きましたが、今期は1兆5,000億円を目指すレベルまで来ています。営業利益も、1,000億円が壁のように見えていますが、私はガラスの壁だと思っています。

先述のように、ベアリングは営業利益560億円を達成できれば次は600億円が視野に入ってきます。アナログ半導体も、今期多少ビジネス環境が悪くても230 - 240億円を見込んでおり、環境が良くなれば300億円を目指すことは可能です。モーターは今期270億円を見込むということは300億円の目標も見えてきます。アクセスも、今期170億円の見込みにハイマージンの電子部品が加われば200億円を目指すことができます。これにサブコア事業の200億円を足せば、営業利益の合計は1,600億円となり、本社経費、事業本部の経費を除いても、1,300億円程度を見込むことができと思っています。



## 中間配当は前年水準を維持

## 配当金

## 25/3期 配当

|              |    |   |        |
|--------------|----|---|--------|
| 中間配当         | 未定 | → | 20 円/株 |
| 期末配当<br>(予想) | 未定 | → | 未定     |

期末配当は、当期の業績を勘案した上で決定の予定  
ただし、期末配当を20円とした場合、配当性向は24.5%  
中長期的なキャッシュアロケーション方針は不変

(ご参考) 24/3期 配当 年間配当40円 (中間配当20円 期末配当20円)

## 自己株式の取得

2024年8月2日に開示した自己株式の取得について、  
8月21日から10月31日まで(約定ベース) の取得状況は下記の通りです。

取得した株式の総数：257.8万株 (上限280万株)

取得価額の総額：7,171.6百万円 (上限10,000百万円)

2024/11/6

30

期末配当は未定としていますが、20円を下回ることはないと考えています。

自己株式の取得につきましては、幸か不幸か、想定よりも随分安く購入することができ、上限280万株か上限100億円、どちらか達成した時点で終了としていましたが、11月1日に発表した通り10月末時点で上限280万株のうち257万株は取得済となり、残りはわずかとなります。

### 統合報告2024を発行

人的資本の強化、収益性向上の取り組みを中心に、  
当社の企業価値向上に向けた戦略・施策をご紹介します。

当社ウェブサイトでご覧下さい。→



### SBT認証を取得

2031年3月期に向けた当社の温室効果ガス排出削減目標について、  
国際的イニシアチブ「SBTi」からの認定を取得しました。

- ・ Scope1,2：2031年3月期までに42%削減（2023年3月期比）
- ・ Scope3 カテゴリー11\*：2031年3月期までに25%削減（2023年3月期比）

\* カテゴリー11：販売した製品の使用



ESGトピックスはこちらのページをご覧ください。

以上で私の発表を終わります。ありがとうございました。

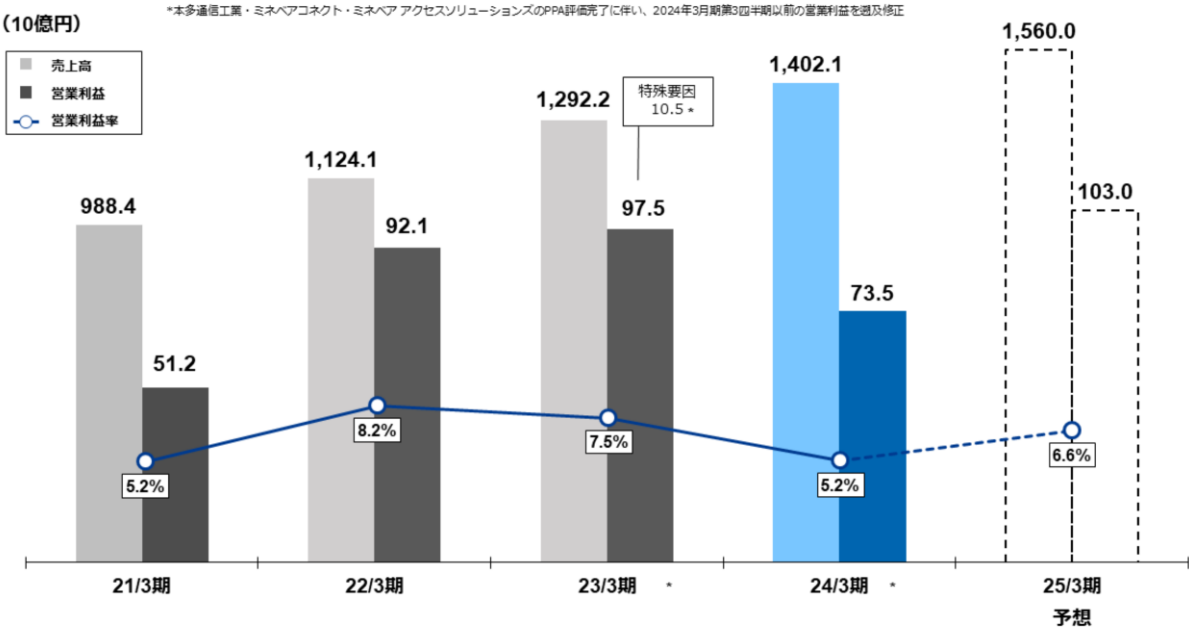


当資料で述べられた内容のうち歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しであり、また、それらは現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断にもとづいております。実際の業績は、さまざまな要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。実際の業績に影響を与える重要な要素としては、(1)当社を取り巻く経済情勢、需要動向等の変化、(2)為替レート、金利等の変動、(3)エレクトロニクスビジネス分野で顕著な急速な技術革新と継続的な新製品の導入の中で、タイムリーに設計・開発、製造・販売を続けていく能力、などです。但し、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。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。



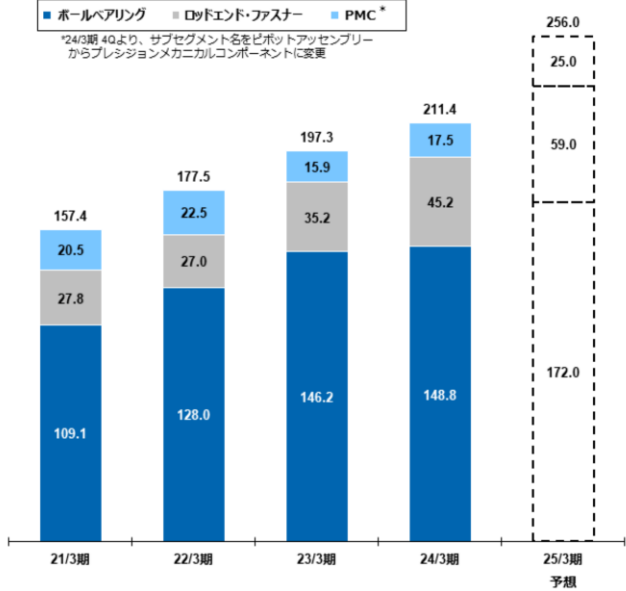
## 参考資料

# 売上高、営業利益、営業利益率

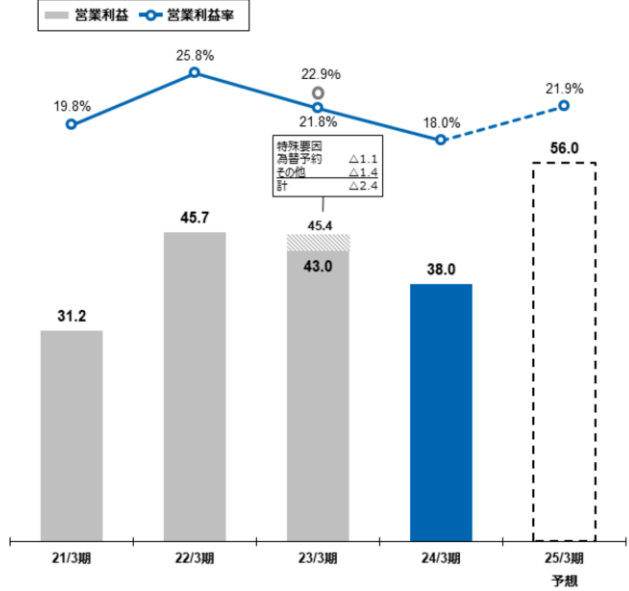


プレジジョンテクノロジーズ セグメント (PT)

売上高 (10億円)

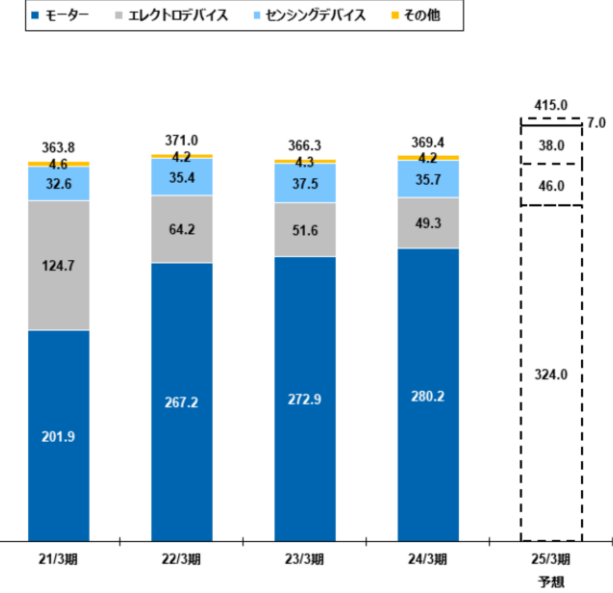


営業利益 (10億円)

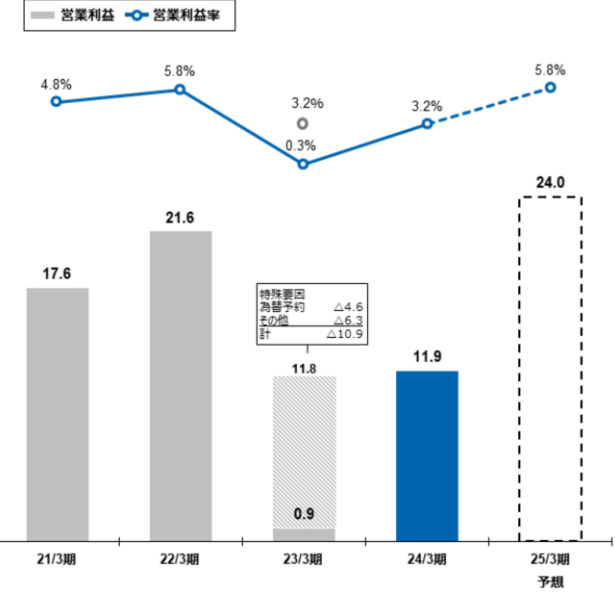


モーター・ライティング & センシング セグメント (MLS)

売上高 (10億円)

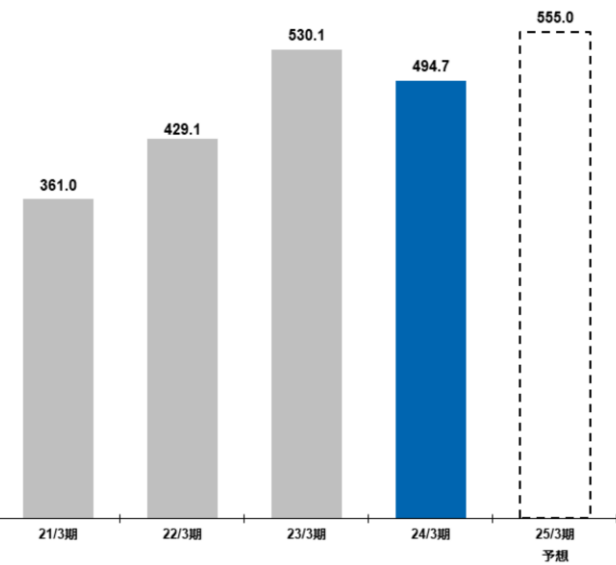


営業利益 (10億円)

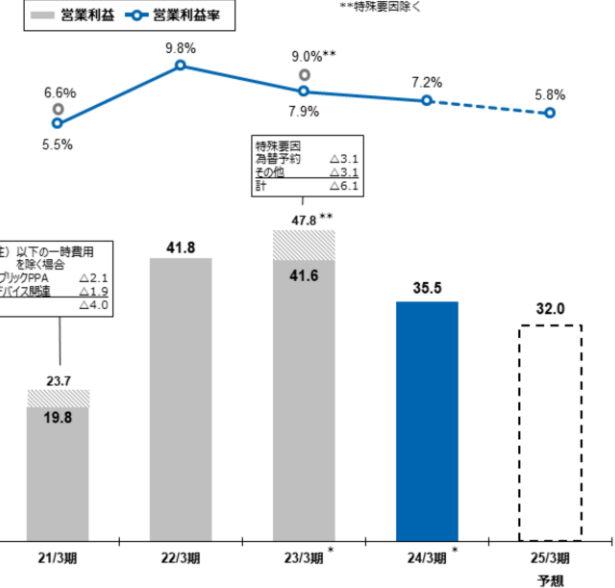


セミコンダクタ&エレクトロニクス セグメント (SE)

売上高 (10億円)

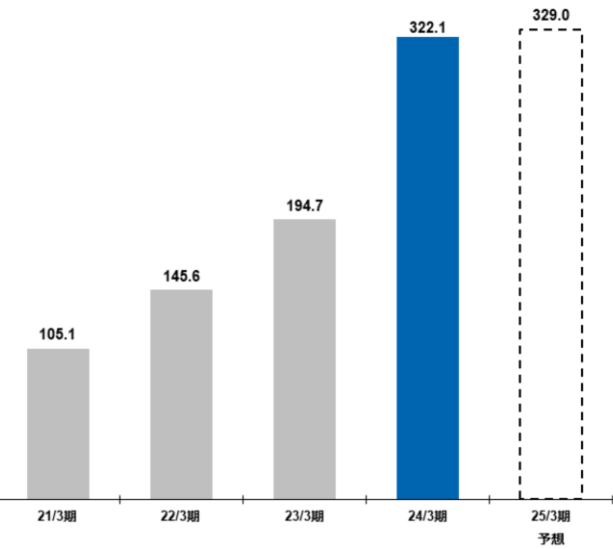


営業利益 (10億円)

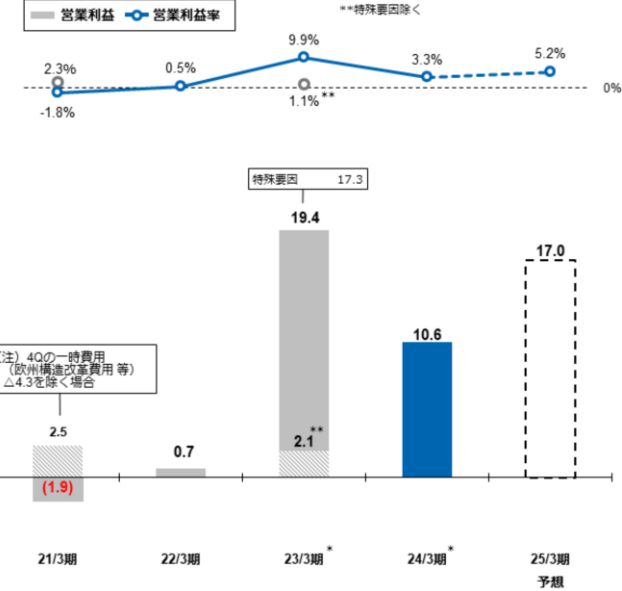


# アクセスソリューションズ セグメント (AS)

売上高 (10億円)

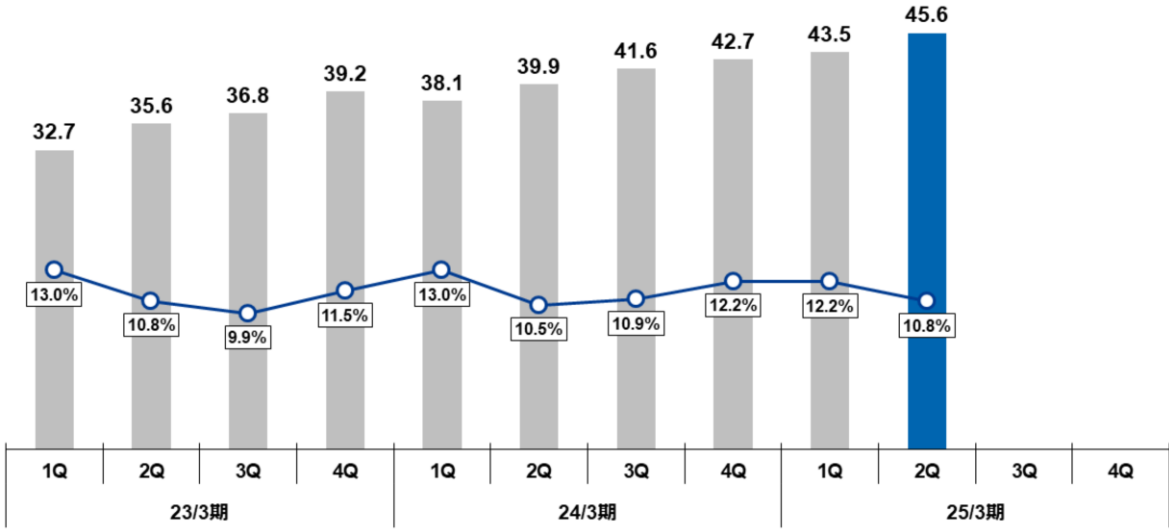


営業利益 (10億円)



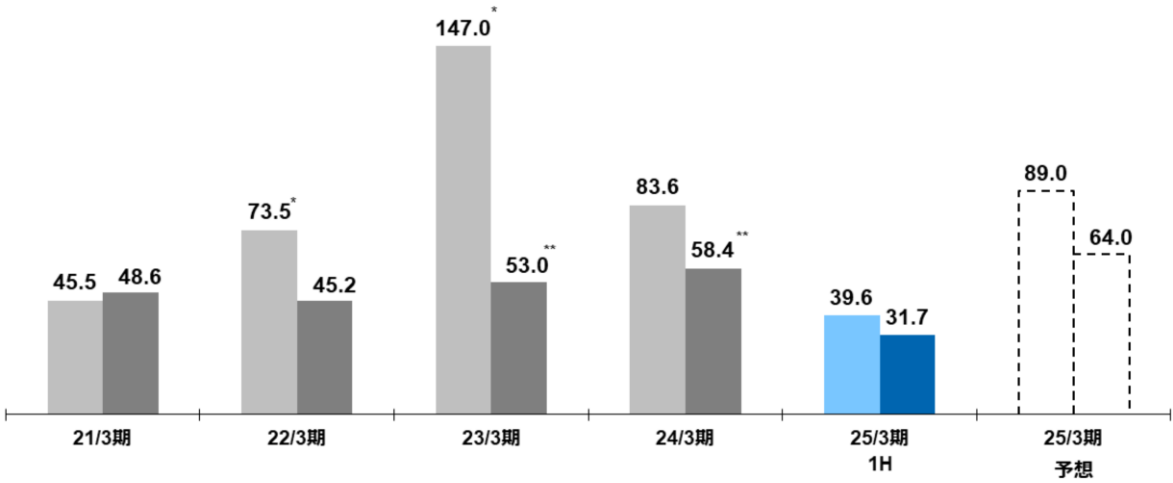
販管費

(10億円)    ■ 販管費    ● 売上高販管費比率



設備投資額・減価償却費

(10億円)    設備投資額    減価償却費



\*22/3期、23/3期の設備投資額には、新本部ビル取得費用が含まれています。  
\*\*本多通信工業・ミネベアコネクテ・ミネベア アクセスソリューションズのPPA評価完了に伴い、2024年3月期第3四半期以前の数値を適正に修正。



ROIC（投下資本利益率）

ミネベアミツミ版

=

NOPAT  
（営業利益+特別損益）×（1-税率）

投下資本  
（受取手形・売掛金+棚卸資産+固定資産-支払手形・買掛金）

セグメント別で管理できる事業資産（売上債権・債務、棚卸資産、固定資産）で算出

