

決算説明会

2023年3月期 第2四半期

ミネベアミツミ株式会社
2022年11月2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 専務執行役員 吉田 勝彦

2022/11/2

3

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

吉田です。

本日は、私より2023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
営業利益は第2四半期として過去最高

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期		前年同期比 伸び率	前四半期比 伸び率
	2Q	1Q	2Q		
売上高	281,955	251,040	330,021	+17.0%	+31.5%
営業利益	25,005	14,255	26,394	+5.6%	+85.2%
税引前利益	24,716	14,274	28,184	+14.0%	+97.4%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	20,393	10,734	20,060	-1.6%	+86.9%
基本的1株当たり 四半期利益 (円)	50.36	26.43	48.62	-3.5%	+84.0%

為替レート	2022年3月期 2Q	2023年3月期 1Q	2023年3月期 2Q
US\$	110.10円	124.44円	135.32円
ユーロ	130.82円	134.45円	139.28円
タイバーツ	3.40円	3.68円	3.79円
人民元	17.05円	19.13円	20.05円

2022/11/2

4

MinebeaMitsumi
Precision to Create Value through Difference

2023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17.0%増、前四半期比31.5%増の3,300億2,100万円となりました。営業利益は、前年同期比で5.6%増、前四半期比85.2%増の263億9,400万円となりました。親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前年同期比で-1.6%減、前四半期比で86.9%増の200億6,000万円となりました。

売上高は四半期として過去最高となりました。また、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193億円、前年同期比プラス458億円、営業利益は前四半期比でプラス32億円、前年同期比はプラス68億円との推計です。

上半期連結業績サマリー

売上高は上半期として過去最高

(百万円)	2022年3月期 上半期	2023年3月期 上半期	前年同期比 伸び率	2023年3月期上半期	
				8月予想	達成率
売上高	530,260	581,061	+9.6%	568,000	+2.3%
営業利益	44,633	40,649	-8.9%	41,000	-0.9%
税引前利益	44,319	42,458	-4.2%	40,500	+4.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	35,052	30,794	-12.1%	30,000	+2.6%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	86.45	75.22	-13.0%	73.86	+1.8%

為替レート	2022年3月期 上半期	2023年3月期 上半期
US\$	109.55円	129.88円
ユーロ	130.83円	136.87円
タイバーツ	3.45円	3.74円
人民元	16.93円	19.59円

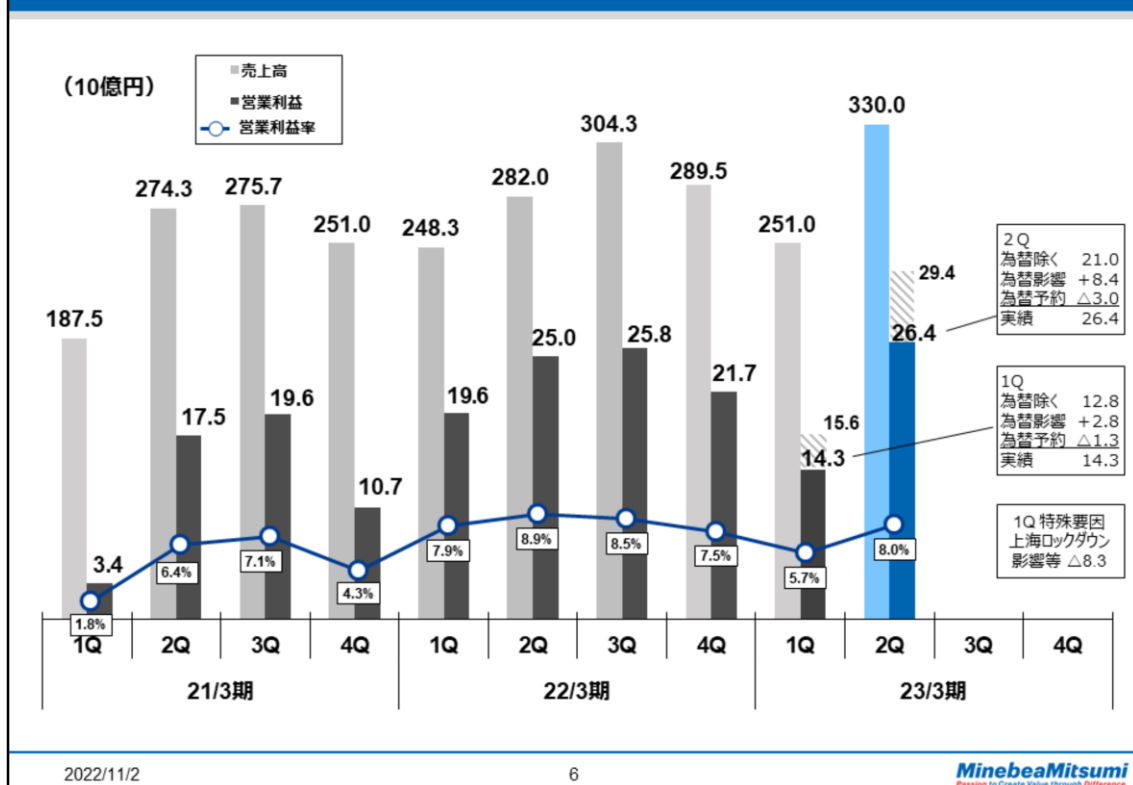
2022/11/2

5

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

こちらは上半期としてのサマリーになります。
上半期としても売上高は過去最高を更新いたしました。

売上高、営業利益、営業利益率



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8.0%となりました。これは前年同期比では0.9ポイント低下、前四半期比では2.3ポイントの増加となりました。

なお、当社では為替の先物予約を行っていました関係で、足元での想定以上の為替変動の影響により、営業利益でマイナスの影響がありました。

為替影響につきまして、フキダシの中で当社の試算をお示していますのでご覧ください。

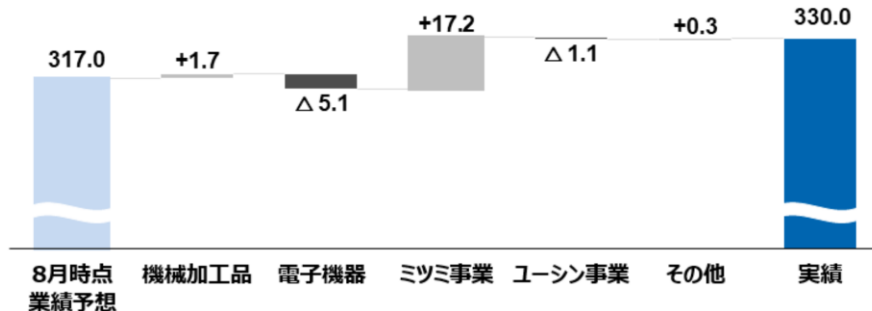
第2四半期の営業利益には、為替の影響が、期初の想定に対し、プラス84億円、為替予約の影響が、マイナス30億円含まれていたものと試算しています。

従いまして、為替予約の影響がなかったと仮定した場合の営業利益は294億円と試算しています。

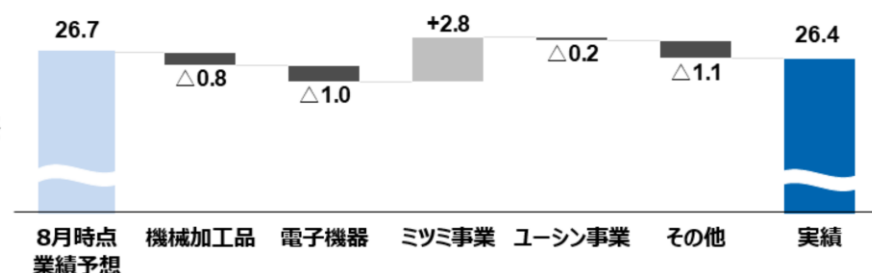
2Q実績 8月時点業績予想からの差異

(10億円)

売上高



営業利益



2022/11/2

7

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

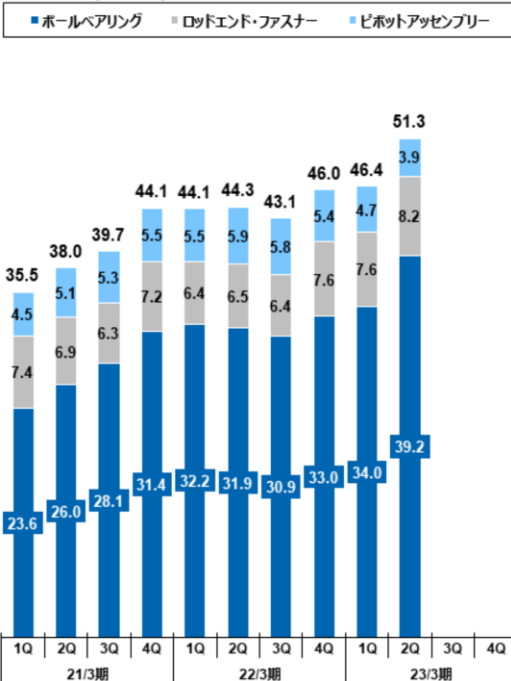
これは、第2四半期の売上高、営業利益の実績につきまして、8月の決算発表時の業績予想からの差異についてセグメント別に示したものになります。

売上高においては、機械加工品は、航空機向けビジネスを中心に想定を上回りました。電子機器は、主にHDD向けモーターの減速により想定を下回りました。ミツミ事業においては、光デバイス、機構部品などで想定を上回りました。ユーシン事業においては若干想定を下回りました。

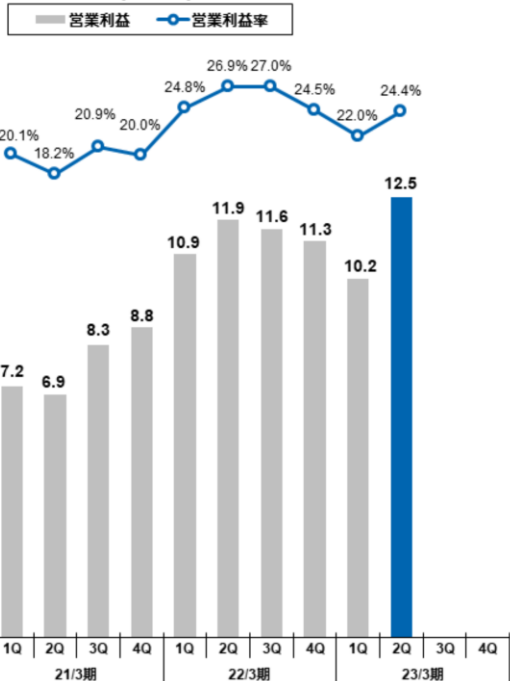
営業利益においては、機械加工品は、概ね想定通りとなりました。電子機器は、売上の減少に伴い、若干想定を下回りました。ミツミ事業においては、前述の売上の増加に伴い、想定を上回りました。ユーシン事業は概ね想定通りとなりました。

機械加工品セグメント

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2022/11/2

8

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

こちらは機械加工品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513億円、前四半期から10.6%の増加となりました。

ボールベアリングの売上高は392億円、前四半期比で15.2%の増加となりました。外販数量は月平均で2億5100万個、前四半期比で13.1%増でした。自動車向けおよびデータセンター向けが堅調に推移したことにより、外販数量は過去最高となりました。

ロッドエンド・ファスナーの売上高は82億円となり、前四半期比で7.4%の増加でした。航空機向けの販売においては、欧州を中心に回復の兆しが見えています。

ピボットアッセンブリーは39億円となり、前四半期比で17.4%の減少となりました。

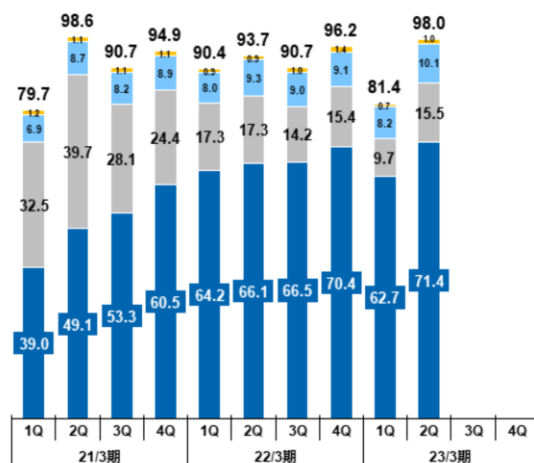
機械加工品の売上高は、過去最高となりました。

営業利益ですが、当四半期は125億円、営業利益率は24.4%となりました。営業利益は前四半期比22.8%の増加となり、営業利益率では2.4ポイントの増加となります。

電子機器セグメント

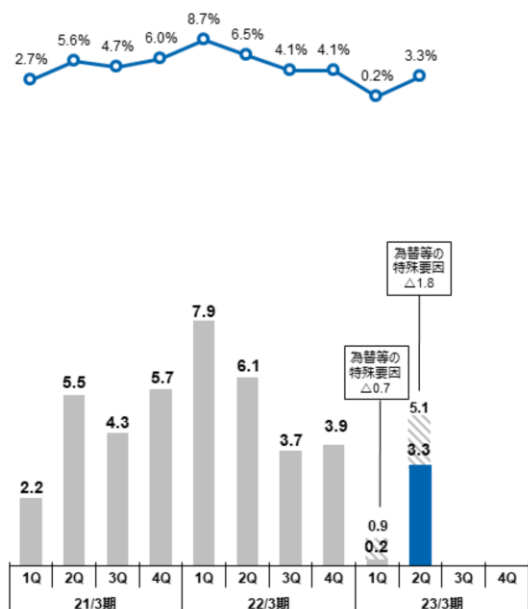
売上高 (10億円)

■ モーター ■ エレクトロデバイス ■ センシングデバイス ■ その他



営業利益 (10億円)

■ 営業利益 ● 営業利益率



2022/11/2

9

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

こちらは電子機器セグメントの四半期毎の推移です。

売上高は980億円、前四半期比で20.3%増となりました。

製品別では、モーターは前四半期比13.8%増の714億円となりました。HDD向けの減速があったものの、全体的には堅調に推移しました。

エレクトロデバイスは155億円、前四半期比59.1%の増加となりました。これは、LEDバックライトの売上が増加したことによります。

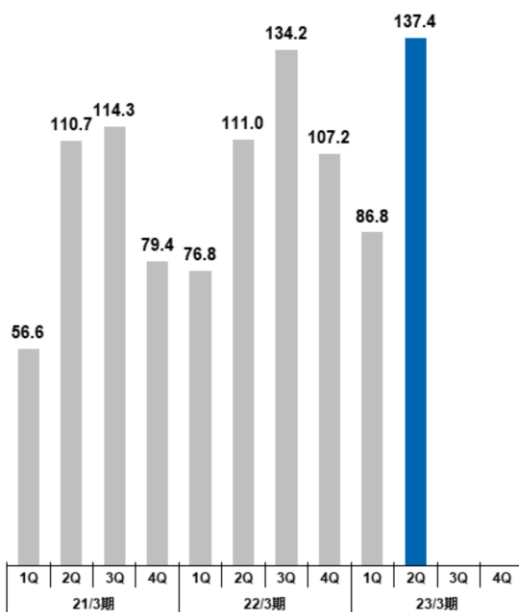
センシングデバイスの売上高は101億円となり、前四半期比で22.9%増加しました。

営業利益は33億円、営業利益率は3.3%となりました。前四半期比では営業利益は16.6倍増加、営業利益率は3.1ポイント増加となりました。

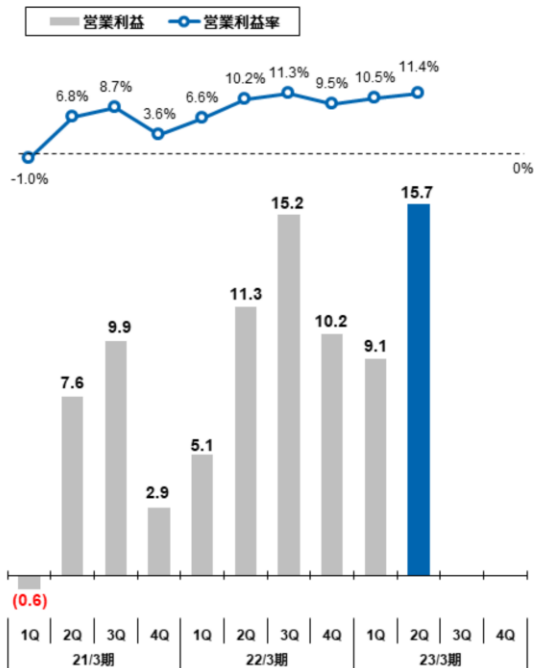
なお、特殊要因として前述の為替等の影響がマイナス18億円あったものと試算しています。

ミツミ事業セグメント

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2022/11/2

10

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

ミツミ事業セグメントの四半期毎の推移です。

なお、第2四半期から、9月16日をもって連結子会社とした本多通信工業の業績が含まれています。

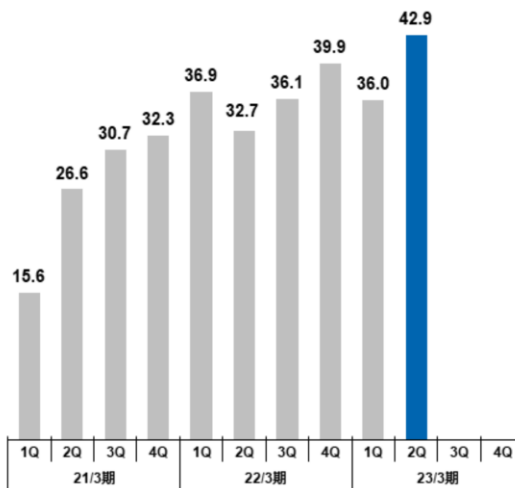
売上高は1,374億円と、前四半期比58.2%の増加でした。光デバイス、機構部品は季節性に伴って増収、半導体も堅調に推移しました。

営業利益は157億円となり、営業利益率は11.4%となりました。前四半期比では、営業利益で71.7%増、営業利益率で0.9ポイント上昇となりました。

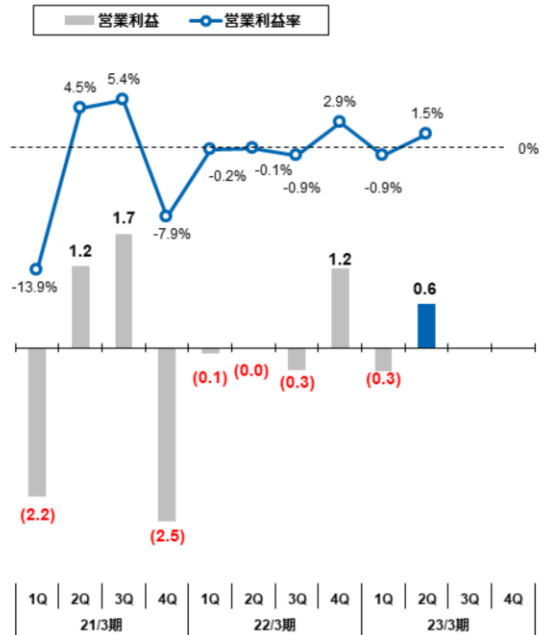
これは主に、上述の季節性に伴う増収によるものです。

ユーシン事業セグメント

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2022/11/2

11

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

ユーシン事業セグメントの四半期ごとの推移です。

売上高は429億円、前四半期比で19.1%の増加となりました。これは、地域や顧客により状況が異なるものの、自動車メーカーの生産が回復傾向にあることによるものです。

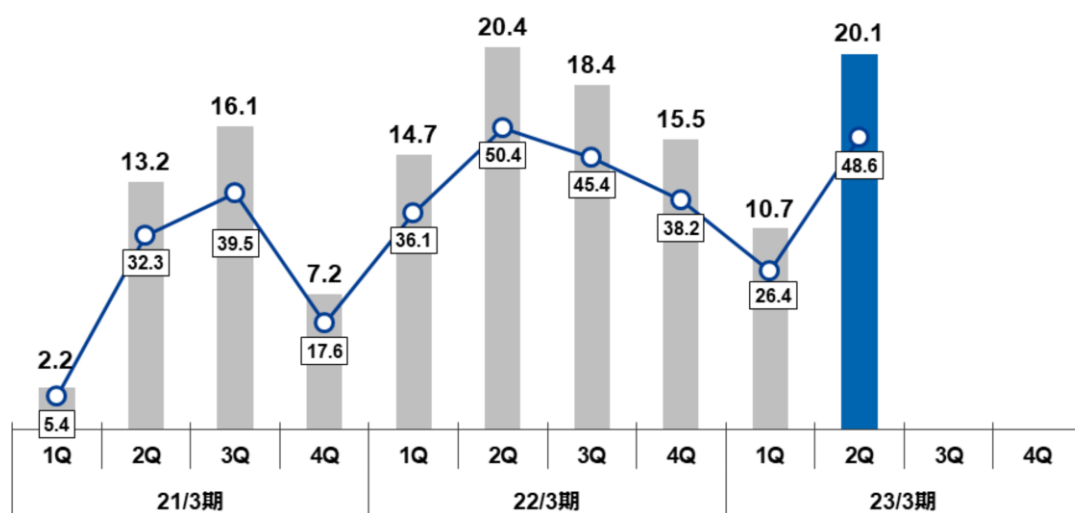
営業利益は6億円、営業利益率は1.5%となりました。

親会社の所有者に帰属する四半期利益

(10億円)

■ 親会社の所有者に帰属する四半期利益

○ 基本的1株当たり四半期利益 (円)



2022/11/2

12

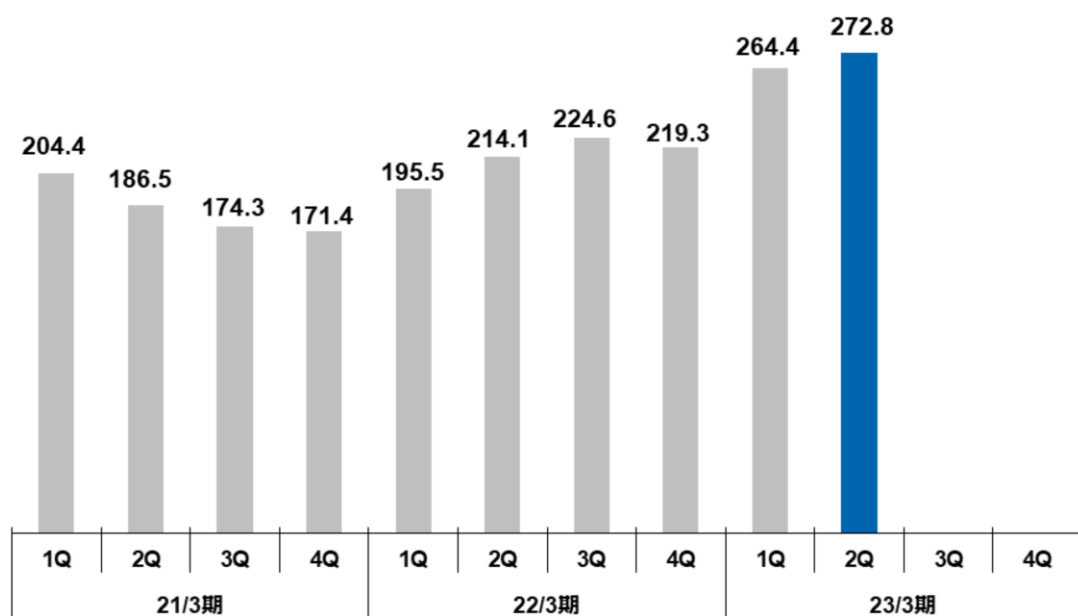
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

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201億円、1株当たりでは48.6円となりました。

棚卸資産

(10億円)



2022/11/2

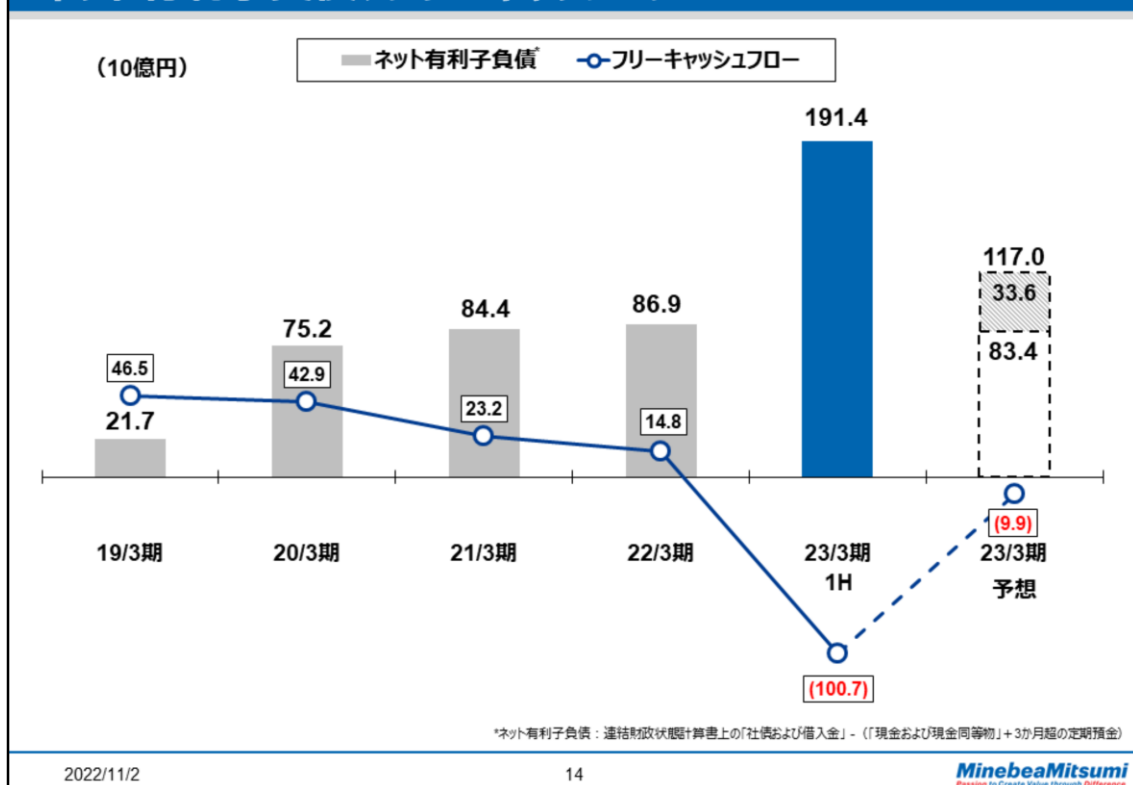
13

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2,728億円となり、3カ月前と比べると84億円の増加となりました。これは、為替の影響に加え、足元で見込まれている販売増のために必要な在庫を戦略的に積み上げたことなどによります。

ネット有利子負債、フリーキャッシュフロー



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1,914億円となり、2022年3月末から1,045億円増加しました。これは主に新東京本部ビル取得に伴う支出および棚卸資産の増加によるものです。

2023年3月期末のネット有利子負債見通しにつきましては、前期末に比べ増加することを見込んでいますが、今般発表しましたM&Aの支出などを除いた場合、前期末同等の水準になることを想定しています。

業績予想

連結業績予想を上方修正

(百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期			
		上半期	下半期	通期	前期比
売上高	1,124,140	581,061	668,939	1,250,000	+11.2%
営業利益	92,136	40,649	74,351	115,000	+24.8%
税引前利益	90,788	42,458	71,542	114,000	+25.6%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	68,935	30,794	54,206	85,000	+23.3%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	170.08	75.22	131.61	206.83	+21.6%

為替レート	2022年3月期 通期	2023年3月期 下半期想定
US\$	111.55円	140.00円
ユーロ	130.47円	140.00円
タイバーツ	3.44円	3.90円
人民元	17.35円	20.00円

2022/11/2

15

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

2023年3月期の通期業績予想につきましては、8月に発表いたしました予想から上方修正いたしました。

売上高は1兆2,500億円、営業利益は1,150億円といたしました。

売上高については、ミツミ事業、機械加工品、ユーシン事業については上方修正いたしました。一方で、電子機器については下方修正し、全体としては上方修正しました。

営業利益については、本部ビルの売却益130億円を加算し、上方修正いたしました。

一方で、為替想定を見直したことによる影響が想定されるものの、世界経済の減速等の不透明性が高いことなどから、前述の売却益を除いた見通しについては据え置きといたしました。

想定レートについては、1ドル140円を想定しています。

セグメント別業績予想

(百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期			
		上半期	下半期	通期	前期比
売上高	1,124,140	581,061	668,939	1,250,000	+11.2%
機械加工品	177,470	97,688	102,312	200,000	+12.7%
電子機器	371,023	179,405	190,595	370,000	-0.3%
ミツミ事業	429,116	224,164	285,836	510,000	+18.8%
ユーシン事業	145,577	78,946	88,054	167,000	+14.7%
その他	954	858	2,142	3,000	3.1倍
営業利益	92,136	40,649	74,351	115,000	+24.8%
機械加工品	45,717	22,726	28,274	51,000	+11.6%
電子機器	21,561	3,463	11,537	15,000	-30.4%
ミツミ事業	41,846	24,793	27,207	52,000	+24.3%
ユーシン事業	732	301	3,199	3,500	4.8倍
その他	△1,429	△692	△308	△1,000	-
調整額	△16,291	△9,942	4,442	△5,500	-

2022/11/2

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。

なお、東京本部ビルの売却益は、下半期調整額に含まれています。

事業概況と経営戦略

Business Update & Management Strategy

2022年11月2日

代表取締役 会長兼社長執行役員
(CEO & COO)

貝沼 由久



2022/11/2

17

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。

さらなる成長に向け、着々と布石を打つ



ベアリング

月産345百万個体制が確立



航空機関連

9月単月で営業利益10億円を計上



モーター

資材高騰の中、マージンを維持できた



アナログ半導体

好調を維持



OIS

生産・受注・シェアなど想定通り



M&A

相合*によるシナジー創出へ

*相合（そうごう）：「総合」ではなく、「相い合わせる」ことを意味し、自社保有技術を融合、活用して「8本腿」を進化させるとともに、その進化した製品をさらに相合することでさまざまな分野で新たな製品を創出すること。

2022/11/2

18

振り返ってみると、期初、4月の終わり頃に業績を予想した時には上海ロックダウンの影響が5月中旬くらいまで続くと思っていたが、実際には5月いっぱいまで続きました。一方では為替レートに大きく助けられた面もありましたが、結果として上半期の計画はほぼ達成することができました。

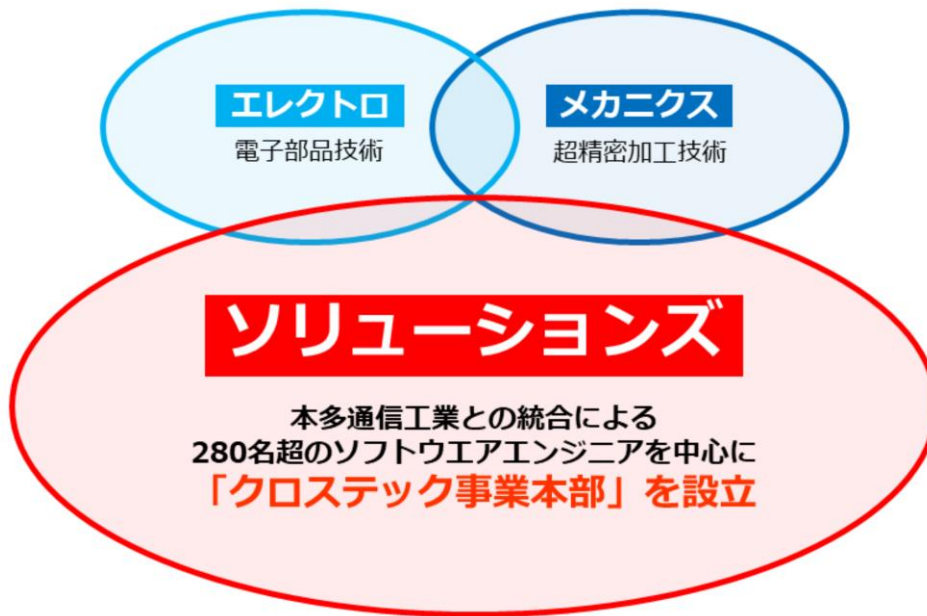
ボールベアリングについては、データセンター向けは引き続き堅調でした。また自動車向けでも、これまでも申し上げております通り、生産台数が増えなくても一台当たりの使用数量が着実に増えることなどにより堅調に推移しました。実際に、9月の自動車向け外販数量は過去最高でした。ただ直近の10月以降の状況としては、データセンター向け・自動車向けを含む販売先での調整が見られてきていますので、引き続き伸びてはいるものの、当初予想していたほど今期は伸びないかもしれないということは申し上げさせていただきたいと思います。

ただ、いつものことですが、当社では一つの事業が減速すると何か別の事業がそれをカバーするというポートフォリオになっています。円安という要素もありますが、今回は久しぶりに航空機事業がその役割を果たしてくれています。9月は10億円の利益を計上しました。これを単純に年間ベースにすると120億円になりますので、利益ベースでは完璧にコロナ前の状況に戻ったと言えます。

ほかの事業については、このあとの各論でお話させていただきますが、ここでは為替影響について触れさせていただきます。

2Qの営業利益について、294億円の利益が出ていたはずのところ、為替ヘッジをしていたことにより264億円の利益となりましたが、私は損をしたとは思っていません。業績に責任がある立場として、過去に何回も為替相場の急激な変動により計画を達成できなかった苦い経験から、為替ヘッジをするべきだという判断をしました。見方によっては30億円損をしたという人もいるかもしれませんが、利益は減ったものの損はしていないと思っています。一方で、東京本部ビルの売却益については、当社はIFRSを採用していることから営業利益に計上することができています。さまざまな入り繰りがあるものだと思いますが、結果的には目標を達成していきたいと考えています。

“Electro Mechanics Solutions®” の土台が完成



2022/11/2

19

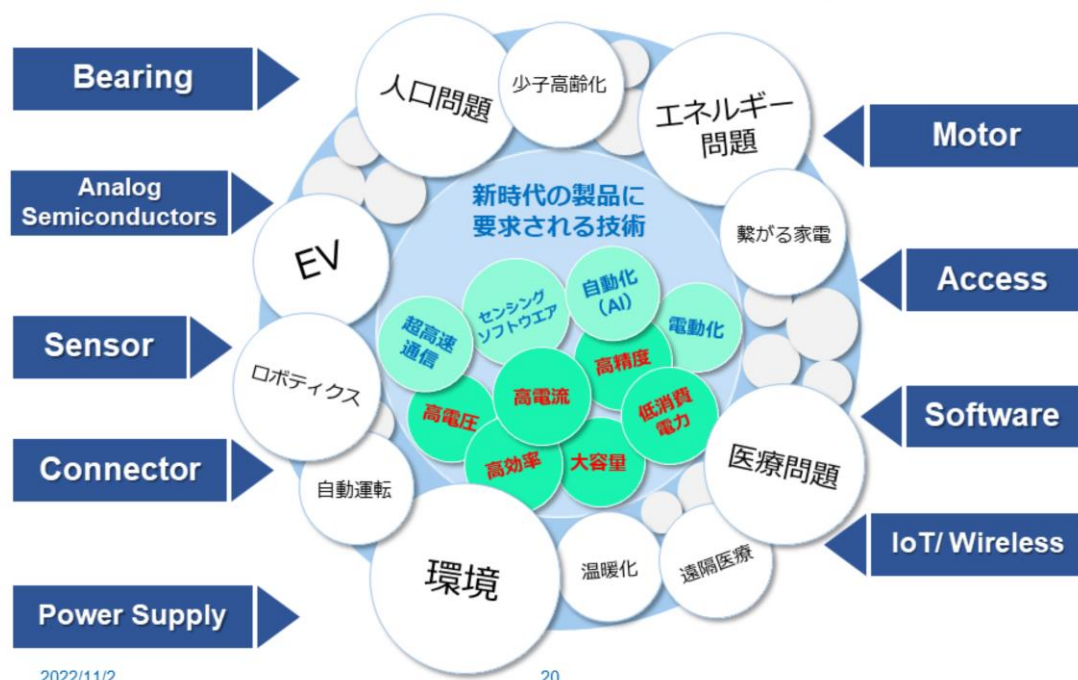
ここで、私が個人的に一番嬉しく感じているニュースをお話させていただきます。

これまであまりご紹介していませんでしたが、統合した本多通信工業にはHTKエンジニアリングという子会社がありました。ここには280名のソフトウェアエンジニアがいて、大手電機メーカー等に対してサービスを行っていました。私は社長に就任したときから「我々の向かう方向はエレクトロメカニクスソリューションズだ」と申し上げてきましたが、この会社を統合できたことにより、足掛け14年にして初めてこの土台が綺麗に完成したという印象を持っています。

これからの車載部品などでは、フェイルセーフやマルファンクション対応などのソフトウェアによる制御が要求されますので、部品メーカーも2025年以降はこういうソフトウェアができる会社だけが生き残れると考えていますが、当社はなんとかそれに間に合うことができたと思います。

今回、クロステック事業本部という組織を作りました。ここは、これまで数多くの要素技術を縦割りで行ってきた当社が、横串を通しながら新しいものを開発していく活動をするための事業本部になります。HTKエンジニアリングを「ミネベアソフトウェアソリューションズ」と改名し、この事業本部の中心においてソフトウェアのバックアップ体制、サポート体制を作ることができました。これにより、これからの我々の本当のオーガニック成長の力強い土台を形成することができたと確信しています。

8本槍を中心とした製品開発を加速



こちらの図はこれまでも何回か違った形でお示ししてきているものです。

今まで、「世界のGDP成長と共にする成長」と「M&Aによる成長」の2輪で進んでいくと申し上げておりましたが、3輪目である「社会的課題解決に向けた製品による成長」もドライバーにしていくという説明しています。

ここに書かれているような様々な部品や技術を「相合」(そうごう)することにより成長をドライブしていきます。時代のニーズに即したパーツやコンポーネントを供給することができる事業ポートフォリオが完成したと思っています。

ついに営業利益1,000億を達成し、最高益更新へ！

下半期のポイント

- 3本槍（ベアリング、モーター、アナログ半導体）+OISが引き続き当社全体の業績をけん引
- ベアリングは堅調継続、フル生産を想定
- モーターはHDD向けの減産影響あるも、下半期も成長継続
- アナログ半導体は収益性の維持を目指す
- OISは主要顧客向け順調
- 東京本部ビル売却による営業利益（130億円）を反映

（百万円）

	2022年3月期 通期	2023年3月期			
		上半期	下半期	通期	前期比
売上高	1,124,140	581,061	668,939	1,250,000	+11.2%
営業利益	92,136	40,649	74,351	115,000	+24.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	68,935	30,794	54,206	85,000	+23.3%
基本的1株当たり 当期利益（円）	170.08	75.22	131.61	206.83	+21.6%

2022/11/2

21

今期の業績予想は、東京本部ビルの売却益130億円を加えて上方修正をしました。

売上高については目標としてきた1兆円を超えることができていますが、営業利益1,000億円の目標については、今年は円安の追い風もありますので売却益を除いても超えていきたいと考えています。

期初の想定からはいろいろと入り繰りはあるかと思いますが。航空機は回復、自動車生産はまだボトルネックが残っていると思われるもののサプライチェーンの分断は修復されつつあり、すこしずつ増加しています。ゲーム機の販売は堅調のようですし、半導体問題が緩和すれば廉価版のスマートフォン向けのバックライト製品も増加していくと思います。

また4Qにはユーシンの復活を期待しています。ユーシンではプロジェクトホライズンというものをやっていましたが、これは欧州ビジネスでの赤字を解消するプロジェクトで、300名の人員を削減、スペインの工場閉鎖に加えてフランスでの製造を縮小し、できるだけ低コスト国の方に生産を移管するというプロジェクトで、順調に進展をしています。これに加えて、ドイツでも今後製造を縮小・廃止する等の施策を検討しています。さらに、ホンダロックをできれば12月末、遅くとも来年1月には統合したいと考えています。独禁法については今月中には何とか各国でクリアできるとみています。

現時点でユーシンの4Qの営業利益予想は20億円ぐらいですが、ホンダロックが加わると約20億円の追加になると思われますので、仮に自動車生産が完全に戻らなくても、ユーシンとホンダロックを合わせたアクセス製品として、4Qに40億円を超える営業利益も十分期待できると思います。

また今回の予想には、11月1日に買収手続きを完了しました旧住鋳テック、社名をミネベアコネクとしましたが、これの負ののれんが約17億円発生する予定ですが、いまの業績予想にはまだ含めていません。

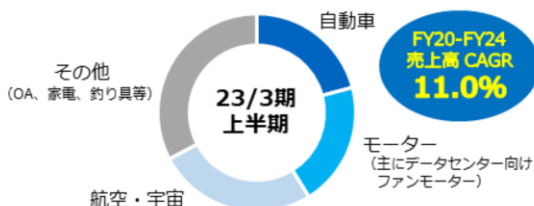
同様にホンダロックについてある程度の負ののれんが発生することが見込まれますので、それらを含むIFRS上の営業利益はかなりの水準にとどくのではないかと考えています。

圧倒的競争力で、営業利益は500億円越えへ

1 ボールベアリング事業

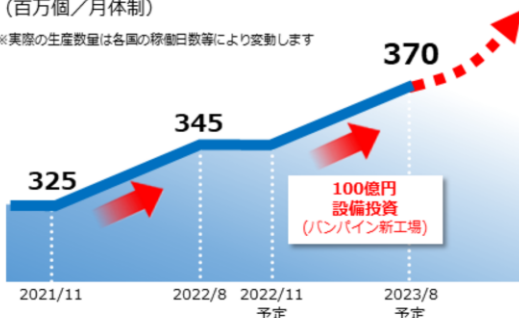
- 一部用途でマクロ経済減速による影響あるも、自動車向け、データセンター向けを中心に堅調
- 戦略在庫の積み増しを含め、フル生産継続
- ベアリングのさらなる精度向上による消費電力削減、製品寿命向上の取り組み継続

ボールベアリング+ロッドエンド 用途別売上高



ミニチュア・小径ボールベアリング生産能力の推移 (百万個/月体制)

※実際の生産数量は各国の稼働日数等により変動します



2 航空機関連事業

- 航空機需要・生産レート、当社の受注・受注残など、コロナ前の水準に向けた回復が続く
- プッシュ型からプル型生産への改善で納期遅れゼロ
- CO₂排出削減に貢献する新領域への展開により市況回復を上回る成長に期待

2022/11/2

22

セグメントごとの状況をご説明します。

まずベアリングですが、CAGR11%ということで、上海ロックダウン以降かなりの勢いで伸びてきましたが、さきほど説明したとおり3Qは少し一服感がでています。これにはサプライチェーンや半導体不足の問題などで各社が安全在庫を持った反動もあるかもしれません。ただ、いつも申し上げているようにミニチュア・小径のベアリングはこれからも必ず伸びていきますので、全く心配はしていません。

航空機関連事業については、足元ではエアバスを中心にシングルアイルの航空機の生産が回復しています。米国系の航空機はもう少し時間がかかりそうですが、航空機向けの事業が伸びてきてほかの事業をカバーしています。また医療機器向けの製品についてもコロナの影響を受けて減速していましたが、今はそれを乗り越えて十分に売上が伸びてきており、実際に9月には10億円の営業利益を計上することができています。

またコロナの影響を受けていた間に、プッシュ型からプル型への転換を行っていったので、いま生産が増えてきた中で納期遅れゼロを継続することができていて、これは非常によかったと思います。

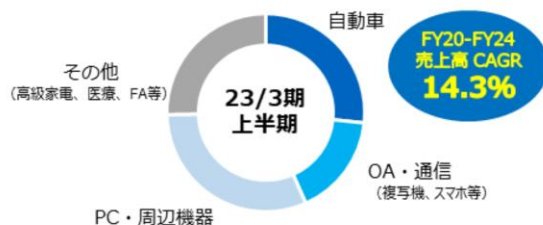
機械加工品セグメントとしては、為替の追い風もありますので通期では営業利益500億円の達成が可能であると思っています。

モーターを中心とした着実な成長

モーター事業

- 上海ロックダウン/半導体不足に加え、ハードディスク市場減速の影響あるも、価格改定の効果と生産性改善で一部相殺
- EV向けを含む自動車向け新規量産製品が続々と立ち上がり、売上・利益をけん引

モーター事業 用途別売上高



自動車・EV向け主要モーター製品の一例



2022/11/2

23

モーターはCAGR14%となっていますが、ハードディスクドライブは足元でかなりの生産調整がされています。これは4Qには底を打つと思われますし、デジタイゼーション自体は止まっていることはなく、むしろこれからもさらに進んでいきますのであまり心配していません。ハイエンドのハードディスクドライブは必ず復活していくと考えています。

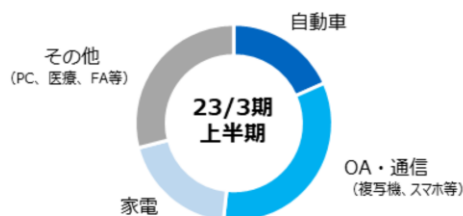
損益的には、タイで製造しているモーター事業の利益が伸びませんでしたでしたが、これは為替ヘッジの影響で全ての利益を享受できなかったもので、実際の事業には問題はないということを上申させていただきます。

ミツミ事業はピカピカに！

1 アナログ半導体事業

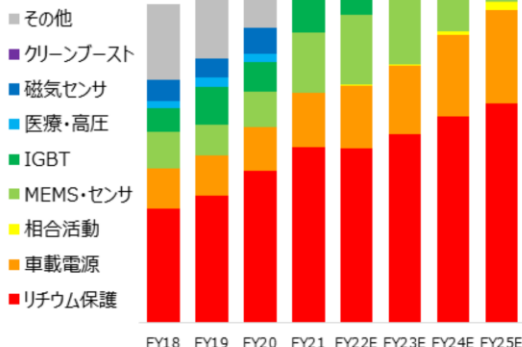
- 今期売上は850億円達成の見込み
- PC/スマホ等での減速あるも、IGBT・車載・医療向けは堅調、フル稼働を維持
- MMIセミコンダクター（旧オムロン野洲）からIGBTの出荷開始、来期収益貢献へ
- 相合活動による新製品開発・成長を加速

アナログ半導体事業 用途別売上高



アナログ半導体売上 (億円)

FY20-FY24
売上高 CAGR
14.8%



2022/11/2

24

ミツミ事業については本当にピカピカになりました。本多通信工業の連結を含めると、今年
は売上高で5,700億円を達成し、営業利益も500億円を超えてくると見えています。

これは、今年にも機械加工品を超える可能性が出てきたということになります。我々が
2017年に経営統合したときには約50億円の赤字を計上していた会社が、わずか5年で営業
利益が500億円を超えてくるような会社になるというのは、夢のような話だと思っています。
社員には本当に頑張ってもらえたと思っています。

ミツミの3本柱ともいえるアナログ半導体、OIS、ゲームの全てが好調です。さらに4本目の
柱を立てようということで、これからはコネクタに力を入れて伸ばしていきたいと思っていま
す。

アナログ半導体市場は中長期で成長継続

需要予測は、半導体全体では下方修正も、アナログ半導体では上方修正

半導体全体の市場成長率予測



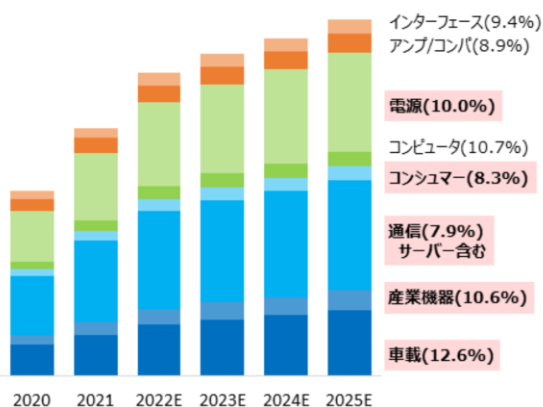
アナログ半導体の市場成長率予測



アナログ半導体の中期市場成長予測

アナログ'21-'25 CAGR: : 当社注力分野 (CAGR%)

6月予測8.6% → 8月予測9.4%



*WSTS社データより当社作成

2022/11/2

25

ここで、多くの投資家・アナリストの皆様からご心配をいただいているアナログ半導体事業について説明をさせていただきます。

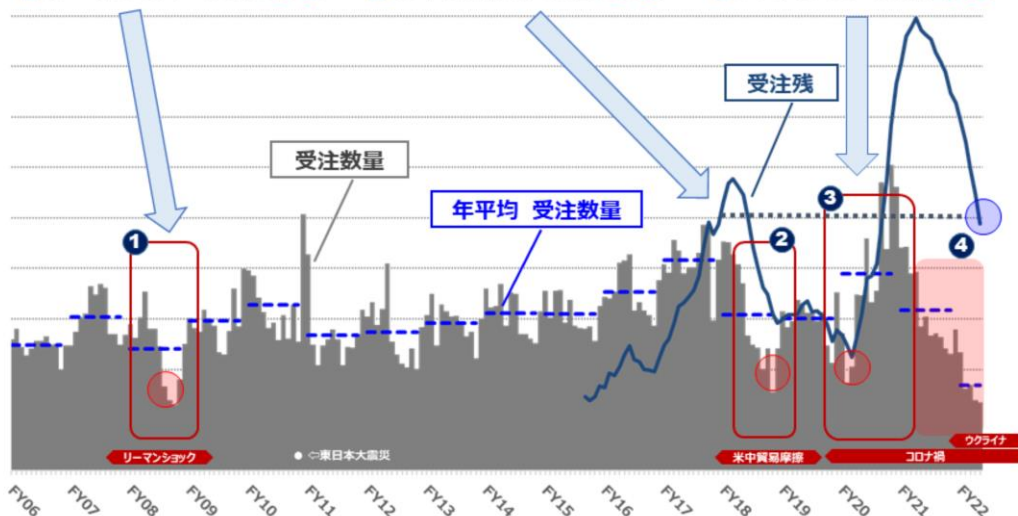
この次のスライドでもお示します通り、確かに足元では受注は下がっていますが、受注残は十分にありますので、今の為替状況を加味すると十分と言ってよいのではないかと思います。

左側の棒グラフにあります通り、半導体全体の市場成長予測は下方修正されていますが、アナログ半導体については上方修正されています。まだまだアナログ半導体に対する潜在的な需要は非常に大きいということだと思っています。また、我々の8本槍ビジネスのなかでも、ベアリングの次はアナログ半導体になるのではないかと考えています。現在、さらなる拡大策も検討していて、4Qまでには発表したいと考えていますので楽しみにお待ちいただければと思います。

過去の教訓から、谷底からの脱出は近い？

過去の傾向と市況を注視し、遅れないよう準備を進める

- ① リーマンショック（谷底3か月） ② 米中貿易摩擦（谷底3か月） ③ コロナショック（谷底2か月）



2022/11/2

26

こちらのスライドはご参考になりますが、アナログ半導体の特徴は谷底の期間が非常に短いということになります。

これまでに、リーマンショックや米中貿易摩擦などによる落ち込みがありましたが、どれも2、3か月ですぐに受注が上がってくるという特性を持っています。今回も、谷底からの脱出は近いのではないかと考えていますし、また前のスライドで申し上げたような市場成長予測もありますので、まず大丈夫だろうと考えています。

コネクタは「相合」によるシナジー創出を加速

2 光デバイス・機構部品

- 光デバイスは生産・受注・シェアなど想定通り。新規顧客・新事業領域への展開を図る
- 将来の増産に向けた新工場が竣工
- ゲームも当面は堅調維持と想定、期初計画は達成の見込み

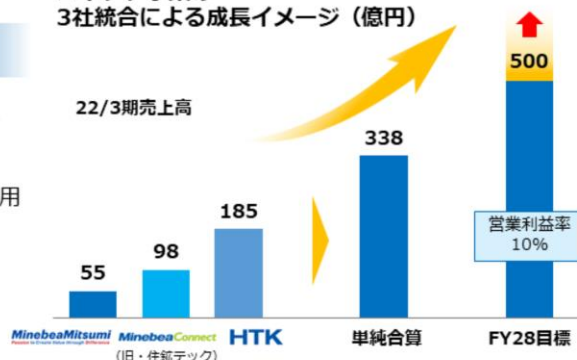
Naga工場（フィリピン）



3 コネクタ事業

- 3社統合により、8本槍の1つとして強靱化
- グローバルニッチトップ戦略を展開
- 海外での垂直統合生産、グローバル販路も活用して成長、収益性の向上を目指す

コネクタ事業の3社統合による成長イメージ（億円）



2022/11/2

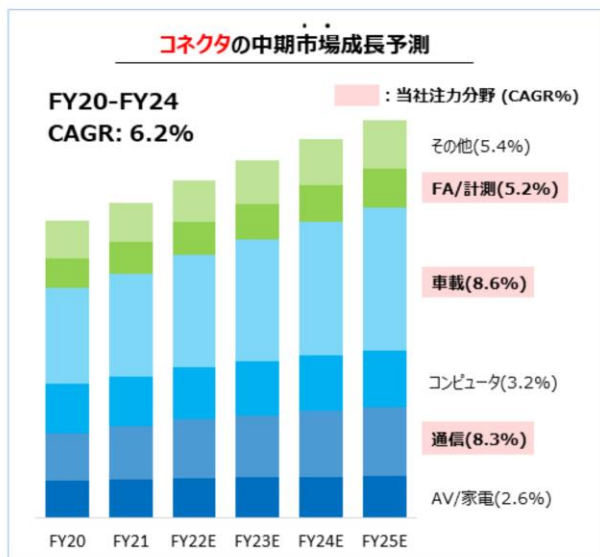
27

光デバイスは従来通り堅調に推移しています。半導体の問題が解消すれば廉価版モデルも増えることが期待されます。

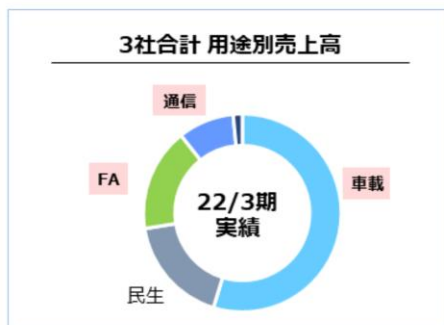
コネクタでは、本多通信工業、ミネベアコネク（旧・住鋺テック）、ミネベアミツミの3社の士気が高くなっており、大きな飛躍が期待できていると思っています。

コネクタは車載・通信にフォーカスし高い成長へ

車載・通信・FA向けで売上増を狙う



*産業情報調査会データより当社作成



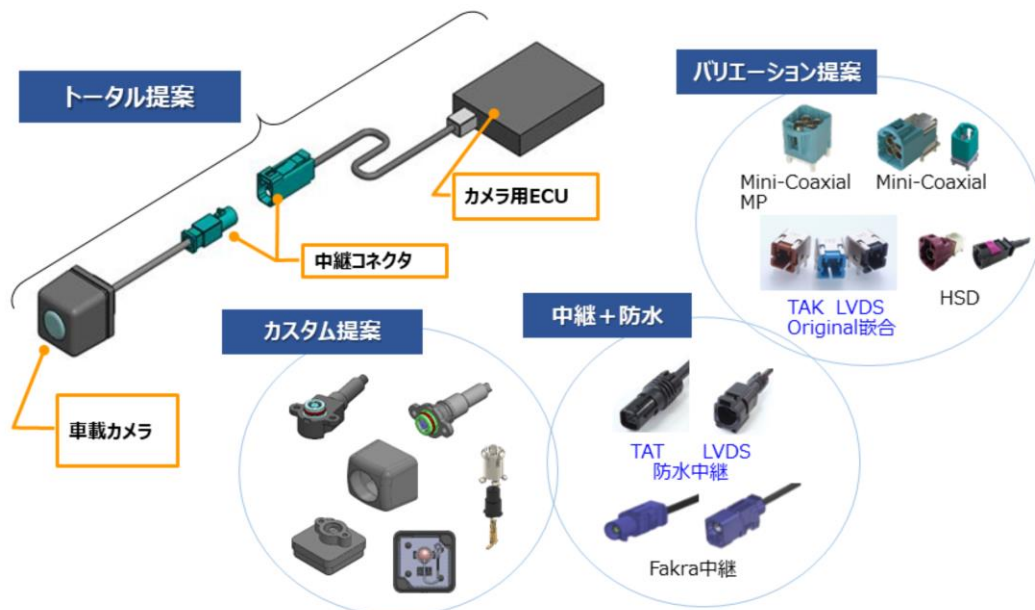
2022/11/2

28

CAGRは市場のCAGRが6.2%となっているなかで、本多通信工業とミネベアコネクタの素早いサンプル活動と、全世界に営業マンを配置し、ローコスト生産体制を持つミネベアミツミと一緒にシナジーを生みつつ、自動車・産機・通信を当面のターゲットにしていります。

3社統合によるトータルソリューションの提供

(車載カメラの例) カメラからECUまで、コネクタ、ケーブル、ハーネスを提供



2022/11/2

29

こちらはシナジーの一つの例になりますが、車載カメラの部分は本多通信工業が得意とするところでした。中継コネクタについては非常に難しいとされる防水技術を持つミネベアコネク、ECUの側は汎用品のコネクタをやっているミネベアミツミが得意としています。一緒になっていろいろなものを同時に提供することができる、カメラからECUまで、コネクタ・ケーブル・ハーネスまで、点から線へのトータルソリューションとして提供ができるようになります。

3社一緒になることによって、カメラの見る「ビューイング」・測る「センシング」からそれを解析するECUまで、遅延も劣化もせずに信号が伝送されなければならないという高速作動対応が可能になります。このような特徴あるコネクタメーカーとなって高い利益率を出していきたいと思っています。

向かい風を乗り越え、完全復活は間近

1 自動車事業

- 自動車生産の回復とともに完全復活を目指す
- マクロ経済の減速懸念も、自動車生産は当面は高い水準が続くことを想定
- 高付加価値品へのシフトを継続
→フラッシュハンドル、E-Latch、CSD

2 欧州構造改革の進捗

- 低価格品からの撤退と人員削減を完遂、収益性の改善と固定費の低減が進む
- ビジネスコスト高騰やウクライナ影響あるも、10月には欧州事業部で単月黒字化を達成

次の成長の柱となる、相合・高付加価値製品

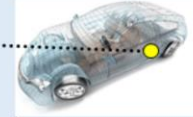
➤ フラッシュハンドル

リモコンキーを持った人が車に近づくとドア表面からハンドルが自動的に出てくる。デザイン性や空力性能の向上に貢献。



➤ E-Latch

小型軽量化を図った電氣的解除のラッチ（ドアを施錠する装置）。



➤ CSD (Compact spindle drive)

車両のバックドアの両端に搭載し、バックドアの電動開閉をおこなう。



2022/11/2

30

ユーシンですが、9月は6.6億円の営業利益を出すことができました。本当によかったと思います。まだまだ自動車の半導体供給に問題があるなかではありますが、それでもある程度生産が復活して円安があるとこのぐらいの利益は出るということになります。先ほども申し上げました通り、ホンダロックと合わせると4Qの営業利益は40億円を超えてくるのではないかと考えています。

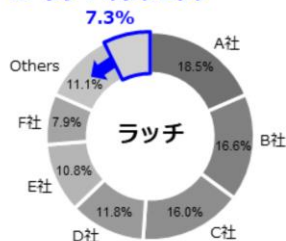
このように、ある事業に何かあったときに別の事業がカバーするという強さ、リスクに対する強靱さをミネベアミツミは持っているということをご理解いただければと思います。

売上高3,000億円、営業利益10%の達成を目指す

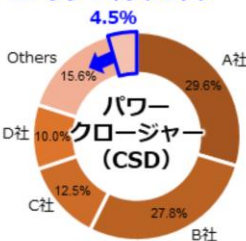
ユーシン + ホンダロック



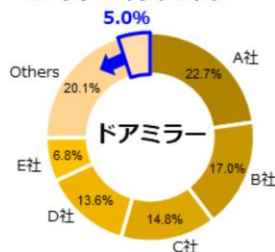
ユーシン + ホンダロック



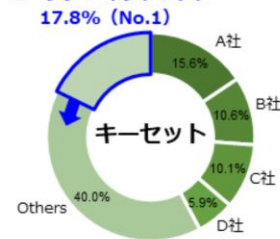
ユーシン + ホンダロック



ユーシン + ホンダロック



ユーシン + ホンダロック



*当社推定値、CY2020
A社、B社、C社…は製品ごとに異なります

2022/11/2

31

アクセス製品では、それぞれの分野で相合力を生かしてナンバーワンを目指していきます。

キーセット(ロック)のところは現在すでにナンバーワンですが、これから他のところ、それも電装化をしているところについて、ローコストカントリーで製造できるという強みを活かしていきます。

ドアハンドルでも、これからはコネクタ、アンテナ、アナログ半導体などが入ってきます。こういうものをきちんと提供できる会社になることを目指し、とにかくナンバーワンを取っていかうということで、全体の士気も非常に高くなっています。

営業利益の成長を実現する主力事業



ベアリング

月産能力さらに2,500万個増



航空機関連

営業利益はコロナ前の100%回復へ



モーター

自動車向け新規量産品立ち上がり継続



アナログ半導体

滋賀工場でIGBT 3 倍へ更なる施策

*MMIセミコンダクター



OIS

引き続き堅調維持



ゲーム関連

引き続き堅調と予想

2022/11/2

32

少し早いですが、来期のイメージについてご説明します。

来期はどのような経済情勢になるのか、為替がどうなるのかなどわかりませんが、デジタルイゼーションは自動車でも起こることですし、データセンターも縮小するはずがありません。従って、ベアリングはさらなる増産能力を備えます。航空機関連は、来期にはアメリカ系も戻ってくると思いますし、モーターは自動車向けの新規量産品の立ち上げを着実にやっていきます。アナログ半導体はIGBT3倍と言っていますが、また新たな施策を皆様に今期中にご紹介したいと思っています。OISは引き続き堅調、ゲームも堅調です。

来期はJGAAPでいうところの特別利益のようなものはありませんが、いわゆるオーガニックな成長をきちんとしていきたいと思っています。

想定通りに進捗、統合シナジーの実現へ

本多通信工業

- 2022年9月16日 経営統合、連結子会社化
- 年内にスクイーズアウトを実施予定
- 売上高・利益はミツミ事業セグメントに計上

旧・住鋳テック

- 2022年11月1日 経営統合、連結子会社化
- 社名は「ミネベアコネクスト株式会社」とする
- 売上高・利益はミツミ事業セグメントに計上

ホンダロック

- 2022年度中の統合を目指す
- 売上高・利益はユーシン事業セグメントに計上予定

2022/11/2

33

こちらのページはそれぞれご覧ください。

当社初となるグリーンボンドの発行

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

当社100周年（2051年）に向けた基礎固めのための経営戦略



2本柱で世界のCO₂排出削減に貢献

①カーボンニュートラルへの挑戦

②MMIビヨンドゼロの推進

持続可能な地球環境の実現に向けた取り組みを一層推進する資金を調達

グリーンボンドの概要

名称	ミネベアミツミ株式会社第10回無担保社債 (社債間限定同順位特約付) (グリーンボンド) (別称: ミネベアミツミ・グリーンボンド)
発行年限	5年
発行額	未定
発行時期	2022年11月以降 (予定)
取得格付	Green 1 (F) / 株式会社日本格付研究所 (JCR)

2022/11/2

34

グリーンボンドで資金を調達します。

スーパーベアリングの設備投資に加え、いま力を入れている太陽光発電の設備投資を対象としています。太陽光発電は、ある程度入れていかないと急激なエネルギーコストの上昇に対応することが難しくなると考えています。フィリピンにある、工場を建てられない土地に太陽光発電設備を入れるといった施策を打っていきたいと思っています。

中間配当は前年比 2 円増配

23/3期 配当

中間配当 未定 → **20** 円/株

期末配当 未定 → **未定**
(予想)

期末配当は、当期の業績を勘案した上で決定の予定
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) 22/3期 配当

年間配当36円（中間配当18円 期末配当18円）

増配をさせていただきます。今期の年間配当は40円を目標にしたいと思いますが、下半期がどうなるかわかりませんので、まずは中間配当について2円の増配とさせていただき、通期では4円の増配を目標に頑張りたいと考えています。

統合報告2022を発行

自律成長、M&Aに加え、社会的課題解決製品の開発と部品供給を新たな軸とした当社の成長戦略を説明。今年是人材戦略や機会とリスクについての記載を充実させました。

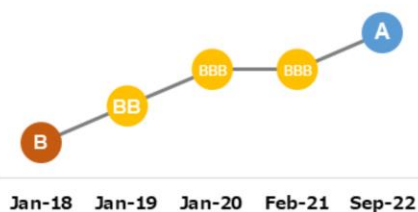
当社ウェブサイトでご覧下さい。→



MSCIのESG格付でA格を取得

ESG活動の推進ならびに開示改善が評価され、A格を取得しました。5年で3ノッチのアップグレードとなりましたが、企業価値向上に向けてさらに改善してまいります。

Rating history



統合報告書もご覧ください。

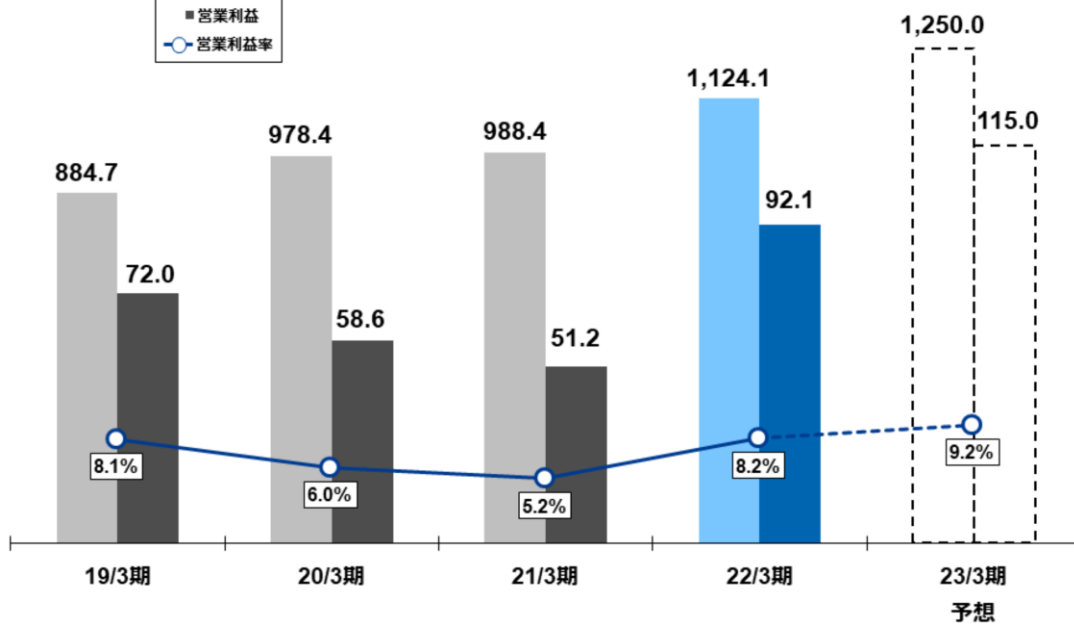
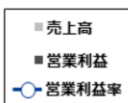


当資料で述べられた内容のうち歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しであり、また、それらは現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断にもとづいています。実際の業績は、さまざまな要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。実際の業績に影響を与える重要な要素としては、(1)当社を取り巻く経済情勢、需要動向等の変化、(2)為替レート、金利等の変動、(3)エレクトロニクスビジネス分野で顕著な急速な技術革新と継続的な新製品の導入の中で、タイムリーに設計・開発、製造・販売を続けていく能力、などです。但し、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありま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

(10億円)



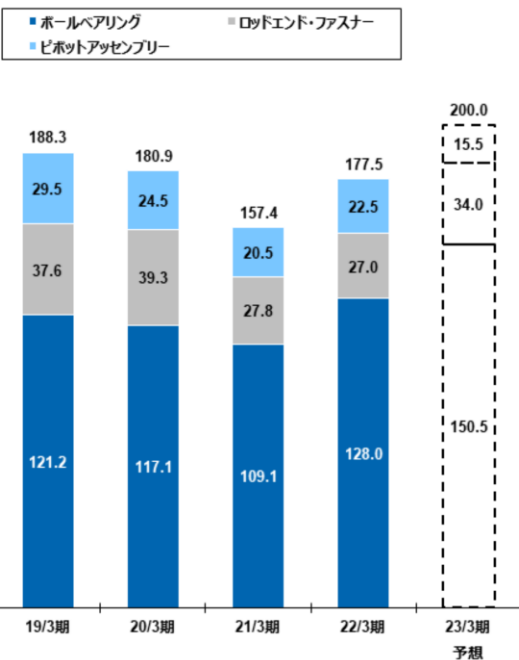
2022/11/2

39

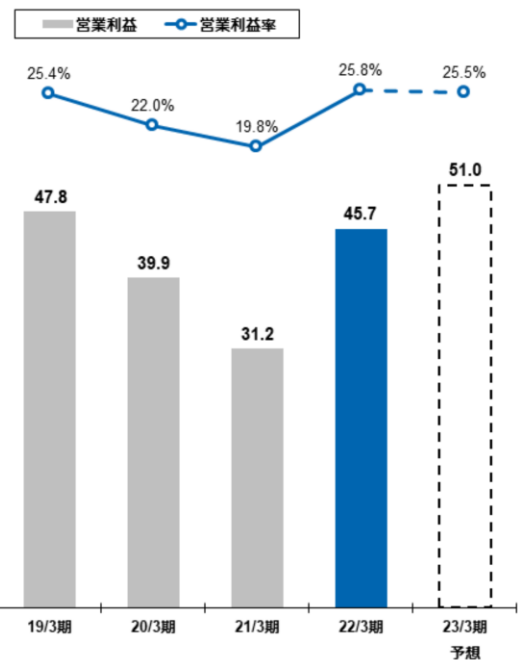
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

機械加工品セグメント

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



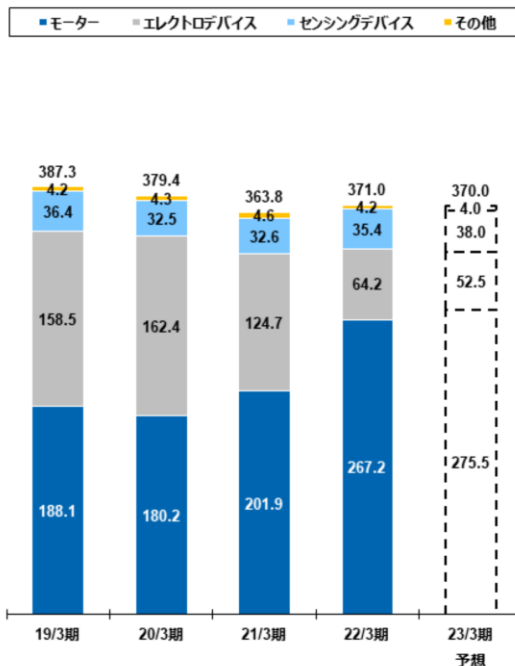
2022/11/2

40

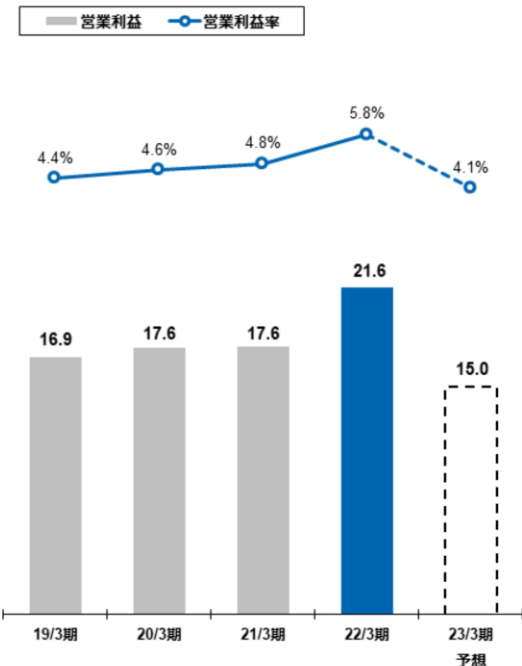
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

電子機器セグメント

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



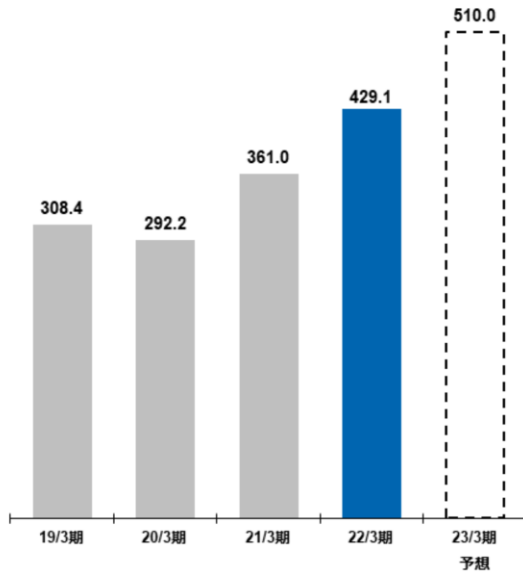
2022/11/2

41

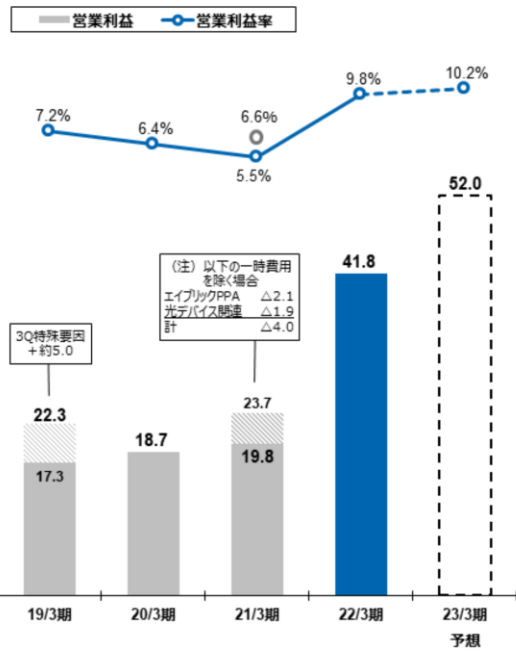
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

ミツミ事業セグメント

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2022/11/2

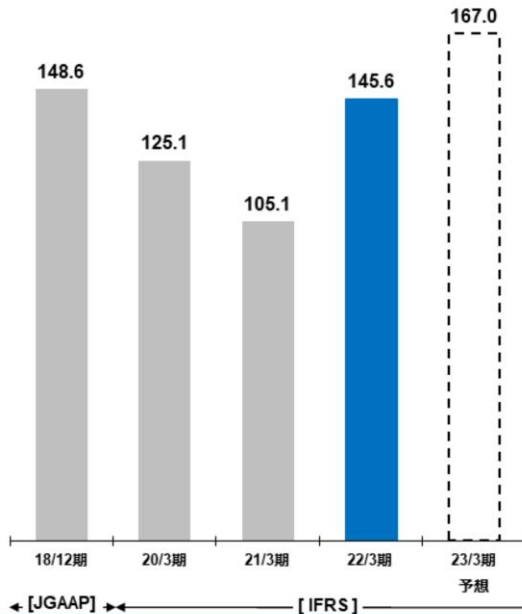
42

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

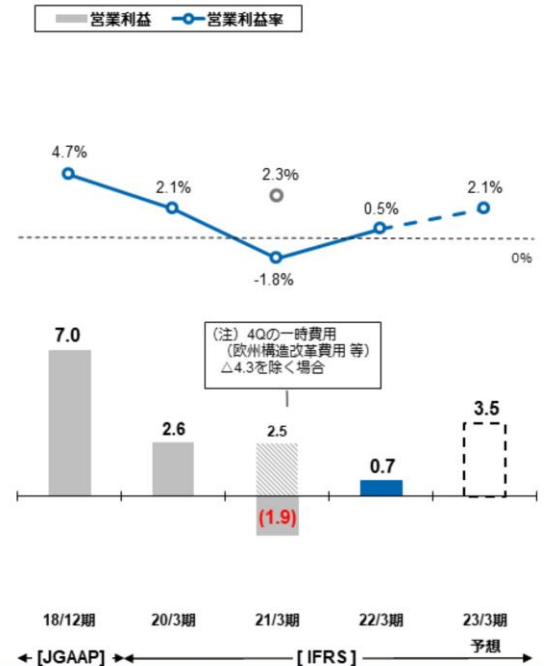
ユーシン事業セグメント

決算期変更に伴い
18/12期は経営統合前の参考値でJGAAP
20/3期は2019年1-3月の数値を含まず

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2022/11/2

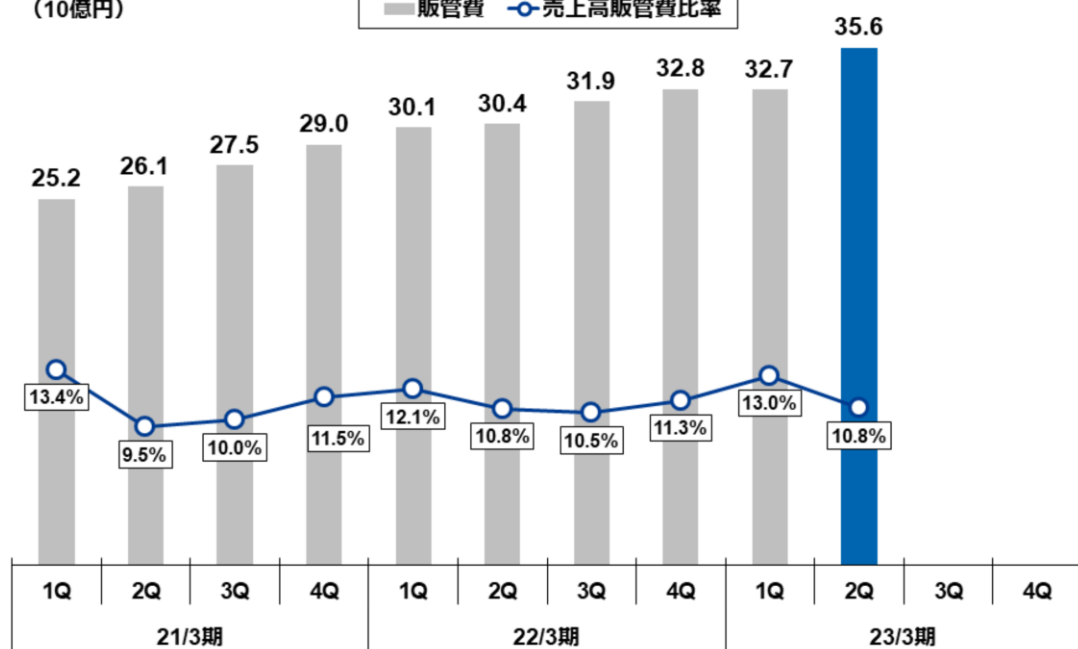
43

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

販管費

(10億円)

■ 販管費 ● 売上高販管費比率



2022/11/2

44

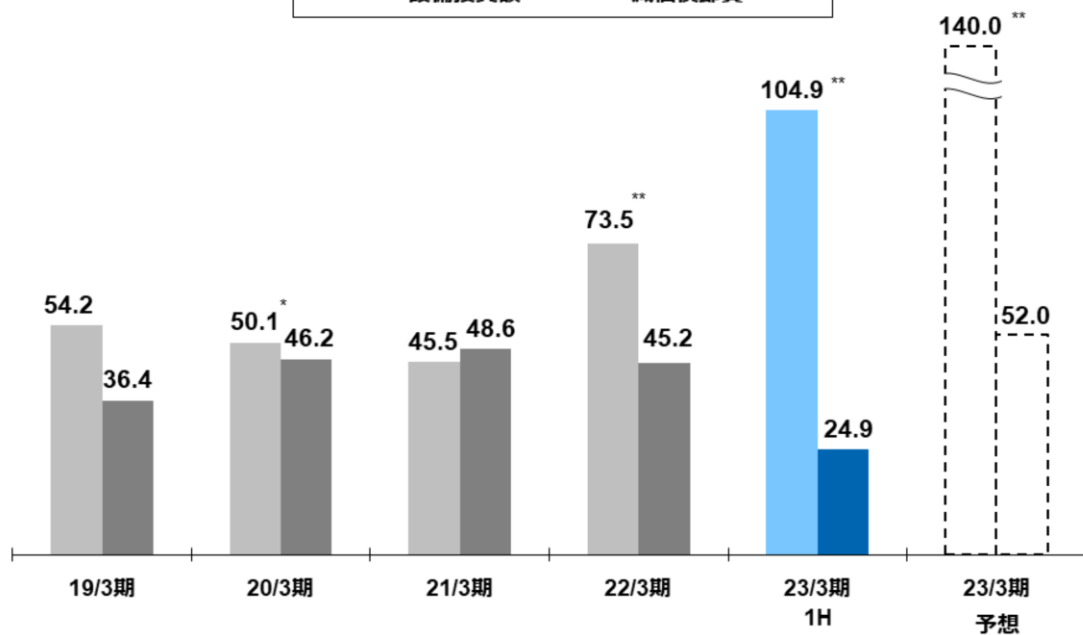
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

設備投資額・減価償却費

(10億円)

■設備投資額

■減価償却費



*20/3期 設備投資額には、IFRS16号適用開始日に増加したリース資産は含まれていません。
 **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。

2022/11/2

45

MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

ROIC（投下資本利益率）

ユーシン事業は19/3以前は経営統合前の参考値でJGAAP、
全社には含まない。その他のセグメントは18/3期はJGAAP

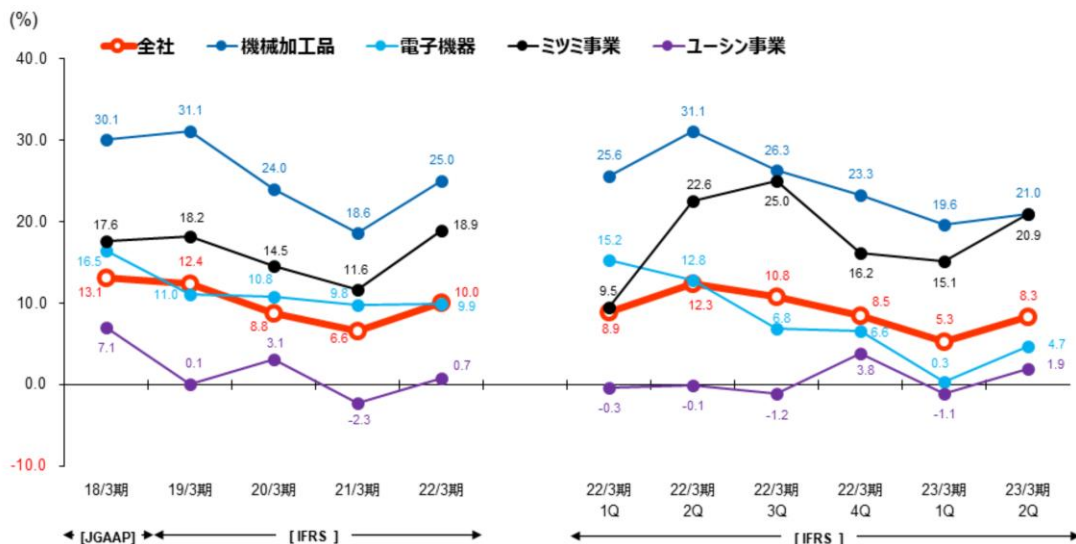
ミネベアミツミ版
ROIC

= $\frac{\text{NOPAT}}{\text{投下資本}}$

（営業利益＋特別損益）×（1－税率）

（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



2022/11/2

46

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference