

ミネベアミツミ株式会社
2024年3月期第1四半期 決算説明電話会議
質疑応答要旨

日 時： 2023年8月4日（金）17：30～
説明者： 代表取締役 会長 CEO 貝沼 由久
取締役 社長執行役員 COO&CFO 吉田 勝彦

※この資料は、質疑応答の内容を要約したものです。

Q：2Qの業績について、期初予想に対しての上振・下振の方向感を、セグメントごとに教えてください。

A：2Qの予想値は、5月に発表した上半期の業績予想から1Qの実績を引いた数字となります。

プレジジョンテクノロジーズ（PT）は、自動車向けボールベアリングは堅調に推移、航空機向けベアリングも期初予想を若干上回っているものの、データセンターの落ち込みが深く、セグメント全体としては、期初予想に対して、若干下振して推移すると見えています。

モーター・ライティング&センシング（MLS）について、バックライトはほぼ想定通りの進捗です。モーターは、車載向けは堅調ですが、それ以外のHDD関連、OA向けモーターなどは、少しスローダウン気味です。特にHDD向けモーターは、少し弱含んで推移しています。

セミコンダクタ&エレクトロニクス（SE）について、光デバイスは、新機種の立ち上げも順調に進んでおり、立ち上げ時期が多少ずれる可能性はあるかもしれませんが、想定通りの状況です。機構部品は想定より少し強め、半導体はほぼ想定通りです。

アクセスソリューションズ（AS）は、足元では、中国のガソリン車の販売・生産のスローダウンの影響を受けましたが、2Qはほぼ想定通りと見込んでいます。

Q：在庫がQonQで400億円増加した要因を教えてください。

A：基本的には、シーズンリティのあるスマートフォン、ゲームに対して、需要期に向けて戦略的に在庫を積み上げたことが主要因となります。その他、一部ベアリングの完成品在庫、非車載向けモーターの在庫も若干増加しました。

Q：データセンターの回復時期について、在庫処理、ボトムアウト時期などの想定シナリオを教えてください。またボールベアリング、ピボットアッセンブリー、HDD向けモーター、ファンモーターなどの製品が影響を受けるということですが、生産調整は一律になるのでしょうか、あるいは製品ごとに異なるのでしょうか。

A：今シーズンがボトムであることは間違いがなく、今ここで慌てる必要はないと思っています。また、肌感覚ではありますが、今回のように市場が急減速した場合、徐々にではなく急回復すると想定しています。当社がお客様から高く評価いただいている供給力をしっかりと担保していくため

に、ある程度の在庫は必要だと考えています。ただし、HDD、ベアリングともに、適切な在庫については一定の基準を設けています。

Q：ボールベアリングの月次の販売実績と見通しを教えてください。

A：4月から6月の実績と、7月から9月の実績・見通しは100万個単位で以下の通りです。

外販数量は、181、190、191、195、191、203。

内販数量は、42、42、42、40、42、39。

生産数量は、267、288、280、248、263、254。

Q：SEセグメントで、1Qの実績は前年同期比では、売上高の減少に対して利益の減少額が大きいです。光デバイスが要因でしょうか。

A：光デバイスが、一番大きな要因となります。半導体も2023年3月期1Qは絶好調だったこともあり、前年同期比で減少しています。

Q：光デバイス・半導体の2Qの見通し、また計画通り出荷ができていないか教えてください。

A：光デバイスについては、新機種全体の生産数量については不透明な状況ではありますが、出荷はお客様の要求数も含めて問題なく順調に引き上がっています。

一方で、旧機種については、弊社の受注としては弱い面もあり、若干下振要因があるとみています。

半導体については、中華圏スマートフォン関連の受注回復など一部ポジティブ要因もあり、BBレシオが1を超えて、1Qがボトムになったという感触は持っています。ただし、2Q以降に半導体全体として強く回復するといえる状況ではないと考えています。

Q：データセンター関連で、HDDモーターとボールベアリングを比べた時に、1Qの実績、2Qの見通しにおいて、需要の変化に違いはありますか。

A：まず、ボールベアリングについては、お客様はファンモーターメーカーとなります。ファンモーターメーカーがデータセンター内に設置するサーバーにファンモーターを納入するため、サプライチェーンにおける当社の位置は少し製品から遠いところにあります。

HDDモーターは、データセンターのデバイスメーカーと直接取引をしており、昨年のデータセンター関連の受注・生産の影響はHDDモーターが早く、ベアリングの調整は一四半期ほど遅れてくるという状態です。

ただし、足元の回復および2Q・下半期の見通しについて差があるわけではなく、現段階では不透明な状況となっています。

Q：生成AIサーバーの中長期的なビジネスへの影響、リスクと機会について教えてください。

A：生成AIのチップが高熱を発生するため、これを冷却するデバイスが必要になると認識しています。冷却方法にもいくつかの種類がありますが、いずれにせよ、当社のベアリングを、より精密に、高回転にするなど工夫をすることで、様々な事業機会があると考えています。また、現段階では皆様

に明示することができない内容も含め、これに付随する様々な事業機会も想定しています。

Q：今期は為替予約による影響はないと考えてよいでしょうか。

A：はい、ご理解のとおりです。

Q：ASセグメントについて、足元の収益改善のポイントを教えてください。

また、中長期的な「相合」の効果、新規プロジェクトなどの収益性への影響を教えてください。

A：改善のポイントは様々ですが、これまで苦勞してきたユーシン欧州の赤字が止まったことが非常に大きな改善だったと考えています。欧州では300名近いリストラを実施するとともに、ドイツの工場を東欧に移管しました。これらの工場では、損益分岐点ライン以上の利益を出せるポイントまで、生産ボリュームを増やしていくことが重要だと思っています。日本のユーシンはもともと利益率も高く、自動車生産が回復すれば収益性も回復してくると思っています。構造、ボリュームについて苦しんできた部分が改善されてきていることが一番大きなポイントだと思っています。

一方ミネベア アクセスソリューションズ (MAS) は、中国において、EV化の流れに追従途上の日本車メーカーの販売数量が減少したため、1Qの調子はあまりよくありませんでした。しかし、EV化について早晚キャッチアップし、全体のボリュームも増えてくれば、黒字転換していくものと考えています。

中長期的な「相合」の効果として、ハンドルでは、モーター、アンテナ、センサーなどの「相合」により、他社では外部調達して生産している製品を当社では垂直統合生産および社内開発することができ、差別化を実現しています。欧州ではお客様側からもミネベアミツミ＝ドアハンドルメーカーという認識が急速に進んでいます。新規プロジェクトは、2025年モデルなどもう少し時間がかかるものですが、ボリュームを増やしていけば、恐らく営業利益率は様変わりすると思っています。これらの汎用的に機能させられる部分を、東南アジアなど人件費の安いところで共通化して生産し、その後東欧で完成品に仕上げるといった戦略を立てています。現在の事業規模で、アジア拠点も駆使しているドアハンドルメーカーは他になく、ぜひご期待いただきたいと思っています。最低でも営業利益率10%を目標に、様々な取り組みを行っています。

以上