

# 決算説明会

## 2024年3月期 第1四半期

**ミネベアミツミ株式会社**

2023年8月4日

吉田です。

2024年3月期第1四半期の連結実績についてご説明します。

# 1Q連結業績サマリー

## 売上高は第1四半期として過去最高

(百万円)	2023年3月期		2024年3月期	前年同期比	前四半期比
	1Q	4Q	1Q	伸び率	伸び率
売上高	251,040	339,718	292,370	+16.5%	-13.9%
営業利益	14,255	34,441	6,079	-57.4%	-82.3%
税引前利益	14,274	33,199	7,838	-45.1%	-76.4%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	10,734	33,068	3,661	-65.9%	-88.9%
基本的1株当たり 四半期利益 (円)	26.43	80.57	8.96	-66.1%	-88.9%

為替レート	2023年3月期 1Q	2023年3月期 4Q	2024年3月期 1Q
US\$	124.44円	132.73円	134.92円
ユーロ	134.45円	141.94円	146.23円
タイバーツ	3.68円	3.91円	3.93円
人民元	19.13円	19.32円	19.46円

2023/8/4

2

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

2024年3月期第1四半期の連結業績は、売上高は、前年同期比で16.5%増、前四半期比13.9%減の2,923億7,000万円となりました。

営業利益は、前年同期比で57.4%減、前四半期比82.3%減の60億7,900万円となりました。

親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前年同期比65.9%減、前四半期比で88.9%減の36億6,100万円となりました。

売上高は第1四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40億円、前年同期比プラス162億円、営業利益は前四半期比でプラス7億円、前年同期比はプラス21億円との推計です。

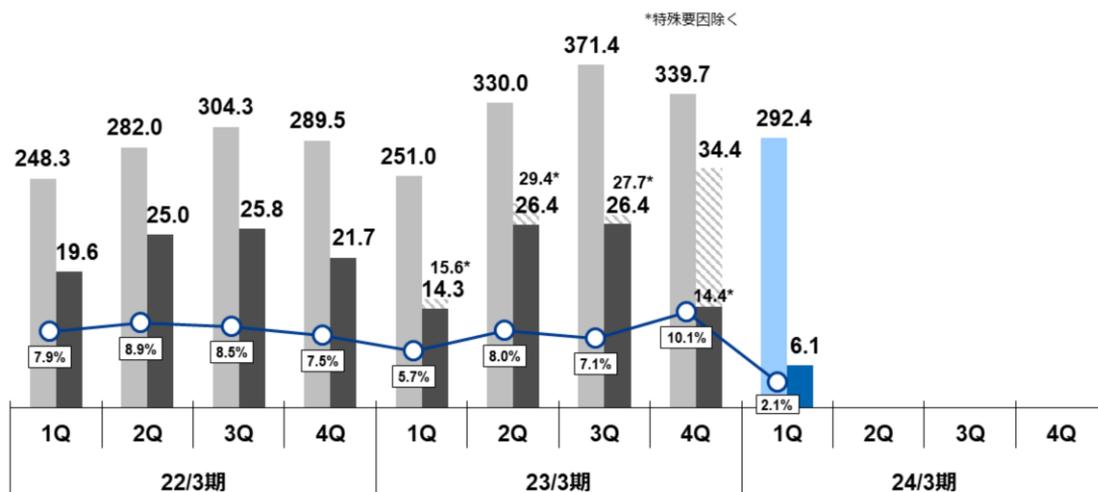
# 売上高、営業利益、営業利益率

(10億円)



23/3期 特殊要因

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
為替予約	△1.3	△3.0	△2.9	△1.5	△8.7
その他	-	-	1.7	21.5	23.2
合計	△1.3	△3.0	△1.3	20.0	14.5



2023/8/4

3

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

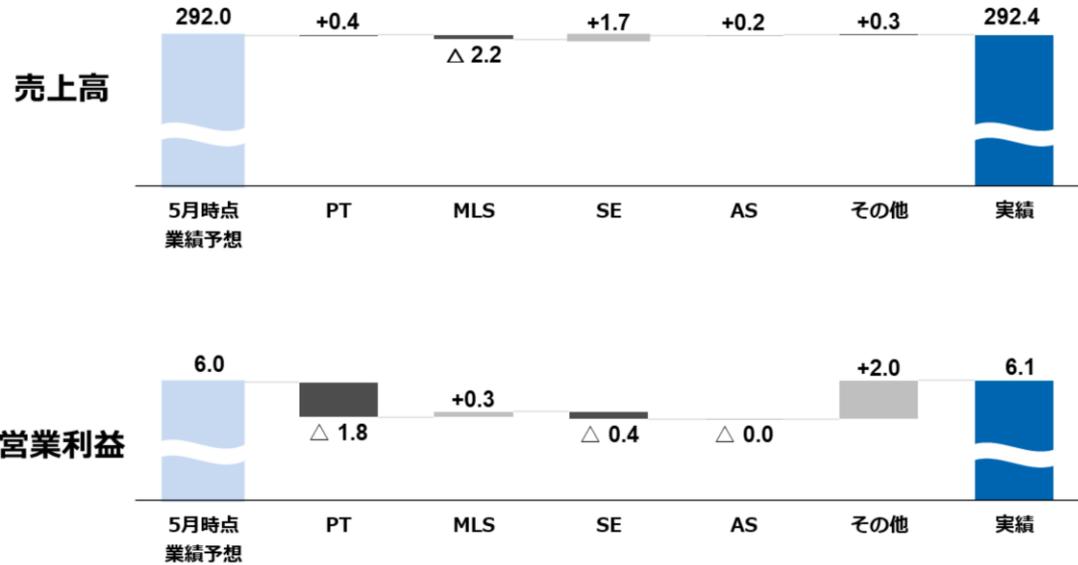
売上高、営業利益、営業利益率の四半期ごとの推移です。

第1四半期の営業利益率は2.1%となりました。これは前年同期比では3.6ポイント低下、前四半期比では8.0ポイントの低下となりました。

なお2023年3月期第4四半期の業績について、為替予約、その他構造改革費用などの特殊要因を除いた場合と比較すると、2024年3月期第1四半期の営業利益は前四半期比57.8%の減少となり、営業利益率では2.2ポイントの低下となります。

# 1Q実績 期初予想からの差異

(10億円)



2023/8/4

4

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

これは、第1四半期の売上高、営業利益の実績につきまして、5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(旧機械加工品セグメント)は、概ね想定通りとなりました。

MLS(旧電子機器セグメント)は、OA向け、データセンター向け、産業機械向けモーターなどの減速により想定を下回りました。

SE(旧ミツミ事業セグメント)は、機構部品、半導体を中心に想定を上回りました。

AS(旧ユーシン事業セグメント)は、概ね想定通りとなりました。

営業利益においては、PT(旧機械加工品セグメント)は、ベアリングの生産調整により収益性が低下し、想定を下回りました。

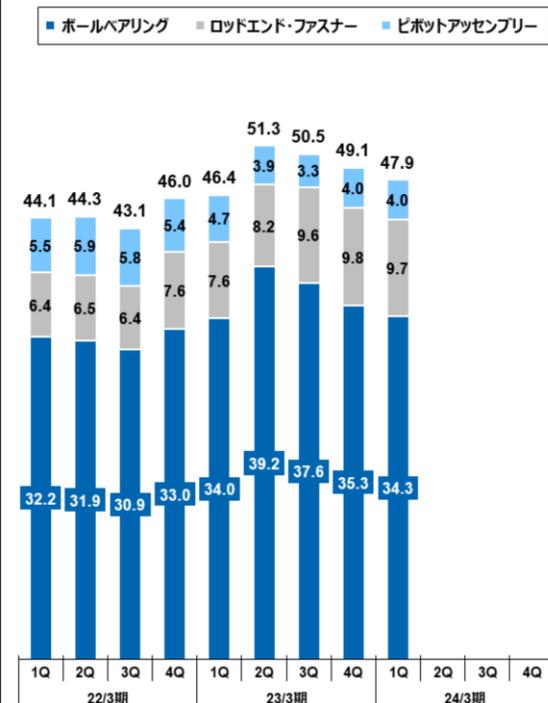
MLS(旧電子機器セグメント)は、概ね想定通りとなりました。

SE(旧ミツミ事業セグメント)は、光デバイスを中心に想定を下回りました。

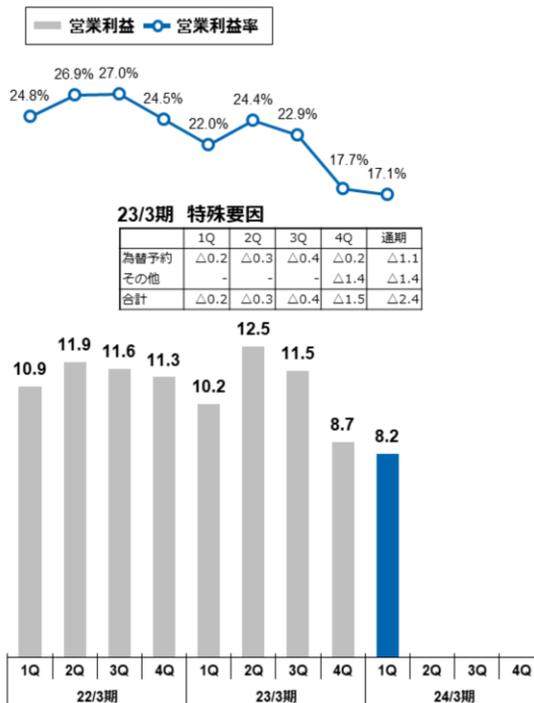
AS(旧ユーシン事業セグメント)は、概ね想定通りとなりました。

# 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)



23/3期 特殊要因

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
為替予約	△0.2	△0.3	△0.4	△0.2	△1.1
その他	-	-	-	△1.4	△1.4
合計	△0.2	△0.3	△0.4	△1.5	△2.4

2023/8/4

5

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1四半期の売上高は479億円、前四半期から2.4%の減少となりました。

ボールベアリングの売上高は343億円、前四半期比で3.0%の減少となりました。外販数量は月平均で1億8,700万個、前四半期比で9.2%減でした。これは、主にデータセンター向けを中心とした市場減速によるものです。

ロッドエンド・ファスナーの売上高は97億円となり、前四半期比で0.7%の減少でした。

ピボットアッセンブリーは40億円となり、前四半期比で1.8%の減少となりました。

営業利益ですが、当四半期は82億円、営業利益率は17.1%となりました。

営業利益は前四半期比5.4%の減少となり、営業利益率では0.6ポイントの低下となります。

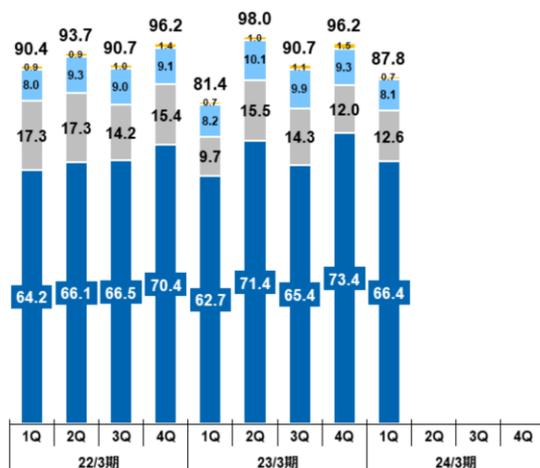
なお2023年3月期第4四半期の業績について、為替予約、その他構造改革費用などの特殊要因を除いた場合と比較すると、2024年3月期第1四半期の営業利益は前四半期比19.6%の減少となり、営業利益率では3.7ポイントの低下となります。

製品別では、ボールベアリングは減益、ロッドエンド・ファスナーは横ばい、ピボットアッセンブリーは前四半期比増益となりました。

# モーター・ライティング&センシング セグメント (MLS)

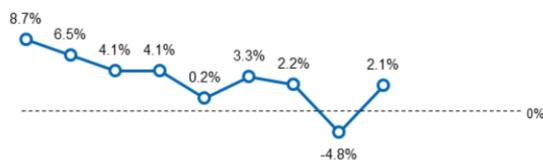
売上高 (10億円)

■ 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



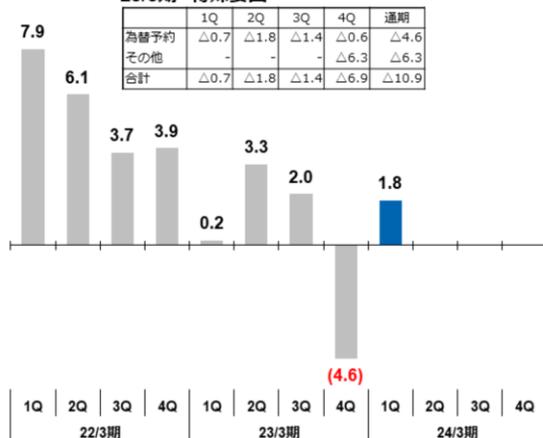
営業利益 (10億円)

■ 営業利益 ■ 営業利益率



23/3期 特殊要因

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
為替予約	△0.7	△1.8	△1.4	△0.6	△4.6
その他	-	-	-	△6.3	△6.3
合計	△0.7	△1.8	△1.4	△6.9	△10.9



2023/8/4

6

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878億円、前四半期比で8.7%減となりました。

製品別では、モーターは前四半期比9.5%減の664億円となりました。これは、主にHDD向け、OA向けモーターの需要の減速によるものです。

エレクトロデバイスは126億円、前四半期比4.7%の増加となりました。

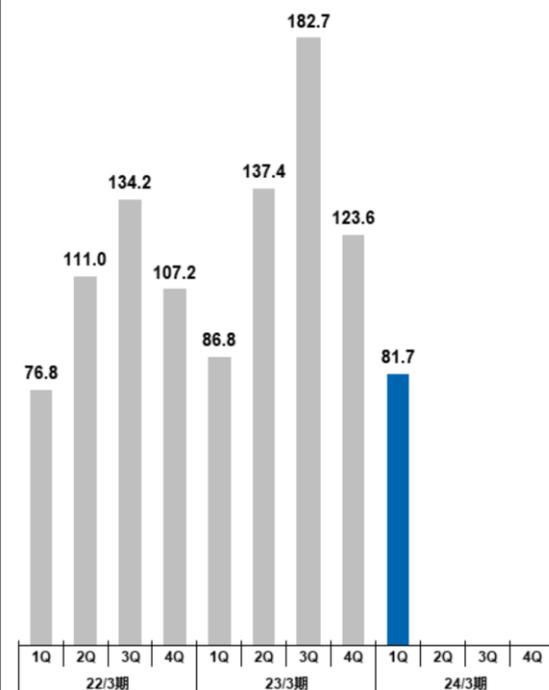
センシングデバイスの売上高は81億円となり、前四半期比で13.0%減少しました。

営業利益は18億円、営業利益率は2.1%となりました。前四半期比では営業利益率は6.9ポイント上昇となりました。

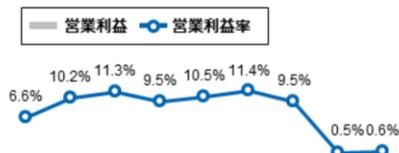
なお2023年3月期第4四半期の業績について、為替予約、その他構造改革費用などの特殊要因を除いた場合と比較すると、2024年3月期第1四半期の営業利益は前四半期比23.2%の減少となり、営業利益率では0.4ポイントの低下となります。

# 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)



23/3期 特殊要因

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
為替予約	△0.4	△0.8	△1.2	△0.7	△3.1
その他	-	-	1.7	△3.7	△2.0
合計	△0.4	△0.8	0.5	△4.4	△5.1

2023/8/4

7

MinebeaMitsumi  
Precision to Create Value Through Difference

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817億円と、前四半期比33.9%の減少でした。

これは、主に光デバイスの減収によるものです。

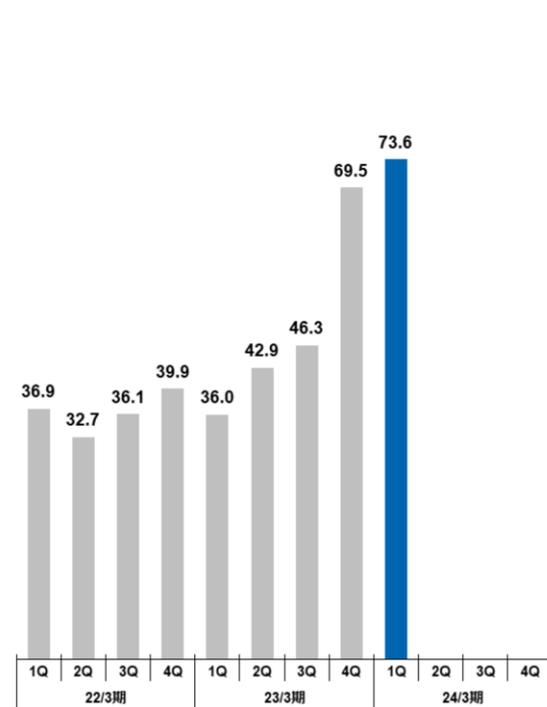
営業利益は5億円となり、営業利益率は0.6%となりました。前四半期比12.0%減、営業利益率で0.1ポイント増加となりました。

これは、主に光デバイスの減収に伴う減益によるものです。

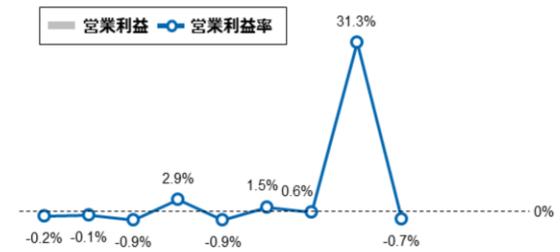
なお2023年3月期第4四半期の業績について、為替予約、その他構造改革費用などの特殊要因を除いた場合と比較すると、2024年3月期第1四半期の営業利益は前四半期比89.4%の減少となり、営業利益率では3.4ポイントの低下となります。

# 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)



23/3期 特殊要因

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
為替予約	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	20.2	20.2
合計	-	-	-	20.2	20.2

2023/8/4

8

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736億円、前四半期比で6%の増加となりました。

これは、主に2023年1月27日に経営統合したミネベア アクセスソリューションズの業績が加わったことによるものです。

営業利益は-5億円、営業利益率は-0.7%となりました。

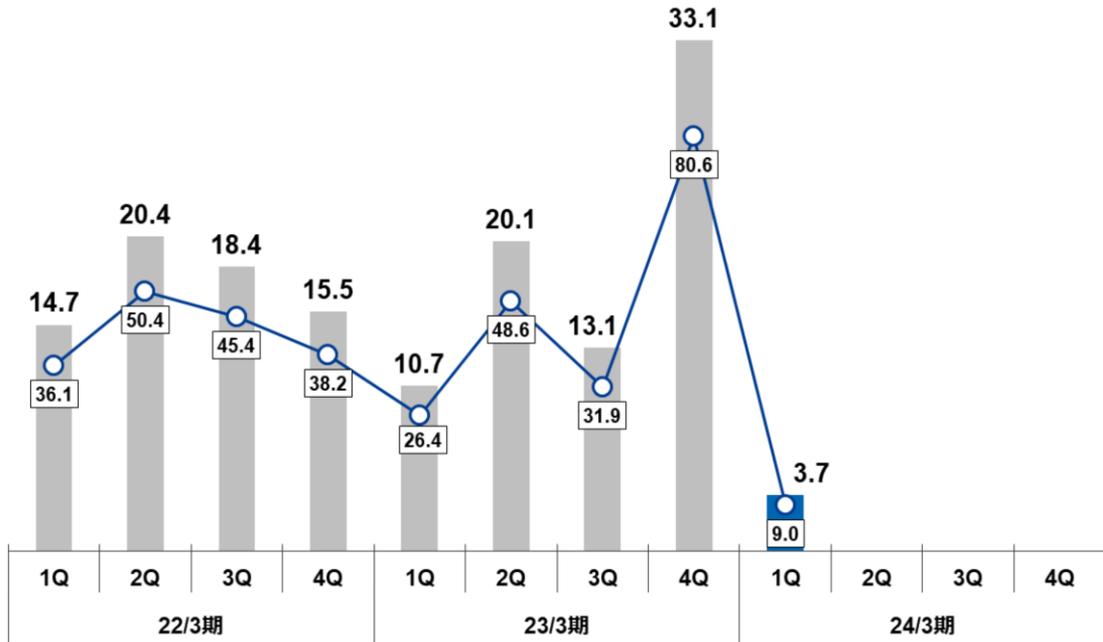
営業利益率で32ポイント減少となりました。

なお2023年3月期第4四半期の業績について、為替予約、その他構造改革費用などの特殊要因を除いた場合と比較すると、2024年3月期第1四半期の営業利益率は前四半期比2.9ポイントの低下となります。

# 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)



2023/8/4

9

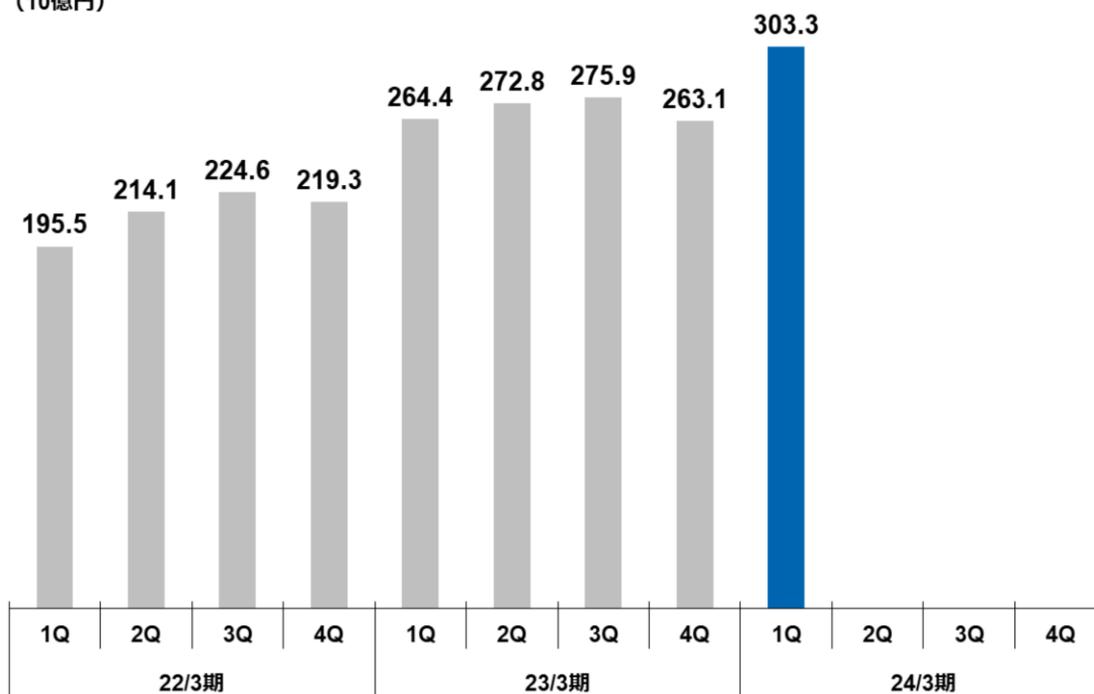
MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

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37億円、1株当たりでは9.0円となりました。

## 棚卸資産

(10億円)



2023/8/4

10

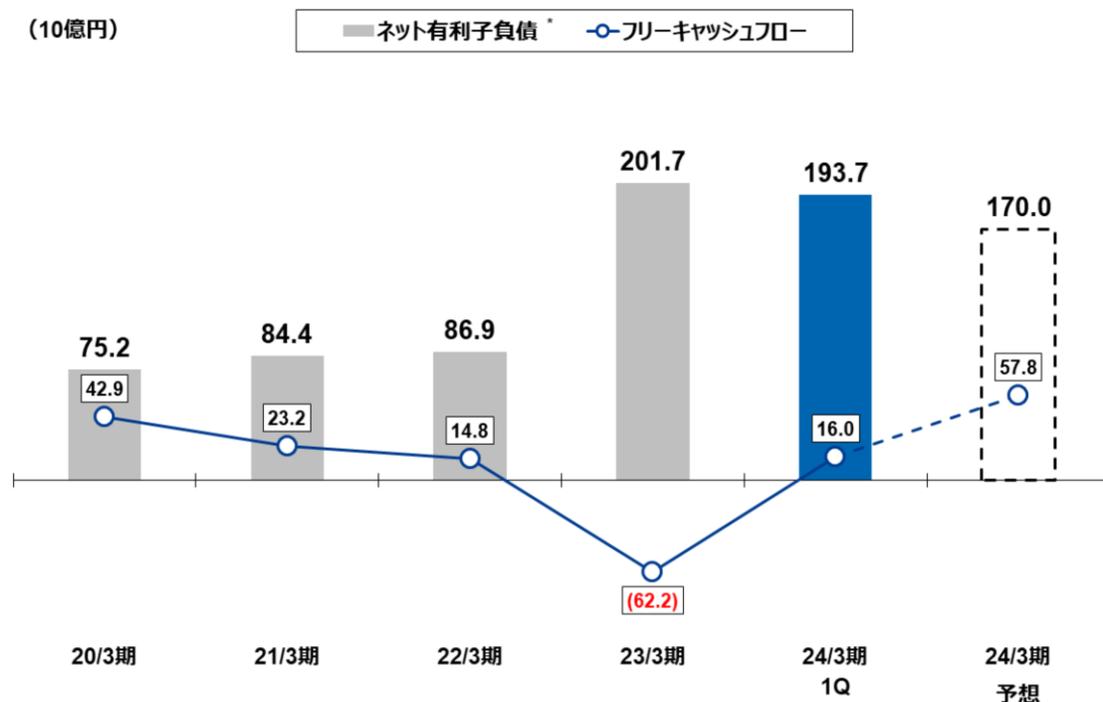
MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

続きまして、棚卸資産の四半期ごとの推移です。

第1四半期末は3,033億円となり、3カ月前と比べると402億円の増加となりました。

# 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：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)

2023/8/4

11

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1四半期末におけるネット有利子負債は1,937億円となり、2023年3月末から80億円減少しました。

2024年3月期末は、高いキャッシュ創出力により、キャッシュポジションは改善することを見込んでいます。

## 業績予想

### 足元の状況が不透明なため、期初計画は据え置き

(百万円)	2023年3月期		2024年3月期		
	通期	上半期	下半期	通期	前期比
売上高	1,292,203	663,000	787,000	1,450,000	+12.2%
営業利益	101,522	28,000	67,000	95,000	-6.4%
税引前利益	96,120	26,500	65,500	92,000	-4.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	77,010	20,000	50,000	70,000	-9.1%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	187.62	48.97	122.44	171.41	-8.6%

為替レート	2023年3月期	2024年3月期
	通期	2Q-4Q想定
US\$	134.19円	130.00円
ユーロ	139.90円	140.00円
タイバーツ	3.82円	3.85円
人民元	19.68円	19.40円

2023/8/4

12

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

第1四半期の実績はガイダンス通りとなりましたが、短期的な市場の不透明感や為替動向などを鑑みて、上半期予想および通期予想について期初計画を据え置くこととしています。

為替レートは1ドル130円を想定しています。

# セグメント別業績予想

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期			
	通期	上半期	下半期	通期	前期比
<b>売上高</b>	<b>1,292,203</b>	<b>663,000</b>	<b>787,000</b>	<b>1,450,000</b>	<b>+12.2%</b>
プレジジョンテクノロジーズ	197,300	99,500	110,500	210,000	+6.4%
モーター・ライティング&センシング	366,275	187,000	218,000	405,000	+10.6%
セミコンダクタ&エレクトロニクス	530,464	226,000	289,000	515,000	-2.9%
アクセスソリューションズ	194,699	148,500	166,500	315,000	+61.8%
その他	3,465	2,000	3,000	5,000	+44.3%
<b>営業利益</b>	<b>101,522</b>	<b>28,000</b>	<b>67,000</b>	<b>95,000</b>	<b>-6.4%</b>
プレジジョンテクノロジーズ	42,951	22,500	26,500	49,000	+14.1%
モーター・ライティング&センシング	922	4,000	13,000	17,000	18.4倍
セミコンダクタ&エレクトロニクス	42,740	11,500	30,500	42,000	-1.7%
アクセスソリューションズ	22,302	1,500	8,500	10,000	-55.2%
その他	△1,290	△500	△500	△1,000	-
<b>調整額</b>	<b>△6,103</b>	<b>△11,000</b>	<b>△11,000</b>	<b>△22,000</b>	<b>-</b>

2023/8/4

13

**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。  
 以上で私からのご説明を終わります。

## 全体

- 1Qの売上高・営業利益は、ガイダンス通り着地。
- データセンターの落ち込みが、最大の足踏み要因であるものの、回復は時間の問題。
- 中長期の事業拡大計画には変化なし。

## プレジジョン テクノロジーズ (PT)

- データセンター向けボールベアリングとピボットが弱含む。
- 自動車・航空機は堅調なるも、完全復活には少し時間を要する。

## モーター・ ライティング& センシング (MLS)

- 車載向けモーターは、市場回復とコンテンツグロースで拡大継続。
- バックライトは、車載・タブレット向けに注力し、収益回復をはかる。
- スピンドルモーターは、データセンター回復待ち。

## セミコンダクタ& エレクトロニクス (SE)

- 半導体は復調。IGBT/SiCの成長ストーリーに変化なし。
- 光デバイスは、計画通り2Qから生産立ち上げを開始した。

## アクセス ソリューションズ (AS)

- PMI活動による収益性改善も進む。  
今期営業利益100億円以上へ。

2023/8/4

14

貝沼です。

それでは私から、本日のポイントについてご説明します。

私からのメッセージは、この「全体」に記載・集約されています。

一つ目は、営業利益はガイダンス通りの着地ということです。ただ、データセンターの落ち込みが続いており、足踏みの要因となっています。しかしながら、回復は間違いなく時間の問題だと考えていますので、中長期の事業計画に変更はありません。

産業としては、携帯端末、産業機械、半導体、エアコン、OA等の幅広い分野でスローダウンが起きている。データセンター関連では、付加価値の高い製品、例えばベアリング、HDD（ハードディスクドライブ）用モーターとピボットアッセンブリー、ファンモーターがあります。よって、営業利益は前期と比較すると低下します。ただし、これは一過性の景気変動と理解しており、恐らくあまり気にする必要はありません。むしろ、問題はマーケットの回復時期です。例えば、エアコンは今非常に売っていますが、現在は在庫調整局面にあります。11月、12月からまた作り始める段階には、在庫を積んでいきます。少し時間が必要です。市場全般は世界経済に影響され、スローダウンする分だけ稼働損でコストが高くなります。将来的には間違いなく回復し、事業は計画通りに拡大するという見通しを持っています。

本日、皆様にご報告したいのは、アクセスソリューションズで今期の営業利益100億円が見えてきたということです。かなり改善が進んでいます。自動車の生産台数はピーク比で80%程度に減っているものの、40-50%減少した時期と比較すれば回復傾向にあり、今後も回復基調を辿るという見通しを持っています。アクセスソリューションズは、コロナをはじめ長いトンネルからやっと抜け出しそうだということ、これが今回のトピックスです。

中期的にデータセンターは  
成長が加速

主なポイント

1 ボールベアリング 現在  
データセンターの回復時期は  
依然として不透明だが、時間の問題

ボールベアリング 中長期  
データ生成量がCAGR20%超成長  
生成AI、自動運転レベル3、M2Mなど

車載向けのコンテンツ・グロースが上乘せ

2 ロッドエンド・ファスナー  
コロナ後の航空機需要の本格回復で  
受注が好調 (サプライチェーン・リスクは注視)

データ生成量予測



- ・データ量増加
- ・消費電力300~800%増加\*
- ・従来比200%高温化\*\*
- ・運営管理費増加

過酷な環境要求に対応した  
データセンターを支える  
HDD部品・冷却モジュールの  
ニーズは今後も増加

\*ラック1台の消費電力比較 (従来サーバー: GPUサーバー)  
従来の3.3倍~7.5倍 (4kVA~9kVA: 30kVA) 当社調べ  
\*\*サーバーラックの吸い込み側と吹き出し側の温度差  
(従来ラックΔt: 10℃ → GPUラック20℃以上) 当社調べ

Mach Aero Components Private Ltd.  
第3工場 (インド) 投資額: 30億円



(完成予想図)

プレジジョンテクノロジーズ(PT)について、ベアリングは確かにスローダウンしましたが、自動車は復活してきました。問題はデータセンターの回復時期はいつかということです。正直、今の時点では、まだはっきりと何月だというような情報は持ち合わせていません。しかしながら、ご案内の通り、生成されるデータなどの情報量は確実に増大するということは間違いありません。今は一旦調整が入っていますが、早晩キャッチアップし、次の投資が始まります。今しばらく状況を注視しようと思います。

航空機は、航空機メーカーにおいてサプライチェーンの問題が色々あり、思ったほどのビルトレートが作れてないと聞いています。ただ、回復傾向にありますので、かなり期待して良いと思っています。また、インドでのオフセットビジネスが今後本格化します。ベンガルールにあるMach Aeroインドの第3工場を30億円投資し生産能力を増強します。

車載向けニッチマーケットで  
トップライン成長と収益性確保

車載向けモーター 成長ドライバー

主なポイント

1 車載モーター  
電動化が加速する車載向けの  
モーター・アクチュエーターがグローバル  
ニッチトップ戦略で順調に成長中  
AGA、HVACモジュール、レゾルバなど

2 電子デバイス  
LEDバックライトが優位な用途に  
フォーカス

3 HDDモーター  
データセンターの回復待ちと確実な成長  
新記録方式HDDの事業拡大期待

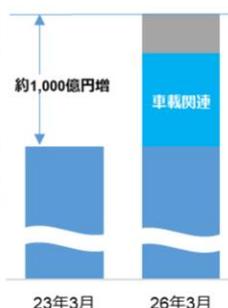
**Electric 電動**

- ▶ AGA ※1
- ▶ HVACモジュール
- ▶ レゾルバ
- ▶ ウォータポンプ用モーター
- ▶ 二次電池冷却ファン

**Autonomous 自律走行**

- ▶ LiDAR用ブラシレスモーター
- ▶ LiDAR用LATM ※2
- ▶ ECU冷却ファン

モーター売上高  
成長イメージ



※1 AGA：アクティブ グリルシャッターアクチュエーター  
※2 LATM：限定角度往復回転モーター

LEDバックライトの用途開拓



車載 クラスタパネル



タブレット

モーター・ライティング & センシング (MLS) です。

このカテゴリーにあるビジネスの中で、一番どうするかと考えていたのがバックライトでした。バックライトは、一時は本当に当社の稼ぎ頭で、ミツミと経営統合する前に出した600億円の営業利益の立役者でした。しかし、有機ELが台頭し、今はLEDバックライトは廉価版にしか使われてないということで、ビジネスボリュームがかなり減りました。したがって、LEDバックライトでバンワ工場をフル活用していたものの、バックライトが減った時にこの工場をどう活用しようかという小さな経営課題が私の頭の中にありました。今回、詳しいことは申し上げられませんが、高級車用途で7年累計約1,000億円のプロジェクトを受注しました。他の高級車も受注できるだろうと思います。課題だったバンワ工場も、このように車載用製品で充足できる目処が立ちました。今後バックライトの生産が増えていくと、工場をさらに建設する必要があるという状況にもなっています。ただし、車のビジネスであり、今の商談も25年モデルからになります。

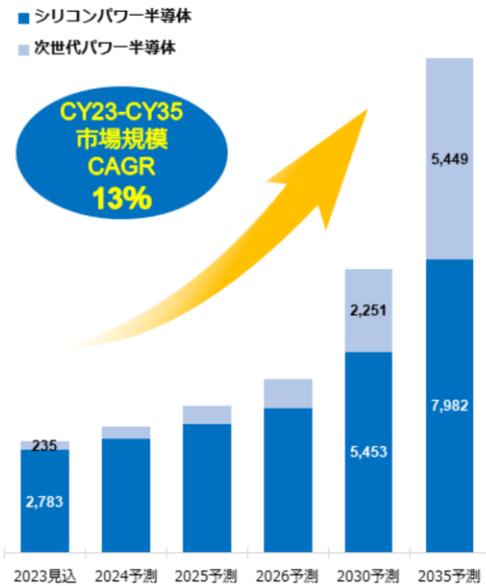
モーター全般は好調です。2023年から26年にかけて1,000億円のモーターの需要増加を見込んでいます。そのうちの7割は車関係です。最大の問題はHDDであり、HDD用モーターはマージンが高いものの、現在は稼働が落ちています。ただし、HDDだけが問題になっているのではなく、メモリーやフラッシュも同様ですので、景気循環と考え、その回復を注視します。

## パワー半導体の仕込みが 着々と進む

### 主なポイント

- 1 アナログ半導体  
 パワー半導体はCAGR13%の伸び  
 グローバルニッチトップで事業拡大  
 半導体BBレシオが徐々に回復中
- 2 光デバイス  
 アクチュエータは順調に新製品立ち上げ中

### パワー半導体 世界市場規模予測 (10億円)



(富士経済「2023年版次世代パワーデバイス&パワーエレktロニクス市場と将来展望」より当社作成)

2023/8/4

17

セミコンダクタ&エレクトロニクス(SE)です。

半導体の価格は多少ピークアウトしています。昨年は受注が積み上がりましたが、その後BBレシオ1.0を割った水準に落ち込み、また現在は1.0を上回り始めています。しかしながら、前年比較では、稼働が低い分コストアップになっています。来期に向けて滋賀工場に機械が入って来ます。年間約15億円の赤字を計上していますが、来期中盤から後半に黒字化していく見込みです。

パワー半導体の1つの本拠地になる予定で大変期待しています。パワー半導体は、2035年には2022年比で約5倍の13兆4,300億円、SiCなどの次世代半導体だけでは31.2倍の5兆4,500億円に成長します。半導体は全く心配する必要はないと思っています。

前年比で収益を押し下げたのはOISです。売価ダウンやシーズンリティの問題といった様々な要素が重なっています。原価改善を進め、次機種のシェアを確保して、収益性を回復します。

**PMI活動が順調に進捗  
今期営業利益を  
100億円以上確保へ**

**主なポイント**

**1 PMIが進み、収益性改善中**

**2 Tier1ポジションのフル活用**

**3 相合製品での市場提案進む**

**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。



▶ **ラッチ**

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）。



▶ **パワークロージャースystem**

**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。



**CPD (Charge port door)**

EVの給電口を開閉するシステム。



▶ **ドアミラー**

複合化の需要が高まる。



アクセスソリューションズ(AS)です。

営業利益は9月が11億円、通期で100億円を超えていく目途が立ってきています。ヨーロッパのオペレーションも、5月からずっと黒字を継続しています。色々なドアハンドルを製造販売しており、某大手自動車向けで約7年で1,000億円のビジネスを獲得しました。特にヨーロッパの高級車向けにドアハンドルの商談が決まり始めています。スポーツタイプの車から超高級車に至るまで、このような受注が入り始めています。いわゆる相合製品です。例えば、ドアハンドルには、モーター、センサーやアンテナが入っています。当社の技術力をお客様に評価していただきおり、殊にヨーロッパでの評価が非常に高くなっている実感を持っています。アクセスソリューションズはコロナや半導体不足の影響で苦みましたが、ようやく一段落してきました。

## データセンターの回復遅れが主因で大変厳しいものの 今回の業績予想変更を控える背景

単位：億円

		1Q	通期
2020年 3月期	売上高	2,044	9,784
	営業利益		
	決算	33	586
	調整後 (期初予想)	73	626 (770)
			+553
2024年 3月期	売上高	2,924	14,500
	営業利益	61	950
			+889

### 2020年3月期との違い

- **半導体**  
Eイアック経営統合  
滋賀工場は下半期黒字化
  - **モーター**  
売上1.7倍(今期3,000億円超)
  - **ベアリング**  
売上30%拡大
  - **カメラアクチュエータ**  
売上3倍
  - **アクセス**  
売上2倍
- ※ライティングとゲームは売上減少

### 為替

為替レート (円)	20年3月期 平均	現在	%
US\$	109.12	140.00	28%
ユーロ	121.27	155.00	28%
タイバーツ	3.52	4.00	14%
人民元	15.68	19.60	25%

+324億円

2023/8/4

19

そういう中で、1Q営業利益はガイダンス通りの60億円のスタートでした。

過去を振り返って1Qで同じレベルの営業利益だった年は、2020年3月期1Qです。その年の5月に発表した営業利益の予想は770億円でしたが、1Qは73億円ではじまり、通期では期初予想の81%である626億円でした。大きく見れば、今期営業利益61億円のレベルは73億円とほぼ同じぐらいの数字とみることができます。今期の通期見通しは950億円ですから、626億円との比較では324億円の開きがあります。しかしながら、スライドの右に示した通り、この4年間でも事業の様子が変わっており、また為替のポジションは、当時とも、さらに今期期初想定とも差があるため、それらを全部総合すると、現時点で今期の業績予想を変更するのは少し早いと考えています。

データセンターの回復時期も含めて、2Qが終わった11月頃には6カ月先も見通せるため、もし変更があればその時に発表する可能性はありますが、現時点ではガイダンスを修正するのは実質上困難と判断し、今回は業績予想を据え置きました。

## 自己株式取得に係る事項を決議（2023年8月4日）

- 取得株式総数： 上限 400万株  
（発行済株式総数（自己株式を除く）の0.98%）
- 取得株式総額： **上限 100億円**
- 取得期間： 2023年8月7日から2023年12月22日まで
- 取得理由： 株主還元および資本効率の向上と経営環境に応じた機動的な資本政策を遂行するため

### 配当：

原則として連結配当性向20%程度を目処としておりますが、経営環境を総合的に勘案し、継続して安定的な配当を目指します。

しかしながら、当社としては今の株価は非常に安いと思っています。当社を長く支持していただいている株主の方々もいらっしゃいますし、当社も発展を信じて疑っていません。その意味で当社からのメッセージを発するべきだと判断しまして、スライドのような自社株買いを決めました。押し目買いになるか分かりませんが、当社としてはやるべきことをやっていきたいと考えています。

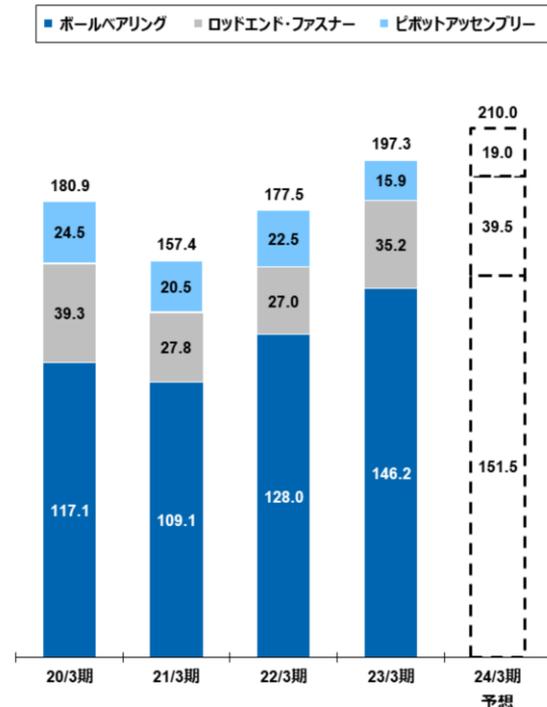
私からの説明は以上です。ありがとうございました。

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。

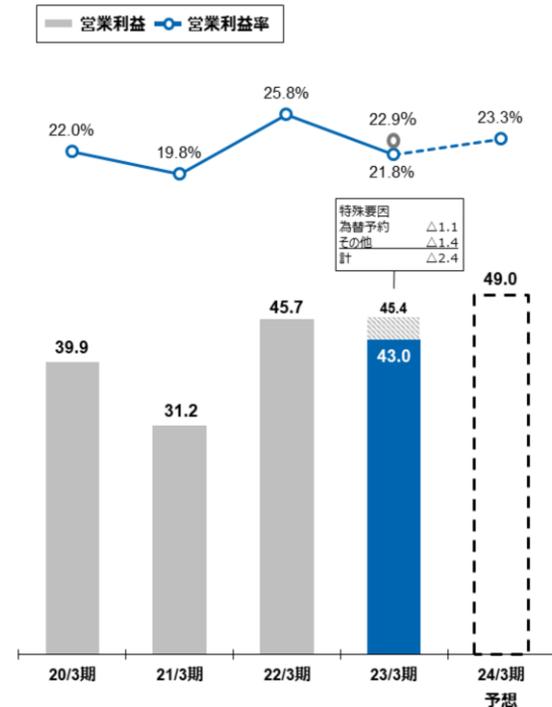
# 参考資料

# 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)



2023/8/4

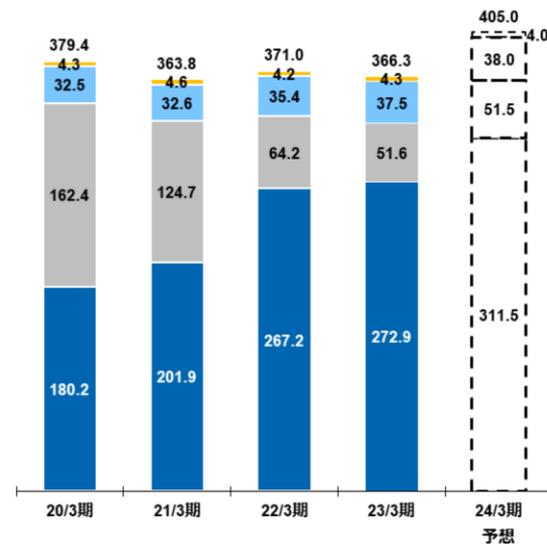
23

MinebeaMitsumi  
 Passion to Create Value through Difference

# モーター・ライティング&センシング セグメント (MLS)

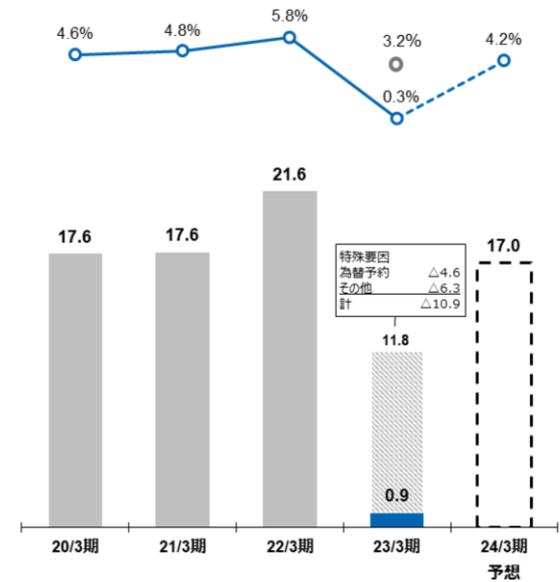
売上高 (10億円)

■ 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



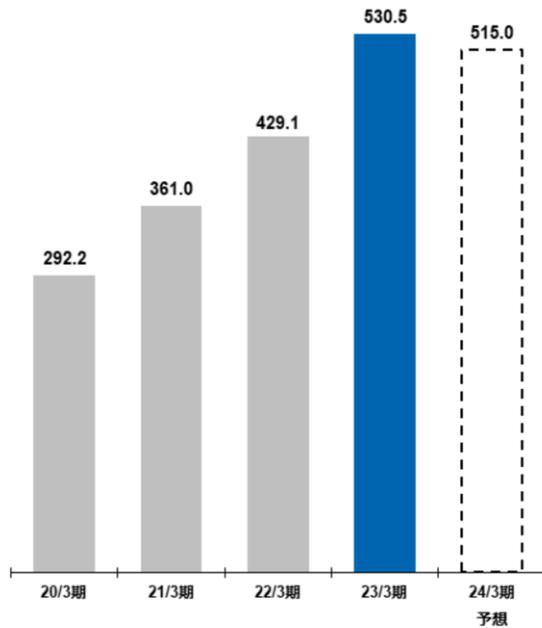
2023/8/4

24

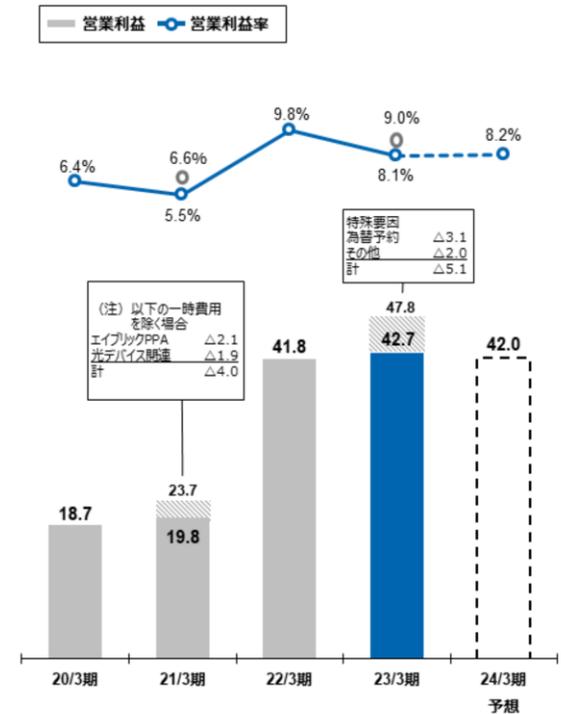
MinebeaMitsumi  
 Passion to Create Value through Difference

# 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)



2023/8/4

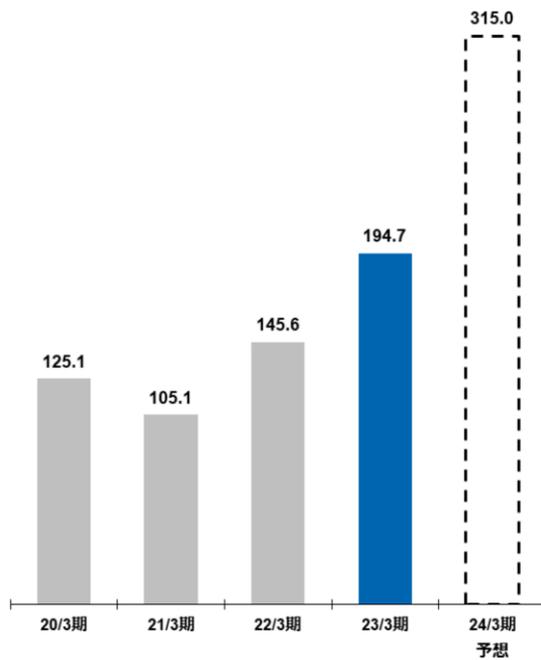
25

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

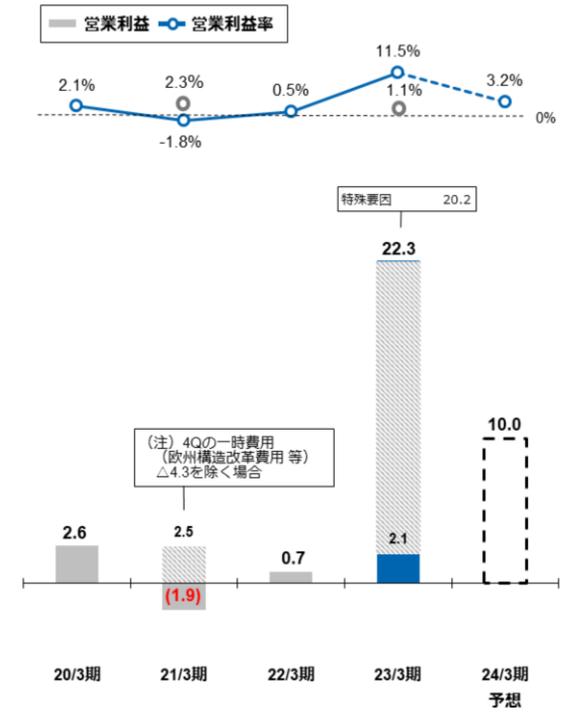
# アクセスソリューションズ セグメント (AS)

決算期変更に伴い  
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)



2023/8/4

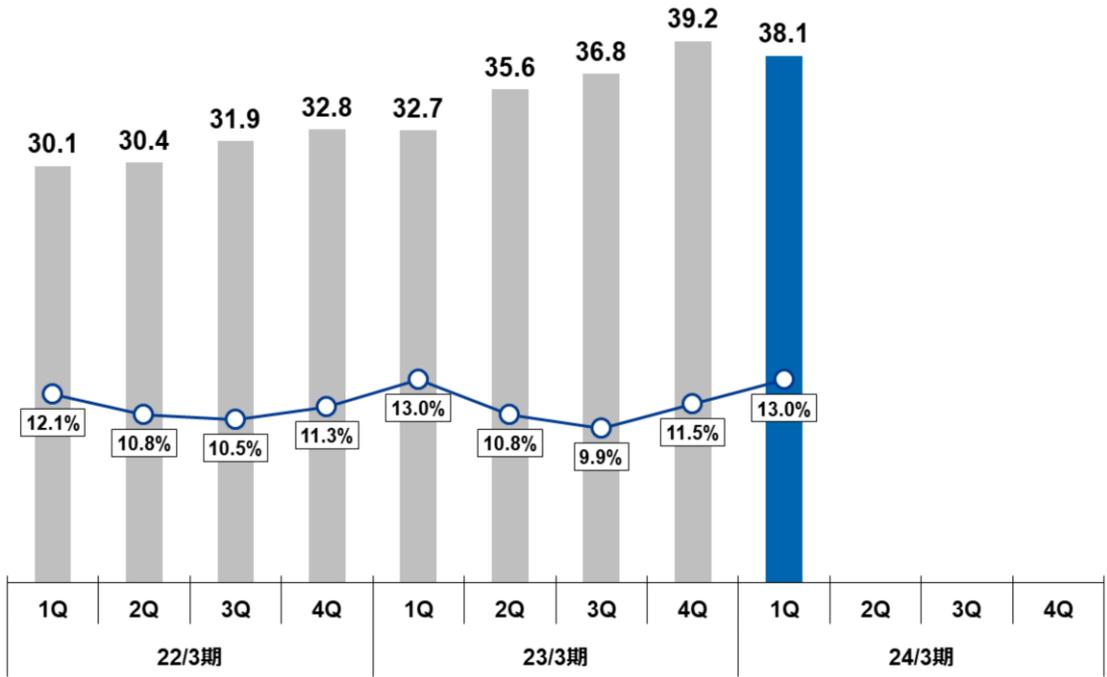
26

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

# 販管費

(10億円)

■ 販管費    ○ 売上高販管費比率



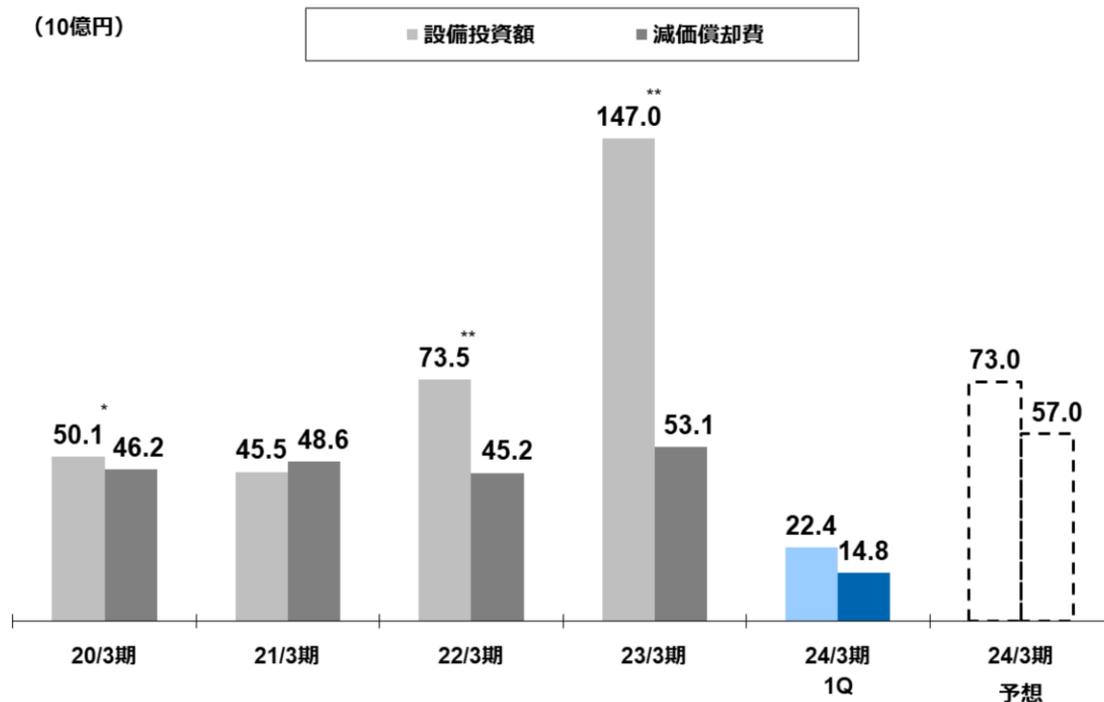
2023/8/4

27

**MinebeaMitsumi**  
 Passion to Create Value through Difference

# 設備投資額・減価償却費

(10億円)



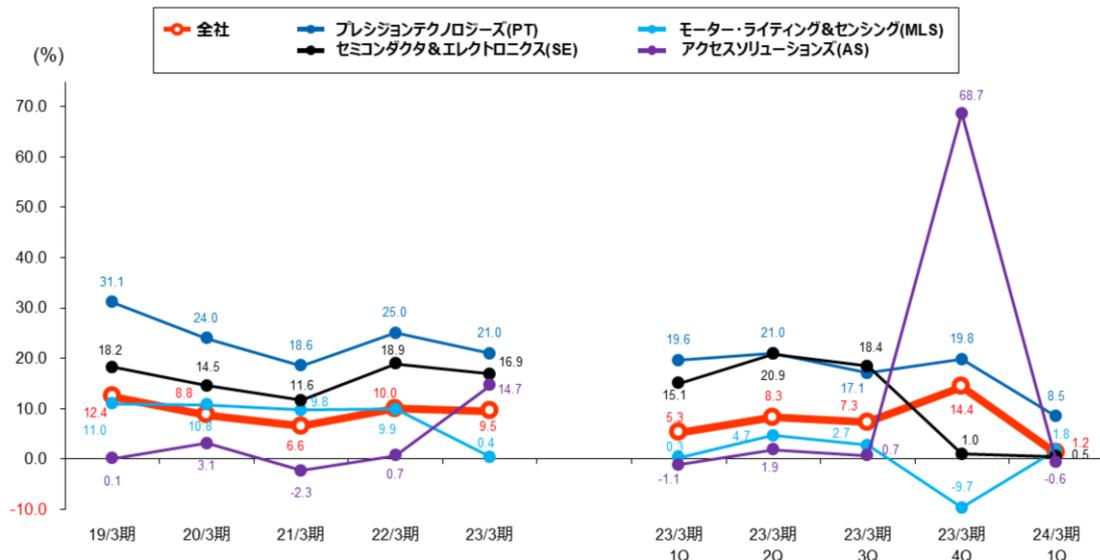
\*20/3期 設備投資額には、IFRS16号適用開始日に増加したリース資産は含まれていません。  
 \*\*22/3期、23/3期の設備投資額には、新本部ビル取得費用が含まれています。

# ROIC (投下資本利益率)

アクセスソリューションズ(AS)は19/3は経営統合前の参考値でJGAAP、全社には含めない。

$$\text{ミネベアミツミ版 ROIC} = \frac{\text{NOPAT (営業利益+特別損益)} \times (1-\text{税率})}{\text{投下資本 (受取手形+売掛金+棚卸資産+固定資産-支払手形-買掛金)}}$$

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



2023/8/4

29

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference