

決算説明会

2024年3月期 第2四半期

ミネベアミツミ株式会社

2023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 社長執行役員 COO & CFO
吉田 勝彦

吉田です。

本日は、私より2024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

(百万円)	2023年3月期	2024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	330,021	292,370	379,747	+15.1%	+29.9%
営業利益	26,331	6,052	21,110	-19.8%	3.5倍
税引前利益	28,121	7,811	22,390	-20.4%	2.9倍
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	20,022	3,642	15,958	-20.3%	4.4倍
基本的1株当たり 四半期利益 (円)	48.53	8.92	39.17	-19.3%	4.4倍

為替レート	2023年3月期 2Q	2024年3月期 1Q	2024年3月期 2Q
US\$	135.32円	134.92円	142.47円
ユーロ	139.28円	146.23円	155.71円
タイバーツ	3.79円	3.93円	4.09円
人民元	20.05円	19.46円	19.76円

2024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15.1%増、前四半期29.9%増の3,797億4,700万円となりました。

営業利益は、前年同期比で19.8%減、前四半期比3.5倍の211億1,000万円となりました。

親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前年同期比20.3%減、前四半期比4.4倍の159億5,800万円となりました。

売上高は四半期として過去最高となりました。

為替の影響は、売上高で前四半期プラス157億円、前年同期比プラス164億円、営業利益は 前四半期比でプラス26億円、前年同期比はプラス18億円との推計です。

なお、本多通信工業のPPAIに伴い前期および1Qの財務諸表を若干遡及して修正をしています。以降のページでは修正後の数値を使用していますのでご注意ください。

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

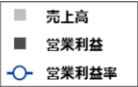
(百万円)	2023年3月期 上半期	2024年3月期 上半期	前年同期比 伸び率	2024年3月期 上半期	
				8月予想	達成率
売上高	581,061	672,117	+15.7%	663,000	+1.4%
営業利益	40,586	27,162	-33.1%	28,000	-3.0%
税引前利益	42,395	30,201	-28.8%	26,500	+14.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	30,756	19,600	-36.3%	20,000	-2.0%
基本的1株当たり 当期利益（円）	75.13	48.06	-36.0%	48.97	-1.9%

為替レート	2023年3月期 上半期	2024年3月期 上半期
US\$	129.88円	138.70円
ユーロ	136.87円	150.97円
タイバーツ	3.74円	4.01円
人民元	19.59円	19.61円

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。

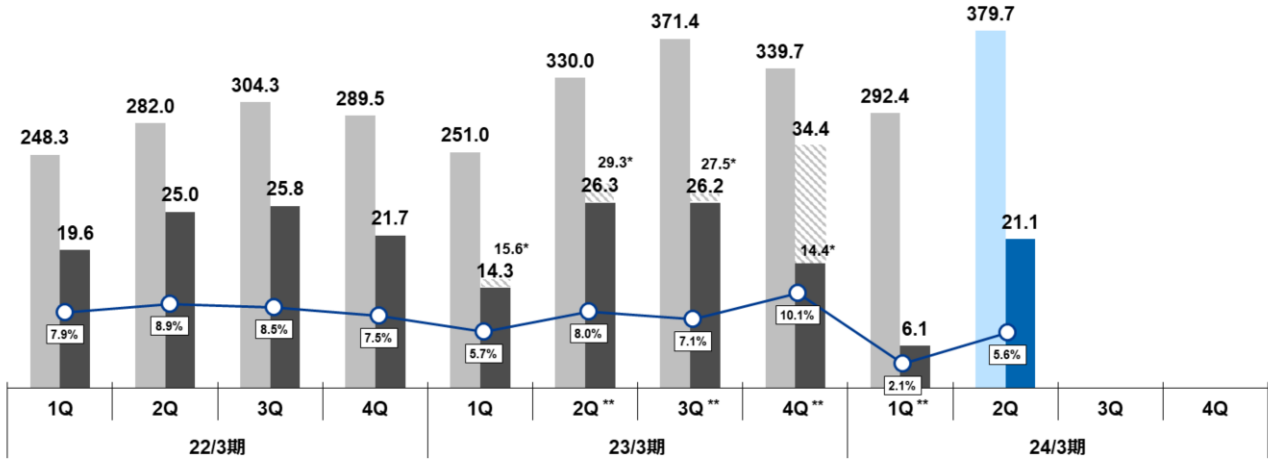
売上高、営業利益、営業利益率

(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

*特殊要因除く
**本多通信工業のPPA評価完了に伴い、営業利益を遡及修正
(影響額は、23/3期2Q△63百万円、3Q△183百万円、4Q△66百万円、24/3期1Q△27百万円)



2023/11/2

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5.6%となりました。これは前年同期比では2.4ポイント低下、前四半期比では3.5ポイントの上昇となりました。

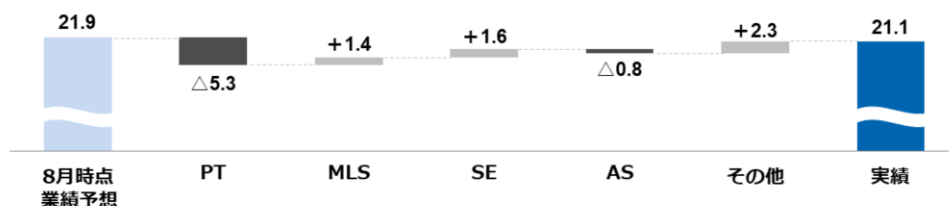
2Q実績 8月時点業績予想からの差異

(10億円)

売上高



営業利益



2023/11/2

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、PTは、データセンター向けが引き続き低調に推移したものの、航空機向けが堅調に拡大し概ね想定通りとなりました。

MLSは、データセンターおよび非車載モーターなどの減速により想定を下回りました。

SEは、機構部品、光デバイスを中心に想定を上回りました。

ASは、自動車生産の回復に伴い上回りました。

営業利益においては、PTは、データセンター向けの減速に伴う製品ミックスの悪化により、想定を下回りました。

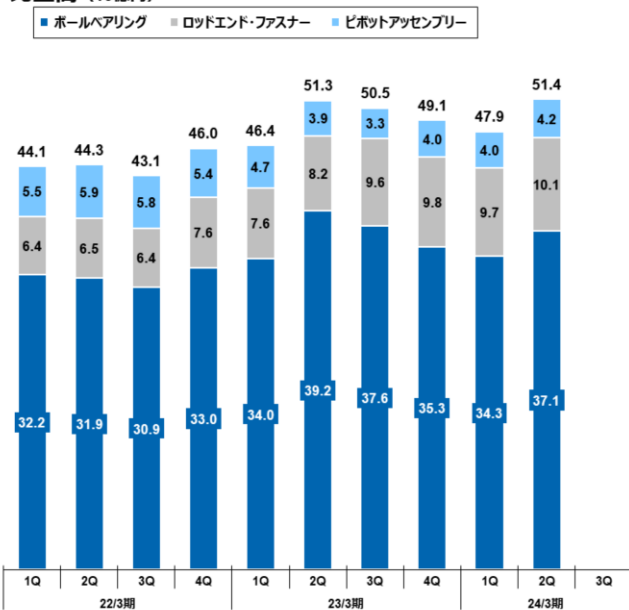
MLSは、製品によりまだら模様ではあるものの、車載向けモーターが好調に推移していること等により、想定を上回りました。

SEは、機構部品を中心に想定を上回りました。

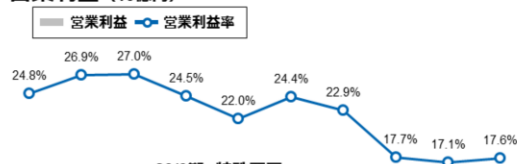
ASは、一部価格是正等の要因で、想定を下回りました。

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)



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

2023/11/2

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514億円、前四半期から7.4%の増加となりました。

ボールベアリングの売上高は371億円、前四半期比で8.2%の増加となりました。外販数量は月平均で2億個、前四半期比で7.1%増でした。これは、主に自動車向けが市場回復とコンテンツグロースにより増加したこと、また、データセンター向けが弱いながらもボトムアウトの兆しがでてきたことが要因です。

ロッドエンド・ファスナーの売上高は101億円となり、前四半期比で4.4%の増加でした。

ピボットアッセンブリーは42億円となり、前四半期比で7.3%の増加となりました。

営業利益ですが、当四半期は90億円、営業利益率は17.6%となりました。

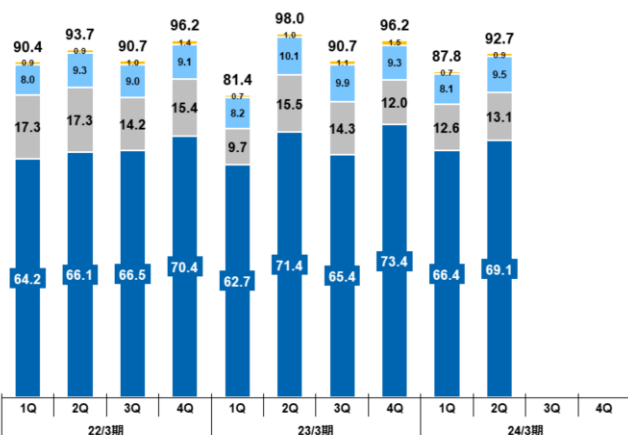
前四半期比では、営業利益は10.1%の増加、営業利益率では0.5ポイントの上昇となります。

製品別では、ボールベアリング、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)

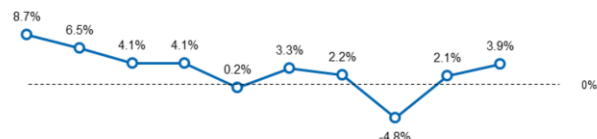
売上高 (10億円)

■ 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



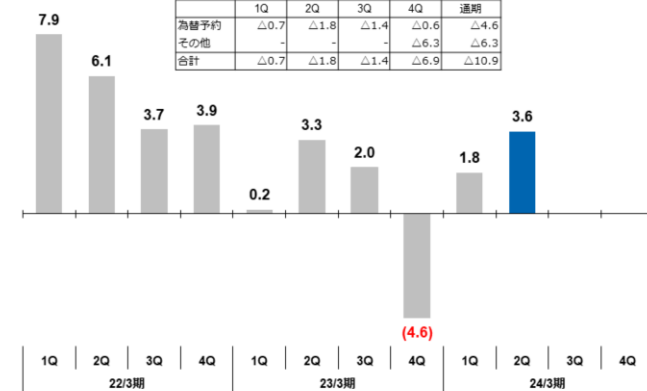
営業利益 (10億円)

■ 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



2023/11/2

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927億円、前四半期比で5.6%増となりました。

製品別では、モーターは前四半期比4.1%増691億円となりました。これは、車載向けモーターを中心に堅調に推移したことによります。

エレクトロデバイスは131億円、前四半期比3.7%の増加となりました。

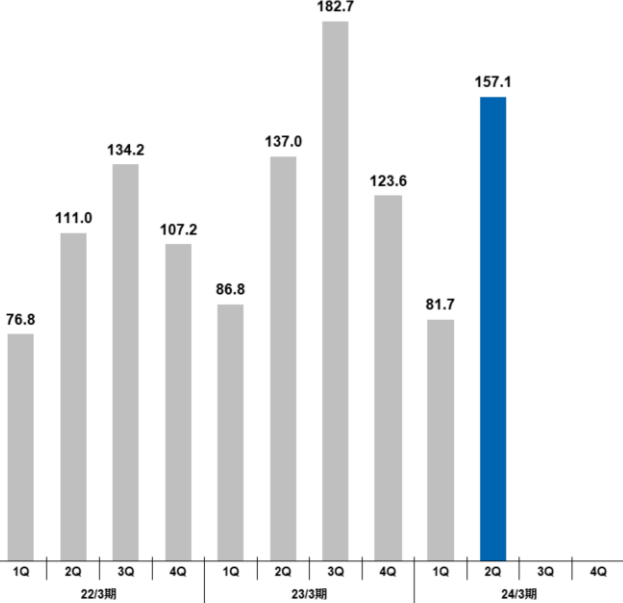
センシングデバイスの売上高は95億円となり、前四半期比で18.1%増加しました。

営業利益は36億円、営業利益率は3.9%となりました。

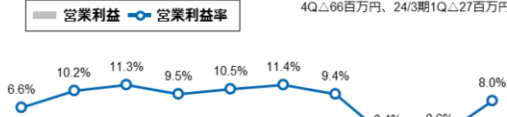
前四半期では、営業利益は 2倍、営業利益率は1.8ポイント上昇となりました。

セミコンダクタ&エレクトロニクス セグメント (SE)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



*本多通信工業のPPA評価完了に伴い、営業利益を遡及修正
(影響額は、23/3期2Q△63百万円、3Q△183百万円
4Q△66百万円、24/3期1Q△27百万円)

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

2023/11/2

10

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

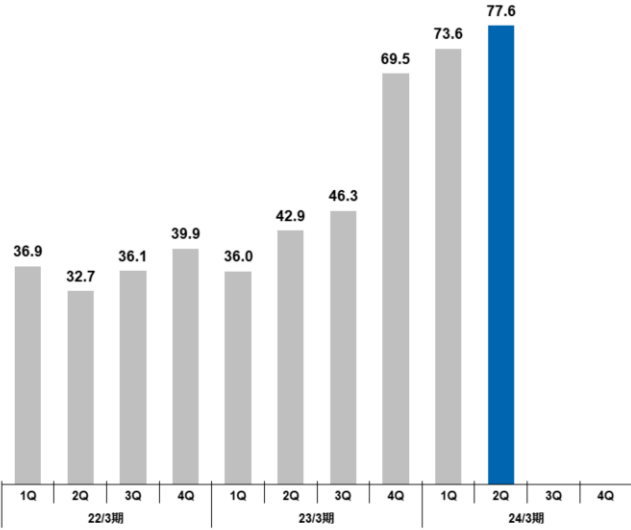
セミコンダクタ&エレクトロニクスセグメントの四半期毎の推移です。

売上高は1,571億円と、前四半期比92.2%の増加でした。
これは、主に光デバイス、機構部品、半導体の増収によるものです。

営業利益は126億円となり、営業利益率は8.0%となりました。
前四半期では、営業利益は25.1倍、営業利益率で7.4ポイント増加となりました。
これは、主に光デバイス、機構部品、半導体の増収に伴う増益によるものです。

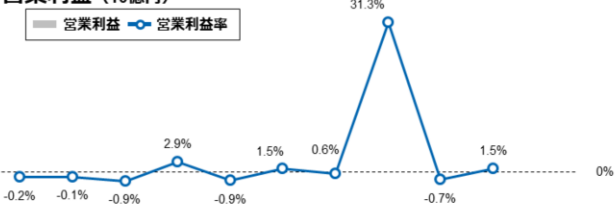
アクセスソリューションズ セグメント (AS)

売上高 (10億円)



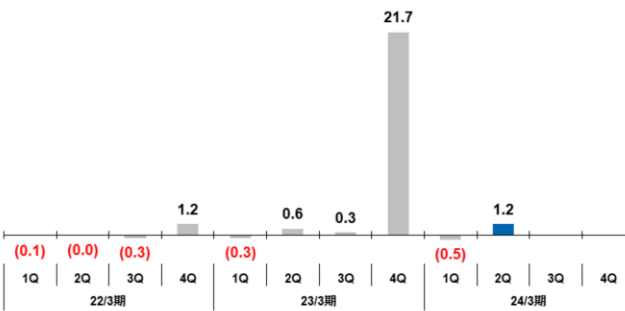
営業利益 (10億円)

■ 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	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	20.2	20.2
合計	-	-	-	20.2	20.2



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776億円、前四半期比で5.3%の増加となりました。

これは、自動車OEMの生産レートが半導体不足の解決に伴って、回復してきたことなどにより、自動車向け販売が回復したためです。

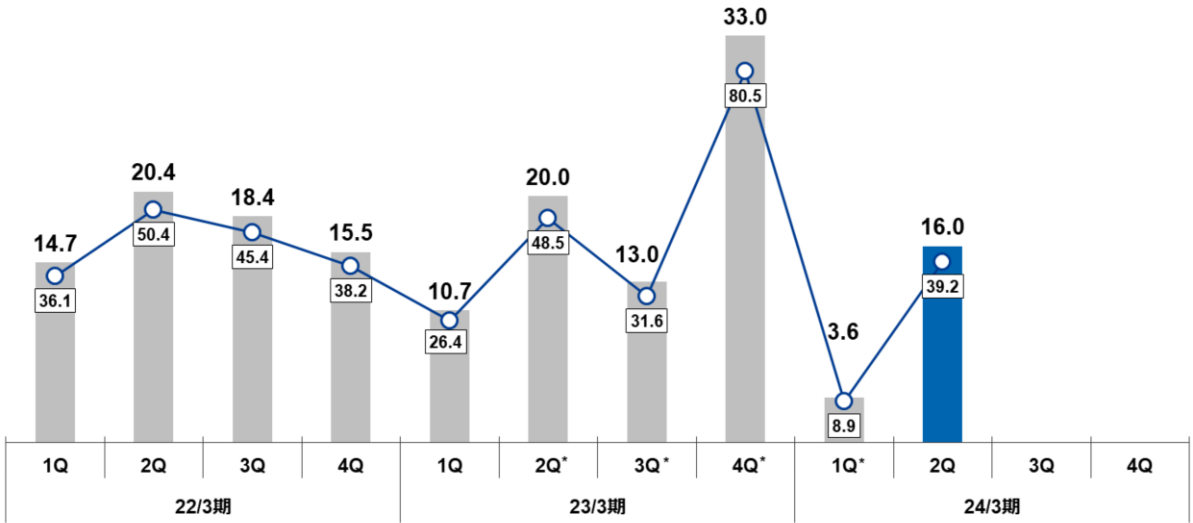
営業利益は12億円、営業利益率は1.5%となりました。

前四半期比では、営業利益率で2.2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

(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)

*本多通信工業のPPA評価完了に伴い、遡及修正
(影響額は、①親会社の所有者に帰属する四半期利益: 23/3期2Q△38百万円、3Q△110百万円、4Q△44百万円、24/3期1Q△19百万円
②基本的1株当たり四半期利益: 23/3期2Q△0.09円、3Q△0.26円、4Q△0.11円、24/3期1Q△0.05円)

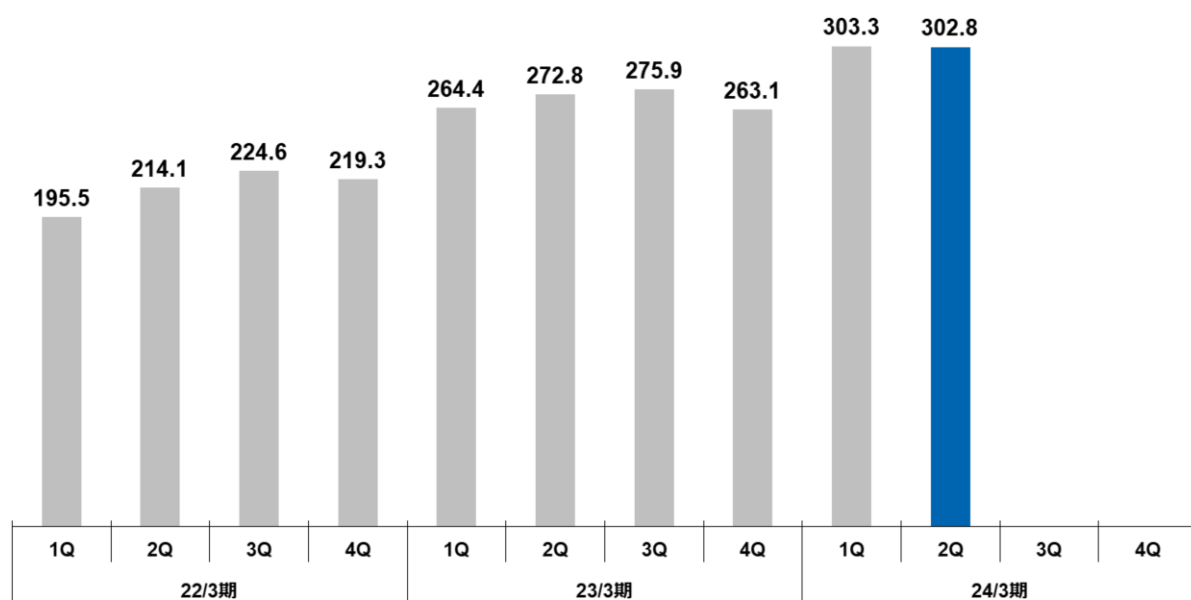


このスライドは、親会社の所有者に帰属する四半期利益の推移を棒グラフで、1株当たり四半期利益の推移を折れ線グラフで表しています。

四半期利益は160億円、1株当たりでは39.2円となりました。

棚卸資産

(10億円)



2023/11/2

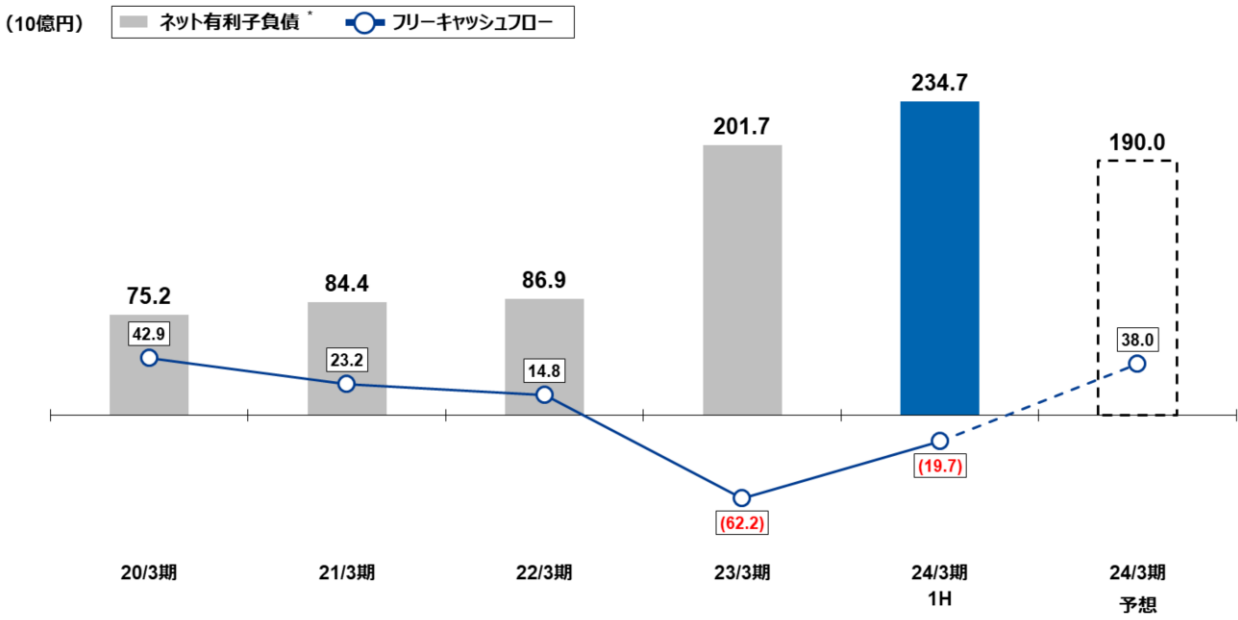
13

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3,028億円となり、3カ月前と比べると5億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



2023/11/2 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2,347億円となり、2023年3月末から330億円増加しました。

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

通期業績予想を修正

(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	672,117	727,883	1,400,000	+8.3%
営業利益	101,210	27,162	49,838	77,000	-23.9%
税引前利益	95,808	30,201	47,799	78,000	-18.6%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	76,818	19,600	38,400	58,000	-24.5%
基本的1株当たり 当期利益（円）	187.16	48.06	94.42	142.48	-23.9%

為替レート	2023年3月期 通期	2024年3月期 下半期想定
US\$	134.19円	140.00円
ユーロ	139.90円	155.00円
タイバーツ	3.82円	4.05円
人民元	19.68円	19.50円

2024年3月期の通期業績予想について、売上高は1兆4,500億円から1兆4,000億円に、営業利益は950億円から770億円に下方修正いたしました。

売上高は、PTとMLSはデータセンター向けなどの市場の減速を受け、下方修正しました。
また、SEはアナログ半導体、光デバイス、精密部品の減速を踏まえ、下方修正しました。

営業利益について、PTとMLSは減収に伴い下方修正、SEは光デバイス、アナログ半導体の減収に伴い下方修正しました。
ASは当初の計画通りとしています。

為替レートは1ドル140円を想定しています。

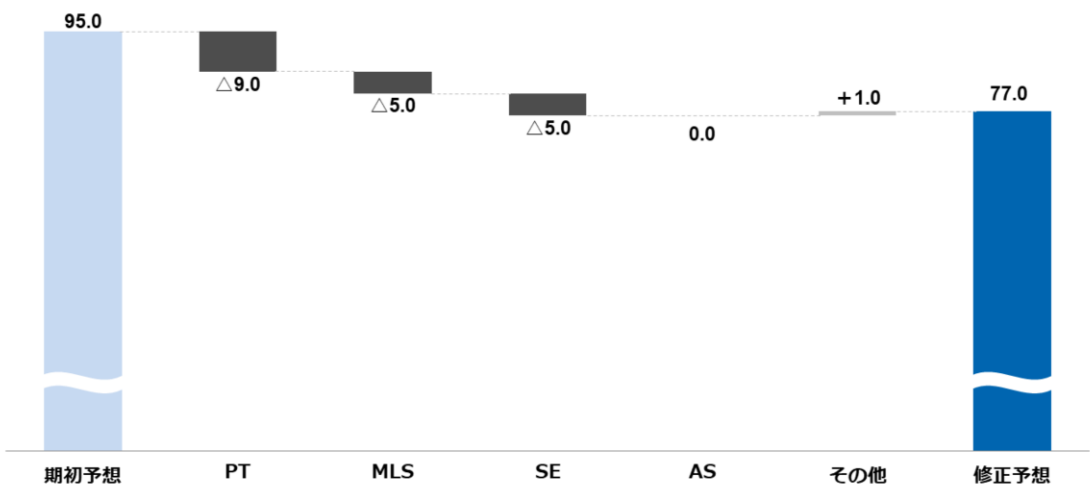
セグメント別業績予想

(百万円)	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	672,117	727,883	1,400,000	+8.3%
プレジジョンテクノロジーズ	197,300	99,361	105,639	205,000	+3.9%
モーター・ライティング&センシング	366,275	180,469	189,531	370,000	+1.0%
セミコンダクタ&エレクトロニクス	530,079	238,803	261,197	500,000	-5.7%
アクセスソリューションズ	194,699	151,217	168,783	320,000	+64.4%
その他	3,850	2,267	2,733	5,000	+29.9%
営業利益	101,210	27,162	49,838	77,000	-23.9%
プレジジョンテクノロジーズ	42,951	17,250	22,750	40,000	-6.9%
モーター・ライティング&センシング	922	5,445	6,555	12,000	13.0倍
セミコンダクタ&エレクトロニクス	42,383	13,094	23,906	37,000	-12.7%
アクセスソリューションズ	22,302	660	9,340	10,000	-55.2%
その他	△48	△194	△806	△1,000	-
調整額	△7,300	△9,093	△11,907	△21,000	-

こちらは、各事業セグメント別の予想です。

通期営業利益 期初予想との差

(10億円)



こちらは、今回の業績予想修正と期初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

Management policy & Business strategy

2023年11月2日

代表取締役 会長 CEO

貝沼 由久



2023/11/2

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。

全体

- 上半期の売上高・営業利益は、ほぼ想定通りの着地。
- 2024年3月期通期の業績予想は、データセンター等の回復遅れが主要因となり下方修正。ただし、全体市場はボトムアウトの兆しあり。
- アクセスソリューションズは上半期黒字化達成。通期営業利益100億円達成見込み。
- 収益源の回復と製品市場の多様化で新たな収益源創出により中長期的な事業拡大計画は不変。

プレシジョン テクノロジーズ (PT)

- 自動車向け、航空機向けはさらに回復するもデータセンターの回復待ち。
- 新たな機械加工ビジネスの拡大が進む。
- ピボットは非HDDアプリケーションが成長。

モーター・ライティング& センシング (MLS)

- モーターは用途ごとに凸凹あるも、車載向けは、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・タブレット向けビジネスで収益確保。

セミコンダクタ& エレクトロニクス (SE)

- アナログ半導体は緩やかに回復。
- 日立パワーデバイスを取得しパワー半導体事業を強化。売上高2,000億円早期実現へ。
- 光デバイスは2Q生産好調。今後も拡大を期待。

アクセスソリューションズ (AS)

- PMI活動、構造改革による収益力の改善により、今期営業利益100億円達成見込。相合によりさらに成長を加速する。

2023/11/2

19

今日の大きなトピックスは3つあります。

1つ目はアナログ半導体関連で、M&Aを実施したこと。

2つ目はアクセスソリューションズの通期営業利益が100億円を達成する見込である、ということです。

そして3つ目は、約2万4,000名規模のフィリピンオペレーションで、来年2月に再生エネルギーを100%使用できるようになり、カーボンニュートラルを達成する目途がついたということです。

また、市場についてもようやく底を打ったかに見えるデータも散見されるようになり、これらについては後ほど詳しく説明をいたします。

通期営業利益予想は770億円とする
短期的には市場減速の影響を受けるが、中長期的には着実に成長

今期の ポイント	PT	データセンターの回復遅れ続くも、更なる生産性改善に注力。
	MLS	非車載モーターを中心に苦戦するも、車載向けビジネスは回復途上。
	SE	光デバイスは1Q減速響くも2Q以降堅調。半導体は緩やかに回復。
	AS	欧州黒字化の達成と、通期100億円営業利益達成見込み。

(百万円)	2023年3月期 通 期	2024年3月期			
		上 半 期	下 半 期	通 期	前 期 比
売 上 高	1,292,203	672,117	727,883	1,400,000	+8.3%
営業利益	101,210	27,162	49,838	77,000	-23.9%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	76,818	19,600	38,400	58,000	-24.5%
基本的1株あたり 当期利益(円)	187.16	48.06	94.42	142.48	-23.9%

2023/11/2

20

今期の営業利益予想を下方修正しました。

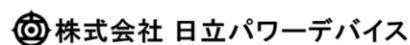
個人的には800億円としたかったのですが、まず間違いなく達成できであろう営業利益を今期のガイドダンスにしてほしいと様々な方面より依頼がありましたので、かなり保守的にみてこの数字といたしました。

上半期はほぼ予想通りとなりましたが、想定と違ったのは、下半期の回復が想定よりも遅れていることで、下方修正せざるを得ないと判断いたしました。

2023年3月期は1,012億円でしたが、旧東京本部ビル売却益、ミネベア アクセスソリューションズの負ののれんといった特殊要因を除いた営業利益が約870億円でしたので、実質的な利益は約11.5%の減少になると思います。

景気が悪い時は、それを前提とした活動をしようと社内に伝えています。以前ベアリングは月2,000万個の生産改善を実現しました。現在2回目の特別生産性改善プロジェクトを開始し、先週私もキックオフに参加してきました。このような取り組みが、景気が回復時に好業績につながっていくと考えています。

株式会社日立パワーデバイスの概要



名称	株式会社日立パワーデバイス
所在地	茨城県日立市大みか町五丁目2番2号
代表者の役職・氏名	取締役社長 鈴木 雅彦
事業内容	半導体部品の設計、製造及び販売 半導体応用機器と部品の設計、製造及び販売
資本金	450百万円
設立年月日	2013年10月1日
大株主及び持株比率	株式会社日立製作所 100%

2023/11/2

21

本日一番皆さんにお伝えしたかったのは、日立パワーデバイスとの事業取得に関する契約を締結したということです。2017年にミツミ電機との経営統合時、2回マネジメント同士で合宿を実施し、当初アナログ半導体は売却候補でした。しかし、ミツミ電機から素晴らしいプレゼンがあり、逆にしっかり取り組んでいこうということになり、半導体での将来のM&A候補についても議論していました。実は、今回のM&Aが、当社の半導体M&A戦略の第一幕としての最後のターゲットでした。候補は4つあり、1つは手に入りませんでした。2017年に考えた構想の最後に残っていたのが、実はこの日立パワーデバイスでした。そういう意味では、本当に運がよく、ご縁があったと言わざるを得ないと思います。少し交渉に時間はかかりましたが、おかげさまで本日発表することができました。

パワー半導体分野は、本来、産業、電鉄系を中心にして国内の重電機メーカーが世界に対して強い競争力を持っていました。しかしながら、近年のEV市場の急成長の中で国内のパワー半導体は、欧米メーカーに劣後している状況です。

ミネベアミツミとしては、従来から日立半導体部門の一部を統合していたこともあり、電鉄系などのパワー半導体の製造受託を現在も行うなど強い関係を持っていました。

ミツミ電機がルネサスエレクトロニクスから、旧日立北海セミコンダクタを買収したのですが、元を辿ると、日立パワーデバイスと元日立北海セミコンダクタは、兄弟ともいえ、同じ日立グループの中で、同じ設備、同じ機械で、違う製品を生産していたこともあり、人的交流も活発でした。歴史的な背景として、ミツミの半導体は、日立パワーデバイスのFabとして、ファブレス契約で製品を供給する、日立から技術導入するなど非常に強い関係を持っていたということです。

今後、EV市場の急成長と同時に充電インフラ整備、蓄電池の普及も進むことが予想され、再生可能エネルギーなども合わせ産業分野において大きな電力市場が形成されることが期待されています。

今回の2社統合により、業界再編を加速させ、特に需要が高まるパワートランジスタ分野(IGBT、SiC)で、オールジャパンの世界トップ10の企業群が誕生します。

現在の売上に、日立パワーデバイスの売上を加えると1,000億円を超えていきますので、6年で1,000億円の半導体事業を作ることができ、本当に良かったと思っています。

EVだけではなく、巨大化する世界の電力市場に向けてニッチ分野での競争力のあるメーカーを目指していきます。

もちろん本気で取り組みますが、我々はあくまでも半導体本業メーカーではありませんので、社運をかけたところまで踏み込んでいくわけではなく、ニッチの分野を特定して、そこで高いマージンを狙っていく戦略です。

買収価格はおおむね事業規模に匹敵すると言ってよいと思いますが、非公開となります。

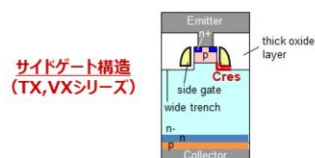
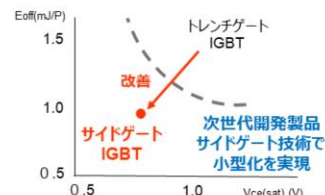
日立パワーデバイスの事業取得によるパワー半導体事業拡大 (1)

両社パワー半導体の「強み」を融合し、「垂直統合型のパワー半導体事業」を強化・拡大



統合によるシナジー

1. 従来より当社は日立パワーデバイスの前工程のFabとして製造受託しており、垂直統合で統合初日より付加価値を取り込める。
2. 従来トレンチゲートIGBTに対して遅かな高性能を実現できるサイドゲートIGBTは、既に滋賀工場で試作中。来期より市場に投入、グローバルニッチトップを追求できる。
3. パワー系の開発技術者の人員増強。SiCの技術者の獲得。
(ミツミ150名、エイブリック100名、日立パワーデバイス150名 = 400名)
4. 日立パワーデバイスが元々保有している後工程の能力を獲得し、後工程強化の土台獲得。
5. ミネベアミツミになかった後工程パッケージ、モジュール技術を手入。
6. 輸送機器（電鉄）、パワーグリッドなど高耐圧品等、幅広い市場へ製品展開。



2023/11/2

22

ここに記載されている統合シナジーは当社の半導体事業を飛躍的に補強する素晴らしい機会だと思っています。

まず1点は、Fabとして既に製造受託をしていることもあり、本日すでに統合準備活動ができているということです。

人材についても、IGBT、SiCの技術者がおり、ミツミ150名、エイブリック100名、日立パワーデバイス150名、計400名のアナログ半導体エンジニアを獲得することができました。

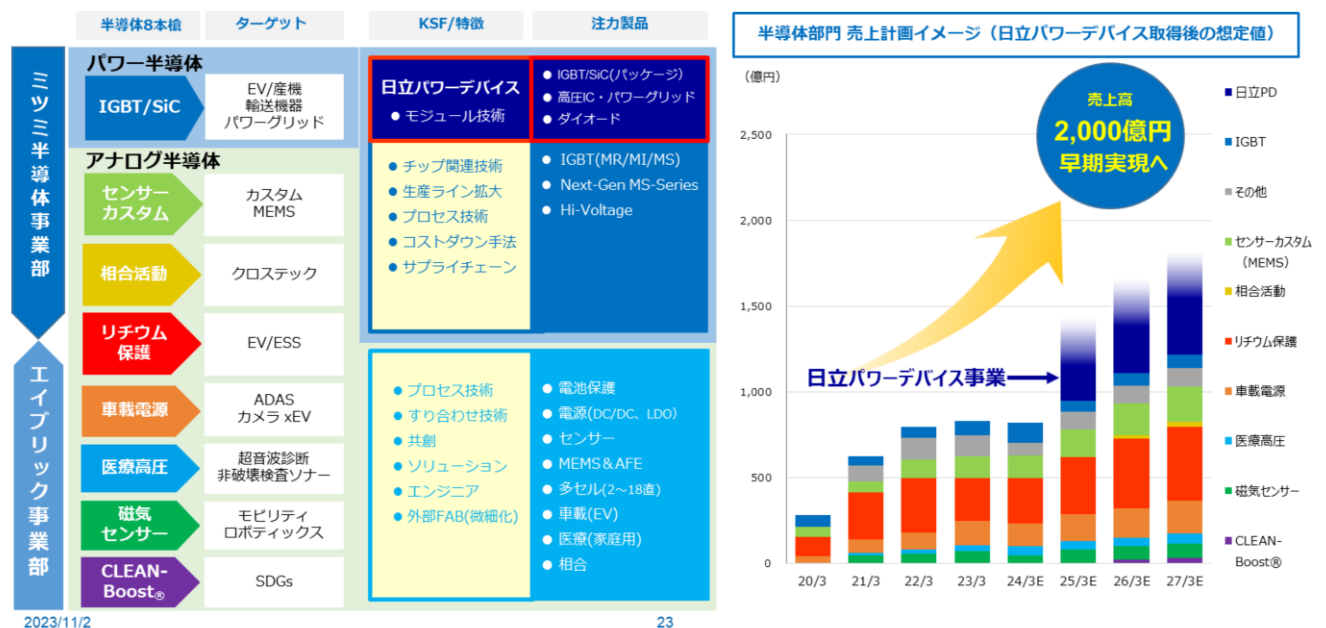
そして、最も大きいシナジーは、日立パワーデバイスが所有していた後工程能力です。我々よりも高いパッケージ技術、我々にはなかったモジュール技術を保有しており、この経営統合によってシナジーを生み出していけるだろうと考えています。

さらに、IGBTについて、従来のトレンチゲートではなく、独自のサイドゲート技術を保有しており、約25～30%程度他のICよりも高性能であるという特徴があり、現在滋賀工場で立ち上げを行っています。

ターゲット市場としては、一番は輸送機器、パワーグリッドとなり、自動車がど真ん中というわけではありません。先ほどニッチと申し上げたとおり、我々は、大きな市場に大量供給していくという戦略を考えているわけではありません。ここに記載しているようなシナジーが発揮できれば、本経営統合の目的は十分に達成できていると考えています。

日立パワーデバイスの事業取得によるパワー半導体事業拡大 (2)

グローバルニッチトップと相乗効果で更に拡大



この図はアナログ半導体8本槍で、ミツミ半導体事業とエイブリックの役割分担を示しており、ちょうどリチウム保護電池で半分ずつになっており、上半分がミツミ、下半分がエイブリックという住み分けになっています。経営統合のシナジーにより、早期に2,000億円の売上を達成したいと考えています。営業利益率は皆様のご想像にお任せしますが、仮に20%なら400億円、30%なら600億円という、ひとつ景色の違った目標が描けると思っています。

今後独禁法のクリアランスを得ることができれば、アナログ半導体を8本槍のベアリングに続く2番目の槍に位置づけようと考えています。ぜひ、当社の企業価値の向上を楽しみにしていただきたいと思います。

既に種は蒔かれ、今までやるべきことは全て実施してきました。かつては、当社は景気低迷時には100億円の利益が出るか出ないかの会社でした。しかし数年で、景気が悪くても700億円、800億円の利益を見込めるようになったことは、私としても大変嬉しく思っています。

アクセスソリューションズ セグメント (AS) の状況

ターンアラウンド実現へ通期営業利益100億円超が見えてきた

主なポイント

- 1 PMI、構造改革の成果が結実
- 2 Tier1ポジションのフル活用
自動車生産台数の回復に伴い引合・受注は大きく拡大
- 3 社会課題解決に貢献する新製品開発

開発品：UWB技術による「幼児置き去り検知システム」

UWB（超広帯域無線）を用いて、物体検知と高精度な測距機能を組み合わせたソリューションを活用。幼児の呼吸によるわずかな体の動きを検出し、置き去りを警告。



UWBレーダー
(幼児置き去り検知)

UWB通信
(デジタルキー)

+

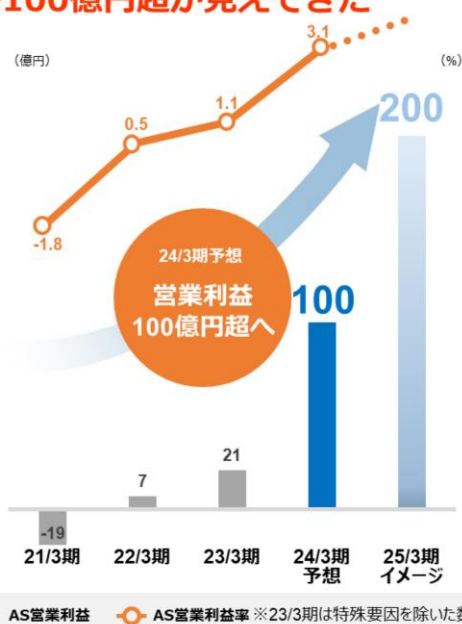
アクセス製品
(ラッチ、パワーアクチュエーター、ハンドルetc.)



デジタルキー
置き去り検知
共有アンカー
デジタルキー
専用アンカー

2023/11/2

24



2番目の大きなご報告は、心配をずっとおかけしてきたアクセス製品が、自動車の回復と、今まで行ってきた様々な業績改善が功を奏して今期は営業利益100億円を超えるレベルになったということです。これは、ユーシン、ミネベア アクセスソリューションズ(MAS、旧ホンダロック)の利益だけではなく、セグメント組み替えを実施したミツミの車載事業の利益も含まれており、3事業の合計となっています。ミツミの車載事業もずっと赤字だったのですが、やっと先が見えてきたということです。3事業全ての合計で来期は200億円を十分狙っていくことができると考えています。

1Qは約5億円の赤字、2Qは約12億円の黒字となりましたが、実際はこの6ヶ月間に値上げした欧州客先向けの価格是正に関する書証が監査に間に合わず、期ずれを起こしたため、このような数字になっていますが、実際は21億円ぐらいの利益が出たものと理解しています。

事実、11月からも同程度の利益が出てくるということです。

新しいオーダーも相当数入ってきており、予定通り今後もこの事業を拡大してまいりたいと思います。

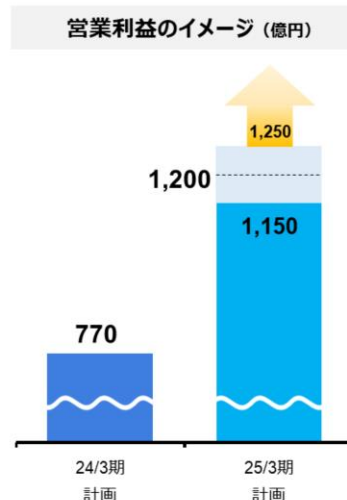
例えばドアハンドルにセンサー、アンテナが入るなど、当社の様々な要素技術・製品を使用するオーダーを現在受注しており、今後も拡大していく見込みです。我々が描いた世界が実現しつつあり、従来通りの戦略で前へ進みたいと思っています。

25/3期営業利益イメージ

24/3期 通期営業利益予想比 市場回復時点のイメージ

ベアリング (航空機関連含む)	データセンター市場等の回復	+130~170億円
モーター	スピンドル及び非車載モーター等の回復	+90~110億円
アクセス	自動車市場完全回復+PMI効果	+90~110億円
半導体	市況回復+滋賀工場 黒字化 +日立パワーデバイス等	+70~90億円
合計		+380~480億円

上記に加えた更なる上振れ要因
車載モーター・車載バックライト



このスライドは景気回復時の営業利益の伸び代をお示ししています。

現時点では航空機もまだサプライチェーンの停滞により、お客様が思うほど生産レートが想定よりも上がっていない状況ですが、今後回復が見込まれています。

また、データセンターを始めとしたベアリングも市場が回復すれば130~170億円の上振れが期待できると考えています。

現在、スピンドルモーターは正直に申し上げて低調ですが、ヘリウムドライブは少しずつ回復しています。非車載のモーターも低調ですが、これらが回復すれば、+90~110億円と想定しています。

アクセスソリューションズは、2倍、100億円程度の上乗せは然るべきだと考えています。

半導体も、これから日立パワーデバイスの利益、滋賀工場の黒字化により、+70~90億円を見込んでいます。

従って、来期は1,200億円程度の実力値があるとイメージしています。

景気が回復してくれば、ずっと伸びていく土台ができたと考えています。

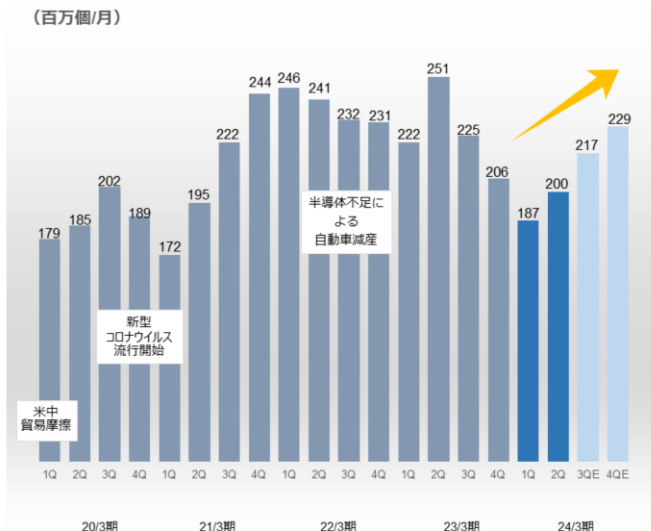
データ生成量

- データセンター市場のボトムアウトに近い。
- データ生成量は確実に拡大していく。
(CY22-CY27 CAGR20%超)

ボールベアリング、ピボット、スピンドル

- データセンター市場のボトムアウトの兆しあり。
ボールベアリング外販数量は1Q 187百万個を底に
2Qは200百万個まで回復。
- 長期的にはサイクルはあるものの、
トップ・ボトムのレンジは上昇傾向。
- ピボット、スピンドルも回復を見込む。

ボールベアリング外販数量



2023/11/2

26

少し早いと思われるかもしれませんが、ベアリングは景気先行指標だとお話しており、何よりも先にベアリングの受注が上下するお話はさせていただいています。

この図に明らかなとおり、1Q外販平均数量1億8,700万個/月、2Q 2億個/月、3Q 2億1,700万個/月、4Q 2億2,900万個/月という内示がもう出ており、ボトムアウトとは言えないまでも、ボトムはヒットしたのではないかと考えています。

事実、自動車は過去最高であり、エアコンも好調、事務機も回復しています。回復していないのはファン関係で、一時は8,000万個/月でしたが、4月には3,500万個/月まで落ちこみました。しかし、2024年1月は6,000万個/月の内示があり、市中在庫が消化されはじめた実感しています。様々な業界でも同様の動きがみられ、物流も少しずつ回復しているように聞いています。また、ハードディスクも、市中在庫の消化がある程度進み、ヘリムドライブも徐々に増えていくのではないかと考えています。

在庫調整が終わったところで、現在の実需がどの程度なのか、緩やかな回復なのか、V字回復なのかが決まってくると考えます。もう少しマーケットを注視する必要がありますが、以前よりはポジティブだと考えています。

カーボンニュートラルへの取り組みを推進

セブ工場（大規模電力消費拠点）大規模太陽光発電システム設置および電力調達契約を締結

1 太陽光発電

- フィリピンの日系工場で最大級の発電能力（起電力7.9MW）*の自家発電設備に投資し、2023年10月稼働開始。
これにより6,833トンのCO₂排出量削減を達成。

* 2023年10月19日時点（ミネベアミツミ調べ）

2 電力調達契約（PPA）

- 自家発電に加えて、再生可能エネルギー電力調達契約を締結。
2024年2月には100%再生可能エネルギー使用工場へ。

- **大手携帯電話向けにはカーボンニュートラル達成**

2023/11/2

27

フィリピンのセブ工場では、本気で太陽光パネルを導入しました。政府とも交渉し、フィリピンで既に認められているPPA（電力調達契約）を実施し、2024年2月から100%再生可能エネルギー使用を達成見込みとことです。大手携帯電話メーカーは環境問題を重視しておられますが、当社はどこよりも早くカーボンニュートラルを実現できと思っています。

今私が1番力入れているのはタイとカンボジアで、ここでもカーボンニュートラルを実現したいと考えています。

我々はESGを非常に大切に考えており、「QCDESS®」という言葉を作りました。その戦略の中心としている「E」＝環境に今後もしっかりと取り組んでいきたいと考えています。

統合報告2023を発行

成長戦略をメインテーマに、次世代にむけた新経営体制、サクセッションを重点的に紹介するとともに、人的資本の記載を充実しています。

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、開示に継続的に取り組み、A格を維持しました。
今後もさらなる企業価値向上に向けて改善を続けてまいります。

Rating history



統合報告書、MSCIについてはご覧いただければと思います。

配当金

中間配当は前年水準を維持

24/3期 配当

中間配当	未定	→	20 円/株
期末配当 (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28.1%、自己株式取得を含めた総還元性向は44.7%
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) 23/3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

2023年10月30日に開示したとおり、8月7日から10月27日まで(約定ベース)で
以下のとおり自己株式の取得を実施終了いたしました

取得した株式の総数： 4,000,000株

取得価額の総額： 9,643,584,633円

2023/11/2

29

配当は、中間配当は20円とさせていただきます。

恐らく期末も、20円にできるだろうと見込んでいますが、現時点では未定としています。

100億円の自社株買いは10月に終了いたしまして、400万株、96億円購入しました。

これらを踏まえた総還元性向は44.7%です。

調子が悪い時ではありますが、株主の皆様にもご満足いただける還元を実現できると考えますので、
ぜひ引き続き、当社への投資をお願いできればと思います。

以上で私の発表を終わります。ありがとうございました。

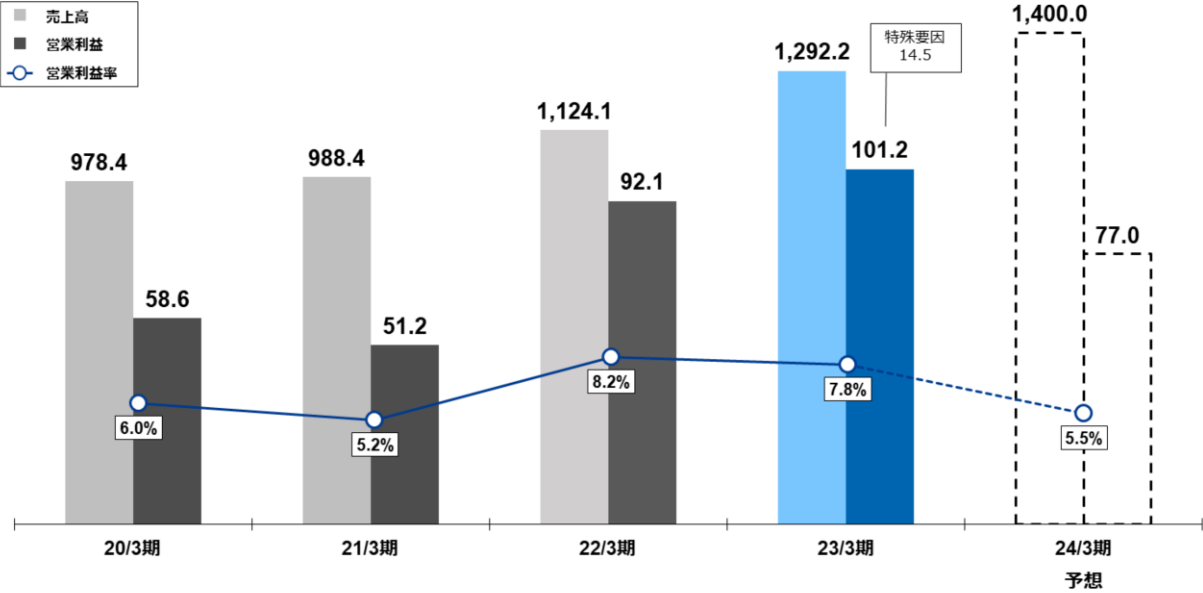
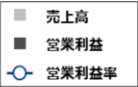


当資料で述べられた内容のうち歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しであり、また、それらは現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断にもとづいております。実際の業績は、さまざまな要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。実際の業績に影響を与える重要な要素としては、(1)当社を取り巻く経済情勢、需要動向等の変化、(2)為替レート、金利等の変動、(3)エレクトロニクスビジネス分野で顕著な急速な技術革新と継続的な新製品の導入の中で、タイムリーに設計・開発、製造・販売を続けていく能力、などです。但し、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではあり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

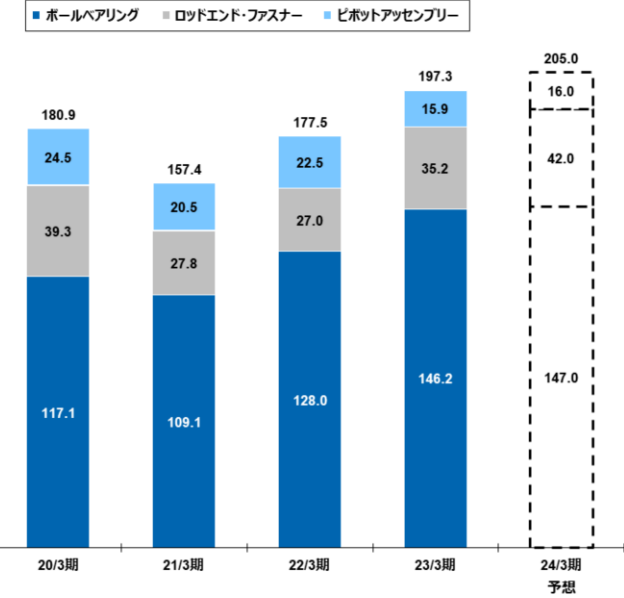
売上高、営業利益、営業利益率

(10億円)

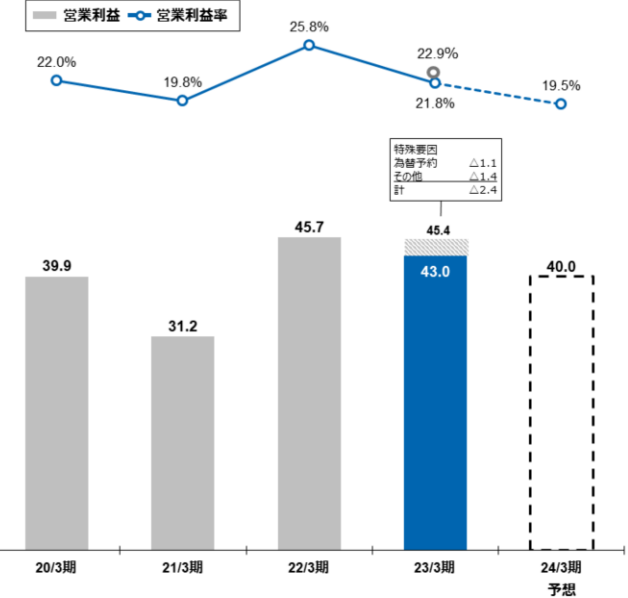


プレジジョンテクノロジーズ セグメント (PT)

売上高 (10億円)

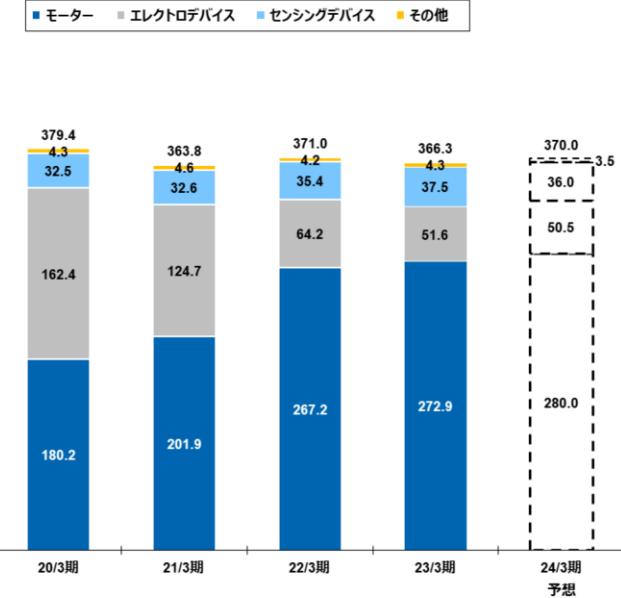


営業利益 (10億円)

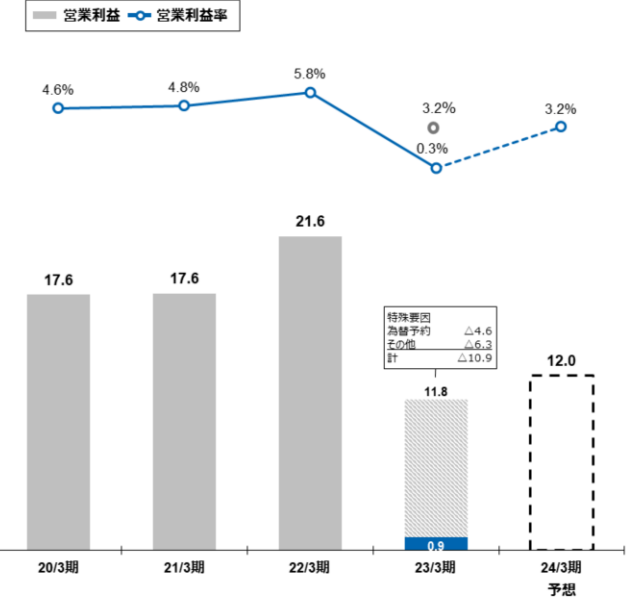


モーター・ライティング&センシング セグメント (MLS)

売上高 (10億円)

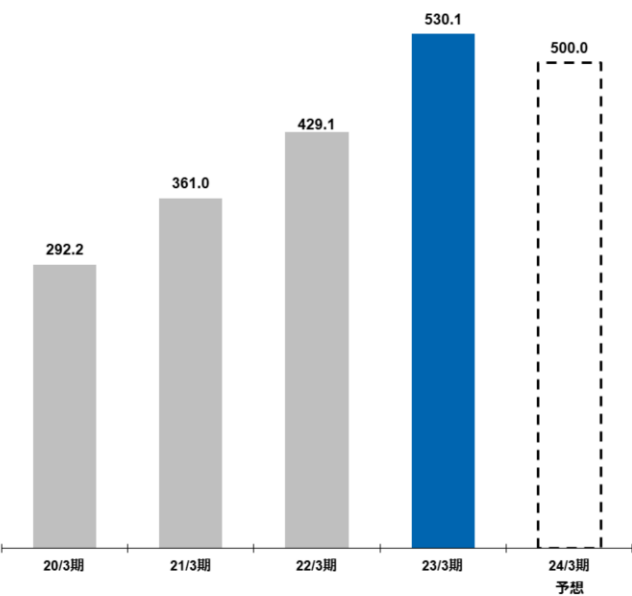


営業利益 (10億円)

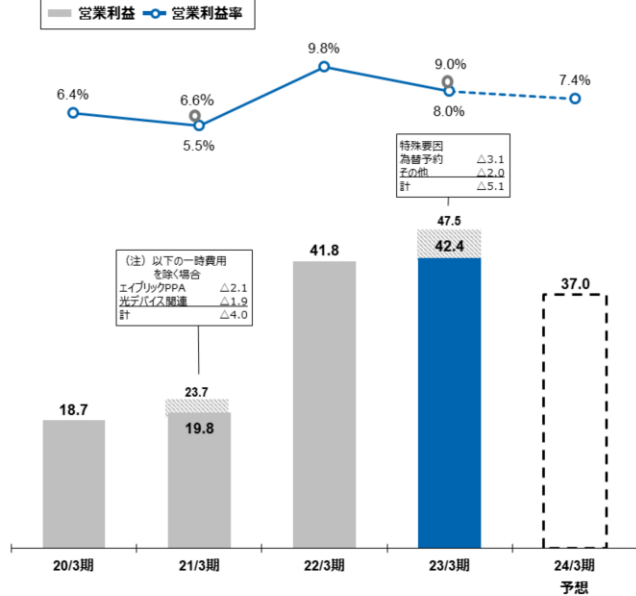


セミコンダクタ&エレクトロニクス セグメント (SE)

売上高 (10億円)



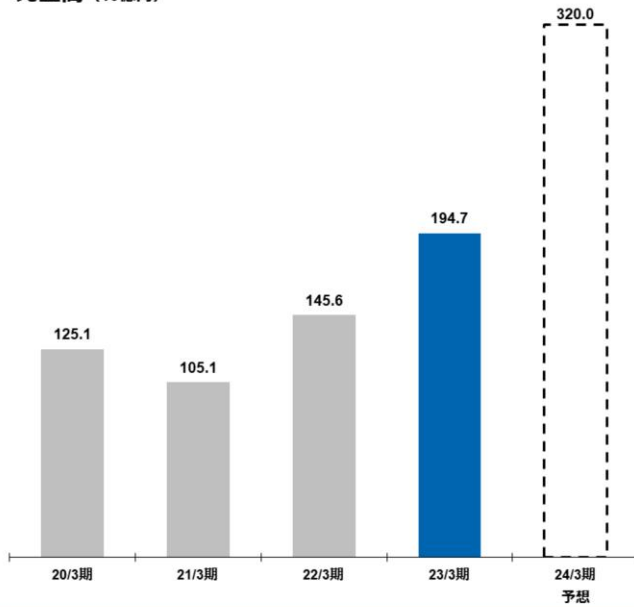
営業利益 (10億円)



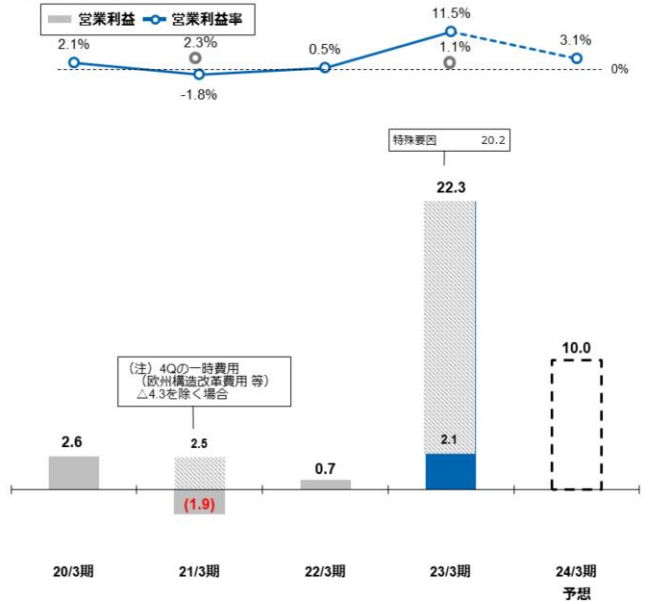
アクセスソリューションズ セグメント (AS)

決算期変更に伴い
20/3期は2019年1-3月
の数値を含みます

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)

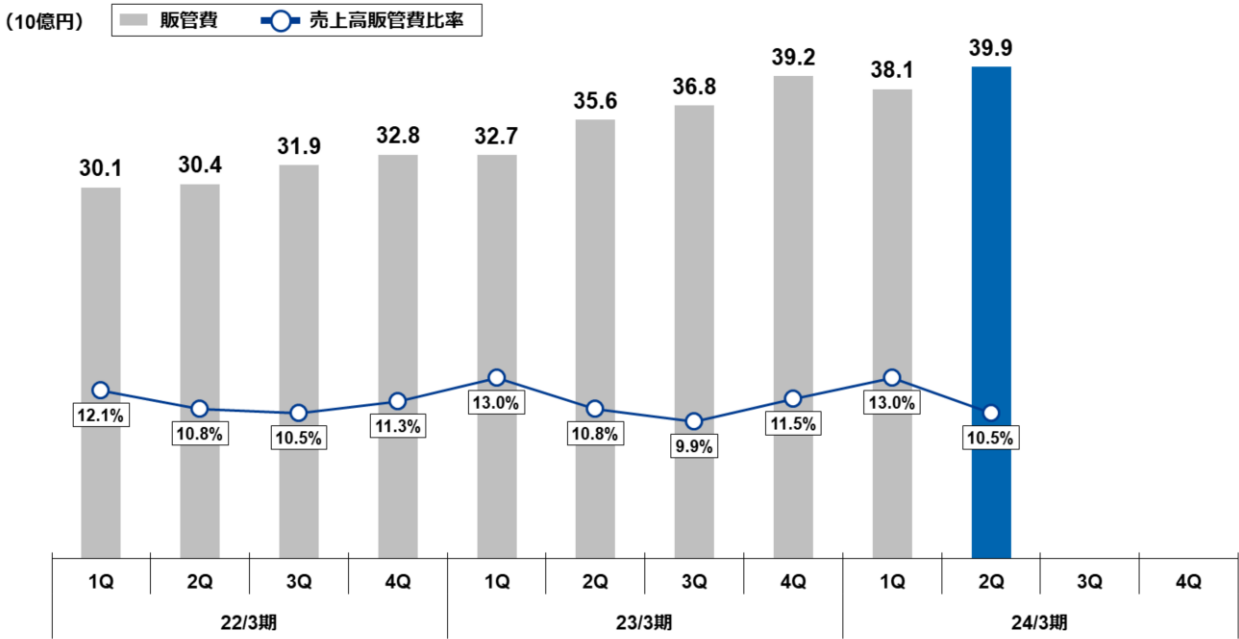


2023/11/2

36

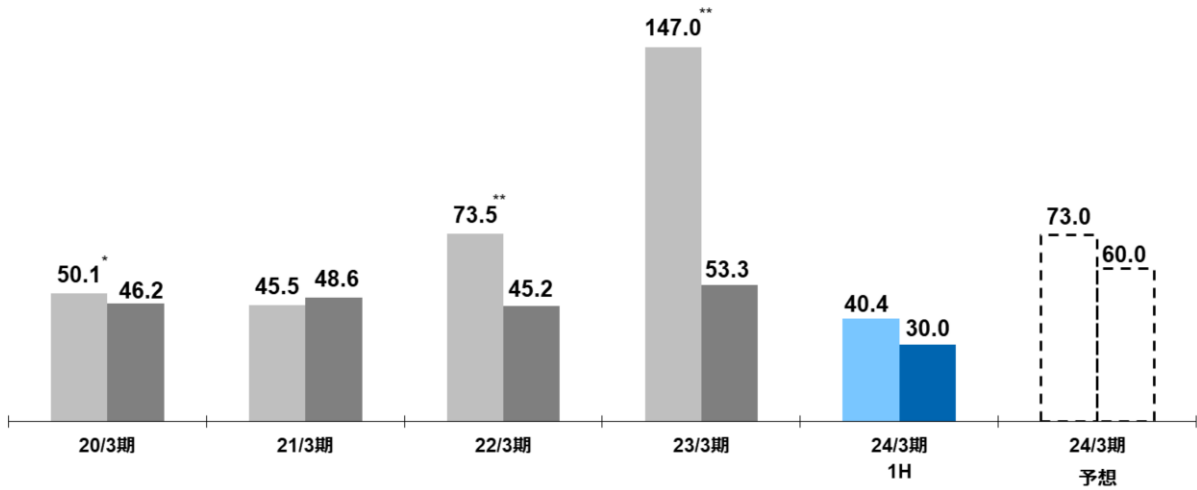
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

販管費



設備投資額・減価償却費

(10億円) 設備投資額 減価償却費



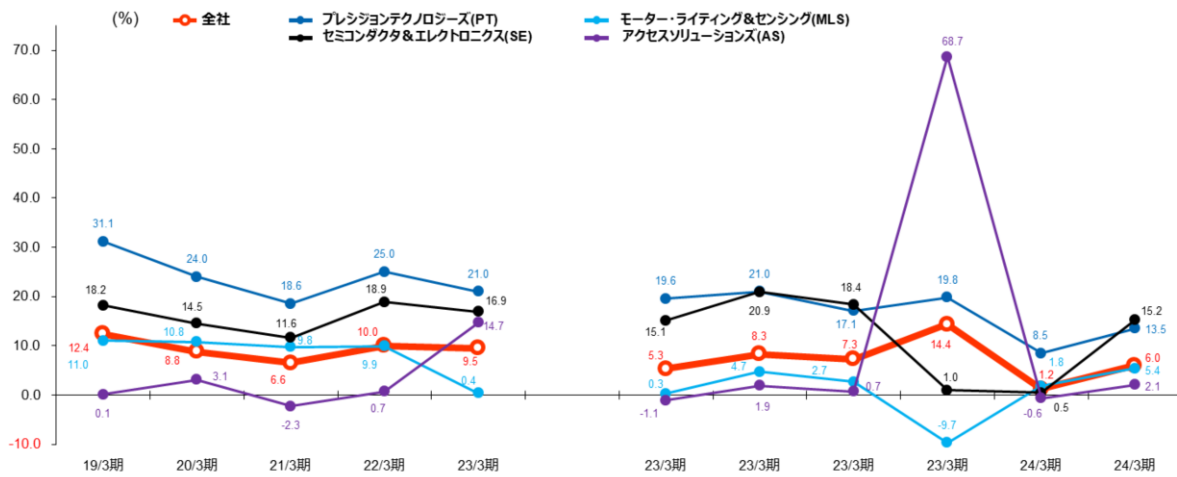
*20/3期 設備投資額には、IFRS16号適用開始日に増加したリース資産は含まれていません。
**22/3期、23/3期の設備投資額には、新本館ビル取得費用が含まれています。

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、全社には含まない。

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

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



2023/11/2

39

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference