

ミネベアミツミ株式会社  
2025年3月期第2四半期 決算説明会  
質疑応答要旨

日 時： 2024年11月6日（水）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：セミコンダクタ&エレクトロニクス（SE）とアクセスソリューションズ（AS）について、上半期に比べて下半期に営業利益額が増えていくように見えますがその根拠について教えてください。

A：大前提として、先ほどご説明させていただきました通り、米大統領選挙に伴った為替変動や外部環境見通しづらく、営業利益予想は8月時点の予想を据え置きにしています。予想の強弱感について、確かにSEのゲーム関連、OIS 関連については、足元の事業環境も悪く、我々のオペレーションも若干想定どおりではないということで、弱含みの想定になっています。ASは下半期少し回復を見込んだ数字となっており、価格是正や生産性の改善も含んでいます。また、足元は中国市場における日系OEMの減速に関連したビジネスはうまくいっていませんが、それに代わってメキシコを含む北米のオペレーションの立て直しが進んでおり、中国の減速を北米オペレーションで取り返しています。北米の好調はまだ持続できると見込んでおり、現在の営業利益予想は純分達成可能性があると考えています。今後生産するものは価格是正ができていくこと、プロダクトミックスの改善が進むこと、赤字だった工場が黒字化するということが下半期の回復を見込む背景となります。

Q：下半期の業績予想は8月時点から調整しておらず、プレジジョンテクノロジーズ（PT）やモーター・ライティング&センシング（MLS）など上振れを見込む事業もあれば、少し厳しい事業もあり、全体としては営業利益1,030億円を達成できると判断されたのでしょうか。

A：為替など様々な外部要因により、現時点では多少不透明であるということです。

Q：ASにおいて価格是正や高付加価値製品に製品ミックスが入れ替わっていく、業界でのポジションもあがっていくというお話がありましたが、このような取り組みが結実して経常的に営業利益率10%を達成できる体制になるタイミングはいつ頃になるのでしょうか。

A：生産性の改善はかなり進んでいますが、現時点の営業利益率は5%程度です。これを改善していくためには電装化によるプロダクトミックスの変化、価格是正への取組が必要です。プロダクトミックスの変化は普通の電子部品より時間がかかり、2年程度はかかると考えています。

Q：半導体事業における中国のエクスポートジャー、アナログ半導体における競合との差別化の一番のポイントは何か教えてください。様々な事業で中国メーカーと競争されてきた実績を踏まえて、性能を高めることで十分なのでしょうか、あるいはリスクがあるのでしょうか。

A：現在の半導体のポートフォリオの中で、中国の競争が激しい領域は、当社にとってマジョリティではありません。仮に中国の中では十分戦えなかったとしても、差別化をすることで中国以外でも様々なビジネスチャンスを見つけれられるので、大きな下振れ要因になるとは考えていません。

現在、中国の競合も、品質はまったく同じではないものの、似たような製品を非常に安く生産できるよう

になりました。これに対して我々の差別化のポイントは、一つ一つの半導体の性能をあげていくことです。詳しくは述べられませんが、設計や加工を変えていき性能を改善していくことで、現在のボリュームであれば十分差別化することができると思っています。

Q：ボールベアリングの生産販売数量の2025年3月期2Q実績と2025年3月期3Q見込みについて教えてください。

A：100万個単位で、生産数量は7月から順に、281、276、278、10月以降は284、302、300。外販数量は7月から順に245、237、246、10月以降は243、247、248。内販数量は7月から順に、55、52、52、10月以降は49、49、45。

Q：現在のベアリングの生産キャパシティ、今後の見通しを確認させてください。

A：すでにご案内の通り、当社の生産キャパシティは3億7千万とご案内しています。ただし、常時生産性改善に取り組んでいますので、さらに生産を増やす余地はあると考えています。

Q：サブコア事業について、カメラアクチュエータにおける1Qから2Qにかけての変化および3Q以降の見立てを教えてください。ゲーム関連では、上半期から下半期にかけてどのような変化を見込んでいますか。タブレット向けバックライトについては、今後こういったビジネスチャンスがあるのでしょうか。

A：まず、カメラアクチュエータについては、2Qは生産・販売も大きく伸び、期初予想、8月時点予想に対して上振れの数字で着地しました。ただし、この数字そのものは必ずしも満足するような数字ではありませんでした。競合との競争環境についても必ずしも想定通りではなかったと思っています。また、下半期の予想値は変更していませんが、お客様の生産台数の見込みそのものが下半期にかけて下振れ基調ということもあり、その数字の達成確度は現時点では不透明であり、注視が必要と考えています。

ゲーム関連については、お客様のロードマップ等に関連することもあり、当社がご説明できる内容は大変限定的ではありますが、上半期に対して下半期の方が下がるという前提で数字を組み立てています。

タブレット向けバックライトにつきましては、期初には相応な数字を見込んでおり、仕事そのものは始まっていますが、足元では下振れ基調となっています。今期中はこの状況は大きく変わらないと考えており、来期以降のどのようなビジネスが可能になるか注意深く見定めていきたいと思っています。

Q：カメラアクチュエータ、ゲーム関連ビジネスでは来期以降をどのように見立てていますか。

A：当社として言えることは、基本的にはお客様の需要があり、その仕事をしっかりこなしていくというということだと考えています。

Q：MLSについて、1Q、2Qの売上変化に対する営業利益の変化額が少なめのように見えますが、要因を確認させてください。

A：まず、モーターは増収・増益、さらに営業利益率も改善しており、想定以上の実績です。ライティングデバイスが想定より下振れていることが要因となります。

Q：PTとMLSの現時点の下半期の計画に対して、上振れ余地はあるのでしょうか。SEのリスクをカバーできるほどの伸び代はあるのでしょうか。

A：まずMLSにおいて、HDD市場は中長期的にはヘリウムを中心にしっかり成長していくと思いますが、今期に限っては、下半期に向けて大きく増収増益を見込んでいるわけではなく、横ばいあるいは4Qに若干の調整があると考えています。モーターで1Qから2Qにかけて伸びたのは非車載分野でしたが、3Q4Qにか

けては季節性があり、大きな伸び代を見込んでいるわけではありません。

PTについても、中長期では、ベアリングでも航空機でも非常に強いトレンドを見込んでいますが、足元のデータセンターのベアリング需要がさらに力強く回復していくことは想定していません。

また自動車向けも、コンテンツグロースがあるので減りはしませんが自動車市場そのものが強いわけではないと認識しています。航空機向けにおいては、ビジネス全体は非常に強く計画値は達成可能な範囲だと思いますが、北米のお客様の中に一部生産調整の影響が入るという話もあり、大きく上振れすることは現時点では想定しづらい状況です。

若干為替が違うという変化点がありますが、営業利益は2Qの営業利益147億円に対して、業績予想上は3Q140億円、4Q143億円を見込んでおり、最低でも横ばい程度の水準になると思っています。

以上