

ミネベアミツミ株式会社
2025年3月期 決算説明会
質疑応答要旨

日時： 2025年5月9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.2026年3月期の営業利益計画について、SE(セミコンダクタ&エレクトロニクス)のサブコアビジネスの改善が進んでいるというご説明にも関わらず、スライド23ページではSEが減益予想になっているのはなぜでしょうか。

A.2026年3月期は、従来SEにあったスマート製品事業がMLS(モーター・ライティング&センシング)にセグメント変更しており、その差が減額となっています。この差を除けば、前期並みとなります。半導体事業が若干増益、機構部品が増益、光デバイスは半導体、機構部品の増益分程度減益を予想しており、ネットではほぼ横ばい、保守的な計画となっています。

Q.上半期に比べ下半期の営業利益のボリュームが大きくなる理由を教えてください。

A.営業利益は上半期425億円、下半期575億円となり、それほど大きな差になっているとは考えていません。1Qはレアアースの入手が困難であるため光デバイスが低調になるものの、2Q以降は回復していくと見込んでいます。通期の数字はかなり保守的に計画していると考えていただければと思います。上半期425億円の内訳は1Q140億円、2Q285億円の計画です。特に1Qは特殊要因も織り込んだ計画となっています。

Q.AS(アクセスソリューションズ)とMLSが、特に営業利益が下半期にボリュームが大きくなる理由を教えてください。

A.現在、データセンター向けの様々なビジネスが下半期に向けて活況になっていくと見込んでいます。継続性を見極める必要はありますが、当社のベアリング、MLSのファンモーターも好調になると見込んでいます。また、全体的に製品ミックスの改善等により、モーターの営業利益が改善していきます。バックライトも、タブレットの生産が下半期にかけて伸びていく前提で計画しており、MLSの営業利益は上半期120億円に対して下半期180億円を見込んでいます。

ASは上半期65億円、下半期125億円となります。1Qは若干スロースタートを見込んでいましたが、先ほど貝沼がご説明いたしました通り、足元の実績はそこまで弱くなっておらず、その他のセグメントも含めて保守的な計画になっていると考えていただければと思います。

Q.SEの光デバイスはYoY減益とのことですが、2025年3月期の立ち上げで問題があった状況から、今年は回復というより、もう一段売上を厳しく見ているということでしょうか。

A.まず1Qはレアアース問題でほとんど生産できず、赤字になってしまいます。加えて価格のプレッシャーもあります。下半期は生産の問題は解消し回復を見込んでいます。昨年は立ち上げに苦労しましたが、今年はレアアースに悩まされるということでは

Q.この数年間を振り返ると、新型コロナウイルス感染拡大期後、グローバルな電子部品事業の外部環境は、改善ペースが想定よりも弱く、御社も営業利益1,000億円の壁のようなものがあると感じています。中期事業計画はまた改めて発表ということですが、現在の事業環境がしばらく継続すると見込まれる中で、元々想定していた営業利益の成長を実現するために、どのような成長モデルでその差を埋めたいこうと考えていらっしゃるのでしょうか。

A.当社の事業の優等生は、やはりボールベアリングです。2025年3月期も営業利益557億円で過去最高の478億円を更新しました。この事業環境下の中で、航空機も含めて、ここまで想定通りに利益を追求できています。これは、①マーケットが成長している、②当社製品が差別化できてエッジが立っているという、2つの要素が大きいと思っています。この観点で「槍」として完成している事業を4本槍と呼んでいます。ベアリング、半導体、モーター、アクセス製品です。

半導体はパワー半導体からアナログ半導体までを手掛けており、一様ではありませんが、現在の事業環境でもエイブリックは営業利益30%以上を確保できています。これからどのような事業に集中していくか、芝浦電子もそうですが、成長して、さらに他社との差別化ができる事業をどれだけ増やせるかということだと思います。

ASも、他の自動車部品メーカーは欧州などでも倒産の危機に瀕している企業が多くあります。その中でこれだけの利益を当社があげられているのは、当社の製品や技術を相対的に評価していただいているということだと思います。どうしても短期的なご評価になってしまうとは思いますが、もう少し長期的な観点で当社の事業を見ていただければと、加速力がついていくことをご理解いただければと思います。

Q.会長室ICUでサブコア事業の見直し・テコ入れが進んだということですが、認識されている課題点、対策と結果をご説明いただけるのでしょうか。今期、リスク要因にはならないと言えるのでしょうか。

A.例えば、全体のラインバランスの問題解決などがあります。現場で毎日ラインに入っているとどうしても各論にフォーカスしてしまい、全体像が見えなくなってしまうことがあります。例えば、チョコ停をとにかく撲滅しようとして、一生懸命機械に張り付いていても、やはりチョコ停は起こるものです。なので、その前提に立ってラインを設定すれば改善するのではないかとアドバイスしたりしています。ノウハウになってしまうので詳しくはお伝えできませんが、愚直にラインに行き、いろいろと感じたことを伝えながら、現場のメンバーの悩みも聞きながら、改善していくということです。例えば、ある重要な設備が仮に1台5万円だったとします。それを1台50万円にすれば精度が大きく向上するものの、現場では5万円の機械で何とか対応しようとしています。それを「50万でいい」と伝えるだけでも、現場メンバーの精神的負担が軽くなります。

2026年3月期で想定外となるのは、光デバイスのレアアース問題と、為替です。機構部品も好調なのですが、支給部品を日本で購入して海外に送ってアセンブリしてお客様に供給すると、どうしてもタイムラグが生まれてしまい、為替が円高に大きく動くことと利益に非常に影響が出てしまうという、潜在的・体質的な問題があるのは、間違いない事実です。

ただ、いつも申し上げているとおり当社はコア事業の定義を明確に定めており、光デバイスや機構部品はコアではないということを皆様にお伝えしております。我々としては最善を最後まで尽くすということです。

Q.ボールベアリング、ピボットの生産販売数量の2025年3月期4Q実績と2026年3月期1Q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、1月から順に288、273、289、4月以降は283、300、303。外販数量は1月から順に234、224、257、4月以降は253、250、254。内販数量は、1月から順に47、44、43、4月以降は47、45、45。販売合計は1月から順に281、267、300、4月以降は300、295、299。

4-6月の見込みは若干外販の数字が上振れていきます。ピボットは1万個単位で、生産数量は1月から順に10、10、10、4月以降は9、10、9。販売数量は1月から順に9、10、9、4月以降は10、10、9。

市場のバックグラウンドですが、HDDについて特段変化は起きていません。一方で、特に中国を中心としたいわゆるデータセンター市場を中心としたファンモーター向けの回復が1-3月は想定以上でした。この傾向が4月以降さらに強くなってきており顕著な市場回復が見えています。欧米、中国のどちらかというところが現在は強い状況ではないかと考えています。車載向けは、従前からのコンテンツグロスに変化はなく、4Qもしっかりとした実績がでており、1Qも同様の傾向です。

Q.3月の外販数量は従前開示されていた数字から上振れていますが、要因は中国のデータセンター関連になるでしょうか。

A.はい。DeepSeekかどうかは確かではありませんが、そのようなニーズが強いのだと思っています。

Q.好調の背景は、関税影響による需要の前倒し効果という側面もあるのでしょうか。

A.ベアリングとピボットについては、関税による前倒し効果があるわけではないと認識しています。むしろ関税影響を受けるマーケットとは異なる分野が関わっているという認識です。

Q.今期の為替の前提で1ドル140円、1ユーロ160円ドルを想定されていますが、その結果、売上高と営業利益でそれぞれどの程度マイナス影響があるでしょうか。

A.為替の感応度につきましては、大変申し訳ありませんが、従前からご説明しておりますとおり開示していません。

Q.販売と生産における米国向けの比率を教えてください。

A.IRで開示している地域別の売上高を、2026年3月期の計画に落とし込むと約3,400億円になります。ただし、これは「bill to」の数字になり、直接米国に販売していない数字も含まれています。直接米国に販売している売上は1,600億円程度です。このうち米国で生産・米国に販売しているのが1,200億円程度、米国以外の地域で生産、米国に販売しているのは400億円程度になります。前倒しの要請がどの程度あるかは不明ですが、それほど多くはないと想定しています。

特に米国で販売している1,200億円の中で、当社がTier1となる領域の割合が非常に多く、サプライチェーンの在庫が増えるケースはあまり想定していません。OEMが少し多めに生産している部分はあっても、キャパシティの制約があり、当社が多めに生産していいことはないと考えています。

米国向け販売の内、当社がTier2、Tier3として対応しているビジネスは、サプライチェーンが過剰在庫を抱えるというシナリオはありえなくはないですが、現時点で顕著な需要の変化があるという認識ではありません。

Q.米国以外の地域で生産し、米国に販売しているのが400億円程度であれば、現状のままで問題ないかもしれませんが、米国生産を増やす予定はありますか。

A.お客様から強く米国生産についてご要望があれば、しっかりと考えますが、米国で生産した製品をアジアで生産した製品と同等の価格で販売できるのか、それを許容いただけるのかといった検討要素があります。さらに、メキシコやカナダとの関係性の問題もあります。現在、一部で米国生産を増やすことを考えてはいますが、業績に表れるような大きな変化として具体策を展開しているわけではありません。お客様が北米で少し生産を増やす、あるいは今後のお客様の北米生産増加に伴い、従来他国で生産していた製品分米国生産を増やしてほしいという要望はありますが、それほど多くはないという認識です。

Q.御社は東南アジアを中心にグローバルに拠点を持ち、グローバル規模で調達し、アッセンブリ、加工をしたうえで輸出するビジネスモデルですが、現時点の関税の状況を踏まえて、生産地域の変更は必要になるのでしょうか、あるいは積極的に変更する必要はないのでしょうか。

A.まず、中国で生産し、米国に輸出している製品は非常に少額となりますのでほとんど問題ないと考えています。問題は、どう他拠点でやりくりをするのかということだと思います。シンガポールが関税率10%ということで、お客様から要望があり、費用をご負担いただけるのであれば対応させていただきます。タイがアメリカから相殺関税を課されていた時代は、米国向けはすべてシンガポールから輸出していました。ただし、簡単に全く同じ型番をシンガポールに移管する訳にはいかないもので、これはお客様のご意向によるとしか言いようがありません。ほかにも、カンボジアがタイより関税率が高いというご指摘もありますが、現時点では生産地の変更はせずに済むと考えています。

Q.2026年3月期に、MLSがYoY大きく増益となる計画ですが、HDD、車載、バックライト等、どの領域が一番貢献してくるのでしょうか。

A.セグメント変更を織り込んだ数字で比較すると、2026年3月期のMLSの営業利益は250億円程度、そこに約8億円の特殊要因があり、ベースとする数字は260億円程度と考えています。これに対して2026年3月期の計画が300億円となります。HDD市場の回復はこの数字には織り込んでいません。基本的には横ばいの数字を計画に入れており、車載モーターも、現在の事業環境下においてコンテンツグロスで一部伸びる領域を含めていますが、大きな数字を入れているわけではありません。

収益ドライバーとしては、ステッピングモーターの営業利益率が新市場で回復してくること、ファンモーターもデータセンター市場が新たなニーズにより活況を呈し、高マージン製品の販売が増加することなどを想定しています。

また、ライティングデバイスも、従前、業績の足を引っ張っていたタブレットが、損益分岐点以上に生産を伸ばし、収益水準としてはまだ不十分であるものの下半期に向けて数字も上がっていきます。さらに、スマート製品も蓄電池バッテリー保護モジュール市場が活況を呈しており、収益ドライバーとして成長いきます。スマート製品について、2025年3月期は営業利益20数億円の実績があり、2026年3月期は営業利益30億円程度を見込んでいます。これらの車、HDDを除く領域について、それぞれ+10億円程度を見込んでYoY40億円増益を計画しています。

Q.機構部品について、会長室ICU終了というご説明でしたが、今期のシェアはどのように想定されていますか。

A.機構部品は、立ち上げが他社より少し遅れたため、シェアとしては想定より低めになりますが、下半期のスナッフショットで見れば、従前のシェア割の数字に戻る想定でいます。

Q.光デバイスについて、レアアース問題が解消した後はどの程度のシェアを想定されていますか。

A.光デバイスは1Qで大きな下振れ、2Qで回復、通期では計画上シェアは50%以下を想定しています。トータルのスマートフォンのセット数、レアアース問題の変動要因が大きいこともあり保守的な見立てとなっています。ただし、貝沼がご説明しましたとおり、生産の基礎はしっかりと作っていくので、生産が順調に進めば、現在お示ししている計画値を下振れせず、むしろ上振れを期待できるという想定です。一方、機構部品についても、非常に保守的な計画を立てており、従前の利益水準からかなり数字を落としているとご理解いただければと思います。