

ミネベアミツミ株式会社
2026年3月期 第1四半期 決算説明会
質疑応答要旨

日時： 2025年8月5日（火）17:00～
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
事業執行役 経理財務・経営管理部門長 IR 担当役員 片岡 祐介

※この資料は、質疑応答の内容を要約したものです。

Q. 17ページの2Qの営業利益予想について、各セグメントごとの現実的な水準を教えてくださいませんか。

A. 2Q予想ですが、1H予想を据え置きつつ、1H予想と1Q実績の差額をお示ししておりますので、現実的な水準と乖離しているセグメントもございます。

1Q全体では140億円計画に対して174億円の実績となり34億円上振れています。

ベースシナリオの数字をもとにご説明しますと、まずプレジジョンテクノロジーズ（PT）の2Qの営業利益予想は135億円としていますが、1Q実績が140億円であることを踏まえると2Qの現実的な水準は150億円超になると考えられます。PTは、ベアリングが非常に好調ですが、ロッドエンド、医療向け、一部欧州生産拠点で少しマイナス要素はあるものの、セグメントとしては堅調に推移しており、135億円予想に対しては上振れ余地があると考えています。

モーター・ライティング&センシング（MLS）については、2Qの営業利益予想69億円に対し、さらに力強い数字になると考えています。主な要因としましては、モーター、センシングデバイス、バックライトの各製品におきまして、基本的にQoQで改善傾向にあるためです。

PT、MLSにつきましては、保守的な数字とお考え下さい。

一方、セミコンダクタ&エレクトロニクス(SE)では、現在の予想から上振れる事業、下振れる事業が混在しております。

光デバイスでは、スマートフォン向けカメラアクチュエーターの生産が当初計画より下振れする見込みとなっており、上半期の業績のマイナス要因となります。しかし、現在レアアース問題は解消に向かっており、8月以降、3Qも含めて通期の業績には影響がないと考えております。

一方で、半導体と機構部品はそれぞれ2Q予想に対して上振れを見込んでおり、SEセグメント全体としては、2Q予想に対して上振れする見通しです。

Q. 貝沼会長がご説明された今後の3つの成長ドライバーの、ヒューマノイド、ドローン、LiDARについてももう少し詳しく教えてください。

従前、ヒューマノイドは2030年に市場全体で約300万体制という予想があるがそこまで行くか疑問に思っているというご説明もありましたが、社内でこの見方に変化はあるのでしょうか。

A. 車の自動運転については、カメラ、レーダー、LiDARの大きく3つの方式があると言われております。米国企業に採用されている自動運転の車は、カメラも搭載していますがLiDARで障害物などを検知しています。LiDARにはPMC(機械加工品)、ベアリングなど様々な製品が入っており、この方式が世の中の主流になっていけば、かなりの商機になると考えています。ただ、カメラを採用すると発表している企業もありますが、人が運転席に乗っていない完全自動運転ではLiDARに優位性があり、今後技術的に証明されていくと考えております。

ヒューマノイドでは2026年のCESに本格的にロボット部品を展示し、市場の反応をぜひ見てみたいと思っております。モーター、センサーをはじめ様々な引き合いをいただいております。コア事業「8本槍」すべてにチャンスがある状況になってきています。

ただし、約300万体制という数字に対してはまだ懐疑的な部分もあり、当社は2030年に約140万体制という数字を想定しています。しかしながら、多くのスタートアップ企業などがヒューマノイドに取り組んでお

り、あるスタートアップ企業のロボットには1体約170個のベアリングをお使いいただいております。ヒューマノイドはベアリングの塊といえるでしょう。ベアリングだけでなく、小型モーター、センサーなどもあります。

11月にはもう少しまとめてご説明したいと思いますが、本日は導入部分だけお話しさせていただきました。

Q. 事業ポートフォリオ戦略や成長事業の育成、そして利益率向上への取り組みについて、投資家をはじめ市場と対話する中で、どのように考えが深まり、研ぎ澄まされてきたのか教えてください。

A. 弊社の強みである「超精密」を活かせる分野として、ロボティクス市場には特に注目しております。ただ、あらゆるロボットに製品を投入するのではなく、超精密な動作が求められる領域に焦点を当てていきたいと考えております。

そのため、たとえばヒューマノイドロボットの市場規模が約140万個だったとしても、そのすべてが弊社マーケット対象になるわけではないと認識しています。しかし、この分野の成長は今後加速していくと見ており、現在はさまざまなサンプルを提供しながら、お客様がどのような製品に強い関心をお持ちなのか、その動向を慎重に見極めている段階です。

特に、センシングデバイスの主力製品である圧力センサーは、すでに多くのお客様から引き合いをいただき、サンプルをお試しいただいております。このセンサーが市場でご評価いただければ、弊社の機械加工品と組み合わせることで、お客様に新たな価値を提供できると期待しています。

これまで、DVD、小型ノートパソコン、スマートフォンと、新しい時代には必ず新たな主力製品が登場してきました。今回、これらの3つの成長領域が同時に出現したという状況は当社にとって大きなチャンスであり、非常に楽しみにしております。

Q. ボールベアリングの生産販売数量の2026年3月期1Q実績と2026年3月期2Q見込みについて教えてください。また下半期に過去最高の3億4,000万個の生産を見込むということですが、増産に踏み切る時期、また現時点の生産能力について、改めて教えてください。

A. 100万個単位で、外販数量は4月から順に253、266、276、7月以降は276、272、279。内販数量は、4月から順に47、47、49、7月以降は46、52、52。生産数量は、4月から順に283、300、308、7月以降は333、335、321となります。

生産については、10月以降の稼働日が多いところで3億4,000万個を超え、過去最高を更新していく見込みです。

キャパシティについては、従前ご説明している通り、製品構成にもよりますが、4億個程度の生産が可能で、3億4,000万個生産してもまだ余力があります。

Q. 光デバイスは、2026年3月期1Qは非常に厳しかったものの通期見通しは変更なしということですが、2Q、3Qとどのように増加していくのでしょうか。また、8月以降の生産は正常化しているのでしょうか。

A. 1Qの売上高は非常に低調なスタートで200億円程度となりました。2Qと3Qはそれぞれ600億円超、4Qは一度落ちるといった数字を想定しています。通期予想に変更はありません。

また、生産ラインそのものは十分に正常化し、問題はレアアース調達のみとなっています。この状況によって計画が若干変動する可能性があるということです。

Q. 足元のベアリング外販数量については、過去最高を超える水準に達しているものの用途や分野ごとに見ると、回復の度合いに差が残っている印象です。データセンター向けが好調を牽引する一方で、自動車が今後構造的に増加する可能性、他に今後回復する可能性が高い分野などはあるのでしょうか。

現在の予想水準からさらに一段階数量が増加していくという見通しを来期以降に想定しておくべきか、今後の成長ドライバーとなりうる分野や、全体的な方向感について、教えてください。

A. 足元の状況では、ベアリングは、ご指摘の通りデータセンター向けが非常に好調で、中国向けGAFAM向け

を中心に幅広い受注をいただいております、この傾向は今後も継続すると見込んでおります。

一方で、車載向けは、OEM 各社によって濃淡はあるものの、コンテンツグロースも含めて成長が期待できると考えております。自動車の高機能化や自動運転の普及に伴い、追加的なデバイスの需要が増加することから、仮に自動車の生産台数が横ばいであっても、車載市場は5%から8%程度のCAGR（年平均成長率）で成長していくという見方は変わっておりません。この傾向は来期以降も強まっていくと見ております。

また、冷却ファンモーターの市場は、主に2027年、2028年頃に大きく伸びるという前提で、CAGR（年平均成長率）で18%程度の伸長が見込まれると予測しています。冷却方式は日タイノベーションが起きているため、常に動向を注視していく必要がありますが、現時点ではこの見通しに変化はありません。

足元の大きな変化点は、ドローンやロボティクスといった分野の成長見込みが非常に高く、ドローン市場はCAGR30%超を期待しています。ロボティクスについては、案内ロボットのようなシンプルなタイプから、1体170個のベアリングを使用するような人間そのものの代替品として活用されるタイプまで、非常に幅広い用途があります。どの領域に事業機会を見出すか現在精査している段階であり、具体的な数値でお示するのは難しい状況です。

Q. スマート製品について、特にバッテリーバックアップユニット（BBU）周辺の需要増加についてですが、AIサーバーなどの消費電力増大に伴い、事業機会は今後さらに拡大していくと認識していますが、この分野の見方についてご教示ください。

A. この市場は、社内的な数字ですが、四半期ごとに上方修正されるほど好調であり、特に蓄電池関連のお客様の需要が非常に堅調です。当社も生産能力を確保し、需要に応えていくための様々な施策を講じていかなければならない状況です。

今後は、既存のバッテリー保護モジュールに加え、周辺ビジネスを含めた新たなビジネスチャンスを獲得できると考えております。この詳細については、11月頃により具体的にお話できればと思います。

現在のところ、非常に強固なコアのお客様1社とお取引させていただいております。このお取引を継続するとともに、今後は車載分野などにもラインナップを広げていきたいと考えております。

Q. SEセグメントの1Qの上振れ27億円について、要因は半導体と機構部品ということですが、内訳について教えてください。

半導体に関して、一部関税の前倒し需要があったか、2Q以降も好調とのことだったのですが、もう少し分野、用途ごとの詳細について教えてください。

また、機構部品についても、お客様の製品は非常に好調だと思いますので、どのようにアップサイドを考えればいいのか教えてください。

A. 営業利益では、半導体の上振れが最も大きかったと認識しております。好調の要因の一つはスマートフォン関連で、北米以外のお客様からも強い引き合いをいただいております、スマートフォンに限らずモバイル全般の需要が好調です。

また、ミネベアパワーデバイスも1Qは非常に好調でした。エアコン向けの半導体や、インドなどの電鉄関連向けのIGBTなどが要因です。

半導体については、弊社製品がニッチトップのカスタマイズ品であり、それほど標準品は多くないため、駆け込み需要による影響はそれほど大きくはないと想定しています。1Qから非常に好調で、特にアナログ半導体では、BBレシオが1.2と非常に高い水準にあります。

機構部品の上振れ余地は現時点では業績見通しに含めておらず、非常に保守的な予想となっています。したがって、もしお客様の生産計画が上方修正され、弊社がその機会を獲得できれば、さらなるプラスアルファの可能性はある、という位置づけです。

Q. 光デバイスは1Q、2Qも7月は厳しい状況とのことですが、8月以降どのような変化点があるのでしょうか。中国以外のレアアース供給が増えていく見通しが立っているのでしょうか。また中国以外から調達することで追加コスト、リスク要素はあるのでしょうか。

A. 追加的なコストは、いわゆる購入部品単価ではなく、承認を得るために一時的に様々な管理費用が発生しています。しかし、早晚解決を見込んでおり、全体から見ると影響は軽微と考えています。現在取り組んでいるのは、中国以外から調達すること、一番の重要金属であるディスプロシウム (Dy) を、製品から除去するなどの取組を進めています。これにより、輸出規制の対象から外れることができるため、複数のアプローチでこの問題を解決していく方針です。

Q. MLS の利益率が、2025 年 3 月期 1Q は 5.2% だったのが、2026 年 3 月期 1Q は 4.8% まで下がっています。HDD などは非常に好調だったと思われ、より高い利益率を期待していましたが、この利益率が YoY で下がってしまった要因を教えてください。

A. HDD の部分について、当社のお客様の数字と当社の数字には、若干サプライチェーン上の在庫調整のような要因で差が出ています。おそらく、お客様の決算数値と比べると、われわれの数字は若干弱くなっていると思います。ただ、冒頭の説明の中で、MLS の実績を「想定よりも上回りました」と説明しているのは、1Q の予想をかなり保守的に予想していたためです。HDD のスピンドルモーターの営業利益については、通期の市場動向もかなり保守的に見て YoY10% 減程度と見ていますので、在庫調整の影響がどうなるのか注視していきたいと思います。

Q. PT が好調ですが、ベアリングの用途別の構成比と、YoY の伸びを教えてくださいませんか。

A. 1Q の構成比は、自動車 が 19%、航空・宇宙 が 39%、家電 が 3%、OA が 3%、PC 周辺機器 が 2%、モーター が 18%、アミューズメント が 1%、その他 が 16% となります。

YoY は、自動車 がマイナス 9%、航空・宇宙 がプラス 11%、家電 がマイナス 12%、OA がマイナス 12%、PC 周辺機器 がマイナス 10%、モーター がプラス 26%、アミューズメント がマイナス 4%、その他 がマイナス 10% となります。

以上