

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

日 時： 2026年2月5日（木）17：30～18:30
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
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. 利益のベースラインについて、来期の営業利益は、今期予想の 1,010 億円から構造改革費用等の影響を除いた「1,050 億円」を実力値の起点と考えてよろしいでしょうか。

また、セグメント別の成長寄与度について、増益への貢献度が高いセグメントを順に教えてください。特に「横ばい」との言及があった SE（セミコンダクタ&エレクトロニクス）の動向をどのように考えていますか。

さらに、材料費上昇など業績の変動要因（リスク）について、どのように考えていらっしゃいますか。

A. ご指摘の通り、2027年3月期は構造改革費用を除いた 1,050 億円をベースライン（実力値）と捉えています。現時点では、増益への貢献度は大きい順に PT（プレジジョンテクノロジーズ）、MLS（モーター・ライティング&センシング）、AS（アクセスソリューションズ）、SE と想定しています。本年5月の決算発表に向けて精査してまいります。

リスクについては、ベアリングの過去最高月産 3.5 億個の原動力となっている（AI）サーバー、自動車市場の動向になると考えます。（AI）サーバー関連は、来期については過度な懸念はしていません。むしろ、自動車業界の趨勢、レアアース等の材料調達による生産への影響を注視しています。これらは AS セグメントの業績にも関連すると考えています。

SE セグメントは、アナログ半導体が利益の主体であり、これにサブコアの機構部品と光デバイスが続きます。スマートフォン向けが好調な一方、ゲーム向けの需要変動をリスクとして注視していますが、サブコアが利益全体に占める割合は限定的であり、リスクとして強調する必要はないと考えています。

Q. 銅価格などの材料費高騰について伺います。価格転嫁の状況を含め、利益率への影響は限定的であり、大きなリスクとは捉えていないという認識でよろしいでしょうか。

A. 材料費の高騰は当然リスクと認識していますが、急激な価格上昇が継続する場合には、お客様と適切な価格転嫁について交渉させていただくしかないと考えています。

Q. 光デバイスについて、競合他社では増産に向けた大規模な能力増強の動きも見られます。同事業について御社も堅調とのことでしたが、来期の生産体制構築や事業展開をどのように計画されていますか。

A. 当社もお客様よりライン増設等の要請をいただいております、これらに確実に応えられるよう体制を整えてまいります。現時点で公表できる範囲は以上となります。

Q. ポールベアリングの生産販売数量の 3Q 実績と 4Q 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 10 月から順に 322、314、351、1 月以降は 339、306、346。外販数量は、10 月から順に 278、275、277、1 月以降は 287、261、293。内販数量は、10 月から順に 54、48、49。1 月以降は 47、45、45。

Q. 2027年3月期は月産平均 350 百万個とのご説明でしたが、来期末にどこまで生産が増えるの見込まれていますか。

A. 具体的な生産量については、稼働日数で上下するため、現段階で詳細を申し上げるのは時期尚早と考えています。販売面では、期末に向けて外販で 300 超、内販が 50~60、販売合計で 350~360 程度(百万個)と見込んでいます。月平均の生産もこの水準をイメージしています。

Q. メモリ価格の上昇は、御社の生産、調達に影響はあるでしょうか。また、御社のお客様のセット台数にどのような影響が出てくると見込んでいらっしゃいますか。

A. 当社はメモリを主材料とする製品を展開していないため、自社製品への直接的な影響はないと考えております。間接的な影響(顧客動向)について現時点で、お客様からの内示やフォーキャストに特段の変化は生じておらず、具体的なコメントは差し控えさせていただきます。

メモリ価格上昇の影響は、低価格帯の製品に強く表れると推測しています。当社の主力は付加価値の高い高級製品向けであり、全体に占めるメモリ費用の比率が低いため、現時点での影響は限定的であると見ております。

Q. ベアリングの需要環境と市況感の変化について、2Q 時点では、下半期の出荷数量は一時的に落ち着くと想定されていましたが、足元の1月実績や3月の見通しは堅調に推移しているように見受けられます。

A. ベアリング需要の現状について 主要因は AI サーバー向けのファンモーターと、1 台あたりの搭載数が増加している自動車向けです。足元の需要は想定以上に強く、当初の計画を上回るペースで推移しています。私どもの予測に対しても、ポジティブな驚きを伴う力強い推移であると認識しています。

Q. 3Q の実績は計画を上振れて推移したと認識しています。AS 事業での一過性要因(ネクスペリア関連の影響)を考慮すれば、実態ベースではさらに力強い進捗であったとも解釈できます。4Q ですべて挽回しきれないわけではないと思うので、一過性要因を除けば今期の着地は公表値(1,010 億円)や実力値(1,050 億円)をさらに上回っていた可能性があったのでしょうか。

A. AS セグメントは、下期にかけて勢いを取り戻し、一過性要因(ネクスペリア関連)を完全には補いきれないものの、例年3月に計上される金型売上などの季節要因が収益を押し上げる見込みです。

3Q の全社の業績は、AS セグメントの一過性要因を他セグメントの好調が補う形で計画を上回りました。

4Q は、AS セグメントにおいて例年通りの季節性(3月の金型売上等)による上積みが可能です。

これらを総合し、今期の着地として実力値では1,050 億円の水準まで到達できる見通しです。

Q. CES 出展を通じたロボットハンド事業の手応えについて、顧客との対話を通じて、自社製品の業界内における立ち位置(優位性)をどう再認識されましたか。また、今回のイベントを経て自信を深められた点や、新規顧客層の広がりなど、今後の事業展開における手応えについてお聞かせください。

A. CES では、指の動きの滑らかさや、1本の指で5kgを保持できる高い可搬能力が大きな反響を呼び、お客様から極めて高い評価をいただきました。本出展の主な狙いは、ハンド自体の販売よりも、それを構成する当社部品(高機能なモーターやセンサー等)の優位性を訴求することにあります。高付加価値な部品を組み合わせることで実現できる高度な制御やセンシング技術をアピールし、構成部品の採用拡大を最優先に進めていく方針です。

CES 出展を経て、アクチュエーターやベアリング等の構成部品に対する新規顧客からの引き合いは確実に増加しています。現在は具体的な案件の精査に着手した段階であり、これらが収益として具現化するまでには、今後数カ月程度の期間を要すると見込んでおります。

Q. 3Q の SE セグメントの営業利益が計画を上回り、通期予想も上方修正されましたが、その具体的な要因と製品別の内訳を伺いたい。また、今期の業績が堅調な一方で、次期の見通しを横ばいとしている理由や、慎重に評価している事業があれば教えてください。

A. 3Q の好調は、半導体関連が想定を上回ったことや、保守的に見込んでいた機構部品が堅調に推移した

ことによるものです。2027年3月期の見通しについては、ベアリングやモータ、ASセグメントの新プログラムなどの成長を堅実に見込む一方で、機構部品や光デバイス事業についてはガイドランス上は慎重な計画にしていきたいと考えております。

Q. 光デバイス事業については、シェアの回復やレアアース関連の課題解消が進んでいると認識しています。来期の見通しを控えめに設定するのは、事業環境の懸念というよりも、あくまで現時点では保守的に見積もっておくべきという判断によるものでしょうか。

A. 来期の詳細については現在精査中ですが、今期苦戦したレアアース関連の問題はすでに解決しており、来期以降は想定していません。来期の計画については、着実な収益確保を前提としつつ、サブコア事業よりもむしろコア事業の確かな成長を主軸に据えて組み立てていく方針です。

Q. 構造改革費用40億円の発生タイミングおよびセグメント別の内訳を教えてください。

A. 構造改革費用として、3Qに10億円、4Qに30億円を計上する見込みです。対象セグメントはMLSおよびASとなります。具体的な施策については、社内のビジネス構造をより最適化するためのもので、すでに内容は決定しておりますが、現段階での詳細な公表は差し控えさせていただきます。

Q. ASセグメントで4Qに予定されている「お客様からの費用回収」とは、通常の金型販売のような性質のものでしょうか。また、その具体的な金額規模についても教えてください。

A. ASセグメントにおける4Qの費用回収は、金型の売上や、当初の取引条件と実態との差分を解消する価格調整などが主な内容です。これらは前期と同様、期末に集約して計上される見込みです。

Q. 機構部品の有償支給部品の3Qの実績、4Qの見通しを教えてください。

A. 3Qが約540億円、4Qが約120億円程度となります。

Q. 3Qの有償支給部品が計画を大きく上回った理由を教えてください。

A. クリスマス商戦に向けて生産の作り込みが3Qに増加し、4Qは反動減となるということです。

Q. ASセグメントの4Qは、構造改革費用を除いた実質的な営業利益は非常に高い水準と考えます。これは3Qの期ずれ分の解消によるものか、あるいは新製品の寄与や製品ミックスの改善といった事業実態の好転によるものでしょうか。来期見通しは慎重とのことですが、4Qの利益水準を来期の起点として捉えてよいのでしょうか。

A. 4Qの利益水準には、3Qに発生したネクスペリア関連の問題に伴う減産分が、一部挽回生産として上乘せされています。構造改革費用を考慮すれば、通期でも概ね計画通りの着地となる見込みです。製品ミックスの改善による収益向上については、本格的な寄与は来期以降になると見ています。なお、来期の見通しを慎重に表現しているのは、自動車業界や中国市場の先行き不透明感を考慮したためであり、現時点では保守的なスタンスを取っています。

Q. 銅価格の上昇について、モーター事業への影響と価格転嫁の可能性をどのように考えていますか。

A. 当社は細線を使用する小型モーターに特化しており、巻線に使用している導線もほとんどが細線となります。従って製品価格に占める銅のコスト比率が相対的に低く、業績に大きな影響を与えることはないと考えています。今後、他の素材も含めて上昇が続く場合には、しっかりとお客様と価格転嫁などについて議論させていただきたいと考えております。

以上