

ミネベアミツミ株式会社  
2026年3月期 決算説明会  
質疑応答要旨

日 時： 2026年5月12日（火）17:30～18:50  
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. 2025年11月のIRDayではオーガニック成長のベストケースについてお話しいただきましたが、今回は2027年3月期-2029年3月期の3年間の積み上げによる確実な数字が示されました。この間にどのような数字の見通しの変化があったのでしょうか。また、4つのセグメントについて、確実な成長が見込まれる領域と、チャレンジ目標が含まれている領域など、各セグメントの目標における確実性や強弱の考え方があれば教えてください。

A. 数字の積み上げが可能となった背景には、足元で顧客からの引き合いが急増しており、かつてないほどの強い需要が生じている状況があります。日々寄せられる報告からも、切迫感ともいえるほどの力強い動きを実感しております。

なかでも、当社の主力事業であるベアリングについては、ほぼ確実に目標を達成できると考えています。短期間でお客様の旺盛な需要に柔軟にお応えできる圧倒的な供給能力は世界でも類を見ないと自負しており、この供給責任を果たすことが当社の責務であると認識しております。足元で到来している力強い需要の波に対し、機を逃すことなく全社を挙げて確実に取り込んでいく方針です。当社の大黒柱であるベアリング事業が極めて好調に推移していることが、全体の目標達成に向けた強い自信の背景となっています。

また、当社が多様な事業を手掛けている点についてご質問をいただくこともありますが、5つの成長分野に見られるように、一般的にはライフサイクルを終えたと見なされるような既存製品であっても、地道な追求を継続することで他社には困難な差別化を実現しています。その具体例がモーター・ライティング&センシングセグメントなどでご紹介しているヒューマノイドロボットに供給するひずみセンサーの「ミネージュ」です。こうした取り組みがお客様からの高い評価と旺盛な引き合いに繋がっており、事業を通じた確かな手応えが当社の自信の源泉となっています。セグメントごとの強弱につきましては、前述の通りベアリング事業が最も強い牽引役となります。その他の事業においては常に好不調の波が発生しますが、当社は事業全体でそれらを補完し合うことで、14期連続増収を果たしてまいりました。今回も同様に、ポートフォリオ全体で確実な成長を遂げられるという強い手応えを感じております。

営業利益 1,000 億円は当社にとって『竹の節』のようなものであり、この節を超えたことで、さらに順調な成長軌道に乗ることができると考えております。現在、まさにその確かな手応えを感じております。

Q. 光デバイス事業の戦略について伺います。今回、同事業に対する戦略のトーンに変化があったと感じています。2030年までのロードマップにおいて、今後しっかりと収益を確保できると判断されたと推察しますが、同事業へ注力すべきと判断された背景にはどのような議論があったのでしょうか。また、想定される利益率をどのような基準で評価されたのかを含め、その判断に至った経緯や考え方について詳しくお聞かせください。

A. 利益率につきましては、以前より申し上げております通り、実質営業率 7%以上の確保を必須とする方針を継続してお客様にお伝えしてまいりました。私自身も直接米国へ赴くなど、お客様と対話を重ねる中で、当社の現状の課題をご説明し、ご理解をいただくための活動を続けております。こうした対話を通じて、当社に対するお客様からの非常に厚い信頼を改めて実感いたしました。最終的には長年培ってきた強固な信頼関係が事業の基盤になると認識しており、当社としてお客様からのご要望に確実に応えすべく、本件にしっかりと取り組んでまいり所存です。

Q. 2030年を見据えた長期的な視点では技術も大きく変化していくと考えますが、その中で確実に利益率を確保できると判断された背景を教えてください。また、先ほど言及された『強固な信頼関係』に関連して、例えば顧客先の経営体制の変更（トップ交代）や、ものづくりに対する方針の変化など、新たに見えてきた具体的な要素があったのでしょうか。

A. 当社が十分な生産能力と高い生産性を確実に担保していくことで、事業上のリスクを最小限に抑え、的確な対応が可能になると考えております。今後も状況を慎重に見極めながら、着実に事業を推進してまいります所存です。

Q. 半導体事業の利益が240億円から400億円へ拡大するとのご説明があり、SEセグメントにおける利益および増益への寄与は非常に大きいと認識しております。また、滋賀工場の単月黒字化のお話もありましたが、2029年3月期に向けて半導体事業の売上はどの程度増加すると見込んでいらっしゃるのでしょうか。また、その成長を牽引する具体的な製品や分野についてお聞かせください。

A. 今期の利益は240億円強を見込んでいますが、これには滋賀工場赤字によるマイナス要因(23~24億円)が含まれております。これらを除外した実力値としては、260-270億円を来期のベースラインと捉えています。そこから目標に向けた残り約130億円の増益を牽引するドライバーとして、主に以下の3点を想定しております。

1点目は、ミネベアパワーデバイスと旧ミツミ電機の共同展開によるFin-SiC等のSiC事業です。

2点目は、海外ファブレス顧客からの受託案件であり、月産数千枚規模の生産を通じて利益を創出します。

3点目は、パワーデバイス以外の領域として、エイブリックが手掛けるハンドヘルド超音波診断装置用ICなどの医療向けデバイスの成長です。

これらの事業が順調に拡大していく中で、工場の稼働率が向上すれば、当該水準の増益は十分に実現可能であると考えております。

Q. 説明会資料34ページに記載のSE(セミコンダクタ&エレクトロニクス)セグメントについて伺います。2027年3月期において、同セグメントの売上が減少し、利益の伸びも他セグメントと比較して緩やかに留まっている背景について、半導体、光デバイス、機構部品の各事業に分けてご説明いただけますでしょうか。

A. 売上の伸びが緩やかになる要因としては、ゲーム向け機構部品の影響が挙げられます。機構部品は営業利益率が相対的に低く、一時的に売上が減少する時期を見込んでおります。需要の季節性や製品ライフサイクルを考慮し、トータルの想定生産台数を抑えて見積もっているためです。

その後の回復過程においては、ゲーム向け製品ではなく、他の事業領域が成長を牽引していく想定です。

光デバイス事業については保守的な数字を置く一方で、半導体事業については相応の利益成長を織り込んでおり、これらを総合して全体の計画数値を策定しているのご理解ください。

Q. 光デバイス事業の戦略的な再定義に関連して伺います。2029年3月期のSEセグメントの目標数値(売上高5,850億円、営業利益455億円)に対して、同事業の業績寄与はどの程度を見込んでいらっしゃるのでしょうか。当該目標数値には、光デバイス事業の業績寄与がすでに一定程度織り込まれているのでしょうか。それとも、同事業の成長は目標に対する追加的な上振れ要因として潜在していると捉えるべきでしょうか。

A. 事業展開においては確かな手応えを感じておりますが、ガイダンス(業績見通し)に織り込んでいる数値は非常に保守的に設定しております。

具体的な業績寄与額についての開示は差し控えさせていただきますが、利益については、一定の収益性を確保する強い方針で臨んでおり、最低でも7%の実質営業利益率を目指してまいります。

Q. ポールベアリングの生産販売数量の2026年3月期4Q実績と2027年3月期1Q見込みについて教えてください。

A. 単位は100万個/月です。

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
生産数量	339	302	353	322	356	372
外販数量	287	265	309	304	315	323
内販数量	47	47	51	48	48	48

**Q.最後に、材料費の高騰による2026年3月期業績への影響について伺います。これまでのコスト上昇による影響はどの程度であったのか、また、今期の業績予想にはその影響がどの程度織り込まれているのか、詳細をお聞かせください。**

A. 当社にとって最も影響の大きい銅を例にご説明いたします。昨年末頃から銅価格が1トンあたり1万ドルから1万3,000ドル程度へ上昇したことに伴い、前期においてはおよそ15億円のコスト増の影響がありました。今期につきましても、現在の高値水準が継続するという前提のもと、業績予想には2桁後半億円規模の素材・銅価格高騰による影響額を織り込んでいます。

対策といたしまして、銅価格の高騰分についてはお客様に価格転嫁をお願いすべく、現在協議を進めております。営業方針としては全額の価格転嫁を基本としておりますが、業績予想におきましては保守的に見積もり、コスト増の半分強を回収できる前提で計画数値を策定しております。

ホルムズ海峡周辺の地政学リスク等に伴う原油・ナフサ価格への影響につきましては、現時点において樹脂関連製品等における具体的な調達コスト上昇は生じておりません。今後、価格上昇が生じる可能性は認識しておりますが、その影響規模については現行の業績予想には織り込んでおりません。仮に今後コスト増が顕在化した場合には、銅価格の高騰に対する方針と同様に、適切にお客様へ価格転嫁をお願いしていく方針です。

**Q.今後のマクロ環境とベアリングの需要見通しについて伺います。足元でベアリングの需要が非常に強いとのお話がありました。現在の市場環境におきましては、部材不足の不安に起因する前倒し需要を懸念する声がある一方で、半導体市場の盛り上がりや米国でのデータセンター投資の加速など、景気回復を背景とした強気な見方も存在します。こうしたマクロ環境の動向を踏まえ、今年および来年に向けた御社製品、特にベアリングの需要環境について、どのような見通しをお持ちでしょうか。**

A. BtoB（企業間取引）領域、とりわけテクノロジー関連分野におきましては、当社の5つの成長分野を含め、総じて底堅い推移を見込んでおります。原油供給の停滞といった事象が数カ月にわたり長期化するような事態にならない限り、当社の業績に対する甚大なマイナス影響は生じないと考えております。したがって、現行の業績予想にはこれらのマクロ要因による大幅なマイナス影響は織り込んでおらず、また、材料費等の高騰に伴う極端な市場の縮小についても現時点では想定しておりません。設備投資の需要は非常に力強いと認識しております。各社がテクノロジー競争に遅れをとるまいと投資を加速させており、例えばロボット分野においてこれまで出遅れていた企業であっても、急速に開発や導入を進めている状況です。

テクノロジー関連、特に当社の『5つの成長分野』におきましては、今後のマクロ環境の変化による大きなマイナス影響は受けないと見ております。一方で、家電などの一般コンシューマー向け市場においては今後一定のマイナス影響が生じる可能性はございますが、仮にそうした影響が出たとしても、テクノロジー領域の力強い需要がそれを十分にカバーすると判断しています。

**Q.2027年3月期のベアリングの販売・生産数量の前提について教えてください。**

A. 通期の全体数量につきましては、前年同期比で約15%の増加を見込んでおります。分野別に見ますと、データセンター向けなどではさらに高い伸び率を予測しておりますが、各種ベアリングを総合した平均値として、数量ベースで約15%の成長を現在の想定に織り込んでおります。

**Q. SEセグメントにおける有償支給部品（コンサイメント）について伺います。4Qの実績と、来期の前提をどのように想定されていますか。**

A. 機構部品の有償支給の4Q実績は約200億円弱です。2027年3月期の前提といたしましては、上期が450億円程度、下期も同水準を想定しており、通期で900億円程度の計画となっています。

**Q. 光デバイス事業の売上見通しについて、売上計画は、2026年3月期から2027年3月期にかけて概ね横ばいという前提でよろしいでしょうか。**

A. 業績予想に織り込んでいる前提といたしまして、光デバイス事業の売上は前期比で若干の増収を見込んでおります。売上の構成要因といたしましては、平均単価の動向や最終製品(セット)の台数見通しによ

って変動が生じ得るものの、トータルの販売数量については前期に対し保守的に見積もっております。一方で、平均単価はわずかに上昇する想定としており、これらを総合した結果として、全体では若干の増収となる前提で計画を策定しております。

Q. 2027年3月期のSEセグメントにおける半導体事業の見通しについて伺います。3Q時点ではYoYで横ばいのご発言があったと記憶しておりますが、足元の状況や中期業績予想などを踏まえると、強気な見通しをお持ちであるという印象を受けました。これを踏まえ、同事業の売上および利益の計画をどのようにお考えでしょうか。また、株式市場におきましては、メモリ価格の上昇がローエンド向けスマートフォン（Android端末等）の需要を圧迫するのではないかと懸念がございます。御社はリチウムイオン電池保護関連の半導体において高いシェアを有しておられますが、こうした市場環境の変化が御社の事業にどのような影響を及ぼすとお考えでしょうか。

A. ローエンド向けスマートフォンメーカーとの取引につきましては、お客様によって状況が異なり、10%から30%程度の需要減少が生じ得ることを前提とし、現在の業績予想に織り込んでおります。一方で、最終的なスマートフォンの出荷台数やメモリの調達状況につきましては、依然として不透明な要素が多いと認識しております。一部のお客様においてメモリの確保を優先する動きが見られ、それに伴い製品価格への反映等が行われると想定されるため、全体として大幅な下振れには至らないというのが現在の見立てです。

これらの前提に基づき、今期の半導体事業の販売見通しにつきましては、完全に横ばい（フラット）ではないものの若干の増収にとどめており、大幅な成長を織り込む前提とはしておりません。利益面につきましては、先述の通り、コンシューマー向け事業の収益改善やその他の各種施策の実行により、今期は利益率の改善を見込んでおります。一方で、売上高に関しましては、業績を大きく牽引するような新たな収益ドライバーが創出される前提での計画とはしておりません。

Q. フリーキャッシュフロー（FCF）の推移とマネジメントについて伺います。説明資料（20ページ）によれば、過去3カ年は比較的低水準で推移していたFCFが、今期を皮切りとした中期経営計画期間において大きく改善する見通しとなっております。

過去数年間にわたりFCFが低位にとどまっていた背景と、今期以降に改善を見込む具体的な要因、ならびに御社の今後のFCFマネジメントの方針についてご解説いただけますでしょうか。

A. M&Aの実施に伴う一時的な資金支出や、2023年3月期における東京本部不動産の取得といった特殊要因の影響を除けば、実質的には強固なキャッシュフローを創出できていると認識しております。一方で、直近数年間につきましては、先にお示しした3カ年累積のキャッシュアロケーションの通り、全社的に積極的な設備投資を実行してまいりました。次期中期経営計画期間におきましては、ベアリング事業など継続的な成長投資を要する領域はあるものの、全体としてはこれまでの投資に対する回収期へ移行していくトレンドにあると捉えております。計画通りの利益成長を達成していくことで、2027年3月期以降のFCF水準は改善していくものと考えております。

2026年3月期特有の要因といたしまして、4Qのキャッシュ回収サイクルに伴う季節性の影響がございます。通常、ゲームやスマートフォン関連ビジネスにおきましては、4Qが売上代金の主な回収期となります。しかしながら、2026年3月期につきましては第4四半期の売上が非常に好調に推移しているため、その分のキャッシュ回収が一部2027年3月期へとずれ込む見通しとなっております。資料にお示ししている来期の営業キャッシュフロー予想1,614億円には、このずれ込みによるプラスの補正分が含まれております。したがって、この期ずれの影響を調整してご覧いただければ、来期にずれ込んだ回収分につきましても、実質的には今期において創出されたフリーキャッシュフローとしてご評価いただけるものと考えております。

以上