

決算説明会

2026年3月期

ミネベアミツミ株式会社

2026年5月12日

1. 決算概要と中期業績予想
2. 経営方針と事業戦略

決算概要と中期業績予想

取締役 社長執行役員 COO & CFO
吉田 勝彦

吉田でございます。

私より2026年3月期の決算概要と2027年3月期以降の中期業績予想についてご説明申し上げます。

26/3期 通期 業績サマリー

売上高、営業利益ともに過去最高 売上高は14期連続増収（3期連続増収増益）

(億円)	2025年3月期	2026年3月期	前期比		2026年3月期
	通期	通期	増減	伸び率	通期（2月予想）
売上高	15,227	16,644	+1,417	+9.3%	16,000
営業利益	※ ¹ 945	※ ² 1,040	+95	+10.1%	1,010
税引前利益	826	1,338	+512	+61.9%	960
親会社の所有者に帰属する 当期利益	595	※ ³ 990	+396	+66.6%	710
基本的1株当たり 当期利益（円）	147.58	※ ³ 246.60	+99.02	+67.1%	176.80

為替レート	2025年3月期	2026年3月期
	通期	通期
US\$	152.61円	149.99円
ユーロ	163.89円	172.92円
タイバーツ	4.36円	4.63円
人民元	21.12円	21.05円

※¹ 50億円程度の一時費用が含まれています
 ※² 26億円程度の構造改革費用が含まれています
 ※³ 特殊要因含む

2026/5/12

4

MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

2026年3月期の連結業績は、
 売上高は、前年比で9.3%増の1兆6,644億円となりました。
 営業利益は、前年比で10.1%増の1,040億円となりました。
 親会社の所有者に帰属する当期利益は、前年比で66.6%増の990億円となりました。
 売上高、営業利益とも計画を上回る結果となりました。
 営業利益には、構造改革費用の約26億円が含まれています。
 また、親会社の所有者に帰属する当期利益には特殊要因が含まれています。詳細は後ほどのスライドにてご説明いたします。
 為替変動により、売上高で前年比マイナス12億円、営業利益は前年比でマイナス107億円の影響がありました。

26/3期 4Q 業績サマリー

売上高、営業利益とも予想を上回る

(億円)	2025年3月期		2026年3月期		前年同期比		前四半期比		2026年3月期 4Q(2月予想)
	4Q	3Q	4Q	増減	伸び率	増減	伸び率		
売上高	3,748	4,539	4,322	+573	+15.3%	-218	-4.8%	3,678	
営業利益	215	※ ¹ 313	283	+68	+31.5%	-30	-9.5%	258	
税引前利益	227	※ ¹ 298	637	+410	2.8倍	+339	2.1倍	263	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	170	※ ¹ 213	※ ² 492	+322	2.9倍	+279	2.3倍	216	
基本的1株当たり 四半期利益 (円)	42.25	※ ¹ 52.96	※ ² 122.46	+80.21	2.9倍	+69.50	2.3倍	53.83	

為替レート	2025年3月期		2026年3月期	
	4Q	3Q	4Q	3Q
US\$	154.11円	151.50円	155.95円	151.50円
ユーロ	160.51円	176.38円	183.34円	176.38円
タイバーツ	4.53円	4.69円	4.97円	4.69円
人民元	21.12円	21.28円	22.37円	21.28円

※¹ ミネベアリニアモーションのPPA評価完了に伴い、2026年3月期第3四半期の営業利益を過及修正
 ※² 特殊要因含む

2026/5/12

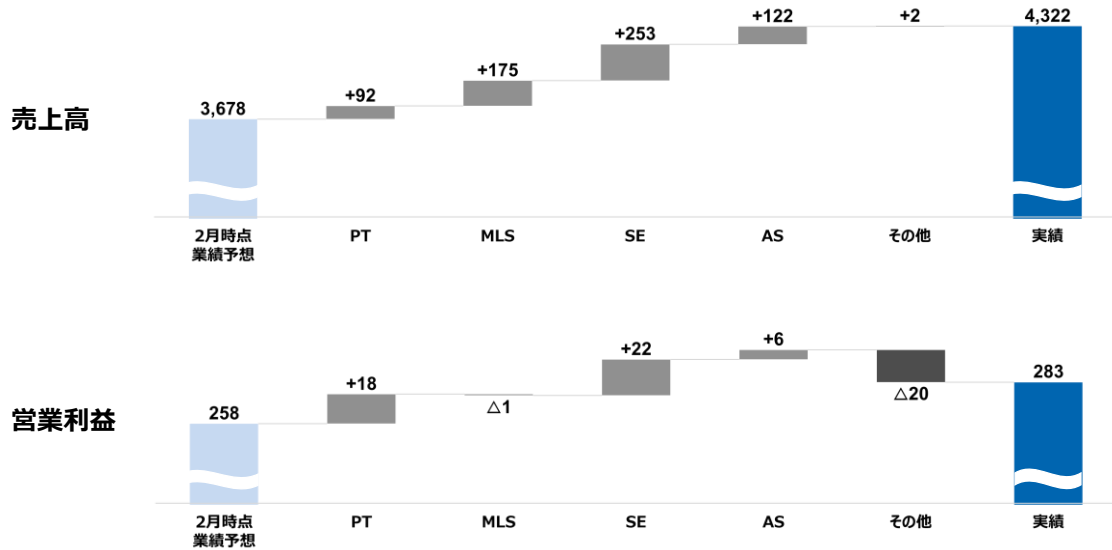
5

MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

2026年3月期第4四半期の連結業績は、
 売上高は、前年同期比で15.3%増、前四半期比4.8%減の4,322億円となりました。
 営業利益は、前年同期比で31.5%増、前四半期比9.5%減の283億円となりました。
 親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前年同期比で2.9倍、前四半期比で2.3倍の492億円となりました。
 先ほどもふれましたが、第4四半期の親会社の所有者に帰属する四半期利益には、特殊要因が含まれています。第4四半期の為替影響は、売上高で前四半期比プラス122億円、前年同期比プラス136億円、営業利益は前四半期比で、プラス1億円、前年同期比でマイナス16億円となりました。

4Q実績 前回予想（2026年2月5日）からの差異

(億円)



2026/5/12

6

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

こちらは、第4四半期の売上高、営業利益の実績につきまして、2月の決算発表時の業績予想からの差異についてセグメント別に示したものになります。

売上高においては、

PTは、主にデータセンター向けのベアリングや航空機向け製品が好調で、想定を上回りました。

MLSは、HDD向けモーターやエレクトロデバイスを中心に堅調に推移し、想定を上回りました。

SEは、機構部品や光デバイスが想定を上回りました。

ASは、車載デバイス等を中心に想定を上回りました。

営業利益においては、

PTは、ベアリング等の生産数量増加により、想定を上回りました。

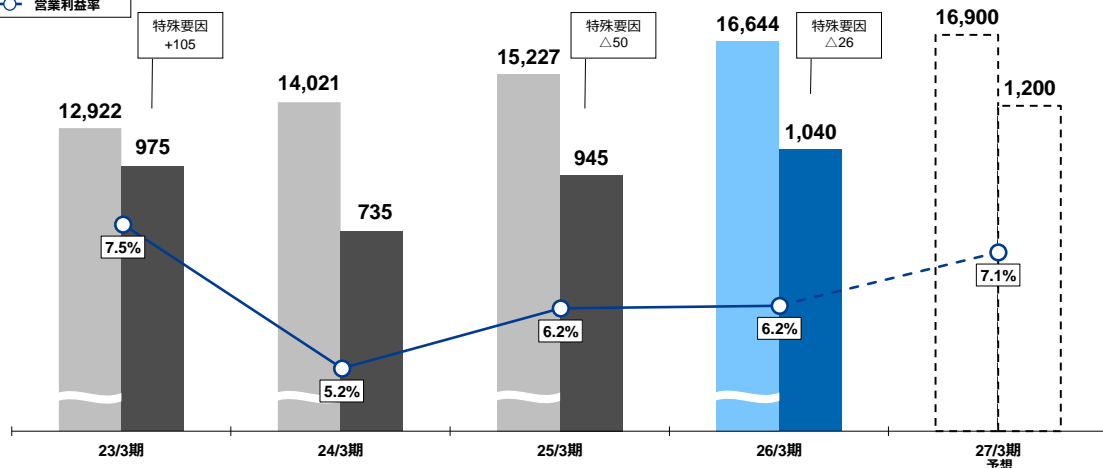
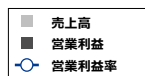
MLSは、モーター等で素材価格の高騰の影響を受け、想定を下回りました。

SEは、光デバイスを中心に堅調に推移し、想定を上回りました。

ASにつきましては、欧州向けを中心に堅調に推移し、想定を上回りました。

売上高、営業利益、営業利益率の年次推移

(億円)



2026/5/12

7

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

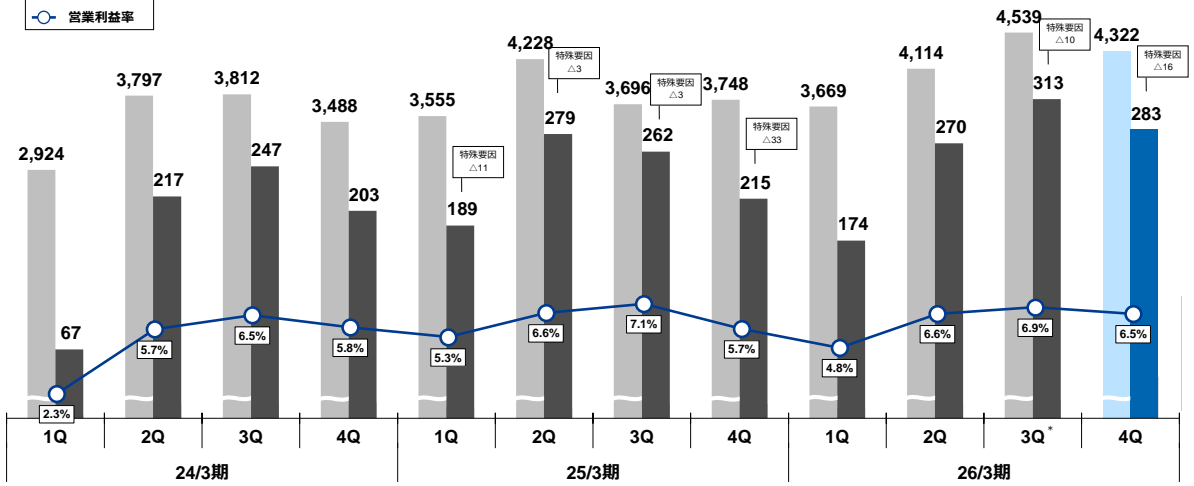
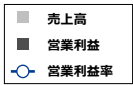
こちらは売上高、営業利益、営業利益率の年度ごとの推移をお示したものです。

左側の棒グラフが売上高を、右側の棒グラフが営業利益を、折れ線グラフが営業利益率を示しています。

2026年3月期の営業利益率は6.2%となりました。

売上高、営業利益、営業利益率の四半期推移

(億円)



※ミネベアアライアメントのPPA評価完了に伴い、2026年3月期第3四半期の営業利益を過及修正

2026/5/12

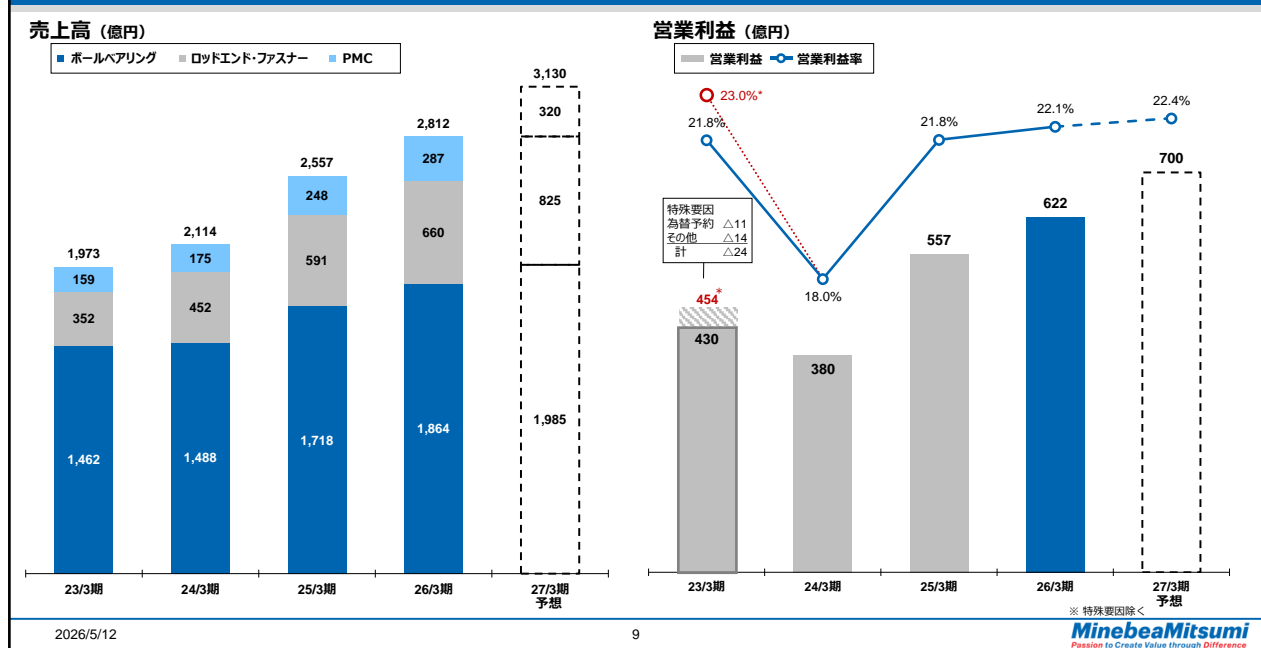
8

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

売上高、営業利益、営業利益率の四半期ごとの推移です。

第4四半期の営業利益率は6.5%となりました。これは前年同期比では0.8ポイント上昇、前四半期比では0.4ポイントの減少となりました。

プレジジョンテクノロジーズ セグメント (PT) の年次推移



次に、各事業セグメントの状況について、まずは、プレジジョンテクノロジーズセグメントについてご説明いたします。

左側のグラフが年間の売上高の推移を、右側のグラフは棒グラフが営業利益、折れ線グラフが営業利益率を表しています。

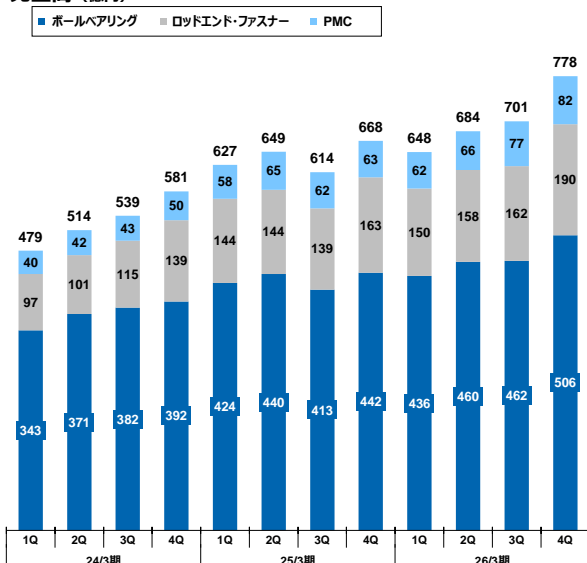
売上高は、2026年3月期は2,812億円、前期と比べ10.0%の増加となりました。ボールベアリングの売上高は1,864億円、前期比で8.5%の増加となりました。ベアリングの外販数量は月平均2億7,700万個と前期に比べ16.9%の増加となりました。用途別では、データセンター向けが伸長し、全体の伸びを牽引しました。ロッドエンド・ファスナーの売上高は660億円となり、前期比で11.7%の増加でした。航空機向け製品が好調に推移しました。PMCは287億円となり、前期比で16.0%の増加となりました。

営業利益は、2026年3月期は622億円、営業利益率は22.1%となりました。これは、前期比で営業利益は11.8%の増加、営業利益率では0.3ポイントの増加となります。製品別では、ベアリング、ロッドエンド・ファスナーおよびPMC全てで増益となり、過去最高を更新しました。

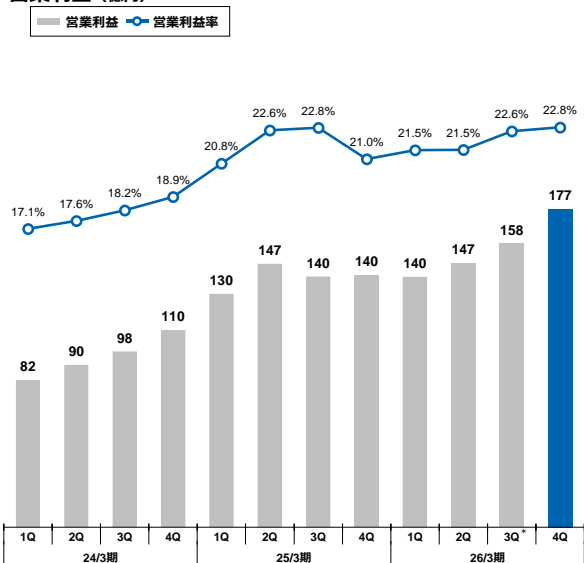
2027年3月期については、ボールベアリングは、データセンター向け需要が継続し数量増、自動車向けはコンテンツグロースによる堅調な伸びを見込みます。ロッドエンド・ファスナーを含む航空機向けビジネスは、好調な航空機需要と価格是正で収益を改善し、供給体制強化により収益成長を加速させます。PMCにおいてはLiDAR向け車載部品を中心に、増収を見込んでいます。

プレジジョンテクノロジーズ セグメント (PT) の四半期推移

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



※ ミネベアアニアモーションのPPA評価完了に伴い、2026年3月期第3四半期の営業利益を遡及修正

2026/5/12

10

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

こちらは四半期ごとの推移です。

第4四半期の売上高は778億円、前四半期から11.0%の増加となりました。ボールベアリングの売上高は506億円、前四半期比で9.4%の増加となりました。外販数量は月平均で2億8,700万個、前四半期比で3.9%の増加となりました。データセンター向けを中心に堅調に推移しました。

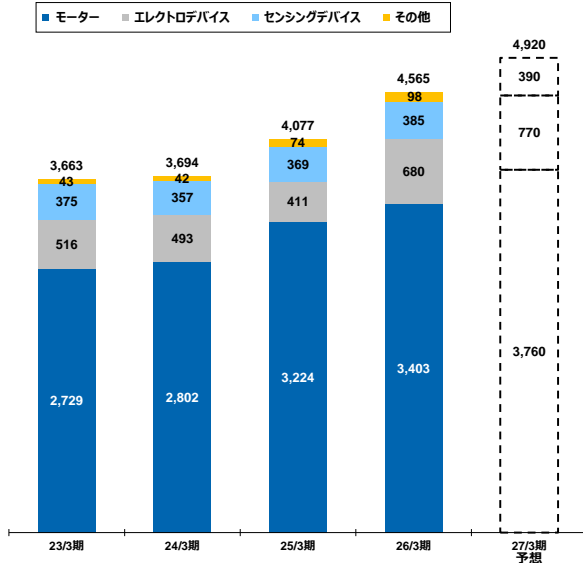
ロッドエンド・ファスナーの売上高は190億円となり、前四半期比で17.4%の増加となりました。PMCの売上高は82億円となり、前四半期比で7.3%の増加となりました。

営業利益ですが、当四半期は177億円、営業利益率は22.8%となりました。前四半期比では、営業利益は12.2%の増加、営業利益率では0.2ポイントの上昇となりました。

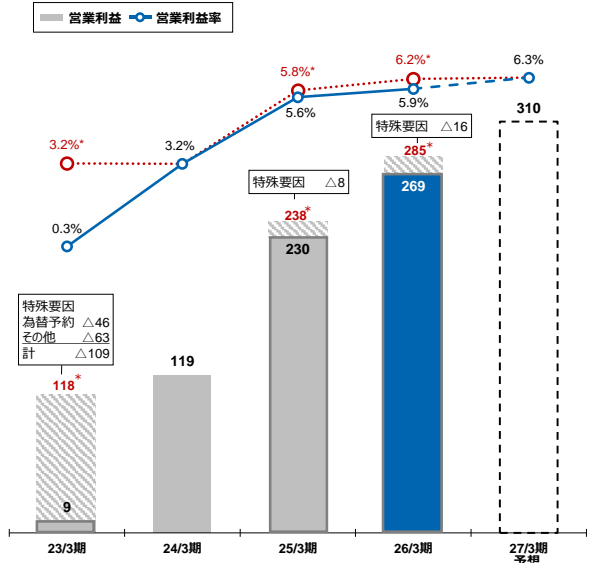
なお、ミネベアアニアモーションのPPAの処理に伴い、2026年3月期の第3四半期に約5億円、営業利益を遡及で見直しています。

モーター・ライティング&センシング セグメント (MLS) の年次推移

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



2026/5/12

11

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

次に、モーター・ライティング&センシングセグメントについてご説明いたします。

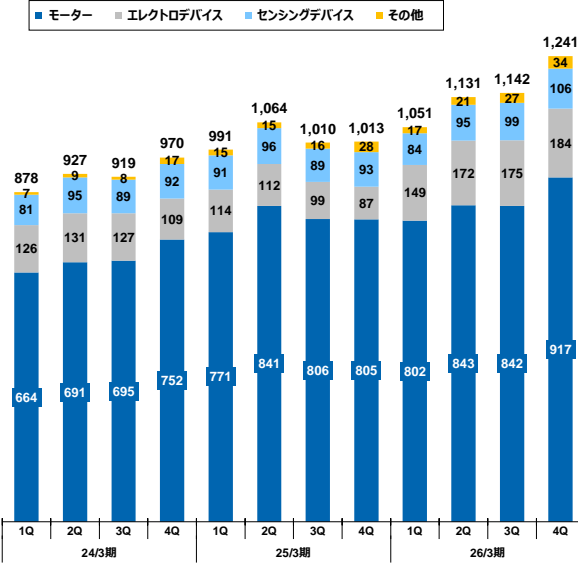
2026年3月期の売上高は4,565億円、前期比で12.0%増となりました。製品別では、モーターは前期から5.6%増の3,403億円となりました。これは、HDD向けモーター、車載向け・非車載向けモーターが堅調に推移したことによります。エレクトロデバイスは前期比65.2%増の680億円となりました。センシングデバイスの売上高は385億円となり、前期比で4.5%増加しました。

営業利益は269億円、営業利益率は5.9%でした。前期比では営業利益で17.2%増、営業利益率で0.3ポイント上昇となりました。なお、第4四半期に一過性費用が約16億円含まれております。これは欧州のセンシングビジネスで構造改革費用を計上したことによるものです。

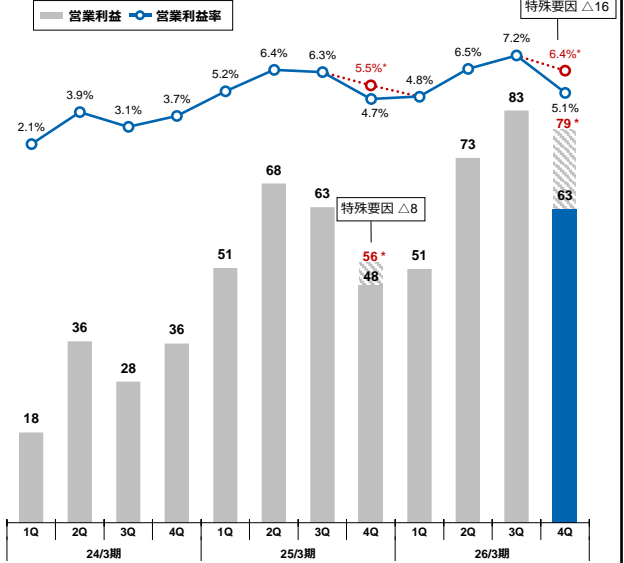
2027年3月期については、モーターはサーバー需要を追い風に堅調に推移。エレクトロデバイスおよびセンシングデバイスにおいても、増収を見込みます。

モーター・ライティング&センシング セグメント (MLS) の四半期推移

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



2026/5/12

12

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

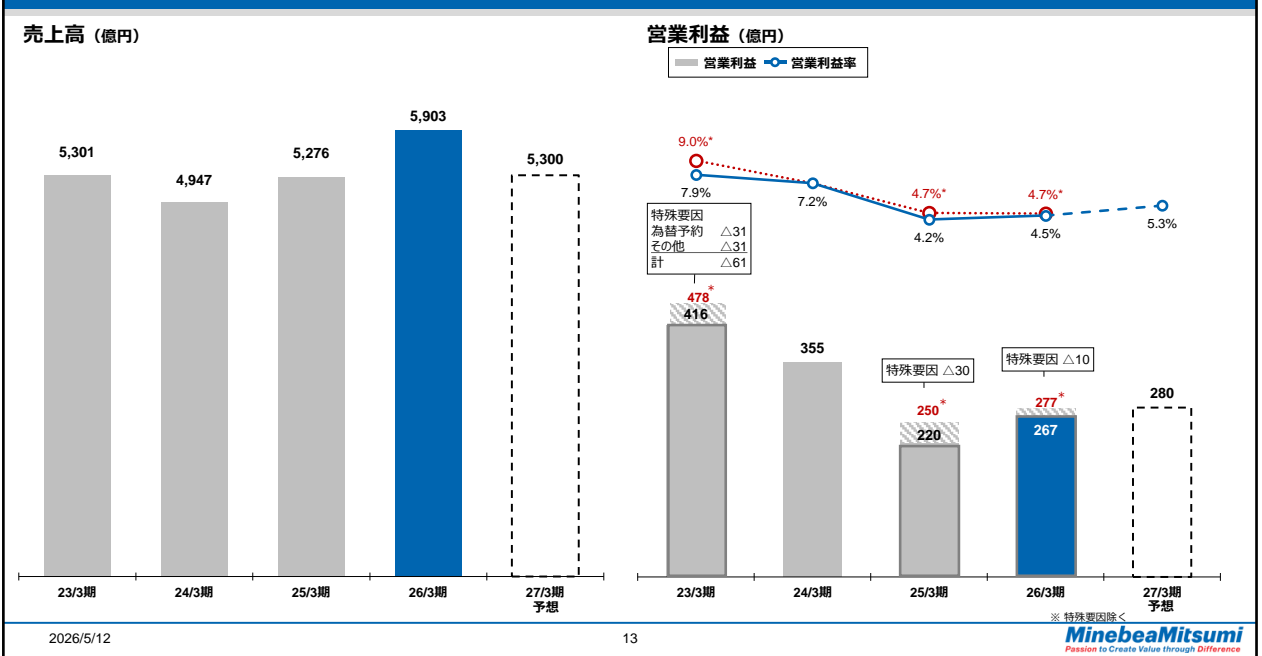
こちらはモーター・ライティング&センシングセグメントの四半期毎の推移です。

売上高は1,241億円、前四半期比で8.6%増となりました。
 製品別では、モーターは917億円と前四半期比で9.0%増となりました。
 エレクトロデバイスは184億円、前四半期比5.3%増となりました。
 センシングデバイスの売上高は106億円となり、前四半期比7.0%増となりました。

営業利益は63億円、営業利益率は5.1%となりました。
 前四半期比では、営業利益は24.0%の減少、営業利益率は2.1ポイント減となりました。

先ほどの一過性費用16億円については、当第4四半期に計上しています。
 この一過性の費用を除いた場合は、営業利益は79億円、営業利益率は6.4%となります。

セミコンダクタ&エレクトロニクス セグメント (SE) の年次推移



次に、セミコンダクタ&エレクトロニクス セグメントです。

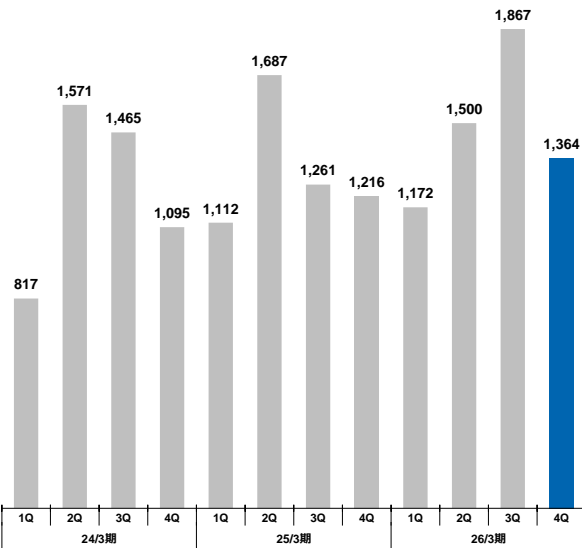
2026年3月期の売上高は5,903億円となり、前期比で11.9%の増加となりました。これは主に、機構部品の販売が増加したことによるものです。

営業利益は267億円、営業利益率は4.5%となりました。前期比では、営業利益21.2%増、営業利益率で0.3ポイント上昇となりました。なお、特殊要因が約10億円含まれており、実力ベースでは約277億円となります。これは電源事業において構造改革費用を計上したことによるものです。

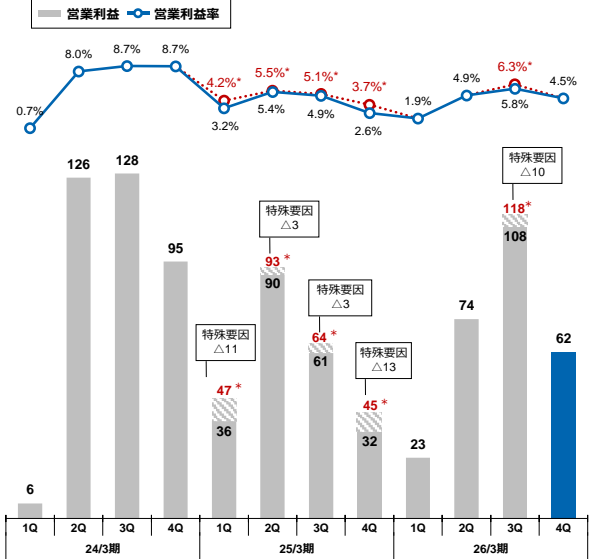
2027年3月期については、機構部品の売上減により減収を見込みますが、光デバイス、半導体は好調に推移し、営業利益は増益を見込みます。

セミコンダクタ&エレクトロニクスセグメント (SE) の四半期推移

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



2026/5/12

14

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

セミコンダクタ&エレクトロニクスセグメントの四半期毎の推移です。

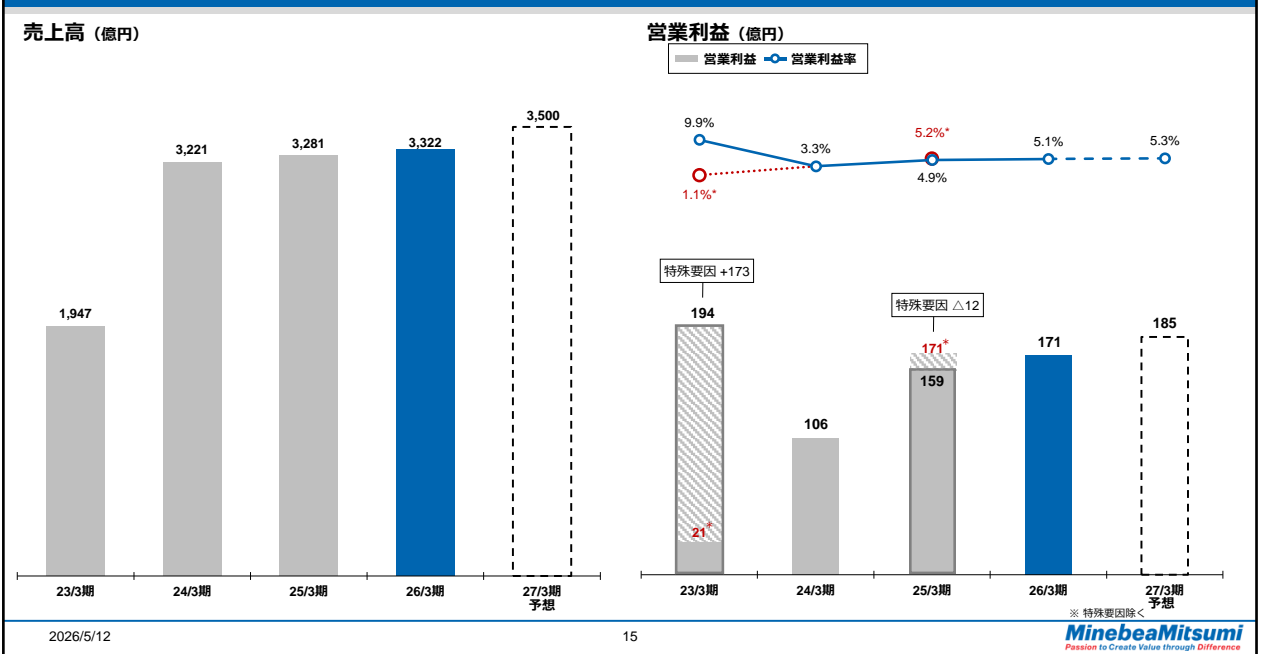
売上高は1,364億円と、前四半期比26.9%の減少でした。

これは、機構部品が第4四半期に減少するシーズンリティによるものです。

営業利益は62億円となり、営業利益率は4.5%となりました。

前四半期比では、営業利益は43.0%の減少、営業利益率は1.3ポイントの減少となりました。

アクセスソリューションズ セグメント (AS) の年次推移



最後に、アクセスソリューションズ セグメントについてご説明いたします。

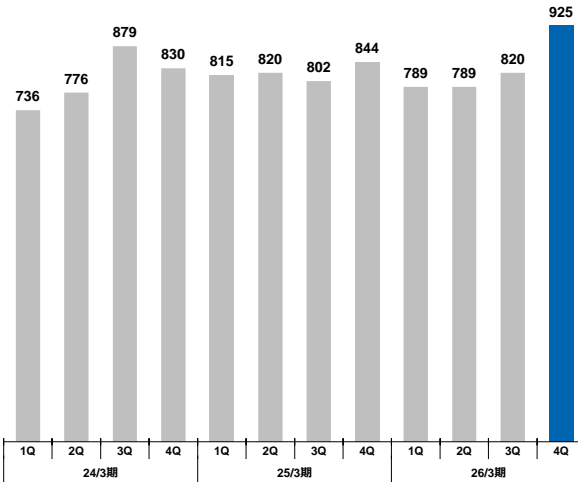
売上高は、2026年3月期は3,322億円となり、前期と比べて1.3%の増加となりました。通信アンテナ、産業機器部品の需要増加などによります。

営業利益は171億円、営業利益率は5.1%となりました。前期比では、営業利益は7.3%増、営業利益率で0.2ポイントの増加となりました。

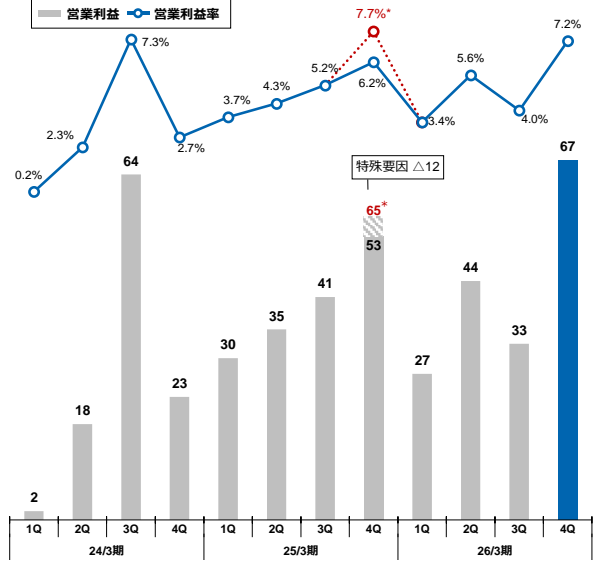
2027年3月期については、高付加価値製品の量産を加速させ、増益を見込みます。

アクセスソリューションズ セグメント (AS) の四半期推移

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



2026/5/12

16

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

アクセスソリューションズセグメントの四半期ごとの推移です。

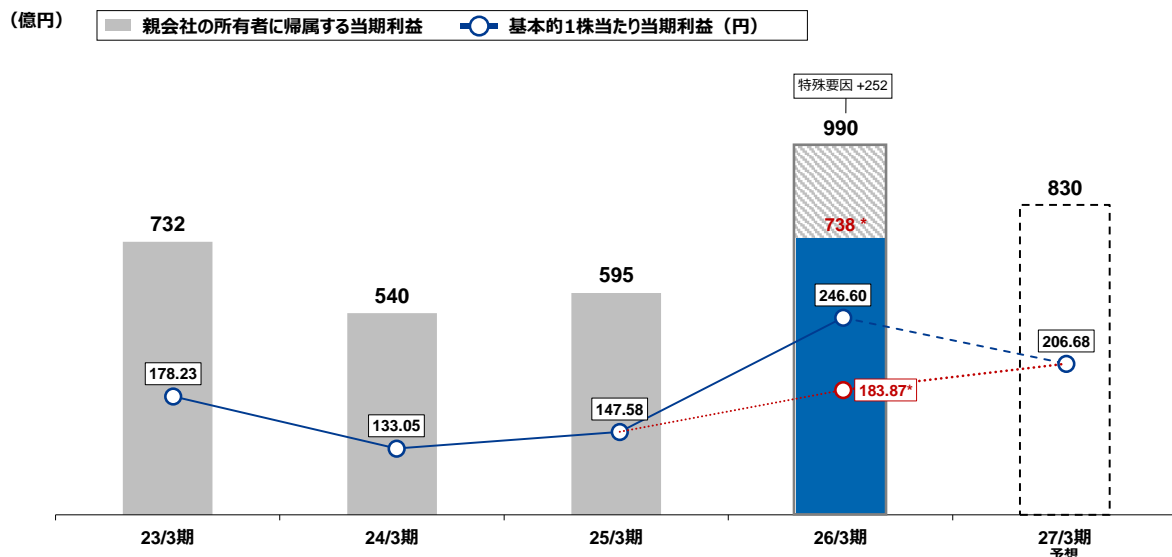
売上高は925億円、前四半期比で、12.9%の増加となりました。

営業利益は67億円、営業利益率は7.2%となりました。

前四半期比では、営業利益は約2倍の増益、営業利益率で3.2ポイント上昇となりました。

前四半期に発生したネクスペリア関連の影響からの回復に加え、3月の金型売上などの季節要因が収益を押し上げました。

親会社の所有者に帰属する当期利益 / EPSの年次推移



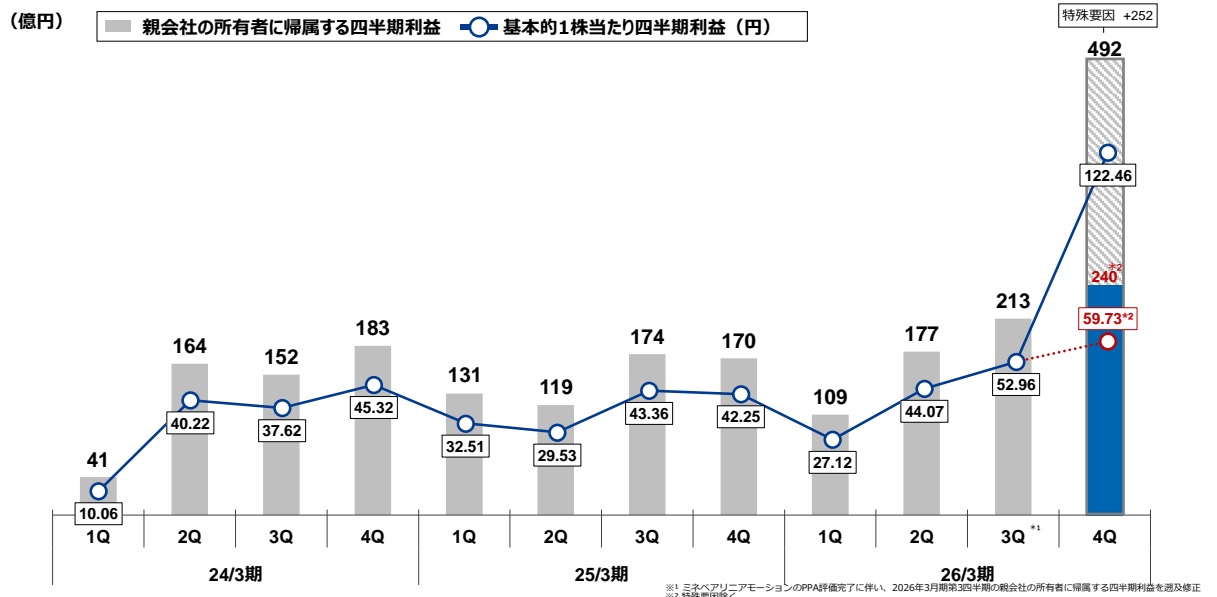
2026/5/12

17

※ 特殊要因除く
MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

このスライドは、親会社の所有者に帰属する当期利益の推移を棒グラフで、1株当たり当期利益の推移を折れ線グラフで表しています。当期利益は990億円、1株当たりでは、246.60円となりました。なお、2026年3月期の当期利益には、当社が保有する金融資産を公正価値で測定した結果として、利益影響額 約252億円が含まれており、同特殊要因を控除した実質ベースの当期利益は738億円、1株当たりでは183.87円で推移しております。

親会社の所有者に帰属する四半期利益 / EPSの四半期推移



2026/5/12

18

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

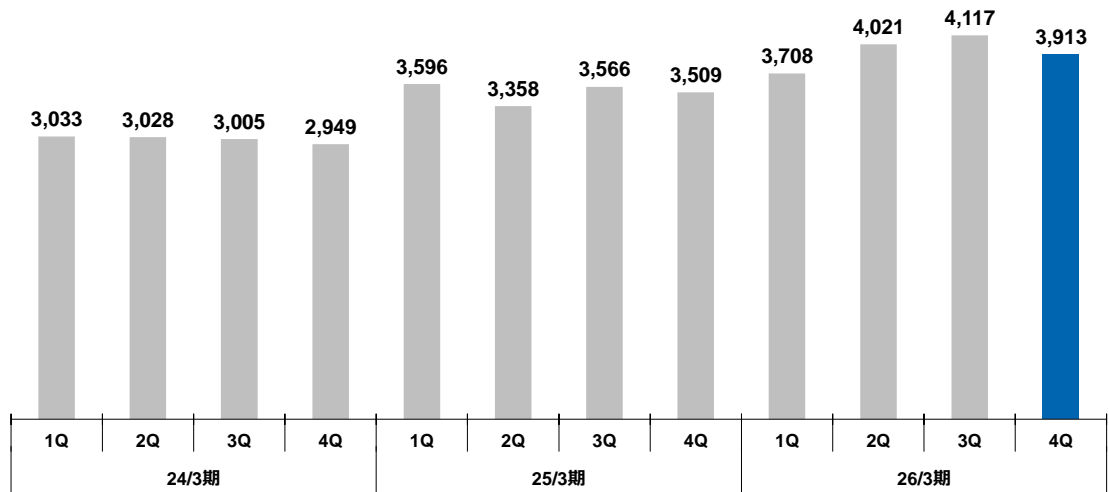
こちらは四半期ごとの推移です。

四半期利益は492億円、1株当たりでは122.46円となりました。

先ほどの特殊要因 252億円 については、当第4四半期に計上しています。

棚卸資産

■ 棚卸資産 (億円)



2026/5/12

19

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

続きまして、棚卸資産の四半期ごとの推移です。

第4四半期末は3,913億円でした。

3カ月前の4,117億円と比べると204億円の減少となりました。

また、前年度の期末 3,509億円と比べると約400億円の増加となりますが、

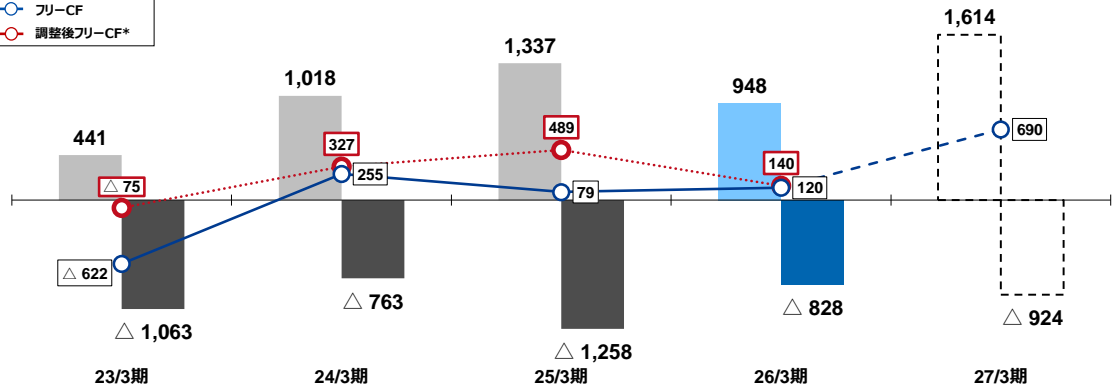
うち約260億円は円安影響によるもので、実質的には約140億円の増加となります。

これは、来期前半も販売が好調に推移するため、必要な在庫を積み上げたことなどによりま

す。

営業CF、投資CF、フリーCF、調整後フリーCFの年次推移

(億円)



調整額 (億円)	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
547	72	410	20	-	
主な一過性 要因	東京本部ビル購入 M&A (本多通信工業/ 住鋦テック/ホンダロック)	M&A (RO-RA)	M&A (日立パワーデバイス)	M&A (ツバキ・ナカシマ ホールねじ及び ホールウェイ事業)	-

※調整後フリーCF：フリーキャッシュフローからM&A支出や有価証券売却などの一過性要因を除いたもの

2026/5/12

20

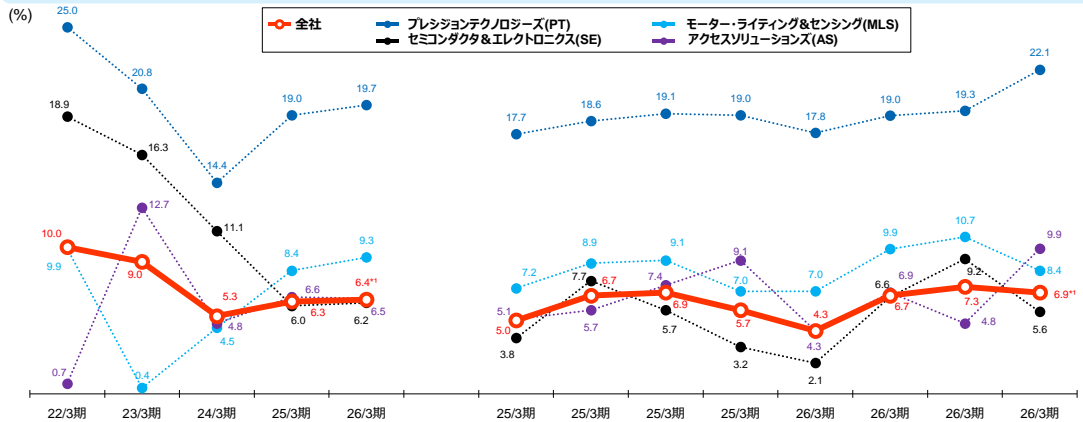
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

キャッシュフローの推移です。左側の棒グラフが営業CFを、右側の棒グラフが投資CFを、折れ線グラフがフリーCFを示しています。M&A支出などの一過性要因を除いた場合のフリーCFである調整後フリーCFを赤でお示しております。26/3期は、第4四半期にかけて好調な事業環境が継続しました。これに伴い、期末時点の売掛債権が増加し、現金の回収が翌期へ持ち越されたため、当期末のフリーキャッシュフローは一時的に減少いたしました。なお、これらは、27/3期中に順次資金化されるため、キャッシュフローは大幅に改善する見込みです。

ROIC（投下資本利益率）の年次推移／四半期推移

$$\text{MinebeaMitsumi版 ROIC} = \frac{\text{NOPAT (営業利益} \times (1 - \text{税率}))}{\text{投下資本 (受取手形・売掛金} + \text{棚卸資産} + \text{固定資産} - \text{支払手形} - \text{買掛金})}$$

セグメント別で管理できる事業資産（売上債権・仕入債務、棚卸資産、固定資産）で算出



※1 特殊要因除
 ※2 三井物産のPPA移譲完了に伴い、2026年3月期第3四半期の営業利益を適正
 ※3 2025年3月期実績につき、セグメント変更による組み換えは考慮していません

2026/5/12

21

MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

投下資本利益率の推移です。

左側の折れ線グラフで年次推移、右側の折れ線グラフで四半期での推移をお示しております。

全社ROICは、24/3期を底に徐々に回復傾向であり、四半期で推移では、着実に改善基調です。

セグメント変更

さらなるシナジー創出に向けて、関連事業、要素技術を集約

セグメント		2026年3月期まで	2027年3月期以降
プレジジョンテクノロジーズ (略称: PT)	ベアリング		
	(名称変更) 航空宇宙		航空機等大型加工製品
	PMC		
モーター・ライティング & センシング (略称: MLS)	モーター		
	エレクトロデバイス		
	センシングデバイス		
	その他	航空機等大型加工製品	
セミコンダクタ & エレクトロニクス (略称: SE)			
アクセスソリューションズ (略称: AS)			

2026/5/12

22

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

セグメントの変更についてご説明します。

2027年3月期より、従来MLSセグメントに属していた「航空機等大型加工製品」をPTに移管いたします。また、PTのサブセグメントの従来ロッドエンド・ファスナーとしていた名称を航空宇宙に変更いたします。

中期業績予想

こちらのページから、引き続き私より
2027年3月期以降の中期業績予想についてご説明申し上げます。

中期業績予想 (大型のM&A (ミツミ電機規模) を実施しないオーガニック成長を前提とする場合)

(億円)	2026年3月期 通期	2027年3月期 通期	2028年3月期 通期	2029年3月期 通期
売上高	16,644	16,900	18,000	19,000
営業利益	※ ¹ 1,040	1,200	1,450	1,680
税引前利益	1,338	1,120	1,370	1,600
親会社の所有者に帰属する 当期利益	※ ² 990	830	1,020	1,200
基本的1株当たり 当期利益 (円)	※ ² 246.60	206.68	253.99	298.81

為替レート	2026年3月期 通期	2027年3月期 通期	2028年3月期 通期	2029年3月期 通期
US\$	149.99円	155.00円	155.00円	155.00円
ユーロ	172.92円	182.50円	182.50円	182.50円
タイバツ	4.63円	4.85円	4.85円	4.85円
人民元	21.05円	22.80円	22.80円	22.80円

※¹ 26億円程度の構造改革費用が含まれています
 ※² 特殊要因含む

2026/5/12

24

MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

こちらは、今期2027年3月期から2029年3月期までの業績予想をまとめたものです。
 2027年3月期の為替レートは1ドル155.00円を想定しています。

中期セグメント別業績予想

(億円)	2026年3月期 通期	2027年3月期 通期	2028年3月期 通期	2029年3月期 通期
売上高	16,644	16,900	18,000	19,000
プレジジョンテクノロジーズ	2,812	3,130	3,400	3,600
モーター・ライティング&センシング	4,565	4,920	5,260	5,600
セミコンダクタ&エレクトロニクス	5,903	5,300	5,570	5,850
アクセスソリューションズ	3,322	3,500	3,720	3,900
その他	42	50	50	50
営業利益	※¹1,040	1,200	1,450	1,680
プレジジョンテクノロジーズ	622	700	770	840
モーター・ライティング&センシング	269	310	370	430
セミコンダクタ&エレクトロニクス	267	280	375	455
アクセスソリューションズ	171	185	210	240
その他・調整額	△290	△275	△275	△285

※¹ 26億円程度の構造改革費用が含まれています
 ※² 2026年3月期通期末績については、セグメント変更による組み換えは考慮していません

2026/5/12

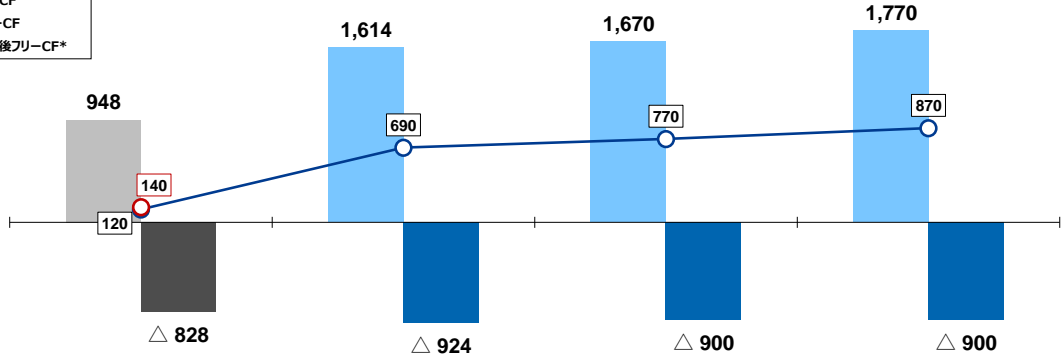
25

MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

こちらは、各事業セグメント別の予想です。

営業CF、投資CF、フリーCF、調整後フリーCFの中期予測

(億円)



	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期
調整額 (億円)	20	-	-	-
主な一過性 要因	M&A (ツバキ・ナカシマ ホールねじ及びボール ウェイ事業)	-	-	-

※調整後フリーCF：フリーキャッシュフローからM&A支出や有価証券売却などの一過性要因を除いたもの

2026/5/12

26

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

こちらは、今期2027年3月期から2029年3月期までのキャッシュフロー予想の推移をまとめたものです。

売上高、営業利益の拡大とともに営業CFの拡大を見込んでいます。

また、投資CFについては、規律ある設備投資計画のもと900から920億円程度での推移を見込んでいます。

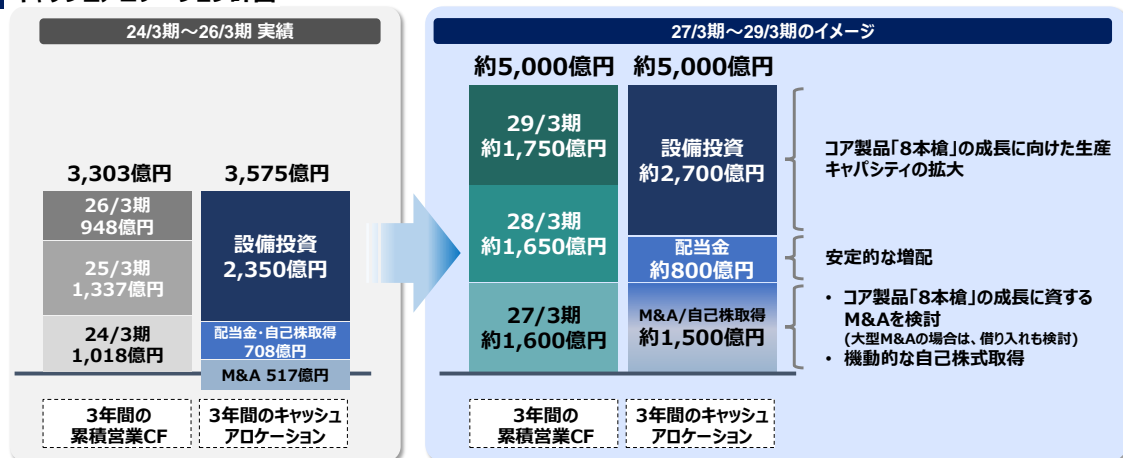
この結果、フリーCFについては、着実な改善が進む見通しです。

中期キャッシュアロケーション計画

キャッシュアロケーションポリシー

- ✓ 創出した営業キャッシュフローは、その50%をオーガニック成長の原資として設備投資に充当
- ✓ 残る50%のうち半分を株主還元、残りの半分と借入金を用いてM&Aを検討

キャッシュアロケーション計画



2026/5/12

27

MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

3カ年(27年3月期～29年3月期)の中期キャッシュアロケーション計画についてご説明します。

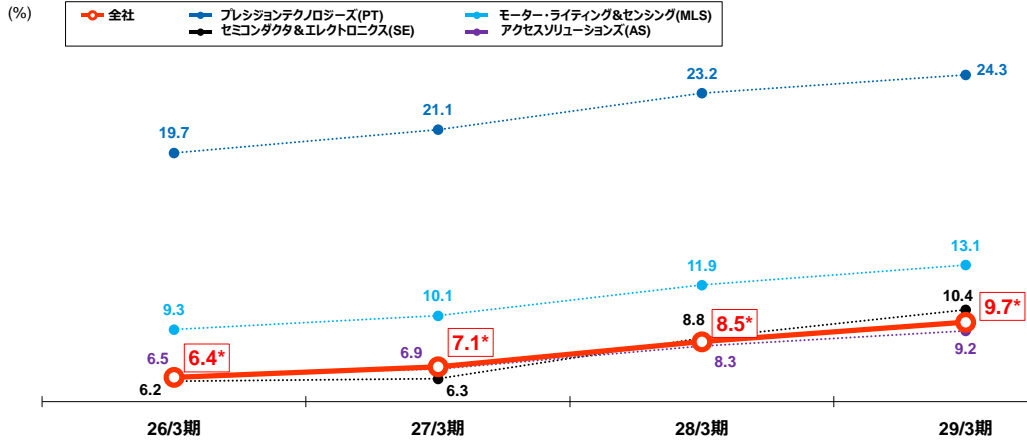
当社の基本方針として、創出した営業CFの50%をオーガニック成長のための設備投資に充当いたします。残る50%については、その半分を株主還元へ、もう半分をM&A投資の検討枠として配分する方針です。

今後の3年間の営業CFは累計で5,000億円を見込んでいます。このうち約2,700億円をコア製品「8本槍」の成長に資する設備投資に投入し、約800億円を配当原資とします。残る1,500億円をM&A投資および自己株式取得の資金として検討してまいります。なお、大型案件の際は借入金の活用も柔軟に検討します。

ROIC（投下資本利益率）の中期予測

$$\text{ミネベアミツミ版 ROIC} = \frac{\text{NOPAT (営業利益} \times (1 - \text{税率}))}{\text{投下資本 (受取手形・売掛金} + \text{棚卸資産} + \text{固定資産} - \text{支払手形} - \text{買掛金})}$$

セグメント別で管理できる事業資産（売上債権・仕入債務、棚卸資産、固定資産）で算出



※特異要因除く

2026/5/12

28

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

最後に、ROICの中期予測についてご説明します。

当社は利益率の改善を最優先課題と位置付けておりますが、同時に、資本収益性の向上も経営の重要指標として注視しています。

今後の3か年においては、本業の利益成長と、規律ある設備投資および棚卸資産の適正化を両輪として、資本収益性のさらなる改善を図ってまいります。

足元の金利上昇局面を鑑みれば、これまで以上に高い資本収益性が求められることは自明です。資本コストをしっかりと上回る収益性を実現し、企業価値の向上にまい進してまいります。

以上で私からのご説明を終わります。

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

経営方針と事業戦略

Management policy & Business strategy

2026年5月12日

代表取締役 会長 CEO

貝沼 由久



2026/5/12

29

<p>全体</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 厳しい外部環境ながらも、売上高・営業利益は予想を上回り、共に過去最高売上高は14期連続増収更新。営業利益は1,000億円の節目を超える ● データセンターと車載コンテンツグロースが成長を牽引 ● 成長の5分野+1*で「信頼性」のニーズが高まり、当社の超精密技術の引き合い領域が拡大中 <small>*AIサーバー、ヒューマノイドロボット、商用ドローン、完全自動運転(LIDAR)、ニューモビリティ+航空機</small> ● 東芝株の時価評価により約250億円の当期利益押し上げ要因
<p>プレジジョン テクノロジーズ (PT)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 生産・販売数量、売上高・営業利益は過去最高を更新。トレンド継続を予想 営業利益600億円を超え、目線は700億円へ
<p>モーター・ライティング& センシング (MLS)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● モーターは材料価格高騰の影響を若干受けるも、エレクトロデバイス、センシングデバイスの収益性改善が進む
<p>セミコンダクタ& エレクトロニクス (SE)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● パワー半導体市場の回復が遅れるも、スマートフォン・医療向けを中心にニッチ分野で好調を維持し、半導体事業は想定を上回る着地 ● 光デバイス、機構部品は実質営業利益率*7%に向けて収益性回復中 <small>*支給部品等の売上高を除いた場合の営業利益率</small>
<p>アクセスソリューションズ (AS)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場の逆風を跳ね返し、売上・営業利益ともに想定を上回り過去最高を更新 ● EV減速、メモリ調達、フラッシュハンドルの規制などの影響は現時点では軽微

2026/5/12

30

26年3月期を総括しますと、一言で「全体的に非常に好調」な一年でした。私どもが掲げる「成長の5分野+1」が、当社を強力に後押ししているという確信を深めております。なお、今回は公認会計士の指導により東芝株の時価評価を保守的に入れております。

売上高・営業利益ともに4期連続過去最高更新を見込む

27/3期
ポイント

- PT、MLS、ASは売上高・営業利益ともに増収増益を見込む
- SEでは、機構部品の減収を見込むものの、光デバイスの回復基調と半導体の増益により、全体として営業増益を見込む

(億円)	2026年3月期		2027年3月期		
	通期	上半期	下半期	通期予想	前期比
売上高	16,644	8,465	8,435	16,900	+1.5%
営業利益	1,040	530	670	1,200	+15.4%
<small>親会社の所有者に帰属する</small> 当期利益 <small>※特殊要因除く</small>	738 (実績値 990)	365	465	830	+12.5%
<small>基本的1株当たり</small> 当期利益(円) <small>※特殊要因除く</small>	183.87 (実績値 246.60)	90.89	115.79	206.68	+12.4%

2026/5/12

31

今期(27年3月期)は、営業利益1,200億円という数字を期初計画としてスタートいたします。おかげさまで1Qも非常に強い形で始まっており、全分野が良いと言っても過言ではありません。この目標を達成すれば、金融資産の評価替えを除いた実質の営業利益で、4期連続の増収増益を狙えることとなります。

拡大する成長市場を背景に、26/3期の営業利益は600億円を大幅に超過 27/3期は700億円の大台を目指す

主なポイント

1 ベアリング

- データセンター向けで想定通りの需要が継続する中、高い信頼性と供給力を強みに成長の5分野での採用拡大を進め、月産4,000万個増の生産体制を確立
- 車載ではシートファン向けを中心とした車室内快適機能の拡大により、搭載点数が増加

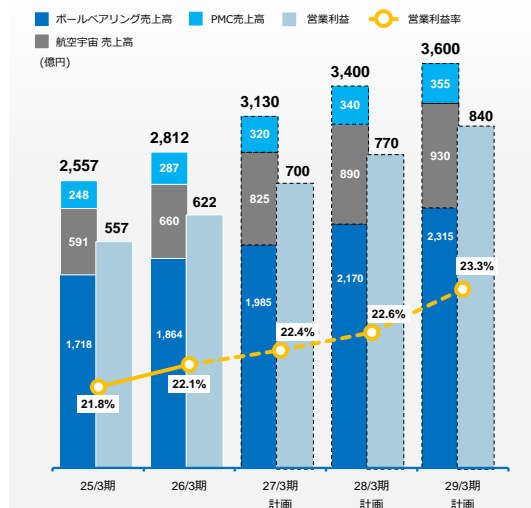
2 航空宇宙*

- 航空機需要の拡大および市場成長が継続する中、価格是正の浸透により収益性の改善が進展
- タイ・ロップリ工場およびインド Mach Aeroの新棟立ち上げにより供給体制を強化し、来期に向け収益成長を加速

*「ロッドエンド・ファスナー」から名称変更

3 PMC

- LiDAR向け車載部品の出荷開始により、さらなる成長を加速



2026/5/12

32

PT(プレジジョンテクノロジーズ)セグメントにおいて、ベアリングの引き合いは極めて旺盛な状況にあります。特にデータセンター向けは、3~4年前の約3倍にまで急増しております。

こうした局面で私どもの真価が問われるのは、「品質」、そしてそれを支える「供給力」に他なりません。お客様が急速な増産を求める際、高品質の製品を遅滞なくお届けできる供給体制こそが、当社の最大の強みであります。

現在、年平均の生産能力はおよそ4億400万個程度と見ておりますが、これを来年4月までに4億3,400万個へ、さらに翌年1月には設備の刷新と新設により4億4,200万個程度の能力へと引き上げてまいります。

仮にそれでも需要に追いつかない場合は工場新設も視野に入りますが、これについては今後の市場推移を冷静に見極めながら、適切なタイミングで投資判断を行っていく所存です。

かつては「四半期で営業利益100億円」を目標としていたこのセグメントが、前期は620億円、今期はついに700億円を超え、3年後には800億円の台に乗ることは今の勢いからすれば、まず間違いのない成長の軌道であると確信しております。

**AIサーバー・ニューモビリティ・ヒューマノイドロボットが注力市場
 モーターは営業利益率10%達成に向け、収益力向上に取り組む**

主なポイント

1 モーター

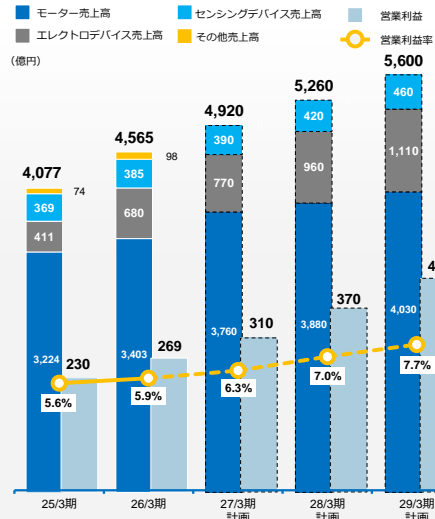
- ・サーバー需要を追い風に、スピンドルモーターやファンモーターが堅調に推移
- ・ファンモーターは風量・静音・低消費電力に優れた製品を開発、他社との差別化により収益の最大化を図る

2 ライティングデバイス

- ・輝度・低消費電力の優位性を強みとする車載向けバックライトにおいて新規顧客獲得と生産性改善に注力し、収益拡大を予想

3 センシングデバイス

- ・ヒューマノイドロボット向け薄膜センサーの拡販により、米国・中国で多数の引き合いを獲得
- ・従来より開発を進めてきたミネージュを、関節・指先向けに提供。月産200万個の生産能力を構築し、新たな事業機会を創出



2026/5/12

33

MLS(モーター・ライティング&センシング)セグメントの特筆すべき点は、大スター(特定の一製品)に頼るのではなく、多彩な製品群が「成長の5分野」と連動して一斉に増産体制に入る点にあります。

まず、AIデータセンター向けに需要が拡大しているヘリウムタイプのHDD用スピンドルモーターは、年間360万台の増産投資が完了し、いよいよ収益に寄与し始めます。これに加え、好調なファンモーターや、欧州インテック社の収益改善、そしてフィリピンやメキシコで立ち上がるバッテリープロテクションモジュールなどが、束となって成長を牽引してまいります。

中でも大きな期待を寄せているのが、ヒューマノイドロボットの指先に使われる薄膜銅センサー「ミネージュ」です。もとは携帯電話向けに磨いた技術ですが、ロボットの黎明期を迎え、圧力を確実に伝える特性が「指先の感覚」として高く評価されています。現在は月産200万個ですが、電気特性のテスター増設により月産400万個まで拡大可能です。償却済みの設備を活用できるため、ロボット市場のメインストリームを確保できれば、極めて大きな収益源へと変貌する可能性を秘めております。

半導体はオーガニックで売上高1,700億円、営業利益率20%超を目指す 光デバイスは2030年に向けて収益貢献力回復

主なポイント

1 半導体

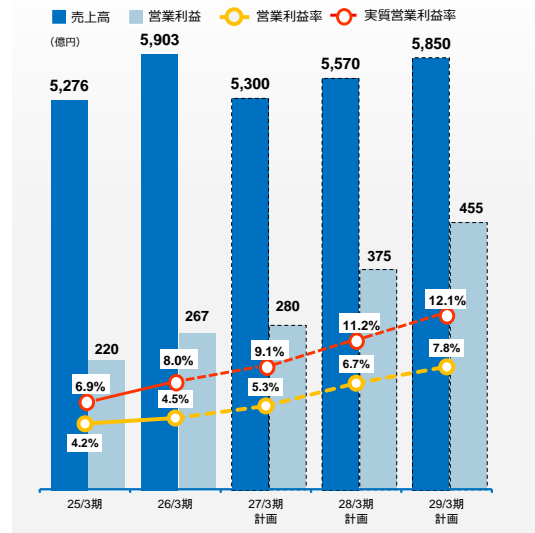
- ニッチ分野のIGBT・MEMSが成長を牽引
 - パワー半導体：電鉄向け、パワーグリッドなど
 - 車載電源：48Vバッテリー化、
 - 医療：ハンドヘルド超音波診断装置など
 - MEMS：完全ワイヤレスイヤホン、モバイル機器向けMEMSマイクなど
- 上記製品の生産、および内製比率の拡大、バーチャルな工場一体運営などの半導体部門の横串強化、受託生産を含め稼働率向上により、滋賀工場は単月黒字化へ

2 光デバイス

- 2030年までのビジネスにおいて、お客様の強いご期待に応えるため、**戦略的製品として再定義**

3 機構部品

- 実質営業利益率7%をターゲットとし、規模拡大よりも収益性を重視



2026/5/12

34

SE(セミコンダクタ&エレクトロニクス)セグメントにおける本日の大きなトピックは、長年の懸案であった滋賀工場の単月黒字化に、ようやく目処が立ったことです。EV関連のキャンセルにより生じた生産リソースの空白を、MEMSセンサーの自社開発や、完全ワイヤレスイヤホン、脱中国を進める企業からの受託生産(ファブレス支援)、そしてパワーデバイスの拡充によって着実に埋めてまいりました。

今期の単月黒字化から、来期の完全黒字化、そして中期計画の最終年である2029年度には、半導体事業で利益400億円(現状比150億円強の増益)を目指すという明確なロードマップを描いております。

また、もう一つのポイントは「光デバイス」になります。これまでは8本槍に軸足を置く観点から、どちらかと言えば慎重な姿勢でございましたが、お客様から2030年までのモデルに関する極めて強い継続要望をいただきました。これを受け、我々もリソースを本格投入し、光デバイスを今後の成長の柱へと引き上げてまいります。今後のSEセグメントは、「半導体」と「光デバイス」の二本柱が収益を力強く牽引していくと考えております。

経営統合後の営業利益過去最高*を更新 *特殊要因除く
高付加価値新製品の開発・量産を加速し、営業利益率10%への強固な基盤を確立

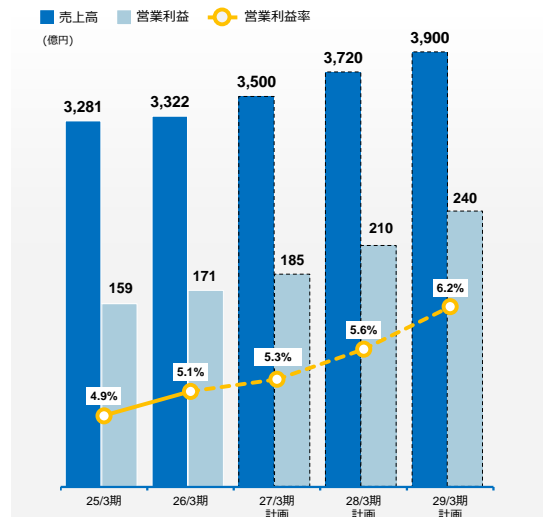
主なポイント

1 4輪向けビジネス

- ・今後も高付加価値新製品の開発・量産を加速
- ・中国フラッシュハンドル規制をチャンスと捉え、製品置き換えの新規ビジネス獲得に取り組む

2 2輪向けビジネス

- ・ASEANを中核としたアジア市場の基盤を強化するとともに、インドでは新工場を活用し、下記の成長機会を取り込む
 - 安全性の向上に伴うABS用ホイールセンサーのシェア拡大
 - スマートフォンを活用したデジタルキービジネスの本格展開
- ・ベトナム市場では電動2輪新興メーカーへ多数の部品を納入開始



2026/5/12

35

AS(アクセスソリューションズ)セグメントは、中国マーケットの変容やOEM各社の動向など、現在、当社の中でも最も多くの逆風が吹いているセグメントです。しかし、こうした厳しい環境下こそ、当社の「違い」をお客様に認識していただく好機でもあります。

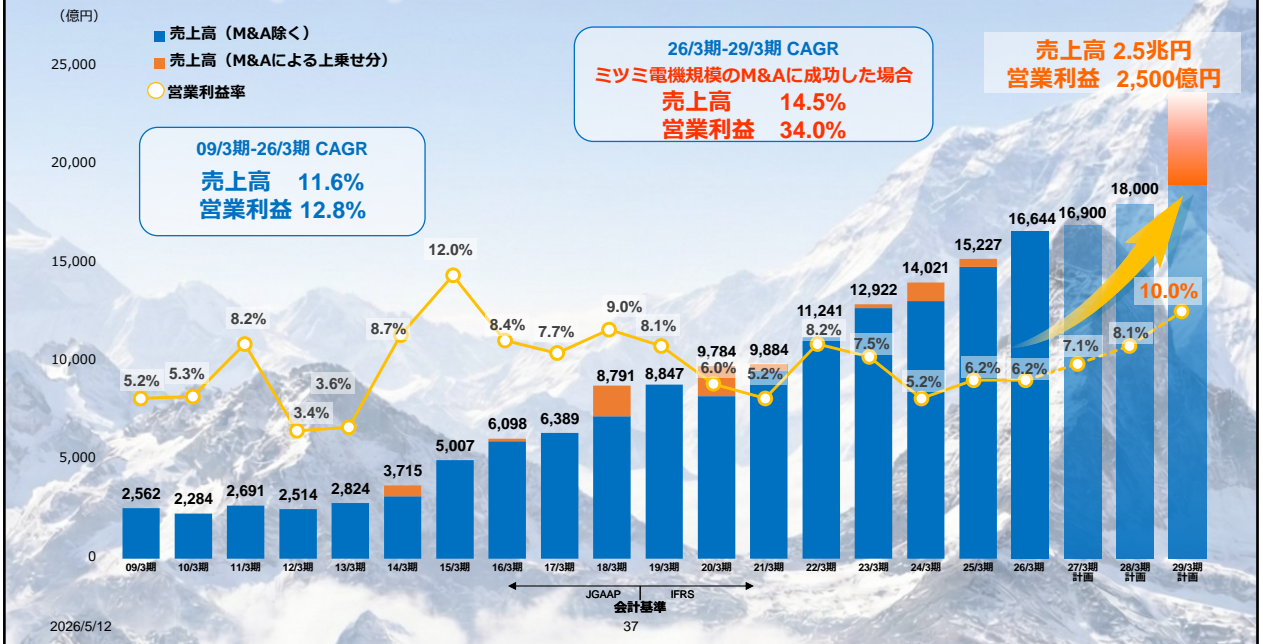
具体的には、ウイングハンドルをはじめ、電動二輪車向けにも当社が培ってきた部品を供給し始めております。このように、部品メーカーとしての強みを活かして各社への売り込みを強化することで、今期についても増収増益を確保する計画です。

あわせて、欧州拠点における構造改革も断行いたします。不採算拠点の閉鎖等を進めることで、年間で約20億円の収益改善を見込んでおります。逆風の中でも確実に利益を出し続ける体質へと、本セグメントを磨き上げてまいります。

中期業績予想

Mid-term Earnings Forecast

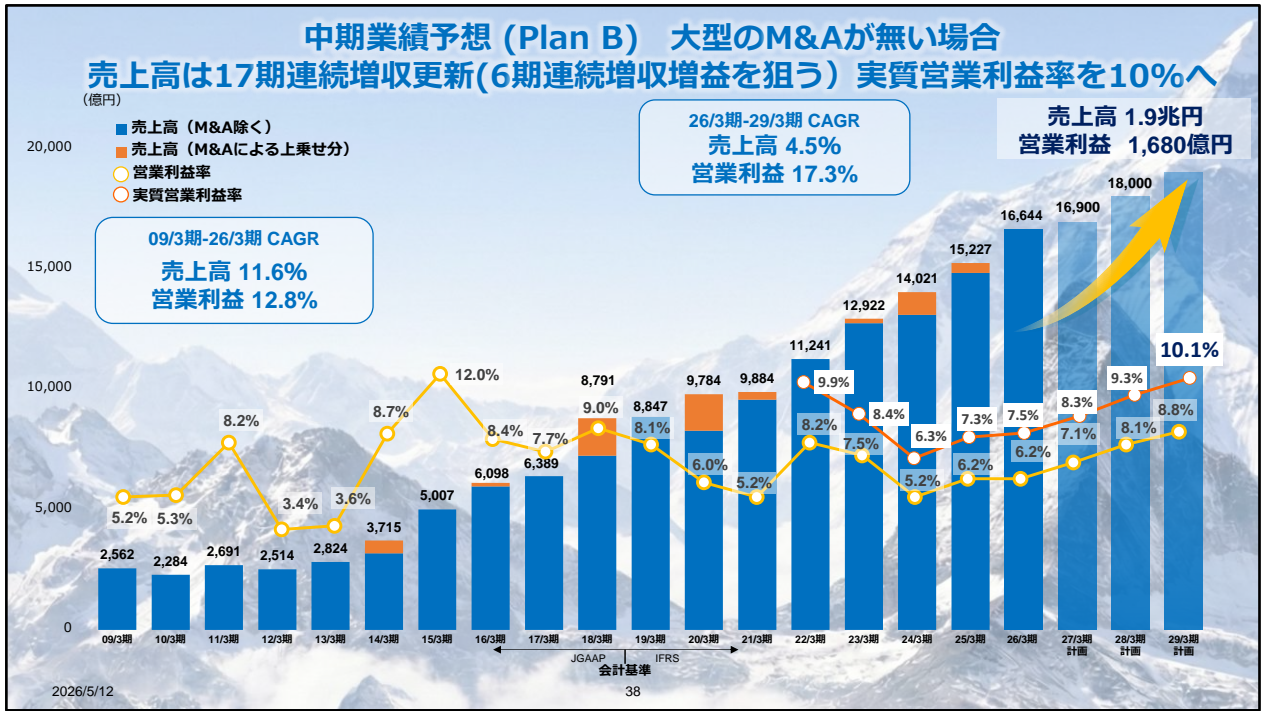
中期業績予想 (Plan A) 残り3年で大型のM&A (ミツミ電機規模) がある場合



中期業績予想についてお話しします。

ここに「Plan A」とあるのは、私が7年前に、10年先である2029年を見据えて描いた長期的な成長ビジョンです。

当時は、オーガニック成長に加えてミツミ電機規模の、あるいはそれ以上の規模のM&Aを実現することで、売上高2.5兆円、営業利益2,500億円を獲得しようという目標を掲げ、これまで取り組んでまいりました。



一方で、時は経ち2026年を迎え、2029年まで残り3年という状況になりました。そこで今回、新たに「Plan B」を中期業績予想の基本として策定いたしました。

これは、大規模なM&Aがない場合、すなわちオーガニック成長と小規模なM&Aを主体とした現実的なシナリオです。2029年に売上高1.9兆円、営業利益1,680億円を目指してまいります。

売上高1.9兆円という数字は、今期計画値の1.7兆円規模からすれば、3年後の目標として十分達成可能な数字であると考えております。ここから毎年200億円ずつ利益を積み上げ、実質的な収益力で利益率10%超を確実に確保していく考えです。一方で、将来的に良いご縁に恵まれた際には、速やかに「Plan A」へと移行する準備も整えております。

3年間の新製品・既存製品増産分

(単位：億円)

事業本部	積増 売上	積増 営業利益	営業利益率
PT	800	200	25.0%
MLS	1,000	100	10.0%
SE (半導体)	600	150	25.0%
AS	600	50	8.3%
合計	3,000	500	16.7%



3年後（29/3期）の通期見込みのイメージ

(単位：億円)

事業本部	売上高	営業利益	営業利益率
PT	3,600	840	23.3%
MLS	5,600	430	7.7%
SE	5,850	455	7.8%
AS	3,900	240	6.2%
その他・調整	50	△285	-
合計	19,000	1,680	8.8%
有償支給部材他	2,300		
実質営業利益率	16,700	1,680	10.1%

各セグメントの成長イメージについてお話しします。

1点、MLSの積増営業利益100億円につきましては、保守的な数字となっており、150億円程度まで上振れる可能性があると思っております。
先ほど申し上げた通り、スピンドルモーターやファンモーター、DCモーター、インテックの収益改善、そしてバッテリープロテクションモジュールといった製品群が次々と寄与してまいりますので、お示ししている利益の積増は十分に可能であると考えております。

また、ベアリングについては利益840億円を目指します。今期で720億円程度まで到達する見込みであり、残りの120億円を2年間で積み上げる計画です。現在、世の中ではヒューマノイドロボットが普及し始めており、今後必ず「信頼性」が問われる局面がやっております。その時こそ、「高級部品」の出番だと考えております。こうした市場の変化を追い風に、着実な成長を実現していく所存です。

市場認識

機会



- AIサーバー関連需要は引き続き絶好調
- 冷却方式は、水冷の導入が進むも、**空冷（ファン）**が主流であり続けると見込む
- **自動車**生産台数は横ばいも、1台あたりの部品点数は今後も増加
- **航空機**の新造機需要は中長期的に拡大基調
- **半導体**市況は電源・車載を中心に徐々に回復の兆し
- **ヒューマノイドロボット**は本格開花に向けた黎明期
- **商用ドローン**も増産基調
- 完全自動運転の実現において**LiDAR（メカ式）**を有力視
- **スマートフォン**は2030年に向けて需要堅調

リスク



- 地政学リスクの顕在化に伴う原油・エネルギー価格の上昇
- 急激な為替変動（タイバツ高等）
- 銅などの素材価格の高騰
- 中東情勢に起因するビジネス影響は現時点では限定的

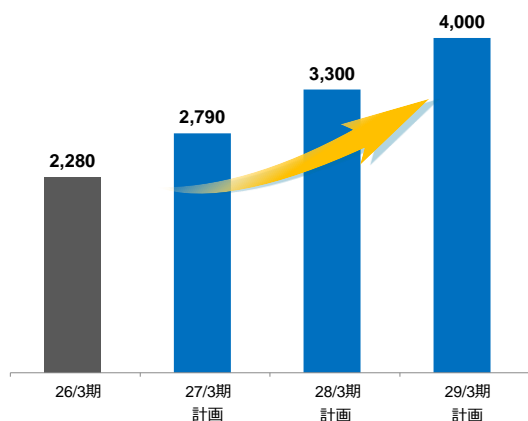
2026/5/12

40

本ページの内容については時間の関係上、詳細な説明は割愛させていただきますが、お手元の資料をご一読いただければ幸いです。

超精密技術が生む「信頼性」が成長の5分野+1の高付加価値化を牽引

成長の5分野+1 売上高
(億円)



成長の5分野+1 (注力アプリケーション)



2026/5/12

41

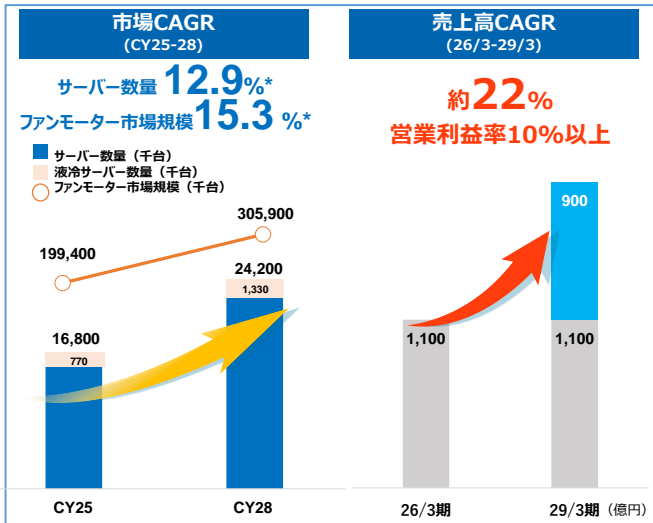
今後の大きな成長ドライバーとなる「成長の5分野+1」について、そのインパクトをお話します。これらの分野に関連する成長額は、中期的に約1,700億円規模にのぼると見ております。

一例を挙げますと、モルガン・スタンレー社の予測では、2050年には人型と産業用を合わせて年間約14億台のロボットが生産されると言われています。その際、必要となるベアリングは約410億個、モーターは270億個、減速機は140億個という、膨大な需要予測が示されております。

将来的にこの予測がどこまで現実のものとなるかは精査が必要ですが、市場のポテンシャルが極めて大きいことは間違いありません。こうした巨大な需要を取り込むべく、中期業績予想のドライバーとして着実に施策を打ってまいります。その他の詳細については以降のスライドにまとめてありますので、後ほどご覧ください。

成長の5分野 : AIサーバー

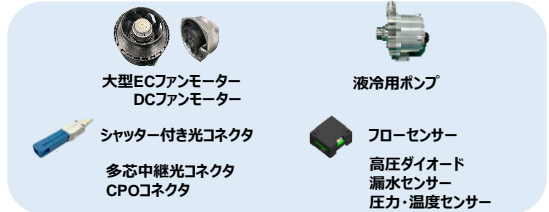
市場成長は継続。高負荷環境下における「信頼性」のニーズ・付加価値拡大
液冷化はリスクではなくチャンス。数量・用途ともに拡大中



台湾大手3社、北米、欧州、日本の
大手サーバー/関連機器メーカーから受注実績多数
量産中



拡販・開発中



中長期の需要拡大に備え、グローバル拡販活動と先行開発を強化

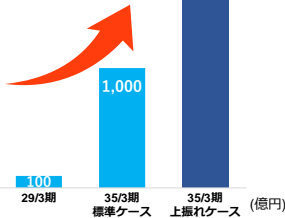
市場成長CAGR
(CY25-35)

108%

(ヒューマノイドロボットの出荷台数予測*)

売上高CAGR
(29/3-35/3)

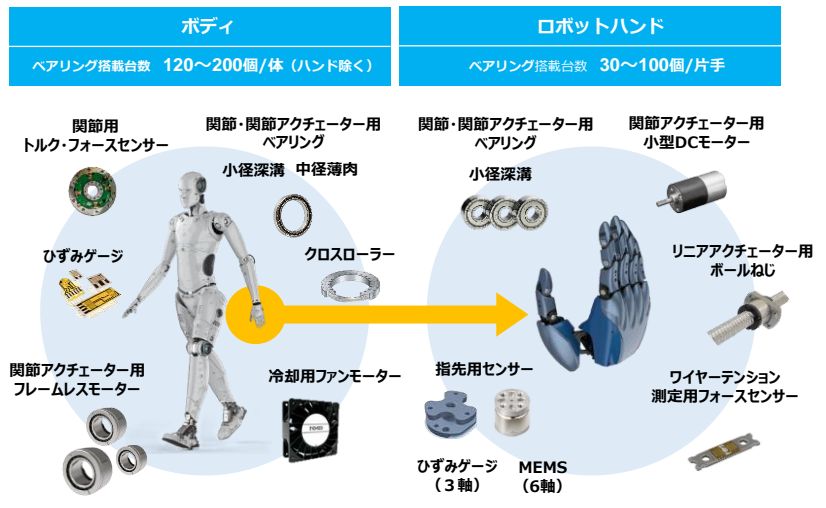
上振れケース 約**65%**
営業利益率**10%以上**



2026/5/12

*各種市場調査レポートをもとに当社推定

北米大手、中国大手への新規参入に向け拡販中 北米では受注獲得が進む



商用化の拡大に伴い、ドローンの形状も多種多様に。安全飛行を支えるモーターの用途拡大

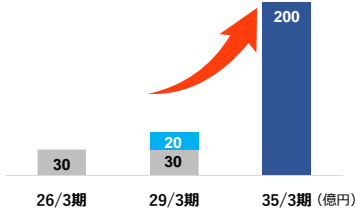
市場成長CAGR
(CY25-35)

約**10%**

(グローバル商用ドローン出荷台数予測*)

売上高CAGR
(29/3-35/3)

約**26%**
営業利益率10%以上



中国大手メーカーに加え、北米大手メーカーから受注実績あり
欧米ドローンメーカーからのモーター、モーターメーカーからのベアリング引合増加
北米、日本を中心に複数の大手企業、スタートアップ企業と商談進む



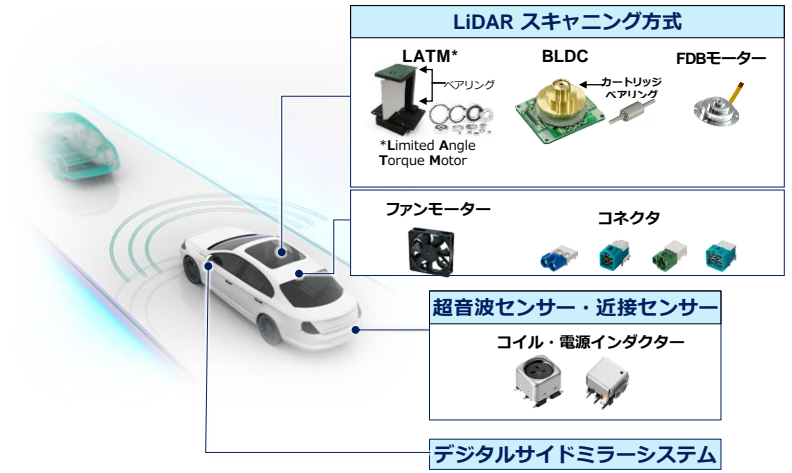
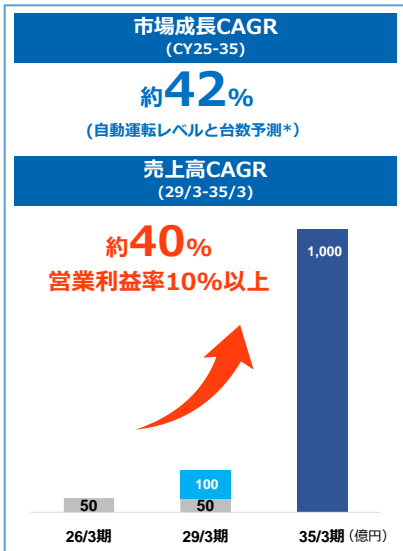
プロペラだけでなく、主翼、尾翼、プロペラチルトなどの
姿勢制御・サーボ用、ウインチ（昇降装置）用など
モーターの採用拡大が進む

プロペラ	ベアリング ブラシレスモーター
本体	姿勢制御・サーボ用モーター ウインチ用モーター リチウムイオン電池保護IC、電源IC GNSSアンテナ 電源 コネクタ
カメラ	スタビライザー ジンバル機構ボールベアリング オートフォーカス機構ステッピング モーター

成長の5分野：完全自動運転(LiDAR)

市場の本格成長に求められる「安全性・信頼性」に超精密技術で貢献

HDDで培った高精度技術を車載に応用
中国大手、北米大手ほかスタートアップから受注実績あり



車室空間は、移動空間としての「快適性」「高機能化」が追求される時代に

ピラーtoピラーディスプレイなど新製品の採用が進む

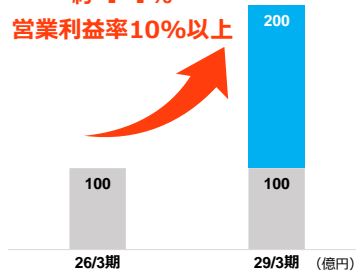
市場成長CAGR
(CY25-35)

約**6%**

(車載電装システムのグローバル市場予測*)

売上高CAGR
(26/3-29/3)

約**44%**
営業利益率10%以上



2026/5/12

*各種市場調査レポートをもとに当社推定

インフォテインメント



ピラーtoピラー
ディスプレイ用
バックライト



GPS・TCUアンテナ



バックライト



メディア
HUBユニット

空調系



ECU冷却
ファンモーター



E-Vent用
ステップアクチュ
エーター



ADAS 異常検知・警告



レゾナント
デバイス

ステアリング



レゾルバ

シート



シート冷却
ファンモーター

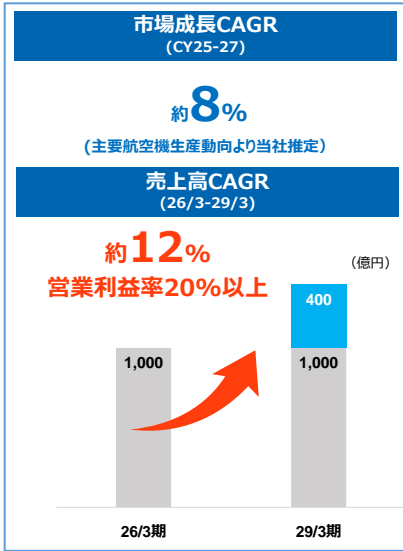


レゾナントデバイス



乗員検知センサー

超精密技術とグローバル供給力で高水準の安全・品質要求にこたえる



欧・米・印・日・タイでグループの強固なグローバルネットワークを構築
タイ・インドに加え、以下拠点でも工場を拡張

- ・ドイツ 低燃費エンジン用メインシャフト用ベアリング工場
- ・日本 ファスナー・エンジンパーツ工場

航空機のカーボンニュートラルにも対応



低燃費エンジン用		
メカパーツ	エンジンシャフト用ベアリング	低圧タービンシュラウド
ロッドアッセンブリー	ファスナー	ランディングギア
スフェリカルベアリング	スフェリカルベアリング	ピン
航空機向け認定標準規格品		
スフェリカルベアリング	ロッドエンドベアリング	

「成長の5分野」の進捗については、航空機関連を含め、既に皆様へお伝えしてきた内容と重複いたしますので、本日は詳細な説明は控えさせていただきます。

① コネクタ事業（SEセグメント）：本多通信工業による英国子会社株式の売却（2025年7月発表）

- ✓ 本多通信工業が保有する英国HTK Europe Limitedの株式の全てをサンワテクノスに売却。

② 電源事業（SEセグメント）：マレーシア拠点での生産終了および会社清算（2025年12月発表）

費用：約10億円

- ✓ 電源事業の収益体制改善および事業強化を目的として、マレーシアにおける生産を2025年12月20日をもって終了。
- ✓ 今後は生産をフィリピン拠点へ集約し、生産効率の向上とコスト競争力の強化を図る。

③ センシング事業（MLSセグメント）：フランスでの事業売却（2026年3月発表）

費用：約16億円

- ✓ フランス子会社が保有するトラックスケール等の販売・サービス事業を、現地大手PRECIA社へ売却する独占交渉を開始。
- ✓ 労働評議会との協議等を経て、2026年末までの取引完了を目指す。

④ 欧州AS事業(ASセグメント)：構造改革

費用：約17億円

- ✓ 欧州AS事業における構造改革を27/3期中に実施予定

構造改革による効果

合計費用：約40億円

改善効果：約25億円（年間ベース）を見込む

今期も引き続き、各拠点で細やかな構造改革を積み重ねてまいりました。これらの施策による収益改善効果は、年間ベースで約25億円を見込んでおります。

全社一体となり、生産性および収益性向上に向けたアクションを実行

開発

収益性が高い成長の5分野+1に 開発のリソースを集中

- 成長分野に対する開発プロジェクトチームを
結成・推進

⇒開発スピード大幅強化
⇒市場要求をとらえた先行開発を加速

事例：

ハーモニックドライブ社
との「相合」「協創」に
よるロボットハンド開発



- 生成AIを積極的に活用し、
創造的な業務へリソースを集中

開発リードタイム

30% 削減

製造

生産性改善の徹底

- 製品スクラップの削減
- チョコ停の撲滅
- タクトタイムの改善
- 工程の自動化
- 段取り替えの時間短縮

上記の着実な現場改善によって
既存事業の自力底上げ

既存製品の営業利益率

0.5~1.0% 改善

営業

KPIを売上・シェア追求から 営業利益・営業利益率へ

- 営業支援システムに自社製ERPソフトを導入
案件ごとの利益率・利益額を可視化

⇒ERPとAI導入で営業、技術、事業部、調達
が連携し、情報の共有化・見える化にて
スピードアップと業務効率アップを実現

- 見積時から「仕切り価格」「貢献利益」を把握
事業への利益貢献度を把握し、収益拡大を目指す

- 成長の5分野への拡販リソース集中

実質営業利益率

29年3月期 **10%** 達成

本ページには、我々がいかんにして営業利益率10%という目標に到達するのか、その具体的な道筋を記載しております。こちらもご一読いただければ、当社の収益力向上の背景をご理解いただけるものと考えております。

パナソニック インダストリー社からの車載モーター・車載用冷却ファンモーター事業の譲受

統合によるシナジー

1 技術・専門人材の獲得と製品ラインナップの拡充

- ・パナソニック社が長年培ったモーター関連の技術者ならびに生産技術者を獲得
- ・高信頼性ブラシ、高出力モーターの技術補完や、独自の「流体軸受技術」を用いたファンモーターをラインナップに追加し製品群を強化

2 新規顧客・未参入市場への展開

当社の車載モーターラインナップにおける、サーマルマネジメント領域の更なる拡充と、当社未参入のTier1顧客などの新たな顧客基盤の取り込み

3 モーター事業の強化と新たな価値の創出

双方のモーター知見を融合し競争力を強化。当社「8本槍」技術との「相合」により、次世代の社会ニーズに応える高付加価値ソリューションを創出

取得事業の概要

対象事業	パナソニック インダストリー社の車載モーター事業および車載用冷却ファンモーター事業
売上規模	約320億円（2025年3月期）
買収の目的	<ul style="list-style-type: none"> ・当社のコア製品「8本槍」の主力であるモーター事業の強化 ・注力分野である車載モーターの強化
譲受スキーム	<ul style="list-style-type: none"> ・日本拠点は吸収分割後の新会社株式譲受 ・フィリピン拠点は株式譲受 ・中国（厦門・珠海）は上記対象事業を事業譲受
スケジュール	2026年5月13日 最終契約締結 2026年11月2日 譲受完了予定

製品イメージ



2026/5/12

50

今回、パナソニック インダストリー社からモーターのビジネスを譲り受けました。これは、私が社長に就任してから数えて30件目のM&Aとなります。

この買収には大きな狙いが二つあります。一つは、需要が伸びているハイブリッド車用ファンモーターの分野で、当社のシェアを一気に高められる点です。そしてもう一つは、数十名規模の極めて優秀なエンジニアのリソースを獲得できたことです。

単なる規模の拡大に留まらず、次世代領域を見据えた際、この技術者たちの知見は、将来のヒューマノイドロボット開発において大きな鍵を握ると見ております。私が実際にロボットの稼働現場を見て痛感したのは、「騒音」という課題です。将来、ロボットが真に人間社会に溶け込むためには、現在のファンのような音を抑える高度なサーマルテクノロジーが不可欠となります。今回獲得したリソースを最大限に活かすことで、次世代ロボットに求められる静音性能などの開発を一段と加速させていく所存です。

本日のポイント

PT
MLS

ベアリング/センサー等の 引き合い多数

- ・ヒューマノイドロボット市場において
信頼性部品へニーズがシフト
- ・当社部品への期待が拡大中

MLS

電池保護モジュールの 世界展開

- ・ **AIサーバー用BBU**向けに
電池保護モジュールの需要が急増
- ・ 拡販を進め、世界展開へ

SE

半導体 滋賀工場の黒字化

- ・ 自社品およびファウンドリー拡大により
稼働率が向上
- ・ 今期の単月黒字化、末期は完全黒字化を
見込む

PT

ベアリング供給能力の拡大 **+4,000万個/月**

- ・ 成長市場の需要を捉え、さらなる増産体制
を確立

SE

OIS（光デバイス）の 再拡販

- ・ **2030年モデル**までお客様から内示済み
- ・ お客様からの期待も大きく、今後の発展に
コミット

PT

MLS

ロボットハンドの引き合い 多数のため開発強化

- ・ 当社の最先端テクノロジーを結集した
TRDC (Tokyo Research & Development
Center) の開発チーム発足

MLS

センサーの設備投資完了 (薄膜センサー)

- ・ 月産200万個の生産体制を確立

MLS

AIサーバー向け HDDモーター増産

- ・ AIサーバー用HDD向けの
スピンドルモーターの供給能力を拡大
- ・ 26年10月から+90万個/四半期の拡大へ

MLS

AS

車載事業の新しい製品

- ・ ピラーtoピラーメーター
- ・ 新型ドアハンドル
- ・ 様々な電動二輪車への部品供給

2026/5/12

51

本日の発表内容の要点をまとめております。後ほど改めてご確認いただければ幸いです。

今期は10円の増配を実施予定

■ 配当

	中間	期末	年間	前年度比 (年間)
26/3期	25円	25円	50円	+5円
27/3期 (予定)	30円	30円	60円	+10円

27/3期の年間配当につきましては、**連結配当性向30%程度**を目安とし、経営環境を総合的に勘案したうえで決定する方針です。

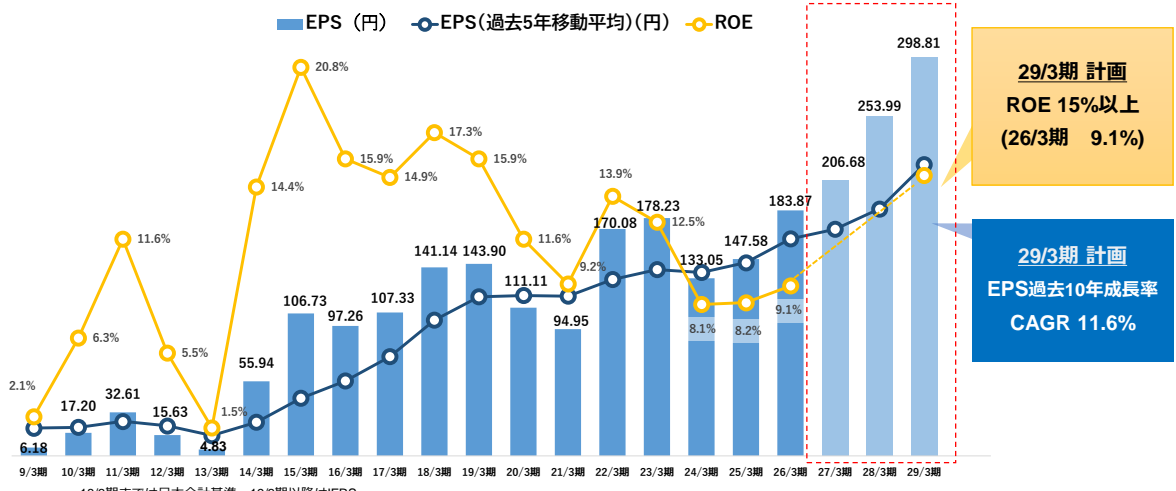
■ 自己株式取得

株主還元につきましては配当を基本としつつ、余剰キャッシュフローが生じた際には、経営環境や株価水準を総合的に勘案し、自己株式の取得を機動的に検討してまいります。

株主還元についてお話しします。例年、5月の決算発表時点では配当方針を述べるに留めることが多いですが、今回は年間10円の増配を決定し、公表いたしました。

これは、当社が今後の業績成長に揺るぎない自信を持っていることの表れでもあります。また、個人投資家の皆様をより大切にしていきたいという思いもあり、配当をしっかりと意識した経営を行っていく方針です。利益成長を確実に配当へと繋げていくことで、株主の皆様の期待に応えていく所存です。

収益力の強化を牽引役に、EPS成長率のさらなる向上およびROE改善を実現



脱炭素社会の実現に向けた環境負荷低減と再生可能エネルギー活用の推進

主なポイント

脱炭素社会に向けた環境負荷低減の取り組み (Scope1・2排出削減)

- SBT* (Science Based Targets) 認定の取得および脱炭素社会に向けたロードマップの策定のもと、再生可能エネルギーの活用や省エネ施策の推進により、Scope1・2排出量の削減を推進

*2031年3月期目標

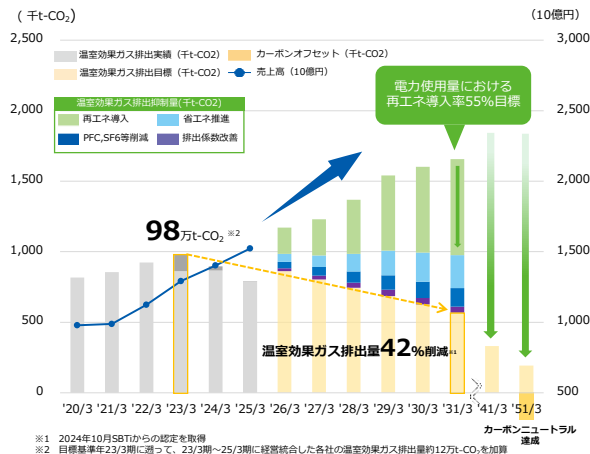
海外主要拠点における再生可能エネルギー活用の拡大

- カンボジア工場における再生可能エネルギー100%化を2026年1月から実現したことに加え、タイの主要拠点においても太陽光発電設備の導入を進め、再生可能エネルギーの活用を拡大

CDP2025「気候変動」分野で「A」評価初取得

- CDPの「気候変動」分野において最高評価である「A」リスト企業に初めて選定。加えて、「水セキュリティ」分野においても「A-」評価を取得

脱炭素社会に向けたMMIロードマップ・温室効果ガス排出状況と削減目標 (Scope1,2)



環境への取り組みについてまとめております。後ほど改めてご確認いただければ幸いです。

パソナグループの未病リトリート施設
 『THE PASONA natureverse retreat』に、
 ニトリとミネベアミツミが共同開発した『センサーベッド』を導入



- 6月23日(火) 淡路島にて、パソナグループが食・運動・睡眠を軸に心身の状態を整え、健康寿命の延伸を目指す「未病リトリート」施設を開業
- ニトリとミネベアミツミが共同開発した「センサーベッド」を導入
 就寝時の体動に応じて寝姿勢を調整し、一人ひとりの状態に寄り添った快適な寝姿勢をサポート
- 3社の知見・技術を掛け合わせ、ウェルビーイングの向上や健やかな暮らしを支えることを目指す



THE PASONA natureverse retreat



調整センサー



センサーベッド

*本製品は一般家庭用の電動ベッドであり、医療機器ではありません。
 実際の設置や設備等を目的としたものではありません。

世界最高峰スケートボードリーグ「SLS TOKYO」
 世界の回転技術を支えるミネベアミツミが
 大会プレゼンティングパートナーに決定！



- 2026年11月14日(土)に東京、有明アリーナにて開催される世界最高峰のスケートボードリーグ「SLS (Street League Skateboarding)」の東京大会「SLS TOKYO」のプレゼンティングパートナーに就任
- ボールベアリングはトップスケーターのパフォーマンスを足元から支えるキーパーツ スケートボードのウィール内部に組み込まれ、スピードや滑走性能、安定性を左右



2026/5/12

55

最後になりますが、新たな取り組みについて一つご紹介いたします。今般、新たにスケートボードの世界大会のスポンサーシップを引き継ぐこととなりました。スケートボードは、まさに「精密なベアリング」が性能を左右する、当社にとって非常に親和性の高いスポーツです。ロサンゼルスオリンピックの正式種目にも採用されており、こうした活動を通じて、当社の技術力やブランドを広く世界に発信していきたいと考えております。

以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

当資料で述べられた内容のうち歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しであり、また、それらは現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断にもとづいておりません。実際の業績は、さまざまな要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。実際の業績に影響を与える重要な要素としては、(1)当社を取り巻く経済情勢、需要動向等の変化、(2)為替レート、金利等の変動、(3)エレクトロニクスビジネス分野で顕著な急速な技術革新と継続的な新製品の導入の中で、タイムリーに設計・開発、製造・販売を続けていく能力、などです。但し、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。

本資料に掲載のあらゆる情報はミネベアミツミ株式会社に帰属しております。手段・方法を問わず、いかなる目的においても当社の事前の書面による承認なしに複製・変更・転載・転送等を行わないようお願いいたします。

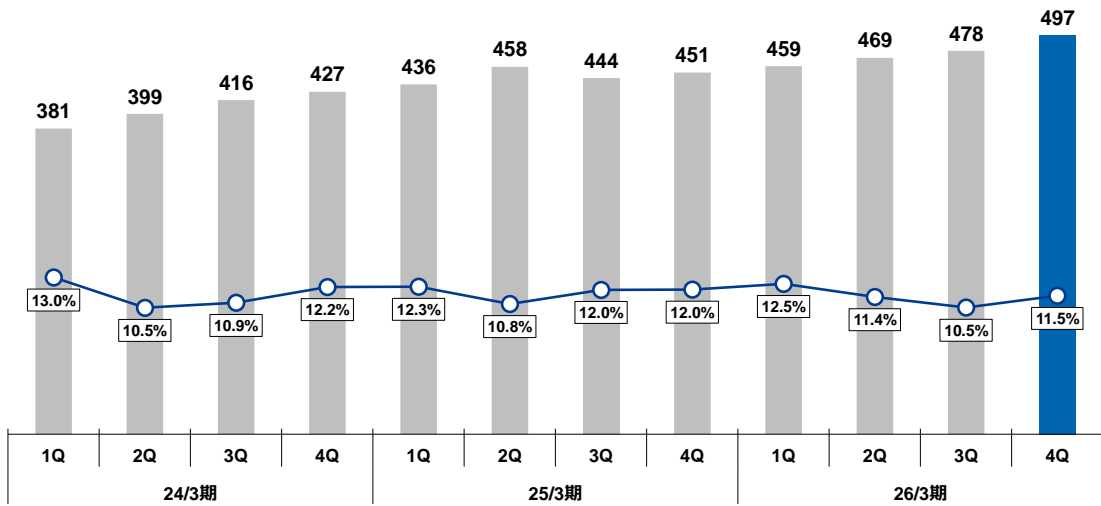
2026年3月期 第1四半期から、業績概要をより分かりやすくお伝えするため、原則として数値を億円単位の表記に変更いたします。(従来は百万円単位等)これに伴い、百万円単位の数値を四捨五入して表示しているため、本資料内の合計額や差額などが一致しない場合がございます。詳細な数値につきましては、別途開示しております決算短信や財務補足資料等をご参照くださいますようお願いいたします。

參考資料

販管費の四半期推移

(億円)

■ 販管費 ● 売上高販管費比率



2026/5/12

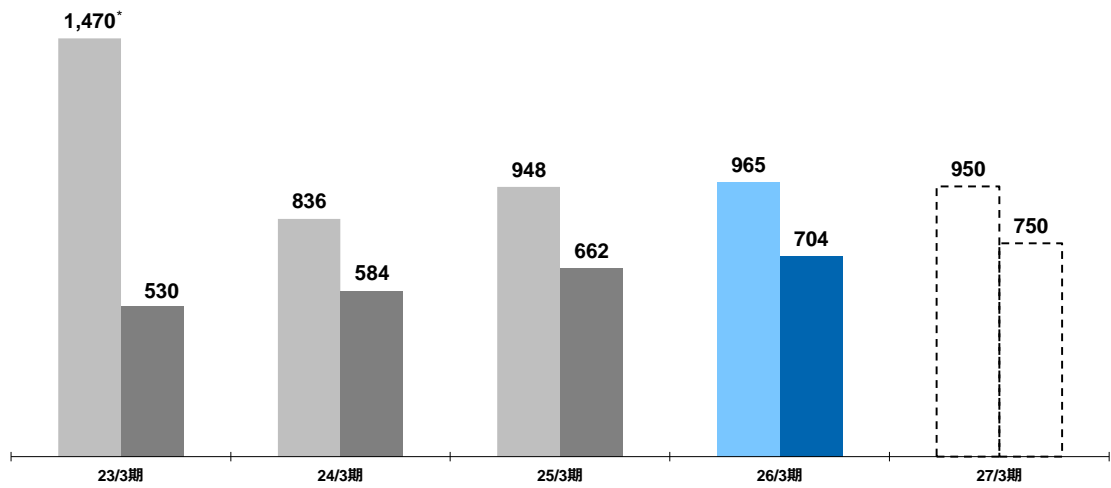
58

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

設備投資額、減価償却費の年次推移

(億円)

■ 設備投資額 ■ 減価償却費



※ 23/3期の設備投資額には、新本部ビル取得費用が含まれています。

2026/5/12

59

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

売上高、営業利益ともに4期連続過去最高更新を見込む

(億円)	2026年3月期		2027年3月期		前期比	
	通期	上半期	下半期	通期	増減	伸び率
売上高	16,644	8,465	8,435	16,900	+256	+1.5%
営業利益	※ ¹ 1,040	530	670	1,200	+160	+15.4%
税引前利益	1,338	490	630	1,120	-218	-16.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	※ ² 990	365	465	830	-160	-16.2%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	※ ² 246.60	90.89	115.79	206.68	-39.92	-16.2%
為替レート	2026年3月期 通期			2027年3月期 想定		
US\$	149.99円			155.00円		
ユーロ	172.92円			182.50円		
タイバツ	4.63円			4.85円		
人民元	21.05円			22.80円		

※¹ 26億円程度の構造改革費用が含まれています
 ※² 特殊要因含む

27/3期 セグメント別業績予想

(億円)	2026年3月期		2027年3月期		前期比	
	通期	上半期	下半期	通期	増減	前期比
売上高	16,644	8,465	8,435	16,900	256	+1.5%
プレジジョンテクノロジーズ	2,812	1,550	1,580	3,130	318	+11.3%
モーター・ライティング&センシング	4,565	2,400	2,520	4,920	355	+7.8%
セミコンダクタ&エレクトロニクス	5,903	2,795	2,505	5,300	-603	-10.2%
アクセスソリューションズ	3,322	1,700	1,800	3,500	178	+5.3%
その他	42	20	30	50	8	+18.8%
営業利益	※ ¹ 1,040	530	670	1,200	160	+15.4%
プレジジョンテクノロジーズ	622	345	355	700	78	+12.5%
モーター・ライティング&センシング	269	130	180	310	41	+15.1%
セミコンダクタ&エレクトロニクス	267	140	140	280	13	+5.0%
アクセスソリューションズ	171	60	125	185	14	+8.3%
その他・調整額	△290	△145	△130	△275	-	-

※¹ 26億円程度の構造改革費用が含まれています
 ※² 2026年3月期通期実績については、セグメント変更による組み換えは考慮していません

2026/5/12

61

MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

2026年3月期 概算値：製品ポートフォリオ別

	売上高 25/3期	売上合計：2026年3月期 概算値 (単位：億円)											合計
		新領域							既存領域				
		AI サーバー	ヒューマノ イドロボッ ト	ドローン	完全自 動運転	ニューモ ビリティ	航空機	小計	自動車	家電	その他	小計	
ヘアリング (PT)	2,560	300	—	20	10	30	1,000	1,360	400	100	950	1,450	2,810
アナログ半導体	1,200	—	—	—	—	—	—	—	300	250	750	1,300	1,300
モーター	3,270	600	—	10	5	60	—	680	1,200	150	1,370	2,720	3,400
アクセス製品	3,280	—	—	—	—	—	—	—	3,100	—	220	3,320	3,320
その他 (エレクトロデバイス、 センシングデバイス等)	4,920	200	1	—	35	10	—	240	600	100	4,870	5,570	5,810
合計	15,230	1,100	1	30	50	100	1,000	2,280	5,600	600	8,160	14,360	16,640

2029年3月期 概算値：製品ポートフォリオ別

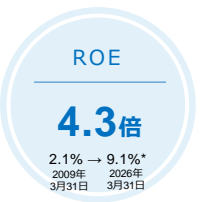
	売上高 26/3期	売上合計：2029年3月期 概算値 (単位：億円)											合計
		新領域							既存領域				
		AI サーバー	ヒューマノ イドロボッ ト	ドローン	完全自 動運転	ニューモ ビリティ	航空機	小計	自動車	家電	その他	小計	
ベアリング (PT)	2,810	400	10	30	30	30	1,400	1,900	500	100	1,100	1,700	3,600
アナログ半導体	1,300	100	20	-	20	20	-	160	400	300	840	1,540	1,700
モーター	3,400	900	20	10	30	80	-	1,040	1,300	200	1,460	2,960	4,000
アクセス製品	3,320	-	-	-	20	-	-	20	3,500	-	380	3,880	3,900
その他 (エレクトロデバイス、 センシングデバイス等)	5,810	600	50	10	50	170	-	880	700	100	4,120	4,920	5,800
合計	16,640	2,000	100	50	150	300	1,400	4,000	6,400	700	7,900	15,000	19,000

17年間の軌跡

オーガニックとM&Aの両輪でサステナブルな
事業成長の基盤を構築

単位：億円

	09/3期	26/3期	倍率	過去最高	
売上高	2,562	16,644	6.5倍	16,644	26/3期 (IFRS)
営業利益	134	1,040	7.8倍	1,040	26/3期 (IFRS)
親会社の所有者に帰属する 当期利益 *特異要因除く	24	738	30.8倍	738	26/3期 (IFRS)
基本的1株当たり 当期利益 (円) *特異要因除く	6.18	183.87	29.8倍	183.87	26/3期 (IFRS)

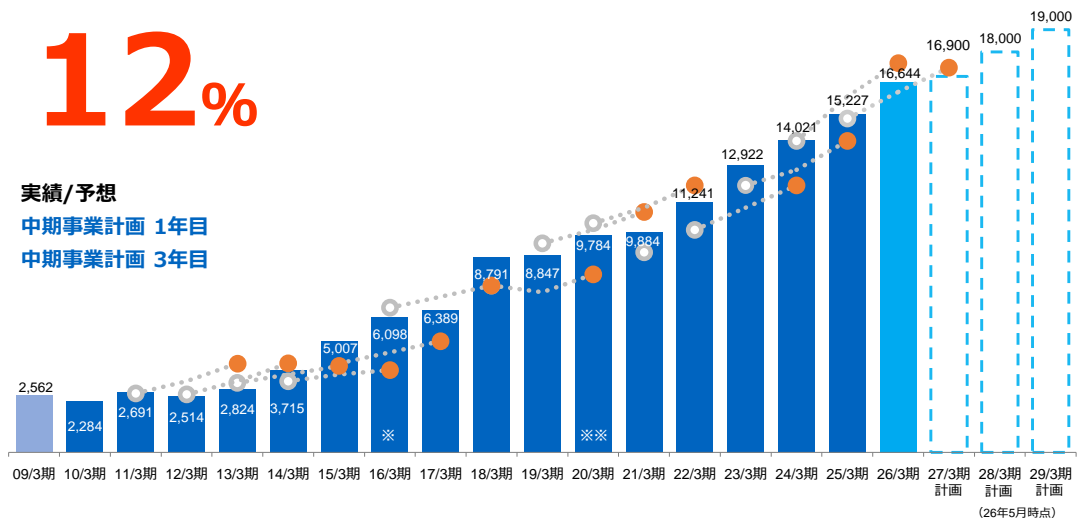


売上高CAGR (09/3期-26/3期)

(億円)

12%

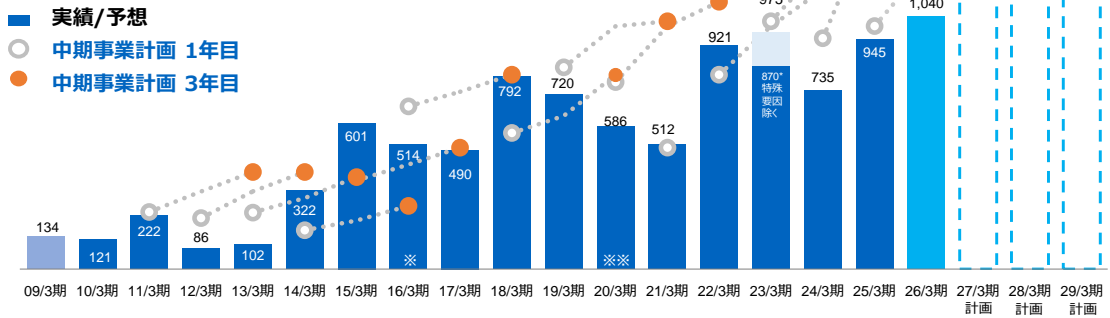
- 実績/予想
- 中期事業計画 1年目
- 中期事業計画 3年目



※2016年3月期は経営統合に伴い中期事業計画を発表していないため中期事業計画3年目はプランクとしております。
 ※※2020年3月期に発表した中期事業計画は、新型コロナウイルスの影響に伴い、2022年3月期、2023年3月期の数値はイメージとしたため、中期事業計画3年目はプランクとしております。
 ※※※2018年3月期までは日本会計基準、2019年3月期以降はIFRS (26年5月時点)

営業利益CAGR (09/3期-26/3期)

13%



(26年5月時点)
 ※2016年3月期は経営統合に伴い中期事業計画を発表していないため中期事業計画3年目はプランクとしております。
 ※※2020年3月期に発表した中期事業計画は、新型コロナウイルスの影響に伴い、2022年3月期、2023年3月期の数値はイメージとしていたため、中期事業計画3年目はプランクとしております。
 ※※※2018年3月期までは日本会計基準、2019年3月期以降はIFRS

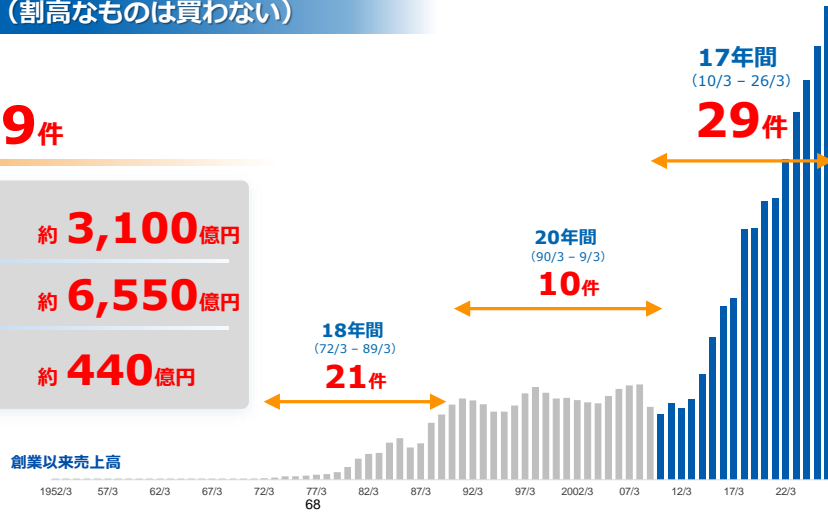
ミネベアミツミのM&A大原則

- 1 既存ビジネス強化 and/or 相合が期待できるもの
- 2 適正価格の徹底（割高なものは買わない）

17年間
M&A実績

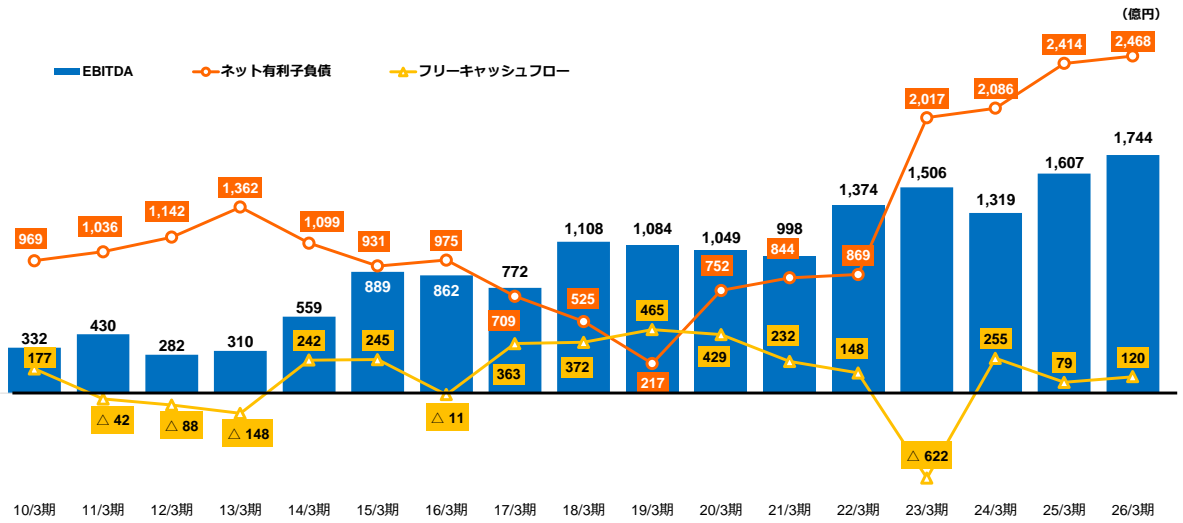
29件

統合済み29件の 企業価値の累計額	約 3,100 億円
統合済み29件の 売上高合計（統合時点）	約 6,550 億円
統合済み29件の 営業利益合計（26年3月期）	約 440 億円



2026/5/12

高収益に裏付けられたキャッシュ創出力



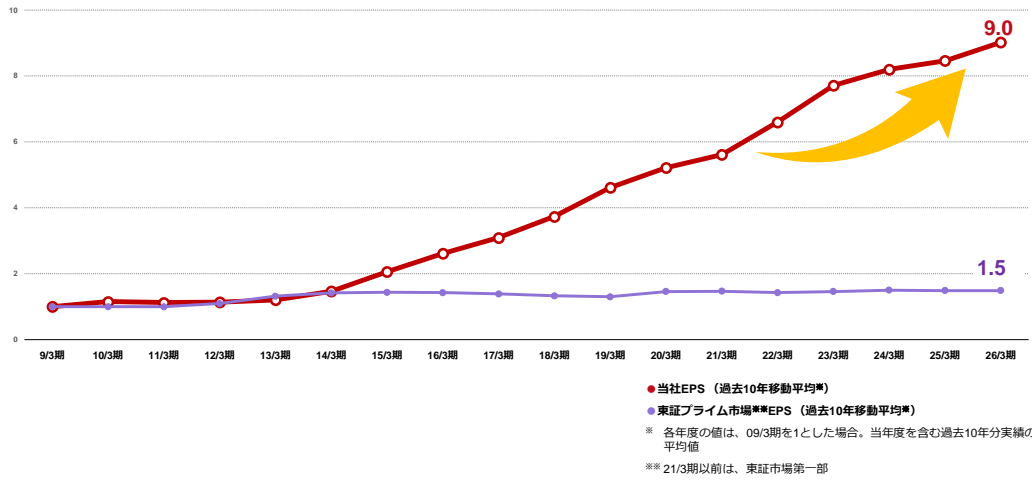
2026/5/12

69

※2018年3月期までは日本会計基準、2019年3月期以降はIFRS

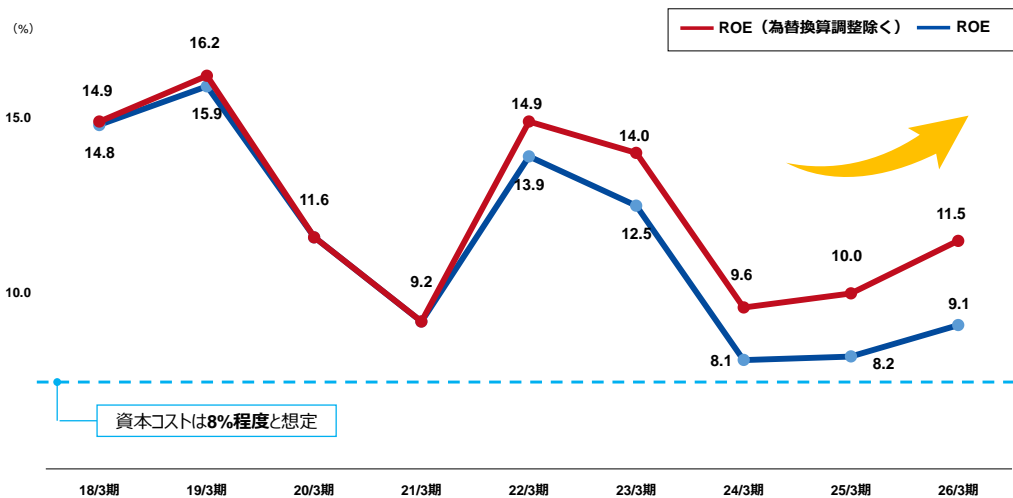
EPS : 09/3期-26/3期は**9倍**に成長 (過去10年移動平均ベース)

EPSの比較 (2009年3月期を1として指数化)



自己資本利益率(ROE※)の成長(特殊要因除く)

ROE : 09/3期-26/3期平均実績 **11.0%**



※2019年3月期よりIFRSを適用しており、IFRSでの数値がある2018年3月期以降を記載