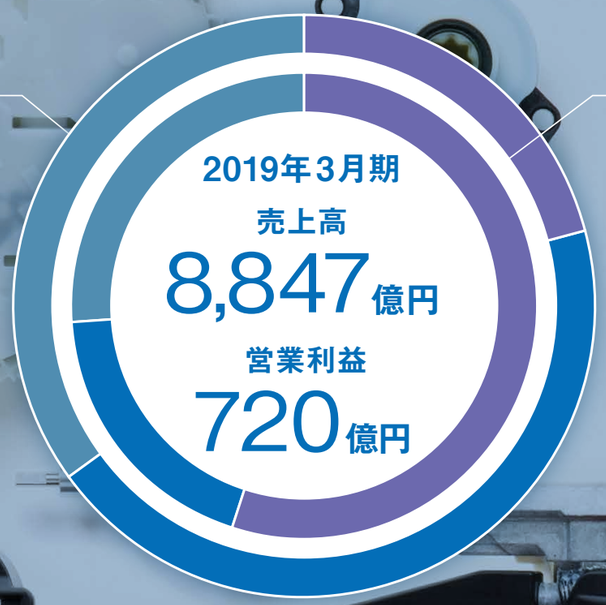
第3章　価値創造への取り組み

事業別戦略



売上構成比

- 機械加工品事業 21%
- 電子機器事業 44%
- ミツミ事業 35%

営業利益構成比*

- 機械加工品事業 55%
- 電子機器事業 19%
- ミツミ事業 26%

*その他調整額を控除した比率です。

「機械加工品事業」「電子機器事業」「ミツミ事業」の3つの事業に加え、
2019年4月から新たに「ユーシン事業」が加わりました。
もともとは、ボールベアリング専門メーカーとして創業した当社は、
機械加工で培った超精密加工技術を電子機器事業へ応用。
その結果、現在の売上高比率は、電子機器事業が機械加工品事業を上回っています。

機械加工品事業

前期比
16.4%増益

ボールベアリングの年間の外販数量は過去最高を更新。自律成長とM&Aの両輪で増収増益。

■SWOT分析

S 強み
超精密加工技術
高品質・大量生産技術
製品供給のスピード
ニッチで高シェア

W 弱み
一部製品で相対的に低収益

O 機会
製品のイノベーション
製品の高級化・高機能化
省エネ志向の高まり

T 脅威
新技術による代替
（HDD向けなど一部製品）
低価格品へのシフト

■成長戦略

- 需要拡大への対応
- 生産性の改善
- 航空分野の強化、新分野への進出
- 新技術の開発
- ポートフォリオの拡充

電子機器事業

前期比
29.8%減益

家電、OAを中心とする中国需要の減速を主因に減収減益。

■SWOT分析

S 強み
高品質・大量生産技術
製品供給のスピード
ニッチで高シェア
幅広い製品ラインナップ

W 弱み
一部製品で低収益
新製品の販売チャネル不足

O 機会
製品のイノベーション
製品の高級化・高機能化
省エネ志向の高まり

T 脅威
新技術による代替
競争環境の激化
原材料・部品価格の高騰

■成長戦略

- モーターとセンシングデバイスを中心とするコアビジネス
- 自動車向けラインナップの拡充
- 旧ミツミの技術との相合
- 新技術の開発

ミツミ事業

前期比
11.0%増益

年度後半に一部製品で大幅な生産調整も増収増益。

■SWOT分析

S 強み
研究開発力・提案営業力
大量生産対応能力
製品供給のスピード
コネクティビティ(IoT)関連技術

W 弱み
一部製品で低収益
需要動向に影響を受けやすい
製品ポートフォリオ

O 機会
省エネ志向の高まり
コネクティビティ関連製品の需要増
革新的な商品の登場
製品の電子化進展

T 脅威
新技術による代替
競争環境の激化
主な取引先の動向の変化

■成長戦略

- 開発力を活かした新製品の創出
- 自動車向け製品ラインナップの拡充
- さらなる生産性の改善
- 単品ではなくモジュールとしてのビジネス展開

ユーシン事業

2019年4月に
経営統合

■SWOT分析

S 強み
世界的な主要OEMとの取引実績／グローバルな製造拠点／部品の内製化や新製品開発

W 弱み
欧州における強みや関係性の分散／業績低迷による投資不足

O 機会
経営統合による大きな成長機会／ロックシステムの電動化／スマートハウス化による事業拡大

T 脅威
競合他社による攻勢の強化
世界自動車出荷台数の低迷

■成長戦略

- 生産性の改善
- 歩留まりの改善
- 明確な拠点戦略の遂行
- 競争力のある製品の確立

第3章　価値創造への取り組み―事業別戦略

機械加工品事業

超高品質品向けを中心とした構造的需要増と圧倒的競争力で、力強い成長が継続

常務執行役員
機械加工品製造本部長
水間　聡

主要製品

ボールベアリング　ロッドエンドベアリング
スフェリカルベアリング　ローラーベアリング　ファスナー
プッシング　ピボットアッセンブリー　メカニカルアッセンブリー
航空機用ネジ類

2019年3月期の概況

■ 機械加工品事業　ハイライト

売上高・営業利益	営業利益率	ROIC	ボールベアリング外販数量
過去最高	25%	30%	2億個／月以上達成 (+内販0.7億個／月)

ボールベアリング生産数量	多数の製品で	製品ポートフォリオ	成長をドライブする
3億個／月以上達成	圧倒的 シェア	拡大中	技術革新 自動車のEV化など

当期の概況

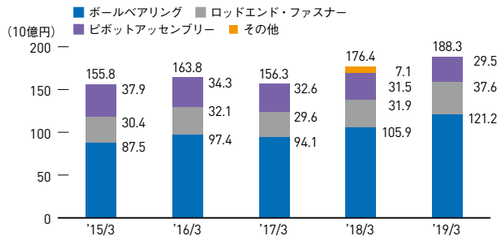
売上高・営業利益ともに過去最高を更新

主力製品であるボールベアリングは、期の後半からは米中貿易摩擦による市場減速の影響を受けたものの、自動車における省エネ、安全性、快適性といった高機能化によるニーズの拡大に伴う1台当たりの使用数量の増加により、年間での外販数量は2,347百万個と過去最高を更新し、売上は増加しました。

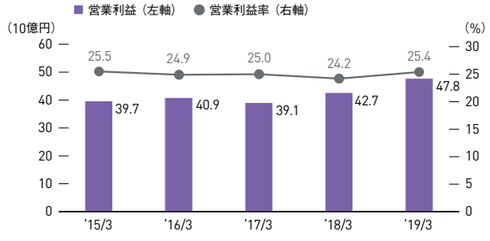
ロッドエンド・ファスナーは、中小型航空機市場での受注が好調に推移したことにより増収となりました。一方、ピボットアッセンブリーは、当社の市場シェアは80%超を維持し堅調に推移しましたが、HDD市場規模縮小を受け、販売数量、売上ともに減少しました。

この結果、売上高は1,883億円（前期比6.7%増）、営業利益は478億円（前期比16.4%増）といずれも過去最高を更新し、営業利益率は25.4%となりました。

■ 売上高



■ 営業利益／営業利益率



*2018年3月期までは日本会計基準、2019年3月期はIFRS

中期事業計画（2020年3月期～2022年3月期）

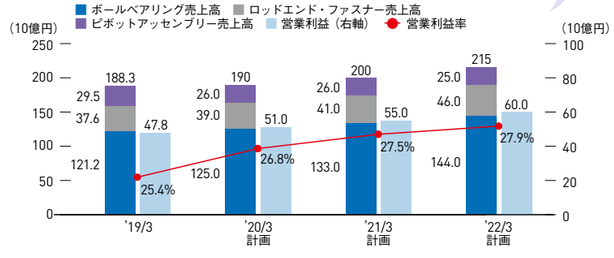
主なポイント

超高品質品向けを中心に「健全」な成長が継続

1. **ボールベアリング　外販**
   自動車の構造的な需要増
2. **ボールベアリング　内販**
   モーター向けでHDDの減速をカバー
3. **ボールベアリング　生産**
   プロダクトミックスと生産体制の適正化で利益増
4. **ロッドエンド・ファスナー**
   航空機は好調

■ 数値目標

来期は自動車・航空機向けビジネスが成長をけん引



新8本槍戦略の展望

ベアリング

ボールベアリング：利益成長を継続

需要をけん引していくのは主に電装化やEV化などで構造的に数量が増加する自動車、IoT需要増が見込まれるデータセンター向け冷却ファンで、いずれも省エネ性や安全性といった高機能化が進み、当社の超高品質、超精密なベアリングが使用されています。

今後も、品質、供給力等での市場で圧倒的な競争優位性を発揮するとともにコスト削減に取り組み、収益基盤をさらに強固にしてまいります。

ピボットアッセンブリー：キャッシュカウで利益最大化

ハイエンドで高いシェアを維持するとともに設備投資も完了したため、今後は利益の最大化を図っていきます。

航空機部品：事業環境堅調で、成長ドライバーへ

長期にわたって安定的な成長を見込む航空機市場において、価格競争力を活かしたシェアアップと高付加価値メカパーツの拡販により1機当たり売上は増加傾向にあります。加えて、前年買収したC&AおよびMach Aeroとの技術シナジー創出やアジア圏ビジネスの拡大により、市場成長を上回る売上成長を見込んでいます。

今後も、超高品質の対応力とグローバル生産体制の強化を推し進め、業界プレゼンスをさらに強めていきます。

MinebeaMitsumi AEROSPACE

社会課題を解決するソリューション創出

安定成長とポートフォリオ拡充で今後も強いドライバー

機械加工品事業は、当社創業以来のコア事業として安定的かつ永続的な成長を維持するとともに、ポートフォリオを拡充することで成長領域を最大化することが、基本戦略となります。そのために、すでに市場で圧倒的な競争優位性を誇るミニチュア・小径ボールベアリングをさらに強化するとともに、新技術の獲得やポートフォリオの拡充等を目的とする積極的なM&Aを通して、収益基盤をさらに強固にすることに取り組んでいます。

今後も、多面的なシナジー効果をグローバルに創出し、機械加工品事業のさらなる発展を目指します。

■ボールベアリング事業の次の10年

超高品質品の構造的需要増と圧倒的競争力で力強い成長が継続

キーワードは

1. **自動車**
   高機能化・EV化
2. **データセンター**
   5G・ADAS（Advanced Driver-Assistance Systems）・IoT
3. **高級家電**
   静音性・省エネ性
4. **省人化・無人化**
   医療ロボット・ドローン

第3章　価値創造への取り組み―事業別戦略

電子機器事業

ポートフォリオの拡充により新たな事業領域を開拓し、長期安定的な成長へ

取締役専務執行役員
電子機器製造本部長
岩屋 良造

主要製品

電子デバイス（液晶用 LED バックライト、センシングデバイス等）
HDD（ハードディスクドライブ）用スピンドルモーター
ステッピングモーター　DC モーター
エアームーバー（ファンモーター）　精密モーター　特殊機器

2019年3月期の概況

■ 電子機器事業　ハイライト

売上構成比	ROIC	多数のニッチ領域で	拠点戦略
44%	**11%**	**No.1** シェア	**拡大**
			スロバキア工場など

グローバルな	コア事業比率	製品ポートフォリオ	成長をドライブする
R&D	**上昇中**	**拡大中**	**技術革新**
世界5拠点で推進			自動車のEV化など

当期の概況

中国需要の減速と製品ミックスの変化で減収減益

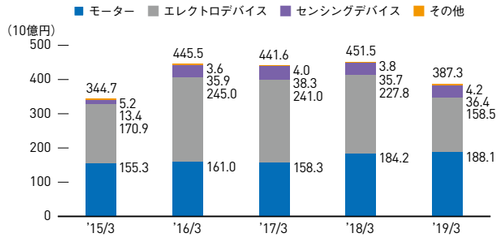
ステッピングモーターをはじめとするモーターでは、家電・OA向けを中心に中国における需要が急減速したものの、自動車向けを中心に堅調に推移し、売上は増加しました。

一方、エレクトロデバイスは有償支給部品の減少に伴う売上の減少があったことに加え、主要顧客の液晶モデルの最終製品の販売数量減少の影響により、売上は減少しました。

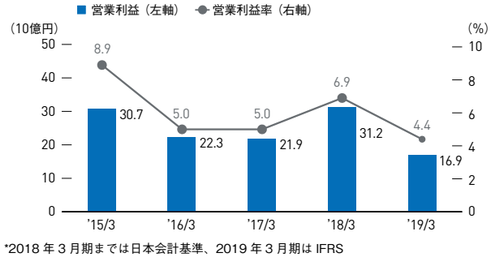
センシングデバイスは車載向けを中心に堅調に推移しました。

この結果、売上高は3,873億円（前期比14.3%減）、営業利益は169億円（前期比29.8%減）、営業利益率は4.4%となりました。製品別では、モーターはほぼ前期並み、エレクトロデバイスで大幅に減益、センシングデバイスは増益となりました。

■ 売上高



■ 営業利益／営業利益率



*2018 年 3 月期までは日本会計基準、2019 年 3 月期は IFRS

中期事業計画（2020年3月期～2022年3月期）

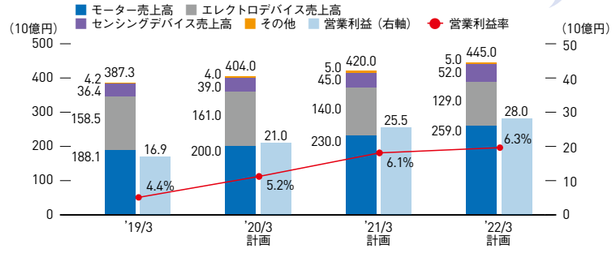
主なポイント

コア事業の比率上昇で収益安定化

1. **自動車向けモーター**
   電動化、自動車の「CASE」
2. **ブラシレス DC モーター**
   高級品の増加で力強い成長が続く
3. **新製品の投入**
   数々の新製品の投入・売上拡大を実施
4. **レゾナントデバイス**
   新製品の量産開始
5. **LED バックライト**
   保守的に予想

■ 数値目標

来期は高付加価値製品の拡販を進め、業績の回復を図る



新8本槍戦略の展望

モーター

強固な収益基盤を確立

モーターという巨大な市場において、当社は「小型」かつ「精密」というニッチ分野に特化することで、競争力を磨いてきました。収益面でも大きく成長し、すでに当社の第2の柱として強固な基盤を確立しました。

主要製品はステッピングモーター、DCモーター、エアムーバー、HDDスピンドルモーターとなっており、これらを自動車、OA、家電、医療向けなど幅広い市場にご提供しています。そのため、ある特定の市場向けが減速しても他の市場向けがカバーするなど、外部環境の変化に対して強靭な製品ポートフォリオを構築しています。

センサー

ひずみゲージとMEMSセンサーを中核に事業を拡大

8本槍の製品群で唯一、ミネベア事業とミツミ事業のそれぞれが強みを持つ製品で、モバイルや自動車といった既存のアプリケーションに加え、ウェアラブルやロボティクス等に向けて、さまざまな事業機会が期待されます。感度・安定性・疲労寿命に優れたひずみゲージと、半導体製造技術を応用したMEMS技術という、アプローチが異なるそれぞれのセンサーを中核に、IoTの重要部品としての事業拡大に取り組んでいきます。

社会課題を解決するソリューション創出

コア事業としての位置付けを確たるものに

電子機器事業の基本戦略は、コア事業であるモーターおよびセンサーの基盤強化に向けて、サブコア事業で創出したキャッシュを再投資し利益を最大化させることです。長期安定的な成長に向けて、ポートフォリオの拡充や他の8本槍製品との相合による新たな事業領域の開拓を行います。

その一環で、2020年3月期よりミツミ事業の電池保護モジュールを電子デバイス部門に移管し、これまで電子機器事業で蓄積してきたモバイル向けビジネスのノウハウ等と相合し、事業を拡大していきます。このように、セグメント間のシナジーも追求し、将来の成長への布石を打ってまいります。

■モーター事業の次の 10 年

省エネ／省人化とデジタライゼーションで事業機会がさらに拡大

1. **自動車**
   ・自動運転による快適性向上でアクチュエータが増加
   ・環境規制強化→ xEV化→冷却ファンの拡大
2. **高級家電**
   さらなる静音化、省エネ化
3. **医療・ロボティクス**
   遠隔医療、無人化工場を背景とした電動化
4. **ミネージュ®**
   ミツミ事業とのシナジーで幅広いアプリケーションに採用

第3章　価値創造への取り組み―事業別戦略

ミツミ事業

8本槍製品の相合により
今後の成長分野に向けた新製品を開発し、
グループ全体の
事業機会を創出

取締役専務執行役員
ミツミ事業本部長
岩屋 良造

主要製品

精密部品　光デバイス　電源　機構部品
車載製品　半導体

2019年3月期の概況

■ ミツミ事業　ハイライト

売上構成比	ROIC	新8本槍	1人当たり生産性
35%	18%	重点5分野	さらに改善
開発エンジニアの数 約50%（製造を除くミツミ事業全体に対する比率）	新たな事業機会に向けて シナジー発現	製品ポートフォリオ 大幅拡充	次世代に向けた 新製品 多数投入予定

当期の概況

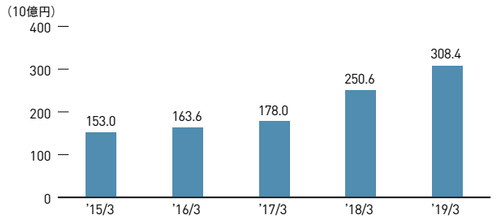
前期と同水準で推移

カメラ用アクチュエータ、ゲーム機器等の機構部品、スイッチ、保護IC等スマートフォン向け製品、アンテナ、通信モジュール、コネクタ等のほぼすべての製品で堅調に推移しました。

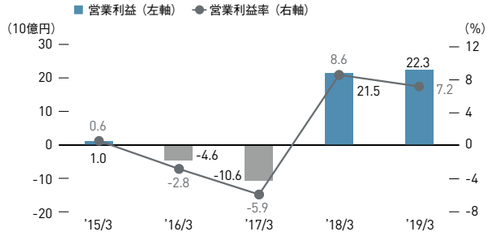
この結果、売上高は3,084億円（前期比22.2%増）、営業利益は223億円（前期比11.0%増）、営業利益率は7.2%となりました。特に半導体は、北海道地震による影響を受けたものの、生産性の改善と成長領域へのフォーカスにより実質的な収益性は向上しました。

なお、売上高は顧客との契約変更による売上の増加を除くと、前期比で6%の減少となります。また、営業利益については、定年延長等の人事制度改革による一過性収益や、北海道地震による稼働損、一部在庫処分の費用等の一過性費用など、合わせて年度で約40億円のプラスの特殊要因が含まれています。

■ 売上高



■ 営業利益／営業利益率



*2018年3月期までは日本会計基準、2019年3月期はIFRS

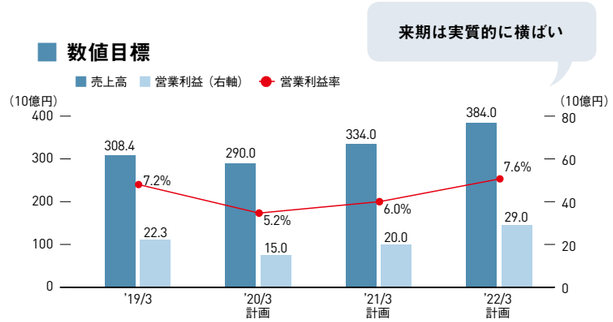
中期事業計画（2020年3月期～2022年3月期）

主なポイント

新製品の市場投入と新8本槍製品の相合を具現化する3年に

1. **光デバイス**
   イノベーションで付加価値向上
2. **機構部品**
   独自技術を活かした高付加価値 OEM
3. **車載部品**
   ユーシンとのシナジー
4. **コネクタ／スイッチ**
   ニッチ領域にフォーカス
5. **アナログ半導体**
   高付加価値品にフォーカス

■ 数値目標



新8本槍戦略の展望

センサー、コネクタ／スイッチ、電源、
無線／通信／ソフトウェア、アナログ半導体

ミツミ事業の収益安定化に貢献

8本槍のうち5つがミツミ事業に属しており、今後大きく成長させていく事業領域となります。

例えば、IoTの出入り口ともいえるアナログ半導体では、アナログからデジタルへの変換を高速化するエッジデバイス向けの重要性が高まっています。これを受け、ADC（アナログデジタル変換回路）のニーズが増すとともに5G普及への貢献も見込まれます。さらにはモータードライバーを電子機器事業のモーター事業と組み合わせることで、付加価値向上とコスト競争力の強化が期待できるなど、ビジネスチャンスが広がっています。

各分野の取り組み

センサー　― ひずみゲージと MEMS センサー技術を中核に
- 熱／環境測定向けセンサーの深堀り
- ストレインゲージと合わせた IoT の重要部品としての事業拡大

コネクタ／スイッチ　― キーワードは超精密・防水
- 防水タクティールスイッチのシェアアップ
- 車載用高速伝送品を中心にポートフォリオの大幅拡充

電源　― 高信頼性／高機能で IoT を制す
- 新規市場：電力・蓄電市場向けマイクロコンバータの展開
- 既存市場：照明、情報通信、家電市場向け等で小型化・高周波化を推進し拡販

無線／通信／ソフトウェア
― 車載製品を中心に市場拡大し、IoT にも対応する
- コネクテッドカー向け次世代通信アンテナの早期開発と販促受注（TCU アンテナ等）
- インド／スロバキア工場の活用

アナログ半導体　― アナログ半導体は IoT の出入口
- 産業・住宅設備市場向け高付加価値製品の拡販
- カーインフォテーメント市場でのシェア拡大
- 高付加価値製品（ADC＋IGBT）にフォーカス

社会課題を解決するソリューション創出

8本槍製品の相合がグループ全体の事業機会を創出

事業の絶対的な永続性の観点から、新8本槍製品を構成する5分野を将来のコア事業として力強く成長させることが、ミツミ事業として最も重要な課題であると認識しています。そのために、サブコアビジネスが生み出すキャッシュを成長原資として新8本槍製品を強化することが、ミツミ事業の基本戦略となります。その執行は、①自律的な成長、②これらの事業を包含する新製品の開発、③これらの事業を有効に活用できると思われる会社のM&A を行うことで達成されます。新8本槍製品は、槍単独としての競争力を強化するのみならず、それぞれのシナジーを相合することで進化し、新たな事業機会を創出することが非常に重要となります。

また、2019年4月より経営統合したユーシン事業とは、トップライン、コストの両輪で非常に大きなシナジーが期待できます。ユーシン事業のアクセス製品は、自動車向け、住宅設備向けのいずれも、IoTと密接に関連した高度なコネクティビティ技術や専用デバイスが要求されます。ここに、ミツミ事業が最も強みとする高周波技術や無線通信技術等のリソースを活用することができます。

このように、グループ内の相合によるシナジーを発揮し、IoT社会に貢献する革新的な事業活動をしてまいります。

第3章　価値創造への取り組み―事業別戦略

ユーシン事業

**まずは欧州事業のターンアラウンドと
シナジーの創出を図り、
車載ビジネスを中核として
住宅設備も事業拡大へ**

主要製品

自動車部品
産業機械用部品
住宅機器用部品（ビル・住宅用錠前その他）

専務執行役員　兼
（株）ユーシン代表取締役社長　社長執行役員
岡部　哉慧

経営統合のシナジー

新たな8本目の槍として	自動車業界における	グローバルで豊富な経営資源	垂直統合による
アクセス製品	**プレゼンス強化**	**拠点・人材活用**	**競争力**
両社の技術を相合した	充実した製品群と販路拡大	生産性や品質	内製率UPによる
新製品	**クロスセル**	**改善**	**コスト低減**

経営統合の背景

ミネベアミツミは、ユーシンが持つ自動車メーカーとの豊富な取引実績や知見、さらにはTier1メーカー*として最適化されたビジネスモデルを、当社グループにおける製品開発や最終顧客である自動車メーカー向けの提案に活用することにより、自動車部品市場で大きな事業拡大の機会を得ることができると判断し、経営統合に至りました。

特に自動車部品や住宅機器用部品等の親和性の高い領域において、高いシナジー効果の獲得と成長が見込まれます。

統合によるシナジーの最大化を図り、3年以内にユーシン事業の営業利益100億円を目指します。

＊自動車メーカーに対して直接部品を供給する自動車部品メーカー

■ シナジー効果

中期事業計画（2020年3月期～2022年3月期）の主な取り組み

早期ターンアラウンドとシナジーの最大化

欧州事業の早期再建

ユーシンの欧州事業は、品質改善や生産性の向上、経営管理体制の強化が喫緊の課題となっており、今後ミネベアミツミグループのグローバル人材や製造ノウハウを注入することで、早期の収益改善を進めるとともに、技術の「相合」により競争力のある製品を確立し、業績の向上を図ります。

自動車部品の競争力向上

外部調達していたモーターや電子回路等の内部調達化や、部品・金型加工技術や生産自動化技術のノウハウ注入により、大幅なコスト削減や調達リスクの低減のほか、品質向上にもつなげ、競争力を向上させていきます。

10年後目指す姿

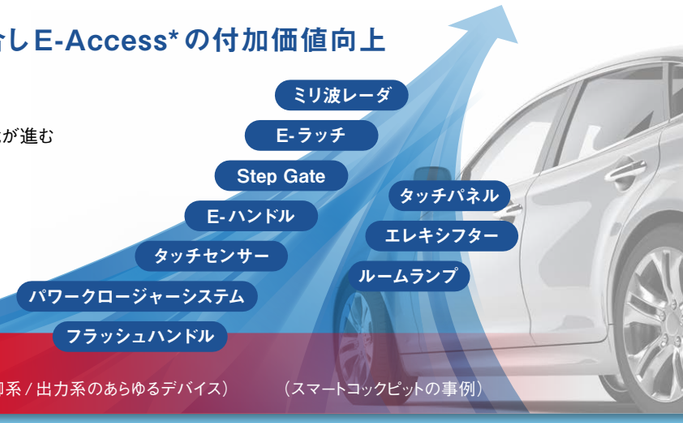
シナジー事例① 自動車部品

ユーシン技術とミネベアミツミ技術を融合しE-Access*の付加価値向上

*より安全で、快適なカーアクセス方法のご提案

■ メガトレンド
ADAS/5Gを背景とする自動車の技術革新で、電動化／自律化が進む

■ ユーシン自動車事業の強み
開発・生産・営業を世界中で展開し、独立系としての強みを持つことで世界トップクラスのシェアを確保
● 幅広い製品ラインナップ
● 世界15カ国に生産、営業および開発の拠点
● 名だたる有力OEMとの取引き



＋ミネベアミツミ保有技術とのシナジー　（入力系／変換・制御系／出力系のあらゆるデバイス）　（スマートコックピットの事例）

シナジー事例② スマートハウス

ミネベアミツミの無線／ソフトウェア技術を中心とする技術シナジーでスマートハウス構想を進化させる

■ メガトレンド
AI・ビッグデータを背景とするあらゆる住宅機器のコネクティビティ向上、Industry4.0など工場の省人化・無人化

■ ユーシン住宅機器事業の強み
自動車事業で培ったメカトロニクステクノロジーを応用し、ハイレベルなセキュリティロックデバイスを開発・生産

＋ミネベアミツミ保有技術とのシナジー
（モーター、センサー、無線／ソフトウェア、ほか多数のエッジデバイス）

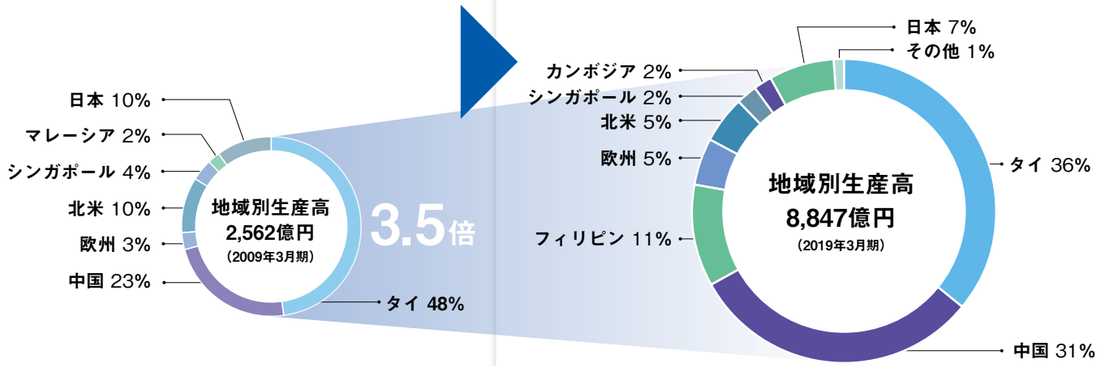
第3章　価値創造への取り組み―非財務資本の強化

製造資本

ミネベアミツミグループは、**垂直統合生産システム**で、
「超精密機械加工技術」「大量生産」を両立させ、生産の世界最適化を推し進めています。
世界各地に製造拠点を設けることで、お客様との距離の短縮、必要な労働力の確保、
そして**為替・災害・地政学等各種リスクの低減**も図っています。

16カ国
29製造拠点

22カ国に
83の製造拠点



超精密機械加工技術と大量生産を両立させる垂直統合生産システム

ミネベアミツミでは垂直統合生産システムにより、設計・開発から組立・検査まで社内で対応

超高精度な品質　**安定した供給力**　**製造コストの低減**

ミネベアミツミの垂直統合生産システムが実現する高い競争力

グローバルネットワーク

日本 ―― 20拠点

軽井沢本社工場
創業以来のマザー工場

ミツミ　千歳工場
半導体の製造拠点

ユーシン　広島工場
ユーシンのマザー工場

中華圏・韓国 ―― 15拠点

上海工場
中国の最大製造拠点

ミツミ　青島工場
スイッチの製造拠点

ユーシン　無錫工場
自動車部品工場
（2018 年稼働開始）

南アジア・東南アジア ―― 11拠点

チャイチー工場（シンガポール）
東南アジア初の製造拠点

マレーシア工場
ブラシ付DCモーターの製造拠点

セブ工場（フィリピン）
フィリピンの最大製造拠点

タイ・カンボジア ―― 10拠点

バンパイン工場（タイ）
タイの最大製造拠点

ロッブリ工場（タイ）
電子機器の主力製造拠点

カンボジア工場
当社グループの戦略的大規模製造拠点

欧州 ―― 18拠点

リンカーン工場（英国）
航空機向けベアリングの製造拠点

マイオニック　ドイツ工場
ドイツの特殊ベアリング製造拠点

コシチェ工場（スロバキア）
車載モーターの製造拠点

北南米 ―― 9拠点

チャッツワース工場（米国）
初の海外製造拠点

ピーターボロー工場（米国）
航空機向けベアリングの製造拠点

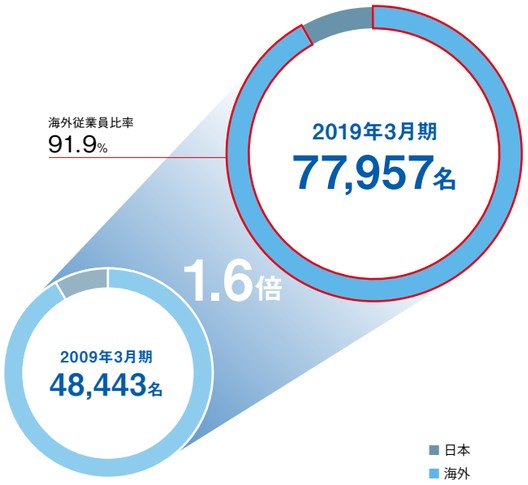
ミツミ オートモーティブ（メキシコ）
車載向け製品の製造拠点

第3章　価値創造への取り組み―非財務資本の強化

人的資本

グローバルに事業展開する当社グループは、人材の多様性を前提とした人材力の強化が重要と考えています。性別や年齢、国籍、障がいの有無などにかかわらず、多様な人材が能力を最大限に発揮できる環境づくりに努めています。

■ グループ従業員数の推移



人材育成

マテリアリティ 3

当社グループ従業員のうち日本人は概ね8%程度に過ぎません。こうしたグローバル企業である当社グループにとって、グローバル人材が育ち活躍することは重要な経営課題の1つです。

当社グループでは、多様な人材を採用するとともに、グローバルに通用する人材を育成するためのさまざまな研修を行っています。

主な取り組み

- 多くの従業員に海外赴任の機会を提供
- 米国ビジネススクールへの派遣（次世代リーダー育成）
- 海外幹部クラスの従業員にリーダーシップ研修を実施
- 海外ナショナルスタッフの日本派遣研修（業務スキル向上、日本語習得、ネットワーク構築）

ダイバーシティ／女性の活躍

マテリアリティ 4

当社は、世界27カ国に拠点を持ち、売上高の60%、生産高の90%以上を海外から生み出しています。また、M&Aにより新たな従業員が全世界で加わっています。

- 海外従業員比率　91.9%
- 女性従業員比率　65.3%
- 女性管理職比率　19.2%

当社の原点は「真摯なものづくり」への情熱とこだわりであり、会社のDNAでもあります。
M&Aで統合した会社にもこのDNAを早期に浸透させ、グループの一体感を保っています。

今後の取り組み

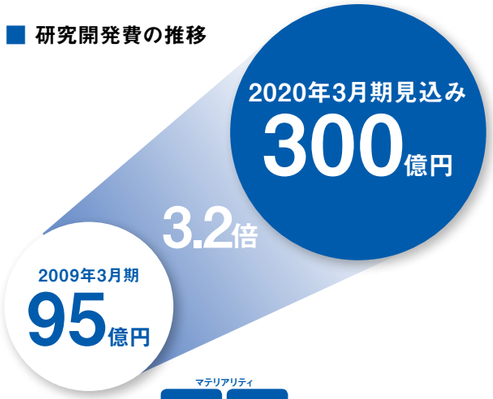
今後のさらなるビジネス拡大を見据え、国籍・文化を問わず人材を見出し、活躍できる環境を整えていきます。特に、これからの10年で売上高2.5兆円、営業利益2,500億円を目指すべく、「グローバル規模の人材育成・ダイバーシティの推進」をマテリアリティ（重要課題）に掲げ、すべての従業員がその力を最大限発揮できる環境づくりをさらに加速していきます。マテリアリティ P.40

ミネベアミツミの100周年に向けて、よりグローバルな人材育成を目的として人材開発部が中心となり、世界中の拠点と連携しながら取り組みを進めていきます。

知的資本

ミネベアミツミは、48年で48件のM&Aを通じて事業ポートフォリオの強化と見直しを行いながら、「製造資本」「人的資本」を増強してきました。さらなる持続的成長のためにも、お客様・社会のニーズに応える新製品開発により新市場の開拓に取り組んでまいります。

■ 研究開発費の推移



■「コア技術」と「８本槍製品」の相合による製品開発

研究開発投資の拡大に加え、
製造・技術・開発・営業の総合力により、新たな市場を開拓していきます。

お客様・社会のニーズ把握
↓
新製品の開発　（コア技術×８本槍の相合）
↓
新たな市場開拓
↓
大量生産＋大量供給
↓
常識を超えた「違い」で新たな価値の創造

新製品開発事例

マテリアリティ 5 7

スマートLED照明

SALIOT
Lighting Innovation

スマートフォンで照明を簡単操作。

SALIOT（サリオ）は、当社の強みである「超精密機械加工技術」と「光学技術」を活用した、光を自在に操るスマートLED照明です。ここに当社の「高周波（無線）技術」と「センサー技術」を付加し、活用範囲を大きく広げました。

QRコードから動画でご覧ください
シーン設定により、一瞬で異なる空間を創り出せる
照明調整を、簡単・安全・低コスト・短時間で行える

■ SALIOTの「コア技術」・「8本槍製品」とのシナジー

コア技術

- 超精密機械加工技術
  ▶ 超薄型レンズの金型加工
- センサー技術
  ▶ 追尾センサー
- 光学技術
  ▶ 超薄型レンズのパターン設計
- 高周波技術
  ▶ 無線コントロール
- 機構設計技術
  ▶ 上下左右・配光角度調整（ギヤ・モーター）

「相合」による
シナジー効果

8本槍で使用している製品

- ベアリング
- モーター
- センサー
- 電源
- 無線 / 通信 / ソフトウエア