

**ADVANTAGE**  
PARTNERS

**MinebeaMitsumi**  
*Passion to Create Value through Difference*

 株式会社 芝浦電子

# 共同記者会見

2025年4月10日

## 登壇者紹介

**ADVANTAGE**  
PARTNERS

株式会社アドバンテッジパートナーズ

代表パートナー

ささぬま たいすけ

**笹沼 泰助**

**MinebeaMitsumi**  
*Passion to Create Value through Difference*

ミネベアミツミ株式会社

代表取締役 会長 CEO

かいぬま よしひさ

**貝沼 由久**

 株式会社 **芝浦電子**

株式会社芝浦電子

代表取締役社長

かさい あきら

**葛西 晃**



本日はお集まり頂きまして、誠にありがとうございます。株式会社芝浦電子社長の葛西でございます。

本日開催の取締役会におきまして、ミネバアミツミ様による当社普通株式に対する公開買付けに関して賛同の意見を表明すること、およびミネバアミツミ様の公開買付けへの応募を推奨することを決議いたしました。当社の株主の皆様に対して応募を推奨するとともに、ステークホルダーの皆様にもご理解いただきたく、概要をご説明させていただきます。

## 当社の主力事業：電子部品サーミスタで技術革新と環境対策に貢献



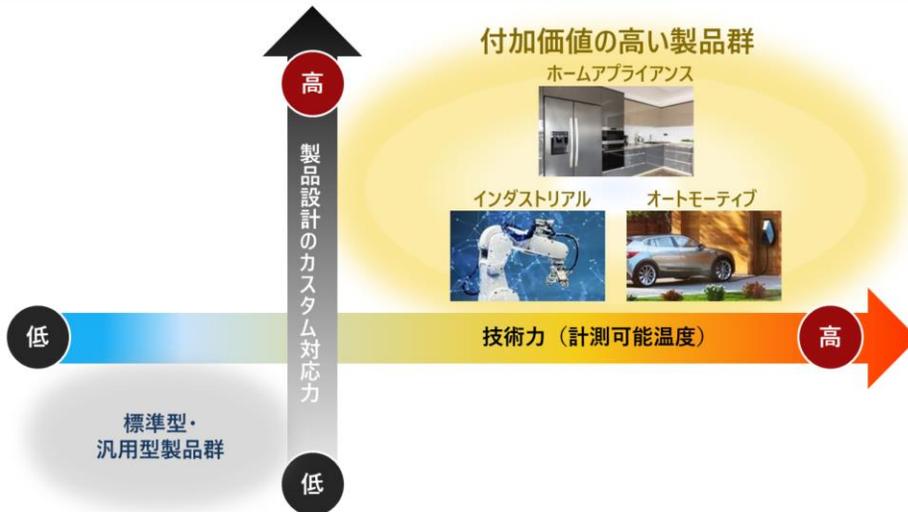
4

当社の製品は、サーミスタと呼ばれる温度センサでございます。ここに実際に電動車、EV車とかハイブリッド車、こういった電動車のモーターに付いている温度センサをお持ちしました。この中にサーミスタと呼ばれる半導体が入っておりまして、その半導体で温度を検知するという製品でございます。会場の後方に、サーミスタのサンプルを設置させていただきましたので、後程ご覧頂ければと思っております。

当社のサーミスタ・温度センサは、その用途に合わせてお客様と当社の設計者が技術的な擦り合わせを行い、新しい製品の開発と製造を行っております。近年、気候変動問題あるいはエネルギー問題は、世界の重要な課題となっております。ますます温度管理の重要性が増してきているということになっております。

当社の温度センサは、自動車、エアコンをはじめとした家電製品、産業機器とかプリンターなどの幅広い分野で世界中のお客様にご使用いただいている製品でございます。その製品は、安全・安心で快適な暮らしを支えるとともにですね、省エネルギー化といった社会課題の解決にも貢献しておるとい製品でございます。

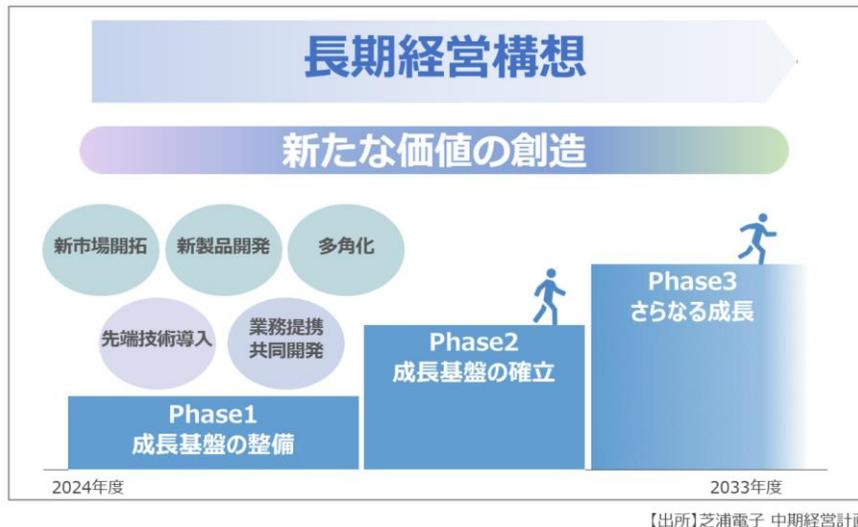
## 世界シェア第1位を支える「開発・製造」戦略



当社のサーミスタ・温度センサの世界シェアは1位でございます。世界シェア1位の理由、強みといたしましては、スライドの横軸である「高度な技術力」と、スライドの縦軸にあります「お客様のニーズに応えるカスタム対応力」にあります。この2つの強みを最大限活かしまして、当社は汎用型の製品ではなくて、付加価値の高いカスタム性の高い製品を開発し、製造・販売を行っております。

例えばですね、自動車の分野では急速に電動化が進んでおります。従来のガソリン車やディーゼル車では車1台あたりだいたい15個ぐらいのサーミスタ・温度センサが使われておりますけれども、電動車ではその温度管理の重要性から、およそ倍の1台あたり30個ぐらいのサーミスタ式温度センサが使われております。今後は、自動車分野だけでなく、再生可能エネルギー市場やAIデータセンターなどの分野でも当社の付加価値の高いサーミスタ・温度センサの需要がますます増加していくものと考えております。

## 「開発・製造」戦略を中心に据えた長期的な成長の追求



6

当社はさらなる成長を目指すため、中期経営計画におきまして「新製品、新市場の拡大」を掲げ、新しい製品の共同開発や業務提携も視野に入れておりました。

そのような中、公開買付けのご提案をいただきまして、独立したメンバーから構成される特別委員会を立ち上げ、慎重に検討を重ねてまいりました結果、ミネベアミツミ様のご提案が良いという結論に至りました。その最大の理由の一つとして、当社の企業価値の源泉であります、新しい製品開発、製造面でのシナジー効果が挙げられると考えております。

ミネベアミツミ様は当社と同じように、お客様のニーズに対応したカスタム製品にもご注力されております。そのミネベアミツミ様の製品開発力と、当社の製品開発力、これを掛け合わせた新しい技術や新しい製品がその相乗効果により、広く世界のお客様にご認識いただけるものとこのように信じております。またミネベアミツミ様とは、すでに取引実績がありましてシナジー効果の実現性が既に高いということや、ミネベアミツミ様が過去のM&Aにおきまして確固たる実績をおもち、こういったことも、今回の判断に至る後押しとなったということでございます。

他方、もう1社ご提案いただいたYAGEO様の製品につきましては、そのほとんどの製品は回路基板に実装されているものが中心でありまして、その多くは、大量に生産される汎用型の製品であると考えております。当社が得意としている領域とはこれは大きく異なりっている訳でございます。他の様々な視点からも検討を加えまして、当社事業とのシナジー効果は限定的であると判断いたしました。

このような理由から、当社は開発・製造面での当社の強みを最大限に活かせるパートナーとして、ミネベアミツミ様のご提案に賛同いたしました。また、先ほど本件を開示した後、私とミネベアミツミの貝沼会長から社員に対しまして、ここに至った経緯を直接ご説明いただきまして、とても好意的な反応も社員の方から頂戴しております。引き続き、社員の皆さまとは十分なコミュニケーションをとってまいりたいとこのように考えております。

ミネベアミツミ様との連携によりまして、両社の技術者同士が対話を重ねることでイノベーションはより一層加速し、革新的な製品がミネベアミツミ様の大きなグローバルネットワークを通じて、世界のお客様に提供できるものと確信しております。安全で安心、快適な暮らしと、省エネルギー化の実現による気候変動問題への対策など、地球規模の大きな課題の解決に、いままで以上に貢献できるものと考えております。

本提案への賛同につきまして、株主の皆様をはじめ、すべてのステークホルダーの皆様の、ご理解とご協力を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。



ミネベアミツミの貝沼でございます。  
本日はお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

先ほど葛西社長様からのご説明にもありました通り、当社は本日、芝浦電子に対しまして公開買付けを実施することを決定いたしました。

この決断は、何よりも、芝浦電子のサーミスタという製品の品質・技術が非常に優れているということ。そして、そうした芝浦電子の製品が、当社の成長戦略である8本槍戦略によくフィットするだけでなく、各種技術を「相合」、これは「相い合わせる」という言葉を使っておりますけれども、「相合」して派生する新製品の可能性や我々が世界28か国、101か所の営業拠点、2,000名の営業員というものを有しておりますけれども、これを利用することによりまして、他の誰よりも大きなシナジーを生むことができると確信したからでございます。

さらに、本件はですね、芝浦電子のマネージメントからの買収検討依頼を発端として、賛同・応募推奨をいただいていることから、私どもとしてはいわゆるホワイトナイトとしての対抗提案だというふうに認識しております。これは、日本の優れた技術を守るということに繋がる点でも非常に重要な意義があると考えています。

具体的には順を追ってご説明します。

ミネベアミツミ株式会社について

超精密な部品で豊かな生活を支える



「相合」精密部品メーカー

※相合（そうごう）：相い合わせることを意味する造語です。当社グループのあらゆるリソースを掛け合わせ、相乗効果により新たな価値を創造します。

まず最初にですね、少しだけミネベアミツミのご紹介をさせていただきたいと存じます。

私どもは、技術・製品を、先ほど申し上げました通り、相い合わせることで様々な分野でシナジーを生み出す、「相い合わせる」、「相合」精密部品メーカーとして、自動車、航空機、ロボティクス、医療関係、産業機器、スマートフォン・タブレットなど通信機器などなど、生活や産業に不可欠な幅広い製品を供給しております。

# ミネベアミツミの成長

12期連続 過去最高売上高更新見込み!

- 自然的成長による売上高
- M&Aによる売上高
- 営業利益

2024年3月期~2029年3月期  
年平均成長率  
売上高 12.3%  
営業利益 27.7%

2009年3月期~2024年3月期  
年平均成長率  
売上高 12.0%  
営業利益 12.0%



当社グループは、自律的なオーガニック成長と、M&A、そして社会的課題解決の為の部品や製品の開発を中心として連続的な成長を果たし、事業を大きく伸ばしてまいりました。

実際に、私が社長に就任してから2025年3月期までの16年間で、売上高は約6倍、営業利益は約7倍に成長しています。さらに、2029年3月期には、売上高2兆5,000億円、営業利益2,500億円への成長を目指しています。

## M&Aの実績

当社はこれまでに60件のM&Aを実施しており、特に直近の16年間で29件のM&Aを手掛けています。

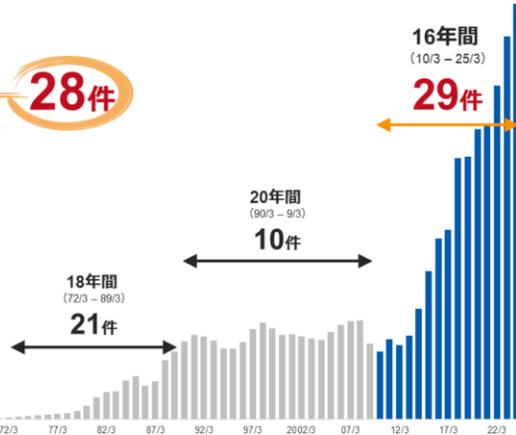
**16年間**  
M&A実績

**29件** うち、**統合済み 28件**

統合済み28件の 企業価値の累計額	約 <b>3,060</b> 億円
統合済み28件の 売上高合計 (統合時点)	約 <b>6,550</b> 億円
統合済み28件の 営業利益合計 (25年3月期見込)	約 <b>440</b> 億円

創業以来売上高

1952/3 57/3 62/3 67/3 72/3 77/3 82/3 87/3 92/3 97/3 2002/3 07/3 12/3 17/3 22/3



10

こうした成長の核の一つとなっているのがM&A戦略ということになります。

創業から72年の間に60件のM&Aを行っています。私が社長に就任して以降の約16年間でも、これまでに29件のM&Aを実施し、着実な成長につなげております。

こうした中で、今回公開買付けにより、芝浦電子が当社グループに加わっていただくことで、お互いの事業の「相合」、「相い合わせる」ことを実現し、さらなる成長を目指せると考えました。

## ミネベアミツミにおける本公開買付け検討の経緯

- 1 芝浦電子より協業の可能性について打診を受け協議実施
- 2 両社は双方の工場見学を速やかに実施
- 3 YAGEOによる公開買付け予定の公表
- 4 芝浦電子における特別委員会の設置
- 5 芝浦電子から完全子会社化検討要請・同日意向表明書提出
- 6 デュー・ディリジェンス実施、より大きなシナジーを確信
- 7 芝浦電子取締役会より賛同・応募推奨

11

続いて、公開買付けの検討の経緯をご説明申し上げます。

まず、1のとおり、2025年1月中旬、芝浦電子より、第三者から買収提案を受けていることを踏まえた協業の可能性に関する面談の打診というものを受けました。その後、シナジー発現の可能性につきまして意見交換や協議を実施いたしました。

そして、2にありますように、翌週には、私もスケジュールを変えまして、双方でお互いの工場、これはタイだとかカンボジアをですね、お互いの工場の視察というものを行いました。

そして、その後、3、ヤゲオ社が芝浦電子に対して買収提案を行っていることが公表されたことを認識しました。

さらに、4ですが、芝浦電子は特別委員会を設置すると公表し、ヤゲオ提案に対して真摯な対抗提案があれば、芝浦電子において真摯な検討が行われると認識しました。

その後、5、2月17日に、芝浦電子から完全子会社化の検討要請を受けまして、同日には、当社より意向表明書を提出いたしました。

このように、打診を受けた同日中に意向表明書を提出したわけですが、これには、もともと芝浦電子とは近年取引が始まっておりまして、その後、取引額も飛躍的に伸びている中で、この段階ですでに両社が一つのグループとなった場合の製品群の相性やシナジーが高いであろうことは認識していたこともございます。

加えまして、海外資本の傘下になることに芝浦電子の従業員や取引先からも不安視されるといった懸念もございまして、また、我々自身、芝浦電子のような日本を代表する卓越した電子部品メーカーが海外資本になり、高度な技術力や事業基盤が毀損ないし国外に流出するということで日本の国益を損なうことになる強い、個人的にも危機感を抱いたことも背景にございます。

この段階から、日本の優れた技術を守る必要があると、経営としての強い意志・想いがあった訳でございます。

そして、6のとおり、デュー・ディリジェンスのプロセスへの招聘を受け、デュー・ディリジェンスを実施いたしました。我々は、これまで72年の歴史の中で60件のM&Aを行っておりますが、デュー・ディリジェンスを実施する中

で、工場に行けばその会社が良い会社かどうかというのはすぐにわかりますということも申し上げております。芝浦電子の主要な工場を私自身も実際に足を運んで見させていただいたことで、芝浦電子が卓越した技術を持ち、サーミスタの分野で世界のトップに立つ理由がよくわかった気がいたします。こうした経緯を経て、当社の事業群との間で、間違いなく、より大きなシナジーが可能になると確信いたしました。

そして、最後に7のとおり、本日、芝浦電子より、賛同・応募推奨をいただくことができました。

## 本公開買付けの概要

項目	概要			
公開買付者	ミネヘアミツミ株式会社			
対象者	株式会社芝浦電子			
公開買付期間（予定）	2025年4月23日から2025年5月27日（22営業日） （公開買付けに係る開始予告を公表した2025年4月10日の翌日から起算した場合は30営業日）			
買付価格	1株当たり 4,500円			
プレミアム	基準日：2月5日 （YAGEO予告プレス公表直前）	基準日終値：43.54%	基準日：4月9日 （本件公表日の前営業日）	基準日終値：7.40%
		1ヶ月平均：40.23%		1ヶ月平均：0.99%
		3ヶ月平均：38.59%		3ヶ月平均：9.49%
		6ヶ月平均：37.24%		6ヶ月平均：20.97%
買付予定株数の下限	下限：7,539,900株（所有割合：50.01%）			
買付予定株数の上限	設定せず			
買付代金の総額	67,567,999,500円			
資金手当	自己資金			
応募契約	下記6社（所有株数合計：1,424,486株、所有割合合計：9.45%）の大株主と締結済 埼玉りそな銀行（695,640株、4.61%）、日星電気（341,000株、2.26%）、ジェイアンドエス保険サービス（213,310株、1.41%）、日星オプト（100,000株、0.66%）、日本光電工業（61,226株、0.41%）、りそなりース（13,310株、0.09%）			
スキーム	公開買付け成立後はスクイーズアウト手続きにより、対象者は上場廃止、当社の完全子会社となる予定 スクイーズアウト手続後に対象者株式の5%をAPIに譲渡する予定			
公開買付代理人	大和証券株式会社			

12

続いて、この度の公開買付けの概要についてご説明を申し上げます。

詳細はこちらのページに記載の通りです。

当社が公開買付者として、芝浦電子の普通株式の100%の取得を目指します。

買付価格は1株あたり4,500円でございます。

これは、ヤゲオ社の提案価格を上回るもので、芝浦電子の株主の皆様にとって魅力的な売却機会を提供できるものと考えています。

実際に、芝浦電子の大株主の方々からは、既に当社の公開買付けに応募することを了解いただいております。応募契約を締結しております。このような応募契約を締結した株主様は6社で約9.45%の株式に相当します。今後、公開買付けの開始日までさらにこのような株主の皆様と個別にこのような契約を結んでいきたいということで、さらに増える見通しだということをお知らせしておきたいと思っております。

また、スキームの欄に記載のとおり、今回のM&Aでは、私ども、初めてですね、プライベート・エクイティをお誘いするというので、日本のPEファンドのパイオニアでありますアドバンテッジパートナーズグループに資本参加いただこうと思っております。原則、当社から芝浦電子株式の5%をアドバンテッジパートナーズグループに譲渡する予定です。

また、資本参加いただく目的ということでございますけれども、私どもは今の価格が企業価値を十分に反映している価格だと思っておりますが、今回はホワイトナイトで参加をすることでございまして、万一、公開買付価格が変更され、その結果買付資金及びスクイーズアウト手続きのための資金が増額すると判断される場合は、私どもは財政規律、営業利益の約10倍というのを守っておりますので、アドバンテッジパートナーズグループに増額分の出資・資本参画を積極的に検討いただくために今回お誘い申し上げたということでございます。

最終的に、芝浦電子の株主は当社とアドバンテッジパートナーズグループの2社となり、芝浦電子と当

社とのシナジーを最大化しつつ、企業価値最大化を目指してまいりたいと存じます。

## 本公開買付けの前提条件

- ① 芝浦電子の取締役会において、本公開買付けに賛同・応募推奨する旨の取締役会決議がなされ、賛同意見が変更又は撤回されていないこと。
- ② 芝浦電子の特別委員会において、本公開買付けに賛同・応募推奨する旨の取締役会決議を実施することについて肯定的な答申が行われており、かつ、当該答申が変更又は撤回されていないこと。
- ③ 芝浦電子の第67回定時株主総会において、株主から株主提案権の行使期限までに、剰余金の配当に関する株主提案が行われていないこと。
- ④ 本日以降、法令上本公開買付けを撤回できる事由が生じていないこと。
- ⑤ 当社が、芝浦電子が公表していない重要事実等を認識していないこと。

13

続いて、こちらのページでは、公開買付けの前提条件をお示ししています。

こちらの①から⑤の前提条件が充足され、又は当社が放棄した場合に、本公開買付けを実施することとしております。

この中でも、当社としては、とりわけ、①②の部分には強くこだわりました。

本日、芝浦電子の取締役会・特別委員会から賛同及び応募推奨をいただき、その一方、ヤゲオ社からの提案については反対することが表明されております。

従って、①②は現時点で既に充足しております。

ご案内のとおり、私どもは、M&Aを成長戦略の軸の一つとして位置付けております。これまでも数多くのM&Aを成功させてきた中で、M&Aというのは買ったおしまいというのではなく、いわゆるポスト・マージャー・インテグレーション、PMI、すなわち買収後にいかに意思疎通を密にしてお互いの事業を成功に導くかということが極めて重要でございます。

当然ながら、企業も実際には人が動かしている訳でございまして人と人が信頼関係を築いていくことがM&Aの成功に絶対不可欠だと私は考えています。

そういう中で、M&Aの直後から前向きに取り組んでいただけるようになるために、芝浦電子の取締役会に賛同をいただけるということは、我々の中では必須条件だと思っておりました。

また、本日、芝浦電子の取締役会から賛同をいただきましたので、葛西社長にはご無理を申し上げましたが、さっそく本日発表後すぐに私自身が埼玉にある芝浦電子の本社にお伺いして、社員のみなさんの前で、私たちがどういう会社で、どういう考えのもとで芝浦電子の皆さんと一緒にになりたいか、どういう目標を目指すかということをお話させていただき、対等の精神で一緒に企業価値を上げていきたいと思います、と強調させていただきました。

私は今日、埼玉に行ってですね、入場するときに100名の従業員の方とウェブで600名の地方の工場の方に見ていただきました。一步踏み入れた時に、もう最大の拍手をいただきまして、もう本当に胸が詰まる想いでした。

これはPMIも絶対にうまくいくというふうに確信をいたしました。そういうことでございまして、社員の皆様からは期待を込めた沢山のフィードバックをいただくことができた私は確信しておりますので、お互いの信頼

関係構築に向けて素晴らしい一歩を踏み出すことができたと思っております。

## 本件の意義：芝浦電子は5本目の「槍」の中核

### 8本槍



200億円以上の営業利益が現実として見込める事業

#### 「槍」の定義とは？

- 1 大きな市場の中のニッチ市場であること
- 2 その製品は簡単な技術革新ではなくなる
- 3 当社の強みが活かせる製品であること
- 4 「槍」とされる各製品間でシナジー（「相合」）があること

1 ヘアリング 営業利益 600億円以上

2 アナログ半導体 営業利益 300億円以上

3 モーター 営業利益 300億円以上

4 アクセス製品 営業利益 200億円以上

5 センサー



株式会社 芝浦電子



6 コネクタ/スイッチ

7 電源

8 無線/通信/ソフトウェア

200億円超の営業利益を実現

14

続きまして、本件の意義についてご説明いたします。

当社は、幅広い産業に様々な製品を供給していますが、様々な機器に必要な核製品で、絶対になくならない事業を「コア事業」と定義しています。

その中で、我々が高シェア・高収益をあげ、競争優位性を発揮できるニッチセグメントを今後の重点分野と見極め、こちらの8つの事業を「8本槍」と定義しています。

これらは、200億円以上の営業利益が見込めることを一つの基準にしていますが、4つの「槍」は既にそれが実現しています。

そして、5つ目のセンサー領域に関しては、まさに現在、当社として強化を図っている中で、温度センサーの世界的なメーカーである芝浦電子から今回のオファー、お話をいただきました。

## 本件の意義：芝浦電子の温度制御は「4高」に応える

世界が求める「4高（高電圧・高電流・高周波・高スピード）」に応える  
温度制御（＝芝浦電子の技術・製品）はこれらのニーズに対して欠かせない製品

### 解決すべき社会的課題

- ・ 少子高齢化
- ・ 人口問題
- ・ 医療問題
- ・ 遠隔地医療の充実
- ・ EV
- ・ 自動運転
- ・ エネルギー問題
- ・ 温暖化
- etc.

### Seeds シーズ



### Needs ニーズ



15

当社が注力する成長領域の社会的課題に対応する領域では、我々「4高」と呼んでおりますけれども「高電圧、高電流、高周波、高スピード」と、これは日本語ですけれども、「4高」がこれからの社会的課題を解決するために絶対に必要であると、そして「高電圧・高電流」になってくれば、必ずエネルギーのマネージメントが必要になる。芝浦電子の温度制御は、こうした「4高」に応えることができるもので、ますます高まるニーズに対して、今後欠かせない製品となっていくものだと考えております。

## 本取引による3つのシナジー

1 技術革新と高付加価値製品の開発

2 当社の販路を活用したグローバル展開

3 オペレーションの効率化

**当社の目指す相合（シナジー）実現を確信**

16

続いて、シナジーについてお話いたします。

私どもが、デュー・ディリジェンスを実施した中で、大きく3つのシナジーについて確信を持ちました。

それは、①技術革新と高付加価値製品の開発、今、「4高」の話をしました。これをまず我々のキーワードとして様々な開発が走っておりますけれども、この中に芝浦電子の製品を入れていく、そして先ほども申し上げましたと思いますが、世界101か所に営業拠点、2,000名の営業員がいる、グローバル展開をしております。そして何よりも私どもは製造業でございますから、様々な自動化等についてですね、色んな知見を共有することができますし、物流資材も共通して購買にかかることができるという意味での効率化の3点でございます。

次ページ以降、それぞれについて詳しくご説明申し上げます。

## シナジー① 技術革新と高付加価値製品の開発

### 1 サーマスタの一般的な将来性とトレンド

- サーマスタは今後「温度制御」がより求められるカーボンニュートラル、自動車の電動化、AIサーバー、IoT化でその需要の拡大が期待されている。
- 技術トレンド的には、よりきめ細かい制御のための精度向上、IoTデバイスへの搭載に向けた小型化、他のセンサーとのセンサーフュージョン、耐環境性能（高温、高温環境下）の向上が求められる。

### 2 幅広い搭載アプリケーション

- 家電製品：冷蔵庫、エアコン、調理家電（電子レンジ、コーヒーメーカー）、ドライヤー
- 車載：エンジン系（水温、油温、吸気温度）、カーエアコン、電動車（主機モーター、バッテリー温度監視）
- 産業機器：温度制御全般、モーターの過熱検知、計測機器の温度センシング、ロボティクス
- 情報機器：データセンター、パソコン、スマートフォン、バッテリー機器全般
- 医療機器：体温計、画像診断装置、インキュベーター（培養機器）

### 3 当社とのシナジー「相合」

- 上記アプリケーションでの当社製品のEMS製品化による役割拡張には重要な要素（温度制御対応）
- 現時点での製品搭載例：電源製品、バッテリープロテクションモジュール、レゾルバ
- 開発製品では搭載検討中：①ロボティクス向けフレームレスモーター、②車載用温風ファン、③ドライヤー製品
- 製品としては、8本槍のセンサーの強化としてコア製品の要件を満たしている。

### 4 サーマスタの強みと弱み

- 強み：高感度、小型軽量、応答性、低コスト、長寿命 →強みが当社強みとマッチ
- 弱み：特性が非線形（アナログ技術で補正対応）、温度範囲が限定的（当社製品には十分）→弱みは最小限化

17

まず一つ目の「技術革新と高付加価値製品の開発」についてご説明申し上げます。  
サーミスタは、カーボンニュートラル、自動車の電動化、AIサーバー、IoT化で需要の拡大が期待されております。技術トレンドとしても、よりきめ細かい制御のための精度向上、IoTデバイスへの搭載に向けた小型化、他のセンサーとのセンサーフュージョン、耐環境性能の向上というものが求められております。

そうした中、②にありますように、サーミスタは当社も取り扱っている幅広い製品群に搭載することが可能であるということ、そして、③当社の既存製品や開発中の製品の役割拡大でも温度制御は重要な要素になり、先ほどの8本槍の5つ目のセンサー事業のコア製品の要件を満たすものとなっております。

さらに、④のとおり、サーミスタの特徴としても強みと弱みがありますが、高感度、小型軽量、応答性、低コスト、長寿命といった点は当社の強みとマッチする一方、特性が非線形という点で温度範囲が限定的という弱みは、当社製品との例えばアナログ半導体との組み合わせで最小化することができる、サーミスタ自体がアナログで検出する、これをデジタルにコンバートする、ここにもAFEというアナログ・フロント・エンドというアナログ半導体が必要なんです、このように「相合」できるということでございます。

## シナジー② 当社の販路を活用したグローバル展開

当社の世界の営業拠点や2,000名の営業・マーケティング担当者などの販路を活用することで、芝浦電子の既存の市場シェアの拡大に加えて、新規エリアの開拓が見込まれます。



18

続きまして、二つ目のシナジーとして、「当社の販路を活用したグローバル展開」についてご説明申し上げます。

当社はグローバルに多くの営業拠点を有し、日々世界中の顧客に対して幅広く製品及びソリューションを提供しております。当社の販路を活用することで、芝浦電子の既存エリアでの市場シェア拡大及び新規エリアの開拓が見込まれます。

具体的には、芝浦電子は国内のほか、中国・タイを中心としてアジア地域における売上比率が高く、一方で、当社は世界28か国、101か所の営業拠点に2,000名の営業・マーケティング担当者を擁しておりますので、国内のほか、アジア、米国、欧州を中心に世界グローバルに強固な顧客基盤を有しています。当社の各種センサーやアナログ半導体、モーター、対象者のNTCサーミスタと親和性のある製品群において、当社のグローバルでの販売網を活用したクロスセルが期待できるというふうにご確信しております。

## 当社の幅広い取引ネットワークへの参画

現在、当社グループが取引している自動車OEMメーカーはグループOEMも含めて全30社に上り、また、ホームアプライアンス・高級家電の領域でも多数のメーカーと直接取引を行っています。

**当社は、開発段階から顧客ニーズを直接把握しており、芝浦電子も当社グループの取引先とのネットワークでビジネスを展開することが可能になります。**



19

こちらのスライドでは、具体的な、当社グループと芝浦電子製品のクロスセルの例を示しておりますが、つい最近、5、6年前まで当社はTier 1は1社しかいなかったんですね。

今、当社グループで取引している自動車OEMメーカーは全30社に上ります。つまり、30社に対して当社はTier 1であるということでございます。また、数多くの家電メーカーとも多数の直接取引を行っています。

当社は開発段階からこうした顧客のニーズをくみ取り、直接把握できる関係にあると言えます。芝浦電子のサーミスタもこのような当社取引先とのネットワークを活用して、さらなる高付加価値の製品の販売が可能になるという風に考えております。

### シナジー③ オペレーションの効率化

両社のグローバルでの製造・営業拠点の相互活用を通じて、製造や物流コストの低減、温度センサーのニーズ増加を踏まえた部材の安定調達及び調達コストの削減を想定しております。

**MinebeaMitsumi**  
Passion to Create Value through Difference

 株式会社 芝浦電子

- 当社の調達網を生かした共同調達
- 物流等サプライチェーンの統合を促進
- 当社の販路を活用することを通じ、芝浦電子における収益性の更なる向上
- 当社が強みとする大量生産の製造ノウハウや工場オペレーションのノウハウを活用した芝浦電子の生産効率も大きく向上

20

続いて、3つめのシナジーである「オペレーションの効率化」についてご説明します。

両社のグローバルでの製造・営業拠点を相互活用することで、製造や物流コストの低減を実現できると考えておりますし、当社は、温度センサーのニーズが今後増していくと考えておりまして、部材の安定調達及び調達コストの削減が重要課題になると認識しております。

当社の調達網を生かした共同調達、物流等サプライチェーンの統合を促進することによって、そしてまた当社の販路を活用することを通じて、芝浦電子の事業における収益性の更なる向上というものが見込まれます。

加えて、当社が強みとする大量生産の製造ノウハウや工場オペレーションのノウハウを活用し、芝浦電子の生産効率も大きく向上することが期待できると考えております。

## 最後に

- 芝浦電子と当社との「相合」は非常に大きな効果を持つものであり、両社は最善のパートナー
- さらに、本件は、日本の優れた技術・企業同士の強みを高めることで、世界の豊かな生活の実現に貢献できるという大きな意義がある

**日本の技術を守る**

21

以上、ご説明しましたとおり、芝浦電子と当社との「相合」、「相い合わせる」ことは非常に大きな効果を持つものでありまして、両社は、他社には取って代わることのできない最善のパートナーであると考えています。

さらに、本件は、単に、両社にとって意義があるだけでなく、日本の優れた技術・企業同士の強みを高めることで、世界の豊かな生活の実現に貢献できる、そして何より私が強調したいのは、日本の優れた技術を守るというこの意味でも、極めて大きな意義のあるものだと思っております。

以上で私からの説明を終了させていただきます。ご清聴ありがとうございました。



皆さん、こんにちは。アドバンテッジパートナーズ、代表パートナーの笹沼泰助でございます。よろしくお願いいたします。さきほど芝浦電子・葛西社長様、ミネバアミツミ・貝沼会長様からのご説明にもございました通り、当社は本日、本公開買付への資本参画を目的として、ミネバアミツミとの基本合意書を締結させていただきました。

当社は1997年に我が国最初のプライベート・エクイティ・ファンドを設立して以来、累積100件を超える投資実績を積み重ねて参りました。当社はいわゆるバイアウト、つまり非公開化を伴うマジョリティ投資に加えまして、国内上場企業へのマイノリティ投資や、アジアでのバイアウト投資、そして、サステナビリティ・再生可能エネルギー領域への投資など、複数の投資戦略、地域にて投資活動を営んでおります。

当社は投資理念といたしまして投資先企業様を当社から離れた後も永続的に成長する企業へと発展させることを掲げてございます。この度、予てより事業上の接点がございましたミネバアミツミより、本公開買付の対抗提案時の価格引き上げを見据え、資金面でサポート可能なパートナーとしての資本参画を打診頂きました。

ミネバアミツミが掲げられている8本槍戦略と芝浦電子の持つ製品や技術を融合することで大きなシナジーを生み出す可能性や、世界の豊かな生活の実現に貢献できる、その社会的意義に深く共感をいたし、当社としてミネバアミツミと芝浦電子の一体的かつ永続的な成長に向け最大限サポートさせて頂きたいとご返答申し上げました。

本日ミネバアミツミと締結した基本合意書には、本公開買付価格が変更され、その結果買付資金が増額する場合、当社は増額分の出資・資本参画を積極的に検討する意向を有する旨が記載されております。また、当社は多数の企業への投資・成長支援実績やグローバルな舞台で培った投資・運営ノウハウを積極的に活用いたしまして、ミネバアミツミ、芝浦電子のまさに「相合」実現へ向け、最大限尽力する所存でございます。

以上で私からの説明を終了させていただきます。ご清聴ありがとうございました。

**ADVANTAGE**  
PARTNERS

**MinebeaMitsumi**  
*Passion to Create Value through Difference*

 株式会社 芝浦電子

**【参考資料】ミネベアミツミ株式会社 会社概要**

## ミネベアミツミの会社概要

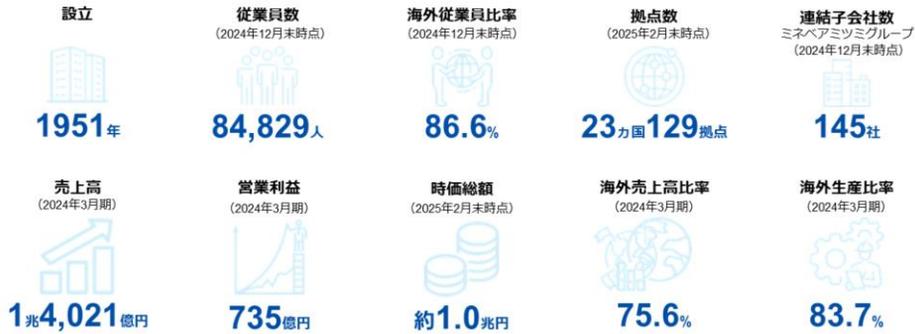
ミネベアミツミは、ベアリングなどの機械加工品事業、半導体、小型モーター、電子デバイスなどの電子機器事業、自動車部品・産業機械・住宅機器事業を手掛ける超精密部品メーカー



本社：  
 軽井沢工場(長野県)



東京本部：  
 東京クロステックガーデン(汐留)



**【参考資料】株式会社芝浦電子 会社概要**

## 芝浦電子の概要

芝浦電子は、1953年の創業時から、一貫してサーミスタの開発・製造・販売に携わる専業メーカーであり、サーミスタの世界シェアNo.1の規模と実績を有しています。

サーミスタ専業メーカーとしての強みを生かし、多様化し高度化するニーズにお応えできる高品質な製品を生み出し、世界中のあらゆる分野のお客様に製品を提供してきました。

サーミスタは温度が変わると電気抵抗が変化する電子部品です。温度が高くなると電気が流れやすくなり、温度が低くなると電気が流れにくくなるため、サーミスタ内の電気の流れをみることで温度を知ることができます。

現在、環境問題や省エネルギー化は世界共通の課題です。芝浦電子の製造しているサーミスタは、EVやハイブリット車、各種家電製品、工給湯システム、再生可能エネルギー発電システム等に使用され、温度計測や制御を行い、環境保全や省エネルギー化に大きく貢献しています。

芝浦電子は、これからも「環境」「省エネ」「安全性」「高機能化」をキーワードにさらに多くの人々の快適な暮らしのため、努めてまいります。

### 数字で見る芝浦電子

経営成績	環境	人的資本	事業基盤
売上高	CO <sub>2</sub> 排出量	社員数	世界シェア <sup>®</sup>
324億円	12,856t-CO <sub>2</sub>	4,347人	13.5%
営業利益	電力使用量	国内社員数	取引先数
51億円	41,539千kWh	1,173人	約1,000社
売上高営業利益率	取水量 <sup>®</sup>	海外社員数	国内拠点数
15.8%	229,510m <sup>3</sup>	3,174人	8拠点
ROE	エネルギー使用量 (原油換算)	女性社員数	海外拠点数
11.4%	11,482kt	3,524人	7拠点
<small>(2024年3月期)</small>	<small>©2023年1月～12月 ※数値単位は2024年3月期</small>	<small>(2024年3月末現在)</small>	<small>©2024年3月末現在 ※世界シェアは2023年度当社調べ</small>

# サーミスタ世界シェア第1位の実績を支える芝浦電子の強み

## サーミスタの世界シェア No.1



芝浦電子は、サーミスタの世界において世界シェアNo.1のトップメーカーとしての地位を築き上げてきました。こうした実績を支えているのは、「高度な技術力」と「顧客ニーズに応えるカスタム対応力」、そして、それらすべての基盤となる「高い生産能力」です。

当社は、このような強みを生かし、今後ますます需要が高まると考えられる付加価値の高いサーミスタの開発・製造に注力しています。

### ① 高度な技術力

- ・ 広範囲な温度域に対応したの高付加価値品への技術力・対応力が強みです。
- ・ 従来型のサーミスタには、経年劣化が激しいという短所がありました。当社はこうした短所を克服するサーミスタの開発に成功し、耐久性や誤差を抑えつつ広範囲な温度域での測定・制御が可能になりました。これにより、高温製品に搭載されても高い精度で温度の検知・制御が可能になりました。

### ② 顧客ニーズに応えるカスタム対応力

- ・ 今後、自動車分野での電動化の進展をはじめ、あらゆる産業分野で環境性能を強化した技術・製品の開発が求められる中で、より高度な温度管理・制御の必要性が増えています。
- ・ こうした流れに対応すべく、当社では、開発段階から、使用環境や温度域などについて、顧客企業と打ち合わせを重ね、課題を解決しながら、ニーズにあった製品を開発・製造しています。

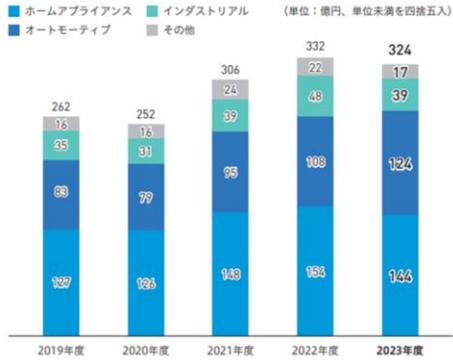


### ③ 高い生産能力

- ・ 世界最大級のサーミスタ素子工場である福島工場（株式会社福島芝浦電子）を起点に、国内の他の4工場がマザーファクトリーとして製品開発や高付加価値品の生産を行い、さらに海外に3つの生産拠点を有しています。
- ・ 製品の開発・製造から品質保証まで垂直統合することで、一貫生産体制を構築・運用しており、顧客からの高い要求を満たしています。
- ・ 生産工程は自動化を徹底し、その自動化のための設備も内製化をしています。
- ・ AIやロボットの導入などを積極的に進めることで、時間あたり・面積当たりの生産本数をアップさせるなど、生産効率の向上にもむけた取り組みを強化しています。

## 事業分野別・地域別売上構成の推移

### 事業分野別売上構成の推移



### 地域別売上構成の推移

