

ミネベアミツミ株式会社  
2024年3月期 決算説明会  
質疑応答要旨

日 時： 2024年5月10（金）17：30～  
説明者： 代表取締役 会長 CEO 貝沼 由久  
取締役 社長執行役員 CFO&COO 吉田 勝彦

※この資料は、質疑応答の内容を要約したものです。

Q：2025年3月期の計画で、セミコンダクタ&エレクトロニクス（SE）が想定より低い予想になっていると思うのですが、ミネベアパワーデバイス（旧日立パワーデバイス、MPSD）の売上・利益、既存の光デバイス、半導体、機構部品などのYoYの数字の組み立て方を教えてください。

A：半導体は、緩やかながらもボトムアウトし、ミツミ、エイブリックの利益水準はYoYでフラットを前提としています。その上で、MPSDが5月2日に経営統合して、約11カ月連結しますので、約450億円の売上と10%程度の営業利益が加わることとなります。

光デバイスにつきましては、2024年3月期の利益水準は、2024年3月期1Qに、当時の旧モデルのシェアを落として赤字に陥り、2023年3月期と比較してかなり減益になっていました。2025年3月期は、現状の市場シェア分程度を確保できる想定で年間計画を作っており、YoYで数十億円のプラスを見込んでいます。

機構部品については、ほぼ前年並みを前提にしています。

また、携帯電話用のスイッチなどで減益を想定しています。

結果として、SE全体の営業利益は、2024年3月期354億円に対し、2025年3月期380億円を想定しています。

売上は若干回復しますが、少し設備投資もして固定費が上がっていますので、その分利益率とすると少し厳しくなりますが、利益の絶対額水準は前期並みを確保できる見込みです。これに、MPSD分の業績が加わると考えています。

Q：貝沼会長のプレゼンテーションで説明があった高収益、高付加価値製品について、主に貢献している製品を具体的に教えてください。利益貢献は今期も期待できるのでしょうか。

A：カテゴリーとすると、「その他」が一つの大きなドライバーになっています。医療にいたるまでどの業界も万遍なく在庫調整をしていて、回復しはじめたということです。医療では、COVID-19で予算不足で購入できなかった医療機器が購入できるようになったという話もあるそうです。一つの大きな要因があるというよりも、様々な分野でじわじわと回復しているという状況です。

自動車もおかげさまで今も好調で、若干ながら増え続けています。

万遍なくプロダクトミックスの改善があり、為替の影響も多少あるのだと思っています。

Q：データセンターやファンについて、回復の兆し、タイミングをどのように考えているか教えてください。

A：足元のデータセンター関連の需要について、AIサーバー、一般サーバーに分けて考えると、AIサーバー関連については、ファンモーター、ベアリングについてもかなりの勢いで増加しています。しかしながら、AIサーバーは必ずしもデータセンター・サーバー全体の需要を大きくけん引しているわけではありません。

データセンター全体の回復については、言語モデルが動画モデルになるなどの変化を想定し、一般サーバーも回復するとことを前提としています。ただし、一般サーバーについて需要が回復するサインはまだあまり大きくはなく、2025年3月期の数字に大きく織り込んでいるわけではありません。2025年3月期下半期には、一般サーバーの在庫調整が終わり、実需に対応してある程度回復することを見込み、数字に織り込んでいます。

ベアリングの回復という意味では、2025年3月期ではなく、2026年3月期以降の本格的な需要回復を想定しています。

決算説明会資料の参考資料54ページの、右下の図では、サーバー数量についてAIサーバーによる増加イメージを表しています。我々の調査では、今後AIを使ったユーザーの活動が活発になって、サーバー用の数量が回復していくと見込んでいます。AIがなければ数量のCAGRは5%程度の見込みですが、AIの活用がすすむことで、今すぐではなくとも最終的にはCAGR16.5%まで増加すると考えています。

Q：ボールベアリングの生産販売数量の2024年3月期4Q実績と2025年3月期1Q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1月から順に、262、245、266、4月以降は245、268、263。

外販数量は1月から順に、214、203、212、4月以降は217、217、224。

内販数量は1月から順に、39、38、44、4月以降は46、46、45。

2025年3月期の生産数量は、平均で1Q259、2Q280、3Q298、4Q316。

外販は、平均で1Q218、2Q233、3Q257、4Q259。

内販は、平均で1Q46、2Q47、3Q48、4Q50を見込んでいます。

Q：光デバイスについて、セブ第二工場で超広角オートフォーカスが本格稼働とのご説明でしたが、ペリスコープは対応せず、既存製品のみを対応するというのでしょうか。

A：はい、ご認識のとおりです。

Q：機構部品について、売上が本格的に回復もしくは増加する時期についてどのように考えればよいでしょうか。

A：お客様情報の詳細は申し上げられませんが、当社のガイダンスおよび生産計画としては、2025年3月期3Qから徐々に売上が伸びるという前提にしています。

Q：データセンター向けの冷却方式について、液浸方式について貴社が関連製品の対応をする予定があるか、液浸方式をどのように捉えているか教えてください。

A：今の段階では液浸方式に関連する製品の対応をする予定はありません。

液冷については、車のラジエーターと同じで、冷却に必要な液体をさらに冷やすための装置が必要になり、そこでファンモーターも必要になる方式もあります。ベアリングメーカーとしてはそこに一つの付加価値ができると考えています。サイズが一回り大きなベアリングになるようですが、「相合」製品を活用して注力していきたいと考えています。

Q：2025年3月期のモーター・ライティング&センシング（MLS）の計画について、売上高の増加に対して、営業利益の増加が相対的に強く戻る予想のようですが、要因を教えてください。

A：一つ目は、ハイエンドのスピンドルモーターが回復しつつあることです。ドラマティックな勢いがあるわけではないですが、毎月徐々に、内示よりも大きな要求が来るというような現象が数か月続いています。決算説明会資料の参考資料 54 ページのグラフでお示したように、データセンター用のスピンドルモーターも回復していくことが、非常に大きなミックスの変化になります。

二つ目は、10年前はなかったモーター、また、当社のメインではなかったモーターがどんどん売れて付加価値を生んでいるというミックスの変化です。現在サーバー用ファンもかなり力を入れています。

我々の今の最大の課題は営業利益 2,500 億円です。売上高は順調にいけば今期も 12 期連続過去最高更新が見込めますが、売上に対していかに利益を上げていくかが次のチャレンジになると考えています。

15 年をかけて、事業ポートフォリオは改善できたと思っています。あとはその結果を出す時期に入ってきていると考えています。

Q：アクセスソリューションズ（AS）利益率に対する考え方について、2024年3月期下半期に改善が進み、その傾向が2025年3月期も継続するという計画だと思いますが、中国リスクなどを踏まえ、保守的な想定になっていると感じています。PMIを進めている中で、ポテンシャルとしてアップサイド要因をどのように考えているか教えてください。

A：2024年3月期は2回下方修正をしたこともあり、保守的に想定しています。

また、中国市場が日に日に悪化していると思われ、ここはストレスをかけて想定するべきだと考えています。

決算説明会資料の 26 ページにあるように、2024年3月期 2Q 時点で、市場回復時の 2025年3月期の AS の営業利益は +90~110 億円を想定していました。（当時 2024年3月期の営業利益は 100 億円想定。2025年3月期の営業利益は 190 億円~210 億円想定）。もしこのまま中国市場の悪化などが起こらなかったとした場合、+90~110 億円程度のアップサイドが見込まれると考えていただければと思います。

Q：PMC について、従来のピボットアッセンブリーの減少分を活用するという視点から、現在はトップラインを積極的に伸ばす方向に考え方が変化しているようですが、その要因を教えてください。

A：ピボットアッセンブリーがなくなるかもしれないという問題は、昨日今日の問題ではなく、50年以上取り組んできた長年の課題です。

この事業部が得意なのは、切削、研削などの超精密加工です。実はこの分野のM&Aは、規模は小さいもののかかなりハイマーゲンで、300億円規模の会社を数社トライしてきましたが、今まで実現してきませんでした。

しかし、ハイマーゲン製品ということで、一度車を分解してどのような部品がついているのか徹底的に総点検したことがありました。ある程度のターゲットを決めて、ピボットアッセンブリーに代わる製品についてお客様と会話をはじめ、我々の施設、技術を見ていただき、要求にお応えできることを証明することでオーダーがどんどん増えてきたというのが現状です。

私は、経営の本質はリスクマネジメントだと言っています。バックライトもそうですが、ピボットアッセンブリーもなくなりほしくないものの、かなり数量が減るとわかっていたので、その対応をきちんとやってきたということだと思います。

Q：2024年3月期4Qの光デバイスについて、一般的には比較的北米のハイエンドスマートフォンの需要が懸念され下振れの傾向だったと思いますが、貴社で想定より上振れた要因、今後の見通しを教えてください。

A：2024年3月期4Qについては、当社の想定に対して上振れたということで、QoQで増加したという意味ではありません。スマートフォンの販売実績は、当社より強めに想定されていたマーケット全体の販売数量と大きく乖離していたわけではないと理解しています。

Q：貴社のPMCなどの超精密加工技術を生かして、データセンターの液冷方式の構成部品に応用、参入する機会はあるのでしょうか。

A：決算説明会資料の参考資料54ページにありますように、リアドア方式などでは1ラックあたりのファンモーター、ベアリングの所要数は増えるため、このようなビジネス機会をしっかりと捉えたいと考えています。

また、冷却に対するニーズが非常に高くなっています。ファンモーター、あるいは高回転、高効率のベアリングの需要が増えていくという想定です。高品質のベアリングを供給できるメーカーとして、ビジネスチャンスが増えていくと考えています。

その他では、例えば液冷方式の中でサーバーに蓄電池がつけば、蓄電池モジュールをやろうという可能性はありますが、現時点で大きく数字としてお示しできるものはありません。

以上