

決算説明会

2025年3月期 第3四半期

ミネベアミツミ株式会社
2025年2月5日

吉田です。
2025年3月期第3四半期の連結実績についてご説明します。

3Q連結業績サマリー

前年同期比で減収も、高収益ビジネスの成長に伴い増益

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期		前年同期比	前四半期比
	3Q	2Q	3Q	伸び率	伸び率
売上高	381,207	422,783	369,643	-3.0%	-12.6%
営業利益	24,704	28,146	26,423	+7.0%	-6.1%
税引前利益	21,414	18,030	24,183	+12.9%	+34.1%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	15,212	12,112	17,606	+15.7%	+45.4%
基本的1株当たり 四半期利益 (円)	37.62	30.00	43.83	+16.5%	+46.1%

為替レート	2024年3月期	2025年3月期	
	3Q	2Q	3Q
US\$	149.09円	154.16円	149.03円
ユーロ	159.31円	167.59円	161.99円
タイバーツ	4.15円	4.29円	4.42円
人民元	20.47円	21.30円	20.88円

2025/2/5

2

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

2025年3月期第3四半期の連結業績は、売上高は、前年同期比で3.0%減、前四半期比12.6%減の3,696億4,300万円となりました。

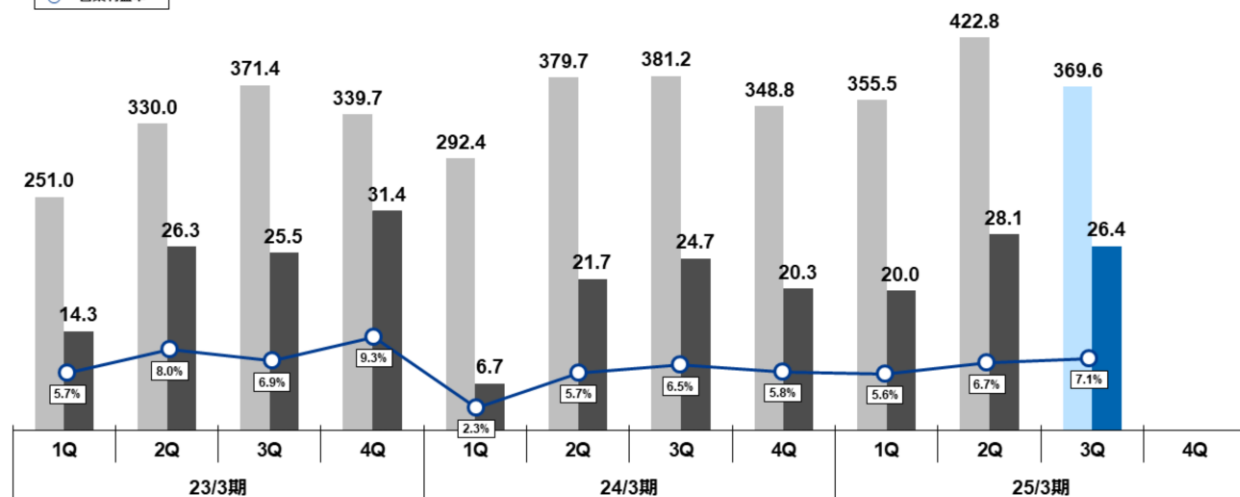
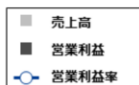
営業利益は、前年同期比で7.0%増、前四半期比6.1%減の264億2,300万円となりました。

親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前年同期比で15.7%増、前四半期比で45.4%増の176億600万円となりました。

為替の影響は、売上高で前四半期比マイナス93億円、前年同期比プラス15億円、営業利益は前四半期比マイナス38億円、前年同期比はマイナス20億円との推計です。

売上高、営業利益、営業利益率

(10億円)



2025/2/5

3

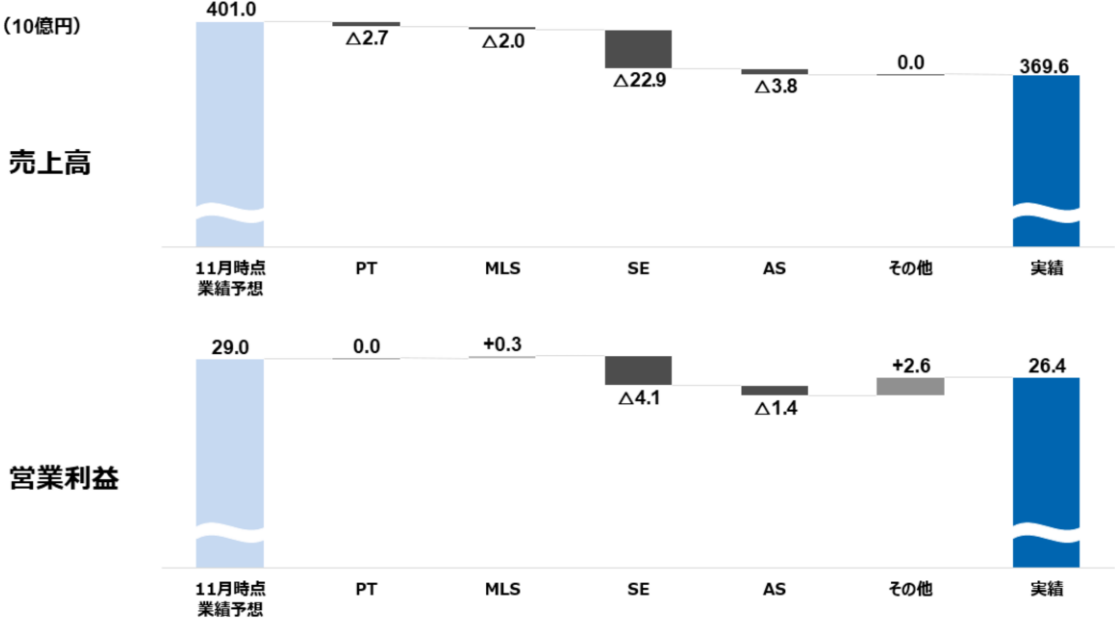
MinebeaMitsumi

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3四半期の営業利益率は7.1%となりました。これは前年同期比では0.6ポイント増加、前四半期比では0.4ポイントの増加となりました。

3Q実績 前回予想（2024年11月6日）からの差異



こちらは、第3四半期の売上高、営業利益の実績につきまして、11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、主に航空機向け製品や、欧米子会社が販売している医療向け特殊ベアリング等が想定を下回りました。

MLSは、HDD向けモーター、車載向けモーター、およびソーラー向けを除いた非車載モーターは想定どおりとなったものの、電子デバイスが想定を下回りました。

SEは、主にスマートフォン市場減速の影響を受け、光デバイスで想定を下回りました。

ASは、中国や欧州市場減速の影響を受け、想定を下回りました。

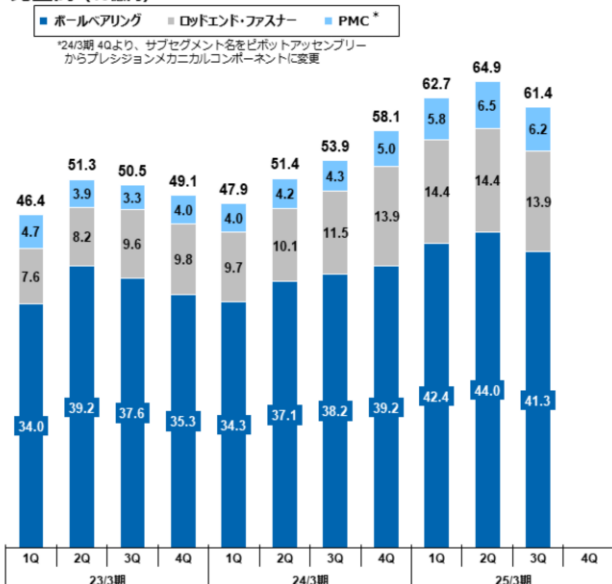
営業利益においては、PTおよびMLSは、概ね想定どおりとなりました。

SEは、主に光デバイスで想定を下回りました。

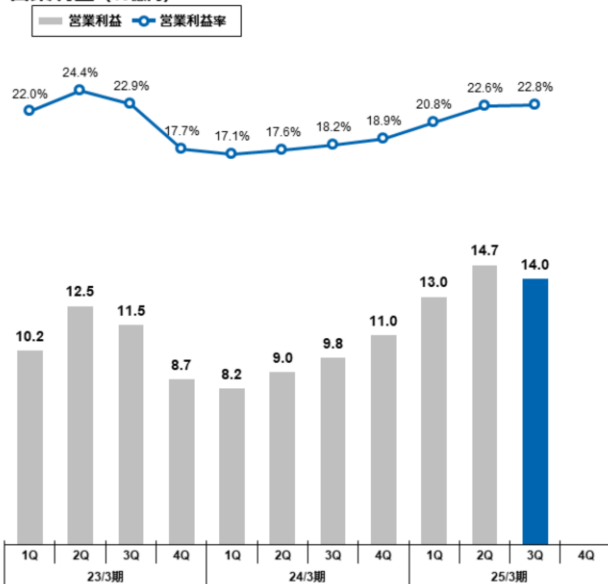
ASは、想定を下回りました。

プレジジョンテクノロジーズ セグメント (PT)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2025/2/5

5

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

こちらはプレジジョンテクノロジーズセグメントの四半期ごとの推移です。

左側のグラフが四半期ごとの売上高の推移を、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。

第3四半期の売上高は614億円、前四半期から5.5%の減少となりました。

ボールベアリングの売上高は413億円、前四半期比で6.1%の減少となりました。外販数量は月平均で2億4,300万個、前四半期比でほぼ横ばいとなりました。

ロッドエンド・ファスナーの売上高は139億円となり、前四半期比で3.4%の減少となりました。

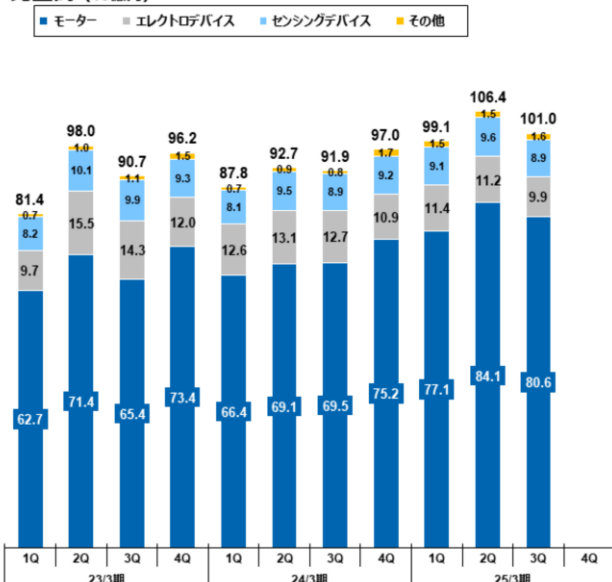
PMCの売上高は62億円となり、前四半期比で5.6%の減少となりました。

営業利益ですが、当四半期は140億円、営業利益率は22.8%となりました。

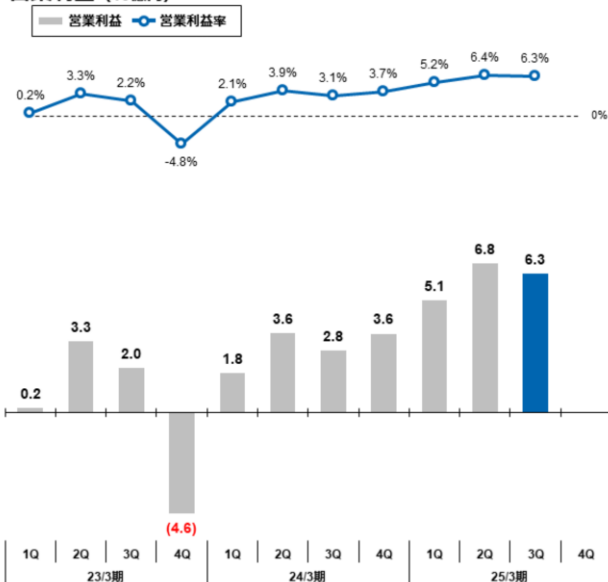
前四半期比では、営業利益は4.9%の減少、営業利益率では0.2ポイントの上昇となります。

モーター・ライティング&センシング セグメント (MLS)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2025/2/5

6

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1,010億円、前四半期比で5.1%減となりました。

製品別では、モーターは前四半期比4.1%減の806億円となりました。HDD向けモーター、車載向けモーターは堅調に推移したものの、ソーラー向けモーター等が低調となったためです。

エレクトロデバイスは99億円、前四半期比11.7%の減少となりました。

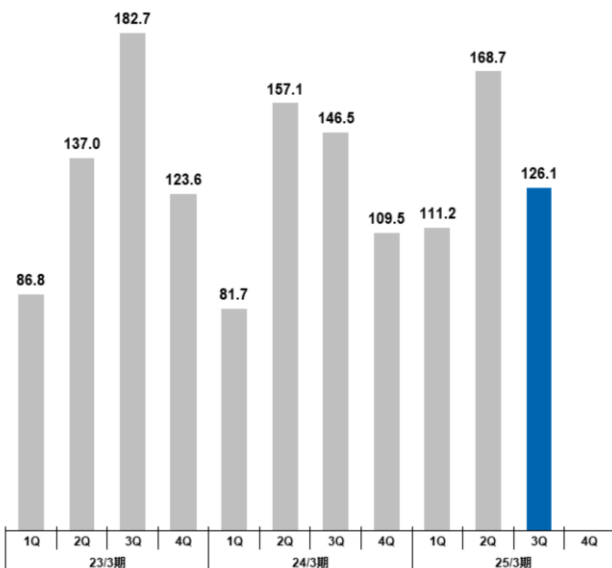
センシングデバイスの売上高は89億円となり、前四半期比7.0%減となりました。

営業利益は63億円、営業利益率は6.3%となりました。

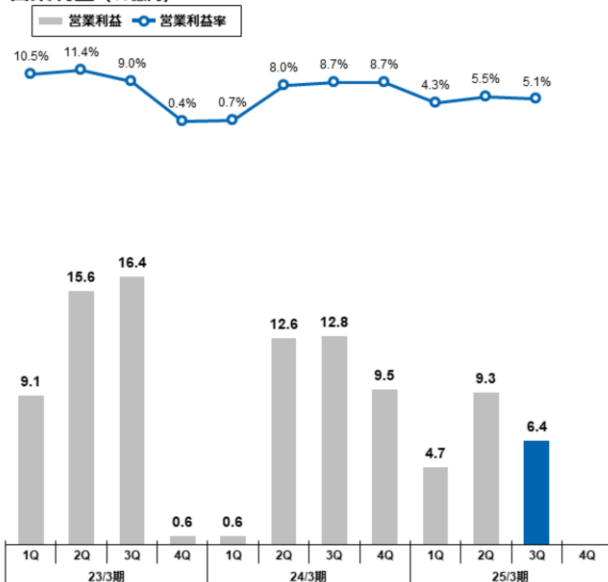
前四半期比では、営業利益は6.9%の減少、営業利益率は0.1ポイント減となりました。

セミコンダクタ&エレクトロニクス セグメント (SE)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2025/2/5

7

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1,261億円と、前四半期比25.2%の減少でした。

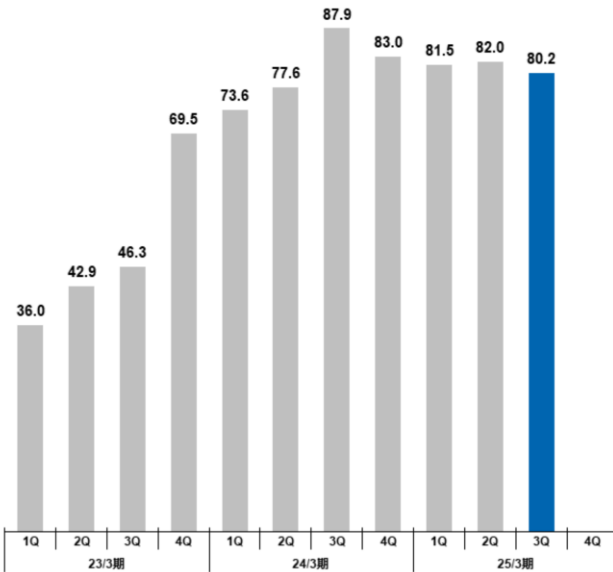
これは、主に光デバイスや機構部品等の減収によるものです。

営業利益は64億円となり、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31.3%の減少、営業利益率は0.4ポイントの減少となりました。

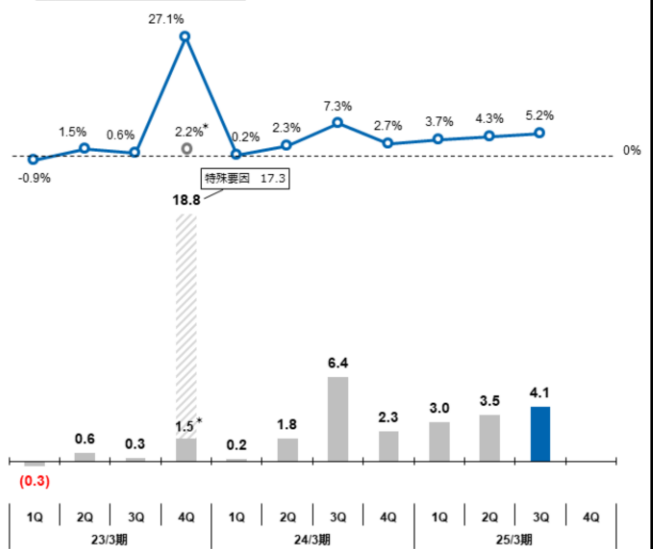
アクセスソリューションズ セグメント (AS)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)

■ 営業利益 ● 営業利益率



2025/2/5

8

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802億円、前四半期比で2.2%の減少となりました。

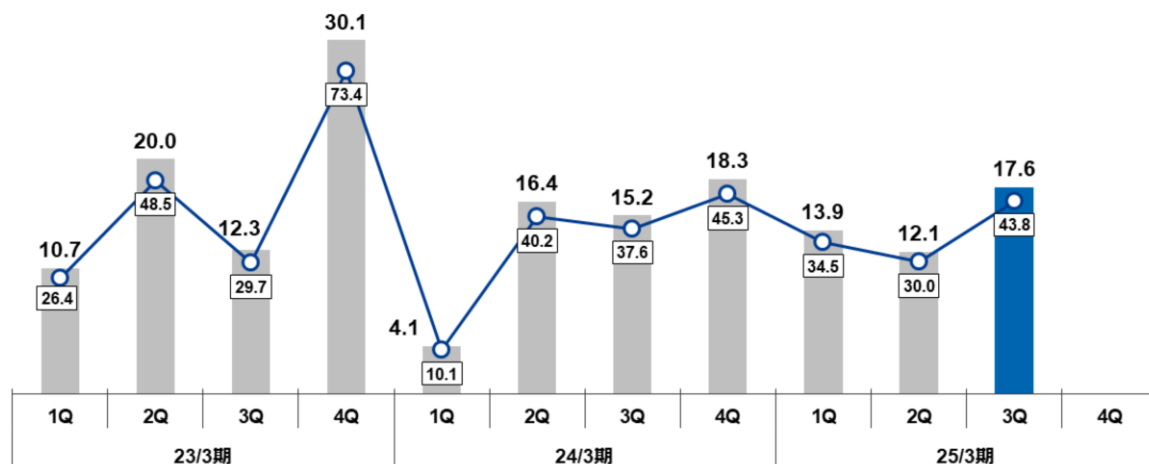
営業利益は41億円、営業利益率は5.2%となりました。

前四半期比では、営業利益は17.0%増、営業利益率で0.9ポイント増加となりました。

親会社の所有者に帰属する四半期利益

(10億円)

■ 親会社の所有者に帰属する四半期利益 ● 基本的1株当たり四半期利益 (円)



2025/2/5

9

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

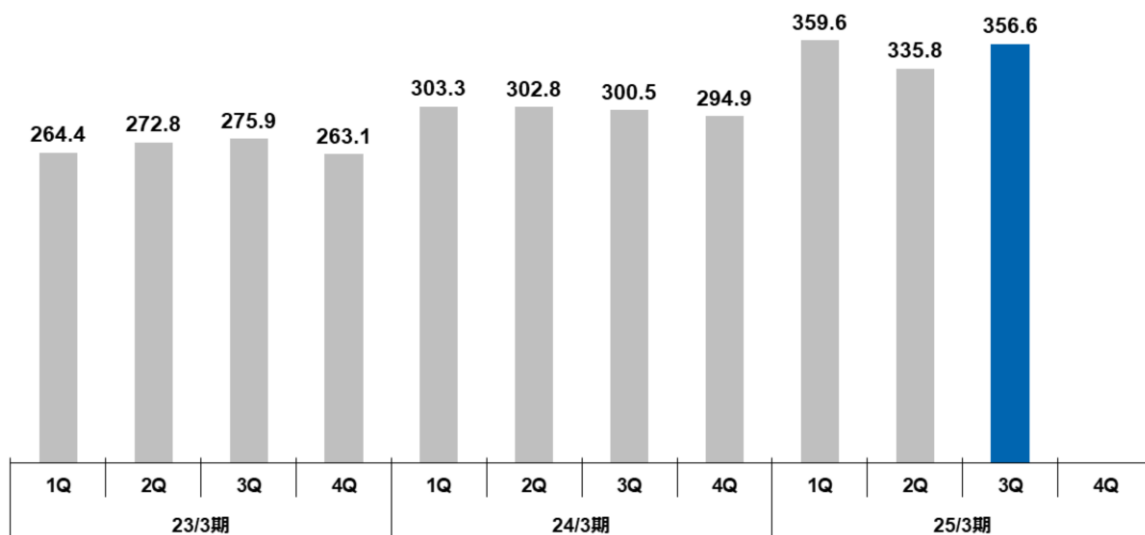
このスライドは、親会社の所有者に帰属する四半期利益の推移を棒グラフで、1株当たり四半期利益の推移を折れ線グラフで表しています。

四半期利益は176億円、1株当たりでは43.8円となりました。

第3四半期は、外貨建ての債権債務の評価替えにより、為替差損は18億円となりました。

棚卸資産

(10億円)



2025/2/5

10

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。

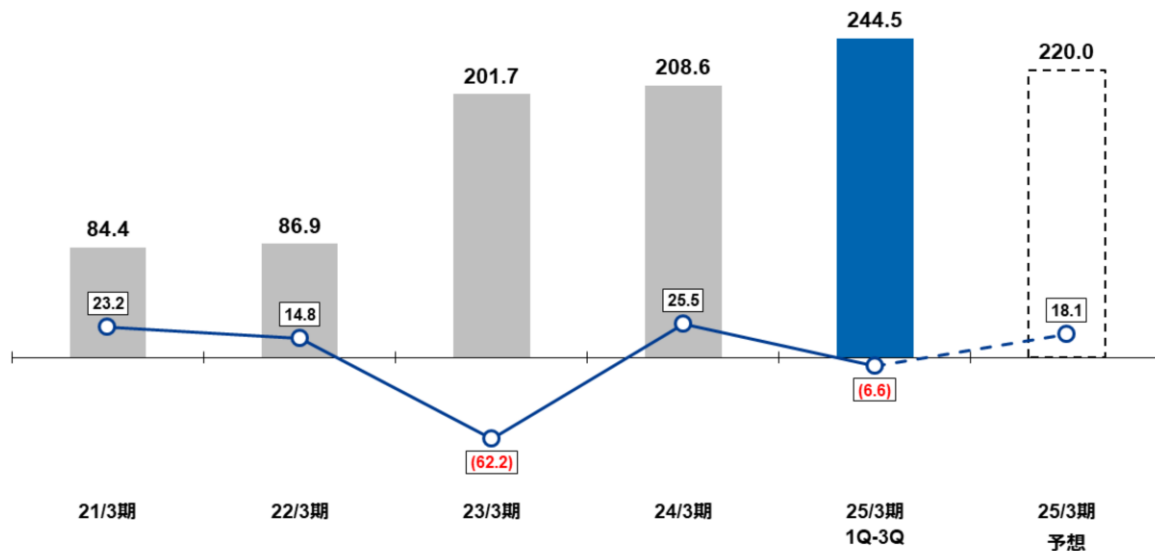
第3四半期末は3,566億円となり、3カ月前と比べると208億円の増加となりました。

これは、主に為替の影響によるものです。

ネット有利子負債、フリーキャッシュフロー

(10億円)

■ ネット有利子負債* ● フリーキャッシュフロー



*ネット有利子負債：連結財政状態計算書上の「仕債および借入金」-（「現金および現金同等物」+3か月超の定期預金）

2025/2/5

11

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

このグラフは、有利子負債総額から現預金を差し引いたネット有利子負債の推移を棒グラフで、フリーキャッシュフローの金額を折れ線グラフで表しています。

第3四半期末におけるネット有利子負債は2,445億円となり、2024年3月末から359億円増加しました。なお、主にミネベアパワーデバイス等のM&A関連の支出が含まれています。

2025年3月期のフリーキャッシュフローに関しては、第4四半期に営業キャッシュフローが増加することにより、181億円となる見込みです。

通期業績予想を修正

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期			
	通期	上半期	下半期	通期	前期比
売上高	1,402,127	778,237	721,763	1,500,000	+7.0%
営業利益	73,536	48,171	44,829	※ 93,000	+26.5%
税引前利益	75,545	37,387	41,613	79,000	+4.6%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	54,035	26,048	30,952	57,000	+5.5%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	133.05	64.46	77.03	141.49	+6.3%

為替レート	2024年3月期 通期	2025年3月期 4Q想定
US\$	143.31円	150.00円
ユーロ	155.18円	155.00円
タイバーツ	4.08円	4.45円
人民元	20.03円	20.80円

※40億円程度の一時費用が含まれています

2025年3月期の通期業績予想につきましては、11月に発表した予想から下方修正いたしました。
なお、営業利益予想には、ミネベアパワーデバイスおよびソシオネクストのPPAによる影響額、ロシア事業撤退による売却損等を想定した一時費用、40億円程度が含まれています。

セグメント別の詳細は13ページにございますが、
売上高については、各セグメントを下方修正いたしました。
営業利益については、PTおよびMLSは据え置き、SEおよびASは下方修正しました。

為替レートは1ドル150円を想定しています。

セグメント別業績予想

(百万円)	2024年3月期 通期	2025年3月期			
		上半期	下半期	通期	前期比
売上高	1,402,127	778,237	721,763	1,500,000	+7.0%
プレシジョンテクノロジー	211,406	127,561	127,439	255,000	+20.6%
モーター・ライティング&センシング	369,388	205,497	199,503	405,000	+9.6%
セミコンダクタ&エレクトロニクス	494,717	279,944	230,056	510,000	+3.1%
アクセスソリューションズ	322,108	163,539	161,461	325,000	+0.9%
その他	4,508	1,696	3,304	5,000	+10.9%
営業利益	73,536	48,171	44,829	93,000	+26.5%
プレシジョンテクノロジー	38,035	27,694	28,306	56,000	+47.2%
モーター・ライティング&センシング	11,867	11,900	12,100	24,000	2.0倍
セミコンダクタ&エレクトロニクス	35,522	14,033	5,967	20,000	-43.7%
アクセスソリューションズ	10,625	6,534	9,466	16,000	+50.6%
その他	△728	△545	△455	△1,000	-
調整額	△21,785	△11,445	△10,555	△22,000	-

2025/2/5

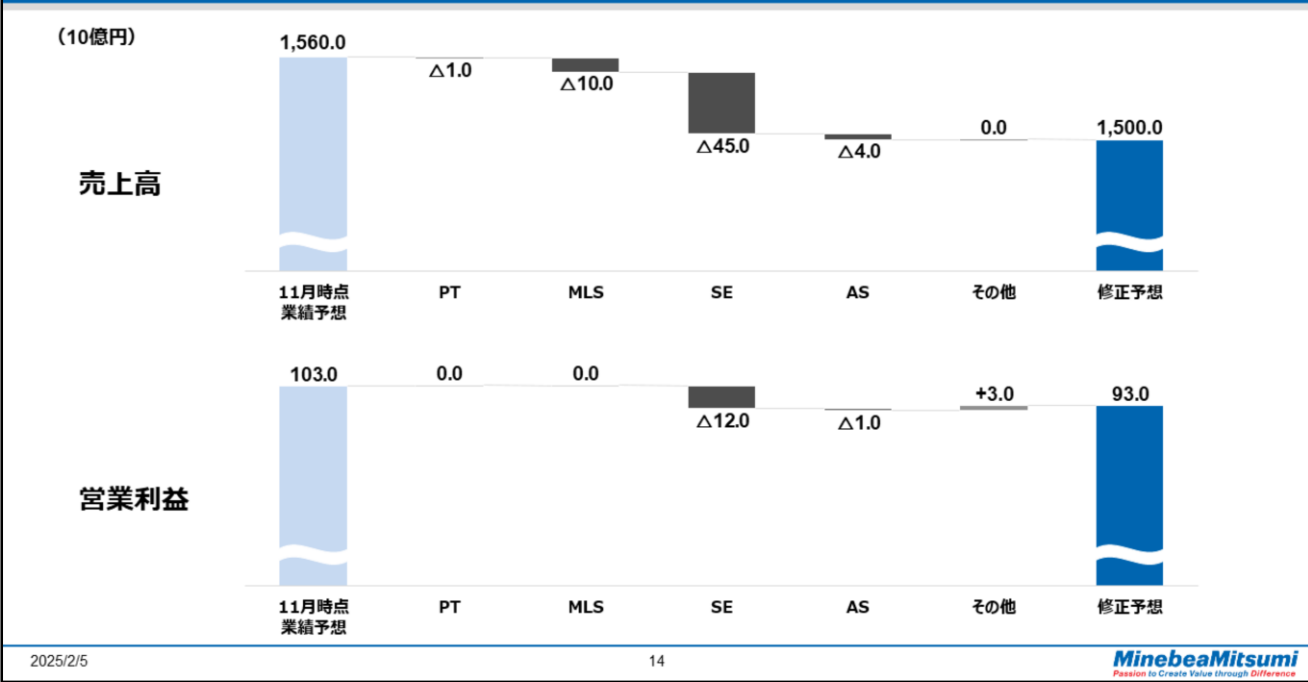
13

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。

通期業績予想 前回予想（2024年11月6日）からの差異



こちらは、今回の業績予想修正と11月時点予想の差をチャートでお示したものです。

以上で私からの発表を終わります。

全体

- 3Q累計は、売上高・営業利益ともに過去最高
- 3Q営業利益は PT、MLSはほぼ想定通り。SEはサブコア事業を主因に計画大幅未達
- 通期売上高は1兆5,000億円で12期連続過去最高更新見込
営業利益を930億円で下方修正（一時費用を含む）
サブコア事業が足をひっぱるが、コア事業は想定通りの利益回復を見込む
（穏やかな事業ポートフォリオの入れ替えが進む）
 - ✓ SEはサブコア事業が前回計画比120億円下方修正（12月より会長室ICU管理）
 - ✓ PT、MLSはそれぞれ過去最高を更新する見通し。ASもYoY+50億円強を見込む
- 安定した収益基盤と事業成長見通しを背景に期末配当は5円増配。連結配当性向は32%弱に

プレジジョンテクノロジーズ (PT)

- データセンター市場、自動車市場は弱含むも、コンテンツグロースによる成長は継続を見込む
- 航空機向けはタイ・インドなどを含むグローバルな生産ネットワークを強みに受注拡大。市場を上回る成長を見込む

モーター・ライティング& センシング (MLS)

- HDD向けモーターは堅調に推移。車載、非車載ともに想定通り
- 車載向けバックライトは、HUD (Head Up Display) などの新たなアプリケーションも成長ドライバーとして来期以降に期待

セミコンダクタ& エレクトロニクス (SE)

- 光デバイスは北米客先向けは来期の着実な立ち上げに注力
中華圏向けは原則撤退。高付加価値品のみに集中
- 機構部品は収益改善施策を検討中
- アナログ半導体は市況が低迷するも、ニッチ戦略が奏功し、損益に対する影響は限定的

アクセスソリューションズ (AS)

- 自動車市場は減速するも生産性改善や価格は正などの施策が結実。
3Q営業利益もQoQで+17%達成

2025/2/5

15

このスライドの主なメッセージは赤字部分となります。

サブコアビジネスに関しては、LEDバックライト以降の光デバイスと機構部品には、私は直接関わっていませんでしたが、今般、収益力の低下が顕著なため、12月に「ICU（集中治療室）」として直接マネジメントすることにいたしました。

今期の3Q累計は売上高、営業利益とも過去最高でしたが、12月から悪化が見え、1-3月の予想は想定を下回ることとなりました。サブコアのスマートフォン（バックライト、光デバイス）やゲーム関連事業が、本来の計画を達成していれば、十分この程度の落ち込みはカバーできたはずですが、今回誤算がありました。

そして、PPAを含む約40億円の一時費用による営業利益の修正なども加味し、今回お示した状況となっています。

ただ、ポジティブなメッセージとして、確かにサブコア事業は足を引っ張りましたが、コア事業は想定通りの利益回復を見込んでいます。

PT、MLSはそれぞれ過去最高を更新する見通しであり、ASも50億円強の増益を想定しています。SEでは、中華圏向けのカメラ用アクチュエータからの撤退を決めました。なぜならば、中国メーカーも「Buy China」ということで現地調達をするという方針が明らかになってきているためです。そのような観点から、中華系向けビジネスからは原則撤退し、先払いで開発費用等をお支払いいただけるようなお客様だけに集中して開発活動を行いたいと思っています。

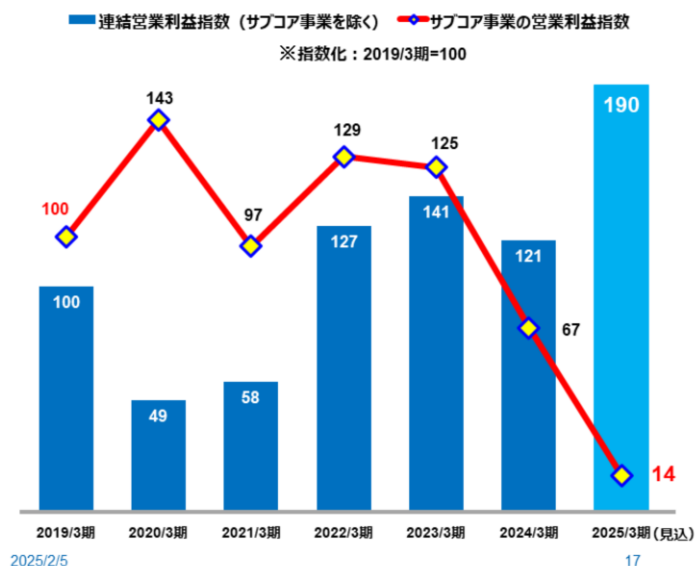
また、現在、既に取り組んでいるビジネスにリソースを振り分けて収益力を回復することが重要と考えています。

通期業績予想を下方修正するが、営業利益は前期比26.5%増

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期			
	通期	1Q-3Q実績	4Q予想	通期予想	前期比
売上高	1,402,127	1,147,880	352,120	1,500,000	+ 7.0%
営業利益	73,536	74,594	18,406	93,000	+26.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	54,035	43,654	13,346	57,000	+5.5%
基本的1株当たり 当期利益 _(円)	133.05	108.24	33.25	141.49	+6.3%

スライドに記載しているとおりの下方修正しましたが、前年同期比+26.5%の営業利益を見込んでいます。為替差損があり、当期利益は570億円まで下方修正していますが、これが現在の予想となります。

サブコア事業は足を引っ張るが、コア事業は想定通りの利益回復見込



今期の見通し

- PTセグメントは**過去最高の営業利益となる560億円**を見込む
 - MLSセグメントの**営業利益は前期比倍増の240億円**へ
 - ASセグメントも**営業利益は前期比50億円強の増益**
 - サブコアビジネス（機構部品・光デバイス・バックライト）の**収益力が大幅に低下**
- ➡ 様々な手段を用いて収益力を向上させる
対策の3本柱
- ✓ 会長室ICU
 - ✓ 8本槍のM&A
 - ✓ 8本槍の自然的（オーガニック）成長

このスライドでは、コア事業の営業利益、サブコア事業の営業利益を指数化しています。赤い折れ線グラフがいわゆるサブコア事業（スマートフォン・ゲーム向け）を示しており、2019年3月期を100とした場合、グラフでお示しているように一度上がってその後少し凸凹がありましたが、今期は14まで減ってしまったということです。一方、棒グラフはコア事業「8本槍」の営業利益を指数化したもので、同じく2019年3月期を100にとりますと、顕著に右肩上がりということは確認できると思います。

PTセグメントは、今期営業利益560億円の見込で過去最高、MLSセグメントも前期比倍増の営業利益240億円の見込、ASも中国自動車市場は減速していますが、営業利益は前期比50億円強の見込となっており、大変ポジティブに捉えています。

しかしながら、サブコアビジネスの収益力を今期大幅に低下させてしまったということで3本柱の対策を取ることを明確にお伝えしたいと思っています。

・会長室ICUとして、サブコア事業である、スマートフォン向け（LEDバックライト、光デバイス）、ゲーム向けを私が直接マネジメントすること、

・従来通り8本槍の成長に向けてM&Aを加速していくということ、

・左図にお示した8本槍のオーガニック成長が私の課題となっています。

営業利益600億円が狙えるポジションに成長 航空機向けはグローバル生産ネットワークを増強し市場を上回る成長を見込む

主なポイント

1 データセンター向けビジネス

- 足元は弱含むが、中長期的には、当社の高機能ベアリングに対するニーズ（耐久性、発熱マネジメント、静音性など）は継続・拡大を見込む

2 自動車向けビジネス

- 自動車市場は減速しているものの、安全性・快適性の向上、環境対応に伴う電装化などによるコンテンツグロースに支えられ、堅調に推移

3 航空機向けビジネス

- 2025年3月期は、新規ビジネスの獲得やシェア増により売上、収益ともに大きく成長。コロナ前の販売を大きく上回る見込み
- 2026年3月期以降も市場の伸びを上回る成長を計画
 - ✓ エンジン向け新規パーツビジネスのインド新工場での生産開始
- タイ工場における太陽光発電の活用など、ミネベアミツミの環境対策が航空業界のカーボンニュートラルに貢献

航空機向け部品生産拠点の拡張

- 航空機製造関連企業のアジアシフトが急速に進行
当社アジア生産拠点からの供給に対する期待が高まる
- タイ、インド工場からグループ欧米工場への部品供給を増やし、コスト競争力、供給力、収益性を向上

タイ・ロッブリ工場

建築面積：
約16,500㎡
生産品目（予定）：
航空機部品
総投資額（予定）：
約150億円（第一期のみ）
生産開始（予定）：
2026年



インド・Mach Aero

建築面積：
約7,223㎡
生産品目（予定）：
航空機向けエンジン部品など
総投資額（予定）：
約31億円
生産開始（予定）：
2025年2月



2025/2/5

18

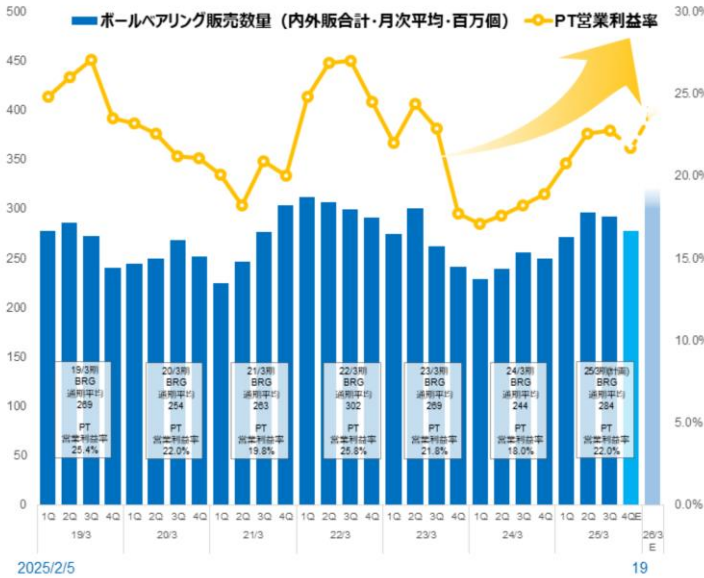
プレジジョンテクノロジーズ（PT）の今期営業利益見込は560億円となり、昔から言ってきた営業利益600億円がやっと現実的に見えるポジションにまで成長してきました。

航空機ビジネスは今後ますます活況になっていきます。我々としては、2026年にロッブリ工場に新棟、2025年2月にはインド Mach Aeroに第二工場をつくり生産を開始していきます。ベアリングと航空機の両輪が、PTを牽引するということです。

PTの過去最高の営業利益は2019年3月期の478億円、その後コロナの調整、サプライチェーンの供給過多による調整等があり、今期は560億円の見込となっています。

売上も、少し前の2020年3月期頃まで、約2,000億円の売上とお客様にご説明していましたが、現在は2,500億円の水準となりました。ちょうどボールベアリングが+200億円、航空機向けが+200億円ということで、両方とも同じように成長しており、今後も継続すると考えています。

ボールベアリングの販売数量・収益性は回復基調 データセンター、自動車、ヒューマノイドロボット市場において、新たなベアリングの使用機会も見えてきた



ボールベアリング市場における新たなトレンド

データセンター向け空冷ファンモーター

- ・サーバーの冷却方式が水冷になったとしても、GPU以外のデバイス冷却に空冷は引き続き使用される
- ・ファンモーターの騒音対策として、回転速度を低下させ、同等の風量を確保するため、数量を増やすトレンドが見られる
- ・24時間の安定稼働と冷却効率の向上に対応するため、当社の高信頼性・高速回転スーパーベアリングの需要が増加

自動車向けコンテンツグロース

- ・エンジンタイプの変化によるコンテンツグロースは継続 (ICE⇒HEV 員数+11%、ICE⇒EV 員数 ほぼ横ばい) 当社製品の員数が最も多いのはHEVとなり、EV需要の減速の影響は限定的
- ・電動化に伴う新たな用途の拡大も進む
例) EMB (電動メカニカルブレーキ) : 油圧式ブレーキを各車輪に搭載された電気モーターで制御する機械式に転換したもので、精密な制御が可能。電気自動車への利用が期待されている

ヒューマノイドロボット

- ・関節が多く、微細な力のコントロールが求められるヒューマノイドロボット市場の成長により、当社の超精密・高性能ベアリングの需要も拡大

ベアリングは、凸凹あるように見えますが、基本的にはずっと右肩上がり成長しています。

トレンドとしては、まずデータセンター向けの空冷ファンモーターがあげられます。データセンターへの投資が今後ますます増えていきますので、当然ベアリングが必要になります。

そして自動車のコンテンツグロースです。スライドに記載のとおり、ベアリングの使用個数がHEVではICEに対し+11%多くなると推定しています。そういう意味では、今はEVからHEVにトレンドが流れていますので、当社としてはEV 需要が減速してもHEVの販売が伸びればある程度オフセットが働くのではないかと考えています。

そして、これからの展開にはなりますが、次のビジネスチャンスと見込んでいるのはヒューマノイドなどのロボットです。ある日系メーカーで作っている犬型ロボットには当社のベアリングが約 27 個搭載されています。今後このようなロボットが小型化していくことで、ベアリングの使用数も増加していきます。

指先の部分には3つの関節があり、そこに3つの減速機が入ることになりますが、1つの減速機に2個、計6個のベアリングを使用するとのこと。仮にロボットに10本の指があれば、指先だけで1台60個のベアリングが搭載されるという時代がもうそこまで見えてきているということです。我々としてはこのようなビジネスチャンスを取り込む開発を行い、ベアリングはまだまだ成長製品だということを皆様に引き続きお示ししていきたいと思っています。

モーターは堅調に推移
車載向けバックライトの新たな用途としてHUDも成長ドライバーに

主なポイント

HUD (Head Up Display) 市場予測

1 モーター

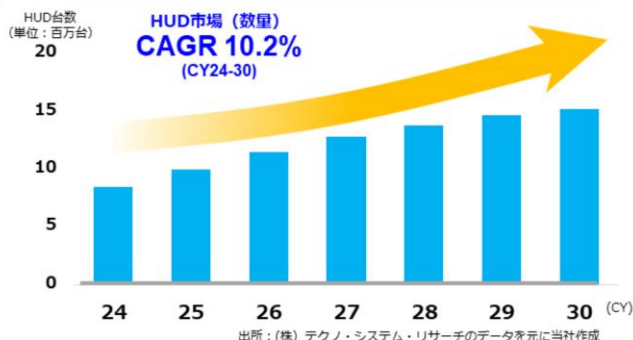
- HDD向け、車載向け、非車載向けモーターはいずれも堅調に推移
- 2025年3月期通期営業利益270億円の目線は不変

2 車載向けバックライト

- 新たな用途としてHUDをはじめ、車内の様々なディスプレイ関連製品の開発を進める
- HUD市場はCAGR10.2% (CY24-30、数量ベース) を見込む。新たな成長ドライバーとして期待

3 センシングデバイス

- ヒューマノイドロボットやアクセス製品をはじめ、他事業との“相合”による用途拡大に取り組み、利益率向上を狙う



車載向けディスプレイ製品 (イメージ)

HUD関連



E-mirror



2025/2/5

20

モーター・ライティング&センシング (MLS) ですが、モーターの営業利益率がやっと9%に近づいてきました。現在、約3,200億円の売上高に対して営業利益270億円の達成を目指しており、営業利益率8%を超える水準となっています。

モーターは (8本槍のなかで) 当社の3番目の槍になっていますが、今後も小型精密モーター市場は増加が見込まれていて、われわれはこの市場に対して愚直にモーターを供給していくということです。

携帯のLEDバックライトは昨年11月で完全収束となりました。

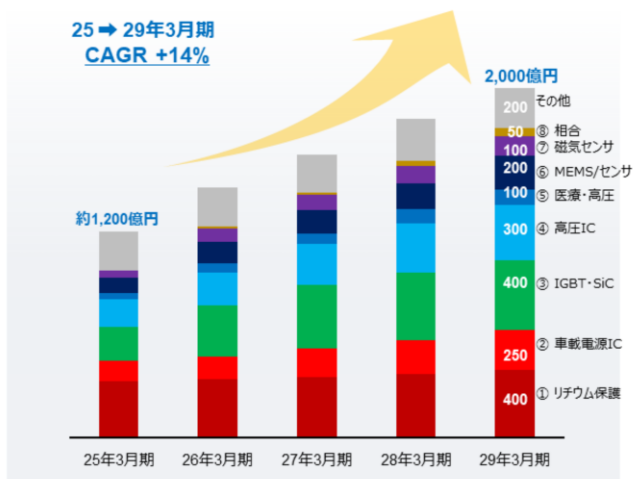
これに伴う減損はゼロ、機械も材料も全く損を出さずに終えることができました。一時は当社の利益を強力に引っ張ってきたLED バックライトですが、減損を出すことなく綺麗な着地を達成できたことで、胸を撫で下ろしています。今後はセンシングデバイスなどを成長させていくと共に、次の時代の車載ディスプレイに関して、バックライトの技術を応用したHUD (Head Up Display) の生産を来期から始め、再来期からの利益貢献を期待しています。MLSは、ようやく携帯向けLEDバックライトのポラリティがなくなり、右肩上がり成長していくセグメントに育ってきました。

**アナログ半導体は、ニッチ・カスタム領域に注力し
2029年3月期までに売上2,000億円、営業利益率30%を達成する**

主なポイント

- 1 半導体:ニッチ市場に注力し、独自プロセスで中国メーカーとの差別化を実現**
 - ・ニッチ・カスタム領域に集中。高精度、低消費電力、小型化を極めることで高い収益性を実現
 - ・すり合わせによる独自プロセスで他企業の参入を防ぐ
- 2 半導体:後工程拡大のため、グローバルサウス補助金を活用し、セブ拠点に新棟設立**
 - ・総投資額105億円のうち、40億円はグローバルサウス補助金を活用し、投資負担を軽減
 - ・後工程の内製化を進め、車載・医療など高い顧客要求を充足セブの低コスト生産とエイブリック秋田の高生産性の「いいとこ取り」で圧倒的な競争力を実現
- 3 サブコア事業(光デバイス、機構部品)は予想を下回るが、大きな流れでは想定範囲内**

半導体部門 売上計画イメージ



2025/2/5

21

セミコンダクタ&エレクトロニクス（SE）について、半導体は200億円を超える営業利益を今期は予定していて、やはり我々のニッチマーケット戦略は正解だったと考えています。他方で、ミネベアパワーデバイス（MPSD）はお客様の失注、プログラムの先送りなどにより少し低迷していることは事実ですが、その中でもニッチ戦略によって上述の収益力を確保できている点は評価できると思います。

しかし、先ほど申し上げたサブコア事業がこのセグメントに2つ入っています。旧ミツミのセグメントになりますが、カメラ用アクチュエータは非常に価格が厳しくなっています。社内ではSuicide Attackと呼んでいるのですが、価格を合わせなければいけない契約のため、一社が価格を下げると当社も価格を下げなければならず、レッドオーシャンとまでは言いませんが、非常に厳しい状況になってきています。先述の通り、ここでもうひと踏ん張りして収益力を回復するために、「会長室 ICU」として、私が先頭に立って収益力改善をしていきたいと考えています。

ASグループ内のシナジー創出により、売上拡大・利益率向上を実現

主なポイント

- 1 ミネベアアクセスソリューションズ（旧ホンダロック）開発の製品が世界のOEMから受注獲得**
 - 日本、北米、欧州、アジアの自動車メーカーに拡販し、売上拡大を見込む
- 2 インドにおける二輪車向けビジネスの拡大**
 - 東南アジアで堅調な二輪車向けスマートロックなどのビジネスを、今後成長市場として期待できるインドに拡大
- 3 AS内のシナジー創出を加速し、売上・利益の最大化へ**
 - 欧州で量産中である車載部品の組立工程の一部をアジアに生産移管・集約し、収益改善を見込む
 - 統合シナジーをより強化するため、各工場間での営業活動の協業展開、生産協業活動の取組拡大など、売上・利益の最大化に向けたプロジェクトを実行中
 - MAS米国工場では引合増加

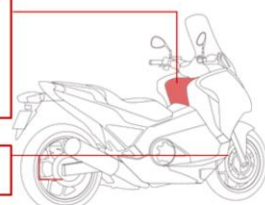
二輪車ビジネス

今後成長市場として期待できる
インドへのビジネスを展開

【FOB、スマートコントロールユニット】
スマートシステムにおける所有者認証(通信)を行います

【ハンドルロックスイッチ】
スマートシステムの起動・停止やエンジンの始動・停止、ハンドルロックを行います

【ホイールセンサー】
実車ECU側に車輪の回転情報を伝達します



2025/2/5

22

アクセスソリューションズ（AS）は、170億円の営業利益を出すと皆様にお約束し、当初は保守的な数字を出したつもりでしたが、この一年間で中国市場は土砂降りとなり、中国市場で計上していた利益は 1/3程度になってしまいました。ただ、これは当社の強みですが、米国工場の生産性が大きく向上し、赤字から黒字に転換し、収益が減った分をカバーしてくれました。米国工場はずっと赤字でしたが、素晴らしい黒字を出すようになり、歩留りも格段に上がっています。ここは旧ホンダロックですので、ホンダ様の仕事だけをやっていたのですが、ついに米国の自動車メーカーからの注文も入りました。トランプ政権誕生の影響により、様々な引き合いをいただき始めています。欧州も赤字でしたが、現時点で約20億円スイングしました。従って、中国で大きく落ち込んだ分、またその他の世界各地で落ち込んだ分を、米国と欧州の収益改善である程度カバーできたことで、私としては率直に申し上げて誇れる利益なのではないかと思っています。これからも我々が当初想定していた技術の進歩、様々なアクセス製品の電装化が間違いなく進んでまいりますし、面白いプロジェクトがどんどん立ち上がってまいりますので、是非ご期待いただければと思います。

配当金

期末配当は25円（年間配当 45円）を予定

25/3期	中間配当		20 円/株
	期末配当 (予想)	未定 →	25 円/株

(ご参考) 24/3期 年間配当40円 (中間20円 期末20円)

- ・ 持続的・安定的な配当：中期的なキャッシュアロケーションポリシーに基づき、安定した配当を実施
- ・ 連結配当性向30%：安定した収益基盤と事業成長の見通しを背景に、今後の連結配当性向を30%程度と想定
- ・ 長期的な信頼関係：投資家の皆様との長期的な信頼関係を築くことを目指します

自己株式取得

2024年8月2日に開示した自己株式の取得について、2024年11月6日まで（約定ベース）の取得状況は下記の通りであり、当該自己株式の取得は終了

取得した株式の総数：2,800千株（上限2,800千株）**取得価額の総額：7,778.6百万円（上限10,000百万円）**

2025/2/5

23

私が2009年の4月1日に社長になってから今日に至るまで、個人投資家向けIRには一切取り組んできませんでした。それは、退職金など一生懸命貯蓄されたお金を当社に投資していただいて、大変な損を被らせてはいけないと考えていたためでした。しかし、先述のように、8本槍戦略は間違いなく我々の収益を安定化させ、そして成長させていくという確信を持つに至り、今年から個人投資家向けの説明会等も積極的に行っていこうと考えています。個人投資家の皆様の関心が高い配当性向について、従来は 20%±5% としてきましたが、今期は、配当性向を30%に高めるという決断をしまして、期末配当を 5円増配し、25円を予定しています。

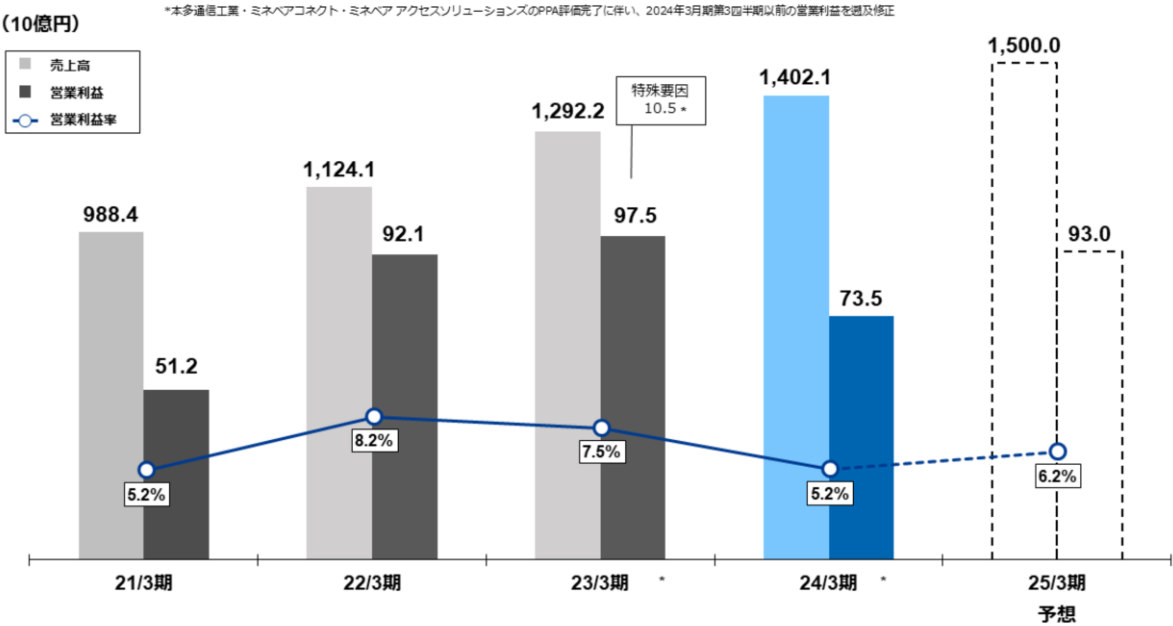
私からの説明は以上です。ありがとうございました。



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す。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。

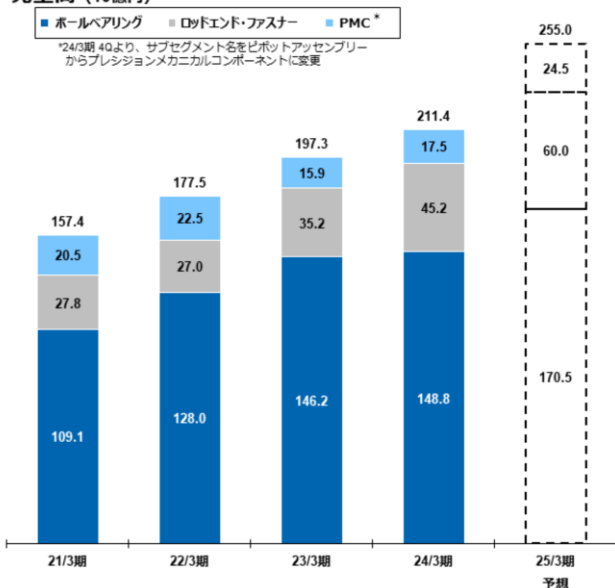
参考資料

売上高、営業利益、営業利益率

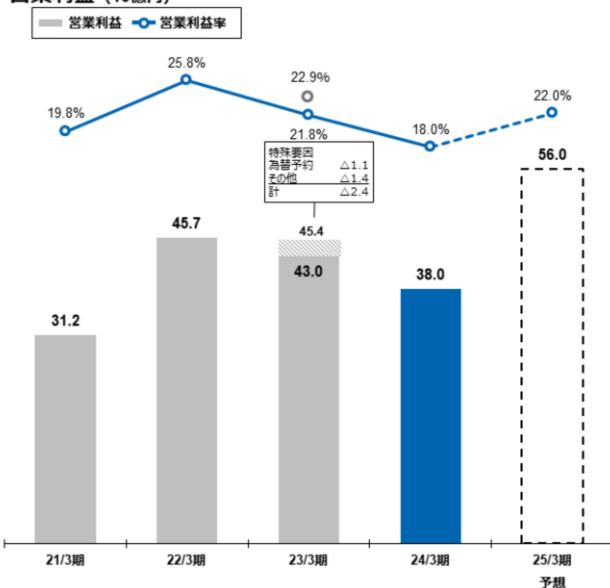


プレジジョンテクノロジーズ セグメント (PT)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



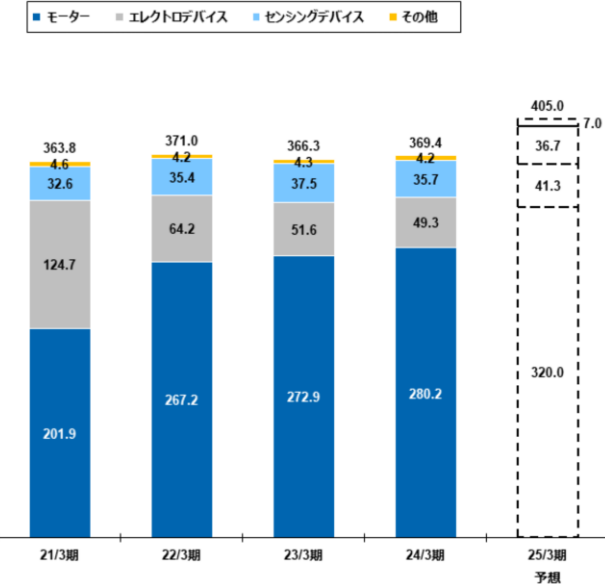
2025/2/5

27

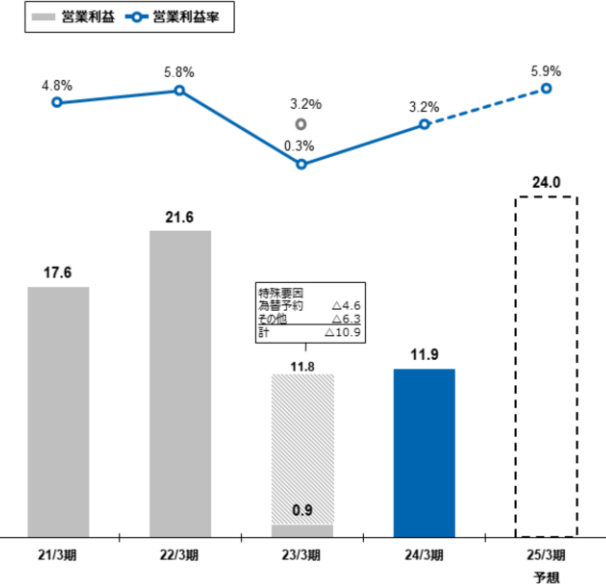
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

モーター・ライティング&センシング セグメント (MLS)

売上高 (10億円)

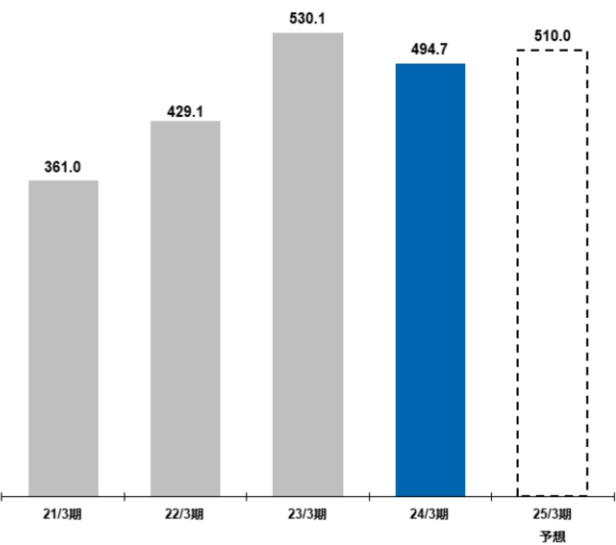


営業利益 (10億円)

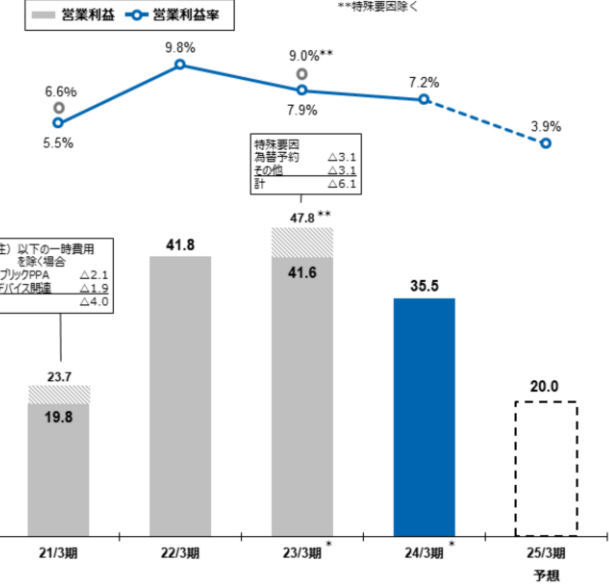


セミコンダクタ&エレクトロニクス セグメント (SE)

売上高 (10億円)



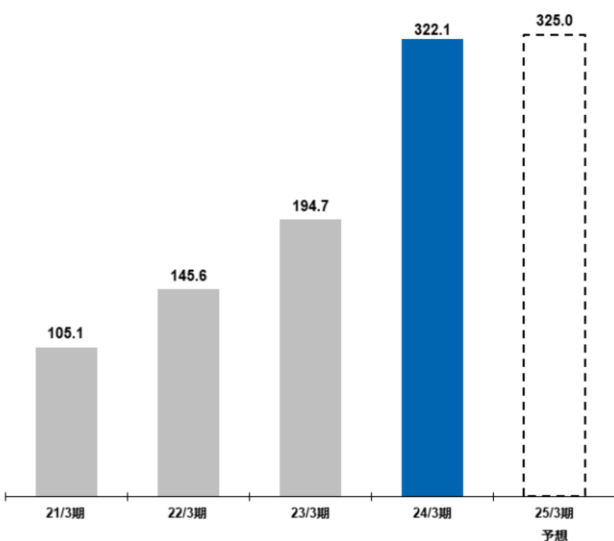
営業利益 (10億円)



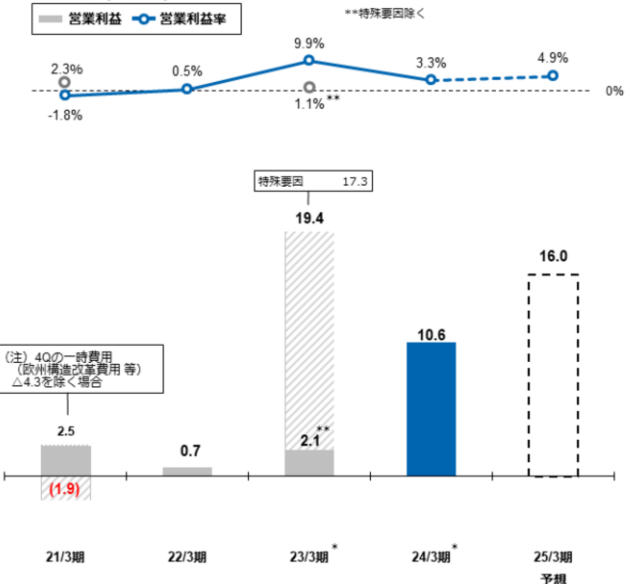
*本多通信工業・ミネベアコネク트의PPA評価完了に伴い、2024年3月期第2四半期以前の営業利益を過及修正
**特殊要因除く

アクセスソリューションズ セグメント (AS)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



*ミネベアアクセスソリューションズのPPA評価完了に伴い、2024年3月期第3四半期以前の営業利益を適正
**特殊要因除く

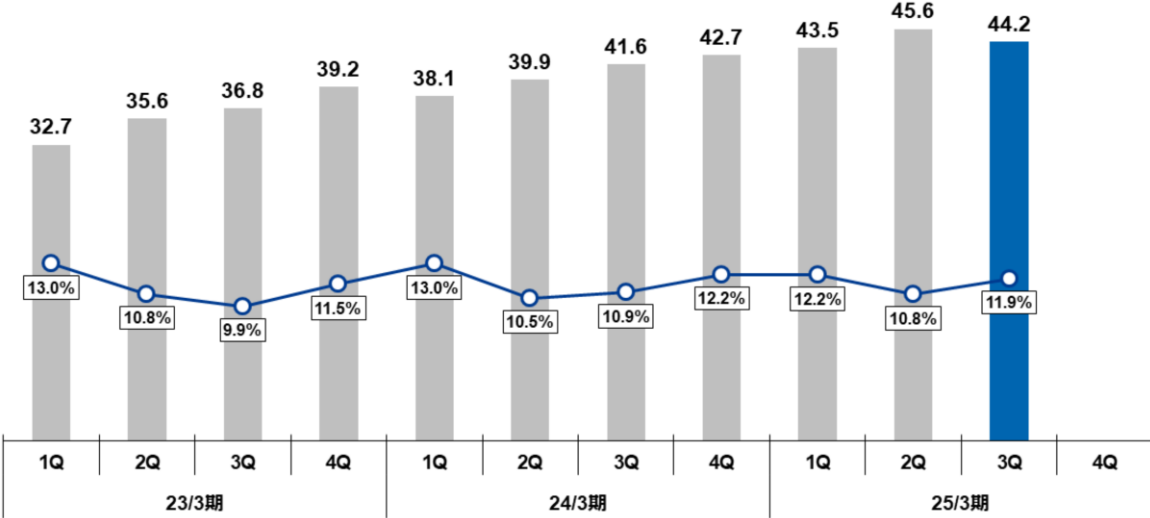
2025/2/5

30

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

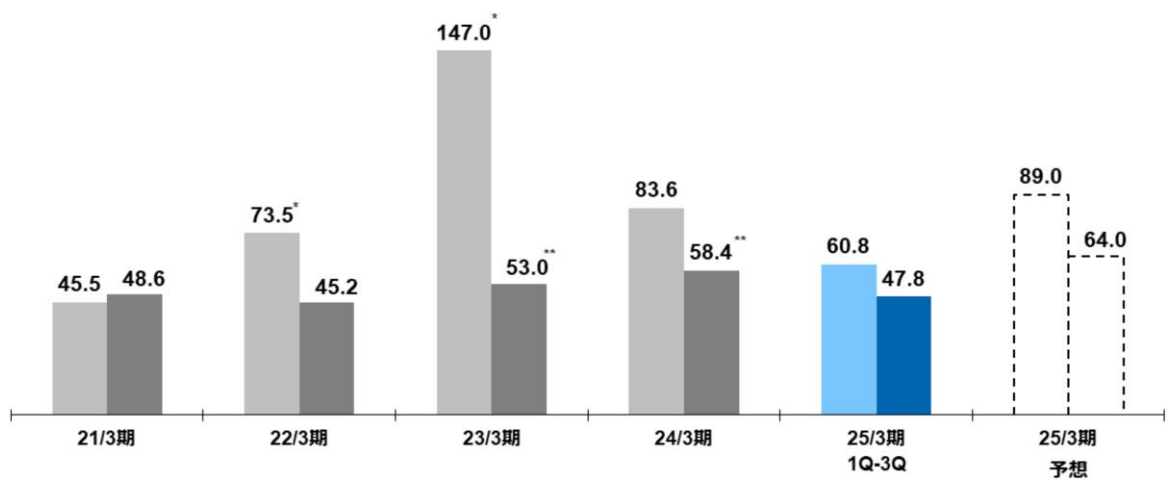
販管費

(10億円) 販管費 売上高販管費比率



設備投資額・減価償却費

(10億円) 設備投資額 減価償却費



*22/3期、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。
**本多通信工業・ミネベアコネクト・ミネベア アクセソリューションズのPPA評価完了に伴い、2024年3月期第3四半期以前の数値を遡及修正。

ROIC（投下資本利益率）

ミネベアミツミ版

=

NOPAT
(営業利益+特別損益) × (1-税率)

投下資本
(受取手形・売掛金+棚卸資産+固定資産-支払手形・買掛金)

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

