

決算説明会

2025年3月期

ミネベアミツミ株式会社

2025年5月9日

1. 決算概要と業績予想
2. 経営方針と事業戦略

決算概要と業績予想

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2025年3月期の決算概要と2026年3月期の業績予想についてご説明申し上げます。

売上高は過去最高 (13期連続増収)

(百万円)	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比 伸び率	2025年3月期 通期	
				2月予想	達成率
売上高	1,402,127	1,522,703	+8.6%	1,500,000	101.5%
営業利益	73,536	※ 94,482	+28.5%	93,000	101.6%
税引前利益	75,545	82,609	+9.4%	79,000	104.6%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	54,035	59,457	+10.0%	57,000	104.3%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	133.05	147.58	+10.9%	141.49	104.3%

為替レート	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期
US\$	143.31円	152.61円
ユーロ	155.18円	163.89円
タイバーツ	4.08円	4.36円
人民元	20.03円	21.12円

※50億円程度の一時費用が含まれています

2025年3月期の連結業績は、
売上高は、前年比で8.6%増の1兆5,227億300万円となりました。
営業利益は、前年比で28.5%増の944億8,200万円となりました。
親会社の所有者に帰属する当期利益は、
前年比で10.0%増の594億5,700万円となりました。

売上高は過去最高で、13期連続増収となりました。
営業利益には、一過性の費用約50億円が含まれています。詳細は後ほど各セグメントのスライドにてご説明いたします。
円安の進行により、売上高で前年比プラス727億円、営業利益は前年比でプラス105億円の為替影響がありました。

なお、ミネベアパワーデバイスおよびソシオネクストのPPAの処理に伴い、2025年3月期の四半期の財務諸表を若干遡及して修正しています。以降のページでは修正後の数値を使用していますのでご留意ください。

4Q連結業績サマリー

4Qは売上高、営業利益とも修正後の計画達成

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期		前年同期比 伸び率	前四半期比 伸び率
	4Q	3Q	4Q		
売上高	348,803	369,643	374,823	+7.5%	+1.4%
営業利益	20,342	26,163	21,531	+5.8%	-17.7%
税引前利益	22,602	23,923	22,682	+0.4%	-5.2%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	18,327	17,418	16,966	-7.4%	-2.6%
基本的1株当たり 四半期利益 (円)	45.32	43.36	42.25	-6.8%	-2.6%

為替レート	2024年3月期	2025年3月期	
	4Q	3Q	4Q
US\$	146.76円	149.03円	154.11円
ユーロ	159.48円	161.99円	160.51円
タイバツ	4.15円	4.42円	4.53円
人民元	20.43円	20.88円	21.12円

2025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7.5%増、前四半期比1.4%増の3,748億2,300万円となりました。

営業利益は、前年同期比で5.8%増、前四半期比17.7%減の215億3,100万円となりました。

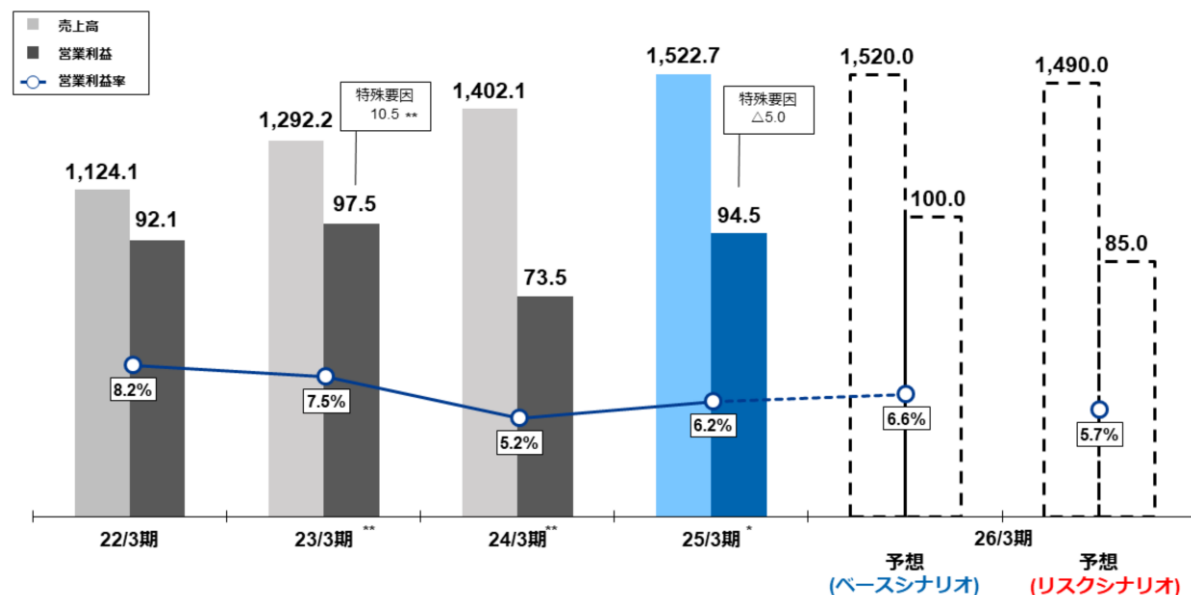
親会社の所有者に帰属する四半期利益は、前年同期比7.4%減、前四半期比2.6%減の169億6,600万円となりました。

第4四半期の営業利益には、一過性の費用約30億円が含まれています。
この第4四半期も、円安で推移したことで、売上高で前四半期比プラス72億円、前年同期比プラス121億円、営業利益は前四半期比でプラス14億円、前年同期比はプラス8億円の為替影響がありました。

売上高、営業利益、営業利益率

(10億円)

*ミネベアパワーデバイス・ソシオネクストのPPA評価完了に伴い、2025年3月期第3四半期以前の営業利益を遡及修正
 **本多通信工業・ミネベアコネクト・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遡及修正



2025/5/9

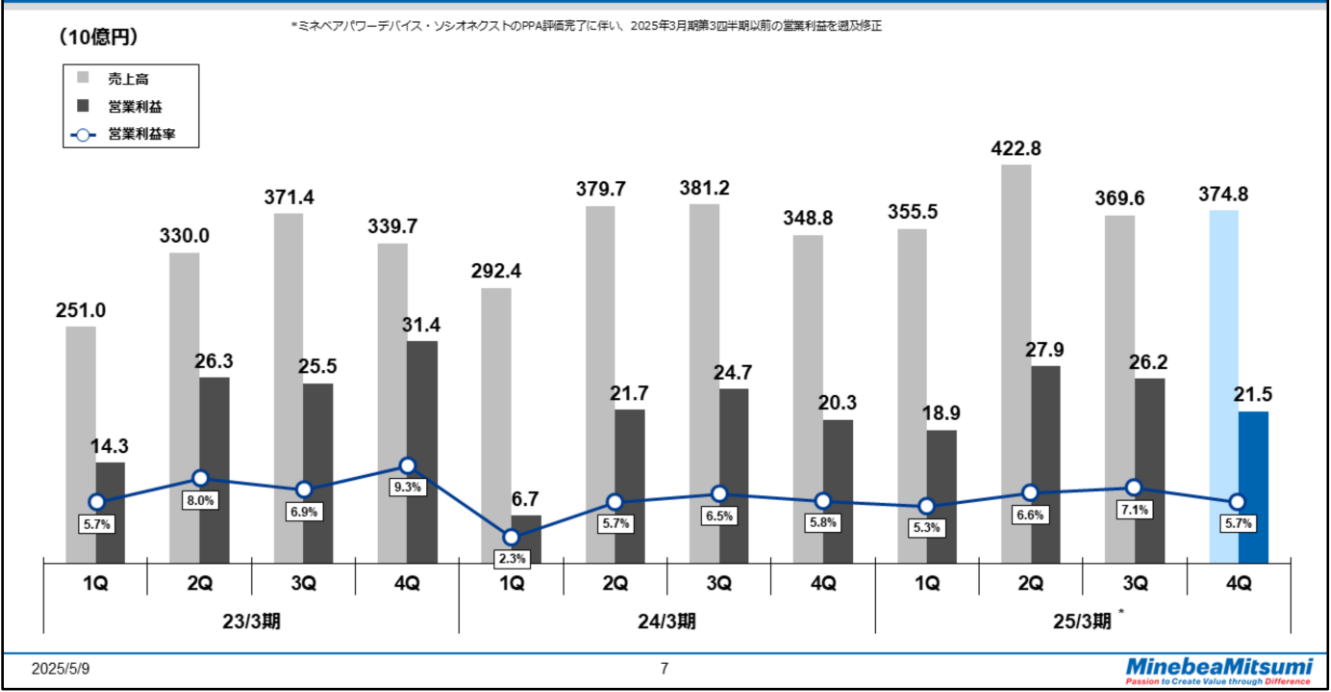
6

MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

売上高、営業利益、営業利益率の推移です。

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。2025年3月期の営業利益率は、6.2%となりました。これは前年比では1.0ポイントの上昇となりました。

売上高、営業利益、営業利益率



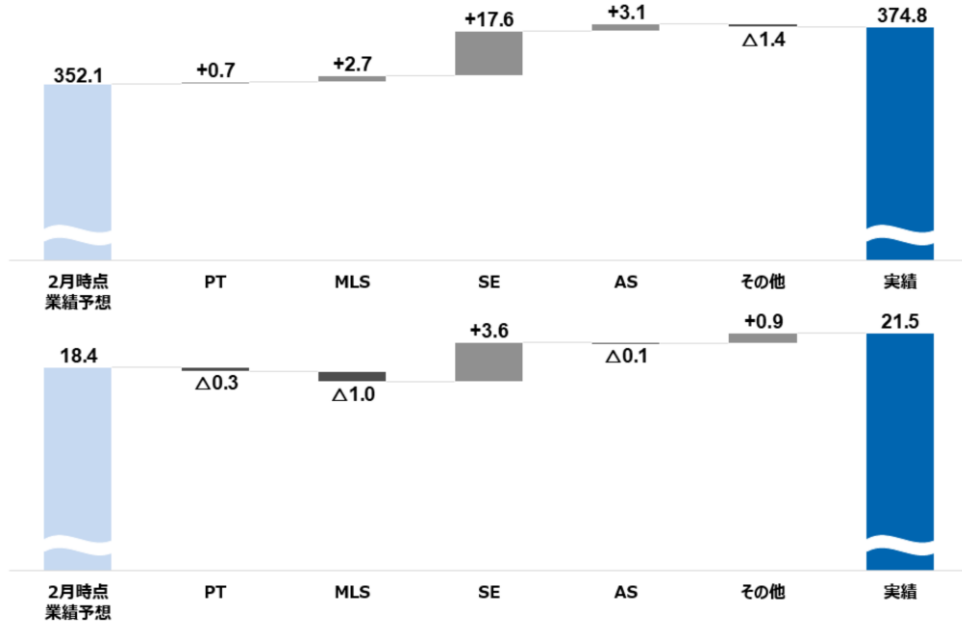
売上高、営業利益、営業利益率の四半期ごとの推移です。

第4四半期の営業利益率は5.7%となりました。これは前年同期比では0.1ポイント減少、前四半期比では1.4ポイントの減少となりました。

4Q実績 前回予想（2025年2月5日）からの差異

(10億円)

売上高



2025/5/9

8

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、自動車向けのベアリングが堅調に推移し、想定を上回りました。

MLSは、HDD向けモーター、車載向けモーターを中心に想定を上回りました。

SEは、主に光デバイス、機構部品、半導体で想定を大きく上回りました。

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、概ね想定どおりとなりました。

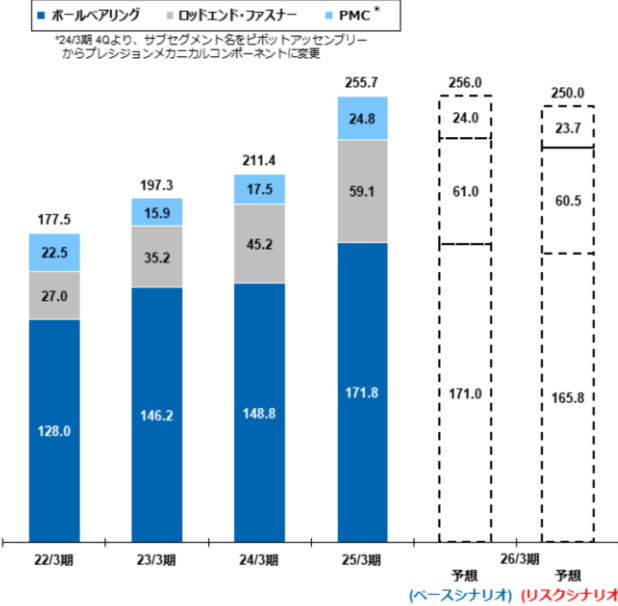
MLSは、新たな一時費用を追加計上した影響がありました。

SEは、増収効果もあり想定を上回りました。

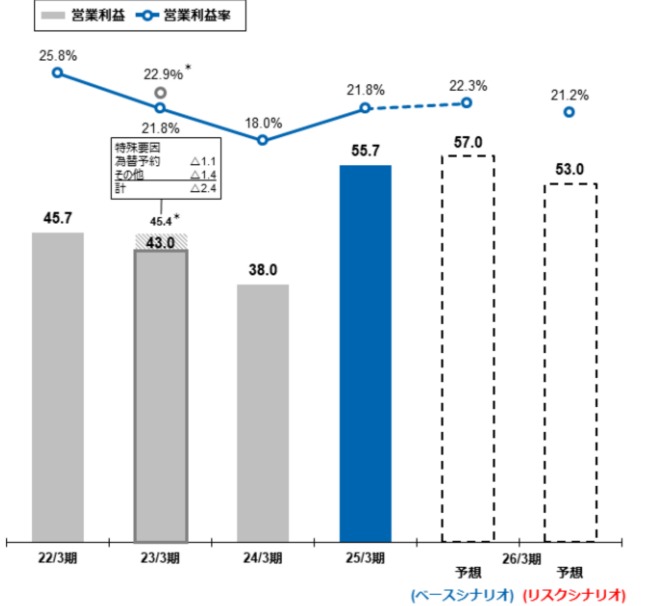
ASは、概ね想定どおりとなりました。

プレジジョンテクノロジーズ セグメント (PT)

売上高 (10億円)



営業利益 (10億円)



2025/5/9

9

MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

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、2025年3月期は2,557億円、前期と比べ21.0%の増加となりました。ボールベアリングの売上高は1,718億円、前期比で15.5%の増加となりました。ベアリングの外販数量は月平均2億3,700万個と前期に比べ15.9%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591億円となり、前期比で30.9%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248億円となり、前期比で41.6%の増加となりました。

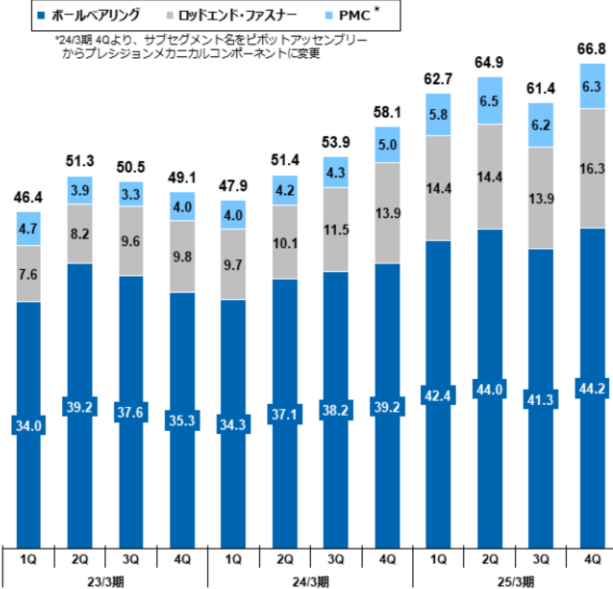
営業利益は、2025年3月期は557億円、営業利益率は21.8%となりました。これは、前期比で営業利益は46.4%の増加、営業利益率では3.8ポイントの増加となります。製品別では、ベアリング、ロッドエンド・ファスナーおよびPMC全てで増益となり、過去最高を更新しました。

2026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はデータ量の拡大継続による数量増、自動車向けは自動車市場の低迷はあるも、コンテンツグロースの継続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、引き続き航空機の生産レートの継続的な回復基調を見込んでいます。PMCにおいては、前年並みを見込んでいます。

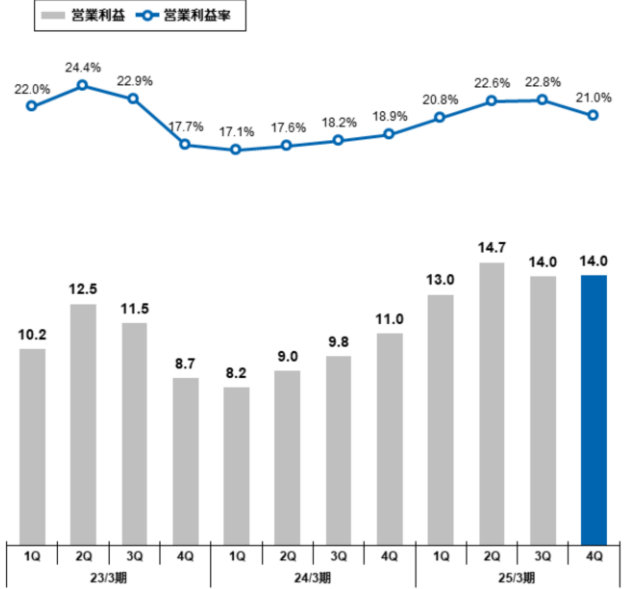
なお、当ページ以降、各セグメントや各経営数値の2026年3月期計画について、「ベースシナリオ」と「リスクシナリオ」の二本立てで開示しております。こちらについては後ほどご説明いたします。

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)



2025/5/9

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668億円、前四半期から8.8%の増加となりました。

ボールベアリングの売上高は442億円、前四半期比で7.0%の増加となりました。外販数量は月平均で2億3,800万個、前四半期比で1.7%の減少となりました。データセンター向けは堅調に推移したものの、OA向け等で減少しました。

ロッドエンド・ファスナーの売上高は163億円となり、前四半期比で17.3%の増加となりました。

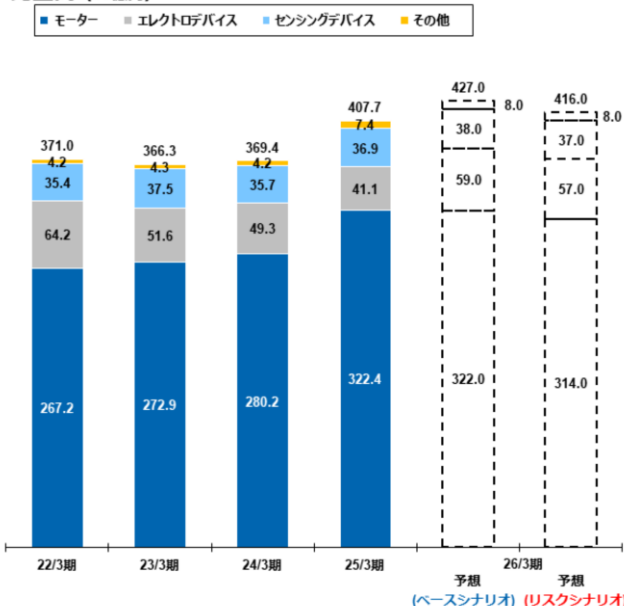
PMCの売上高は63億円となり、前四半期比で1.9%の増加となりました。

営業利益ですが、当四半期は140億円、営業利益率は21.0%となりました。

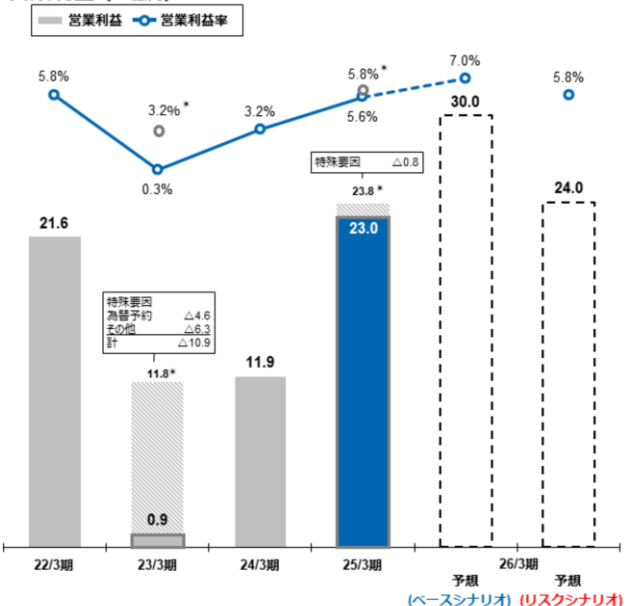
前四半期比では、営業利益はほぼ横ばい、営業利益率では1.8ポイントの低下となります。

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)



2025/5/9

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。

2025年3月期の売上高は4,077億円、前期比で10.4%増となりました。

製品別では、モーターは前期から15.7%増の3,224億円となりました。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16.6%減の411億円となりました。

センシングデバイスの売上高は369億円となり、前期比で3.1%増加しました。

営業利益は230億円、営業利益率は5.6%でした。前期比では営業利益で93.7%増、営業利益率で2.4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8億円含まれております。

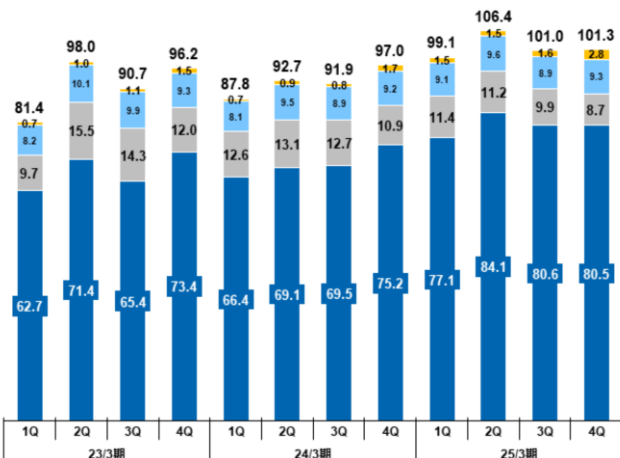
主に過去の不要在庫の処理を行い、損失を計上したことによるものです。

2026年3月期については、モーターは車載向けは市場が低迷の中でもコンテンツグロースを期待、非車載向けも堅調な成長を引き続き見込んでいます。エレクトロデバイスおよびセンシングデバイスでは、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)

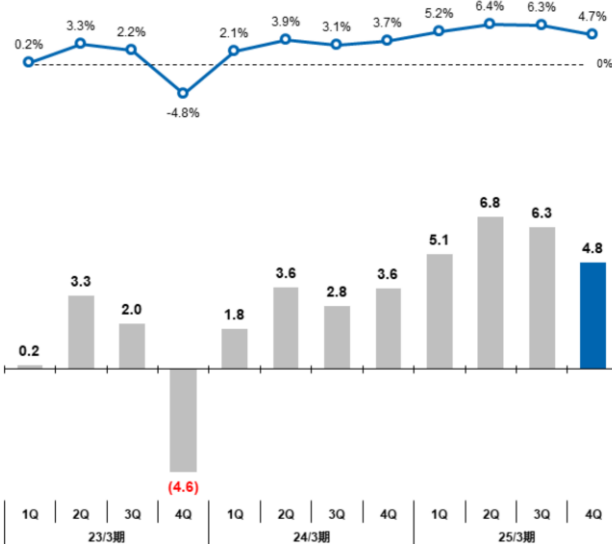
売上高 (10億円)

■ 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



営業利益 (10億円)

■ 営業利益 ● 営業利益率



2025/5/9

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1,013億円、前四半期比で横ばいとなりました。

製品別では、モーターは805億円と前四半期並みとなりました。

エレクトロデバイスは87億円、前四半期比12.2%の減少となりました。

センシングデバイスの売上高は93億円となり、前四半期比4.1%増となりました。

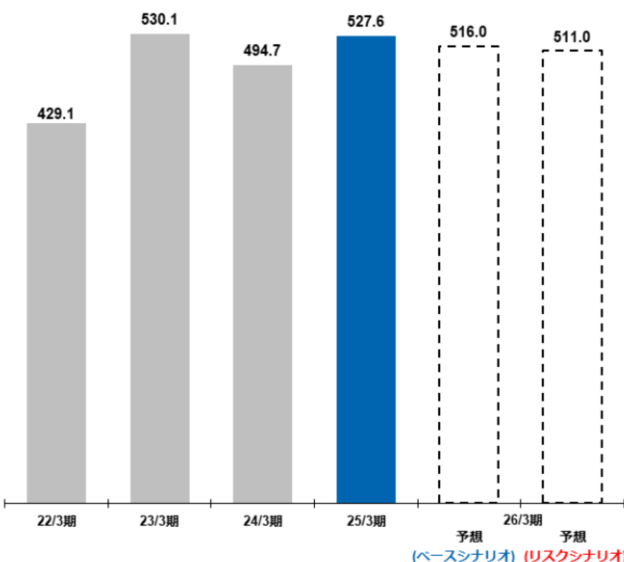
営業利益は48億円、営業利益率は4.7%となりました。

前四半期比では、営業利益は24.7%の減少、営業利益率は1.6ポイント減となりました。

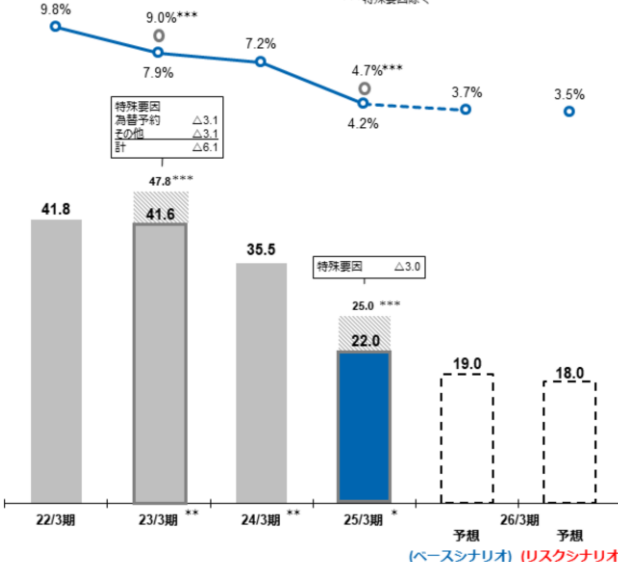
なお、先ほどの一過性費用8億円については、当第4四半期に計上しています。

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)



*ミネベアパワーデバイス・ソシオネクストのPPA評価完了に伴い、2025年3月期第3四半期以前の営業利益を過及び修正
 **本多通造工業・ミネベアコネクストのPPA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び修正
 ***特殊要因除く

2025/5/9

13

MinebeaMitsumi

Passion to Create Value through Difference

次に、セミコンダクタ&エレクトロニクス セグメントです。

2025年3月期の売上高は5,276億円となり、前期比で6.7%の増加となりました。これは主に、機構部品の減収はあったものの、半導体における2024年5月2日をもって連結子会社としたミネベアパワーデバイス(旧日立パワーデバイス)の業績が加わったことによるものです。

営業利益は220億円、営業利益率は4.2%となりました。前期比では、営業利益38.1%減、営業利益率で3.0ポイント減少となりました。

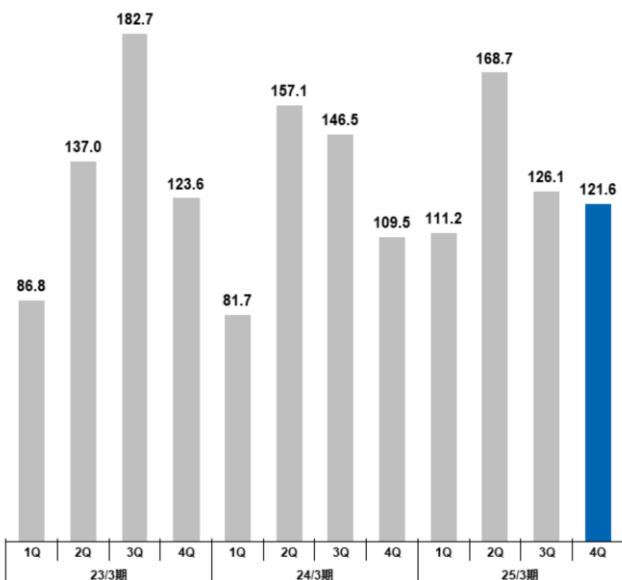
なお、一過性費用が約30億円含まれております。

ミネベアパワーデバイスとソシオネクストのPPAの処理、および中華圏のカメラアクチュエーター事業からの撤退費用を計上したことによるものです。

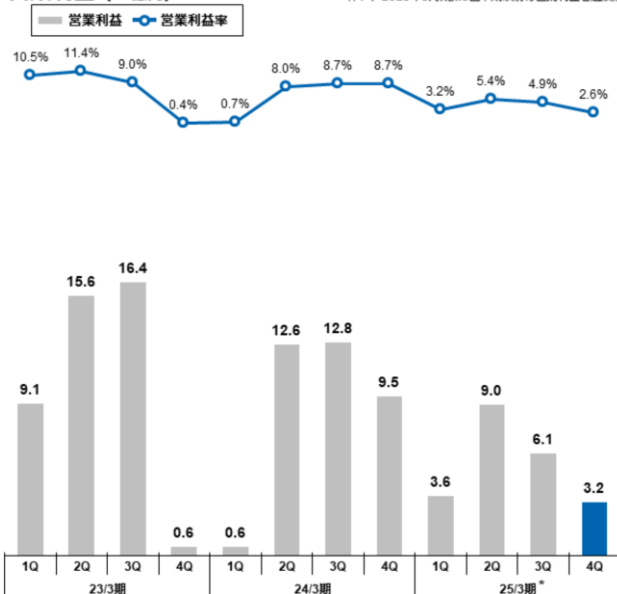
2026年3月期については、サブコアビジネスである光デバイスや機構部品の収益力向上に引き続き取り組みます。

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)



*ミネベアパワーデバイス・ソシオネクストのPPA評価完了に伴い、2025年3月期第3四半期以前の営業利益を遡及修正

2025/5/9

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1,216億円と、前四半期比3.6%の減少でした。

これは、主に光デバイスの減収によるものです。

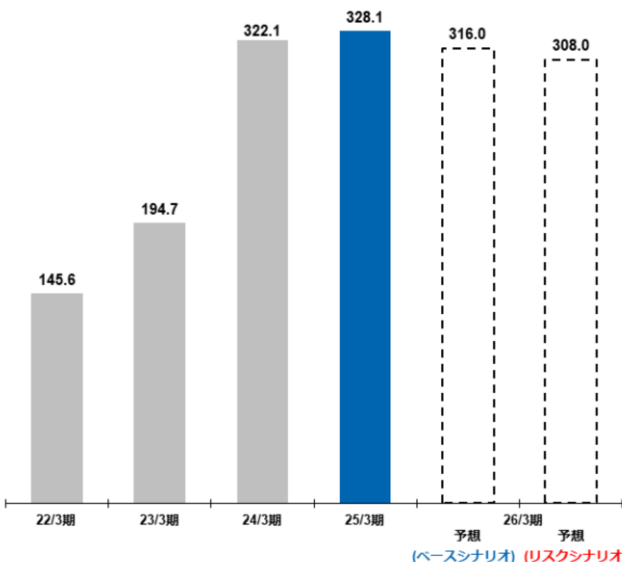
営業利益は32億円となり、営業利益率は2.6%となりました。

前四半期比では、営業利益は47.5%の減少、営業利益率は2.3ポイントの減少となりました。

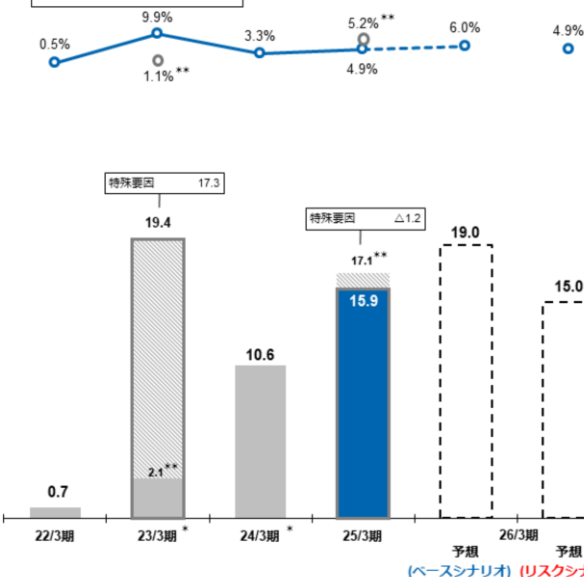
なお、ミネベアパワーデバイスおよびソシオネクストのPPAの処理に伴い、2025年3月期の四半期毎の利益を、第1四半期に11億円、第2四半期に3億円、第3四半期に3億円を遡及で見直しています。

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過及修正
 **特殊要因除く

2025/5/9

15

MinebeaMitsumi
 Passion to Create Value through Difference

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。

売上高ですが、2025年3月期は3,281億円となり、前期と比べて1.9%の増加となりました。中国市場を中心とした自動車市場の減速があったものの、車載デバイスが回復したことなどによります。

営業利益は159億円、営業利益率は4.9%となりました。前期比では、営業利益は49.9%増、営業利益率で1.6ポイントの増加となりました。

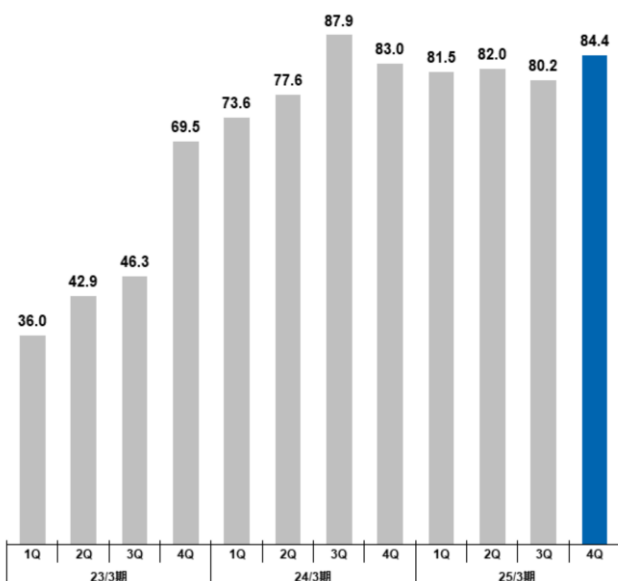
なお、一過性費用が約12億円含まれています。

一部拠点のリストラ費用およびMAS統合前の品質問題に関連する費用等を含んでおります。

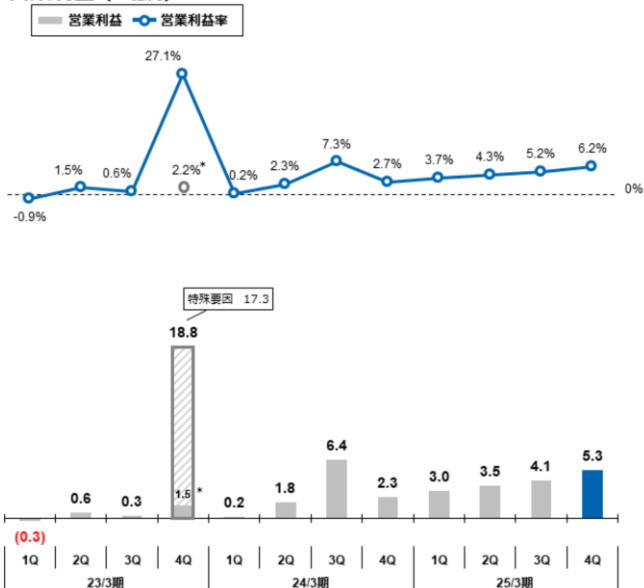
2026年3月期については、自動車市場の低迷は見込まれるものの、生産性向上の取り組み継続により増益を見込んでいます。

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)



2025/5/9

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844億円、前四半期比で5.3%の増加となりました。

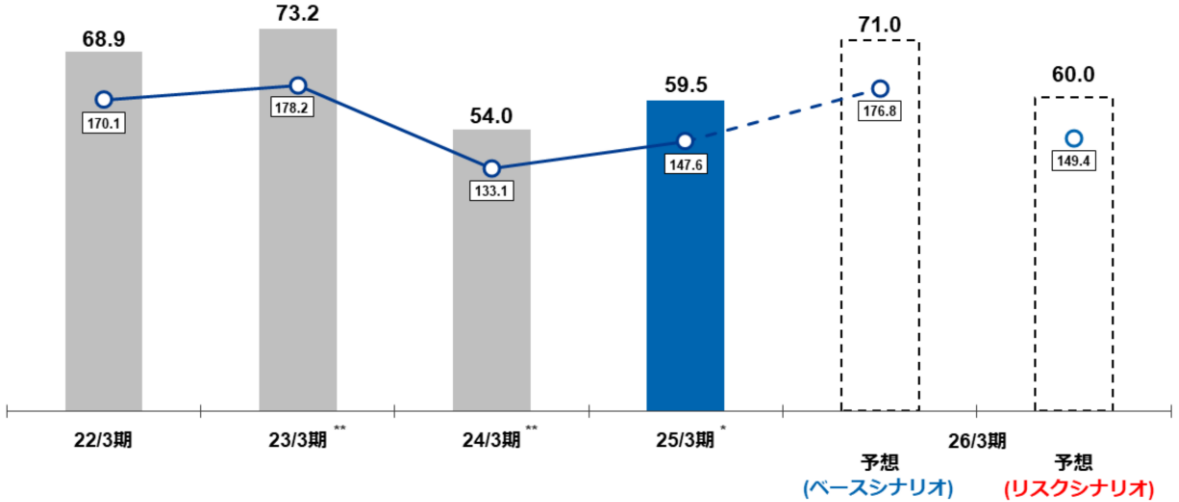
営業利益は53億円、営業利益率は6.2%となりました。

前四半期比では、営業利益は27.1%増、営業利益率で1.0ポイント増加となりました。

親会社の所有者に帰属する当期利益 / EPS

(10億円) ■ 親会社の所有者に帰属する当期利益 ● 基本的1株当たり当期利益 (円)

*ミネベアパワーデバイス・ソシオネクストのPPA評価完了に伴い、2025年3月期第3四半期以前の営業利益を遡及修正
**本多通信工業・ミネベアコネクスト・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3四半期以前の数値を遡及修正



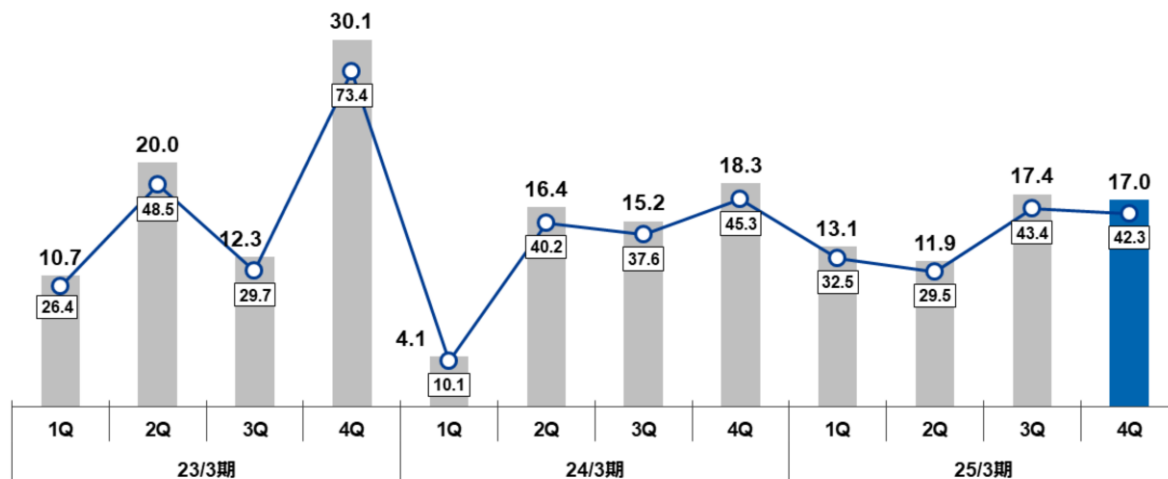
このスライドは、親会社の所有者に帰属する当期利益の推移を棒グラフで、1株当たり当期利益の推移を折れ線グラフで表しています。

当期利益は595億円、1株当たりでは、147.6円となりました。

親会社の所有者に帰属する四半期利益 / EPS

(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)



2025/5/9

18

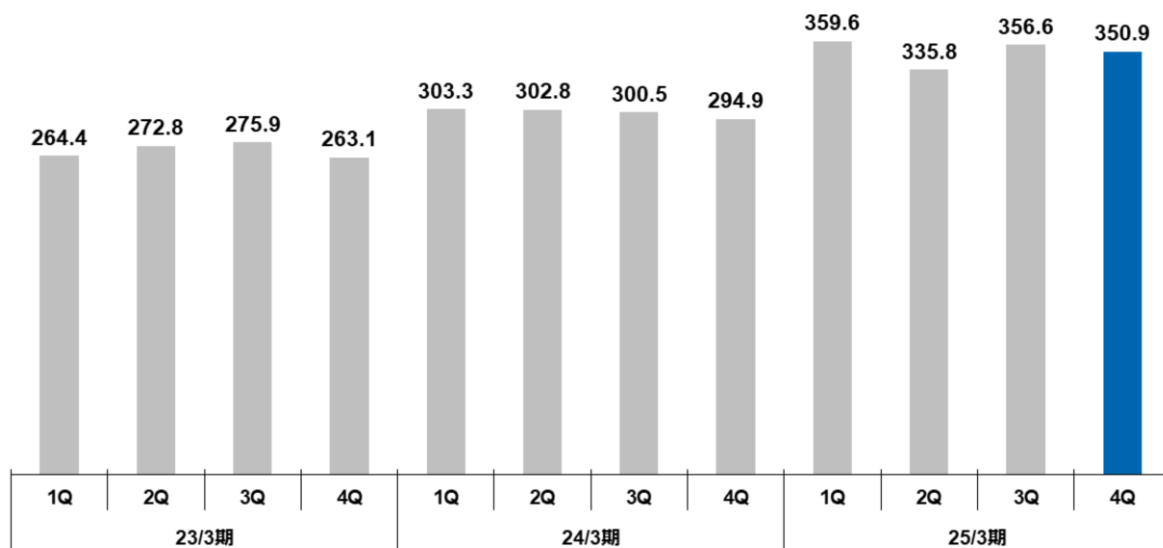
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

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170億円、1株当たりでは42.3円となりました。

棚卸資産

(10億円)



2025/5/9

19

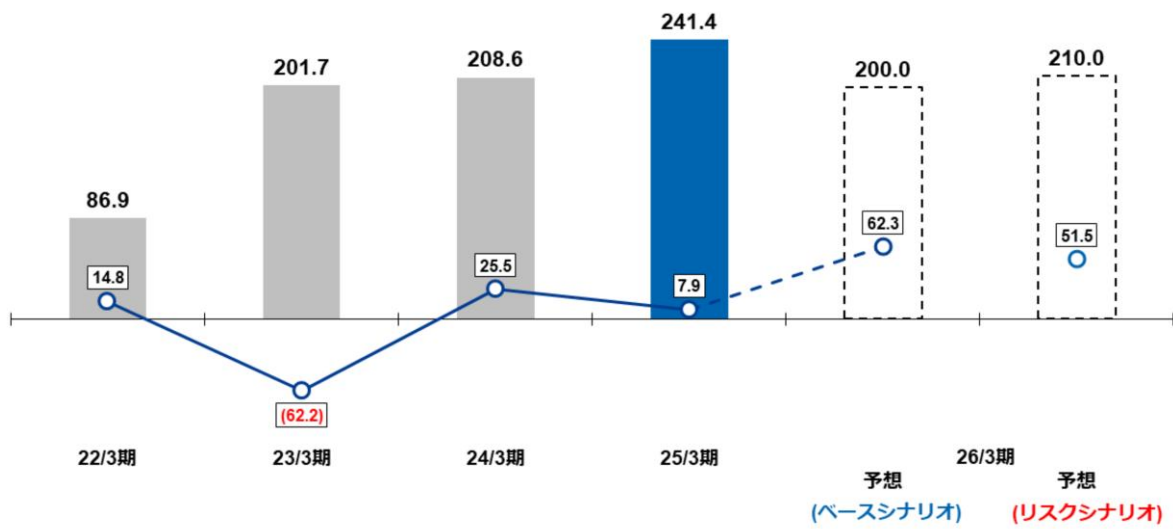
MinebeaMitsumi
Passion to Create Value through Difference

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3,509億円となり、3カ月前と比べると57億円の減少となりました。

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：連結財政状態計算上の「社債および借入金」-（「現金および現金同等物」+3か月以上の定期預金）

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4四半期末におけるネット有利子負債は2,414億円となり、2024年3月末から328億円増加しました。なお、主にミネベアパワーデバイス等の取得費用が含まれています。

2026年3月期のフリーキャッシュフローに関しては、現時点ではM&Aの取得費用は見込んでおりません。

米相互関税の影響を踏まえ
ベースシナリオに加え、リスクシナリオを想定

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期 (ベースシナリオ)				2026年3月期 (リスクシナリオ)			
	通期	上半期	下半期	通期	前期比	上半期	下半期	通期	前期比
売上高	1,522,703	774,500	745,500	1,520,000	-0.2%	764,500	725,500	1,490,000	-2.1%
営業利益	※ 94,482	42,500	57,500	100,000	+5.8%	38,000	47,000	85,000	-10.0%
税引前利益	82,609	40,500	55,500	96,000	+16.2%	36,000	45,000	81,000	-1.9%
親会社の所有者に帰属する当期利益	59,457	30,000	41,000	71,000	+19.4%	26,500	33,500	60,000	+0.9%
基本的1株当たり当期利益 (円)	147.58	74.70	102.10	176.80	+19.8%	65.99	83.42	149.41	+1.2%
為替レート	2025年3月期 通期	2026年3月期 想定							
US\$	152.61円	140.00円							
ユーロ	163.89円	160.00円							
タイバーツ	4.36円	4.20円							
人民元	21.12円	19.40円							

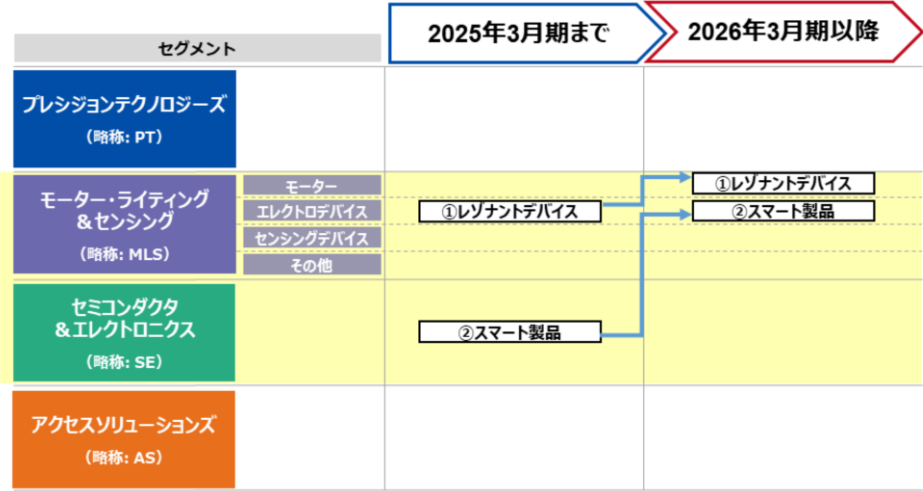
※50億円程度の一時費用が含まれています

こちらは、今期2026年3月期の業績予想をまとめたものです。
今期計画については、米相互関税影響による当社ビジネスへの影響を勘案し、ベースシナリオおよびリスクシナリオの二本立てでの開示といたします。

為替レートは1ドル140円を想定しています。

セグメント変更について

一層のシナジー創出を図るため、関連事業、要素技術を集約



セグメントの変更についてご説明します。
2026年3月期より、主に次の2つの変更をいたします。

- 1つ目に、セグメント間の変更を伴うものとして、従来SEセグメントに属していた「スマート製品」をMLSセグメントに移管いたします。
- 2つ目に、MLSセグメント内のサブセグメント間での移動ですが、「レゾナントデバイス」を当決算説明資料内で「エレクトロデバイス」として開示していましたが、「モーター」での開示に移管いたします。

セグメント別業績予想（ベースシナリオ）

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期			
	通期	上半期	下半期	通期	前期比 ※
売上高	1,522,703	774,500	745,500	1,520,000	-0.2%
プレシジョンテクノロジー	255,702	127,500	128,500	256,000	+0.1%
モーター・ライティング&センシング	407,743	207,000	220,000	427,000	+4.7%
セミコンダクタ&エレクトロニクス	527,646	284,000	232,000	516,000	-2.2%
アクセスソリューションズ	328,081	153,500	162,500	316,000	-3.7%
その他	3,531	2,500	2,500	5,000	+41.6%
営業利益	94,482	42,500	57,500	100,000	+5.8%
プレシジョンテクノロジー	55,696	27,500	29,500	57,000	+2.3%
モーター・ライティング&センシング	22,984	12,000	18,000	30,000	+30.5%
セミコンダクタ&エレクトロニクス	22,003	9,000	10,000	19,000	-13.6%
アクセスソリューションズ	15,924	6,500	12,500	19,000	+19.3%
その他	△1,194	△1,000	△1,000	△2,000	-
調整額	△20,931	△11,500	△11,500	△23,000	-

※2025年3月期通期実績につき、セグメント変更による組み換えは考慮していません

こちらは、ベースシナリオでの、各事業セグメント別の予想です。

セグメント別業績予想（リスクシナリオ）

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期			
	通期	上半期	下半期	通期	前期比 ※
売上高	1,522,703	764,500	725,500	1,490,000	-2.1%
プレシジョンテクノロジーズ	255,702	125,500	124,500	250,000	-2.2%
モーター・ライティング&センシング	407,743	203,500	212,500	416,000	+2.0%
セミコンダクタ&エレクトロニクス	527,646	282,000	229,000	511,000	-3.2%
アクセスソリューションズ	328,081	151,000	157,000	308,000	-6.1%
その他	3,531	2,500	2,500	5,000	+41.6%
営業利益	94,482	38,000	47,000	85,000	-10.0%
プレシジョンテクノロジーズ	55,696	26,000	27,000	53,000	-4.8%
モーター・ライティング&センシング	22,984	10,000	14,000	24,000	+4.4%
セミコンダクタ&エレクトロニクス	22,003	9,000	9,000	18,000	-18.2%
アクセスソリューションズ	15,924	5,500	9,500	15,000	-5.8%
その他	△1,194	△1,000	△1,000	△2,000	-
調整額	△20,931	△11,500	△11,500	△23,000	-

※2025年3月期通期実績につき、セグメント変更による組み換えは考慮していません

こちらは、リスクシナリオでの、各事業セグメント別の予想です。
以上で私からのご説明を終わります。

経営方針と事業戦略

Management policy & Business strategy

2025年5月9日

代表取締役 会長 CEO

貝沼 由久



全体

- 売上高は12期連続で過去最高を更新。営業利益は945億円で着地。特殊要因を除いた実質ベースでは995億円で過去最高
- PTの営業利益は過去最高の557億円。MLSのモーターは予想を下回るも営業利益230億円で過去最高。ASは構造改革が進展し、営業利益は過去最高の159億円 ※ 特殊要因を除いた実質ベース
- 営業利益1,000億円未達成の理由はサブコア（光デバイス、機構部品）。会長室ICU対応中
- SEのアナログ半導体は市場低迷の中でもグローバルニッチ戦略が功を奏し、影響は限定的
- 各事業で収益力は着実に向上しているものの、26/3期の市場環境は米相互関税の影響を踏まえベースシナリオに加え、リスクシナリオを想定
売価の適正化、設備投資抑制、生産地移管など様々な対策を講じ、影響を最小限にとどめていく
- M&Aの機会増加。「4高」ニーズにこたえるコア事業「8本槍」を強化
2025年5月2日に芝浦電子TOBを開始（6月2日まで）。共に企業価値向上を目指す

プレジジョン
テクノロジーズ (PT)

- データセンター向け、自動車向けは堅調に推移
- 航空機向けの通期営業利益は過去最高。グローバル生産ネットワークを活かし、さらなる成長を見込む

モーター・ライティング&
センシング (MLS)

- HDD向けモーターは4Q若干調整。車載・非車載モーターともに市場低迷の影響は受けるも収益力は着実に向上
- LEDバックライトはタブレット向けの赤字脱却、車載向け収益力向上に取り組む

セミコンダクタ&
エレクトロニクス (SE)

- アナログ半導体ではエイブリックは30%を超える営業利益率を確保
- パワー半導体はミネベアパワーデバイス (MPSD) のPMIは順調。滋賀工場の収益改善を進める

アクセスソリューションズ
(AS)

- 市場低迷の中、PMIおよび構造改革の進展により収益性改善。Tier1ポジションと相合力を活かしさらなる飛躍に向けて着実に前進

2025/5/9

26

それでは、私から経営方針と事業戦略についてご説明いたします。

2025年3月期は営業利益1,000億円を狙いましたが、残念ながら達成することはできませんでした。

この理由は非常に明確で、光デバイス、ゲーム関連のサブコアビジネスが予定どおりの利益を上げることができず、足を引っ張ってしまいました。

光デバイスは立ち上げ遅れによるシェアダウン、そして機構部品は生産性のダウン、また、ちょうどモデルチェンジ前の時期であったという季節性も加え、このような結果になってしまいました。

光デバイスの生産性の課題については、私も昨年12月から5回ほどフィリピンの工場に行っており、問題は解消したと言っていいと思います。そして機構部品も、「会長室ICU終了」という宣言を社内では出しています。毎日生産数の報告を受けていますが、目標をはるかに超える生産数になっておりお客様からも増産要請を受けております。

光デバイスは、中国のレアアース規制があり、禁輸ではありませんが、40日間のウェイティングピリオドが要求され審査されるということが突如4月から始まっています。もちろん申請書をきちんと提出して受理されており、うまくいけば5月中、遅くとも6月上旬には一応解消されると予想しています。

営業利益はベースシナリオ1,000億円、リスクシナリオ850億円

26/3期
ベースシナリオ
ポイント

- 売上高は円高の影響を踏まえ減収となるも、営業利益はコア事業の収益力や競争力の向上により増益を見込む
- 為替は1USD/140円を想定
- 米相互関税影響を考慮したリスクシナリオの詳細は29, 30ページで説明

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期 ベースシナリオ			
	通期	上半期	下半期	通期予想	前期比
売上高	1,522,703	774,500	745,500	1,520,000	-0.2%
営業利益	94,482	42,500	57,500	100,000	+5.8%
親会社の所有権に帰属する 当期利益	59,457	30,000	41,000	71,000	+19.4%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	147.58	74.70	102.10	176.80	+19.8%

2025/5/9

27

この表は、ベースシナリオを表しています。今日現在、為替は1ドル145円まで戻ってきていますが、今回1ドル140円と想定しています。

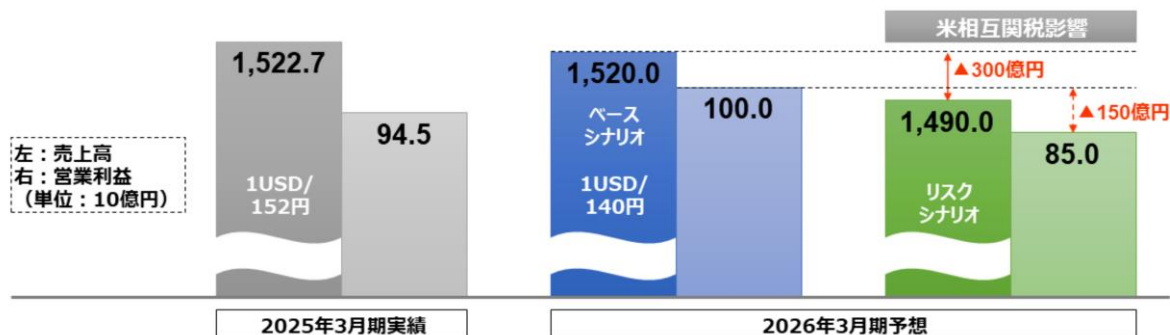
リスクシナリオを含め、どうしてそういう数字になったかという背景につきましては、29, 30ページでお話をさせていただきます。

①	米相互関税影響について
②	2026年3月期計画について
③	M&A案件について
④	中長期的な成長に向けた取り組み
⑤	株主還元

米相互関税影響により、2026年度3月期の売上高において300億円、営業利益において150億円のマイナス影響を想定

■前提条件：

- ・ 米相互関税によるコスト増は売価転嫁を基本戦略とするため直接的な影響は軽微であるも、値上げによる需要減の影響を想定。
なお、マクロ景況感悪化等の二次的な影響は含まれない。
- ・ 1Q（4-6月期）は90日間の米相互関税停止期間のためほぼ影響なく、2Q以降の9か月分に対してのみ減収影響が生じると想定。
- ・ 市場見通し：グローバル市場の用途別売上高に対して以下の減収影響を見込む。
 - a. 自動車市場：自動車販売台数減による減収（S&Pグローバルモビリティの自動車販売台数予測より減速する△3%を見込む）
 - b. 航空機市場：新造機のバックログ多く、影響は軽微と推定
 - c. スマートフォン・ゲーム市場：米国民の海外旅行等による個人購入等が発生し、影響は軽微と推定
 - d. 家電・その他市場：生産台数減による減収（自動車市場と同等の△3%を見込む）



2025/5/9

29

皆さんも一番ご関心のある米相互関税影響についてお話をしたいと思います。

様々な説が想定できていると思いますが、当社の経営に17年携わって、様々な想定外のハプニングがありましたが、結果的には、それほど予想を外さなかったと思っています。

今回の考え方は、まず対象製品がポータブルかどうかで大きく分けました。つまりポータブルであれば、例えば旅行に行ったとき、アメリカだと800ドルまでは無税となり、1,000ドルまでは3%の関税で物を輸入することができます。空港で払う税金は微々たるものであり、中国の爆買いが一時日本で話題になりましたが、様々な手段でポータブルな製品はまたアメリカに持ち込まれると考えています。

問題はポータブルではない製品です。自動車、航空機、それから家電など大型の製品については警戒を要するだろうと考えています。

航空機は、関税影響の懸念を最初に除外したいと考えています。なぜならば、今ボーイング社の飛行機の受注残が約6,300機、うち中国が引き取りを拒否、あるいはこれから拒否するであろうバックログが160機とのことです。

まだバックログが6,000機以上あり、現にお客様からもスローダウンの要請は一切ございません。エアバス社も同様に、8,726機のバックログがあり、そのうち米国向けは902機、約10%です。

従って、航空機を省き、問題はやはり自動車、大物家電になるかと思っています。

1か月前、S&Pグローバルモビリティが、今回の米相互関税による世界の自動車の需要ダウンは1.8%という発表をしており、我々はこのデータを参照し、もう少しストレスを掛けて自動車は-3%、大物家電についても-3%と想定しました。

1Qは全くスローダウンがなく、今のところ4、5、6月は想定通りと見込んでいます。2Q-4Q分として4分の3をかけ、限界利益などを差し引きし、リスクシナリオとしては営業利益850億円程度と算出しています。

ベースシナリオは、まず為替の影響を考慮して営業利益1,000億円程度と算出し、リスクシナリオは約150億円の営業利益の減少の可能性を考慮しています。新型コロナウイルスの感染拡大時もレンジで業績予想を開示しましたが、米相互関税問題解決の道筋が不透明なため、今回もレンジで業績予想を開示させていただきました。

(単位：10億円)

セグメント	2025年3月期実績 (セグメント変更前)		2026年3月期 ベースシナリオ		2026年3月期 リスクシナリオ	
	売上高	営業利益	売上高 対前年比 (※)	営業利益 対前年比 (※)	売上高 対前年比 (※)	営業利益 対前年比 (※)
PT (プレジジョンテクノロジーズ)	255.7	55.7	256.0 +0.1%	57.0 +2.3%	250.0 -2.2%	53.0 -4.8%
MLS (モーター・ライティング&センシング)	407.7	23.0	427.0 +4.7%	30.0 +30.5%	416.0 +2.0%	24.0 +4.4%
SE (セミコンダクタ&エレクトロニクス)	527.6	22.0	516.0 -2.2%	19.0 -13.6%	511.0 -3.2%	18.0 -18.2%
AS (アクセスソリューションズ)	328.1	15.9	316.0 -3.7%	19.0 +19.3%	308.0 -6.1%	15.0 -5.8%
その他／調整額	3.5	-22.1	5.0	-25.0	5.0	-25.0
合計	1,522.7	94.5	1,520.0 -0.2%	100.0 +5.8%	1,490.0 -2.1%	85.0 -10.0%

※2025年3月期通期実績につき、セグメント変更による組み換えは考慮していません

このページは、業績予想のブレイクダウンをお示ししています。

①

米相互関税影響について

②

2026年3月期計画について

③

M&A案件について

④

中長期的な成長に向けた取り組み

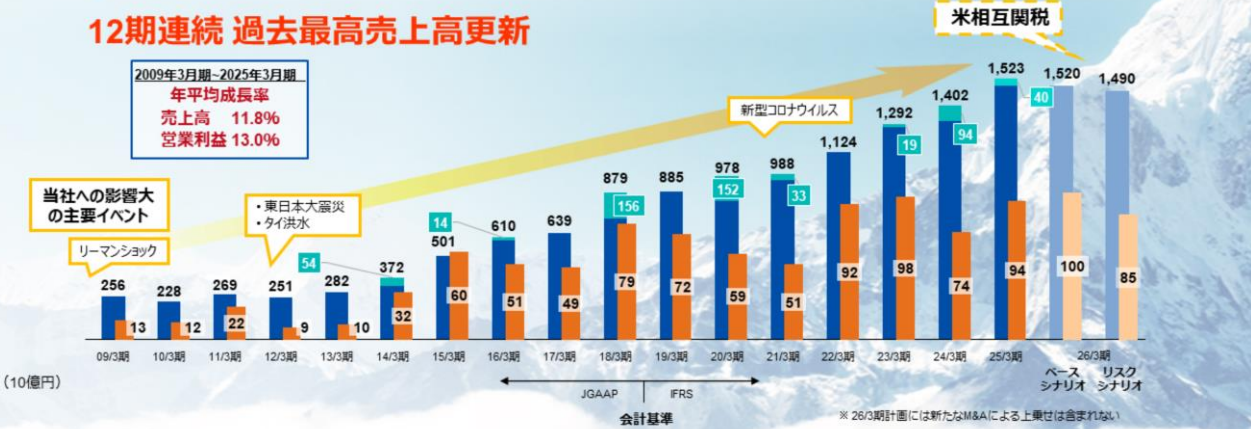
⑤

株主還元

事業ポートフォリオの多角化により、逆境を乗り越えサステナブルに成長
2027年3月期以降の計画は、外部環境の不透明さが解消次第アップデート予定

■ オーガニック成長による売上高 ■ 主要なM&Aによる売上高
■ 営業利益

12期連続 過去最高売上高更新



本来ですと、3カ年中期経営計画のロールオーバーを発表していましたが、2026年の見通しも不透明なため、3カ年計画は外部環境の不透明さが解消次第アップデートをしたいと考えています。

データセンター・自動車向けは堅調、営業利益600億円が狙えるポジションに
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 ベアリング

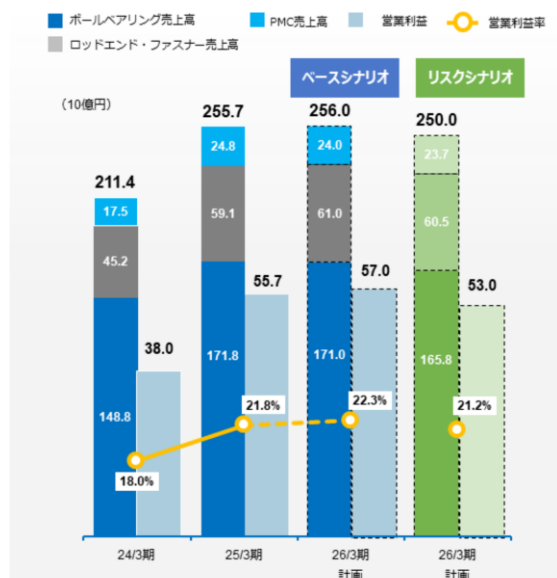
- データセンターにおけるデータ量の拡大は継続。空冷・水冷であっても当社のファンモーター需要は拡大
- 自動車市場は低迷するも、エンジンタイプの変化や車の高機能化によるコンテンツグロースは継続

2 ロッドエンド・ファスナー

- 2025年2月にインドのMach Aeroの新工場（第三工場）が稼働。航空機用エンジン部品も新たに手がけ事業拡大を目指す

3 プレジジョンメカニカルコンポーネント (PMC)

- カンボジアのプルサット新工場が26年3月期中に一部稼働予定。市場の拡大が期待できる製品の生産拡大を目指す
- 現在のところお客様からの減産指示はなし



2025/5/9

33

セグメントごとに、まずプレジジョンテクノロジーズ(PT)についてご説明させていただきます。

おかげさまで、非常に強い成長への手応えを感じています。データセンター用ファンモーター向けベアリングはこの4、5、6月は非常に好調で、過去最高レベルと言っていいと思います。

この4月も、3月に引き続き、3億個の販売を達成できました。

小さなマーケットですが、アメリカで販売されている当社が得意とするサイズのベアリングが約1,000万個/年間の規模となります。これに対して、中国の関税率が高いため、お客様から転注要請をいただいています。当社としては、最低4年購入いただけるのであれば転注にお応えするという方針で現在作業を進めています。

自動車部品に関しても、お客様から様々な発表がありますが、何度もお客様に確認しておりますが、現時点で減産指示はございません。また、カンボジアで機械加工品の工場を建設していますが、予定どおり進めたいと考えています。

モーターは27年3月期の営業利益率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

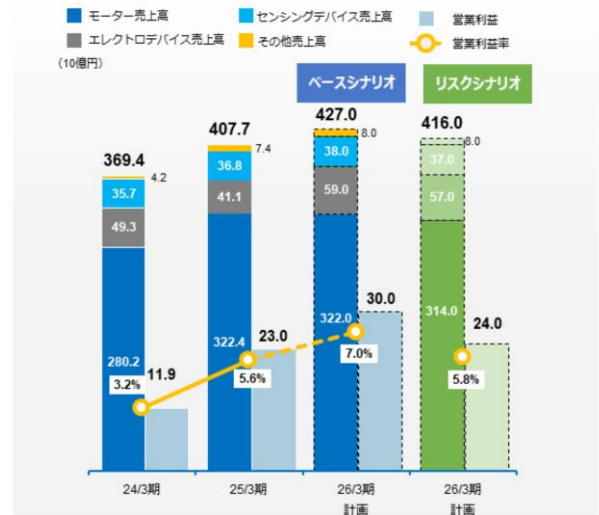
- 自動車向けは電動化および高機能化（快適性、安全性、環境性能）の需要が増え、市場低迷の中でもコンテンツグロースが見込まれる
- HDD向け、非車載向けも堅調な成長を見込む

2 センサー

- 株式会社芝浦電子に対しTOBを開始。当社製品との「相合」による高付加価値製品の開発、事業拡大を目指す

3 バックライト

- スマホから車載向けへの構造転換、2025年7月より車載中心に収益改善を見込む



2025/5/9

34

モーター・ライティング&センシング (MLS) です。

まず、モーターは営業利益270億円の計画には未達となりましたが、おかげさまで過去最高の売上高、営業利益を更新しました。

一つ特筆すべきはバックライトです。一世を風靡した小型の携帯電話用のバックライトが終息を迎え、狭間の時期となっていますが、7月からついに自動車用のバックライトの量産が始まります。

タブレットも、26年3月期はぜひもう少し増産したいと思っていますので、ライティングデバイスは恐らく底を打ち、収益を改善するセグメントの一つになると認識しています。

**アナログ半導体は引き続きニッチ、カスタム領域に集中し、収益性向上へ
サブコア事業(光デバイス・機構部品)は会長室ICUで基本動作を改善**

主なポイント

1 半導体

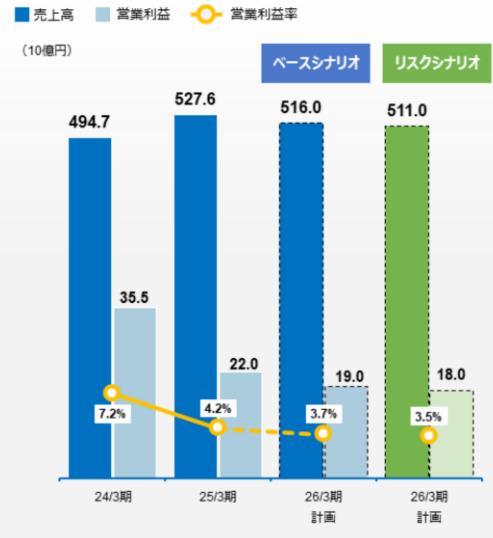
- ・アナログ半導体は、引き続きニッチ、カスタム領域に集中。後工程の生産能力強化のため、グローバルサウス補助金を活用し、セブ工場に最大規模の生産棟を建設開始(2025年4月着工、2026年10月竣工予定)
- ・パワー半導体は、高耐圧・高性能の分野に特化し、更なるビジネス拡大を進める

2 光デバイス

- ・会長室ICUのもと基本動作を見直し中
- ・OISのレアアース輸出規制問題は2Q以降に解消を見込む

3 機構部品

- ・会長室ICUのもと、基本動作を見直し終了
- ・新モデルの立ち上げも順調に開始
足元では増産要求あり



2025/5/9

35

セミコンダクタ&エレクトロニクス(SE)です。

半導体は、現在の市況の中では非常に好調で、エイブリックは引き続き30%を超える営業利益率を上げています。我々はニッチで独自性が発揮できるところにフォーカスしてマーケットを開拓するニッチトップ戦略を掲げており、想定通りということです。

機構部品は会長室ICU終了、光デバイスは現在レアアース問題に私が中心となって取り組んでおり、これがひと段落すればもう生産は全く問題がなくなってきました。

今般、社内で人事異動を発表しており、今までアクセスソリューションズ(AS)事業本部長だった副社長の岩屋に、会長特命担当として、AS、光デバイス、機構部品、それからコネクタ、この4事業を担当してもらいます。

岩屋は、ミツミとの経営統合時にミツミ電機の社長として、私と共に改善に取り組んでいました。また、ASも専属で改善に取り組んでもらいました。

遅かれ早かれ、会長室ICUは終了になると考えています。

**自動車市場は低迷するものの、2025年3月期営業利益160億円を達成
徹底的な生産性向上により、2026年3月期も収益性改善を継続**

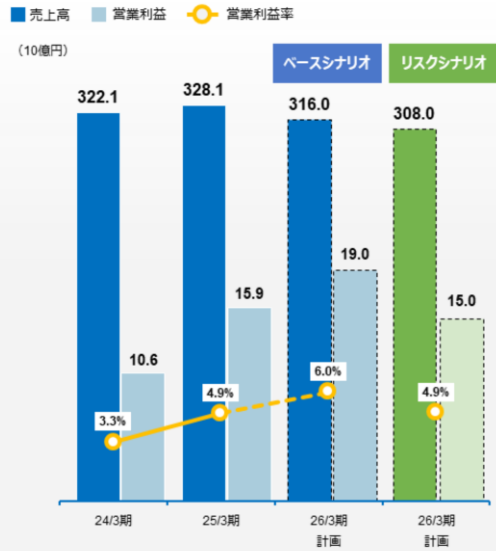
主なポイント

1 アクセス製品の電装化により、高付加価値製品の割合が増加

- ・アクセス製品の電装化が想定以上に拡大し、高付加価値製品の割合が増加
- ・フラッシュハンドル、ウイングハンドルなど、相合製品を続々市場へ投入

2 構造改革・価格是正に加え、徹底的な生産性向上により、売上減であるも、引き続き収益性改善を予想

3 インド向け二輪車ビジネスは堅調に推移



2025/5/9

36

アクセスソリューションズ (AS) です。

おかげさまで本当に生産性の改善が進みました。アメリカのジョージア工場のタクトタイムの速さは東南アジアとほぼ変わりません。社員も楽しんで改善に取り組んでおり、今回の結果になったと思っています。

ベースシナリオでは営業利益190億円を見込んでいます。何回もご紹介しているウイングハンドルを中心とした、今までのドアハンドルやドアロックとは違った当社にしかできない新しい電装部品を着実に取り込んでおり、プロダクトミックスの変化は、現時点で想定通りです。

ASは、相互関税の影響ができるだけ軽微、あるいは短期に終息することを祈るしかないと思います。

①

米相互関税影響について

②

2026年3月期計画について

③

M&A案件について

④

中長期的な成長に向けた取り組み

⑤

株主還元

株式会社芝浦電子の概要※



名称	株式会社芝浦電子			
所在地	埼玉県さいたま市中央区上落合2-1-24			
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 葛西 晃			
事業内容	サーミスタ、温度・湿度・風速センサ等の製造販売			
資本金	21億4,461万円			
設立年月日	1953年3月3日			
大株主及び持株比率	株式会社日本カストディ銀行（信託口） 12.3% 他			
最近3年間の経営成績 及び財政状況 (百万円)		22/3期	23/3期	24/3期
	売上高	30,612	33,193	32,401
	営業利益	5,572	5,460	5,104
	純資産	28,710	31,783	35,162
	総資産	40,599	40,930	43,574

※2024年9月30日現在

M&A案件につきましては、既に様々なところでご説明しているので、本日はあまりお話しすることはありません。

芝浦電子は5本目の「槍」の中核となる見込み



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	ベアリング	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	

コア事業の「槍」の定義に入るといことで、芝浦電子の事業は非常に面白いと考えています。

両社間で期待される、3つの高いシナジー

1



技術革新・イノベーションと
高付加価値製品の開発

- ・ 両社とも「垂直統合型」一貫生産体制に強み
- ・ 高度な温度管理が求められる製品分野が急速に広がる中で、両社の製品・技術の掛け合わせによるイノベーションの可能性が増大

2



グローバル展開の加速

- ・ ミネベアミツミはアジア・欧米中心に、28カ国・101か所の営業拠点と約2,000名の担当者を配置
- ・ こうしたネットワークの活用により、芝浦電子製品の海外での営業展開を大幅に加速

3



オペレーションの効率化

- ・ グローバル規模での製造・営業拠点の相互活用
- ・ 原材料の共同調達やサプライチェーンの統合
- ・ 以上を通じた収益性・生産性の大幅向上

当社と芝浦電子には大きなシナジーがあると考えています。

従来の原則を基本としながらも、財務規律にこだわりすぎず、
M&Aにおいても収益性を優先事項としていく

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）



昨年度当初より

10%以上の(実質的)営業利益率に
引き上げるため戦略・執行の一部を修正

2025年3月期 第1四半期 決算説明会資料より再掲

M&Aについても

財務規律にこだわりすぎず、
全社の営業利益率向上に資する
ハイマージン企業をターゲットにしていく

統合報告書2024より再掲

2025/5/9

41

一つ誤解のないように申し上げておきたいのは、今回のM&Aにおいて、「日本の技術を守る」と申し上げていますが、日本の技術を守ることと、当社の株主価値を最大化することは、ある程度までは平行して両立しますが、ある価格からは日本のためにはなるかもしれないが、当社のためにはならないという分岐点が来ると考えています。

そのときは、私はこの会社の株主価値を最大化することに今の人生を懸けているわけですから、当然そちらを優先したいと思っています。

また、財務規律について、営業利益10倍が、絶対不可侵の憲法第1条のように認識されているようですが、この点は修正させていただきたいと考えています。

2025年3月期から、会社の規模がある程度大きくなり、市場のご要望を受けて営業利益率向上に取り組んでいる最中です。M&Aに関しても、営業利益10倍で対象会社を買収できたのは、あまり利益を上げていない会社を中心に買収してきたためでした。

やはり営業利益率15%を超える会社を買収しようと考えたら、それなりの価格を出さなければならないというのが、グローバルスタンダードです。だからこそYAGEO社も善管注意義務の範囲でとにかく買い付け価格を上げているのだろうと考えています。

芝浦電子の買収価格が営業利益の10倍に収まっていないという質問をたくさんいただいています。2024年の統合報告書でも、M&Aにおいて財務規律にはこだわりすぎないと明確にご説明していることをご理解いただければ幸いです。

①	米相互関税影響について
②	2026年3月期計画について
③	M&A案件について
④	中長期的な成長に向けた取り組み
⑤	株主還元

中長期的な成長に向けた取り組みについてご説明させていただきます。

8つのコア事業「8本槍」を相合してシナジーを創出し、事業を拡大



ウィングハンドル

これまでにないタッチセンサー操作による電動ロック/アンロックが可能に
シンプルなおシステムを実現
自動車設計の自由度を高める



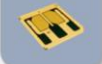
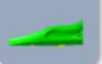
ハンドル

×

センサー

×

モーター



サイドドアドライブ

サイドドアの電動開閉に対応



ベアリング

×

モーター

×

プッシュロッド



サイドドア開閉システム

相合により
コンポーネントから
システム開発へ



アクセス製品

×

センサー

×

ECU



高効率ファンモーター

自社モーターの特性を
最大限に引き出す
オンリーワンのICで電力を20%削減



モーター

×

ベアリング

×

半導体



ハイパワー電源

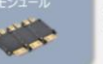
業界Top性能のSiC技術を駆使し
充電インフラの電力損失を
20%低減



電源

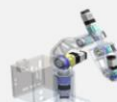
×

半導体



ロボットアーム

自社製造した内製部品で
ロボットアームを製造
社内工場の省人化に貢献



モーター

×

モーター



2025/5/9

43

相合製品は様々な製品開発が進んでおり、今後製品がどのような用途で使用されるのかをこのスライドにまとめています。これから車のドアも自動で開閉されるようになっていきます。ウィングハンドルをはじめ、そのようなシステムに当社の様々な製品が使用されます。

また、高効率ファンモーターについては、当社のファンモーターに合わせて半導体を開発し、モータードライバとして効率を高め、お客様の信頼を獲得していく取り組みを始めています。

そして、ミネベアパワーデバイスのIGBT、あるいはSiCを利用したハイパワー電源のサンプルがようやく出来上がり、今後様々なお客様にサンプルを持ち込みご評価いただきます。

ロボットアームは後ほど詳しくご説明します。

このように、我々が当初立てた戦略を本当に愚直に実行してきています。また、これらの製品は従来製品よりもハイマージンになることをお伝えできればと思います。

ヒューマノイドロボット市場拡大の好機を確実に捉える 当社製品の市場規模は2030年に3兆円まで拡大

主なポイント

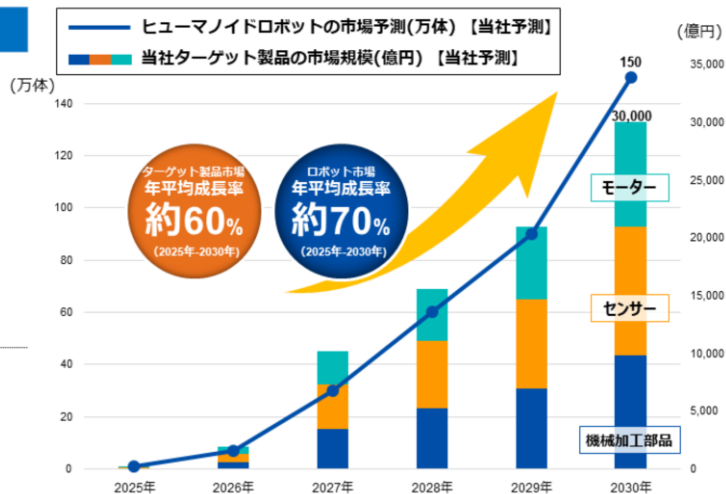
1

ヒューマノイドロボットの開発が本格化

- ・2025年から徐々に開発が始まり、2030年には150万体のヒューマノイドロボットが世の中に普及
- ・ヒューマノイドロボットは、指一本につき、6個のベアリングが入るため、仮に5本指があれば30個、10本指であれば60個のボールベアリングが使用され、成長性を見込む

2

当社が扱う製品の市場規模は3兆円にも及び、今後の成長ドライバーへ

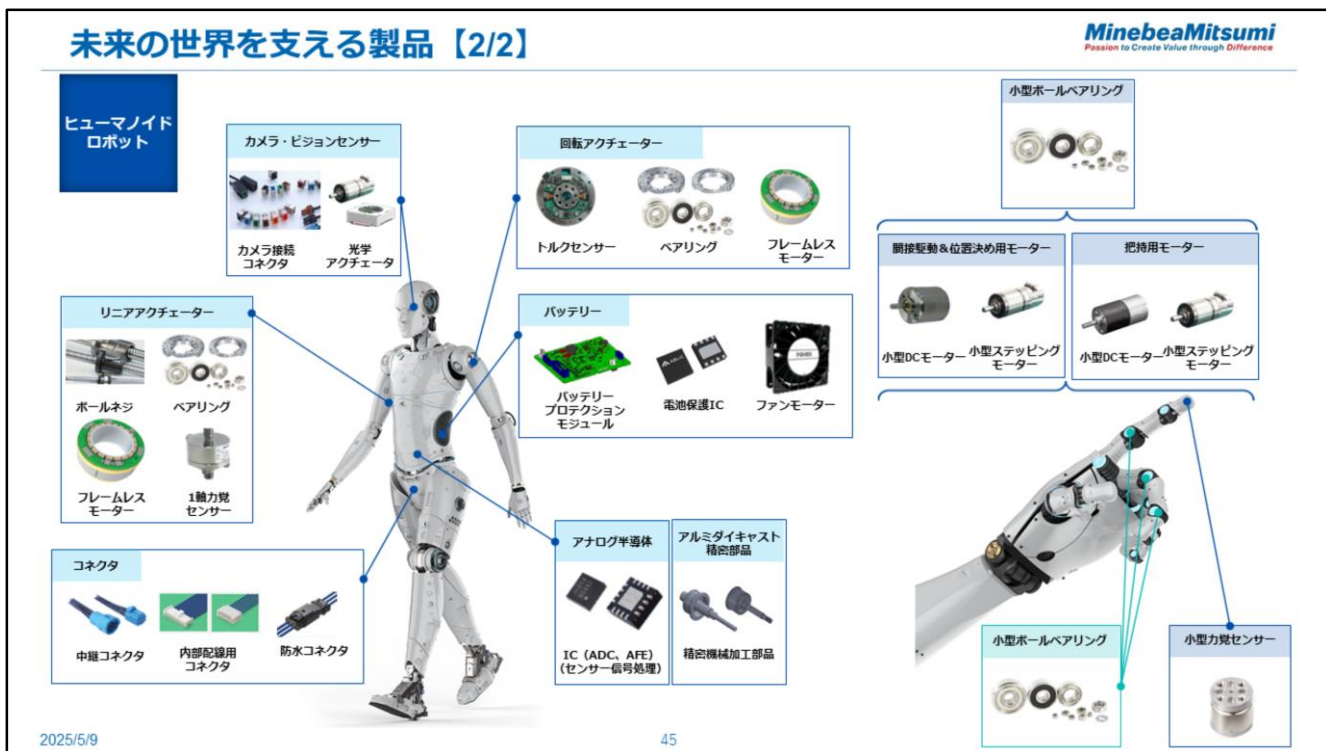


2025/5/9

44

ヒューマノイドロボットについてご説明します。

当社技術本部では、2030年には142万体のヒューマノイドが市場に普及するだろうと推測しています。市場で予測されている数字をすべてそのまま足すと、約320万体制になるそうですが、さすがにそこまでにはならないと考えて、当社は142万体制という数字を想定しています。



2025/5/9

45

ヒューマノイドロボットにはありとあらゆる当社の部品が採用される可能性があります。すべてのヒューマノイドというわけではなく、やはり高性能なヒューマノイドに、高性能な部品が必要ということで、スライドにあるような製品が使用されていきます。

ハンド部分には小型の力学センサー、ベアリングが使用されます。次ページでご説明しますが、小型の減速機が指の関節に1個ずつ入ると、1つの減速機に対して2個非常に小さなベアリングが使用されます。指1本で約6個、5本あれば30個、両方の指で60個使用されるケースも将来見込まれると考えています。

ロボットハンドに当社の製品を組み込み、 軽量化・高速化・高把持力化・繊細な動きを実現

新技術の開発製品として、CES2026へ出展予定

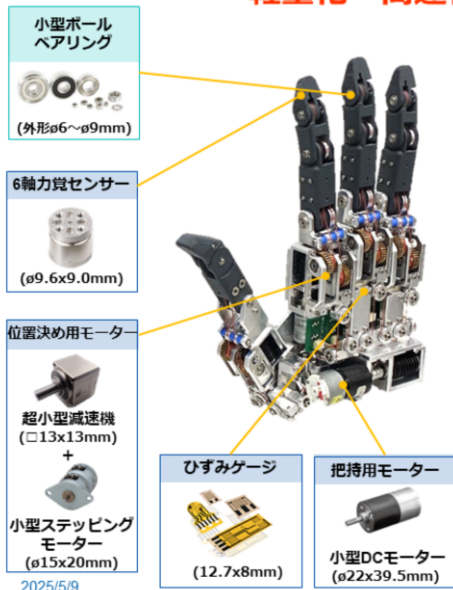
主なポイント

- ・ 当社のセンサー技術とベアリングの持ち味を活かし、より高い把持力を有する実用領域の指の実現を追求
- ・ 既に減速機メーカーと協業を開始し、近い将来「汎用指モジュール」として市場投入を目指す

当社製品による強み・特徴

- ① 軽量
ワイヤ+モーター駆動による指先の軽量コンパクト化。
- ② 高速・高把持力
位置決め用モーターと把持用モーターの組み合わせにより、素早い動作と高い把持力を両立。
- ③ 把持力協調機構
動滑車機構による各指間の力協調機構により、把持力のバランスを調整。

46



CES2026に当社の最新技術を投入します。人間が物を持つには指は本来4本あれば十分ということで、この写真では4本指になっていますが、CESで展示するのは5本指の製品になると思います。

この中の目玉は、この□13×13ミリの超小型減速機です。この製品によって、手のサイズを最小にしながら、難しい作業が可能になります。

例えば、ペットボトルを開けるのはヒューマノイドロボットでは非常に難しいそうです。最初に力を入れて蓋をひねって、あとは力を入れずに回して開けるといった、特殊なことでもできるヒューマノイドのハンドをCESで出展しようと技術本部を中心に取り組んでいます。

強く握ったり弱く握ったり、力をいかにコントロールしていくかがポイントになります。2026年のCESに向けて現在開発中であり、ヒューマノイドロボットに使用される当社の様々な部品も一緒に展示し、営業活動を開始したいと思っています。

コア事業「8本槍」の技術を深化・相合し、持続可能社会の実現に貢献

OSAKA KANSAI JAPAN
EXPO
2025

環境対策

会場整備参加サプライヤーとして協賛

スマートシティソリューション

場所や作業に応じた遠隔管理・調光制御*

光を上空に漏らさない道路灯設計

* 実地の大阪・関西万博での運用とは異なる場合があります。



健康社会実現

パソナグループ「PASONA NATUREVERSE」の
オフィシャルパートナーとして「未来の眠り」を提供

未来の眠りを実現するミネベアミツミの技術

ベッドセンサーシステムが一人ひとりの体の状態を検知。

身体の状態に合わせた音や香り、振動と光によって

良質な睡眠と快適な目覚めを実現

* SALIOTは、ベッドセンサーブースや「PASONA NATUREVERSE」ショップならびに、
運営参加サプライヤーとして「ギャラリーWEST」に設置されています。

© Expo 2025

<使用されている当社製品>



遠隔地医療

朝日インテック・パソナグループ
共同展示PASONAバビリオン
「からだゾーン『未来の医療』」に採用

レゾナントデバイス

近未来の遠隔治療・手術に貢献する
触覚フィードバックデバイス先端技術駆使した近未来のカテーテル手術を
ゲーム形式でシミュレーション操作体験

2025/5/9

47

大阪・関西万博では、「PASONA NATUREVERSE」に当社の高性能ベッドセンサーを展示させていただいています。ご機会があればぜひご体験いただければと思います。現在1日1万数千人の方にご来場いただいています。ベッドセンサーの開発はもう11年になりますが、秋にようやく新製品を上市できる見込みです。万博では、お隣に朝日インテック社が未来のカテーテル手術のデモ機を出展されています。このデモ機に当社のレゾナントデバイスを使用いただいております。カテーテル手術における血管への接触を手元にフィードバックすることができます。

また、会場整備参加サプライヤーとして、道路灯を供給しています。万博の外周道路の道路灯は全て当社のスマート道路灯になっています。

ミネベア・シュナイテック・グリーン・パワー社（MSGP）の設立 カンボジア工場の再生エネルギー100%転換、カンボジア国内GHG削減に貢献

概要

- Minebea (Cambodia)（ミネベアカンボジア社）、カンボジア現地の政府認定電力事業者・パートナーSchneiTec社との合併会社を2024年11月に設立

二国間クレジット制度資金支援事業採択

- MSGPが20MWの太陽光発電システムをプルサット州に新設し、発電した電力を20年間に亘り、カンボジア王国電力公社（EDC）に売電
 - ➡この新設される太陽光発電により、
年間発電量：40GWh、年間CO₂削減量：約14千tとなり、
20年間カンボジアの電力供給に貢献
 - ➡売電量に応じた環境価値をミネベアカンボジアが享受することにより、
カンボジア工場で生産した製品が再生エネルギー100%の電力を使用したものとなる
 - ➡MSGPは発電効率と技術サポート体制が優れた設備の導入を行う

SchneiTec社にて設置済みの太陽光発電システム

カンボジアで設立したミネベア・シュナイテック・グリーン・パワー社はおかげさまで、二国間クレジット制度資金支援事業に採択され、カーボンニュートラル対応は予定通り進んでいます。

①	米相互関税影響について
②	2026年3月期計画について
③	M&A案件について
④	中長期的な成長に向けた取り組み
⑤	株主還元

配当方針

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

配当額

25/3期
(実績)

期末 25 円/株 (5円増配) 年間 45 円/株 (5円増配)
【参考】24/3期実績
期末 20円/株 年間 40円/株

26/3期
(予想)

年間配当金については、原則として連結配当性向30%程度を目処、
経営環境を総合的に勘案し、継続して安定的な配当を目指す

株主還元について、従来配当が少ないというご指摘をいただいておりますが、配当は5円増配の45円といたしました。連結配当性向は従来20%程度でしたが、2026年3月期は30%程度を目途といたします。

私からは以上でございます。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

【ご参考】①16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：百万円

	09/3期	25/3期	倍率	過去最高
売上高	256,163	1,522,703	5.9倍	1,522,703 25/3期 (IFRS)
営業利益	13,406	94,482	7.0倍	97,530 23/3期 (IFRS)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,441	59,457	24.4倍	73,152 23/3期 (IFRS)
基本的1株当たり 当期利益（円）	6.18	147.58	23.9倍	178.23 23/3期 (IFRS)



売上高CAGR (09/3期-25/3期)

12%

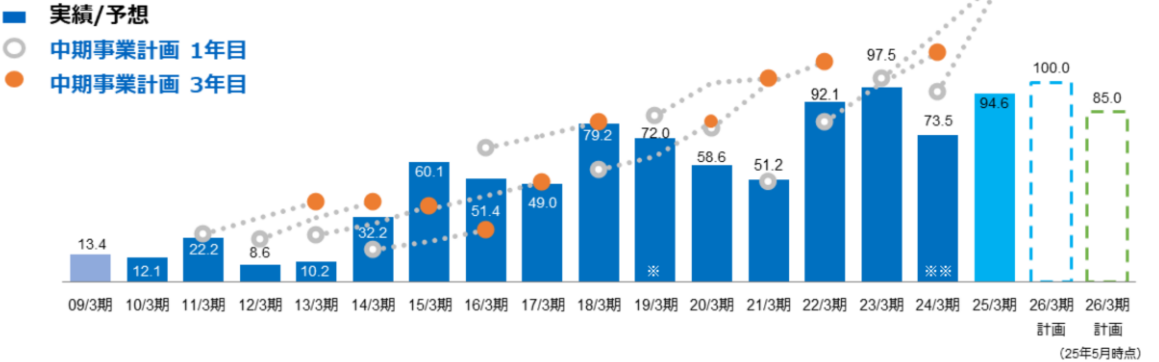


(25年5月時点)

※ 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

営業利益CAGR（09/3期-25/3期）

13%



※ 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）

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 **3,060** 億円

統合済み28件の

売上高合計（統合時点）

約 **6,550** 億円

統合済み28件の

営業利益合計（25年3月期）

約 **430** 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

57

18年間
(72/3 - 89/3)

21件

20年間
(90/3 - 9/3)

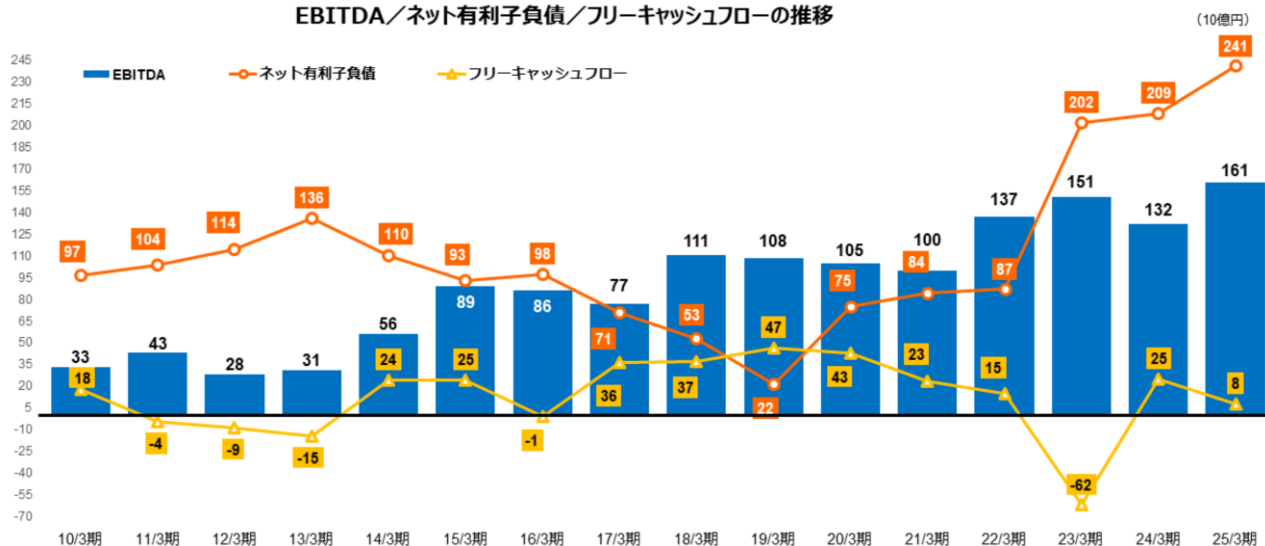
10件

16年間
(10/3 - 25/3)

29件

高収益に裏付けられたキャッシュ創出力

EBITDA／ネット有利子負債／フリーキャッシュフローの推移

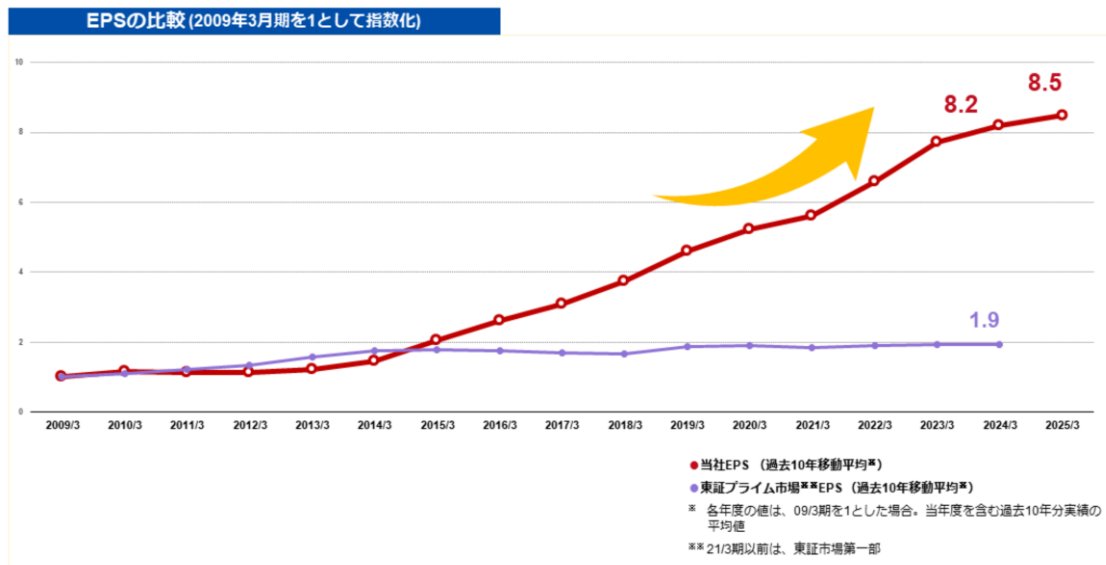


2025/5/9

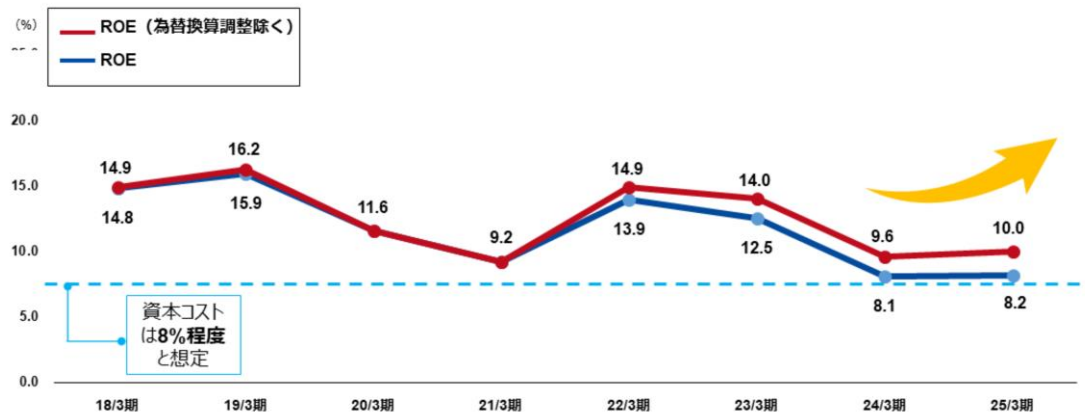
58

※ 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-25/3期はCAGR14.3%

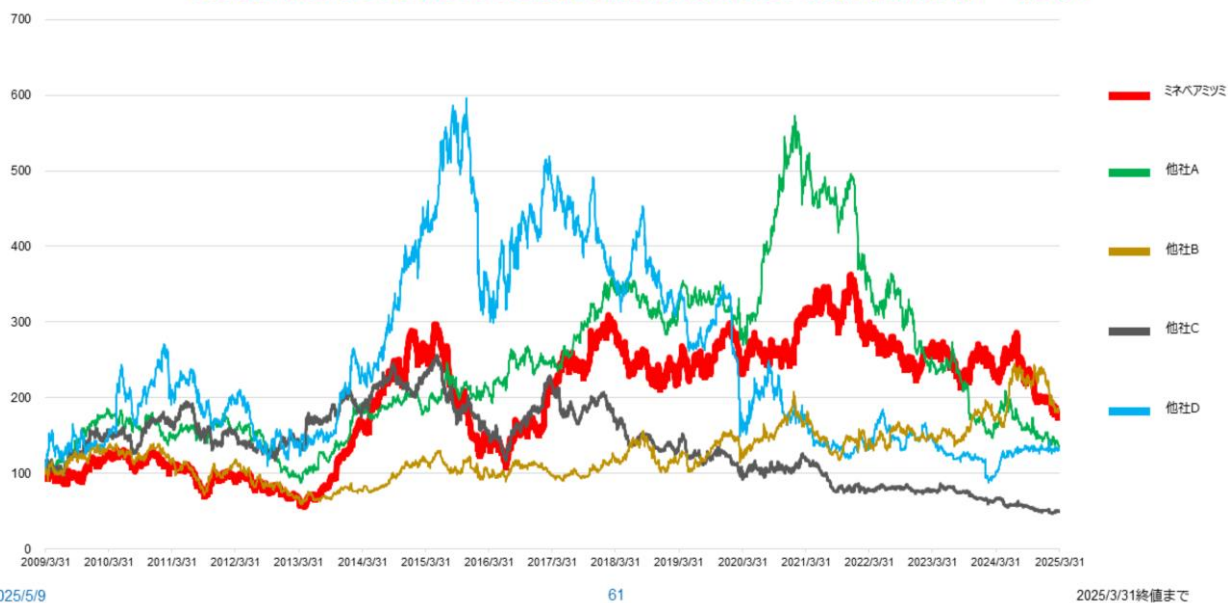


ROE : 09/3期-25/3期平均実績 **11.0%**



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

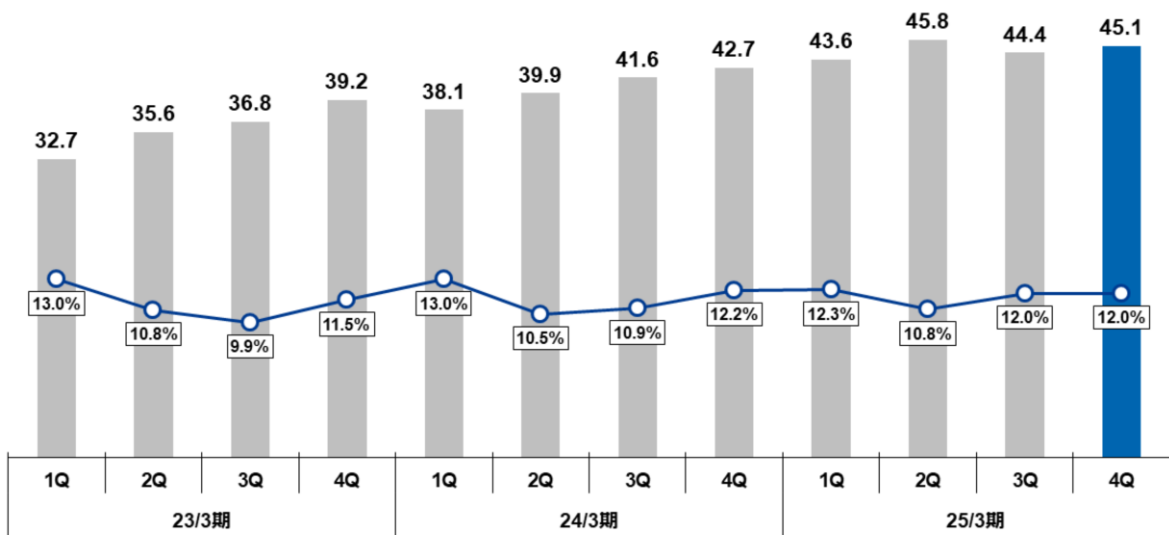
2009年3月31日を100とした場合の、対TOPIX株価パフォーマンス



【ご参考】②財務数値

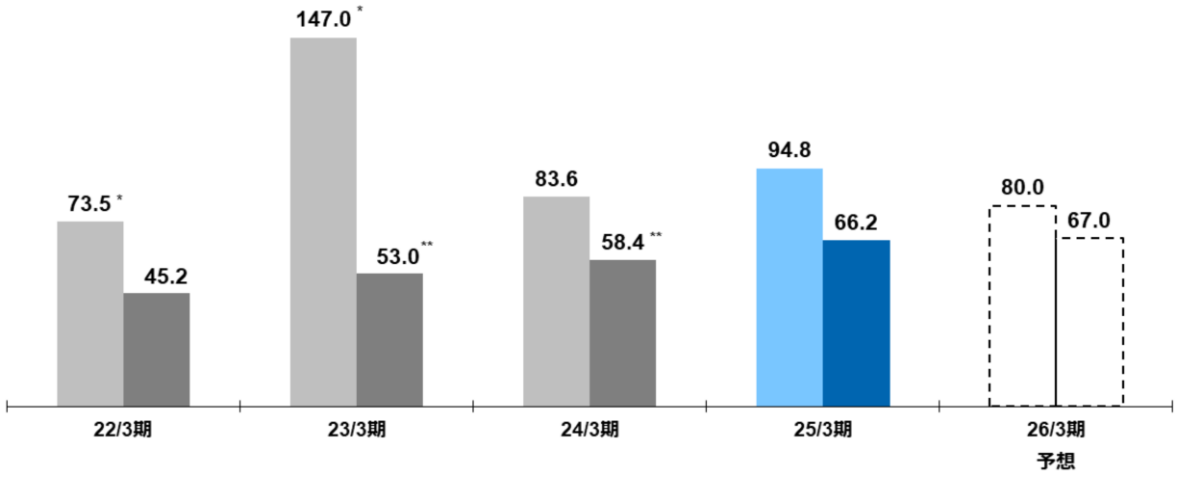
販管費

(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3四半期以前の数値を勘及修正。

ROIC（投下資本利益率）

ミネベアミツミ版
ROIC

=

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

