ミネベアミツミ株式会社
2026 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会
質疑応答要旨

日　時：　2025 年 11 月 6 日（木）17：30～18:30
説明者：　代表取締役 会長　CEO　貝沼 由久
取締役 社長執行役員　COO＆CFO　吉田 勝彦
事業執行役 経理財務・経営管理部門長 IR 担当役員　片岡 祐介

※この資料は、質疑応答の内容を要約したものです。

Q.下半期の営業利益計画について、セグメント別に上振れ余地がある分野と、計画維持が想定される分野を教えてください。売上高は上方修正していますが、営業利益が据え置きなのは保守的な計画となっているからなのでしょうか。

A.基本的には、プレシジョンテクノロジーズ(PT)は上振れが期待できると考えています。
特にベアリングが非常に好調で、データセンター向けのファンモーター用ボールベアリングや、ドローン関連の需要も顕著に伸びてきており、隔世の感があります。
プレゼンテーションでもご説明した通り、ベアリングの生産は過去最高の 3 億 5,000 万個を目指す水準まできており、非常に力強い動きです。

一方で、アクセスソリューションズ(AS)は自動車産業全体の停滞の影響を受けています。生産台数の減少や新プログラムの後ろ倒しなどもあり、計画達成に向けて一定のチャレンジが必要な状況です。

モーター・ライティング＆センシング（MLS）については、やや保守的な想定ですが、大きな下振れのリスクはないと考えています。

セミコンダクタ&エレクトロニクス(SE)では、光デバイスと機構部品が大きなポイントになります。お客様からのフォーキャストが非常に強く、そのご期待に応えるべく、しっかりとものづくりに取り組むことで、ある程度の上振れも可能と考えています。

Q. 2027 年 3 月期の営業利益の見通しについて教えてください。以前には営業利益 1,200 億円を出すポテンシャルがあるとご説明いただいており、各事業でミックス改善、不調なビジネスの正常化が進むと思われますが、全社的に利益率が向上するのでしょうか。またその時にはどのような利益構成を考えていらっしゃいますか。

A.大きな為替変動がないことを前提に申し上げますと、プレゼンでご説明したように、既に当社の収益性はかなり改善していると考えております。
これまで価格是正の実施やハイマージンビジネスの拡大に意識的に取り組んできており、それらの取り組みが実際に市場から評価され始めたのが今年、その成果が本格的に花開くのが来年だと思っております。
したがって、世界的に大きな景気変動や為替の急変がない限り、営業利益 1,000 億円を超えるかどうかという議論は、もはや来期以降には意味をなさなくなるように考えています。

Q.パワー半導体については、外部環境の回復待ちとなってしまうのでしょうか。

A.実は様々な取り組みを行っており、またご説明できるタイミングが来ると思います。外部環境が良くなるのをただ待つのではなく、なんとかして滋賀工場のスペースを埋めていこうと努力しています。

Q.ボールベアリングの生産販売数量の 2Q 実績と 3Q 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 7 月から順に 333、335、316、10 月以降は 332、314、351。
外販数量は、7 月から順に 276、271、285、10 月以降は 278、275、275。
内販数量は、7 月から順に 46、47、46。10 月以降は 54、47、48。

Q. SE の半導体が下半期に調整となる背景について教えてください。(プレゼンテーション資料 P.20)

A.半導体事業は、上半期は堅調に推移しており、足元の BB レシオも 1 を下回っているわけではありません。アナログ半導体の収益は引き続き堅調に推移している一方、パワー系の需要動向はやや見えづらい状況となっております。全体として「悪い」というほどではなく、上半期・下半期を通じて概ねフラットな水準で推移するものと想定しており、収益をしっかり確保できる見通しです。
資料で保守的に表現した要因は、スマートフォン市場全体が、北米だけでなく全体的にやや裏の時期に入るという予測をしているためです。ただし、販売数量ベースでは上半期・下半期ともほぼフラットな水準で推移できると考えております。

Q.来年度の SE セグメントの見通しについてお伺いします。プレゼンテーション P.36 を拝見しますと、 売上高は 2023 年 3 月期から概ねフラットで推移している一方、利益の減少が続いているように見受けられます。主力製品である半導体、カメラアクチュエータ、ゲームアッセンブリについては、2027 年 3 月期には回復が期待されますが、それぞれどの程度の確度・スピード感で回復すると想定されていますか。

A. SE 事業につきましては、先ほど貝沼からも申し上げたとおり、全体的にはやや保守的な想定です。細分化すると、やや弱く見える部分もありますが、下半期は好調とはいえないまでも、特に悪化するという状況ではありません。

機構部品は、2025 年 3 月期が非常に厳しかった反動と、お客様の新機種投入もあり、2026 年 3 月期は前年対比で相当な収益改善が見られます。
また現在、この事業は副社長の岩屋が直接ハンドリングしており、来期に向けて生産性改善の効果が現れてきます。お客様の来期の生産台数については、まだ明確な見通しを持てる段階ではありませんが、過去の販売動向と同様のサイクルをたどるとすれば、来期も一定の回復が見込めるのではないかと思います。

一方、光デバイスについては、現在オペレーションそのものは回復基調にありますが、上半期はディスプロシウムを含むレアアース磁石の輸出制限によって原材料の調達が滞り、生産が非常に厳しい状況となっていました。しかし、下半期からはディスプロシウムフリーマグネットが使用可能となり、需要回復も加わり、現在はフル生産体制に戻っています。10 月の販売も非常に好調で、確実に回復の流れが見え始めています。

来期に向けては、このように業績を圧迫していた要因が解消されつつある一方で、会長直轄プロジェクト「会長室 ICU」の成果も現場で着実に表れ始めております。従いまして、来期にかけては十分な収益改善が見込めると考えております。
ただし、現時点ではまだ数値として具体的にお示しできる段階には至っておりません。今後、見通しが明確になった段階で、改めてご案内させていただきたいと思います。

Q.ボールベアリングの生産計画が 2025 年 12 月に 3 億 5,000 万個を超えるとのことですが、これは、1～3 月期以降に外販・内販の合計がその水準になるということでしょうか。あるいは 2027 年 3 月期を見据えた増産なのでしょうか。

A.12 月は稼働日が多く、生産量が出やすい月ではありますが、それでも、当社として過去に 3 億 5,000 万個を生産した実績はなく、今回が過去最高となります。単に条件が良いというだけでなく、生産能力そのものが一段上のステージに入ったと捉えています。
現状、データセンター向けの需要は第 2 四半期まで非常に堅調に推移しました。第 3、第 4 四半期はやや落ち着くと見ていますが、来期以降のトレンドとしてはさらに強まっていくと考えております。その中で、3 億 5,000 万個を生産できる体制をベースに今後も伸ばしていけると見ており、今期と来期を比較しても、しっかりとした成長が見込めると考えています。
来期の具体的な想定数量については、時期尚早ですが、ドローン、ヒューマノイドロボット、データセンター、自動車といった主要市場がいずれも拡大傾向にあります。
こうした市場環境を踏まえますと、生産をさらに積み上げていく段階に入りつつあると認識しており、今後も十分な成長が期待できると考えております。

Q.プレゼンテーション資料 P.30 で、事業ポートフォリオ（コア事業「8 本槍」）が、4 つの新市場：ＡＩサーバー製品、ヒューマノイドロボット製品、完全自動運転（LiDAR)、ドローン用製品）にさらにフィットしていくという説明がありましたが、具体的な事例や背景をご紹介ください。

A. 例えば、ヒューマノイドロボットの中には、当然ながら電源から始まる多くの部品が組み込まれています。ヒューマノイドロボットには様々な種類がありますが、私たちが重視しているのは静音性と高効率、そして高精度な動作です。人に近い存在である以上、大きな動作音を立てて動くロボットでは“ヒューマノイド”とは言えません。その点で、静かで滑らかに、かつ精密に動かす技術こそ当社の強みが発揮される領域だと考えています。

次に LiDAR ですが、こちらは今後の IR Day でも実際の部品をお見せしたいと思っています。LiDAR の製造には、難削材を精密に削り・磨き上げる部品が不可欠です。

またドローンについても同様で、モーターが 4 つあればベアリングは 8 個使われます。さらに当社では、ドローンの映像を安定化させるためのモーター、いわゆる手ぶれ補正用の駆動部品も開発しています。

これらの具体的な中身を IR Day で皆様にご紹介したいと思っています。

Q.MLS の売上が想定以上に上振れた背景について、改めてご説明をお願いします。また、売上の伸びに対して利益の伸びがやや限定的に見える点について、タイバーツ高の影響も含めてご解説をお願いします。

A.2Q は、期初計画に対して 1Q 実績を差し引いて算出した計画値となっており、やや数字の見え方

に歪みがあった部分があります。MLS の売上は、1Q 1,051 億円、2Q 1,131 億円でした。モーター単体で見ると、1Q 802 億円から 2Q 843 億円へ増加しました。MLS としての営業利益も１Q 51 億円から２Q 73 億円へと増加し営業利益率は 4.8%から 6.5%に改善しています。もう少し利益率を改善させたいとは思うものの、1Q から 2Q にかけては、相応に改善が進んだと考えています。

Q.SE の機構部品、光デバイスの有償支給部品について、2Q の実績を教えてください。

A.機構部品の有償支給部品の実績は 1Q 348 億円、2Q370 億円です。光デバイスについては有償支給部品という形で開示はしていません。

Q.光デバイスでは、2Q の売上が計画から下振れたというご説明でしたが、規模感を教えて下さい。また、上半期は 16 億円の赤字だったということですが、通期の営業利益見込みのイメージを教えてください。

A.2Q の売上は、8 月予想（期初予想-1Q 実績）に対して▲240 - 250 億円でした。2Q の売上は 1Q に比べれば倍以上に増加していますが、当初想定していた数字からは大きく下振れた形です。
この要因は、すでにご説明したレアアースの輸出規制です。ただし、この問題はすでに解決しており、3Q と 4Q に一部期ずれとなり、2Q のマイナスを調整できる見込みです。
従って、光デバイスの通期予想は変更しておりません。

光デバイスの通期営業利益は、非常に保守的な数字を設定しています。2025 年 3 月期に計画を下回った反省を踏まえ、今回は確実に達成できる水準と見積もっております。
SE 全体で通期営業利益 190 億円を見込んでおりますが、その中で光デバイスは非常に保守的な想定となっています。

当社の光デバイスは、従来年間で 100 億円程度の利益を生み出す事業であることを踏まえれば、営業利益の絶対額はまったく満足できる水準ではありませんが、上半期・下半期対比では大きく改善していきます。
通期の光デバイスの営業利益は、2025 年 3 月期対比で見ても保守的な数字を見込んでいます。

全社の営業利益計画 1,000 億円は、このように光デバイスについてはかなり保守的に想定した構成となっています。