

## 2022年度第3四半期決算説明会 質疑応答要旨（機関投資家/アナリスト）

日時	: 2023年2月2日(木) 16:00~17:00
場所	: 三菱電機株式会社 本社（オンライン説明会）
当社出席者	: 常務執行役 CFO 増田 邦昭 上席執行役員 経理財務統括、経理部長 藤本 健一郎

- Q. (資料 P10) 営業利益の変動内訳について、2Q→3Q では物流費、素材価格高騰、部材調達難の影響は前年比で落ち着いてきている印象だが、電子部品のみマイナス幅が拡大(2Q 累計: -110 億円→3Q: -140 億円)している要因は。今年度業績見通しの見直し項目でも電子部品高騰が減益要因にあるが、年間影響額は。
- A. 部材全体としての需給は改善傾向にある一方で、特に汎用品以外の電子部品に関しては需給が非常にタイトな傾向にある。そのような背景により値上げ要請に応えざるを得ない状況から、電子部品の高騰影響については、22年度の業績見通しを前回公表値から40億円悪化を見込んでいる。(増田)
- Q. (資料 P11) 営業利益の変動内訳について、前年比での各要素の年間影響額は。
- A. 価格転嫁は840億円程度を見込んでいるが、4Qで更なる積み上げを図っていきたい。素材価格高騰は860億円程度、電子部品高騰は340億円程度、物流費高騰は310億円程度の悪化を見込んでいる。現段階では、コスト上昇に対して6割弱を価格転嫁で対応しているが、この割合をできる限り高めていく。(増田)
- Q. 価格転嫁について、セグメントごとの取組状況と今後の課題は。
- A. 空調・家電は素材価格、物流費高騰の影響が非常に大きいですが、定期価格改定のタイミングで価格転嫁を実施していることから、実績に結びつくまで若干のタイムラグが生じており、現状6割程度に留まっている。今後も着実に回収を行う必要がある。自動車機器は、素材価格、電子部品、物流費高騰の影響が大きいですが、多くのお客様に価格改定をご理解頂いており、現状7割程度の回収を見込む。一方で、未応諾のお客様には、引き続き交渉を継続し改善額を拡大したい。FAシステムは価格改定前の受注残を多く抱えているため、回収は4割程度に留まるなど一番遅れている状況。今後の受注分については価格改定後の売上になるため、新価格による売上ウェイトを上げていく。(増田)
- Q. (資料 P10) 22年3Q、価格転嫁330億円のセグメント別割合、素材価格高騰220億円の内訳は。
- A. 価格転嫁330億円のセグメント別割合は自動車機器、空調・家電がそれぞれ1/3超程度、次いでFAシステムが2割弱。素材価格高騰220億円の内訳は空調・家電が4割程度、自動車機器とFAシステムが各々2割程度。(増田)

- Q. 4Qの価格転嫁効果(280億円)は3Q実績(330億円)から落ちる計画だが、自動車機器では4Qに向けて増えないのか。
- A. 製品ミックスの関係で今回の見立てとしている。自動車機器を含め、製品のミックスにより変化するが、4Qの価格転嫁効果が3Q対比で下がるとは考えていない。引き続き価格改定によって効果を上積みする努力をしていく。(増田)
- Q. (資料 P24) 営業利益の変動要因「案件・構成等-60億円」は防衛・宇宙の採算性悪化によるものか、また一過性ではなく今後も続くものか。
- A. 「案件」とは防衛・宇宙のコストアップによるもの。「構成」とは主に社会システムで好採算案件の繰り下がりや、案件の入替わりがあったもの。防衛・宇宙の案件では、開発過程で工程の見直しや増加などによりコスト増加が発生しており、プロジェクト管理レベル向上が必要であると認識している。今後開発ステップごとの契約に切り替え、増加コストについてはお客様にも一部ご負担いただけるよう働きかけていく。(増田)
- Q. 3Qは在庫が積まれており、その分生産水準が高く稼働益があったと思うが、4Qで収益性が落ちるリスクはないか。
- A. 4Qも非常に高い生産を維持する必要がある、現時点ではその点での減益要因は考えていない。(増田)
- Q. 短期借入金を使って一部投資をしているようだが、キャッシュがある中、短期借入金を増やす必要はあったのか。
- A. 手元資金の適切な確保の観点から借入れを実施。(増田)
- Q. 短期借入金の目的はパワー半導体等の戦略投資か、または運転資金の確保か。
- A. 基本的に手元の運転資金の確保が目的。(増田)
- Q. FAシステムについて、3Qでの受注が前年比及び前期比で下落した要因は。4Qの見通しは。受注減は現状の受注残が大きいことで4Qでの製品出荷に影響しないのか。
- A. 3Q受注状況は前年同期比74%だが、21年度3Qが前年同期比151%と非常に高水準であった影響との見方をしている。前四半期比は80%であるが、上期までの受注状況が非常に高水準であり、生産が追い付かず受注残が多く残った状況から少し落ち着いてきた。日本、中国、台湾等の受注については若干の調整局面に入ったが、先行発注分の反動で減少していると認識。業種別では、スマートフォンや半導体向けの需要が減速傾向にある一方で、EV、リチウムイオン電池、物流関連向けの需要は非常に旺盛、4Q及び23年度前半では、受注残を着実にお客様にお届けすることが重要であると考えられる。(増田)

Q. FA システムの 4Q 売上想定は通常の季節性をみても高い印象だが、達成確度と受注残の状況は。3Q 受注が下がっているが、BB レシオの状況は。

A. FA システムの受注水準は直近の状況と比較すると 3Q は下がっているが決して低いわけではなく、17-20 年度のレンジを超えている状況。若干の落ち着きはあるものの非常に高水準の受注が続いている。EV シフト、リチウムイオン電池、物流・搬送分野での拡大、人件費の高騰、ものづくりの高度化が進み、FA システムの需要は中長期的に拡大していく。また価格転嫁もしっかり行っており、受注残をこなすことで効果がでてくる。BB レシオは高水準が続いていたが、3Q で落ち着いてきており生産と受注のバランスは 1 を切っている状況。今後はこれまでの受注残の納品を着実にやっていく。(増田)

Q. 自動車機器の利益改善効果が見えにくいですが、実施している施策と今後の見立ては。

A. 3 年連続で赤字となり深刻に受け止めている。先行投資や外部環境の変化に十分に対応しきれなかったことが反省点。利益改善施策として、コスト高騰分のお客様の負担、供給数確保のための逼迫部品の数量保証、開発費用等の適切な分担を相談している。内部施策としては、重点成長事業、レジリエント事業への効果的なリソースシフト、また、一部製品は事業撤退、協業、拠点統廃合等の選択肢も排除せず検討中。23 年度は、コスト高騰分の回収の進捗、コスト高騰状況の緩和及び半導体需給逼迫の緩和によるお客様の生産の回復、好採算機種への入替えなどにより、黒字化を図る。製品別では、電動パワステは製品汎用性の高さに加え収益性、競争力の点で強みがあり、高付加価値化を進めて事業拡大を図りたい。電動化は競争環境の激しさと巨額の先行投資もあるため戦略を練り直している。ADAS はドライバーモニタリング、周辺センシング等当社の技術を活用した強みがあり、様々な可能性を排除せず取り組みを広げていきたい。具体的な進捗について、報告時期は現時点では未定。(増田)

Q. 自動車機器の価格転嫁について、コスト高騰分の約 7 割を回収とのことだが、実績に既に反映されているものか。また、23 年度に向けて価格転嫁や半導体需給逼迫の緩和による数量増などで黒字化を目指すとのことだが、その時期の目安は。

A. 22 年度のコスト高騰分に対する価格転嫁の効果が約 7 割で、21・22 年度累計のコスト高騰分に対して累計の価格転嫁効果は 5 割弱を見込んでおり、引き続きしっかり改善を図っていく。23 年度は、コスト高騰分に対する回収促進に加え、コスト高騰影響及び半導体需給逼迫の緩和などにより、黒字化を目指す。(増田)

Q. 空調の地域別の売上状況、先行きは。

A. 空調では欧州、北米で強い需要がある。政府の政策主導やエネルギーコストが上がっていることから省エネに対する意識が高まっており、ATW などのヒートポンプ、ダクトレス式の需要が上がると見ている。国内も前年比増加。ASEAN・インド・オセアニアはコロナ禍からの回復が見られる。地域的に厳しいのは中国であり、不動産市況の低迷、コロナ政策の転換などが低迷要因。23 年度に向けて、特に欧米を中心に旺盛な需要が続くと見ている。今まで調達難による生産の遅れで苦しんでいたが、徐々に改善してきており、挽回していく。(増田)

Q. 空調・家電の需要動向について、北米の住宅市場の減速感の影響はないか。

A. 新築に陰りがあると報道されているが、当社製品は新築ではないリフォームのお客様にもお使いいただけるので、その刈り取りも行っていく。(増田)

Q. 電子デバイスの受注状況、先行きは。

A. 3Q受注は前年同期比 77%だが、FA システムと同様に 21 年度 3Q は前年同期比 128%と伸長。17-20 年度のレンジよりも上にある水準。20 年度下期辺りから増えている先行発注が調整局面に入っているが、全体としては堅調な需要が続いている。分野別では、自動車向けはお客様の部材調達難による生産調整の影響で想定していた水準よりも低いが、お客様の部材調達が順調になれば需要も上がっていくと想定。産業向けは、足元の需要も旺盛で注残を抱えており、着実に出荷して応えていきたい。空調向けも夏に向けて販売が増加することから、全体としては強い地合いが続いていくと見ている。(増田)

Q. 電子デバイスの 3Q の利益率が高いが継続できるか。4Q の利益率が落ちる計画だが一過性要因があるのか。

A. 4Q の利益率が下がっている背景は、液晶事業の終息影響、パワーデバイス事業の生産能力増強に伴う償却費増が主因。(増田)

以上