

Value Creation & Strategy

ビジネスエリア／ セグメント別事業戦略

インフラビジネスエリア	24
インダストリー・ モビリティビジネスエリア	27
ライフビジネスエリア	30
ビジネス・プラットフォーム ビジネスエリア	33
セミコンダクター・デバイス	35

投資家情報ウェブサイトでは、
IR DAY／経営戦略説明会の資料等を公開しています

 IR DAY／経営戦略説明会

ビジネスエリア／セグメント別事業戦略 インフラビジネスエリア

主な事業内容 (2023年3月31日時点)

・社会システム事業

鉄道車両用電機品、無線通信機器、有線通信機器、ネットワークカメラ・システム、大型映像表示装置、その他

・電力システム事業

タービン発電機、水車発電機、原子力機器、電動機、変圧器、パワーエレクトロニクス機器、遮断器、ガス絶縁開閉装置、開閉制御装置、監視制御・保護システム、電力流通システム、その他

・防衛・宇宙システム事業

衛星通信装置、人工衛星、レーダー装置、アンテナ、誘導飛しょう体、射撃管制装置、放送機器、その他

セグメント別売上高構成比



売上高



営業利益



専務執行役
インフラ
ビジネスエリア
オーナー

高澤 範行

2022年度実績

社会システム事業の事業環境は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた国内鉄道各社における設備投資計画見直しの動きが継続しましたが、国内外の公共分野における投資が堅調に推移しました。このような状況の中、同事業は、受注高は国内外の公共分野の増加等により前年度を上回り、売上高は円安の影響や海外の公共分野の増加等により前年度を上回りました。

電力システム事業の事業環境は、国内電力会社の設備投資の動きが継続し、再生可能エネルギーの拡大に伴う電力安定化の需要等が国内外で堅調に推移しました。このよう

な状況の中、同事業は、受注高は国内の電力流通事業や海外の発電事業の増加等により前年度を上回り、売上高は前年度並みとなりました。

防衛・宇宙システム事業は、受注高は宇宙システム事業の大口案件の増加により前年度を上回りました。

この結果、インフラビジネスエリア（BA）全体では売上高は前年度比103%の9,731億円となりました。

営業利益は、売上案件の変動や防衛・宇宙システム事業の採算悪化等により、前年度比140億円減少の275億円となりました。

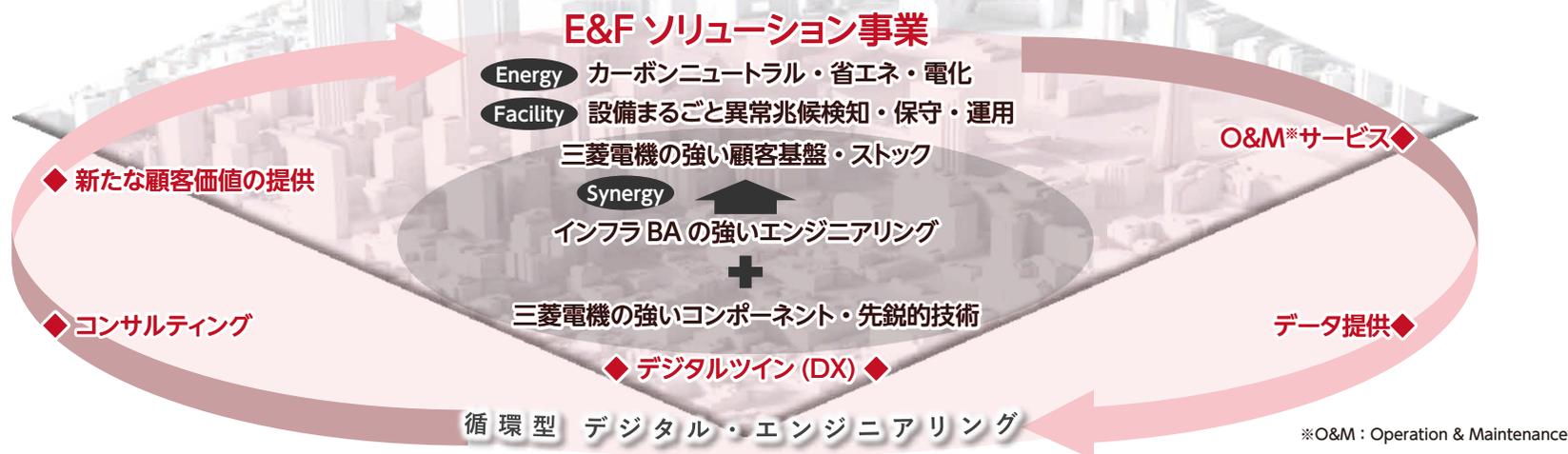
ありたい姿

インフラBAは電力インフラ、社会インフラ、防衛・宇宙インフラという3つのビジネスカテゴリーがあります。それぞれのビジネスの事業環境を見ると、カーボンニュートラルやエネルギー安全保障、人手不足や老朽化するインフラ対策、安全保障などの課題があると認識しています。これらの事業環境に対して、インフラBAでは事業を通じてカーボンニュートラルと安心・安全という社会課題の解決に貢献します。

これらの社会課題解決のための事業戦略の1つ目は成長領域への重点的リソース投入です。

三菱電機が目指している成長領域として一つはカーボンニュートラルを実現する脱炭素関連のコンポーネント、もう一つは安心・安全を支える防衛・宇宙事業です。防衛・宇宙事業については国の政策として強力な予算措置が見込まれています。

事業戦略の2つ目は、事業間シナジーを生む統合ソリューションの創出です。経済合理性のあるカーボンニュートラルの実現を目指すエネルギーソリューションと、インフラ設備の効率的な安定稼働の実現を目指すファシリティソリューションを合わせたE&F（Energy & Facility）ソリューションを推進していきます。この2つの戦略による事業価値の向上を通じて収益性の向上を図っていきます。



インフラBAの強み・シナジー戦略

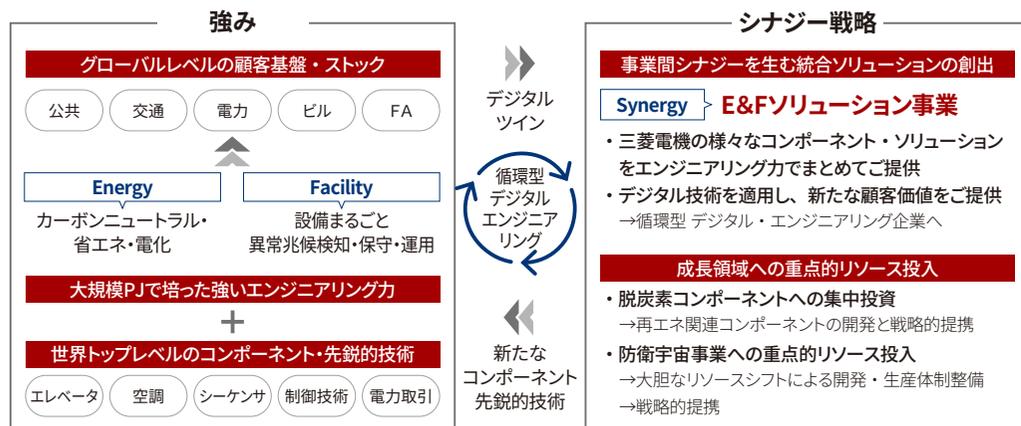
三菱電機の強みとしては、長年の事業経験で築いてきた顧客基盤と、様々な社会インフラシステムをはじめ、ビルシステムやFAシステム等の高い信頼性をもって稼働している設備や機器が挙げられます。これらの機器が運用されている現場において、エネルギーの面ではカーボンニュートラル・省エネ・電化、ファシリティの面では設備まるごと異常兆候検知・保守・運用など、お客様の課題に対して応えていくことが求められています。

そのためには、大規模プロジェクトの遂行で培ってきた強いエンジニアリング力で三菱電機の強いコンポーネントや技術をまとめたトータル提案が重要となります。

さらに、デジタルツインやAIの活用等、デジタル技術を適用することで新たな価値を提供することが可能になりますので、この総合力によって「E&Fソリューション事業」を展開し、事業間シナジーを生む統合ソリューションを伸ばしていきます。

また、先に述べました成長領域への重点的リソース投入によって、次世代の脱炭素コンポーネントの開発の加速化、先鋭的な技術の開発が求められる防衛・宇宙事業の強化を通じて民生領域にも提供できる技術・ノウハウを生み出していきます。これらのコンポーネントや技術を、インフラ領域の次世代システムに適用することで、世界トップレベルの競争力を常に磨いていくことにつながります。

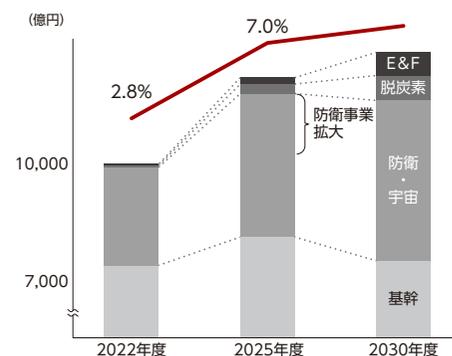
こうした有機的な循環を機能させることで、インフラBAは事業を通じた社会課題の解決を実現するとともに、次の成長に向けたキャッシュの創出も果たしていきます。



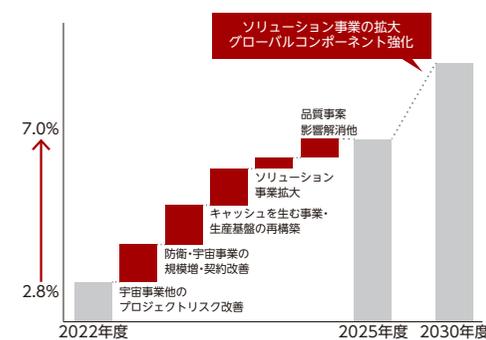
2025年度財務目標

インフラBA全体の財務目標は、脱炭素コンポーネントや防衛・宇宙事業への重点的なりソース投入とE&Fソリューションの推進などにより、2025年度営業利益率7.0%以上を目指します。そして、2030年度に向けては、ソリューション事業の拡大とグローバルコンポーネントの強化を図りもう一段の収益性向上を目指します。

■ 連結売上高／営業利益率



■ 営業利益率



ビジネスエリア／セグメント別事業戦略

インダストリー・モビリティビジネスエリア

主な事業内容 (2023年3月31日時点)

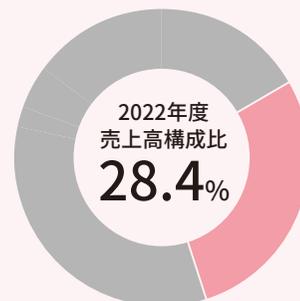
・FAシステム事業

シーケンサ、サーボ、CNC（数値制御装置）、表示器、インバーター、ロボット、三相モーター、電磁開閉器、変圧器、ソフトウェア、その他

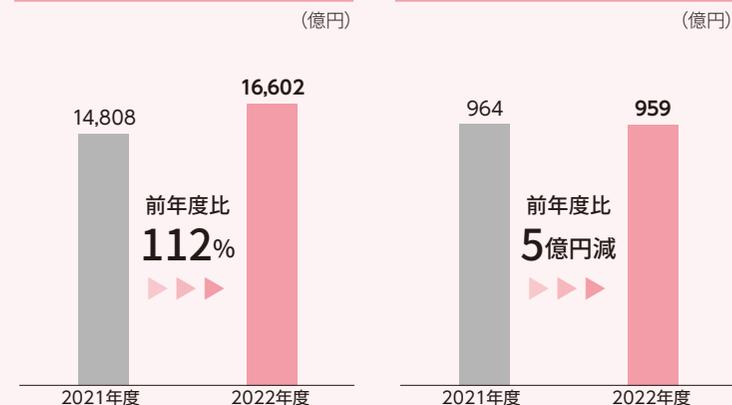
・自動車機器事業

自動車用電装品、電動化関連製品、ADAS関連機器、カーエレクトロニクス・カーメカトロニクス機器、カーマルチメディア機器、その他

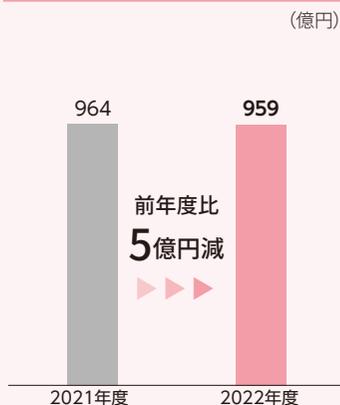
セグメント別売上高構成比



売上高



営業利益



2022年度実績

FAシステム事業の事業環境は、スマートフォンや半導体等のデジタル関連分野の需要は減少しましたが、リチウムイオンバッテリー等の脱炭素関連分野の設備を中心に、需要が堅調に推移しました。このような状況の中、同事業は、受注高はデジタル関連分野の需要が一服したことから前年度を下回りましたが、売上高は円安の影響に加え、脱炭素関連分野の需要の増加等により前年度を上回りました。

自動車機器事業の事業環境は、半導体部品の需給逼迫の影響等はありませんでしたが、新車販売台数は前年度を上回り、電動車を中心とした市場の拡大に伴う電動化関連製品等の需要が

堅調に推移しました。このような状況の中、同事業は、円安の影響に加え、モーター・インバータ等の電動化関連製品や自動車用電装品の増加等により、受注高・売上高共に前年度を上回りました。

この結果、インダストリー・モビリティビジネスエリア（BA）全体では売上高は前年度比112%の1兆6,602億円となりました。

営業利益は、FAシステム事業は売上高の増加や円安の影響等により増加しましたが、自動車機器事業の素材・物流費の上昇や固定資産減損処理の計上等により減少しました。部門全体では、前年度比5億円減少の959億円となりました。

代表執行役
専務執行役
インダストリー・モビリティ
ビジネスエリアオーナー、
CTO (技術戦略担当)

加賀 邦彦

ありたい姿

インダストリー・モビリティBAはFAシステム事業と自動車機器事業で培ったパワーエレクトロニクス技術やモーター技術等、強みである制御駆動技術を結集させた付加価値の高いコアコンポーネントを有しています。その強みにデジタル技術を掛け合わせることで、未来の“ものづくり”と“快適な移動”を支え、特にインダストリーでは技術革新への貢献、次世代ものづくりの具現化、労働力・熟練工不足問題の解決、モビリティではカーボンニュートラルへの貢献、快適な移動機会の提供、そして交通事故の撲滅といった社会価値を創出します。

インダストリー領域では、お客様の製造装置や生産設備の機能性能の核となるシーケンサ、サーボ、CNC（数値制御装置）等のコアコンポーネントを強化することで、急速に技術革新が

進む半導体やEV、バッテリー等、成長業種への提供価値を高めます。また、デジタルツインやソフトウェア等のデジタル技術を活用して、データを基軸としてお客様のものづくりのライフサイクル全体に価値を提供する「循環型 デジタル・エンジニアリング」の事業モデル構築を加速します。

モビリティ領域では、分社化により構造改革・事業変革を推進します。例えば拡大が続くケース(CASE)領域では、パワーエレクトロニクス技術やセンシング技術の強みを活かし、シナジーが生まれるパートナーとの協業により再成長を目指します。また、強みが活かせるレジリエント事業では、コスト削減と効率化を推進し、収益性の期待できる機種群・プロジェクトに集中します。さらに、カーマルチメディアをはじめとする課題事業については、早期終息による事業転換を図ります。



コアコンポーネントとデジタル技術で未来の“ものづくり”と“快適な移動”を支える

コアコンポーネントを軸とした
グローバル成長業種への提供価値拡大

循環型 デジタル・エンジニアリング
事業モデル構築

CASE 領域でのシナジー創出が見込める
パートナーとの成長・拡大

環境変化に対応した事業ポートフォリオの
見直しによる強みが活かせる領域への集中

リアルタイム制御



パワーエレクトロニクス
技術



モータ技術



高密度巻線技術



モニタリング技術



インダストリー・モビリティBAの強み・シナジー戦略

インダストリー・モビリティBA共通の強みとしては、制御駆動系のコア技術と、その技術を支えるキーパーツの内製化技術です。FAシステム事業の強みは、3点あります。1点目は、最先端のお客様ニーズにこたえるシーケンサ、サーボ、CNC等のコアコンポーネントです。これらは、製造装置の高速高精度制御や、高品位の加工などを実現する付加価値の高いコンポーネントです。2点目は世界90カ国以上をカバーする販売サービスネットワークです。三菱電機グループの販売拠点や、アフターサービスを担うFAセンターに加えて、代理店や販売店とともにグローバルに拡大するFA市場をカバーし、世界中のものづくりに貢献しています。3点目は、パートナーとのエコシステムです。お客様の様々なニーズに対応するために、スマート工場の実現に向けたe-F@ctory Allianceやエッジコンピューティング領域のEdgexrossコンソーシアム、産業用ネットワークのCC-Link協会等、各領域でパートナーとともに価値提供を行います。

自動車機器事業についても強みが3点あります。1点目は長く培ってきましたモーター技術やインバーター技術です。2点目が自動車の生産を支える高速自動化の量産技術や小型化生産設計技術と、グローバルに広がる生産拠点、販売拠点、技術開発拠点です。3点目は様々な用途に対応したソフトウェアの開発技術です。これらの強みを活かしてこれからもグローバルでの価値提供を行います。

強み

インダストリー・モビリティBA共通

- ・制御・駆動系コア技術・シナジーと内製キーパーツ

FAシステム事業

- ・最先端のお客様ニーズに応える
シーケンサ・サーボ・CNCのコアコンポーネント
- ・世界90カ国以上をカバーする
グローバル販売・サービスネットワーク
- ・様々なお客様ニーズに対応する
パートナー様とのエコシステム

自動車機器事業

- ・クルマの電動化に貢献するモータ、インバータ技術
- ・グローバルに自動車生産を支える
高速自動化量産・小型化生産設計技術と
グローバル供給体制
- ・様々な用途に対応したソフトウェア開発技術

シナジー戦略

自動車機器事業の量産技術の活用

- ・自動車機器事業で培った高速自動化量産技術
一国内外製造、開発拠点等の活用による
コアコンポーネントのグローバル供給力強化



設計/生産現場経験とソフトウェア技術の活用

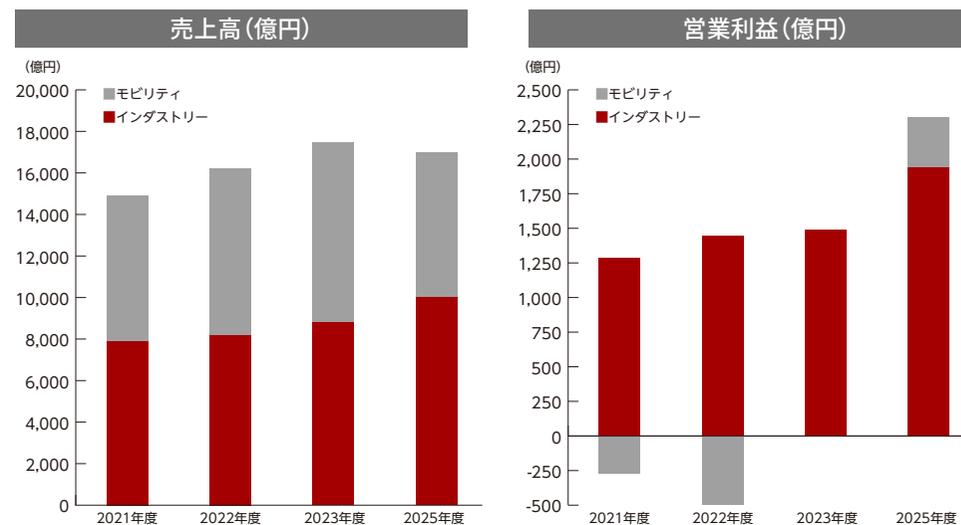
- ・豊富な設計/生産現場での経験とソフトウェア技術活用による
デジタルツイン加速と多様化するものづくりの課題解決



BA内のシナジー戦略は大きく2つあります。1つ目は自動車機器事業で培った高速自動化量産技術のFAシステム事業への展開です。自動車機器事業ではお客様とのお取引を通じて磨かれた高い生産技術力を保有しています。この生産技術力や製造開発拠点をFAシステム事業にも活用することで、FAシステム事業が持つコアコンポーネントのグローバル供給力を強化します。もう1つが豊富な設計生産現場での経験とソフトウェア技術の相互活用です。三菱電機グループのFA機器システムを活用して自動車機器事業のものづくり力を強化し、さらにそこで得られたものづくりのノウハウをFAシステム事業において、今度はお客様への提案力強化に活かしていきます。また、カーマルチメディア事業を通じて培ったソフトウェア技術をFAシステム事業にも活用してデジタルツインの加速やソフトウェアアドオン開発などを強化し、多様化するお客様のニーズに対応します。

2025年度財務目標

インダストリー・モビリティBA全体の財務目標は、モビリティ領域の構造改革の実行、インダストリー領域の成長戦略の推進やシナジー戦略の推進により、2025年度売上高1.7兆円、営業利益率14%以上を目指します。



ビジネスエリア／セグメント別事業戦略 ライフビジネスエリア

主な事業内容 (2023年3月31日時点)

・ビルシステム事業

エレベーター、エスカレーター、ビルセキュリティシステム、ビル管理システム、その他

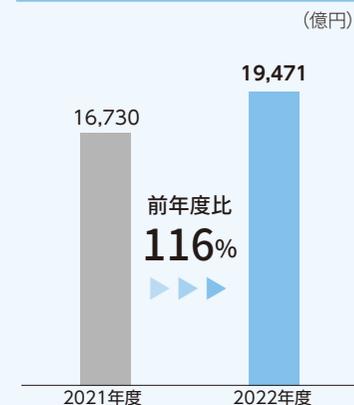
・空調・家電事業

ルームエアコン、パッケージエアコン、チラー、ショーケース、圧縮機、冷凍機、ヒートポンプ式給湯暖房システム、換気扇、電気温水器、IHクッキングヒーター、LED電球、照明器具、液晶テレビ、冷蔵庫、扇風機、除湿器、空気清浄機、掃除機、ジャー炊飯器、電子レンジ、その他

セグメント別売上高構成比



売上高



営業利益



代表執行役
執行役副社長
ライフビジネスエリアオーナー、
輸出管理担当

松本 匡

2022年度実績

ビルシステム事業の事業環境は、新型コロナウイルス感染症の影響による市況低迷からの回復の動きが継続しました。このような状況の中、同事業は、円安の影響やアジア・国内の増加等により受注高・売上高ともに前年度を上回りました。

空調・家電事業の事業環境は、第2四半期以降、電子部品の需給状況に改善の動きがみられました。このような状況の中、同事業は、円安の影響や欧州・国内・北米向け空調機器の増加等により、売上高は前年度を上回りました。

この結果、ライフビジネスエリア（BA）全体では売上高

は前年度比116%の1兆9,471億円となりました。

営業利益は、素材価格・物流費の上昇や第1四半期での操業度低下等はありませんでしたが、売上高の増加や円安の影響等により、前年度比86億円増加の1,012億円となりました。

ありがたい姿

ライフBAは人々の生活を支える豊富な設備の提供に加えて、保守や運用管理等のサービス事業も行っています。これらの事業を通じてあらゆる生活空間における人や物の快適空間・環境を創造するソリューションプロバイダとなることを目指します。これらのライフラインとも言える設備群をつくり、みまもり、そしてさらに進化をさせていきます。

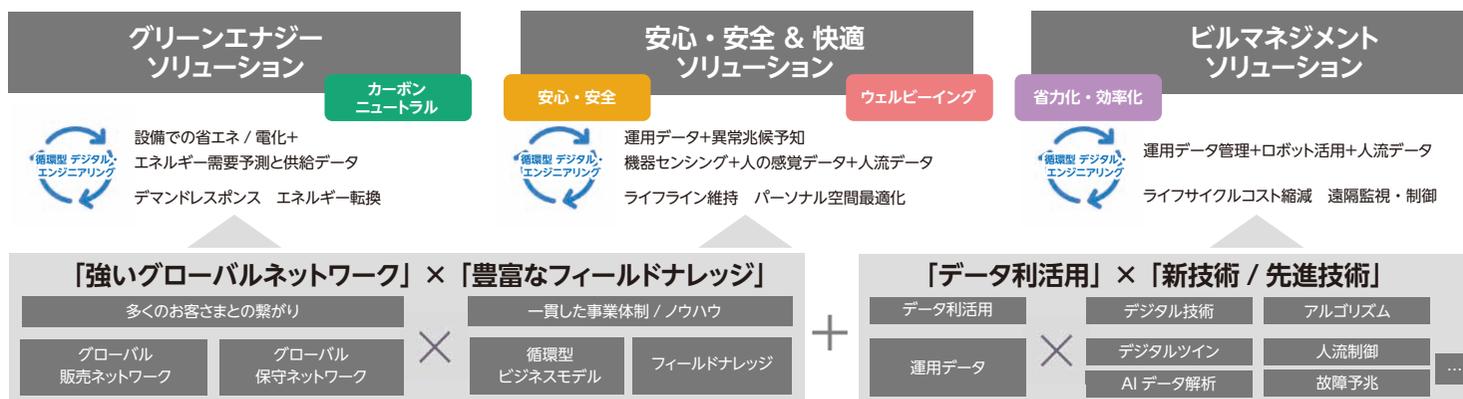
三菱電機ではライフBAの持つ昇降機や空調照明、あるいは換気送風機器等の設備事業だけではなく、インフラBAの持つ電力供給設備等、住宅やビル、工場等、私たちの生活にかかわる多くの設備事業を幅広く担当しています。

また、これらの機能を維持して安心・安全にご利用いただくための保守・サービス、リニューアル事業も行っています。加えて、クラウド基盤を活用したZEB（net Zero Energy Building）等を含むエネルギーマネジメント、入退室管理等のセキュリティシステム、遠隔監視、建物管理の省力化に資するロボットシステム等の事業も展開しています。このように三菱電機では設備・システム群の開発・製造技術とその保守運用管理で培われたフィールドナレッジ、さらに販売から保守、リニューアルまで行う事業体制や人材などの事業基盤を保有しています

が、これらに加えて設備の運用データをデジタル技術により活用し、以下3つの統合ソリューションへの取組みを推進することで、顧客価値の創出を目指します。

1つ目は「グリーンエネルギーソリューション」です。これまでの需要家側設備での省エネの取組みだけでなく、エネルギー供給データによる需要予測と需要家側での省エネ運用を連動して再生エネルギーの有効活用、カーボンニュートラルの課題に貢献します。2つ目は「安心・安全&快適ソリューション」です。安心・安全面ではライフラインである設備が故障してから発報・復旧をするのではなく、エネルギー供給データや設備運用データに基づく異常兆候監視技術によって故障の未然防止や保守の合理化を進めます。快適環境の創造についても人の感覚や人流データによって、さらにパーソナルな快適性を追求します。3つ目は「ビルマネジメントソリューション」です。労働力が不足する中、多くの建物管理に費やす膨大な労力とコストを、設備運用データによる自動管理やロボットの活用による省人化で、長いライフサイクルにわたるコストの抑制に貢献します。このようなソリューションの創出のためにお客様との対話を重ねながら、保守運用から得られるデータをデジタル技術により活用していく、いわゆる「循環型デジタル・エンジニアリング企業」を目指します。

あらゆる快適空間・環境を創造するソリューションプロバイダ ～つくる、みまもる、進化させる～



幅広いシーンで活用される強いコンポーネント及びシステム



ライフBAの強み・シナジー戦略

空調・家電事業では、快適で安心・安全な生活環境創造に欠かせないHVAC&R事業（暖房/給湯・換気送風・空調・冷凍冷蔵の機器及び設備）に資源投入を集中し、グローバル各地の地域戦略に基づき成長する市場に対応した地産地消体制の強化等の施策を進めます。

ビルシステム事業では、保守・運用管理サービス事業の強化を志向し、保守事業者との提携やM&A等グローバルな投資を行っていくとともに、その資産を全社の保守・運用管理ソリューションに活用します。

空調・家電事業の持つ強いコンポーネント技術とビルシステム事業で培われた保守・運用管理・リニューアル事業のナレッジや事業基盤、これらの資源の融合によってシナジーを追求します。

また、ライフBA内だけではなく、インフラBAのE&F（Energy & Facility）ソリューション事業に参画・連携しながら全社的に貢献していきます。

強み

① 環境創造を可能とする豊富な設備事業

- ・HVAC&R（超低GWP冷媒・省エネHP*技術）
- ・昇降機、ビルマネジメントシステム（高効率）
- ・直流配電システム、受変電設備（制御技術）

② 安心・安全技術、蓄積データ

- ・フィールドサービスで培ったナレッジ
- ・様々な設備から獲得・蓄積されたデータと保守・運用管理ナレッジ
- ・多様なシステム技術

③ 強固な顧客基盤と豊富なストック

- ・グローバルパートナーとの強固な関係と販売・保守ネットワーク

※HP：Heat Pump

シナジー戦略

成長戦略

- ・コンポーネント、保守・サービスの進化・拡大
- ・設備中心の事業から統合ソリューションへの発展

重点施策

- ・HVAC&R・ビルシステムへの集中投資
- ・地産地消体制強化によるグローバル基盤の確立
- ・ストックビジネスの拡大、強化

シナジーの追求

- ・ビルシステム事業のサービス基盤と空調・冷熱事業の販売基盤の連携
- ・インフラBAとの連携「エネルギーを効率的につくる、送る、活用する」

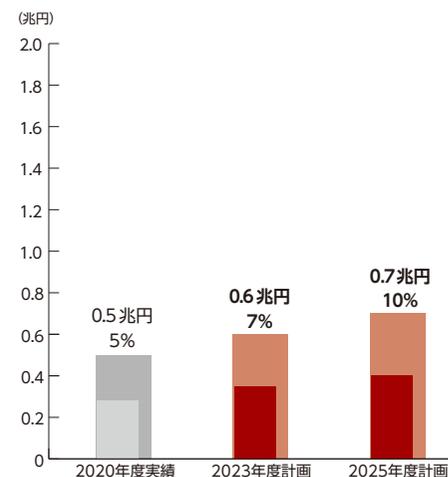
2025年度財務目標

ビルシステム事業の財務目標は、グローバルに展開する保守・運用管理基盤・技術・フィールドナレッジ、顧客資産を活かし、ストックビジネスモデル強化への注力とビルシステムソリューションの拡大により、2025年度売上高0.7兆円、営業利益率10%を目指します。

空調・家電事業の財務目標は、主力である空調市場の世界的なカーボンニュートラル・ウェルビーイングの流れの中でグローバルでの拡大が続き、2025年度売上高1.7兆円、営業利益率11%を目指します。

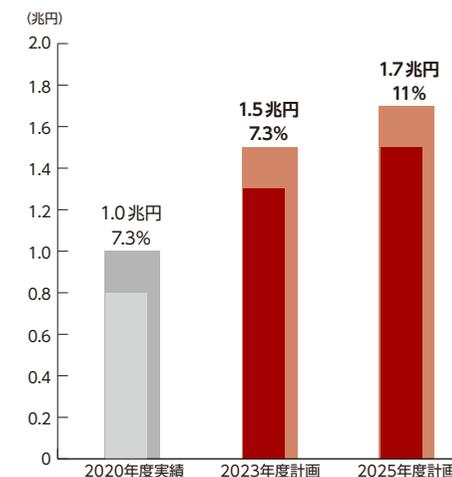
ビルシステム事業 財務目標

上段：売上高 ■ 保守・リニューアル
下段：営業利益率



空調・家電事業 財務目標

上段：売上高 ■ 空調冷熱事業
下段：営業利益率



ビジネスエリア／セグメント別事業戦略

ビジネス・プラットフォームビジネスエリア

主な事業内容 (2023年3月31日時点)

ネットワークセキュリティーシステム、
情報関連機器及びシステムインテグレーション、
その他

セグメント別売上高構成比



売上高



営業利益



常務執行役
ビジネス・プラットフォーム
ビジネスエリアオーナー、
CIO

三谷 英一郎

2022年度実績

情報システム・サービス事業の事業環境は、半導体部品の需給逼迫の影響はありましたが、新型コロナウイルス感染症の影響で延期されていた案件が再開するなど、需要が堅調に推移しました。このような状況の中、同事業は、システムインテグレーション事業・ITインフラサービス事業の増加により受注高・売上高ともに前年度を上回りました。

この結果、ビジネス・プラットフォームビジネスエリア (BA) 全体では、売上高は前年度比105%の1,347億円となりました。営業利益は、売上高の増加や円安の影響などにより、前年度比9億円増加の87億円となりました。

データを幅広く、ダイレクトに集めて
温室効果ガス排出量削減に活かせるインテリジェンス(気づき)を



GHG排出量データ一元管理ソリューション「cocono」

※GHG: Greenhouse Gas (温室効果ガス)

ありたい姿

三菱電機グループは、社会課題解決に向け、コンポーネント、システム、統合ソリューションの提供価値を更に高めるような「循環型 デジタル・エンジニアリング企業」への変革を進めています。

この循環型 デジタル・エンジニアリングを実現する事業を効率良く創出、開発、運営することを目的に、ビジネス・プラットフォームBAでは、「事業DX」と「業務DX」の両輪の取組みを通じて「循環型 デジタル・エンジニアリング経営基盤」を構築していきます。

経営基盤では、「高度DX人材」や「技術・サービス開発プラットフォーム」、事業運営のための「グローバル オペレーション&メンテナンス (O&M)」を中心とした各種サービスを提供していきます。この経営基盤に実装されたサービスを各ビジネスエリア・事業本部が活用することにより、コンポーネントやシステムを更に進化させるとともに、統合ソリューションをスピーディーに創出・拡大していきます。

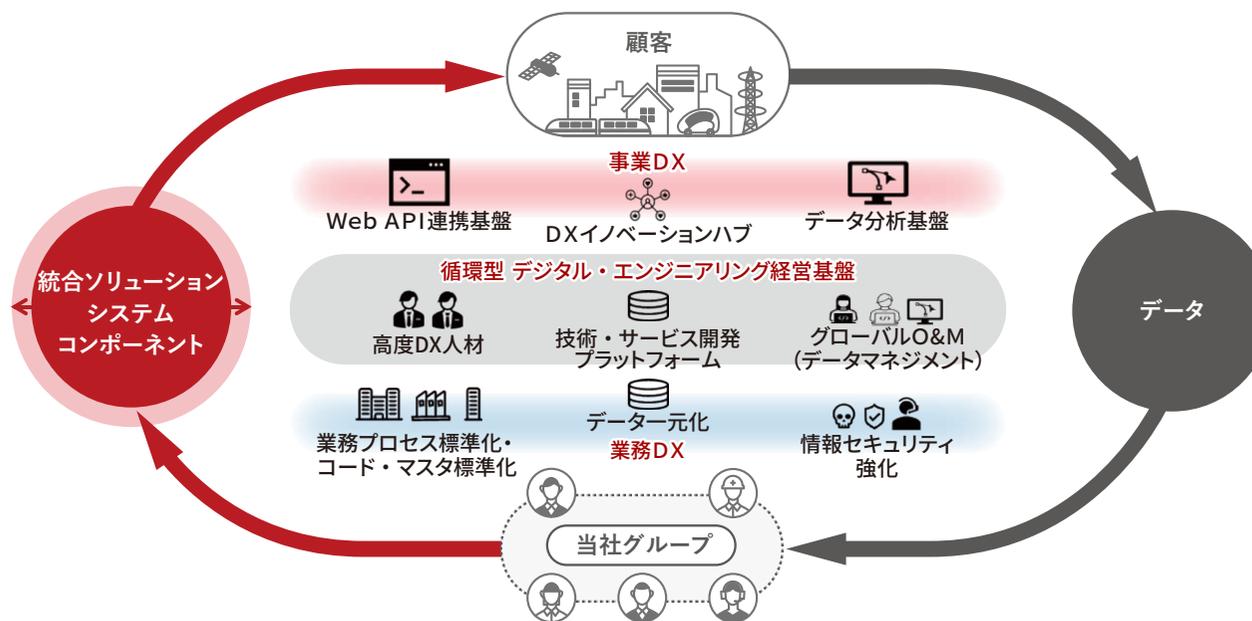
ビジネス・プラットフォームBAの強み・シナジー戦略

ビジネス・プラットフォームBAでは、社長直轄組織として、2023年4月に設立した「DXイノベーションセンター」とともに、事業DX及び業務DXの推進を支える「循環型 デジタル・エンジニアリング経営基盤」を構築・提供することで、各BAと連携した統合ソリューションの創出・拡大を強力に推進します。また、ビジネス・プラットフォームBA自体も、この経営基盤構築のスキルやノウハウをもとに、既存の情報システム・サービス事業を拡大します。

事業DXとしては、Web API連携基盤やデータ分析基盤を整備し、各事業のソリューションの機能やデータをコンポーザブルな形で相互に連携、統合可能なアーキテクチャを構築します。また、DXイノベーションハブにより、知識やノウハウを蓄積し、複数事業を保有するコングロメリットとしての強みを拡大します。

社内の業務DXとしては、各事業で個別最適化されていた業務プロセス及びコード・マスタを標準化し、データを一元管理することにより、事業DXと業務DXのシナジーを高めたデータドリブン経営を実現します。

社会課題の解決に向け、顧客・パートナーとの共創が一層必要となる中、ビジネス・プラットフォームBAは「循環型 デジタル・エンジニアリング経営基盤」の拡大・進化・高度化を継続することで、統合ソリューションの創出を支え続けます。

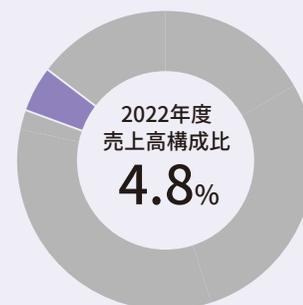


ビジネスエリア／セグメント別事業戦略 セミコンダクター・デバイス

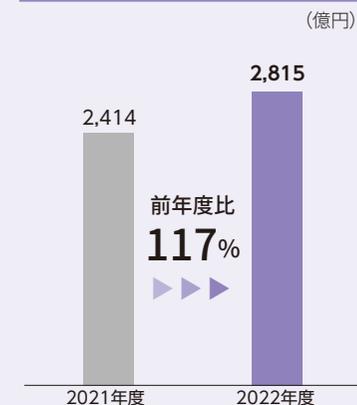
主な事業内容 (2023年3月31日時点)

パワーモジュール、高周波素子、
光素子、液晶表示装置、その他

セグメント別売上高構成比



売上高



営業利益



上席執行役員
半導体・デバイス事業本部長

竹見 政義

2022年度実績

セミコンダクター・デバイスセグメントの事業環境は、民生・産業向けのパワー半導体の需要等が堅調に推移しました。このような状況の中、同事業の受注高は客先の先行手配が一巡した影響等によるパワー半導体の減少や、液晶事業の終息等により前年度を下回りましたが、売上高は円安の影響に加え、民生・産業向けのパワー半導体の増加等により前年度を上回りました。

この結果、事業本部全体では、売上高は前年比117%の2,815億円となりました。営業利益は、売上高の増加や円安の影響等により、前年度比124億円増加の292億円となりました。

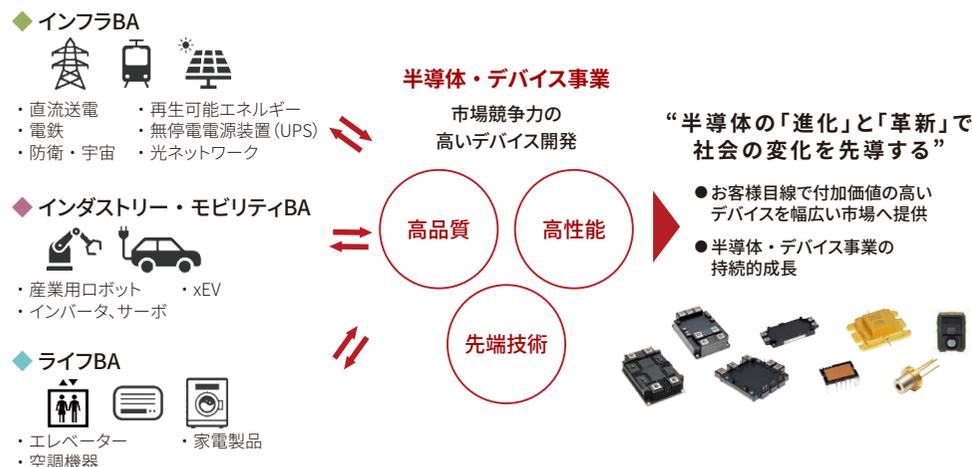


産業用LV100タイプ
2.0kV IGBTモジュール

ありたい姿

半導体・デバイス事業は、社会のGX（グリーントランスフォーメーション）・DX（デジタルトランスフォーメーション）実現に必要な不可欠なキーデバイスの提供を通じて、三菱電機グループの統合ソリューションをコンポーネントから強化していくことに加え、半導体を使う立場であるユーザー事業の知見を幅広く取り込み、顧客目線で付加価値の高いデバイスの開発に取り組みます。

世の中が大きく変わるときには、常に半導体の進化・革新があります。半導体・デバイス事業は、三菱電機グループのシナジーを結集した市場競争力の高いキーデバイスを幅広い市場へ提供していくことで、持続可能な社会の実現に向けた、社会の変化を先導していきます。このような取り組みによってお客様からの高い支持・信頼を獲得し、半導体・デバイス事業の持続的成長を実現します。



三菱電機の強み

三菱電機の半導体・デバイス事業は、カーボンニュートラルの実現に貢献するパワーデバイスと、安心・安全・快適な暮らしを支える高周波・光デバイス、赤外線センサーから構成されています。パワーデバイス事業、高周波・光デバイス事業ともに、グローバルで高いシェアを獲得する製品群を数多くラインアップしており、トップクラスの強い技術や製品力、グローバルな顧客基盤を保有しています。また、グループ内の研究開発部門との開発・技術連携に加え、ユ

ザー事業との共創や事業連携によって、半導体を作る・使う、双方の知見を最大限に活用した製品開発や市場創出を行っています。市場で支持される強い半導体製品と、多様なグループ内リソースとのシナジーを強みとして、持続可能な社会の実現に貢献する最先端のキーデバイスをお客様へ提供しています。

重点成長事業であるパワーデバイス事業では、基本戦略として三菱電機の強みと市場ニーズが合致する分野へのリソースの集中を推進します。市場分野別では、産業・再エネ・電鉄を事業のベースロードとしつつ、特に高い市場成長が見込まれる自動車分野と、三菱電機が強いポジションを保持している民生分野を成長ドライバーと位置付け、製品・生産・販売などのさらなる強化を図ります。また、市場拡大を見据え、三菱電機が強い技術を保有するSiC*1を中核とした成長基盤の強化に取り組み、事業の成長をさらに加速していきます。

※1 SiC：Silicon Carbide（炭化ケイ素）



2025年度財務目標

半導体・デバイス事業の財務目標は、重点成長事業として位置付けるパワーデバイス事業における市場拡大を見据えた積極的な投資継続などにより、2025年度売上高0.3兆円、営業利益率12%を目指します。

		2021年度 実績	2022年度 実績	2025年度 目標
セミコンダクター・デバイス	売上高	2,414億円	2,815億円	0.3兆円
	営業利益率	7.0%	10.4%	12%
パワーデバイス (重点成長事業)	売上高	1,790億円	2,100億円	2,400億円以上
	営業利益率	6.5%	8.4%	10%以上