

## 2023年度第2四半期決算説明会 質疑応答要旨（機関投資家/アナリスト）

日時	： 2023年10月31日（火） 16:00～17:15
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. FAシステム事業の通期業績見通しについて、上期下期を比較すると下期に増益となる背景は。
- A. FAシステム事業は素材、部材の高騰影響等が緩和傾向にあることに加え、前年度に行った価格転嫁の効果が出始めたことにより下期は増益となる見通し。またFAシステム事業と空調・家電事業においては中長期的な成長を期待しているため投資を継続するが、下期では投資を一部コントロールしながら利益を確保したいと考えている。受注残についても新しい売価で積み上がったものもありしっかりと消化していきたい。
- Q. セミコンダクター・デバイス部門の通期業績見通しを上方修正した背景は。また設備投資による減価償却費の進捗はどうか。
- A. 需要鈍化を想定していた光デバイスについては生成AIによる需要高まり等を受け、上期は想定よりも悪くない状況であった。また価格転嫁も行っており収益性は想定よりも向上した。設備投資のタイミングがいくばくか繰り下がっていることも利益を押し上げる要因となっている。
- Q. 前の質問でFAシステム事業と空調・家電事業の投資をコントロールすると回答していたが、1Q・2Qで利益の押し下げ要因となっていたFAシステム事業の増産投資等を主に調整するのか。空調・家電事業についても地産地消を行うための投資を見込んでいたが需要の弱まりによって後ろ倒しとなるのか。三菱電機はこれまで市場減速時のコストコントロールが後手になっていたが、今回は迅速に対応を行っている印象を受けた。
- A. 前提として生産能力は着実に増やしていきたいと考えており、若干の遅れはあるが必要な投資はしっかりと投下していきたい。コストコントロールの時期については今回必要なタイミングで実施していると考えている。
- Q. 決算説明会資料P9の価格転嫁について、サブセグメントごとの内訳は。
- A. 価格転嫁+510億円のうち約半分が空調・家電事業、3割がFAシステム事業、2割弱が自動車機器事業によるものである。自動車機器事業の下期価格転嫁は上期以上に取り込める想定である。
- Q. 空調・家電事業の下期業績見通しについて、欧州・北米それぞれの状況は。インフレ抑制法（以下IRA）による効果が表れる時期や対象製品、欧州での補助金動向の影響、また冷媒に対するリスク等についても教えて欲しい。
- A. 北米の空調・家電事業については当社に限らず流通在庫が積み上がっているものの、再販はある程度順調であると認識している。在庫の調整までは一定程度時間を要するものの、市場全体の堅調さは保たれていると考える。IRAの影響については当初23年度中に効果があると想定していたが、

24年度にずれ込むと見ている。なお、当社製品の多くがIRAの補助対象となる。欧州は国ごとに状況は異なるが、スペインの補助金が終了したことやイタリアの補助金制度見直しによる影響は一定程度ある。足元で注視すべき事象はあるものの、Air To Waterをはじめとしたヒートポンプの需要が高まる潮流に変化はないと考えている。現状の冷媒規制に対して、当社は対応する技術力があり、大きなリスクになるとは捉えていない。

- Q. インフラ部門の上期受注が前年比で大きく伸びているが、サブセグメントごとの状況は。
- A. インフラ部門の受注については、社会システム 122%、電力システム 170%、防衛・宇宙システム 235%と、前年同期比で大きく伸長している。
- Q. 自動車機器事業の構造改革について、電動化・ADASをパートナー戦略により連結から切り離すと見ているが、カーマルチメディアも終息することで最終的に分社化した子会社は何も残らなくなる想定なのか。もしくは分社化した子会社をまとめて連結から切り離すことを前提に分社化するのか、今後の見通しは。
- A. 自動車機器事業全体の内、約 1/4 が電動化・ADAS、約 1/4 がカーマルチメディア、残り 1/2 がそれ以外の事業。電動化・ADASは、重点成長事業からは一旦外しているが、良いシナリオを着実に作っていくことが重要だと考えている。当社がマイノリティーもしくはマジョリティーになるのかは現段階で決まっておらず、連結から切り離すことを決めたわけではない。残り 1/2 の事業については電動パワーステアリングシステム等市場シェアの高い事業もあるため、生き残りをかけてしっかり収益性を磨いていく。その過程の中で他社との連携等色々な選択肢があるが、現段階では電動化・ADASのパートナー戦略のみが決まっている状況。
- Q. 全社に亘る構造改革について現段階での見通しは。人的資源の活用が鍵であると思うが、人員は削減しないと明言されている中で、連結ベースでの従業員一人当たりの付加価値や利益等のパフォーマンスはどのように改善していくのか。
- A. シフトできる事業の人材はシフトしていく。その他の事業については当社がベストオーナーであるのかを見極めた上でポートフォリオを検討していくため、その中で従事している人材含めて事業の譲渡等の可能性も考えていく必要がある。またプロセスやコンポーネントについても全て当社だけでやっていくのか、あるいは他社との協業、外部調達等どのような形式で運営していくかは色々な選択肢が残っている。今の連結陣容を全く変えずに事業を続けていくわけではなく、例えば、良いエンジニアを採用することが難しい環境下において自動車機器事業には優秀な人材が揃っているため、貴重なリソースとしてしっかり活用していく。
- Q. 23年度営業利益見通しの前回公表時点からの修正要因である為替影響+470億円、規模・構成等▲520億円について、サブセグメントごとの内訳は。
- A. 為替影響は空調・家電事業が+170億円、続いてFAシステム事業が+105億円、その他自動車機器事業、ビルシステム事業、セミコンダクター・デバイス部門にもプラスの影響が出ている。規模・構成等はFAシステム事業での約1,000億円の売上規模減少に伴う▲約300億円、空調・家電事業での約600億円の売上規模減少に伴う▲約200億円の影響を織り込んでいる。

- Q. セミコンダクター・デバイス部門の2Q受注は強い印象があるが、分野別の状況はどうか。
- A. セミコンダクター・デバイス部門では過去に高い水準での受注があり、未だ受注残がある状況。2Q受注については、パワーデバイスでは産業・民生用は需要の調整局面と見ているが、電力向けでの大口案件受注があったことにより堅調に推移している。波光、液晶は減少している。
- Q. セミコンダクター・デバイス部門の競争環境について、中国勢が大規模な投資をする等価格競争が激しくなっているとの話を聞いているが、三菱電機は価格競争に巻き込まれないポジションで事業を展開しているのか。
- A. 中国では国内半導体企業への補助金支援等もあり投資を増加させていると認識しており、競争環境は激化していくと見ている。その影響をしっかりと検討しながら、当社としては機能、性能、品質面で強みがあるため、差別化できる領域として磨いていきたい。エアコン向けデバイスの場合、当社の最新製品以外の製品と同サイズの製品は出てきているが、決して楽観はしていないものの、品質面においては差があると考えている。
- Q. FAシステム事業の受注について、地政学リスクやマクロ環境に変化がある中でしばらく好転の兆しがないとのことだが、今後受注が回復するタイミングやきっかけは何になるのか。
- A. 中国市場では生産拠点を他の地域に移動させていくという流れがある中で、これまで中国で生産をしていたお客様が他の地域で事業展開をしていくことは大きなチャンスと捉えており、当社としては新たな進出先でしっかり対応していく。回復時期については24年度以降になると考えているが、EVシフトの流れもあり需要は確実に増えてくると見ている。ものづくりの労働力が世界的に不足していることに加え、ものづくりの高度化も求められることから、FA機器は中長期的に期待できる市場であると認識している。全般的な景気回復は当初の見立てよりは遅れているが、24年度頃から動きが出てくると期待している。

以上