

2022年度第2四半期決算説明会 質疑応答要旨（報道機関）

日時	: 2022年10月28日(金) 15:00~15:40
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. 部材の調達難は主にどの地域で起きているのか。特に、中国での影響があれば聞きたい。
- A. 部材の調達は、第1四半期を中心に、国内外で非常に影響が大きかった。調達価格は全般的に非常に厳しい状況にある。地域は中国に限ったことではなく、上海ロックダウンがあった際は中国の影響が大きかったが、現時点ではほぼ正常な稼働状況に戻っている。(増田)
- Q. 調達難への対応として、今後どのようにサプライチェーンの再構築を進めていくのか。対応策について聞きたい。
- A. 基本的にはマルチソース化の推進や設計変更などの対応を取っていく。また、全社で共通的に調達を進めることで、しっかり交渉していく。(増田)
- Q. どのようなジャンルで設計変更の取り組みが進んでいるのか、どの地域にサプライチェーンを広げたいかなど、対応策を具体的に教えてほしい。
- A. 全般的に調達難が起きている要因として、自動車業界の電動化、通信業界の5G化に関連して、電機・電子部品や特定の素材の需要が急速に上がっている。半導体に限らず、全体的に調達品の需給逼迫が続いている。影響を受ける可能性のある製品分野や地域については回答を差し控えるが、特定の分野・品種に限った話ではなく、全般的に需給が逼迫しており、ひとつ解決すると、他のところで問題が発生する状況になっている。(増田)
- Q. 通期業績予想の営業利益を据え置いたが、利益環境は下期に改善すると見ているのか。
- A. 下期も上期同様に素材や電子部品、物流費の高騰影響が続くと認識している。一方で、価格改善に向けてはお客様にご理解いただけるよう交渉を続けており、その効果は第1四半期より第2四半期、さらに下期に向けて拡大すると見込んでいる。価格反映が下期に偏重するので、その分は改善に向かうと見ている。また、下期は上海ロックダウン等の突発事項は想定していないので、しっかり売上増を実現し収益を確保したいと考えている。(増田)
- Q. 調査委員会による最終報告が終わった後、新規受注など事業への影響は受けているか。
- A. お客様からお叱りの言葉は頂戴しているが、足元の受注や売上への大きな影響は発生していない。(増田)
- Q. 品質問題を受けて、新規受注には影響がないとのことだったが、上期通じて影響が出ていないのか確認したい。
- A. 第1四半期、第2四半期を通じて大きな影響はない。(増田)
- Q. 通期業績予想で1ドル135円を想定しているが、さらに円安が進んでいる中で、今後どのような影響を見込んでいるか。

- A. 上期後半は1ドル140円台で推移した。米国のFRBの利上げは年内まで続くが、その後ピークアウトし、年明けくらいから米国経済の鈍化も想定されることから、為替は1ドル140円以下で推移すると見ている。その結果、下期として上期と同水準の1ドル135円の見立てとしている。(藤本)
- Q. 素材の調達など悪い面も含めて、円安の影響をどう見ているか。
- A. 当社は輸出企業なので、円安は全般的に業績プラスに働くが、急激な円安によって物流費や素材価格など想定外の影響が出てくるので、必ずしも円安がすべて良いとは考えていない。(藤本)
- Q. 防衛・宇宙システムの採算悪化について、具体的な理由を聞きたい。
- A. 宇宙関係で非常に難易度の高い開発プロジェクトがあり、そのコスト増の大きな影響が出ている状況。新規の技術開発の実現に向けて、開発費の増加や追加設計作業の顕在化などの影響が出ている。個別の案件名については、回答を差し控える。(増田)
- Q. 10月24日に産業用ロボットの価格改定を発表したが、いつから反映されるのか。
- A. 10月24日に発表した産業用ロボットの価格改定は、2023年2月1日付で適用される。ただし、既に注文を頂いている分は適用しない。(増田)
- Q. FAシステムについて、業界別に足元の投資の状況や今後の見通しを聞きたい。
- A. FAシステムは、昨年から全般的に需要が強い状況が継続しているが、ここに来てスマートフォン関連が少し軟化している。その他の業界については、総じて非常に強い状況が継続している。(増田)
- Q. 空調・家電の売上は好調と言えるのか。円安の効果が1.2倍あるのに対して、売上の伸びが1.1倍となっているが、台数ベースでは前年度比で増えているのか。競合に売り負けているのではないか。
- A. 向け先と作っている工場によって為替条件が異なる他、国内の需要もある。上期を振り返ると、空調・家電は為替の影響分以外にも一定の増収があった。一方で、第1四半期の上海ロックダウンの影響を受け、その分を全て取り返せている状況ではない。その意味で、為替の好条件の分を売上増がストレートに伸びたというよりは、部材逼迫と上海ロックダウンの影響を強く受けている。他社との比較についてはコメントする立場にはないが、足を引っ張った要因に対してしっかり対策して売上増を図りたい。(増田)
- Q. 台数ベースではどれくらい増えているのか。
- A. 上期は、国内の家庭用が前年同期比2割、国内の業務用が前年同期比1割程度増えた他、欧州では前年同期比6%増加した。北米では少し弱含むなど、地域ごとに状況は異なっており、全体の台数は把握していない。シェアについては、回答を差し控える。(藤本)
- Q. ライフ部門とインダストリー・モビリティ部門の売上増の幅はほとんど同規模だが、ライフ部門の方が営業利益の落ち込みが大きいのはなぜか。
- A. ライフ部門は、上海ロックダウンの影響、部材の調達難によって工場が稼働しない影響を最も大きく受けた部門である。空調・家電では、素材や物流費の影響が大きかった。(増田)
- Q. ライフ部門は、下期に営業利益の落ち込みを取り戻し、昨年並に回復するということか。
- A. 営業利益は、年間で前年比増益を見通している。市況からするともっと伸ばしたいところだが、先ほど申し上げた第1四半期の悪影響は、すべて取り返せるものではないと見ている。(増田)

以上