

2025 年 3 月期 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	： 2025 年 2 月 4 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

- Q. FA システム事業について、機種構成の悪化があった一方で、スマートフォン・工作機械関連の需要や AI 関連半導体などの設備投資需要の増加、QoQ の受注増加など需要環境は悪くないと感じた。今後の見通しをどう考えるか。
- A. 受注は伸長しているが、高収益製品が依然厳しい。リチウムイオンバッテリーやディスプレイ分野が非常に低調な状況で、国別では韓国が低調。中国ではスマートフォン関連の受注が継続するも、レガシー半導体は一服感がある。その他、データセンター関連の冷却器や基板、基板組み立て関連など、複数のアプリケーションで需要はあるが、高収益製品の構成は依然低い。また 3Q は部材調達コストの増加、グループ内に滞留する棚卸資産の増加によって利益が押し下げられた影響もある。ベースとなる競争力が失われた訳ではなく必ず需要は戻ると考えるので、マーケット動向を注視し案件獲得に注力したい。
- Q. 棚卸資産未実現損益の影響は 1Q と 2Q でバランスしたが、3Q と 4Q の影響はどう考えるか。また、業績見通しは、為替見直しがあるものの営業利益見通しは据え置きのため、実質下方修正とみられる。詳細を教えてください。
- A. 棚卸資産未実現損益は 1Q で損、2Q で益と上期でオフセットした。3Q 以降は極端なことが無ければ棚卸資産未実現損益の増減における大きな影響は出ないと思う。為替影響による営業利益の押し上げは、前回公表の業績見通し比較で 90 億円あり、空調・家電事業、FA システム事業、自動車機器事業で影響が大きい。空調・家電事業は収益性が改善しつつあるが、3Q は北米の冷媒転換の影響を受け実需より高い販売となった。反動影響もあるため 4Q でオフセットされると考える。FA システム事業は機種構成の悪化影響が大きい。自動車機器事業は中国の需要下落による悪化がある。ただ 23 年度は 22 年度の固定資産減損影響というプラス要素もあったため、実力値では 24 年度の方が上がっていると考えている。今後どの程度数字に昇華されるか見極めが難しいが、収益性、効率性改善の取組効果が 3Q で大きく出たセグメントもあり、これらはポジティブ材料である。
- Q. 3Q の価格改善効果と物流費の状況は。また、今後の見通しは。
- A. 3Q の価格改善効果は前年より 10 億円ほど下回った。主な原因は自動車機器事業で 70 億円ほど前年より低い状況。他の事業は少しずつ改善しており、空調・家電事業では 3Q で 30 億円ほどの改善、年間では 180 億円ほどの改善を見込んでいる。自動車機器事業は 4Q に交渉の決着ができると想定しており、年間で前年比 70 億円の価格改善を目指している。物流費は、3Q は特に空調・家電事業で北米市場への輸出が影響しており、20 億円ほどの悪化影響がある。連結合計における年間見通しでは 70 億円ほどの悪化を見込んでおり、前回公表時とほぼ同じ。

- Q. 空調・家電事業は前年比増収だったが、欧州の厳しい市況は底打ちしたか。
- A. 欧州の市況は、金利上昇に伴い住宅市場が低迷しており、家庭用の需要が鈍化している。特に欧州の売上の2割程度を占めるATW（Air To Water）は、補助金の縮小や金利の上昇、ガス価格の低下などの影響で依然低調。一方、市場在庫は改善し、ルームエアコンは堅調に推移した。またチラーについても、データセンター向けの需要の高まりにより堅調に推移した。この結果、欧州全体ではやや増収となった。
- Q. インフラ部門の4Q見通しが減益である背景は。継続して収益性の改善に取り組んでいるが、4Qで反動減となるような一過性の要因はあるか。
- A. 23年度は4Qに業績を挽回した。24年度4Qに特段の減益要因があるわけではない。年間を通して収益性改善に取り組んでいる。
- Q. 防衛・宇宙システム事業の受注高が前年比454%と非常に伸びたが、当初の計画通りか。
- A. 防衛事業の受注高は年間で前年比約1.5倍との見通しは変わっていない。想定通り注文をいただいている。
- Q. 空調・家電事業について、QoQの営業利益が下がった背景は。
- A. 棚卸資産未実現損益などの要因により、四半期ごとの上下はあるが、大きな変化や構造的な要因は生じていない。将来に向けた費用投入は行っている。四半期ごとの変動要素も踏まえつつ年間として実力をみていただきたい。
- Q. 空調・家電事業について、4Qは北米の冷媒規制の影響が想定されるが、流通在庫等の状況は。
- A. 当社のお客様が前もって仕入れる形で3Qに需要が発生したため、4Qの市況は厳しいと想定するが、年間では計画通り。流通在庫は少し積み上がっているが、4Qで解消していくのではないかと思います。
- Q. 2Q時点において価格改善の効果を年間480億円に上方修正していたが、3Qでの進捗と年間での考え方は。また来年度も価格改善の効果は見込めるのか。
- A. 価格改善の効果は、セミコンダクター・デバイス事業でのお客様との交渉状況を反映し、今回年間500億円に上方修正している。来年度以降も、量産系・個産系問わず、お客様との交渉を進める必要性を感じている。コモディティ的な製品は市場価格と合わせる必要があるが、当社ならではの製品は適正な価格をお客さまに負担いただく努力を続ける。また、低効率製品のラインアップ整理についても、別の製品に切り替えていただく等の交渉を続けていく必要がある。
- Q. 昨年のIR Dayで公表した中計目標では、1ドル=130円を前提として営業利益率8%以上を掲げているが、現状を踏まえて、各セグメントの目標に対する状況をどう捉えているか。
- A. 当初想定と比較すると、FAシステム事業の市況は非常に厳しい局面を迎えている。また、欧州の空調市場はもう少し好調が続くと見ていたが、特に家庭用では厳しい状況。一方で、為替状況等により好転している事業もある。今年度の営業利益率目標7.4%にはMDロジスの一部株式譲渡益が240億円程度含まれているため、来年度は実力値として8%まで持ち上げる必要がある。重点成長事業中心に成長を図り、その中でもう一段階収益性を上げていく。当初想定した状況と異なる事業もあるが、収益性の改善を着実に進め、目標を達成していきたい。

- Q. 半導体業界の再編が行われている中、三菱電機の半導体事業に関する方針は。
- A. 具体的に決定している事項はないが、当社単独で事業を進める以外の選択肢も考える必要がある。
自動車向けパワーデバイスの市場規模や目指すポジションによっても選択肢は大きく変わるが、投資が巨額になる場合、独力で全てを行うことは現実的ではないと考えている。当社は投資を慎重に決定しており、海外パートナーとの協業も進めている。業界の変化をよく把握しながら、国内外の協業も視野に入れて活動していく。
- Q. 半導体事業に関して、国内で補助金を受けるには国内協業が前提になると思うが、それ以外にも補助金を受ける選択肢はあるのか。
- A. 質問に回答できる立場ではないが、経済産業省の支援策を積極的に活用したいと考えている。

以上