

防衛事業説明会 質疑応答要旨（報道機関）

日時	： 2025 年 3 月 12 日（水） 10:30～12:00
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 防衛・宇宙システム事業本部長 佐藤 智典 執行役員 防衛・宇宙システム事業本部 副事業本部長 兼 防衛システム事業部長 洗井 昌彦

- Q. 防衛・宇宙システム事業の営業利益に関して、第 3 四半期決算時に 2024 年度通期業績見通しを上方修正した理由は。
- A. 要因は大きく 2 つある。1 つ目が、防衛システム事業の売上拡大に伴い、営業利益が堅調に増加傾向にあること。2 つ目は宇宙システム事業において過年度に発生したコスト悪化が解消され、利益率が改善する見通しであること。なお、第 3 四半期決算における防衛・宇宙システム事業の 2024 年度通期業績見通しは、営業利益 210 億円、営業利益率 6.2%を見込んでいる。（佐藤）
- Q. 投資家から、防衛システム事業に関して ESG の観点で懸念があるという意見はあるか。また、それに対する対応は。
- A. 防衛システム事業に関して、さまざまなご意見があることは承知している。当社の防衛システム事業は、単なる装備品の提供に留まらず、技術による抑止力の向上と安心・安全な社会の実現を通じて、日本の安全保障に貢献することを目指している。また、ステークホルダーに当社の事業活動を理解いただくことが重要という考えのもと、防衛システム事業に関する情報発信に取り組んでいる。（佐藤）
- Q. 認知領域戦支援システムとは、具体的にどのようなものか。また、いつ頃の事業化を見込んでいるか。
- A. 認知領域戦支援システムは、平時および有事において、ビッグデータを用いてさまざまな情報を整理し解析することで、情報の真偽を確認するとともに、AI がその情報がもたらす影響を予測し、必要な対策を提案するもの。今後の需要を見込み、現在、コグニティブリサーチラボ株式会社と開発に取り組んでいる。事業化スケジュールについては回答を控えさせていただくが、既にシステムの開発を進めている。（洗井）
- Q. 更なる成長戦略に掲げる事業の中で、デュアルユース分野の取り組みはあるか。
- A. 衛星観測ソリューションサービスはデュアルユース分野での事業展開を目指している。本事業は株式会社 Synspective と共同で推進しており、両社の技術を掛け合わせることで防衛用途のみならず、民間企業向けの用途でも事業展開が期待できる。（洗井）
- Q. 衛星観測ソリューションサービスの協業範囲は。また、デュアルユース用途では、具体的にどのようなユースケースが想定されるか。
- A. 株式会社 Synspective と当社が進める協業においては、防衛用途での事業化を目指している。将来的に、同社が運用する衛星が取得した画像を農業分野に活用するなど、さまざまなユースケースが考えられるが、当社としてコメントできる立場ではない。（洗井）

- Q. 国内防衛産業において、防衛装備品には市場価格がなく、企業側の言い値で発注されやすい傾向にあるため、防衛予算使途の適正さを問う声がある一方、防衛装備品は一般的な量産品と比較し生産数量が限られることから、量産が見込めず利益を出すことが困難とも言われている。どちらが実態に近いかと感じるか。
- A. ご指摘のとおり、防衛省との契約においては製造原価から価格を決定する原価計算方式が適用される場合が多いものの、生産数量の少なさを要因に、国内防衛産業全体で他の産業分野の利益率を下回る傾向があったと認識している。当社の防衛システム事業においても、これまで他の事業と比較し利益率が低い傾向にあった。しかし、昨今の国際情勢などを踏まえ、日本政府が防衛産業をわが国の安全保障上の重要な基盤と位置づけたことで、契約制度が改定された結果、当社を含め、各社が適正な利益を得やすくなったと考えている。当社は、安全保障分野における防衛産業としての役割を果たし、2030 年度に目標とする 10%以上の営業利益率の達成を目指す。(佐藤)
- Q. 防衛システム事業におけるコスト削減に向けた取り組みは。
- A. 防衛産業が税金を原資とする性質上、当社はコスト削減を非常に重視しており、具体的には、国内防衛予算の増加に伴う生産基盤の増強にあたって、生産の効率化によるコスト削減を図っている。特に従来と比較して生産量が大きく増える装備品に関しては、より効率的な生産体制を構築すべく鋭意取り組みを進めている。(佐藤)
- Q. 米国のトランプ政権が日本に対し防衛予算の拡大を求めている中、今後、日本政府へ米国装備品の追加購入を勧める可能性があるかと予想される。このような日米情勢下において、三菱電機はどのように対応していくか。
- A. 今後の日米政府間の動向や国際情勢を注視しながら当社の事業戦略を検討する。(洗井)
- Q. 日本の防衛産業の自立性の観点において、海外企業との協業はどうあるべきと考えるか。世界最大の防衛市場である米国をはじめ、欧州やインド企業などグローバルでの協業と、日本独自での開発のどちらをより重視するか。
- A. 装備品の開発に必要となる予算が増加する状況下において、国際共同開発は、相手国と協力し、総合的な抑止力を高めることができる点が非常に重要と考えている。メイク・イン・インド政策のもと、自国産業の育成に力を入れるインドや、同じく自国開発を推進する欧州各国との共同開発も、今後さらに重要になると予想する。(洗井)
- Q. 三菱電機の防衛システム事業の売上高における現在の海外比率と、2030 年度の見通しは。
- A. 具体的な海外比率の回答は控えさせていただくが、日本の防衛装備品の海外輸出に向けた取り組みは、2014 年の防衛装備移転三原則制定以降に開始されたものであり、当社のみならず日本の防衛産業全体における海外比率は依然として低い水準にあると認識している。2030 年度時点で、当社の防衛システムのグローバル事業はまだ発展途上にあると予想しているが、将来的には防衛システム事業における一つの大きな柱とすることを目指している。(佐藤)
- Q. 完成品装備移転に関して、フィリピン空軍向け警戒管制レーダー以外に、東南アジア諸国への納入予定はあるか。
- A. 東南アジア向けとしては、既にフィリピン空軍へ警戒管制レーダーを 2 基納入しており、今後、もう 2 基を納入予定。その他に現在計画しているものはない。(洗井)

- Q. 防衛システム以外の事業分野において、アジアは重要な市場と認識しているが、防衛システム事業においてもアジアの新興国を重視していくのか。
- A 新興国、先進国のいずれかを優先するのではなく、各市場のニーズに応じて事業のコンセプトを明確化することが重要と考えている。国ごとに置かれている環境や必要とされる装備品が異なるため、国際情勢を注視しながら各国のニーズを分析する。当社の取り組みとしては、グローバル事業を「完成品装備移転」、「国際共同開発」、「グローバル・サプライチェーン参画」の3つにカテゴリー分けし、バランス良く事業展開することで、効率的かつ効果的な事業活動を進めていく。(洗井)

以上