

防衛事説明会 質疑応答要旨（機関投資家/アナリスト）

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. 2024年度の営業利益率見通しを引き上げているが、全社業績に与える影響は。また海外展開を進める中で、どの程度の海外案件が計画に織り込まれているか。これらの売上を実現するための製造キャパシティは十分に確保されているか。

A. P5に示す営業利益率等は防衛システム事業のみの数値で、従来開示してきた防衛・宇宙システム事業の業績の内数。防衛・宇宙システム事業における2024年度業績見通しは、3Q決算時にご説明したとおり。全社業績に貢献する部分は一定程度あると考えるが、あらためて24年度決算時にご説明する。海外案件は計画に織り込まれており、今後案件の進捗により規模感が定まるケースもあるが、全般的には売上・利益増に寄与すると考える。また、製造能力を上げることは非常に重要。公表したとおり、設備投資や人員増強等を進めているが、状況を見ながらもう一段のリソース投入も検討する。（佐藤）

Q. 海外案件は保守的に織込んでいるのか。上振れの可能性は高いか。

A. そのとおり。今後事業が順調に進めば、大幅に増加する可能性もある。（佐藤）

Q. 海外の防衛事業における三菱電機の競争力は。十分に競争力があると考えてよいか。

A. 当社の技術力は高いと考えている。当社のレーダー技術は世界最先端と自負しており、次期警戒管制レーダー装置も世界初の技術を使用している。レーダー、通信、デバイス等、日本が非常に高い技術力を持っている分野は多々ある。一方、今後の市場開拓及びこれまで個社では事業化できなかつた領域については、海外への完成品装備移転に加え、海外の重要パートナーと連携した共同開発や、サプライチェーンに参画し共同で事業を拡大していくことが有効であり、その中で当社が高い技術力を持つ分野を担当していく。（佐藤）

Q. 宇宙システム事業も利益率は改善するのか。

A. そのとおり。2025年4月よりJAXAの契約制度改定が本格的に適用開始される。（佐藤）

Q. 案件を受注してから納入するまでの期間は。

A. 平均で3～4年、長い案件で5年ほど。（佐藤）

Q. 26年度営業利益率は10%を目標としているが、現時点の実現可能性は。

A. 23年度の受注案件から契約条件が改定されており、26年度までには概ね新たな契約制度の案件に入れ替わる。営業利益率もそれに伴って想定通り伸びていくと考える。（佐藤）

Q. 契約制度以外にも営業利益率に影響する要因はあるか。

- A. 防衛省の新たな契約制度における利益率の設定は、QCD 評価に基づく基礎利益率が最高で 10.0%、契約の履行期間に応じたコスト変動調整率が最大 5.0%と定められている。合算すると最大 15.0% だが、コストに対して計算されるため、売上高に対しては最高評価を得た場合で最大約 13%となる ($15 / (100+15)*100$)。

まずは防衛省から高い QCD 評価をいただくことで利益率を高めていく。さらに、防衛省の契約制度に影響を受けないグローバル事業に関しては、契約条件次第ではあるものの、当社が十分な利益を得られる案件と認識している。次期戦闘機などの国際共同開発においても、確実に利益を獲得できる余地があると考える。(佐藤)

Q. 防衛システム事業のみで 24 年度営業利益率見通し 7%は保守的なのではないか。防衛システム事業のみの 3Q 累計営業利益率はどの程度か。

- A. 公表済みの防衛・宇宙システム事業 3Q 累計営業利益率は 7.3%。防衛システム事業のみの数字としては 7.3%以上の利益率が出ている。3Q の防衛・宇宙システム事業の利益には、高採算で売上規模も大きい案件の計上も含まれるため一層利益率が高く見えるが、年間の見通しは 3Q 決算時の発表通り 6.2%と認識。内訳は、防衛システム事業が営業利益率 7%程度、宇宙システム事業・その他事業は営業利益率 6.2%を下回る。(佐藤)

Q. 26 年度営業利益率 10%の目標は、売上の伸長に対して物足りなさを感じる。どういったコスト増が見込まれているのか。今後 QCD 評価による利益率向上以外に、スケールメリットで利益率を高めることは出来ないか。

- A. 増産には設備、人員、経費が少なからずかかり、固定費は上がる。一方で、今後、ミサイルの規模が数年間大きく増加するため、数量増効果と投資による生産性向上も目指していきたい。(佐藤)

Q. 期初では 24 年度の受注高は約 5,000 億円の見通しだったが、6,000 億円に上方修正した背景は。

- A. 過去は防衛システム事業の受注高は約 2,000～3,000 億円の規模であったが、今年度は非常に好調であり、期初計画より上振れする見込み。(佐藤)

相対的に案件は増えているが、前年度の防衛予算要求に基づいた案件であり、突発的なものではない。防衛省とも予算増額等を交渉し、一定の利益を確保できるようになっている。防衛システム事業の営業利益率 10%以上を目指し、事業規模を丁寧に積み上げている。(洗井)

Q. 25 年度以降の受注高の見通しは。

- A. 24 年度の水準を維持しつつ、海外案件含めて拡大していきたい。(洗井)

Q. グローバル展開について、一番ポテンシャルの高い分野は。また東南アジア向けのレーダーはビジネスチャンスがあると思うが、現在案件が取れていない背景及び今後の期待は。

- A. 東南アジア向けのレーダーは重要戦略の一つだが、アジア諸国は防衛予算に波があり毎年安定した需要があるわけではなく、現在は狭間の期間。次の受注に向けては着実に取り組んでおり、引き続き積極的に進めていく。

グローバル展開では、次期戦闘機事業での規模拡大に期待している。まずは国際共同開発を完成させ、安定的なグローバルビジネスの基盤を築いていきたい。(洗井)

Q. 26年度は、24年度に対して、売上高の増加率に比べると営業利益の増加率が小さい。将来的に固定費の増加を見込まれているのか。もしくは、保守的な目標値か。

A. 防衛システム事業でも固定費は発生するが、防衛省向けの案件は、個別契約ごとに人員や生産設備に関連する変動費用を計上して利益を上乗せする形態の契約のため、売上と利益の増加率は異なる。また、当社は防衛省向けの案件に加えて、契約の条件が異なるグローバル事業やサービス事業（衛星観測ソリューションサービスや認知領域戦支援システムなど）を立ち上げることで、新しいビジネスモデルを目指している。将来的に利益率の高い事業を増やしていきたい。（佐藤）

Q. 政府の防衛予算が上昇した場合、三菱電機の業績も上昇すると考えて問題ないか。

A. 24年度における防衛システム事業の受注高は6,000億円の見込み。25年度以降も、様々な提案を行いながら受注を獲得できるように努力していく。その過程で受注規模の上積みも図っていきたい。（佐藤）

Q. 防衛関連の人工衛星案件は、防衛システム事業と宇宙システム事業のどちらの売上として計上されるのか。

A. 防衛省に納める人工衛星・宇宙システムは防衛システム事業の売上に区分している。（佐藤）

以上