

2025年3月期 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4月28日（月） 16:00～17:03
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	： 執行役社長 CEO 漆間 啓 常務執行役 CFO 藤本 健一郎

Q. 関税影響 300 億円のセグメント構成は。また関税影響額は対策効果をネットした金額か。空調事業では米国を含めて現地生産比率をさらに加速することで軽減可能か。仮に、関税影響 300 億円を全て価格転嫁できた場合、営業利益は 4,600 億円規模の達成も視野に入るか。

A. 関税 300 億円のセグメント構成は、空調・家電事業 130 億円、電力システム事業 80 億円、社会システム事業 40 億円、FA システム事業 20 億円、自動車機器事業 10 億円、ビルシステム事業 10 億円。関税影響については、価格転嫁の是非や販売影響などの見極めが難しい状況だが、対策効果とネットして 300 億円の損益インパクトがあるとの織り込みの仕方。（藤本）

Q. D/E レシオ目安を 0.3 倍としているが、今回の自社株買い 1,000 億円の根拠は。今後の還元は同指標で判断していくのか。

A. 総還元性向 50% 以上を目指して今後運営していくと考えている。当社にとって 1,000 億円の自社株買いは過去最大規模。（藤本）

Q. 次の中期経営計画では、総還元性向がポイントになるか。ネットキャッシュであり、資本コストも高い点などを考慮しつつ、還元を検討するのか。

A. 中期経営計画でのターゲットは、総還元性向 50% 以上を基本として考えている。最終的なターゲットである ROE10% に向けては、自己株取得だけではなく、オーガニックな成長と収益性の改善、オーガニックではない成長をどのように実現するかがキーになる。（藤本）

Q. 25 年度営業利益の見通しについて、規模変動等 852 億円の内訳は。

A. 内訳は、事業規模増 250 億円、価格改善 340 億円、コスト・費用 360 億円、一過性費用の解消等として訴訟和解金 50 億円を加えて 200 億円、関税影響△300 億円。（藤本）

Q. 4Q で発生した一過性費用 150 億円の内訳は。

A. 空調・家電事業において過去に撤退した事業のアフターサービス費用引当として 150 億円の半分、電力システム事業において北米 ICT 事業が当初見込んだ程の事業規模にならないことから減損損失として 1/4、FA システム事業において棚卸資産の評価減等として 1/4。（藤本）

Q. 関税影響について、米国向け売上高の原価に対して 10% の影響を織り込み済みのことだが、FA システム事業など関税が不透明な環境下での需要停滞や、自動車機器事業など日本を経由して最終的に米国に輸出されるものに対するリスク等、間接的な影響は織り込んでいるのか。

A. 現時点では FA システム事業や空調・家電事業で大きな需要変動等は起きていない。全世界における

経済状況見直し等の間接影響は想定されるが、当社としてはクイックなオペレーションを心掛け状況注視していくと共に、リーンな経営体質を築き間接影響の最小化を図り、収益を確保していくたい。(藤本)

Q. 空調・家電事業の地域ごとの今年度売上見通しは。特に北米は冷媒規制の影響で24年度4Qに代理店の在庫調整があるとのことだったが、北米メーカーは25年度1Qに在庫調整が発生するとの話があった。三菱電機の見方は。

A. 25年度は空調・家電事業全体としては為替円高影響が約650億円あるため、価格改善、数量増はあるも大きな伸長は見込んでいない。北米も同様。一方で、インドやIT-Coolingなどは需要が伸びると考えている。欧州では一部IT-Coolingの需要増を見込むも、それほど大きな伸長は見込んでいない。(藤本)

Q. FAシステム事業について4Qの受注増加の背景は。駆け込み受注が発生していたのか。新年度は減収の計画の背景は。

A. 中国におけるNC需要増などを背景に4Qの受注が増加した。NCについては、4月も堅調な受注が継続しており、AIサーバー関連などで強い需要が見られる。25年度の見通しは、中国は為替を除いて24年度並みが継続、国内ではシェア回復による売上回復を見込んでいる。数値的には、為替影響△330億円、価格改善+130億円、規模増影響+140億円等を織り込んでいる。(藤本)

Q. 総還元性向50%との説明があったが、今後の株主資本の積み上がりを考えると、ROE10%の達成は難しいのではないか。ROE10%達成に向けてどのような施策を考えているか。

A. 株主還元による自己資本圧縮、オーガニックな事業成長と収益性の改善、M&Aによるインオーガニックな成長によりROE10%を達成したい。M&Aについては、従来はミッシングペーツを取得する方針だったが、今後は非連続な成長を目指し、もう少し大規模なM&Aも検討していく。(藤本)

以上