

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨（報道機関／投資家・アナリスト）

日時	： 2025 年 10 月 31 日（金） 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 藤本 健一郎

<報道機関>

- Q. 25 年度通期見通しについて、営業利益は据え置きとのことだが親会社株主に帰属する当期純利益が上方修正になっている。営業外の利益が増えた背景を伺いたい。
- A. 前回の通期見通し比での当期純利益の増加は、25 年度上期で発生した為替変動による評価差益計上の取り込みや、持分法利益の増加等を営業外利益に織り込んだもの。
- Q. 米国関税影響の見通し額が引き下げられているが、価格転嫁が進んでいるという理解で良いか。
- A. 前回公表時（7/31）は関税に関わる様々なリスクを想定し、基本的には価格転嫁で対応する方針としつつ回収しきれないものがあるという前提で、300 億円の損益負担を織り込んでいた。今回は関税発生額を 340 億円と想定し、このうち 220 億円は価格転嫁で圧縮できるという見通しから損益負担として 120 億円を織り込んだ。この数カ月、価格転嫁の努力をしてきたが、その実現性の感触から損益負担は改善する方向で見込んでいる。
- Q. 米国関税影響による需要減などの間接的な影響の見通しに変化はあるか。
- A. 価格転嫁により、例えば空調機器などで市場における多少の買い控えはあったと思うが、それほど大きな影響ではなかったと認識している。当初は（米国関税が）世界経済に大きな影響を与え、全体的な需要減が発生する懸念もあったが、現時点では当社の事業環境においてそのようなマクロでの間接的な影響はない。個別の事業における需要変動は現状少ないが、既に見えているものは業績予想へ織り込んでいる。
- Q. 高市政権になり、防衛予算増額の前倒しや装備品移転の 5 類型撤廃などの話が出ている。三菱電機にとって事業機会が増えると思うが、今後の防衛システム事業をめぐる環境をどう見ているか。
- A. 高市首相は防衛費の GPD 比 2%への引き上げを前倒すことを表明している。米国製品の調達が増えるということもあるかと思うが、防衛費の増加は当社のビジネスチャンスにもなると考えている。現状ミサイル、レーダー等の主力事業が拡大している状況だが、防衛システム事業全体では 30 年度に向けて現状の約 2 倍に相当する約 6,000 億円の売上高の見通しを立てている。これに向けて、海外向けの防衛装備品移転も決められたルールの中で実施していく予定。イギリス、イタリアと共同開発している次期戦闘機なども、長期的に需要規模を底上げしていく要因の一つと考えている。
- Q. ネクストステージ支援制度特別措置について、営業利益ベースで 400 億円の支出を見込んでいるとのことだが、今回の措置による影響の大半は織り込めているとの理解で良いか。また募集人数は定めていなかったと思うが、400 億円というのは何人程度の応募を想定しているのか。
- A. ネクストステージ支援制度特別措置は、当社の従業員の人員構成の高年齢化を是正することを目的と

している。また、年齢の高い従業員に対してキャリアの選択肢を提供するとともに、若手にはキャリアアップの機会を提供することも狙いであり、これらの主旨から、募集人数の定員は定めていない。業績影響として今回織り込んだ 400 億円は、対象となる 53 歳以上の従業員約 1 万人のうち、仮に 20%程度が応募した場合という前提で計算しているが、あくまで前提に基づくもので、変動の可能性はある。

Q. ネクストステージ支援制度特別措置の業績影響 400 億円について、仮に対象者の 20%が応募した場合という前提で計算しているとのことだが、20%という数字は目標ではなくあくまで想定という理解でよいか。また 20%とした根拠と、来年度以降のコスト削減の効果についても伺いたい。

A. 400 億円や 20%という数字は目標ではなく、あくまで業績を予想する上での想定数値としている。何を根拠にしているかは難しいところではあるが、過去の他社事例なども参考に算定している。来年度以降への影響については、応募する従業員の年齢などさまざまな条件によっても変動するが、1 年間で約 200 億円の費用削減になると数字上は見込んでいる。

Q. セミコンダクター・デバイス事業について、売上構成比が通信用光デバイスにシフトしたことで減収ながら増益とのことだが、前提として通信用光デバイスの方が利益率は高いという理解でよいか。また通信用光デバイスが売上高に占める割合を伺いたい。

A. パワー半導体と通信用光デバイスでは、通信用光デバイスの方が収益性は高い。当社は通信用光デバイスにおいて半分以上のマーケットシェアをもっていることに加え、製品特性も高いものを供給できており採算性も高い。通信用光デバイスが売上高に占める割合は、従来は年間で 10%程度だったが、今年度は 2 ポイント程度構成比が高くなる見込み。

Q. オランダ政府が Nexperia 社を接收（政府管理）し、これに対し中国政府は同社の中国工場からの出荷を停止したが、三菱電機事業への影響は。

A. Nexperia 社から若干の購入実績はあるが、影響は限定的で、代替品の調達も可能。また Nexperia 社とは、当社製の SiC チップを同社向けに開発・供給し、同社がこの SiC チップを搭載したディスクリット製品を開発する戦略的パートナーシップを結んでいるが、現時点では大きなボリュームを計画しておらず影響は限定的。同社をめぐる現在の状況が長期化する場合は、影響度を評価し別の対策を取っていく必要もあると考えている。

Q. 自動車機器事業の見通しについて、ICE 事業の揺り戻しも含めてコメントをいただきたい。

A. 自動車機器事業の事業環境としては EV 化の停滞が ICE 事業にとっては若干プラスに働いている。収益性についても、価格転嫁や原価低減含め、それなりの収益性に回復している。ただこの状況がいつまでも継続することはないと考えており、将来的な ICE 事業の見極めを検討していくことになりはしない。

Q. 対米戦略的投資について、10/28 に日米両政府が公表した共同ファクトシートには、三菱電機は最大 300 億ドルの規模との記載があったが、この数字が意味するところについて、具体的な話を伺いたい。

A. 日米両政府と確認をしているところだが、当社の供給量や投資額など現状何か決まった事実がある訳ではない。当社が関わる対象製品の市場規模がこの数字であるという認識。

- Q. Nozomi Networks 社買収について、今後の活かし方や今後の期待を伺いたい。
- A. 2点ある。1点目はOTセキュリティ自体のビジネスを拡大していくこと。ITセキュリティは社会的に普及しているが、OTセキュリティは発展途上で、今後重要性が高まっていくと考えている。OTセキュリティは工場現場等で使われる様々なネットワークや機器の運用を守るものでITセキュリティよりも複雑性が高く、誰でもできるわけではない。Nozomi Networks 社のOTセキュリティ技術は様々な設備メーカーのネットワークを扱えるという特性があり、今後OTセキュリティ事業自体の拡大に貢献していくことを期待している。2点目は、FA分野などのデータ収集・分析によりSerendie関連事業を強化していくこと。OTセキュリティは工場内のネットワークからすべてのデータを収集し分析することで異常検知が可能になる。そこで得られたデータを活用し、当社の制御技術と組み合わせることでFA分野を強化していく。Serendieのデジタル基盤を活用し、AI技術を加え、FA分野の一段の飛躍につなげていきたいという狙いがある。

<機関投資家・アナリスト>

- Q. 第2四半期に含まれる一過性要因は。インフラ及びインダストリー・モビリティ部門の上振れ要因は。
- A. 第2四半期に一過性要因は含まれていない。インフラ部門では各サブセグメントで規模が拡大している。具体的には、社会システム事業での北米向けUPSの増加、エネルギーシステム事業での北米向け変電需要等の増加、防衛システム事業での工事進捗の進展により、売上が増加している。FAシステム事業では第1四半期と同様にAI関連投資が増加している。国内の商流在庫は落ち着いており、売上規模の増加及び費用削減等による効果が寄与している。
- Q. 営業利益の年間見通しにおける消去又は全社のマイナス820億円には、ネクストステージ支援制度特別措置費用が含まれているか。また、その場合見通しは保守的か。
- A. ネクストステージ支援制度特別措置費用として400億円を見込んでいます。それ以外は通常水準の消去を織り込んでいます。
- Q. ソフトウェア企業のハードウェア領域参入が進む中、改めて三菱電機のデジタル戦略とミッシングピースは。
- A. 当社のデジタル戦略は、コンポーネントとAIを組合せたソリューション提供を基盤とする。SerendieをDX基盤の核とし、Nozomi Networks社によるOTセキュリティの強化及びデータ収集と利活用、AIを組み合わせることで工場の自動化を推進したい。目指すのは設備単体の自動化から工場全体の自動化への貢献である。M&A等の手段も引き続き検討する。
- Q. FAシステム事業について、中国における下期の受注動向とシェア奪還の進捗は。
- A. 現在はAI関連投資（半導体やデータセンターなど）が継続している。第2四半期は価格改定前の駆け込み需要があったため、第3四半期は多少の需要変動を想定しているが、中国市場は堅調に推移しており、この傾向は第4四半期も継続すると見込んでいる。IR Dayで示した各種施策を着実に推進しており、シェアは回復傾向。特に本年4月導入のMXシリーズは中国でも高く評価されている。
- Q. 8,000億円規模の事業見極めについて、収益性が改善している事業もあるが、検討の進捗は。
- A. 8,000億円には複数の事業が含まれ、それぞれ検討を進めている。収益性が改善している事業もあるが、短期的な収益性の変化が事業の見極めに影響することはない。個別案件は交渉相手を含めて具体的に検討が進展しており、公表に適したタイミングで正式に開示する。また、今年度中に決断

する方向性に変更はない。

Q. FA システム事業は AI 関連需要で好調とのことだが、具体的にどの製品が伸びているのか。

A. シーケンサも増加しているが、NC と加工機中心にメカトロニクスが大きく伸びている。

Q. 中国では下期も一定の強い需要が継続することとのことだが、AI 関連半導体向け需要も継続するのか。

A. 足元は強い状況が続いており、今年度第 4 四半期まで継続すると見ている。

Q. 空調・家電事業について、地域別の状況を教えてほしい。上期は前年比で減益となった一方で、下期は前年比大幅増益を見込んでおり、下期はどのように推移していく見立てなのか。

A. 北米では、上期は第 1 四半期に値上げ前の駆け込みもあり高い需要があった。足元第 3 四半期は、前年度に冷媒切り替えに伴う駆け込み需要があった影響で家庭用の需要は若干減少しているが、業務用は増加しており、下期全体としては前年並みと予想。欧州では需要が回復しており、上期は前年比 106%で推移。下期もこの傾向が継続すると見ている。アジアは地域ごとに温度差があり、インドは増加するもタイは減少しており、下期もこの傾向が継続すると見ている。下期における利益率の改善要素は、前年同期における一過性コスト 65 億円の解消、前年度に発生した欧州 ATW 拠点での操業度ロスの解消、また、上期は規模拡大に伴う費用増があったが、下期は費用抑制していく。それに加え、収益性の高い欧州での規模増によるミックスの改善効果もある。

Q. 空調・家電事業の北米における下期見通しは前年並みとのことだが、同業他社では同地域 20~30%減というコメントもあり、差異の要因は。また日米間の共同投資について、データセンター向けビジネスへの関心が示されたが、現時点で見通せる具体的な機会は。

A. 空調・家電事業の北米下期見通しは、ダクトレス需要の取り込みにより大幅な落ち込みは避けられる見通し。家庭用は関税影響に対応した値上げの影響等もあり厳しい反面、業務用は堅調であり、全体として前年度並みの想定。

日米共同投資について現時点で決定事項はないが、巨大な米国市場での事業拡大の機会を得たと認識している。データセンター向けについては、IT Cooling の生産拠点（イタリア）を通じて全世界展開を進めており、米国でも子会社経由で販売を開始している。同分野は今後大きく拡大すると見込む。

Q. セミコンダクター・デバイス事業の第 2 四半期における営業利益の強さは継続するか。

A. 第 2 四半期は売上構成や為替の変動があった。下期は、熊本泗水工場の立ち上げ費用や、HVDC 向け IGBT の増産投資に伴う減価償却費等が発生するため、第 2 四半期並みの営業利益水準が継続するとの見立てではない。

Q. 第 2 四半期のインフラ部門の受注状況と年間見通しの変更点は。

A. 社会システム事業は前年度のデータセンター向け UPS の受注が非常に高水準であったため、受注額が減少しているが、現在も高水準の受注が継続しており、約 2 年分の売上に相当する受注残を保持している。防衛システム事業単体では、上期末受注残が 1.1 兆円、上期受注高は前年同期比約 210%と大幅に増加している。現時点で年間想定に大きな変更はなく、各事業とも引き続き伸長を見込んでいる。

Q. 過去に 27 年度に ROE10%という目標について言及があったが、ROE や資本効率に関する現状の見解と、新中期経営計画における目標は。

- A. 新中期経営計画は現在策定中であり、27 年度の ROE10%実現に向けた諸施策を検討している。株主還元の方法や水準は、M&A 等の投資や収益性改善の状況を踏まえて判断する。新中期経営計画で方針と具体像を明確に示したい。
- Q. FA システム事業の業界サイクルは今年度回復局面に入り、受注もプラス成長しているが、この上昇局面はいつ頃まで継続すると見ているか。
- A. AI 関連需要は当面続くとみている。一方で、レガシー半導体向け需要は現状、回復には至っていないが、今年度末頃には状況は大きく変わってくると見ている。
- Q. 今年度見通しにネクストステージ支援制度特別措置の影響マイナス 400 億円を織り込んでいるが、同特別措置は三菱電機単独における従業員を対象としたものであり、国内外の子会社については今後対応を検討していくとの話だった。国内外の子会社も含めた人員対策は今年度中に発動されるのか。
- A. ご指摘のとおり、今回織り込んだマイナス 400 億円は当社単独に関わるもの。国内外の子会社に対しても取組みを進めているが、各社ごとに人員構成、労働契約、退職金制度等が異なるため、各社の状況を踏まえ、個別に調整しながら進めていく方針。概ね 1 年程度のスパンで実施することを想定。
- Q. 三菱電機単独と国内子会社を比較すると、従業員数は子会社の方が多い印象。国内子会社において単独と類似する人員対策を実施した場合、人員対策効果は単独における影響額（年間約 200 億円の人件費減）の 2 倍以上効く可能性があるか。
- A. 従業員数は国内子会社の方が多いが、本取組みは人員構造の最適化が狙いのため、従業員数に比例した効果が出るかどうかは、各社の状況を見ながら検討していく。いずれにしても、進捗に応じて業績見通しに反映する。

以上