

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

日時	： 2026年4月28日（火） 16:00～17:11
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

<報道機関>

- Q. 防衛システム事業について、4月18日に豪州国防省と「豪州次期汎用フリゲート搭載システムの取得契約」を締結したと発表しているが、この契約締結により期待することは。また、今後同事業の拡大にどのように取り組んでいくのか。
- A. 防衛装備の第三国輸出については防衛省と相談しながら、相手国の要請も踏まえて検討していく。防衛システム事業の拡大については我が国の防衛に関する計画に対応する形で進めていく。（漆間）
- Q. 自動車機器事業について、26年度に減収増益となる要因は。機種構成改善などによりインダストリー・モビリティ部門全体では増収増益とのことだが、具体的には何が要因となるのか。
- A. 25年度と同様、カーマルチメディアを中心に終息を進めていく事業の影響により前年度比で大きく減収となる予定だが、不採算の事業を終息していくことによる収益性の向上に加え、インフレによる素材価格高騰への対策として価格改善や原価低減の取り組みを継続していくことで増益を見込む。機種構成改善については、収益性が低いカーマルチメディア事業の減少が一番の要因。それ以外ではEV化からの揺り戻しもありICE事業が増加傾向にある。収益性についても、営業利益率は10%近くまで向上している。（藤本）
- Q. 原油高騰の影響について、具体的にどのような影響を織り込んでいるのか。顧客の設備投資への影響や、これによる三菱電機の受注への影響は見込んでいないのか。
- A. 原油価格については非常に予測しにくいですが、昨年度は1バレルあたり70ドル程度で推移していたところを、現状は1バレルあたり100ドルまで上昇する前提で織り込んでいる。これにより当社ではナフサ由来樹脂の調達価格および輸送費に影響が出ると考えており、合計で60億円程度の影響を織り込んでいる。
中東における当社の事業規模は売上高で600～700億円程度であり、全体の約1%であるため、そこまで大きな影響は出ない見込み。主にビルシステム事業が中東で事業を行っているが、現時点では大きな影響は出ていない。（藤本）
- Q. 半導体事業について、株式会社デンソーがローム株式会社への買収提案を取り下げたことを正式発表したが、受け止めは。
- A. 他社の動きであり、当社はコメントする立場にない。当社はローム株式会社、株式会社東芝と3社で事業・経営統合に向けて協議することを合意したので、この合意に沿って進めていく。（漆間）
- Q. 中東情勢の影響について、会社として認識しているリスクや対応は。
- A. まず原油調達について、政府としては27年1月末までは備蓄放出も含めて対応可能とのことだが、

計画どおり実現されるのか注視していく。原油の価格が高騰していることは事実であり、影響を把握し対応していくことが重要。また原油のみならず、ナフサ由来樹脂の値上げについても、どう調達していくかが重要な課題だと考えている。いずれにせよホルムズ海峡が開かない限り、日本は中東から十分な原油を確保できない。米国からの調達や、政策に期待しつつ、当社としては原油の価格高騰分については価格転嫁などの対応をせざるを得ないと考えている。(漆間)

Q. 鴻海精密工業（以下、鴻海）と自動車機器事業の共同運営を通じた戦略的提携に関する覚書（MoU）を締結したが、今後の展望や協業の狙いは。また、折半出資を視野に入れる主な理由は。

A. 鴻海とは 25 年 11 月に包括契約を締結し、まずはデータセンター分野での協業を決めた。これに加えて、自動車を製造する同社と自動車用電装品を製造する当社が連携することで、自動車機器事業の価値向上に結び付くとの判断のもと、今回の MoU の締結に至った。データセンターについても、PUE1.1 の開発検討などを継続している。また、両社がさらに発展していくために、互いの事業や技術をどう生かしていくかという議論も進めており、新たな協業の可能性が出てくれば、包括契約の中で進めていくことになる。

自動車機器事業の折半出資については、鴻海の意向や、三菱電機ブランドを維持するという観点から、お互いが一番納得でき、進めやすいということで検討している。(漆間)

Q. パワー半導体事業の 3 社統合について、政府としても国内の半導体事業の再編を後押しする動きがあるが、政府と対話などもしているのか。また、生産を強化していく上で政府の補助金も見込んでいるのか。

A. 政府と対話しながら進めているものではない。3 社の合意のもと進めていく。補助金については政府が判断することであり、当社としては 3 社で協業して最も効率的に SiC や Si 含むパワー半導体を開発できる体制を整えていく。そのうえで政府から補助金をいただけるのであればありがたいことであり、その場合はしっかり政府と相談しながら進めていきたい。(漆間)

Q. 株式会社デンソーは本日の会見において、さまざまな選択肢を排除しないと説明していたが、今回の 3 社統合についても、更なる参画もあり得るオープンな座組と考えてよいか。

A. まずは 3 社がまとまらなければならず、統合によって生まれる会社がしっかり運営できるようにしたい。その上で、新たに参画する可能性のある会社が現れた場合は、協議を経て当初の目的が達成できるという考えになれば歓迎することになるだろうが、いずれにせよ協議をしなければ分からない。(漆間)

Q. パワー半導体の業界再編について、3 月 27 日に行われたローム株式会社による記者会見では、夏までに株式会社東芝との統合案を固め、その後三菱電機との統合案を固めるというタイムラインが示された。三菱電機としての理想のタイムラインは。

A. 3 社ともパワー半導体事業を持っており、これらを切り出して合弁会社を設立する方向で議論を進めたい。当社以外の 2 社はパワー半導体以外の半導体事業もあるので、これらの事業の統合とパワー半導体事業の統合は別々に検討せざるを得ない。このあたりも整理して早く合意に達したいと考えている。(漆間)

Q. 家電業界の再編も進んでいるが、三菱電機の消費者向け家電事業の割合、特に国内市場での業績は。また、三菱電機の家電事業の現在地と価値の考え方、将来像は。

A. 家電事業の売上高は国内で約 3,000 億円規模。国内は販売ルートなどにおけるメリットもあり、空調と空調以外の家電を分けて考えることはしていない。家電事業は当社における BtoC 事業とし

て重要だと考えており、単なる収益性だけでなく、消費者のニーズを知るという観点からも価値を見出している。(藤本)

<機関投資家・アナリスト>

Q. 25年度の実績および26年度の見通しについて、セグメント別の強弱感は。防衛・宇宙システム事業においては計画が保守的に見えるがその背景は。また、空調・家電事業においては、北米市況が不透明な中で利益率が改善する背景は。

A. 防衛・宇宙システム事業については、25年度に続き、26年度も営業利益率10%程度を計画しており、25年3月に実施した防衛事業説明会で掲げた営業利益率10%を達成する計画。また、この目標は将来の新事業立ち上げに向けた開発投資や生産体制整備を並行して進める中での数値。空調・家電事業については、25年度では北米・欧州・日本において前年比需要増の傾向であり、この傾向は26年度も継続すると見ている。北米では当社の強みであるダクトレス製品の需要が堅調であり、欧州では、エネルギー価格高騰を背景としたヒートポンプへの切り替え需要が継続する見込み。日本では27年度からの省エネ規制強化を控え、26年度は需要増を想定している。アジア地域においては、中国勢への対抗として低コスト機を投入し、収益性の改善を図る。26年度は、防衛システム事業の規模拡大、FAシステム事業の回復基調継続、データセンター関連事業の増加という三本柱を軸に収益を確保していく。(藤本)

Q. 自動車機器事業などの構造改革が一通り完了した後の成長戦略として、循環型 デジタル・エンジニアリング企業を目指す中での具体的な展望は。

A. 構造改革については、自動車機器事業を含め、概ねめどが立ったと認識しており、今後は成長戦略に軸足を移す。ビジネスモデルを「コンポーネント中心」から「コンポーネント+サービス・ソリューション」へと転換し、省エネ、無人化工場、防衛といった領域にリソースを集中していく。詳細は5月29日開催予定のIR Dayにて改めて説明したい。(藤本)

Nozomi Networks 社への出資による OT 領域のセキュリティ強化や、燈株式会社、Sakana AI 株式会社への出資を通じた AI 活用の高度化を推進している。これらは、当社の機器（コンポーネント）にセキュリティや AI という付加価値を加え、「フィジカル AI」化を進めることで、ユーザーエクスペリエンスを向上させる狙いがある。単なる機器販売に留まらず、AI を柔軟に活用してお客様の課題を解決する立場から事業を推進していきたい。詳細は5月29日開催予定のIR Dayにて改めて説明したい。(漆間)

Q. 26年度の調整後営業利益における素材コスト影響額（前年度比マイナス540億円）のセグメント別内訳および具体的な品目は。また、中東情勢に伴う影響のセグメント別の影響は。

A. 素材コスト影響額マイナス540億円の主なセグメント別内訳は、空調・家電事業で約240億円、FAシステム事業で約130億円、自動車機器事業で約130億円のマイナスを見込んでいる。具体的な品目としては、銅（前提：13,000ドル/トン）による影響が約200億円のマイナスと最も大きく、次いでメモリや銀のコスト増を想定している。中東情勢による原油価格上昇などの影響については、ナフサなどの使用量に基づき、その6割以上が空調・家電事業への影響になると試算している。(藤本)

Q. パワー半導体事業の三社統合について、成功に向けた要諦と目指すべき姿は。

A. 日本企業が一致団結し、海外競合に伍して戦えるチップを開発すべく、パワー半導体における合従連衡が必要と考えてきた。統合にあたっては、最新鋭工場の有効活用や役割分担の最適化について、

虚心坦懐に検討を進めていく。(漆間)

- Q. 26年度の調整後営業利益について、調整項目とその金額は。また、中東情勢に伴うリスクは素材コスト影響のマイナス540億円に含まれているのか。
- A. 調整後営業利益と調整前営業利益（従来ベース）のギャップについては、約100億円の差がある。これは、土地などの資産売却益を想定したものであり、損益計算書における「その他損益」が該当する。中東情勢に伴う物流費や原材料高騰などのリスクについては、素材コスト影響額として算出したマイナス540億円の中には織り込まれている。(藤本)
- Q. 第4四半期の受注動向と26年度の受注見通しについて、FAシステム事業およびセミコンダクター・デバイス部門の詳細は。
- A. FAシステム事業の第4四半期受注は、前年同期比130%となった。AI関連需要やメモリ関連の需要が継続して寄与している。地域別では中国が最も強く、次いで日本が強い。機種別では、加工機、サーボ、PLCの順で増加。26年度についても、加工機需要やAI関連需要は継続すると見ている。セミコンダクター・デバイス事業の第4四半期受注は、光デバイスが前年同期比393%と極めて高い伸びを示し、パワーデバイスも同136%と堅調に推移した。特に光デバイスについては、26年度も好調継続すると考えており、売上高は前年度比で3割以上の増加、受注も増加を見込んでいる。(藤本)
- Q. FAシステム事業について、第4四半期の受注高が高水準であったが、26年度の通期売上計画に対し、この受注水準をどのように評価しているか。また、先物発注や顧客側での在庫補給といった一過性の動きはなかったのか。
- A. FAシステム事業の第4四半期受注は、年度末により受注・売上ともに集中する傾向があるため、単純に4倍して通期の売上計画を測ることはできないが、26年度の伸長を期待したい。AI関連および工作機械向けの需要は極めて強いと認識しており、今回の受注については、先行発注などの前倒しや在庫補給によるものではなく、実需に基づいたものであると考えている。(藤本)
- Q. 空調・家電事業の26年度売上計画について、地域別の考え方を伺いたい。素材コスト上昇などの影響がある中で、前年度比で大幅な増益を見込む背景は。
- A. 空調・家電事業の26年度における地域別増収率については、日本で約5%以上、北米および欧州で3~5%程度のレンジを見込んでいる。利益面については、増収効果に加え、収益性が低下していたアジア地域において、低コスト機を投入する施策などが寄与する。素材コスト上昇などの外部要因はあるものの、これらの効果や施策および製品ミックスの好転により、増益を計画している。(藤本)
- Q. 防衛・宇宙システム事業について、26年度の受注見通しを伺いたい。また、国内案件のような利益率制限がない海外案件による収益性向上の可能性は。
- A. 25年度は防衛通信衛星の大口受注があったため、26年度の受注高はその反動で前年度を下回る見通しである。一方で、25年度末時点での受注残高は約1.3兆円に達しており、26年度はこれらの受注残を着実に生産・売上に結びつけるべく、工事を遂行していきたい。海外案件については、オーストラリアのフリゲート艦向けシステムは計3隻分を受注済みだが、今後も継続的な受注が見込める。また、次期戦闘機(GCAP)関連のミッションアビオニクスについても、受注時期や金額感が具体化しつつある状況。海外案件は国内契約のような利益率の制限が必ずしも適用されないため、高品質な製品提供を通じて収益性の向上を図っていく。(藤本)

- Q. 社会システム事業の26年度計画において、北米向けUPSが成長する中で「増収減益」となる背景を伺いたい。
- A. 北米向けUPS自体は、前年度比15%増の売上成長を見込んでいる。一方で、社会システム事業全体で減益となる理由は、25年度に、国内交通事業で大口の好採算案件の売上があったことや訴訟和解金の入金という一過性利益を計上したことによる。なお、当社の「調整後営業利益」の定義は、損益計算書上の「その他損益」を除外するものであるため、営業活動に付随する訴訟和解金などは調整後営業利益に含まれている。(藤本)

以上