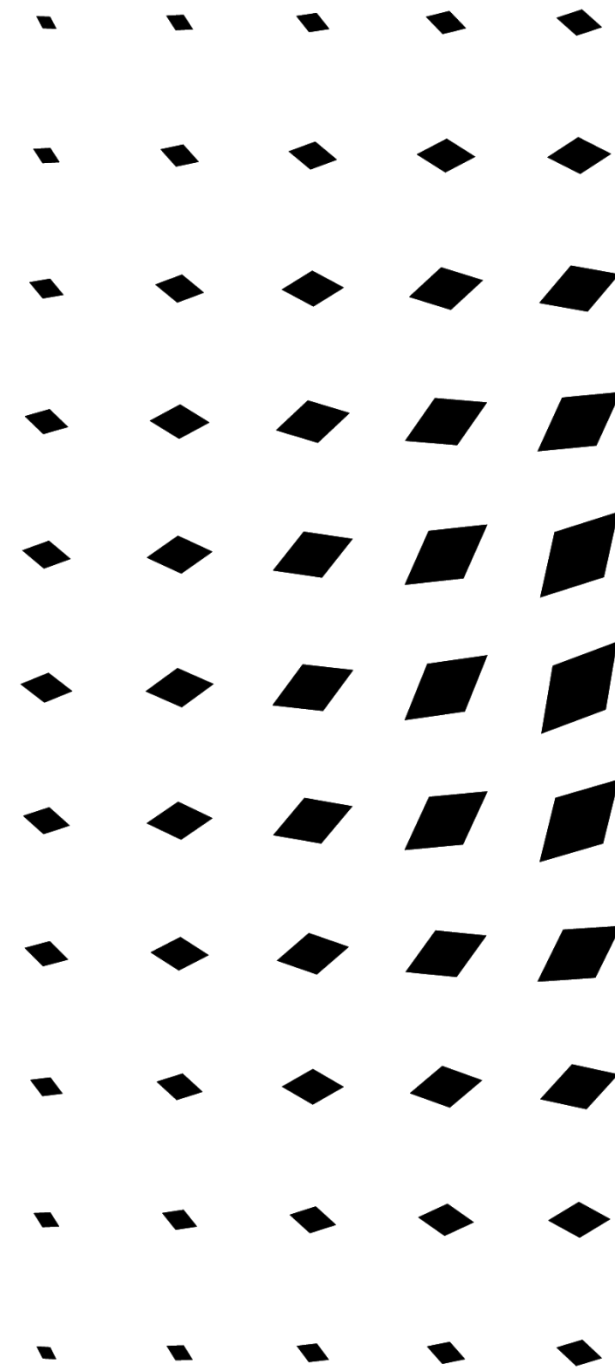


# ライフビジネスエリア 2026

三菱電機株式会社

2026/05/29



# 目次

1. ライフBA 新中期事業戦略	3
2. ターゲット領域	5
3. 重点施策	10
4. 財務目標 及び 関連指標	13
Appendix	15

1

# ライフBA 新中期事業戦略

# ライフBA 新中期事業戦略

従来の個別事業毎のコンポーネントを柱としたビジネスから、様々なフィールドデータのSerendie®での活用による高度な運用・保守により、快適で安全・安心な環境を創造し、さらに維持・向上し続けるビジネスに成長させる

## 重点施策

### 戦略ターゲットへの取組み強化・拡大

- データセンターソリューション(IT Cooling分野)への取組み強化
- ビルソリューション分野の拡大
- AI活用によるデジタル・ドリブンな保守・運用ソリューションの推進

### 基幹事業\*1の体質強化と循環型ビジネス基盤の拡大

- アプライド空調領域におけるグローバルなバリューチェーンの拡大
- 昇降機事業における保守・リニューアル基盤の強化
- 空調冷熱事業におけるエリア別開発・生産体制の整備

## 30年度財務目標

	売上高	調整後営業利益率
ライフBA	2.8兆円	12%
ビルシステム事業	0.8兆円	12%
空調・家電事業	2.0兆円	12%

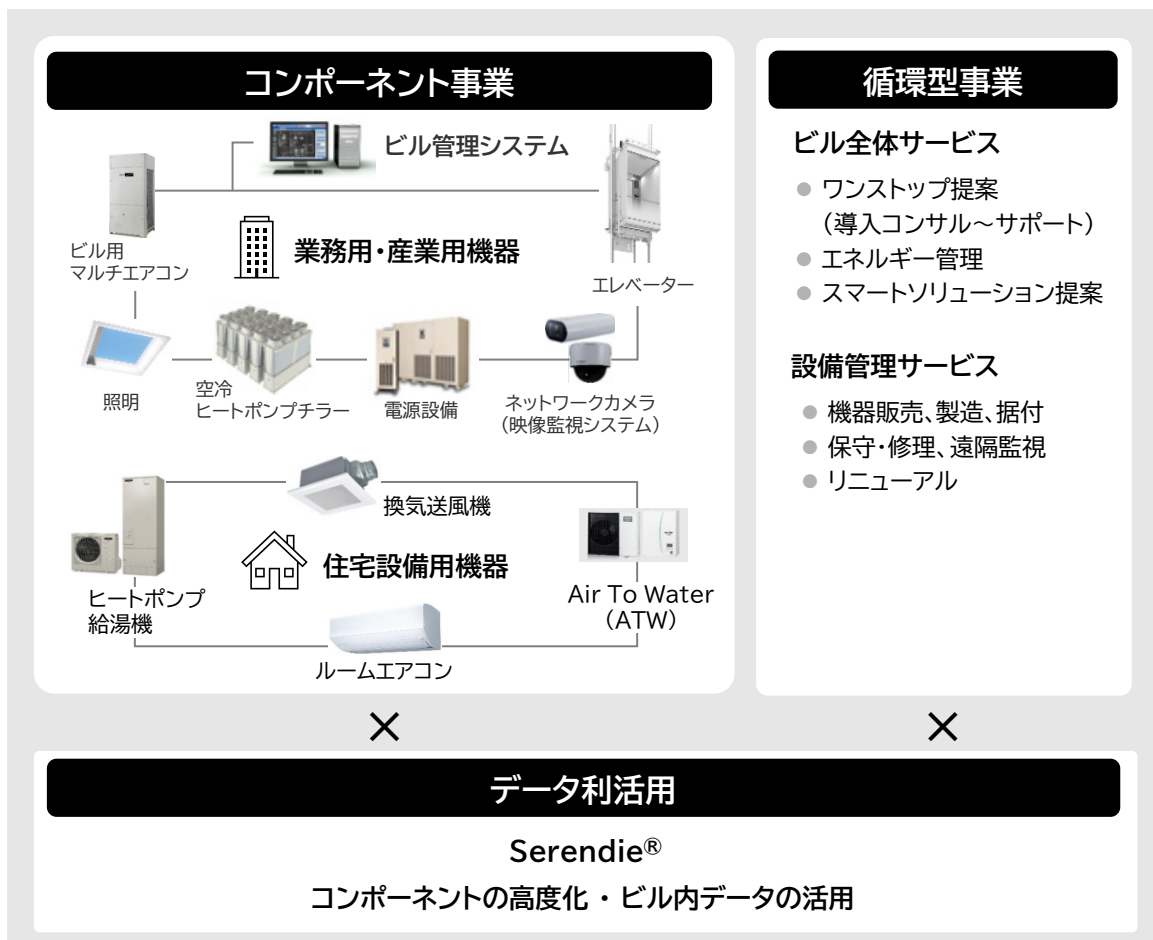
\*1 基幹事業:空調冷熱事業・昇降機事業

2

# ターゲット領域

# ターゲット領域

空調・家電事業分野の強いコンポーネントとビルを中心とした循環型事業基盤にデジタル技術を活用し、特にデータセンター向けIT Coolingやビルソリューションなどにおいて新たな価値を提供



## IT Cooling 分野

- データセンターの電力容量は、AI向け需要の加速度的な増加により30年度には25年度比で約2倍に成長する見込み
- 当社はHVAC分野で培った熱処理マネジメントの知見とデジタル技術を融合し、省エネに寄与する高効率なIT Coolingシステムを提供
- さらに、電源システム・設備監視・セキュリティなど冷却システム以外のユーティリティ設備を含めた一括提案、及び運用・保守を実施

## ビルソリューション分野

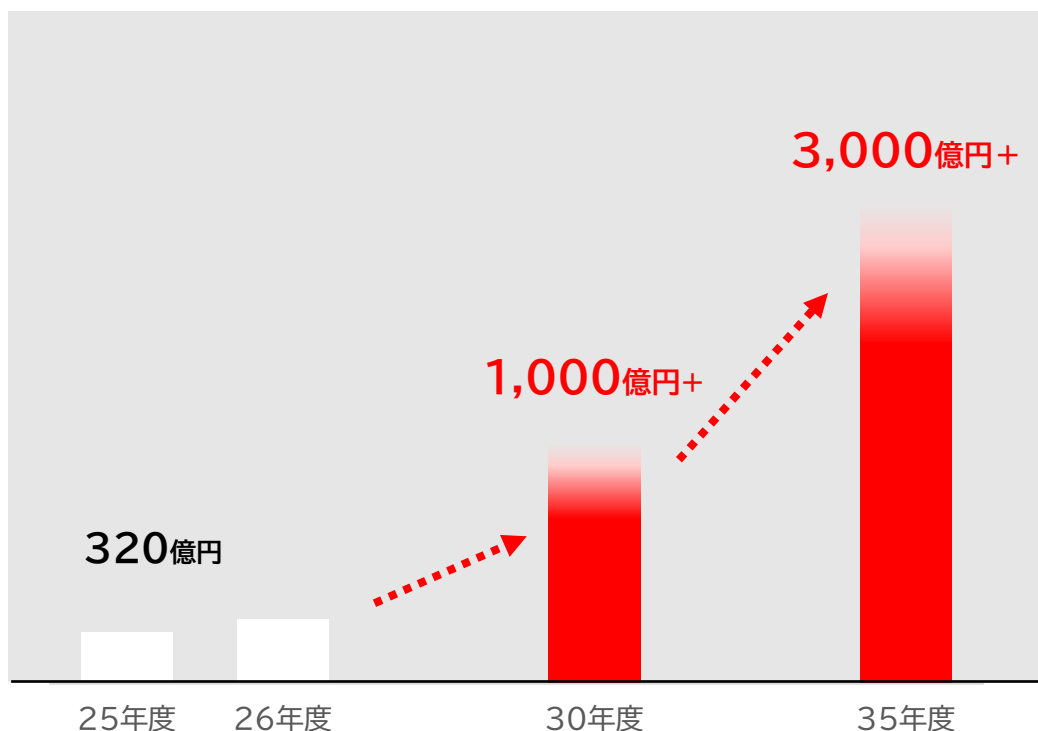
- 全世界でのビルソリューション関連市場は、北米・欧州でのサービス関連事業\*の大幅な伸長を主因に30年度には25年度比で約1.6倍に成長する見込み
- 当社はこれまでに国内外で培った昇降機を中心とした顧客基盤を活用し、顧客と繋がり続ける循環型ビジネスモデルを空調システム等も含めて展開
- さらに、当社の強みである高品質なコンポーネントとSerendieや先進的なソフトウェア開発力を掛け合わせた独自のポジションを確立

\* ビルマネジメントシステム、省エネ関連アプリ、空調管理クラウド等

# 戦略ターゲット | IT Cooling分野

空冷(CRAC\*1・CRAH\*2)から液冷(单相・二相)まで、顧客ニーズに合わせた幅広いコンポーネントのラインアップを活かし、工事・運用・保守まで含めたデータセンタートータル冷却ソリューションを一貫して提供

IT Cooling売上高



## 目指す提供価値

### 高信頼・高効率なソリューションでデータセンター全体のエネルギー管理を高度化

- PUE1.1\*3の実現に向けた高効率冷却システムの構築
- データセンター排熱の高度再利用の実現(DHC\*4など)

## 基本戦略

### 顧客・他社との共創によるIT Cooling事業のグローバルでの拡大

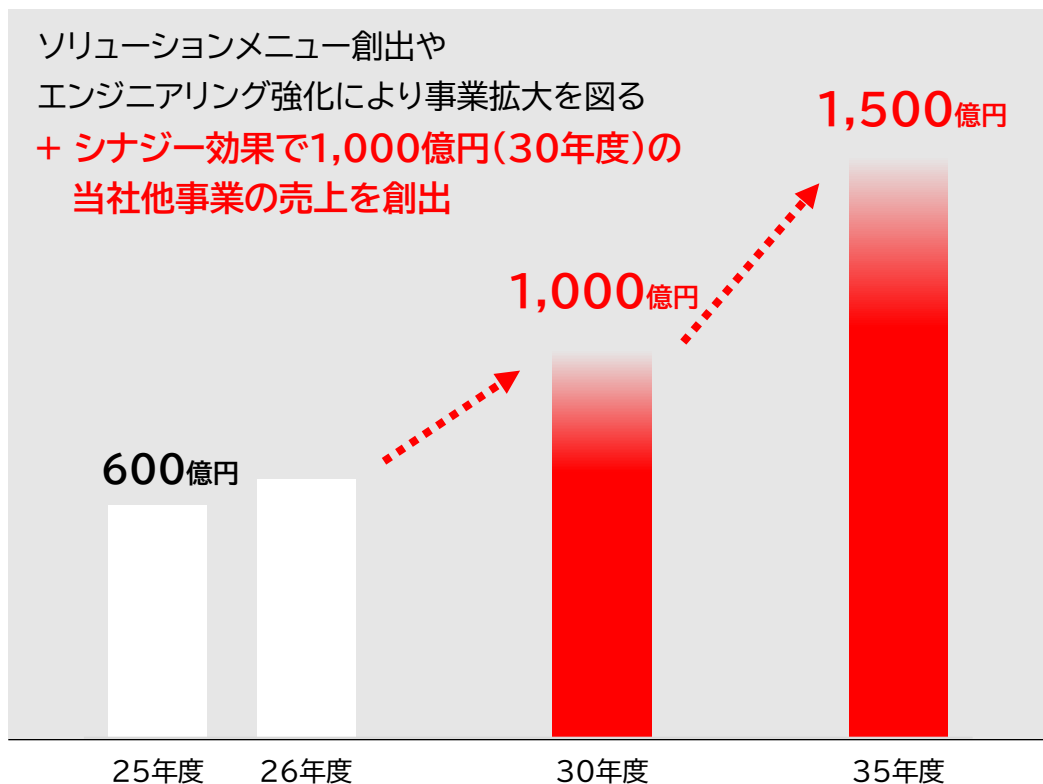
- 自社開発に加え、ミッシングピース補完や新冷却システム獲得のため、スタートアップを含む他社との協業・M&Aにより最新の冷却技術を提供
- 最大のデータセンター市場である北米でのIT Cooling事業基盤の整備
- 電源システム等の関連設備と一体となった事業推進で、データセンターユーティリティ全体の運営管理による循環型ソリューションを提供

\*1 CRAC : Computer Room Air Conditioner \*2 CRAH : Computer Room Air Handler  
\*3 PUE(Power Usage Effectiveness): データセンターのエネルギー効率を示す指標。「データセンター全体の電力消費量÷IT機器に供給される電力消費量」で1.0が理想。値が小さいほど効率が良いことを示す  
\*4 DHC(District Heating and Cooling): 地域冷暖房

# 戦略ターゲット | ビルソリューション分野

グローバルな顧客基盤にコンポーネントから得られるデータを高度に融合し、ライフサイクル全体でビルを支えるインフラとして進化。ビルの価値を長期にわたり維持・向上し続ける統合的なソリューションを提供

## ビルソリューション売上高



## 目指す提供価値

### 顧客基盤と設備データによりビルオーナーの課題を解決

- AIを活用した設備の予防保全サービスによりビルの安全・安心・快適性向上
- ビル全体のエネルギー消費量削減に向けたZEB\*化の推進
- エレベーター・ロボット連携や人流・位置解析を活用したサービスによりビルの生産性/付加価値向上

## 基本戦略

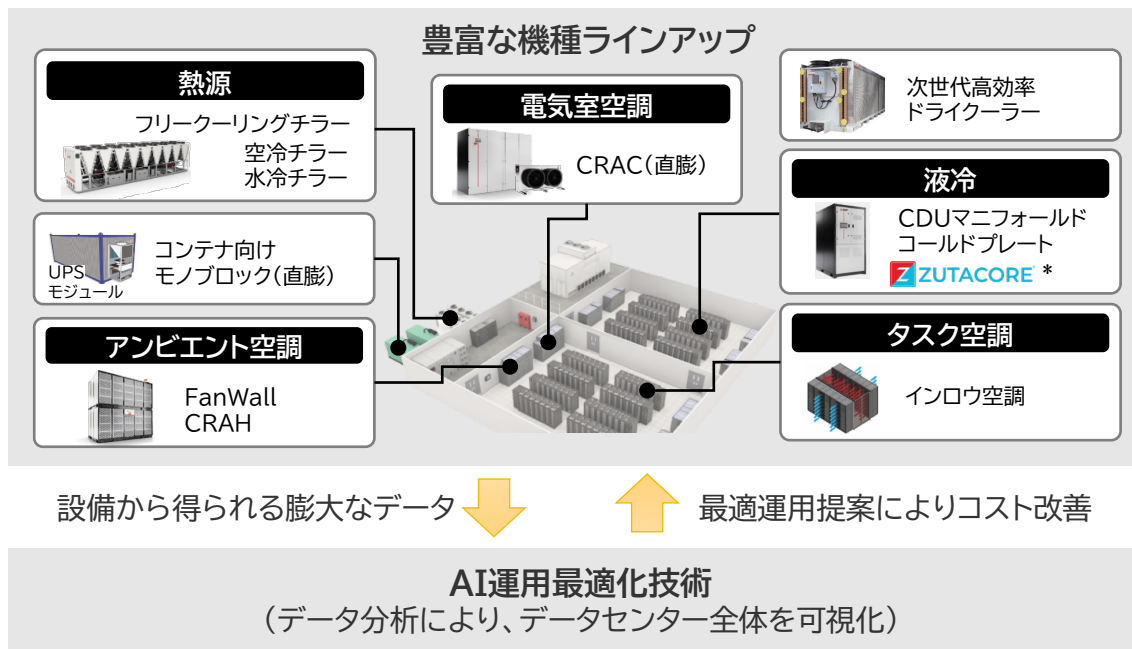
### 昇降機・空調冷熱事業の基盤を活用したグローバル展開

- 全社デジタル・アセットを活用した遠隔監視制御基盤の高度化
- フィールドエンジニアリング体制の整備
- 日本で培ったノウハウを基に昇降機基盤のある東南アジアから展開

\* ZEB : net Zero Energy Building

# 戦略ターゲット | 当社の提供価値事例

## 当社が提供するデータセンター冷却ソリューション



- データセンター需要の加速度的な増加に伴い、省エネ・省水を実現する技術開発が急務であり、冷却方式に関する技術も多様化・高度化が急速に進展
- 当社は自社開発・他社協業の組合せにより幅広い製品・サービスを有し、特に冷却能力の高い「液冷分野」、フリークーリングを利用した「省エネ冷却」をラインアップ
- ルセンド社のAI運用最適化技術との組合せで運用効率を最大化、コスト削減を実現

## ロボット移動支援サービスによる自動化・省人化ソリューション



- 深刻化する労働力不足を背景に、ビル内タスク(配送・清掃・警備等)の自動化が急務
- 当社独自のビルOS「Ville-feuille」を介し、自律走行ロボットとエレベーターをクラウド上で高度に連携
- 群管理方式により、交差点や狭路でのロボット同士の衝突や対面膠着を防止  
ロボットが利用できるエレベーターの台数を増やし、運用効率を改善

\* ZutaCore社との協業により、ラインアップを拡充

# 3

## 重点施策

# 重点施策 | 基幹事業の体質強化と循環型ビジネス基盤の拡大

他社との協業やM&Aを積極的に活用し、ミッシングピースの補完や事業領域拡大を推進

ビルシステム事業

## 欧州における事業基盤の確立と拡大

- 知見・事業基盤獲得によるマルチブランド保守・リニューアルの強化
- さらなる基盤拡大にむけたM&Aの推進

## ビル計装エンジニアリング強化に向けた連携・協業の推進

### 昇降機事業会社M&A (販売・工事・保守・リニューアル)

Motum社  
(スウェーデン)

UNIHEIS社  
(ノルウェー)

ALT Heis社  
(ノルウェー)

Ascension Lifts社  
(アイルランド)

Infinity Lifts社  
(アイルランド)

2022

2023

2024

2025

2026

グローバルで  
継続的なM&A・  
他社協業推進

空調・家電事業

### 空調冷熱事業会社M&A・協業

Leonard社・Zillioli社  
(保守サービス  
/イタリア)

AIRCALO社  
(水空調製造  
/フランス)

Crystal Air社  
(販売・工事・保守  
/アイルランド)

Intramech社  
(販売・サービス協業  
/南アフリカ)

Bitzer社  
(空調圧縮機協業  
/ドイツ)

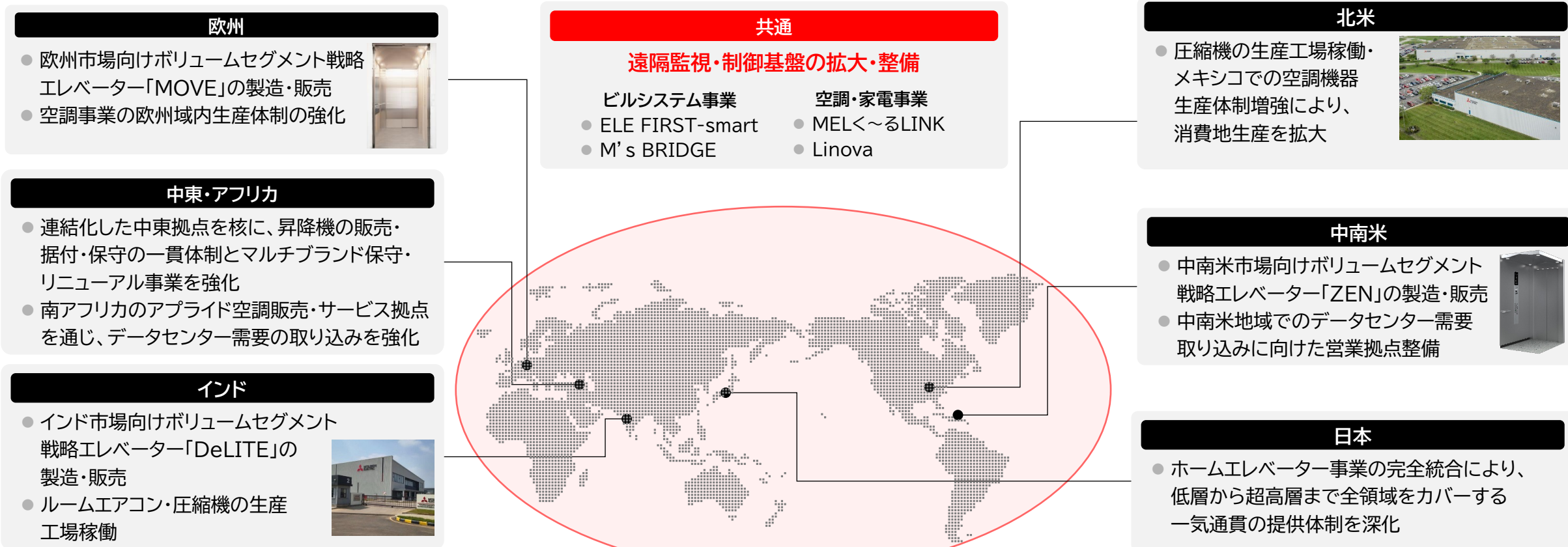
ZutaCore社  
(IT Cooling協業  
/イスラエル)

## 循環型ビジネス拡大に向けた体制整備

- アプライド空調領域を中心とした協業・M&Aによる提案領域の拡大と顧客接点強化
- ターンキーソリューションの提供を可能にする、開発・工事・保守等のバリューチェーン拡大

# 重点施策 | 基幹事業の体質強化と循環型ビジネス基盤の拡大

各地域でのボリュームセグメントのラインアップ拡充や地産地消体制の構築により、基幹事業の競争力強化・収益性向上を図るとともに、顧客と繋がり続けるビジネス基盤を拡大する



# 4

## 財務目標 及び 関連指標

# 財務目標・関連指標

## 財務目標

	25年度実績				26年度見通し			30年度目標		
	売上高 (億円)	調整後 営業利益 (億円)	調整後 営業利益率	ROIC	売上高 (億円)	調整後 営業利益 (億円)	調整後 営業利益率	売上高	調整後 営業利益率	ROIC
ライフBA	23,182	1,683	7.3%	9.0%	24,300	2,100	8.6%	2.8兆円	12%	11%
ビルシステム事業	7,078	656	9.3%	12.2%	7,600	770	10.1%	0.8兆円	12%	12%
空調・家電事業	16,103	1,026	6.4%	7.1%	16,700	1,330	8.0%	2.0兆円	12%	11%
	151円/US\$ 176円/Euro 21.4円/人民元				150円/US\$ 175円/Euro 21.5円/人民元			140円/US\$ 160円/Euro 19.5円/人民元		

## 関連指標

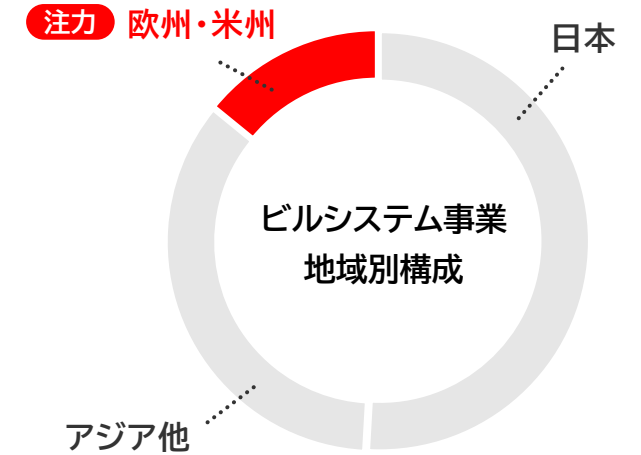
	25年度実績	26年度見通し	30年度目標
昇降機保守台数	120万台	130万台	150万台
IT Cooling売上高	320億円	400億円	1,000億円+

# Appendix

# Appendix | 地域戦略

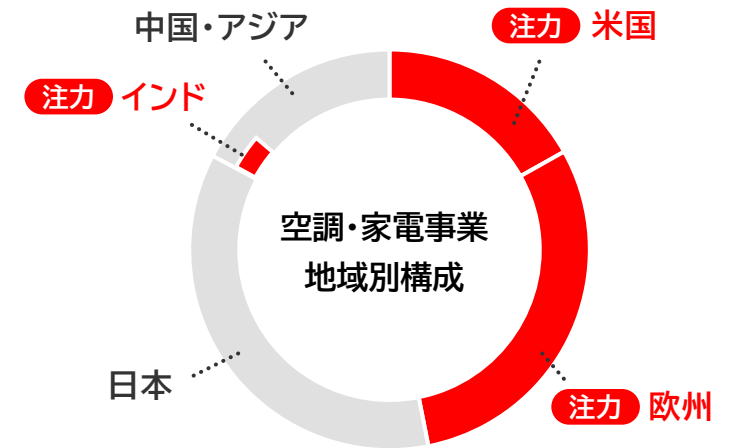
## ビルシステム事業

地域		地域戦略
日本		ビルソリューション・昇降機リニューアル拡大による盤石な収益基盤の維持
欧州・米州	欧州	戦略的M&Aとマルチブランド強化による昇降機事業の収益拡大
	<b>注力</b> 米州	昇降機保守・リニューアルへの注力による事業基盤の強化
アジア他	中国	昇降機保守・リニューアルへのシフトとグローバル供給機能の活用
	アジア	強固な昇降機顧客基盤を活かしたビルソリューション分野拡大
	中東・アフリカ	中東拠点を核とした販売・据付・保守の一貫体制確立とマルチブランド強化



## 空調・家電事業

地域		地域戦略
日本		循環型ビジネスの拡大
欧州・米国	欧州	アプライド分野を核とした循環型ビジネスを加速 回復基調にあるATW*1需要の着実な取り込み、収益力強化
	米国	省エネ空調(ダクトレス)やヒートポンプ暖房の需要拡大の継続的な取り込み アプライド分野での技術・生産・工事・保守能力獲得
アジア他	中国・アジア	国別のニーズに合わせた機種ラインアップの提供、循環型ビジネスの拡大
	インド <b>注力</b>	急速に増大する空調需要・保守需要を捉えた地産地消・循環型ビジネスの推進



\*1 ATW(Air To Water)：自然冷媒を用いた空気熱源のヒートポンプ温水暖房機

本資料に記載されている三菱電機グループの業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点において合理的と判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は見通しと大きく異なることがあり得ます。

なお、業績等に影響を及ぼす可能性がある要因のうち、主なものは以下のとおりですが、新たな要因が発生する可能性もあります。

- ① 世界の経済状況・社会情勢及び規制や税制等各種法規の動向
- ② 為替相場
- ③ 株式相場
- ④ 資金調達環境
- ⑤ 製品需給状況及び部材調達環境
- ⑥ 重要な特許の成立及び実施許諾並びに特許関連の係争等
- ⑦ 訴訟その他の法的手続き
- ⑧ 製品やサービスの品質・欠陥や瑕疵等に関する問題
- ⑨ 地球環境(気候関連対応等)等に関連する法規・規制や問題
- ⑩ 人権に関連する法規・規制や問題
- ⑪ 急激な技術革新や、新技術を用いた製品の開発、製造及び市場投入時期
- ⑫ 事業構造改革
- ⑬ 情報セキュリティ
- ⑭ 地震・津波・台風・火山噴火・火災等の大規模災害
- ⑮ 地政学的リスクの高まり、戦争・紛争・テロ等による社会・経済・政治的混乱
- ⑯ 感染症の流行等による社会・経済・政治的混乱
- ⑰ 当社役員・大株主・関係会社等に関する重要事項

