2026 年 10 月 23 日
三菱電機株式会社

鴻海精密工業と三菱電機 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説明会 質疑応答要旨（報道機関）

日時	：2026 年 10 月 19 日（月） 11:00～12:00
場所	：三菱電機株式会社 本社（対面・オンライン説明会）
出席者	：鴻海精密工業股份有限公司 EV 最高戦略責任者 関 潤 三菱電機株式会社 執行役副社長 インダストリー・モビリティビジネスエリアオーナー 加賀 邦彦 三菱電機モビリティ株式会社 取締役社長 田中 和徳

Q. 鴻海が三菱電機モビリティと取り組みを進めているという「次世代超高速小型 EDU」について、アイシンと三菱電機モビリティ間の協業領域との区別は。

A. アイシンとは今も変わりなく協業・開発を進めている。アイシンにとっても鴻海は顧客であり、アイシンと三菱電機モビリティとで一緒に開発した強い製品を鴻海が企画する EV に採用いただけるように進めている。戦略の方向性は変わらない。（田中）

Q 今回の提携の一番のメリットは。
① 鴻海は今回の提携によって、三菱電機モビリティの ADAS・SDV の要素技術をどう飛躍させたいのか。
① 三菱電機にとって、なぜ鴻海でなければならないのか。

A ① 一定の Vertical Integration（垂直統合）が求められるビジネスモデル。三菱電機を日本国内のトリガーに、サプライチェーン全体と連携したい。中でも ADAS・SDV には魅力を感じていただいており、具体的な話が進んでいる。三菱電機は E/E アーキテクチャ・OS・ミドルウェアの強化に最適であると判断している。（関）
② 三菱電機モビリティは幅広い顧客層を持っているが、その分カスタマイズも多く開発スピードがなかなか上がらない。鴻海のノウハウを取り入れることで、三菱電機モビリティが培ってきた強い技術（機能安全・サイバーセキュリティ等）を更に強化して競争力向上に取り組めるということがメリットである。（田中）

Q ① 鴻海の EV 戦略について、いわゆる製造委託という立場から、Tier 1 や Tier N に踏み出すということか。もしくは三菱自動車や三菱ふそうトラック・バスとの提携向けに活かされるのか。
② 三菱電機モビリティにとって、国境を越えた連携の期待・意気込みは。

A ① 垂直統合という言葉は「一定の技術を手の内化する」という意味で、マーケットでの圧倒的な支配力を目指している訳ではない。我々がサポートすることによって三菱電機モビリティがもう少しシェアを伸ばすことにより、鴻海は車両の開発スピード・コストに競争力を持たせていく。また、三菱ふそうトラック・バスとの連携について、バス単独での EV 化開発の難しさに対して、バスと乗用車の大きさの違いに捕らわれないことを鴻海のスタンスとしている。E/E アーキテクチャやバッテリー、eAxle のマネジメントシステム等の主要技術は同じで、バス向け・乗用車向けに一貫して作りこむことが出来ると考えている。（関）
② 台湾と日本との親和性は非常に高いと思っている。文化は違うが、両社の強みを掛け合わせるこ

とで化学反応を起こし、良いものを生んでいく。三菱電機モビリティにはないスピード感・交渉力を学び、当社の積み上げてきた技術のアセットを活用いただく。また当社はグローバルに展開しており、現地化の面でも強みがあり、可能性は拡がる。（田中）

Q　三菱電機の連結対象から外れることにより、三菱電機モビリティの社名はどうなるのか。

A　三菱電機と鴻海とで三菱電機モビリティをしっかり成長させることにフォーカスするため、将来的な社名などについて今は検討していない。三菱電機ブランドを長く信用いただいていることは重要な資産だと考えている。（加賀）

現時点は将来の先入観を作らず、三菱電機モビリティの成長を最重要視している。十分な売上高・収益性を実現した後は、独立やIPO、親会社からの制約の軽減、資本の自己調達などが考えられるが、それらも含めて今は一切前提を加えない。（関）

当面50:50の出資比率のなかで三菱電機モビリティに執行を任せてもらっており、この事業の成長に集中していく。（田中）

Q　鴻海はEVの市場環境をどう捉え、どう対応していくのか。

A　「EV が良いかハイブリッドが良いか」という議論において、これらはそれぞれ得意分野が異なり、そのうちEVは克服の方向性が見えているので、規模は今後さらに拡大すると見ている。

自動運転は消費電力が大きく、ハイブリッドカーでは電力が不足する。全自動運転車両の価格は現時点ではまだ高いが、次第に手に届きやすくなる。いずれ全自動運転が主流になる時、またEVの市場シェアが80%を超えてくる時を見据えて、今何を準備しなければならないか。生産、品質保証、アフターセールスなど、一つずつ押さえようとしている。今というタイミングは少し遅いが、極端に遅くはないと捉えており、これからしっかりやっていきたい。（関）

Q　両社のシナジーについて。

① 鴻海が三菱電機モビリティを評価する電子制御技術、それを支えるソフトウェアリソースについて。鴻海の自動運転・EV航続距離に対しどう寄与するのか。

② 三菱電機は開発スピードの加速を協業シナジーに挙げていた。電子制御とソフトウェアリソースという点において、今回の協業でどの様に加速していくのか。

A　① 開発スピードは人件費の面でも投資に最も効いてくる。自動車会社ごとにカスタマイズすると、ラインナップも増え、開発期間も長くなる。鴻海はハードウェアを標準化し、ソフトウェアで可能な個所をカスタマイズする方針をとっている。三菱電機モビリティの開発工程に鴻海が入ることにより、車両とのすり合わせのタイミングを大きく前倒し効率化することで、開発スピードを格段に速くすることが出来ると確信している。（関）

② 三菱電機モビリティが「一番いいもの」を作り、鴻海に迅速に試してもらえる。顧客向けにアジャストする必要がないOff-the shelfの戦略をとれるということが、スピード感を上げるという点で考え方を大きく変えてもらった点だ。スピード感も上がり、販路も拡がると期待している。（田中）

Q　鴻海と三菱電機とが組むことにより、新しい産業構造を作っていくのか。

A　鴻海は電子業界出身の自動車業界のプレーヤーで、Form Factorという発想を持っている。サプライヤーだけで完成間近まで開発を進めるのではなく、出来るだけ車両レベルで早期に試す。中国などの開発スピードの速い層の良い点を捉えつつ、電子業界の習慣を併せることで成長していく。（関）

Q ① 三菱電機が鴻海を選んだ一番の理由は。

② （鴻海と三菱ふそうトラック・バス、三菱自動車との提携を受けて）鴻海が三菱グループに魅力を感じている理由は。

A ① 三菱電機は会社そのものを大きく変えようとしている。鴻海は非常にユニークなビジネスモデル・戦略性を兼ね備えており、新しいビジネスを立ち上げる際の参考になる。鴻海・劉会長のコメントで「鴻海は日本のものづくりの信頼性・品質、中国のスピード、これらを同時に実現する」というものがあり、両方を取りに行くという戦略・戦術に実が伴っていることを感じ、非常に深く感じ入った。（加賀）

関 CSO の人柄にも感銘を受けた。自動車業界と異なる世界の先進のものづくりに感銘を受け、三菱電機モビリティの成長も確かなものになると感じている。また日本のものづくり・日本の自動車部品業界における産業構造の強靭化にもつながると感じている。（田中）

② 協業相手に「三菱」を冠する会社が続いているのは偶然のこと。相性・ケミストリーが重要で、鴻海・劉会長は三菱電機・漆間社長の決断スピードを高く評価している。本件のここまでの交渉スピードにも寄与しており、ケミストリーを感じている。（関）

以上