2026 年 11 月 6 日
三菱電機株式会社

2027 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会　質疑応答要旨（報道機関／機関投資家・アナリスト）

日時	：2026 年 10 月 30 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. FA システム事業について、上期、通期見通し双方で利益率が改善している。データセンターや半導体関連の設備投資需要が背景にあると話があったが、利益率改善の要因をどう捉えているか。

A. 売上規模の拡大による生産稼働率の向上が大きい。加えて、データセンター向けを中心に、採算性の高い製品、当社が強みをもつハイエンド製品の売上構成比が高まっていることも収益性向上に寄与している。

Q. 営業キャッシュフローや現金及び現金同等物が増加しているが、過去 5 年間で進めてきた事業再編の成果が出ているということか。また、増加している現金を今後どう活用していくか。

A. これまで不採算事業からの撤退に加え、関係会社の整理・統合など各種効率化施策を進めてきたことが改善の基礎的要因となっている。これらの基礎の上に、需要拡大に伴う売上高の増加が大きくキャッシュフロー改善に寄与している。今後のキャッシュの活用については、成長投資に加え、株主還元を強化しながら資本効率の改善に充てていく。

Q. 半導体業界各社の業績が力強く推移しており、世間では「スーパーサイクル」に入ったとの見方も広がっている。三菱電機の認識は。

A. 半導体業界全体のスーパーサイクルが、当社のパワー半導体事業にもそのまま当てはまるわけではないが、当社のセミコンダクター・デバイス事業も、データセンター向けの EML の需要が大きく伸長している。パワー半導体は、自動車の EV 化需要が想定より緩やかである一方、幅広い産業分野で需要が高まっている。半導体需要の拡大は、セミコンダクター・デバイス事業だけではなく、FA システム事業など当社の他の事業にも好影響を与える。

Q. 年末に改定が予定されている安保三文書の中で、いわゆる「新しい戦い方」が盛り込まれる見通しだが、これを踏まえた三菱電機の防衛システム事業の計画は。

A. 新しい戦い方という観点では、当社にとって大きく 2 つの影響があると考えている。1 つ目は防衛戦略の宇宙への広がりであり、当社はすでに防衛通信衛星の静止衛星を受注しているほか、衛星コンステレーション事業にも取り組んでいる。もう 1 つはドローンであり、ウクライナでの戦争などを通じてドローンの重要性が非常に注目されている。当社としても、小型ドローンや、基地を守るロボットなどに事業参画の機会があると考えている。来年度の概算要求などにも期待したい。

Q. Nozomi Networks 社（以下、Nozomi）への出資も行っているが、フィジカル AI の実装にあたって昨今 IT 領域で相次いでいるデータ流出や、今後制御データの改ざんや不正奪取など新たなリスクが現実化した場合の影響をどう見積もっているか。また、その対策は。

A. フィジカル AI を実装した製品の提供には、OT セキュリティが非常に重要である。Nozomi の OT セキュリティ技術と FA のフィジカル AI を実装した製品を組み合わせて提供することで、当社の販売を加速させられると考えている。フィジカル AI の実装には一定の時間がかかるが、着実に前進している。一方で AI の進化スピードは非常に速いため、フィジカル AI の実装に向けた開発も今後加速していくだろう。

Q. デジタルイノベーション事業は高い収益性が期待される事業であり、OT セキュリティもインフラ防衛などの観点から社会的な注目を集めている。27 年度中の展開を予定する新ソリューションも発表した中、同事業の今期の調整後営業利益見通しはゼロであり、期待に比べると物足りない印象。来期以降の事業や製品展開の見通しは。

A. 足下の収益は、Nozomi の一時費用や無形資産の償却費によって押し下げられている。しかし、当該影響を除いた Nozomi 自身の事業については、当初の計画通りに進捗している。事業規模は前年同期比 30%の成長をしており、30 年度に向けて成長を加速させるという当初の計画は変わらない。

Q. パワー半導体事業について、ローム株式会社（以下、ローム）と株式会社東芝（以下、東芝）との事業・経営統合に向けた協議の進捗は。一部報道では漆間社長が 9 月頃目途とコメントしたとされているが、遅れているとすればその理由は。

A. 遅れている、あるいは進んでいると言えるものではない。3 社での協議であり、一定の時間はかかる。本年春の発表から状況に変化はない。

Q. パワー半導体の需要は足下で非常に強いとのことだが、来年度まで持続すると考えているか。受注や引き合いの状況からどの程度先まで需要の強さを見込んでいるか。

A. 受注でみると前年同期比 74%増と非常に強い。少なくとも来年度までは堅調な需要が継続すると考えている。

Q. ローム、東芝とのパワー半導体事業の統合について、合意や統合実現の具体的な期限をどう見込んでいるか。また、現在詰めている論点は何か。

A. 特定の期限を設定して協議しているわけではない。各社それぞれの考えを議論しながら、最善策を目指して協議を行っている。現在は、各社の出資比率や合弁会社の事業範囲などについて議論している。

＜機関投資家・アナリスト＞

Q. FA システム事業の下期計画について、売上高が増加する一方で利益率がやや低下する要因は。また、強い需要はいつ頃まで続く見通しか。

A. 下期は、人民元の為替前提が円高方向となることに加え、フィジカル AI の実装に向けた開発投資を加速するため、利益率は上期比でやや低下する見込み。需要は、当社のお客様や最終需要家の状況などを踏まえると、28 年度頃まで高い需要が継続すると考えている。

Q. 27 年度の業績ドライバーとして、FA システム、防衛・宇宙システム、データセンター関連事業などが期待されるが、どのような事業に期待しているのか。

A. ほぼご認識のとおり。FA システムは強い需要が続く見通しであり、需要はデータセンターに限らず、半導体などの周辺産業にも広く強い需要があると感じている。防衛システム事業は高成長が続き

27 年度も成長を見込んでいる一方、宇宙システム事業では 25 年度契約分から防衛システム事業と同様の契約方式が導入されており、両事業とも規模の拡大に伴う収益性の向上を見込む。データセンター関連では、北米の電力変電設備や IT クーリング、通信用光デバイスの EML が大きく伸びると考えている。

Q. 配電制御機器事業の非連結化を踏まえ、ROIC や注力領域の観点から、今後の事業ポートフォリオの再編方針を教えてほしい。

A. 配電制御機器事業は売上高約 1,000 億円、営業利益率は数%の低収益事業。持分法適用会社にすることで、FA システム事業の収益性は約 1 ポイント、ROIC は 0.5 ポイントの改善となる。大規模な構造改革は前年度までに意思決定したが、今後も低収益事業の状況を見ながら事業ポートフォリオの見直しは継続し、資本効率や収益性の改善に取り組む。

Q. FA システム事業の需要が強いが、現在のサプライチェーンの状況でこの需要に対応できるのか。来年度も高い成長が継続した場合、三菱電機の生産能力やサプライチェーンに対してどのような対策を打っていくのか。

A. 生産能力については、サーボ等で既に増強を進めている。加工機についても来年春までには 20～30%の増産体制を実現していく。調達面については、足元で調達価格は上昇しており、電子部品やメモリー、プリント基板など、一部で調達が厳しくなっているものはあるが、現時点で生産に影響を及ぼす状況ではない。来年度も調達先の開拓を進め調達力を拡大していきたい。

Q. 26 年度業績見通しの上方修正について、調整後営業利益が前回見通し比 900 億円増となる一方、税引前当期純利益は 250 億円増にとどまる主な要因は。

A. 自動車機器事業の譲渡契約締結に伴い、26 年度下期に約 1,000 億円の減損損失を計上することが主な要因。一方、既存の持分法適用会社、特に国内の電力・産業分野の業績改善が増益要因となり、税引前当期純利益は前回見通し比 250 億円増となる見込み。FA システムの配電制御機器事業を持分法適用会社とすることに伴う約 900 億円の利益は 27 年度に計上する予定。

Q. デジタルイノベーション部門の業績見通しを下方修正した要因は、上期実績と同様 Nozomi 買収に伴う一時費用及び償却費の増加によるものか。26 年度の影響額と内訳は。

A. 業績見通しは、買収に伴う一時費用と無形資産の償却費の増加影響を主因に前回見通し比 100 億円下方修正した。26 年度は Nozomi の決算期変更に伴う 15 カ月分として影響総額を約 150 億円と見込む。内訳は、PPA に係る無形資産の償却費が約半分、残りが一時費用。PPA の結果、無形資産への配分が当初想定を上回り償却費が増加した。一時費用の主なものは、リテンションを含む従業員・役員向けのインセンティブに係るものであり、当初は株式取得価格の中で見込んでいた支払いをリテンションの目的で一部の実施時期を後ろ倒ししたものであり、キャッシュアウトの総額としては大きく変わらない一方、損益上の影響として計上される。27 年度は 12 カ月分となり、インセンティブ費用も減少するため、約 100 億円の影響を見込む。

Q. エレベーター会社の買収に関する報道について、可能であればコメントいただきたい。

A. 当社が現在、報道のあった会社の買収を検討している事実はない。

Q. 空調・家電事業の 2Q の調整後営業利益が 1Q 比で大きく伸長している背景は。また、下期見通しの調整後営業利益率が上期比で大きく下落する背景は。

A. 1Q から 2Q にかけて利益が増加した主な要因は、8 月から実施した北米における価格改定の影響と、米国関税還付の影響が 2Q の方が大きかったことによるもの。下期については、事業の特性として上期と下期で売上規模に大きな差があり、稼働益等の影響も含め下期の収益性は低下する傾向があり、為替影響も上期と下期で差がある。

Q. 空調・家電事業の事業環境はどのような状況か。

A. 上期においては、日本は家庭用で前年同期比 110%、業務用で前年同期比 111%となった。家庭用は来年度の省エネ規制を踏まえた増加と捉えている。北米は前年同期比 86%（現地通貨ベース）となった。一方で、欧州は猛暑を背景に家庭用が大きく伸長したほか、ガス価格の高止まりを背景に Air-to-Water（以下、ATW）の需要が高まっており、家庭用・業務用合わせて前年同期比 112%（現地通貨ベース）、ATW 単体では前年同期比 120%（現地通貨ベース）となった。
下期については、欧州では 10 月も家庭用が前年同期を上回っている状況であること、また ATW の増加も期待できることから、欧州の需要に期待している。来年度に向けては IT クーリングに期待しており、北米に生産拠点を設立したことも踏まえ、大きな伸長を見込んでいる。

Q. PCI Energy Solutions（以下、PCI 社）の統合による来年度の業績影響は。売上高・利益への寄与や PPA に伴う償却費の影響は。

A. クロージング後、連結対象となるが、来年度の業績影響としては、即時にシナジーが発現することは難しいものの、PCI 社の売上高は 200～300 億円程度で収益性も高く、増収増益影響を見込む。PPA による約 50 億円の影響を考慮しても、業績への影響はプラスとなる見込み。

Q. パワー半導体の受注が強い中、2Q の用途別の動向は。また、将来的にデータセンター向けパワーラックで SiC の需要を獲得できる可能性はあるか。

A. 用途別では産業分野の伸びが特に大きく、自動車以外の産業、民生、電鉄・電力向けで需要が強い。民生向けは需要継続にやや不確実性がある一方、産業向けは継続し、電鉄・電力向けは今後の拡大を期待している。データセンター向けでは、現行の電圧クラスは GaN で対応可能だが、今後 800V 級の高電圧・高電力が必要となれば、SiC が有力な選択肢となる。当社が中心とするモジュールは、ディスクリートと比べても特性面で優位性があり、大きな機会があると考えている。現時点で需要は大きくないが、今後の拡大を期待している。

Q. 25 年度から 26 年度にかけての調整後営業利益の変動要因について、1Q 公表値との差分が、事業規模増で約+760 億円、価格改善で約+470 億円、調達コストで約△530 億円となるが、各要因の主な背景と、価格改善と調達コストの差が悪化している背景は。

A. 事業規模増は FA システム事業を中心に、空調・家電事業やインフラ分野の増を見込む。調達コストの増加が価格改善を上回っているのは、価格改善に一定の時間を要するためである。
価格改善の取り組みという点では、個別契約に基づいて受注するインフラ分野においても、社会システム事業、エネルギーシステム事業を中心に採算性が改善してきており、お客様に当社製品の価値を認めていただくことに加え、これまで無償としていた修理を有償化するなど、契約条件の改善を進めている。こうした取り組みにより受注時の採算性も向上しており、価格改善の数値には含まれないものの、収益性に寄与している。

Q. 上限 2,000 億円の自己株式取得を決定したことで総還元性向は 69%となるが、中期経営戦略（以下、中戦）で示した水準を上回った背景は。キャッシュ・インは来年度の方が大きいと考えられるが、今年度に自己株式取得を実施する理由と、配当見通しを変更しなかった背景についても伺いたい。

A. 今回の自己株式取得は、中戦で示した 1.6 兆円の株主還元の一環。中戦では総還元性向 60%以上を掲げていたが、計算上 70%に近い水準を計画していたことから、今回の水準は計画に沿ったものである。機動的に株主還元を行う方針の下で、配当は調整後 DOE 3%を基準に安定的に実施し、自己株式取得はキャッシュの余力を見ながら適切に実施していく。中戦と比較し増益のペースが想定より早く進捗していることに加え、中戦の計画値に織り込んでいなかった自動車機器事業や FA システム事業の配電制御機器事業の譲渡を踏まえると、キャッシュジェネレーションは当初計画を上回っているが、創出したキャッシュは、投資と株主還元の双方に適切に配分していく。

Q. データセンター関連事業の 26 年度売上高見通しと、先行きの需要の確度は。

A. UPS、IT クーリング、通信用光デバイスの EML などの売上高は、26 年度に 2,000 億円を超える見込み。また、30 年度に 0.4 兆円へ成長するとの見立てに変更はない。FA システムの加工機や NC など、データセンター需要に間接的に関連する製品も 1,000 億円以上の規模と見ている。各製品で強い需要を感じており、今後も需要が伸長し事業が拡大すると考えている。

Q. 価格改善と調達コスト悪化の差が前回計画より拡大した背景は。価格改善に課題が生じているのか。

A. 価格改善の状況に変化はなく、価格改善に継続して取り組む中で、顧客からも受け入れられる様になってきているため特に懸念はない。一方で、調達価格の上昇分を価格に転嫁するため一定の時間差が生じることになる。

以上