

2023年度第3四半期決算説明会 質疑応答要旨（機関投資家/アナリスト）

日時	： 2024年2月5日（月） 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 増田 邦昭 上席執行役員 経理財務統括、経理部長 藤本 健一郎

- Q. FA システム事業の足元の注残の状況及び生産状況や稼働率について教えて欲しい。
- A. FA システム事業の受注は足元減少しており、注残も消化が進んでいる。今年度末には適正な注残状況になると考えている。今後も受注の減少が続く場合は生産にも影響が出てくると考えている。
- Q. 空調・家電事業は地域によって状況が異なると思うが、市場の動きを含め来期の見通しをどう考えているか。
- A. 欧州では構成比率の高いフランス・ドイツ等で、2Qで伸びた反動が目立ったが、特定の地域で大きな要因があったというより、欧州全般的な景気や、ガス価格問題、政策転換などが大きく影響していると考えている。北米では在庫整理も緩やかに進んでおり、今後インフレ抑制法の効果が出れば回復していくのではないかと期待している。脱炭素化により当社の省エネ製品が普及するという潮流に変動は無いながらも、来年度は北米への期待などもしつつ足元の状況を踏まえて設備投資などは時期を見極めていく必要があると考えている。
- Q. 自動車機器事業の実力値の改善状況及び電動化・ADASのパートナー戦略に関する進捗について教えて欲しい。
- A. 3Qでは過去分を含めた価格転嫁の効果が含まれており、4Qの営業利益は3Qと比較するとやや厳しめになるのではないかと考えている。また昨年度に減損を行った影響で償却費も軽くなり、ようやく喫水線を確保しているという状態のため、今後更なる改善を行う必要があると考えている。パートナー戦略については、24年5月開催予定のIR Dayまでには何かしら発表できるよう進めており、スピードだけでなく協業内容も伴った交渉を現場・トップ共に取り組んでいるところである。
- Q. 空調・家電事業の各地域の伸び率と、4Qで改善が見込める背景は何か。
- A. 国内の家庭用が台数ベースでYoY108%、業務用は89%、現地通貨ベースで欧州・中東・アフリカでは85%、北米59%、中国が87%、ASEAN・インド・オセアニアは増加。北米では今後在庫調整も進む見込み、また欧州では2Qで強かった地域が3Qで減少していることもあり、Q比較でいうと4Qは少し数字として期待が出来るのではないかと見ている。
- Q. 空調・家電事業について、欧州ではAir To Waterの数字も落ちているのか。また、北米の需要減少要因は市況と在庫調整で分けると影響はそれぞれどの程度か。
- A. Air To Waterも落ちている状況。全般的に伸びが鈍化しており補助金の縮小の影響も大きい。また北米は市場全体として在庫を大きく溜めてしまったことが鈍化の大きな要因の一つだと考えているが、在庫状況は徐々に改善しつつある。

- Q. 空調・家電事業で、欧米の9月末から12月末の在庫量の変化を定量的に教えて欲しい。一般的な適正値は3か月程度とも言われているが三菱電機の見方は。また空調製品は今後もまだ値上げを実施するのか。
- A. 流通在庫については現在開示できる数字がなくご回答が難しい状況。空調製品の値上げについては、素材だけではなくサプライヤー側の人件費高騰等による値上げの要求もあるため適宜検討していく必要がある。昨年までは物流費の高騰もあったが現在は改善方向にある、現状は部材のコストアップと物流のコストダウンで相殺している状態。
- Q. 自動車機器事業の営業利益率の実力値はどの程度か。4Qに向けて営業利益率は減少していくイメージなのか。来年度の収益性は年間を通してどのように考えているか。
- A. 23年度年間の業績見通しとして営業利益率は2.1%と発表しているが、このあたりが今の実力値だと考えている。先の質問で回答したように今年は償却費負担が軽い状況であり、25年度目標の営業利益率5%に向けてはまだやるべきことが多くある状態だと考えている。
- Q. 来年度の価格転嫁について、世界的なインフレ流れの中でインフレ影響をスライドするような価格転嫁効果が続いていくと考えてよいか。それとも材料価格の高騰が一段落したため、来年度はこの効果がなくなるという見込みなのか。
- A. プライシングは非常に重要だと認識している。過去の部材・素材・物流費も含めて、価格転嫁に取り組んできたが、プライシングはそれだけではなく、我々の製品価値をしっかりと認めていただくことが重要と認識している。これからも今まで以上の努力を継続していき、当社の価値を認めていただける商談に注力していく努力を全事業で進める必要がある。
ここ数年のコストプッシュに対する対策という意味での価格の見直しについては、一定の成果が出ていると認識している一方、広い意味でのプライシングについては、これからも継続して努力していかなければならない。経営改善の一つの大きな柱になると考えている。
- Q. ROIC を重視する方針を強調されている。政策保有株売却に伴い、現金を獲得すると株式市場ではROIC改善のための自己株式取得の増額期待が高まりやすい。獲得した現金の使途の方針はあるか。
- A. 資産効率化の推進は必要と認識し、政策保有株式だけではなく、他の資産についても純化すべきものは純化させていく。資産効率化によって得られた現金は、当然、株主還元にも充当するが、まず事業投資をしていきたい。自己株式の取得が株主還元の重要な手段の一つであることは間違いないと考えているが、当社の株主還元の大きな柱は配当であると考えている。
- Q. インフラ BA について、上期の赤字から急回復しているように見えるがその背景は。逆に4Qの計画は保守的ではないか。
- A. 3Qは上期に対して相対的によかったが、収益性のある案件を受注し、ビジネスを展開していけるかが非常に重要。電力システム事業で先々期待できる受注が一部進んでおり、防衛・宇宙事業でも契約内容についてお客様と見直しを順次進めているが、この影響がすぐに4Qに効いてくるわけではない。今の実力値ベースで4Qの見通しを立てており、特段保守的というわけではない。一方で、収益性改善の取り組みを継続しており、今後全体として収益性を上げていく余地はあると考えている。24年度以降順次進めていきたいと考えている。

- Q. FA システム事業の 4Q の売上・利益は 3Q から横ばいの見通し。通常 4Q は営業費用が発生しやすい時期だと思うが利益確保のためどのようなアイテムを想定しているか。
- A. FA システム事業は 3Q でかなり減速した。2Q 時点でのスマホ関連需要の回復が少し継続している状況で、4Q についても一定範囲で期待できると考えている。注残の適正化についても 4Q に進める必要がある。もう一つは費用コントロールをしっかりと進めていく。重要な投資は継続するが、費用の効率化・取捨選択を進めており、2Q と比べて 3Q も進展している。4Q も継続して進めていく前提で 4Q の数字を考えている。
- Q. ビルシステム事業は大きく改善しており、25 年度目標達成に近い動きに見えるがこの改善の背景は。
- A. 3Q においては、中国除くアジア・国内・欧州向け案件で売上が増加し、円安影響に加え新設案件の取捨選択や保守・リニューアル案件の拡大の取り組みを進めていることが寄与している。通期予想が強く見える理由としては、年初から一定程度織り込んでいた資産売却益について上積みが見込めるため反映したこともあり、結果として予想を引き上げる形となった。中計目標の達成には継続した取り組みが必要であると認識している。
- Q. 防衛予算が拡大しているが、来年度に向けてどの程度の規模で成長が見込めるか。大きく増益する可能性はあるのか。
- A. 防衛省の契約制度の改正が行われており、23 年度の契約から順次、新契約に置き換わっている。一方で、過去に契約したプロジェクトも継続している状況であり、24 年度 25 年度はまだその影響が残っている。過去の契約でも新契約に準ずる変更を認めていただけの部分があれば、努力はしていきたい。いずれにしても、足元の契約は順次見直していただいているが、その効果が現れるのはもう少し先だと考えている。

以上