

## 2025年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨（報道機関）

日時	： 2024年10月31日（木） 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

Q. 空調・家電事業の上期実績について、前年同期比で増益となった大きな要因は。

A. 為替影響が非常に大きく、340億円の増収、70億円の増益につながった他、価格改善の効果が売上高、営業利益の両方に約130億円プラスに働いている。一方で素材・物流費などの変動が約45億円の悪化要因となった。結果、空調・家電事業の売上高は為替影響を除くと対前年同期比で微減となったが、営業利益は売上減の影響を価格改善などの努力でカバーし、増益となった。

Q. 米国と日本の政治情勢が事業に与える影響やリスクをどのように想定しているか。

A. 米国大統領選挙の結果によっては、地政学的リスクが高まる可能性もあるため動向を注視したい。米国ケンタッキー州の既存工場を圧縮機工場に転用する計画に交付される補助金は、すでに契約まで完了しているため、大統領選挙の影響を受けることはないと考え。環境・エネルギー政策については、消費動向やEV関連で一定程度的影響があるかもしれないが、市場の流れには大きな変化はないものと見ている。

日本国内では今後様々な変化が想定されるが、エネルギーの安定供給やカーボンニュートラル実現に向けた取り組みは継続いただきたい。持続的な経済成長や産業競争力の強化に資する政策が実行されるか注目していきたいが、現時点では大きな影響があるとは考えていない。

Q. 上期実績に対する受け止めは。来期以降の見通しは。

A. 全体として、上期は当初の期待に近い着地ができたこと認識している。事業別では、FAシステム事業が依然厳しく、回復の兆しはあるものの力強さに欠けている状況。ただし、FAシステム事業に対する需要そのものが減少したという訳ではないため、市況回復期に備えてしっかりと準備したい。インフラBAは想定通りであるが、今後も利益を上積みできるよう努めていく。自動車機器事業は、部材調達難などによってコストダウンが思うように進まない時期もあったが、最近では改善傾向にある。来期に向けては、主要事業であるFAシステム事業、空調・家電事業において着実に需要に対応していくとともに、収益性改善に取り組む事業については、今の良い流れを継続していきたい。

Q. 円安のメリット・デメリットについてどう考えるか。

A. 一般的に円安は売上・利益の押し上げ効果を持つが、海外が関連する仕入れなどの円貨取引においてはコスト圧迫につながる部分も大いにあると考えている。よって、必ずしもすべてが追い風とは言えない。

Q. 本日（10/31）、日銀の政策決定会合が行われているが、どのような為替政策を期待するか。

A. 急激な変化への対応は難しい。為替変動に耐えられるよう、顧客との取引で為替のスライド条項を入れる、あるいは取引通貨の見直し等を実施しているものの、やはり急激な変化は望ましくないため、安定的に推移するような政策に期待したい。

- Q. 自動車機器事業の採算改善が実現した要因は。
- A. 価格改善の効果が大きい。素材や物流費の高騰などを受けて、23年度よりお客様との交渉を進めていたが、23年度は上期中に交渉が決着できず、業績への反映が下期にずれこんだケースも多かった。当時の状況と比べると、主要なコストの変動に対応する「スライド契約」を締結している効果なども相俟って、大きく改善が進んでいる。また、ここ数年は部材確保に苦慮していた時期もあったが、最近はその状況にも改善が見られ、コストダウンに向けた取り組みに充てられるリソースも増えている。さらに、一部の低収益製品は事業終息に向けた取り組みを進めており、これらの活動が順調に進んでいることも採算改善を実現できた1つの要因である。
- Q. 欧州のヒートポンプ需要について、ガス価格の下落や各国の政策変更を受けて市場減速が続いているが、足元の状況と今後の見通しは。また、中長期の回復を見据えて取り組んでいることは。
- A. 足元はかなり低調な状態が続いている。中長期に拡大する市場であることは間違いないが、今すぐの回復は難しいと見ている。対応策としては、一部拠点での人員削減や、Air To Water（以下 ATW）以外の製品への投資優先度を高めることになると考えている。欧州ではデータセンターを中心とした業務用空調の需要が堅調であり、販売用役はそちらへのシフトも進めている。このように市場の動向を注視して、戦略を練り直していきたい。
- Q. ATW 以外の製品への投資とは具体的に何を指すのか。
- A. 当社は ATW だけでなく家庭用・業務用空調やチラーなども生産・販売しているが、欧州で販売している製品のすべてを欧州域内で生産している訳ではなく、他地域から輸出しているものも多くある。予てより業務用空調などの生産移管を進め、地産地消の観点から欧州での生産を増やす計画を立てており、現状、その優先度が上がってきているということ。
- Q. 本日発表のあった株式会社アイシン（以下 アイシン）との業務提携契約について、当初発表の内容から後退した印象を受けるが、変更に至った経緯は。
- A. 決して後退ではなく、アイシンと協議を進める中で、お客様の要望に応えるためにはスピード感を優先していくことが先決と判断した結果である。パートナー戦略について根本的に何か大きな方針変更があった訳ではない。
- Q. アイシンとの協業について、業務提携契約に変更することでスピード感が上がると考える具体的な理由は。合弁会社を設立しないという選択をすることで、できなくなることはないのか。
- A. Xin1 の eAxle というバッテリーEV 向けのプロジェクトにおいて、非常に大きな需要がある。合弁会社の設立を急ぐことにエネルギーを注ぐよりも、現時点で両社が保有する技術を使ってお客様の要望に応える製品をスピーディーに市場に投入していくことの方が重要だと判断し、今回の決断に至った。パートナー戦略に大きな方針変更がある訳ではなく、今後もアイシンとは合弁会社の設立も含めて協議を続けていく。今回の業務提携契約が今後、何らかの制約になることはあまりないと考えている。
- Q. 今回の判断には、EV 市場の成長鈍化も影響しているのか。
- A. 一般論として、EV 市場は成長が鈍化していると言われているのは事実であるが、今回当社が取り組もうとしているプロジェクトは引き合いも強く、今回の意思決定には関係ない。

以上