

2025年3月期 第2四半期決算説明会 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. FAシステム事業について、2Qの利益率改善の背景と地域別の状況は。また、電力システム事業の改善要素と24年度目標を上方修正した背景は。加えて、北米の生産増強投資が業績に貢献してくるタイミングは。

A. FAシステム事業は、1Qは工場稼働率が低く稼働ロスも出ていた。また、1Qに着手した費用コントロールの効果が2Qから出始めている。加えて、過去の値上げ効果が2Qに現れた。3Q以降も収益性改善を進めたい。地域別の市場環境は、全体的に非常に低調。その中で、中国・台湾は改善しつつある。スマートフォンや工作機械関係、自動車関連の需要も含めて水準が上がっている。また、従来、中国で投資をしていたお客様が中国国外で投資される案件も堅調。日本は、EV、自動車、建屋、AI関連の半導体需要等は増加傾向だが、全体的な力強さはなく大きな回復まで至っていない。韓国は、バッテリー、ディスプレイ等の分野が非常に低調。欧米も全体的に低調。インドは堅調ではあるが他の地域をカバーするほどではない。

電力システム事業は案件選別の効果が現れてきている。また、電力システム事業は北米比率が高いが、需要堅調であり、国内外でよい案件を受注できている。電源が多様化する中で、系統安定化の需要も増加している。北米における投資は、現状の引き合いに対応する投資であると共に、将来的に成長する製品に資する投資。生産への寄与は26年度以降を予定。

Q. 株式会社アイシンとの合弁会社設立に関する基本合意の業務提携への変更について。自動車機器事業はコア事業ではなく、将来的に切り離すと想定していたが、三菱電機の中で自動車機器事業をどのような位置づけにしていくのか。

A. 自動車機器事業は、まずは稼げる状態にするべく取り組んできた。自動車業界は非常にマーケットが大きく、電動化をはじめ大きな投資が必要と認識。当社のパートナー戦略に変更はない。自動車機器事業は収益性改善が進んでいるが、一方で、最適な体制につきすべての可能性を排除せずに検討する方向性に変更はない。

Q. BluE Nexus を通じた販売を想定する製品を共同開発するようだが、今後の販売先のスコープには新たな自動車メーカーも入ってくるのか。

A. BluE Nexus の販売先は、様々な自動車メーカーがあるとの基本認識。

Q. 上期の価格改善効果+330億円（前年比）のサブセグメント別内訳は。また、価格改善について、今年度通期及び来年度はどのような想定か。

A. 上期内訳は、約130億円が空調・家電事業で、自動車機器事業とFAシステム事業が、各々80～90億円程度。セミコンダクター・デバイス部門でも約20億円の価格改善効果がある。今年度通期は、前回公表比で+110億円ほど上積みしており、前年比では480億円ほどの改善を見込んでいる。来年

度は、コモディティ化した製品は、新たなコストアップがない状況で価格を上げることは難しいと考えるが、当社が指名されるような商談は、値段のご相談をしていく必要があると考えている。来年度も価格改善は継続的に努力していきたい。

- Q. 下期の価格改善効果+150億円（前年比）の上積みは、空調・家電事業やFAシステム事業等で実現していくのか。
- A. 上積みの多くはFAシステム事業と空調・家電事業。自動車機器事業は、昨年度下期に、過去分も含め価格改善を実現したようなところもあるので、効果は前年度比マイナスになる可能性もある。
- Q. 年間の業績見通しにおける価格改善効果+480億円（前年比）のサブセグメント別内訳は。
- A. FAシステム事業で全体の約1/3、空調・家電事業で約1/3強。自動車機器事業、セミコンダクター・デバイス部門、社会システム事業等のインフラビジネスエリアでも価格改善の効果を期待している。
- Q. 空調・家電事業のQoQの営業利益倍増について解説してほしい。売上が横ばいの中で利益が増えた理由と3Q以降の持続性をどのように考えているか。北米では冷媒規制もあり好調と思うが、来期の反動減など心配する必要はあるか。
- A. 北米の売上構成比が上がったことが大きい。空調・家電事業の大きな収益源は北米と欧州市場だが、足元の欧州の不調を北米がカバーするほどに堅調。冷媒規制の変化による好影響もあるが、2Qの伸びはほぼ実需と考えている。ただ、3Qに在庫を積み増して需要の先食いをして、4Q以降反動で需要が減少する可能性は考慮すべきと考えている。また、4月に値上げを実施した効果が2Qに現れた。冷媒転換では、新冷媒開発コスト、据え付け工事スタッフの教育コスト、製造コストなども発生するが、業績に大きな影響を与えるほどではないと考えている。
- Q. 業績見通しは上振れの可能性があるか。下期利益は前年比約300億円改善する計画だと思うが、うち約200億円は資産売却などの一過性要因による改善で、事業オペレーションの改善による増益は100億円程度しか見込まれていないように思う。上期は約400億円増益が出来ていたので、下期に対して懸念しているリスクなどがあれば教えて欲しい。
- A. 上振れを強く期待しているが、上期と比較して下期が厳しい面もある。例えば、セミコンダクター・デバイス部門の上期は良かったが、9月に新工場が稼働し、今後、償却費負担が発生する。また2Qは、前年比でグループ内在庫を減らせたため、棚卸資産の未実現利益の減少による増益があった。事業により市況の見え難さはあるが、全体的には修正したサブセグメントを含めて業績見通しは妥当ではないかと思う。
- Q. 空調・家電事業の2Q営業利益率が非常に高いが、来年度以降に向けても営業利益率改善が可能な施策が準備されているのか。
- A. 1Qより2Qに営業利益が偏ったため、上期実績を参考にして欲しい。今後については、収益性の高い製品・地域に注力する。欧州は市場をよく検討し注力ポイントをクリアにする必要があるが、北米・欧州共に当社製品は高い評価をいただいております、収益性改善が可能な状況。この地域で適地生産を進め、競争力のある製品を出していく。当社はヒートポンプ技術にプライドを持っており、寒冷地でも高い暖房能力を維持できるため寒冷地でのシェアは高いと認識している。こうした付加価値の高い製品を着実に伸ばしていく。また、現在、欧州で引き合いの強い業務用アプライドの領域では、

各地域で保守も含めた事業拡大を図り、収益性を伸ばしていく。

- Q. FA システム事業での中国市場における競争環境は厳しいと思うが、現状の認識と対策は。
- A. 現在は需要の減少だけでなく競争も激化している。中国においてはプロセスオートメーションの領域では他社が強みを持ち、またローエンド製品では中国メーカーが強く、シェアは相対的にダウン傾向。一方でハイエンドのファクトリーオートメーションの領域では引き続き高い評価をいただいている。22年度頃の半導体不足による納期問題でシェアを落とした後、顧客の一部は戻っているが、セカンドブランド品の投入も含めて新製品や新技術の投入により再度巻き返しを図る。加えて、従来、中国で投資をしていたお客様がその他の地域での投資を計画・実行しているため、当社がアドバンテージのあるサポート面、リモートモニタリング等も含めて、ここで新たなお客様を開拓していく。また、当社が得意とするバッテリー・ディスプレイ等の需要回復を待つだけでなく、新たな成長分野も着実に攻めていきたい。
- Q. 2Q 営業利益の改善要因は。一過性の要因は含まれていないとの理解で OK か。
- A. 為替影響は 1Q に比べると縮小したが、前年比で売上高+110 億円、営業利益+40 億円。価格改善は+230 億円で、空調・家電事業では 24 年 4 月に行った値上げが特に 2Q に大きく刈り取れた。素材や物流費などコストアップ△80 億円の減益要因もあるが、各事業の収益性改善の取り組みが効き始めている。グループ内取引に係る棚卸資産の未実現利益については、1Q にマイナスで 2Q にプラスとなり、合わせて概ねフラットとみていただきたい。
- Q. 自動車機器事業で年間の営業利益の見通しを 120 億円引き上げた要因は。
- カーマルチメディアや電動化関連等の各製品ごとの見通しも確認したい。
- A. 前回公表値から、為替及び価格改善の影響は横ばい。コストダウンが見通し引き上げに寄与している。部材を集めるのに一生懸命で手が回りきらなかったコストダウンの活動に注力できるようになった。カーマルチメディア等の課題事業については、お客様との交渉は進んでいるが、実際に終息できている製品は一部であり、効果はまだ反映されていない。個別には変動要素があるが、全体として損益が改善しつつあることは間違いない。

以上