

2022年12月期 第3四半期 決算説明会 質疑応答の内容

<2022年11月14日に開催した決算説明会における質疑応答の概要です>

質問者 1: 1点目、3Q（7-9月）の営業利益は155億円で着地したが、これは社内計画に対してどうか。

細田: 1-3Q累計の説明と重複するが、社内の計画という意味合いでは、大体、今回の通期見通しの変更分が、社内の通期見通しとずれた分。

受注は、精密・電子事業と風水力事業については、想定よりも3Qで出ているので、その辺と4Qも含めて通期計画をプラスにした。売上は、若干、精密・電子事業が弱めであり、社内計画においても同様。

営業利益は全体的に入り繰りがあるが、環境プラント事業は、想定よりも追加コストが出てしまい、低かった。

精密・電子事業は、想定より少し低かった程度で、風水力事業は、コンプレッサ・タービン事業を中心に、想定よりも出ていて、4Qも出そうなので、計画を修正している。大体、今回の見通しの修正が社内計画とのずれとみている。

質問者 1: 次に、通期の営業利益予想をポンプ事業で5億円、コンプレッサ・タービン事業で20億円上げている。この辺りの詳細をもう少し教えてほしい。

また、環境プラント事業で2Qに追加費用が出た時には、保険でカバーできるとの説明だったが今回15億円引き下げている。先ほど三つの要因と説明していたが、この、通期15億下方修正の内訳はどうなっているか。

精密・電子事業は、10億円下方修正しているが、これは単純に期ずれでいいのか。この通期の営業利益の各セグメントの入り繰りについて、もう少し詳細を教えてください。

細田: まず、精密・電子事業については、おっしゃる通り。売上の期ずれは、部品調達難関係が主な理由で、そこで売上が来期へ期ずれする。

生産キャパシティは、夏からCMPの第4ラインが稼働し、コンポーネントでも自動化工場の本格稼働が順調に進んでいる。生産のキャパシティがボトルネックには全くなっていないが、部品調達のところで苦労しており、それを主な理由として、期ずれしたとご理解いただきたい。

また、環境プラント事業は先ほどの三つの理由を説明しており、繰り返しになるが、今期はもともと EPC と O&M の比率により利益率が低くはあったが、それに今期特有の状況が 3 点加わり、それが想定外ということもあり、このような状況になっている。

定量的に言うと、国内の EPC 案件における機器トラブルに起因する追加コストが、今回のマイナス幅の約 3 分の 1 程度を占めている。

本件は、原因の要因分析等を徹底的に行っており、案件そのものも完工しているため、同じ案件で、これ以上の追加コストが出る心配はなく、将来的にも別の案件で類似のことがないよう、徹底的に要因分析をした上で対応をとっている。

残りの部分に関しては、中国にある子会社の機器製造委託での追加コストと収益性が高く今期に売上を予定していた案件の来期への期ずれの両方を合わせて、中国の子会社で数億円のロスと利益率の低下が起きている。

三つ目は、売電事業。これはごみ処理施設で、自治体のごみ発電した電力を当社で買い受け、それを自治体や一般の民間企業に対して、新電力として売電を行う事業。その売電に対する調達コストが、昨今のインフレ傾向の中で、想定よりも上がってきており、その影響で、数億円程度と想定外の利益の減少要因になっている。以上が環境プラント事業。

風水力事業は、今回の 30 億円の上方修正に対して、コンプレッサ・タービン事業が 20 億円、ポンプが 5 億円。コンプレッサ・タービン事業はサービス & サポートが非常に好調で、営業利益が増加。ポンプは、特に海外の標準ポンプが好調で、5 億円の増加となっている。

質問者 2：一つ目は、精密・電子事業の 4Q（10-12 月）の営業利益率について。4Q の営業利益率は 3Q（7-9 月）対比で低下する計画だが、その主因は為替と理解をしておけばいいか。もしくは、何か収益性が悪化するような事態、ミックス、コストや固定費等々を考えておいたほうがいいのか。残り 3 カ月の収益性をどう見ているのかを簡単に教えてほしい。

細田：為替は想定レートを変えておらず、それが主因ではないが、想定レートよりも為替が円安の方向にいけば上がるという事実はある。それ以外の点では、低採算案件が下期にもともと出る計画で、そのミックスの関係。

質問者 2：もう 1 点目が今回の設備投資計画について。資料の 21 ページで、設備投資計画を変えている。精密・電子事業において前回計画比で大きく引き下げていて、風水力事業でも若干引き下

げている。この背景として、ビジネス環境の変化が何かあるのか、ただの期ずれなのか、その辺りについて教えてほしい。

細田：まず、精密・電子事業の引き下げ幅が大きいのは、藤沢に計画している新開発棟建設の進捗が遅れており、今期出るはずだったものが来期に期ずれし、今期の資本的支出が減っている。

風水力事業も少し減らしているが、資料 20 ページのキャッシュ・フローの中で、投資活動 CF は、マイナス 480 億円からマイナス 460 億円と、あまり減っていない。投資は投資でも、設備というよりは、今回、M&A で Hayward Gordon 社の買収を完了しており、当初の計画の中で設備投資として考えていた部分の一部を資本的支出ではなく、M&A というかたちで実現して、それで代替した。そのため、投資活動 CF としては、M&A も含めてあまり変わっていない状況の中で、資本的支出は結果的に少し減っている状況。

質問者 2：最後にもう一つ補足で教えていただきたい。環境プラント事業のところで先程、営業利益の下方修正の背景を 3 点、会社計画対比で説明いただいた。来年度にかけては、国内のコストと来期への期ずれ分は一過性という理解をしておいていいのか。また、売電事業の施策が功を奏すれば、来年度に、環境プラントの利益率は改善してくるという方向感で考えた方がいいか。

細田：環境プラント事業で今回の下方修正の原因となった三つの今期特有のユニークな要因は、一過性と理解している。来期に再発しないように手を打っている。

ただ、冒頭に説明したが、タイミングとして、O&M 案件よりも比較的採算性の悪い EPC 案件が O&M 案件よりも多めに売り上がるタイミングであるため、それを加味すると、来年、再来年ぐらまでは、今期の期初計画並みの利益率の状況になるとみている。それ以前の利益率に戻るの、次の中計の最終年度である 2025 年ぐらいになるだろうと、長期スパンの中での計画を考えている。従って、来期は今期の期初計画並みの状況と、今のところ見込んでいる。

質問者 3：3 点伺いたい。一つ目は、精密・電子事業のお客様の投資稼働率について。マクロの数字は、一部のお客様で弱っているところがあるが、御社のお客様は皆、高稼働が続いているという、このような理解でよいか。

細田：当社のお客様というよりは、当社の受注に対する影響は現状では勢いが衰えていない、という意味合い。

質問者 3：受注引き合い分に関して、今も動いているものは動いていると、そういうイメージか。

細田：そう。

質問者 3：さすがに御社のお客様も、全部が全部、高稼働が続いているわけではなく、弱っているお客様も多少は見える。そのような理解でいいか。

細田：はい。当社は、大体の主要な半導体メーカーがお客様である中で、設備投資計画の見直しなどを行っているお客様がいるので、そういう意味では弱っているとは言わないが、そのような傾向もある。

質問者 3：2点目が、資料 12 ページの事業環境の変化の対応。人件費の上昇は、まだリスクに入っていないのか。それとも御社からすると、人件費の上昇は大きなリスクにならないというイメージなのか。どの目線で見ればいいのか。

細田：人件費というのは、当社の社内の人件費という意味ではなく、工事などでの外注の方というイメージか。

質問者 3：特に外注のほうが大きいと思う。

細田：当社の社員の人件費の増加に関しては、既に織り込み済み。

外注関係は、原材料価格の高騰の中に一部考えていて、確かに単なる部材だけではなく、例えば電気工事だとか、環境プラント事業を中心とした電気工事のコスト上昇は人件費の高騰によるものと理解をしているので、その辺りも含めた原材料の高騰の影響と想定している。

質問者 3：最後は、資料 13 ページで、標準ポンプ事業の海外戦略の進捗。これらの拠点は、すぐには動かないけれど、5年後くらいに御社の標準ポンプ事業は、生産でも売上でもいいが、グローバルでの比率構成比はどのようなイメージになっているか。日本、アジア、アメリカ、ヨーロッパで分けると、どのようなバランスになっているか、何か絵は見えているか。

細田：大崎のほうから回答する。

大崎：予想では、標準ポンプ事業は欧州、北米などがこれからも主要な地域になり、売上や我々のプレゼンスが上がっていくと考えられる。具体的な数値については、これからしっかりと見ていきたい。

質問者 4：質問は 2 点。1 点目は、先ほど精密・電子事業の御社の受注案件については、特にお客様動向の影響を受けていないという話があった。3Q (7-9 月) の受注実績と 4Q (10-12 月) の受注計画をみると、4Q に受注が QonQ で増加する計画になっているが、3Q に対して 4Q の受注が増える背景はどのようなところにあるか。

細田：精密・電子事業は、お客様を個別に特定できるビジネスで、個別のお客様からの受注の状況で、4Qに出そうなものを積み上げている。

確かに、いくつかのお客様の中では、もともと4Qに出る予定から来期へ期ずれしている案件のあるお客様もいて、そういう意味では、様々な凸凹があった結果としての数字。

マクロに見て、一般的に見て、何か言える傾向があるかというところ、中国関係の受注が少し伸びているような状況があり、その辺りがマクロに言えることの一つ。それ以外は、ミクロに積み上げた結果とご理解いただきたい。

質問者 4：ちなみに今回、精密・電子事業の通期の受注計画を再度上方修正しているが、これは、中国の案件は少し後ろ倒ししている一方で、何がどのようなことで強くなっているのか。

例えば2024年頃からアメリカで立ち上げる工場向け案件の数量が思ったより出たとか、そういった何か背景があるのか。

細田：いや、具体的にお客様は言えないが、中国が期ずれをしているということではない。

質問者 4：そうすると、他の地域の案件は強かったということか。中国以外のお客様で。

通期の受注計画を上方修正していて、中国向けの受注が特に期ずれがなく、3カ月前の想定と同じであるならば、どこかの地域で受注が強くなっているのだと思うがどうか。他のどの地域に強いとか、円安ももちろんあると思うが、それ以外の要因で何かあれば、補足説明をお願いしたい。

細田：期ずれというのは、今期から来期の期ずれと勘違いをした。そういう意味では、3Qから4Qへの期ずれが中国では若干あった。期ずれはあるが、期ずれの有無に関わらず、中国が高水準になっているのは間違いない。

それ以外は、具体的なお客様というよりは、マクロとしては中国が増えていて好調。

質問者 4：2点目、風水力事業でコスト高などの影響が出ている中で、価格転嫁の状況は、3カ月前に御社が想定していたように進捗しているか。それとも費用は多少出ているのか。その辺りについて、もう少し補足説明をいただきたい。

細田：進捗はある程度進んできている。例えば、国内外共に特にポンプなどは値上げをして価格転嫁を行っているが、国内では1月と8月に2回ほど値上げを行い、海外でも複数回行っている状況の中で、上期から下期にかけて、徐々に効果が出てきている。

それらを加味した上で、マイナス 60 億円ほどの影響が出るが、価格転嫁などの施策により、25 億円ぐらいの効果が出ている。それがなければ、もっとネガティブファクターが多かったような状況の中で、ある程度のネガティブファクターを最小化するような効果が出始めている。

質問者 5：精密・電子事業の今期末の受注残高は、新しい計画だと 2,257 億円。今期の売上は期ずれもあり 2,260 億で、1 年分ぐらいの受注残があるというのが今期末の姿になる。受注がもし来年、半導体市況の低迷で減速したとしても、売上は今期よりも伸びると見ていいか。当然、受注の減速幅次第というところがあると思うが、この辺りはどう考えておけばいいか。市況が低迷すると、この受注残も、やはり全部来期というよりは、再来期などに延びてしまうか。もしくはキャンセルになるリスクもあるので、来期の売上が伸びるとは一概に言い切れないと考えるべきか。この辺りをどのように見ておけばいいか。

細田：来期のことは今、精査しているところだが、基本的には受注残にあるものはまだ、早く納品してほしいというお客様に対して、なかなか部品が揃わずに、一刻も早く受注して売り上げるようなプレッシャーが強い中でのオペレーション。

従って、受注残は来期の売上に寄与するものが多いとみており、ベースとして売上は今期よりも下がるということはないのではないかなという言い方はしている。今のところはそのように考えている、といったところ。

質問者 6：細環境プラント事業における発電事業でのコストアップは、一過性との理解でいいか。調達価格の上昇は続いているのではないか。下がっているという話であれば、一過性なのかもしれないが、しばらく続くのではないかと思う。事業の特性などが分かっていないので、改めて教えていただきたい。

細田：コストの上昇に関しては一過性ではないが、売電事業の契約形態の中で、そのコスト上昇分のヘッジ、お客様にご負担いただくような契約にしていく手法の中で、来年度以降、同じようなことが起きないような対策をとっているところ。

以 上