

2021年12月期 決算説明会 質疑応答の内容

<2022年2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：前期実績について。環境プラント事業と精密・電子事業、その他調整の営業利益について3カ月前の計画との差を解説してほしい。

浅見：環境プラント事業では、受注済み案件の仕様などについてソリューション提案をしながら工事を進行させてきたが、思うようには進まず、追加原価が発生し、収益性が低下した。

精密・電子事業での上振れは、前倒しで売上が上がったことが主な理由。収益性の高い案件の増加によるミックスの改善や固定費の減少もあった。

大井：環境プラント事業は今の説明のとおりで、2022年度に終了する案件の追加原価によるところが大きい。

そのほかに、一部民間のEPC案件で客先理由による工事の遅れが発生し、工事進行が進まず、営業利益が減少した。

戸川：精密・電子事業は、CMPのプロダクトミックスの影響による。採算性の良いものが多く売りが上がった。加えて、年末にかけて部品の発注が非常に多く入り、改造案件など採算性の良いサービス&サポート（S&S）が駆け込みで増加したことも大きな理由。

細田：不稼働資産の売却によるBSの資産圧縮の一環。有効活用できていなかった国内の土地の売却益。

質問者1：精密・電子事業は前期の受注がかなり上振れた。一部前倒しもあるとの解説だったが、今期の受注計画は見た目ではかなり減る。特にCMPは約15%減少する。外部のWFEの見通しでは今期は年間20%程度増加との話もあるので、市場の状況と受注のギャップについて、前倒しの入り繰りを含めて解説してほしい。

また、前期の受注は2,850億円だったが、今期の売上は2,400億円の計画。ボトルネックは何か。半導体不足の影響が出るか。今期計画の受注と売上のギャップについて解説してほしい。

戸川：今期の受注減少は市況の悪化やシェアの下落によるものではない。単純に前期は想定以上の受注が先食いのような形で入ったため、今期が下がって見える。感覚的には、前期が約2,500億円で、今期が約2,850億円の受注。

今期の売上計画が 2,400 億円で、前期の受注 2,850 億円に対してギャップがある理由としては、CMP の生産スロットがある。前期は第 3 ラインを構築してキャパシティを 1.5 倍に増やし、今期の 4 月には第 4 ラインが稼働を開始し、8 月にフルキャパ、フル生産にもっていく予定。その生産スロット増強のタイミングが遅れたことにより、2,400 億円程度の売上になる。キャッチアップするために、1 日でも早くラインの構築を行っていく。

浅見：前倒しの発注には先納期の分が含まれており、受注残には来期の売上も含まれている。

質問者 2：精密・電子事業の今期売上は 2,400 億円の計画。固定費の増加は理解しているが、営業利益計画 360 億円はどのような構成か。

戸川：今期は開発新棟の着工をする。また、売上拡大に伴う国内外での増員や自動化工場の本格稼働による減価償却費の増加など固定費の増加を見込んでいる。CMP のプロダクトミックスが前期比で悪化する傾向もあり、このような利益計画となった。

質問者 2：半導体製造装置事業の開発棟および生産棟増設のニュースリリースに、生産棟の生産能力を従来比 1.5 倍に拡大、竣工時期が 2024 年 6 月と記載がある。増設した生産棟がフル稼働になった場合、売上としてのポテンシャルをどのように見ればよいか。

戸川：生産台数がキャパ的には 1.5 倍になるため、それだけの製品を売り上げることができれば、その分の S&S 部品も増加し、それに応じた売上や利益が増える。

質問者 2：今年度の売上の 1.5 倍と考えると大きいか。

戸川：装置に関しては、そのような考えで問題ない。

質問者 2：風水力事業の営業利益計画の考え方について確認したい。上期と下期で YoY の伸び率が異なり、上期の利益計画は YoY で減益。ポンプの営業利益を少し弱めにみているのが背景だと思うが、どのような要素があるのか。

野路：一つは標準ポンプの部品調達に関して、昨年度末、特に 12 月に調達ができない部品等があり、期ずれがかなりあった。今期の上期はこの影響が残ると考えている。カスタムポンプでは、特に中国の石油・ガス向けポンプの価格競争が激しく、採算性が悪化するとみている。

ただ、1Q と 2Q の着地の状況を見て、早期に期ずれの影響がなくなるとか中国の影響が少ないようであれば、上振れ要素もあるとみている。全体的には保守的に出している。

質問者 3：風水力事業では部材の調達難により納期遅れや原材料高の影響があったとのことだが、風水力以外の事業や会社全体では前期実績と今期計画にどのような影響があるか。

戸川：精密・電子事業では、前期は9月と10月の東南アジアでのコロナによるロックダウンで、一気に部品の調達が困難になったが、荏原グループの世界中の拠点での部品探索や設計変更を行い乗り越えた。

今期もしばらくはこの状況が続くため、同様の対応を行う。また、サプライヤーのみならずサブ・サプライヤーの調達状況も確認し、お客様に迷惑をかけないようにしていきたい。

調達価格は高騰したが、前期は何とか努力の範囲でやっていた。今期にもう一段の価格高騰があれば、まずは企業努力での対処を考えるが、適正な価格というものを考えることも必要かもしれない。

大井：環境プラント事業では機器の購買が主だが、追加原価の出た案件で調達予算が若干オーバーした。全体としては大きな影響は受けていない。

野路：風水力事業では、部品や材料費高騰には価格転嫁で対応。前期末に、欧州でのステンレス価格の急な高騰など材料費高騰の影響を受けたが、全て価格転嫁済み。今期への影響はないと考えている。

質問者 3：精密・電子事業でも原材料高やコスト高の影響は基本的には価格転嫁で相殺する想定か。

浅見：それも一つの選択肢だが、競合との競争があるため、コストを下げることを考えていく。

質問者 3：精密・電子事業の EUV 露光装置向け排気システムについて、前期の受注や売上、今期の見通しが知りたい。

戸川：前期は計画通りの受注・売上。今期は、二桁の売上収益を目指したい。

浅見：前期は複数台を売り上げた。今期は二桁まで上げていく。

質問者 3：今期に二桁を売り上げるための受注・売上台数のイメージは。

浅見：台数は言えない。

質問者 3：YoY で受注・売上共に増えるという理解でよいか。

浅見：そのように計画している。

質問者 4：風水力事業の地域別売上収益（決算説明会資料 P30）について、今期計画は全体では小幅増収だが地域ごとの方向感はどうか。

野路：ポンプ事業では、全世界的にコロナの影響が減少している状況で、全地域で増収側にいくとみている。冷熱事業は、中国は前期並み、日本はオーバーホール等を含めて売上が伸びる。コンプレッサ・タービン事業は、中国で一服感があるが、中東やインドなどが伸びる。全体的には地域により、悪いところは横ばい、伸びるところはしっかり上向きに伸び、下がるころはあまりないとみている。

質問者 4：もう少し伸びるとも思うが、どうか。

野路：標準ポンプで昨年の 12 月に部品が入らず、期ずれした悪影響が今期の上期いっぱい残ることを想定して計画を作っている。保守的という言葉にもなるかもしれないが、そのような想定。

質問者 4：説明の中で原油価格の上昇により石油・ガスの設備投資が戻り、回復しているという議論があったが、過去の原油価格上昇時と同様に今回もストレートに設備投資が増えてくるのか疑問を感じている。

環境対策の流れにより能力増強は難しく、投資は増えるが環境に優しい投資、省エネ投資が増えるという見方をするべきか。それとも、能力増強も共に増えると理解すべきか。原油価格の設備投資への影響はどうみればよいか。

浅見：油価の上昇により業界は活況になる。特にアップストリーム。従来との違いは、炭酸ガス排出規制の問題でブレーキをかけるところとアクセルを踏むところがあるという中で、少しまだら現象がある。

ただ、コンプレッサ・タービン事業はダウンストリームのところなので、油価上昇によるアップストリームへの影響はあまり受けず、昨年とほぼ同じ状況が続くとみている。

また、ダウンストリームは炭酸ガス排出規制の影響をあまり受けておらず、昨年並みの状況が続くと言われているが、地域的には中国が若干減る方向で、インドや中東などが増えてくる。

質問者 5：今期の計画値は少々固めか。事業部長が変わるのであまりハードルを上げずにスタートか。

野路：そのような配慮はない。

質問者 5：新しい事業部長として永田さんから何か一言あるか。

永田：今まで野路がやってきた路線は継続するが、私個人的には風水力事業も今までの製品を売ることからビジネスモデルを変えていくことが中長期には必要と考えている。1年や2年ですぐに結果が出るわけではないが、そのような方向に風水力事業を向けていきたいという思いはある。

以 上