

2022年12月期 第1四半期 決算説明会 質疑応答の内容

<2022年5月12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、全体で営業利益は141億円の着地だが、上期予想の246億円に比べて進捗をどう評価しているか。風水力事業では日本で工事が遅れているとの話があったが、やや下振れているか。

また、精密・電子事業の売上が少ないように見える。受注残が着々と積み上がっている状態だが、これは単純に出荷時期のタイミングの問題か。それとも、サプライチェーンの影響で、想定より出荷ができない事象も出ているのか。改めてこの1Q全体の利益の出方を事業ごとに、解説してほしい。

細田：上期の業績予想に対する1Qの見方は、売上が風水力事業と精密・電子事業で想定を多少下回っている。先ほど説明した通り、風水力事業は国内でなかなか思うように出荷ができないケースがあった。また、精密・電子事業でも若干1Qから2Qへの期ずれがあった。その意味では、風水力事業及び精密・電子事業の売上は横ばいか若干少なめとみている。一方で営業利益は、大体期初計画通り。また、環境プラント事業に関しても、大体期初の計画通り

質問者 1：精密・電子事業の売上が少なかったのはタイミングの問題だけか。サプライチェーンの影響もあるか。

細田：主にタイミング。サプライチェーンの問題によるタイミングの遅れも含まれる。

質問者 1：2点目は、精密・電子事業の受注は堅調との説明だったが、期初計画では通期で約12%下がる前提となっていた。前年同期では1Qのハードルが一番低いが、34%増となっている。受注は、期初計画に対して、今のところは上振れ基調で推移していると評価できるか。

細田：精密・電子事業の受注は堅調だとみている。ただ、業界全体としてサプライチェーンの問題がある中で、早期発注をしていただいている面もあり、早期発注がこのまま継続していくかどうかにより着地点は変わっていくとみている。現状は、通期の着地点に対して堅調という捉え方をしている。

質問者 1：3点目は為替について。

感応度の開示はないと思うが、かなり為替が動いているので、1円／ドル変動で、どれぐらい利益がぶれるか、グロスでは例えば、円安のプラスは30～40億円あるが、原材料価格などで慎重に見て今回は計画を据え置いているなど、それぞれのプラスマイナスの規模感のイメージがあれば教えてほしい。

細田：従来から言ってきたこととそれほど変わらないが、年間の営業利益への影響は、ドルは1ドルあたり1円動くと、2億円ぐらいのプラスと捉えている。

ユーロはあまり影響がない。ユーロの想定レートを出しているが、営業利益への影響は軽微。

人民元は、1円動くと大体年間の営業利益で2億円ぐらいのプラス。例年、大体そのくらい。

質問者2：一点目は、風水力事業について。米国の石油・ガス市場の設備投資動向について、1Qの実績、もしくは2Q以降のトレンドを聞きたい。

今の状況として、新規の案件が出ているか。このようなご時世なので、あまり新規がなく、更新の案件が出ているか。

原油価格が上がり、設備投資がし易くはなったが、金利も上昇しているので抑制されるようにも思える。いま今の米国の石油・ガス市場の設備投資動向についてコメントがほしい。

細田：米国の石油・ガス市場という観点では、今現在の、特にコンプレッサ・タービン事業の様子から見ると、製品とアフターでは、アフターが比較的堅調というのが1Qの特徴。

ただ、新規の設備投資が出ていないわけではなく、計画通りに出ている。アフターが前年同期よりも好調。

去年は、コロナでプラントの方にサービス要員であっても来て欲しくないというお客様の要望があり、そもそもアフターのための移動ができない状況があった。コロナ禍はまだ継続しているが、その辺りの融通性、制限が緩和されていることが大きい。

製品も減ってはいないが、アフターが特に前年同期比で増加している状況の中で、設備投資の状況としては、油価の高騰に伴い同様にどんどん増えているかということ、まだそこまでではない。今回の油価の上がり具合も、お客様としては少し様子を見てみたいところもあるのではないかと。油価が上がると、それはそれでお客様も少し様子を見てみたいところもある。

質問者2：2点目は精密・電子事業の1Qの受注について。前年同期比の伸び率は、CMPに比べてコンポーネントの方が大きい。CMPは去年に伸びたため、今期は伸び率が少々弱いだけの話か。

細田：両方とも伸びている。たまたま 1Q の伸び率としては、コンポーネントが多かったということ。CMP よりもコンポーネントが良好というよりは、両方とも伸びていると見ている。

質問者 2：27 億円と 53 億円の伸びなのでそうか。

細田：はい。

質問者 3：2 点ある。1 点目は風水力事業について。

今期の上期計画と 1Q の実績を引き算して見ると、2Q の利益が下がる。控えめに見ている部分があるのか、原材料なのか、冒頭に話のあった国内で出荷がなかなかうまくいっていない状況なのか、背景をもう少し教えてほしい。

細田：特に国内の標準ポンプ事業で、原材料価格高騰の影響を全部見きれず、不透明な部分がある。また、当然価格に転嫁をしていくが、価格転嫁の効果が出るのが 2Q は間に合わない。見様によっては若干弱めに見えるが、そのあたりも考慮した上での数値計画。

質問者 3：補足で確認だが、中国の影響等は関係なく、国内の原材料価格の影響や出荷の影響と捉えればよいか。

細田：原材料価格に関しては、中国も含まれる。中国では、原材料価格の件とロックダウンの影響が、じわじわ出てくる。その辺りも含めて弱めに見える。

質問者 3：中国の影響はじわじわ出てくるかもしれないか、既に出てきているのか。

細田：出てきている。

質問者 3：2 点目が、原材料価格高騰の話と値上げの考え方。

先ほど、国内の値上げが間に合わないとの話があった。御社の製品群で、原材料価格上昇のインパクトが大きいと思われるもの、影響として注視しなければならないものはどれか。全体的にかもしいないが、標準ポンプ事業を見ておけばいいのか、コンプレッサ・タービン事業を見ておくべきなのか。

まず、原材料価格の影響を期初計画等のリスクとして考えると、どの製品が該当するか。

値上げを昨年もある程度やっていたと記憶をしているが、それが転嫁のスピードに間に合っていないということか。もう一段階上げるタイミングの問題で、下期になったらある程度効いてくるのか。今の価格政策についても製品や地域といった観点で教えてほしい。

細田：当社の製品群は、大きく分けると大量生産の標準品と、1品受注生産のカスタム品とに分かれる。

部材価格高騰の影響を受けているのは全ての事業だが、受け方としては、1品受注生産の製品、例えばカスタムポンプ事業やコンプレッサ&タービン事業では、見積段階からある程度の部材価格の高騰分は反映できる。反映させた見積を出した上で、見積の有効期限を普段の6カ月から、3カ月や1カ月などに短縮することにより、リスクを我々が受けない工夫をする形の価格政策、対応をしている。

一方で、見積を一度提出した後に想定外の価格の高騰があった場合には価格を反映させるような、エスカレーション条項の契約をしている長期の工事案件のケースもある。

価格の値上げや価格転嫁は、主に標準品に関して言われることだが、各部材費が上がる中で複数回に亘って実施している。昨年度から行っているが、1回で済む話ではなく、様子を見ながら市場環境に応じて実施する中で、どうしても1回1回のタイミングの遅れはある。そのあたりをどのように吸収していくか、今後の事業計画の中で、若干不透明なところが存在する。

質問者3：カスタムポンプ事業では、今までの施策がある程度効いてきてコントロールできているが、標準ポンプ事業の方で原材料価格の上昇と不透明感があり、為替で上振れた分をある程度リスク調整のバッファで持っておくという計画になっていると捉えればよいか。

細田：そう。カスタムポンプ事業でも影響は受けることは間違いないが、1回1回の見積で、素材の高騰分を反映させることで影響の受け方としては、そのような形になるとみている。

質問者4：原材料価格の件について、2点確認したい。

1点目、終わった1Qの段階では、原材料価格が想定よりも営業利益にマイナスに効いたものの、着地としては、想定線の営業利益だった。そういう理解でよいか。

細田：はい。事業ごとに若干でこぼこはあるが、その通り。

質問者4：原材料高の影響は思ったより出たか。

細田：出たが、様々な施策の中で吸収し、それほど大きくならずに抑えられている。

質問者4：2点目、為替の感応度を開示したが、通期ベースで簡単に計算すると年間で30億円が営業利益にプラスに効いてくる。

その一方で、通期の営業利益計画を据え置くということは、通期で大体 30 億円程度、原材料価格高騰の影響によりダウンサイドリスクがあるという理解でよいか

細田：その通り。20～30 億円レベルの原材料価格高騰の影響はカバーしきれないと想定しており、大体為替の影響と相殺されるだろうという見方をしている。

質問者 5：今年の年間のキャッシュフローの見通しが変わった理由は何か。

細田：基本的に、事業の拡大に伴い運転資本が増加したため。昨年比較での違いは、営業債権や棚卸資産は事業の拡大とともに良いペースで増えているが、仕入債務が思ったより増えていない。原因は部材調達やサプライヤーに対する支払い条件の悪化など。あとは、調達面で多少、キャッシュフローに対して良くない方向の動きがあり、特に精密あたりが原因だと分析をしている。

質問者 5：精密の調達難や仕入債務がらみが大きいのか。

細田：精密だけではなく、今回の売上拡大の影響で、精密が結構大きい。

質問者 6：固定費が 3 事業共に、前年比で結構上がっている。風水力事業で 31 億円、精密・電子事業で 26 億円。これは想定内か、想定外か。

細田：固定費は人件費も結構多く、計画通り。ビジネス拡大に伴い人員が増えるのと、当社は業績連動賞与制度を導入しており、昨年度の好調な業績に伴い、昨年度比較で賞与が増えている。あとは、減価償却費も増えているが、それも計画通り。質問に対する回答としては、計画想定の内。

質問者 6：最近、株式相場では、荏原の中国の状況について気にしている投資家がいるため、改めて確認したい。

中国のロックダウンの影響や物流面の停滞は、御社の工場や調達においても見られるか。足元の中国の状況を教えてほしい。特に、改善傾向が表れているかに関心がある。

細田：製品群や市場によっても多少違う面はあるが、石油・ガス市場に関しては、現在のところ当社の事業に関連する会社は、それほど影響を受けてないように見える。

また、ポンプの工場に関しては、ロックダウンの影響は地域によっても異なり、上海地域やロックダウンが顕著に行われるようなところに関しては、若干の生産における影響が出る。

ただ現状は、現在の通期計画に対して影響を及ぼすようなものではないレベル感とみている。精密・電子事業でも中国が無視できないレベルにあるが、上海エリアはお客様も多いため、若干影響は受けている。ただ、前年同期比較で極端に減少するほどではない。影響を受けてはいるが、計画の想定を大きく変えるほどではない。

ロックダウンの影響は今後出てくる面もあると思う。物流の影響や部材高騰の影響なども、不透明感があるのは確かなので、20～30億円の範囲でコントロールできるかどうかを注視していく。

質問者 6：20～30億円という数字はどのような数字か。

細田：中国を含めた連結全体で、部材や素材の高騰により受ける影響額という意味合い。

質問者 6：株式相場では総じて、荏原が中国への依存度が相対的に高い方とされているが、中国拠点は現時点では、それほど大きな、計画を下回るような心配はないという見方で良いか。

細田：はい。現在の想定計画を大きく覆すものではないとみている。

以 上