

2021年5月13日開催 2021年3月期決算 オンライン説明会 質疑応答要旨

説明者：取締役社長 永松 治夫、CFO 脇 謙介

1. 2021年3月期実績

質問	回答
第4四半期だけみると営業利益が赤字。工事損失引当金も膨らんでいるが特殊事情があったのか？	年度決算であり、年度末時点でのプロジェクトのリスク要因や、未収債権の貸し倒れ評価や繰延税金資産の回収可能性などを保守的に見たところがある。またDXやR&Dへの投資がピークで4Qに販管費が高んだことが要因である。ただし年度ベースでみると期首見込レベルの販管費だった。特定のプロジェクトで問題が発生している訳ではない。 工事損失引当金は3億円程度であり、大きな問題は発生していない。

2. 2022年3月期見込み

質問	回答
2020年度からの期ずれ案件を2021年度上半期に受注ということだが、上期と下期の割合は？	通期2,800億円の半分の1,400億円を上期で受注することを目指している。
今期は増収増益見込みとなるとのことだがその要因は？	粗利益は45億円増加見込みであるが、1つ目は売上が560億円増えることによる効果。2つ目は海外、国内ともに終盤に近付いているプロジェクトがあり、リスクをマネージできているのでコンテナインジェンシーを使用せずにすむ可能性があるだろうと見ているため。
今期経常利益が減益見込みとなるのは何故か？	経常利益が2億円減額見込みとなるが今期は営業外損益ネットではゼロとみており、昨年度は為替差益が大きく出たこと、持ち分法会社の収益貢献があったことの反動で若干減益となる。
御社は前期辺りからFPSO案件に入札している。トップサイドの経験はあるがリスクヘッジはどう考えているか？	受注して実施中の案件はトップサイドが対象。今まで10年以上やってきた経験でマネージ可能。今後は船体部分も含めて取り組んでいくことになるが、知見のある会社と組んで応札する、知見ある人を採用することで対応する。今後もFPSOには重点的に取り組んでいく。
今期受注見込の廃プラリサイクルは、顧客や協業先等どんな形で進むのか？受注の確度は？	お客様のお名前、地域は開示できない。プロジェクトのEPCに向けてお客様にご協力している案件が国内にある。

<p>経営方針 P.7 で示された新規事業領域の受注は期待できるのか？</p>	<p>廃プラリサイクルが今期に入ってくるだろう。 SAF、燃料アンモニアに関してはハードはまだだが、FS などの検討業務は NEDO や JOGMEC などの資金も活用しながら進めていくことになる想定している。 また、継続案件としてメタンハードレート、レアアースもある。 大成建設との医薬品関係や、スマホなどの高機能化学品なども期待している。</p>
<p>決算概要 P11 で示されている KPI のうち、非 EPC 事業、新事業領域の 2020 年度実績、2021 年度の見通しは？</p>	<p>2021 年 3 月期実績：粗利 185 億円のうち非 EPC は 24%、新事業領域は 5% くらい。 2022 年 3 月期見通し：粗利 230 億円のうち非 EPC は 16%、新事業領域は 5% くらい。</p>
<p>2021 年 3 月期は粗利益率が期首見込 8.3% から実績が 10.1% と上振れしたが、2022 年 3 月期も期首見込みより上回ることを期待して良いのか？</p>	<p>前期はプロジェクト終盤を迎えたプロジェクトでコンティンジェンシーを使わずに済んだということがあった。今期については粗利益率 9.6% としており達成は可能と考えているが、上振れするかどうかということは現時点では言えない。若干コンサバに見えるかもしれないが、新型コロナやマーケットの状況等を判断してこのような数字となっている。</p>

3. 経営方針

質問	回答
<p>大成建設との提携に関して医薬分野は先の方が実績あるがどのような取り組みを進めているのか？</p>	<p>我々のプロセスに関連する部分のノウハウを活用して、豊富な実績・顧客基盤を持つ大成建設と協力してより多くの仕事ができるよう注力中。</p>
<p>HERO の契約がとれたということだが国内・海外どちらか？また、HERO 契約の中身は 1 回の診断なのか継続的にサービス提供するのか？</p>	<p>国内も海外もある。 フェーズを分けているが HERO の後に省エネルギー型蒸留システム SUPERHIDIC® を適用するフェーズまで進むお客様もいる。 また、省エネだけでなく CO2 削減にもつながるということでお客様から注目いただいている。 今後、先のフェーズまで進むお客が増えると期待している。</p>
<p>日鉄エンジニアリングとの提携は O&M の知見を吸収したいということだったと思うが最新の状況は？</p>	<p>O&M についてはバイオマスで何件か取り組みを進めたが、まだ受注まで至ったものはない。 ただし、再生エネルギー分野ではジョイントベンチャーでプロジェクトを実施している。プロポーザルについても同様のやり方で進めているものが数件あるので、今後さらに提携を深化させたい。</p>

<p>経営方針 P.7 の新規事業領域で示された、廃プラ、CCUS などへの取組みについては、他のエンジニアリング会社と重なるところが多い。皆が同じところに集まってくるので収益性に影響が出るのではと気になる。御社の強みはどこか？</p>	<p>SAF、カーボンフリーアンモニア・水素は 2030 年、2040 年に向けて、何千億円ではなく何兆円という規模感。当社はアンモニアを 86 基建設した実績があり、CCUS も 80 年代から取り組んでいるのでそれらをテコにパートナーと協業して進めていきたい。</p> <p>SAF は米国 Velocys 社と組んで共同開発している。従来から当社が持っていた合成ガス技術と合わせて、他社と差別化できるようにしていきたい。T-Next（次世代技術開拓部）と営業が一体となって取り組んでいる。両方ともかなりの規模感があるのでどこか 1 社だけが独占することにはならないと考えている。</p>
<p>御社の支援をしているインテグラルの新社長となった山本氏は御社の社外取締役。今後関係に変更はあるのか？</p>	<p>変更はない。山本氏の当社社外取締役という立場に変わりはない。</p>

4. 新型コロナの影響

質問	回答
<p>コロナの影響は？インドやロシアで新型コロナの影響があるという話だったが今年度の売上の進捗への影響は？</p>	<p>前期についてはコロナやその他の理由で進捗遅れがあった。2022 年 3 月期にその分の売上が計上される。インド LNG 再ガス化、石油精製は各々現在の進捗が半分程度で今後工事ピークを迎えるので工事要員の動員を図ると共に、お客様、工事業者と相談して進めていく。</p> <p>ロシアは我々の所掌部分はかなり進捗しているのでそれほど不安視していない。</p>
<p>インドで新型コロナの制限があり大変という話があったが、状況が不透明な中、顧客の投資意欲は？</p>	<p>コロナ禍でもインドは国営・民間ともに投資意欲はさかんである。案件の引き合い、発注は予定通り進んでいる。新規プロジェクトの件数、スケジュールについては、問題なく進むと認識している。</p>
<p>その他の国で意欲に変化ある国は？</p>	<p>コロナで減退する国はないと見ている。お客様は昨年・一昨年とかなり投資抑制してきたが業績は回復されてきており、投資意欲がある。</p> <p>また、カーボンニュートラル関係は今後増えていくだろうと考えている。</p>

(注)

- 同日に記者向け、アナリスト・機関投資家向けに対して各々説明会を実施しており、上記はそれらを統合しております。
- ご理解いただきやすいように内容については順序を入れかえ、加筆修正を行っている箇所があります。