

2021年11月11日開催 2022年3月期 第2四半期決算 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. 2022年3月期 第2四半期実績

質問	回答
上期の売上について、見通しに対する実績はどうだったのか？	プロジェクトの総コストに対する発生コストの比率で、売上と利益を計算する原価比例法において、機器資材費や工事費のコストの見立てで多少上期はブレたが年度では想定内。通期目標の売上2,400億円は達成すると見ている。
上期に利益面で前年同期比増益になった理由として挙がっていた一部の優良案件が完成したというのは、インドネシアのプラントのことか？	インドネシア、ナイジェリア、国内案件など。
上期の増益は一つの案件が寄与したわけではなく、完工した案件がおしなべて利益率が良かったのか？	その通り。
上期の非EPCと新規事業領域の粗利構成比が経営方針資料のP.9で示されているが、売上の割合は？	粗利のシェアのみ計算している。非EPCはサービスなので売上より粗利が重要となる。中計で示している通り、売上ではなく粗利重視の考え方としている。
新規事業の売上構成比は粗利構成比の17パーセントより高いのか低いのか？	上期の新規事業粗利構成比17%にはEPCが一部入っているが、経営方針資料のP.5下期受注見通しで示している通り、新規事業は当面は非EPCが多い。廃PETリサイクルと、医薬はハードのEPCだがそれ以外はサービス型になる。

2. 2022年3月期 通期以降見込み

質問	回答
利益の進捗が良いのに通期見通しを据え置いているのは、下期にR&DやDXの大規模ソフト開発の投資が増えるためか？	DXoTやR&Dは将来の種まき投資であり、5年計画で年度毎の計画に基づいて進めている。特にDXoTはEPC事業を強靱化するために必須。基本仕様を固める作業に少し時間がかかっており上期

	<p>の費用の出方が低調だった。下期販管費は投資予算として出ていくと見ている。将来の事業に資する開発については予算の範囲内で徹底的にやるということで据え置いている。</p>
<p>売上総利益率について、下期は上期に比べて落ちる見通しのようなのだが、理由は？</p>	<p>上期は優良なプロジェクトが完了して11%の粗利率だった。上期に優良な案件が終わった反動で若干低く見える。また資材／輸送費の高騰、工事終盤に来ている再生エネルギー案件があるのでリスク対策費用を若干厚めに見ている。</p>
<p>昨今、半導体不足影響、物流費増、鋼材価格の高騰等あるが、期初計画の範囲内で収まっているという理解でよいか？</p>	<p>今回示した数値には現状の問題点に対する対応は全て織り込み済。</p>
<p>下期受注見通しに燃料アンモニアFSとアンモニア受入設備とあるがどんな案件か？</p>	<p>東シベリアと日本間の燃料アンモニアバリューチェーン構築については既に発表しているが、これにとどまらず複数の案件紹介やお客様からの検討依頼がある。ここでご紹介している燃料アンモニアFSは海外、アンモニア受入基地は国内だが、これに限らず今後いろんな案件が受注できる可能性があると考えている。</p>
<p>受注の見通しでバイオマス発電の存在感が大きい。バイオマス発電の将来性が不安視されている中で御社はどう見ているか？ 大型バイオマス発電は長期的にも見込めるのか？</p>	<p>FITについては2024年で一区切りとなる。今まで主としてやっている50MWについては今年または来年上期位までと見ている。一方でFITがなくなる前提で、大型のバイオマス発電所の引き合いが来ている。バイオマス発電案件は今後、大型化するとみている。100MW超規模であれば経済性が出るとお客様が判断されているので、それに協力していきたい。</p>
<p>既存事業と新規事業の区分で下期の見込み案件を示しているが、規模の大きな案件を教えてください。</p>	<p>既存事業領域で見込んでいる主な案件は中国・東南アジアの化学品、インドの石油精製、日本国内のバイオマス、インドネシア地熱発電、重点領域であるブラジルのガス火力発電（持分法適用会社）。</p>
<p>上期にインドの大型ポリマー案件を失注したと思うが、リカバリーの目は立っているのか？通期受注2,800億は固いのか？</p>	<p>インドは石油化学の案件が活況を呈しているため、他の案件でリカバリーするように手を打っている。下期に有望な案件もあるので通期目標は達成可能と考えている。</p>
<p>米国エチレンプラントは仲裁リスクがなくなった、今後収益に影響がないという理解で良いか？</p>	<p>ご理解の通り。</p>

<p>来期 2023 年 3 月期の売上高を考えた時に、上期受注実績及び下期の受注のスケジュールで増収に持っていきけるか？</p>	<p>まずは下期の受注に注力している。中計で示している通り、今後は売上よりも利益を出していくことを重視して取り組んでいきたい。</p>
<p>来期 2023 年 3 月期について、大型案件で売上総利益率が見込めるようなものがあるのか？</p>	<p>来期以降の見通しは今後作成する。過去の大型案件の Lesson Learned から過度な売り上げを目指す案件審査を厳しくやると共にサービス型の受注を広く展開していきたいと考えている。</p>

3. 経営方針・中期経営計画

質問	回答
<p>新規事業や非 E P C に力を入れるということで中計を進めているが、社内の反応はどうか？マインドセットの切り替えなど、難しいところはあるか？</p>	<p>中計で急に新規事業を始めたのではなく 2019 年から次世代技術開発部 (T-NEXT) という新技術・商品を作る部門を立ち上げていた。SAF や東シベリアと日本間の燃料アンモニアなどである程度の種まき、実績が出来つつあるので社員も目標が見えてきている。</p> <p>ブルー (EPC 強靱化) 戦略もグリーン (新技術・事業開拓) 戦略もやるぞと社員の士気は上がっている。</p> <p>なお、ブルーで頑張らないといけないのは DXoT。これを徹底的にやっていかなければならないということを社員が理解しており、日本だけでなく国内外グループ会社と一緒にやらなければいけないという危機意識を持って皆が取り組んでいる。</p>
<p>燃料アンモニアの事業化進捗を聞きたい。課題が見えてきた、新たなパートナーが見つかりそうだ等を教えてほしい。</p>	<p>東シベリアの案件では、商社とともにお客様と対面で事業化に向けた更なる検討をしようという話し合いの場を持った。それに基づいて 2026 年の運転開始を前提に事業化計画を立てて、FEED を始めようという話になっている。我々はバリューチェーンの中で、日本でいえば電力会社などのお客様と話をするなど、使う会社、作る会社、運ぶ会社の方々とかなりの頻度で打ち合わせをしている。</p>

4. 新型コロナの影響

質問	回答
インドの案件で一部ワーカーの戻りがあるという説明があったが、他に新型コロナの影響は上期になかったのか？	新型コロナの大きな影響は受けていない。
新型コロナ収束で経済が再開している。これまで海外・国内出張を控えていたと思うが、今後経済が動いていくことで販管費はこの後どう見ているか？	出張経費は、プロポーザルの場合は販管費、プロジェクトの場合は売上原価に含まれる。プロジェクトの受注の際に出張費用は予算化している。販管費は新型コロナの影響で抑制気味で予算化していたが、新型コロナ後も予算枠内で十分執行できる。Teams や Zoom 等の進展もあり、出張機会はポストコロナでも減っていく傾向にあるとみている。

5. その他

質問	回答
東証の取引時間の延長により、御社の発表のやり方や情報開示の在り方の変更などの対応は考えているか？	特段影響ないと考えている。

(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。