

2019年12月期 第2四半期 決算説明会 主な質疑応答の内容

<2019年8月9日に開催した決算説明会における質疑応答の内容を要約しています>

2019年12月期第2四半期の決算概要 風水力事業

Q:コンプレッサ・タービン事業の受注高の減少について教えてほしい。新規案件の延期の要因は何か。いつ頃出てくるか。

A:主に米国・中国で延期が見られる。理由は2点。

1点目は昨年(2018年)の第4四半期に原油価格が1バレル50ドルを割った影響。

2点目は米中貿易摩擦の影響。

上記により、下期にずれた案件と来期にずれた案件がある。

Q:コンプレッサ・タービン事業におけるサービス&サポート(以下S&S)の上期の受注動向を教えてほしい。

A:前年同期並みでほぼ計画どおり。

Q:コンプレッサ・タービン事業で工事進行が遅れたのはなぜか。

A:米中貿易摩擦の影響で材料の納期が遅れたため。製品とS&Sの一部で遅れが発生した。

2019年12月期第2四半期の決算概要 精密・電子事業

Q:売上・営業利益ともに計画から20億円減少した。営業利益の減少幅が大きいのはなぜか。

A:将来のシェア獲得のため次世代や最先端技術の開発案件に携わっているが、その費用が増加したことから利益の減少幅が大きくなった。

Q:顧客の工場の稼働が下がった影響は出ているか。

A:稼働率の低下に伴い、メンテナンスが減少したりパーツの消耗が遅れる現象が見られる。

Q:現在の顧客の状態としては、投資計画を延期したのか、それとも中止したのか。3ヵ月前と比較して変化はあるか。

A:基本的には延期だと認識しているが、具体的な投資時期は不透明。

Q: 市場環境が悪いため開発案件の評価期間が長引くとはどういうことか。

A: 新しい製品の開発をする際は、開発が終わったら市場投入をするが、市場環境が悪くなると投入時期が遅れる。その間も開発を続けるので費用が増える。

それが営業利益増減要因分析の中の収益性要因のマイナス 31 億円に含まれる。

2019 年 12 月期 通期見通し 全社

Q: 今回、為替の想定レートを変更した。営業利益へのインパクトはどのくらいか。

A: 風水力事業でコンプレッサ・タービン事業の営業利益計画を 5 億円下方修正している。為替要因により下げている。

精密・電子事業も為替の影響はあるが、大きくはないとみている。

2019 年 12 月期 通期見通し 風水力事業

Q: ポンプ事業の上期の営業利益は計画を上回ったが通期計画を変えないのはなぜか。

A: ほぼ計画どおりであるため。

Q: コンプレッサ・タービン事業は通期売上計画を 100 億円下方修正しているが、営業利益の下方修正が為替要因による 5 億円のみなのはなぜか。

A: S&S よりも収益性が低い製品の売上を 100 億円下げており、利益への影響は少ない。

Q: コンプレッサ・タービン事業の上期の営業利益は前年同期比で大幅に増加しているが、下期は大幅に減少する計画になっている。上期の S&S の受注高は前年同期並みだったが、それでも下期は減少するのか。

A: 下期は製品の売上増加と、為替要因により前年同期比で営業利益が減少する見込み。(下期の売上計画は製品を 100 億円下げているが、それでも前年同期比で製品の売上は増加する。)

Q: コンプレッサ・タービン事業において、下期の営業利益が上期よりも増加するのはなぜか。

A: S&S の 6 月末の受注残が増加しているため、下期は S&S の売上高が増加するため。

Q: コンプレッサ・タービン事業の上期の売上高 S&S 比率は 62.6%。下期はこれを上回るのか。

A: 製品の売上高が S&S 以上に増加するため、売上高 S&S 比率は上期よりも低くなる。

2019年12月期 通期見通し 精密・電子事業

Q:この3ヵ月で急に見通しを下げたのはなぜか。第1四半期時点で計画を下げるべきだったと思える。この4-6月でどのような変化があったのか。

A:5月頃に、顧客側で設備投資計画を見直す動きが増加し、投資時期が後ろにずれた。

Q:下期の受注計画は、上期と同水準になっている。延期された案件が12月までに出てくるためか。

A:動き出しそうな案件も一部下期の計画におり込んでいるため。

Q:通期の営業利益計画を下方修正した要因は何か。

A:売上の減少と開発案件の費用増加のため。固定費は将来のシェア拡大のために維持する。

Q:受注計画を下方修正している。計画の修正はどの地域で下げているか。日本とアジアではどちらが多いか。

A:従来からアジアの受注に占める割合は大きいため、アジアが多い。

Q:下期の受注計画を上期と比較すると、コンポーネントは減少しCMPは増加する。動きが異なるのはなぜか。

A: CMPなどの装置の需要は顧客ごとの投資のボリュームにより決まる。業界全体が動いているわけではなく、動きだしそうな投資が一部あるためCMPは上期と比較して下期は50億円増加する見込み。

Q:来期の上期が市況のボトムという意見があるが、どう思うか。

A:来年の上期か下期、その辺りだと思う。

その他

Q:帝国電機製作所との技術業務提携契約について、荏原の目的は何か。年間の売上規模はどれくらいを見込んでいるか。

A:石油・ガス市場向けに当社が持っていなかった製品を拡充した。帝国電機製作所製のキャンドモータを当社製のポンプに搭載し、当社が販売を行う。2・3年後に10億円規模くらいの売上を見込んでいる。

Q:環境事業の50年モデル構想の利益へのインパクトはどのように考えれば良いか。具体的な営業利益率の目標はあるか。

A:50年モデル構想の大きな要素としては延命化(大規模リフォーム)と長期包括がある。延命化は客先にメリットを理解してもらう事が重要で利益率が高い。長期包括は20年程度の長期間に亘り安定的に運転管理を行うもので、効率的なメンテナンス計画をたて、

実施することで採算性を上げていくことが出来る。50年モデル構想が客先に浸透して行くことで、環境事業の営業利益率を上げられると考えている。具体的な目標は、来年発表の新しい中期経営計画の中で発表する見込み。

以上