

2019年12月期 第1四半期 決算説明会 主な質疑応答の内容

<2019年5月14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1四半期の決算概要 全社

Q: 全社の営業利益実績を見ると進捗率が高く見える。計画どおりか。

A: 計画どおり。

2019年12月期第1四半期の決算概要 風水力

Q: 風水力事業の営業利益の結果について、収益性の改善は計画どおりに進捗したか。

A: ポンプ事業ではカスタムポンプを含めて前年よりも収益性が上がっている。サービス&サポート(以下、S&S)の受注も好調であり、悪化の兆候は見られない。

Q: コンプレッサ・タービン事業における製品受注の期ずれは需要環境の変化によるものか。

A: 昨年後半に原油価格が落ちた時期があった。そこで顧客の投資意欲が下がり、その影響がまだ残っている。ただ、足元では原油価格も上がっており、期ずれした案件は年末までに受注見込み。

Q: コンプレッサ・タービン事業は S&S の受注も好調とのことだが、計画比ではどうか。

A: ほぼ計画どおり。今期は上期の売上高 S&S 比率が高く、下期は製品の売上が増加するため売上高 S&S 比率は下がる見込み。

Q: コンプレッサ・タービン事業で工事進行の遅れにより製品の売上が減少したが、製品は S&S と比較すると収益性が低いのでプラスの効果も出て、営業利益は計画を上回ったのではないか。

A: 少しはプラスの影響が出たが、それを含めても全体的にはほぼ計画どおり。

2019年12月期第2四半期(4-6月)の見通し 全社

Q: 第2四半期(4-6月)の全社の営業利益は第1四半期の結果により約40億円の見通しだが、どの程度に落ち着くのか。

A: 例年、風水力事業の営業利益が伸びない時期であることも考慮し、見通しの通り。

2019年12月期の見通し 精密・電子事業

Q: 精密・電子事業の受注計画は期初計画どおりか。

A: 事業部門と各案件の状況を確認した上で期初計画どおりとした。

Q: CMP 事業の第 2 四半期(4-6 月)の受注見通しは第1四半期の結果により水準が高い。下振れリスクはあるか。

A: 第 1 四半期に期ずれした案件は第 2 四半期に受注が取れる見込みであるため、期初計画どおり。案件の期ずれは顧客事由もあるので、リスクが全くないと言う事ではない。

経営方針

Q: 風水力事業の収益性の改善に注力するということだが、足もとの収益性改善のドライバーとその継続性、中期経営計画 E-Plan2019 の目標「営業利益率 8.5%」への蓋然性を教えてほしい。

A: ポンプ事業では市場にもよるがカスタムポンプの S&S が好調で収益性が上がっている。通期でも S&S が悪化する兆候は見られない。また、収益性を上げるために取り組んできたデジタル化や業務改革の成果が遅れていたが、数字として表れ始めている。営業利益率にはまだ課題はあるが、手応えを感じている。

風水力事業の営業利益率 8.5%の実現性については、コンプレッサ・タービン事業でも他社製品への S&S の取り組みなど力強い戦略を推進しながら収益性向上に取り組み、実現を目指したい。

Q: 風水力事業については変革の話が出ているが、環境プラント事業と精密・電子事業についての考えはあるか。

A: 精密・電子事業は市場環境および当社のポジションからみて成長事業であるという認識は変わらない。

環境プラント事業についても、20-30 年に渡る長期契約の事業で、毎年 50-60 億円の利益を出し、荏原グループの収益性を支えている事業であるという認識に変わりはない。

現在、長期の経営ビジョン「E-Vision2030」の策定を進めており、風水力事業、環境プラント事業、精密・電子事業の 3 事業について、この先 10 年後にありたい姿、あるべき姿を検討している。一番の課題は収益性で、特に風水力の収益性の低さは喫緊の課題と認識している。

以上