

2020年12月期 第2四半期 決算説明会 主な質疑応答の内容

<2020年8月11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>

2020年12月期第2四半期の決算概要 環境プラント

Q:4-6月が赤字の理由

A:今期はEPC(プラントの設計・調達・建設)の売上が谷間となる時期。その収益減による。

また、1-6月の営業利益が7-12月と比較して少ないのは、公共事業が中心であることから、年末にかけて売上が増加するため。例年、7-12月の売上が55%を占める。今期は利益がより7-12月に偏重する。

2020年12月期第2四半期の決算概要 精密・電子

Q:S&S案件の期ずれの要因は何か。

A:。コロナの影響により日本からエンジニアを派遣出来なかったため、改造案件を担当していた現地の担当者がCMP装置を立ち上げることになった。その結果、S&Sの改造案件を行う人員を確保できず延期した。

Q:人の移動制限の影響により売上が上がらなかったという理解でよいか。

A:そのとおり。加えて、装置数台の期ずれもあった。

2020年12月期の見通し

Q:3カ月前に予想を取り下げて新たに計画を提示したが、売上・利益に大きな変化はない。3カ月前よりも状況がクリアに見えてきた分野や製品は何か。

A:風水力事業のカスタムポンプ事業とコンプレッサ・タービン事業、精密・電子事業。

3カ月前はコロナや油価下落が事業に及ぼす影響が不透明であったが、今は業績へのインパクトがある程度測れるようになった。顧客の設備投資動向や人の移動制限が事業に与える影響が以前よりも確かに見えるようになっている。

2020年12月期の見通し 風水力

Q:石油・ガス市場のコメント(決算説明会資料 12 ページ)で S&S の実施時期延期や発注遅延とあるが、通期業績予想では CT 事業の売上高は期初計画から 20 億円しか下げていない。営業利益もポンプ事業では期初計画からの変更はなく、CT 事業も 3 億円のみ減少。コメントと営業利益予想とのギャップは、コストダウンで利益を積極的に維持するということか。通期業績予想の詳細を教えてください。

A:S&S の事業規模が大きい CT 事業では、今期に受注して今期に売り上がる S&S は通期売上高の半分で、あとは昨年受注して今期に売り上がるという特殊性がある。従って、今期に受注高が減少しても、売上高はそれほど減少しない。

Q:コロナや景況感が悪化している影響は、来期の営業利益に出るか。

A:来期は、CT 事業に影響が出る。来期の数字はまだ作っていないが、コロナの影響を直接的に受けた標準ポンプ事業や冷熱事業は今期より上振れが考えられ、マイナス要素ばかりではない。トータルでどうなるかはまだ分からない。

2020年12月期の見通し 精密・電子事業

Q:人の移動規制や渡航規制の影響は 7-12 月も変わらないか。

A:7 月以降、状況は大分落ち着いてきた。2 週間の隔離生活は求められるが、一部の地域へは日本からエンジニアを派遣することが出来る。7-12 月は 1-6 月に出来なかった S&S の改造案件に取り組むことが出来る。

Q:7-12 月の CMP の受注高は 1-6 月よりも 1 割程度増加する。その要因は何か。

A:単純に顧客の設備投資のタイミングによるもの。

Q:評価機は増えているか。

A:新しいテクノロジーに挑戦する顧客が増加すると評価機が増える。

その他

Q:コロナの影響で ESG を口にする企業が増えてきた。一部の大手石油メジャーは 2030 年までにガスなどの生産を減らしたいなどと言っている。現実化すれば彼らの開発ペースが大きく変わり、荏原のコンプレッサやクライオジェニックポンプなどにも影響が出る可能性がある。これについて、社内で議論はされているか。

A:長期的にみると世界は石油由来のプラスチックを減らさざるを得ない状況にあるということについては社内でも議論している。石油由来でないものが必要になるのでそこにチャンスを見出したい。中期的には廃プラスチックの問題があるが、燃やすのではなくケミカルリサイクルで当社の環境プラント事業にチャンスがある。

エチレンや石油化学系の産業が急激に縮小するとは考えていない(当社の石油・ガス市場向けの製品はダウンストリーム向けが中心)が、今後 30~40 年で考えれば石油化学製品の需要減退により設備投資が減少し、当社の売上規模が縮小することは起こり得る。それに対して、チャンスを見出すことと対策を講じることの両方を行い、しっかり事業を継続していく。また、新規分野にも参入していく。

Q:ERP は前回の中期経営計画(E-Plan2019)を策定する際に決めた話か。それとも今回の中期経営計画(E-Plan2022)スタート後に ERP が必要な状況になったのか。

A:昨夏から本格的に ERP のプロジェクトを立ち上げ、計画を立てた。E-Plan2022 の経営計画数値にも反映している。

Q:ERP により各事業の採算が明白となり、ビジネスモデルを入れ替えるという理解でよいか。

A:ERP 導入とビジネスモデルの入れ替えは関連しない。既存システムで、各事業の損益・収益性は見えている。

以 上