

2023年12月期第2四半期決算説明会 質疑応答の内容

<2023年8月14日に開催した決算説明会における質疑応答の概要です>

**質問者1**：初めに、精密・電子事業は、外部環境から見ても、より厳しくなっているのはわかっているが、御社では3カ月前と比べて、特にどの辺りで受注がより厳しくなったのか、もう少し詳細を教えてください。

一方で、修正した計画を見ると、下方修正はしたけれど、3-4Qは1-2Qからは回復する前提になっている。ここは、市場環境を考えると達成にリスクがあるようにも見えるので、市場は厳しい、今年戻らないという発言の一方で、3-4Qの受注は回復する見立てになっている点を含めて、ご解説いただきたい。

**戸川**：一点目の、1Qと比べて厳しくなっている2Qの市況の見立てについては、確かに市況は厳しくなっているが、少しは落ち着いてきていると捉えている。1Qでは一部でキャンセルがあったが、2Qではキャンセルがなくなり、納期の延期に変わってきている。そのような意味で、少し落ち着いてきている。それを計画に反映している。

2点目の3-4Qの回復については、受注が3-4Qに回復する見込みだが、現在の市況を鑑み、全体の受注状況を再度見直した。市況は厳しいが、1件1件の案件を見直して、今回の計画を立てているので、市況とは多少違うかもしれないが、受注の業績予想の達成は可能だと考えている。

**浅見**：どこが変わったのか、どの部分でより厳しくなったのかについて、可能な範囲でコメントしてほしい。

**戸川**：報道にもあるように、お客様の計画が後ろ倒しになってきている点や、減産が実際に起こっている点を踏まえ、厳しくなっていると捉えている。

**質問者1**：追加で、3-4Qは案件を1件1件見て積み上げているという話があったが、中国市場が逆に良くなっていることは、荏原にとっても言及するほど支えになっているか。それとも、荏原の場合、中国の構成比はそれほど高くないので、中国の下支えはあまりないが、3-4Qはボトムアップで積み上げると、これぐらいはいけるという見立てか。

**戸川**：中国は、活況だと考えている。前中期経営計画 E-Plan2022 で、営業力を強化した結果、受注が取れるようになってきており、受注に占める中国の割合も 2 ポイントだが、上がっている。中国の活況、以前よりも受注が取れることを加味し、このような計画とした。

**質問者 1**：2 点目は、エネルギー事業の受注 300 億円の上方修正の要因について。本体とサービス&サポートでそれぞれ、見直し比較でどれくらい増加したか。その辺りを解説いただきたい。

また、エネルギー事業は利益も上方修正しているが、サービス&サポートの売上が上方修正されている点以外に要因はあるか。

エチレンプラントなどは景況感が悪化し、むしろこれからサービス&サポートのモメンタムが落ちる可能性もあるように思える。この辺りのリスクも含めて、サービス&サポートの状況を中心にご解説いただきたい。

**宮木**：受注の上方修正 300 億円は、大部分は製品で、製品の受注が計画よりも大きく、特に 1-2Q で進捗した。大部分は新規製品の受注による上方修正。

営業利益の上方修正は、御指摘の通り、多くはサービス&サポート。特に昨年来実施している価格改定が、お客様にも受け入れられ、そこの貢献が大きい。ただ、製品のほうでも、これは前回の E-Plan2022 からの取り組みの一つで、選別受注および設計も含めたフロントローディングと呼んでいるが、製品事業における利益の改善が功を奏しており、これも今回の営業利益の上方修正に寄与している。

エチレンも含めた景況関係については、今年の計画の前提として、昨年はコロナが明け、何年もメンテナンスや定期補修ができない状況にあったお客様からの特需があったが、今年はそれが一服し、通常の状態に戻るという見立てがあった。それが、1-2Q では昨年からの活況が継続している。ただ、3-4Q に通常の状態に戻っていくという点については、既に中東を中心にフィールドサービスなどで、景況の悪化というよりも、通常の状態に戻っていく動きが見られ始めており、それに鑑みて、今期の通期受注を見直した。

**質問者 2**：1 点目はエネルギー事業について。期初時点では、次世代エネルギー向けの投資やサービス拠点の統廃合などの構造改革で費用が発生していくとの話だった。2Q の費用の出方は、おおむねインラインだったか。

今回の説明にあった、サービス&サポート拠点の最適化について、今年度の 3-4Q にかけて期待できるものがあるかどうか、その辺りにも言及いただきたい。

**宮木：**まず、構造改革等の費用については、今期の営業利益予想が前年を下回る要因として2月に説明したが、一つはサービス&サポートが特需のある状態から通常状態に戻る、二つ目は新規エリアへの投資、構造改革。

1点目のサービス&サポートについては、先ほど説明した通り、期初の想定ほど、通常状態には戻っておらず、今回の上方修正の主因となっている。2点目は先ほどの質問で指摘いただいた構造改革。拠点の統廃合は、当初の計画通り順調に進捗しているが、費用の出方は、当初3Qに予定していたカナダの拠点の閉鎖を前倒ししており、費用を1Qに計上している。

全体としては、E-Plan2025の3年間で、具体的な拠点は言えないが、今回の一拠点だけではなく、全体を見直した上で、拠点の統廃合をさらに進めていく計画。

**質問者2：**2点目は、精密・電子事業について。先ほどのQ&Aの中で、受注高の見通しは個別案件の積み上げと説明いただいたが、コンポーネントの製品群は、お客様に幅広く納入されていると理解している。その観点で言うと、今回の3-4Qのコンポーネントの業績予想、特に受注高の確度をどのように考えているか。例えばメモリとか、用途により3カ月前と比較して濃淡があると思う。その辺りにも触れていただきたい。

あわせて、営業利益増減要因分析の収益性要因について説明いただきたい。1Qではサービス&サポートや製品ミックスを収益性悪化要因として説明していたが、2Qでも、各々の要素が入っているのか、サービス&サポートの変化等々だけにとどまっているのか、もう少し説明いただきたい。

**戸川：**まず、コンポーネント事業の受注予想は、メモリは、どちらかというとも1Qよりも少し悪い方向にいており、一方で、ロジック系は、ある特定の分野にはなるが、最先端のものは少し動き出したかなという状況。そのような状況の中で、結局はお客様が使用する半導体製造装置に付随していくものなので、やはり需要の影響は受けてしまっている状況。それを個別に見ていった結果、装置と比べて若干下方修正としている。

2Qの収益性は、1Qからあまり変わってはおらず、サービス&サポートが計画よりも弱含んで進んでいる。また、1Qでプロダクトミックスの説明をしたが、2Qにおいても、収益性の高いものの3Qへのずれや収益性の低いものの3Qから2Qへのずれがあり、製品ミックスにより、2Q時点では収益性がまた落ちてしまったという状況。

**質問者2：**最後の点で確認だが、製品ミックスは、3Q以降は徐々に減益要因幅が縮小する、もしくは増益として効き得る可能性があるかと受けとめてよいか。

**戸川：**そのように考えている。

**質問者 3：**2点伺いたい。一つは、最初の質問者の方の続きかもしれないが、エネルギー事業のサービス&サポートの採算性は、売価の改定ができたという話だと思うが、1-2Qの営業利益率は9.2%で、通期では少し落ちる。この売価の改定、もしくはサービス&サポートが好調という議論は、1-2Qで終わりか。もしくは3-4Qは数量も減るし、売価も弱いのか。

**宮木：**まず、価格の改定効果については、これは昨年来からやっており、現状も改定をしたままなので、これによる寄与は、1-2Qだけではなく、3-4Q、また今後も含めて継続させていきたい。

その中で、1-2Qの営業利益率が9.2%、通期は8.8%の差異を指摘していると思うが、まず一つは、今期の着地に関しては、手持ちの案件について精査をしている。

二つ目は、全体感としては、9.2%から8.8%に収益性が悪化するというよりは、事業全体として営業利益率は9%前後に落ち着くという見方をしている。したがって、3Qに入って特に悪い案件が出てくるということではなく、今の見通しでは全体として145億円の営業利益を通期で出して、営業利益率としては9%前後、1-2Q並みに落ち着くという理解でいる。

**質問者 3：**今のペースが続けば、E-Plan2025の全社ROIC目標の10%は事業としてもクリアできるか。それとも、まだ少しハードル高いか。

**宮木：**E-Plan2025では、エネルギー事業として、2025年に営業利益率12%という目標を掲げている。E-Plan2025の説明会で話した通り、この3年間をより一層の収益性改善の3年間、さらに成長事業への転換の3年間と位置づけている。その中で、2023年と2024年でやるべきことをやり、費用を出した上で、2025年には営業利益率12%を達成していく。今期の着地は9%前後だが、今年と来年でやることをやった上で、25年には営業利益率12%を達成できるものとして、事業を進めている。

**質問者 3：**2点目は、建築・産業事業の中国の売上収益について伺いたい。マーケット環境としてはコロナが明けたと言っているが、中国の建設投資に関しては、あまりいい話が出てこない。

荏原では、建築・産業事業の中国における増収要因はマーケット要因か、それとも営業努力によるものという理解か。マクロの話と荏原の動きが合っているのか、違っているのかについて、コメントをいただきたい。

**永田：**中国の市場環境はマクロでは指摘の通り、あまり良くない状況。それは、一部のお客様で資金繰りが苦しくなっている点などにも反映されている。

一方で、当社の業績としては、前年にロックダウンがあり、そこと比べると良いということもあり、また、一部の産業分野では、まだ投資が継続していて、その部分の取り込みが出来ている。市

場環境としてはあまり良くないが、一部の産業や政府の投資案件などの一部動いているところで、当社の事業としては受注・売上に繋がっているというのが現状。

今後に関しては、まだ安心できないところもあり、3-4Q、来期に向けては注視していきたいと考えている。

**質問者 4**：3点ほど伺いたい。一つ目は、精密・電子事業の、特に CMP 装置の売上状況について。3カ月前に、お客様側で検収が進まず、売上が上がりにくい状況が続いているとの話があったが、2Q 時点ではどうなっているか。また、見通しとして何か変わった部分はあるか。

**戸川**：2Q もあまり状況は変わっていない。

お客様が急いで装置を立ち上げる状況にはなっていないため、検収の状況が大きく変わったということはない。ただ、1Q 時点で説明した未検収のものについては、現時点では 100% 近く、検収はあがっている。

ただ、1Q、2Q と続々と出荷をしていることもあり、通常よりも検収に時間がかかる状況はまだ変わっていない。

**質問者 4**：2点目は、今回、精密・電子事業の設備投資の見通しを約 100 億円下げている背景。仮に後ろにずれている場合、来期にその分が入ってくるので、今後 2 年ぐらいは同水準になるのかなど、今期の考え方と今後 2~3 年の見方を教えていただきたい。

**戸川**：今期予定しているのは、熊本では CMP の生産棟、藤沢では装置系の開発棟の建設。計画通り執行しているが、熊本の CMP の量産・生産棟は、費用の発生が今期から来期にずれてしまい、100 億円ほどその影響が出る。来期はそれが実際に費用として追加されるので、この 2~3 年で見れば、計画に大きな変更はない。

**質問者 4**：補足で、これをずらした背景は、何か意図的なものか、もしくは外部要因による、仕方のないものか。何か意図があるようであれば伺いたい。受注が思ったよりも弱いので、少し先延ばしにしたとか、そういった理解をしたほうがよいか。

**戸川**：計画通りにやりたいと思っているが、外部要因として、納期遅れや資材高騰による入手性の悪化などにより少し遅れている。当社としては、計画通り、なるべく早く完成させたいと考えている。

**質問者 4：**3点目は、決算説明会資料の22ページで、セグメント別のWACCを出しているが、現状のセグメント別のROICの水準について、コメント出来ることはあるか。可能ならば定量的に、各事業はどれくらいというコメントをいただけると嬉しい。

**浅見：**当社は今年の1月から5セグメント、5カンパニー制に変更し、ROICを起点に経営するにあたり、ROICとWACCをきちんと見ながら事業戦略を考え、実行していくことに取り組んでいる。

まだ今年は初年度で、試行錯誤しながらやっているもので、それを1年、2年と行い、安定してきて、これで大丈夫だという状況になったら、事業別のROIC等を公表したいと考えている。今日の時点では、開示する段階にはないのご理解いただきたい。

**質問者 5：**一つ目は、今年度の3-4Qの精密・電子事業の営業利益率だけを捉えてみると、期初は14.7%で、180億円の営業利益計画だったが、5月に240億円に変わり、今回は234億円になっている。利益率は、期初計画比で徐々に上がってきている。案件のミックスやサービス&サポート比率の説明になるのかもしれないが、3-4Qに、このような利益率が本当に出るのかという不安と、期初の想定とは何が違って、3-4Qの利益率がこれほど上がるのかを解説いただきたい。

**戸川：**案件ミックスの要因が一番大きいと考えている。2Q頃から少し案件ミックスが改善し、ある程度、利益の出るものが売り上がっていくと想定していたが、どちらかというとも利益率の悪いものから売り上がっていくような状況だった。3-4Qに関しては、利益率の良いものの割合が増えてきている。

サービス&サポートの影響は、例年と比較すると今年は1年を通してそれほど変わらないと見込んでいる。原因は、お客様の稼働率がなかなか上がってこないため。例年は3-4Q、特に12月にかけて、駆け込み需要のようなものがあり、かなりサービス&サポートの売上収益や利益が増える。今期も若干はあると思うが、その辺の影響は例年に比べて小さいと考えていて、結論としては、案件ミックスの状況により、このような形になるとご理解いただきたい。

**質問者 5：**案件ミックスの違いとは、どのような違いがあるのか、もう少し何か補足いただけないか。

どのような種類の機械だと、こう違うとか、どのようなお客様だと違うなど。地域やお客様ごとに、同じお客様でもタイミングにより違うなど。

**戸川**：装置とコンポーネントを比べると、ミックスの違いは、CMPなどの装置のほうが大きく出る。どのような違いからこの案件ミックス、利益率の違いが出てくるかといえば、プロセスの種類毎に、オプション等の搭載状況などにより変わってくる。オプションは比較的利益率が良い。

あとは、お客様の購買力。大手のお客様ほど、価格交渉は厳しいものがあり、それが反映されている。

**浅見**：少し補足すると、お客様ごとにかなり収益率に差があると理解いただくと良い。当社では、CMPの場合は特に、どのお客様が荏原を使ってくれているのかが、ある程度決まっていて、売上がいつ上がるのかは、そのお客様が投資をするかどうかで決まってくる。

そして、そのお客様の収益性も、先ほど戸川が説明したように、オプションや装置の仕様により変わってくる。1-2Qは収益性が低いお客様のポーションが大きく、3-4Qに向けては、相対的に1-2Qよりも収益性の高いお客様の割合が増えていくとご理解いただきたい。

**質問者5**：わかった。もう1点、これは浅見さんに伺いたいですが、新しい社内管理体制になってから半年が過ぎたが、やってみてどうか。手応えや良かったこと、悪かったことはあるか。

例えば、風水力時代はバラバラだったポンプと冷熱などを一体で運営できるようになったなど、事象としては理解をしているが、実際に半年間走っていくのを見ていて、何か感じたことはあるか。このままいくと、精密・電子事業は中期経営計画の目標達成に向けて、結構大変なハードルが残ってしまう。

逆に、風水力と環境でもう少し積み上げることが出来れば、何とかかなると思う。そのような意味も含めて、新しい仕組みにして半年が経ったが、振り返ってみるとどうか。

**浅見**：二つぐらいある。一つは、エネルギー事業。

カスタムポンプ事業のオイル&ガスと、コンプレッサ・タービン事業は同じ対面市場に向き合っていたが、以前は見積などのお客様対応において、ほとんどコミュニケーションがなかった。宮木がトップとなって以降は、カスタムポンプとコンプレッサ・タービンのマンスリーミーティングを統合し、エネルギー事業のマンスリーミーティングを始めた。この統合により一体感が創出された。

また、これまで、コンプレッサ・タービン事業の経営陣は中国のカスタムポンプ拠点やエネルギー事業をやっているもう一つの荏原のグループ会社に行ったことがなかった。彼らがそれらを見て、利点などをきちんと認識できたので、エネルギー事業として、エネルギー市場に向かうポテンシャル、可能性を感じた。

もう一つは、インフラ事業。インフラ事業の海外はカスタムポンプの一部という形で事業を展開していた。今は、インフラ事業のプレジデントのもと、カスタムポンプの海外案件、カスタムポンプの中国やベトナムの子会社等の案件も含めて、「インフラ」というキーワードで対応や戦略を考え始めている。いいことだと思っている。

建築・産業事業では、特に産業用のポンプでカスタムポンプか標準ポンプかに関わらず、ダイレクトにお客様にアクセスをしている。また、冷凍機や冷却用の水ポンプなどをソリューションとしてどこかに適用できないかという動きも出てきている。そのような点でも、新しい体制に変えて本当に良かったと実感している。

環境事業は、昨年から話をしている通り、自分たちの取りたい案件が取りにくくなっている。そこを確実に取っていく。また、オペレーション&メンテナンスを含め、受注時の適切な価格提案や受注後の計画的な予算実行による収益性の確保に引き続き注力していく。課題はまだ多いが、25年度には収益性を良くし、自分たちが取りたい案件が取れるよう、しっかりやっていく。

**質問者 6：**エネルギー事業は、市場環境として、LNG 市場で北米案件が活発という話と、石油・ガスのダウンストリーム市場で動きが見られるという話があり、1-2Q の受注が前年同期比で大きくプラスになり、通期の見通しも上方修正した。この継続性について教えていただきたい。3-4Q もしくは来期を見ていったときに、まだ増えていくようなイメージがあるのか、もしくは、3-4Q は前年同期比フラットなので、今ぐらいの高水準が続くと見ているのか。また、それは原油価格や LNG のプロジェクトからある程度見えているのか。先ほど、コンプレッサ・タービン事業との一本化の話があったが、それらを含め、引合い状況からどのように見ているのか。

エネルギー事業の営業利益については、先ほど S&S と値上げの話があったが、活況な LNG やダウンストリームの売上収益や営業利益への貢献は、リードタイムの観点から、今期は部分的か。

受注の見通しと、売上収益・営業利益へのイメージについて、教えていただきたい。

**宮木：**まず、継続性については、ご指摘の通り、LNG と石油、これはダウンストリームというよりも、エチレンを中心とした石油化学だが、この二つが、堅調および活況。

LNG は、今後、既存のオイル&ガスから新エネルギーに移行する際のブリッジ的な役割を持つものであり、より CO2 負荷の低いオイル&ガスエネルギー源でもある。



また、ウクライナ・ロシアに起因するエネルギーセキュリティの問題で、パイプラインに代替する形で市場が伸びている、コンプレッサのみならず、LNG 基地でのクライオポンプ需要もあり、依然として継続性はあるというのが当社の見立て。

石油化学のエチレンを中心とした部分で、昨年から大きく受注が伸びている要因としては、世界的な人口増と新興国の生活水準の上昇による石油化学製品の需要増加がある。昨年はコロナ明けで、お客様の投資判断がかなり手控えられていたが、今年は投資判断がなされ、案件が出てきている。

需要がベースにあり、お客様が投資判断をしているので、今年、来年と継続性がある。一方で EV を中心とした石油精製は、メガトレンドと同じような方向性を示していて、以前ほど出てきていない。そこは、当社の見立て通りで、今年、来年では、ある程度の継続性はあると考えている。

二つ目の利益貢献については、LNG や石油化学のお話は新規製品、つまり製品事業のお話し。ご指摘の通り、製品事業になると納期が長いので、4Q 以降から来年にかけて利益貢献する。

ただ、来年はサービス&サポートの市場環境がノーマルに戻っていく。製品の利益貢献はあるが、サービス&サポート市場がノーマルに戻っていく中で、事業全体としてどうかということになる。全体感としては、説明したとおり。

**質問者 6：**補足で、LNG のプロジェクトは、今日、明日つくるという話ではない。2024 年から 2026 年くらいを見て、プロジェクトに紐づけて考えたときに、ある程度見えるという理解でよいのか。

**宮木：**ご指摘の通り、当社がお客様と話をする中でも、計画としては、2026 年、2027 年も含めて、これだけあるというのが見えている。私の説明は、今年、来年だけではなく、2026 年、2027 年ぐらいいも含めた上での説明。

**質問者 6：**もう 1 点、決算説明会資料の 23 ページの SKF 社からのポンプ事業の譲受について、この規模感を伺いたい。

これまでも、Hayward Gordon 社などいろいろな M&A をしてきて、じわじわと規模が拡大している印象。この効果が実際に見えてくるのは来年からだと思っているが、何か伺えることはあるか。

**永田：**この M&A の案件は、規模としては、従来の Hayward Gordon 社や Vansan 社に比べると小規模で、現状の売上規模としては 10 億円程度。

当然、当社としてはこれを取り込み、さらにシナジーを出して成長させていくことが視野に入っている。特に日本や中国など、彼らが今までやってきていないような市場に向けて、当社の販売ネットワークを使って広げていく計画。

**質問者 7：**値上げについて、特にどの製品で営業利益に貢献したのかを聞きたいのが1点。それから、エネルギー事業で、主にどのような製品が売上収益に寄与したのか。先ほどコンプレッサやポンプとの話があったが、改めてその2点を確認させていただきたい。

**浅見：**最初の値上げの質問は、全社にわたっての質問という理解でよいか。

**質問者 7：**そのとおり。

**浅見：**基本的には、エネルギーや電力等の費用や原材料費が上がったことを受けて、当社も値上げをせざるを得なかった。標準ポンプや精密・電子事業の全製品、そして、エネルギー事業の全製品、基本的には全製品とお考えいただきたい。

環境事業では、物価が上がった場合には値上げを認められるので、同様のことがなされていると考えたい。

つまり、基本的には本体、それからサービス&サポートも含めて、お客様とある一定期間、固定価格の取り決めをしている場合を除き、交渉可能なところ、販売価格を変えられる部分については、お客様とコミュニケーションを取り、認めてもらい、値段を上げている。

エネルギー事業でも同様に、新規の本体、サービス&サポートの両方を値上していると私は理解している。

宮木さん、質問に対してさらに答えられることがあればお願いしたい。

**宮木：**エネルギー事業の製品は、コンプレッサとポンプと先ほど説明したが、具体的には、石油化学向けやLNG向けのコンプレッサ、石油化学向けの高圧ポンプ、LNGの受入基地で使われる、クライオジェニックポンプがあり、値上げをした。

**質問者 8：**決算説明会資料の23ページについて伺いたい。エネルギー事業の右側のサービス&サポート拠点の最適化のところで、全体的な背景としてこういうことにあるから拠点の移設や閉鎖をしているなど、もう少し詳しい説明を伺いたい。要は、どういう狙いがあるのか。

同じ23ページ、左側の工作機械関連の事業譲受についても伺いたい。そもそも、荏原は工作関連をあまりやっていないイメージがあったので、その工作機械市場について、どれぐらいの市場と捉えているのか、今回の買収も含めて、工作機械向けについて伺いたい。

**宮木**：エネルギー事業について説明する。背景は大きく二つあり、一つは、納入先のお客様に近いところに、修理工場やスーパーバイザーおよびフィールドサービスの人を派遣する拠点としてサービスセンターを設けるのが当社のビジネスモデル。

エリオットグループのコンプレッサ・タービンを中心としたサービスセンターだが、そのような背景があり、昔は、石油化学や石油精製は日本もそうだったが、中心地は欧米が中心で、それに付随して、特にアメリカに多く配置し、ヨーロッパにもあるというのがこの成り立ち。

その石油化学、石油精製の中心が、かつての欧米から、アジアやより高付加価値の製品を志向している中東、こういったところに、大きなビジネスのモメンタムが移っていることが大きな背景。

それに伴い、当社がお客様の近くに拠点を設けてサポートをするという観点で、かつての集積地から新しい集積地に移設していくということがまず大きな1点目。

2点目は今回の事業再編で、エネルギー事業となり、先ほど浅見が説明したように、コンプレッサ・タービンだけでなく、カスタムポンプもということになった。それをお客様視点、マーケット視点で考えたときに、どういった形のサポートをするのがいいか、従来のコンプレッサ・タービンとカスタムポンプの拠点をどういった形で統合するなり、活用していくのがいいかということ。

その2点で、今回のE-Plan2025の3年間で統廃合と最適化という言葉を用いて、前に進もうと考えている。

**永田**：当社の工作機械向けの事業については、今現在でいうと、日本国内の一部のお客様に、限られた製品を収めているが、全体に対するシェアは大きくない。

今回買収した目的は、その製品群の拡充と、SKF社は欧州ではかなり高いシェアを持っているので、そのシェアを取り込むとともに、彼らの製品群を使って、当社として販路を持っている日本・中国等の市場に入り込むこと。

全体の市場としては、数百億円の市場と見込んでいて、その中でシェアを取っていくことが今回のM&Aの目的。

**質問者8**：日本も、との話があった。日本には工作機械のいろいろな会社があるので、ある程度市場としては有望だと思っているが、その辺りはどのように考えているか。

**永田**：もちろん日本、アメリカ、ドイツ、中国辺りが市場としては大きく、当然、日本は工作機械メーカーがたくさんあるので、非常に有望だと考えている。

**浅見**：荏原のブランド力や持っている販売チャネル、お客様との関わりを生かして、グローバルでの事業拡大に繋げていきたいと思っている。

以 上