

【2021 事業計画推進状況説明会(機関投資家・アナリスト向け)】

[イベント名] 2021 事業計画推進状況説明会
[開催日] 2023 年 4 月 5 日
[回答者] 取締役社長 CEO 泉澤 清次(以下、泉澤)

<質問者①>

Q: 説明資料7ページの2021事業計画最終年度である23年度の事業利益の考え方について聞きたい。事業利益率7%という事業計画目標には変更ないと理解しているが、23年度に一過性影響があると事業利益目標は達成できないことになるのか。それとも、一過性影響があったとしても、その他の改善が寄与して事業利益目標達成は十分射程圏内なのか。

泉澤: 決算発表前なので細かい数字の説明は差し控える。説明資料7ページの $\pm\alpha$ には、為替影響、アセットマネジメント、その他の一過性影響などが含まれる。コロナ回復・既存伸長、サービス拡大、課題対策・構造転換に関する成果の獲得はある程度見えてきているが、 $\pm\alpha$ がどの程度発生するか、現在精査しているところである。

Q: コロナからの回復や既存事業の伸長は、材料費高騰の影響もあり22年度までは想定より進捗していない部分もあったかもしれないが、航空機の機体事業はこれから回復が進むだろうし、23年度には大きく挽回できるとの理解でよいか。2021事業計画で定めた各施策はインラインの進捗であり、 $\pm\alpha$ の為替影響・一過性影響・成長投資他の部分で変動があるかもしれないということか。

泉澤: コロナ回復については、マーケットはかなり回復しているものの、材料費高騰等があり、21年度・22年度は回復が限定的である。但し、23年度には材料費等の高騰影響の販売価格への転嫁による効果が、通年で現れると思っている。また、航空エンジンはコロナ前水準に回復してきているが、航空機の機体事業の回復にはもう少し時間がかかると予測している。

Q: CO2回収事業について聞きたい。説明資料19ページによると、2022年12月時点受注済FSのCO2回収量のうち米国分約30百万トン/年を処理するために必要な金額は約3,000億円であるが、米国IRA成立により約4兆円規模に拡大する可能性があるようだ。一方で、MHIはCO2回収関連の中期的な売上高見通しとして市場拡大と同程度の伸び率を想定していないように思う。米国のCO2回収市場のうち、MHIの事業として獲得できる部分はどれくらいあると思うか。

泉澤: 19ページで示している約3,000億円は、約30百万トン/年のCO2を処理するために必要な費用である。これはCO2を回収・輸送・貯留するためにかかる費用を約65ドル/トンとして算出したもの。このうち、当社の事業範囲がどれくらいになるか明確にすることは難しい。CO2吸収液や設備投資といった内容からすると10%程度だと考えている。そのうえでどの程度のシェアを当社が獲得できるかによって、当社の事業規模が決まってくる。IRA成立により事業成立の予見性が高まっているため、これから見極めていきたい。

Q: CO2回収におけるMHIのシェアは高いので、将来的にもシェア50%程度がターゲットになるのか。

泉澤: そのくらい意欲的な目標を立てたいと思っている。また、CO2回収市場における当社事業範囲として10%はミニマムであり、更に範囲を広げることも考えていきたい。

<質問者②>

Q: 2021事業計画目標の事業利益率7%について、1年前の事業計画進捗説明時と比べて達成確度は高まっているのか。1年経過して目標利益率に対して自信を高めている部分と、よりリスク視しないといけないと考えている部分を教えてください。

泉澤: コロナからの回復については、航空機の機体事業は戻りが遅いものの、全体としては回復してきている手ごたえを感じている。サービス拡大も含め、既存分野は計画どおり進捗している。材料費高騰で利益が下がった部分はマイナス要素だったが、販売価格への転嫁の効果で回復できると考えている。

リスク要因としては、為替影響、プロジェクトの損益悪化等の一過性影響が挙げられる。

Q: 長期的な成長ストーリーについて教えてください。CO2回収事業で23年度売上:500億円、30年度売上:3,000億円という目標を掲げていたと思うが、見方に変化はないか。IRA成立を追い風として事業規模が増えるポテンシャルを感じているか。また、防衛については防衛力整備事業費が増えるが、MHIの売上高はどの程度増加する可能性があるのか。

泉澤: 30年度売上3,000億円は、CO2回収事業だけでなく、エナジートランジション全体としての目標値である。CO2回収に関しては、FS(Feasibility Study:事業化調査)がかなり増えてきているため、この分野に関しては当初の想定より増加していると感じている。また、CO2回収以外ではガスタービンが想定より伸長している。トランジションの中で、CO2回収装置を将来的に追加できることや燃料を水素に転換できることなどが高く評価され、ガスタービンのマーケットは想定よりも堅調に推移している。そのため、エナジートランジション全体で言うと、若干強含みと思ってもらって良いと思う。

防衛に関しては、国がどのような装備品をいつ必要とするかによるため、予想が難しい。但し、防衛予算がGDP比1%から2%になれば、それに呼応して当社の事業規模が2倍になることはないと思うが、10~20%の増加率ということでもないと思う。

<質問者③>

Q: CO2回収装置を追加できることや燃料を水素に転換する可能性を踏まえて、ガスタービンが想定より伸びているとのコメントがあったが、説明資料16ページにある25年度までの売上高推移を見ると、まだ大きく伸びる姿が見えてきていないように思う。CO2回収装置の追加や水素への燃料転換にともない、ガスタービンの売上高が伸びてくる時期はどのくらいの時期を想定しているか。

泉澤: 説明資料16ページはガスタービンの売上高を示しており、当初ガスタービンの事業規模は横ばいで推移すると想定していたが、現状では19年度から25年度で右肩上がりに徐々に伸びていることが分かる。これは、石炭火力からガス火力への代替需要の部分もあるが、将来的にCO2回収装置を追加する、燃料を水素に転換するという選択肢があるため、今のタイミングで投資をしても大丈夫であるという判断が働いていると考えている。明確にどちらの効果と区分することは難しいが、伸びているとは思っている。

Q: ガスタービンについて、中国での伸びも期待できるか。また、水素やCO2回収は欧米での伸びをMHIが享受するイメージでいたが、地域的な違いがあれば教えてほしい。

泉澤: 中国からの引き合いは増えてくるだろう。米国、中南米は現在も底堅い。今後伸びを期待しているのは、中東、アジアである。欧州は当社のシェアがあまり高くないため、あまり寄与しないと思う。

Q: 社会インフラのスマート化の進捗状況、売上高の見通しを教えてください。2021事業計画で30年度に売上7,000億円を目標としていたが、今回の説明資料で今後伸ばしていくとあった物流知能化等の目標を積み上げても、従来の目標値との間にはまだ乖離がある。今後、他のアイテムで伸ばしていく計画があれば教えてください。

泉澤: 直近で伸びているのは、今回説明した物流・データセンター・冷凍冷蔵倉庫などの省エネ化、自動化の分野であり、この分野は底堅く推移している。一方で、計画より遅れているのは自動運転の領域である。

当初M&Aも含めて検討していたが、コロナ等の影響もあり、当初想定していたほど進んでいない。社会インフラのスマート化全体での進捗を加速させる必要があると捉えている。

<質問者④>

Q: 2021事業計画目標の一つであったROE12%が今回の説明資料には記載されていないが、目標として取り下げたわけではないか。

泉澤: 代表例として事業利益率目標を取り上げただけである。ROEの目標を取り下げたわけではない。

Q: 20年度の売上高3.7兆円に、説明資料8ページの各施策の効果(3,800億円+2,200億円)を足すと、23年度は売上高4.3兆円、事業利益3,000億円という計算になる。一方、説明資料7ページの棒グラフにある $\pm\alpha$ (為替影響・一過性影響・成長投資他)以外の数値を足していくと23年度の事業利益は2,800億円となる。この差はどう考えたらよいか。

泉澤: 2021事業計画策定時と現在を比較すると、為替の前提が大きく変わっている。この変動をどう評価するか悩ましい。売上高4兆円、事業利益率7%をベースとしながら、為替影響を加味して、23年度のガイダンスを精査している最中である。決算発表前なので、数値の取り扱いが難しい部分もあるということをご理解いただきたい。

Q: 説明資料7ページの $\pm\alpha$ (為替影響・一過性影響・成長投資他)の規模感はどのくらいか。グラフの縮尺どおりに読み取ってもよいか。

泉澤: その他の項目も含めて概括的な説明を意図している。細かい数値はこれから精査することになる。

<質問者⑤>

Q: 日本でも水素供給網に今後15年間で15兆円の投資を検討する話が出ているが、MHIの事業計画にどのような影響が及ぶのか教えてください。

泉澤: 実際に投資内容が見えてくると、当社の事業計画には追い風となり、案件の具体化が進むことになると思っている。2021事業計画策定時には、まだ日本の水素関連の投資は見えていなかったもので、事業計画にもあまり大きくは入っていない。具体的な投資が進んでくると、当社が関与する案件も増えてくるだろう。但し、水素はコストも含めて見極めが必要であると考えている。

Q: 現時点では、15兆円の投資計画が決定したら、どの分野でどのくらいの影響があるというところまでは見通せないのか。

泉澤: 然り。特に、日本は再生可能エネルギーが決して安くない。欧州のような水素製造方法、供給方法にはならないだろう。日本に適したモデルが必要になると考えている。

Q: 水素における日本に適したモデルとは、どのようなものをイメージしているのか。

泉澤: 欧州ではパイプラインで水素を運ぶこともできるが、日本では地産地消のイメージを持っている。例えば発電所など使う場所に近いところでLNGを改質したり水電解することで水素を製造することが、既存インフラの活用するという観点からも、先行するだろうとみている。その際にどのようなビジネスチャンスがあるか、よく見極めたい。水素供給網に関しては、人によってさまざまな意見があるので、一つの見方だと思ってほしい。

Q: イメージする水素における日本モデルが実現した場合、MHIで一番期待できる事業は何か。

泉澤: 一つは水素焼きガスタービンである。また、開発中のため詳しくは言えないが、当社独自の水素製造の仕組みもある。成立すれば、かなり効率よく水素を製造することが可能となるため、期待している。但し、開発にはもう少し時間がかかる。

<質問者⑥>

Q: 説明資料10ページのサービス売上の棒グラフのうち、上半分(水色)部分の具体的な中身を教えてください。

泉澤: 棒グラフの下半分(青色)には、伸び率の高い事業(GTCC、機械システム、物流機器)が含まれている。それ以外の事業においても、CTO傘下の部門が中心となって全社的にサービス拡大のプログラムを進めている。従来は買い手の求めに応じて物品を売ることが中心であり、あまりサービス事業を行っていなかった事業について、かなり力を入れてやってきている。それが棒グラフの上半分(水色)になる。例えば、オンラインのモニタリングシステムやARを使用したサービス事業など。

Q: 三菱ロジスネクストの親子上場はいつまで続けるのか。

泉澤: 今のところ続ける方向で考えている。いつまで続けるかについては回答を差し控える。

Q: SpaceJetが正式に中止となったが、ヒト・モノ・カネの活用だけでなく、技術的にハードルの高い事業に今後も取り組んでいくにあたり、考えないといけないと気付いた施策は何かあるか。将来も同様のリスクは出てくる可能性はあると思うがどうか。

泉澤: プロジェクトを進めるうえで、その業界や技術に対して真摯に向き合い、当社が出来ることと当社に足りていないことを突き詰めて、明確にする必要があると思っている。ある程度見切りで進める必要がある部分もあるが、初期の段階での計画をきちんと立てるということと、途中段階でのフォローをきちんとするということが当たり前ではあるが必要であり、大切である。

SpaceJetで当社が苦労したポイントとしては、明確に要求値が決まっていないものに対してどのように応えていくのかという点がある。V&V(Verification & Validation: 検証と妥当性確認)など、プロジェクトの手法に関してはSpaceJetを通じて相当学んだので、今後にも活用していきたい。

<質問者⑦>

Q: 説明資料7ページの一過性影響の考え方について教えてほしい。直近2年を見ると、MHIの一過性影響が多すぎて整理が出来ない。挑戦すること自体は奨励されるものだと思うが、一方で事業利益率7%を目標にするにあたり、想定より良かったものも含めて目標達成することが経営の腕の見せ所であろう。23年度のガイダンスにおける一過性影響はそれほど大きくないと、現段階では考えていてもよいか。

泉澤: 一過性影響は、現在進行中の案件において不具合や想定外の事象が発生することで生じるものである。もちろん現在判明しているものに対しては精査をして影響額を見積もっていくが、それで全てカバーできるかという点に関しては、もう少し時間を貰いたい。それも含めて、2022年度末決算では報告したい。

Q: 株主還元に関しても2021事業計画目標として過去最高水準の1株あたりの配当金を掲げていたが、現在東証で全般的に言われているガバナンス関連の取り組みを含めて、株主還元に関する事業計画の考え方を改めて教えてほしい。

泉澤: 株主還元の考え方は、基本的に2021事業計画策定時から変えていない。まずは配当でしっかりと株主に還元する。また、長期にわたって新事業に投資をすることもあるため、投資、配当、従業員に対するリターンなども含めて考えていく。現段階では、事業利益率7%を達成して株主への還元を図るというスタンスに変更はない。

以 上