

2020年度第2四半期決算・2021事業計画説明会(2020年10月30日開催)

主な質疑応答の内容(要旨)

※ 説明会開催日(2020年10月30日)時点の情報に基づく内容です

**Q. 昨日(10月29日)通期業績見通しの修正を公表し、この理由として、同日公表の「Vestas社との合弁会社の株式譲渡及び新たな業務提携開始のお知らせ」で説明された500億円の利益計上を挙げていますが、セグメント別ではエネルギーの通期事業利益見通しの上方修正幅が300億円に留まっており、他に減益要因があることを意味するものと理解しています。
また、プラント・インフラでも通期事業利益見通しを250億円下方修正しています。
これらの減益要因を、新型コロナウイルスの影響によるものとそれ以外に分けて教えてください。**

A. エネルギーは昨日(10月29日)公表した案件の影響(+500億円)を除くと200億円の減益ですが、これには新型コロナウイルス感染拡大に伴う工事進捗の遅れによる影響のほか、一部プロジェクトの採算悪化影響も織り込みました。
プラント・インフラの通期事業利益見通しの下方修正は、相当部分が新型コロナウイルス感染拡大に伴う工事進捗の遅れによるものです。その他に一部、引渡済海外プロジェクトの費用精算に伴う損失計上が含まれています。

Q. 昨日(10月29日)に公表した「Vestas社との合弁会社の株式譲渡及び新たな業務提携開始のお知らせ」について、考え方を教えてください。

洋上風車を手掛けるJV(MHI-Vestas Offshore Wind)の株式50%を譲渡し、Vestas社の株式2.5%を取得するとの説明ですが、今後成長が期待され、将来の大きな柱の一つにもなり得る事業を、これから利益貢献するというタイミングで譲渡することはもったいないと感じます。

A. 洋上風車は、各社の開発競争による大型化に伴い発電単価が下がり、価格競争が激化しています。特に、風車本体の製造は極めてコスト競争が厳しい環境下にあるため、Vestas社と協議した結果、洋上風車と陸上風車の開発・製造を同社に一本化することがコスト競争力向上に資するとの結論に至りました。当社としては、今回の業務提携を通じて、シナジーをより発揮しやすいVestas社に本合弁会社の株式を譲渡すると同時に、Vestas社の一部株式取得と同社へ取締役を派遣することにしました。それにより、再生可能エネルギーの先進市場としての欧州へのアクセス確保を狙っていますし、将来成長を見据えた有効なポートフォリオの組替と考えています。
また、今後は日本をはじめアジア地域でも洋上風力市場の拡大が期待できるため、日本における販売を目的とした合弁会社をVestas社と設立し、販売強化を図っていきます。さらに次のステップとして、洋上風車と水素製造を組み合わせた「グリーン水素」の分野での協働も視野に入れています。

Q. 「2021事業計画」説明資料の11ページ(資金配分計画)では、2021事業計画期間中、3年間累計の配当金を1,400億円としています。この考え方を教えてください。

A. 株主還元の方針はこれまでと大きく変わりません。当年度(2020年度)は1株あたり75円で前年度比半減となる予定ですが、早いタイミングでこれを元の水準に戻したいと考えています。配当金額の年度ごとの配分は、利益の額に連動する形を想定しています。

Q. 2021事業計画の3年間で「エナジートランジション」と「モビリティ等の新領域」に1,800億円投資することのようですが、具体的な用途のイメージを教えてください。

A. 1,800億円の内訳は、「エナジートランジション」と「モビリティ等の新領域」に半々程度のイメージです。この中には研究開発費のほか、事業投資も含まれます。エナジートランジションの対象分野としては、水素やアンモニアなどのCO₂フリー燃料の供給を想定しています。モビリティ等の新領域では、今後の事業展開を見据え、M&Aや他社への出資も検討しています。

Q. 1,800億円の成長投資によって、2023年度に売上1,000億円規模の新事業を創出することのようですが、先行投資による損益へのマイナスは発生しますか？また、新事業の売上収益約1,000億円による利益貢献はどの程度になると考えていますか？

A. 1,800億円の成長投資は研究開発費などに含まれており、それを含めた2023年度の利益計画としています。この投資による2021事業計画期間中のアウトプットとして1,000億円規模の売上収益を見込んでいますが、この段階では利益貢献はまだ限定的です。この成長投資の具体的な対象領域として、「2021事業計画」説明資料IV章および補足の1項で説明する「エナジートランジション」や「モビリティ等の新領域」に取り組みます。

Q. SpaceJet事業の今後の取り組みについて、方向性を教えてください。「2021事業計画」説明資料11ページ(資金配分計画)によれば、2021事業計画期間中(3年間)のSpaceJet事業への支出は200億円とのようですが、この事業に再び本格的に取り組むことになった場合、この支出は大幅に増えることになりますか？航空需要の本格回復は2024年以降になると言われている中、本格的に再開するとしても2021事業計画期間より後になるという想定でしょうか？

A. 2021事業計画では、M90開発活動は一旦立ち止まることにしました。この期間中は大規模な開発活動は行わない計画としています。一方、完成機事業としてはCRJ事業の取得によりTC(型式証明)ホルダーとなりました。航空機事業を取り巻く環境などを慎重に見極め、今後の取り組み方針を検討していきます。

Q. 「2021事業計画」説明資料の17ページでは、「既存事業の伸長と新型コロナ以前からの課題の解消」に向けた施策を3つ挙げていますが、達成に最も自信のある項目はどれですか？

A. 3つすべての達成に自信を持っています。そのうち「SG&Aの低減」は自社で取り組めるものですので、あらゆる手段・項目で取り組んでいきます。また「既存事業の伸長」については、特に環境対応や自動化の面で期待できると考えています。冷熱では早くから自然冷媒を採用しているほか、物流機器の自動化においても高砂製作所にテストセンターを設置、顧客と協働しながら解を提案しており、手応えを感じています。「課題対策・構造転換」も必須の事項と認識しています。

Q. 「2021事業計画」説明資料の18ページ(収益力強化プラン)で触れている人員対策について、損益への影響はどの程度を見込んでいますか？

A. 海外における人員削減は既に実施済です。国内の対策については、社内での人員配置の適正化に重きを置いていますので、全体として大きな損益影響は想定していません。

Q. 収益回復に向けて矢継ぎ早に施策を講じる印象です。一方、エナジートランジションやモビリティ等の新領域の長期の成長分野についても言及がありましたが、次の事業の柱をどのように考えているか教えてください。

A. 足許の市場環境が厳しい中でも、収益を還元して次世代の事業に投資していきます。2021事業計画期間は足場固めと位置づけて、足許の収益回復と体質強化に取り組みます。エナジートランジションでは、2050年にカーボンニュートラルを目指すという大きな動きに即して、エネルギー供給の脱炭素化や、CO₂フリー水素やアンモニア等の燃料供給、CO₂回収や利用などの分野で貢献していくための投資を行います。もう一つのモビリティ等の新領域では、当社グループが既に持つ事業や技術を複合的に組み合わせることでどのようにシステム化していくかが課題です。さらに、当社製品の競争力強化につながる電化コンポーネントや制御技術の開発にも取り組んでいます。また、オペレーション&メンテナンスなど、運用側に参入することによって安定的に収益を上げられるビジネスモデルへの転換も図っていきます。

Q. 「2021事業計画」説明資料の21ページで説明しているエナジートランジションについて、各製品事業の収益への貢献度を教えてください。既存分野で既に収益貢献しているものもあるかもしれませんが、今後の新規分野の伸長見通しについても教えてください。

A. 短期的に最も大きな貢献が期待できるのは既存火力の高効率化・高度化です。また原子力についても、従来の軽水炉の再稼働対応は手堅く、規模も一定程度あると考えています。その次の段階として、CO₂回収はある程度の事業規模が見込めます。また中期的に水素ガスタービンも期待できる分野です。水素製造やCO₂転換利用などは市場が立ち上がり始める段階ですので、収益貢献にはまだ時間がかかると思います。

Q. 日本企業同士で競り合うのではなく、近い分野への展開を図っている国内同業他社と協働する考えはありますか？海外に目を向けると、GEやシーメンスといった強力な競合が控えています。

A. 日本のマーケットが次第に小さくなる中で限られた市場を奪い合っているのは、海外との競争に勝つことができません。グローバルの競合他社との競争を意識すべきとのご指摘は的を射ていると考えています。簡単なことではありませんが、各社がWin-Winとなる関係の構築を模索していきたいと思います。国内事業統合の流れは今後も間違いなく続きます。その中で、当社としてどの事業を自社で伸ばし、どの事業をカーブアウトするかについても検討していきます。

以上