

[イベント名] 2021年度第1四半期決算説明会
[開催日] 2021年8月2日
[回答者] 取締役 常務執行役員 CFO 小澤 壽人(以下、小澤)

<質問者①>

Q:物流・冷熱・ドライブシステムドメインは当初の想定よりも上振れた印象を受けましたが、事業毎のプラス面・マイナス面の詳細があれば教えてください。

小澤:物流・冷熱・ドライブシステムドメインとプラント・インフラドメインは想定を上回ったと認識しています。プラント・インフラドメインの中でも製鉄機械事業は売上、利益に加えて受注も上回りました。最近の製鉄業界の業績回復は著しく、これが背景にあるのではないかと考えています。その一方で、エナジードメインは下振れました。中でも航空エンジン事業は、MROにおいて一部部品が調達できなかったことによる若干の売上計上後ろ倒しが生じましたが、2Q以降に挽回できると思っています。

Q:航空エンジンの回復遅れは、市場全体の影響によるものではなく、個別要因によるものだった。との理解で良いですか？

小澤:そのとおりです。

Q:ガスタービンの受注状況について教えてください。1Qの大型ガスタービンの受注は1台と、通期計画数と比較すると少ない結果となりましたが、これはタイミングによるものなのか、市場環境の変化によるものなのか教えてください。

小澤:ガスタービンの受注環境が悪いといった話は聞いていません。受注が内定してから最終契約に至るまでに時間を要するケースや、複数台まとめて受注するケース等様々ありますが、現時点では堅調に推移していると思っています。特に海外案件に関しては商談も活況ですので、今後の挽回に期待したいと思っています。

<質問者②>

Q:物流・冷熱・ドライブシステムが好調だったとのコメントがありましたが、フォークリフト、ターボチャージャー等のサブセグメント毎の詳細を教えてくださいませんか？自動車部品メーカーは、業界全体としては上振れ基調にありますので、MHIの自動車関連事業に関しても上振れしているのではないかと考えています。

小澤:当社の主要な中量産品事業には、フォークリフト、ターボチャージャー、冷熱、エンジンがありますが、ターボチャージャーやカーエアコンなどの自動車関連事業は一昨年同期の水準にはまだ戻っていません。期初計画と比較して出遅れているわけではありませんが、これは自動車会社の生産調整の影響も少なからずあると考えています。

一方、フォークリフトや冷熱に関しては一昨年同期レベルを上回る水準まで回復しています。利益水準の面では中量産品全体で見た場合、コロナ前の一昨年同期と比較して上回っていることから、今後も期待したいと考えています。

<質問者③>

Q: スチームパワーの受注が昨年同期と比較して伸びていますが、受注環境や商談の状況について教えてください。

小澤: バイオマス焚プラント新設案件の受注が1Qにあったことが大きく影響しています。サービス関連の受注を伸ばしたかった思惑はありますが、期初計画から大きな変動はありませんでした。

Q: (バイオマスなどを除く)石炭焚プラントの受注に関してはいかがでしょうか。やはり減少しているのでしょうか。

小澤: 1Qでは石炭焚プラント新設案件の受注はなく、アフターサービス案件のみでしたが、この受注状況は昨年同期と比較して大きな変化はありませんでした。

Q: 分かりました。二つ目は、24ページのスライドに民間航空機構造Tier1の状況が書かれていますが、秋、冬に向けての見通しについて教えてください。特に787の最終顧客への納入が一時停止になっていると思いますが、再開の時期やペース等、何かお話しいただけることがあればお願いいたします。

小澤: 787に関しては、2Qの引渡し機数は少し減ると見っていますが、その後戻ってくれることを期待しています。777については、今需要があるのはフレイターと呼ばれている貨物輸送機ですが、今のレベルで推移すると見えています。

<質問者④>

Q: まず、決算全体に関してですが、部材の調達や物流コストの急騰に見られるように、世界的にサプライチェーンが通常と異なる状態にあると思っておりますが、想定どおりの着地に関して、こうした費用についても想定の範囲内だったのでしょうか？また、2Qから年度末に向けても同様の見方をされているか等、見通しも含めた影響の程度についても教えてください。

小澤: やはり足元の素材の価格の上昇は、例えば、銅、ニッケル、鉄に見られ、コスト面で一定のインパクトがあるのは事実です。当然、足元の数字というのはこの1Q決算にも反映しており、ある程度の影響はありますが、現時点ではそれを含めても、年度の見通しの中では吸収できると考えています。

Q: わかりました。主に影響が現れているのは、コスト面と考えてよいでしょうか？物流の納期遅延や部材の調達不足により生産に影響があるといったことはあまりないでしょうか？

小澤: まず、部材の調達に関しては、例えば、半導体の品不足の影響が全くないわけではありません。ただし、代替品の確保等も含めて対処しており、大きな影響が出ないように凌いでいるというのが実情と思います。

加えて、物流関係につきましては、確かにコンテナが思ったとおりのタイミングで調達できず、若干の遅延が生じている部分はありますが、現時点でそう大きな影響は受けておりません。

Q:次は航空エンジンに関して教えていただきたいのですが、航空エンジンは市況の回復が遅れたのではなくて、一部のMRO案件の期ずれとの理解でよろしいでしょうか。ワクチンの普及や変異株の感染拡大といった事象がありますが、想定どおりに推移しているか確認させてください。

小澤:まず、1Qが想定よりも下回った要因はMROの期ずれです。この部分については2Q以降で相応に回復すると思っています。

一方、いわゆる運航見合いで消費されていく部品等については、2Q以降、特に域内の航空需要の回復を通じて期初見通しの水準まで回復すると現時点では想定しています。

ただし、航空エンジンに限った話ではありませんが、新型コロナウイルス変異株の感染再拡大がどのように利いてくるのかは、なかなか見通しきれず、若干のリスクはあると考えています。

Q:最後にターボチャージャに関して、先ほどご説明のあった半導体不足の影響で遅れが出ている面もあると思いますが、2Q以降の回復度合いについて、顧客とどのような話をされているのかといった短期的な視点でのご説明をお願いいたします。加えて中長期的な影響については、欧州では2035年にガソリン車の販売が禁止となりますが、MHIの対策について何かコメントがあれば教えてください。

小澤:2Q以降の短期的な自動車会社の動きについては私も十分把握できていないところがありますが、元々の年間計画も強気の計画ではないので、概ね想定の範囲内で推移すると見ています。

それから、長期的な話ですが、ガソリン車の寿命がいつまでかを見極めるのは難しいですが、裏を返せばあと2~3年でやめるということではなくて、2035年までの間に、まだ1~2回ぐらい新しいエンジンが出るという見方もできます。

また当社全体の戦略に関わる部分ではありますが、ターボチャージャの技術を流用した代替品をこれから先の電化の世界でも提供していきたいと考えていますので、そういうかたちでうまく製品のシフトも進めていきたいと考えています。

<質問者⑤>

Q:2点お願いいたします。まず一つ目はエネルギーですが、20ページの事業利益について、通常四半期毎のボラティリティも大きく、1Qの進捗はあまり気にしないかと思いますが、航空エンジンの期ずれ以外に、特筆すべき点がありますか？当初の計画通りということなのかもしれませんが、例えばGTCCのアフターサービスが下期偏重といった要因はありますか？利益進捗が少し低く見えたので航空エンジン以外でいくつか補足いただけたらお願いいたします。

小澤:通期計画に対する利益の進捗は低いですが、売上の進捗度も低いです。ガスタービンのアフターサービスだけでなく、スチームパワーや原子力も下期偏重の傾向がありますので、2Q以降の挽回を期待しています。

Q:わかりました。では、1Qは航空エンジン以外に特筆すべきプラス・マイナスはないということでしょうか。

小澤:はい。おっしゃるとおりです。

Q:ありがとうございます。2点目は航空・防衛・宇宙ですが、SpaceJetの開発費は年間の金額も小さいので明示されていないと思いますが、年度予算を4で割ると1四半期あたり十数億円ないしは数十億円というレベル感かと思います。これをセグメント全体の35億円の事業利益から引くと、SpaceJetを除くいわゆる定常収益が去年並みか、去年よりやや小さい印象があります。

民間機についても、売上は昨年同期とほぼ同じ水準ですが、去年と比べてコスト削減の効果が現れているのでしょうか？物流・冷熱・ドライブシステムでは利益も出ていますし、航空・防衛・宇宙においても、こういった自助努力による効果があるのか、または防衛・宇宙の利益の出方が去年と違うということかもしれませんが、補足いただけたところがあればお願いいたします。

小澤:まず、SpaceJetは今回から明示していませんが、この部分を除く前年度1Qの実績と今回の実績を比較すると、損益としてはほぼ前年度と同レベル、または若干減益というのが実態と思います。前年度との対比では、Tier1は売上が若干減少している中で、損益はほぼ同レベルです。

前年度よりも損益的にマイナスサイドにふれたのは宇宙です。前年度1Qはロケットの打上げがありましたたが、今期はありませんでした。それ以外に関しては、あまり大きな変動はなかったと考えています。

<質問者⑥>

Q:説明資料13ページの事業利益増減分析における「その他」+88億円の内容について、工事採算の改善と先ほどお話がございましたが、もう少し詳細を教えてください。

小澤:これ以上のブレイクダウンはなかなか厳しいですが、要素としては申し上げたとおり、固定費削減と工事採算改善です。各工事によってばらつきはありますが、全体的に前年度と比べて特に受注品系の工事採算が改善しています。

Q:特にどの部分ですか？

小澤:例えば、製鉄機械です。

Q:材料費の高騰は「その他」の中で相殺されていますか？

小澤:はい。基本的には工事採算に含まれます。

Q:材料費については年間でどのぐらいの影響が出るイメージを持っていますか？

小澤:例えば冷熱では、銅で2桁億円のインパクトを想定しています。

Q:この影響は従来想定よりも少し厳しめでしょうか？「その他」で吸収できるイメージでしょうか？

小澤:当初計画も一定程度の上昇を織り込んでいましたので、計画対比ではそれ程大きな数字ではないと思います。この増減分析の整理としては「その他」に区分されますが、この+88億円には幾ばくかのマイナスとして入っています。

Q:わかりました。ありがとうございます。ガスタービンの受注に関して、海外の商談も増えており悪い話は聞いていないということでしたが、例えば、こういった地域でどのような案件が増えていらっしゃるのか、定性的な情報でもいただけるようでしたらお願いします。

小澤:相対的に強いのは米州とアジアです。これらは以前から当社が注力しているマーケットで、今でもコンスタントに商談が行われています。

Q:特にアジアではコロナの影響はないのでしょうか？

小澤:現実問題として、東南アジアでは感染が拡大していますので、商談が想定よりも若干遅れるということはあるかと思えます。

Q:前回(2020年度決算)の説明会の際に、CCS等の引合いが増えてきているというお話がありましたが、その後の進捗はいかがでしょうか？

小澤:カーボンキャプチャに関しては、具体的な商談が劇的に増えているとまでは申し上げませんが、問合せは非常に増えていて、当社としてもリソースを強化して対応にあたっているところで、今年どうこうということはないと思いますが、向こう数年の間では、相応に期待が持てると思っています。

Q:前回説明会時よりも産業向けの汎用タイプのニーズが増えているというイメージでしょうか？

小澤:様々です。電力関係もありますし、汎用タイプもあります。

<質問者⑦>

Q:まず航空・防衛・宇宙ですけれども、1Qの事業利益は35億円でした。SpaceJetの固定費が毎四半期同程度の水準と考えると、Tier1では、2Q以降徐々に損益が改善していくと考えてよろしいでしょうか？ダウンサイドリスクというのは特に考えなくても大丈夫でしょうか？

小澤:Tier1の損益レベルについては、残念ながら、おそらく今年度中にあまり大きな改善は期待できないと思います。この1Qと同じような水準で推移していくと見ていただいて結構です。防衛・宇宙が年度の後半にかけて売上規模も大きくなりますし、それに伴って利益水準も上がってきますので、年間の見通し値は達成できると考えています。

Q:二点目は、「その他」セグメントの1Qの事業利益は△82億円で、年間では△200億円の見通しです。当初のご説明としてはこの△200億円には若干のバッファも含まれているとのことでしたが、1Qの△82億円と、年間の△200億円との比較はどう理解すればよろしいでしょうか。

小澤:すでに進めています土地の売却等もありますので、それらの売却益が2Q以降に入ってくることも踏まえると、現時点の想定では通期で△200億円の範囲内には十分収まると考えています。

<質問者⑧>

Q:製鉄機械の受注は、昨年度4Qに続いて高水準となっていますが、今後もこの水準が継続するのか、ご示唆をいただけますか？できれば中国やインドがどれくらいの割合を占めているかについても教えてください。

次に、収益性が改善している印象を受けます。リストラを通じて特に海外の固定費が削減されたと思いますが、サービス収入も増えているのではないのでしょうか。製鉄機械事業にとってのアフターサービスの状況について、基本的にほとんど新設なのか、それともサービスがどの程度を占めるのかといった点についても教えてください。

小澤:まず受注ですが、1Qは予想を上回る結果であり通期でこの4倍というのは少し難しいと思っています。ただ、昨年4Qからこの1Qにかけて、鉄の価格上昇等もあって製鉄会社の投資意欲が改善しています。また、脱炭素に向けた投資や、新しい技術の採用といった動きに対して当社が提供しているプロセスが一定程度フィットしているところがあると思います。

おそらく今年度通期の受注のレベルとしては、昨年度を上回るのではないかと見えています。

それから、地域に関しては、中国やインドも一定程度あります。昨年度の4Q以降は、欧州の受注も多い印象があります。

それからサービス売上比率については、年によってばらつきはあるものの20%程度です。収益性の観点では、新設よりもサービスのほうが高くなります。

Q:ありがとうございます。オーストリアかスウェーデンでの受注に関するプレスリリースを見た記憶がありますが、こうした脱炭素関連の受注が今回もあったのでしょうか？

小澤:おそらく、当社がプレスリリースを出しているのは、オーストリアの製鉄会社と直接還元法の製鉄プロセスの実証を進めているという内容で、その実証プラントが完成したというリリースかと思いますが、これはすぐ実現するというものではありません。将来的にそういうプロセスを導入しやすいプラントを手掛けていることが昨今の受注に結びついていると思っています。

いずれにしても当社の製鉄事業の持つ脱炭素に関する技術的なポテンシャルを相応に評価していただいていると考えています。

以上