

[イベント名] 2021年度第2四半期決算・21事計進捗状況説明会
[開催日] 2021年10月29日
[回答者] 取締役社長 CEO 泉澤 清次(以下、泉澤)
取締役常務執行役員 CFO 小澤 壽人(以下、小澤)

<質問者①>

Q:今回、通期の事業利益見通しを1,500億円から1,600億円に+100億円上方修正されています。本日発表の川崎の土地売却益190億円が計画外の部分と推察していますが、それを一部相殺するマイナスの要素があって100億円上方修正になったのでしょうか。また、土地売却以外にもプラス要素があれば教えてください。

小澤:まず、前提として、190億円の売却益の全てが今回の修正要因ではありません。本件は今期の計画にもともと入れていたものです。本件以外に進めているアセットマネジメント案件もあるため、全体を合計して通期の事業利益見通しを100億円上方修正しました。

今現在の状況をご説明しますと、まずエネルギーは、2Qに一部の工事で引当を実施したという部分があり、2Q累計の事業利益という観点では低位に留まっています。具体的な金額は申し上げづらいですが、IGCCの関係で、前回の引当金額とほぼ同じレベルの金額を、2Qで引き当てています。

物流・冷熱・ドライブシステムは、ターボチャージャーが2Qだけ取ると想定よりも出荷台数を減らしていますが、エンジンや冷熱は当初の想定よりも改善しています。全体としてはもう少し改善すると思いましたが、材料費や輸送費の高騰影響もあり、結果として今回は年度初の予想を据え置きました。

民間航空機のTier1事業は、厳しい状況にあります。特に787は前年度より出荷機数が大きく減少しています。これはボーイング社次第のところもありますので、当社としては保守的に見ている部分があります。一方、CRJは米国の国内線需要が回復しており、想定よりもかなり良くなっている印象です。民間航空機事業全体としては、今回の通期見通しになると見えています。

Q:2点目ですが、水素エコシステムやCCUS、SMR(Small Modular Reactor)等多くのエネルギーソリューション領域があり、期待できると思っていますが、基本的にこういったものは2030年度以降の話と理解しています。2022年度から2030年度の成長ストーリーについて教えてください。

泉澤:成長が期待できる事業の一つはガスタービンです。再エネの調整電源や将来の水素への転換の可能性も含めて、ガスタービンの商談が思ったより出てきています。

もう一つはCCUSで、特に欧州の産業セクターで脱炭素化への動きが進んでおり、大きなビジネスチャンスがあると思います。

また、モビリティ等の新領域においても、省エネ化や省スペース化の観点から、物流やデータセンター関連へのニーズが高く、チャンスがあると思っています。

ここ10年を考えると、やはり脱炭素に向けた様々な動きをどう捉えるかがポイントになってくるだろうと思います。

<質問者②>

Q: GTCCに関して、若干長い目で見るとガス化の動きがあり需要は底堅いと思います。一方で、2021年度受注は上期4台に留まっていますが、下期に11台を受注して年間で15台程まで持っていきそうでしょうか。GTCCの足元の受注状況について教えてください。

小澤: 商談中の案件が進んでいるものもありますので、現状の想定では15台の受注を達成すると考えています。

Q: 2021年度については、GTCCの受注状況は特別心配する必要はないとの理解で良いでしょうか。

小澤: そのとおりです。

Q: 2点目は航空に関してですが、787がかなり減収であった割には、2Qの事業利益は意外としっかり出ていると思います。下期も、787の問題が仮に長期化したとしても、現状レベルか若干上回るような利益水準を達成できるとの理解で良いでしょうか。

小澤: 上期はTier1の事業が悪いなりに頑張ったというのが実情です。下期に現状レベルより悪化する可能性はありますが、通期の事業見直しにはそのリスクと下期の売上が上期に比べ増加する傾向にある防衛事業の貢献の両方を織り込んでおり、見通しの数字を達成できるものと考えています。

Q: では、基本的には787の固定費削減などの努力が寄与したので、2Qは出荷機数こそ減少したものの事業利益は落ちなかったと捉えていいでしょうか。

小澤: そのとおりです。

<質問者③>

Q: (事計資料P19 2030年に向けた取り組みに関して)現状の原子力事業の売上や収益貢献レベルは、2030年の国内発電比率の上昇分を考えると、どのようなポテンシャルを有していると考えていますか。

泉澤: 原子力は現在年間で3,000億円規模の事業規模であり、当面は再稼働や特重設備が主体となっています。今後数年は横ばい、もしくは少し増加するレベルで推移すると思っています。また、第6次エネルギー基本計画で想定されている原子力による国内発電比率20-22%(2030年)に関しては当社が主に担っているPWRだけで実現ということではないと思いますが、PWRについては現状程度の規模で推移すると思います。

Q: 2点目ですが、カーボンニュートラル宣言(CN宣言)の中で、2030年度までに排出CO2を50%削減する(Scope1,2)とありますが、実現に向けてどのくらいの投資が必要となりますか。また、新規事業による売上創出等はどのように考えているかを教えてください。

泉澤: 追加で施策を講じる予定です。Scope 1の省エネ目標は既存の取り組みで可能なところまで既に実現できていると思います。一方、工場は蒸気を必要とするプロセスがあり、そのプロセス

において、ボイラーに代えてヒートポンプを使用するなどCO2を出さない機器を使ったり、太陽光発電を設置したりといった対応を進めていきます。

また、当社工場を脱炭素化に向けた取組みの実証の場として使い、お客様にも提案し、事業にも繋げていきたいと考えています。

Q:MHIの工場を、ソリューションの1つとしてお客様にモデルルームのように見せるという発想だと思いますが、これによって将来的に事業への貢献は増えるのでしょうか。

泉澤:21事計の期間は投資側の動きが中心です。事業の売上に入ってくるのは、21事計後半か、24事計になってくると思います。

<質問者④>

Q:エナジーの2021年度上期の事業利益は1億円であるため、下期だけで通期目標の1,000億円を達成するとのことですが、昨年度下期でいうと、一時的な増益要因は800億円規模であったので、下期の定常利益は $1,400-800=600$ 億円規模との認識を持っています。すると、下期の事業利益1,000億円を達成するには400億円程ギャップがあると思うのですが、通期見通し値は達成可能かについて教えてください。

小澤:確かに、昨年度下期は洋上風車(MVOW)の売却益が800億円程度ありましたが、一方で、火力の工事費用の増加等で450億円程度の減益要素がありました。このような特殊要因を除くと、昨年度下期の定常利益は1,000億円程度となります。事業によって上げ下げはありますが、セグメント全体で吸収して1,000億円を達成できる見込みとご理解いただければと思います。

Q:次に、新事業について伺います。CCUSは前進している印象を持った他、小型原子炉の話も少し持ち上がってきているように感じています。追い風が吹くことにより、成長領域の目標値に対して前倒しや規模の拡大などはあるのでしょうか。新事業に対する見方を教えてください。

泉澤:脱炭素に向けたニーズは活発化しており、多くの引き合いが来ています。いつごろ具体化するかはもう少し様子を見る必要があるため、今の段階では、事計数値を前倒し達成または上方修正するに足るだけの確信はまだ得られていません。

Q:技術の実証が進み、ビジネスチャンスは広がってきていますが、資金の出し手を含めた事業性評価が定まっていないということでしょうか。

泉澤:そう考えています。ただ、21事計策定時にあまり想定していなかった動き(オイルメジャーのほか、化石燃料を扱う企業(製鉄業界など)が脱炭素に向けて動いていること)が出てきていますので、まず我々は技術開発を進め、このような脱炭素化の動きに対応できるようにしていきたいと考えています。

Q:小型原子炉の取組みについても補足があれば教えてください。

泉澤:現在のフェーズとしては、研究開発を開始した段階です。

<質問者⑤>

Q: エナジーは2Q単期では86億円の赤字になっていると思います。IGCCの追加引当が効いていると理解していますが、それ以外は特段動きなしとの認識で良いでしょうか。また、プラント・インフラも2Q単期は若干の赤字ですが、何か特殊要因はあったのかを教えてください。

小澤: エナジーですが、IGCCの引当で火力が赤字になったということではありません。火力で利益は出ていますが、一過性の損失に対して引当を実施した部分がありました。

基本的には事業単位の損益について言及はしていませんが、航空エンジンは2020年度より改善しているものの、赤字が出ているという状況になっています。

プラント・インフラも一部工事で2桁億円の引当をしています。そのほか、海外の人員削減及び拠点再編の一時費用を計上しています。一過性要因がなければ、2Q単期の損益は1Qと同じぐらいのレベルになっていました。

Q: 1Qに説明がありました航空エンジンの期ズレは、その後どうなりましたか。

小澤: 1Qの期ズレは、2Qで取り返した状態です。

Q: IGCCの引当は、今回で終わりだと考えて良いでしょうか。

小澤: 基本的に、前回の引当で全てカバーしたと思っていましたが、開発品でもあり、想定外の事象が出る部分もあります。今回は改善まで含めるなど、保守的な考え方に基づいて引当をしましたので、これで最後になると考えています。

泉澤: 新しいプラントですので、初期トラブルは避けて通れない面があります。ですが、初期トラブルのかなりの部分は収まってきましたので、これからは定常運転の中で生じる問題に対応していくというフェーズに入っていけるだろうと思っています。

Q: 三菱パワー統合により効率化するという話があったかと思いますが、具体的な内容について教えてください。

泉澤: 三菱パワーは、もともと各事業単位で意思決定のサイクルを短くするための再編を計画していましたが、統合により事業部化して、既存事業の効率を上げることを狙っています。

エナジートランジションでもう一つ必要なのは、グループを横断するような取り組みです。三菱パワーにあったエンジニアリング部隊とMHIIに属していた事業開拓部隊を一緒にすることで、効果を出そうとしています。4月から助走はしていましたが、10月に入って本格的に動き出しました。当面は成長推進室がドメインと連携を取って進めていく体制で進めていきます。

Q: 事業部門を効率化する中で、組織の統廃合をされるイメージですか。

小澤: コスト関係で少し補足しますと、事業とコーポレートに分けるとわかりやすいと思います。

まず、事業部門については、先ほどの事業部化の話などを進めており、今後も改善に取り組んでいきます。ソリューション開発については、MHI側の作業と三菱パワー側の作業を統合することで、コスト改善というよりも、パフォーマンスを上げようという狙いになります。

コーポレートは、三菱パワーにも人事や財務、総務などの管理部門がありましたが、統合によって重複する組織を2セットそのまま残す必要がなくなるため、詳細は控えますが、相当な効率化を

実施していきます。

また、資金的な効果で言えば、三菱パワーが子会社であった時に比べ、外形標準課税の削減効果が2桁億円レベルで実現します。

<質問者⑥>

Q:本日の話を聞いて、改めてグロス(成長)を志向してほしいと思いましたが、スピード感ももっと欲しいという思いもあります。MHIが工作機械事業や香焼工場の売却によるポートフォリオの入れ替えを行っていることは承知していますが、伸びるシナリオがよく見えないというのが正直な印象です。

お聞きしたいことは2点ありまして、1点目は三菱ロジスネクストをどうするのかという点です。本日の三菱ロジスネクストの通期見通しの修正でも、売上高は上方修正したが利益は据え置きとなっています。

2点目は、エナジーをはじめとする成長戦略についてです。注力する分野に濃淡をつけ、メリハリを利かせながらアセットや人員といったリソースを集中的に投下する方が、結果が出るのではないのでしょうか。

泉澤:三菱ロジスネクストに対しては様々な見方があると思いますが、さまざまな要素をΣ SynX (シグマシンクス)¹で結び付けることで、物流関連領域でより多くの利益を出したいと考えています。三菱ロジスネクストと研究所とドメインが共同で検討を進めており、まずは事業拡大につなげていきたいと思えます。

エナジーをはじめとする成長戦略については、ポイントが2つあると思えます。1つ目は、スチームパワーにどこまでリソースを投入するのかということです。2つ目は、エナジートランジションでバリューチェーンの上流や下流にどこまで投資するのかということです。自前主義には拘らずベンチャーへの投資を含め他社とどういう形でアライアンスを組むのか、という点が大切だと思っています。当社は、コア製品やコンポーネントなどに注力しつつ、他社とのアライアンスでバリューチェーンをカバーしていくことになるだろうと思っています。

Q:中量製品の伸長は景気が良いので当然とも捉えられてしまっていますが、そこを上回る成長がもう少し早く見たいという思いがあります。その点に関しては、今の21事計はどうしても仕込みの時期であるため難しいのでしょうか。

泉澤:やはり今は仕込み期間にあるということをご理解いただきたいと思えます。一方で、今後、CCUS案件や水素エコシステムのFEED案件等がどこまで出てくるかという点も大切であり、この点は上ブレするかもしれないと期待しています。

以上

¹ 様々な機械システムを同調・協調させ、自律化・知能化により最適運用を実現するデジタル・テクノロジーを集約した当社の標準プラットフォーム。