

[イベント名] 2021年度第3四半期決算説明会
[開催日] 2022年2月7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: 半導体不足、材料費・輸送費の高騰による事業利益への影響(△240億円)が、2Q決算説明会時点より拡大していますが、通期の影響額はどの程度になりそうでしょうか。

小澤: 2Q決算の時点で、半導体不足、材料費・輸送費の高騰は△110億円、年間見通しで△250億円と説明しておりました。しかしながら、3Q決算時点において、この年間見通しは△300億円程度に拡大するのではないかと想定しています。

Q: 航空・防衛・宇宙セグメントをはじめとした、期初の計画と比較して進捗の良い事業と、エナジーに代表される進捗が遅い事業が混在していますが、年間の事業利益の見通し(1,600億円)は達成可能でしょうか。

小澤: 「セグメント毎の事業利益目標達成に向けた見通し」といった観点で回答いたします。

まず、エナジーの事業利益見通し(1,000億円)は、当社が現時点で想定している幅の中では高めに位置すると考えています。4Qの進捗や固定費改善等を踏まえると達成できない数字ではありませんが、進捗が低いことや、2Q決算と比較しても下振れ傾向で推移している状況を否定することはできません。

プラント・インフラは、通期見通しの達成に向けて着実に進捗していると認識しています。3Qまでは海外の拠点統廃合を行っていますが、これらの構造改革に伴う一時的な損失も加味した上で利益額であることに加えて、4Qでは一時的な損失の発生を想定していないことから、目標は達成するだろうと考えています。

冷熱・物流・ドライブシステムについては、1Qから2Qにかけて事業利益の伸び悩みが見られましたが、3Q決算に関しては半導体不足、材料費・輸送費の高騰の影響を受けながらも利益を伸ばしてきました。4Qでは値上げの効果が現れると想定していますので、このセグメントに関しても、目標達成に向けた確度は高いと思っています。

防衛・航空・宇宙では、3Q累計の利益額が既に年間の計画値を超過した形となっています。この結果に関しては、(コロナ禍による航空需要の落ち込みを考慮した)保守的な計画を立てていたことを否定できません。但し、Tier1事業に関してはボーイング787向けの出荷が事実上停止している状況であり、この状況から3月に回復するか否かが懸案となっています。Tier1事業では固定費削減を始めとした各種対策を進めてきたことで、残りの削減策が減ってきており、更なる削減効果は限定的です。これらのリスクを織り込んだうえで、通期の利益目標を設定しておりますが、進捗を踏まえると、目標値に対して若干上回った結果が得られるのではないかと期待しています。

<質問者②>

Q: 大型ガスタービンの受注が3Q累計で9台でした。通期の計画(15台)に対しての進捗と、受注環境の変化があれば教えてください。

小澤: 現時点では、目標とする15台は達成可能だと考えています。しかし、ファイナンスクローズを含めた契約手続きが年度内に完了するか微妙な案件もあります。従って、結果的に来年度にずれ込む案件がある可能性は否定できませんが、これらの案件は内定済みですので、見直しは変更しておりません。

Q: フリー・キャッシュ・フローの通期見通しを修正した背景を教えてください。4Qに追加のアセットマネジメント案件を予定していますか。

小澤: 4Qで一部不動産の売却を予定していますが、大規模な金額とはなりません。アセットマネジメントに関しては3Qまでの案件が大部分を占めています。また、フリー・キャッシュ・フロー改善の要因として、前受金獲得による営業キャッシュフローの改善と政策保有株式の売却等が挙げられます。継続的に政策保有株式の売却は進めておりましたが、今年度は過年度と比較して大きな金額の売却を行いました。

<質問者③>

Q: ガスタービン受注の中期的な動向について教えてください。他社も含めて将来の水素混焼を念頭に置いた受注活動が増えていると推察しておりますが、水素混焼案件は増えていますか。また、来年度以降の受注目標は15台に据え置く予定でしょうか。

小澤: 将来的な水素混焼に対応した案件の商談が増えてきている印象はあります。特に、米州向けの案件のほとんどは該当しています。しかし、現時点で水素のサプライチェーンが構築されていないことから、(サプライチェーンが構築された)数年先に水素混焼に対応可能な設備としての案件が多くなっています。当社の大型ガスタービンは、30%の水素混焼が実証段階に入りつつある状況であり、将来的な実用化に向けた道筋があることはアピールできるポイントだと思っています。

また、来年度以降の受注規模に関しては、年間15台程度の受注を維持する想定で商談を進めています。

Q: 中量製品の値上げ効果が4Qに現れるとの回答がありましたが、この効果が現れると想定する地域や製品を教えてください。また、値上げの効果は来年度にどの程度現れる予定でしょうか。

小澤: 申し訳ありませんが地域の差は把握しておりません。製品では材料費高騰の影響を大きく受けた物流・冷熱・ドライブシステムドメインの製品は量産品が多く、値上げ効果が期待できます。また、量産品のみに限らず、エネルギーを始めとした受注品事業でも材料費高騰の影響を受けています。受注品事業における対策としては、これから受注を見込む案件に関しては商談に材料費高騰の影響を反映すると共に、既受注案件では契約の中に材料費・人件費をエスカレーション条項として織り込んでいることから、材料費高騰の影響を結果的にヘッジできています。

補足すると、中量製品の値上げは以前から実施しており、その効果が3Qでも出ていますが、明確に顕在化するのには4Qだと思っています。

<質問者④>

Q: Space Jetの費用が3Qでどの程度計上されたか不明であるものの、航空・防衛・宇宙の事業利益は2Q単期と比較して90億円程度増加しています。この背景について教えてください。民間機事業のコスト削減による効果なのでしょうか。それとも、防衛・宇宙事業の一過性要因による効果なのでしょうか。

小澤: Space Jet事業の年間費用は50億円程度計画していますが、3Q時点では計画通りに費用を計上しています。また、セグメント全体で1Q、2Qと比較して3Qは売上規模が大きく、売上増に伴う利益増がありました。また、昨年度と対比すると防衛事業の利益はほぼ差がなく、僅かに減益でしたが、買収したCRJ事業が堅調です。

Q: 航空・防衛・宇宙の事業利益は3Q累計で期初の計画を達成していますが、計画対比で好転した事業を教えてください。

小澤: 先ほど回答したCRJ事業が期初の想定より好調です。また、Tier1事業についても、期初に想定したリスクに対して固定費削減等を進めました。特に、ボーイング787出荷機数の減少は、我々の想定よりも大きく、相当に厳しいものでしたが、その影響を最小限に抑えることができます。

Q: 3Qに一過性の利益要因は無かったということですか。

小澤: 強いて言えば、1Q、2Qにはなかったロケットの打ち上げが3Qにあったことは、利益の増加に貢献しましたが、一過性のものはございません。

Q: スチームパワー事業に関して、3Qではバイオマス案件の受注もあったものの、受注残が減っている状況です。今年度のスチームパワー事業の売上は5,000億円程度の計画だと思いますが、来年度の売上の減少幅はどの程度ですか。

小澤: 当社としても来年度のスチームパワーの売上は今年度と比較して減少するだろうと想定しています。ただし、新設案件は減少するもののサービス案件が増加する見込みですので、全体の売上規模は数百億円の減少に留まり、利益額に対する影響は少ないと考えています。新設案件の減少とサービス案件の増加以上に、IGCCの一過性損失の反動の方が収益に与える影響が大きいと考えています。

Q: 今年度は平間グラウンドの売却益が200億円程度ありましたが、来年度は同程度のアセットマネジメントを計画していますか。計画していない場合は反動減を考えるべきでしょうか。

小澤: 昨年度と今年度は大規模のアセットマネジメントを実施しました。来年度計画している案件の売却益はこれらの案件と比較して小さくなると予想しています。政策保有株式の売却に関しても今年度と来年度を比較すると、来年度の方が小規模になると思っています。

政策保有株式の売却はP/Lに影響せず、不動産売却損・益のみ影響しますが、反動減のP/Lへの影響は100-200億円程度になると現時点では思っています。

<質問者⑤>

Q: ガスタービンの受注状況に関して教えてください。今年度の目標台数を達成するには、残り6台の受注が必要ですが、この残り6台は既に内定した案件なのでしょうか。

小澤: その通りです。

Q: 来年度に受注を計上する予定の案件の内、既に内定した案件は現時点でどの程度ありますか。

小澤: 契約、受注に至っておりませんが、ほぼ決定した案件が2桁ほどあります。この数字は先ほど回答した6台分を引いた値です。

Q: 内定した案件はどの地域か教えてください。

小澤: 内定した案件についてのコメントは差し控えますが、3Qでは日本で1台、ロシアで4台受注しました。ロシアの案件(Ust-Luga LNGプロジェクト向け)は、コンプレッサと共に受注しました。

Q: 航空・防衛・宇宙の3Q単期の利益が1Q、2Q単期の利益と比較して増えた理由は先ほど回答にあったロケットの打ち上げに加えて、防衛事業の売上増に伴う粗利の増加と考えてよいですか。

小澤: その通りです。防衛事業の売上が増加しています。

Q: 防衛事業は例年4Qに偏重して売上計上する傾向にありますが、今年度も同様であり、3Q単期と同等の売上を見込んでいますか。

小澤: 今年度も例年と同様、防衛事業の売上は4Qに偏重すると考えています。従って、通期見通しを上回ることを期待しています。

Q: 4Qにおけるボーイング787の出荷機数は3Qと比較して減少しますか。

小澤: 事実として、1月の出荷機数はゼロでした。2月も出荷の予定はありません。3月は客先より通知が来ており、出荷する可能性はありますが、1ヶ月で3Qと同数(4機)出荷することは考えづらく、かなりの高確率で出荷機数は減ると思います。

<質問者⑥>

Q: 防衛・航空・宇宙の利益を1Q、2Q単期と比較した際に、3Qは利益が改善しています。この理由の説明をお願いします。

小澤: 3Qの利益改善については、Tier1 事業ではなく、防衛事業の利益率が上がった影響によるものです。その一方で、年間を通して3Qと同等の利益率が出るとは限りません。完成基準の検収時期によって四半期の利益率が大きく変わることと、案件の大半は工事進行基準に基づき決算をしていますが、進行基準の総完成予想にはある程度リスクを織り込んでおり、最終検収時期に近づくと、総原価予想や総売価予想の見直しが生じ、四半期毎の採算が歪むという事象が生じやすくなります。

Q: 半導体不足、材料費・輸送費の高騰に伴う影響に関して、今年度の見通しは△300億円程度との説明がありました。3Qまでの影響額(△240億円)のうち、半導体不足、材料費、輸送費の各項目による影響額はどの程度か教えてください。

小澤: 概算で言いますと、材料費の高騰が△80億円、輸送費の高騰が△70億円、半導体不足による影響が△90億円です。年間の影響を見ると、材料費の高騰が△110億円、輸送費の高騰△110億円、半導体不足による影響が△80億円です。自動車生産の回復が見込めるとすれば、それに呼応する形で半導体不足による影響は徐々に回復に向かうものと想定して、年度見通しは3Q累計を下回る数字を織り込んでいます。

Q: 上期は製鉄機械でも一過性損失が発生しましたが、3Qでも発生しましたか。もしあれば、発生した費用の規模感を教えてください。

小澤: 製鉄機械事業の海外拠点閉鎖に伴う人員削減費用を計上したと2Qで説明しましたが、案件が増えたわけではなく、3Qでも同じ案件に対して20-30億円の費用を計上しました。なお、4Qでの計上は予定しておりません。

Q: 今年度はエネルギーのIGCC等、及びプラント・インフラの拠点統合の一過性費用の合計が300億円を超えていると思います。一方で、不動産等の売却益が200億円程ありましたので、来年度に一過性要因が無い場合を想定すると、100億円程度の反動増があり、1,700億円程度の事業利益を達成できると思います。その一方で、2,000億円や2,500億円の事業利益の達成に向けてはもう一段上の施策が必要と思いますが、ここ数か月の事業活動を通じて感じた手応えについて教えてください。

小澤: 10月に実施した三菱パワーの統合によるコーポレート関連の固定費削減効果があると思います。また、スチームパワー事業に従事していた人員をエナジートランジション等の他の成長事業に再配置しています。補足として、三菱パワーでは横浜を拠点としていた人員を各製造拠点に集約し、各拠点で事業を完結できるようしました。この効果が今後出ると思います。

また、10月には三菱重工業マリタイムシステムズを始動させており、こちらも比較的順調に統合作業が進んでいます。この統合が事業利益に与える影響は300億円～500億円の規模ではありませんが、この数カ月で出てきた効果もあることから、今後も相応の効果は見込めると思います。更に、航空エンジン事業の長崎新工場の稼働も本格化しています。来年度は、自然体で発生する好転以外の報告（非オーガニックの部分、M&A等）ができればと思っています。

以上