

[イベント名]	2021年度決算・2021事業計画推進状況説明会		
[開催日]	2022年5月12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: エナジードメインにおけるFY21事業利益の計画値は1,000億円でした。その一方で実績は862億円となり、計画より下振れる結果となりました。この要因を教えてください。

小澤: 3Q決算説明会の時点では、順調に進めば達成の可能性があると考えていましたが、2月から3月にかけて、IGCCで新たな不具合が見つかり、その工事費用を引き当てた結果、計画を下回る着地となりました。未達となった事業利益の大部分はIGCC関連費用によるものであり、IGCC以外のエナジードメインの事業は概ね順調に推移したと思っています。

Q: FY21の1Q～3Q決算で引き当てたIGCC関連の追加費用は、250億円であったと認識しています。FY21におけるエナジードメインの事業利益の計画未達分の多くがIGCCで説明ができる場合、FY21累計の追加費用は400億円弱程度のイメージですか。また、IGCC関連の追加費用がFY22に出ることはありませんか。

小澤: FY21通期で引き当てたIGCC関連費用の規模は質問にあった通りです。新型のプラントであることから、一定期間以上運転することで、ある種の経年劣化を要因とした不具合が発生しました。今後追加費用が発生しないと断言することはできませんが、更なる不具合発生を回避すべく努力しています。

Q: 航空・防衛・宇宙ドメインのFY22事業利益見通し(200億円)はFY21の実績と同レベルです。この見通しは、ボーイング787の生産回復が無い前提で立てられていると理解して良いですか。

小澤: B787の生産量が実際にどの程度回復するかは不明ですが、事業計画への織り込みの前提は、質問中にあった内容をベースとしています。

Q: FY22の為替影響は+100億円、未確定外貨31億ドルと説明資料に記載がありました。前提となる為替は1ドル120円であるため、FY21の平均計上レート(1ドル111.6円)比では8円程度円安になることから、単純に計算すると240～250億円程度の利益が出ると思います。この31億ドルの未確定外貨が事業利益に与える影響の詳細を教えてください。

小澤: 未確定外貨31億ドルのうち、事業利益に影響する金額は半分程度の15～16億ドル程度になります。この金額に対して、8円程度の円安を考慮して計算すると100億円を少し超える程度となります。

<質問者②>

Q: エナジードメインのFY21実績とFY22事業利益の見通しの差額は、基本的にIGCCの追加費用がなくなることで概ね説明できます。その一方で、航空エンジンは市況も回復しており、FY21よりも増益になると考えています。FY22における、エナジードメインのサブセグメントごとの売上、利益の見通しを解説してください。

小澤: IGCCの追加費用が減少することによる回復分に加えて、航空エンジンに関しても相応の増益を見込んでいます。一方、スチームパワーに関しては、FY22の売上規模はFY21と比較して減る想定としています。サービスの売上増により利益減少をカバーする計画ですが、IGCCの戻りを控除すると、スチームパワー事業全体としての利益は減益になると見込んでいます。最終的には、エナジードメイン全体の事業利益は見通し額を上回る形にしたいと考えています。

Q: 2021事業計画推進状況の説明の中で、「モビリティ等の新領域」を、「社会インフラのスマート化」として再整理されておりました。このモビリティ等の新領域の位置づけに変化があったのか、再整理した背景を教えてください。また、社会インフラのスマート化への注力度はエネルギーの供給側と比べた際にどの程度となるか教えてください。

泉澤: 「モビリティ等の新領域」を「社会インフラのスマート化」と再定義した大きな理由は二つあります。

一つ目は、「モビリティ」という単語からは車などの乗り物が想起されやすく、当社が取り組もうとする領域とは一致しないことから、ネーミングに課題がありました。

二つ目に、昨年10月に公表したMISSION NET ZERO(カーボンニュートラル宣言)を進めていく中で、「エネルギーの供給側と需要側からカーボンニュートラルに取り組む」という形で説明をしたほうがわかりやすく、当社として目指す方向性がはっきりすることから、今回の再整理に至りました。

また、社会インフラのスマート化への取り組みとして、PoC(Proof of Concept: 概念実証)をこの1年間で進めてきました。この分野の事業では、お客様と協業する中で共にソリューションを見つけ、事業を確立するアプローチを取っています。既に、高機動フォークリフトや冷凍機などは、製品単体として事業が確立していますが、これら機器を組み合わせるソリューションを提案することに注力しています。今後、実商談に繋がると期待しています。

<質問者③>

Q: 成長投資はFY20からFY21にかけて100億円増加し、さらにFY21からFY22にかけて200億円増加する見通しですが、投資額の内訳や、対象について教えてください。

小澤: 成長投資はFY20対比で300億円程度増やし、R&D、PoC、事業開発に投資します。事業開発に関しては、一定規模の投資を考えています。また投資対象は、当社が成長分野として位置付けたエナジートランジションと社会インフラのスマート化になります。データセンター案件も投資対象の一つです。

泉澤: 成長領域の投資対象に関して補足すると、エナジートランジションでは水素、CCUSが主体となります。また、社会インフラのスマート化に関しては、ソフトやソリューションの開発に投資を行っていきます。

当社で開発できるものは自分たちで手掛けますが、CO2の利活用や水素製造など、方法が確立されていない分野もあり、各ベンチャー企業の取り組みに対して当社が投資し、協業することで事業化を目指しています。

Q: FY21ではアセットマネジメント案件が多くありましたが、FY22の利益増減分析では△200億円との記載がありました。これはFY22、FY23ではアセットマネジメントを想定していないことを意味しますか。

小澤: FY21のアセットマネジメントによる実績は370億円程度でした。一方、FY22の計画は150～200億円程度になると計画しているため、その差は△200億円となります。ただし、結果的に計画している金額を超えることになるかもしれません。また、FY23以降についても、当社の準備状況や適切なタイミングを踏まえながら、順次実施する予定としています。

Q: この2年間で300億円を、どのドメインに投資する予定ですか。また、FY23の投資額はFY22から増えそうですか。

小澤: 特定のドメイン・セグメントを対象とした投資ではなく、成長推進室が中心となって、関連するサブセグメントと共に投資をしています。また、R&Dやベンチャーへの投資の規模が今後大きく変わる予定はありません。ただし、M&Aを想定した場合には、投資額がもう少し増える可能性がありますので、FY23以降に投資額が増える余地はあるとは思いますが。

Q: 2021事業計画の進捗は順調との説明でしたが、ROEや利益水準はFY22の見通しからFY23にかけて、もう1段飛躍しないと2021事業計画の達成は見えづらいように思います。ロシア・ウクライナ情勢、材料価格の高騰など、2021事業計画の策定時に想定されていない事象も顕在化していますが、主要ドメインの目標達成に向けた確度と社長から見た自信の度合い、リスクなどを教えてください。

泉澤: 景気の動向によるものの、中量製品の事業における目標達成の確度は高く、今の状況であれば手堅く進捗すると思います。民間航空機は少し不透明感があり、景気の回復や航空需要の戻りがどの様に進捗するか様子を見つつ、場合によっては挽回策も含めて考える必要があると思います。エネルギーは、原子力については手堅く進捗すると思います。ガスタービンも底堅い印象です。但し、スチームパワーの落ち込みと、IGCCの技術課題克服がリスクとして残ると思います。防衛については、今の国家安全保障の動きからすると、計画通りあるいは上回るレベル感になるのではないかと思います。

Q: 2021事業計画初年度としての、FY21実績は厳しい結果と認識しています。ただし、これはIGCC案件による追加費用発生が大きな要因でした。今後はIGCCによる影響が取り除かれるため、2021事業計画の目標達成は可能だと考えて良いですか。

泉澤: 問題ありません。なお、スチームパワーはサービスの拡大を目指しています。また、民間航空機については今の計画でもある程度のリスクを織り込んでいるため、市況が回復すると当社にとってプラスに作用しますが、回復が遅くなった場合でも十分克服できると思います。FY20の後半からFY21にかけて、体質強化、収益力強化を目的として行った施策の成果を獲得する時期に

差し掛かりましたので、FY22にその成果が見えると私は思っています。

<質問者④>

Q: 材料費・輸送費の高騰、半導体不足に関するFY21の影響額を教えてください。また、FY22の影響見通し(+100億円)の内訳を教えてください。

小澤: FY21実績の影響額(△400億円)の内訳は、マイナス影響(△500億円)と値上げ効果(+100億円)の合計となります。一方、FY22は、値上げ効果が+300億円程度となる見込みですが、更なる材料費の高騰の影響を△200億円と見込んでおり、合計+100億円とみています。

Q: FY21は大型ガスタービン16台を受注しました。FY22の目標とする受注台数と共に、最近の顧客の需要動向に関して教えてください。また、需要が高まった場合に、生産能力はどの程度あるか教えてください。

小澤: FY22の受注台数はFY21の受注(16台)と同程度を見込んでいます。また、工場の生産能力は受注がこれ以上増えた場合でも対応可能ですが、材料の手配等を始めたとした相応のリードタイムがかかります。

Q: 新事業の売上目標(FY23 1,000億円)について、FY21の実績とFY22の見通しに加えて、FY23の目標達成に対する進捗、評価と見通しを教えてください。

泉澤: CO2回収では、FS(Feasibility Study: 事業化調査)における2,700万トン/年の引合は市場での回収価値に換算すると2,000億円程度となります。この内、どの程度の規模を当社の所掌として手掛けるかによって受注額にばらつきが生じることになるため、現時点で正確な事業規模を予想することは難しいと考えます。現在の商談から、どの程度案件を受注できるか、また、hard-to-abate(CO2排出量削減が困難な)産業向けの中小型モジュール型回収装置をどの程度受注するかでFY23の事業規模が決まると思います。

社会インフラのスマート化では、Eコマースが拡大する中で、フレキシブルな倉庫運用が求められていると共に、製造工場においても、季節に応じて品物を変えたいというお客様の要望があり、物流の円滑化を実現する我々の動きに手応えを感じています。また、コンテナ型データセンターの実証試験は、すぐに受注に結びつくものではないですが、面白い取り組みだと考えています。

Q: FY23の目標額(1,000億円)に対して、FY22の目標はどの程度になりますか。

泉澤: 目標額に対して2~3割程度を目指しています。

Q: 今年度の目標が2-3割である場合、残りはFY23に出るといえることですか。

泉澤: 受注した場合は、FY22の後半ぐらいから出てくると思っています。FY22とFY23で同程度の売上ではなく、FY22後半からFY23にかけて立ち上がってくるだろうと思っています。

<質問者⑤>

Q: ガスタービンの受注に関して、3Q決算説明会にてFY22の内定数が2桁以上との話がありました。この内定数は3Q決算説明会時点と比較して増えていますか。または引合は増えていますか。

小澤: 内定数が大きく変わった印象は無く、2桁を維持しています。また、引合に関してもこの2～3カ月で大きく変わった印象はありません。

Q: CO2の回収量(2,700万トン)に対する回収価値(2,000億円)とプラントの事業規模の関連性を解説してください。

泉澤: 回収価値とはCO2 1トン当たりの回収費用に回収量(2,700万トン/年)を掛けた数字が2,000億円となります。但し、これらのプラントを全て当社のリソースで手掛けることは現実的ではないと思います。当社の関わり方として、回収プラントの建設を直接手がけるケースもある一方で、ライセンスを供与する場合やCO2NNEX(CO2排出者と利活用者を結び付けることでCO2の流通を可視化するプラットフォーム)を通じた事業の展開も考えられます。これらの背景から、現時点で明確な金額規模を示すことが出来ません。但し、どの様な形で当社が携わるか不透明な部分はあるものの、FY23の時点で受注または売上で500億円を達成したいと考えています。

Q: データセンター案件は、既に受注を獲得していますか。また、データセンター関連事業は、FY26の事業規模の目標が400億円程度とのことですが、例えばFY23にどの程度の売上が見込めるか教えてください。

泉澤: まだ受注はありません。現在、YOKOHAMA HARDTECH HUBで試験をした結果、冷却方法を工夫したことで想定以上に消費電力を削減することができました。今後は、どの様にして事業化するかがポイントだと思います。

なお、大規模データセンター向けにターボ冷凍機を納入していますが、この製品のシェアは高く、売上もあります。また、データセンター用エンジンも納入実績が多くあります。今後は省エネ、省電力、省スペースをキーワードに拡販を図りたいと考えています。

通信速度を重視し、大規模なデータセンターを1ヶ所に建設するより、小型化・分散化することで、運用者の近傍にデータセンターを設置したいとのお客様のニーズが出ています。このニーズに応えることが可能な設備がマイクロデータセンターであると考え、現在開発を行っています。

Q: この取り組みは国内中心となりますか。それとも、アメリカを始めとした海外での展開も考えられますか。

泉澤: アメリカ・東南アジアでの展開も視野に入れていきます。なお、データセンター用のエンジンは世界中に納入しています。

<質問者⑥>

Q: EUタクソミーやロシア・ウクライナ情勢に関連して、LNG、原子力、水素、アンモニア、CCUSなどの引合環境に何か変化が生じていますか。

泉澤: 現時点において引合の環境が顕著に変化したとはいえませんが、明らかに潮目が変わったと感じています。例えば、将来的なカーボンニュートラルを見据えつつも、過渡的にLNGをどのように使用して、カーボンニュートラルを目指すのか、といった視点でお客様のニーズが強くなっていると感じます。例として、LNGの改質使用、水素への燃料転換を前提としたガスタービンや、hard-to-abate産業向けCO2回収装置設置のニーズ等があります。現実的にCO2の削減が可能な道筋に向けて、どう備えていくのか、いきなり水素100%専焼でガスタービンを使用するのではなく、過渡的に30%~50%の水素を混焼、あるいはアンモニア混焼などでプラントを運用するなど、徐々にステップアップするイメージが強くなってきた手応えを感じています。

Q: 短期的な視点でLNGや原子力に対するニーズが強まった結果、水素、アンモニア、CCUS導入に対する動きは後退していないと考えて良いですか。

泉澤: 最終的にCO2フリーのプラントを実現するため、それらを視野に入れた提案をしてほしいとの声が強いと認識しており、後退となる動きではないと認識しています。従って、水素専焼が直近での実用化が困難であることを理由として、LNG専焼のままでプラントを運用すれば良いと考えるお客様は少ないと思っています。将来的な水素混焼・専焼への応用が利くようなシステムを視野に入れた投資をしたいという希望が強いと思います。

Q: 国内のPWRを再稼働する場合、その案件は全てMHIが受注するのでしょうか。また、BWR向け再稼働支援でのMHIの役割と、1基再稼働する際の事業規模について教えてください。

泉澤: PWR再稼働の案件は全て当社が対応します。また、BWR再稼働支援については、再稼働に当たって重大事故に対応するための施設(特定重大事故等対処施設。以降、特重施設と記載)を建設する必要がありますが、その設備構成はPWRとBWRで共通しています。当社はPWR再稼働向けに特重施設を数多く建設した実績があることから、BWRを運用する電力会社から要請を受け、積極的に支援を行っています。

また、再稼働に関連する事業規模については、プラントにより様々です。再稼働に先立つ点検や安全審査を経る中で、機器の交換工事、制御機器・システムの更新が必要に応じてあるため、事業規模はプラントの更新規模によります。但し、特重施設の建設は土木工事も含めた大規模なものになりますので、再稼働案件の受注に占める特重施設建設の割合は大きい印象です。

Q: 説明資料中にはアンモニアに関する記載が少なく、水素に偏重している印象を受けました。これはMHIがアンモニアよりも水素に注力している。などといった意図はありますか。

泉澤: アンモニアに関しては既に実用段階に近いところまで来ていることから、今回の説明資料にはあえて記載しませんでした。石炭火力へのアンモニア混焼、海外でのアンモニア関連事業は、お客様と連携しつつ取り組んでいます。

以上