

[イベント名] 2023 年度第 1 四半期決算説明会
[開催日] 2023 年 8 月 4 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: エナジーの事業利益の進捗状況について教えてほしい。前年度1Qに発生した欧州拠点の事業構造改善費用(約100億円)がなくなり事業利益が好転したとの説明があったが、それとは別に前年度1QにはIGCC※1で2桁億円の一時費用を計上していたと思う。しかし、エナジーの事業利益は前年同期比で250億円増益となっているので、一時費用がなくなった以上に良い決算であったのだろう。前年度1Qのエナジーの事業利益は、一時費用がなければ100億円程度が実力値であると想定していたが、今年度はそれを上回るペースで利益が出ている。何かプラス要因があったのか。それとも、実力ベースの利益が向上しているのか。一方で、1Qの事業利益はまだ通期見通しの20%にも到達していない。4Qに利益が偏る部分はあると思うが、1Qの進捗状況をどう評価しているか。

小澤: 全体として、1Qでは想定外の事象は発生しなかった。

スチームパワーに関しては、欧州拠点の事業構造改善費用がなくなった影響もあるが、プロダクトミックスも改善している。スチームパワーの売上収益は前年度1Qで約1,000億円だったところから今年度1Qは約150億円減少しているが、減少しているのは新設案件であり、サービスは前年度と同等か、やや増加している。利益率はサービスの方が良いため、全体の利益率も改善することになる。また、セグメント全体ではGTCC※2や航空エンジンなどの売上収益が増加しており、1Qとしては前年同期比で増益となっている。

通期見通しに対する1Q時点の事業利益の進捗としては計画どおりとのイメージである。

※1 IGCC:石炭ガス化複合発電

※2 GTCC:ガスタービンコンバインドサイクル

Q: 防衛の受注は、例年であれば年度末に集中する傾向があるとのことだが、今年度は1Qの大型受注にくわえて、例年と同様に4Qにも受注がある見込みか。

小澤: 1Qは特に4月に大型案件を受注したが、当社としては4Qにまたそれなりの規模の引き合い、商談があるのではないかと考えている。そのうちどれだけを当社が受注できるかは分からないが、当社が期待している案件が出てくれば、4Qで相当額の受注を計上できると思う。受注に関しては、通期見通しをある程度の規模で上回ることを期待している。

Q: 今年度の防衛の受注について、売上収益へのインパクトはいつ頃になるか。

小澤: 受注した案件が売上収益にインパクトを与えるには、もう少し時間がかかると思う。今年度の売上収益へのインパクトは限定的であり、進行基準で計上する案件もあるので来年度以降少しずつ売上収益の計上は進むだろうが、直線的に売上収益が増えるわけではない。2025年度以降になれば、ある程度売上収益へのインパクトが出てくると想定している。

**Q: 防衛産業の収益性改善が議論されているが状況はどうか。防衛の受注高は相当増加しているの
で、収益性改善も早期に実現されるか。**

小澤: 世間で行われているほどではないというのも事実だが、過去に比べると若干だが収益性は改善傾向にはある。売上収益、事業利益へのインパクトとしては2~3年後になると思うが、従前よりは収益性は若干改善してくると考えている。

【質問者②】

Q: 今年度1Qに受注した案件から、防衛の収益性は改善してくると期待していいか。

小澤: 個人的には期待している。補足すると、受注時点の収益性は従前より上がっている部分があるので、上手くいけば今後収益性は改善すると期待している。一方で、完成した技術で製品を製造、納入する場合であればリスクはないが、開発案件では一定程度のリスクはある。当社はミスをしないように管理する必要があり、今までは比較的上手く管理できていた。今後、管理が上手くできれば収益性は上がるだろう。

**Q: 民間航空機Tier1事業において、今年度1Qは787の出荷が9機であった。MHIが5月に発表した通
期見通しでは前年度と同程度の機数を計画していたが、1Qが終わった段階での評価を教えてほ
しい。**

小澤: 5月に通期見通しを発表した時点で前年度並みとしていたが、ボーイング社の生産計画はそれよりも多く、当社はやや保守的な織り込みをしていたつもりである。1Qに関しては当社の想定よりプラスで推移したが、足元の出荷機数は若干減っている。現在の想定としては、通期の出荷機数は前年度よりは若干増加すると思うが、例えば平均で月産3機の水準まで行くかは分からない。

**Q: 5月に発表した通期見通しでは、今年度の大型ガスタービンの受注台数は前年度と同水準を想定
していたと思う。GTCCの受注が堅調とのことだが、1Qの進捗は想定より上振れているのか。**

小澤: 決算説明資料の19ページの補足資料に大型ガスタービンの受注台数を記載しており、1Qは3台を受注している。これは想定していた案件が想定していたタイミングで受注できたものであり、現時点で通期見通しを見直すつもりはない。

また、中国の協業先企業における受注台数も、想定した範囲内で推移している。中国は景気動向などを懸念していたが、需要の強さは変わらず、しっかりと受注台数を確保できていると考えている。

【質問者③】

**Q: 5月に発表した通期見通しでは、前年度に発生した一時費用は740億円だが、リスクとして今年度
も一時費用が発生する可能性を一部織り込み、540億円が一時費用の縮小として今年度の増益
分となるという説明をしていたと思う。一時費用の発生可能性について、1Qが終わった時点での
アップデートを教えてほしい。**

小澤: 1Qでは、前年度に発生した一時費用がなくなった分がそのまま増益要因となっており、順調な立ち上がりであると思っている。

想定外の一時費用を発生させないように取り組んでいるが、先はどうかと聞かれると回答が難しい。現時点で明確には言えないが、1Qが終わった段階の想定としては、5月に見込んでいた範囲内に収まるのではないかと見ている。

Q: 中国の足元の設備投資の鈍化や景況感の悪化の影響を受けている事業はあるか。もしあれば、事業への影響度、見通しも合わせて教えてほしい。

小澤: あくまで当社の事業に直接影響してくる部分しか回答できないが、製鉄機械関連ははっきりではないものの若干鈍化してきている感触を持っている。従前は中国での需要が強かったが、それに比べると若干減少傾向なのかもしれないと見ている。

もう1つは、自動車関連である。中国では電気自動車に力を入れてきていることが影響しているのだと思うが、ターボチャージャは中国向けが以前に比べると減少している状態が続いている。

Q: RTX(旧レイセオン・テクノロジーズ)が公表したPW1100G-JMのエンジンの追加費用に関して、MHIへの影響を教えてください。

小澤: クリアに説明するのは難しいが、RTXが公表している2023年のキャッシュ・フローへの影響\$500milという数値を用いて整理するのであれば、当社への影響は\$15milから\$20mil程度になる。ただし、これはキャッシュベースの話なので、損益になると影響額は変わってくるだろう。損益影響はキャッシュベースより若干小さくなるのではないかと考えている。

ただし、当社ではRTXが公表した\$500milという数字の確からしさが確認できていないため、当社の影響がいくらであるとは言えない。

【質問者④】

Q: 三菱ロジスネクストの開示を見ると、物流・冷熱・ドライブシステムの増益はフォークリフトの寄与が大きかったと思うが、増益幅について主な事業別の規模感を教えてください。ターボチャージャは減益とのことだが、どのくらいの影響があったのか。

小澤: 主な事業別で増益に寄与しているのは、物流機器、冷熱、エンジンの順であり、ターボチャージャがやや減益である。

Q: 電子部品の不足に関して、どの程度リスクとして見ているか。まだ深刻な状況は続いているか。

小澤: ずいぶん改善されたと思っている。ただし、それでも入荷するタイミングにやや不安を抱えているため、現時点においては電子部品の在庫を多めに持つような運用をしている。電子部品の不足が今年度の業績に大きな影響を与えるような状況ではない。

Q: 防衛において、4Qに更なる受注を期待しているとのことであったが、どのような分野での受注を期待しているか。

小澤: 当社は陸、海、空全てを取り扱っているが、特に正面装備はリーディングカンパニーとして携わっている領域のため、期待している。現在計画されているものがどういう形で具体的に案件として出てくるかということになるが、海の方では、艦艇関連の案件も出てくるかもしれないし、空の方でも、防衛航空機・飛昇体の分野で引き続き出てくるかもしれないと思っている。

【質問者⑤】

Q: IGCCの状況について教えてほしい。

小澤: IGCCは現在改修工事を行っている最中であり、もともと想定していた内容を粛々と行っているところである。今のところ当初の想定どおりで工事を遂行している。そういう点では、この1Qでは大きな動きはなかった。

Q: 今年度の1Qも、IGCCで昨年度1Qと同等の2桁億円の追加費用が発生しているのか。

小澤: 今年度の1Qは、IGCCで追加費用は発生していない。(※)

(※)2023年8月4日の決算説明会における回答内容より訂正しています。

Q: 来年度からの新たな事業計画に向けて議論を始めていると思うが、国内の製造拠点の遊休地についての考えを教えてほしい。寮・社宅などは売却等を進めていると思うが、工場の土地に余剰はないのか。また、アセットマネジメントで得た資金の使い道を教えてほしい。

小澤: 現時点で具体的に申し上げるのは難しいが、国内の製造拠点の遊休地に関しても検討は行っている。工場によって土地の余剰感は異なっており、例えば高砂製作所は現在土地をフル活用している。広島製作所は、過去に一部空いている土地もあったが、これまでに少しずつ売却を行っており、現在ではそれほど余剰感はないと思う。ただ、遊休地を一部抱えている工場もあるので、これらについては順次検討を進めている。

アセットマネジメントで得た収益の使い道だが、ここ数年間は結果的に借入金の返済に回していた部分がある程度あったが、成長投資としてエナジートランジションや社会インフラのスマート化の開発投資、M&Aなどの資金として活用することも、もちろん視野に入れている。

先月7月にニュースリリースしたが、バッテリーなどのメンテナンスを主に行っている米国のコンセントリック社の買収を決定した。金額は非開示だが、ある程度の金額である。今年度も引き続き政策保有株式等の売却を進めており、これらの資金の使い道として、そのようなところを考えている。

Q: 事業ペースで課題に切り込むという議論も、従来に比べて増えているか。

小澤: 社内の雰囲気としては、そうなってきていると思う。

【質問者⑥】

Q: アセットマネジメントで1Qに△40億円という数字があったが、この中身を教えてほしい。

小澤: △40億円は事業利益増減影響であり、前年度、今年度は不動産の売却益が中心である。今年度1Qもある程度の売却を行ったが、前年度1Qの不動産売却益の方が40億円多かったため、前年同期比としては△40億円となる。

なお、損益影響のない有価証券の売却等も含めると、前年度1Qより今年度1Qの方がキャッシュインは多く、キャッシュ・フローはプラスの影響となっている。

Q: 材料費高騰を受けた価格適正化の取り組みについて、1Qで+140億円の増益影響とあったが、5月に発表した業績見通しでは通期での増減影響は+200億円であった。1Qの進捗状況から見ると、今後さらにアップサイドが期待できるか。

小澤: 前年度上期までは、価格適正化の効果より材料費等の高騰影響の方が大きかった。一方、前年度下期からは、販売価格の改定をしたあとの製品の出荷が相当伸びてきたこともあり、価格適正化の効果が現れてきた。そのため、上期は前年度からの改善幅が大きく出るが、下期になると改善幅が縮小すると思う。現在の想定としては、5月に発表した通期見通しでの影響額+200億円よりも増益に寄与するのではないかと期待している。

【質問者⑦】

Q: 防衛の収益性に関して、現時点ではまだ世間で言われているほどには改善していないとのことであったが、防衛省はQCD^{※3}評価で最大10%、コスト変動調整率で最大5%、合計最大15%と言っている。MHIがQCD評価で低い評価を受けることはないだろう。具体的にどの程度までの収益性改善をイメージしているかを教えてほしい。

小澤: ご質問いただいた内容については、なかなか回答の仕方が難しい。具体的な数字を申し上げることはできない。

※3 QCD: 品質管理(Quality)、コスト管理(Cost)、納期管理(Delivery)

Q: 2023～2027年度の5年間の防衛力整備計画が発表されているが、MHIではどのくらいの防衛の受注が獲得できると想定しているか。

小澤: 年度毎の受注高には、かなりばらつきが出てくるのではないかと考えている。当社の想定しているイメージでは、もし今年度の受注高が現在公表している水準より上で着地する場合は、来年度の受注高が若干減少するのではないかと考えている。

ただし、売上収益に関しては話が別であり、売上収益はある程度伸びていき、2026年以降にはそれなりに高い水準の数値になるだろうと想定している。

Q: もし、GTCCや原子力などの事業に関しては、現在の高い水準の受注が今後も横ばいで推移していくということであれば、今後5年間のMHIの売上高成長の牽引役はむしろ防衛になるのか。

小澤: 他の事業が違うとは言わないが、防衛がその1つであると考えている。

Q: 防衛が筆頭ではないのか。

小澤: オーガニックに考えたときには筆頭であると言えるかもしれない。

以 上