

[イベント名] 2024 年度第 2 四半期決算説明会
[開催日] 2024 年 11 月 5 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: 「その他及び全社又は消去」セグメントは、物件売却が無ければ、通常は3か月間で百数十億円程度のマイナスで、物件売却があればプラス100億円程度となるイメージを持っている。第2四半期では、何か特別なコスト等が増えている状況なのか。

小澤: 第2四半期で特別な費用は計上しておらず、成長領域での研究開発等の先行投資や、ERP[※]開発等の費用が若干増えている状況にある。

※ ERP: Enterprise Resource Planning, 統合基幹業務システム

Q: プラント・インフラの利益が好調だが、何か特別な理由があれば補足説明してほしい。

小澤: 特別な理由があるわけではない。採算の良い工事の入り具合等が影響している。

Q: GTCC[※]は、将来を見据えて26年度までに人員を10%増やし、ブレード生産能力も増強するという説明だった。サプライチェーン各所のボトルネックを解消することで、1兆円を超える売上も可能と理解しているが、今回の施策を行うことで、どれぐらいまでGTCCの売上規模を伸ばしていけるのか。受注は1兆円を既に超えているレベル感になってきていると思うので、売上の見通しについて教えてほしい。

泉澤: 売上規模は今よりも増えていくが、その増分については、サービスと新設のミックスや、国内向けか海外向けかどうかなどで、多少の振れがあるため一概には言えない。生産能力は、26年度に向けて3割程度増強したいと考えている。

※ GTCC: Gas Turbine Combined Cycle, ガスタービン・コンバインド・サイクル

Q: 生産能力の3割増強を目指すことから、現在の受注の規模感なら26年頃もカバーできそうか。

泉澤: 受注規模は、もう少し増えるオポチュニティがあると思っている。

Q: 受注がもう一段増えていくことを視野に入れているか。

泉澤: さらに受注を取ると、もう少し生産能力を拡張する必要が出てくるだろう。その点は、これからの受注の状況を見て考えたい。中東の燃料代替や北米のデータセンター向けの需要が非常に旺盛であり、それらの受注を積み上げ、案件を確実に遂行していきたい。

小澤: 補足すると、受注台数はもう少し伸ばしていきたい。一方で、売上金額に関しては、プロジェクトごとに当社の供給範囲がかなり異なり、例えばガスタービン本体のみ、ボトミング[※]がない形になると、1件当たりの売上金額は小さくなる。逆に、据付のスコープが入ると売上金額は増える。あるいは、LTSA[※]がどれだけあるかによっても、金額規模は変わってくる。とはいえ、売上規模の傾向としては、まだ向こう数年間は一定レベルで上がっていくだろうと予想している。

※ ボトミング: ガスタービンの排熱を利用した蒸気タービンプラント

※ LTSA: Long Term Service Agreement, 長期保守契約

Q: 以前の決算説明会では、データセンター向けGTCC需要はまだそこまで見えていないとの説明があったと記憶している。この半年間で、手応えが一段増していると感じているか。

小澤: 商談が増えてきている印象はあるが、具体的にデータセンターを所有するお客様との契約など、個別に何かあったわけではない。

一方、特に北米でデータセンター向けの電力需要が高まっており、ユーティリティ企業が発電能力を増強しようとしている。それらの商談については、着実に進んでいる状況にある。

【質問者②】

Q: データセンター向け製品は、ドメイン・セグメントが異なる製品がいくつかある。ワンストップで対応してほしいニーズがあるという説明があったが、どの組織が司令塔となってGTCC・冷凍機・非常用発電機を併せたパッケージを供給していくのか。また、データセンターに付随する電力需要に対応する形として、北米ではSMR※が話題になっているが、MHIの見立てはどうか。

泉澤: ターボ冷凍機、非常用発電機など個別の商談対応は、従来どおり各セグメントで対応しているが、ワンストップを求められる案件に関しては、成長推進室の中にあるデータセンター関係のセクションが対応している。また、電源とカーボンキャプチャーを組み合わせた案件に関しては、GXセグメントが対応する。司令塔的な役割は、セグメント間を跨った組織体制で行うことにしている。

SMRの動向はなかなか読めないが、データセンターおよびデータセンターに付随する足元の電力の需要増に対応するには、ガスタービンが少なくとも時間軸上、一番合致すると会社は見ている。今後、他の電源が出てくる可能性もあるが、この先、数年を考えた場合には、ガスタービンを採用せざるを得ないのではないかと。

※SMR: Small Modular Reactor, 小型モジュール炉

Q: MHIがSMRを供給して、事業が伸びていく可能性はあり得るか。また、海外向けにSMRを展開する可能性はあるか。

泉澤: 当社は現段階でSMRの実機を開発しているわけではない。コンポーネントの引き合いがあれば対応可能だが、プラントそのものを海外で当社が建設することは当面ないと思う。

Q: エナジーと航空・防衛・宇宙の下期の利益見通しは、少し低い印象を受ける。個別に何かリスクを見ているのか、あるいは保守的に見ているだけなのかどうか、確認させてほしい。

小澤: エナジーは、期首計画に織り込んだ一時費用のリスクをそのままにしている。何か事象が発生したわけではないが、過去にも想定外の事象が発生していることを踏まえ、据え置いた。上期は想定よりいい形で進捗しており、この調子が続けば上振れもあり得る。

航空・防衛・宇宙は、上期に為替が円安サイドに推移したこともあって、かなりいい数字で仕上がった。787には大きな影響が無いものの、足元でボーイングはストライキ実施中であるため、他の機種、あるいは全体ではリスクあると考え、かなり慎重な見方をしているが、先ほど、ボーイングのストライキが終結したとのニュースも飛び込んできており、見立てよりもリスクが減る可能性はある。為替の動向に関しても、米大統領選を踏まえて、やや慎重に見ている。従って、航空・防衛・宇宙セグメントも、もう少し上振れを期待できる。

【質問者③】

Q: 競合他社は、GTCCの受注価格がかなり良くなっているといったコメントをしている。小澤CFOからも、第1四半期における中国向け受注が少ない理由として、「選別受注により、生産枠を他に回している」との発言があったと記憶している。過去1年の受注を振り返って、MHIも売価が上がっているように感じるか。

小澤: かなり需要が強いことから、受注価格の水準は上がってきている。コストサイドもインフレ影響を受けているが、足元で受注している案件の収益性は、数年前よりも総じて高いと認識している。

Q: 過去、GTCCの新設は大きな利益が出ずに、アフターサービスで稼ぐ形であったと思う。案件差はあれ、新設でもそれなりに利益が出るまでに変わってきているのか。それとも、もう少し待たないと大きな利益貢献は見られないのか。他社も、GTCCの利益のレンジが上がってきていると言うが、偏差の大きい点として新設を挙げるケースが多い。MHIでも同じようなことを期待して良いか。

小澤: 先ほど回答した収益性の改善とは、主に新設案件の話である。具体的な数字のレンジを申し上げることはできないが、数年前と比べるとかなり有意な改善が見られている。今後、新設を受注していくことは、ネガティブなことではないと理解いただきたい。

Q: 中東向けに関して、今後、石油からガスへの転換が進む中で、MHIが強いベースロード向けのJ形案件が数多く出てくるのか。また、以前、MHIは機器供給を志向し、なるべく中東のEPC※リスクは避けるとの話を聞いた記憶があるが、現在も同様の考え方なのか。加えて、中東のシェアは分からないが、米国はGE Vernovaが強い地域と理解している。米国と中東向けの需要が拡大したとき、MHIの世界シェアUPを期待して良いか。

小澤: 当社として引き合いが強いのはJ形であり、中東についても、J形が一番の主力機種になるだろう。他の形式に関する商談がないわけではないが、我々の強みはJ形にあると考えている。EPCリスクに関しては、当社の供給範囲は機器およびテクニカルサービスを基本としているが、現地法人を活用したプラスアルファがないわけではない。

シェアについては、足元では北米で一定のシェアが取れており、中国でも非常にシェアが高い状況にある。中東に関しては、Siemens Energyが大型案件を複数受注している印象があるが、現在、J形を様々な面で高く評価していただいております、これを梃子に、この先シェアを伸ばしていきたい。

※ EPC: Engineering/Procurement/Construction, プラントの設計・調達・建設

【質問者④】

Q: 第1四半期決算時点では、社内想定よりも事業利益が100億円程度上振れており、為替や採算の良い案件が貢献したという話であった。上期累計で、社内想定に対して利益がどういったファクターで上振れ・下振れしたのか整理してほしい。

小澤: ラフな数字になるが、上期の事業利益は想定より200億円ぐらい上振れた。そのうち120億円程度が為替の影響である。為替は1ドル145円を想定していたが、売上平均レートが153円になっており、約8円分効いている。それ以外では、採算の良い工事が80億円ぐらいプラスで効いている。

Q: 防衛関連の人員について、26年度までに4割増を計画しているとの説明だった。中途採用、新卒採用、あとは事業再編にともなう他部署からの異動等が考えられるが、どのようにして計画を実現していくのか、その確からしさを教えてほしい。

泉澤: 大卒、高卒、高専卒を含めた新卒については、計画どおり採用できている。一方で、中堅の経験者を採用するキャリア採用は苦戦しており、少し計画に達していない。足りない部分については、グループ内の人員の融通も含めて対応している。

【質問者⑤】

Q: GE Vernovaが10月に、関西電力向けのH形3基の受注獲得をリリースしたが、日本における競争力に関して心配する必要はないのか。また、北米向けは早く納入してほしいというニーズもあることから価格が上がっているとのことだが、日本では逆に価格競争が厳しくなっている傾向が見られているか否か教えてほしい。

小澤: できれば日本では総取りしたいと思っているが、なかなかそうはいかない部分もある。特段、日本国内で競争力が落ちているとの認識はない。価格面も、他社がどういった価格を提示しているか分かりかねるが、国内では適正な価格で商売できている。

泉澤: 国内も長期電源オークションの入札があり、それに合わせて生産スロットを確保する必要がある。価格が厳しいというよりも、生産スロットを各社ともいろいろと工夫しているところだろう。価格競争が厳しく受注できないというよりは、生産枠をお客様の要求に合わせて用意できるかが、競争のポイントになってきていると認識している。

Q: 不採算事業の見直し、事業ポートフォリオの再編に関して、「不採算事業の整理はほぼ終わった」との文言をメディアの記事で見たが、第2四半期決算の物流・冷熱・ドライブシステムの事業利益率は4%を下回っている状況にある。外部環境の逆風等もあると思うが、これらの事業に限らず、ポートフォリオ再編、不採算事業に関して、下期に向けて注力していくことあれば教えてほしい。

泉澤: 事業ポートフォリオについては、短期的な四半期の決算が悪かったからどうするといった議論にはならないが、「事業利益率を上げられるのかどうか」、「利益率を上げるためにはどうすればいいのか」は、常に念頭に置きながら運営をしている。「再編が一段落した、一つ区切りがついた」という発言の趣旨は、18事計から21事計にかけて、様々な課題事業について売却・統合などを含めて区切りをつけたことについて申したものである。ただ、その後の事業環境の変化もあり、事業利益を確保することが難しい事業や規模的に難しい事業について、今後どうしていくことが最適なのか、引き続き考えていく。今の段階で何か決まったことがあるわけではない。

【質問者⑥】

Q: 第2四半期単期でも、上期累計でも、中計で掲げていた事業利益率8%を数年ぶりにクリアしたと思うが、為替の追い風もあり、実力とは思っていない。社長・CFOから見て、梃子入れしなければならぬ事業があれば、例を挙げてほしい。

泉澤: 事業利益率は、ようやく8%に届き始めている。物流・冷熱・ドライブシステムは、エンジンを除くと少し厳しく、景気の下降局面ではどうしても利益率が下がってしまう。これは規模の問題もあるのかもしれないし、体質の問題かもしれない。はっきりと言うならば、エンジンを除く物流・冷熱・ドライブシステムの各SBUの事業利益率をどうやって上げていくかは、課題として捉えている。足元の景気

が悪い中でももう少し利益率を上げることができないか、景気が回復したときに競合他社並みの利益を上げることができるかは課題だと思っており、物流・冷熱・ドライブシステムの個社と話をしているところである。

小澤： 全く同感である。少し補足すると、当社個別の話ではなくなるが、国内で同業種の複数の会社が、小さな規模で手掛けているビジネスは、何らかの形で、この先見直していく必要がある。これは当社が事業を手放すとか、取るとか、そういった単純な話ではなく、日本経済全体へプラスの影響を及ぼす観点で、この先、当社含めた各社が考えて、取り組んでいかなければならないと感じている。

Q： 24事計では、攻めの投資をしていきたいという話だったが、昨今、水素・アンモニアを含めた新エネルギー関連の投資が、そこまで加速しない状況になっている。社内で、投資に向けたアクセルから少し足を戻すといった議論があるか。もしそうなれば、投資関連費用は少なく済み、利益が膨らめば、DOEで設定した還元を肉厚にしていくこともできるかもしれない。こういった議論が社内になされているか。

泉澤： 24事計では伸長分野・成長領域への投資をしていこうと大きく打ち出しており、防衛とGTCCに関しては計画どおり進んでいる。一方、エナジートランジション分野への投資については、事業投資も含めて考えていたが、FID*に進む案件が思ったほど多くなく、少し足踏みをしている状況である。但し、技術開発にはそれなりの時間とお金がかかるため、これらについて手を緩めるつもりは無い。例えば、Exxon Mobilと協業して、カーボンキャプチャーの最適化、吸収液の開発を行っている。繰り返しになるが、防衛・GTCC・原子力については、当初計画どおり、場合によっては計画以上に投資を増やしていく必要があると考えている。エナジートランジションの分野については、事業投資で少し足踏みをしているが、この期間に研究開発投資、あるいは仲間をつくるためのProof of Conceptといった実証を進めていきたい。データセンター関連の投資は、事計公表時よりも少し追い風が吹いてきており、どうするか考えなければならない。思った以上にスピードが速く、どういったものに投資をしていくのか、見極めながらやっていきたい。

※FID： Final Investment Decision, 最終投資決定

Q： 利益計画も変わっていないので、株主還元が膨らむことは無さそうか。

小澤： 膨らませたい気持ちはずっと持ち続けているが、今の時点で申し上げるのは尚早だと思う。

【質問者⑦】

Q： 上期の利益増減分析における「一時費用増減」はPW1100Gによるものだと思うが、例えば国内外のGTCC等の一時費用がプラス・マイナスで相殺された結果、利益増減分析のスライドに表れていないということはないか。何か追加費用が発生したか否か教えてほしい。

小澤： 一時費用が全くなかったとは言わないが、決算説明で一時費用として取り出すような案件は上期においては無かった。

Q： 上期に比べ下期は利益が下がる計画だが、何か追加の一時費用発生を見込んでいるものではなく、バッファの200億円を使わなければ、純粋にプラスが期待できるものなのか。

小澤： 各セグメントで、いろいろあるだろうとは思いますが、私としては、プラスアルファの好転を期待している。

Q: 防衛関連の受注計画は前回から据え置かれているように見える。そうすると、下期の防衛関連の受注はあまり増えないことになるが、まだ年間の計画を変えていないだけであって、受注が増える可能性はありそうか。

泉澤: 防衛の下期の受注額については、補正予算の関係があるためなかなか読み切れない。今後の国の施策の中で、増える可能性はある。

Q: 防衛の受注時採算は、良くなっているか。

泉澤: 国からも利益率改善の色々な施策が出ており、着実に上がってきている。

以 上