

【イベント名】 2026 年度第 1 四半期決算説明会
【開催日】 2026 年 8 月 4 日
【回答者】 取締役執行役員 CFO 西尾 浩(以下、西尾)

【質問者①】

Q. 第1四半期のエナジーの事業利益率は18.9%と、通期見通しである15%を大きく上回っている。特殊要因も含まれていると思うが、第1四半期の事業利益のうち、特殊要因はいくらか。また、これを除いた実力ベースの進捗を、通期計画との比較でどのように評価しているのか。

A. (西尾)第1四半期に計上された特殊要因による事業利益の大部分は、エナジーに含まれている。特殊要因には、大規模長期プラント工事における売価確定に伴う利益計上約150億円と、事業売却益約100億円を合わせた合計約250億円があり、これらを控除したベースでも、通期見通しの事業利益率を上回っている。したがって、通期でも見通しに対して若干の上振れ余地があるだろう。

Q. GTCCと防衛の通期受注見通しをそれぞれ1,000億円上方修正している。GTCCの上方修正の背景について伺いたい。また、防衛関連については、案件を精査した結果なのか。ミサイル関連の予算配分が増加し、想定以上に受注が入っている等何らかの大きな変化があったのか。

A. (西尾)GTCCは、北米を中心に好調である。期初の見通し策定時には、見込まれる案件をリストアップし、それぞれの受注確度を加味して受注金額を算出していた。第1四半期の進捗と、旺盛な需要が継続している状況を踏まえ、1,000億円上方修正した。特定の大型案件を受注したことを理由に引き上げたものではなく、市場全体の状況を勘案した結果である。防衛についても同様であり、特定の新規案件が加わったことによる上方修正ではない。第1四半期の進捗と、年間を通じた案件の積み上がりについて改めて精査した結果、1,000億円程度の上方修正が可能と判断し、見通しに反映した。

【質問者②】

Q. ガスタービンの受注金額を受注台数で単純に割り算すると、受注単価が大幅に上昇しているように見える。契約ごとに工事範囲などが異なるため、単純比較はできないと思うが、採算性の高い案件が増えているのか。また、地域別の受注構成や需給環境と併せて、単価が上昇している理由を教えてください。

A. (西尾)受注にはアフターサービスが含まれているほか、当社が担当する工事範囲も案件ごとに異なるため、受注台数から1台当たりの単価を算出することはできない。第1四半期には大型ガスタービンを10台受注したが、内訳は、米国が4台、日本が6台である。日本向け案件は工事範囲が比較的広いことが、単価を押し上げる一因である。また、米州については、引き続き非常に強い需要を背景とした商談が継続している。受注単価は低下しておらず、当社の受注時採算も引き続き徐々に改善している。

Q. 一部では、中小型ガスタービンを中心に需給が緩むのではないかといった懸念も出ている。一方、MHIの主戦場である米国を中心とした大型ガスタービン市場では、市況は引き続き強く、受注時採算も改善が続いているとの理解でよいのか。

- A. (西尾) 当社が主戦場とする大型ガスタービン市場、特に主要顧客である米国の電力会社向けにおいては、案件を一定程度選別した上で契約している。この市場および顧客層に限れば、強い需給環境と受注時採算の改善傾向に変化はない。当社としても市場動向を注視しているが、現時点では従来の傾向が継続している。

Q. 現在受注しているガスタービンは、2031年頃の出荷分に相当するのか。

- A. (西尾) 現在引き合いを受けている商談は、2030年から2031年頃の出荷案件だが、足元で受注している案件の出荷時期はもう少し手前になる。今回受注した案件の出荷時期はそれぞれ異なるが、概ね2028年から2030年までの範囲である。

Q. エナジーの第1四半期の事業利益率は、特殊要因を除いても高い水準にあるように見える。GTCCの売上構成を見ると、新設の比率がやや上昇しているが、それでも高い利益率を確保している。米国の関税還付など、他産業で見られる特殊要因が利益率を押し上げたのか。それとも、GTCCの実力として利益率が改善していると理解すべきか。

- A. (西尾) 第1四半期の利益率上昇に、関税の還付などは寄与していない。新設の受注が好調であることから、売上に占めるアフターサービスの比率が相対的に若干低下している。一方、米国向けを中心に、新設の受注時採算が大きく改善しており、その効果が売上と利益に反映され始めている。したがって、アフターサービスの構成比が相対的に低下していても、新設案件の利益率が改善しているため、エナジー事業全体の利益率は従来よりも高くなっている。

Q. 従来は十数%程度と見ていたGTCCの事業利益率が、足元では20%に近づいている印象を受ける。2028年度に向けて、引き続き採算性が改善していくとの前提で考えてよいか。

- A. (西尾) 採算性の高い受注案件の売上計上に伴い、利益率は徐々に改善していくだろう。

【質問者③】

Q. フリー・キャッシュ・フローの見通しは数か月ごとに上方修正されている。3か月前には今年度のフリー・キャッシュ・フローを3,000億円と見込んでいたが、現在の見通しは6,000億円まで増加している。一方、配当や設備投資の計画に変更はない。この増加したキャッシュをどのように使用する方針なのか。GTCCの前受金が想定以上に増加しており、最終的に6,000億円を上回る可能性もあると思うが、資金使途について示唆がほしい。

- A. (西尾) 通期のフリー・キャッシュ・フロー見通しを上方修正した主な要因は、GTCCの前受金が想定以上に増加したことである。ただし、これは前受金であり、将来、工事を遂行する過程で費消していく資金である。足元でキャッシュが積み上がったことをもって、余剰資金として直ちに配分できるわけではない。現在、次期事業計画の策定に取り組んでいる。その中で、今後どこまで利益を積み上げられるのか、成長のために必要な投資額がどの程度になるかを精査している。これらを踏まえ、資本効率をさらに改善するための施策についても検討している。

Q. GTCCの受注環境が引き続き強いのであれば、3か月後にフリー・キャッシュ・フロー見通しが再び引き上げられる可能性もある。海外投資家からキャッシュの使途について多くの質問を受けているため、より具体的な回答はできないか。

A. (西尾) 今回の見直し引き上げは、GTCCの前受金が増加したことに加え、大型投資案件の実施時期を見直したことによるものである。現在検討している次期事業計画の中で、利益の積み上がりや必要な成長投資について、今後さらに精度を高めていく。検討内容がまとまった段階で、資金配分の考え方について説明したい。

Q. 第1四半期に受注した大型ガスタービン10台は、米国向け4台、日本向け6台とのことだが、この10台全てにLTSAが付帯しているのか。

A. (西尾) 米州向け案件にはLTSAが付帯している。日本向け案件では、基本的には、各年度にアフターサービスを都度受注していく形になる。

【質問者④】

Q. 約250億円の特殊要因が全てエネルギーに含まれると仮定し、売上および事業利益からそれぞれ250億円を控除すると、事業利益率は概ね15%程度になると試算している。この計算は概ね正しいか。また、通期計画の事業利益率15%には約200億円のリスクバッファも含まれていると理解している。これを考慮しても、なお上振れの可能性があると見ているのか。四半期ごとの進捗をどのように評価しているのか。

A. (西尾) 四半期ごとの詳細な計画は設定していない。第1四半期については、特殊要因約250億円のうち、ほとんどがエネルギーに含まれている。これを控除した後の事業利益率は、当社が通期で目標としている水準を上回っている。なお、約250億円のうち、事業売却益の約100億円は利益のみに影響するものであり、売上から控除する必要はない。

Q. 足元では、2030年以降に出荷するガスタービンの商談が進んでいる一方で、以前の説明会では、生産能力を2024年度比で倍増させる方針が示されていた。現在の受注は、この生産能力倍増を前提に積み上げているのか。それとも、生産能力増強の確度がさらに高まってから受注を拡大していく方針なのか。年間35台程度との説明があったが、足元の受注見通しを教えてください。

A. (西尾) 基本的な考え方に大きな変化はない。当社が想定していた大型ガスタービンの需要見通しと同程度、あるいはそれを若干上回る強い需要が続いている。これに対応する生産能力の増強も順調に進んでいる。生産能力が将来的に倍増するからといって、現時点で直ちに従来の2倍の受注を獲得するほどアグレッシブではない。生産能力増強の進捗や、実現の目処が立った範囲を確認しながら、受注を積み上げている状況である。

【質問者⑤】

Q. 特殊要因として計上した約100億円の事業売却益は、具体的にどのような事業を売却したことによるものか。

A. (西尾)複数の発電関連事業への投資を売却したことによる利益である。具体的には、南米地域において、当社のガスタービンを販売することを目的に事業投資を行っていた案件が含まれる。当該案件ではガスタービンを受注し、当初の役割を終えたことから、保有株式を売却した。このほか、陸上風力発電や太陽光発電関連など、複数の発電関連事業を売却しており、それら発電関連事業の売却益を合計したものである。

Q. 売価が確定するまで利益を認識しないという会計処理は従来から行っているため、同様の利益は一定程度、継続的に発生しているものと理解している。今回、利益として約150億円を計上しているが、対応する売上の調整額も約150億円なのか。それとも、売上への影響はさらに大きいのか。また、デフレからインフレへ移行する局面であるため、今回のように大きな利益が一度に発生したと考えられる。同様の利益が今後発生する可能性や、未確定の売価に関連する利益の残存規模をどのように考えればよいか。

A. (西尾)今回の案件は非常に大規模な長期工事であるため、同様の利益が今後も頻繁に発生するとは考えていない。通常の工事において、コスト予想に織り込んでいる予備費が、工事の順調な遂行によって不要になり、利益として顕在化することは今後も期待できるが、今回のように未確定であった売価が確定したことにより一時的に大きな利益が計上される案件はそれほどない。今回計上した利益は約150億円であるが、対応する売上の調整額は150億円を上回る。

Q. 当該案件はガスタービン、またはコンベンショナル火力発電関連の案件か。

A. (西尾)案件の内容や地域については回答を控える。

Q. 名古屋地区で新たな生産設備の立ち上げを進めるなど、防衛関連の生産能力の増強に取り組んでいると理解している。次期事業計画とも関係すると思うが、今後どの程度のスピード感で生産能力を引き上げていくのか。

A. (西尾)現時点で、生産能力の増加を端的に示す分かりやすいデータはない。ここ3年ほど、防衛関連の受注は1兆5,000億円程度で推移している。今年度についても、今回の上方修正後は約1兆5,000億円を見込んでいる。今後は、この受注規模に徐々に近づく形で売上が立ち上がっていくイメージである。その需要に対応できるよう、設備投資と生産能力の増強を進めている。

Q. 次期事業計画の発表時には、生産能力増強について、より詳細な説明がなされるとの理解でよいか。

A. (西尾)次期事業計画では、現在よりも解像度を高めた形で示す予定である。

以 上