

2015年度決算・2015事業計画推進状況説明会(2016年5月9日開催)

主な質疑応答の内容(要旨)

※ 説明会開催日(2016年5月9日)時点の情報に基づく内容です

Q. 2016年度の特別利益、特別損失に計画上どのようなものが織り込まれていますか？構造改革の加速、リスク関連、アセットマネジメントの戦略とともに、考え方を教えてください。

A. 2016年度も継続して実施する事業構造改善にかかる費用を、特別損失として500億円程度織り込んでいます。一方、現在顕在化している主なリスクは、2016年度、2017年度に決着したいと考えています。アセットマネジメントにより生み出される利益は、そうしたリスクへの対応や、資本増強または株主配当に使用することになると考えています。

Q. 主要合併事業の PMI_(注)について伺います。「2015事業計画推進状況」の資料(P.15、16)に、今後、販売費及び一般管理費を三菱日立パワーシステムズ(MHPS)で約150億円、Primetals Technologiesで約40億円削減するとの説明があります。また、今後、受注・売上で4,000～5,000億円程度のシナジーを創出する計画ですが、具体的な内容を教えてください。

注： PMI…Post Merger Integration (事業の合併後の統合プロセス)

A. MHPSの150億円、Primetalsの40億円は、販売費及び一般管理費に限定したPMIにより最低限削減する必要があると考えている金額です。これ以外では、人員の最適化による間接費削減も見込んでいます。

現在は、IoTなどにさまざまな投資を行っているため、一時的に営業費用が高くなっていますが、徐々に要員の最適化や外注費用の低減が進み、説明資料に記載した以上のコスト削減が可能になると想定しています。

シナジーによる4,000～5,000億円の受注・売上増加の内訳としては、フォークリフトやエンジン、ターボチャージャで数百億円から1,000億円程度の増加を目指します。MHPSは既に4,000億円程度のシナジーが実現していますが、これがさらに1,000～2,000億円程度増加するほか、現在市場環境の悪い製鉄機械でも受注・売上が増加することにより、1,000億円程度積み上げる計画です。

残り2,000億円は、クロスドメインの大型プロジェクトによるものを見込んでいます。これらを合わせることで、4,000～5,000億円の受注・売上増加を達成したいと考えています。

Q. 「2015事業計画推進状況」の資料(P.15)に三菱日立パワーシステムズ(MHPS)の業績が記載されていますが、もう少し収益性が高いと思っていました。MHPSの収益性をさらに高めるために、どのような打ち手を次の戦略として考えていますか？

A. MHPSの営業利益率は海外の競合他社に比べ低く、満足はしていません。コスト削減のためにPMIの取り組みを続けなければなりません。また、工場再編やプロダクトラインの整流化等も進めるべきだと考えています。

加えて、市場への浸透度を高めたいと考えています。ガスタービンの最大の市場は北米ですが、今後メキシコのほか、東南アジア、中東でも受注獲得を進めていきます。しかし、これらマーケットでの当社グループのシェアは高くありません。勝ち抜いていくためには、営業力とコスト競争力の強化が欠かせないため、サプライチェーンの合理化などの強化策を検討しています。

Q. 今回の「2015事業計画推進状況」の説明の中では原子力事業に関する説明はありませんでしたが、中長期的に原子力事業を強化していくのですか？

A. 原子力は中長期のエネルギー源として、現在の主流である軽水炉のほか、各国でさまざまな原子炉が開発されています。原子力の知見・技術は、当社として保有していくべきだと考えていますが、現在、市場が不安定な状況にありますので、無理な拡張は避けながら、技術基盤を固め、今後、さまざまな状況に対応できるようにしていきたいと考えています。

Q. 「2015事業計画推進状況」の資料(P.13)に「MRJ事業に続く新規事業」と記載がありますが、具体的にどのような事業を考えているのですか？

A. 当該箇所は、全社の長期投資方針を「参考」として記載したものです。常に新しいものを創り出していかなければ我々は生き残れないと考えているため、航空機とはまったく異なるものに取り組んで行くことになると考えています。

Q. 2016年度の業績見通しに、三菱自動車工業の業績による影響はどのように織り込まれていますか？

A. 現時点では何も織り込んでいません。今後については、当社が適用している会計規則、考え方に則り、適切に対応していきます。

以上