

決算説明会 質疑応答  
(2023年12月期)

[登壇者]

代表取締役社長 CEO	下村 真司 (以下、下村)
取締役 専務執行役員 CFO	渡部 敏朗 (以下、渡部)
執行役員 企画本部長	荒居 祐基 (以下、荒居)

質問者① [Q] : 質問 1 点目ですけれども、今回ご説明いただいた中計および今回の経営方針について、全体感についてご質問がございます。

今回の内容としては網羅的に御社が取り組みたいこと、株式市場からのある程度の期待値に反映された内容ではあったかなと感じておりますが、改めてで恐縮ですが、例えばこの事業ポートフォリオの変革もしくは稼ぐ力や株主還元等々の方針は大きく転換をしているようにもお見受けしますので、今どういう背景でこういうご決断に至ったのか、社長様自らのお言葉でお話をお聞かせ願えればと思っております。これに対する意気込みと言いますか、全体感になりますけれども、そのお気持ちや至った背景について、もう少しお考えを教えてください。こちらが 1 点目です。

下村 [A] : そうしましたら私、下村からご回答を申し上げます。

まず、今回中計 26 は、中計 23 のときにポートフォリオの変革をして新しい再編をしたわけですが、そのときから実は今後はもっと重点投資、重点的に成長戦略を展開する領域と分けていきたいと、そういうことを明確にしながらやっていこうと、こういう方針はその当時からありました。ただ、中計 23 のときは事業がコロナ禍の回復過程もあってなかなか自由に動くこともできなかったと、そういう背景がございます。

そういうこともあって、この中計では株式市場からの、要は PBR1 倍割れということもありますので、やはりもう少し積極的に方針を明確にしながら、その準備は十分できたと思っておりますので、この中計 26 ではそれを実行に移して飛躍への足掛かりをつけていきたいと、今回の中計 26 を策定しております。

そういう面で、より内容が具体的になると、特に資本政策についても、その辺を織り込んだ内容になっているということがございます。

質問者① [Q] : 詳細にありがとうございました。2点目の質問が業績についてです。今年度 2024 年度の予想について、セグメントごとでご説明いただければと思っております。資料としてはホームページに載っていらっしゃる 22 ページに当たるでしょうか。セグメント別業績予想・計画、中計と今年度の予想が載ってるものかなと思っておりますけれども、それでも結構ですが。

一つは、エネルギー&ライフラインの利益計画が YoY で減少されるご計画になっています。言及の中で費用が出てくるというコメントがありましたので、だいたいどの程度かご示唆いただくとともに、このセグメントごとでどうというよりは増減要因的なイメージで、この年度の 700 億円のガイダンスの蓋然性といいますか、増益効果でこれぐらいで、値上げがこれぐらいだと、大まかな枠で結構ですので、イメージを教えてくださいませでしょうか。こちらが 2 点目です。

渡部 [A] : それでは私、CFO の渡部でございます。渡部からご回答いたします。

24 年の予想の増減、先ほどのページ。14 ページについてですね。少し項目別に申し上げますと、まず受注高については、23 年よりもトータルで増加と見ております。先ほども下村の説明にもありましたけれども、基本的に 24 年については全体感としては緩やかな回復傾向の中で、下期から回復を予想してる事業が多く出てます。

メカトロニクスにつきましても、23 年度については欧州、それから中国での減退という局面にあったわけですが、24 年は緩やかに、それから後半にかけて回復するという予想となっています。

それからインダストリアル マシナリーにつきましては、こちら 23 年については、プラスチック機械がかなり低迷したこともありまして、そちらの回復も、非常に緩やかですが回復を見込むことと、併せて半導体関連につきましても、こちら後半を中心に回復に向かうであろうと見ています。

それからロジスティクス&コンストラクションにつきましても、油圧ショベルについては 23 年度に北米中心に若干それ以前のまとめた前倒し発注の反動があったことがありまして、それが一巡したことで、24 年については堅調な北米を中心に再び増加に転じると。一方、産業用のクレーン等、大物等が入った反動で減少という内容となっております。

それから、エネルギー&ライフラインについては、大きなバイオマス発電のプラント等、それが 23 年度から繰り越されてるものを刈り取る前提での増加という計画となっているということです。

売上高・営業利益につきましても、メカトロニクスについては 23 年度に受注がやや減少こともありまして、売上については減少を織り込むことで、その売上減に合わせて若干、固定費等の上昇も見込んで減益と。

インダストリアル マシナリーにつきましては、プラスチックの関係ではやはり受注残の減少を踏まえて、売上減。一方、その他、半導体関連の回復を見込んでおりますけれども、全体では利益が相殺、それから固定費増加等を織り込んでほぼ前年比同水準の利益増。

一方、ロジスティクス&コンストラクションについては、油圧ショベルが好調な受注残を抱えてますので、それを生産制約が解除されたことで売上に立てることを踏まえて、売上増、増益を見込んでおります。

最後に、エネルギー&ライフラインですけれども、こちら売上はほぼ前年並みでありますけれども、こちらの営業利益については、先ほどご指摘ありましたように、24年についてはエネルギープラントの関係で、LAESという液化空気の貯蔵・蓄電の実証プラントの今、建設をしております、その建設費については、当期の各年の研究開発費で経理処理する方針となっております、その影響がおおよそ50億ほど反映されております。

ですから、このエネルギー&ライフラインのセグメントにつきましては、売上微増の中でそういった固定費増を踏まえた減益となっております。

質問者① [Q]: ありがとうございます。長くなって恐縮ですが、最後1点だけお願いします。終わった期の利益について、ご評価をいただきたいです。

これは元々のご計画に対して営業利益が上振れて着地していて、額としてもそれなりかと思いますが、その背景について何がどう上振れたのかは、セグメントごとは当然理解できますけれども、こういった要因だったのか、もし補足でご説明いただけるのであれば教えてください。

渡部 [A]: ありがとうございます。引き続き、渡部からご回答申し上げます。

23年度の出来上がりの決算内容については、8月に業績予想として示しておりました予想から結果的に上振れたということですが、全体感で言いますと、やはり中間期の段階で策定した予想、そこから想定した為替レートが円安傾向に振れたのが、一つ要因として、改善の要素としてあります。

それから、内容を見ますと、結果的にロジスティクス&コンストラクションのセグメント、こちらで全体としてはやはり改善が大きく出たということがあります。こちらは為替の効果もありますけれども、やはり年度末にかけて船積み等の制約の懸念等も踏まえて売上の脱落等をリスク要因として見てたものが順調に売り上がったことですか、全体的に想定していた鋼材等のコストアップが想定ほどは出なかったといった改善効果、そういったものが出たのかなと考えております。

そういう意味で、やや3クォーターまでの決算の傾向でも出ておりましたけれども、着地としてはその傾向が最後まで残った結果かなと。ただ、若干為替の効果が大きかったこともありまして、もう少し本来であれば利益率の改善を出したかったかなと、そういう評価はしております。

質問者② [Q]: 最初、新造船事業の撤退についてと、横須賀の事業所は結構、まず技術研究所とあとドック

クが重要な資産、製造拠点としても重要な形態かと思うんですけども、この二つの技術研究所とドックの扱いについては今後どうなるでしょうか。

下村 [A] : そうしたら、ただいまの件については私からお答えいたします。下村です。

新造船の撤退で研究所とドックでございますけども、研究所についてはもう既に公表してはございますけども、新棟、新しい研究所を同じ横須賀の地区に今建設中であります。場所は今の研究所の東側になるかと思っております、確か。隣の所に新棟を建築する予定であります。

ドックですけども、一部は既に修理船等のことで使用してはございますし、また、これから洋上風力発電をやっていくわけですけども、特に今のこの地区で考えておるのは浮体式というタイプにして、ドックが非常に重要になってくると考えております。浮体式構造物を造る上では、完成させた後、そのまま水を入れて引っ張り出すのが通常の方法になってきますんで、そういう面でドックを有効活用しながら脱炭素エネルギーの分野に今後向けて活用していきたいと、こういう考えでございます。

質問者② [Q] : ありがとうございます。2点目ですけども、今回、発表では一般の商船の新造から撤退ということでしたが、残る造船関係の事業を整理させてもらいたいんですけども。一応、修理船とあと新造船、その後のメンテナンスであるとか、そういったところが残るイメージでいいですか。ちょっと取りこぼしがあったら伺いたいです。

渡部 [A] : これは私、渡部からお答えいたします。

今現在、横須賀での造船事業は、子会社の住友重機械マリンエンジニアリングで手がけておりますけれども、基本的には一般商船と言っております中型タンカーの新造船事業に加えて、修理船事業、一つは東京湾近海での官公庁、米軍も含めた、そういった修繕事業と、あとは若干商船の修繕もやっております。加えて、横須賀市ではその他の海洋構造物ですね、ケーソンですとか、その他、近年では洋上風力発電の浮体式の実証的なモックアップの作製とか、いろいろやっております、そういう意味で今回、一般商船という意味では、オイルタンカー、中型のタンカーの新造船は撤退するということですので、その他修理、修理船事業、それから海洋構造物とか、そういったものが事業として引き続き継続することとなります。

質問者③ [Q] : 3点あるんですけど、1点目が建機の中国事業について、ちょっと教えてください。中国で今回減損を取ったというお話ありましたが、中計の中だと今後、日米、ヨーロッパもなのかな、ちょっと日米に注力していくよというようなお話があったと思うんですけど、中国の今後の位置づけがど

うなるのかを、ちょっと教えてください。これ1点目です。

下村 [A] : 私、下村から建機の中国事業についてお答えします。

今回、中国国内と申しますか、ここについては非常に逆風が吹いておりまして、海外の、われわれ、欧米系であるとか日系の比率がどんどん減少しているのが実態でございます。そういう中でやはり今後、中国国内で完結するだけの台数をキープするのが難しいことで、今回、将来の利益が見込めないことで減損をしたわけですが、今後については現在も日本向けに一部の部品供給をやっております。

いろいろな部材を供給していただいているわけですが、それについては今後も継続して行いますし、また、ショベルの事業が特に日本と米国を中心にとっておりますが、実は中東、中近東、トルコであるとか、そういった周辺国へはもうかなりの、まあかなりというわけでもないですが、ある程度の規模で出しております。その辺に向けて中国からある供給台数を増やしていく、さらには現在そういうことを今後計画していくことで、中国の事業については、部品の製作とそういった新しい国への製造元という形で活用していく計画ではあります。

質問者③ [Q] : よくわかりました。2点目なんですけど、メカトロの中期的な戦略についてお話しくださいなんですけど、利益率を上げていくためには売上を伸ばしていくよという理解でいいのか、何か個人的な勝手な理解なんですけど、少し固定費が重い部分があるセグメントだという側面もあったんじゃないかなと思ってんですけど、その点についてどうされていくのか。基本的に売上と、あと、わかりませんが、価格とかこういったところで収益性を上げていくって話になるのか。何か、固定費を削減することによる利益率アップも含まれているのか、この辺を教えてくださいませんか。

渡部 [A] : では、渡部から回答いたします。

メカトロセグメントの利益率向上では実は二つ要素がありまして。一つは既存の基盤となる事業の、従来からの変減速機、ギヤの事業の利益改善です。そちらについては、足元では価格改善でかなり2年ほどかけて利益率を戻してきておりまして、そういう意味で以前の状態に近づいてきた、戻ってきたんですけども、ここから先はさらに工場の生産性改善、そういったもののコストダウン、そういったことになろうかと。結果的には固定費をうまく使って、工場をうまく使って、より柔軟に売上を立てていくことになろうかと思っておりますけども、その改善と。ですから、この分野は売上増ありきではなくて、生産性改善等による利益率改善が中心になろうかと思っております。

一方、メカトロニクスセグメントでは、今回収益計画でお示ししておりますように、成長分野の電気制御関係、その他の成長を描いております。実は、今後成長を図っていくこちらの分野については利益率が相対的にやはり高いものが期待できると考えてまして、こちらについては新しい商品等を投入していくこと



で売上増、結果的にセグメントとしての利益改善を図ると、そういうシナリオを作っているとご理解いただけたらなと思います。

質問者③ [Q]: ありがとうございます。あと、3点目が、新造船事業の受注停止というんですかね、撤退という話について。

これはPLとかバランシートへの影響がどれぐらいあるのか。今年度のご計画にも撤退に係る影響額を織り込んでらっしゃるとリリースに書かれてあるんですけど、それがどういったものなのか、今後2025年までなんですかね、どういう形で出るのか。あとは、バランシートからの切り離したいなところも今後あると思うんですけども、もしかすると有報とか見たらわかるのかもかもしれませんが、改めてどういう形でPL、バランシートに出てくるものか伺えますか。

渡部 [A]: その件も渡部から回答いたします。新造船撤退、受注停止が、24年以降停止となりますけども、23年度末で7隻、受注残がありまして、その建造が26年の1クォーターまで、最初の引渡しが予定されてます。

そういう意味で、この24年度という切り口で言えば、実はほぼ従前どおりに近い操業、新造船の売上のペースになると。ただ、25年以降は徐々に引渡しが進むにつれて操業が落ちていくことで、そういう意味で少なくとも24年の業績予想上は、受注計画の折込み、それはゼロというのは反映してるということですけど、大きくPLに影響してくるのは25年の後半以降で、その内容については中期計画の計画数値には織り込まれてることになります。

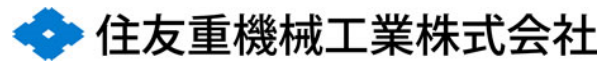
それから、BSにおける影響なんですけども、実は造船事業に関わる固定資産についてはもう既に減損処理をしております、そういう意味で今回改めてBSサイドの固定的な資産の切り離し、もしくは増減は想定してないということでした。その他、新造船事業は前受金を受けながら製造してきた機種ですので、BSの資産・負債サイド、双方ネットしたところではあまり影響がない状態で進んできておりますので、それほど大きな影響値は想定してないご理解いただけたらいいかなと思います。

質問者④ [Q]: 私も新造船の撤退のところでは幾つか、まず伺いたいです。

大きく伺いたいの、改めて撤退を決めた理由と伺いますか、おそらく現3隻、厳しい、何て言いますかね、規模を絞って続けていらっしやいましたけど、やっぱり、何て言うんでしょうね、多分、事業的には採算が厳しかったのかなと推測しています。

要は伺いたいの、多分毎年赤字だったとかその辺、確か皆さんあんまりはつきりおっしゃってはいないですけど、その辺の、要は事業として採算がどれぐらい取れていなかったのか。可能な範囲で、要はこ

2024年2月14日（水）



れだけ厳しかったからやっぱりやめようよという、やめる理由をもう少し聞きたいなというのが1点目です。

絡めて、今の方のご質問の中で、残ってる受注が7隻で、それを何年まで造ったら建造は終わるのか、それをもう一度整理したいです。これ1つ目です。お願いします。

渡部 [A]：こちら渡部からお答えします。

今お話ありましたように、撤退の理由といたしますと、ご承知のとおり、造船事業については当社においては長年課題としてきたわけですが、その背景としては、実は2012～2013年以降はかなり船価も低迷して受注も苦しい状況下で、受注する隻数、建造隻数も絞り込んできたことで、実は新造船そのものでいくと、かなり採算的には苦しい状況でした。言われてるとおり、実質赤字で来ております。

実際に事業をやっております住友重機械マリンエンジニアリングは、先ほど申しましたように修理船ほかもやっておりまして、そちらの収益でカバーしながらでしたけども、近年はそれでもカバーしきれずに赤字が継続してるのは事実です。

若干23年は改善してますけども、23年も2桁以上の赤字ですし、その前年はさらにもう少し大きかったということでした。そういう意味で、従来から課題としていたそういった事業について、やはり今回中計の策定ポートフォリオの見直しの中で、構造改革、ポートフォリオ見直しで決断したということになります。

それから、先ほど7隻の受注残と申しましたけども、それがいつまでかは、正確に言うと、26年の、今現在では、1月ごろの引渡しが最終の引渡し予定となります。

質問者④ [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。2問目で、関連で。関連といたしますか、住友建機のほうです。建機というか。それで横須賀で空いた土地というか、工場を造るわけですよ、油圧ショベルの。改めて、狙いといたしますか。やっぱり、今度はこっちは事業としては好調なわけですよ。住友建機のリリース読んでるんですけど、要は、千葉のほうは汎用の機種を作るのがスペースが足りなくなってるというか。横須賀は大型の機種を作るんですかね。改めて、横須賀の活用の狙いというか、建機の状況も含めて、横須賀の建機の工場はどのような位置づけなのか、もう少し教えてください。

下村 [A]：そうしましたら、ただいまの質問については下村から回答します。

実は、既に横須賀の工場では、ショベルの出荷する前の架装とかはもう既に2年ぐらい前から取り組んでいます。今回新しく横須賀で工場を建てるということですけども、実は今申しあげましたように国内のシェアが伸びたりとか、北米での需要がだいぶ回復していることもある中で、千葉は量産型、中・小型のショベルに生産を特化していきたいと。

横須賀では、生産工数のかかる35トン以上の大型ショベルと、その中でも解体機といいますか、運転席が持ち上がるタイプのショベルがございます。こういった特殊な応用機、ショベルを生産してるわけですが、そういったところが混ざると千葉でなかなか生産台数が確保できないこともあって、大型および特殊なショベルについては、今回の横須賀工場で新しく既存の建屋を、改造を含めて造っていくということで、横須賀工場での建機の工場を造る決定をしたということでもあります。

質問者④[Q]:よくわかりました。ありがとうございます。あと、もう一つ、最後に1問だけ。新中計の質問で、すごいシンプルにといいますか、3年間で設備投資1,900億ですか、重点投資も含めて。前回の中計から大幅に上積みするわけで、改めて、この金額、何て言うんでしょうね、込めた狙い。狙いというちょっとあれですけど。要は、これだけ投資するんだから、やっぱりいろいろ当然ご説明されたところを一生懸命やるってことなんでしょうけど、この金額に決めた理由というか、この金額の意味をもう少し、わかればなと思います。できれば下村さんに聞きたいです。お願いします。

下村 [A]: そうしましたら、ただいまのご質問についても私から説明させていただきます。

従来、われわれのところ、この中計23でもいろいろと投資をしてきております。ただ、そういう面では十分に伸ばす分野に投資ができたのかという意味合いにおいては若干反省もあるということで、その辺をもう少し明確にやっていこうということで、今回、設備投資を含めて重点投資領域への投資を増やしていこうと、こういうふうにしております。

1,900億という額は設備投資全体の額でございまして、全体、重点領域の投資については800億円という形にしております。当然それ以外の投資がありまして、そういうものを含めて今回は若干投資がかさみますけども、われわれとしては、この投資をすることで重点領域の成長を促進させて、そこからの営業利益を上げてキャッシュを稼いでいこうと、こういうことで決定いたしましたので、今回はこういう内容になっておるということでもあります。

質問者⑤[Q]: 1点目として、37ページの資料で、液化空気エネルギー、洋上風車、こういった重点投資領域で、この図を見ると、26年度で売上が200億ぐらいなんですかね、2030年度で1,000億ぐらいを目指してるような感じがあるんですが、これ実際にどのあたりから受注が期待できるものなのかと。あと、新造船撤退するのは非常に評価できるところだと思うんですが、一方で代わりに造る洋上風車向けの基礎構造物事業ですね、これはどの程度、御社、勝てる見込みというか、御社の強みが活かされる領域なのか、ちょっとこのあたりがよくわかんないんで、このあたり含めて、このエネルギー&ライフラインの新事業について詳細をご解説いただけますでしょうか。これが1点目です。



下村 [A] : そうでしたら、ただいまの質問については下村から説明させていただきます。

まず、エネルギー&ライフラインの新事業がどうなるのかでございますけども、26年では、その37ページにありますように、重点投資領域売上という、色が変わってるところがあるかと思っておりますけども、ここが新しい事業になると見ていただけるとありがたいと思っております。

実は、ここはLAESについては実証プラントを建設中で、現在は基礎工事等をやっております、機器の据付け等が終わるのが今年度末ぐらいになるかと思っております。試運転等をやりますんで、これが実際に効いてくるのはまだもう少し先なんですけども、一方で、設計だけを検討したいというお客さんがあるのも事実でして、そのあたりを織り込んでおる形になります。

一方、洋上風力ですが、洋上風力もいろいろなタイプがございます。実は、欧州で非常に多いモノポール式、地中にそのまま建てる方式は、日本の場合はやれる場所が限られておることもあって、逆に、洋上風力については浮体式、要は海の上に浮かべるタイプ等が出てきております。

実はこのあたりの検討がかなり進んできておって、現実的には2030年の少し前ぐらいから本格的に操業が高くなっていくわけですけども、現状はそのための試験モジュール的なものを製作したり、現実には昨年試験モジュールを製作してお客さんに引き渡しておりますんで、そういったものを想定してやっていこうと、こういう形で考えておるということでもあります。

質問者⑤[Q] : 御社が造るドックがあるからというのを強みにしてという感じなんですかね、そういう意味では。

下村 [A] : はい、今のところ、やはりドックがある所で、浮体式になりますと大きな構造物になりますんで、地上で造ってクレーンで出荷するよりは、ドックの中で組み立てて引っ張り出すのが一般的でありまして、われわれのドックは、ある面、非常に幅が広いこともあって、対応できる浮体式が多いということになります。それを想定しながら、今。

ただし、30年以降ですんで、そのときに全量が受注できるとは当然思っておりませんので、それを反映した計画で今は計画しておることになります。

質問者⑤[Q] : ありがとうございます。そうすると、2030年以前はこの新しい事業領域、どちらかというと、このLAESで見込んでるみたいな、そんなイメージなんですかね。

下村 [A] : はい、そういうことでございます。ですから、あんまりE&Lのところは青色があまり高く上がってないと思っておりますけども、そういう面でまだまだ、30年ではそういったものが入ってくるというこ

とでございます。

質問者⑤[Q]:あと、2点目ですけど、半導体分野のところ、何ページかちょっと見失ったんですけど、今期は半導体売上990億で、終わった期の実績820億からかなり伸びる計画になっている一方で、SMITのイオン注入装置は今期の売上は30億しか伸びない計画だったかなと思いますので、他でかなり売上が伸びる計画になってるかと思えます。ちょっとこのあたりのご解説をいただければということと。

あと、ここの分野、中計で26年度で1,500億ぐらいなんですかね、2030年度に2,000億以上ということだと思うんですけど、他社、半導体関連の会社、結構、収益性が上がっている会社が増えてきているところもありますので、御社のイメージとして、今々今のこの利益率、半導体全体としてどれぐらいかを言ってもらえると、かなりありがたいですけど。そこから26年度、2030年度でどれぐらいの収益性に持っていきたい、15%以上なのか、20%以上なのか、このあたりも事業計画の中での御社の目標とかあたりを教えていただくとありがたいんですが、いかがでしょうか。よろしくお願いします。これが2点目です。

荒居 [A]: それでは、本件につきましては企画本部の荒居より回答させていただきます。

資料は24ページですね。当社は半導体といいましても幅広いプロセスがありまして、いろんなところに対応させていただいております。今、主力はイオン注入装置、ここが大きいわけですがけれども、それ以外にもウェハを加熱するレーザーアニール装置であったり、あるいは半導体の検査等で使われます精密位置決め装置、こういったところも今伸びてきております。こういったところが伸びて、現状で1,000億弱、次の3年で1.5倍近く増やしていこうという計画でございます。

収益性につきましては、当社の中でもやはり半導体分野はかなり収益の高い分野になっておりまして、10%以上、20%近くの利益が得られてますので、ここを伸ばすことが当社の収益面においても成長に貢献すると考えております。

質問者⑤[Q]:ありがとうございます。これ26年度で、そうすると仮に20%ぐらい目指すとしたら、営業利益で300億ぐらいの貢献が半導体分野で見込めるよみたいな、そんなイメージ感を持っていてもそんなに間違いではないですか。

荒居 [A]: 機種によりましていろいろ差はありますので、一律20というわけではありませんけれども、当社の機種群の中では半導体分野はかなりの高い収益率になってるところです。

質問者⑥[Q]: 27ページの株主還元のところをちょっと確認したいんですけど。確か社長がおっしゃったのは、配当が最低で年間で125円で、3年間で150億掛ける3倍、450億ぐらいで、今回、自社株買いが100億ぐらいと発表があると思うんですけど。機動的という言葉も使われたんですけど、ただ、イメージで、今後も3年間で平均で100億ぐらいの自主株買いを、考えたほうがいいんですか。

渡部 [A]: 渡部から回答いたします。おっしゃるとおり、自己株買いについては機動的に行うことで、この中計26の最初の計画の中では、初年度、相応の自社株買いは想定はしております。これは当然、財務の目標数値の達成状況を見ながらにはなりますけども、そのように考えていただいて結構です。

質問者⑥[Q]: もう一つ、1点で、今回の、多分21ページかな、2026年の最終年度のROIC目標が8%ですか。しかし、為替が135円、今日150円、3年後、為替どうなると、いろんな議論もあるんですけど、仮に150円ぐらいだったら、今の目標とされている8%の為替前提135円だったら、どう見たほうがいいんですか。

あと、すみません、参考のために、今御社のWACCの計算は、どう見えますか。

渡部 [A]: 同じく渡部から回答します。ちょっと為替感応度自体はこちらの参考資料に付けてますけども、今年度の状況でドル1円当たり約6億弱、5.6億という計算になっておりますので、単純計算すれば、この135円との差分は改善期待もあることにはなるとは思いますけども、ただ、為替はその他仕入れ、受注活動にも影響しますので、そのところは必ずしもリニアにいかないのかなとは思ってます。ただ、おっしゃるとおり、円安が継続すれば好転要素にはなるという理解ではよろしいかと思えます。

それから、想定しているWACCについてなんですけども、社内では、実は現状WACC自体は5%から6%台で推移してるのかなと、そういう一定の推計はあります。

ただ、とはいえ、外国人、海外株主さん等の目線から言うと、実はもう少し高いWACCを想定されるんじゃないかという想定もしております、おそらく6%から8%ぐらい、そのあたりを一つの、やはり、いろんな判断の目安にしないといけないのかなと、そういう社内での想定をしています。

そういう意味で、それを上回るROICということで、何とか26年で8%、それが30年にかけて10%、そういう目標設定を展開している状況にあります。

以上