

決算説明会 質疑応答
(2024年12月期 第2四半期)

[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] : 1点目の質問ですが、今年度の営業利益の増減要因について教えていただけますでしょうか。今回、利益目標を変更されていますが、それはセグメントごとの概ねご説明いただいたと理解しています。増減要因を見ると、期初時点の増減要因とは動き方がずいぶん変わっていますので、どうしてそうなったのか、もう少しご説明いただけますか。

具体的に言えば、販管費の額が増加、つまり減益要因、その他のところがプラスで出てきている部分もありますでしょうし、その辺りについて通期で教えてください。

渡部 [A] : 今のご質問は13ページの増減分析の中身という理解ですが、基本は各セグメントの内容を反映しています。23年度と24年度の増減比較ということで、期初予想に対する変化に対して大きなところを申し上げます。

今回、期初予想に対して売上高を400億円下方修正、営業利益を50億円下方修正しています。全体感から言いますと、売上の下方修正については受注高の減少を反映していますが、今回の予想においては為替の想定を1ドル145円と、期初から言うと円安織込みとしています。

そのため、売上減少、営業利益の減少については、為替影響分織込み差があり、売上高にプラス400億円影響しています。ですから、実質的には売上高が800億円程度減少となります。

営業利益については50億円の減益となっています。これについては期初にもお示したように、為替感応度から推測できるように、約100億円の好転要因となっています。ですから、実質的には為替要因を除けば150億円の下方修正となります。

為替影響を除けば、ボリューム減が大きな減益織込みの状況になっているということになります。

その他についてはセグメント毎に状況が異なりますので、追加で補足します。メカトロニクスについては、今回下方修正した内容は上期の計画未達分を反映した形になっていますが、売上高の為替影響を除けば実質150億円程度の売上減となっています。それを反映した営業利益の減少となります。

インダストリアルマシナリーにつきましては、こちらも上期の受注計画の未達幅が大きかったこともあり、それを売上に反映させたということになります。

為替影響を除けばこのセグメントについても実質売上減が140億円程度の減少で、特にプラスチック機械の減少が大きく、中でも欧州での売上減が大きく影響した、そういったものを反映しているということになります。

また、ロジスティクス&コンストラクションにつきましては、先ほどの説明にもありましたように、油圧ショベルでの北米での調整局面が、受注、売上ともに影響しています。こちらも油圧ショベルの売上への為替影響はプラス100億

円程度ありますので、実質売上減としては 450 億円以上の売上減、それを為替好転での営業利益でカバーしている構図になっております。

ただ、実際は売上減、ボリューム減を為替好転でカバーし切れておりませんので、建機クレーン、それから産業用クレーンでの好転を織り込んでいるという内容となっております。

エネルギー & ライフラインにつきましては、受注を中心とした変更で、エネルギープラント案件の延期・中止等の状況を反映させたということです。売上損益としては、その他の事業の改善等を織り込んだ内容となっております。

質問者① [Q]：イオン注入装置の受注高の今回の見通しの変更について教えていただけますでしょうか。

通期の受注高目標としては引き下げられた形になっているかと思えます。そこは事業環境見通しの半導体関連のところで、メモリ系は上向くもパワー系の顧客で投資先送りの傾向が続くという言及もありましたので、この辺りに関係あるかと推測はしていますが、あらためてイオン注入装置を国内外のお客さんに分けたときにどういった状況なのか、ご説明いただけますでしょうか。

渡部 [A]：資料の 19 ページにイオン注入装置の業績、上期状況、それから年度予想の数値をお示しております。おっしゃられるとおり、上期の受注状況は 200 億円を切る水準でして、こちらは期初に想定した状況から言うところかなり減少しています。およそ上期だけで言えば、想定したものより 7 割程度の水準にとどまったということです。その状態でどちらかと言えばやはり国内のお客様、特に当初想定していたパワー半導体系のお客様等の計画、発注が遅れている、見直し等を含めて影響が出ているということになります。

それから、中国、台湾、そういった海外のお客様についても、案件はありますが、投資の決定が遅れている傾向もあります。そういった上期の状況を踏まえまして、年間としても予想値を 400 億弱のレベルに想定したということでして、元々この事業は 500 億前後の受注目標で想定しておりましたので、そういう意味で、国内のお客様中心に投資計画の遅れを反映したという内容となっております。

質問者② [Q]：13 ページの増減分析について、為替影響は期初予想と比べて 100 億ぐらい通期で上方修正されて、増収効果のところは数量が悪くなったので下方修正されて。販管費が、期初想定だと 90 億のマイナスだったのが、新しい計画だとマイナス 140 億なので 50 億下方修正されていて、その他のところが 50 億上方修正されているので、販管費とその他の部分だけ切り取って、どう見通しが変わったのでしょうか。

渡部 [A]：販管費につきましては、期初の想定より上昇要因となっているのは、やはり人件費の関係です。国内もそうですし、海外も全体的に人件費が想定よりも上がっています。

その他につきましては、なかなか中身の分解が難しいところではありますけども、一つは例えば船舶事業の改善等が当初よりも少し進んでいるとか、そういった要因での差といったところになるかと思えます。

質問者② [Q]：メカトロニクスの営業利益について、私の計算が正しければ、1Q は 17 億の営業利益で、上期で 18 億の営業利益なので、2Q が 2 億ぐらしか営業利益が出ていない。

売上高レベルは為替を勘案してもそんなに下がっているわけでもなさそうなので、メカトロニクスの営業利益がなぜここまで悪くなっているかを伺いたいです。下期もし需要が回復しなければこの利益水準が続くりスクがあるのかを確認したいです。

渡部 [A] : おっしゃるとおり、1Q のメカトロニクス自体の 1-3 月と 4-6 月、利益率が 3.4% から 0.3% で下がっていることは事実でございます。

これも組み合わせの問題にはなりますけども、一つは 1Q に変減速機の関係で特殊要因、例えば大型のギヤボックスの関係でかなり採算のよいものが集まっていた等の影響で、製品損益的に良くなった部分と、今回 24 年度の国内中心ですけども人件費のアップが、賃金改善の反映が 4 月からとなっておりますので、2Q はそういう意味で固定費の増加要因もありました。

そういったことで、固定費の増分が 2Q のほうが大きいのと、売上の構成差が中心になると思います。

ただ 1Q、2Q を通してメカトロセグメントの利益率がやはり 1.8% というのは、当初われわれが想定したものよりもやはり低下しております。全体を通して言えば、上期については当初想定した、2 年ぐらい前から少しずつ改善している価格改善の最後の反映の部分が若干想定よりも遅れている機種があったり、全体の売上の進捗があまり芳しくなかったり、そういった要因があったと理解していただけるかと思います。

質問者② [Q] : エネルギー & ライフラインで、上期営業利益計画は 10 億だったのが、実績は 36 億出て、通期計画が 20 億に上方修正されているので、下期は 16 億ぐらい赤字が出るような計画になっているんですけども、これは何か悪化要因があるとか、案件構成差とか、どういう理由があるのか教えていただけますか。

渡部 [A] : エネルギー & ライフラインにつきましては、今回 24 年度には LAES という新規の蓄電プラントの開発投資が含まれております。これは年間、24 年度で言えば 50 億前後の投資になりますけども、今回は上期にその開設費用の発生が 10 億弱の水準にとどまっております。

ですので、下期にその残りが 40 億強発生することもありまして、上期下期差が影響しているという状況にあります。

質問者③ [Q] : 結局、上半期の営業利益は会社計画に比べてトータルでどれぐらい未達だったんですか。

渡部 [A] : 全体では、営業利益自体は計画よりも上振れしました。ただ、受注は 85% 程度、売上が 95% 程度の水準でして、それに対して利益は 120% 前後の水準でした。

利益については、為替の好転要素も含んだ形にはなっていますが、そういう意味で受注、売上の減少、実質的な為替影響を除いた部分の減少が上期には社内の計画に対して大きく出ているという評価をしています。

質問者③ [Q] : その受注の計画未達の影響がありましたけど、為替もあって利益は少しお釣りが出て。ただ、下半期はそのスプレッドがより一層拡大するので、為替だけではカバーできずに、営業利益も下方修正になりますという理解でいいですか。

渡部 [A] : そうですね、為替影響を除いたボリュームの減少の影響はやはり大きいという見通しを持っています。

質問者③ [Q] : 分かりました。また、今でも株価は PBR で 1 倍を大きく下回った水準が続いていて、中期計画 1,000 億もいけるかどうかよくわからないですけども、何か追加的な施策の話し合いとか議論とかは、社内で今ありますか。

バイバックとかそういう小手先の話ではなく、端的に言えば、もうちょっと収益性を上げないと PBR は戻ってこないと思うんですけども、そこに向けてもう一段、二段、何かやらなくてはならないという議論があったりすれば、ご紹介いただければと思ったんですが、いかがでしょう。

下村 [A] : PBR1 倍割れが続いていることはわれわれにとっても重要な問題と認識しております。中期経営計画 2026 を出して少し株価は上昇したわけですけども、まだまだその実現性や利益率には課題があると考えています。その一方で、なかなか今期、想定よりは受注が伸びていかない。実質、為替の影響がなければ、かなり受注としても落ち込んだ状況になっていて、この辺りは下期に影響してくるので、いかにわれわれとしては今出している業績予想を守っていきながら運営していくかと。

そういう中で、今後大事になってくるのは、よりよい価値をお客さんに提供することのできる商品をタイムリーに出していくことと、強化しようとしている重点投資領域をしっかり伸ばしていくことが必要と思っております。

時間がかかる中でかなり受注環境等が変わってきていますので、この辺りをしっかり見極めながら追加施策が必要な場合もあるということで、社内では当然のことながら事業の選択と集中という形については、中期経営計画でお出ししましたとおり、そういったことの検討も含めて考えながらやっていくという形になるかと思えます。

質問者③ [Q] : ありがとうございます。1,000 億の中計の為替の前提はいくらでしたか。

渡部 [A] : ドルで 135 円です、

質問者③ [Q] : なるほど。そうすると、結構頑張らないと大変ですね。

渡部 [A] : おっしゃるとおりです。

以上