

2019年12月期 決算および長期ビジョン・新中期経営計画説明会 主な質疑応答の内容

<2020年2月13日に開催した説明会における質疑応答の内容を要約しています>

2020年12月期通期の見通し

Q:ポンプ事業の減益要因。

前期はこれまでの取り組みの成果が出始め、業績は計画を上回った。今期一転して、ポンプ事業が25億円ほどの減益見通しとなる要因。

A:標準ポンプの国内はこの数年、オリンピック景気の影響を受け業績が伸長した。その反動減が昨年10月ごろから徐々に顕在化している。

また、これまで行ってきた成長投資(自動化ライン建設など)の減価償却、AI導入やIoT活用に関わる費用が増加する。S&Sの強化により半分ほどカバーするが前期比で減少する見通し。

カスタムポンプにおいては国内工場で特に製品で不具合がある。クレーム対応ではなく、例えば受注した製品の設計段階での仕様変更や、そこから発生する調達品での不具合発生など。今年1年で全てクリアにし、国内の生産体制を抜本的に立て直す費用を織り込んでいる。

以上の3点で、今期は減益見通し。

Q:ポンプ事業の営業利益へのインパクト。それぞれ10億程度のマイナスファクターというイメージか。

A:ほぼ同じ額。

Q:今期、風水力事業は下期偏重の見通しか。

A:偏りは少ない。

Q:精密・電子事業の営業利益計画の水準が低い理由。

A:前期の自動化工場建設により減価償却費が40億程度増加する見通し(初期費用や固定資産税も含む)。5月より稼働のため、変動費の減少など稼働開始による効果は半年分程度と想定。減価償却は定額だが、来年は1年間のフル稼働分の償却費となるため増加。

2020年12月期 設備投資計画

Q: 今期の投資活動キャッシュフローが増加する理由。

A: 代表的なものとしてはクライオポンプのテストスタンドの建設で60億円程度の支出を見込む。

Q: テストスタンドはなぜ必要なのか。

A: 昨年ごろからのクライオポンプの需要増加により、2・3年後に出荷が増加する。その試験のため既存設備の増強が必要。生産性を上げるため一か所に集約し、既存設備の倍ほどの規模の設備を新たに建設する。

中期経営計画 E-Plan2019(前中計)の振り返り

Q: 計画未達の要因。

全体の売上目標 5,000 億円は達成したが営業利益が未達だったことについて、さらに検証が必要。次の3年間へのコンフィデンスが持ちにくい。

A: 売上規模は増えたが利益が積み上がらなかったのは、収益性の悪い案件を多く受注していたため。元凶は、コンプレッサ・タービンと国内のカスタムポンプと考えており、新中計では収益性を重視した受注を浸透させていく。その上で、次の成長のためのシナリオは別に動いており、それを上乗せしていく。

Q: 受注スタンスを変えてから売上に至るまでには時間がかかるため、改善は緩やかか。

A: そのとおり。

中期経営計画 E-Plan2022(新中計) 目標数値

Q: これまで成長投資を行ってきたポンプ事業の営業利益率目標は、ほぼ前期並みの6.5%。上振れの可能性はあるか。

ポンプのS&S売上は、これまでも拠点の開発をしてきたが、過去3年でほとんど伸びていない。その理由。

A: カスタムポンプは、前中計の中で拠点を作り一部で成果が出始めている。新中計では部品などの地産地消やコンプレッサ・タービン事業との連携を進めさらに成果を出す。

標準ポンプは売上拡大のために海外拠点を10か所以上増やす。海外の営業利益率は6.5%よりも高いため、上振れの可能性はある。また、カスタムポンプは国内の立て直しの成果を一定程度織り込んでいるが、結果が良ければ上振れ要因となる。

Q: 事業別の営業利益率目標の前提となる売上規模。

利益率重視のため売上目標を設定していないと思うが、売上規模によりかなり印象が違ってくる。

A:前提となる売上規模は連結全体で 6,000 億円程度。精密・電子事業の伸び率が高い。ポンプ事業は標準ポンプを伸ばす。カスタムポンプは収益性を重視する。コンプレッサ・タービン事業と冷熱事業はほぼ横ばい。

Q:前中計ではコンプレッサ・タービン事業の収益性改善は目標に届かず製品の収益性が一番の課題。新中計の施策「売上規模と生産体制の最適化」とは具体的には何を指しているか。

A:前中計で実施した設計の自動化や製品のダウンサイジング、International Procurement Office を活用した原価低減に加え、工場の稼働よりも採算を重視した受注活動を推進する。その結果、生産体制が過剰であれば製造品目の調整や固定費の削減などに取り組む。

Q:新中計の ROIC 目標は前中計同様に「8.0%以上」にもかかわらず営業利益率の目標が全て前中計より低い理由。

A:前中計の振り返りを3つの観点(市場要因、施策の正当性、施策の進捗)から実施した。結論としては原油価格下落の影響もあるが、施策自体が不十分だったと認識している。

特にポンプとコンプレッサ・タービンについて、現実的な施策やどこまで改善できるかを徹底的に再検討した。前回より高い目標に届きたい思いはあるが、やり遂げる決意をもって今回の目標値を設定した。

Q:ROIC 目標は「8.0%以上」に据え置いているが、その内容や取り組み方は前中計とは違うか。個別事業の問題点や運転資本の効率化を図れるポイントが見えてきたうえでの目標値か。

A:売上規模を追わず収益性へのこだわりをより高め、引き続き運転資本の削減にもより注力する。また、収益改善事業と成長事業に分けてメリハリのある投資を行い、ROIC 目標の達成を目指す。従来からの取り組みの強化と、メリハリをつけていくことが主な方針。

荏原畠山記念文化財団への寄付について

Q:寄付金の額 40 億円は前期営業利益の 10%程度にあたり、今期の減益ファクターの半分程度を占める。40 億円の用途や計上方法の妥当性について取締役会で議論したか。

A:畠山記念館は、国宝 6 件、重要文化財 33 件を含む約 1,300 件のコレクションを所蔵。耐震性の問題により休館中でコレクションの保管にも支障を来たしていたことから、この時期の寄付が適切と判断した。社外取締役も理解しており、会計的にも短期的な損益への影響が少ない方法を検討したが外部の監査法人などと相談をした上で、経営判断をした。

以 上