

2019年12月期 第3四半期 決算説明会(電話会議) 主な質疑応答の内容

<2019年11月13日に開催した決算説明会における質疑応答の内容を要約しています>

2019年12月期第3四半期の決算概要 風水力事業

Q: 短信の3ページを見るとコンプレッサ・タービン事業のサービス&サポート(S&S)の事業概況は第2四半期から変化している。上期までは前年同期比で増加していたが、この7-9月の3か月間で大きく減少していると読み取れるが市場環境に何か変化があったか。

A: この7-9月の断面ではお客様の発注のタイミングにより短期的に減少して見えたが、S&S市場は引き続き好調。この3か月でトレンドが変化したということではない。

Q: 前年に発生した一過性の要因はこの7-9月にどの程度解消したか。10-12月にはどの程度解消する予定か。

A: この第3四半期で半分くらい解消した。風水力事業では前年の7-12月にかけて一過性の要因が発生したが、今期は発生しないとみている。

Q: それを踏まえ、風水力事業の実態面での収益性について伺いたい。ポンプ事業は収益性が改善していると思うが、コンプレッサ・タービン事業の利益率や実態面での収益性はどのような状況か。

A: コンプレッサ・タービン事業の収益性は上がっている。大きな理由としてS&S事業が好調だということも挙げられる。

2019年12月期 通期見通し 全社

Q: なぜ2019年12月期の見通しを修正したのか。

A: 最も大きな修正は精密・電子事業。見込みよりも少し早めに業績の回復が始まっているため、計画を上方修正すべきだと判断した。

Q: 風水力は見通しを変えていない。この10-12月の数字(通期計画から第3四半期を差し引いた数字)を細かく見てメッセージを読みとろうとしなくてもよいか。

A: そのような理解でよい。

Q: 精密・電子事業の見通しの変更によってマーケットに伝えたかったのは、一部の顧客で見られた設備投資の拡大は一過性ではなく、雰囲気が変わってきたというメッセージか。今年の前半とは雰囲気が変わってきたか。

A: そのように感じている。

2019年12月期 通期見通し 風水力事業

Q:コンプレッサ・タービン事業の受注計画は1000億円を維持している。10-12月の受注は300億円を超える見込みだが、大型案件が見えているのか。来期への期ずれなど下振れのリスクはあるか。

A:第4四半期にずれた大型案件(製品)が多数あり、それらの受注を見込んで計画を変更していない。案件が延期されるリスクも多少あるが、S&Sも堅調にこのまま伸びていき、この計画を達成できるとみている。

2019年12月期 通期見通し 環境プラント事業

Q:営業利益の計画を15億円上方修正している。このうち5億円は環境プラント事業のコスト削減によるが、その概要を教えてください。労務関係のコストか。

A:EPCや延命化、メンテナンスで収益性が改善している。主に調達関係で集中購買を進めてコストを下げるなど、細かいコスト削減の積み上げによる。

2019年12月期 通期見通し 精密・電子事業

Q:一部の顧客に投資拡大の動きがみられ、2019年12月期の受注計画を100億円上方修正している。第3四半期と第4四半期の割合はどの程度か。

A:第4四半期の方が多い。

Q:来期の前半まで受注は増えていくか。

A:来年の上期、通期もこの状況が続けばよいとは考えている

Q:今回の動きは1、2社のみではなく、もう少し広がる可能性があるか。

A:具体的に見えているものが今はまだそれほどないが、可能性としてはあり得る。

Q:今回の見通しの修正により、この10-12月のCMPの売上は7-9月の116億円から200億円へと増加するが、なぜ減益となるのか。

A:大きな要因としては2点。

1点目は固定費の増加。

2点目は顧客での評価を含む案件の増加による収益性の低下。

Q:この7-9月と比較してもその傾向が続くのか。

A:そのようにみている。また、案件ミックスの違いもある。

Q: 売上が回復基調の中で、この 10-12 月にコンポーネントは前年同期比で 20%減、この 7-9 月との比較でも 20%弱減少し 116 億円となる見通し。受注はこの 7-9 月と比較すると増加するにもかかわらず売上が減る理由は何か。

A: 主な理由としては、今増加している受注には、今期中に売上が上がらないものも含まれているため。

以 上