

2024 年 5 月 16 日
日揮ホールディングス株式会社

2023 年度通期決算に係るオンライン説明会における質疑応答（2024 年 5 月 14 日開催）

※オンラインカンファレンス開催日（2024 年 5 月 14 日）時点の情報に基づく内容です。

1. 2024 年度以降の業績・受注の見通しについて

質問	回答
2024 年度の業績予想では、総合エンジニアリング事業の売上高のうち約 1/4 が 2023 年度に損失を引き当てた案件が占め、粗利益率を押し下げている要因になっていると思う。これらの損失を計上した案件は、2025 年にかけても継続する案件が多いため、2025 年度業績に対しても今年度と同様に影響し、その後、今後受注する案件が将来的な業績、特に粗利益率にプラスに効いてくるという理解でよいか。 また受注高について、2023 年度実績と 2024 年度目標とを平均して考えるとそれほど大きな受注高にはならないが、将来的に売上高が伸び悩む可能性はあるのか。	2024 年度業績見通しにおいて、総合エンジニアリング事業の売上高 7,700 億円のうち、約 1/4 が 2023 年度に工事損失引当金を計上した案件が占めている。これら案件は、売上計上するものの、粗利益率はゼロであるため、粗利益率の下押し要因となることはご理解の通りである。2025 年度には、粗利益率ゼロの案件が売上高に占める割合は下がってくる一方で、今年度以降受注を期待している案件を確実に受注し遂行することで、2025 年度以降の粗利益率は上がってくると考えている。 受注高については、2024 年度の受注目標は比較的大きい数字だが、2023 年度から期ずれした案件も含まれており、ご理解の通り今後の売上高が大きく伸びていくという数字ではない。現時点での見通しでは、今後数年は今年度のような 8,000 億円を少し上回る程度の水準で推移していくとみている。
2024 年度の受注目標 9,700 億円は、2023 年度の受注実績が低かったため、これぐらいは確保したいという積み上げによる期待値なのか、もしくは精査をしたうえで確度の高い案件	2024 年度の受注期待案件の多くは、2023 年度の期待案件として取り組んでいた案件が、期ずれしたものである。新規に出てきた案件ではなく、以前から着実に取り組んでいた、実現可能性の高い案件を積み上げた結果の数値

の積み上げによるものなのか、2024 年度受注目標の考え方を教えて欲しい。	である。
2024 年度の業績予想について、粗利益率がゼロである案件を差し引いた案件の粗利益率の前提が高いように感じるが、一部の案件でチェンジオーダーなどの特殊要因を考慮しているのか、それとも利益改善によるものか教えて欲しい。	チェンジオーダーの交渉結果などを期待して、2024 年度業績見通しに織込んでいるものはない。利益の一部には、今年度に新規に受注する案件で期待できる利益を含んでいるが、特別なプラス要素は考慮していない。

2. 今後の対応について

質問	回答
リソース確保の観点で、海外グループ会社におけるリージョナル経営体制において一旦ブレーキをかけるという言及があったが、日揮グローバルの「将来の種まき」となる案件についてもブレーキをかける予定はあるのか。	日揮グローバルの「将来の種まき」となる案件については、止めるのではなく厳選していく。実現性が高いもの、かつ一定の受注規模があり足元や中期の利益に貢献し得る案件は、重要案件として取り組んでいく方針である。
ランプサム EPC 案件を受注するに当たって、現在あるいは今後、採算確保のために、契約条項の変更や顧客との交渉等を通じて工夫している点があれば教えて欲しい。	案件毎にリスクヘッジのための工夫を行っている。顧客との守秘義務もあり、具体的な内容はお話できないが、UAE 向け LNG 案件は 2 グループの競争入札のなか、当社グループが競争優位な状況となり、様々な提案を契約に織り込んだうえで受注ができた。また、本案件は一部の主要機器は顧客側で発注が完了しており、リスクを減らしている。
2023 年度第 2 四半期の決算説明会において、サステナブル分野では今後の EPC 案件につながる FS/FEED 案件が複数あるというご説明をいただいた。今後、サステナブル分野の FS/FEED 案件を厳選するということだが、すでに FS/FEED	ご認識の通り、すでに FS/FEED を遂行している案件を途中で辞退することはできない。一方で、例えばある地域のサステナブル案件のように、現在の FEED 役務と EPC 見積りという段階から、今後 EPC 契約交渉というステージに移行していくタイミングがある。例えば、こうしたタイミングにお

が始まっている案件は辞退できないものとする。そのため、今後立ち上がってくるサステナブル分野の EPC 案件について、どのようにリスクヘッジしていくのか教えて欲しい。	いて、現地で確実に建設工事ができるパートナーが見つからないような状況であれば、この案件は EPC 契約を辞退せざるを得ないと考えている。また、サステナブル分野の案件のなかには、顧客が様々なアイデアを盛り込んだ内容を精査するような FS 役務を依頼いただくケースもある。すでに取り組んでいるこうした FS は辞退できないが、今後実現性が不透明な FS は厳選していく。
--	---

3. その他

質問	回答
インフレ等に伴って、顧客からのプラントコストの引き下げといったプレッシャーを含めて、業界全体に共通する外部要因の変化も、2023 年度の採算悪化の背景にあるのか。	外部環境の変化による影響は、国や地域によって様々であるが、当社グループが最も大きく影響を受けたのは、サウジアラビアの原油・ガス分離設備プロジェクトである。現在、サウジアラビアにおいて、発注されたプロジェクト総額は 10 兆円規模にのぼるなか、サウジアラビアのローカリゼーション施策の方針を受け、顧客が指定する一部機器は、同国内ベンダー数社に発注することに限定されている。そこに発注が集中し、2023 年度第 3 四半期以降、先行していた他社が遂行するプロジェクトでの機器の納期遅れが顕在化し、将棋倒しのように当社グループが遂行するプロジェクトでも機器の納入が大幅に遅れる状況になった。さらに、昨今の中東情勢における紅海周辺地域の緊張の高まりを受け、多くの輸送船がアフリカ経由に迂回し、資機材の到着が遅れる状況もあり、動向を注視している。
米国における建設コストの上昇、およびサウジアラビアにおける顧客指定ベンダーの納期遅延などのリスクを考慮する	米国は建設マーケットが過熱していることに加えて、建設作業員の生産性を確保できるかという懸念がある。そのため、建設工事を確実に遂行できる

と、採算をしっかりと確保できるような案件を受注できる国や地域が限定的になっていると感じるが、どのように考えているか教えて欲しい。	パートナーが見つからない場合は、米国案件は見送る方針である。サウジアラビアは、今後大型のアンモニア製造案件や原油から直接化学品に転換する大型案件が控えているが、現在のマーケット状況および競争環境を踏まえると、慎重に案件を選別していく必要がある。そのほか、アフリカやアジア地域においては、実現可能性の高い投資計画や技術力のある IOC を中心とした顧客の案件を狙っていくことになるだろう。
中期経営計画における財務目標や方針の変更有無について教えてほしい。本日の説明会の内容を踏まえると、一定程度、戦略を変更するということと思うが、それらに伴いキャッシュの使い方等を変更する可能性はあるのか。	本日説明した戦略の変更は、主に「受注時の案件選別の方法」であり、長期経営ビジョンや中期経営計画で掲げた 5 つの事業領域に拡大していくという基本的な戦略については、維持していく方針である。従って、キャッシュの使い方についても、現中期経営計画の内容から変更はない。

以 上