

2025 年 5 月 16 日

日揮ホールディングス株式会社

2024 年度通期決算に係るオンラインカンファレンス（説明会）における質疑応答（2025 年 5 月 14 日開催）

※オンラインカンファレンス開催日（2025 年 5 月 14 日）時点の情報に基づく内容です。

1. 2024 年度通期決算および 2025 年度通期予想等について

質問	回答
中期経営計画 BSP2025 について、最終年度である 2025 年度の売上高目標 8,000 億円に対して、本日発表した 2025 年度の売上高予想は 6,900 億円であるが、本日の当社からの説明において、「概ね目標を達成」と評価している理由を教えてください。	単年度の売上高は、大型案件の受注時期等によって変動する。2025 年度の売上高見通しは、中計目標を下回る予想ではあるが、2023 年度実績は 8,325 億円、2024 年度実績は 8,580 億円となった。このため中計期間全体における売上高実績として、「概ね目標を達成した」と評価している。
2025 年度の売上高見通しは、前期実績（8,580 億円）と比較して減少する見通しであるが、2025 年度は端境期と考えて良いか。	2024 年度売上高増加に寄与していたカナダの LNG プラント建設プロジェクトおよびイラクの製油所近代化プロジェクトが完成間近となっており、2025 年度はこれらプロジェクトからの売上高が減少していく見通しである。2024 年度に受注した大型 EPC プロジェクトについては、2025 年度においては設計作業が中心となり、これらの売上高はそれほど伸長しない見通しである。さらに、2025 年度に受注を期待している大型 EPC プロジェクトは、受注時期を下期中心と見込んでいることから、これらプロジェクトの収益は 2025 年度の業績予想には織り込んでいない。こうしたことから 2025 年度の売上高は減少を見込んでいる。

工事損失引当金の期初からの増減推移についてどう理解すればよいか。	第 3 四半期に損失の追加計上があり、工事損失引当金は一時増加したが、工事進捗に伴って期初と比較すれば減少している。
工事損失引当を計上したプロジェクトの影響によって、現在の粗利益率は下押しされているが、これらの影響を除いた場合、現在の市場環境等を踏まえた粗利益率の実力値は、どの程度の水準であると考えているか。	2025 年度の売上高見通しのうち、工事損失引当金を計上したプロジェクトの売上高は約 20%弱を占めている。この影響を除いた粗利益率は、9～10%程度となっている。従来から申し上げている通り、連結ベースでは 10%以上の粗利益率を目指していく。

2. 受注・マーケット環境について

質問	回答
2025 年度の受注期待案件であるアフリカ LNG プロジェクトの現在の商談の進捗状況を教えてほしい。	当該案件は顧客との守秘義務があるため、商談の進捗状況等に関する回答は差し控えさせていただく。
昨今のプラントコスト高騰の影響や、様々なリスクの高まりに対するコンティンジェンシー等を考慮すると、当社が今後受注する LNG 案件の受注金額は増加傾向にあると考えている。価格競争力と利益確保を両立していくには、1 件当たりの受注金額はどの程度増加するか。	プラント建設地や生産量など案件毎によって条件は異なり、付随するリスクも様々であるため、一概に受注金額がどの程度増加するかをお示しするのは難しい。
米国の関税政策による今後の受注案件や遂行中プロジェクトの採算への影響はあるか。	今後の受注への影響については、具体的な影響はまだ不透明だが、差し当たり現時点においては、米国で受注を期待している案件はない。遂行中プロジェクトへの影響については、現在米国においてエチレンプラント増設プロジェクトを遂行中であるが、すでに資機材の調達作業は終えており、影響はないと考えている。
ランプサム（一括請負）契約で EPC プロジェクトの受注を	2023 年度に追加費用を計上した要因の一つとして、日揮グローバルの事業

続けていく限り、中長期的には受注案件の量と質を両立させていくのは難しいのではないかと考えている。EPC プロジェクトの受注について、契約形態や案件選別に対する当社グループの現在の方針を教えて欲しい。	領域を拡大していくなかで、設計リソースの適正な配分ができなかったという課題があった。これを踏まえ、現在同社においては、より慎重な案件選別を進めている。 具体的には、日揮グローバルにおいて、人材リソースの状況を可視化し、リソースを確実に配置することが可能で、EPC 案件として実現性が高く、かつ利益が見込める案件に絞って受注する体制を構築している。さらに受注判断に際しては、複数のチェック項目を設け、プロジェクト経験者を含む複数名で当該案件を精査するプロセスなどを導入している。
今後受注を期待しているプロジェクトについて、採算性を加味したうえで一定の受注量を確保しながら、2025 年度以上の売上高を引き上げていける余地はあるか。	売上高はもう少し引き上げたいと考えているが、これはその時々の人材リソースの状況次第である。新規案件を受注していく際には、まずは当該案件に十分な人材リソースを配置できるかが重要であり、受注目標をクリアするためだけに受注判断はしていない。

以 上