

2024 年 11 月 14 日

日揮ホールディングス株式会社

2024 年度第 2 四半期決算に係るオンラインカンファレンスにおける質疑応答（2024 年 11 月 12 日開催）

※オンラインカンファレンス開催日（2024 年 11 月 12 日）時点の情報に基づく内容です。

1. 2024 年度第 2 四半期の業績・遂行中案件の状況について

質問	回答
第 2 四半期（7 月～9 月）は、第 1 四半期（4 月～6 月）と比較して減収となっている。その要因と下期にかけた売上高の見通しについて教えてほしい。	第 1 四半期は円安の影響で上振れていた部分があり、第 2 四半期の遂行中プロジェクトの進捗は大きな変化はない。下期も期初の想定通りに進捗する見込みであるが、新規受注案件の決定タイミングの遅れによる影響を受ける可能性がある。例えば、「事業概況」プレゼンテーションで受注間近と説明したインドネシアの大型案件は、想定より若干後ろ倒しとなっていることに加え、海外子会社が契約主体になっていることから、受注計上が第 4 四半期以降になる見込みであり、今期の売上高がやや伸び悩む可能性はある。
第 1 四半期（4 月～6 月）の粗利益率実績（7.6%）と比較して、第 2 四半期（7 月～9 月）の粗利益率（5.8%）が低下した要因について教えてほしい。 また営業外損益で計上している為替差損益の考え方についても教えてほしい。	この第 2 四半期累計期間において、遂行中のプロジェクトの採算に大きな変動はなく、粗利益率が若干低下したのは主に為替レートの影響によるところが大きい。 第 2 四半期累計期間（4 月～9 月）をベースに、通期業績予想値と比較して為替変動の影響を説明する。まず通期業績予想で使用している想定為替レートは 1 米ドル=145 円、第 1 四半期末（6 月末）は 1 米ドル=約 161 円、

	第2四半期末（9月末）は1ドル=約142円であった。 第2四半期累計期間における売上高は、全体的に（想定 of 145円と比べて）円安水準であった期間に確定した部分が多かったため、円安の影響によって約100億円程度上振れた。 第2四半期累計期間の粗利益率は、期末が（想定 of 145円と比べて）142円と若干の円高であったため、その影響により6.7%と通期業績予想の7.0%を下回る結果となった。粗利益への影響額は10億円から20億円程度のマイナスであった。 第1四半期（4月～6月）と第2四半期（7月～9月）の粗利益率を比較すると、大幅な円安から大幅な円高方向へと大きく振れた影響が反映され、第1四半期では上振れ、第2四半期ではその分の戻しを含めて下ぶれた形となった。
2023年度に工事損失引当金を計上した案件は、その後さらなる採算悪化はなく、前期末に見直した予算内で順調に進捗しているのか。	2023年度末に損失引当を行った5つの案件について、概ね見直したスケジュール通りに進捗している。各案件の状況は次の通り。 <インドネシア・天然ガス処理プラント及びガスパイプライン新設案件> 建設工事はほぼ完了し、現在性能試験中で、引き渡しが近づいている。 <インドネシア・LNG受入基地新設案件> 建設工事が最盛期で、順調に遂行している。

	<サウジアラビア・NGL プラント増強案件> 設計業務と調達業務は完了しており、建設工事が継続中。 <サウジアラビア・原油ガス分離設備新設案件> 前期末の際に策定した新たな計画に沿って順調に進捗中。調達業務では機器の船積みが最盛期、建設現場では鉄骨工事や機器の据え付け工事が進んでいる。 <タイ・化学プラント新設案件> 建設工事が継続中。建設現場では鉄骨や配管、機器の据え付け工事が進んでいる。
米国で遂行中のプロジェクトにおいて、中西部に被害をもたらしたハリケーンによる影響はあるか。	特に影響はない。

2. マーケット環境・受注見通しについて

「事業概況」プレゼンテーションで、初期投資費用の上昇によって顧客の設備投資計画における経済性が折り合わず、投資決定タイミングが後ろ倒しになっているという説明があったが、計画が中止となる可能性を含めて、今後の顧客の投資案件	顧客の投資判断については案件ごとに事情が異なる。例えば、生産されたLNGなどの製品が仕向地に近いという利点がある案件や、ユーティリティ設備が既に設置されており、投資金額が抑えられるような案件は、実現可能性は高いと考えており、当社グループもこのような案件を選別して取り組
--	--

に変化はあるのか。	んでいく。
プラントコスト上昇のリスクが顕在化しているなかで、契約形態をランプサム一辺倒から転換させる動きについても言及があった。顧客はプロジェクトファイナンスを組んで設備投資を行っているという制約がある中で、現在のマーケット環境は、契約形態が変わっていく契機となり得るのか。 また、今後当社が受注する案件は、ランプサム（一括請負）とレインバース（実費償還）をミックスしたハイブリッド契約が増えるということか。	顧客と当社の上にコストに対する意識のギャップはあるが、それは徐々に小さくなってきている。顧客や地域によって多少の差はあるが、例えば北米案件では、顧客もコスト増加や労働者不足などの実態を認識し始めており、当社グループの説明にも理解を示し始めている。ある顧客は、北米での建設工事をランプサム（一括請負）契約で受けてくれるコントラクターはおらず、顧客自身がリスクを負う必要がある、と認識している。 契約形態については、案件によってリスクが異なるため一概には言えないが、基本はランプサム契約としつつ、エスカレーション（価格上昇）条項の適用範囲を広げたり、リスクの高い建設工事などの一部役務をレインバース（実費償還）契約にするなどといった、様々な工夫を顧客も検討している。
受注期待案件の今後の見通しについて、LNG カナダの拡張計画や、当社グループが本年9月にFEED役務を受注したモザンビーク・ロブマLNGなどの見通しを教えてください。	LNG カナダの拡張計画は、現在建設中の第1期計画に続き、当社グループに発注していただくべく顧客と協議を行っている。但し、投資費用が増加しており、顧客側での協議が続いている。ガス井から液化設備までの天然ガス輸送用パイプラインは拡張計画を見据えて既に敷設されており、かつLNGの仕向地である日本に近いという輸送面での利点があるため、本計画の実現性は高いと考えている。 モザンビーク・ロブマLNGについては、顧客の新しいコンセプトに基づいて、仏テクニップエナジーズ社とジョイントベンチャーを組み、現在FEED役務に取り組んでいる。しかし、同国で先行する別のLNG計画（エリア1

	計画) が現地セキュリティ上の問題により一時停止していることや、新しいコンセプトでの事業経済性を確認しなければならないことから、FID や EPC 実現の見通しはまだ不透明である。
海外での今期の受注目標 8,400 億円に対して、上期でどの程度遅れが生じているのか。また来期に後ろ倒しになるリスクはあるか。	第 1 四半期に受注したアラブ首長国連邦の LNG 新設プロジェクトなどを含めて、上期受注高は約 3,300 億円であった。下期については、「事業概況」プレゼンテーションでも言及した通り、顧客から EPC コントラクター候補として指名いただき、遅くとも年内には正式受注できる見込みのインドネシアのタングー-UCC プロジェクトと、アフリカでの LNG プロジェクトの受注を期待している。受注目標 (8,400 億円) と上期受注高 (3,300 億円) の差額である約 5,000 億円は、これら 2 件の受注で概ね確保できると考えている。
米国の政権が変わったことで、同国内の LNG 案件が動き出すと思われる。近年米ベクトル社が数多くの案件を受注しているが、同社にもキャパシティの限界があると思われ、当社も受注のチャンスは増えると考えられるか。	当社グループは、米国案件の受注については、これまでと同様に慎重に対応していく。確かに同国内でのオイル&ガス関連プロジェクトは増加するかもしれないが、政権交代によって関税が引き上げられ、それに伴い同国内のインフレ傾向が助長される可能性もあり、顧客の初期投資額も併せて増加するため、経済性の観点で実現するのか懸念はある。また、オイルメジャーが、米国内でどの程度化石エネルギー投資に傾注するのか動向を注視する必要がある。 加えて、米国案件は建設工事のリスクが高く、建設工事を着実に遂行できる米国コントラクターを確保できるかが重要であり、難しい点である。

3. その他

米ハネウェル・インターナショナル社が米エア・プロダクツ社から LNG 生産プロセス技術を買収したが、業界に与える影響はあるのか。	米エア・プロダクツ社は、天然ガスを冷却し液化するプロセスである、APCI プロセスライセンスを有しており、かつ極低温熱交換器の設計・製造も手掛ける。一方で、米ハネウェル・インターナショナル社は、天然ガスに含まれる酸性ガス除去装置のプロセスライセンサーである。そのため、天然ガスを前処理する酸性ガス除去装置と、天然ガスを液化する装置を統合してプロモーションできる利点があるという見解がある。 一方で、近年は大規模 LNG プラントを 1 系列から 2 系列建設するコンセプトだけでなく、中・小規模 LNG プラントを 5 系列から 10 系列建設するコンセプトを志向するケースも見られる。中・小規模 LNG プラント向けの液化プロセスは、米チャート・インダストリーズ社や米ブラック・アンド・ビーチ社のプロセスが優位になるケースもあるため、APCI プロセスは超大型 LNG プラントにしか適用できなくなる、といった見解もある。
近年、中・小規模 LNG プラント市場で中国系 EPC コントラクターが受注するケースがみられる。モジュール工法の増加に伴って中・小規模 LNG プラント案件が増加すると、受注競争環境が厳しくなる可能性はあるか	中国系 EPC コントラクターの進出は、陸上の LNG プラントに限った話ではない。フローティング（洋上）LNG プラント分野においては、中国ウィソン社（恵生重工）が米ブラック・アンド・ビーチ社と組み、アフリカで既に納入実績を有しており、陸上の中・小規模 LNG プラントでも、いずれそうした流れは来ると思われる。しかし当社グループは、LNG カナダプロジェクトなどにおいては、緻密なプロセス設計やモジュール設計、建設現場作業を大幅に削減した独自の統合モジュール工法を実現しており、これらと同等のレベルの遂行力や品質を担保できるようになるには、まだ時間がか

	かると考えている。
--	-----------

以 上