

2021年5月12日
日揮ホールディングス株式会社

2020年度通期決算、長期経営ビジョンおよび中期経営計画に係る
オンライン説明会における質疑応答（2021年5月12日開催）

※オンライン説明会開催日（2021年5月12日）時点の情報に基づく内容です。

1. 2020年度通期決算に関して

質問	回答
売上高が期初予想を下回った要因を教えてください。	期初予想では、新型コロナウイルスの感染拡大の影響が第4四半期以前には正常化し、売上高も上昇する想定であったが、影響の長期化を背景に、海外案件を中心に進捗が回復せず、結果的に期初予想を下回った。
第4四半期での粗利益率が低下しているが、要因を教えてください。	海外案件の見積失注費用を計上したことが主な要因である。見積費用については、見積期間中は棚卸資産に計上しているが、失注が確定した時点で費用計上している。

2. 受注・マーケット環境

質問	回答
2021年度の受注環境が不透明な要因は、新型コロナウイルスの影響か？	受注環境は複合的な要因によって左右されると認識している。新型コロナウイルスの影響や、低炭素・脱炭素化の流れを反映したオイルメジャーの設備投資抑制などが挙げられる。引き続き状況を注視していきたい。

3. 2021 年度業績予想

質問	回答
粗利益率が 2020 年度実績 10.1%から 2021 年度通期業績予想では 8.1%へと 2 ポイントマイナスとなる理由を教えてください。不採算案件の減少に伴い、粗利益率は改善するはずではないか？	これまで遂行してきた複数の大型プロジェクトが完工した一方で、新規の大型プロジェクトの受注や見積りなどの数が減少していることから、2021 年度を通じて仕事量が減少し稼働率が上がらないリスクを織り込んだ。
2021 年度の当期純利益が大幅な増益となる理由を教えてください。	外国税額控除が使えず二重課税となっている中、2021 年度は外国税額が 2020 年度に比べて大幅に減少する見込みであることから、税負担率の低下による増益を予想している。
来期から適用される新しい収益認識の会計基準による具体的な影響について教えてください。	総合エンジニアリング事業で工事進行基準の適用範囲の拡大や、機能材製造事業で顧客提供による原材料の売上認識の変更が見込まれるが、全体として大きな影響はないと見ている。

4. イクシス LNG プロジェクト

質問	回答
本プロジェクトの顧客との仲裁に関して、仮に顧客の要求がすべて受け入れられた場合、損益計算書やキャッシュフローへの影響を教えてください。	仲裁の結果による回収額が当社の想定よりも小さくなれば想定との差額分が損益計算書に影響することになる。その場合であっても、資金的には建て替えになっていることから追加のキャッシュアウトまでは想定していない。

5. 長期経営ビジョン「2040 年ビジョン」について

質問	回答
2050 年カーボンカーボンニュートラル宣言の実現に向けて、	遂行プロジェクトの数や規模に応じて、年毎の変動が大きいですが、グループ

<p>現状の排出量を教えて欲しい。また、目標達成に向けた課題についても教えて欲しい。</p>	<p>での Scope1、2 の年間 CO₂ 排出量は、概ね 20 万トンから 40 万トンとなっている。そのうち半分を機能材製造事業が占めている。目標の達成方法について、現在検討を進めている。</p>
<p>成長事業領域として位置づけているヘルスケア・ライフサイエンスに関して、海外展開とスマートホスピタルの方針について詳しく教えてほしい。</p>	<p>国内で磨いてきた要素技術を活用し、日系企業、現地企業の両方を対象に海外展開を推進していく。ベトナムにおける固形製剤工場プロジェクトの受注のように、徐々に成果も上がってきている。人財の拡充や M&A も視野にいれている。</p> <p>スマートホスピタルについては、国内における豊富な病院建設実績を通じて得た、様々な医療・健康データを活用したビジネスなどを検討している。</p>
<p>2040 年ビジョンで掲げている新規のビジネス領域では、オイル&ガス分野を中心に培ってきた実績や既存顧客とのコネクションが必ずしも活かせないと思うが、利益水準を維持できるのか？</p>	<p>既存の顧客もエネルギートランジションに取り組んでおり、逆にエネルギートランジション領域を中心に、既存の実績や顧客とのコネクションの土台の上にビジネスを展開することが可能と考えている。デジタルトランスフォーメーションを分野横断的に推進することで受注競争力を向上させるほか、海外現地子会社や現地パートナーを活用することで、全体として利益水準を維持していきたい。</p>

6. 中期経営計画について

質問	回答
<p>プレゼンテーション資料の P17 で EPC 事業の成長分野として掲げている太陽光・バイオマス発電における当社の強みを教えてほしい。また、成長市場として位置付けているアジア地域は価格競争が厳しいイメージがあるが、当社の戦略について教えてほしい。</p>	<p>バイオマス発電の顧客は、プロジェクト遂行力に加えて、コントラクターに対して出力の保証値を求めている。当社の強みは、大型プロジェクトの遂行を通じて培った知見を活かして、プロジェクト全体をマネジメントし、すべての機材・設備の性能を統合したトータルでの出力保証ができることにある。太陽光発電プロジェクトは技術的な難易度は下がるが、大きい案</p>

	<p>件では太陽光パネルの数が 70 万枚にも及び、大型プロジェクトのマネジメントでは強みが活かせると考えている。</p> <p>海外におけるリスクは承知しているが、資機材をグローバルに調達し、現地のリソースを活用してプロジェクトを完工に導くことができる当社の強みを活かせると考えている。</p>
<p>デジタル技術を活用してどのようにEPCの粗利益率を向上させるのか、直近の事例も交えて教えてほしい。</p>	<p>デジタル技術を活用して、設計から調達、建設に至る全ての工程をシームレスに繋ぐ技術では当社は強みを有している。これに AWP を組み合わせれば、プロジェクト遂行のスピードが格段に向上し、価格競争力を上げることができると考えている。現在、200 人体制で AWP の開発を強化しており、あと 1 年程度で実用化に結び付けられると思う。</p> <p>一方でデジタル技術をEPCではない分野でビジネス展開していく方法も考えている。例えばメンテナンス分野では過去 20 年分の保全データを有しており、これを保全プログラムと組み合わせ、プラットフォーム化したうえで予兆診断に活用するようなビジネスを検討している。</p>
<p>2025 年度に営業利益目標として 600 億円を掲げているが、領域別の構成比率について教えてほしい。</p>	<p>おおまかなイメージではあるが、エネルギー・トランジション領域で 70%、ヘルスケア・ライフサイエンス領域で 10%、高機能材領域で 15%、資源循環、産業・都市インフラ領域で 5%を想定している。</p>
<p>配当性向を 30%とした理由について教えて欲しい。 また、自社株買いは経営状況を考慮したうえで実施するとあるが、指標はあるのか？</p>	<p>配当性向については、5 年間で総額 2,000 億円の戦略投資を行うための資金を確保するために、手元資金の状況と営業キャッシュフローの予想を勘案して設定した。引き続き配当性向 30%を目途として年 1 回の現金配当を基本とするが、下限配当部分として 1 株あたり配当金 15 円を設定した。</p>

	<p>この中計期間中は資金を成長戦略投資に振り向け、企業価値の向上を通じて株主の皆様へ報いていくという基本戦略を取らせていただきたい。そのうえで、さらに余剰資金があれば自己株式の取得も検討していきたい。</p>
<p>洋上風力分野における現在の当社のポジションについて教えてください。</p>	<p>洋上風力の専門部門で現在複数の案件に応札し、受注に向けた営業活動に鋭意取り組んでいる。</p> <p>着床式では作業船の確保が鍵を握るため、船を保有する海外勢との協業や、出資も検討している。浮体式では、事業者としての参画も視野に入れている。</p>

以上