

2023 年 5 月 11 日
日揮ホールディングス株式会社

2022 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（2023 年 5 月 11 日開催）

※オンライン説明会開催日（2023 年 5 月 11 日）時点の情報に基づく内容です。

1. 受注・マーケット環境

質問	回答
EPC 案件の受注環境について、豊富な案件がある一方で、物価上昇などによりプラントコストが上昇し顧客の要求も厳しいものがあると聞く。当社はどのような方針で受注していくのか	個々の案件が持つリスクを見極めることが重要と考えている。例えば、米国では数多くの LNG 計画があるが、LNG 分野以外でも多くの工場建設計画が存在し、労働者賃金の高騰、建設期間が長期化する傾向がみられる。中東やその他地域でも LNG 計画があり、資料に記載した LNG 案件の全てを受注していくことは考えていない。リスクと社内リソースの使い方を考えながら選別受注していくのが基本である。 加えて、我々の次の成長エンジンとなる燃料アンモニア、水素、SAF 分野の案件が今年度末から来年度にかけていよいよ EPC 案件として実現していく見通しである。これら新しい分野の社内リソースを確保し次の我々の成長エンジン分野を確立していく。
2023 年度の海外における受注目標は 6,200 億円としているが、1 件当たりどのような規模感の案件があるのか。	中東の LNG 計画は、当社受注分として 2,000 億円から 3,000 億円程度の規模になることを期待しているほか、他の LNG 計画は 1,000 億円から 2,000 億円規模の案件がある。

国内 SAF の需要量を考慮すると、SAF 製造プラント建設プロジェクトは、これから多くの案件が EPC 案件として実現していくことが想定される。SAF 案件の当社の競争力はどこにあるのか。	国土交通省の試算によると国内 SAF 需要は、2030 年には約 171 万キロリットルと大きくその需要は拡大する見込みである。国内石油元売り会社などを中心とする複数の事業者によって、様々な原料による国産 SAF 製造プラントの建設計画が着々と進んでいる。当社にも複数の事業者からお声をいただいている状況にある。当社としての競争力は多様な原料によって SAF が製造されることから、当社が持つ石油精製・化学関連技術が差別化できるポイントとと考えている。4 月に東洋エンジニアリングと国内 SAF 製造プラントの FEED・EPC においてアライアンスを締結したのも、両社が持つ石油精製・化学関連技術やリソースを持ち寄り、より確実に案件獲得を目指すものである。
---	---

2. 2023 年度業績予想および中期経営計画の進捗

質問	回答
2023 年度期初の為替感応度を教えてほしい	あくまで目安であるが、売上高で 40 億円、粗利益で 6 億円、経常利益段階で 10 億円である。
2023 年度業績見通しの粗利益率予想 8.5%は、年度が経過していくに連れて上昇していく可能性はあるのか	2023 年度の粗利益率予想値は、処遇改善などの固定費上昇分などを織り込んでいるが、これを除けば、2022 年度期初の粗利益率予想 9%程度となり、2022 年度の期初予想と同等の水準と考えている。前年度にあったような遂行中プロジェクトでの採算改善は期初には織り込んでいないので、実現すれば上振れる。
固定費上昇などがあるにも係わらず、2023 年度販管費見通しが 2022 年度実績と変わらないのはなぜか	2022 年度実績は、貸倒引当金繰入額を計上したことで、販管費が増加した。この貸倒引当金繰入額は一過性のものなので 2023 年度の販管費見通しに

	は織り込んでいないが、固定費増加を見込んだ結果、前期とほぼ同額の予想となった。実質的には販管費は増加する予想としている
「事業概況」資料 P 12 において、2023 年度の営業利益 380 億円に対して実際の実力値としては 450 億円であるというご発言があったが、その差異 70 億円の根拠は何か教えてほしい	社員の処遇改善による人件費増加や DX 運用費の増加などの固定費増加の遂行中プロジェクト採算への影響のほか、機能材製造事業の市況悪化による業績への影響を合わせると 70 億円程度の下押し影響が反映されている。これらは一時的なもので、今後受注してくプロジェクトでは人件費等固定費増加分は見積りに含まれるほか、機能材製造事業も 2024 年にかけて市況が回復していく可能性は十分ある。このため 2023 年度営業利益予想を下押ししている影響は、2025 年に向かって解消されていくと考えている。そうしたことから 2023 年度営業利益予想の実力値は 450 億円とお伝えした。この実力値をベースにすると、中期経営計画で掲げた最終年度（2025 年度）の営業利益目標 600 億円は違和感のない数字だと考えている。
「事業概況」資料 P 12 において、中期経営計画で掲げた売上高目標は 2025 年度に 8,000 億円としているが、2023 年度業績予想を踏まえてこの売上高の見通しはどのように考えているか	総合エンジニアリング事業では、最近の好況なマーケット環境や前期までの受注高や 2023 年度の受注目標から考えて、売上高は上振れる可能性が出てきた。機能材製造事業は、2023 年度は半導体製造装置関連製品の需要低下による踊り場を迎えるが、中長期的な成長トレンドに変化はない。こうした状況から、2025 年度の売上高目標は上振れる可能性が高まってきたと考えている。
貸借対照表上の現預金は非常に厚く見えるが、今後の自己株式取得の可能性はどうか	前期の現預金の増加には、一部の大型プロジェクトで発注検収が進むことで進捗が上がる一方で、メーカーなどへの支払がまだ行われず未払債務が増加した影響も含まれているなど一時的なものも大きい。加えて、成長戦略投資において、投資決定は既に行われ投資タイミング待ちになっている案件が合計数百億円あり、投資の実行に向けた資金充当も必要である。中長期的

	なキャッシュフローの見通しやマーケット環境や案件受注の見通しなどを踏まえて、追加還元が可能な状況になれば、再び自己株式取得を検討する可能性はあり得る。
--	--

以 上