

24.3 期決算説明会 質疑応答の要旨

【アナリスト・機関投資家】

Q1. 営業利益増減要因について、「売上・生産・代価増減」各要因における事業別の内訳を、24.3 期の通期実績と今期（25.3 期）計画のそれぞれについて教えてください。

A1. ① 24.3 期通期実績の前期比について、産業機械事業セグメントは 76 億円の改善となっていますが、改善した項目と悪化した項目があります。悪化は「生産」で、樹脂加工機械の操業と仕掛の減少により 20 億円弱の悪化。「売上」と「代価」は改善しましたが、その割合は「売上」が 1/3、「代価」が 2/3 を占めています。素形材・エンジニアリング事業セグメントは 37 億円の改善で、その内訳は「売上」が 4 割、「代価」が 6 割を占めます。

前回（23 年 11 月）予想との対比では、産業機械事業セグメントが 75 億円の悪化、素形材・エンジニアリング事業セグメントが 2 億円の悪化となっています。産業機械事業セグメント悪化の内訳は、「生産」が 2 割、「売上」が 7 割、「代価」が 1 割を占めています。「生産」の悪化要因は樹脂加工機械の操業と仕掛の減少によるものです。

「売上」悪化の主な要因は樹脂製造機械の一部で生産遅れによる期ズレのほか、成形機で市況が予想を更に下回ったことに起因します。「代価」については、仮に売上計上されれば代価増となっていたはずの案件が期中に売り上がらなかったことが影響しました。素形材・エンジニアリング事業セグメントについては、素形材製品の受注増により「生産」が 10 億円強改善、「売上」が期ズレにより 10 億円強悪化しています。「代価」は 3 億円程度悪化していますが、この理由については産業機械事業セグメントと同様です。

② 25.3 期計画の前期比について、産業機械事業セグメントが 64 億円の改善ですが、内訳で「生産」が 4 割弱、これは主に防衛関連機器の仕掛が増益要因となっています。「売上」増加による改善は 1 割強、残りの「代価改善」については 5 割を見込んでいます。素形材・エンジニアリング事業セグメントでは 58 億円の改善を見込んでおり、内訳としては操業増により「生産」で 3 割、「売上」増による改善が 2 割、「代価」で 5 割を見込んでいます。

Q2. セパレータ用フィルム装置について、24.3 期では、第 3 四半期に比べて第 4 四半期で一定の受注回復があったのではないかと思います。改めて地域別に市況の解説をお願いします。また、資料 P.22 の図表で長期的な売上高見推移・見通しを前回の決算説明か

ら引き下げている背景や、受注高が 25.3 期増加する見込みか否か等、今後の会社見通しについても教えてください。

A2. セパレータ用フィルム装置の受注は、24.3 期は 23.3 期と同水準の実績となりました。北米向けでは第 4 四半期に受注が決まるなど具体的な進展があった一方、欧州向けでは既存計画以外の追加・増設計画についての引き合いはあっても様子見姿勢が強く、受注決定には至っていません。中国では市況悪化でなかなか投資決定に踏み切れていない模様で、引き合いの減少や、引き合いはあっても受注に至らない案件がありました。ただし、生産性強化により競争力を高めたいという顧客の投資意欲は維持されるなど、潜在的な需要はあると見ており、今期の受注回復に期待しています。

また、25.3 期の受注は 24.3 期とほぼ同水準か、少し下回る程度と予想しています。売上については、受注したタイミングと製品リードタイムの関係で今期は落ち込みますが、今後はまた増えていくと考えています。中長期の売上高推移の見通しは従前より引き下げたものの、2030 年頃まで一定水準の売上は維持されるのではないかと期待しています。

Q3. 防衛関連機器について、受注実績は 23.3 期時点でも前年度から増加していましたが、今期受注計画も 1,130 億円と前期比で+425 億円と大きく伸長する見通しになっています。装輪装甲車が更に増えると思っているのか、レールガンの研究開発が増えるのかなど、増加見通し部分の説明をお願いします。また、受注額が 1,000 億円規模にのぼり、長期的には売上高も同規模へ成長すると見込むのか等、中長期での事業規模の見通しも説明をお願いします。

A3. 防衛関連機器の受注額が増加する主な要因は、既に防衛省から令和 6 年度防衛予算が公表されていますが、レールガンの研究開発費の増加と装輪装甲車の受注増加に期待しています。また、当社が扱う防衛関連機器の既存製品群についても成長を期待しています。受注後 3~5 年ほどのリードタイムがあるため、売上計上の時期は新中計 JGP2028 の最終年度近く（28.3 期~29.3 期）頃にはある程度の規模に成長しているのではないかと予想していますが、詳細の説明については 6 月 14 日の新中期経営計画説明会をお待ちください。

Q4. 素形材・エンジニアリング事業セグメントの利益率について、24.3 期の実績（7.7%）、25.3 期計画（13.4%）と高い水準です、今後、工場の稼働率が上がると、来年度からは更に利益率が向上していくと考えていいのでしょうか。また、今後は更に上を目指せる成長ポテンシャルがあると会社側も評価しているのでしょうか。

A4. 素形材・エンジニアリング事業セグメントの利益率が向上した最大の要因は、顧客の理解を得ながら代価改善が進んだということ、それに加えて、操業量が一定以上あること

で生じた操業差益も影響したと分析しています。製品リードタイムの長さから、過去の代価改善効果が 24.3 期は下期分から表れ始めましたが、25.3 期はほぼ通期で代価改善した製品が売り上がるため、前期比で利益率が高くなると予測しています。収益性改善の最大要因である代価改善効果が 1 年を通じて享受出来るという意味では、26.3 期もほぼ同水準の利益率が見込めるのではないかと予想しています。来期見通しについて現時点ではまだ詳細をお答えできる状況にありませんが、現状では筋書が大きく変わることはないと考えています。

Q5. 横浜製作所については役割・立ち位置をどのように考えているのでしょうか。

A5. 産業機械事業セグメントの「その他」製品で、24.3 期の受注が前期比増加していますが、これは横浜製作所で製造する ELA 装置で OLED 用 G8 パネル向けの受注があったためであり、これから同製作所は非常に高操業になると考えています。また、ELA 装置はパワー半導体分野の世界トップメーカーからも受注があるなど、同製作所は当社における電子デバイス製品の中心的な生産拠点と考えています。

Q6. 防衛関連機器について、今年度計画では各製品で高い受注水準の見通しとなっていますが、今後 come 来々・再来年と年を追って受注が更に増えていくのか、あるいは高い水準のまま維持されるのか、今がピークとなって今後下がっていくのか、中長期的な方向感を教えてください。

A6. 開発も含めて様々な案件で国と協力して取り組んでいます。各年度で国の発注金額が具体的にどの程度の規模になるかは毎々の防衛予算で決まるため、来年度以降の見通しについて当社としてお答えすることは出来ません。当社としての期待・イメージ感については 6 月 14 日の新中期経営計画説明会でご説明したいと考えています。

Q7. 防衛関連機器の利益率に関して、国の方針として国内防衛産業を保護・育成するため、2023 年度からは最大 10% を目指すと聞いています。足下の受注時の利益率はどの程度の水準になっているのでしょうか？

A7. サブセグメント・製品群単位での営業利益率は公表していません。ただし、国の方針として防衛関連機器の営業利益率がこれから徐々に引きあがっていくことについては、当社としても期待しているところです。なお、ご指摘の「10%」はあくまでも国が示す中での最大値と認識しており、実際の利益率については、個々の契約に基づいて取り決められることを念のため申し添えます。

Q8. 先日の新聞報道の中で、今年 2 月に受注した装輪装甲車の売上規模を「100 億円程度」

と報じられていましたが、金額規模感としては正しいのでしょうか？また、フィンランドのパトリア社に支払うライセンスフィーの金額規模はどの程度なのでしょうか？

A8. 規模感としては正しいものです。ライセンスフィーの具体的な金額はお伝えできません。

Q9. ここ数年、成長牽引役となる製品はセパレータ用フィルム装置と認識していましたが、現状では防衛関連機器が売上成長の牽引役となるのでしょうか？また、防衛関連機器に続く成長牽引役はどの製品なのでしょうか？売上成長のイメージと併せ、ご説明をお願いします。

A9. 当社の現在の主力製品・主要製品であり、売上高成長の面でも利益の絶対額という意味でも貢献度が最も高いのはプラスチック関連機械であり、これは今後も変わることはないと認識しています。このため、ご質問について、売上成長を規模の面で牽引するのは樹脂製造・加工機械、防衛関連機器、その他産業機械だと思います。

売上金額の変化率という側面では、産業機械事業の「その他」に含まれる ELA 装置が、足下の受注が 23.3 期と比較して倍増しており、高水準の売上継続が期待されます。

一方で、利益率では素形材・エンジニアリング事業セグメントの収益が改善しており、今後もこの分野で高い利益率を継続出来るのではないかと考えています。素形材製品のうち、原子力製品は前期に新設 4 基分を受注しており、次なる新設計画が具体化するまでは少し時間がかかるのではないと思いますが、決定までの間も原子力発電の二次系を含む電力製品の受注・売上は一定の規模感を維持し、素形材・エンジニアリング事業セグメントは 24.3 期の水準感を続けられるのではと見ています。

Q10. セパレータ用フィルム装置について、資料 P.22 で EV 販売台数の政策ベース見通しが記載されていますが、前回説明会（23 年 11 月）当時に記載されていた 2030 年予想の世界販売台数 4,000 万台から 500 万台ほど上方修正されています。一方、会社の売上高推移の予想は前回説明会から引き下げられているのは何故でしょうか？今回資料に記載されている 29.3 期予想の売上高は、想定し得るワーストシナリオということでしょうか？

A10. EV の販売台数予想は日々刻々と変化しており、台数予想の数値には BEV だけでなく PHEV が含まれるものもあるなど、結局のところどれが正確なのかという判断が難しい面があります。また、実際の世界販売台数実績は、必ずしも過去の政策ベース予想とは一致していないのも現実です。

EV には、乗り心地の良さや静粛性など、ガソリン車と比較して優れた特徴もあり、長期的には世間に受け入れられ成長していくものと思いますが、今後の普及については充電設備の普及状況や価格低減がどのように進展するかが影響するものと思われます。政策

ベースと足下の普及状況にギャップがあることから、当社ではワーストシナリオに基づいた厳しい事業環境認識の下、セパレータ用フィルム装置の売上高推移を予想しました。同製品を世界展開している当社としては、今後成長が期待できる北米・欧州で進む投資計画を着実に取り込んでいきたいと考えております。