

25.3 期決算説明会 質疑応答の要旨

【アナリスト・機関投資家】

- Q1. 営業利益の増減のうち、「生産・売上・代価増減」について、事業セグメント別に内訳を教えてください。
- A1. 25.3 期について、産業機械は 50 億円の改善でしたが、改善した項目と悪化した項目があります。悪化は売上で 30 億円。生産と代価は合わせて 80 億円の改善で、割合として生産が 3 分の 2、代価が 3 分の 1。生産の改善は、防衛関連機器やレーザ応用装置等の仕掛の増加です。素形材は 61 億円の改善ですが、操業増加により、生産がその 5 割弱を占めます。残り 5 割強の大半が代価です。26.3 期の計画について、産業機械の 84 億円の改善は、防衛関連機器の仕掛増により生産が 1 割を占めます。売上増が 7 割、代価改善が 2 割です。素形材の 33 億円の改善は、操業増による生産が 3 分の 1、売上が 3 分の 1、代価で 3 分の 1 を見込んでいます。
- Q2. 米国関税政策の影響について、産業機械セグメントの 26.3 期受注が会社計画を下回り、それが営業利益の計画に影響するリスクはどの程度あると考えれば良いでしょうか。或いはリードタイムからして、受注が多少下振れても問題無いのでしょうか。
- A2. 26.3 期の営業利益については、樹脂製造・加工機械を中心にリードタイムが長く、防衛関連機器やその他機械も同様であることから、手持ち率が高い状況です。成形機はリードタイムが比較的短いことから、今期の受注状況が売上に影響することはあり得ますが、それほど高い予想としているわけではありません。従って、産業機械セグメントの売上・利益予想の水準は、ほぼほぼ固いものと考えています。
- Q3. 26.3 期の減価償却費として前期比 20 億円近い増加を見込みますが、その多くは産業機械と思います。産業機械セグメントにおける需要が今年 1 年弱含む可能性を会社として織り込んでいるなかで、大型投資の遂行による 27.3 期に向けた利益成長への影響を精査したく、需要状況に応じた投資時期見直しの可能性を教えてください。
- A3. 産業機械セグメントで実施している設備投資は、内製化率の向上による変動費の抑制と生産性向上が主目的であり、これにより収益性も向上します。また、対象の製品は大型造粒機とサービス事業が中心です。このうち、サービス事業は中計期間中に 22.3 期の倍の売上水準を見込んでいますが、サービスの内製化率はほぼ 100%です。一連の設備投資を着実に遂行していくことで、樹脂機械の受注下振れによる利益の減少を避けられると考えています。
- 26.3 期の設備投資のうち、産業機械は 150 億円程度を予定しています。その半分近くが第 3 機械工場であり、主に造粒機の部品を製造する工場です。これの稼働が今年度末から始まり、27.3 期からフル稼働し売上と部品を中心とする増益があります。この投資により収益が圧迫されることは全く想定し

ていません。

- Q4. 素形材製品の26.3期の受注は前期比増加する510億円の計画ですが、その詳細を教えてください。
- A4. 原子力製品が欧州向けに新規案件を受注するなど伸長しており、電力製品ではガス火力発電向けも増えてきています。原子力発電の一次系・二次系、そしてガスタービン・コンバインドサイクルを含む火力発電向けと、いずれも増加傾向です。
- Q5. SMRについて、今年度も新たに受注を期待して良いでしょうか。
- A5. 現在は、まずは受注した案件の部材製造を進めているところです。後続案件についても期待はしていますが、それぞれの案件の進捗によることです。
- Q6. 素形材セグメントの26.3期の営業利益率は18%と、25.3期と同等の計画です。この利益率の、製品構成の変化等による更なる改善の可能性はあるでしょうか。
- A6. 素形材セグメントの営業利益率は、24.3期から25.3期にかけて大きく改善しました。これは、販売価格適正化の影響が大きく、24.3期は半期分、25.3期は1年分の影響が表れており、26.3期も同様です。これ以上の価格改善についてはお客様のご理解をいただく必要もあって一定のハードルの高さもありますので、まず現時点においては、この水準を確保していくのが基本的な見方です。その上で、26.3期は受注が増加することによる生産増も期待できますので、稼働率と生産性の更なる向上に期待しています。
- Q7. FPD向けF-ELA装置やパワー半導体向け装置の受注・売上が好調です。造粒機等が米国関税影響を織り込み足踏みを想定するなかで、産業機械セグメントの利益確保に貢献できそうでしょうか。
- A7. 大型造粒機は比較的収益性の高い製品のひとつです。一方で、レーザアニール装置はその水準には達していませんが、SiC向けではお引き合いを多くいただいております。成長が期待できる他、FPD向けELAではアフターサービスもあることから、レーザ応用装置事業の全体としては一定の利益を確保できています。このほか、ECRスパッタ装置が市場をほぼ独占しているなど、ニッチトップの製品を複数擁しています。
- Q8. 原子力製品については、日本・アメリカ・欧州の顧客向けに今後受注する可能性が高いと思います。一方で、中国の顧客向けではどうでしょうか。
- A8. 日・米・欧についてはご認識のとおりで結構です。中国市場では国産化の取り組みが進んでいますが、引き続き製造の難しい部材の受注も一定量継続しています。
- Q9. 米国ではトランプ政権の下、データセンター用向けにGTCCが優先されているとの見方があります。また、日本では第7次エネルギー基本計画で原子力発電所の新設が認められる方向です。日本製鋼所と

して、火力・原子力発電向けでの事業環境の変化をどう捉えているのか教えてください。

A9. 日本製鋼所 M&E 社の吸収合併方針について説明させていただいたが、これは増大する需要への対応の上で、一層の経営資源の投入が必要と判断していることが背景の一つです。事業環境としては非常に良くなってきているところです。

Q10. 例えば、生産能力を中計対比で 1.2 倍、或いは 1.4 倍にするなど計画しているでしょうか。

A10. そういった期待をしたいとは思っています。まずは世界のお客様とも将来の需要について密接な情報交換をしながら見通しの確度を高めていき、サプライチェーンの中で必要とされる生産能力を精査した上で、必要な資本投入をしたいと考えています。そのための吸収合併方針をご理解ください。

Q11. GaN(窒化ガリウム)の状況はどうでしょうか。いつ頃に事業として数字になってくるでしょうか。

A11. GaN については、生産している結晶の品質が高く評価されており、主にレーザダイオード向けにサンプル出荷が増えています。また、パワー半導体向けでも将来を見込んだサンプル評価の動きも出ており、足元で順調に進捗しています。中計の最終年頃にはある程度の数字になるのではないかと期待しており、そのための設備投資も進めています。

Q12. 防衛関連機器の受注は、26.3 期は前期比減少する予想です。これは以前から予想されていたことと受け止めていますが、具体的に何が要因で減少するのでしょうか。

A12. 25.3 期には資料に記載したレーザガンの研究（その 3）がありましたが、26.3 期には後続の受注を見込んでいません。まずはこれまでに受注した研究試作を具体的に進めていますので、27.3 期以降に新たなご発注をいただけるよう頑張っ参りたいと思っています。