

## 26.3 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: P.8 に記載の、26.3 期についてご説明します。

まず、産業機械セグメントは 60 億円の改善でした。内訳としては、改善した項目と悪化した項目がございます。改善は売上と代価で合わせて 70 億円の改善でした。内訳は売上が約 3 分の 2、代価が 3 分の 1 でした。悪化は生産であり、約 10 億円です。理由は主に樹脂製造・加工機械における仕掛品の減少によるものです。素形材・エンジニアリングセグメントは 20 億円の改善で、こちらも改善した項目と悪化した項目があります。改善は生産と代価で合わせて 25 億円の改善です。内訳は生産が約 6 割、代価が 4 割でした。生産の改善は、仕掛品の増加によるものです。悪化は売上で約 5 億円でした。

次に P.15 に記載の 27.3 期予想についてです。産業機械セグメントは 73 億円の改善です。内訳としては、生産が約 4 割で樹脂製造・加工機械における仕掛品の増加が増益要因となります。また、売上増加による改善は約 3 割、代価の改善も約 3 割を見込んでいます。素形材・エンジニアリングセグメントにおける 63 億円の改善は、売上と代価によるものです。売上増加による改善で約 8 割、代価で約 2 割を見込んでおります。

Q2: 樹脂製造・加工機械の 27.3 期の受注について、800 億円と前期より 338 億円増加する予想です。この確からしさについて、製品・地域別に教えてください。

A2: 受注が増加する要因としては、造粒機とフィルム・シート装置があります。

まず、造粒機についてはインド・新興国での案件が増加しています。インドでは昨年度の第 3 四半期から受注が連続していますが、27.3 期もこの状況が継続するとみています。中国では市場が停滞していましたが、年明けから案件が動き始めており、27.3 期の受注に繋がると見込んでいます。P.31 の左上に投資決定の予想を示していますが、非常に高い確度で両地域での受注があるものと期待しています。

フィルム・シート装置については、データセンター向けや再生可能エネルギー向けの ESS(Energy Storage System)に使用されるセパレーターフィルムが、従来乾式フィルムであったものが湿式に変わりつつあります。これに伴い昨年度の第 4 四半期から案件が出てきていますので、27.3 期の受注に繋がるものと期待しています。

Q3: フリーキャッシュフローが 27.3 期に 3 年連続マイナスとなる予想です。その理由と解消される時期、そして

会社としての対策について教えてください。

A3:フリーキャッシュフローが 3 期連続でマイナスとなる最も大きな要因は、防衛関連機器向けの仕掛品の増加です。P.27 に記載していますが、27.3 期の営業キャッシュフローはマイナス 113 億円の予想です。これは、キャッシュインが純利益の 190 億円と減価償却費 121 億円の合計 310 億円程度と予想する一方、運転資金で 420 億円程度のキャッシュアウトを見込んでいるためです。この運転資金のうち 250 億円が防衛関連機器の仕掛品増加に伴うものです。また、27.3 期の特殊要因として FPD 向け ELA 装置の大口径案件の影響があり、70 億円程度の仕掛品の増加となります。残る 100 億円程度が、素形材製品を中心とした売上増加に伴う仕掛品増加に因るものです。最も大きな要因である防衛関連機器の売上増加が 28.3 期にかけても続くことから、仕掛品の増加も継続すると考えられますので、営業キャッシュフローについても同様の動きをするものと考えています。

このような状況を踏まえ、当社として生産性の改善とリードタイムの短縮といった努力は当然に行いますが、防衛関連機器、電力・原子力製品や樹脂製造機械など、前受金をなるべく多くいただける契約とするよう取り組んでいます。

Q4:電力・原子力製品について、特にガスタービンの機器メーカーでは 2030 年頃の案件が進んでいると聞きますし、原子力についても同様です。日本製鋼所として、どのくらい先までの需要を見越して事業計画を立てているのでしょうか。また、需要の増加に対応するために室蘭での投資が必要となり固定費が増加しますが、コスト増に対する価格転嫁はしっかり出来ているのでしょうか。

A4:当社では、2033 年のあるべき姿をイメージし、そこからバックキャストして 2028 年までの中期経営計画を策定しています。その上で、説明資料の P.34 でも右下に示しているとおり、電力・原子力製品の需要は最低でも 10 年は続くものとみています。

投資に伴うコスト増を受けた価格の改善については、お客様のご理解をいただきながら進めています。製品のリードタイムが長いことから現段階では固定費の増加が先行して発生している状況ですが、いずれ数字はきちんと出てくると考えています。

Q5:中計では防衛関連機器の売上高が 29.3 期に 800 億円まで増加する計画ですが、少し前倒しできるかも、という説明でした。この詳細を教えてください。また、5 類型の撤廃を受けた海外輸出の可能性、オーストラリア向けの護衛艦輸出案件などは、27.3 期の受注計画に入っているのでしょうか。

A5:防衛関連機器の売上高は、想定よりも上振れて進捗しています。これが 29.3 期にどの程度になるかは 7 月に予定の中計アップデートをお待ちいただければと思いますが、27.3 期でも 720 億円まで積み上がっていますので、イメージ感としては 1 年程度前倒しできるのではないかと考えています。オーストラリア向けの

護衛艦の件については、3隻は日本で建造されるとのことですので、当社としてもその主砲をお納めすることになるものと考えています。

Q6:中期経営計画 JGP2028 について、素形材セグメントでは電力・原子力が想定よりも良くなっており、さらに産業機械セグメントでも停滞していた事業に反転の基調が見え始めていると理解しました。中計のアップデートでは、事業側のどの部分をアップデートするのか、注目して欲しいところを教えてください。

A6:産業機械では、樹脂製造・加工機械に含まれるセパレーターフィルム製造用のフィルム・シート装置需要が出てきており、EV 向けで強みを持つ当社として取り込んでいきたいと思っています。そういった意味では、電力・原子力や防衛関連機器での上振れが見込まれることから、樹脂製造・加工機械の下振れが抑制されることで、中期経営計画のアップデートでは上振れの方向性を出せるのではと考えています。

Q7:樹脂製造・加工機械と成形機の受注について、少なくともこれまでの実績は会社の思い通りにはならなかったのではないかと思います。会社の見立てに対して、市場環境がどう変わったのかなどを教えてください。また、それに比べて今回開示した見通しのビジビリティが高いか低いかについて教えてください。

A7:樹脂製造・加工機械の受注が計画通りではなかった要因は、やはり EV 関連投資の失速です。これにより、セパレーター用フィルム・シート装置の受注は殆どゼロとなり、非常に大きな変化となりました。また、造粒機でも中国が投資を抑制した影響を受けました。成形機では、自動車の生産が全体に減少している影響を受けています。

27.3 期の受注の確からしさについては、樹脂製造・加工機械の確度は非常に高いと思っています。成形機は市場の見通しが難しいところではありますが、マグネシウム成形機で新たな需要を開拓していることでもありますので、開示した予想程度の受注は取りたいと思っています。

Q8:樹脂製造・加工機械では、近年受注と売上の水準に乖離が見られます。28.3 期以降に今期と同等以上の売上水準を確保するには 27.3 期の受注が重要なのではと想像しますがどうでしょうか。

A8:樹脂製造・加工機械の受注の見通しについてはご説明したとおりであり、また、受注残もあります。中東の状況を受けて全体の景気がどうなるか、という点は下振れリスクではありますが、それが無いよう、樹脂ソリューション事業部やグローバル戦略本部を設置し、世界を俯瞰して細やかな対応を進めていく考えです。

Q9:「その他の産業機械」について、26.3 期に FPD 向け ELA 装置の大型受注があり、27.3 期はその反動減があるが需要は引き続き大きい、との説明でした。この装置の需要が発生するタイミングや継続性について教えてください。

A9: これまではスマートフォンのような小型デバイスだけが OLED になると言われていましたが、タブレットや PC などでも OLED の採用が増えてきています。このような市場の変化を捉えて主に中国で第 8 世代パネル向けを中心とした設備投資が進んでおり、当社が開発した F-ELA 装置の採用が続いています。26.3 期の受注が非常に多かったことから 27.3 期は少し減ると見っていますが、また需要が増えてくるものと思います。装置本体の稼働が増えていくことで、アフターサービスの需要も増大するものと期待しています。

Q10: 素形材・エンジニアリングセグメントのうち、27.3 期は原子力製品の受注が大幅に増えるとの説明でしたが、これは国内向けでしょうか。あるいはヨーロッパを中心とした海外からの受注によって増える予想でしょうか。その場合、英仏の大型炉の案件や SMR の案件が出てくるなど、具体的に教えてください。

A10: 海外が圧倒的に多くなると考えています。具体的な案件の情報、例えばお客様のお名前や地域などは開示できませんが、世界的な潮流としておっしゃるとおりだと思います。

Q11: 防衛関連機器について、政府による 5 類型の撤廃が与える影響をどう考えるでしょうか。

A11: そこは分かりません。当社としては今までどおり防衛省と連携をしていきます。

Q12: セパレーターフィルムの製造装置について、湿式フィルムの新しい需要が出てきたということだと思います。しかし、EV 向けでの高水準の設備投資に需要が追い付かなかった経緯があるなかで、設備としては新たな需要にはあまり繋がらないのか、或いは新しいお客様が出てくるのかなど、背景を教えてください。

A12: 基本的には、EV 向けと同じお客様からの増産に向けたお引き合いです。これまでよりも、より高い生産性を仕様として求められると思いますので、対応していきます。