

決算説明会 質疑応答
(2024年12月期)

[登壇者]

代表取締役社長 CEO 下村 真司 (以下、下村)
取締役専務執行役員 CFO 渡部 敏朗 (以下、渡部)

質問者① [Q]: 内容として主に3点ありまして、お願いします。1点目が、今回お示しいただいた28ページでのヨーロッパ事業の構造改革のロードマップについてでございまして、取り組みとしては理解ができましたが、例えばこれを行うことでどれくらい定量的に利益が良くなっていくか、数字のイメージがあれば、今回の計画にどれくらいの寄与度として織り込んでいらっしゃるかを教えてください。こちらが1点目です。

渡部 [A]: ありがとうございます。CFOの渡部からお答えいたします。28ページでお示ししてるロードマップ、主としてLafert社、プラスチック機械のDEMAG社、それからCFBボイラを中心としたSHI FW社、こういった会社になります。ここでお示ししてる内容、特にLafert社、DEMAG社については、24年度の実績で大きな赤字に陥ってございました。そういう意味で今回、基本、人員の削減、それから生産能力の圧縮等を通じまして、コスト削減等を進めることになってます。そういう意味で、ある意味、24年から25年、26年への効果としては、やはりまずは赤字の解消といったところから効果が出ると。加えて、それ以降の新しい商品の展開、Lafert社であれば電気制御事業の黒字化、そういったものを取り組むことで、さらなる効果を出していくということになります。

それから、今回、25年度の業績予想を示してますけども、その中には既に24年から25年への改善効果ですね、それぞれ数十億単位での効果が見込まれてるというふうにご理解ください。

質問者① [Q]: すいません、24年、25年度と26年度に数十億円ずつ効果が入ってるんですけど。

渡部 [A]: まずは25年度の業績予想の中に24年度からの改善効果、それが数十億の規模で織り込まれてるということになります。26年以降については、一旦そうした体制縮小を踏まえた上でさらなる商品展開とか、そういったものでプラスアルファの利益を捻出していくという、そういう織り込みになっています。

質問者① [Q] : 2点目の質問が、31ページの中計資本政策について教えていただければと思ってます。今回、株主還元の金額を100億円、従来計画対比で下方修正されているということになります。お聞きしたいこととしては、恒常的な配当額から推測することと、既に行われたバイバックの金額を控除すると、あと100億円強ぐらいしか自社株買いとしては余地として残ってないかどうかっていう意味合いでいいのかっていう確認です。

あまり想定したくはないですが、業績としてなかなか御社の想定どおり出なかった場合は、ここは柔軟に縮減というんでしょうか、そういった形でまたキャッシュ・フローのインとアウトの勘案をしながら、前提がまた来年変わってくる可能性があり得るのかどうか。変えたばかりの話で恐縮ですが、その点についてのお考えを教えてください。

渡部 [A] : ありがとうございます。引き続き渡部からお答えします。

この31ページのキャッシュアロケーションにお示ししてますとおり、足元24年実績を踏まえると、営業キャッシュ・フローが想定よりも目減りしていると、そういう今、状況となっております。

ただ一方、キャッシュ・アウトのほうは従来、中計計画で想定してる戦略的な投資、設備投資を含め研究開発投資、そういったものはやはり進めていかないと事業構造転換、それから成長への種まきができないということで、ここは一定の維持をしたいという、そういう計画となっております。

今おっしゃられたとおり、結果的に有利子負債でのカバーというのも積み増しはしているんですけども、今現在お示ししている株主還元としては、当初800億円と期待していたものが700億円というふうになっております。基本、配当については下限配当を1株125円、そこを下限として、DOE3.5%に向けて構造化を目指すという、そのスタンスは変わっておりません。

あとは、期初にも、中計スタート時にも申し上げましたが、キャッシュの状態を見ながら自社株買いを実施していくということでした。今回ここでお示ししているとおり、還元金額を現時点で下方修正してる部分は、今おっしゃられたとおり、営業キャッシュの状況を見ながら自社株買いについて機動的な判断をしていくというところでの調整となっております。

一方、ここでお示ししてる営業キャッシュ・フローについては、まずはしっかりと収益性を改善して利益を源泉とするキャッシュの増加を図るってのは、これはもう当然ですけども、加えて、足元少し効率が落ちてる運転資本の圧縮というのをさらに進めていきますので、今後この営業キャッシュ・フローの状態を見ながら、可能であれば自社株買いっていうのは当然視野に入れてますし、株主還元については今後も状況を見ながら適宜判断していきたいと思えます。

質問者① [Q] : 最後ですけど、SMIT イオン注入装置の今回のガイダンスについて教えていただければと思ってまして。今回、受注としては伸びていく前提だったと思えますけれども、そこを国内外の方向性に

分けて現状の引き合いについてご解説いただければと思います。

渡部 [A] : 渡部からお答えします。2024年の受注は前年比減少、それから社内での目標数値からも期初からすると大幅に減少したという、そういう状況にあります。これは24年、前年起こったこととしては、影響を受けたのはやはり国内のお客様の投資の見極めが先送りというか、見直しが起こったということになります。特にパワー半導体関連のお客様については、EV車の生産の動向等も踏まえながらやや慎重な姿勢になられてるという、そういったこともありまして、国内について計画から大きく下振れたということなのです。

一方、日本以外では、中国、台湾、そういったところが主要なお客様になりますけども、やや台湾メーカーについては半導体生産自体はかなり順調に回復しているようですけども、当社の関連の投資がやや弱かった。一方、中国のメーカーについては、比較的まだ活況が継続した、そういった状況になります。売上については、24年度については、22年、23年と比較的高い受注が続いておりましたので、売上は確保したということになります。一方、25年については、足元はややまだ国内中心に投資動向が少しスローなところもありまして、想定としては25年の下半期以降に回復していくであろうという、そういう想定での計画値というふうになっております。

向け先としては、当社にとっては日本、台湾、中国、それぞれ個別のお客様の動向に応じて年によって比率は変わりますけども、当面、日本、台湾、中国、それぞれの24年の傾向がまだ続くかなと思っています。

質問者② [Q] : 簡単に二つ。一つは、建機の見通しですね。37ページの左側の、北米需要が25年下期以降に回復の前提ですけど、この根拠は何かあるんですか。期待してますか。なんでこういうふう書いてありますか。あと、足元の状況が、もう1回、今2月の半ば頃ですけど、これアメリカの選挙が終わっちゃったんですので、3カ月前に、何か需要の変化がご覧になれますか。この二つの点で、まず教えてください。

渡部 [A] : 渡部からお答えします。油圧ショベルの事業の25年の見通しにつきましては、北米での回復を下期から見込むというふうになってますが、24年の後半以降起こったことは、全体として需要額を少し下降気味にあったということに加えて、リテールで在庫機が高止まりしていった、そういった現象がありました。

結果的に在庫調整を急いだがために、当社の受注もかなり圧縮されたということになってるんですが、かなり、他社さんもそうですけども、北米での在庫については各社販売促進を打ってまして、当社も昨年

後半以降、積極的に販促策を打ってるという状況にあります。大体 24 年末ぐらいの段階でようやく 24 年の年初ぐらいの水準まで在庫は戻ってきてるというふうに理解してまして、今後あと半年ぐらいかけて適正な在庫水準に戻れば、また北米での受注は回復していきだろうと、そういうふうに考えております。

基本、北米での建設需要等は、ある意味、堅調にまた回復していくんではないかという想定に立ってますけども、やや足元では昨年末あたりから部分的に 25 年に向けた仕込みの発注というものも見られてますので、現状ではここで期待したとおり下期からは本格回復に向かうという、そういう想定でございます。

質問者② [Q] : あと、確認で、関税のリスクはいろいろあると思うんですけど、今の時点では関税の具体的な数字はないんですけど、とりあえず今のところは今期のガイダンスに数字を全然入れてません。それでいいんですね。

渡部 [A] : はい、関税問題については、ここでの数字には具体的には織り込んでないというのが事実です。今後、何て言うんですかね、収益面での影響等も根底に出てくる可能性はありますけれども、この辺りは実際にどういう形で発動されるか、それから競合他社さんの動向などから判断をしていきたいなと思っております。

質問者② [Q] : わかりました。時間の関係で、最後に 49 ページのサービスの話がいろいろあるんですが、今回はやっぱりまたサービスに力を入れたいと。2026 年の 2,500 億ぐらいという数値目標が一応示してるんですけど。なんか絵に描いた餅かどうかわかりませんが、数年前も同じようなことも言ってます。多分その前も、サービスに力入れたいという話もあるんですけど。なんで今回が違うんですかと、簡単に教えてもらえますか。

この右上の表を見ると、この数年間でずっとサービスに力を入れようという話も考えられてると思うんですけど、なのになかなか数字が上がらない。なんで急に上がっていくんですかと。この点をもう少し教えてもらえますか。

下村 [A] : 今、実態については、私、下村からお答え申し上げます。

サービスを元々売上の何%以上にしたいということで、これずっと言ってるわけでありましてね。現状 24 年度でいきますと、大体もう 2,200 億~2,300 億円いかないぐらいまで上がってます。ここからさらに今回ここに掲げてますように、いろいろな全体の単なるモノへのサービスじゃなくして、運転支援であることを使いながらサービスを増やしていく。

さらには個別でそれぞれのセグメントで今回サービスを書かせていただいておりますけども、特に減速機の

部分では溶接構造物で大型の減速機のサービスを強化しております、この辺りがかなり現実に各地区で伸びておるということを含めて、ですから基本的にはそういったことを含めて、サービスを強化していくという形で、今回は最終的には2,500億ベースまでは持っていきたいと、こういうふうにさせていただいた。

質問者② [Q] : これ確認で、このサービス事業の売上の目標があるんですけど、収益の目標はありますか。

下村 [A] : それは、目標は当然ありますが、ここでは具体的な数字としては出せないこととなります。ただし、普通の製品の利益率よりもはるかに高いんで、それを目指して上げていくということになります。

質問者③ [Q] : メカトロニクスの収益性に関して伺いたいんですけども。16ページを拝見すると、今回、超低温の冷凍機を新たに組み入れられたので、利益額が組み入れ後で終わった期が38億から117億に上がっているんで、利益率も5%弱まで改善してるように見受けられ、新年度も5%超まで回復する前提なんですけども、組み入れ前の終わった期が1.8%で、主に変減速機で業績が特に価格転嫁遅れ等で遅れてたことを踏まえると、この1.8%の組み入れ前の利益率ベースでいくと、どれぐらいまで変減速機の利益率が改善すると期待していいのか、改めておさらいいただけますでしょうか。

渡部 [A] : 渡部からお答えします。このセグメントの大きなところは変減速機の費用で、事業部門で言うと、従来から言ってるPTC事業部の連結関連になります。おっしゃられたとおり、今回セグメントの組み替えということをしましたのでややわかりにくくなってますけども、24年、変減速関連、PTCの事業の関連がかなり低収益だったというのは、やはり一つは先ほど冒頭に少しお話がありましたけども、Lafert社を中心とする欧州の関係会社の利益の低下っていうのが非常に影響してます。そういう意味で、その部分が改善するということと国内の価格改善、それから効率化が進むということで、今回、元の事業の単位で言うと、24から25っていうのは2ポイント以上の、2から3ポイントの利益率の改善っていうのは出てくると考えてます。

質問者③ [Q] : ありがとうございます。2点目です。17ページでインダストリアルマシナリー事業ですけども、SMITを除くとそれ以外のプラスチック加工機等で新年度に440億円程度ですかね、2桁パー

セント増を実現するような計画になってらっしゃると思いますが、何でしょう。この需要がどのように回復していくのかの確からしさと、あと、SMITの売上高は100億超で新年度は落ちますので、結構収益性も落ちるのかなと思う一方で、利益額はほぼ一緒なので、その他の事業でどう収益性を改善させていくのかの確からしさを、もし可能であれば教えていただきたいです。

渡部 [A] : 渡部から引き続きお答えします。インダストリアルマシナリーのセグメントの25年度の見通しということだと思いますけども、受注高が前年比400億以上増加すると、一つの背景はSMITの半導体装置関連の下期からの需要回復という要素が一番高いです。

一方、加えて、別のところの表では見えてますけども、プラスチック機械も徐々に回復するという、そういう織り込みをしてるっていうのが一つと、それから、実はこのセグメントにある医療機器の関係ですね、こちら陽子線治療装置ですとかBNCTの治療装置、そういったものは比較的プロジェクト的な動きをしてまして、24年から25年にかけてワークしてるもの、そういったものが発注があるだろうという、そういった関連の構造化を織り込んでるというのが実情です。

売上損益については、おっしゃられるとおり、イオンテクノロジーの売上減に伴って、比較的その粗利が大きいということもあって、営業利益面では結構大きな影響があるんですけども、一方でプラスチック関連のDEMAG社の事業再構築、その辺りの赤字額を大幅に圧縮するという。それから、プラスチック機械の日本の事業部を中心とした、売上増に伴う粗利増で、そういったものをカバーしていけるという、そういった構成になる想定をしております。

質問者④ [Q] : 数字を間違ってたら申し訳ないですけど、油圧ショベルの第4四半期の受注が前年比で7%増なのかな、第3四半期と比べても6割ぐらい、7割ぐらい、増えてるように見えます。先ほどちょっと説明の中で少し大型案件が、みたいな話あって、建機の話だったのかクレーンの話だったのちょっとわからなかったんですけども、何か受注が増えてるように見えます。

さっき質問者②さんとのやり取りの中で、期末にかけて少し引き合いがとか、何か動き出すお客さんがみたいな話、仕込みのお客さんが、みたいなお話あったと思うんですけど、そういったところの数字なのか。改めて、この第4四半期の油圧ショベルの受注についてご解説いただけないでしょうか。

渡部 [A] : 油圧ショベルの受注、第4四半期の実績については、ちょっと先ほども触れましたけども、昨年の下半期はかなり北米の在庫調整ということで、市況も低迷してましたし、販売促進に注力してたっていう、そういった局面なんですけども、4クォーターになって、年末に近づいて、一定の在庫の低減も見られるということと、あと今年の25年に向けての北米での代理店からのオーダーのまとめ発注を受

ける、そういった仕組みがありまして、そこの辺りがやや想定したよりも増えたっていうのはあります。そういう意味で、ある意味、ある程度の在庫調整が進みつつある中で、25年の主要動向を見ながら少し動きが出たのかなっていう感触はあるんですけども、実際これが今期に入って動くかっていうのは、まだもう少し上期については様子を見ないといけないかとは思いますが。

質問者④ [Q]: 大変よくわかりました。すいません、もう1点。

Lafert の減損に伴うのれんの償却負担ってどれぐらい軽くなるんですかっていうところで、232億円出てますから、先ほど質問者①さんとのやり取りの中で、構造改革とか何とかで数十億を見込んでる部分ありますっておっしゃってた中の結構大きい部分が、Lafert ののれん償却が軽くなる部分ってのがあるのかなと思ったりもするんですけども、この減損に伴う償却費がどの程度軽くなるのかというところを教えてください。

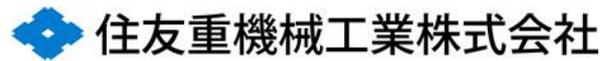
渡部 [A]: はい、渡部からお答えします。6ページにある欧州の事業関連の構造改革費用については、基本、人員削減に伴う対策費の引当てですとか、設備の売却費用、そういったものの集まりになってます。今言われた Lafert 社の減損に伴う償却負担の減少っていうのは25年以降の経営計画の中でプラス要素として効いてるということで、ご承知のとおり200億を超える案件でしたので、十数億の償却負担については25年以降軽くなると、そういった織り込みが25年以降の予想の中では織り込まれてます。

質問者⑤ [Q]: 1個だけなんですけれども、ご実績と比べて全般的に今年の受注計画が強いなとちょっと思ってます、ショベルもそうだし、インジェクションとかもそうなんですけど、受け止め方は人によるのかもしれないけど、もし今年の受注がこんなに1兆1,000もいかなかったら、またもう1年足踏みをしなきゃいけないっていうことにもなりかねないと思うんですけど。

どうですか、次の27年以降、気が早いんですけど、中計に向けて、もうちょっと何かドラスティックな変化が起こらないかななんて思ったりしてるんですけど。どうですか、下村さん、何かお考えというか、アイデアありませんか。やっぱりこちら側から見ると、ずっと株価は0.6倍のPBRですし、いつ買収されてもおかしくない、宣戦布告されたら本当に身動き取れなくなりますし、何かちょっと早めのアクションがあってもいいんじゃないかななんて思ったりもするんですが、どうでしょう。ちょっと良いきっかけのような気がするんですが。

下村 [A]: ありがとうございます。まず来年以降の受注ですけども、今回いちばん受注が多かったのは油圧ショベルですよね、減少幅としては、これを見たときに、ただ国内のシェアとか北米での今の我々の

2025年2月14日(金)



持っているパフォーマンスからいくと、これはちょっと在庫、受注残が多かったとか、過去のあれがあって在庫が多くなったということがあって、今年非常に受注が減っております。この影響が大きいんで、ここが本来の我々の持つ実力でいけば、他の機種では当然プラマイありますからあれですけども、そういう面では受注そのものについてはそんなに大きく背伸びをした数字というふうには、来年度は思っておりません。

ただ、大事なことは、この中で我々がいかにポートフォリオ改革を進めていくかということが、これから非常に大切になってくるかと思っております。今回、業績的には、丸、バツ、三角で言うと、あんまり業績的には良くないということで、バツに近いわけですが、我々のポートフォリオ改革については、今回ここにお示ししてはありますが、ドラスティックに、ちょうど真ん中における三つの、減速機、プラスチック、ショベル、これをどうかするということがありますけども、まずは、ここ何年かはやっぱりしっかりと利益を稼がなくてはいけないんで、ここは構造改革を一部進めたり、いろいろな手を打ちながらやっていくと。

ただし、そうは言いながら、やっぱり非常に機種が多いんで、左側に示したのものについては構造改革を進めていきたいと思っております。左全部で、たぶん全体の事業規模からいくと、うちの10%はいきませんが、10%以下ぐらいの売上規模になりますんで、その辺をしっかりとまずは進めていきたいと、こういうふうを考えておるといことになります。

質問者⑤ [Q]: すいません、その左っていうのは、この赤いやつ全部ってことですか。

下村 [A]: そうです。

質問者⑤ [Q]: で、売上が10%ぐらい。

下村 [A]: 10%いかない。

質問者⑤ [Q]: 10%いかないぐらい。なるほど。メスを入れたいのは赤であって、真ん中の黄色じゃないってことですね。黄色ももちろんリストラした効果を刈り取らなきゃいけないんでしょうけど、どっちかというとなメスを入れたいのは赤のほうだってことですか。

下村 [A]: はい。その通りです。

以上