



横河電機株式会社

2023年3月期第2四半期決算説明会

2022年11月1日

イベント概要

[企業名]	横河電機株式会社
[企業 ID]	6841
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 11 月 1 日
[ページ数]	28
[時間]	17:30 – 18:29 (合計：59 分、登壇：23 分、質疑応答：36 分)
[開催場所]	電話会議
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 奈良 寿 (以下、奈良) 執行役員 経理財務本部長 中嶋 倫子 (以下、中嶋)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ポイント

■第2四半期実績：増収減益（対前年）

- ・ サマリー 受注は、大幅伸長
売上は、為替の変動影響等により増収
営業利益は、粗利率の悪化、販管費の増加等により減益
四半期純利益は、増益
- ・ セグメント別 制御 増収減益（除・為替影響：受注23.6%増、売上1.2%増）
測定器 増収減益
新事業他 減収、営業損失は縮小
- ・ 地域別 中東・アフリカ、中南米、インドが好調。日本、中国が堅調。
- ・ サブセグメント別 Energy & Sustainability、Materialsが好調。
- ・ 業種別 Upstream、Downstream、Chemicalが好調。

■通期業績予想：修正あり

- ・ 修正要因 ①為替レートの見直し（1 USD= 130円 ➡ 135円）
②受注は上期の実績と今後の見通しを踏まえ上方修正

・ FY21より、当社グループ内の経営管理区分の見直しを行った結果、従来「計測事業」セグメントに含まれていたライフソリューション事業を「制御事業」セグメントに区分を変更するとともに、従来「計測事業」として報告セグメントの名称を「測定器事業」に変更しています。なお、FY20のセグメント情報については、変更後の区分方法により作成したものを記載しています。
・ FY21まで「航機その他事業」として報告セグメントについては、航空機用計器事業の譲渡に伴い、FY22から名称を「新事業他」に変更しました。

中嶋：経理財務本部長、中嶋でございます。本日はよろしくお願いいたします。

それでは私から、第2四半期の決算のポイントを簡単にご説明させていただきます。

お手元の資料4ページに、今回の決算のポイントを記載しております。

こちらの内容を次のページ以降でご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

決算サマリー（前年同期比）

- ◆受注・売上 : 受注は**大幅伸長**（除・為替影響+22.9%）
売上は為替の変動影響等により**増収**（除・為替影響+0.4%）
- ◆営業利益 : 粗利率の悪化、販管費の増加等により**減益**
- ◆四半期純利益 : **増益**

（億円）

	FY21_1H	FY22_1H	差異	増減率	為替影響
受注高	1,938	2,643	+706	+36.4%	+262
売上高	1,844	2,059	+215	+11.7%	+208
営業利益	142	136	▲6	▲4.2%	+54
ROS (%)	7.7	6.6	▲1.1pt	—	—
経常利益	151	159	+8	+5.4%	+58
親会社株主に帰属 する四半期純利益	91	93	+2	+1.8%	+54
為替レート 1米ドル=	109.93円	135.30円	+25.37円	—	—

5 ページ、決算サマリーでございます。

受注は 2,643 億円と、対前年プラス 706 億円。為替の影響を除きましても 22.9%の大幅伸長となりました。

売上は 2,059 億円、部品ひっ迫に伴う生産物量の頭打ちの影響もございまして、為替の影響を除きますと若干のプラス、0.4%の微増となっております。

営業利益は対前年マイナス 6 億円の 136 億円。

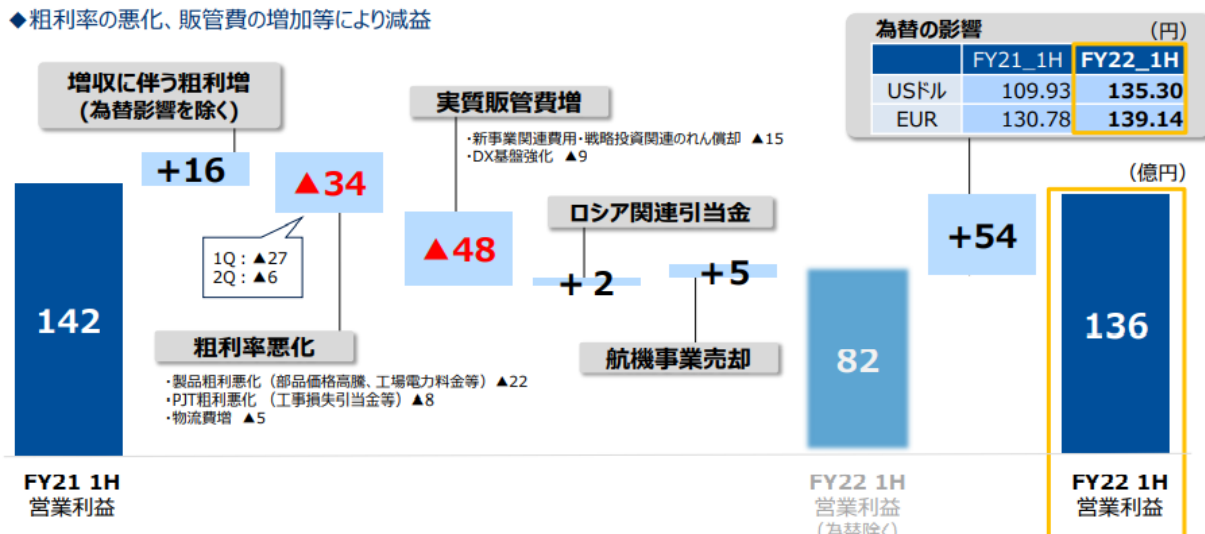
当期純利益につきましては為替差益、株式売却益の計上などもございまして、前年並みの 93 億円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

営業利益分析（前年同期比）

◆粗利率の悪化、販管費の増加等により減益



YOKOGAWA ◆ Co-Innovating tomorrow™

| November 1, 2022 |
© Yokogawa Electric Corporation

6

続きまして 6 ページ、営業利益の増減分析です。

前年 FY21 上期営業利益 142 億円に対し、為替の影響を除きまして 60 億円の減益となっております。

増収に伴う粗利増が 16 億円にとどまる中で、粗利率の悪化がマイナス 34 億円。販管費の増加がロシア関連の引当金と合わせまして、46 億円という内訳となっております。

粗利率につきましては、部品価格の高騰、プロジェクト粗利率の悪化、物流費高騰などの複数の要因によるものですが、吹き出しに記載しておりますとおり、第 1 四半期に比較いたしますと悪化幅は大きく縮小しております。

受注に対しては遅れているものの、売価アップの効果が売上にも徐々に表れてきたこと、またプロジェクト粗利率の改善などによります。

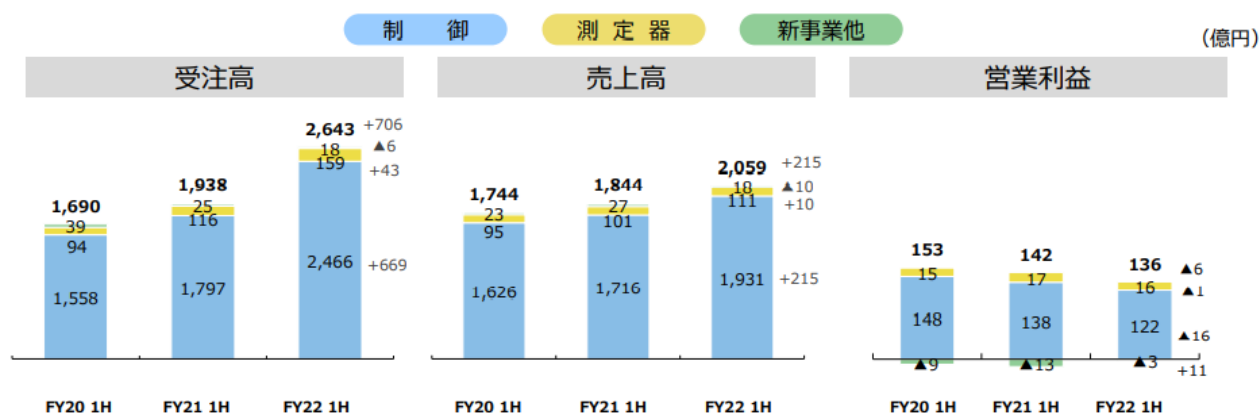
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

セグメント別 受注・売上・営業利益

- ◆ 制御事業： 受注は好調。売上は為替の変動影響等により増収（除・為替影響：受注+23.6%、売上+1.2%）
営業利益は粗利率の悪化、販管費の増加等により減益（除・為替影響：▲64億円）
- ◆ 測定器事業：受注は好調。売上は増加したものの減益
- ◆ 新事業他： 航空機用計器事業の譲渡に伴い、売上は減収、営業損失は縮小



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

November 1, 2022 | 7
© Yokogawa Electric Corporation

続きまして7ページ、セグメント別の受注・売上・営業利益です。

青色の制御でございます。受注がプラス669億円、為替を除いても23.6%の伸長となっております。

売上につきましてはプラス215億円、為替を除いてもわずかではありますが1.2%の伸長を確保いたしました。ビジネス特性として、受注から売上まで遅効性があり、さらに部品ひっ迫に伴うリードタイム延伸の影響がある中で、第2四半期においてようやく売上が増加に転じてきております。

営業利益につきましては、先ほどご説明いたしました粗利率悪化等の影響もございまして、16億円の減益となっております。

続きまして黄色の測定器でございます。受注は対前年プラス43億円、為替を除いても23.7%の伸長となっております。引き続きEV関連、エネルギー効率化向けの基本測定器、5Gやデータ通信高速化に伴う光測定器の需要が堅調でございます。

売上は横ばいで、為替を除きますと約2%の減収となっております。引き続き部品ひっ迫の影響を受けておりますが、減収幅といたしましては縮小しております。

営業利益は前年並みとなっております。

最後に緑色、新事業他でございます。こちらにつきましては受注、売上ともに航機事業売却の影響により減少しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

営業利益は航機事業の損失がなくなったことに加え、新事業関連費用の昨年と今年の執行タイミングの関係で、11億円の改善となっております。

制御地域別 受注・売上高

- ◆ 受注は、中東・アフリカ、中南米、インドが好調。日本、中国が堅調。
- ◆ 受注：+424億円、+23.6%（除・為替影響） 売上：+20億円、+1.2%（除・為替影響） （億円）

受注高	FY21 1H (A)	FY22 1H (B)	前年同期比 (B-A)	売上高	FY21 1H (A)	FY22 1H (B)	前年同期比 (B-A)
日本	554	652	+98	日本	496	518	+22
アジア	670	906	+236	アジア	615	703	+88
（東南アジア・ 極東）	(292)	(372)	(+80)	（東南アジア・ 極東）	(285)	(305)	(+20)
（中国）	(309)	(420)	(+111)	（中国）	(271)	(318)	(+47)
（インド）	(69)	(114)	(+45)	（インド）	(59)	(80)	(+21)
欧州・CIS	220	225	+5	欧州・CIS	219	213	▲6
中東・アフリカ	174	387	+213	中東・アフリカ	186	252	+66
北米	129	190	+61	北米	146	184	+38
中南米	51	106	+55	中南米	54	61	+7
海外小計	1,244	1,814	+570	海外小計	1,220	1,413	+193
合計	1,797	2,466	+669	合計	1,716	1,931	+215
為替レート 1米ドル=	109.93円	135.30円	+25.37円	為替レート 1米ドル=	109.93円	135.30円	+25.37円

続きまして8ページ、制御セグメントの地域別の受注・売上です。

この表は為替込みで示しておりますが、為替の影響を除きましても各地域で高い伸長となっております。

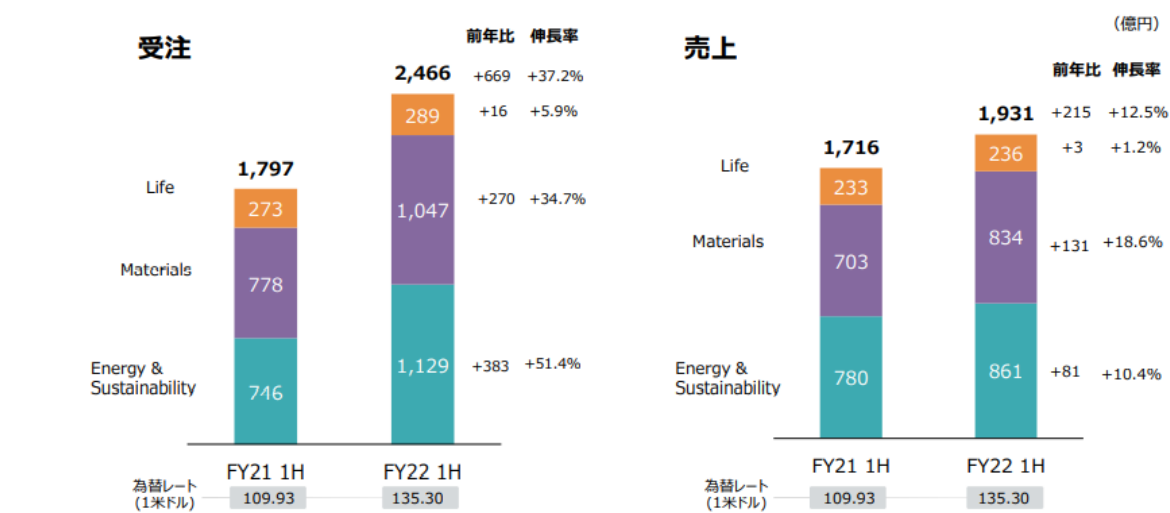
特に好調な地域は、昨年後半から大きく受注リカバリーが進んできている中東・アフリカで、為替を除きましても倍増に近い伸長です。また第1四半期でマイニング向け大口受注を獲得した中南米、旺盛な需要に支えられたインドも高い伸長率となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

制御サブセグメント別 受注・売上高

◆ 受注は、Energy & Sustainability、Materialsが好調



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 1, 2022 |
© Yokogawa Electric Corporation

9

続きまして9ページ、同じく制御事業の業種セグメント別の受注となっております。下からEnergy & Sustainability、Materials、Lifeの3業種セグメントでお示ししております。

左側の受注でございますが、一番下のEnergy & Sustainabilityは対前年プラス383億円、為替を除いても34.8%の伸長となりました。

昨年の後半からリカバリーが進んできましたUpstreamが特に大きく伸長しておりまして、為替を除きまして対前年プラス68%の伸長となっております。このほかDownstreamも23%伸長。再生可能エネルギーに関しましてはボリュームが大きくないため伸長率が振れやすいものの、この上期といたしましては52%の伸長を確保いたしました。

続きまして紫色のMaterialsでございます。受注プラス270億円、為替の影響を除きまして22.7%の伸長でございます。

化学業種向けは昨年2Qからリカバリーが進んできておりますので、第1四半期に比較いたしますとYoYの伸長率は縮小しておりますけれども、素材需要などにも支えられて17%の伸長を確保しております。またマイニング関連、電気・電子業種向けなども堅調に推移しております。

Lifeはプラス16億円、為替を除くとほぼ前年並みとなっております。

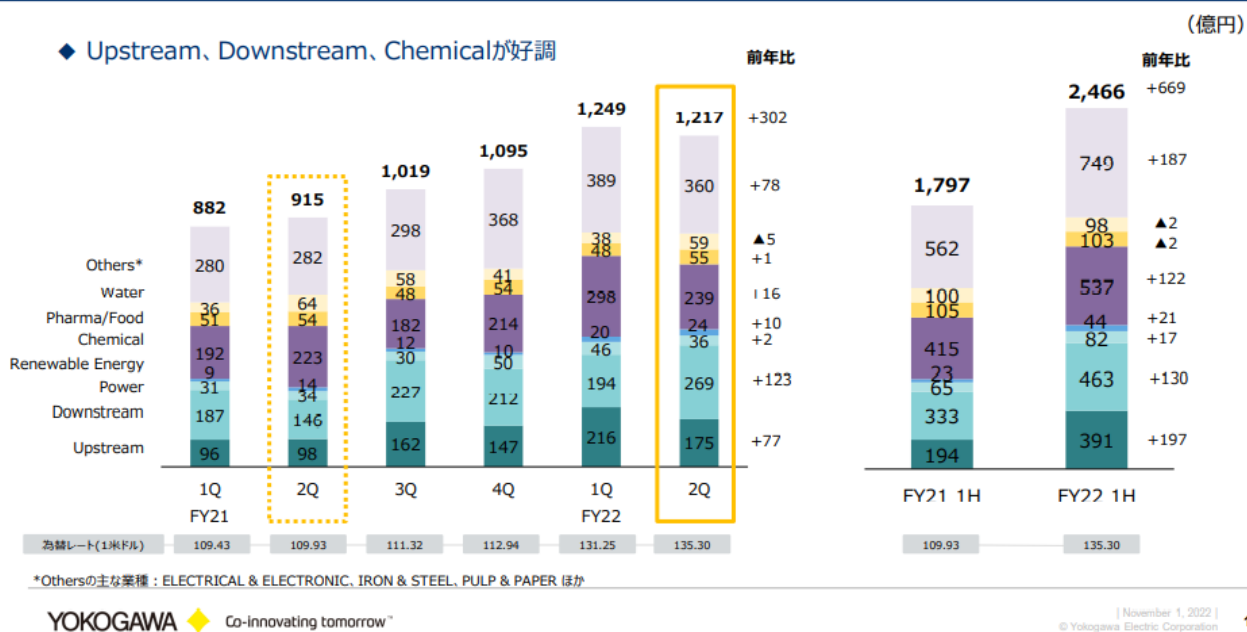
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

右側は売上でございます。こちらは受注に遅れて数字に表れているものですので、個別の説明は割愛させていただきますが、1点だけコメントいたしますと、昨年ほかの業種に先行して受注が回復いたしました Materials が、今期の増収に寄与してきております。

■ 制御業種別 受注



続きまして10ページ、こちらは従来から開示しております、少し細かいインダストリー別のトレンドです。

為替込みとはなっておりますが、こちらで3か月ごとのトレンドをご確認いただくことが可能です。ご説明については割愛させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

FY22業績予想（修正あり）

- ◆ 為替レートの見直し（1USD= 130円 ➡ 135円）
- ◆ 受注は上期の実績と見通しの状況を踏まえ上方修正

(億円)

	FY21(A)	FY22予想 8/9(B)	FY22予想 11/1(C)	前回予想比 (C-B)	前年比 (C-A)	伸長率 (C/A-1)
受 注 高	4,205	4,530	4,800	+270	+595	+14.1%
売 上 高	3,899	4,210	4,275	+65	+376	+9.6%
営 業 利 益	307	410	425	+15	+118	+38.5%
R O S (%)	7.9	9.7	9.9	+0.2pt	+2.0pt	-
経 常 利 益	358	420	435	+15	+77	+21.7%
税 引 前 利 益	301	420	435	+15	+134	+44.5%
法 人 税 等	88	140	145	+5	+57	+64.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	213	280	290	+10	+77	+36.3%
EPS(円)	79.73	104.90	108.64	+3.74	+28.91	-
為替レート 1米ドル=	112.94円	130.00円	135.00円	+5.00円	+22.06円	-

■リスク要因

- ・インフレによるマクロ経済後退危機
- ・COVID-19変異株再拡大に伴う経済活動停滞
- ・半導体・樹脂素材部品等の調達懸念
- ・部材価格、エネルギー価格、人件費等の上昇

ページ飛びまして 12 ページ、ここから今年度年間の業績予想の資料となっております。

今回予想におきましては、前提となる為替レートを従来の年間平均 130 円から 135 円に変更しております。

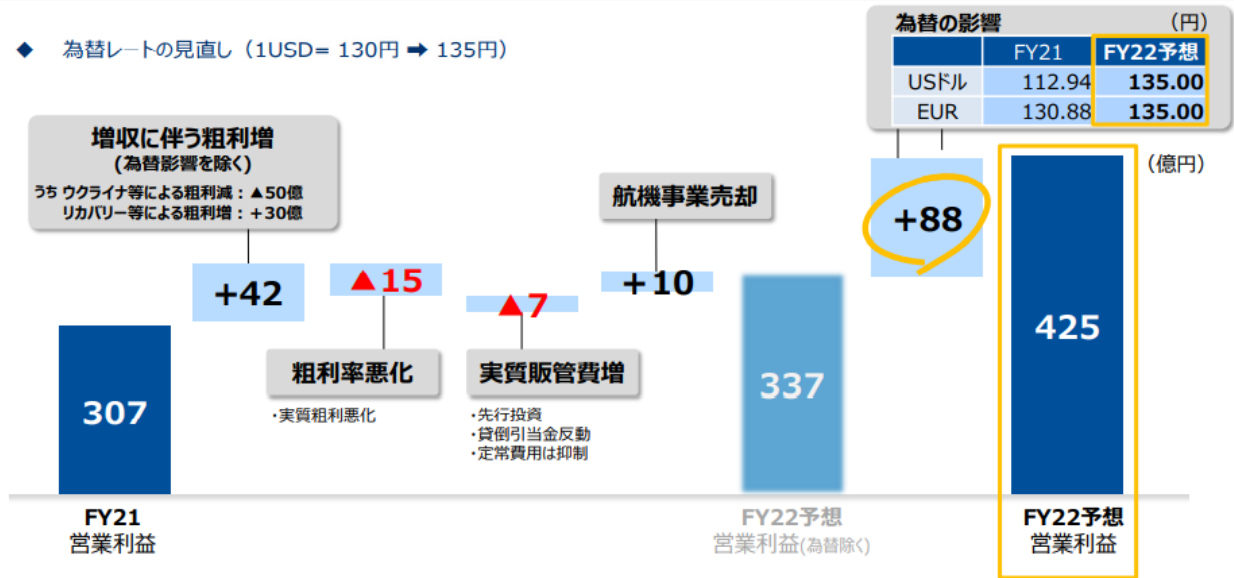
これに加えまして、また実質的な変更といたしまして受注予想を 200 億円上方修正いたしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

営業利益分析 予想（修正あり）

◆ 為替レートの見直し（1USD= 130円 → 135円）



YOKOGAWA ◆ Co-Innovating tomorrow™

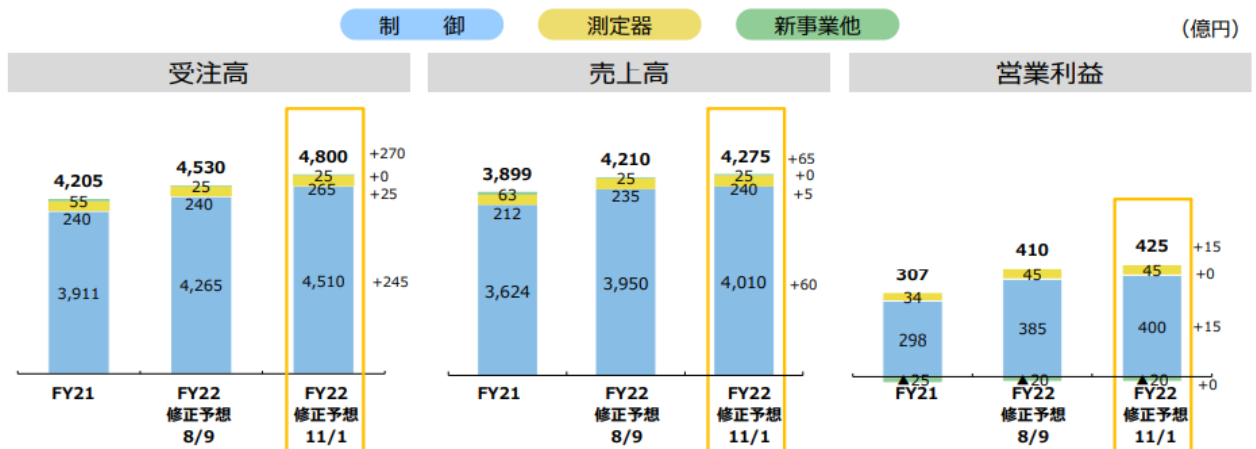
| November 1, 2022 | 13
© Yokogawa Electric Corporation

続きまして 13 ページ、営業利益の増減分析でございます。

売上から利益までについては、為替以外見直しを行っておりませんので、こちらの資料につきましては為替影響のみの変更となっております。

セグメント別 受注・売上・営業利益 予想（修正あり）

- ◆ 為替レートの見直し（1USD= 130円 → 135円）
- ◆ 受注は上期の実績と今後の見通しを踏まえ上方修正



新事業他: FY21の数字は従来の「航機その他事業」の実績を表示しています

YOKOGAWA ◆ Co-Innovating tomorrow™

| November 1, 2022 | 14
© Yokogawa Electric Corporation

続きまして 14 ページ、こちらがセグメント別の予想です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

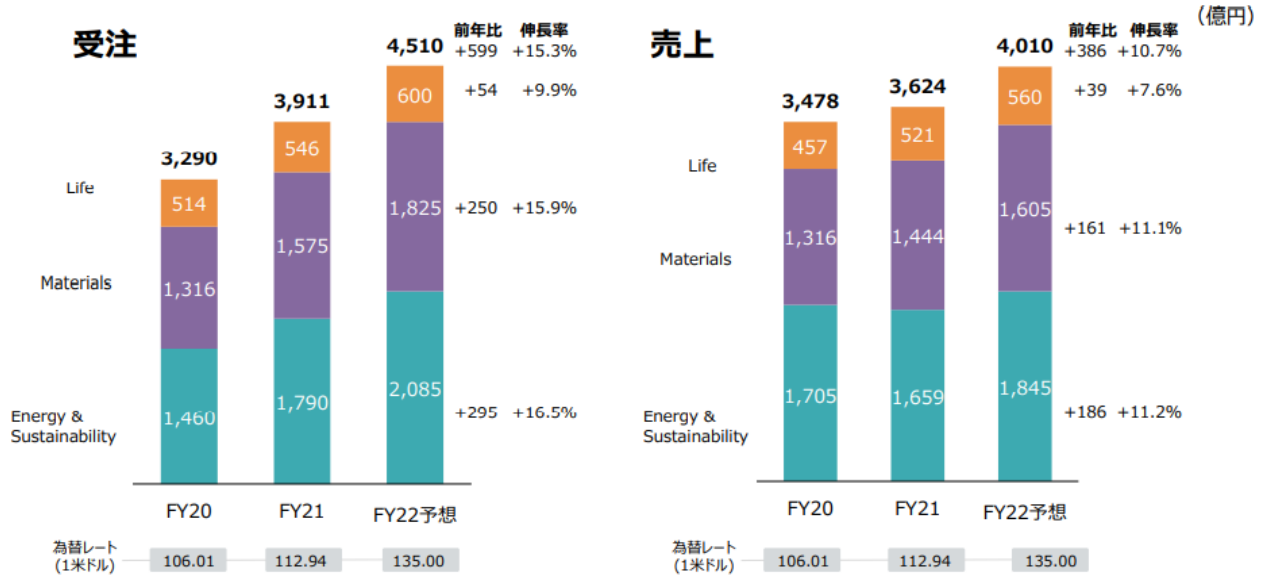
同じく受注の上方修正、為替の前提の見直しでございますが、受注高の修正につきましては制御でプラス 180 億円、測定器でプラス 20 億円が実質的な修正となっております。

制御地域別 受注・売上高 予想 (修正あり)

◆ 為替レートの見直し (1USD= 130円 → 135円)

受注高	FY21 (A)	FY22 (B)	前年同期比 (B-A)	売上高	FY21 (A)	FY22 (B)	前年同期比 (B-A)
日本	1,202	1,300	+98	日本	1,094	1,175	+81
アジア	1,340	1,580	+240	アジア	1,257	1,410	+153
(東南アジア・極東)	(597)	(700)	(+103)	(東南アジア・極東)	(567)	(630)	(+63)
(中国)	(591)	(690)	(+99)	(中国)	(546)	(600)	(+54)
(インド)	(152)	(190)	(+38)	(インド)	(144)	(180)	(+36)
欧州・CIS	421	390	▲31	欧州・CIS	432	390	▲42
中東・アフリカ	517	680	+163	中東・アフリカ	432	555	+123
北米	318	400	+82	北米	302	350	+48
中南米	113	160	+47	中南米	107	130	+23
海外小計	2,709	3,210	+501	海外小計	2,530	2,835	+305
合計	3,911	4,510	+599	合計	3,624	4,010	+386
為替レート 1米ドル=	112.94円	135.00円	+22.06円	為替レート 1米ドル=	112.94円	135.00円	+22.06円

制御サブセグメント別 受注・売上高 予想 (修正あり)



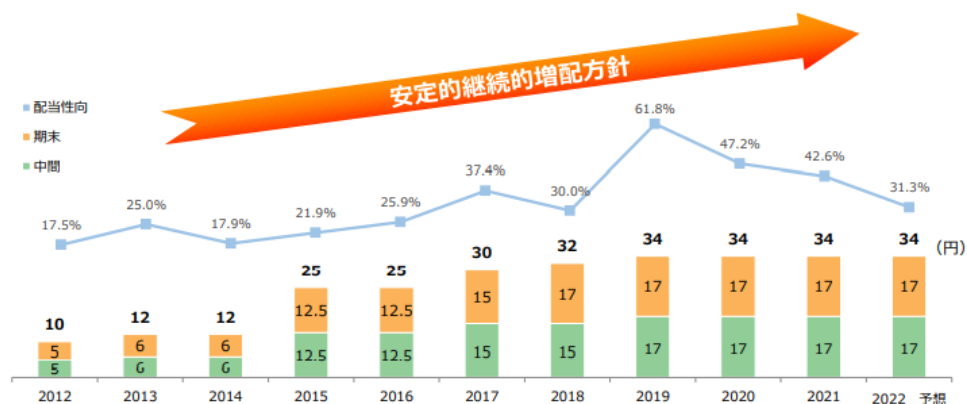
続きまして 15 ページに制御地域別、そして 16 ページに制御サブセグメント別となっておりますが、こちらについては、説明は割愛させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

株主還元

◆ FY22中間配当金17円を決議



最後に 17 ページ、株主還元でございますが、中間配当金につきましては当初の配当予想どおり、17 円で決議いたしております。

私からの説明は以上です。

続きまして、奈良よりご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

現状認識

エネルギー関連業種のOPEXが好調、幅広く素材関連が堅調

地域 中東：設備更新などへ高い投資意欲 中国：Chemical中心にベース成長力継続。環境対応や品質向上への投資意欲も強い
日本：引き続き堅調 インド：リファイナリなど新規投資案件が活況

業種 Upstream：オイル・ガスの価格と需要が安定。OPEXのお客様投資意欲高い Renewable：各地域で活発な動き
Downstream, Chemical：増産、新素材製造に向けた投資増
Pharma, Food, Water：生産性、安全性、品質向上などプロセス高度化への投資意欲堅調



奈良：奈良でございます。私から、現状認識と今後の見通しについてお話しさせていただきます。

まず 29 ページ、現状認識についてご説明いたします。

全体感から説明させていただくと、足元ではエネルギー関連業種の OPEX が好調で、幅広い素材関連のお客様からの受注も堅調に推移しています。

地域軸では、中東のお客様の投資意欲が引き続き高く、中国も Chemical 業種向けを中心に引き続き堅調です。特に中国では環境や安全、品質向上のための需要も継続しています。インドではリファイナリなどの新規案件が活況です。

一方、業種軸でいいますと Upstream ではオイル・ガスの価格が安定しており、ロシアからの供給中止等を受けた需要増もあってエネルギー業種のお客様の OPEX 投資意欲が高い状況です。同様に再生エネルギーについても各地で活発な動きが見られます。

Downstream について、化学業種では半導体、EV などの高い需要を背景として好調が継続しています。医薬、食品、水業種では、生産性、安全性、品質向上など、プロセスの高度化に向けたお客様の投資意欲が引き続き堅調に推移しています。

リスクとしては、インフレによるマクロ経済後退の懸念が強まる中で、引き続き COVID-19 変異株再拡大に伴う経済活動の停滞や今なお続く半導体などの部品調達難、また部材、エネルギー価格

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

や人件費高騰など、外部環境の厳しさが想定されますが、われわれはあらゆる手を打って、経営のレジリエンスを高めていきたいと考えております。

FY22業績予想達成に向けて

売上高

- ・ プロジェクト案件の確実な遂行
- ・ 部材調達難へのあらゆる対応によるプロダクト生産物量改善

収益性

- ・ 価格転嫁施策の継続的・確実な実行
- ・ 生産性向上施策・販管費効率徹底によるコスト上昇圧力のインパクト吸収

FY22業績予想を確実に達成

このような状況の下、FY22の業績予想を確実に達成するため、売上高についてはプロジェクト案件を確実に遂行するとともに、部材調達難へのあらゆる対応により、引き続きプロダクト生産物量を改善していきます。

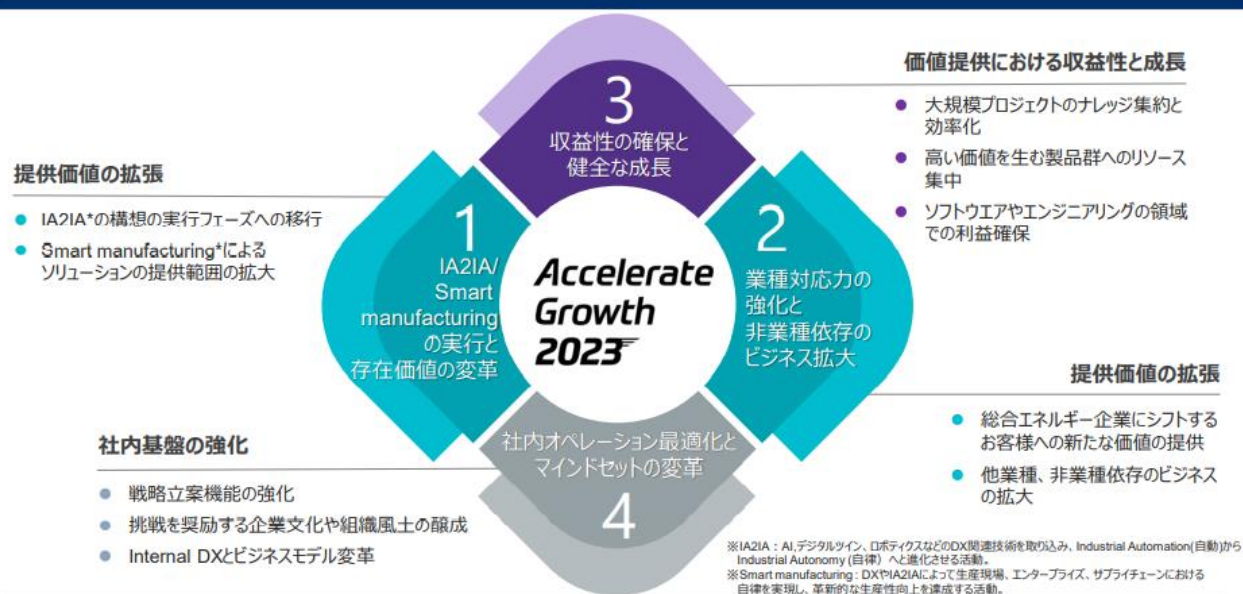
また収益性の改善に向けて、部材価格高騰に対処するための適正な価格転嫁を継続的かつ確実に実行するとともに、生産性向上施策の継続、および販管費効率の徹底により、コスト上昇圧力のインパクトを吸収していきます。

引き続きFY22の業績予想達成に向け、総力を挙げて取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

Accelerate Growth 2023 4つの基本戦略



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 1, 2022 | 32
© Yokogawa Electric Corporation

次に、中期経営計画 Accelerate Growth 2023 のレビューについて、ポイントを絞ってご説明いたします。

こちらは AG2023 で掲げた目標を達成するための4つの基本戦略です。

この4つの基本戦略の中から、いくつかハイライトして進捗をご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

Accelerate Growth 2023 進捗ハイライト

1

IA2IA/Smart manufacturing の実行と存在価値の変革

戦略

提供価値の拡張

- IA2IAの構想の実行フェーズへの移行
- Smart manufacturingによるソリューションの提供範囲の拡大

進捗

提供価値拡張の実行フェーズへと進む

- IA2IA/Smart manufacturing事業のスケールアップに向けたソリューションのパッケージ化とグローバル展開は計画通り進捗
- MAC/MAICとしてのケイパビリティが評価され、受注を後押し
- ERPシステムインテグレーションの海外展開は順調に進捗
- リカーリングモデル、サブスクリプションモデルのビジネス変革を推進

YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

成果

◆ IA2IA/Smart manufacturing 新規ソリューション数

FY21 実績 50件

➡ FY22 進捗 67件 (FY22 1H実績 17件)

FY23 目標 150件

◆ IA2IA/Smart manufacturing 海外受注件数

FY21 実績 195件

➡ FY22 1H実績 100件

◆ 受注獲得、当社選定

- シェルがロッテルダム港に建設するヨーロッパ最大のグリーン水素プラントのMACに選定
- 北米最大の再生可能燃料プラントに向けた技術・設備機器・サービスの優先サプライヤーとして米国のGrön Fuels社から選定



ソリューションポータルサイト
(社内向けグローバルWebサイトで提供)



再生可能燃料プラント完成予想図

| November 1, 2022 | 33

© Yokogawa Electric Corporation

33 ページ、まず1つ目です。

IA2IA、いわゆる自動化から自律化への対応、そして Smart manufacturing の実行と存在価値の変革については着実に取り組みを進めてきており、われわれの提供価値の拡張が実行フェーズへと移行している確かな手応えを感じています。

具体的にはスライドの右側をご覧ください。IA2IA、Smart manufacturing を実現するソリューションの新規パッケージ化を FY22 上期に 17 件、FY21 からの累計では 67 件と計画どおりリリースしており、こちらの画像でご紹介しているように社内向けのポータルサイトにて、全ての拠点が情報を共有して活用できる環境が整ってまいりました。

これに伴い、IA2IA、Smart manufacturing のプロジェクトも順調に受注しており、FY22 上期実績は 100 件に上っております。

また、シェルがロッテルダム港に建設するヨーロッパ最大のグリーン水素プラントの MAC に選定され、さらに米国の Grön Fuels 社から北米最大の再生可能燃料プラント向け技術・設備機器・サービスの優先サプライヤーとして選定されるなど、当社の包括的なソリューション提案力、MAC/MAIC としてのケイパビリティと実績が評価され、受注を後押ししております。

これらの事例でご覧いただけるように、提供価値拡張の実行フェーズへと着実に取り組みを進めている状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



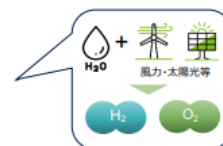
社会・サプライチェーン全体をYOKOGAWAがつなぐ

✓ ヨーロッパ最大のグリーン水素プラント群の第一弾、シェルがロッテルダム港に建設するホランド・ハイドロジェンIのMACに選定



出典：Hydrogen Economy in Rotterdam Handout of the Port of Rotterdam Authority
ホーランド・アムステルダム港開発の全体像

- 水素の国際ハブ化
- 生産、貯蔵、受入、輸送（船・パイプライン）、供給、利用：サプライチェーンをつなぐ
- 洋上風力発電などの電力で、CO₂を劇的に削減



✓ SoS の世界をリードするインテグレータに向け、社会・サプライチェーン全体に提供するソリューション：CIサーバ



- 社会・サプライチェーン全体を有機的に接続
- すべての「物」、「データ」を統合、収集、分析、最適化・操業提案まで実行

YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

November 1, 2022 | 34
© Yokogawa Electric Corporation

YOKOGAWA は、社会全体がシステムとシステムの連携で有機的につながる SoS、System of Systems となる世界をリードすることを目指しています。

先ほどご紹介した、ヨーロッパ最大のグリーン水素プラントであるホランド・ハイドロジェンIにおいて、当社が MAC に選定されたことはこの SoS を通じた価値提供、YOKOGAWA が社会、サプライチェーン全体をつなぐ機会につながると確信しております。

水素サプライチェーンにおいては生産、パイプライン輸送、保管、供給など、さまざまな機能ごとにオーナーが異なるシステムが存在します。このようなシステムを統合し、最適運用するためのシステムを YOKOGAWA は提供することができます。

われわれはこれまで培ってきた豊富な知見、経験、そして CI サーバなどのソリューションを活用した高い技術で、これらのシステムを迅速に柔軟につなぎ合わせ、将来にも拡張可能なシステムを提供してまいります。これからもお客様から最も信頼されるパートナーとして、SoS の世界をリードするインテグレータへの変革を遂げてまいります。

さらに CO₂ の大幅な削減に寄与するこのプロジェクトへの参画を通じて、われわれのサステナビリティ目標の1つである、ネットゼロエミッションへの取り組みを加速してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

Accelerate Growth 2023 進捗ハイライト

2

業種対応力の強化と 非業種依存のビジネス拡大

戦略

提供価値の拡張

- 総合エネルギー企業にシフトするエネルギー業種のお客様への新たな価値の提供
- 他業種、非業種依存のビジネスの拡大

進捗

業種拡大を着実に実行

- 再生可能エネルギーや蓄電池を含む複雑なエネルギーサプライチェーンにおけるエネルギー最適管理ソリューションビジネスで受注獲得、引き合いも多く、順調な滑り出し
- 高機能化学市場におけるソリューションビジネスの拡大により売上拡大が順調に進捗
- 医薬・食品のソリューションの強化・ビジネス拡大に向けてセールス体制を強化中。受注・売上拡大に向け、活動の加速が今後の課題

成果

◆ 注力業種受注額 (FY22 1H 実績)

- エネルギー & サステナビリティ事業 再生可能エネルギー業種受注 **44億円 (YoY +89.5%)**
- マテリアル事業 高機能化学業種 海外受注 **77億円 (YoY +88%)**
- ライフ事業 医薬・食品業種受注 **103億円 (YoY ▲1.5%)**

◆ 受注獲得・プロジェクト完遂

- 南米、マイニング業種で初の大型受注。マテリアル事業のグローバル連携強化により、機会創出。
- グリッドコントロール分野で初受注。PXiSE Energy SolutionsとYOKOGAWAのシナジーにより、買収後半年以内で2件受注。
- アフリカ最大の地熱発電量を誇るケニア共和国のオルカリア地熱発電所に発電性能などの遠隔統合管理を行うIoTシステムを導入



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 1, 2022 | 35
© Yokogawa Electric Corporation

35 ページ、4つの基本戦略の2つ目です。

業種対応力の強化と非業種依存のビジネス拡大についてご説明いたします。スライドの右側をご覧ください。

Energy & Sustainability 事業については、注力業種である再生可能エネルギー業種の受注が44億円、昨年比89.5%の伸びになっております。

昨年買収したPXiSE Energy SolutionsとYOKOGAWAのシナジー効果も既に発揮しており、買収後半年以内で2件の受注を獲得しました。

さらにアフリカ最大の地熱発電量を誇る、ケニア共和国のオルカリア地熱発電所において、遠隔統合管理を行うIoTシステムを導入するなど、ビジネスが順調に進捗しています。

Materials 事業については、高機能化学業種が引き続き順調です。マーケット環境の好調さも背景に、日本国内で培ったソリューションの強みを生かすことで海外受注が77億円、昨年比88%増となり、売上についても順調に進捗しています。

さらにマイニング業種においても海外拠点間の連携を強化した結果、南米で初めて大型案件を受注するなど、グローバルでの組織の連携や、ドメインナレッジの共有を着実に進めてきた成果が表れているといえます。

Life 事業の注力業種である医薬、食品の受注は103億円、昨年比マイナス1.5%となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

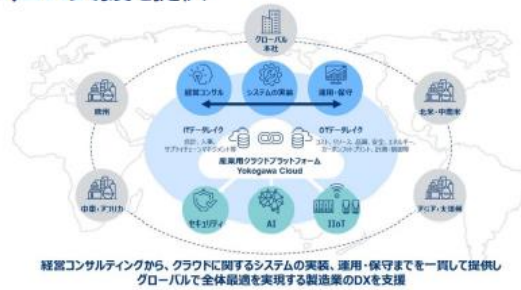


目下、海外ビジネス拡大のための人材育成、人材配置など、ビジネス拡大に向けたセール体制の強化に注力しているところであり、受注、売上の拡大に向けて、これからの活動を一層加速してまいります。

横河デジタル株式会社を設立

横河デジタル株式会社を設立（2022年7月）

- ▶ 製造業のお客様の経営から現場まで一貫して対応
- ▶ コンサルテーションからシステムの実装、運用、保守まで提供し、お客様の幅広い部門へ1社で対応
- ▶ 製造業の現場でDX経験を積み重ねているYOKOGAWAの強みを活かし、
本当に成果に結びつくDX支援を提供



IA2IA/Smart Manufacturingのビジネス加速とスケールアップへ！

YOKOGAWA ◆ Co-Innovating tomorrow™

[November 1, 2022]
© Yokogawa Electric Corporation 36

さて、当社はこの7月、製造業のお客様のDXを支援し新たな価値を提供していくために、横河デジタル株式会社を設立しました。同社では製造業のお客様の経営から現場まで見渡し、一貫したソリューションを提供してまいります。

また同社はコンサルテーションからシステムの実装、運用、保守まで、お客様の幅広い部門に1社で対応することが可能であり、そして何より製造業の現場でDXを積み重ねてきたYOKOGAWAだからこそ成し得る、現場が実感できるプラクティカルな価値、本当に成果に結びつくDX支援を提供してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



Accelerate Growth 2023 目標達成に向けて

大きく変化する外部環境の中、スピード感をもって
Accelerate Growth 2023を実行し、目標を達成する

- ✓ YOKOGAWAの強みを生かし、さらなる成長発展に向け変革
- ✓ 提供価値の拡張と生産性向上により、高い収益性を実現
- ✓ 長期目線で非エネルギー業種ビジネス拡大、持続可能な社会の実現に貢献

Accelerate Growth 2023

YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 1, 2022 | 38
© Yokogawa Electric Corporation

YOKOGAWA は引き続き IA2IA/Smart manufacturing のビジネス加速、スケールアップに向けて取り組んでまいります。

以上、AG2023 の達成に向けた取り組みをご説明いたしました。

事業環境は劇的に変化し続けておりますが、YOKOGAWA の目指す方向に揺るぎはございません。社員一人ひとりが当事者意識を持って、自律的な行動をとり、マインドセットを変革していくとともに、AG2023 の取り組みを加速し、さらなる成長発展、高い収益性、そして非エネルギー業種ビジネスの拡大を実現することで、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

Yokogawa's Purpose

測る力とつなぐ力で、 地球の未来に責任を果たす。

**Utilizing our ability to measure and connect,
we fulfill our responsibilities for the future
of our planet.**

「測る」は、YOKOGAWAの原点であり起点です。ものごとを測り、今ある状態をとらえ、見直し、そこから導き出される情報に価値を見出してきました。また「つなぐ」は、YOKOGAWAが価値ある情報を結び付けるだけでなく、さまざまな産業におけるお客様との信頼関係を築き、企業と企業、産業と産業の結実点となって、さらに価値を共鳴させていくことを意味しています。

「測る力とつなぐ力」はYOKOGAWAが決して失うことのないコアコンピタンスです。その力を今日の社会課題の解決に生かし、人と地球が共生する未来をかなえたい、そうした思いを「地球の未来に責任を果たす」というコミットメントに込めました。

YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 1, 2022 | 39
© Yokogawa Electric Corporation

最後になりますが、われわれは「測る力とつなぐ力で、地球の未来に責任を果たす。」という Yokogawa's Purposeのもと、全社一丸となって取り組んでまいります。

株主、投資家をはじめ、ステークホルダーの皆様には引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

[Q]：事業環境認識について、地域別・業種別での3カ月前からの変化を教えてください。

[A]：3カ月前からの大きな変化はありません。

欧州・CISで見ると、ロシアではビジネスの新規案件を止めており、ロシアと関係が近い欧州でも多少影響を受けています。そのため、欧州は他の地域に比べて伸びが少し鈍化している印象です。他の地域は非常に堅調であり、前年同期比で高い受注の伸びを示しています。

一方、中国の減速が顕在化しつつあること、欧米を中心に電気代含めてエネルギーコストが上がっていること、インフレによるマクロ経済後退懸念などのリスクの要素があります。

また、半導体部品調達状況も、3カ月前と同様に厳しい状態が続いており、まだ改善していません。

人件費等の高騰についても懸念しており、2022年度後半から影響が出てくると考えています。

現在、ビジネス側に大きく影響があるものはありませんが、今後3Q、4Qで影響が大きく出る可能性もありますので、慎重かつ柔軟・迅速に対応していきます。

3Q、4Qに向けた受注残を確実に売上につなげ、生産性向上施策の実行などと併せて、利益を確保していくことがポイントになると考えています。

[Q]：来期の業績の考え方についても教えてください。

上期の受注が強く受注残の水準も高い中で、来期の増収増益がある程度見えてきたと考えて良いか。また、来期の営業利益の増減要因についての考え方について教えてください。

[A]：現時点で来年度のことを明確にお話しすることは差し控えさせていただきます。

2Qが終わった時点での受注が非常に好調であることから、3Q、4Qにおいても受注をしっかりと獲得していきたいと考えています。

AG2023の最終年度となる来年度は、トップラインを確実に伸ばした上で利益を出すことにこだわり、結果を出していきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

実感として、メインとなる制御事業のセグメントを三つのサブセグメント体制に変更して、グループの本社側だけでなく海外の各地域拠点側も全く同様のミラー組織をつくってオペレーションしていることで、業種拡大効果によるパイプライン、引合いが多くなってきています。

今後、YOKOGAWA の強みやシナジー効果でビジネスをスケールアップさせる領域を明確にして、注力していくことがますます重要になってきます。システムの構築・最適化も行っており、効率性も求めながら事業活動を行っていきます。

また、来期の営業利益の増減要因について考えると、調達面ではコストが上がっていることに苦慮しています。お客様に値上げのお願いをさせていただき実際に利益側への効果も見え始めていますが、コストアップで相殺され、若干負けている状態でもあります。

フロント側での継続的な利益確保と、内側での DX 活用による効率向上など、双方の活動をしっかりと実行していきます。

[Q]： 3カ月前から見たときに、社内計画の想定に対して実績がどうだったのか教えてください。

[A]： 社内計画を公開していないこともあり具体的な値で申し上げられませんが、今回の上方修正の内容からご推測をお願いいたします。受注高については超過していますが、売上高については為替を除いてほぼ前年並みと考えていた中、その想定を若干超えた実績となっています。

一方、粗利率については、1Q でかなり厳しい数字であったため、すべてをリカバリーしきれずに終えた上期実績となっています。

販管費については、かなりの値上げ圧力等がある中で、計画どおりにコントロールしてきている状況です。

[Q]： 通期では、上期の粗利の下振れを下期の売上増である程度カバーする考えですか？

[A]： 上期の実績を見ると、粗利率では年初に想定していなかった部分でかなりの値上げ圧力があるため、通期では年初想定よりも若干厳しくなることが見込まれます。受注が 1Q から計画を超えていることや売上の上積みがあることも含めて、現段階では、営業利益は当初計画どおりの考え方としています。当然ながら粗利面をリカバリーすべく取り組みます。売上でカバーする部分、グループ内での取り組みで実行する部分と併せて、現時点としては修正しておりません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[Q]： OPEX/CAPEX に分けた場合の制御事業の受注の動向・見通しについて教えてください。

[A]： OPEX 投資はかなり堅調に推移しています。特に生産性向上、安定化、品質改善・向上等に対するお客様の投資が進んでいます。

一方、CAPEX 投資については地域で濃淡があります。我々が得意とする地域の一つである中東では、お客様の投資意欲がかなり増しているという感覚があります。グローバルに見て全部の地域で CAPEX 案件が数多く出るわけではないと考えますが、少なくともロシア-ウクライナ情勢を受けたロシア以外の地域へのエネルギー・トランジションなどから、エネルギー投資が多い中東にて今後も CAPEX 案件が大きく期待できると考えています。また、アメリカは競合他社が強い地域ですが、アメリカでも今後 CAPEX 案件が出てくると考えます。

[Q]： 下期計画、受注の見通しが弱く見えるのはなぜか。

[A]： 保守的に見ているわけではありません。時間軸での受注獲得のタイミングを考慮した上で、計画を立てています。CAPEX 案件の受注獲得のタイミングを見ると必ずしもすべての案件が今年度に獲得できるわけではないこと、CAPEX 案件は足が長くリードタイムも長いことなどがあります。

[Q]： 事業を成長させていくための人的リソースについて、短期・中長期目線でお伺いしたい。

短期では、受注が好調な中、その対応に来期人員増が必要となるのか教えてください。

また、中長期で攻めを考えた場合にデジタル人財の育成や、MAC を遂行できるような資格を持つ人財などの人財育成を加速させるための取り組みについて教えてください。

[A]： 短期では、従前からお話ししているとおりになりますが、人財のヘッドカウント 1 万 8,000 人弱を増やす方向にはありません。

我々のビジネス領域のすそ野は広がり、得意な OT 領域から、IT を統合したビジネス領域へと中身が変わっていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



また、新規事業の Life や Materials での業種拡大に伴って、お客様の業務プロセスをよく知っていて、お客様の課題や挑戦、将来に向けた戦略にしっかりと伴走してコンサルテーションできるような人財が必要になります。したがって、そういった人財への転換・入替えが必要になります。

社内では Internal DX を活用して最適化・効率化していきます。今まで例えば 100 人かかっていた仕事を 80 人でこなしていくなど、DX 環境を活用しながら効率性を求めていきます。人財のケイパビリティの転換、最適化・効率化したシステムの活用で、人財のヘッドカウントはグローバルで維持していくことになります。

IT、OT、DX 関連をしっかりと理解して製造業の皆様にご貢献できる人財を獲得するとともに、効率性を上げていくことにより、ビジネスを成長させていきます。

中長期では、MAC/MAIC に関する人財、IT/OT コンバージェンスの実行に関わる多様な人財の確保も必要となります。S.I.R.I.という資格を、競合他社や IT 企業でも取得しています。Smart manufacturing を正しく評価して、その評価結果に基づき適切にアドバイスできる資格です。IT、OT 全体を通して Smart manufacturing を実現するようなケイパビリティを持っている人財です。

YOKOGAWA ではこの資格を持っているのはグローバルで 30 数名います。欧米系の競合他社に比べてもトップクラスの人数となっています。今後 Smart manufacturing の案件を実行していく上で、こういった人財を増やしお客様からの信頼を獲得してジョブを実行していくことが重要になります。

[Q]： 2030 年に売上 1 兆円規模を目指す中で、プラント業界の制御というビジネス領域で、YOKOGAWA がキャプチャーできる潜在的な市場の規模（TAM）はどのぐらいの大きさなのか教えてください。

[A]： OT の分野でプラントの計装をターゲットにしていた過去の TAM（Total Addressable Market：全体の市場規模）、SAM（Serviceable Available Market：獲得しうる最大の市場規模）、SOM（Serviceable Obtainable Market：実際にアプローチできるお客様の市場規模）は、かなり限定的な範囲だったと思います。

考え方として、現在、YOKOGAWA はこれまでのオイル&ガス業種にフォーカスしたビジネスから業種に依存せず多業種にわたるビジネスを拡大してきており、その拡大スピードが想定よりも加速してきていることが大きなポイントとなります。また、品質向上、アセットマネジメント、エネル

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ゲームマネジメントなど業種に依存しないすべての製造業に共通するお客様の課題・チャレンジに対して拡大できる要素があることもポイントとなります。

さらに、サプライチェーンに広がる要素としては、プラントでいうと、これまで L1、L2 の制御レベルの階層から、L3、L4 の MES や ERP などの情報系、クラウドを活用したビジネスがこれからさらに増えていくことになります。

すべてを網羅できるわけではないですが、獲得できる SAM 関連、あるいは SOM の領域は多くなると考えています。強みをしっかり活かせるような分野を見きわめ、そこに人財やテクノロジーを投入していくことで、2030 年の姿が見えてくるイメージです。

[Q]：下期計画を変更していないが、販管費の増加をリカバリーしていけるのか、それとも厳しさが少し残ると考えておいたほうがいいのか教えてください。

[A]：上期の販管費としては計画どおりの実績です。経理財務の面から言えば、若干余裕を残して終わられたほうが良かったとは思っています。

昨年度は下期、特に 4Q に販管費の執行が集中したこと、今年度は 1Q に DX 基盤関連の費用の執行が集中したことを踏まえ、下期はなんとか計画の範囲でマネージしていけると見込んでいます。

しかしながら、今後のリスク要因として、インフレ圧力、外部に依頼しているものへの価格上昇圧力、時間をかけて効いてくる社員の給与等があり、随時ウオッチしながら全体の執行をコントロールしていきたいと考えています。

[Q]：下期にかけてプロダクトなどの需要が好調である中で、部品調達が厳しい状況にある。生産、売上を伸ばしていく見通しは立っているのか。

[A]：部品調達の厳しい状況が続いている中で、パートナー企業と協力しつつ、事業部側・生産側で創意工夫をしながら、絶えず対応している状況です。例えば、パートナー企業で部品メーカーから入手できない部品があれば、YOKOGAWA が代わりに入手しパートナー企業に供給するなど、協業してなんとか確保している一面もあります。楽観視できませんが、日々臨機応変に対応しながら、生産、売上を伸ばしていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[Q]：通期の営業利益分析の予想で粗利率悪化の部分を変更していないが、下期にどう挽回していくのか。

[A]：年初に想定していなかった部分として原価圧迫要因が出てきており、厳しい状況です。一方、受注として値上げを実現したものの、上期に売上に効いた部分はその3分の1弱となっています。値上げの効果は下期から確実に出てくると見えています。

受注側での値上げについては、月を追うごとに確実に実績として表れてきています。引き続き、しっかりと改善していきたいと考えております。

プロジェクト関連については、地域によりますが、比較的成本に見合った価格で受注させていただいているケースが多くなってきています。1Qで出た工事損失等々を上期ではリカバリーし切れていないところもありますが、受注残粗利から見て、下期である程度リカバリーしていけると考えています。

コスト上昇側というよりは、リカバリー側をしっかりと追加で積み上げていきたいと考えています。

[Q]：為替感応度の前提について教えてください。

5円円安方向に修正された中、為替影響による営業利益の影響幅がやや少なめの印象があります。

[A]：これまでの為替の動きは、円が独歩高もしくは独歩安という場合が多かった。今回は、通貨によって動きが異なっており、ドル円でかなり為替は動いている中でその裏側ではほとんど見直していない通貨もあるため、為替感応度がこれまでよりも低くなっている状況です。

ここで当社より、1点お知らせをさせていただきます。

[M]：12月9日にIRデー、DX説明会を開催させていただきます。師走のお忙しい中とは思いますが、皆様のご参加をお願いします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

