



横河電機株式会社

2023 年 3 月期第 3 四半期決算説明会

2023 年 2 月 7 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 3 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 3 四半期
[日程]	2023 年 2 月 7 日
[ページ数]	21
[時間]	18:00 – 19:00 (合計：60 分、登壇：12 分、質疑応答：48 分)
[開催場所]	電話会議
[登壇者]	1 名 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3四半期実績：増収増益（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・四半期純利益は、増益
- ・ セグメント別 制御 増収増益（除・為替影響：受注20.4%増、売上2.6%増）
測定器 増収増益
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、北米が好調。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受注・売上は、3Qまでの実績と今後の見通しを踏まえ上方修正
②営業利益は、粗利率の悪化・販管費の増加を踏まえ下方修正
* 上記に加え、為替の影響を反映（USD以外の為替レートの見直し）

・ 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「ライノベーション事業」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」としていた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」としていた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、中嶋です。よろしくお願いたします。では、お手元の資料に沿ってご説明申し上げます。

まず資料4ページ、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+19.2%）
売上は為替の変動影響等により**増収**（除・為替影響+ 1.8%）
- ◆営業利益・四半期純利益：増益

（億円）

	FY21 1Q-3Q	FY22 1Q-3Q	差異	増減率	為替影響
受注高	3,045	4,035	+990	+32.5%	+405
売上高	2,808	3,175	+367	+13.1%	+315
営業利益	221	247	+26	+11.7%	+100
R O S (%)	7.9	7.8	▲0.1pt	-	-
経常利益	243	268	+25	+10.2%	+110
親会社株主に帰属 する四半期純利益	142	169	+26	+18.4%	+105
為替レート 1米ドル=	111.32円	137.01円	+25.69円	-	-

5 ページ、決算サマリーです。

受注は 4,035 億円と、対前年でプラス 990 億円、為替の影響を除いても 19.2%の大幅伸長となりました。

売上は 3,175 億円、為替の影響を除きますとプラス 1.8%の微増となっております。部品価格などの影響もございまして、好調な受注に対して引き続き立ち上がりが遅れている状況です。

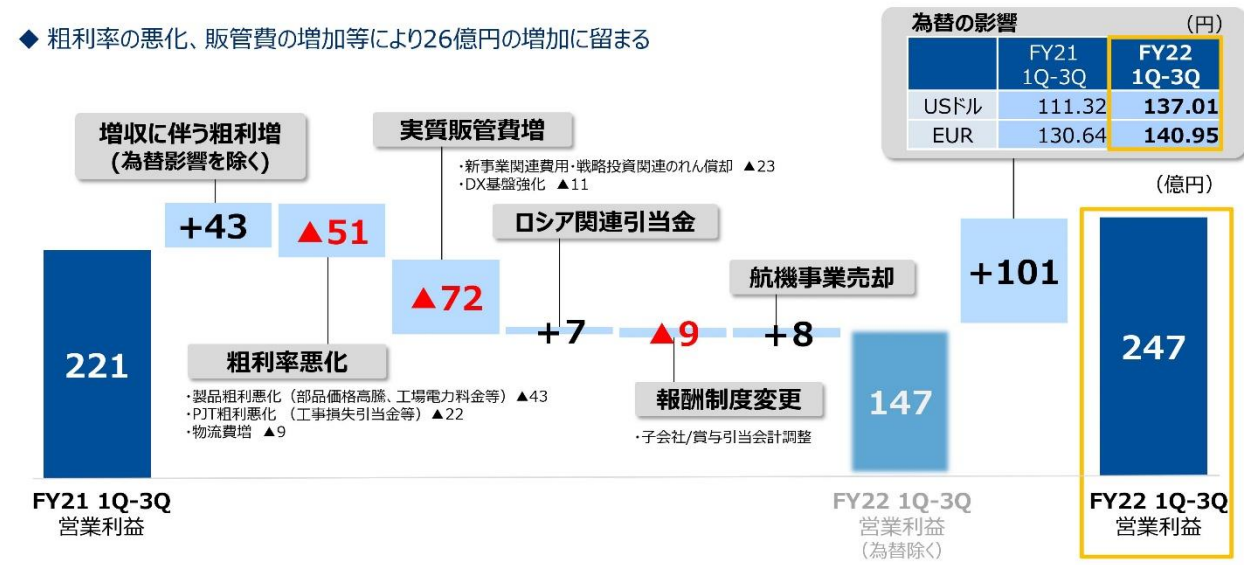
営業利益は対前年プラス 26 億円の 247 億円となりました。当期純利益は 26 億円増益の 169 億円となっております。

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@scriptsasia.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26億円の増加に留まる



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

(February 7, 2023)
© Yokogawa Electric Corporation

6

6 ページで、営業利益の増減分析をお示ししております。

前年 FY21 の営業利益 221 億円から、為替の影響を除きまして 74 億円の減益となっております。増収に伴う粗利増が 43 億円にとどまる中で、粗利率の悪化がマイナス 51 億円、販管費の増加が 72 億円という状況です。

そのほかに個別の特殊要因として、ボックスを分けて記載しているものが 3 点ございます。

まず、昨年計上いたしましたロシア関連引当金、こちらは売上債権の回収が進んだことで、プラス 7 億円の改善要因となっております。

また、子会社の賞与引当金の会計調整として、原価、販管費合わせてマイナス 9 億円の影響が出ております。若干補足させていただきますと、こちらは、報酬制度の設計変更に伴いまして費用計上期間が前倒しになったということで、今期に二重計上が発生していることによるものでございます。実質的なコスト増加ではございませんので、申し添えます。

また、航機の事業売却に伴う改善効果としては 8 億円となっております。

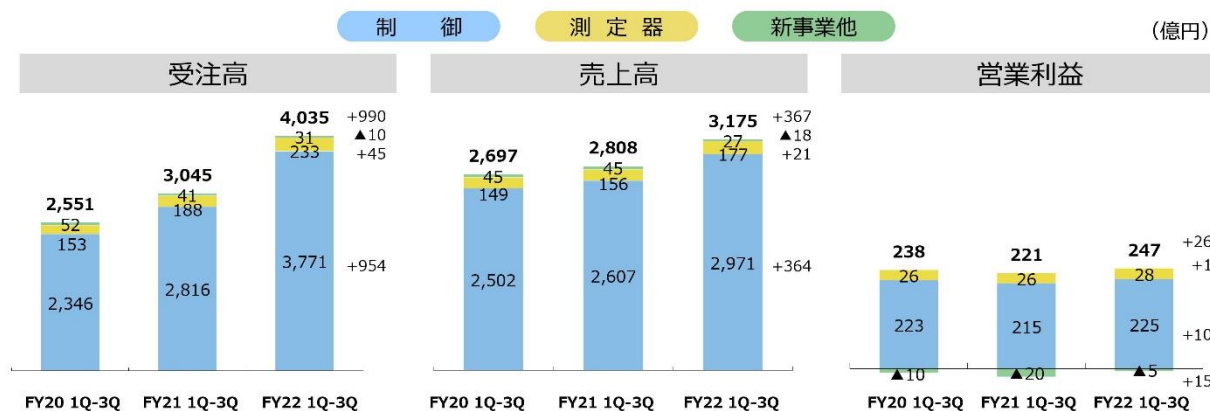
なお、粗利率につきましては、部品価格の高騰、電気料金、プロジェクト粗利率の悪化、物流費高騰など複数の要因によるものでございます。ただ、3Q の 3 カ月間を切り取ってみますと、前年 3Q に利益率の高いプロジェクトの売り上がりやコンティンジェンシーのリリースがあった影響で、対前年では悪化しておりますが、今年度四半期ごとの推移といたしましては第 2 四半期の粗利率と同水準となっております。足元で悪化しているものではございません。

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@scriptsasia.com

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+20.4%、売上+2.6%）
営業利益は粗利率の悪化、販管費の増加等により、増益幅は限定的（除・為替影響：▲76億円）
- ◆ 測定器事業 : 受注は好調。増収増益
- ◆ 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™

February 7, 2023 | © Yokogawa Electric Corporation

7

続きまして7ページ、セグメント別の受注・売上高・営業利益です。

青色の制御でございます。受注はプラス954億円、為替を除いても20.4%の伸長です。売上につきましてはプラス364億円。受注に比べると低いものの、為替を除いても2.6%の伸長です。

ビジネス特性といたしまして、受注から売上までの遅効性、また部品欠品問題に伴うリードタイム延伸の影響がございまして、前第2四半期以降やっと売上が増加に転じてきてはおりますが、まだまだ立ち上がりは弱い状態となっております。営業利益につきましては、先ほどご説明しました粗利率悪化等の影響もございまして、10億円の改善にとどまりました。

続いて黄色の測定器でございます。受注はプラス45億円、為替を除いても12.4%の伸長でございます。引き続きEV関連、エネルギー効率化向けの基本測定器など、堅調さは持続しております。

売上はプラス21億円、為替を除きますと2.4%の微増です。引き続き部品ひっ迫の影響を受けておりますが、状況といたしましては、こちらのセグメントは徐々に改善してきておりまして、為替を除くベースで今回上昇に転じております。営業利益につきましては、わずかながら増益を確保いたしました。

最後に緑色の新事業他でございます。こちらにつきましては、受注・売上ともに航空機用計器事業売却の影響により減少しております。営業利益につきましては、航空機用計器事業の損失がなくなったことなどの影響によりまして、15億円の改善となっております。

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@scriptsasia.com



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、北米が好調。日本、中国が堅調
- ◆ 受注：+575億円、+20.4%（除・為替影響） 売上：+68億円、+2.6%（除・為替影響） (億円)

受注高	FY21 1Q-3Q (A)	FY22 1Q-3Q (B)	前年同期比 (B-A)	売上高	FY21 1Q-3Q (A)	FY22 1Q-3Q (B)	前年同期比 (B-A)
日本	827	931	+104	日本	760	786	+26
アジア	993	1,352	+359	アジア	947	1,108	+161
（東南アジア・ 極東）	(433)	(558)	(+125)	（東南アジア・ 極東）	(436)	(493)	(+57)
（中国）	(450)	(611)	(+161)	（中国）	(416)	(488)	(+72)
（インド）	(110)	(183)	(+73)	（インド）	(95)	(127)	(+32)
欧州・CIS	326	356	+30	欧州・CIS	325	306	▲19
中東・アフリカ	370	604	+234	中東・アフリカ	277	383	+106
北米	214	357	+143	北米	217	286	+69
中南米	85	170	+85	中南米	81	102	+21
海外小計	1,988	2,839	+851	海外小計	1,847	2,185	+338
合計	2,816	3,771	+954	合計	2,607	2,971	+364
為替レート 1米ドル=	111.32円	137.01円	+25.69円	為替レート 1米ドル=	111.32円	137.01円	+25.69円

続きまして 8 ページ、制御セグメントの地域別の受注・売上高でございます。

左側の受注につきましては、対前年為替の影響も含んでおりますので少し分かりづらいとは思いますが、冒頭にお伝えしておりますとおり、多くの地域できわめて好調な状況となっております。

特に足元の第 3 四半期で勢いを伸ばしているところが北米地域となっております。今回から新たに記載を追加しております。北米におきましては、LNG ターミナルなどの Upstream の大口に加えまして、お客様の設備稼働が高まっていることなどを受け、プロジェクト受注が堅調に推移しております。

また、中東地域でございますが、こちらも Upstream、Downstream、いずれも引き続き堅調でございます。特に第 3 四半期につきましては、Downstream の大口受注により好調に推移しております。

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

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™

February 7, 2023 | © Yokogawa Electric Corporation

9

続きまして9ページ、同じく制御のサブセグメント別の受注・売上高でございます。

左側の受注からご説明させていただきます。グラフ下から、Energy & Sustainability、Materials、Lifeの3セグメントでお示ししております。まず受注につきまして、一番下のEnergy & Sustainabilityは、対前年でプラス510億円、為替の影響を除きましても24.5%の伸長となっております。

第2四半期にご説明した際は、為替の影響を除いて34.8%と申し上げておりまして、その伸長幅からは縮小しておりますが、これは昨年第3四半期から中東地域で大きく受注が戻ってきた影響でございます。今年度の動きとして勢いが弱まっているものではございません。

こちらは、内訳といたしましては、Upstreamが特に大きく伸長しておりまして、為替の影響を除いて対前年プラス45%、Downstreamも16%の伸長です。また再生エネルギー関連に関しましては総額としては大きくはございませんが、為替の影響を除いて対前年で38%の伸長となっております。

続いて紫色のMaterials、こちらはプラス408億円、為替の影響を除きましても23.8%の伸長となっております。化学業種向けが為替の影響を除いて22%の伸長と引き続き堅調でございます。また、鋼材や電子業種向けなどについても引き続き堅調です。

Lifeにつきましては、プラス37億円、為替の影響を除くと3.5%の伸長となりました。

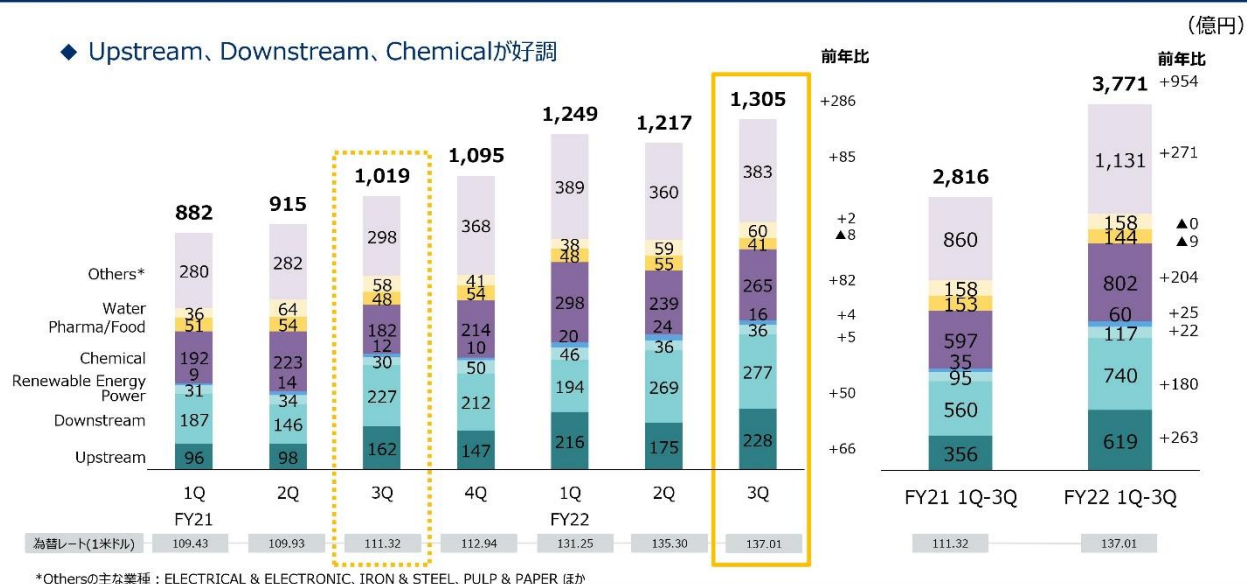
サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

右側の売上については詳しい説明は割愛させていただきますが、先行して受注が回復した Materials が増収に寄与しているほか、Energy & Sustainability につきましてもこの第3四半期から増収に転じてございます。

制御業種別 受注



YOKOGAWA Co-Innovating tomorrow™

[February 7, 2023] © Yokogawa Electric Corporation 10

続きまして10ページ、こちらは、前回から開示しておりますインダストリー別のトレンドです。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）

- ◆ 受注・売上は、3Qまでの実績と今後の見通しを踏まえ上方修正
 - ◆ 営業利益は、粗利率の悪化、販管費の増加を踏まえ下方修正
- * 上記に加え、為替の影響を反映（USドル以外の為替レートの見直し）

	FY21(A)	FY22予想 11/1(B)	FY22予想 2/7(C)	前回予想比 (C-B)	前年比 (C-A)	伸長率 (C/A-1)	(億円)
受注高	4,205	4,800	5,160	+360	+955	+22.7%	
売上高	3,899	4,275	4,425	+150	+526	+13.5%	
営業利益	307	425	385	▲ 40	+78	+25.4%	
ROS(%)	7.9	9.9	8.7	▲ 1.2pt	+0.8pt	-	
経常利益	358	435	395	▲ 40	+37	+10.3%	
税引前利益	301	435	395	▲ 40	+94	+31.2%	
法人税等	88	145	135	▲ 10	+47	+53.4%	
親会社株主に帰属する当期純利益	213	290	260	▲ 30	+47	+22.1%	
EPS(円)	79.67	108.64	97.40	▲ 11.24	+17.73	-	
為替レート 1米ドル=	112.94円	135.00円	135.00円	+0.00円	+22.06円	-	

■変動要因

- ・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
- ・半導体等を含む生産部品及びプロジェクト調達品の需給ひっ迫
- ・部材価格、エネルギー価格、人件費等の上昇

YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

[February 7, 2023]
© Yokogawa Electric Corporation 11

続きまして11ページから、年間の業績予想となっております。今回の予想におきましては、受注・売上から各段階利益まで修正を行っております。

為替レートにつきましては、USドルについては従来予想の年間135円から変更はございませんが、その他の通貨につきましては、第3四半期までの推移と足元の実勢相場を踏まえて、円安サイドに修正しております。その影響が反映されております。

為替レートの見直しを除きます実質的な修正といたしましては、受注はプラス250億円、売上がプラス100億円の上方修正、一方、営業利益につきましては70億円の下方修正となっております。

営業利益につきましては、部品価格、電気料金、物流費等、実績のご説明で申し上げたような複数の利益圧迫要因が反映されております。

また、販管費側につきましても、好調な受注環境における活動費の増加、新規買収に伴うのれん償却費等の新規事業関連費用、またこちらは会計上のものですが、先ほどご説明いたしました子会社/賞与引当会計調整など、複数の要因を反映いたしました。

なお、受注でございますけれども、こちらにつきましては11月の業績予想公表時にも200億円の实质修正を行っております、年初想定からの修正は合わせて450億円となっております。

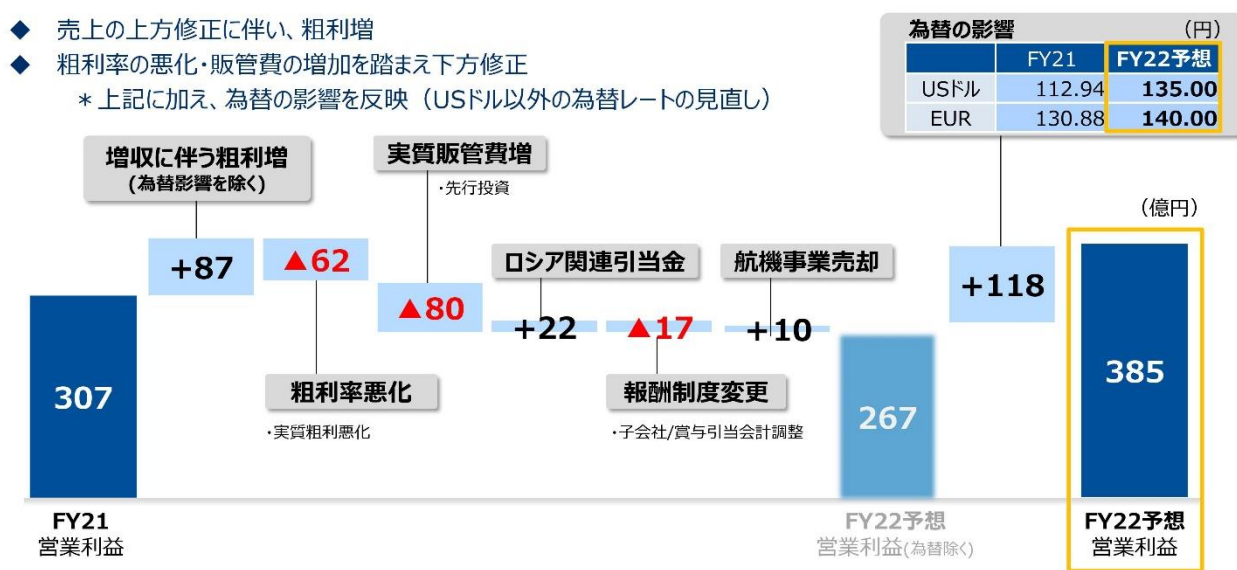
サポート

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 予想（修正あり）

- ◆ 売上の上昇修正に伴い、粗利増
- ◆ 粗利率の悪化・販管費の増加を踏まえ下方修正
* 上記に加え、為替の影響を反映（USD以外の為替レートの見直し）



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

[February 7, 2023] © Yokogawa Electric Corporation 12

12 ページは、今申し上げたことを反映した後の営業利益の増減分析です。

また、13 ページは開示セグメント別、14 ページは制御地域別、15 ページは制御サブセグメント別の数字となっております。こちらは、ご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@scriptasia.com

株主還元

◆ FY22配当は34円を継続（変更なし）



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

[February 7, 2023] © Yokogawa Electric Corporation 16

最後に 16 ページ、株主還元でございますが、こちらは従来予想から変更はございません。

私からの説明は以上です。ありがとうございます。

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@scriptsasia.com



質疑応答

[Q]：3Q 実績および FY22 予想の営業利益分析の、粗利率悪化と販管費増について教えてください。

粗利率は、2Q-3Q 間での実績差異を見ると 17 億円の悪化、年間予想で見ると 47 億円の悪化となっている。これまで、上期に製品価格値上げした効果が下期から徐々に出てくると説明されていた中で、悪化要因について確認させてください。

また、販管費は、年間で見ると 73 億円膨らんでおり、過去同様に計上費用をコントロールできていないのではないかと懸念している。悪化要因を含め確認させてください。

[A]：粗利率は、売上への製品価格値上げの効果が 3Q ではまだ弱い状況です。

今期、徐々に製品価格値上げを進めてきていますが、3Q に効いているのは 1Q で受注した案件の一部であり、金額的にも大きくない状況です。リードタイム延伸の影響で、PL に効いてくるタイミングが遅れている状況もあり、想定よりも若干効果の発現が遅れています。

また、主な粗利の悪化要因として、部品ひっ迫に伴う市場流通品の購入コストが想定より若干悪化サイドに効いていますが、市場流通品の購入により生産量を少しでも上積みし、売上につなげたい考えです。

これら製品側の売価とコストを除いた粗利率は、プラス要因とマイナス要因がありながらも、2Q から大きく変わっておりません。

現状を見ると、受注が絶好調の中、売上がまだまだついてきていないところにアンバランスが生じています。通常、戦略的に赤字を一時的に出してでも受注する場合、その赤字を売上側で創出した利益で相殺するという関係になりますが、現在、受注が先行している中で、若干、工事損失引当が先行する形となっており、粗利面で厳しくなっている状況です。

8 月、11 月となかなか状況を見きわめられない中で、売上以下については見通しを修正できていませんでしたが、これらについては、11 月からの変化というよりも、年初想定からの変化としてご理解いただければと思います。

実質販管費側は、年初予想では、昨年度あったロシア関連引当金が今年度はなくなることも含め、ネットして▲7 億円としていました。

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



その特殊要因を除くと 60 億円弱の増加となります。活動に関する費用は、年初では対前年で抑制を考慮していましたが、現在、我々を取り巻く事業環境から減らすような状況になく、きちんと受注を獲得していく必要があると判断しており、対前年で 20 億円強の増加となっています。

さらに、新会社設立・買収や販管費側への電力価格高騰等の影響が生じております。

[Q]：来期の粗利率や販管費の出方の考え方について教えてください。

[A]：これから来年度に向け予算を組んでいくところであり、具体的にお話しづらい点、ご理解願います。粗利率側については、市場流通品コスト、部品ひっ迫の解消状況、物流費などがどうなるのか正直読みづらいです。基本的には現状のコスト側の要因が継続する中で、製品価格値上げの改善が少しプラスサイドに効いてくるであろうという見方をしています。

販管費側については、事業活動を加速させている中で今期の受注増加に比例して使ってきていますが、抑えるべきところは抑えていきます。また、日本・海外における金融政策・インフレによるポジティブ/ネガティブ両面での影響も出てくると考えます。伴って人財に対しても、上げるものは上げていかなければならない部分があると思っており、5月までに精査した上で、きちんとお示したいと考えます。

[Q]：3カ月前と比較しての事業環境認識とか、受注見通しに変化があるのかについて教えてください。また、今後の受注候補案件のパイプラインについても、3カ月前と比べてどう変化しているのかについても教えてください。

[A]：年間の受注予想で、4Qの数字が若干減少するように見えますが、これは昨年4Qに国内で超大口の受注があったこと、昨年4Qまではロシアでの受注が20億円程度入っていたことによる反動です。これを除くと前年並みという水準です。ベースとして今の好調さが続いていくと見ていますが、受注に関しては、3月末に入るか入らないかという面がありますので、若干の増減はあると思います。

業種別では、コロナ後に投資検討が再開されてきたエネルギー関連のプロジェクトに関して、やっと今、我々に受注がくるようなステージにきています。3Qの数字も堅調で、4Qも継続すると見えています。一方で Materials については、化学に関して、お客様の投資意欲に若干不安なところが出てきていると思います。マーケット全体として踊り場的な状況を、我々が昨年から展開してきた業種の横展開や注力する領域の高機能化学等で補えるよう取り組んでいきます。

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



また、受注候補案件のパイプラインの見通しに大きな変化はありません。

[Q]：受注の来期の見通しについて、OPEX と CAPEX に分けた場合、その受注水準はどう推移するのか、教えてください。

[A]：CAPEX 関連では、来年度のプロダクトの受注をどう見るかは、今後、予算組みを行う上で悩ましいところです。部品ひっ迫によるリードタイム延伸と裏表の関係になります。部品ひっ迫が解消して我々のリードタイムが短縮できる状況になってくると、お客様が先行的に発注していたものが落ち着いていくことになり、少し間延びするタイミングが出てくるだろうと思っています。実態のマーケットというよりは数字名目上、影響を受けるとしています。

OPEX 関連については、エネルギー関連で設備稼働が活発化していることから、引き続き堅調だろうと思っています。

大口関連では濃淡がある見方をしています。短期的に見ると、お客様の投資の意思決定は開発コストの高いようなものでも俎上に載せられており、かなり強気の見方をしている面もあるという報告を受けています。一方、10年後を見据えるとエネルギーシフトが明確にある中で、パイとしてはそれほど大きく増えないだろうとも見えています。よって、特に大きく伸びるところも大きく減少するところもなく、引き続き堅調な地合いの中、大口の入るタイミングにより数字が増減する見方です。

[Q]：お客様の先行的発注は、今回発表された新しい業績予想の受注に対し、どれくらいあったのか教えてください。

[A]：お客様に対してこれは先行発注ですかと伺うことはできないため数字を明確に特定できかねます。昨年度に一気にリードタイムが延伸したタイミングと同じくして、先行発注の影響がまずは出たと見えています。今年度はリードタイムが延伸した状態で、安定的にその先行発注状態が続いているため、押上げ要素としては限定的だと見えています。

[Q]：昨年どれくらいだったのか、言及いただけないか？

[A]：例えば、質問の趣旨を踏まえた上で、昨年度1年間でプロダクト製品の受注残がどのくらい積み上がっていたか、との質問に読み替えさせていただくとすると、150億円弱となります。

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



[Q]：今年度の営業利益分析の予想で、報酬制度変更の影響は一過性のものか伺いたい。

[A]：実態として費用増となるものではなく、制度変更に伴う一過性の影響により、1年間の報酬の費用化のタイミングがずれた形です。これまで前払費用として後から費用化していたものが、制度変更に伴い前半期に引き当てるように会計での取扱いが変更になりました。現制度と新制度の費用化の重複期間は、この3Qと4Q、および来年度の1Qまでとなります。来年度の1Qでは、今回変動した金額（17億円）の半分が影響として残るとご理解ください。

[Q]：受注を取りまくマーケット環境に関して、お客様が原油価格の変化の度合いやその長さを受け予算の見直しをすることもあると伺っていますが、状況の変化などがあれば確認させてください。

[A]：直近でそのような影響は、まだ出てきていません。ただ、今後原油価格だけでなくインフレ影響なども含め、お客様の開発コスト増によるROI（Return On Investment:投資収益率）が変わってくる可能性があり、引き続きウォッチしていかなければならないと考えています。

[Q]：今期の業績予想の受注・売上を引き上げた背景について、マーケット+ α の部分の要素があれば伺いたい。

[A]：難しいご質問であり、特にこの3Qで入ってきた大きな案件について、手元に用意している資料等ではその勝因を個々にまでしっかり把握してお答えすることができません。改めて、ご紹介できるようにしていきたいと考えますので、本日はご容赦いただければと思います。

[Q]：来期の業績を考えるため、受注残がどのくらい来期の売上として立っていくと考えれば良いか、その考え方があれば伺いたい。

[A]：プロダクト側、プロジェクト側によって状況が異なります。双方で部品欠品の影響も受けるし、プロジェクト側でも調達環境が厳しくなっています。プロダクトに関しては、現時点でなかなか読みづらいですが、状況改善により上積みしていける余地はあり、来期に関しては微増と見ます。プロジェクトに関しては、これから入ってくるものの売上への貢献はFY24以降に多くなると考えています。これらは来期の予算組みの中で、もう一度改めて売上予定を精査したいと考えています。

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@scriptsasias.com



工事進行基準で売上が立っていく部分は、原価投入タイミングなどによっても振られるので、オフサイド/ポジティブサイドをしっかりと見極めていきたいと思っています。

[Q]：受注残のプロダクトとそれ以外の増加分の内訳を伺いたい。

[A]：プロダクトそれ以外というよりは、プロジェクト案件とプロダクトとなりますが、今年度増えた受注残のうち、4分の1程度がプロダクト製品となります。それ以外の部分は、今期の積み上がりの多くは、プロジェクト側でつくられています。

[Q]：受注面で価格転嫁が進む中、来期にかけてその回収が進むと考えても良いか？

[A]：コスト側の要因が継続する一方、製品価格値上げの効果は今後良い方向に効いてくると見ています。

[Q]：対前年の営業利益分析で、粗利率悪化の部品価格高騰等が、来期にかけてマイナス幅の縮小またはプラスに転じてくるイメージになるのか伺いたい。

[A]：資料に記載している粗利率悪化の要因を全部足すと、▲51億円を大きく超える数値になっていますが、これらの数字の外側にプラス要素があります。この表示していない外側の一つとして製品価格値上げの効果が、今後効いてくるイメージとなります。

[Q]：現在、部品ひっ迫の状況が改善しない中で、来期の見通しについて教えてください。

[A]：実際どうなるかは、なかなか読みづらく、悩んでいるところです。メーカー等との交渉の現状を踏まえ、事業部側では、FY23のうちに改善に転じるとはいえ、実際に数字に大きく効いてくるのはFY24以降になるのではないかという見方をしています。

報道等で半導体需給改善という話が出ている中で、「当然のようにYOKOGAWAも改善するでしょう」とコメントをいただきますが、我々が使っているような産業用の半導体については、自動車メーカー等も苦しんでいるのと同様、まだまだこの状況が続くだろうと見ています。

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



[Q]：部品ひっ迫の状況がリードタイムの長期化にもつながっていると思うが、来期もリードタイムの長期化が継続すると考えて良いか？

[A]：おそらくその前提で考えることになる。これから決定していくことだが、来年度の予算を組みつつ、状況が改善したらしっかりターゲットを上げ、少しでも上積みしていくオペレーションになるのではないかなと考えている。ただ、まだ状況がどのように変わるか見えないところもあり、5月に改めてご説明させていただきたい。

[Q]：受注好調により、その分販管費が計画よりも上振れたと思うが、受注と販管費のバランスについてどのように評価されているか伺いたい。

[A]：年初、ベースとしてある活動費に関しては、削減していく前提で予想をつくっていました。これに対しては悪化要因となっていますが、昨年度比較では大きく増えているわけではありません。大小さまざまなコスト増加や実質的な値上げが実施されている中で、これらを最大限吸収して大きく増やさずに受注をこなしていると評価しています。

ただ、このままで良いとは思っていません。今後売上が増加に転じていく中で、逆に増えてしまうコストもあると思っているので、さらに効率化する余地はあるはずです。そこをトータルで増やすもの減らすもの、きちんとコントロールしてやっていきたいと考えています。

[Q]：営業利益分析の予想の粗利率悪化の▲62億円の内訳について、3Q実績と同様に教えてください。

[A]：製品粗利率悪化は、3Qまで▲43億円、年間で▲50億円強と見ています。プロジェクト粗利率悪化は、3Qまでの数字から年間では若干改善しますが、大きくは変わらずほぼ同じ額になる見込みです。物流費増は、従来高止まりを見ていたところから変更なしの▲9億円程度です。物流費は昨年の4Qも既にかかなり上昇していたため、対前年の悪化要因として4Qでは解消していく見通しです。

[Q]：従来予想での粗利率悪化は、▲15億円でしたが、この従来予想との違いについて伺いたい。

[A]：製品粗利率悪化の部分が一番増加しています。次に、プロジェクト粗利率悪化ですが、プロジェクト粗利率というよりは戦略的な受注の部分で増加しています。3Qもかなり受注は好調ですが、

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



その中で工事損失を引当ながら受注しているものもあり、今回の受注の上方修正と併せてある程度の上積みしていると見ていただければと思います。

[Q]：従来予想の▲15億円のうち、製品粗利悪化、プロジェクト粗利悪化は、概ねどのくらいだったのか、伺いたい。

[A]：従来予想（年初に立てた予想）では、生産コストの悪化、市場流通品等の購入については、なんとか製品価格値上げで相殺する前提でプラマイゼロとしていました。その中で大きく悪化しているのは、市場流通品の購入費用の増加、生産コスト側の通常購入部品の費用増加および電気料金の高騰による部分です。さらに、製品価格値上げ効果の出現も遅れており、両サイドで悪化方向に影響しています。

[Q]：4Qの粗利率が低下するように見えているが、今回の営業利益の下方修正は4Qでさらに粗利率が悪くなるのを見越したもののなのか伺いたい。

[A]：今年度は期中に為替がかなり動いているので、実勢レートでやっていくとその環境の変化により3Qがかなり良く見えていると思います。3Qから4Qにかけて、実質的な粗利率の大きな悪化は織り込んでおりません。

[Q]：このような状況を踏まえ、来年度プロジェクト案件の粗利率についてのイメージを共有いただきたい。

[A]：これからしっかり検証していかなければならないところです。プロジェクトの契約、受注から売上までのスパンが長いことから、現在のようなインフレ、コスト増を想定する前に取った受注案件があるため、その部分は粗利率が苦しくなって売り上げていくことが想定されます。

一方、戦略的なプロジェクトについては、受注時に一括で損失を引き当て、売上とは連動しないため、一瞬、P/L全体へのインパクトが大きく見えます。ただし、全体でそのようなプロジェクトの比率が高いわけではなく、あまり意識していただく必要はないと思います。

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



[Q]：現実として、為替を除いた数字がこのようになることは今回のタイミングで経営陣を含め初めて分かったのでしょうか？

[A]：2Qの説明の際に、どのくらいの売上になるのか、粗利率がどこで着地するかを業績修正するほど読み切れないので見直さないというトーンでお話しております。粗利率の厳しさがある中でなんとか売上を上積みして、営業利益を年間で達成していきたいという前提のもと、2Qで予想を据え置きました。

その前提から今回悪化しているのは、実体ではない会計調整としての報酬制度変更に伴う賞与引当による悪化が生じたことです。ではなぜ、今回それ以外の要因で下方修正が必要となったのかを正直にお話しますと、2Q時点では年間での売上を今回示した業績予想の数字よりもあと150億円くらい上積みしていけるだろうと考えており、その売上増でなんとか利益額を確保していけるだろうと見ていたのですが、現在のプロジェクト等の進捗状況を踏まえるとその達成は厳しいと判断して、下方修正をさせていただきました。

[Q]：プロジェクトの工事損失引当金の計上の仕方については、案件ごとに想定される損益を積むものなのか、お伺いしたい。

[A]：案件ごとというよりは契約ごとになります。今回3Qで工事損失を引当たようなものも、複数の契約に分かれて入ってくるものを合わせるとプラスになるという案件もそれなりにありますが、会計上は一つの契約単位で処理しています。

こちらはお客様との契約上、実質的に一つの契約だと明示できない限りは別のものとして扱われます。フェーズがいくつも分かれているプロジェクトの最初の段階は、特に大口に関してマイナスサイドに出ることが多くなる傾向になります。

[Q]：ここから先、受注がさらに積み上がれば、傾向として増えていくことになるのでしょうか？

[A]：はい。一方、プロジェクト全体としては、きちんと第2フェーズの発注、第3フェーズの発注、その後サービス関連、スタートアップ関連の個別契約等々を含めることで、きちんとプラスになるのを確認して獲得しています。

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



[Q]：以前と比べ、プロジェクト獲得の仕方に変化はあるのか伺いたい。

[A]：グローバルで重要プロジェクトを判断して実行しており、その姿勢は変わっていません。

[Q]：引当を積んだ際に、戻りは発生するものなのでしょうか。

[A]：改善すれば引当を戻していくことにはなります。

[Q]：本日、別途開示された投資有価証券売却に関して、5月に譲渡実施予定ということですが、キャッシュインの想定額とその使い道について教えてください。

[A]：こちらに関しては、現時点で開示している範囲の1銘柄で売却益が165億円を見込むことのみのお返事とさせていただきます。使い道に関しても、具体的に何か決まっているものはございません。今後、FY23の予算を組んでいく中で、検討していきたいと考えておりますので、お話しできるような段階になりましたら説明させていただきます。

[了]

脚注

1. 音声が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

