



**横河電機株式会社**

2024年3月期 第2四半期決算説明会

2023年11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]	2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 11 月 7 日
[ページ数]	30
[時間]	18:30 – 19:32 (合計：62 分、登壇：22 分、質疑応答：40 分)
[開催場所]	インターネット配信
[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：増収増益

- ・サマリー： 受注は、前年並み  
売上は、生産部品およびプロジェクト調達品の調達環境の改善や値上げ施策の効果、COVID-19後に受注した大型案件の売上高への計上、為替の変動影響などにより増収  
営業利益は、売上の増加に伴う粗利増などにより増益  
四半期純利益は、海外子会社に係るのれん等の減損損失を特別損失に計上したものの、第1四半期連結会計期間に投資有価証券売却益を特別利益に計上したことなどにより増益
- ・セグメント別： 制御 増収増益 (除・為替影響：受注▲0.6%、売上+19.2%)  
測定器 増収増益  
新事業他 前年並み

### ■通期業績予想：修正あり

- ・修正要因 ①為替レートの見直し (1USD= 130円 → 140円)  
②生産部品およびプロジェクト調達品の調達環境の改善などを踏まえ、上方修正

中嶋：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**前年並み**（除・為替影響▲50億円、▲1.9%）  
売上は生産部品およびプロジェクト調達品の調達環境の改善や値上げ施策の効果、COVID-19後に受注した大型案件の売上高への計上、為替の変動影響などにより**増収**（除・為替影響+420億、+20.4%）
- ◆営業利益 : 売上の増加に伴う粗利増などにより**増益**（除・為替影響+178億円）
- ◆四半期純利益 : 海外子会社に係るのれん等の減損損失を特別損失に計上したものの、第1四半期連結会計期間に投資有価証券売却益を特別利益に計上したことなどにより**増益**（除・為替影響+232億円）

	FY22_1H	FY23_1H	差異	増減率	為替影響	(億円)
受注高	2,643	<b>2,661</b>	+18	+0.7%	+68	
売上高	2,059	<b>2,545</b>	+486	+23.6%	+66	
営業利益	135	<b>337</b>	+202	+149.0%	+23	
ROS(%)	6.6	<b>13.2</b>	+6.7pt	-	-	
経常利益	159	<b>371</b>	+212	+133.6%	+27	
親会社株主に帰属する四半期純利益	92	<b>351</b>	+258	+279.4%	+26	
為替レート 1米ドル=	135.30円	<b>142.61円</b>	+7.31円	-	-	

5 ページ、決算サマリーです。

受注は 2,661 億円、為替の影響を除き、対前年マイナス 50 億円、1.9%の減少となりました。減少とはなっておりますが、エネルギー関連の堅調な受注にも支えられて、年初の業績予想時に想定した水準より若干ではありますが、上回って推移しております。

売上は 2,545 億円、為替の影響を除き、対前年プラス 420 億円、20.4%の大幅増収となっております。昨年の上期が COVID-19 の影響を受けた売上の底でしたので、その反動で改善としているということに加えて、部品等の調達環境の改善に伴い、受注残が消化していることも売上を押し上げております。

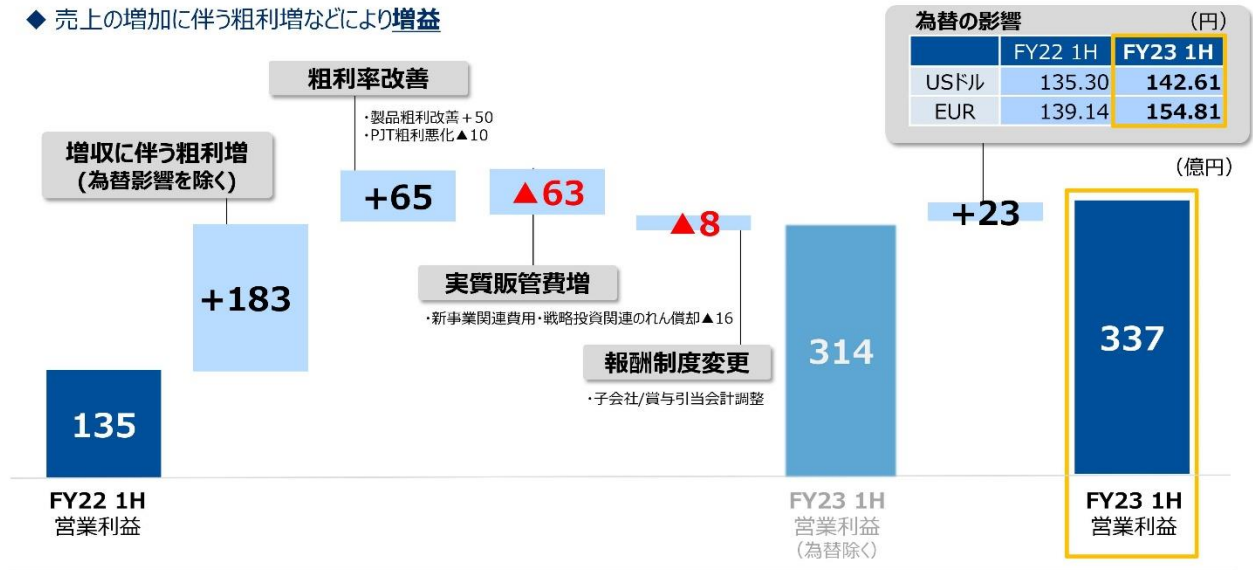
営業利益は対前年でプラス 202 億円の 337 億円、当期純利益は対前年プラス 258 億円の 351 億円となっております。特別損失として、2021 年 12 月に買収した PXiSE Energy Solutions 社ののれん等減損損失 56 億円を、この第 2 四半期に計上しておりますが、営業利益の改善に加えて、第 1 四半期に計上しました大型政策保有株式の売却益が最終利益の改善に大きく寄与しております。

### 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（前年同期比）

◆ 売上の増加に伴う粗利増などにより増益



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

| November 7, 2023 |  
© Yokogawa Electric Corporation 6

6 ページ、営業利益の増減分析です。

FY22 の営業利益 135 億円から、為替の影響を除きましても 178 億円の増益となりました。増収に伴う粗利増 183 億円に加えて、粗利率の改善 65 億円が大きく寄与しております。

粗利率は製品粗利の改善が 50 億円となっております。豊富な受注残を消化する中、生産稼働率を引き上げていることに伴い、原価性の固定比率が低下していることが粗利率を押し上げております。加えて、値上げの効果が効いてきています。

プロジェクト粗利は 10 億円の悪化ですが、戦略プロジェクトの受注に伴う工事損失引当金の計上のタイミングや、利益率の低い大口プロジェクトの売上が集中した影響などによるものです。

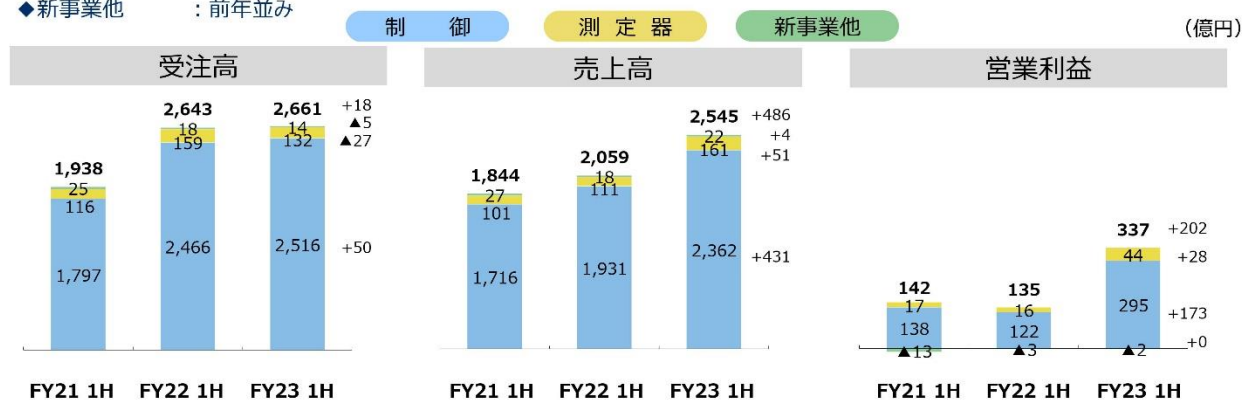
販管費は対前年で 63 億円の増加となっております。こちらは受注拡大に伴い、FY22 の間に段階的に活動費を強化した影響や、昨年実施した買収に伴うのれんの償却費、また足元での増収に伴う販売手数料等の増加といったことによるものです。

### 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@scriptsasia.com

## セグメント別 受注・売上・営業利益

- ◆制御事業 : 受注は前年並み。売上は生産部品およびプロジェクト調達品の調達環境の改善や値上げ施策の効果、COVID-19後に受注した大型案件の売上高への計上、為替の変動影響などにより増加  
(除・為替影響: 受注▲14億円 ▲0.6%、売上+371億円 +19.2%)  
営業利益は、売上の増加に伴う粗利増などにより増益 (除・為替影響: +154億円)
- ◆測定器事業 : 受注は減少。売上は生産部品の調達環境の改善などにより増加。営業利益は増益
- ◆新事業他 : 前年並み



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 7, 2023 |  
©Yokogawa Electric Corporation

7

7 ページ、セグメント別受注・売上・営業利益です。

まず青色の制御事業です。受注は対前年プラス 50 億円、為替の影響を除くと若干マイナスの 0.6% の減少です。売上は対前年プラス 431 億円、為替を除いても 19.2% の大幅増収となっております。営業利益は対前年で 173 億円の増益となりました。売上、営業利益の伸長の要因は、先ほどご説明した全社の内容と重複いたしますので、割愛させていただきます。

続いて、黄色の測定器事業です。受注はマイナス 27 億円、為替影響を除いて 19.6% の減少となっております。こちらは昨年の上期受注が極めて高水準であったことの反動があり、加えて、昨年同期より投資一巡などで一部の業種で調整局面に入っており、その影響が出ております。

最後に、緑色の新事業他です。こちらは、前年から大きな変動はございません。

### 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@scriptasia.com



## 制御地域別 受注・売上高

◆受注は、インド、北米、中東・アフリカが好調

◆受注：▲14億円、▲0.6%（除・為替影響） 売上：+371億円、+19.2%（除・為替影響）

（億円）

受注高	FY22 1H	FY23 1H	前年同期比 (B-A)	売上高	FY22 1H	FY23 1H	前年同期比 (B-A)
日本	652	611	▲40	日本	518	579	+61
アジア	906	914	+8	アジア	703	833	+131
（東南アジア・ 極東）	(372)	(402)	(+30)	（東南アジア・ 極東）	(305)	(346)	(+41)
（中国）	(420)	(355)	(▲66)	（中国）	(318)	(372)	(+54)
（インド）	(114)	(158)	(+43)	（インド）	(80)	(115)	(+36)
欧州・CIS	225	213	▲12	欧州・CIS	213	242	+29
中東・アフリカ	387	435	+48	中東・アフリカ	252	362	+110
北米	190	236	+46	北米	184	247	+63
中南米	106	106	+0	中南米	61	99	+38
海外小計	1,814	1,904	+90	海外小計	1,413	1,783	+370
合計	2,466	2,516	+50	合計	1,931	2,362	+431
為替レート 1米ドル=	135.30円	142.61円	+7.31円	為替レート 1米ドル=	135.30円	142.61円	+7.31円

YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 7, 2023 |  
© Yokogawa Electric Corporation

8

8 ページ、制御地域別受注売上です。

冒頭に記載の通り、受注はインド、北米、中東・アフリカが好調です。インドは基礎需要の拡大にも支えられて、為替影響を除いても 30%を上回る高い伸長率となっております。米国は主に Upstream が好調で、為替を除いても約 18%の伸長となりました。

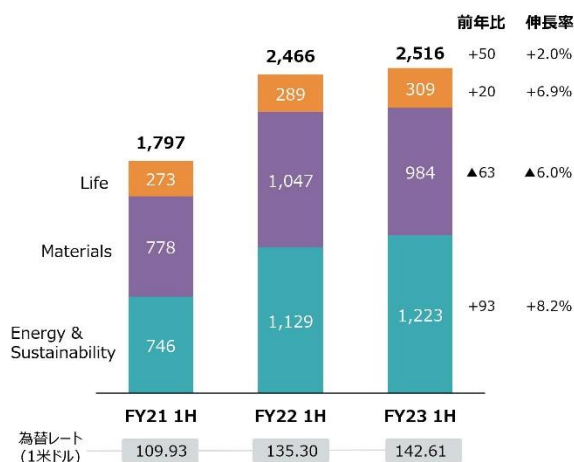
### サポート

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

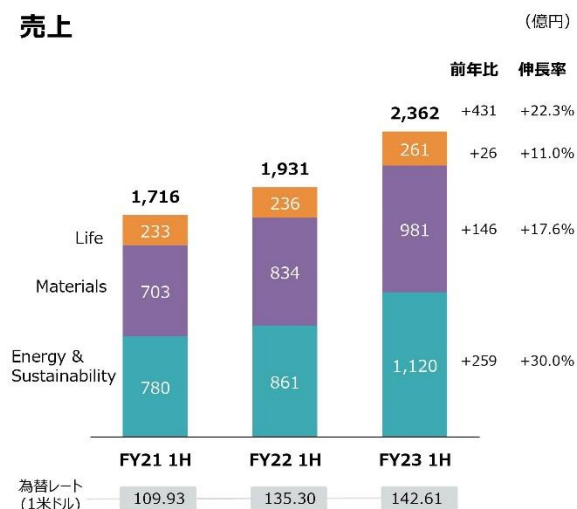
 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 制御サブセグメント別 受注・売上高

### 受注



### 売上



9 ページ、制御サブセグメント別受注・売上高です。

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。左側の受注のグラフについて、一番下の Energy & Sustainability は対前年プラス 93 億円、為替の影響を除くと 5.0%の伸長となっております。紫色の Materials は対前年マイナス 63 億円、為替の影響を除くと 8.0%の減少となっております。オレンジ色の Life は対前年プラス 20 億円、為替を除くと 4.5%の伸長となりました。

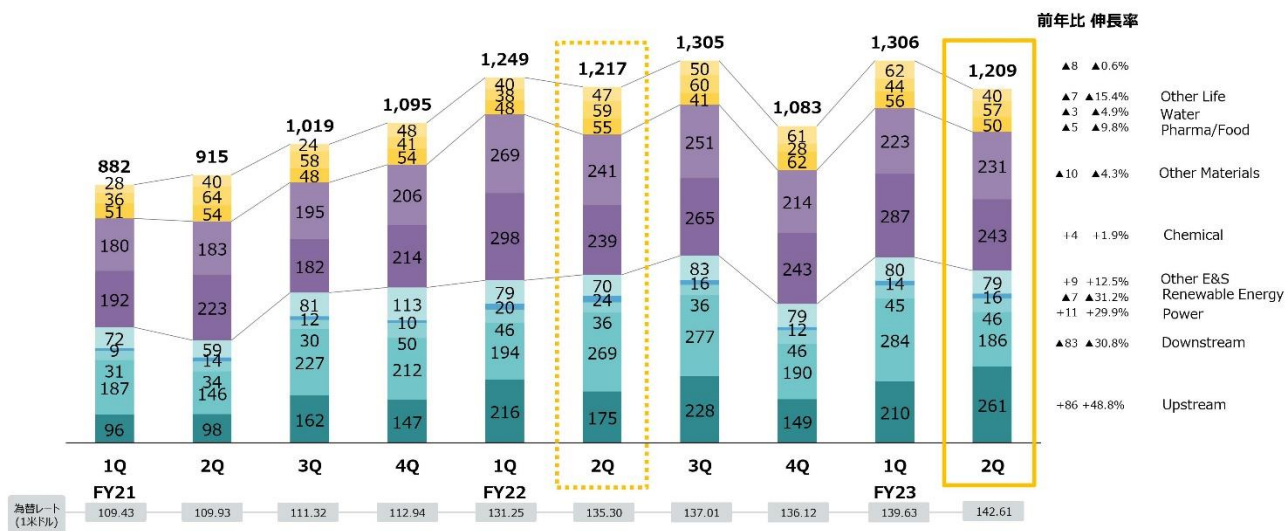
### サポート

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@scriptsasia.com



## 制御業種別 受注

(億円)



10 ページ、制御 3 業種セグメントの動きを、その内訳のインダストリー別に分解した上で、四半期トレンドでお示ししております。

一番下の青色の部分の Energy & Sustainability は、第 1 四半期からこの第 2 四半期で減少しておりますが、大口プロジェクトの計上タイミングによるものです。ベースの受注は第 1 四半期を若干上回る水準で、2Q も堅調に推移しております。特に原油・ガス価格の高値による安定もあり、Upstream が堅調です。一方で、同じエネルギー価格の高騰が材料費高となる Downstream は、若干足元で減速感が出ております。

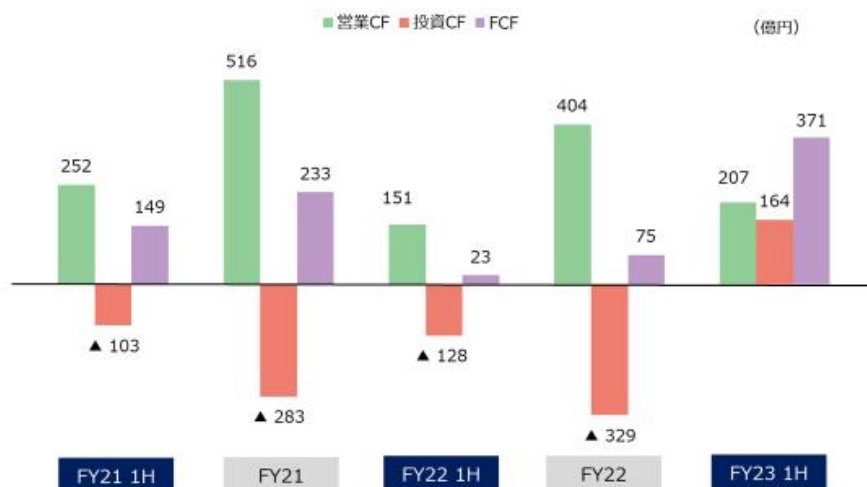
続きまして、真ん中の紫色の Materials です。上期としては為替の影響を除き 8%の減少とご説明いたしましたが、昨年第 1 四半期が極めて高い水準だったところの反動、昨年以降続く電子部品の需要調整やそれに伴う素材産業の投資手控えという影響が出てきておりますが、足元で大きく減速しているものではありません。

最後に、黄色の Life です。第 2 四半期 3 カ月だけを切り取りますと、対前年、対第 1 四半期ともに減少となっており、ご心配いただくところかとは思いますが、大口の受注計上のタイミングによるもので、市場認識としては食品、医薬品、水ともに堅調という認識をしております。

### 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

## キャッシュ・フロー



### 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

## FY23業績予想（修正あり）

- ◆為替レートの見直し（1USD= 130円 → 140円）
- ◆生産部品およびプロジェクト調達品の調達環境の改善などを踏まえ、上方修正

	FY22(A)	FY23予想 5/9(B)	FY23予想 11/7(C)	前回予想比 (C-B)	前年比 (C-A)	伸長率 (C/A-1)	(億円)
受注高	5,184	4,900	<b>5,170</b>	+270	▲14	▲0.3%	
売上高	4,565	4,700	<b>5,120</b>	+420	+555	+12.2%	
営業利益	444	480	<b>630</b>	+150	+186	+41.9%	
ROS(%)	9.7	10.2	<b>12.3</b>	+2.1pt	+2.6pt	-	
経常利益	486	490	<b>640</b>	+150	+154	+31.7%	
税引前利益	498	655	<b>745</b>	+90	+247	+49.6%	
法人税等	109	215	<b>265</b>	+50	+156	+143.6%	
親会社株主に帰属 する当期純利益	389	440	<b>480</b>	+40	+91	+23.3%	
EPS(円)	145.81	164.84	<b>182.41</b>	+17.57	+36.60	-	
為替レート 1米ドル=	136.12円	130.00円	<b>140.00円</b>	+10.00円	+3.88円	-	

### ■変動要因

- ・インフレによる採算性悪化、投資意欲減退
- ・中国経済の後退
- ・中東情勢の悪化

YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

※FY23予想における「EPS(円)」については、下期に取得する可能性がある自己株式の影響を考慮していません。  
したがって、今後の自己株式取得の状況により、変動する可能性があります。

| November 7, 2023 |  
©Yokogawa Electric Corporation 12

12 ページ、FY23 業績予想です。

今回、生産部品等の調達環境が当初想定よりも前倒しで改善していること、この調達環境の改善を受けて増産対応が確実に進捗していることなどを踏まえて、上方修正を行いました。あわせて前提となる為替レートにつきましても、1 ドル 130 円から 140 円へと変更を行っております。

表の真ん中、前回予想比と記載している部分が、実質修正と為替変更を合わせた、今回の合計修正額です。為替の影響を除いた実質の修正額については、受注はプラス 50 億円、売上はプラス 200 億円であり、主に調達環境改善が年初想定より前倒しで進んだことによるものです。

今期は受注残の消化により、一時的に売上高が押し上げられるといった PL になります。この増収を受けて、営業利益は為替の影響を除いた実質ベースでプラス 90 億円の修正、当期純利益は第 2 四半期に計上した PXiSE 社の減損損失、また増益に伴う税金費用の増加などを織り込み、実質ベースでは据え置きとさせていただきます。

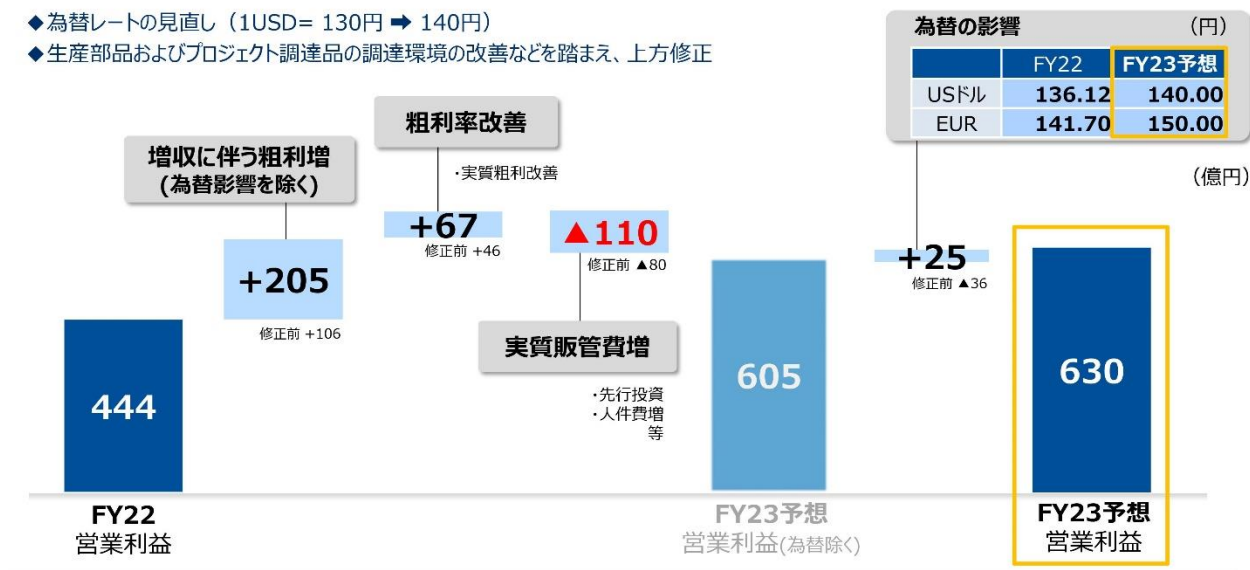
### サポート

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



## 営業利益分析 予想（修正あり）

- ◆為替レートの見直し（1USD= 130円 → 140円）
- ◆生産部品およびプロジェクト調達品の調達環境の改善などを踏まえ、上方修正



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™ ※現時点で決定していない新規M&Aによる影響は予想に含みません。

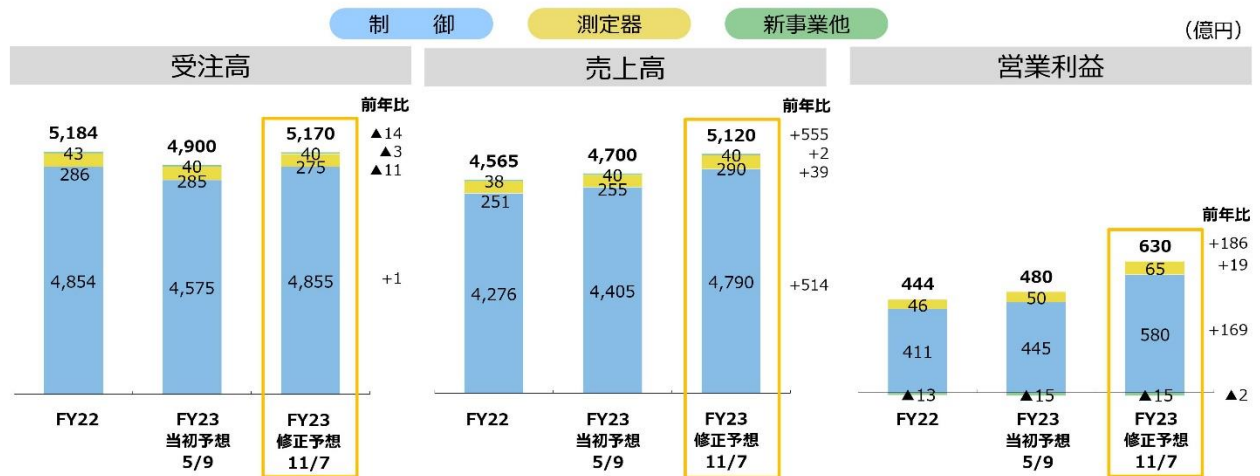
| November 7, 2023 |  
©Yokogawa Electric Corporation 13

13 ページ、今回の修正を反映した営業利益の対前年増減分析です。

### 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@scriptsasia.com

## セグメント別 受注・売上・営業利益 予想（修正あり）



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

| November 7, 2023 | 14  
©Yokogawa Electric Corporation

14 ページ、今回の修正を反映したセグメント別受注・売上・営業利益予想です。

実質の修正額だけ簡単に説明させていただきますと、

受注につきましては、制御事業はプラス 75 億円の修正、測定器事業がマイナス 25 億円の修正、

売上は制御事業がプラス 180 億円の修正、測定器事業がプラス 20 億円の修正、

この増収を反映いたしまして、営業利益は制御事業がプラス 80 億円の修正、測定器事業がプラス 10 億円の修正となっております。

### 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 予想（修正あり）

（億円）

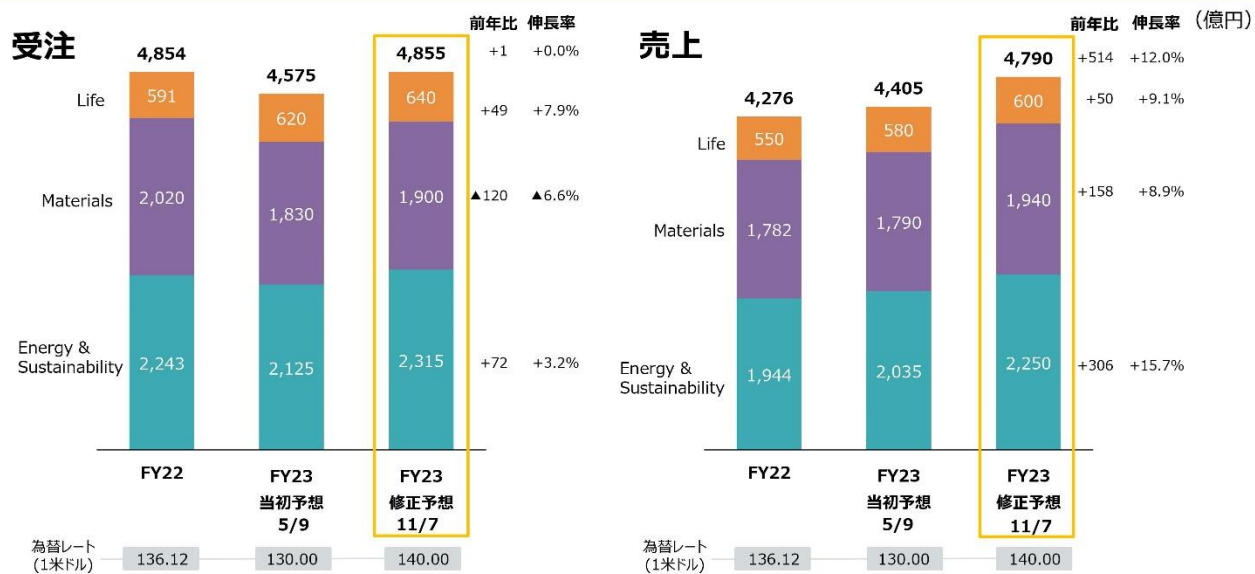
受注高	FY22 (A)	FY23 (B)	前年同期比 (B-A)	売上高	FY22 (A)	FY23 (B)	前年同期比 (B-A)
日本	1,340	1,250	▲90	日本	1,160	1,245	+85
アジア	1,680	1,685	+5	アジア	1,538	1,670	+132
（東南アジア・ 極東）	(710)	(730)	(+20)	（東南アジア・ 極東）	(685)	(710)	(+25)
（中国）	(761)	(735)	(▲26)	（中国）	(668)	(740)	(+72)
（インド）	(209)	(220)	(+11)	（インド）	(185)	(220)	(+35)
欧州・CIS	464	460	▲4	欧州・CIS	424	465	+41
中東・アフリカ	714	760	+46	中東・アフリカ	599	730	+131
北米	473	520	+47	北米	407	495	+88
中南米	183	180	▲3	中南米	148	185	+37
海外小計	3,514	3,605	+91	海外小計	3,116	3,545	+429
合計	4,854	4,855	+1	合計	4,276	4,790	+514
為替レート 1米ドル=	136.12円	140.00円	+3.88円	為替レート 1米ドル=	136.12円	140.00円	+3.88円

15 ページは制御地域別、16 ページは制御サブセグメント別の予想となっておりますが、それぞれ上期の実績および今後の見通しを反映して修正しております。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

## 制御サブセグメント別 受注・売上高 予想（修正あり）



YOKOGAWA  Co-innovating tomorrow™

| November 7, 2023 |  
© Yokogawa Electric Corporation 16

### 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

◆ FY23中間配当金は17円を決議

<配当>



<自己株式の取得状況>

2023年9月30日現在  
 取得した株式の総数 : 5,439,300株  
 株式の取得価額の総額 : 143億円  
 (上限200億円 進捗率71.7%)

YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 7, 2023 | 17  
 ©Yokogawa Electric Corporation

17 ページ、株主還元です。

中間配当は、本日の取締役会におきまして当初の予想どおり、1株当たり17円の配当を決議しております。年間配当予想の変更はございません。また右側に記載しておりますとおり、上限200億円として進めております自己株式の取得につきましては、9月末までに143億円の取得を行っております。

私からの説明は以上です。

### 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@scriptsasia.com





## 中長期でのお客様投資意欲は健在 中国は弱含みの基調継続/エネルギー関連の需要は堅調

- 地域** 中東:投資意欲は継続。情勢緊迫化の影響は要注視 **インド:**リファイナリなどの投資案件は活発だが、競争激しい  
**北米:**インフレ影響懸念 **中国:**需要の後退・調整が継続。回復の兆しまだ見えず **日本:**停滞と緩やかな回復のまだら感
- 業種** **Upstream:**安定したオイル・ガスの価格と需要が投資を牽引 **Renewable:**水素・アンモニア案件活発  
**Downstream:**大型案件は夙のタイミング、DXなど生産性向上案件は活況 **Chemical:** 電子部品、EV関連素材は回復していない  
**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は堅調



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

| November 7, 2023 | 30  
© Yokogawa Electric Corporation

奈良：それでは私から、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。

まず当社のビジネス全体の環境認識について、お話しします。

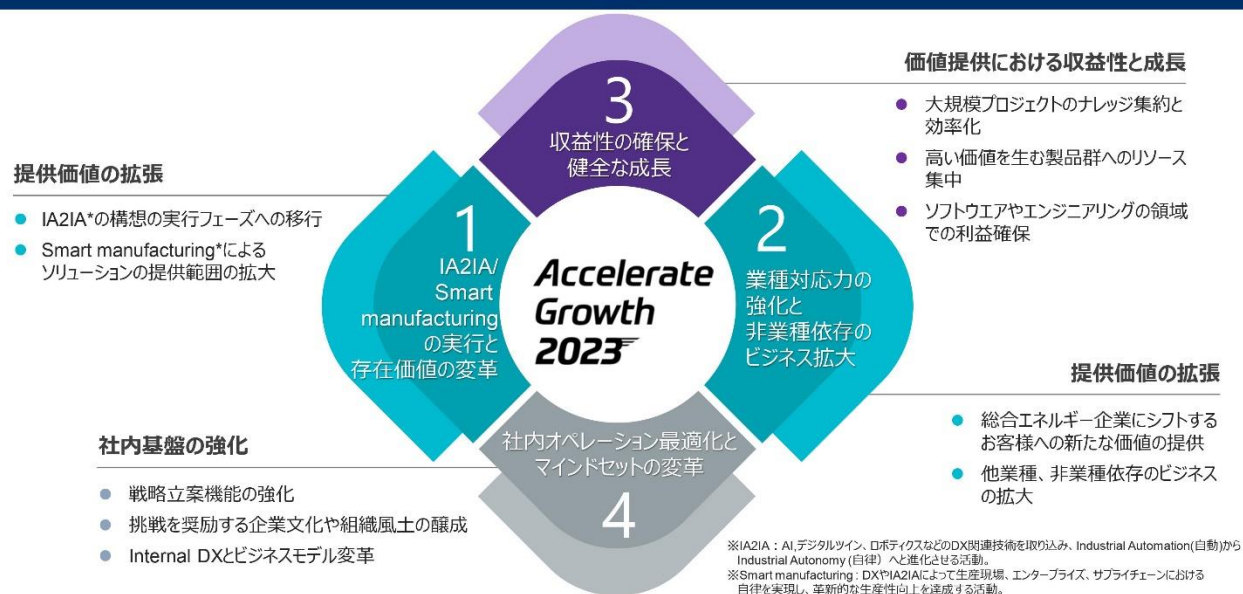
全体として、中長期の持続的成長に向けたお客様の投資意欲は底堅く、健在であると認識しています。一方で、足元では中国、特に小口は1Qから2Qにかけて、弱含みの基調が継続しており、回復に転じる兆候は見ておりません。エネルギー関連の需要は引き続き堅調ですが、原油高やインフレの長期化はお客様の採算性悪化にも繋がるため、今後の動向は注視していく必要があります。

また、中東情勢の緊迫化については、現時点で当社のビジネスに直接的な影響はないものの、引き続き、情勢悪化による影響の拡大に注意しながら、さまざまな事業環境リスクに対応してまいります。

### 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@scriptasia.com

## Accelerate Growth 2023 4つの基本戦略



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 7, 2023 | 32  
© Yokogawa Electric Corporation

次に、中期経営計画 Accelerate Growth 2023 のレビューをご説明いたします。

中期経営計画 Accelerate Growth 2023 で掲げている目標を達成するために、4つの基本戦略を、ご覧のとおり策定しています。

### 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@scriptsasia.com

# Accelerate Growth 2023 4つの基本戦略 進捗ハイライト

1

## IA2IA/Smart manufacturingの実行と存在価値の変革

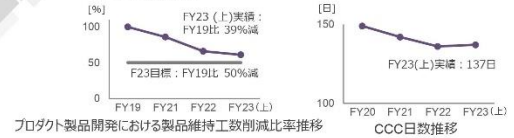
- IA2IA/Smart manufacturing 新規ソリューションのリリースや事業展開の取組は順調に進捗している



3

## 収益性の確保と健全な成長

- グローバルの基盤整備である4つの変革プロジェクト<sup>\*1</sup>を着実に実行しながら、各種施策の取り組みも着実に進捗
- CCCは横ばい



2

## 業種対応力の強化と非業種依存のビジネス拡大

- 再エネは想定より伸びず、高機能化学とライスは概ね前年並み



4

## 社内オペレーション最適化とマインドセットの変革

- 人材のスキル転換、マインドセット変革の重要性の認識共有が進み、各取り組みが順調に前進している
- グローバルエンゲージメントサーベイを3Qに実施



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

\*1 4つの変革プロジェクト: ①組織構造改革 ②業務プロセス標準化およびプロセス連携、情報基盤革新 ③顧客経験の向上に向けた基盤整備  
④人事制度の統一と情報基盤整備  
\*2 Smart Industry Readiness Index "S.I.R.I." スマートインダストリー準備指標

November 7, 2023 | 33  
©Yokogawa Electric Corporation

こちらでは、各4つの戦略についての取り組みと進捗をまとめています。詳細はお手元でご覧いただけると思いますが、ポイントを絞って2点、ご紹介します。

スライド左下、戦略2の注力業種の受注状況ですが、再エネの受注が想定より伸びていないという状況です。こちらについては、次のページでご説明させていただきます。

また、マテリアル事業の注力業種である高機能化学業種や、ライフ事業の注力業種である医薬・食品業種については、概ね前年並みの進捗ではありますが、主力地域である日本、中国の市場環境が厳しい中で善戦しています。

スライド右下、戦略4については、こちらに示すように、グローバルトレーニングセンターの実績が伸びています。このトレーニングセンターでは、お客様の課題やニーズを探索して、価値創出できる人材を育成する、当社独自のプログラムによる育成を行っています。各拠点やビジネスのトップ、リーダーレベルがこのトレーニングを受け、その重要性を認識して、さらにメンバーの育成を加速するという好循環が生まれています。このように、マインドセット変革の重要性が社内で共有され、取り組みが順調に進捗しています。

### 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@scriptsasia.com



## 再生可能エネルギー ビジネス進捗

### 再エネビジネスは想定より伸びず 見えてきた課題に対応し、力強い成長を目指す

#### 外部環境

- エネルギー業種全般において構造的に投資が活況（エナジーセキュリティ、エナジートランジション需要）
- 再エネ市場は成長しているが、成長速度は一部で遅れもでている

#### 課題認識 と対応

- 買収会社とのシナジー発揮の遅れ
  - ソリューションポートフォリオの強化
- ┌
- 販売戦略構築、製品・ソリューション標準化の加速
  - 販売体制強化（人員の拡充・育成、Subject Matter Expert の強化）
- └
- 提携、買収によるポートフォリオ拡充

#### 成果

- 買収会社とのシナジーを活かした事例も出てきている。
  - ✓ 統合情報サーバ（Collaborative Information Server : CI Server）との連携
  - ▶ PXiSE オーストラリア商用グリーン水素プロジェクト「ユリ」<sup>\*1</sup> エネルギー管理システム受注
  - ▶ Dublix FuzEvent<sup>\*2</sup> と CI Server 連携プロジェクトを完遂<sup>\*3</sup>（クラコフごみ焼却発電所 ポーランド）



\*1 2022年11月受注 オーストラリア商用グリーン水素プロジェクトの統合制御システムサプライヤーに決定 | YOKOGAWA

2023年 9月受注 オーストラリア商用グリーン水素プロジェクト「ユリ」のエネルギー管理システムを受注 | YOKOGAWA

\*2 FuzEvent : Dublinのロセスツリを生かした最高の高度な制御技術に基づき高性能の燃焼制御ソリューション

\*3 2023年10月 ポーランド最大のごみ焼却発電所でCI Serverを最大で年間1,500トン担当 増産 | YOKOGAWA

グリーン水素プロジェクト「ユリ」の完成予想図  
手前がヤマトビルド・テクノロジーズ社の既存アンモニアプラント  
奥が太陽光発電設備（協賛：エンター）

YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 7, 2023 | 34  
© Yokogawa Electric Corporation

再生可能エネルギービジネスについては、前のページでも触れましたように、想定よりも伸びていない状況です。

外部環境として、再エネの市場全体としては成長しているものの、一部では想定からの遅れも出ており、現在の当社の再エネビジネスの伸び悩みの一つの要因となっています。一方で再エネビジネスの取り組みを進めてきた中で、自社の課題がクリアになってきており、ここでしっかりと課題に対応することで、今後の力強い成長を目指していきたいと考えています。

具体的な自社の課題認識としては、こちらに記載のとおり、大きく二つ、買収会社とのシナジー発揮の遅れ、再エネビジネスのポートフォリオ強化があります。

シナジー発揮については、買収したビジネスを YOKOGAWA の販路を通じて、規模を拡大していくための各施策に取り組んでいく考えです。先ほど中嶋が触れた PXiSE の減損もその対応のひとつとなります。また、あわせて、ポートフォリオの強化にも引き続き取り組んでいく考えです。

一方で、成果として、買収した会社とのシナジーを生かした事例も出てきています。こちらにご紹介している2件の事例は、いずれも PXiSE や Dublix のソリューションと YOKOGAWA の統合情報サーバー、CI Server と連携した事例です。当社が従来強みを持つプラント制御と、買収会社の高度で専門的なソリューションを組み合わせることで、よりお客様に付加価値の高いソリューションを提供している事例であり、今後、YOKOGAWA の新たな強みとなっていくと確信しています。

#### 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@scriptsasia.com



## 提供価値拡張の取り組み

### 高度な産業間連携で資源有効利用・エネルギー削減を目指す System of Systems における全体最適化で、サステナブルな社会実現に貢献する

#### 欧州最大の港 ロッテルダム港の脱炭素に向け ロッテルダム港湾公社と共同で実現可能性調査を開始

- コンビナートの製造事業者間でエネルギー（電気、蒸気、熱）、水、産業ガス（水素、二酸化炭素等）の需給最適化と有効利用により、コストとCO<sub>2</sub>排出削減を目指す
- YOKOGAWAは事業者間情報の機密性を担保しながら、生産計画を最適化するシミュレーション技術や地域EMSによる高度な連携を支援する



ロッテルダム港のコンビナート



#### 千葉県市原市五井地区、千葉市蘇我地区における 産業間連携によるカーボンニュートラル実現可能性調査

- 千葉県の五井・蘇我地区に立地する異業種企業11社と横河電機が連携（今年度、新たに2社参加）
- 産業間連携による、エネルギーマネジメントシステムの導入、CO<sub>2</sub>回収と有効活用、既存プロセスからの水素等の副生ガスの有効活用を検討
- 2050年、カーボンニュートラルコンビナートに必要な施策等を検討中
- 経産省 カーボンサイクルロードマップ検討会資料でも紹介 [20230623\\_01.pdf \(meti.go.jp\)](https://www.meti.go.jp/20230623_01.pdf)

YOKOGAWA ◆ Co-Innovating tomorrow™

| November 7, 2023 |  
© Yokogawa Electric Corporation 35

次に中長期を見据えた提供価値拡張に向けた取り組みのご紹介です。

産業における脱炭素、資源の有効活用を進めていくためには、工場単位、企業単位単体での取り組みには限界があり、産業間で連携し、エネルギーやCO<sub>2</sub>、資源の有効活用や最適化を行っていくことが必須であると考えています。

一つ目の事例は、オランダにあるヨーロッパ最大の港、ロッテルダム港において、当社がロッテルダム港湾公社と共同で、ロッテルダム港のコンビナートにおける資源やエネルギーの需給最適化と有効利用により、コストとCO<sub>2</sub>排出削減を目指す取り組みです。当社はこの高度な産業間連携のマネジメントを支援する立場で、実現可能性調査を開始しています。なお事前調査では、事業間での電力等の需給を最適化することにより、5%以上の費用削減が可能なが判明しています。

二つ目の事例は、千葉県市原市五井地区および千葉市蘇我地区のコンビナートにおける産業間連携の取り組みです。エネルギー、石油化学、化学、鉄鋼、素材などの同地区の異業種企業11社とYOKOGAWAグループが連携し、CO<sub>2</sub>排出を最小化する産業間連携エネルギーマネジメントシステム導入と、2030年頃までの事業化を検討しているものです。

当社はこのように、企業間、コミュニティで連携して全体を最適化することにより、社会全体での価値を生み出すことを目指し、取り組みを進めています。

#### 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



ビジネスとして確立するためには、まだ多くの複雑な課題を解いていかなければなりません。事業者であるお客様の個々の情報の機密性を担保しながら、全体最適化する、この社会に必要な取り組みは、YOKOGAWAこそが担うべき役割であり、機会であると考えています。

## 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 7, 2023 | 37  
© Yokogawa Electric Corporation

以上のように、中期経営計画 AG2023 の取り組みを進めており、引き続き目標達成に向けて全力を尽くしてまいります。

#### 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@scriptasia.com



## 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 7, 2023 | 38  
© 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。

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。

### 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

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 質疑応答

---

[Q]：制御事業の利益率改善の中身と持続性について教えてください。円安の押し上げもありますが、第2四半期の制御事業の営業利益率が14%を超えてきています。これまで取り組んできた値上げ施策の効果、原価側のコストダウン、販管費の削減など、アップデートをお願いします。また、下期以降について、逆算すると下期の制御事業の利益率は12%弱と、上期実績に対し少し悪化する計算となりますが、その要因を教えてください。

[A]：制御事業の利益率の改善の一番大きな要因としては、生産部品やプロジェクト調達品の調達環境の改善が挙げられます。そのほか、今まで行ってきたコストダウン効果や、プロダクト製品の値上げ施策の効果も寄与していると考えていますが、全体としては売上増加により利益率が上がっています。一方で下期については、利益率予想は下期に張り付いている売上をベースとしており、12%と上期に比べれば低くなっていますが、悪い状態ではないと認識しています。

[Q]：販管費の削減については、これから刈り取るタイミングのため、まだ効果は出てきていないという理解でよろしいでしょうか。

[A]：販管費率は確実に改善していると考えています。受注・売上が伸びたことによる効果もありますが、経営基盤の改善として実施している四つの変革プロジェクトの活動も含めて、生産性を向上し、無駄をなくしながら、販管費率は改善していると理解しています。

[Q]：来期の受注・売上・営業利益の見通しについて、コメントできる範囲で構わないので教えてください。

受注について、第2四半期の制御事業の受注は高水準ながらも前年比では微減、また逆算される下期の受注計画も前年比2%減となっていることから、今後は減少傾向になるとみておいた方が良いでしょう。来期以降の制御事業のパイプライン状況なども踏まえて見通しを教えてください。

売上・営業利益については、今期の予想が高い水準のため、来期はその反動減を想定した方が良いでしょう。それとも、受注残も4,000億レベルあること、利益率改善も進んできていることを踏まえると、今期並みの高水準を期待できるとみて良いでしょう。

---

### 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





[A]：来期について、現時点で明確には申し上げられませんが、ご指摘の通り第2四半期の受注実績は前年度比でやや減少傾向です。制御事業では、特に当社のビジネスの中でもポジションが大きい化学業種において、日本・中国の回復が遅くなっていることから、下期以降も楽観視はできないと考えています。また、測定器事業についても、上期は、好調だった前年の反動もあるものの、前年から減少しています。測定器事業は制御事業よりも早くマーケットの影響を受ける傾向にあるため、そういった点も考慮して下期以降の状況をみています。

経済全体の減退感や地政学リスクなどもあるため、来期の計画は少し慎重にみながら計画を立てていく必要があると思います。一方で来年度に見えているパイプラインもあります。全体を踏まえながら、来年度の計画を立てていきたいと考えています。

[Q]：上期実績について、受注・売上・営業利益は御社の想定に対して、どのくらい上振れたのでしょうか。

[A]：受注は想定内でした。日本や中国など、化学業種の悪化影響を受けると予想していましたが、今回の実績にも現れていると認識しています。一方で売上については、積みあがっていた受注残をしっかりと消化できたこと、プロダクトの値上施策効果も出ていることから、当初の予想よりも若干上回りました。

[Q]：売上の修正予想について、為替影響を除いた実質ベースで年間200億円の上方修正をされたというご説明がありましたが、そのうち、上期実績は予想に対しどのくらい上振れたのでしょうか。

[A]：上期実績については、予想に対して150億円以上は上振れています。

[Q]：売上について、例年の御社の傾向をみると第4四半期に売上が集中しています。しかし、下期は上期から微増の計画となっていることから、売上については今回の修正予想以上に上振れる余地があるように感じますが、いかがでしょうか。

[A]：プロジェクト案件の売上に関しては、案件によっては期ずれのリスクもあると考えています。しかし、昨年度のような、部品や調達品の入手状況によるリスクは減少していますので、計画をしっかりと達成していき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@scriptasia.com



また、売上が第4四半期に集中していることについては、国内では官公庁の水関係の案件などが期末に集中する傾向があることが背景になりますが、この点については修正予想にも織り込んでいます。

**[Q]**：来期の売上について、生産部品の調達環境が改善していること、また受注が今期よりも減少しないという前提で考えると、今期以上の売上を期待できると考えてもよろしいでしょうか。

**[A]**：来期以降の売上に関しては、下期以降の受注状況によりますので、下期以降も受注をしっかりと取り、来期以降の受注残を増やしていくということに注力していきたいと考えています。以前よりも生産部品やプロジェクト調達品の調達環境は良くなっていますが、経済環境としては良いとは言いきれません。原油高も含め変動要因を見極めながら取り組んでいきます。

**[Q]**：受注残が積み上がっていたため、どこかのタイミングで売上が増えていくことは予想していましたが、思っていたよりも早いタイミングで売上計上が実現したように感じています。何か売上計上が早まるような要因があったのでしょうか。

**[A]**：年初に業績予想を発表した時点では、世の中一般で半導体の需給はかなり緩和してきていたとはいえ、当社が使っているような産業用半導体はまだまだ欠品が続いていました。そのため、様々な部品を全て揃えないと生産できないという状況の中で、リードタイムを正常化に持ち込めるのは今年度下期と想定していましたが、しかし、その部分の需給緩和が想定していたよりも早く進み、また当社としても若干コスト高になっても、市場流通品でしっかりと買うものを買って、それらを検査して生産を進めてまいりましたので、上期に前倒しで受注残消化を進めてこられたということになります。

**[Q]**：売上のリードタイムは正常化されたということでしょうか。

**[A]**：はい。機種によっては、少し長めのリードタイムを設定せざるを得ないものも残っていますが、大半のもので正常化しています。生産部門もフル稼働で、何とか受注残の消化を進めていますが、下期半ばから通常レベルに戻るとみています。

---

## 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]：来期の受注見通しについて、エネルギー関係は今期が端境期で、来期以降に案件が増えていくというお話を以前されていたかと思いますが、その状況に変化はないでしょうか。

[A]：はい。その見立ては変わっていません。

[Q]：イスラエル・パレスチナ情勢は、お客様のセンチメントに影響を与えていますか。

[A]：当社は中東に対してビジネスのプレゼンスが非常に大きいため、中東情勢については常に注意深くウォッチしています。今のところ、今回の紛争によってお客様のビジネスが影響を受けているという事は言及されておらず、当社のビジネスにも特段の影響はありません。今後も状況を常に注意深くウォッチし、リスク管理を徹底していきたいと考えています。

[Q]：中国、中東・アフリカ、東南アジアの売上予想が700億円を超える水準となっており、段々と大きな規模になってきています。これらの地域の収益性に濃淡はあるのでしょうか。プロジェクトの中身、製品構成など、地域によって違うと思いますので、そのあたりを踏まえて教えてください。

[A]：当社のビジネスボリュームとしては、中国、中東・アフリカ、東南アジアは非常に大きいです。中国は、比較的プロダクトの比率が高い地域です。東南アジアは、システム系・ソリューション系・プロダクトのバランスが取れている地域です。中東はソリューション系も頑張っていますが、CAPEXの割合が大きいため、システム系の比率が非常に高い地域です。

収益性はビジネスの中身によって変わるため、一概にどの地域の収益が良い悪いというのは申し上げにくいものの、例えば中東であれば、当社のインストールベースの案件や、新規CAPEXでプリセクションがある場合は収益性も非常に高くなりますが、昨今はプリセクションで仕事をいただけることは少なく、競合との価格競争が厳しい状況です。

ビジネスの特徴を見ながら、プロジェクト案件であれば追加オーダーを少しでも取っていく、プロダクトビジネスであればボリュームを増やすなど、収益性向上に向けて取り組んでいます。

[Q]：収益性に影響する一つの要素として、競争優位性もあるとは思いますが、中東・アフリカ、東南アジア、中国は御社のシェアが高い地域と認識しています。そのシェアの状況に関して、この1年、2年で変化はあるのか教えてください。

---

## 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



[A]：短期間でのシェアはデータもなく、また制御システムのインストール数、あるいは金額等、色々な観点があるため、お答えするのは難しいですが、例えば中東のシェアは確実に伸びているという捉え方をしています。また、インドは競合が非常に厳しいため価格は厳しくなっていますが、ターゲットを決めて活動をしています。東南アジアは比較的日本に近いビジネス展開となっていて、シェアは高くなっています。中国は最近ローカルベンダーとの競合が激しくなっており、プロダクト系のシェアは高いものの、システム系は他社と厳しく競合しています。

[Q]：御社の事業は OPEX がベースだと思いますが、CAPEX の割合も一定規模あるため、その大きさによって業績予想に対する着地のずれが生じるのではないかと思います。昨年度も業績予想を修正し、着地が外れることが何度かありましたが、そのあたりを、奈良社長はどのように考えられているのか教えてください。

[A]：ご指摘については認識しています。案件のパイプライン等をしっかり精査し、予算を積み上げてきているものの、特に 7 割を占める海外の案件について、見通しの精度を一段二段と上げていかなければならないと思っています。社外取締役からも厳しいご指摘を受けていますので、今後しっかりと善処していきたいと思っています。

[Q]：営業利益分析の修正予想について、値上げ施策による効果はどのくらいのインパクトを織り込んでいるのでしょうか。

[A]：値上げ施策による効果については、増収に伴う粗利増と粗利率改善に含まれています。当初の予想では年間で 50 億円の効果とみていましたが、今回売上を 200 億円上方修正したことに連動して、値上げ施策による効果も 20 億円改善の年間 70 億円を効果額として織り込んでいます。

[Q]：粗利率改善について、上期実績が前年比プラス 65 億円に対し、通期計画は前年比プラス 67 億円となっています。これは値上げ施策の効果や生産性向上施策の効果は上期に集中して出ている、下期は対前年ではギャップが縮まってくるということでしょうか。

[A]：昨年度の第 1 四半期は売上のボリュームが少なかったことから、粗利率がかなり厳しい状況でしたが、年の後半に向けて徐々に改善していきました。そのため対前年影響で見ると、今年度の粗利率の改善幅としては上期に集中し、下期に向けて縮小していくこととなります。

---

## 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



値上げ施策の効果に関しても、昨年度は後半に少しずつ売上に寄与したため、対前年という意味で改善幅は若干下期の方が少ないという計画になっています。

**[Q]**：PJT 粗利悪化について、上期実績はマイナス 10 億円となっていますが、通期計画ではどの程度を織り込んでいるのでしょうか。

**[A]**：下期に関しては、前年との比較という意味では、若干の改善サイドでみています。上期は粗利率の低い大口案件の売上が集中しました。工事進行基準で徐々に売上が立っていきとはいえ、原価投入が集中し、結果として売上也集中してしまったというところがあり、PJT 粗利率は前年比マイナスとなりました。下期に関しては前年比でさらに悪化するということは想定していません。

**[Q]**：戦略 PJT の予算について、当初の予想では昨年度と変わらないという見方だったと思いますが、修正予想においても下期にかけて特に変わらずということによろしいでしょうか。

**[A]**：年間予算としては変更していませんが、毎回申し上げているとおり、取るべき案件があれば取っていくという判断はしていきます。その結果、変動する可能性もあるということをご理解いただきたいと思います。

**[Q]**：粗利率改善のうち、第 1 四半期に発現していた生産性向上施策によるプラス効果が、第 2 四半期は改善幅が縮小しているようにみえますが、この認識は正しいでしょうか。また、下期の生産性向上施策による効果はどのようにみているのか教えてください。

**[A]**：生産性向上施策の効果については計上のタイミングによるもので、実態として第 1 四半期と第 2 四半期で状況が変わっているというものではないと考えています。生産性向上施策の効果は、ボリュームの改善に伴い効果も大きくなることから、下期に関しては、対前年での改善幅は縮小してくるとみています。

**[Q]**：上期は生産部品およびプロジェクト調達品の調達環境が改善されてきたということですが、下期も上期の状況が継続されるという前提で予想を立てているのでしょうか。それとも、調達環境はさらに改善が進むという前提でしょうか。後者であれば、発表された修正予想に対し、もう少し

---

## 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



利益の上振れ余地も出てくると思いますので、予想を立てる上での調達環境の見方についてご教示いただけますでしょうか。

[A]：調達環境は前期末時点でほぼ問題は解消しており、今期の製造のリードタイムはほぼ正常レベルに戻ってきています。そのため調達環境としては上期も下期も大きく変わらないとみています。

業績予想の変動要素としては、上期は積みあがった受注残を消化するために稼働率を上げて生産していましたが、今後の稼働率は徐々に平常時に戻っていくことも考慮すると、利益の上振れ余地に関しては、あまり期待をいただくようなコメントはしない方がいいと思っています。

[了]

---

---

#### 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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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

