



横河電機株式会社

2022 年 3 月期第 3 四半期決算説明会

2022 年 2 月 8 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]	2022 年 3 月期第 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 3 四半期		
[日程]	2022 年 2 月 8 日		
[ページ数]	20		
[時間]	17:30 – 18:20 (合計：50 分、登壇：11 分、質疑応答：39 分)		
[開催場所]	電話会議		
[登壇者]	2 名		
	執行役員 経理財務本部長	中嶋 倫子 (以下、中嶋)	
	IR 部長	中谷 博彦 (以下、中谷)	

サポート

日本	03-4405-3160	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

ポイント

■第3四半期実績：増収減益

- ・サマリー : 受注は、対前年で増加。
売上は、為替の変動影響により増収。
営業利益は、助成金の減少による反動、新事業やDX関連投資の増加等により減益。
四半期純利益は、営業利益が減少したことに加え、特別損失を計上したことなどにより減益。
- ・セグメント別 : 制御 増収減益 (除・為替影響：受注＋14.2%、売上▲1.0%、営業利益▲14.7%)
測定器 増収増益
航機その他 増収減益
- ・地域別 : 受注は、日本・中国を中心に引き続き堅調、中東アフリカで停滞していた大口受注を獲得。
- ・業種別 : Downstream、Chemicalが堅調、3Qに入り、Upstream に動き。

■通期業績予想：修正あり

- ・修正要因 : ①為替レートの見直し (USD107.5円 ➡ 111.0円)
②受注は3Qまでの実績と今後の見通しを踏まえ上方修正

■配当予想：年間配当金34円（修正なし）

※第1四半期連結累計期間より、当社グループ内で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、前第3四半期連結累計期間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。

中嶋：経理財務本部長の中嶋でございます。

それでは私から、終わりました第3四半期決算につきまして、ポイントを絞って10分かつからない程度でご説明させていただきたいと思います。

お手元の資料4ページに今回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順次、ご説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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

決算サマリー（前年同期比）

- ◆受注・売上 : 受注は**増加**（除・為替影響**+13.5%**）
売上は、為替の変動影響により**増収**（除・為替影響**▲1.0%**）
- ◆営業利益 : 助成金の減少による反動、新事業やDX関連投資の増加等により**減益**（除・為替影響**▲18.1%**）
（億円）

	FY20 1Q-3Q	FY21 1Q-3Q	差 異	増減率	為替影響
受 注 高	2,551	3,045	+494	+19.3%	+150
売 上 高	2,697	2,808	+111	+4.1%	+138
営 業 利 益	238	221	▲17	▲7.1%	+26
ROS(%)	8.8	7.9	▲1.0pt	—	—
経 常 利 益	252	243	▲9	▲3.6%	+29
親会社株主に帰属 する四半期純利益	167	142	▲25	▲14.9%	+25
為替レート 1米ドル=	105.63円	111.32円	+5.69円	—	—

5 ページ目、決算サマリーでございます。

受注高につきましては 3,045 億円と、対前年 494 億円の増加。こちらは為替を除きましても 13.5% の伸長となっております。

売上高につきましては 2,808 億円、為替を除きますとマイナス 1 ポイントと、若干の減収となっております。

営業利益につきましては対前年マイナス 17 億円の 221 億円です。

営業外以下については、対前年で持分法投資利益の増加等がございました一方で、航機事業売却に係るコストの一部を特損として事業構造改革費用に計上しております。

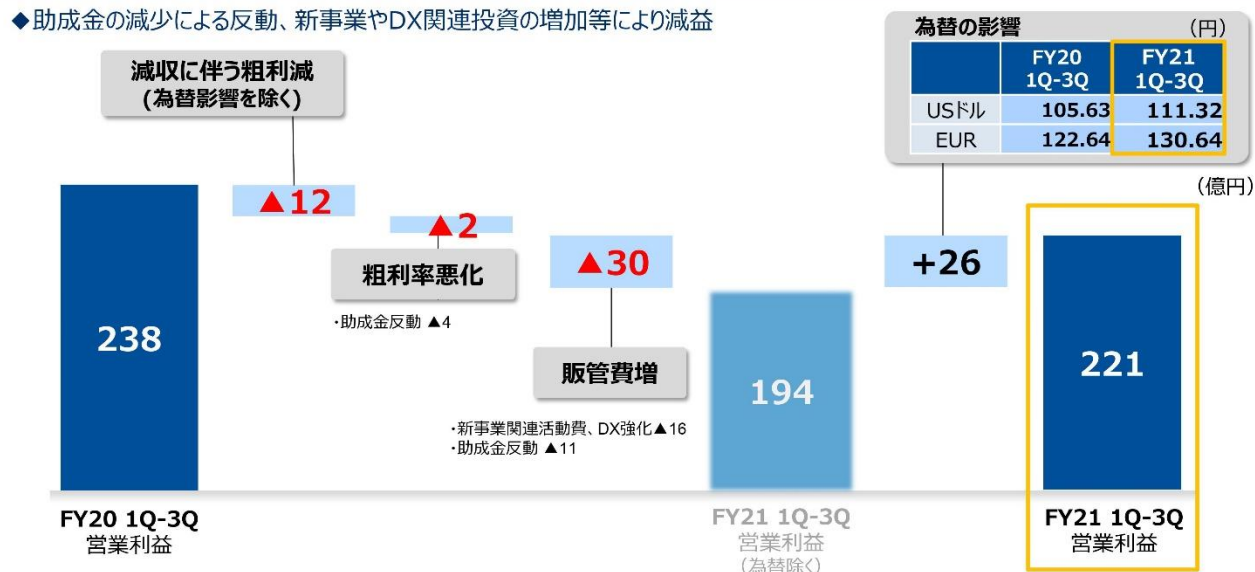
この結果、当期純利益につきましては、対前年マイナス 25 億円の 142 億円となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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）

◆助成金の減少による反動、新事業やDX関連投資の増加等により減益



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

| February 8, 2022 |
© Yokogawa Electric Corporation

6

6 ページ目に営業利益の増減分析をお示ししております。

昨年第3四半期の238億円から、為替の影響を除きましてマイナス43億円の減益になっております。

内訳といたしましては、減収に伴う粗利減がマイナス12億円、粗利率の悪化がマイナス2億円、販管費の増加でマイナス30億円となっております。これに対して、為替による押し上げがあり、221億円で着地しております。

為替を除きましては、5月、11月に開示いたしました業績予想の範囲内で推移しております。

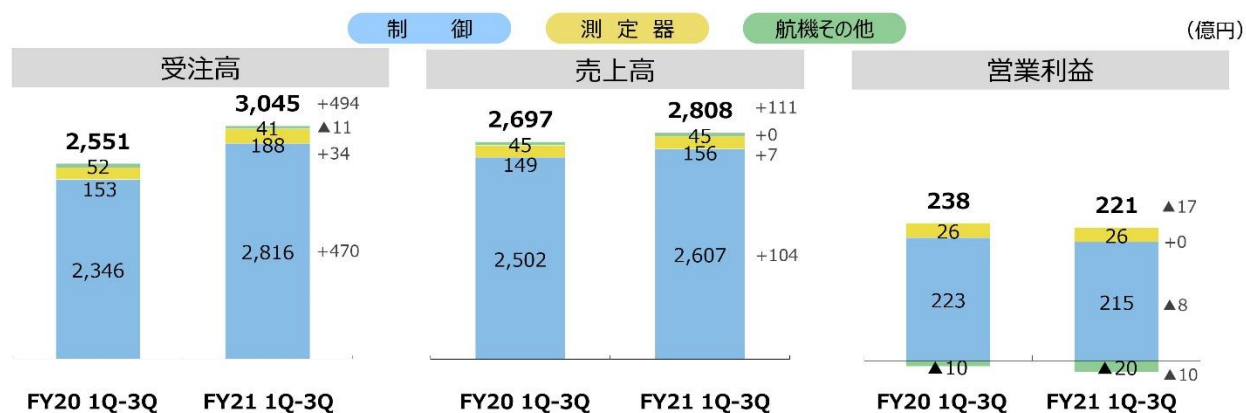
サポート

日本 03-4405-3160 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

セグメント別 受注・売上・営業利益

- ◆制御事業 : 受注は堅調。売上は為替の変動影響などにより増収（除・為替影響：受注+14.2%、売上▲1.0%）
営業利益は、助成金の減少による反動、新事業やDX関連投資の増加等により減益（除・為替影響：▲33億円、▲14.7%）
- ◆測定器事業 : 売上は為替の変動影響などにより増収。営業利益はほぼ前年並み
- ◆航機その他事業 : 売上は前年並み。営業利益は新規事業の販管費増加などにより、減益



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

*FY20の数字も新セグメントの数字に変更しています
February 8, 2022
© Yokogawa Electric Corporation 7

7 ページ目、セグメント別の状況です。

青色、こちらは制御でございますが、受注につきましては対前年プラス 470 億円、為替を除きましても 333 億円の増加、14.2%の伸長を確保しております。

売上につきましてはプラス 104 億円でした。低い期初残からのスタートとなり、為替を除くとマイナス 1%の減収となっております。

営業利益につきましては先ほどご説明いたしました、全社の増減要因がほぼ制御セグメントに表れているとご理解ください。

続いて黄色の測定器でございます。受注につきましては、次世代通信技術、EV 関連の投資などが活況で、引き続き好調でございます。受注がプラス 34 億円、為替を除きましても 15.2%の伸長となっております。

売上につきましては部品調達のひっ迫などもございまして、受注に対して遅れております。為替を除きますとほぼ横ばいです。

営業利益につきましては前年並みでございます。

最後に緑色の航機その他でございます。受注につきましては上期までにもご説明していた内容ですが、前年に大口受注がございました反動で、11 億円の減少となっております。

売上はほぼ前年並みでした。

営業利益につきましては、新事業関連の投資も含め、対前年マイナス 10 億円となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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、日本・中国を中心に引き続き堅調、中東アフリカで停滞していた大口受注を獲得。

◆受注：+333億円、+14.2%（除・為替影響） 売上：▲24億円、▲1.0%（除・為替影響）

（億円）

受注高	FY20 1Q-3Q (A)	FY21 1Q-3Q (B)	前年同期比 (B-A)	売上高	FY20 1Q-3Q (A)	FY21 1Q-3Q (B)	前年同期比 (B-A)
日本	763	827	+64	日本	754	760	+6
アジア	780	993	+213	アジア	833	947	+114
（東南アジア・ 極東）	(383)	(433)	(+50)	（東南アジア・ 極東）	(425)	(436)	(+11)
（中国）	(313)	(450)	(+137)	（中国）	(327)	(416)	(+89)
（インド）	(84)	(110)	(+26)	（インド）	(81)	(95)	(+14)
欧州・CIS	274	326	+52	欧州・CIS	306	325	+19
中東アフリカ	293	370	+77	中東アフリカ	305	277	▲28
北米	147	214	+67	北米	241	217	▲24
中南米	90	85	▲5	中南米	63	81	+18
海外小計	1,584	1,988	+404	海外小計	1,748	1,847	+99
合計	2,346	2,816	+470	合計	2,502	2,607	+104
為替レート 1米ドル＝	105.63円	111.32円	5.69円	為替レート 1米ドル＝	105.63円	111.32円	5.69円

YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

*FY20の数字も新セグメントの数字に変更しています
[February 8, 2022]
© Yokogawa Electric Corporation 8

8 ページ、こちらは制御セグメントの受注・売上高を地域別にお示ししたものでございます。

受注につきましては中国が引き続き堅調でございます。米国に関しましては、COVID-19 での昨年の落ち込みが大きかったこともございまして、30%を超える伸長となっております。

中東アフリカにつきましては、上期までのご説明ではリカバリーが遅れていると申し上げておりましたが、3Q に入りまして Upstream がかなり戻ってきたこともございまして、為替を除いたベースでも 12%の伸長を確保しております。

右側の売上高につきましては、受注から遅れた数値ですので、ご説明は割愛させていただきます。

サポート

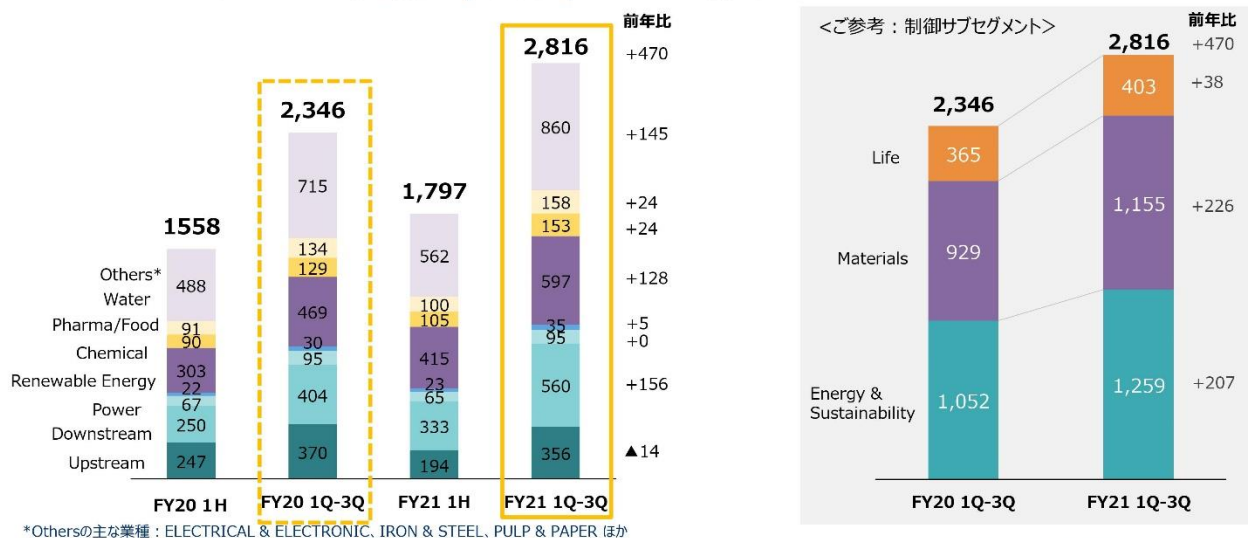
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

制御業種別 受注高

◆ Downstream、Chemicalが堅調。3Qに入り、Upstreamにも動き。

(億円)



*Othersの主な業種：ELECTRICAL & ELECTRONIC、IRON & STEEL、PULP & PAPER ほか

*FY20の数字も新セグメントの数字に変更しています
[February 8, 2022]
© Yokogawa Electric Corporation 9

YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

9 ページ、同じく制御の業種セグメント別の状況です。

こちらは受注高でございますが、右側のグラフ、下から Energy & Sustainability、Materials、Life で表示しており、われわれは今年度からこの3業種セグメントでのマネジメントを開始しておりますので、このくくりで順次説明させていただきます。

まず一番下、Energy & Sustainability でございますが、受注については対前年プラス 207 億円、為替を除きましても 12.9%の伸長となっております。先行して COVID-19 からのリカバリーが進んだ Downstream が大きく伸ばしております。こちらの数字については左側の業種別グラフで下から2番目になりますが、156 億円の伸長となっております。

一方で一番下の Upstream でございますが、こちらは少し立ち上がりが遅れていたこともございまして、3Q 累計ではマイナスとなっております。ただし、こちらは 2Q まではマイナス 53 億円でしたが、3Q の3カ月で大きくリカバリーしてきております。この3カ月を切り取りますと、対前年 30%伸長という数字となっております。

続きまして Materials でございます。こちらは受注でプラス 226 億円の増加、為替を除きましても 18%の伸長となっております。国内外ともに Chemical が大きく伸長しているほか、鋼材需要、半導体需要に伴う投資が引き続き活発でございます。

最後に Life でございますが、こちらはプラス 38 億円、為替を除いて 8%の伸長となっております。

COVID-19 の影響を受けた落ち込みが、他のセグメントと比較して小さかったこともございまして、伸長率としては弱く見えますが、国内の上下水道に加え、中東アフリカ、インドなどでも大口の上下水道関連の受注が取れております。

また食品、医薬品に関しても中国での大口受注を獲得するなど、確実に伸長しております。

ここまでの、終わりました第3四半期に関してのご説明でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

FY21業績予想（修正あり）

- ◆ 受注は、為替レート前提変更と3Qまでの実績・今後の見通しを踏まえ150億円上方修正（為替影響+70億円）
- ◆ 売上・営業利益は、為替レート前提の変更を踏まえ上方修正（為替影響：売上+70億円、営業利益+15億円）

	FY20 実績(A)	FY21予想 11/2(C)	FY21予想 2/8(D)	前回予想比 (D-C)	前年比 (D-A)	伸長率 (D/A-1)	(億円)
受 注 高	3,558	3,900	4,050	+150	+492	+13.8%	
売 上 高	3,742	3,750	3,820	+70	+78	+2.1%	
営 業 利 益	316	260	275	+15	▲41	▲13.0%	
ROS(%)	8.4	6.9	7.2	+0.3pt	▲1.2pt	-	
経 常 利 益	341	260	285	+25	▲56	▲16.4%	
税 引 前 利 益	315	250	265	+15	▲50	▲15.9%	
法 人 税 等	123	90	100	+10	▲23	▲18.7%	
親会社株主に帰属 する当期純利益	192	160	165	+5	▲27	▲14.2%	
EPS(円)	72.00	59.94	61.81	+1.87	▲10.19	▲14.2%	
為替レート 1米ドル=	106.01円	107.50円	111.00円	+3.5円	4.99円	-	

10 ページ目、年間の業績予想でございます。

今回、3Q までの実績と為替の状況を踏まえ、修正を行っております。

まず為替でございます。前回予想においては年間 107.5 円という前提としておりましたが、こちらを 111 円に見直しております。こちらは 4Q、3 カ月間が 110 円で推移した前提での年平均レートとなっております。

このほかに実質的な修正も入っておりますが、まず為替の影響といたしましては受注、売上はそれぞれ 70 億円、営業利益から税前利益までは 15 億円の上方修正です。

法人税等も為替に伴いまして増加いたしますので、当期純利益に関してはプラス 10 億円、為替影響で織り込んでおります。

これ以外の実質的な修正といたしまして、受注につきましては 3Q までの堅調な受注の伸び、およびこの後 3 カ月間の見通しに伴いまして 80 億円、為替に加えて追加で上方修正しております。

経常利益ですが、今回営業外損益と特別損益の間で、10 億円入替えを行っております。3Q までの実績を踏まえて、特別損失を追加で今回計上しているかたちでございます。

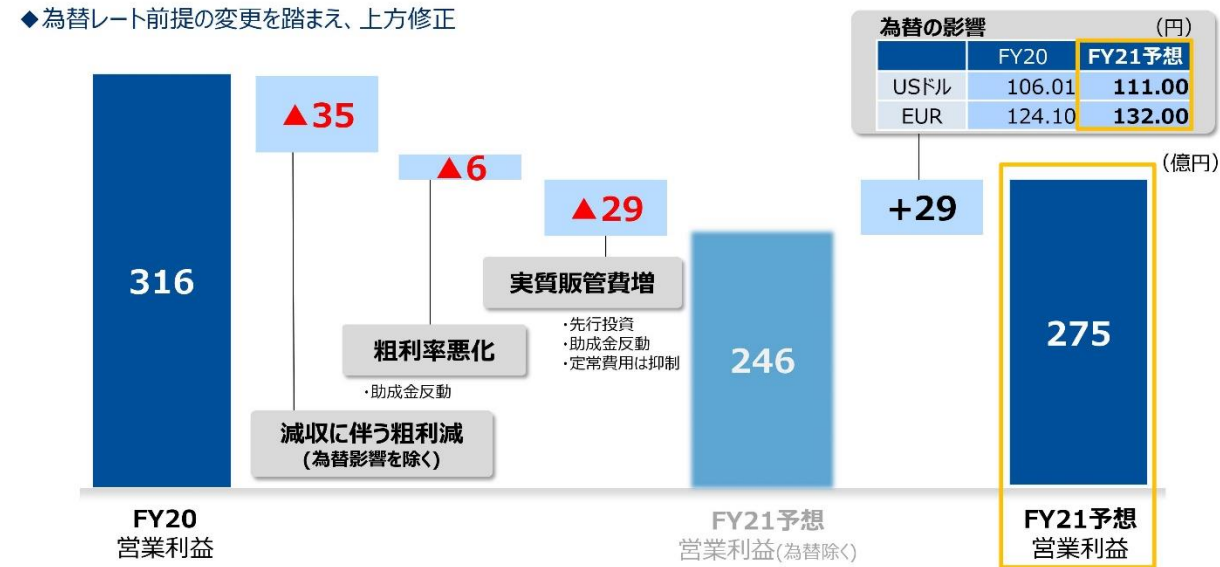
それに加えまして、非支配株主に帰属する当期純利益で、合併会社の業績が堅調ということで、こちらマイナス 5 億円当期純利益に効いてきているところが、実質的な変更でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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 予想（修正あり）

◆ 為替レート前提の変更を踏まえ、上方修正



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| February 8, 2022 |
© Yokogawa Electric Corporation 11

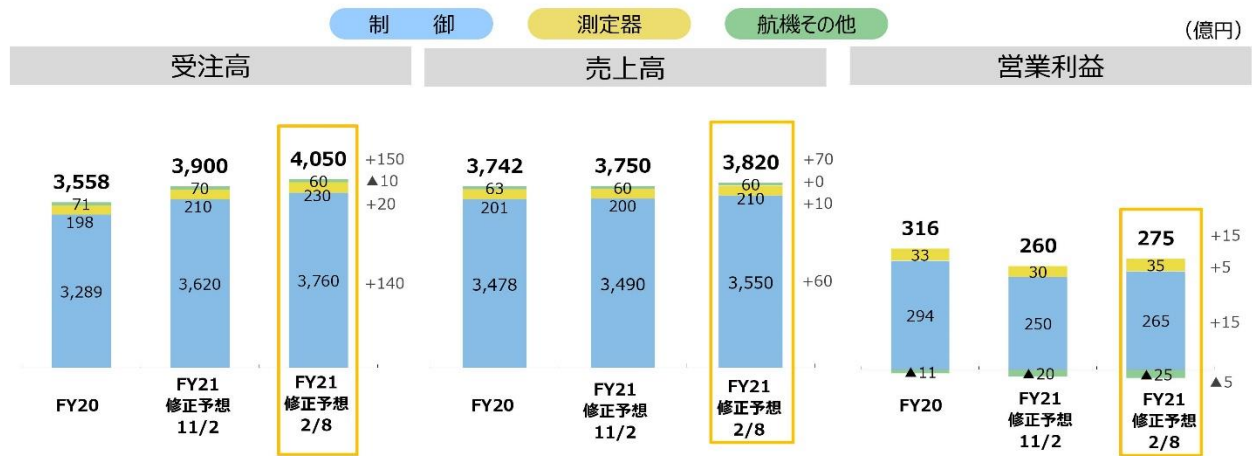
11 ページ、営業利益の分析予想ですが、こちらは為替の変更を除きまして、従来の予想からの変更はございません。

3Q 実績を踏まえましても、従来予想の増減の中で推移していると分析しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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）



FY21よりセグメント区分を変更したことに伴い、FY20の数字も変更しています。

変更額(計測事業→制御事業)：受注高+59億円、売上高+57億円、営業利益▲21億円

YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

February 8, 2022 | 12
© Yokogawa Electric Corporation

制御地域別 受注・売上高 予想（修正あり）

項目	FY20 (A)	FY21 (B)	前年同期比 (B-A)
日本	1,129	1,200	+71
アジア	1,049	1,270	+221
（東南アジア・極東）	(499)	(560)	(+61)
（中国）	(431)	(560)	(+129)
（インド）	(119)	(150)	(+31)
欧州・CIS	400	430	+30
中東アフリカ	379	460	+81
北米	222	290	+68
中南米	110	110	+0
海外小計	2,160	2,560	+400
合計	3,289	3,760	+471
為替レート 1米ドル=	106.01円	111.00円	4.99円

項目	FY20 (A)	FY21 (B)	前年同期比 (B-A)
日本	1,093	1,090	▲3
アジア	1,136	1,195	+59
（東南アジア・極東）	(564)	(560)	(▲4)
（中国）	(449)	(505)	(+56)
（インド）	(123)	(130)	(+7)
欧州・CIS	419	425	+6
中東アフリカ	420	420	+0
北米	315	310	▲5
中南米	95	110	+15
海外小計	2,385	2,460	+75
合計	3,478	3,550	+72
為替レート 1米ドル=	106.01円	111.00円	4.99円

*FY20の数字も新セグメントの数字に変更しています

YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

February 8, 2022 | 13
© Yokogawa Electric Corporation

12 ページはセグメント別、13 ページは地域別で、ただ今申し上げた内容をそれぞれ反映しております。ご確認ください。

駆け足ではございましたが、私からのご説明は以上です。

サポート

日本 03-4405-3160 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]：第4四半期の計画の考え方と、この計画の前提になる見通しについて教えてください。通期計画から3Q累計の実績を引いて逆算すると、制御の受注がほぼ前年並みまで失速するような数字になっているのと、営業利益も4Q前年比で見ると3割ぐらい減益になる数字かなと思います。

4Qに受注や営業利益が失速するリスクとして、具体的に何を織り込んでいらっしゃるのか。昨今言われているサプライチェーンの混乱やロシアの情勢などの影響なのか。それとも単に保守的に見ているのか。

[A]：受注が失速に見えるのは、やはり3Qの堅調な数字との比較であるため、失速に見えるということだと思います。3QではCOVID-19で凍結されていたプロジェクト受注がかなりまとまって入っておりまして、数字的には一時的に押し上げられていますが、マーケット環境という意味では失速感は織り込んでおりません。

一方でプロダクトに関しましては、3Qまでとの比較、また昨年との比較で、若干踊り場的に落ち着いている状況で、あまり強気では見ていません。

ただ、受注につきましてはご承知のとおり、4Q末は海外の12月決算のお客様から新年度予算が確定してからの発注が入ってくるため、それが3月末までに受注計上まで至るかどうかというところがあります。脱落する分もあるでしょうし、逆に厳しいと思っていたJOBが入ってくることもありますので、受注に関してはそういう数字とご覧いただければと思っております。

売上につきましては受注残の状況を踏まえますと、こちらはわれわれとしてベストエフォートで見た数字でございます。3Qからプロジェクトの受注は相当戻ってきていますが、売上までの寄与という点では、当期での影響は限定的ということでございます。

一方でプロダクトの受注は堅調ですが、昨今の部品のひっ迫により、増産による売上の積み増しは難しいと考えます。プロジェクトの一時的な売上の谷間を補うところまではいかないとご理解いただければと思います。

営業利益も、粗利、販管費など保守的と言われそうですが、こちらでもベストエフォートで見積もった数字でございます。

サポート

日本	03-4405-3160	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



プロジェクト案件の多くは工事進行基準で売上を立てていきますが、プロジェクトの初期段階では、リスクに備えたコンティンジェンシーを織り込んだ原価ベースで売上が立つため、相対的に低い収益率となります。

プロジェクトの終盤に向けたリスク低減で、コンティンジェンシーが解消されていくことがございます。通常であれば、それによって新規案件の比較的低い収益率が相殺されますが、今回のように受注が一度落ち込んだところからの回復局面では、収益率を押し下げる力の方が少し強めに出るところがございます。

もう1点、工事損失を計上してでも獲得していくような戦略プロジェクトですが、こちらも受注が3月末に入るかどうかにもよりますが、それが今年度4Qに寄っているところでございます。

販管費につきましては、ある程度の波はございますが、4Qの3カ月間は前年並みの水準を前提としております。

[Q]：受注で補足ですが、案件のパイプラインの先行きのお見通しは、3カ月前と比べて何か変化が出ていますでしょうか。

[A]：パイプラインについては、案件という意味では堅調に積み上がっております。

一方で、やはり新たに増えてきているのはFY22、FY23分で、今期というよりは来年、再来年だと考えます。総額としてはプラスの方向で捉えております。

[Q]：スライド11ページの営業利益の増減要因について、来年度の考え方、特に粗利率とか販管費の方向性を可能な範囲で教えてください。

今期の好調な受注と足元の円安を踏まえると、売上増による増益と為替のプラスは見込めるのではないかというイメージを持つ一方で、粗利率と販管費は外からは見えません。粗利率は、受注残として積み上がっているものがどんな状況になっているのかなど。また販管費は、過去にも市況好転で活動費が増え、増収効果が相殺されてしまうことはありましたが、来期に向けてはDX導入で減らせるのも含め、販管費がどう増えていくのかなど、可能な範囲で教えていただきたい。

[A]：外部環境や不確定な要素が多い中で、まさに今、社内で事業サイド、または海外、国内の販社サイドと一緒に来期の計画を立案中というところでございます。

来期、具体的にどうこうというより、今どういうリスクを見ているか、どういう改善、可能性を見ているかに絞ってお話しさせていただきます。

サポート

日本	03-4405-3160	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



売上に関して、プロジェクトは今期より確実に伸ばしていけると考えております。一方でプロダクト側は、部品供給の影響がどうかたちで出てくるかというところがございます。アナリストの見地や報道等でも、このような状況がFY23 いっぱいは継続するのではないかという見方もありますが、現時点で見通すことは困難であることをご理解いただければと思います。

ただ足元もそうですが、来年に向けての今の生産量はしっかり確保していけると考えています。それをどこまで伸ばせるかは外部環境次第だと考えております。

粗利率ですが、今年度は運送費の上昇やプロジェクトの物量減で、エンジニアリングの稼働率に厳しさがああり、収益率も苦しい状況でした。

運送費につきましては、当面は継続すると見ざるを得ない状況とっております。一方でエンジニアリングに関しては、プロジェクトの戻りに対応して、稼働率が改善していくだろうと考えています。今年度に関してはプロジェクトの減もあり、グローバル調達等の活動により調達コストの改善を図るものの、その効果がなかなか数字に表れないところがありましたが、こちらは物量の戻りとともに一定量は効いてくると思っております。

ただ、こちらにつきましても部品材料ひっ迫等の転売品コストへの影響は、両にらみで見なければならぬと考えています。

販管費につきましては、いかに適切に配分していくかを今後しっかり意思決定していくところがございますので、本日時点では私からのコメントは差し控えさせていただければと思っております。

[Q]：中東の受注について、もう少し詳細を教えていただけたらなと思っております。今回の受注について、増えたところは複数のプロジェクトがまとまって出てきたという認識でいいのか。あと採算性について、プロジェクトに対しての戦略コストなどを積んでいたと思うが、今回の受注に対してはどういった対応になっていたかなど、教えていただける範囲でお願いします。

[A]：大口として認識している案件のみ、今、見ている状況でご回答します。

中東の戻りですが、何か一つ超大口が入ったというのではなく、大きいものでも 30 億円強というもので、複数案件が積み上がっている状況でございます。

収益率に関しても案件それぞれでございます。既設の更新プロジェクトであれば、比較的高い収益率が得られておりますし、一方で新規プロジェクトを取りにいく際には収益率は若干低く抑えられますが、全体としてこれまでの受注と比べ悪化している、改善しているという大きな違いはないとご理解ください。

サポート

日本	03-4405-3160	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



[Q]：戦略投資費用、DX などへの執行も 3Q では進んできたと思うが、こちらの進捗は全体的にはインラインというお話しでよろしいか。また、4Q にかけてさらに増加していくような進捗なのかを教えてくださいませんか。

[A]：年間の業績予想において、販管費の増加は対前年で 30 億円と見ております。この 3Q までの執行は 29 億円となっております。それで 4Q 大丈夫なのかという見方はあるとは思いますが、新事業等に関しましては 3Q までの流れを引き継ぎ、4Q でも同様に執行をかけていくとご理解いただければと思います。

またこの中には DX 関連費用などは償却費として計上されておりますので、1Q から 3Q までの流れのとおりとご覧いただければと思います。

昨年につきましては COVID-19 の影響で、上期の活動が制限を受け、第 4 四半期に販管費が集中していたとの認識です。下期偏重だったところがございますので、そのような新事業関連の増加を吸収して、全体では昨年並みと見ております。

[Q]：制御事業の受注について、業種別のところ、Upstream で上期までに対して 3Q で少し変化があったというお話があったと思いますが、その詳細を伺いたい。先ほどの中東の話と関連しているかなと推察してはいますが、補足いただきたい。

また直近の原油価格上昇によって、Upstream および Downstream で投資の環境に変化がないのかを確認したい。特に CAPEX 投資の面で何か見通しに変化がないかを、補足いただきたい。

[A]：制御事業の Upstream に関しては、先ほどご回答申し上げた、中東の動きでご理解いただければと思います。やはり COVID-19 で凍結されていたプロジェクトが、集中して 3Q に立ってきたところが一番大きな動きでございます。

原油価格の影響ですが、CAPEX について、目先の原油価格の変動というよりは、大きな需要の長期的な予測に基づいて投資をかけられております。もちろん、本当に大きな価格変動であれば、また凍結という話もあるかもしれませんが、現状程度の動きであれば、お客様の資金繰りのところは若干潤沢になることはあるかもしれませんが、われわれに入ってくるようなビジネスでは大きな影響はないとご理解いただければと思います。

[Q]：Upstream の補足で、直近で LNG の案件が動き始めているかと思いますが、LNG 関連に絞ったとき、パイプラインの受注の見通しに関して何かコメントをいただける部分はございますでしょうか。

サポート

日本	03-4405-3160	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

[A]：申し訳ございません、具体的にいくらという数字は持っておりませんが、先ほど申し上げたとおり、全体でFY23に向けてパイプラインは積み上がっていると申し上げた中では、FY22、FY23ともに一定の金額入っております。

[Q]：調達と物流費のコストアップ影響について補足でご説明いただきたいです。

3Qにおいて、コスト影響については、もともとの計画からもインラインというお話があったので、数字上あまり影響は出ていないと推察しています。御社は、おそらく事前に在庫で持っているとか、準備している分で対策していた部分があると思うので。来期に向けた物流費、また調達のコストアップに関して、今期に対して悪く影響するようリスクはないのか、ご説明いただけますでしょうか。

[A]：物流費高騰の影響につきましては、この第3四半期までに2桁いかない程度であり、対前年では悪化影響で効いているとご理解いただければと思います。

一方で、われわれは航空便から船、船でも梱包の方法または発送の方法を変えるというさまざまな取り組みをしている中で、そのうち全額とはいえませんが一定程度、生産性向上施策で吸収しているところがございます。ただ、こちらについては先ほども申し上げましたとおり、来年に向けても高止まりするだろうと見ているところです。

部品価格でございますが、こちらは今おっしゃっていただきましたとおり、われわれはやはり棚に入りましてから売上で原価に効いていくところまで時差がございますので、3Qまでのところでは、ほぼ効いていないとお考えいただいてもいい水準だと思います。

来期に向けてですが、コスト上昇分については、当社だけではなく競合他社も同様の状況ですので、きちんと価格転嫁をして収益率の悪化とならないように対応していくことが当然の方針だと考えて取り組んでおります。

[Q]：引き上げられた制御の受注の、為替影響を除いた伸び率はどの程度か。お手元にもしあれば年間の予算の伸び率を教えてください。

[A]：10%前後になろうかと思います。

[Q]：でもそうすると、4Qでは実態ベースではほぼ前年並みというイメージになるような気がするのですが、とりあえずそういう前提になっているという理解でよろしいでしょうか。

[A]：はい、そのとおりです。

サポート

日本 03-4405-3160 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



[Q]：関連して、今、受注のモメンタムという意味でいうと結構強くなってきていると思うのですが、その持続性や受注の背景のお話について伺わせてください。

まず、この受注の強さが、今までと同じような流れなのか否かというところをお伺いしたいと思います。すなわち、大口の案件がまた入り始め、金額が大きくなってきているのですが、そういう大口の案件でも中身を見てみると、例えば今までの案件とは違って、少しソリューションのような要素の色濃いものが出てきているなど。

次に、競合企業と比較した場合に、横河電機が伸び率としては高く見えるのですが、何か優位に受注を獲得できている背景みたいなものが分析できているのであれば、その辺りをシェアしていただきたいのですが、お願いできますでしょうか。

[A]：受注の中身が変わってきているのかというところですが、全体数字に与える影響では、まずプロジェクト側から申し上げますと、やはり従来からのお客様、従来からのビジネスが金額的には大きくなっているというのが実態です。

ただ、中身としては確実に Energy & Sustainability であっても、バイオフィューエル関係であるなど新たな業種もございます。中身ということでは、12月のIRデーでもご説明させていただいておりますが、無人運転プロジェクトの PoC (Proof of Concept) が進んでおり、それが着実に評価いただいているなど、新しい取り組みに伴う受注が少しずつ入ってきているところが、足元での明らかな変化として感じております。

競合との優位性に関しましては、マーケットによる違い、われわれの強み、弱み、お客様との関係などさまざまですので、一概には申し上げられないところがございます。

[Q]：そういう議論は社内でも飛び交ってはいない感じなのでしょう。

[A]：先ほど申し上げましたとおり、環境も変わっている中で、あらためて来年に向けて、われわれの強みをさらに強化していくという話をしております。それが実際に数字としてどのように表れ、見えるかたちで実績として積み上げていけるのかという議論は、まさに今が大詰めで、これから3月末に向けてやっていくところでございます。

[Q]：トピック的な要素になりますが、先日御社からリリースされた Exxon Mobil との共同プロジェクトのお話についてです。御社がこのフィールドテストの取りまとめ役として選定されたということですが、従来でしたら MAC のようなプロジェクトの取りまとめ役があったと思います。今後のお客様との付き合いで、プロセスオートメーションを手掛ける企業が担う役割を考えた場合、今回のリリースはそれを象徴するようなニュースと考えていいのか。

サポート

日本	03-4405-3160	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

オープン・プロセス・オートメーション（OPA）のニュースに関して、何かシンボリックなお話があれば教えてください。

[A]：オープン・プロセス・オートメーションに関してのシンボリックというところではございませんが、このような取り組みに関しては、われわれとして当然強化していく重要な取り組みの一つになっております。

われわれの製品を使って制御に限定された範囲でお客様の操業に貢献していくところから、さらに踏み込んで、お客様の経営全般、他社の機器も含めて主体としてプロジェクトをとりまとめていくのが、これからのソリューション強化で要になってくると考えています。そういう意味で、ご指摘のリリースは象徴的な動きと受け取っていただいてよろしいかと思います。

[Q]：他社の機器も含めて扱っていく、取りまとめていくというプロジェクトの比率や、そうした案件が増えてきている度合いなど、何かヒントをいただけるものはありますか。

[A]：本日時点で具体的にお話しできることはございません。申し訳ございません。

[Q]：戦略プロジェクトは、以前からずっとキーワードとしてあると思うのですが、どんな領域で、どんな地域の、どんな類のものでしたでしょうか。

[A]：いろいろな視点で判断していくことになりますが、損失をイニシャルで出してでも獲得したいという、その地域の基幹プロジェクト的なものを指します。この JOB を取ると波及的な効果が見込めるとか、または他社の牙城攻略のためなど、個別判断となっております。

[Q]：そういう意味では、4Q に全部出てくるわけでもなくて、幾ばくかは 3Q の中にも、そういうものが含まれていたりするのでしょうか。

[A]：はい。ただ 3Q までは、まだわずかというところです。

やはりプロジェクトが動き出してきたのがこの 3Q ということもありますし、12 月決算のお客様から発注かかってくるものの BID のタイミングですとかもありますので。どうしても 4Q に集中しがちというところは、従来からの傾向としてございます。今年度はさらに上期が弱かったところもありますので、4Q に残っているところで、しっかり取っていきたいと考えています。

[Q]：4 月からの 1 年を考えたとき、この 4Q に出てくるであろう費用と同じぐらいの負担は、考えておいたほうがいいのでしょうか。それとも、この 4Q で取って、来年はそれが逆に増益要因として期待していいものなのか。その辺りはいかがでしょうか。イメージでも大丈夫です。

サポート

日本	03-4405-3160	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



[A]：増額は、そのとき案件として上がっているようものの重要性によって、単年度損益だけではなく、長期のリターンで判断していきます。少なくとも、今年度並みにはそのような予算をしっかりと持って、走り出すことになろうかと考えております。

[Q]：受注残から売上に展開していくにあたり、特にプロジェクト側に関して、お客様の都合による遅延などは多く見受けられたりしますか。

COVID-19の影響などで滞っているプロジェクトのお話をあちこちで聞いています。それがもし売上などに響いているようであればと思っの質問です。

[A]：ゼロとは申しません。COVID-19の影響がなくても遅延はお客様事情で発生することはございます。足元で特に悪化している状況ではございません。

確かに、昨年度に関しましては、移動制限等々も相当厳しくしかれたところで、プラント建設等が本当に遅れるものもございましたが、足元においては通常の範囲内という状況でございます。

[Q]：先のご質問にもありました来期の収益性に関してですが、販管費についてはどのような配分を行われるのでしょうか。現状、検討中というお話だったと思いますが、これは基本的な考え方として、御社の、特に競合他社比較で見たときの収益性の低さの一つの原因にもなっているわけですので。

活動費の増加はCOVID-19が収束すれば当然起きてくると思いますが、そうした要因を除いても今の受注環境を考えていくと、販管費、コストをかけて攻めにいくというモードなのでしょうか。あるいは、収益性を上げることを考え、引き続きここは引き締めていく考え方なのでしょうか。考え方だけ、教えていただきたい。

[A]：お答えとしては両方です。従来型の活動費はきちんとDX等の活用も含めて、販管費効率を上げていくことで抑えていく一方、他業種展開など、これまでわれわれが相対的に弱かった分野でしっかり伸ばしていくという取り組みに関しては、知見のある人間も含め、人的リソースを充てていかなければならないと考えております。

まさに配分のところ、入替えのところが最大のプライオリティであり、来年度予算に向けていろいろ考えているところでございます。

他には、戦略投資というかたちで大きな買収が発生した場合、そのようなのれん償却費等に関してはノンオーガニックなかたちで出てくるものも当然と考え、年初段階でどこまで織り込むかは別にしても、しっかり想定しております。現状ではこの程度のお答えとさせていただければと思います。

サポート

日本	03-4405-3160	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



[Q]：確認ですが、M&A のところを除いたベースでは、総額枠としてはそれほど大きな変化はないが、その中でまさに配分ということによろしいでしょうか。従来型のところは減らしていった、新しい取り組みを伸ばしていくところは増えていくということで。結果として総枠としてはそんなに増えないのではないのかと、そんなイメージでよろしいでしょうか。

[A]：現時点で増やす、減らすところをお伝えするのは正直ご勘弁いただきたいところではございますが、基本的な考え方はそういうことです。

仮に増やすとすれば、本当に一時費用というかたちで、確認した上で何かやっていくものはあるかもしれないと思いますが、その点についてはもう少々お待ちいただければと思います。

ご質問が途切れたようですので、以上で説明会を終わらせていただきます。

本日はご参加いただきありがとうございました。

[了]

サポート

日本	03-4405-3160	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



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をしてはなりません。

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	03-4405-3160	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