

2021年12月6日開催 中期経営計画 オンライン進捗説明会 質疑応答要旨

説明者：取締役社長 永松 治夫

質問	回答
<p>P.6、P.7 御社は売上額よりも粗利額重視ということで、利益の構成比は示して頂いたが、利益の額としての手応えはどう感じているか？</p>	<p>EPsCm (Engineering, Procurement Service, Construction Management) などの契約形態の非 EPC 案件では、機器資材費や工事費が当社の売上に含まれないので、見た目の売上金額は小さくなる。ただし、案件規模としては、1,000 億円級のプロジェクトになるものもある。売上目安を 3,000 億円としているが、お客様の投資金額基準で考えると、実は 3,000 億円よりも大きな金額のプロジェクトを手掛けるということになる。そういう観点から見ると、非 EPC の部分の実体の受注金額も今後大きな金額になると考えている。</p> <p>今年度末は当期利益 15 億円という見込みだが、そのような非 EPC ビジネスも伸ばしていくことにより売上規模はそれほど大きくならなくても、2023~25 年に当期利益 50 億円は達成できると考えている。</p>
<p>P.10 カーボンニュートラル関連で7つの事例が紹介された。EPC でプラント受注を考えていると思うが、非 EPC モデルを想定しているものはあるのか？</p>	<p>燃料アンモニアは EPC だけではなく、全体のバリューチェーン構築の中で役割を果たして事業参画なども含めて、非 EPC のビジネスも取り組みたいと考えている。</p> <p>また、その他に省エネ・GHG 削減サービスである HERO や SUPERHIDIC を提供するといった非 EPC ビジネスもあり、今回ご紹介したのは一部の事例となる。</p>
<p>P.10 エチレン分解炉の電化での CO₂ 技術開発や CO₂ からの直接メタノール合成など、守備範囲が広いと感じたが、燃料アンモニア・SAF 以外に一連のラインナップの中で一番伸びそうと考えているのはどれか？</p>	<p>CO₂ 資源化は我々の持っている技術が活かせる今後技術開発をさらに進めることによりビジネスとして伸ばしていけると考えている。また、エチレン分解炉の電化や、ハイドロカーボンでないものを原料にすること等でこの分野も伸ばせると期待している。</p>
<p>P.13 インドの g-Methanol はパイロットプラントが 2023 年完成とのことだが、事業化はいつ頃か？</p>	<p>インドのお客様からパイロット以降のスケジュールは開示されていないので、いつまでとは現時点では申し上げることはできない。</p>

<p>P.13 事業規模や売上規模をどのくらい期待していて良いのか？業績に及ぼす影響は？</p>	<p>今回はインドのパイロットプラントを説明したが、国内でもグリーンメタノールへのお客様の関心は高い。当社技術の MRF-Z リアクターは大型化にも対応できる。ただしビジネスとして収益に貢献するのはもう少し先になる。</p>
<p>P.13 g-Methanol の国内展開の予定は？</p>	<p>国内でも g-Methanol は複数案件で引き合いがあり、お客様とお話をさせていただいているが、まだ情報公開することはできない段階。</p>
<p>P.14 東シベリアバリューチェーンについて、事業化へのハードルやスピード感などアップデートがあれば教えてほしい。</p>	<p>今年度はフェーズ2で建設費用や輸送費などのコストの検証を進めている。輸送費のコストを下げられるかはロシアのパートナーと協力して検討している。ニワトリと卵になるが、何トンお客様に買っていただけるか、そのためにどういうものを作ればいいかを調査し、費用やどのくらい安定供給できるか等を踏まえて、生産能力、商業化の時期を決めて、価格を需要家に示す必要がある。ただし暗中模索というよりはパートナーとターゲットを決めて取り組んでいく段階に進みつつある。</p>
<p>P.14 将来の需要が増えると燃料アンモニアプラントも今までより大型化しないと供給できないと思うが、大型化に向けての技術開発の現状を教えてください。</p>	<p>現在のアンモニアプラントは 3,000 トン/日が主流。これを倍増近くまでは技術的な検討が進んでいる状況。</p>
<p>P.14 東シベリアでのバリューチェーン構築へ向けて協議中とのことだが、世界の他の地域での案件検討は進めているのか？</p>	<p>東シベリア案件だけでは将来の大きな需要を満たすことが出来ない。商社や様々な方々が世界中で検討されており、我々にも声をかけていただいております、各案件で協議、検討を進めている状況。</p>
<p>P.14 グリーンアンモニアにも取り組んでいるのか？</p>	<p>ブルーに加えて再エネからの水素によるグリーンアンモニアについても引き合いを受けており、お客様、パートナーとの協議やスタディを行っている。</p>
<p>P.17 エチレン分解炉の電化について、パイロットプラントをいつ頃までに作るという目標はあるのか？</p>	<p>具体的な計画はこれからとなる。</p>
<p>P.17 エチレン分解炉設備は高熱を必要すると思うが、電力以外で実用化に向けて課題があるとしたらどういったところか？</p>	<p>エチレン分解炉の電化は欧州で始まっていて、我々は今回、NEDO のプログラムに採択された。技術的課題に加えて、コスト面の課題も検討が必要。どのくらいの価格で再生可能エネルギー由来の電気を持ってこれるかがポイント。個人的な見解だが、まだまだ年数を要している。ヨ</p>

<p>エチレン分解炉の電化の実用化はいつ頃？</p>	<p>ヨーロッパでは再生可能エネルギー由来の電気を利用して電化を進める検討が進んでいるので、我々もそれに追いついていこうとしているところ。 電化以外には、アンモニアや水素を燃料として使用するという方法もある。今後このような方法の研究開発が進んでいくと考えている。</p>
<p>P.18 国内のバイオマス発電所はFIT が間もなく終わるとブームが去るとい業界の見方もある一方、大型発電所が出てくるのではないかという話もあった。この先、来年、再来年の市場の見方を教えてほしい。</p>	<p>FIT の期限が来るので駆け込み状態で今年は案件が多い。これらについては、今年度、来年度前半で概ね収束すると考えている。100MW を超える引き合いをもらっており、今後、国内は大型化が進むと考えている。</p>
<p>P.18 バイオマス発電所プロジェクトは過去たくさんあったが競争も厳しい。その中でこれまで受注実績を積み重ねてきた要因は？</p>	<p>10 件の受注を積み重ねることで Lessons & Learned が溜まってきている。主要機器メーカーとのタイアップで効率が良い提案が出来ている。加えて実績を評価して下さるお客様が増えてきているので、厳しい中でもプロジェクト獲得ができたと認識している。</p>
<p>P.20 DXoT の 2025 年度目標に対してどのくらいの達成が見えているのか？コストや工数がどのくらい下がってきているのか？今後定量的な評価はしていくのか？</p>	<p>DX、R&D に投下する資金、工数は今年度 70 億円程度の予定。決算でも説明した通り、上期の出方は低かったが、下期についてはしっかり取り組み、資金も人も投入していく。効果に関する定量的な説明は現時点では難しい。定性的になるが、品質関連コストについては設計の手直しを減らすことができているので、プロジェクトの予備費を使わないで済むケースが出てきている。これらの取り組みは昨年度から始めたところで、プロジェクトは案件規模にもよるが数年間に及ぶので、結果が出てくるのはこれから。定量的な評価は今後行っていく予定。</p>
<p>P.20 DX の活用は海外のエンジニアリング競合会社も取り組んでいるのか？</p>	<p>国内外のエンジニアリング会社が切磋琢磨してしのぎを削っており、当社だけの取り組みではない。</p>

(注)

- 同日に記者向け、アナリスト・機関投資家向けに対して各々説明会を実施しており、上記はそれらを統合しております。
- ご理解いただきやすいように内容については順序を入れかえ、加筆修正を行っている箇所があります。