

イベント概要

【企業名】株式会社西島製作所

【イベント名】2024 年度 第 2 四半期決算説明会

【決算発表日】2024 年 11 月 14 日

【決算説明会開催日】2024 年 11 月 15 日

【登壇者】代表取締役 CEO 原田 耕太郎

【開催場所】インターネット配信

2024年度 第2四半期連結決算説明資料

2024年11月14日

株式会社 西島製作所（6363）

1

皆様こんにちは。株式会社西島製作所代表取締役 CEO の原田耕太郎でございます。本日はお忙しい中、トリシマの 2024 年度上半期の決算説明にご参集いただきまして、誠にありがとうございます。それでは早速始めさせていただきます。

【1】 2024年度第2四半期決算実績

【2】 2024年度通期決算見通し

【3】 トピックス

2

今日の流れは、まずは第2四半期累計の決算実績を説明させていただき、それに基づいて本年度の決算の見通しについて、最後にトピックスという形で進めさせていただきたいと思います。

3

2024年度 中間決算のポイント

- ✓ 受注は、官需・民需・海外、すべての区分で増加。
- ✓ 売上は、**子会社の大幅増収**により増加。
- ✓ 営業利益は、**子会社は増益**となるも、**連結ベースでは減益**。
- ✓ 通期計画は、**営業利益以下**を下方修正。
- ✓ **受注残**は、過去最高の**1,154億円**。

4

中間決算のポイントとしましては、受注高は官需、民需、海外すべての区分で増加しております。売上高は子会社の大幅増収により全体としても増加しています。営業利益については、子会社は増益となりましたが、後からご説明しますように単体で大きく減益となり、全体で減益という決算になりました。これに基づいて、**2024** 年度通期の計画については、受注、売上については維持するものの、営業利益以下を下方修正させていただいております。受注残については、冒頭にお話ししましたように、受注が好調であるということで、**1,150** 億円と過去最高のレベルを維持しております。

2024年度 第2四半期決算概略

		前年同期比
● 受 注 高	— 578億円	+128億円
● 売 上 高	— 376億円	+37億円
● 営業利益	— 6億円	▲13億円
● 経常利益	— ▲2億円	▲21億円
● 親会社株主に帰属する 中間純利益	— 5億円	▲8億円

5

もう少し詳細な内容、数字についてはこのようになっております。受注高、売上高とも前年同期比でプラス。営業利益については前年同期で-13 億、経常利益については-21 億。これは 9 月末の為替レートが大幅に円高に入って 142 円ということで、かなりドル建てアセットの為替損が計上されたことで 11 億円の為替差損が出ておりますので、経常利益については 21 億円、前年度比でマイナスとなっております。中間利益については、5 億円、前年度比で-8 億円となりました。

2024年度 第2四半期連結決算実績

受注：官需は43.1%増、民需は1.6%増、海外は28.5%増と全需要先で好調に推移し、全体では28.5%増の578億円。
 売上：官需は14.7%増、民需は9.3%減、海外は15.4%増で、全体では10.8%増の376億円。
 利益：製造コスト上昇や販管費の増加もあり、営業利益は13億減少の6億円にとどまる。
 経常利益は、8月以降の急激な円高により為替差損を大きく計上し▲2億円。中間純利益は、投資有価証券の一部売却で5億円。

*増減は前年同期比

	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期	前年同期比		2024年度 通期計画 (2024年5月第定)	進捗率
			増減額	増減率		
受注高	450	578	+128	+28.4%	890	64.9%
売上高	339	376	+37	+10.9%	860	43.7%
売上総利益 (売上総利益率)	96 (28.3%)	96 (25.5%)	±0 (▲2.8pt)	±0%		
販管費	77	89	+12	+15.6%		
営業利益 (営業利益率)	19 (5.6%)	6 (1.6%)	▲13 (▲4.0pt)	▲68.4%	73 (8.5%)	8.2%
営業外損益	+0	▲8	▲8	—	—	—
経常損益	19	▲2	▲21	—	63	—
特別損益	+2	+10	+8	+400.0%	—	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	13	5	▲8	▲61.5%	53	9.4%

期末レート (1USD)

2023/9末:149.58円

2024/9末:142.73円

想定為替レート:150円

6

官需、民需、海外とも受注は好調、売上については官需、民需、海外の中で民需だけ少し減っておりますが、全体では10%増となりました。利益についてはこれから詳しくお話ししようと思っておりますが、製造コストの上昇とか、販管費も増加しております。これは予定通りですけども、こういうこともあいまって、営業利益が-13億円減となりました。経常利益は、先ほど申し上げましたように、8月以降の急激な円高で為替差損を計上して、経常利益としては-2億円、中間純利益は政策保有の株を順調に売却しておりまして、その売却益が10億円出ておりますので、中間純利益としてはプラス5億円となりました。

2024年度 第2四半期連結決算実績（単体・子会社別）

■単体

単位：億円

	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期	前年度比	
			増減額	増減率
売上高	263	266	+3	+1.1%
売上総利益 (売上総利益率)	64 (24.3%)	46 (17.3%)	▲18 (▲7.0pt)	▲28.1%
販管費	48	53	+5	+10.4%
営業利益 (営業利益率)	16 (6.1%)	▲8 (▲3.0%)	▲24 (▲9.1pt)	—

- 売上は引き続き高水準を維持しているが、以下2点の要因により減益。
 - ① ポンプ製造コストの上昇
 - ② 風力発電設備の故障による売電収入の減少
- 売上総利益は減益となった一方、販管費は計画通りに進捗したため、営業利益は▲8億円。

■子会社（連結調整前）

単位：億円

	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期	前年度比	
			増減額	増減率
売上高	117	149	+32	+27.4%
売上総利益 (売上総利益率)	39 (33.3%)	53 (35.6%)	+14 (+2.3pt)	+35.9%
販管費	33	40	+7	+21.2%
営業利益 (営業利益率)	6 (5.1%)	14 (9.4%)	+8 (+4.3pt)	+133.3%

- 子会社全般が好調に推移し、大幅増収。
- 販管費が増加するも、増収と利益率の向上で吸収し、営業利益も大きく増益。

7

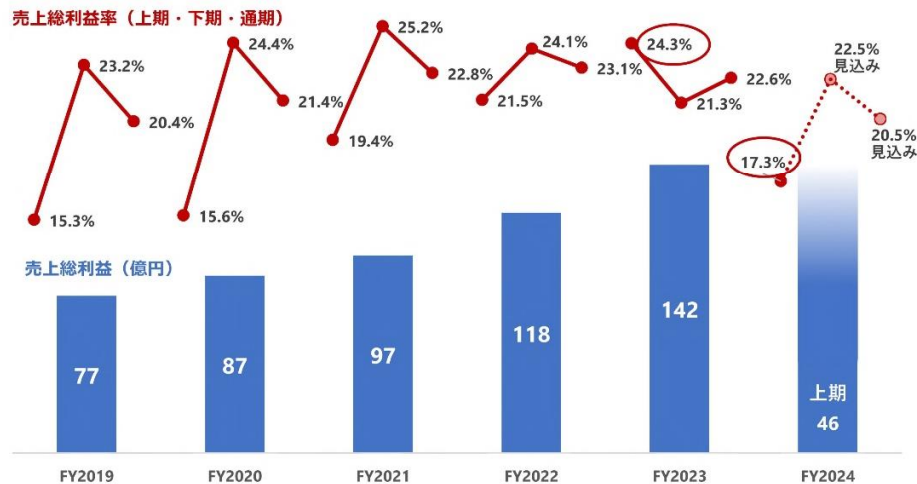
いつものようにこれを単体と海外を中心とした子会社に分けさせていただいております。まず、右側の子会社を見ていただくと、売上も利益率もそれから最後の営業利益も非常に大幅に伸びています。ほぼすべての子会社について順調に推移しながら、営業利益については、前年度比プラス8億円ということで順調に推移しました。一方で、単体ですが、売上は前年度並みを維持していますが、売上総利益は46億円ということで-18億円、昨年より悪くなっております。売上総利益率でちょうど7ポイント程度悪くなりました。販売管理費は5億円伸びていますが、これは予定通りという中で、利益が伸びない中、販管費が伸びたということで、営業利益については-8億円、昨年比-24億円となりました。

ここの左下の四角の中に書いていますように、この売上総利益率が下がったというのがすべてでございまして、大きな原因についてはコストが上昇しているということと、個別的な要因になりますけれども、風力発電設備を保有しながら売電を行っていましたが、故障がありまして、売電収入が昨年比2億円ぐらい減っているためです。これについてはFIT固定価格による買取制度がほぼ来年あたりにすべて終わりますので、ここについては修理しないでこのまま置いているため、売電収入だけがマイナスになりました。このように利益が減る中、販管費は計画通りに進捗したため減益となりました。ここでご説明したいのは、営業総利益率が去年24.3%が17.3%になったというところ、マイナス7ポイントになったというところをお話したいと思います。

7

単体の売上総利益率（上期・下期・通期）及び通期売上総利益額の推移

- ✓ FY2024上期は製造コストの増加により利益率が大きく低下。
- ✓ 下期には利益率は回復するが、通期の売上総利益額は前年度並みに留まる見込み。



8

これが単体の売上総利益率だけにフォーカスしたグラフ、過去5年間のグラフになります。この赤の折れ線は、左から上期の売上総利益率、そして下期の売上総利益、それから通期の売上総利益率となっています。ご覧のとおり、トリシマというのは下期偏重型の会社であります。これは官公需要が多い、あるいはサービスなどについても期末に向かって部品を出荷していくということで、量的にも下期が多く、6割から7割ぐらいが下期の売上となります。したがって、売上総利益率は上期が低くて、下期が上がって、通期、その間に落ち着くという形で推移してまいりました。それが去年の23年度につきましては、上期が24.3%、下期が21.3%というふうに、非常に例外的に去年は上期が良かったというところです。それに対して、今年度は上期が17.3%ということで大きく落ち込みました。過去3年を見ると、上期が19.4%、21.5%、去年は24.3%と、そこから見るとかなり悪くなっております。

これは、いろんな要因がありますが、一つは受注が非常に順調に推移している中で、去年はどちらかというと、型番が少ない大型のポンプを効率よく設計し、なるべく社内で加工して組み立てて売り上げたということで、非常に利益率が高かったのがあります。それに対し、今年はどちらかというといろいろな種類、多品種で一つ一つは少量になるのですが、特にエンジニアリング設計のところで非常に手間がかかって納期が短くなる中、お客様の納期を守るために機械加工を中心に外注振替が非常に増えてしまった。外注に振り替えるということは、そのまま利益が外部に流出するということで、ここがやはり想定外で

した。その上に、急に振り替えていますので、想定していた外注費よりも上がってしまった。国内だけでなく海外の外注もかなり増えたので、ここが重なって利益率が下がっているというのが1点。

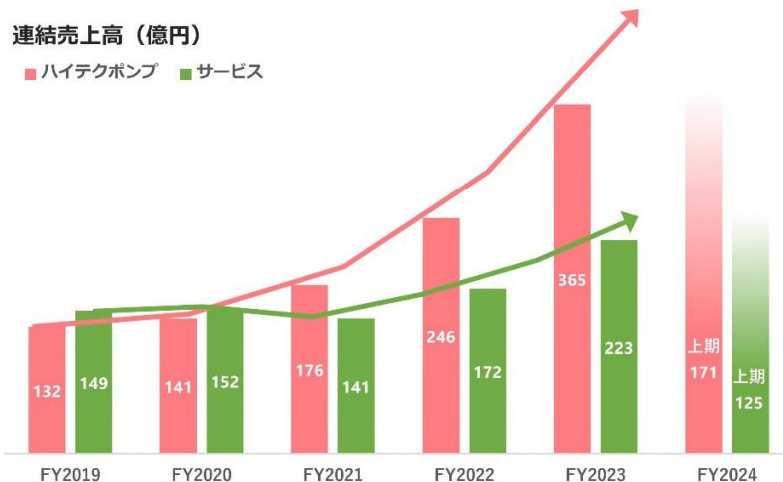
もう一つは、先ほど言いましたように、去年は少ない種類で売上が大きかったのに対して、今年はどちらかというと多品種で少量、それも最初の号機の売上が上期に多かったので、例えば10台口でやると、最初の1、2台のファーストシップメントについては、コスト高になる。高い理由というのは、最初の部分に木型費とかそういうコストを計上している。これも経理的には少し見直しは必要になるんですけども、ファーストシップメントの売上が多かったため、ここも売上高、売上総利益率を下げる要因になりました。これを鑑みて、下期についても一度精査をしましたところ、通常のパターンに戻り、下期は22.5%、通期では20.5%という見込みです。

売上総利益額は、去年の142億円に対し、今年上期は46億円しかなかったのですが、通期でいうと140億円レベルまで戻る見込みです。利益額としては昨年並みを確保できますが、どうしても通期で見ると、ここ2年、一昨年が23.1%、去年が22.6%から見ると、見込みが20.5%ですから、2ポイントから2.5ポイント低いと、そういう状態になっています。これについては、下期で回復しきれないということで、みなさまにご迷惑をおかけしますが、通期の利益については下方修正をさせていただいたということで、後からお話します。

一方、棒グラフですが、5年前は売上総利益額が77億円だったのが、去年は142億円ということで、約倍増をしました。今年も140億円レベルは達成できると思っておりますので、仕事をたくさん取ってきて利益を上げるという体制になっているのですが、今年は、想定外というか、予定外の外注振替によって利益を下げってしまったというのが原因になります。

トリシマのビジネス戦略①

ハイテクポンプで納入実績を積み上げてエンドユーザの近くにサービス拠点を置き、高収益のサービス事業につなげ、**全体での利益率向上を図る。**



9

次にお見せするのは、ピンクはハイテクポンプ、緑がサービスになりますが、5年前はほぼ140億円ぐらいで、ハイテクポンプとサービスがほぼ同じような金額だったのですが、ここ5年間でハイテクポンプが非常に大きく伸びております。これは決して悪いことではなくて、ハイテクポンプが伸びて、それが据え付けられて動き出すことによって、後追いでサービスが伸びると。サービスも順調に伸びているのですが、今はハイテクポンプの伸びが大きく、冒頭にお話ししましたように、受注残が1,150億までいっています。売上も900億近くまで伸びており、ハイテクポンプの売上が今、中期計画よりも早いペースで積み上がっているということになります。

これは将来の投資でもあり、サービスが伸びる素地を作っているということで、悪い話ではないのですが、ハイテクポンプの受注、売上が多くなったことに対して、正直ベースで言うとエンジニアリングして造る対策が特にこの上半期、遅れたということが問題だと思っています。これについてはすでに手を打ち始めています。例えばエンジニアリング部門では、設計の改革プロジェクトを立ち上げて、営業から生産まで一気通貫で効率の良いモノづくりを目指して動き始めています。そもそも溢れた分が外注になってすべて外部流出するのを抑えるために、機械加工を中心に生産キャパを増やすことを目的に、協力会社との協力体制であったり、あるいは機械加工が必要な部分を内部に取り込もうとか、そういう話は今鋭意進めています。この下期について、いろんな対策を打てると思っていますの

で、それについては皆さんに十分お話をしていきたいと思います。また、2024 年の通期が終わった時点では、十分お話ができるのではないかなと思っています。

したがって、1 ページに戻りますが、下期については官公需の売上も上がってきますし、海外のハイテク、国内のハイテクポンプを含めて、セカンドシップメント、サードシップメントと、コストが抑えられているものが売り上がってくるので、回復しながら上期のような利益が下がることがないように頑張っていきたいというのが現状です。

トリシマのビジネス戦略②

2009年度に本格的にサービス事業に注力して以来、**世界15拠点に拡大**。今後も拡大を見込む。

	設立	社名	国
1	1999	Torishima Guna Engineering	インドネシア
2	2009	Torishima Service Solutions	UAE
3	2010	Torishima Service Solutions Europle	UK
4	2012	Torishima Service Solutions Asia Private	シンガポール
5	2016	Torishima Service Solutions (Saudi Arabia)	サウジアラビア
6	2016	Torishima Pumps (India) Pvt Ltd. Service Division	インド
7	2016	Torishima Service Solutions Thailand	タイ
8	2018	Torishima Service Solutions Malaysia	マレーシア
9	2018	Torishima Service Solutions Formosa	台湾
10	2018	Torishima Service Solutions Michigan	USA
11	2019	Torishima Service Solutions Asia Philippines Office	フィリピン
12	2021	Cryo Pump Repairs	UK
13	2021	Australia Fluid Handling	オーストラリア
14	2024	Torishima Service Solutions Qatar	カタール
15	2024	Torishima Service Solutions Egypt	エジプト

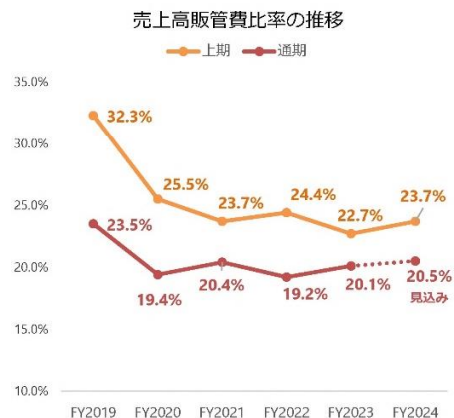
10

順調に進んでいる分については、次の表にありますように、海外子会社を中心にサービス網の拡充については止まることなく進めています。ハイテクポンプを増やしながらサービスを補足していった、2029 年に向かってサービスを増やしていくというビジネス戦略をきちっと進めていきたいと、そういうふうに思います。

販管費及び売上高販管費比率（連結）

販管費は増加傾向にあるが、**売上高販管費比率は横ばい**を維持。
また、単体の売上が下期偏重のため、上期の販管費率は高めに出る。
いずれも**将来に向けた前向きな投資**であり、下期も同等額を見込む。

項目	増加要因	前年同期比 増加額
人件費	従業員のベースアップ及び業績好調による賞与アップに加え、今後の成長のための人財投資。	+8
研究開発費	液化アンモニアや液化水素、深海海水淡水化プラント向けポンプなど、新エネルギー向けポンプの開発促進。	+2
新規連結子会社	国内外でサービス子会社の充実を促進。	+2
合計		+12



11

一方で、販管費ですが、販管費は、言い方は悪いのですが、順調に予定どおり増えていきます。それは人件費でベースアップを行ったり、人財投資を行ったり、あるいは二酸化炭素を出さない新しい燃料であるアンモニアや水素、あるいは深海での新しい海水淡水化プラントに向けたポンプのプロトタイプを作るとか、そういうことで、研究開発も去年に引き続き伸びておりますし、サービスの充実に対しても投資を続けているということで、販管費については予定どおり伸びています。ただ、上期については、売上高が少ないため、販管費、売上高の販管費率は23.7%になりましたが、下期については20.5%を予定していて、一応想定内ということで進めています。これが2024年度上半期の主な決算のご説明になります。

2024年度連結決算見通し

- ・受注、売上は順調に推移。
- ・利益については、下半期は回復するが、上半期の結果を踏まえ、通期見通しを下方修正。

	2023年度 実績	2024年度			当初 計画比
		上期実績	当初計画	修正計画	
受注高	880	578	890	910	+20
売上高	811	376	860	880	+20
営業利益 (営業利益率)	68 (8.4%)	6 (1.6%)	73 (8.5%)	62 (7.0%)	▲11 (▲1.5pt)
経常利益	63	▲2	63	55	▲8
親会社株主に帰属する 当期純利益	62	5	53	48	▲5

単位：億円

為替レート 2024/3末: 1\$ = 151.41円 2024/9末: 1\$ = 142.73円 1\$ 150円を想定 想定レート変更なし

■単体

	2023年度 実績	2024年度			当初 計画比
		上期実績	当初計画	修正計画	
売上高	629	266	670	680	+10
営業利益 (営業利益率)	43 (6.8%)	▲8 (▲3.0%)	48 (7.1%)	35 (5.1%)	▲13 (▲2.0pt)

■子会社（連結調整前）

	2023年度 実績	2024年度			当初 計画比
		上期実績	当初計画	修正計画	
売上高	273	149	280	280	変更なし
営業利益 (営業利益率)	28 (10.3%)	14 (9.4%)	28 (10.0%)	29 (10.4%)	+1 (+0.4pt)

13

これに基づきまして今回、通期の決算見通しを修正しました。受注高が 900 億を超える、売上高も 900 億に近づくということで、受注、売上については若干ですけども上方修正しました。これは受注、売上が非常に堅調ということです。

営業利益については、上期の分を戻すことができずに、通期については営業利益を 73 億から 62 億の見通しに引き下げました。経常利益については、今、9 月の円高から少し戻ったことも加味しながら、為替差損はそれほど大きくならないだろうという見通しで 150 円レベルを想定しながら、63 億円から 55 億円と 8 億円の引き下げ。それに基づいて当期純利益は 5 億円に引き下げで 48 億になります。

上期の結果と同じですが、単体と子会社別に見ると、子会社は比較的計画通り順調。単体については、売上は維持できますが、営業利益は 48 億円に対して 13 億円マイナスの 35 億円の見通しです。繰り返しになりますが、仕事は非常にたくさんある中、いかにこの製造コストをコントロールして利益を上げていくか。売上総利益率については、外注せずに内製化したり、エンジニアリングのリードタイムをきちっと管理したりすることで、利益率が 2 ポイント戻れば、当初計画の 75 億以上は確保できたはずですが、それができなかったというのは完全に経営の課題というふうに思っています。

2029年度に向けた経営目標の改訂

2023年度通期決算時発表資料

旧計画：大型特需抜くベースで売上CAGR6%

新計画：大型特需込みで売上CAGR6.5% → 売上高1,000億円規模をめざす



これが一過性かということに対しては、手を打ち始めているので効きはじめると思います。この春に発表した経営目標、2029年に向けてトリシマの110周年に向けた経営目標に沿ってお話させていただきます。売上1,000億、営業利益100億円、営業利益率10%という新しい計画を出させていただいたのですが、見ていただいたように、成長性については十分すでに900億の売上レベルになってきているので、1,000億というところは確保できています。一方、営業利益率は、去年の8.4%から7%に下がっており、3ポイント足りないところがまだまだこれからの課題です。

つまり、今回の生産コストの混乱、生産コストの上昇というのは、一過性というよりはやはり2029年に向けてきちっと対策していく必要がある。先ほど言いました2ポイント、3ポイント製造コストを抑えることによって営業利益率10%に近づけていく。それからこれだけ受注がありますので、これから3年後、4年後、2029年までに必ずサービスの売上が上がってきますので、その底上げによって収益性も営業利益率10%に近づくということについては十分達成可能だと思っています。

今回については、よく言えば「成長への痛み」という中で問題がクリアになりました。この問題点を下期からきちっと経営的に克服しながら、1,000億円、営業利益100億円という経営目標に向けてもう一度手綱を締めて進んでいきたいと思いますので、今後ともサポート、ご支援をよろしくお願い申し上げます。

トリシマのマテリアリティ（重要課題）

今後も引き続き、トリシマが得意とする分野での課題解決に貢献し、社会欠かせない企業をめざします



最後にトピックスですが、トリシマは地球環境、地球問題、地球規模の問題について、ポンプを通して非常に大きな貢献ができる。今年も雨が降りまして、2週間前はスペインで雨が降ってたくさんの方が亡くなりましたし、夏過ぎには東南アジアやフィリピン、中国なんかを中心にもものすごく雨が降りました。日本でも残念ながら能登半島で地震の後に大きな雨が降ったり、異常気象が続いています。したがって、それに対してトリシマとしては根本的にCO₂を減らす。それからCO₂を出さないために次世代エネルギー向けのポンプを開発していく。それから現在、雨が降ったり降らなかったり、偏在している水に対してポンプの提供を行っていく、あるいは減災につながるようなポンプを行っていく。それから、人が減っていく中で、もっとデジタルでメンテナンスを行っていくということを予定通り進めております。

次世代エネルギー用ポンプの提供（アンモニア）

2024年6月

JERA碧南発電所の実証試験は**良好な結果で終了**

2024年10月

インタンク型ポンプシステムをインドネシアに据付
順調に進捗中！

2024年12月～2025年1月（予定）

実液アンモニアを使ったインタンク型ポンプシステム
のデモンストレーションをインドネシアで実施予定



▼トリシマインドネシアにてポンプ据付完了



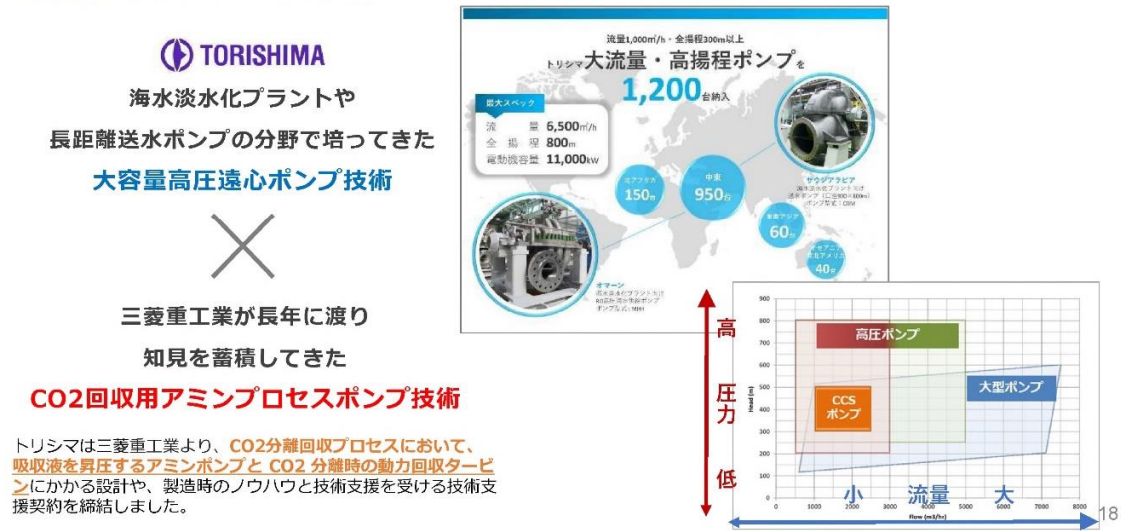
17

この上半期で動いたことを言いますと、今年の4月から6月、愛知県の碧南でアンモニアを石炭に混焼しようというJERAさんの実証実験が終わりまして、そこでトリシマのポンプを使っていたいただきながら良好な結果が上がったことで、これは本格的なプロジェクトで動き始めます。それに対してトリシマは、さらに大型化したポンプの実液アンモニアを使った試験を今始めておりまして、今年の12月から来年の1月にかけてインドネシアで皆さんに見ていただこうということで、これも順調に進んでおります。

16

次世代エネルギー用ポンプの提供（CO2回収用アミンポンプ）

三菱重工業とトリシマの技術を融合させ、CCS（二酸化炭素回収）分野にも参入



それから今年上半期の話題としましては、新エネルギーを進めると同時にCO2の回収もしなければいけないということで、CO2を回収する規模がどんどん大きくなっています。ここで使われるポンプが、当社のポンプ、世界的に非常に競争力のある海水淡水化のポンプと同じような仕様なんです。そこでCO2回収の分野に強い三菱重工さんから技術のサポート契約をいただき、三菱重工さんの実績をもとに、当社も世界でCCSのマーケットに入っていこうということで製品開発およびマーケティングを進めています。これについても次回皆さんにお話しするときには、もう少し詳しい話ができるかなと思っています。これも楽しい分野になります。



深海500m海水淡水化プラント向けポンプの性能試験に成功

トリシマが得意とする水封モータの活躍の場が拡大。



深海ユニット（ポンプ以外の機器も含む）の設計が進行中

▼深海ROシステム



▼試験の様子



19

それから先ほど言いました深海 500 メートルでエネルギーを使わずにもっと淡水をつくっていこうと。特にこれから飲み水、生活用水だけではなくて水素を作るとか、アンモニアを作るという純水もまずは水を電気分解して水素を作るところから始まります。そういった産業用の海水淡水化のニーズも上がってくるだろうということで、ノルウェーの企業と進めています。トリシマのポンプを独占的に使っていただく中で、今、新しいポンプの開発も順調に進んでいます。実際にプロトタイプのパンプができて、試験も終わりました。今後さらに安全性を高める、信頼性を高めるということで開発を進めてまいります。

水不足・食料不足を解決するポンプの提供（海水淡水化向けポンプ）

海水淡水化プラント向けポンプが注目されています！

2024年10月11日付 日経新聞全国版朝刊にて
トリシマの海水淡水化プラント向けポンプについての記事が掲載



ポンプ、脱炭素で新市場



2024年10月11日
日本経済新聞朝刊

20

それから、おかげさまで海水淡水化については世界的な競争力もついておりまして、たまたまここはアルジェリアの件を含めて日経新聞さんに10月に記事にいただきました。アルジェリアは今まで地下水を使いながら水は十分足りていたのですが、急に雨の量が減った、あるいは地下水の鉱脈が変わってしまったということで、国を挙げて、今、水を確保するプロジェクトが進んでいます。今のままでは食料難になる、人間が生活できなくなる、ということで、去年から大量の受注をいただいています。いろんな種類のポンプをいただいているのですが、それが非常に短納期であったため、上半期、若干混乱したところがありました。だいぶ出荷しまして、下期は安定して残りの受注残が売上が変わると思っています。このように、本当に今、世界的にポンプの需要が伸びているということになります。

決算発表とトピックスについて説明をさせていただきました。それでは、皆様いただいた質問にこれから回答していきたいと思えます。