2024年度 第2四半期決算説明会における主な質疑応答

Q1.

2000年代初頭にもものづくり問題が起きて生産体制の抜本的な改革を実施したが、今回は何が足りなかったか。

A1.

2002年よりトリシマはグローバル化を始めて順調に成長してきたが、急激な成長に体制が追いつかず、一旦2013年から2014年にかけて受注制限をかけ、エンジニアリングやシステムなどの生産体制の見直しを図り、2020年頃より再度、成長をしてきた。

今回の業績については、過去の業績悪化の時よりももう一段上の段階で起きた事だと思っている。

現在受注が想定外に既に1,000億円に近づいており、とても良いことだが実力がついていかなかったのは事実。より一層、設計あるいは顧客へ営業する段階でポンプの仕様を決めていく事や、リードタイムをコントロールしていく事が必要と感じている。また、納期の短い依頼も多く、短納期のものづくり体制に変えていく必要があると思っている。これら以外にも、既に上期より実施しているが、短期的な取り組みとしては、機械加工をメインに外注しているものを内製で行えるキャパシティを作っていく事に努めていく。中期的には、インド工場で機械加工の拡充を図ることも考えており、1,000億円の受注がきても、短納期の受注が入ってきて混雑しないものづくり体制をもう一段レベルアップさせ対応していきたいと思っている。

Q2.

アミンポンプの事業機会（潜在市場規模）、同業他社の状況、狙う地域やシェアなどを教えてほしい。

A2.

アミンでCO₂を回収するポンプ技術はこれまでもあり、新しい技術ではないが、これからCO₂回収量の規模がどんどん大きくなることが予想されるなか、トリシマが得意とするポンプの領域に入ってくると思う。

例えば、JERA様が碧南発電所でアンモニア混焼を行うと、現在日本で流通しているすべてのアンモニアを使用しても足りないくらい莫大なアンモニアが必要となる。そこで手早くアンモニアを作ることができるのが、CO₂を排出するブルーアンモニアとなる。そのアンモニア製造過程で発生するCO₂を回収する際、当社のポンプ技術が生きてくると考えている。また、ポンプ業界では、納入実績も大いに左右されるため、三菱重工様のポンプ部門の実績を通して、新しい分野で世界へ挑戦していきたいと思っている。

現在、今まで当社がやっていなかったオイル&ガスの小規模ポンプもマーケティングを始めており、今年中には数件受注できるところまできている。一方で、水素やアンモニア生成の実用化が決定しポンプが大型化してくるのは、オフテーカーが決まってからとなるため、もう少し先となると思っている。

Q3.

第2四半期の受注高は大幅に増えているが、主だった内容とリスク管理についてと下期受注の見込みについて教えてほしい。

A3.

第2四半期の受注については、海外も伸びたが、官公需も想定以上に増加している。海外については、中東や北アフリカの海水淡水化向けポンプ、アメリカを中心にコンバインドサイクル発電所向けポンプの受注が伸びている。

下期の受注見込みは300億円強の予定のため、この目標は十分達成できる。売上は、これから約500億円売上げていく予定。

また、今後もAIやデータセンターなどで電力が必要となってくるため、トランプ政権になったアメリカの発電所もそうだが、電力の足りない中国やインドで、化石燃料を使用する発電所の新設計画が出てきているため、今後もトリシマの得意とする発電所向けポンプの需要が出てくると思っている。

Q4.

今回通期計画を下方修正されたが、これは上期の下振れ分のみを下方修正されたのか、それとも下期の見通しも下方修正したのか。

A4.

上期の下振れ分のみとなる。上期の下振れ分を下期にカバーすることが出来ないと判断した。下期は予定通りと考えている。

Q5.

風力発電の売電収入の影響は前年比で2億円のマイナスとのことだが、こちらは粗利ベースか。

A5.

故障による売電収入の減少が粗利に影響している。設備等の減価償却は終了している。

Q6.

子会社の売上利益は下期偏重の傾向があるが、今回の修正計画では下期は上期並みで見ているかと思う。実績見込みは同じように上期の上振れ分を反映した程度なのか。

A6.

おっしゃる通り。子会社も若干受注と売上が下期偏重の傾向があるが、子会社にヒアリングし計画をしているので、必ず達成する数字であり、さらにプラスアルファの上振れが出来ればと思っている。

Q7.

納期ひっ迫による収益率悪化の改善に向けて、価格転嫁の計画あるいはすでに実施しているものはあるか。

A7.

価格転嫁をしていかないといけないと思っている。例えば、2020年~2021年頃のコロナの際、コンテナ船の輸送費が通常の6~8倍ほど高騰し大混乱になった事があるが、現在も国際紛争や水位変異などでパナマ運河やスエズ運河でも輸送費が上昇しているため、価格転嫁をしていかないといけない。

また、ハイテクポンプについては、他社競合の中、一定の仕事を得るために大幅に価格を上げられない可能性もあるが、現在の価格であればしっかり利益はとれるようにしている。その上で製造コストをしっかりコントロールし、去年並みの利益ができるように売上総利益率を上げ、企業努力で対応していく。

また、当社にしかできない技術力をしっかり顧客に理解いただき価格に反映していく営業活動はこれからも引き続き実施していく。

サービスについては、トリシマの技術力次第のため、利益率は十分確保できる価格にしている。

ハイテクポンプ納入後、3~5年後にサービスの需要が出てくるため、2029年に向けてサービスの伸びをご報告できるように活動していく。

Q8.

事業分野別で見たときに、プロジェクトの受注が前年比で大きく増加しているが、これは国土強靱化計画による国内河川の投資と考えていいか。

A8.

国土強靱化によるものと、今伸びている香港のプロジェクトによるもの。

国内では、想定外の大雨を排水するポンプの需要が増えてきている。当社が特許を取っているポンプなどの需要が増えている。

また、日本だけでなく、中国・香港でも洪水・浸水があり、東南アジアなどにも排水ポンプの需要が広がっている。特に昨年にはなるが、毎秒50トン排水するポンプを6台香港政府より受注いただいた。

香港ではプロジェクト事業を受注しており、今まで香港政府からは水道、汚水、下水事業の受注が多かったが、雨水排水事業が近年増加している。世界的に雨の降り方が激しくなっている中、トリシマの独自技術のポンプ需要で被害を抑えることが期待できる。

Q9.

追加の設備投資はどれくらいか。また、人材確保は問題ないのか

A9.

設備投資について、機械加工の外注を当社に取り込むことに関しては、すべて予算に入っているわけではない。今回、利益が10億円程悪かったが、その大部分の要因が外注費用といっても過言ではないくらいのため、現在外注に頼っている部分を社内に取り込むこれからの投資については時期が来ればご説明をさせていただく。

人財の確保については、当社は10年ほど前から東南アジア中心に、海外の大学から新卒エンジニアを採用している。10年前に入社した海外人財は、既に当社の中核をなす存在となっている社員も多い。ここ数年は、タイ、インドネシア、台湾などから積極的に新卒エンジニアの採用にも注力している。

また、サービス子会社には、今年度カタールやエジプトに新たな工場ができるが、子会社では現地採用を推進しており、特にエジプトでは、多くの現地採用を進めている。特に優秀な人材は、現地採用をしても日本本社でエンジニアとして働いていただきたいと思っている。結論として、今後増えるのは海外人財となり、海外への採用や教育は重要性が増すと思っている。