

2024年5月28日

株式会社タクマ

2024年3月期決算説明会（2024年5月24日開催） 主な質疑応答

Q 1. 環境・エネルギー（国内）事業の営業利益について、24年3月期の減益の幅に比べて、25年3月期の増益の幅が大きくない理由を教えてください。

A 1. 25年3月期において前期比で増益となる項目は、O&Mの追加対策費用が無くなること（約10億円）やEPC案件の構成が改善すること（約4億円）が挙げられる。一方で同事業の売上は前期比で100億円程度の減収を見込む。売上減少の影響を受けるため、利益の改善幅は大きくならないと考えている。

Q 2. 第14次中計ではM&A・事業投資に100億円の支出を設定しているが、使い切れない場合は現預金水準をオーバーすることになるため、それを還元に戻す可能性もあるのか。

A 2. 市場環境としてM&Aの案件が増えており、当社でも積極的に検討を進めているので、基本的にはM&Aと事業投資を合わせて100億円を投資する方針。M&Aで100億円に届かない場合は、脱炭素技術の研究開発など成長投資に戻すことも考えている。

2050年にカーボンニュートラルを達成するという国の目標から逆算すると、2030年までには一定程度、ごみ焼却施設におけるCCUSの基礎技術を確立する必要がある。当社では今期、お客様の施設を使った小規模な実証試験を行う。また第15次中計以降は、パイロットプラントを建設しての実証試験を検討している。それには相応の資金が必要となるため、本中計期間で投資の枠を使い切れない場合は、それを次期中計に戻すこともありうる。

Q 3. 第14次中計の政策保有株式の売却予定金額（30億円）は、前中計の実績値（20億円）とほぼ変わらないが、もっと多くの政策保有株式を売却することで、さらなる自己株式取得の原資とする計画はないのか。

A 3. 本中計の30億円というのは最低ラインの目標であり、可能であればそれ以上に売却をしたいと考えている。得られた資金は、配当や自己株式取得など株主還元に向うと考えている。

Q 4. 運転資本や事業上のリスクバッファとして300～400億円程度の現預金を確保する方針だが、前期に発生したごみ焼却施設のトラブルでも追加対策費用は10億円に過ぎなかったことも踏まえ、本当にこの規模の現預金が必要なのか。

A 4. 当社のプラント事業のビジネスモデル上、入金よりも支払のほうが先行する形になる。特に官庁からの入金には年に1回になることが多いため、資金ショートを起こさないよう、月商の2～3か月分は現預金として確保しておく必要があると考えている。

Q 5. 2024年3月期の環境・エネルギー（国内）事業の売上総利益は前期比24億円の減益だが、その内訳について教えてほしい。また、減益幅は期初から見込んでいた程度の着地になっているのか。

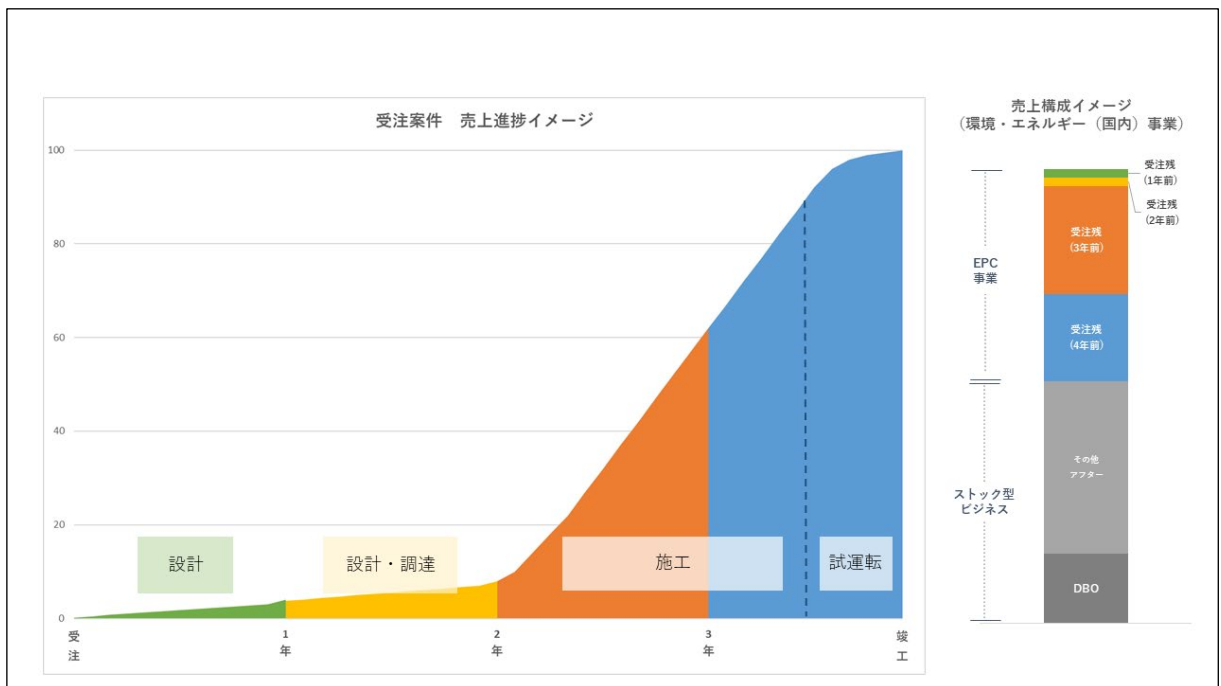
A 5. 24億円のうち、6億は播磨新工場の稼働に伴う減価償却負担の増加分、10億はO&Mの追加対策費用。残りの8億は、EPC案件構成の影響でマイナスになった分と、逆にアフターサービスの売上増が利益貢献した分を合わせたもの。EPC案件構成は概ね期初の想定通りだったが、エネルギープラントで物価上昇分の価格転嫁ができなかった案件があり、利益を押し下げた。

Q 6. 2025年3月期は増益見通したが、物価高のリスクを考慮に入れる必要はないのか。

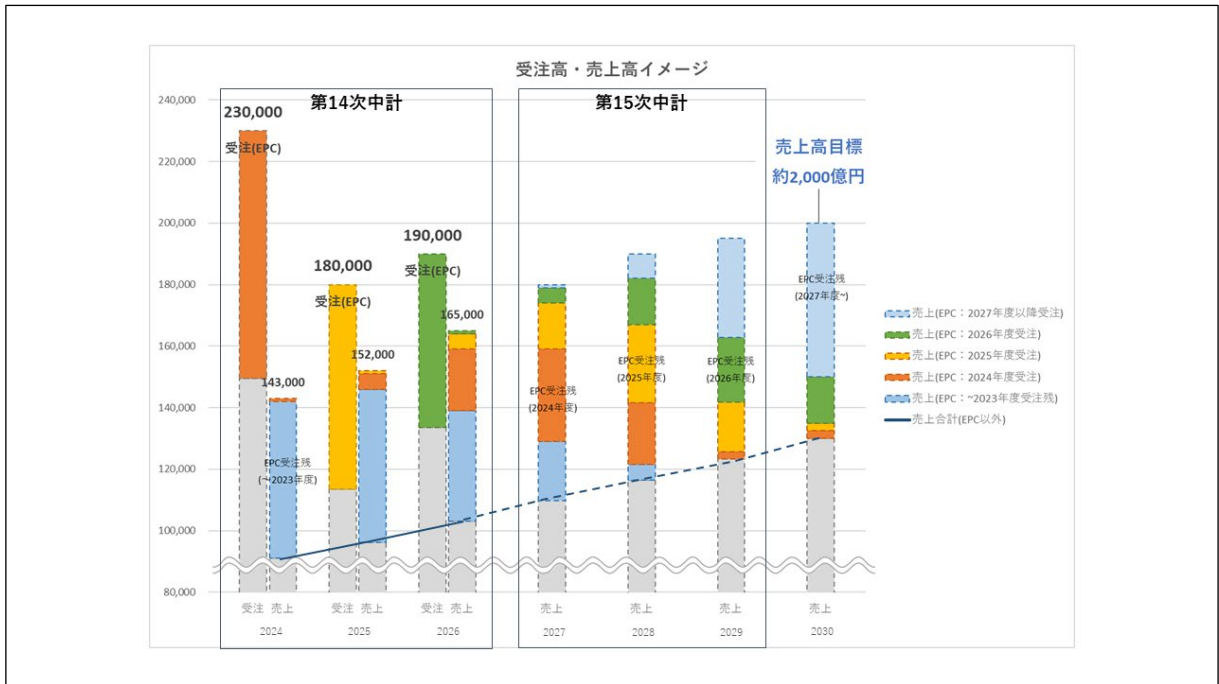
A 6. 定期的にコスト情報を分析して原価の見直しをしているので、現時点では大きなリスクになるとは捉えていない。

Q 7. 第14次中計ではストックを活用した収益モデル確立を進めるとのことだが、EPCを安価で受注してでも、ストックで利益を出せばいいという考えなのか。

A 7. EPCを安価で受注するという考えは持っていない。当社は2030年度の経常利益200億という目標に向けて、前の第13次中計で人材の採用や生産設備の更新といった経営基盤の強化を進めてきた。それらを踏まえて、本中計では積極的に受注の拡大を目指し、ストックを積み上げる方針である。ただし、EPCで利益を出すことができなければ、次期中計や2030年度の目標を達成することが難しくなる。



EPC事業の売上進捗についてご理解いただけるよう、上記の図に基づき説明申し上げます。プラントを4年工期とした場合、受注から竣工まで1年ずつ、設計、設計・調達、施工、施工・試運転というカテゴリに分けられる。それを単年度の売上構成に落とし込むと、EPC事業としては4年前に受注した分（施工・試運転）および3年前に受注した分（施工）が当該年度の売上の大部分を占めるイメージである。



本中計で24年度に2,300億、25年度に1,800億、26年度に1,900億という意欲的な受注高目標を掲げている理由も、この期間の受注が第15次中計以降の売上につながるためである。例えば、上記の図においてオレンジ色で示した24年度のEPCの受注が売上や利益に大きく貢献するのは26年度から28年度となる。

当初の質問の回答としては、長期ビジョンを実現するための戦略としてストックを積み上げるとともに、当社の技術力をフルに活用することで、EPC事業でもしっかりと利益を得る所存だ。

Q 8. 第14次中計において、環境・エネルギー（国内）事業の営業利益が25年度から26年度にかけて大幅に増加する理由を教えてください。

A 8. 先ほど示した図の通り、24年度に精力的にEPCの受注を重ねる結果として26年度以降に売上が増加し、それに伴い利益も成長すると想定している。また、足元ではリソース拡充のため中途採用を増やしており、人件費も相対的に増加している状況である。これが26年度以降、売上に対して適正な人員規模となっていくため、結果的に利益率も上がってくる。さらに減価償却費も徐々に減っていくことを踏まえて、26年度以降に大幅に利益が増加するというストーリーを描いている。

Q 9. 中途採用を増やしているようだが、現在計画している採用人数や生産キャパシティで、3年後や6年後の受注高の目標は達成できるのか。

A 9. 2030年度の売上2,000億円という目標に対しては、現在計画している規模で十分に間に合うと考えている。一方で、2030年度以降の成長を考慮すると、数年後に改めて中途採用を増やす可能性もある。

以上

(本資料の取り扱いについて)

本資料で提供する情報のうち業績見通しおよび事業計画などに関するものは、当社が現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含んでおります。従って、実際の業績は、様々な要因により、これらの見通しとは大きく異なる結果になりうることをご承知おきください。

当社が本資料を発行後、適用法令の要件に服する場合を除き、将来に関する記述を更新、または修正して公表する義務を負うものではありません。本資料の著作権は当社に帰属し、目的を問わず、当社に事前の承諾なく複製、または転用することなどを禁じます。