

質問内容	回答内容
<p>2018年3月期におけるゼロマージン案件の売上規模は？それ以外の案件での粗利水準は？</p>	<p>工事損失引当金を計上したゼロマージン案件は、米国の石化案件、中東の石油精製案件、サウジアラビアの石油精製案件、ベトナムの製油所案件などがある。これら案件の今期売上は、トータルで1,000～1,500億円程度となる見込みである。これら以外のランプサム案件の粗利益率は、レインバース契約部分を含むハイブリッド契約のイクシス、ヤマルを除き、7～8%台の粗利水準となっている。＜回答：広瀬財務部長＞</p>
<p>外部からみるとランプサム契約における収益のボラタリティが高まっているとの印象がある。ランプサム主体というこれまでの基本方針を変えていくという考えはあるのか？</p>	<p>基本方針に変わりはない。北米やオーストラリアなど、建設コストが高い国については、規模やリスクの度合いを考慮し、レインバース契約もしくはハイブリッド契約を取り入れていくが、この点についても方針の変更はない。＜回答：佐藤代表取締役会長＞</p>
<p>2018年3月期の7,500億円の受注目標には、モザンビーク FLNG など昨年度からの FID 待ちとなっている案件の受注額は含まれるのか？</p>	<p>ご理解の通りである。契約直前になっているモザンビークについても、7,500億円の今期受注目標額の内数である。＜回答：佐藤代表取締役会長＞</p>
<p>イクシスプロジェクトについて、上流のオフショアの工事の遅れが発表されているが、オンショアの LNG プラントの建設スケジュールへの影響はあるのか。</p>	<p>ないと考えている。客先が予定している生産開始に向けて建設工事を粛々と進めていく。＜回答：佐藤代表取締役会長＞</p>
<p>石塚新社長に伺いたいのだが、以前に比べプロジェクト遂行力が弱くなっているとの認識はあるか？今後、プロジェクト遂行力をどう高めていこうとお考えか？</p>	<p>いずれの案件の採算悪化も外部要因に依るものであり、当社のプロジェクト遂行力が弱まってきたとは決して思っていない。当社の人材は非常に優秀であり、プロジェクトを納期通りに完工させようとするプロジェクト遂行文化も変わってはいない。ただ、採算悪化のきっかけになった外部要因、つまりリスクに対して、その発見が若干遅かった。発見後の是正処置のスピード感が足りなかったという面はあったと思う。プロジェクト遂行上の筐</p>

	を締めなおせば、必ず解決できると考えている。〈回答：石塚新代表取締役社長 COO〉
競争が厳しい中近東の案件において、7-8%の粗利をキープしていけるのか？	中東における各案件において、厳しい競争環境にあるのは事実だが、受注時の粗利水準 10%というのが当社の基本的な方針であり、大きく下げて入札することは考えていない。7～8%台の粗利益率はキープできると考えている。〈回答：佐藤代表取締役会長〉
(5月2日の業績下方修正の主因となった) 中東の石油精製案件で発生したサブコンの問題やビザの問題が、中東地域全体に波及することはないのか？	ビザの問題や、サブコンの財務状況の悪化といった問題が、中東の他国でも絶対に起きないとは断定できない。しかしながら、基本的には当該案件もしくはその国特有の問題であり、他に波及するものではないと認識している。〈回答：石塚新代表取締役社長 COO〉
マーケットの先行きは明るくなっているということだが、定量的な説明は可能か？	定量的な説明は難しい。しかしながら、当社がメガ LNG 抜きで、2017年3月期に5,000億円の受注と達成したことは、マーケットが回復しつつあることの証左の一つと言えるのではないかと考えている。〈回答：広瀬財務部長〉
2018年3月期の配当に関し、30%の配当性向方針に従い、一株あたり25円の見通しとなっている。減配を避けようとする考えはなかったのか？	不採算案件に対して行った損失の引当分について、今後実際のキャッシュアウトが行われ、それにより現預金が減少していくことになる。減配せざるを得ないのか、最後まで逡巡があった。株主を軽視した訳ではないことを是非ご理解頂ければありがたい。今期業績予想については、固めにはじいたつもりである。損失の引当を行った案件については、チェンジオーダー交渉なども含め、採算の改善に努め、純利益を増やすことで増配につなげるよう努力したい。〈回答：佐藤代表取締役会長〉
石塚新社長が、現中計をどのように捉えられているのか教えて欲しい。	違和感はない。 強いて言えば、最終年度の売上目標が1兆円以上となっているが、売上よりも利益の絶対額を重視すべきではないかと考えている。〈回答：石塚新代表取締役社長 COO〉
石塚新社長としては、事業投資に関してどう考えているのか教えて欲しい。	これまでの事業投資トータルでは、期待するリターンを得られていないというのは皆さんもご存じの通りである。事業投資は今後も継続していくが、本業で培ったコンピテンシーを活かせる分野で、厳選してやっていくことが必要だ。〈回答：石塚新代表取締役社長〉

	COO>
<p>アライアンス、統合は？日揮の現在の企業規模を大きくしていくアイデアはあるか？</p>	<p>M&A や他社との統合に関し、現時点で具体的な計画はない。規模拡大は、他社とのアライアンスや統合だけではなく、現状のグローバル1万人のリソースの効率を上げることも可能だと考えている。アメリカのプロジェクトの顧客から「日揮は、最高の仕事をしている。次の仕事も一緒にやってもらいたい」と提案頂いた。顧客からも評価されている当社の優れた人材リソースの効率を高めれば、企業規模の拡大も可能だと考えている。<回答：石塚新代表取締役社長 COO></p> <p>赤字のプロジェクトが発生すると、追加リソースを投入しなければならなくなり、結果的に機会損失になっている。まずは赤字のプロジェクトを出さないということが先決である。<回答：佐藤代表取締役会長></p>