

2022年2月4日
 千代田化工建設株式会社
 総務部 IR・広報・CSR セクション

**2022年3月期第3四半期決算説明会質疑応答要旨
 (2022年2月2日開催)**

2022年2月2日に開催致しました2022年3月期第3四半期決算説明会(電話会議)において、出席者の皆様から頂いた主なご質問と弊社の回答を以下にまとめております。

| | 質問 | 回答 |
|---|--|--|
| 1 | 【完成工事総利益率】 完成工事総利益率が7.8%であるが、通期予想を下回っている要因は。 | 完成工事総利益の変動には、プラス・マイナス両要因があったが、今回はマイナス要因が少し上回ったということ。 プラス要因としては、想定以上に課題に上手く対処できた案件の収益上振れと、好採算案件の順調な進捗があり、マイナス要因としては、資材価格高騰リスク・サプライヤーリスクに備え収益見込みを厳しめにみている案件があることと、イクシス LNGでの顧客との和解が2021年10月に成立したことを踏まえ、プロジェクトに関わる残存債権債務を改めて整理すると共にリスクを再精査し、プロジェクトクローズやその後の事後処理に伴う諸費用なども踏まえて将来コストの積み増しを行ったこと、があった。 |
| 2 | 【イクシス LNG】 (完工済み) サブコンとの係争について、今後の動きと業績への影響は。 | 仲裁プロセスは進んでいるが守秘義務があるため具体的な説明は控えさせていただく。 第1四半期において係争リスク全般を見直し、特別損失を計上した。第3四半期では上記の通り将来コストの積み増しを行った。 プロジェクトの予備費、当社の既存リスク引当金、第3四半期でのコスト積み増しをトータルすると、現時点での係争の状況を踏まえた係争リスク全般に対しての適切な備えが出来ていると考えている。 |

| | 質問 | 回答 |
|---|---|--|
| 3 | <p>【資機材価格高騰の影響】 資機材の高騰が業績に与える影響をどう見ているか。</p> | <p>銅やニッケルなど非鉄金属価格の上昇に加え、輸送費も上昇している。サプライヤーへの早期発注の他、例えばカタール NFE LNG であれば、JV パートナーと協力し、可能な限り調達コストを抑える体制をとっている。</p> <p>資機材の高騰は新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあるため、スケジュール・コストへの影響について顧客とフォースマジュールの枠組みで協議するとともに、顧客と協力して遂行案件への影響をミニマイズしていく。</p> <p>現時点でネガティブな影響はないが、引き続き顧客と交渉し、損益への影響がないよう取り組んでいく。</p> |
| 4 | <p>【新型コロナウイルス感染症拡大の影響】 オミクロン株の拡大による事業への影響は。</p> | <p>プロジェクトによって影響度合いは異なるもののいくつかの影響がある。海外設計拠点所在地（インド、フィリピン）の移動制限により、設計業務に影響がある。また、アジア各国でのサプライチェーンの断絶に伴う調達品の納入遅れ、建設現場でのワーカーの動員不足も考えられる。</p> <p>スケジュール・コストへの影響については顧客とフォースマジュールの枠組みで協議を継続している。引き続き顧客と協力して、遂行案件への影響をミニマイズしていく。</p> |
| 5 | <p>【来期の業績予想】 来期の業績の方向感及び業績に寄与するトピックスについてお聞かせ願いたい。</p> | <p>来期は今期のような一過性のマイナス要因（イクシス LNG の特別損失）を想定していないため、黒字転換し、それなりの連結純利益が出ることを期待しているが、具体的な完成工事高や完成工事総利益額等については今後精査していく。</p> <p>カタール NFE LNG やインドネシア銅精錬が進捗し、再生可能エネルギー、医薬・ライフサイエンス分野も期待できる。</p> |
| 6 | <p>【受注状況・受注戦略】 受注残高が 1 兆 3 千億円を超えているが、期末に向け更に積み上がるのか。来期も積み上が</p> | <p>受注残高はかなり高い水準で積み上がっている。適正なリソースマネジメントの観点から、引き続きオーバーストレッチとならないように優良案件を選択受注していく。遂行案件に影響がないようグループ会社や外部からサポート人材を強化している。</p> |

| | 質問 | 回答 |
|---|---|--|
| | るとすると、リソースの問題はないのか。 | |
| 7 | <p>【今後の経営戦略】 ボラティリティの小さいビジネスを目指し、新規領域を拡大していくための具体的な戦略をお聞かせ願いたい。</p> | <p>EPC は案件・地域・顧客・分野を選別の上、リソースを確保し、顧客とリスクシェアしていく。パートナーとの協力も重要である。同時に新規ビジネスのマネタイゼーションを加速する。ボラティリティを下げるためにリスク管理と新規ビジネスの両方に取り組む。</p> |

以上

この資料には、本資料発表時における将来に関する見通しおよび計画に基づく予測が含まれています。経済情勢の変動等に伴うリスクや不確定要因により、予測が実際の業績と異なる可能性があり、予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。従いまして、この業績見通しのみを依拠して投資判断を下すことはお控えくださいますようお願いいたします。