

JFE エンジニアリング 事業説明会

2025年11月25日開催 質疑要旨

---

**質問者：**過去のセグメント利益 100 億円程度から足下の 200 億円程度の収益拡大の要因をどのように評価しているのか？

**J F E：**Gr 会社の垂直統合による運営体制の効率化、M & A による事業領域の拡大、リサイクル事業・電力ビジネス事業への積極投資が要因と考えている。

**質問者：**第 8 次中期経営計画最終年度のセグメント利益 420 億円達成に向けては何が寄与してくるのか。

**J F E：**海外事業の収益改善や第 7 次中期経営計画で投資したモノパイル事業およびリサイクル事業が収益に貢献してくる。

**質問者：**過去には海外事業で損失が発生した事例もあると思うが、どのように売上比率を上げていくのか。どういったリスク管理を行うのか。

**J F E：**長期ビジョンで掲げている 2035 年までに海外事業の比率は増やしたいが、売上の半分を占めるとは考えていない。リスク管理を徹底し会社の能力を超えた受注をしない。経営幹部も入って受注案件の審議を厳しくやっている。リスク管理を徹底すれば、赤字プロジェクトを避けられる。

**質問者：**2012 年から 2024 年にかけて売上は 2 倍になっているが、利益はそこまで伸びていない。この点についてはどのような問題意識があるのか。今後、売上と利益をどのように見込んでいるのか教えてほしい。

**J F E：**一番大きな要因はヨーロッパの子会社が Brexit、コロナ、ウクライナ等といった逆風にあい、売上は伸びたものの損失が生じた。加えてモノパイル事業は受注遅れがあり固定費をかけて工場を維持している。大きな要因はこの 2 点になる。また、リサイクル事業において着実に投資回収していくことが 27 年度の 420 億円達成に向けての戦略になる。

**質問者：**住友ケミカルエンジニアリングの買収の目的を教えてください。

**J F E：**三井 E & S プラントエンジニアリング(現 JFE プロジェクトワン：JPO)の買収によりエネルギー分野において化学プラントが加わり事業ポートフォリオが拡大した。また、エネルギー分野の海外案件において両社のリソースを融合することで新たな案件に取り組むことが出来た。JPO と住友ケミカルエンジニアリング(現 JFE プラントテクノロジー：JPT)が得意とするプラント領域(半導体工場向け薬液供給設備等)は被らないため、さらなるポートフォリオ拡大および将来のシナジーを期待して住友ケミカルエンジニアリングの買収に踏み切った。

**質問者：**ヨーロッパの件で 22 年度に損失が出たことは知っているが、その後も尾を引いているのか？

**J F E：**21 年度以前の受注済の大規模案件はコロナ、ウクライナの影響を受けて 22 年度に損失を計上した。現在も損益影響は残っている。

**質問者：**利益について WtR、カーボンニュートラル、基幹インフラの構成を教えてください。また、

第8次中期経営計画のセグメント利益 420 億円が達成された時に、利益の構成はどうなっているのか。

**J F E**：24 年度は基幹インフラと WtR で半々程度、カーボンニュートラルはモノパイル事業の影響がありほぼゼロ。27 年度はモノパイル事業の売上を見込むのでカーボンニュートラルが収益に貢献してくる。

**質問者**：風土改革に取り組んでいるとのことだが、どこに課題感があり直していきたいのか。

**J F E**：プロジェクトのリスク分析が不十分のまま受注至上主義に陥り損益の悪化を招いた過去がある。失敗の共有、水平展開が当たり前となるような風土を醸成したい。エンゲージメント、離職率等、他社と比較して悪いとは思っていないが、まだ改善の余地があると思っている。

**質問者**：EPC 業界の利益率はインフレーションもあり高くない。受注残について利益が確保できる環境になっているのか。

**J F E**：国内はエスカレーションを認めてくれる顧客も増えてきている。海外はウクライナ危機が発生したころはランプサム契約(※1)で厳しいこともあったが、現状はコスト＆フィー案件(※2)もあり、このような案件に取り組んでいきたい。

**質問者**：親会社との関係について環境やエネルギー分野は鉄をあまり使用しないが、独立するという考えについてどう考えているのか。

**J F E**：我々はエンジの経営を任されているのでエンジングループの収益向上、企業価値向上に集中していく。

**質問者**：2035 年度の 1,000 億円のセグメント利益のうち、運営型の占める比率は？

**J F E**：現状、運営型の売上は半分になっている。1,000 億円の半分以上が運営型のイメージでいる。

(※1) 工事の総額を一括で定める契約方式。設計変更がない限り、実際の工事費が予定より増減しても契約金額は変わらない。

(※2) 実際にかかった工事費（コスト）に、受注者の利益や経費（フィー）を加算して支払う契約方式。

[了]

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、提示された予測等は説明会の時点で入手された情報に基づくものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控え下さいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。