**플로우서브 코퍼레이션, 2024년 1분기 실적 발표, 2024년 4월 30일**

**24. 5. 1.**

**연산자**

안녕하세요, 2024년 1분기 플로우서브 실적 컨퍼런스콜에 오신 것을 환영합니다. 오늘 컨퍼런스는 녹화 중입니다. 이제 재무 및 투자자 관계 담당 부사장인 제이 루에쉬(Jay Roueche) 씨에게 컨퍼런스의 진행을 넘겨드리겠습니다. 말씀해 주시기 바랍니다.

**존 루에쉬**

Jess, 안녕하세요, 여러분. 2024년 1분기 재무 실적을 논의하기 위해 오늘 저희와 통화해 주셔서 감사합니다. 오늘 저와 함께 통화할 분은 플로우서브의 사장 겸 CEO인 Scott Rowe와 수석 부사장 겸 최고 재무 책임자인 Amy Schwetz입니다.

준비된 의견에 이어서 여러분의 질문을 받겠습니다. 참고로 이 행사는 웹캐스트로 진행되며 오디오로 다시 들을 수 있습니다. 수익 자료와 이번 컨퍼런스 콜에는 비일반회계기준(non-GAAP) 측정치가 포함되며 미래예측진술이 포함되어 있다는 점에 유의하시기 바랍니다. 이러한 진술은 2024년 4월 30일 현재 경영진이 이용할 수 있는 예측, 기대 및 기타 정보를 기반으로 하며, 대부분 회사가 통제할 수 없는 위험과 불확실성을 수반합니다.

당사의 세이프하버 공시와 비일반회계기준(Non-GAAP) 측정치를 보고된 실적과 조정한 내용은 보도 자료와 실적 발표에 포함되어 있으며, 당사 웹사이트의 투자자 섹션에서 확인할 수 있습니다. 이제 플로우서브의 사장 겸 CEO인 스콧 로우(Scott Rowe)의 준비된 발언을 부탁드리겠습니다.

**로버트 로우**

감사합니다, Jay, 좋은 아침입니다. 올해를 매우 순조롭게 시작한 1분기 실적에 대해 매우 기쁘게 생각합니다. 우리는 계속해서 비즈니스 개선을 추진하고 있으며 이번 분기에도 자체 예상치를 뛰어넘는 성과를 거두었습니다. 올해가 순조롭게 시작됨에 따라 연간 조정 주당순이익 가이던스 범위를 2.50~2.70달러로 상향 조정했으며, 이는 중간 지점에서 전년 대비 24% 가까이 증가한 수치입니다.

플로우서브는 지난 18개월 동안 새로운 운영 모델의 구현과 실행력 향상, 지속적인 3D 전략의 실행을 통해 구축한 탄탄한 모멘텀을 바탕으로 성장세를 이어가고 있습니다. 이 기간 동안 엄청난 진전을 이루었지만 개선의 여지가 더 많다고 생각하며 작년에 제시했던 2027년 재무 목표를 달성하기 위해 최선을 다하고 있습니다.

결과를 말씀드리기 전에, 일 년 내내 고객에게 흐름 제어 솔루션을 제공하기 위해 열정을 다하는 전 세계 직원 여러분께 감사의 말씀을 전하고 싶습니다. Flowserve를 훌륭한 회사로 만들기 위해 노력해 주셔서 감사합니다.

1분기 실적을 자세히 살펴보겠습니다. 2023년 1분기 대비 45% 증가한 0.58달러의 조정 주당 순이익을 달성했습니다. 이번 분기에는 운영 효율성이 크게 개선되면서 큰 폭의 실적을 달성할 수 있었습니다. 11억 달러에 가까운 매출을 올렸으며, 이는 전년 동기 대비 11% 가까이 증가한 수치입니다. 31.7%의 조정 총 마진은 예상을 뛰어넘는 수치로, 마진 개선 여정에 대한 자신감을 갖게 해줍니다.

조정된 영업 이익률 10.9%는 전년 동기 대비 260 베이시스 포인트 증가한 수치입니다. 역사적으로 1분기가 계절적으로 더 어려운 경향이 있다는 점을 고려할 때 이러한 호실적은 주목할 만합니다. 우리는 분기별로 실적을 개선하고 보다 일관된 성과를 달성하는 데 상당한 진전을 이루었습니다. 조직 설계 프로세스에서 시행한 변화가 자리를 잡으면서 7개 사업부 내에서 속도와 의사결정이 향상되고 책임감이 강화되고 있습니다.

또한 운영 우수성 프로그램도 주목을 받고 있습니다. 현재 1,100명 이상의 직원을 대상으로 작업 현장 일일 관리, 문제 해결 및 자재 계획에 중점을 둔 향상된 운영 모델에 대한 교육을 실시했습니다. 현재 우리가 보고 있는 운영상의 개선은 생산성을 높이고 제조 공정에서 낭비와 비효율을 제거하는 능력과 직결되어 있습니다. 운영 우수성 프로그램의 진전에 대해 매우 기쁘게 생각하며 추가 개선에 대한 명확한 가시성을 확보하고 있습니다.

또한 핵심 운영을 개선하면서 글로벌 입지를 통합하고 비즈니스에 내재된 규모를 활용할 수 있는 더 많은 기회를 찾고 있습니다. 또한 제품 관리 조직과 프로세스를 개선하여 프로그램과 접근 방식을 완전히 정의함으로써 상당한 진전을 이루었습니다. 아직은 제품 관리 여정의 시작 단계에 불과하지만 전담 팀과 개선된 집중력을 통해 이미 잠재력을 확인할 수 있습니다.

상품 및 포트폴리오 이니셔티브를 발전시켜 나가면서 올해 하반기부터 2025년까지 이러한 노력의 혜택을 보기 시작할 것으로 예상합니다. 전반적으로 저희는 현재 진행되고 있는 진전에 매우 만족하고 있으며, 운영의 우수성과 상품 관리 및 포트폴리오 최적화를 통해 작년 투자자의 날 행사에서 밝힌 2027년까지 100~200 베이시스 포인트의 마진 개선을 달성할 수 있을 것으로 계속 믿고 있습니다.

이제 예약 및 시장 전망에 대해 알아보겠습니다. 1분기에도 시장은 건설적인 모습을 유지했으며, 모든 산업 분야에서 10억 4,000만 달러의 견고한 예약을 달성했습니다. 3D 예약은 전체의 약 30%를 차지했으며, 앞으로도 성장 전략이 계속해서 중요한 기회를 창출할 것으로 예상합니다. 2023년 4분기와 마찬가지로 1분기 예약에는 대형 프로젝트가 포함되지 않았습니다. 가장 큰 수주는 약 1,200만 달러였지만, 500만 달러에서 1,000만 달러 범위의 소규모 프로젝트도 적지 않게 수주했습니다.

1분기에는 주로 애프터마켓, MRO, 단주기 활동 등 핵심 비즈니스가 견인한 점을 감안하면 9분기 연속 10억 달러 이상의 예약을 달성하게 되어 기쁘게 생각합니다. 이 핵심 비즈니스는 고객들이 시설 활용도를 높이고 예기치 않은 운영 중단을 방지하기 위해 지속적으로 비용을 지출함에 따라 이번 분기에도 매우 견조한 실적을 유지했습니다. 대부분의 최종 시장에서 이러한 상승 추세가 나타나고 있습니다.

애프터마켓은 5억 7,500만 달러 이상의 예약을 기록했으며, 이는 전분기 및 전년 동기 대비 약 2,500만 달러 증가한 수치로 자산의 운영과 생산성을 유지하려는 고객의 지속적인 수요를 더욱 강조합니다. 이제 6분기 연속으로 5억 5,000만 달러 이상의 애프터마켓 예약을 달성했습니다.

신속하고 높은 수준의 서비스로 고객에게 서비스를 제공하려는 노력과 함께 전 세계 신속 대응 센터 네트워크를 통해 애프터마켓 프랜차이즈의 경쟁 우위를 지속적으로 유지하고 있습니다. 이번 분기에는 프로젝트 예약이 비교적 적었지만, 최근 4월에 총 1억 5천만 달러가 넘는 2건의 대형 프로젝트 수주를 발표했습니다. 이 수주는 사우디아라비아 아미랄 그린필드 석유화학 시설의 자푸라 가스 생산 시설 2단계 건설을 위한 공격적인 자본 확충을 지원합니다.

당사는 중동에서 광범위한 경험을 보유하고 있으며 이러한 EPC 고객 및 최종 사용자와 오랜 기간 강력한 관계를 유지하고 있습니다. 또한, 이 두 프로젝트는 현지에서의 입지와 강력한 고객 관계를 바탕으로 기계식 씰, 펌프 부품 및 서비스를 통해 상당한 애프터마켓 자격을 확보할 수 있을 것입니다. 또한, 우리는 보다 엄격하고 선별적인 입찰 프로세스를 통해 이 두 프로젝트를 모두 수주함으로써 이러한 유형의 작업의 복잡성에 걸맞게 더 나은 실행과 향상된 마진을 제공할 수 있게 되었습니다. 이러한 수주의 가치는 2분기 실적에 반영될 예정입니다.

이제 최종 시장별 예약 현황을 살펴보겠습니다. 이번 분기에도 석유 및 가스, 화학 등 전통적인 시장은 견조한 성장세를 유지했습니다. 대부분의 최종 시장 규모가 작년과 비슷한 수준이었지만, 전력 예약은 7% 성장하여 매우 기뻤습니다. 이 산업은 플로우서브에게 더욱 매력적으로 보이기 시작했습니다.

유럽과 북미와 같은 성숙한 시장의 전력 수요는 지난 수십 년 동안 상당히 안정적이었습니다. 그러나 지속적인 전기화 추세와 에너지 집약적인 AI 처리를 지원하기 위한 데이터센터의 상당한 성장으로 인해 향후 10년간 전력 수요는 크게 증가할 것으로 예상됩니다.

플로우서브는 전력 산업에 상당히 많이 노출되어 있으며 석탄, 천연가스, 수력, 원자력, 수열과 같은 전통적인 에너지뿐만 아니라 첨단 유량 제어 장비를 갖춘 집중형 태양광, 풍력, 수소와 같은 새로운 형태의 발전에서도 연간 약 4억 5천만 달러의 매출을 올리고 있어 발전 관리가 매우 중요합니다. 향후 몇 년간 재생에너지, 탄화수소 기반, 원자력 등 모든 발전 형태에 걸쳐 용량 확대와 신규 발전에 대한 의미 있는 투자가 이루어질 것으로 예상합니다.

우리는 전력 부문의 잠재적 성장에 기대가 크며, 새로운 장비와 애프터마켓 부품 및 서비스를 통해 이러한 성장을 활용할 준비가 잘 되어 있습니다. 앞으로의 시장 전망은 여전히 긍정적입니다. 기존 정유, 화학 및 전력 설비 가동률이 당분간 높은 수준을 유지할 것으로 예상되는 만큼 당사의 MRO 사업과 애프터마켓 프랜차이즈는 여전히 견고합니다.

또한, 에너지 전환 및 전력 시장 모두에서 25%의 증가를 포함하여 12개월 프로젝트 파이널이 전년 대비 10% 증가했다는 점에 고무되어 있습니다. 당사는 앞으로도 고객을 위해 성공적으로 서비스를 제공하고 프로젝트의 전체 수명 주기 동안 Flowserve에 적절한 마진을 창출할 수 있도록 대형 프로젝트에 대한 선별적 접근을 유지할 것입니다. 지역적 관점에서는 중동은 물론 아시아 태평양과 남미에서 프로젝트 기회를 계속 주시하고 있습니다.

MRO 및 애프터마켓 전망을 보면 북미 지역에서 지속적인 강세를 보이고 있으며, 유럽 고객들로부터 긍정적인 신호가 나타나기 시작했습니다. 거시적 환경과 전망은 여전히 흐름 제어 분야에 우호적이라고 생각합니다. 업계의 다른 모든 기업과 마찬가지로 저희도 세계 각지에서 우려를 불러일으키는 지정학적 불안을 계속 모니터링하고 있습니다. 그러나 전반적인 전망은 여전히 낙관적이며, 에너지 전환과 탈탄소화, 에너지 안보와 지역화, 전기화 및 부분적으로 AI와 데이터 센터에서 주도하는 전력에 이르기까지 주요 글로벌 메가트렌드가 주도하는 긍정적인 신호를 보고 있습니다.

지난 몇 년 동안 매 분기마다 보아왔듯이, 매출 대비 주문 비율은 분기마다 달라지겠지만 2024년 연간 매출 대비 주문 비율은 1.0을 초과하고 연초보다 더 많은 수주잔고를 기록하며 한 해를 마무리할 것으로 예상하고 있습니다. 이러한 수주잔고 가시성은 2025년까지 지속적인 매출 성장을 뒷받침할 것입니다. 이제 1분기 실적에 대해 더 자세히 말씀드릴 수 있도록 에이미에게 통화를 넘기겠습니다. 에이미?

**에이미 슈베츠**

감사합니다, Scott, 여러분 안녕하세요. Scott이 설명한 바와 같이, 우리는 매우 견고한 1분기 실적을 달성했으며, 일부에서는 긍정적인 모멘텀을 이어가는 기록적인 성과를 거두었습니다. 강력한 수주잔고 전환, 마진 개선 및 비용 관리와 운전 자본 효율성 향상에 힘입어 1분기 영업 현금 흐름은 6,200만 달러로 기록적인 실적을 달성했습니다. 이러한 긍정적인 결과를 달성할 수 있게 해준 직원들의 노력과 헌신에 진심으로 감사드립니다.

또한, 10년 만에 1분기 최고 매출을 달성하고 조정 영업이익률을 10.9%로 끌어올렸으며 조정 주당 순이익은 0.58달러를 기록했습니다. 조정 영업 마진은 계절적으로 강세를 보였던 4분기 수준에서 2분기 연속 40bp 증가하여 장기 재무 목표를 향한 지속적인 진전을 보여주었습니다.

보고된 주당 순이익은 0.56달러로, 순조정비용은 0.02달러에 불과하여 이번 분기 수익과 현금 창출의 질이 매우 우수하다는 점을 강조합니다. 전반적으로 2024년은 매우 고무적인 출발을 보이고 있습니다. 1분기 실적의 강세와 올해 남은 기간에 대한 긍정적인 전망으로 인해 연간 조정 주당 순이익 가이던스 범위가 주당 2.50달러에서 2.70달러로 상향 조정되었습니다. 중간 지점에서 이는 작년에 비해 거의 24% 증가한 수치입니다.

올해 균형에 대한 지침의 단계적 적용에 대해 말씀드리겠습니다. 저희는 비즈니스의 계절성을 완화하기 위한 조치를 취했습니다. 여기에는 대형 자푸라 프로젝트의 첫 번째 단계와 같은 프로젝트의 성과가 포함되며, 이 프로젝트에서 올해 예상되는 분기별 최고 매출을 1분기에 달성하여 비즈니스의 큰 달력 변동성을 일부 제거할 수 있었습니다. 4분기는 여전히 연중 가장 높은 매출과 수익을 기록할 것으로 예상되지만, 1분기와 2분기 및 3분기 매출의 차이는 줄어들 것으로 예상합니다.

지난주에 발표한 1억 5천만 달러 이상의 프로젝트 수주는 4분기에 어느 정도 기여할 가능성이 있습니다. 또한 스콧이 언급했듯이 운영 우수성과 제품 관리에 대한 지속적인 진전은 하반기에도 마진 확대의 기회를 제공할 것입니다. 이제 이번 분기를 좀 더 자세히 살펴보겠습니다.

실적 개선에 힘입어 전년 대비 11% 증가한 11억 달러의 매출을 달성했습니다. 이는 각각 14%와 10%의 성장률을 기록한 FCD와 FPD의 성장으로 구성됩니다. 또한, 오리지널 장비와 애프터마켓 모두에서 14%와 8%의 매출 증가를 기록하며 강력한 탑라인 성장을 달성했습니다. 중동, 아프리카, 유럽, 북미 지역에서 전년 대비 각각 28%, 18%, 8%의 괄목할 만한 성장률을 기록하며 모든 지역에서 두 자릿수 매출 성장에 기여한 것을 매우 기쁘게 생각합니다.

마진으로 전환. 조정된 총 마진은 31.7%로 4년 만에 가장 높은 수준이며 전년 대비 130베이시스포인트 증가했습니다. 이러한 마진 개선은 향상된 운영 모델과 운영 우수성에 대한 지속적인 집중에 힘입은 결과입니다. 이러한 노력은 제품 및 포트폴리오 최적화 노력과 함께 2027년 목표 수준을 향해 나아가면서 마진이 더욱 확대될 것으로 예상합니다.

부문별로 보면, 특히 FPD 부문이 오리지널 장비의 상당한 매출 성장에도 불구하고 전년 동기 대비 100베이시스포인트 개선된 32.9%의 조정 매출 총마진을 실현한 것에 대해 기쁘게 생각합니다. 보고 기준으로 1분기 연결 매출 총이익도 매출원가 내 순 조정 항목이 전년 대비 430만 달러 증가했음에도 불구하고 90베이시스 포인트 증가한 31.2%를 기록했습니다. 1분기 조정된 판관비는 2억 2,900만 달러로 전년 대비 700만 달러 증가했습니다. 이러한 달러 증가에도 불구하고, 매출 대비 조정된 판관비는 분기 동안의 강력한 탑라인 레버리지와 지속적인 비용 관리 조치로 인해 전년 동기 대비 150 베이시스 포인트 감소한 21.1%를 기록했습니다. 보고 기준의 1분기 판관비는 운영 모델 구현의 일환인 구조조정 비용 감소로 인해 전년 동기 대비 1600만 달러 감소한 2억 2800만 달러를 기록했습니다.

이번 분기의 조정 영업 이익은 1억 1,800만 달러로 전년 동기 대비 3,700만 달러 증가했으며, 조정 영업 마진은 10.9%로 전년 동기 대비 200베이시스포인트 확대되고 증분 마진은 35% 증가했습니다. 앞서 언급했듯이 이번 분기의 조정된 영업 마진은 작년 4분기보다 40베이시스 포인트 더 높은 수치로, 이는 개선된 영업 흐름이 연속적인 탑라인 감소를 최소화했음을 보여줍니다. 이러한 결과는 2027년 조정 영업이익률 목표인 14%에서 16%를 달성하는 데 유리하게 작용할 것입니다.

부문별로는 FPD가 2019년 이 부문을 신설한 이래 가장 높은 조정 영업이익률인 14.9%를 달성하여 전년 대비 270베이시스포인트 개선되며 선두를 차지했습니다. FCD 역시 조정된 영업 마진이 작년에 비해 30베이시스포인트 증가했습니다. FCD는 일반적으로 연중 마진이 가장 높은 분기와 가장 낮은 분기 간의 영업이익률 편차가 가장 큰데, 이는 주로 제품 믹스의 영향이 큽니다.

1분기에 이는 FCD의 마진에 부담을 주었고 2분기에도 계속될 것으로 보이지만, 하반기에는 FCD의 조정된 영업 마진이 크게 개선될 것으로 예상합니다. 보고 기준으로 1분기 영업 마진은 조정 항목의 9000만 달러 감소와 FPD 및 FCD 부문의 마진 실현에 힘입어 전년 동기 대비 약 460베이시스 포인트 증가한 10.4%로 크게 증가했습니다. 영업 레버리지도 실적 개선에 기여했습니다.

1분기 보고 및 조정 세율은 약 20.5%로, 연간 세율 가이던스인 약 20%에 부합하는 수준입니다. 2024년 ETR은 특정 관할권에서 개별 평가 충당금이 발생했던 1년 전보다 더 높을 것으로 예상됩니다.

이제 현금 흐름으로 전환합니다. 수익 성장과 매출 대비 주요 운전 자본의 개선에 힘입어 6,200만 달러의 영업 현금 흐름으로 1분기 사상 최대 실적을 달성했습니다. 현금 전환 주기는 2023년 1분기에 비해 약 13일 단축되었습니다. 매출 대비 1분기 조정된 기본 운전 자본은 28.4%로 약 440 베이시스 포인트 개선되었습니다.

지난 18개월 동안 높은 운전 자본 수요를 경험한 후, 계획 능력이 향상되고 공급망과 리드 타임이 더욱 정상화됨에 따라 매출 대비 운전 자본 투자를 목표인 25%~27%에 가깝게 계속 줄일 수 있게 되어 기쁘게 생각합니다.

분기 중 자본 지출은 1,400만 달러였으며, 영업 현금 흐름에서 이를 차감하면 잉여 현금 흐름은 4,900만 달러로 1분기 사상 최대치를 기록했습니다. 또한 1분기에는 분기 배당금을 5% 인상하고 1,500만 달러의 기간 대출을 줄임에 따라 배당금으로 2,800만 달러의 현금이 사용되었습니다.

또한 2023년 투자자의 날부터 매년 주식 보상 희석을 상쇄할 수 있는 충분한 수의 주식을 매입하겠다는 자본 배분 약속을 이행하기 위해 2021년 이후 처음으로 이번 분기부터 주식 환매 프로그램을 재개했습니다.

올해 현금의 다른 잠재적 사용처를 모색하고 있는 가운데, 무기물 파이프라인의 기회는 여전히 매우 견고합니다. 우리는 3D 전략을 더욱 가속화하여 장기적인 수익을 창출하고, 규모를 활용하고 광범위한 비즈니스와 효과적으로 통합할 수 있는 기회를 제공하는 동시에 재무 기준, 즉 예상 수익이 평균 자본 비용과 마진 및 현금 EPS 증가율을 초과해야 한다는 기준을 충족하는 목표에 계속 관심을 갖고 있습니다. 현재 몇 가지 기회를 적극적으로 검토하고 있지만, 규율을 유지할 것입니다.

자본의 전략적 사용을 고려할 때, 우리의 지속적인 프레임워크는 대안에 관계없이 장기적으로 가장 높은 수익을 낼 수 있는 옵션에 투자 자금을 계속 투입하는 것을 목표로 합니다. 끝으로, 이번 분기에 달성한 성과에 자부심을 느낍니다. 앞으로도 지속적인 마진 개선과 주당순이익 성장의 기회가 있을 것으로 보고 있으며, 이러한 목표를 달성하는 데 집중하고 있습니다.

이제 스콧에게 전화를 돌려드리겠습니다.

**로버트 로우**

좋아요. 감사합니다, 에이미. 이제 3D 전략에 대해 몇 가지 말씀드리겠습니다. 우리는 기존 고객과 그들의 에너지 전환 이니셔티브를 지원하고 수소와 같은 새로운 에너지 기술에 참여하면서 특수 화학 및 물과 같은 매력적인 시장으로 포트폴리오를 더욱 다각화하기 위해 계속 노력하고 있습니다. 우리는 3D 전략을 통해 상당한 성과를 거두었습니다. 이 전략이 현재 환경에서도 계속해서 큰 성과를 낼 수 있을 것으로 믿습니다.

현재도 고객 기반에 서비스를 제공하는 데 적합하지만, 다양한 시장과 새롭게 부상하는 에너지원을 지원하기 위해 포트폴리오를 더욱 강화할 수 있는 잠재적인 무기적 기회를 포함하여 제품 및 서비스 제공에 지속적으로 투자하고 있습니다.

1분기의 3D 사례 몇 가지를 소개해드리겠습니다. 2024년 1분기에도 평균 이상의 성장세를 보이는 최종 시장에 포트폴리오를 계속 적용하면서 예약이 매우 견조하게 유지된 다각화 부문부터 말씀드리겠습니다. 이 분기 동안 우리는 주요 국제 화학 회사로부터 중국에 위치한 특수 화학 회사의 미래형 스마트 공장에 밸브 기술을 공급하는 계약을 체결했습니다. 이 수주를 통해 이 프로젝트의 밸브 및 액추에이터 예약 금액은 시설 전체에 걸쳐 제어 밸브와 자동 볼 및 플러그 밸브에 대한 프레임 계약을 확보하면서 5천만 달러가 넘었습니다.

우리는 프로젝트 수명 주기 지원 프로그램을 활용하여 이 프로젝트의 더 많은 부분을 확보하여 고객에게 공급 지원, 프로젝트 관리, 설치 서비스 및 장기 운영 지원을 제공했습니다. 이번 수상은 성장하는 특수 화학 최종 시장에 대한 노출을 더욱 다양화하고 확대하기 위한 노력의 한 예에 불과합니다. 탈탄소화 부문에서는 원자력 및 LNG 시장에서 여러 건의 소규모 프로젝트 수주를 포함해 견고한 예약을 달성했습니다. 지난 몇 년 동안 우리는 업계 최초의 탄소 포집 및 저장 또는 CCS 프로젝트 몇 건을 성공적으로 수행했습니다.

1분기에 플로우서브는 유럽에서 새로운 CCS 시설에 대한 또 다른 계약을 수주했습니다. 펌프와 밸브를 모두 공급함으로써 플로우서브는 포괄적인 유량 제어 포트폴리오의 힘을 입증했습니다. 이 프로젝트는 이 지역의 여러 산업 시설에서 CO2를 포집한 다음 북해 아래의 빈 천연 가스전으로 운송 및 펌핑하여 영구 저장할 예정입니다. 이 중요하고 영향력 있는 프로젝트에 중요한 유량 제어 장비를 제공하게 되어 매우 기쁘게 생각합니다.

마지막으로, 디지털화 부문에서는 제품을 디지털화하고 대규모 설치 기반과 애프터마켓 역량을 RedRaven IoT 제품과 함께 활용하면 모니터링 및 예측 분석을 통해 고객에게 진정한 솔루션을 제공할 수 있는 플로우서브의 입지가 더욱 강화될 것이라고 믿습니다. 우리는 고객의 시설을 더 잘 최적화하기 위해 펌프, 씰 및 밸브를 계측하고 있습니다.

1분기에 100개에 가까운 자산을 RedRaven 모니터링 포트폴리오에 추가했으며, 작년 이맘때보다 25% 더 많은 자산을 플랫폼에 보유하고 있습니다. 또한 중요한 서비스 환경에서 페일 세이프 전기 액추에이션을 모니터링하는 상을 수상했습니다. 50개 이상의 리미터크 전기 액추에이터가 RedRaven 솔루션과 원활하게 통합되었으며, 노르웨이의 해상 풍력 프로젝트에 설치되어 Flowserve로부터 지속적인 상태 모니터링을 받게 될 예정입니다.

결론적으로, 1분기 실적과 2024년 남은 기간에 대한 전망 및 기대치를 종합해 볼 때, 올해 남은 기간 동안 플로우서브의 입지는 매우 양호할 것이며, 연간 조정 EPS 가이던스의 증가를 뒷받침할 것으로 예상됩니다. 우리는 에너지 안보, 에너지 전환, 전력 수요 증가라는 거시적 주제에 자신감을 가지고 있으며, 4월에 수주한 1억 5천만 달러 이상의 대형 프로젝트와 같은 대규모 프로젝트를 모두 확보하고 대규모 설치 기반을 지원하는 고수익 애프터마켓 사업과 MRO 활동을 더욱 성장시킬 수 있는 충분한 역량을 갖추고 있습니다.

수익성 있는 비즈니스 성장을 위해 우리 앞에 놓인 기회에 대해 기대가 크며, 2024년 연간 영업이익률이 작년에 비해 최소 150%포인트 이상 개선될 수 있을 것으로 낙관하고 있습니다.

장기적으로는 루프 라인 통합을 비롯한 운영상의 우수성과 제품 및 포트폴리오 관리가 결합되어 영업 마진을 더욱 높일 수 있을 것입니다. 우리는 이러한 이니셔티브의 초기 단계에 있다고 생각하며, 작년 애널리스트 데이에서 제시했던 약속을 달성하기 위한 명확한 경로를 가지고 있습니다. 전반적으로 우리의 전략은 효과가 있으며, 현재와 미래의 시장 기회를 더욱 적극적으로 활용하여 고객, 직원, 주주를 위한 장기적인 가치 창출을 위해 최선을 다할 것입니다.

운영자님, 이것으로 준비된 발언을 마치겠습니다. 이제 질문을 시작하겠습니다.

**연산자**

[운영자 지침] 첫 번째 질문은 RBC Capital Markets의 Deane Dray 님이 보내주셨습니다.

**딘 드레이**

주문 구성부터 시작하면 어떨까요? 항상 큰 도움이 되는 것 같아요. 크기가 작다고 하셨는데요. 수요 파이프라인에 대해 어떤 의미가 있을까요? 승률과 선별성에 따른 영향에 대해 말씀해 주시겠어요?

**로버트 로우**

물론이죠. 주로 펌프 쪽의 프로젝트, 대형 프로젝트에 대해 이야기하겠지만 밸브 분야의 일부 대형 프로젝트에도 확실히 적용됩니다. 이번 분기에 가장 큰 수주는 1,200만 달러였고, 500만~1,000만 달러의 소규모 수주도 몇 건 있었습니다. 지난 몇 분기에 걸쳐 말씀드렸듯이, 우리는 선별 입찰이라는 프레임워크를 마련하여 우리가 이길 수 있고, 실행할 수 있으며, 우리가 기대하는 마진을 제공하고, 장비가 설치되면 애프터마켓 자격을 가질 수 있는 프로젝트에 입찰할 수 있도록 하고 있습니다.

그래서 그 프로세스가 몇 분기 동안 시행되었고 엄청난 성과를 거두고 있습니다. 그래서 많은 활동이 있었다고 생각합니다. 아마도 우리가 잠재적으로 진행할 수 있었던 프로젝트 중 몇 개를 넘겼을 것입니다. 하지만 지금 우리가 보고 있는 것은 탄탄한 성장세입니다. 4월의 두 가지 수상작이 그 좋은 예입니다. 자푸라 2 프로젝트는 자푸라 1 프로젝트의 후속 작업입니다. 사우디 아라비아에 있는 프로젝트입니다. 가스 생산 시설입니다. 우리는 고객을 잘 알고 있습니다. 우리는 애프터마켓에 대한 가시성을 확보하고 있으며, 해당 프로젝트에서 최근 1년간의 성과에 걸맞은 마진을 확보하고 있습니다.

아미랄 프로젝트도 비슷합니다. 다시 말하지만, 아람코는 가장 큰 파트너이며, 우리는 그 프로젝트와 우리의 납품 능력에 자신감을 가지고 있으며, 그 프로젝트에서 얻을 수 있는 마진도 마음에 듭니다.

그리고 앞으로 나아가는 딘을 보면 프로젝트에 대한 가시성이 정말 좋아졌습니다. 전체 프로젝트 퍼널은 전년 대비 10% 증가했습니다. 따라서 전 세계에서 100만 달러 이상의 프로젝트에 대한 가시성을 확보할 수 있게 되었습니다. 이 퍼널의 가장 큰 부분은 에너지 전환으로, 전년 대비 25% 이상 증가했으며, 전력 부문은 25% 이상, 석유 및 가스는 13% 정도 증가했습니다. 따라서 2024년과 2025년에도 대형 프로젝트에 대한 가시성이 매우 높아질 것으로 예상됩니다.

**딘 드레이**

정말 도움이 되네요. 그 색상에 감사드립니다. 그리고 에이미에게는 이번 분기가 엄청난 잉여 현금 흐름 분기입니다. 기록이군요. 팀원들에게 축하드립니다. 여기서부터 운전 자본 개선이 얼마나 빨리 진행될 수 있을까요? 목표를 설정해 주셔서 감사하지만 아직 개선의 여지가 있습니다. 하지만 그 목표선을 따라 얼마나 빨리 진행할 수 있을까요?

**에이미 슈베츠**

질문 감사합니다, Deane. 먼저, 특히 1분기에 운전 자본이 개선되어 고무적이라는 점부터 말씀드리고 싶습니다. 아직 만족스럽지는 않습니다. 아직 해야 할 일이 남아 있습니다. 저와 Scott은 팀이 매출 대비 25%에서 27%라는 목표를 조기에 달성하여 이 분야에서 업계 최고에 가까워질 수 있도록 기준을 재설정하는 데 집중하고 있습니다.

그리고 그 목표에 도달하기 위한 경로에 대해 조금 말씀드리겠습니다. 가장 중요한 것은 현금 흐름은 수익에서 시작되며, 1분기에 달성한 것처럼 마진 확대를 통해 수익을 늘리면 지난 몇 년 동안 해온 AR 수집 노력이 더욱 효과적일 수 있다고 생각합니다. 운영의 우수성과 그 분야에서 우리가 하고 있는 일이 중요하다고 생각합니다.

따라서 저희는 계획 역량을 개선하여 운전 자본에 집중하고 있으며, 이를 통해 인벤토리 속도가 빨라지고 올해 말부터 가시화될 것으로 예상됩니다. Scott은 대형 프로젝트에 대한 선별성에 대해 언급했는데, 여기에는 해당 프로젝트에서 볼 수 있는 현금 프로필도 포함됩니다. 따라서 이러한 선별성의 일부도 현금에 관한 것이어야 합니다.

마지막으로 포트폴리오 관리에 대해 말씀드리겠습니다. 새로운 운영 모델을 통해 애프터마켓을 지속적으로 확장하는 등 올바른 영역에서 사업을 성장시키는 데 집중하면 시간이 지남에 따라 컬렉션 프로필도 개선될 것이라고 생각하기 때문입니다. 요약하자면, 첫째, 우리는 이것을 큰 기회로 보고 있습니다. 둘째, 장기적인 목표를 조기에 달성할 수 있는 기회로 보고 올해에는 최대한 많은 진전을 이루는 데 집중할 계획입니다.

**연산자**

다음 질문은 씨티그룹의 앤디 카플로위츠가 보내온 질문입니다.

**앤드류 카플로위츠**

에이미, 1분기 마진 측면에서 10.9%의 조정 마진이라는 좋은 실적을 거두었지만 올해 가이던스를 11%로 상향 조정했을 뿐입니다. 올해 매출 전망은 상향 조정하지 않으셨어요. 올해는 예년보다 계절적 요인이 조금 덜할 것이라고 말씀하셨는데, 향후 몇 분기 동안 매출과 마진에 대해 어떻게 생각해야 할까요? 그리고 새로운 가이드에서 특히 장기적인 프로젝트를 진행하면서 마진 측면에서 보수적인 부분이 있나요?

**에이미 슈베츠**

물론 비즈니스의 계절성을 완화하기 위한 작업이 진행되어 왔고, 백로그 전환, 리드 타임 단축, 대규모 프로젝트의 납기 단축에 중점을 두고 있습니다. 따라서 2024년에는 이러한 성과가 나타날 것입니다. 따라서 1분기와 2분기 사이에는 평소보다 매출 변동폭이 줄어들 것으로 예상됩니다.

전반적으로 볼 때 4분기는 예년보다 매출 규모가 줄어들 것으로 예상됩니다. 그리고 어떤 면에서는 올해 1분기에 매출 성장의 상당 부분이 실제로 달성되는 것을 볼 수 있는데, 이는 플로우서브에서는 이례적인 일입니다.

현재 진행 중인 작업과 현재 백로그 믹스를 보면 상반기보다 하반기에 마진이 더 높아질 것으로 예상됩니다. 따라서 수익은 여전히 2024년 하반기에 어느 정도 가중치를 두고 있으며, 1분기와 2분기 사이의 델타는 평소보다 적을 것으로 보입니다. 이 프로파일의 좋은 소식은 하반기에 마진 확대로 인해 이전보다 훨씬 더 지속 가능한 수익률을 제공하기 시작한다는 점입니다. 따라서 장기적인 목표를 향해 나아가는 과정에서 2025년에 다시 한 번 마진을 확대할 수 있는 탄탄한 발판을 마련할 수 있을 것입니다.

가이던스의 잠재적 보수성 측면에서 말씀드리자면, 저희는 달성할 수 있다는 자신감이 있는 계획을 발표하고 싶습니다. 우리 팀은 항상 장기 목표를 더 빨리 달성하기 위해 노력하고 있지만, 올해의 계획은 우리가 달성할 수 있다는 확신을 가지고 있으며 주주들에게 많은 가치를 제공할 수 있다고 생각합니다.

**앤드류 카플로위츠**

매우 도움이 됩니다. 그렇다면 스콧, 지역별 현황에 대해 좀 더 자세히 설명해 주시겠어요? 자푸라를 넘어 중동 강세의 지속 가능성을 어떻게 특징지을 수 있을까요? 안정적인 아시아와 함께 유럽 예약도 양호한 것으로 보이는데, 이 시점에서 실제 사이클의 지속 기간에 대해 자세히 설명해 주시겠어요?

**로버트 로우**

네. 프로젝트에 대해 먼저 말씀드리고 MRO에 대해 말씀드리고 그다음에 기간에 대해 말씀드리겠습니다. 프로젝트 측면에서 볼 때 중동은 향후 몇 년 동안 우리에게 가장 큰 기회입니다. 그래서 우리는 인프라와 자산이 엄청나게 구축되는 것을 보고 있습니다. 석유와 가스는 대부분 중동의 다운스트림에 있습니다. 따라서 정유 공장과 가스 생산 시설, 석유 생산 시설 등 상당한 양의 공사가 진행될 것으로 예상됩니다.

하지만 중동은 또한 물, 특수 화학 및 기타 일반 산업을 중심으로 인프라를 구축하고 있습니다. 따라서 업스트림 비즈니스의 수익이 이제 다운스트림과 다른 산업으로 재배치되는 과정에서 중동의 모든 산업에 대해 매우 긍정적으로 생각합니다. 그래서 우리는 중동을 좋아합니다.

물론 이스라엘과 팔레스타인의 상황과 관련하여 지정학적 리스크가 있는 것은 사실입니다. 하지만 현재로서는 사우디, UAE, 카타르, 오만 등 우리가 적극적으로 관여하고 있는 거의 모든 국가가 합리적인 안정성과 2030년 인프라 투자에 대한 약속을 이행하고 있으며 이러한 전망에 대해 긍정적으로 보고 있습니다.

중동 이외의 지역에서는 아시아 태평양 지역이 발전하고 있기 때문에 아시아 태평양 지역에서 많은 프로젝트가 진행되고 있습니다. 화학 분야가 대표적입니다. 아시아 태평양 지역의 전력 분야와 에너지 전환 분야에서도 일부 프로젝트가 진행되고 있습니다. 유럽과 미주 지역의 프로젝트는 거의 대부분 에너지 전환과 탈탄소화에 관한 것입니다. 따라서 유럽에서는 LNG, 미국에서는 원자력이 될 것이지만 이 두 지역에서 기존 자산을 어떻게 탈탄소화할 것인지, 그리고 CCS 프로젝트가 증가세를 보이고 있습니다.

따라서 컨소시엄이 배출자로부터 CO2를 포집한 다음 궁극적으로 저장 장소로 운송하는 방법을 알아내기 시작하면서 이는 매우 복잡한 과정입니다. 준비된 의견에서 이 상을 강조했지만, 유럽과 미주 지역에서 점점 더 많은 프로젝트가 진행되고 있습니다.

마지막으로 전력에 관해서는 미국과 유럽에서 발전소 건설이 반드시 이루어질 것이라고 생각합니다. 그래서 유럽에서는 원자력을 선택하지만, 미주와 유럽에서는 모든 전력 공급원이 재생 가능 에너지와 전통적인 에너지로 구성될 것입니다.

그리고 MRO 측면에서는 미주 지역에서 지속적인 강세를 보였기 때문에 2024년과 2025년에 대한 가시성이 매우 높다고 생각합니다. 그리고 가동률 비즈니스에서는 유럽에서도 상승세를 보이기 시작했습니다. 따라서 유럽은 완전히 바닥이라고 말하기는 어렵지만, 활동의 싹이 트고 있으며, 우리 팀은 올해 하반기와 2025년까지의 성장에 대비하고 있다고 말하고 싶습니다.

마지막으로 이 사이클의 지속 가능성입니다. 지금은 다년간의 상승 사이클의 초기 단계에 있는 것이 정말 다행이라고 말하고 싶습니다. 분명히 석유 및 가스 자본은 주기적입니다. 하지만 탈탄소화와 에너지 안보라는 메가트렌드를 생각할 때, 그것이 사이클에서 분리된다고 말하기는 어렵지만, 사이클의 어느 단계에 있든 지속적인 지출에 대한 가시성이 높아졌습니다.

그리고 권력의 등장은 이러한 주기성을 완화하는 데도 도움이 될 수 있다고 생각합니다. 따라서 파워는 이제 시작 단계에 불과합니다. 2024년이나 2025년에 이런 일이 일어나지는 않겠지만, 앞으로 지속적인 성장이 이루어질 것입니다.

따라서 전반적으로 거시적인 그림에 대해 매우 긍정적으로 생각하고 있습니다. 메가트렌드가 장기적인 예약 성장을 가져올 수 있는 방향으로 흘러가고 있으며, 더 다양한 시장을 지원하는 동시에 탈탄소화 측면도 지원할 수 있도록 포트폴리오를 계속 수정해 나갈 계획입니다.

**연산자**

[운영자 안내] 베어드와 함께 마이크 할로란 옆으로 가겠습니다.

**마이클 할로란**

아까 말씀하신 부분의 후속 질문입니다. 이러한 파워의 부활이 제품 애플리케이션 세트에서 포트폴리오에 어떻게 나타나고 있다고 생각하는지 조금만 이야기해 주시겠어요? 그리고 현재 보유하고 있는 파워 분야의 제품 포트폴리오에 대해 어떻게 생각하시는지, 그것이 얼마나 잘 맞을까요? 시간이 지남에 따라 시장이 어디로 갈 것으로 보십니까? 격차가 있거나 이미 가지고 있는 것으로 많은 것을 추진할 수 있는 영역인가요, 아니면 R&D 또는 M&A 관점에서 더 많은 것을 해야 할 필요가 있다고 생각하는 영역인가요?

**로버트 로우**

네. 전력은 우리에게 큰 시장이기 때문에 연간 약 4억 5천만 달러의 매출을 올렸습니다. 이는 제가 이곳에 있는 동안 꽤 일관된 비율이었으며, 따라서 우리는 정말 좋은 위치에서 출발하고 있습니다. 그래서 우리는 전력 부문에 펌프, 밸브, 씰을 공급하고 있습니다. 우리는 석탄, 천연가스, 원자력 등 모든 형태의 발전 분야에 참여하고 있으며, 중요한 서비스 애플리케이션에서 매우 높은 마진을 얻고 있습니다.

하지만 집중형 태양광 발전과 같은 새로운 형태의 에너지도 재생에너지 분야에서 활용하고 있습니다. 제가 준비한 의견에서 해상 풍력 발전의 예를 들었는데, 풍력 발전에는 전기 액추에이터가 있습니다. 그리고 앞으로 몇 년 안에 수소가 등장할 것입니다. 따라서 오늘날 우리는 모든 형태의 전력, 전통적인 측면, 원자력 및 새로운 형태의 에너지를 지원할 수 있는 강력한 포트폴리오를 보유하고 있습니다.

그리고 수소와 같은 분야에서 계속 관련성을 유지하기 위해 포트폴리오를 약간만 조정했다고 말씀드리고 싶습니다. 따라서 수소의 경우, 청색 또는 회색 수소의 경우 일반적으로 정유 공장이나 다른 화학 공장 뒤편에 있기 때문에 우리가 거기에 있습니다. 하지만 그린 수소의 경우에는 펌프 측면에서 포트폴리오를 약간 조정하여 완전히 관련성을 유지할 수 있도록 해야 합니다.

하지만 이는 우리 제품을 대대적으로 개편하는 것이 아니며 시장 진출 채널과 관계는 이미 구축되어 있습니다. 따라서 기존 자산의 용량 확장, 수명 연장 또는 생산성 향상뿐만 아니라 신규 구축에서도 파워 플레이어와 계속 협력할 수 있다는 점이 매우 만족스럽습니다.

그래서 애널리스트 데이에 수치를 발표했습니다. 3.2%의 연평균 성장률로 보여드리겠습니다. 현재로서는 보수적인 수치라고 말씀드리고 싶습니다. 아직 새로운 수치는 없습니다. 하지만 전반적으로 볼 때 파워 측면에서는 앞으로 나아갈 수 있는 좋은 활동이 시작되고 있다고 말씀드리고 싶습니다.

**마이클 할로란**

도움이 되었어요. 그리고 마진 라인에서 앤디의 질문에 대한 후속 조치로, 마진 라인에서 앞쪽 절반보다 뒤쪽 절반이 여전히 약간 뒤쳐져 있다는 많은 의견을 확실히 이해하지만 세그먼트별로 조금 더 분석 할 수 있습니다. 준비된 발언에서 올해까지의 밸브 사업에 대해 들었습니다. FPD에 대해 조금 더 생각해보면, 1분기는 매우 강세를 보였습니다. 가이드가 믹스든 다른 것이든 그 수준에서 약간 부드러워지는 것을 가정하고있는 것 같지만, 연간으로 볼 때 순차적으로 어떻게 추적되는지에 대한 도움이 될 수 있습니까?

**에이미 슈베츠**

네, 그럼 FCD부터 시작하겠습니다. 상반기에는 마진율이 약간 낮은 제품 및 프로젝트 관련 업무에서 매출의 더 많은 부분이 발생했습니다. 따라서 이러한 제품 믹스와 하반기에 마진을 높이기 위해 진행 중인 이니셔티브를 기반으로 상반기에서 하반기로 갈수록 마진이 가장 크게 확대되고 기본적으로 마진 관점에서 작년 수준 또는 그 이상으로 돌아갈 수 있을 것으로 예상합니다.

FCD는 1분기에 큰 성과를 거두었으며, 수주잔고 마진 개선에 대해 말씀드린 것이 사실임을 강조한 것이라고 생각합니다. 따라서 2년 전 1분기에 14%의 주문자 상표 부착 생산(OE) 성장을 감안할 때 1분기 마진율을 달성할 수 있었을 것이라고 말씀드렸다면 무리라고 말씀드리고 싶었지만, 올해 1분기에 달성한 마진율입니다. 그래서 정말 만족스럽습니다. 2024년까지는 FCD 마진이 더 안정적으로 유지될 것으로 예상되지만, 2024년까지는 계속 상승할 것으로 보입니다.

**연산자**

다음 질문은 미즈호의 브렛 린지 님이 보내주셨습니다.

**브렛 린지**

성과를 축하합니다. 재조정 비용에 대해 다시 말씀드리겠습니다. 이번 분기에 720만 달러가 소요된 것 같습니다. 강력한 성장에도 불구하고 지속적인 생산성이 유지되고 있다는 점은 반가운 일이지만, 이러한 조치의 성격과 투자 회수에 대해 이야기해 볼까요? 한 해 동안 더 해야 할 일이 있나요? 어떤 상황이라면 말씀해 주세요.

**에이미 슈베츠**

네. 조직 재편과 관련된 몇 가지 사항은 사실 두 가지입니다. 첫째는 새로운 조직 설계와 관련된 지속적인 조치로, 시스템을 통해 계속 작업하고 있으며 그 부분은 작년에 비해 올해 훨씬 작아졌습니다. 그리고 두 번째는 정상적인 비즈니스 과정에서 계속 진행 중인 공간 합리화 조치로, 이는 두 부문 모두에서 시간이 지남에 따라 더 효과적으로 운영하고 마진을 확대하기 위한 것입니다.

2024년까지 약 2,300만 달러의 잠재적 재정비 비용이 아직 남아 있습니다. 따라서 올해 1분기와 크게 다르지 않은 집행률을 보이고 있으며, 이러한 작업은 어느 정도 정상적으로 진행되고 있습니다. 우리가 원하는 방식으로 조직 구조를 확고히 하고, 그러한 방식으로 효율성을 개선하고, 전 세계에서 원하는 곳에서 제품을 생산하고, 합리적인 곳에서 생산 능력을 줄이도록 하는 것입니다.

이러한 프로젝트의 수익률은 다른 모든 일을 할 때와 같은 렌즈를 통해 바라봅니다. 따라서 우리는 수익률뿐만 아니라 투자 회수에도 매우 집중하고 있습니다. 그리고 일반적으로 이러한 재배치 결정을 내릴 때 투자 회수는 매우 강력하다고 말씀드리고 싶습니다.

**브렛 린지**

잘됐네요. 그리고 4월의 1억 5천만 달러 프로젝트 수주에 대한 후속 조치입니다. OE와 애프터마켓을 어떻게 구분할 수 있나요? 그리고 단계별 계획에 대해 공유해 주실 수 있나요? 에이미, 4분기에 출시될 것이라고 말씀하신 것 같은데, 향후 몇 분기에 걸쳐 단계적으로 출시될 예정입니다.

**로버트 로우**

네, 네, 두 가지 모두 그린필드 어워드입니다. OE 예약에 반영될 예정입니다. 따라서 1억 5천만 달러가 넘는 2개의 프로젝트는 2분기 실적에서 확인할 수 있습니다. 수익 단계 측면에서 보면 이 두 프로젝트는 모두 대규모 프로젝트이며 완료 회계 비율과 에이미, 언제부터 수익이 발생하기 시작하는지에 대한 정확한 지침은 제공하지 않을 것 같지만 어느 정도는 알려드릴 수 있습니다.

**에이미 슈베츠**

네. 따라서 2024년 4분기에 몇 가지 이정표를 달성할 수 있을 것으로 예상합니다. 하지만 궁극적으로는 매출 관점에서 보면 2025년에나 가능할 것입니다. 따라서 비즈니스의 계절적 요인과 2024년과 2023년으로 돌아가 전통적인 계절적 요인을 어느 정도 완화하기 위해 노력한 결과, 2025년에는 이 두 가지 성과가 나타나고 이러한 추세를 이어가는 데 도움이 될 것으로 생각합니다.

**연산자**

다음 질문은 스티펠의 네이선 존스가 보내온 질문입니다.

**Nathan Jones**

먼저 하반기에 마진이 상승할 것이라는 가이던스에 대한 후속 조치부터 말씀드리겠습니다. 계절적 요인이 더 제한적이기 때문에 판관비 레버리지보다는 총 마진 측면에서 더 많이 나타날 것으로 예상됩니다. 그렇다면 그 원동력이 무엇인지, 즉 상반기에 백로그에 있는 일부 오래된 저마진 상품이 롤오프되고 2025년으로 넘어가면서 총마진 개선의 지속 가능성에 대해 말씀해 주시겠습니까?

**에이미 슈베츠**

네. 하반기에 혜택을 볼 수 있을 것으로 예상되는 분야는 크게 두 가지라고 생각합니다. 첫 번째는 제품 믹스 자체와 관련된 것입니다. 즉, 1분기의 성장과 2분기의 프로젝트 측면의 성장에 비해 하반기에 FCD 측면의 비즈니스가 좀 더 가동률 높은 비즈니스로 전환될 것으로 예상됩니다.

마진 확대 관점에서의 두 번째 부분은 올해 1분기와 작년까지 거슬러 올라가는 일부 재조정 비용과 관련이 있으며, 이러한 개선의 일부가 하반기에 반영되기 시작했습니다. 하지만 총 마진 수준에서는 가장 큰 개선이 있을 것으로 예상되는 부분이 바로 이 부분입니다.

**로버트 로우**

그리고 Nathan, 애널리스트 데이에서 강조했던 두 가지 지렛대를 추가할까요? 운영 우수성과 제품 관리 포트폴리오 최적화입니다. 운영 우수성은 정말 좋은 출발을 보이고 있습니다. 우리는 2022년에 이 부분을 열심히 추진했습니다. 2023년에 정말 좋은 진전이 보이기 시작했습니다. 그리고 이제 우리는 이러한 구조 조정, 재집중, 운영 우수성 아카데미의 결실을 실제로 보고 있으며 현재 1,100명의 직원을 교육했습니다.

따라서 제조 현장의 생산성을 지속적으로 향상시키면서 총 마진이 상승하기 시작했습니다. 그리고 이러한 추세는 앞으로도 계속될 것이라고 확신합니다. 그리고 제품 관리 측면에서는 아시다시피 생각보다 오랜 시간이 걸렸습니다. 분명 힘든 여정이었지만 여전히 우리에게 상당한 기회가 있습니다.

그래서 2023년 제품 관리에 대한 새로운 조직 설계와 함께 전담 프로젝트 관리 팀을 만들었습니다. 그리고 7개 사업부 내에 전담 인력을 배치하고 제품군 계층 구조도 만들었습니다. 따라서 이러한 전담 팀이 지원하는 제품 계층 구조가 생겼습니다. 그리고 이제 모든 제품에 대해 전담 제품 관리자가 있습니다.

그리고 또 다른 큰 노력은 이 제품 계층 구조를 지원하기 위한 데이터 정리 작업이었습니다. 아직 초기 단계라고 할 수 있습니다. 한 번에 하나의 사업부에 집중하고 있지만, 데이터에 집중하면서 이제 제품 관리 팀이 가격, 선택성, 마케팅 채널, 기능 및 혜택 등 업무의 일부로서 필요한 모든 작업을 수행할 수 있게 되었습니다.

그리고 마지막으로 프로세스를 개선하는 것이죠? 이제 가격 책정, 고객 선택, 마케팅 채널, 그리고 포트폴리오 최적화라고 부르는 선택성, 즉 어떤 제품에 투자할지, 현금 창출 관점에서 어떤 제품에 더 많은 노력을 기울이지 않고 계속 수확할지, 어떤 제품은 그만두어야 할지를 결정하는 프로세스를 고정합니다.

다시 말씀드리지만, 아직은 초기 단계에 불과합니다. 하지만 질문에 대한 구체적인 답변을 드리자면, 올해 하반기부터 이러한 노력을 통해 마진이 개선되기 시작하고 2025년 이후에는 본격적으로 개선될 것으로 예상합니다. 따라서 저희는 여전히 마진을 확대할 수 있는 수단이 있다고 생각하며, 2027년까지 운영 우수성과 제품 관리라는 두 가지 이니셔티브 각각에 대해 100, 200 베이시스 포인트의 마진 개선을 달성하기 위해 최선을 다하고 있습니다.

**Nathan Jones**

좋아요. 다음은 포트폴리오 최적화에 대해 질문하겠습니다. 투자하고 싶은 것과 투자하고 싶지 않은 것, 그리고 하고 싶지 않은 것에 대해 조금 언급하신 것 같습니다. 포트폴리오에서 매각하거나 청산하고 싶은 부분이 있나요?

그리고 그것들이 포트폴리오의 중요한 부분이 될까요? 아니면 가장자리를 정리하는 정도에 불과할까요? 그리고 이러한 종류의 작업을 간소화하려고 할 때 향후 몇 년 동안 매출 성장에 다소 역풍이 불 수 있을까요? 아니면 포트폴리오의 더 나은 부분에 대한 투자로 이를 상쇄할 수 있을 것으로 예상하시나요?

**로버트 로우**

네. 그래서 총체적으로 답변해드리겠습니다. 3D 전략부터 말씀드리겠습니다. 따라서 우리는 포트폴리오를 다각화하고 기존 고객과 협력하여 장기적으로 고객의 자산을 탈탄소화하고 새로운 에너지를 개발하기 위해 노력하고 있습니다.

그래서 우리는 포트폴리오를 전체적으로 살펴봅니다. 그리고 에이미와 저, 그리고 ELT는 포트폴리오를 더 다양하게 만들기 위해 무엇을 인수하고 싶은지, 그리고 그 중 하나를 찾거나 전략에 맞게 포트폴리오를 더 최적화하기 위해 어떤 인수를 해야 할지에 대해 매우 전략적인 논의를 하고 있습니다.

그래서 구체적으로 말씀드리지는 않겠지만, 그 어느 때보다 더 총체적으로 바라보고 있다고 말씀드리고 싶습니다. 그리고 조직 설계와 7개 사업부 덕분에 훨씬 더 나은 방식으로, 더 객관적인 방식으로 무엇이 효과가 있고 무엇이 효과가 없는지에 대해 정말 좋은 토론을 할 수 있게 되었습니다. 그리고 포트폴리오 최적화 프로그램에 대해 생각해 보면, 현재 하나의 사업부를 본격적으로 출범시켰습니다.

그래서 우리는 낙하산에 첫 번째 사람을 태웠습니다. 그리고 저는 그냥 프로세스가 작동하도록 놔두자고 말하고 싶습니다. 우리는 제품의 모양에 대해 매우 체계적인 접근 방식을 취할 것입니다. 제품의 마진을 고려할 것입니다. 고객을 살펴보고 그들이 좋은 고객인지, 그렇지 않은 고객인지 판단할 것입니다. 그런 다음 해당 제품을 시장에 출시하기 위한 노력도 살펴보고 그 노력의 가치가 있는지를 판단합니다.

따라서 이러한 과정을 거치면서 포트폴리오에서 제외되는 항목이 있을 것으로 예상됩니다. 매각하고 싶은 제품도 있을 것입니다. 그리고 나서 완전히 투자하여 해당 제품 서비스를 계속 발전시키고 싶은 것들이 있을 것입니다.

**연산자**

다음은 뱅크 오브 아메리카의 앤드류 오빈 씨를 모시겠습니다.

**사브리나 에이브람스**

앤드류를 대신해 사브리나 에이브럼스입니다. 지역적으로 고른 성장세를 보이는 것은 좋은 일입니다. 하지만 아시아 태평양 지역이 지난 분기에도 약간 약세를 보였던 것을 고려할 때 아시아 태평양과 중국에 대해 말씀해 주시겠어요? 그곳의 고객들로부터 어떤 이야기를 듣고 있나요? 그리고 그 시장의 변화의 원동력은 무엇인가요?

**로버트 로우**

물론 중국은 운영하기 어려운 곳입니다. 우리는 중국에서 펌프 쪽과 FCD 쪽 모두에서 두 개의 상당한 사업장을 운영하고 있습니다. 우리는 중국에서 계속해서 좋은 일을 하고 있으며, 우리가 하는 일과 시기를 선별적으로 결정할 것입니다. 그리고 우리는 좋은 고객 관계와 강력한 애프터마켓을 확보하고자 합니다.

그래서 선택적 입찰에 대해 생각할 때 그 중 하나라고 말하고 싶습니다. 우리는 중국 시장에서 어떤 프로젝트를 추진할지 매우 신중하게 선택합니다. 그리고 더 넓은 아시아 태평양 지역의 경우, 아시아 태평양 지역은 코로나19와 공급망 문제 등에서 가장 늦게 벗어난 지역이라고 말씀드리고 싶습니다. 하지만 5년 또는 10년이라는 장기적인 관점에서 볼 때 가장 큰 기회 중 하나라고 말씀드리고 싶습니다.

따라서 저희는 아시아 태평양 지역의 잠재력에 대해 낙관적인 전망을 가지고 있습니다. 중국 외에도 여러 국가에 걸쳐 많은 투자가 이루어지고 있으며, 우리가 참여할 수 있는 것으로 알고 있습니다. 우리는 이 지역에서 상당한 입지를 확보하고 있습니다. 우리는 훌륭한 팀을 보유하고 있으며, 이 부분을 계속 성장시킬 수 있다고 확신합니다.

**사브리나 에이브람스**

그리고 후속 질문으로, 투자자 데이에서도 이 부분에 대해 많이 말씀하신 것 같은데, 풋프린트 통합과 관련하여 포트폴리오를 살펴보고 어떤 시설을 통합할지 고민할 때 다른 제품 라인보다 특별히 관심을 두는 제품 라인이 있나요? 그리고 여기저기 있는 시설을 통합할지 여부를 결정하는 과정에서는 어떤 방식으로 접근하나요?

**로버트 로우**

네. 운영 우수성 프로그램에 해당합니다. 그리고 지속적으로 개선해 나가면서 생산성을 높이고 시설 내에서 낭비를 제거하면 자연스럽게 해당 사이트에 추가 용량을 확보할 수 있습니다. 따라서 전체 네트워크에 걸쳐 이러한 용량을 확장하면 다양한 기능을 사용할 수 있게 됩니다.

따라서 매년 1~2개의 소규모, 대규모 통합을 검토하여 지붕 라인 내에서 생산량을 늘리는 데 있어 규모를 활용할 수 있도록 할 것입니다. 그래서 매년 검토하고 있는 사항입니다. 현재 몇 가지 새로운 활동을 검토하는 중입니다. 그리고 앞으로도 계속 그렇게 할 것이라고 말씀드리고 싶습니다.

그리고 포트폴리오 측면에 대해서는 이전 질문에서도 답변했지만, 포트폴리오 최적화 마인드로 각 포트폴리오와 각 제품 그룹을 살펴볼 것입니다. 그리고 이러한 결정을 내리는 과정에서 일부 시설 통합도 가속화될 수 있습니다.

**연산자**

[운영자 안내] 조 지오다노의 옆자리에 TD 코웬이 함께하겠습니다.

**조셉 지오다노**

앞서 포트폴리오 질문에서 이에 대해 언급했습니다. 하지만 원자력 및 수소 애플리케이션과 관련된 크라이오 펌프의 현재 위치에 대해 말씀해 주시겠어요? 이러한 유형의 기술에 대해 경쟁업체와 약간의 경쟁이 벌어지고 있는 것으로 알고 있고 귀사도 그렇게 하고 있는 것으로 알고 있습니다. 그렇다면 현재 어느 단계에 와 계신지 말씀해 주시겠어요?

**로버트 로우**

네, 현재 두 가지 극저온 펌프 애플리케이션을 개발 중입니다. 하나는 1년 전에 Chart와 함께 발표했던 것인데, 저희가 그들의 IP를 매입하여 현재 수소 극저온 펌프를 생산하고 있습니다. 수소 디스펜싱을 위한 것입니다.

예를 들어 저장 탱크나 연료 공급 센터에서 차량이나 해양 자산 등에 주유를 제공하는 기능을 생각해 보세요. 이에 대한 주문이 들어오고 있습니다. 그 제품이 상용화되었습니다. 우리는 그 기회에 대해 매우 기대하고 있으며 수소 생산이나 수소 운송과 같은 다른 극저온 애플리케이션에 이 펌프를 적용할 방법을 모색하고 있습니다.

그래서 우리는 그것에 대해 매우 흥분하고 있습니다. 그리고 펌프의 다른 극저온 애플리케이션은 LNG 쪽에 있습니다. 이에 대해서는 많이 언급하지 않았지만 내부적으로 신제품 개발을 진행하고 있습니다. 현재 상당히 진행 중이며 올해 말에는 완전히 상용화될 것으로 예상하고 있습니다. 따라서 지금은 기술 평가를 거쳐 R&D 프로젝트를 마무리하고 프로토타입을 검증하는 데 초점을 맞추고 있습니다. 그렇게 되면 LNG 쪽과 수소 쪽에서 사용할 수 있는 극저온 펌핑 기술 라인업을 갖추게 될 것입니다.

**조셉 지오다노**

완벽해요. 그리고 에이미에게 하나만 묻겠습니다. 변동성이 있을 것 같은데 연결 기준 매출 총이익의 30%가 지금 바닥이라고 할 수 있을까요?

**에이미 슈베츠**

현재의 위치에서 더 큰 성장을 이룰 수 있다는 자신감이 있습니다. 그래서 실제로 현재보다 더 높은 수익률을 달성하기 위해 노력하고 있다고 생각합니다. 그리고 2027년 목표인 총 마진 수준에서 영업 마진 개선의 상당 부분을 달성하기 위해 노력하고 있습니다. 따라서 30%에 대한 자신감이 있습니다.

**연산자**

다음 질문은 Jefferies의 사리 보로디츠키가 보내온 질문입니다.

**알 수 없는 분석가**

사리를 위한 제임스입니다. 2024년에 전체 회사에서 1이 넘을 것이라는 말씀처럼 예약 대 청구에 대해 다시 한 번 살펴보고 싶었습니다. 그렇다면 세그먼트 수준에서 예약과 대금 청구에 대해 어떻게 생각하고 계신지 말씀해 주시겠어요?

**로버트 로우**

네. 앞서 말씀드린 대로 전반적으로 가시성이 매우 좋다고 말씀드리고 싶습니다. 그래서 애프터마켓과 MRO 가동률이 계속되고 있으며, FPD 측면과 FCD 측면 모두에서 이를 확인할 수 있습니다. 따라서 애프터마켓과 MRO의 좋은 기반이 일년 내내 계속 발전하고 있음을 알 수 있습니다.

그리고 프로젝트 전망에서도 이 퍼널은 전년 대비 10% 증가했습니다. 4월에 1억 5천만 달러의 수주가 예정되어 있습니다. 이는 펌프 쪽에 해당하지만 밸브 쪽에서도 상당한 프로젝트 예약이 있습니다. 펌프 쪽에서 이야기하는 것만큼 크지는 않지만 의미 있는 프로젝트들입니다. 그리고 우리는 연초 FCD에서 매우 건전한 매출 대 청구서를 보았고 2024년 한 해 동안 FCD가 1 이상이 될 것으로 분명히 예상하고 있으며 펌프 쪽에서도 마찬가지입니다.

그래서 오늘 저는 올해를 시작할 때보다 2024년을 마무리할 때 연간 도서 대 청구서 비율이 1.0을 넘을 것이라는 자신감이 더 커졌다고 말씀드리고 싶습니다.

**알 수 없는 분석가**

그리고 저는 다시 대형 OE 프로젝트 같은 곳으로 돌아가고 싶었습니다. 마진 측면에서 좀 더 신중을 기하고 있다는 것을 알고 있지만 다른 프로젝트에 비해 여전히 마진이 낮다고 생각합니다. 그리고 제품 채널의 대형 프로젝트에서 좋은 실현 가능성을 언급하셨습니다. 그렇다면 앞으로 대형 OE 프로젝트가 마진에 미치는 영향에 대해 어떻게 생각하시나요?

**에이미 슈베츠**

네. 앞서 말씀드린 대로 1분기 매출 성장의 큰 부분을 차지한 것은 OE였으며, 매우 수익성 있는 방식으로 이를 달성할 수 있었다는 점을 다시 한 번 말씀드리고 싶습니다. 따라서 2023년 내내 말씀드린 대로 마진과 수주잔고가 견고하고 개선되고 있다는 점에서 더욱 자신감을 얻고 있습니다.

따라서 지금은 마진 확대에 따른 OE 비즈니스 성장에 계속 집중하는 동시에 애프터마켓 부품을 잘 관리하는 것이 관건입니다. 이번 분기에 애프터마켓 예약은 5억 7,500만 달러로 좋은 성장세를 보이고 있습니다. 따라서 OE와 애프터마켓 간의 균형 잡힌 성장 프로필을 계속 유지하고 운영 우수성 여정에 집중하는 한, 프로젝트 수주를 통해 마진을 계속 확대할 수 있을 것으로 생각합니다.

**연산자**

신사 숙녀 여러분, 더 이상 질문이 없으시면 이것으로 1분기 실적 발표 컨퍼런스를 마치겠습니다. 참여해 주셔서 감사합니다. 이제 연결을 끊어도 됩니다.