

2020年3月期決算及び中期経営計画説明会 質疑応答

1. 日時 2020年6月8日(月) 10:00~11:00 電話会議(テレフォンカンファレンス)にて開催

2. 当社出席者 代表取締役社長 渡辺 光康
常務取締役 経営戦略本部長 上野 隆一
IR広報部 部長 町田 茂
経理部 部長 堤 法之

3. 質疑応答

Q1

2022年3月期の売上目標についての補足をお願いしたい。英国の売上増がかなり大きい印象を受けた。英国の売上は、仕様変更などで延期が繰り返されてきた経緯がある。仕様変更などはある程度一服したと理解しているが、何かリスク要因はないのか。国内に関しては50億円ほど増収の想定である。数量的にどのような構造になっているのか補足をいただきたい。

A1

英国のプロジェクトは、前提として契約は既に締結されている。複数年に渡って通信ハブ、電力・ガスメーターが一般家庭と小規模企業に設置される予定である。通信ハブに関しては、通信プロバイダーのArqiva社と契約済みで、住宅用のスマートメーターのシェアも20%を狙って事業拡大を進めている。現在、新型コロナウイルス感染拡大に伴うロックダウンにより設置が遅れているが、プロジェクトとして需要そのものは一切変わっていない。ロックダウン解除後にスマートメーターの設置が再開すれば、英国向けの業績は拡大すると考えている。

国内に関しては、新型コロナウイルス感染拡大に対して政府が推奨する接触を減らす生活様式の実現に向けて、電力使用量の自動検針に加えて各種ソリューションサービス、スマートロックなどの拡販を狙っている。

Q2

海外の事業展開に関して、持株会社化を目指すメリット、デメリットをどのように考えているのか。EDMI社は、近年、親会社がテコ入れを実施してきていると思うが、それは一段落しているのか、進捗の評価を教えてください。純粋持株会社になると海外子会社に対するグリップが弱くなる懸念はないのか。

A2

持株会社化へ向けて、様々なメリット、デメリットを検証している。ご指摘の通り、事業持株会社から純粋持株会社になることにより、親会社のグリップが弱くなる可能性はあるが、それを会議体の運用など様々な方法で補完しようと考えている。

海外事業が大きくなるなか、昨年度以降、大崎電気の生産・開発部門が様々な改善を行ってきており、これは一段落したと考えている。これからは、現地が主体的にオペレーションを行っていくフェーズとなり、親会社としてそれをしっかりとモニタリングし、ガバナンスを強化していくことが重要である。

Q3

国内について 2 点お伺いしたい。スマートメータリングシステムに商機が来ているという話があった。2020 年 3 月期の実績を教えてください。ここ数年でどれくらい伸ばしているのか。

A3

スマートメータリングシステム、新規事業等の個別の売上実績、計画等は開示をしていない。イメージとして説明会資料の 26 ページに円グラフで掲載している。2020 年 3 月期の国内売上 535 億円に対して、スマートメーター以外のサービス・新事業を合算すると 4 分の 1 強を占め、それを 2023 年 3 月期には、570 億円の売上に対して 4 割程度まで伸ばしたいと考えている。

Q4

国内における付加価値向上策について、具体的に進展があれば教えてください。

A4

2020 年 3 月期は、新規分野でキーレスエントリーシステム『OPELO』などを投入しているが、売上、利益への貢献はまだ少ない。ただし、2、3 年のうちに、賃貸の不動産管理会社、宿泊施設、民泊、貸会議室など、様々な分野へ拡大の可能性がある。加えて、オフィスビルなどにおいて、非接触、非対面でのエネルギー管理への需要が出てきている。今回の中期経営計画の計数目標には、このようなこれからアプロ―チする分野は含めていないものの、ポテンシャルは十分にあると考える。

Q5

今回、執行役員制度の導入、持株会社への移行準備があり、取締役の人数が 15 名から 7 名となるが、社内取締役の減員はガバナンスの強化の観点からは大きな進展だと思う。ただし、コーポレートガバナンスコードで推奨されている、3 分の 1 以上の社外取締役の比率は下回っている。更なる社外取締役の増員に関して検討をしていただきたい。取締役会の実効性の前提条件の観点から、女性や外国人の社外取締役選任について、検討状況を併せて考えをうかがいたい。

A5

現状の取締役数は 15 名、うち社外取締役が 2 名である。取締役会等を通じ、有益な助言、監督機能が発揮されており、ガバナンスは有効に機能していると考えている。今回、更にグループ経営を担う取締役を 7 名とし、うち社外取締役 2 名で社外取締役比率 28.5%となる。まだ 3 分の 1 の基準に届いていないことは重々承知しているが、一方で形式よりも実質が強く求められているという認識を持っている。今の状況の中、社外取締役、社外監査役が更に助言、監督機能を高められるよう会議体運用の工夫等を進めていきたいと考えている。

外国人取締役の選任について、ガバナンスコードの国際性は単純に国籍と捉えておらず、国際経験が豊かな人材と解釈している。国籍を問わず、優れた経営人材を育成、登用したいと考えている。

また、女性の登用については、性別を問わず優れた経営人材を育成したいと考えているが、国内の女性社員比率は 5%以下で海外と比べると低い。国内においても率先して変えていくように努力したい。

Q6

御社は二酸化炭素排出量に関して、単体ベースで開示している。昨今、連結での開示が進展しているなか、更なる温室効果ガス排出量の開示の拡充並びに目標設定の考えを伺いたい。

A6

当社グループは、スマートメーター、エネルギーマネジメントサービス等を通じて、環境、省エネ、エネルギー監視に寄与する製品を作るメーカーとして、気候変動の問題は非常に重要であり、脱炭素化の動きは不可逆だと考えている。具体的な寄与については、省エネ、エネルギーの有効活用を実現する製品、サービスなど、当社グループの計測制御技術をより一層活用して取り組んでいきたい。その公表内容については、国内の主要工場の数値に留まっている。本社ビルは、他社と共同使用しており、現状では開示は困難である。今後、エネルギーを計量する当社の製品をより一層登用することで、自分たちのエネルギーの使用状況、二酸化炭素排出状況を工場だけではなく、本社を含めてグループ全体で数値を発表できるように努めていきたいと考えている。

Q7

英国並びにオーストラリアの人権に関するポリシー開示の検討状況についてお聞きしたい。

A7

海外事業の重要拠点である英国・オーストラリアにおいて、現代奴隷法が施行されていることについては、これから大崎電気グループ、とりわけ海外で英国とオーストラリアを中心に事業を行っている EDM I を中心に対応しなければならないと考えている。人権の尊重は大崎電気グループの企業行動憲章にも明記しており、強制労働や人権取引に対しても全面的に反対である。英国やオーストラリアにおける現代奴隷法への対応に向けて、現在、社内で準備を進めている。

Q8

海外事業について、今期はロックダウンの影響をかなり大きく受けている印象である。英国で需要面に対しての変化はないというコメントをいただいたが、マクロ環境に対する影響、需要停滞に対する懸念など、特に海外事業で心配はないのかお伺いしたい。

A8

オセアニア、英国の需要については、3月末以降ロックダウンがあった関係で、スマートメーターの設置自体ができない事態になっている。ただし、現地のマネジメントがお客様と密にコミュニケーションをとっており、逐次状況を把握している。現在、都市封鎖の緩和が進んでおり、6月～7月以降に需要が徐々に回復すると考えている。全般的には需要自体がずれていくことが海外事業の状況である。なお、説明会資料の28ページに、海外の主要な展開都市のロックダウンの状況を記載している。

Q9

2020年3月期の実績で、引当金や空輸対応などの一過性費用があったが、概ねどの程度の額だったのか。今期も新型コロナウイルスの影響で飛行機が飛ばないなどいろいろあると思う。一時費用が出てしまうリスクをどう見ているのか。

A9

2020年3月期実績で、英国の部材に関する引当が7億円強、空輸費が2億円強、合わせて10億円程度の一過性費用を計上した。今期は新型コロナウイルスの影響で想定外の対応が求められる可能性はあるが、需要の回復を見極めてしっかりと在庫コントロールをしていく。空輸費は前期程多額な金額でないが、ある程度は発生し得ることを織り込んだ保守的な計画にしている。

Q10

新型コロナウイルスの影響を除いても、営業利益を厳しめに見ていることになるが、保守的に見たという理解でいいのか。

A10

海外については新型コロナウイルスの影響額を大きく見ている。元々は20億円程度の営業利益で見えていたところ、新型コロナウイルスの影響を考慮してゼロとしている。一方、国内は元々厳しめに見ていた。前期は関西圏を担当している子会社のエネゲートに、期末にかけて利益率の高い設置工事等のまとまった受注があった。その反動減で、今期の計画を元々厳しめにみていることに加え、新型コロナウイルスの影響額を考慮し、国内の営業利益は15億円の計画としている。

Q11

国内のスマートメーターは、数量だけではなく価格競争も厳しいという話があった。これは前期より、下落幅が強めに起きているイメージで、今期も更に同じくらい下がるイメージなのか。下がっている背景を教えてください。

A11

この2、3年のスマートメーターの需要が谷間に入るなか、価格が更に下がると明確に決まっているわけではない。ただし、需要の数量が限られ、各競合会社を含めて競争環境が厳しいことに加え、新型コロナウイルスの影響が各メーカーの入札価格に影響し得ることも考慮している。

Q12

従来より、海外の OUI はかなり強気に予想を出し、国内のエネゲートはかなり保守的に予想を出す傾向があったと思う。それらは、御社の方で調整したうえで公表しているのか。

A12

OUI の社内目標はもう少し高く持っているが、様々なリスクを織り込んで、ある程度抑えた数字で開示している。

Q13

国内の電力会社が、基本的に業績予想を未定にしている。投資のスタンスは従来から変わるものがあるのか。関西電力の高浜発電所の問題が出てから、そちらの対応で投資が遅れたりするリスクはないのか。

A13

国内の電力業界は見通しが厳しい状況にあるものの、スマートメーターに関して、各住戸に設置していくという需要は変わらず、あくまでも設置の遅れによる需要の先送りである。電力会社によってはスマートメーターのメーカーが、場合によっては製品供給量を保てないことを心配されているようだが、当社に関しては需要予測通りのスマートメーターを供給しており、大きな数量の変更はないものと見ている。

以上