

2024年3月期決算及び中期経営計画説明会 質疑応答

1. 日時 2024年5月20日(月) 10:00~10:50 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 代表取締役社長執行役員 渡辺 光康
取締役常務執行役員 経営戦略本部長 上野 隆一
執行役員 IR広報部 部長 高橋 勝
経理部 部長 堤 法之

Q1

ROE向上へ向けた対応策について(32ページ)、「資産のスリム化」に不動産の売却が入っていない。不動産のリターンは、株主資本コストを下回っていると思うが、どう考えているか。

A1

不動産については、時価ベースでの資産効率が高くなく、取締役会で十分議論を進めている。不動産の売却については、今後の成長投資、特に大規模な成長投資を行う際の活用も含めて、事業ポートフォリオ管理の中で議論を進めていきたいと考えている。

Q2

ROE向上へ向けた対応策について、「最適資本構成」では50%程度の自己資本比率を維持とあるが、最適資本構成については、基本的には有利子負債と株主資本のバランスの最適化だと思うが、単純に自己資本比率となっているのは、どういった意図か。

A2

単純化して自己資本比率50%とお示ししているが、当然ながら、負債と株主資本について、総合的に考慮している。

Q3

PBR改善のために重要なPERの向上策として、サステナビリティ経営の推進とIRの強化とあるが(37ページ)、サステナビリティ経営の推進がなぜPERの向上につながるのか。PERが低調であることは、将来の利益成長期待、シンプルに経営手法、手腕が評価されていないと思うのだが、どう考えているか。

A3

サステナビリティ経営の推進については、サステナビリティ経営を推進することで収益率を高め、利益も稼げるため、これがPERの向上につながると考えている。

PERが低調であることは、現状ROEが低迷していることが根源的な問題であり、これにより、当社の将来の利益成長期待が低くなっていると考えている。経営として利益成長を十分に進めてくることができなかったことは十分反省しており、まずは利益成長を着実に進めていくということが最優先課題だと認識している。

Q4

2027年3月期の数値目標の中で、第2世代スマートメーター市場における市場シェアはどのような前提で試算されているのか教えてほしい。まだ入札は行われていないと思うが、従来同様40%ぐらいのシェアは維持する前提になっているのか。それとも、仕様の統一等でエネゲートが強かったユニット計器が無くなることによるシェアダウンを想定した見通しになっているのか。

A4

第2世代スマートメーターの導入については、現状のスマートメーターのシェアで見積もっているが、それ以上のシェアを獲得できるよう取り組んでいく。具体的には、開発・生産体制への先行投資を進めており、価格面、技術面での潜在的な競争力をつけていく。

また、各地域に分散したグループ会社の生産拠点により、リスク分散を図ると同時にコストダウンも推進することで、生産能力の確保と、利益の獲得ができると考えている。

Q5

グループ会社があるということで、生産拠点が分散している強み以外のところ、技術面やコストダウンの面で、もう少し具体的な取り組みを教えて欲しい。

A5

生産拠点が2つあるということで、災害に強く、安定供給を評価していただける。また、第2世代スマートメーターにおいて、相当の生産数が必要になるなかで競争力があると考えている。

スマートメーターは、主力の定格の製品以外にも多種多様あるが、当社グループはこれらラインナップを幅広く供給できることが強みである。

Q6

キャッシュアロケーションについて(36ページ)、成長投資120億円とあるが、EDMI買収のような、大型のM&Aをイメージしているのか、どのような分野へ投資、M&Aを検討しているのか教えて欲しい。また、キャッシュインについて、ネットキャッシュと営業キャッシュフロー、政策保有株式の売却の3つになっているが、さきほどの不動産に関する説明を踏まえると、成長投資120億円相当の意思決定がされた際には不動産の売却も選択肢に入ると理解してよいか、教えて欲しい。

A6

成長投資120億円については、成長と収益性が期待される国内でのソリューション事業に重きを置いて投資を行っていく方針である。具体的には従来のエネルギーマネジメントサービスを発展させた脱炭素化や顧客DXといった分野でのM&A、資本提携などに対する成長投資や、グループ経営基盤を強化するための人的投資を積極的に行っていくことを考えている。さらには、国内の新しい領域における会社との提携に加え、昨今の円安により投資の効率という意味では考慮する必要があるが、海外企業との提携も含めて積極的に投資をしていく。120億円とお示しているが、必要であればそれ以上の投資を積極的に行っていく。

不動産売却については、お示したキャッシュインの外枠で考えており、さらに大きな成長投資が必要になった場合には当然、不動産の売却により資金を活用することも考えている。

Q7

不動産事業の位置づけは前回の説明会でも、安定収益源ながらも収益率は相対的に低いいためポートフォリオ強化に向けて中期的に議論していくとあったが、この半年間どのような議論があって、現状維持になったのか。

A7

キャッシュインの政策保有株式、また、不動産について個別の議論を始めており、今お伝えできる内容をキャッシュアロケーションとしてお示している。当然のことながら、成長投資を行っていくなかで資金の調達についても総合的に考えており、この半年、継続的に様々な議論をしている。