

2023年3月期決算及び中期経営計画説明会 質疑応答

1. 日時 2023年5月23日(火) 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

2022年度の国内について、スマートメーター事業を中心に期初計画を大きく上回った理由を教えてください。2023年度はスマートメーターの需要の谷間により減収となる見通しですが、2022年度同様に上振れする可能性はあるか。

A1

2022年度の国内は、スマートメーター事業の部材調達難の影響を受けた前年からの反動増が想定より大きかったことにより、期初計画を上回る結果となった。2023年度については、2025年度から見込まれる次世代スマートメーター更新期までの需要の谷間にあたり減収となる見通し。2022年度のように計画を上回る可能性があるかどうかについては、現時点では予想しづらい。

Q2

国内について、2023年度は原材料価格が上昇するため減益とのことだが、一般的には素材価格が落ち着いてきているなかでなぜ価格が上昇するのか。また、価格転嫁はできないのか。

A2

国内の原材料価格については、素材価格は落ち着いてきているものの、昨年度は交渉により値上げを抑えてきた銅等の部材について円安基調の継続もあり価格抑制にやや限界が来ており、上昇を見込んでいる。価格転嫁については、電力会社向けスマートメーターについては入札案件であるため回答は控えさせて頂いている。電力会社向け以外の製品については、原材料価格上昇分を価格転嫁している。

Q3

海外について、特に英国において回復の目途がたっているとのことだが、2023年度のいつからその状況が実現するのか。海外のリスクについて、何か意識しているものはあるか。

A3

英国の部材調達難については、足元では改善傾向にある。また、価格転嫁についても2022年度の第4四半期から徐々に実現しており、2023年度はさらに進んでいくことを見込んでいる。これらにより、海外全体として改善傾向であるが、具体的な数字については、8月に予定している第1四半期決算発表までお待ち頂きたい。2023年度のリスクについて、部材調達においては主要サプライヤーと交渉を続けたことにより関係が強化され、ある程度コントロールできるものとみている。一方で、為替によるリスクについて、英国においては売上が英国ポンド、仕入が米ドルであることからポンド安になると採算性が悪化する。2022年度は為替変動によって大きな影響があったことも受けて、一定のリスクを織り込んでいる。

Q4

国内スマートメーターについて、説明資料（20 頁）では 2024 年度から 2025 年度にかけて数量が増える見通しだが、御社の計画ではスマートメーター事業の売り上げは横ばいとなっている理由について伺いたい。

A4

スマートメーターの数量について、資料の出典元の見通しにおいては 2025 年度にかけて増加となっているが、当社としては、2025 年度下期から導入される次世代スマートメーターは、それほど多く出荷されるとはみていない。

Q5

国内の次世代スマートメーターについて、ユニット型への仕様統一によりシェアの変動は考えられるか。また、次世代スマートメーターの更新が本格化する 2026 年、2027 年頃には、過去の更新期のピークほどの利益を期待してよいか。

A5

グループ内の生産体制の協働強化や効率化に努めていくことで、シェアについては少なくとも維持できるものと見込んでいる。

次世代スマートメーターの設置台数については、各電力会社において検定期間である 10 年間にわたり均等に導入する見通しであることから、過去の更新期のような大きな需要の波はなく、安定的に推移するものとみている。

Q6

英国の事業について、プロジェクトが終了する 2026 年以降の売上規模について伺いたい。

A6

英国政府のプロジェクトは 2025 年までとアナウンスされているが、全台数の設置完了は困難とみており、更なる延長が予想されている。よって 2026 年以降も需要は続くものとみている。

また、設置から 10 年ほど経ったメーターの更新需要が出てくることも想定しており、できる限りの需要を取り込んで収益を上げていきたいと考えている。

Q7

海外では産業用メーターの販売を強化することだが、特に中国について、ローカル企業が既に参入しているなかでどのように展開していくのか。

A7

産業用メーターは、商業施設や工場など容量の大きな電力を計測するメーターであり、住宅用と比べると台数の需要は少ないものの、利益率は高い。また、高精度な計測が要求されるため競合企業も少なく、新興国のメーカーによる価格攻勢の影響も受けにくい。この産業用メーターは、当社の海外子会社である EDM I にとって初めて参入するものではなく、英国プロジェクト以前は主要事業の一つであったもの。英国プロジェクトが一服し、産業用メーターへの投資ができる環境となったため、最新テクノロジーを使ったメーターのレベルアップにより、販売の再強化を進めていく。既に中国をはじめ、フィリピン、タイなど各国に販売ルートができており、そのパイプラインを活用して事業を展開していく。

Q8

国内のエネルギーマネジメント事業について、小口契約顧客の市場でかなり伸ばせる余地があるように感じるが、今後の計画は基本的には小口契約を中心に事業活動を展開し、プラスアルファで大口契約の顧客へも広げていくという理解でよいか。

A8

ご理解のとおり、小口契約については引き続き事業拡大に努めるとともに、工場などの大口契約の顧客へも新たなターゲットとして提案を進めていく。

大口契約の顧客への展開については、環境に関する報告書の作成を含め脱炭素へのニーズが高まる中で、自社工場で実施した電力使用量削減への取り組みにおいて大きな効果がでており、当社規模の工場のエネルギー使用の効率化にも十分貢献できると考えている。

Q9

国内のエネルギーマネジメント事業について、御社工場の電気使用量が削減できたということだが、具体的なサービス内容を伺いたい。また、大口契約の顧客へターゲットを拡大することだが、数値目標について教えて欲しい。

A9

当社のエネルギーマネジメント事業は、空調などの設備を制御することで電力使用量を削減するサービス。例えば空調については、各場所の温度・湿度を定点観測し、必要に応じた空調制御をすることで電気使用量を抑えていく。現状、小口契約の顧客を中心に展開しているが、当社のシステムは大口契約の顧客へもそのまま展開することができ、当社工場での削減実績を活かし当社規模に近い工場など広く展開していく。

エネルギーマネジメント事業の計画数値は、事業ポートフォリオ別売上数値のソリューション事業の内数として入っているが、個別には開示しておらずご容赦いただきたい。

Q10

東証による PBR1 倍割れに対する改善要請について、資本コストを上回る ROE の実現以外に、何か検討しているか。

A10

PBR1 倍を下回っている要因については、今まで中期経営計画を達成できておらず、この実現性及び今後の成長性についての評価が一つの要因であり、PBR を改善するためには、中期経営計画を達成することにより収益性を高めていくことが重要だと考えている。国内においては、次世代スマートメーターについて確実に収益を獲得するとともに、ソリューション事業を拡大すること、海外においては、今年度は確実に黒字化し、ソリューションへの移行を加速させていくこと、これらの着実な遂行を通じて収益性を上げ、市場の信頼を獲得していくよう努めていく。