

2023年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答

1. 日時 2022年12月5日(月) 10:00~10:40 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
IR広報部 部長 高橋 勝
経理部 部長 堤 法之

Q1

国内について、上期好調の理由と、下期が上期と比べて減速する理由を教えてください。

A1

上期においては、原材料や電子部材は高値で推移したものの、価格高騰を大きく見込んでいた銅の価格は想定していたほど高騰しなかったため、期初想定より利益増となった。一方で下期においては、上期に抑制していた部材費の反動増を見込んでいる。また、コロナの制限緩和により出張費等々の販管費の増加が見込まれることから、国内の営業利益は、上期の好調からある程度減速するものと見ている。

Q2

苦戦が続いている英国事業について、今後どのような施策をとるのか。収益改善はいつ頃を見込めるか。

A2

英国向けについては、受注は受けているものの、電子部材調達難が想定以上であったこと、部材調達難に伴い部材費が高騰したこと、売上がポンド・原価が米ドルであるためドル高ポンド安により収益性が低下したことにより、厳しい状況となった。

一方で、電子部材調達難については、部材確保に注力をしており、来期の調達分はかなり目途がたってきている。また、為替や部材高騰に関するお客様への説明が浸透してきており、価格転嫁も期待できる。これらのことから、来期に向けて英国向けもある程度の採算が取れる目途が立ちつつあるが、定量的なところは現在精査中のためご容赦いただきたい。

Q3

英国の部材確保は目途がたってきているとのことだが、需給が緩んできたことによるものなのか。自助努力によるものであれば具体的な取り組みについて教えてください。また、今後のリスクを低減するための国内外の部材調達体制について、考え方を伺いたい。

A3

現地トップレベルによるサプライヤーとの交渉の結果確保できた部分、需給がある程度緩んできた部分の両面がある。今後の部材調達にあたっては、スマートメーターは電気使用量の計測に欠かせない製品であることをサプライヤーへ繰り返し伝えるなど粘り強く交渉を行い、サプライヤーとの関係性を強めていく。

Q4

海外については、買収以降、厳しい状況が続いていると思うが、中長期的な方針について、今後変更があるのかも含めて教えて欲しい。

A4

海外の中長期的な戦略について地域ごとに申し上げますと、まず、収益性が高く堅調に推移しているオセアニアについては、引き続き事業伸長へむけて注力をしていく。厳しい状況である英国については、部材確保や価格転嫁などの各施策が実りつつあり、今後収益を確保することで、海外事業全体を押し上げていく。アジアについては、今まではメーターなどのハードウェアを中心とした売上構成であったが、今後は、産業用もしくはメーターとソリューションをセットにした売上が見込めるマーケットに絞って事業展開をしていく。中東・アフリカでは、大きなプロジェクト案件がある一方でリスクもあるため、取捨選択をしっかりと行っていく。

Q5

国内の次世代スマートメーターの見通しについて、開発などの取組みも含めて教えて欲しい。

A5

次世代スマートメーターについては、2025 年度後半から導入予定であるが、各電力会社が 10 年間にわたって均等に導入する計画であり、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。次世代スマートメーターの詳細な仕様についてはこれからだが、さまざまな分野へのサービス拡大につながるポテンシャルがあると考えており、付加価値を創出できるよう、電力会社の動向等を見据えながら開発・生産体制の強化に取り組んでいく。

Q6

次世代スマートメーターの開発・生産に向けた体制強化とは、具体的にはどういうことか。

A6

次世代スマートメーター導入に向けて、最大限効率的に生産できる体制やグループのリソースを最大限に活用した開発体制など、当社・お客様双方にとって最良な体制を構築すべく、設備投資や開発等の計画についてグループをあげて取り組みを進めている。

Q7

国内のソリューション事業について、需要が高まってきているとのことだが、需要はどれくらいあって、将来的にどれくらいまで成長させていくのか。

A7

エネルギー価格の高騰や脱炭素化の進展などにより需要が高まるなか、当社ソリューションのラインナップを強化し事業拡大につながるよう、パートナーとの連携に注力している。具体例をあげると、今年 1 月の株式会社ゼロボード、エネルギーアンドシステムプランニング株式会社との脱炭素化支援サービス展開に向けた協業や、10 月のスパイダープラス株式会社と株式会社きんでんとの協業による建設業界におけるエネルギーソリューションの提供など。具体的な売上・収益計画については開示していないためご容赦願いたいですが、中小規模の顧客を主要なターゲットとして、事業拡大を目指していく。

Q8

スマートメーターのビジネスは長期にわたる契約であるため、トップラインは見えやすいというメリットはある一方で、調達難などによる利益低下というリスクもあることが顕在化している。このことに対する考えを教えて欲しい。

A8

スマートメーターの契約状況を十分に理解し、様々な手を打っている。例えば国内スマートメーターの電子部材に関して言うと、かなり先行してオーダーを入れている。今回の部材調達難は世界規模の半導体不足によって長期化した部分もある。品質確保を最優先して部材を選定し、サプライヤーとは粘り強く交渉を行っていくことで部材確保に努めていく。