

2021年3月期決算及び中期経営計画説明会 質疑応答

1. 日時 2021年6月9日(水) 10:00~10:45 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 町田 茂
経理部 部長 堤 法之

Q1

国内向けサービスとして資料の18~20ページに記載の、スマートビルディングシステム、工場にて実証実験中のローカル5G、その他新しい事業の時間軸と規模感を教えて欲しい。

A1

国内事業の細かい事業別の損益については開示していない。イメージとしては、資料の27ページに当社のメイン製品である「スマートメーター」とそれ以外の「サービス・新事業他」の売上の円グラフを記載している。このグラフから試算していただくと、ご質問にあった新たなサービス等を含め、「サービス・新事業他」の売上を、中期経営計画の3カ年で、おおよそ数十億円半ば程度拡大していくことを目標としていると、ご理解いただければと思う。

Q2

ローカル5Gを活用した工場向けサービスは、実際の時間軸としてはどのようなステップを踏んで、業績に寄与していくというイメージを持てばよいか。

A2

実証実験は4月からスタートしているが、パートナー企業と組みながら、社会のニーズ等を検証して進めているため、今のところ具体的な時間軸を含めて検討中である。半期毎に説明会を開催するので、次回以降ご説明させていただければと思う。

Q3

中東・新興国について、新型コロナウイルス等の理由を含めて交渉が停滞していて、今回の中期経営計画には保守的に見込んでいるとのことだが、2022年3月の結果に売上が大きく出てくる可能性もあるのか。また英国プロジェクトも含めて、海外の見通しはどうか。

A3

中東・新興国に関しては非常に多くの国から構成されており、多種多様なマーケティングが必要となる。特に中東においては、原油価格の変動がマーケットに大きな影響を及ぼしており、スマートメーター設置の拡大時期が明確に読めない状況にあり、中期経営計画では保守的な計数を織り込んでいる。当社グループはドバイに営業拠点を設けて、ローカルに精通した営業責任者の下で営業活動を進めている。成長ポテンシャルが大きい一方で、地域特有の様々なリスクもあるため、その両面を見ながら事業拡大を進めていきたい。

一方、海外全般については、英国プロジェクトの需要が拡大していくことは間違いなく、中長期的に利益に軸を置いた成長を織り込んだ3カ年計画としている。

Q4

カーボンニュートラルに関連してだが、自社事業に関するカーボンニュートラルを、何年までに実行するという目標を提示している企業が多く出てきている。例えば、省エネをどの程度進めて、再生エネルギーをどの程度導入するなど、具体的な目標を今後提示していく予定はあるのか。

A4

私どもの製品やサービス自体が、カーボンニュートラルをどのくらい進めているか計量するものでもあるため、その供給を通じて貢献していきたい。私どもが直接、社内や工場でカーボンニュートラルを進めていく目標については今後検討し、なるべく早い時期に、目標や時期等をご説明できればと思う。

Q5

国内の次期スマートメーターに関して、低圧ではある程度の仕様が固まってきたと思うが、御社の強みをどう発揮できると考えているのか。例えば、このくらいの時期に開発を始めて、どのくらいのシェアを取っていくといったイメージがあれば教えて欲しい。

A5

次世代スマートメーターの検討も進んでいるが、例えば、レジリエンス対応、再生エネルギーの大量導入、脱炭素化、系統全体の需要の安定化に寄与する機能、それから需要家サービスの向上、共同検針などの電力データの活用による社会コスト削減に寄与する機能などにおいて、私どもは次世代インフラに貢献できると考えている。私どもは、グループ会社を含めて全国の電力会社向けのメーターを供給しているので、そのスマートメーターの開発を連携し、他社に先んじて進めていくことで、シェアアップを狙っていけるものと考えている。

渡辺：

説明会を終えるにあたり、今年度計画について、少し補足説明をさせていただきたい。国内スマートメーターは前年度と比較して、それ程大きな落ち込みではないと見ている。そのなかで、エネルギーマネジメントサービス、一括検針サービス、スマートロックを、順調に伸ばしていきたい。一方、海外は、新型コロナウイルスの影響が新興国では残るものの、オセアニア、英国を中心に、利益を拡大できると見ている。グループ全体として中期的な成長へ向けた第一歩の年としたい。

以上