

## 2021年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答

1. 日時 2020年12月8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  
IR広報部 部長 町田 茂  
経理部 部長 堤 法之

### Q1

今上期の上振れ要因として、操業度の改善と販売管理費の抑制があったがこれらは一過性のものか。

また、通期の見通しを変更しない理由、特に在庫の評価減の可能性があると説明だが、その詳細について教えて欲しい。

### A1

上期の操業度改善については一過性としている。販売管理費については、新型コロナウイルスの影響が継続するなか、下期についても引き続き抑えていく必要があると考える。通期の見通しを変更しない点については、先ほど申し上げた通り基本的に市場が不透明であるなか、特に海外においては計画に比べて生産が減っている。これにより、すでに手配済みの電子部材を中心に使用期限切れに伴う評価減のリスクがあるが、詳細内容については現在精査中である。

### Q2

中計で開示している来期の国内の数値目標について、現時点での見方を教えて欲しい。スマートメーターに関しては、需要の谷間がある程度平準化されるとコメントいただいたが、台数などの目線について教えて欲しい。併せて、国内の新規事業に関しては非接触型ということもあり、コロナ禍において追い風となる部分もあると思うが、その辺りを補足いただけると有難い。

### A2

まず前提として、今年5月に公表した2022年3月期の中期経営計画には、新型コロナウイルスの影響を織り込んでいない。国内は今冬の感染拡大状況および当社事業の状況を見極めながら、現実的な判断をしたいと考えている。中期的なスマートメーター需要の平準化については、大きな振れはないと見ている。スマートメーターそのものの需要というよりも、むしろ今後のスマートメーターの設置が新規格にどの時点で変わって、どういう形で設置が進むのかという点が重要と見ている。

新事業、特にスマートロックの見通しだが、中期的には非接触、非対面といったニーズに合ったものと考えているが、足元ではコロナ禍においてカギの設置が滞っており、その収束状況を見ながら我々も計画を組んでいくことになる。

### Q3

海外のスマートメーターの中期的な需要には、新型コロナウイルスによる影響はないとのことだが、従来想定していた来期の海外の目標値（売上高 450 億円、営業利益 22 億円）のハードルは高い印象がある。中期的な需要見通しに関するコメントは、2023 年 3 月期以降ということか。

また、海外における「メーターとソリューションを合わせた高付加価値サービスの提供」による業績貢献について教えていただきたい。

### A3

海外におけるスマートメーター事業は底堅いと考えているが、新型コロナウイルスの影響について、来期の 1Q~2Q（1 月~6 月）は英国を中心にワクチン接種効果を含めて読めない部分があり、当初考えていた数字よりは下振れるリスクはある。ただし中期的には、これがスライドして売上、利益ともに改善していくと考えている。

ソリューションビジネスは、オセアニアを中心に単にスマートメーターだけでなく、パッケージとなるソフトウェアも含めてセットで販売している。オセアニアはかなりこの割合が高まっている。このソリューションビジネスを他地域へ水平展開していく予定だが、需要を含めて精査中であり、現時点では数字の開示は控えさせていただいている。

### Q4

英国プロジェクトについて、期初の説明だと今期 105 億円、来期 200 億円くらいの売上規模になるであろうとのことだった。今期から来期への期ずれがあっても、来期の見通しが上回ることはないと見ているがどうか。

キャパシティ的なことも考えると、年間どの程度の売上規模を視野に入れているのか。

### A4

おっしゃるとおり、来期へスライドしても、設置できる能力を考慮すると、アドオンされることはないと見ている。中期経営計画では、ほぼ英国が占める欧州の売上のピークは年間 200 億円強と開示しているが、これは私共が狙っているシェア、設置のキャパシティ等をトータルで考慮した売上である。

### Q5

（英国のプロジェクト関連）少なくともピークの時期は来期でなくもう少し後ろになると理解した。来期は今のイメージだと前半までは厳しいのではないかとのお話であったが、どの程度をターゲットとして想定しているのか。

### A5

先程お答えしたとおり、来期の 1Q~2Q（1 月~6 月）は新型コロナウイルスの影響を受けるリスクがあるなか、5 月の中期経営計画公表に向けて精査していきたい。

## Q 6

**スマートロックの OPELO について、期初目標の 10 万台に対して今どういう進捗なのか。新型コロナウイルスの影響もあって、場合によっては減る可能性もあるのか。**

## A 6

まず、OPELO の 10 万台という数字は契約台数であり、お客様である大手賃貸不動産から必要な時に発注が来る。進捗については、コロナ禍において OPELO の設置が停滞しており遅れが出ている。ただし、前期末時点では賃貸不動産会社トップ 20 社のうち 5 社と契約を締結しており、今後の目標として、3 年後には契約済みの 5 社の全体管理物件の戸数の 10%、約 19 万台の契約を目指している。コロナ禍における設置の遅れが今後どのようになるかというのは、はっきり見通せないが、OPELO の業績貢献をあまり考慮しない 3 カ年目標になっている。

## Q 7

**上期に操業度が向上したのは一過性という説明だが、なぜ操業度が一過性で上振れたのか。国内ということだが、もう少し詳しく教えて欲しい。**

## A 7

操業度に関しては上期の前半は停滞し、需要の想定よりも生産数量が少なかったが、後半に向けて操業度が上がり、トータルでは操業度が向上した。具体的には、主に関西圏を担当するエネゲートのことであり、下期へ向けてある程度需要が見越せる中で、今冬の新型コロナウイルス感染拡大の第 3 波のリスクを考慮し、仮に工場が止まったとしてもお客様への供給責任を果たせるように、上期の後半から操業度を上げて在庫を増やしていったことが背景にある。

## Q 8

**操業度はエネゲートで改善しており、大崎電気と OUI は計画からそこまで大きな乖離がなかったということで良いか。**

## A 8

おっしゃるとおり。

## Q 9

**来期から、国内のスマートメーター需要の端境期が 3 年続くと想定されていたなか、ある程度平準化される見通しとのことだが、競争による単価や採算状況はどうか。**

## A 9

スマートメーターの単価は引き続き厳しいと想定されるなか、必要なコストと削減できるコストを見極めた上で、最大限コスト削減をしている。特にコロナ禍という環境下、可能な限りコストを抑えて利益確保を目指していこうと考えている。

#### Q10

今後、海外における外注生産比率を高めるとのことだが、いつまでにどの程度に高めていくのか。

#### A10

今までは自社工場を中心に、先進国向けメーターはマレーシアの自社工場、新興国向けや廉価版メーターは深圳およびインドネシアの自社工場で生産してきた。これを、イメージとしては内製 50%、外注 50%という比率で安定的な生産・供給を進める。具体的な時期や、生産拠点の分布については、今後検討していく。

#### Q11

新興国での営業活動や入札が再開されているとのことだが、具体的な国名、地域を教えて欲しい。

#### A11

中東諸国のポテンシャルが高いということで様々な交渉をしているが、交渉中につき具体的な国名についてのご回答は差し控えさせていただく。また、東南アジアにおける事業拡大も目指している。

#### Q12

来年 2021 年改訂のコーポレートガバナンス・コードで新東証一部では社外取締役比率 1/3 が必須という報道もあるが、御社は今年執行役員制度を導入し、取締役 7 名のうち 2 名が社外取締役となり、その比率が大幅に上がったものの、依然として 1/3 は下回っている。

引き続き社外取締役比率を高めるとともに、特に女性や外国人の社外取締役選任をご検討いただければと思う。

#### A12

執行役員制度を導入することで社外取締役比率は上がったが、ご指摘のとおり 1 / 3 には達していない。当社は ESG 全体の取り組み強化を重視しており、社外取締役比率だけにとらわれず全体を見た上で前向きに検討したいと考えている。

#### Q13

11 月 17 日の御グループの現代奴隷法に関する声明のリリースについて、私共を含めた投資家の要望に応じていただき感謝している。御社の ESG 関連、サステナビリティ関連の開示の拡充にとって大きな進展だと思う。国内外の従業員の教育、各社・各所における自主点検の仕組みの充実、サプライヤーの状況の確認等、今後の改善・拡充を引き続きご検討いただければと思う。

#### A13

現代奴隷法を含む人権問題対応に関しては、海外だけでなく国内も含めた、当社グループ全体で取り組んでいきたい。具体的に、毎年どのようなことを行い、進展があったのかを継続的に開示していきたいと考えている。形だけのルールを決めて進めていくのではなく、具体的な取り組みについて、海外・国内合わせて同じレベルで進めていきたいと考えている。

#### Q14

御社のグループコーポレートレポート 2020 の 39 ページにおいて、ダイバーシティの目標の 1 として 2021 年 3 月 31 日までに正社員に占める女性比率を 2016 年の 12%から 17%にすると掲げているが、達成状況や今後の取り組みについて説明願いたい。

#### A14

同コーポレートレポート (P8) に記載しているとおり、大崎電気の女性従業員比率は 17.6%で目標を達成している。今後は、採用等において、女性の方で優秀な方がいれば積極的に採用していくが、優先すべきは能力があり当社の求める人物像に合う方ということで、性別にかかわらず、優秀な方を採用していきたい。その結果として、ダイバーシティも進められればと思っている

#### Q15

御社は 2020 年の環境報告書によると、埼玉事業所と岩手大崎において CO2 排出量の目標と実績を開示しているが、これを連結まで範囲を拡大した形での開示を検討していただきたい。  
また同報告書に紙の削減も実績と目標を開示しているが、今期は残念ながら未達であったということで、来期以降の達成に向けて尽力いただきたい。

#### A15

CO2 排出量開示の連結ベースへの拡大は、少しずつ拡大していく方向で社内でも議論している。紙の削減についても、目標を達成できるよう努力していく。

#### Q16

取締役会の実効性検証について、本年 6 月末のコーポレート・ガバナンス報告書において取締役会の資料のボリュームや事前回付のタイミング等課題を提示していたが、これらの課題の解決法についてご教示いただきたい。

#### A16

取締役会については、まず執行役員制度を導入することで連結経営にフォーカスした議題を中心に選定している。資料についても事前に配布し議論に時間を割くことで、改革を進めている。議題についても、今後の成長性、戦略について議論する場が増えてきた。

#### Q17

新興国の需要拡大の可能性の説明があったが、オセアニアのようにメーターとソリューションを合わせたパッケージ主体のものか。今後の需要拡大について、ご教示いただきたい。

#### A17

新興国においては、顧客である電力会社の規模によっては自前で開発できず、料金徴収を中心とするシステム構築が難しい場合があり、ソリューションと合わせたトータルサービスへの需要がある。特に中東での感触が良く、今までのオセアニア地区で培ったソリューションサービスを水平展開することを考えている。  
なお、前年度大きな実績を上げたイラク・クルド自治政府向けの製品については、オセアニアに比べると少し簡易版ではあるが、ソリューションを含めたトータルパッケージを提供した。

以上