

## 2024年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答

1. 日時 2023年11月20日(月) 10:00~10:30 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

上期の国内の実績について、期初計画比で、売上高7億円の上振れに対し営業利益は13億円上振れており、売上高の上振れに対して増益幅が大きいですが、製品構成の変動で説明がつくのか。そうであれば、製品構成の変動について、背景も含め詳細を教えてください。

#### A1

国内の上期の増益幅が大きい理由については、スマートメーター事業において、下期に見込んでいた一部製品が前倒しになったことによる製品構成の変動の影響が大きい。そのほかには、製造原価低減の効果もあった。

製品構成の一時的な変動について詳細を申し上げますと、スマートメーター事業には、家庭用のスマートメーター以外にも電力会社向けの各種製品・サービスが含まれており、当上期においては、これら家庭用スマートメーター以外の製品が前倒しとなった。一部製品が前倒しとなった背景については、顧客である電力会社の事情によるところであり、コメントは差し控えさせていただきます。

### Q2

下期の国内の予想について、期初計画比で見ると、売上高を上方修正している一方で利益は下方修正している理由について伺いたい。

#### A2

国内については、通期で見ると、ソリューション事業、配電盤事業については、期初計画線上での推移が見込まれているが、スマートメーター事業において、一部製品の売上が想定を上回り、期初計画比で増収となる見通し。利益面では、製品構成の変動による影響がある。

<以下、事務局より補足して回答を記載させていただきます。>

下期単独について期初計画比で見ると、売上高は増収となるものの、利益面では円安の継続などによる部材調達価格の上昇や、物価高による販管費の増加が見込まれており減益となる見通しです。さらには、スマートメーター事業で一部製品の上期への前倒しの影響で、下期の製品構成が期初計画時と異なることも一因となります。

### Q3

資本政策において ROE の向上が課題のようだが、今後エネゲートに対する出資比率の見直しについては、どう考えているか。

#### A3

エネゲートが事業を行う上で、関西電力と当社との現状の出資比率が適切であると考えており、ROE 向上という観点から出資比率を見直すということは今のところ考えていない。

**Q4**

**次世代スマートメーターの開発、生産体制の強化について、その時間軸とかかる費用の規模感について教えてほしい。**

**A4**

次世代スマートメーターの導入については 2025 年度後半の予定である。次世代スマートメーターの仕様は決定されており、当社においては、開発を進めているとともに、生産体制の構築をしている段階である。具体的な投資金額についてはご容赦頂きたいが、少なくとも現在以上のシェアを維持するべく、生産体制を強化していく。次世代スマートメーターの事前の検定のスケジュールなども考慮すると、導入の 1 年前となる 2024 年度中には、生産体制の全容が見通せる見込み。

**Q5**

**説明会資料に事業ポートフォリオ強化に関して記載されているが、ここに記載されていない、不動産事業についての位置づけ、方針について伺いたい。**

**A5**

不動産事業は当社がグループとして所有している不動産の有効活用として事業を進めているが、安定的な収益を得られるものの収益率は低く、中期的に他の事業が伸長していく中で ROE への貢献は限定的と考えている。不動産事業は、成長投資に活用することも含め、事業ポートフォリオ管理のもとに中期的に議論を行っていく位置づけである。