

2026 年度第 1 四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

1. 日時：2026 年 8 月 10 日（月）10:00 ～ 10:45（Zoom にて開催）
2. 回答者：取締役専務執行役員 グループ経営本部長 上野 隆一
執行役員グループ経営本部 副本部長 兼 経理財務部長 大和 哲也
コーポレートコミュニケーション部長 松園 健也

Q1. 2026 年度 1Q の営業利益が想定を若干上回った理由は何か。この状況は 2Q 以降も続く見込みか。

- A. 国内のスマートメーター事業において、第 2 世代スマートメーターの出荷が拡大し、前年同期比で収益性が向上したことが寄与しており、この状況は通期で続くとみている。一方、原材料・部材価格は依然として上昇基調にあり、銅価格は概ね期初想定範囲内で推移しているものの、石油化学製品は期初想定を上回っている。これらを総合すると現時点では期初予想通りの着地を見込んでいる。

Q2. オセアニアの状況について、2Q から「NEOS」の販売割合が拡大するとの計画だが、期初計画どおりか。遅れはないか。

- A. 次世代スマートメーター「NEOS」は、2Q からの販売拡大を見込んでいたが、足元では計画に対して若干ずれ込んでおり、3Q から本格化する見通しである。オーストラリア政府主導「レガシーメーター更新計画」のスロースタートが影響しているが、5 年間の総物量に変更はないものの、26 年度の物量が若干後ろ倒しになる可能性もあるため、今期およびそれ以降の年間物量の確度を高め、収益性の向上を図るため、EDMI 社のトップがオセアニアの主要顧客を訪問する取り組みを行っている。

Q3. 米国進出する際の競争優位性について聞きたい。

- A. 米国市場の大手電力事業者は、既に大手スマートメーター企業がスマートメーターソリューションを提供しているが、当社がマーケティングを進めるなかで、地方の中小電力事業者を中心に、大手企業が提供するサービスや価格に必ずしも満足していない状況があることが明らかになった。
当社はオセアニアで培った開発力・営業力・品質などを武器にこうした中小電力事業者のニーズを汲み取り、ソリューションを提供することで市場参入する考えである。今下期から顧客との実証実験を段階的に開始し、当社ソリューションの活用可能性を具体的に検証する。

Q4. 中小規模の電力会社は、大手メーカーに対しどのような不満を持っているのか。

- A. 大手スマートメーター企業は、大手電力事業者を念頭に、サービスをパッケージとして提供しているが、中小の電力事業者が抱える様々な課題には十分対応しきれていない。個別のニーズに対応した柔軟なソリューション提供が求められている。

Q5. ソリューション事業において盤メーカー向け需要が低調である理由は何か。

- A. 変圧器のトップランナー制度改定を受け、お客様の生産がスローになっており、当社製品の納品が後ろ倒しとなっていることが主な要因である。

以 上