

2026年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答(要旨)

1. 日時:2025年8月8日(金) 10:00~10:45 (Zoomにて開催)
2. 回答者: 執行役員 グループ経営本部 副本部長 大和哲也
IR 広報部長 松園健也

Q1. オセアニアについて、顧客の在庫調整の背景とその深刻度について聞きたい。

- A. 今年度1Q に発生した一部のお客様による在庫調整が延長するリスクを把握した。お客様の中には州政府系の電力会社もあり、州の予算配分変更の影響を受けていること等がリスクの背景にある。ただ、マーケットシェアの変動があったわけではなく、在庫調整も一過性のものと考えている。

Q2. 2Q の状況と通期の計画について、国内・海外に分けて聞きたい。

A.

<国内>

第2世代スマートメーターは4Qからの本格的な出荷に向けて生産を開始する一方、現行スマートメーターの生産も継続している。2Q・3Qにかけてスマートメーター出荷は若干の低調を見込んでいる。

通期では、期初計画達成とさらなる上積みを目指している。

<海外>

2Qについては、豪州は1Q並みの売上を見込む。英国はスマートメータープロジェクト好調により対1Qで増収。その他地域も対1Qで増収を見込んでいる。

通期では、豪州にリスクあるものの、英国と他地域の貢献もあり期初計画並みを見込んでいる。

Q3. 上期の減価償却費の計画について聞きたい。

- A. 第2世代スマートメーターの設備投資による減価償却費が生産開始に伴い先行して発生する。上期の計画値自体は開示していない。(前年同期比で 2-3億円程度プラスか)

Q4. 自己資本比率が高まっているが、今後目指す水準は決まっているのか聞きたい。

- A. 自己資本比率は概ね 50%程度を維持することを目安としている。今後、この水準を見直すかについては現時点では未定である。当社は、2026年度までの中期経営計画のキャッシュアロケーション方針で、既存事業の拡大に向けた投資と成長分野への投資を掲げている。M&A や資本提携、人的資本の拡充を視野に、企業価値向上に向け、必要に応じて外部資金の調達なども機動的に検討することとしている。

Q5. 英国のスマートメータープロジェクトにおける出荷増はいつまで続くのか聞きたい。

- A. 現時点で、スマートメータープロジェクトは2027年ごろまでは続くとみており、それまでは一定の物量を期待している。

Q6. オセアニアの在庫調整の完了目途について聞きたい。

A. お客様の投資計画について情報を収集しながら現在精査中である。

Q7. 東京電力の決算状況について、大崎への業績影響があるか聞きたい。

A. スマートメーターの投資計画は、国で定められた計画(レベニューキャップ制度等)に基づくため、一定の水準までは現行スマートメーター、第2世代スマートメーターの投資は計画通りに進むと見込んでいる。

Q8. 第2世代スマートメーターについて、7月以降の生産に問題ないか。また、今年度の国内売上に占める割合を聞きたい。

A. 第2世代スマートメーターの設備投資(第1期)の稼働は順調にスタートしており、大きな問題はない。売上比率については開示していないため回答を控える。

Q9. 来年度の第2世代スマートメーターの物量イメージを確認したい。

A. 今年度4Qから現行スマートメーター、第2世代スマートメーター並行して生産し、来年度は大部分が第2世代スマートメーターに替わると考えている。

Q10. オセアニアについて、シェアは変更なく、来年の出荷数量の約半分を次世代スマートメーターとする見方に変更はないか。また、英国の好調は来期の物量を前倒しで計上しているのか聞きたい。

A. オセアニアについてはご認識のとおりである。オセアニア、特に豪州の住宅新規着工件数は伸びている一方、今後の州政府の予算配分動向については見極めが必要である。ただ、一過性のものであるという認識から、メーター自体の需要は底がたいと考えている。
英国については、前倒しという認識はなく、来期も今期に近い需要を見込んでいる。

Q11. 株価が上昇しPBRも約1倍となるなかで、自社株買いの考え方に変化があるのか聞きたい。

A. 現時点で大きな態度変更はない。今後については、キャッシュポジション、当社業績、株価やPBR、投資案件の有無などを総合的に検討しながら判断することになる。

Q12. 英国スマートメータープロジェクトの貢献は、今期がピークになるか聞きたい。

A. 来期も今期に近い水準での需要を見込んでおり、一定の業績貢献を期待している。

Q13. 国内の第2世代スマートメーターの販売に関して、上積み挑戦したいとのことだが、その需要サイズや市場シェアについて聞きたい。また、今期見通しに対してどの程度上積みできるか聞きたい。

A. 当社の強みは製品ラインナップ、生産能力、納期対応力や営業・サービス体制と考えている。現行スマートメーターのようにお客様の発注数量の増があった場合などに、こうした強みを活かして柔軟に対応することで物量の上積みに取り組みたい。

以 上