

株式会社 中電工

2021 年 3 月期決算説明会

2021 年 5 月 27 日



**中電工**

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社 中電工
[企業 ID]	1941
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 3 月期決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2021 年 5 月 27 日
[ページ数]	33
[時間]	10:00 - 10:46 (合計 : 46 分、登壇 : 27 分、質疑応答 : 19 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 迫谷 章 (以下、迫谷)

---

### サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

## 目次

---

### ご説明内容

1	2020年度業績
2	中期経営計画〔2018～2020年度〕総括
3	中期経営計画2024〔2021～2024年度〕
4	2021年度業績予想
5	参考情報(会社概要他)

迫谷：皆さん、おはようございます。中電工、社長の迫谷でございます。このたび、2020年度決算説明会にご参加をいただき、誠にありがとうございます。

本日は、初めに、2020年度の業績について、次に、2020年度は中期経営計画の最終年度でしたので、その総括についてご説明をし、続いて、新たに策定した中期経営計画とその初年度である2021年度の業績予想について説明をさせていただきます。

どうぞよろしく願いいたします。

## 2020年度業績（事業環境と当社グループの概況）

### 建設業界

- 公共設備投資は堅調に推移
- 一方、コロナ禍による影響により、民間設備投資の縮小や先送りが懸念

### 中国地域

- コロナ禍による影響により、民間設備投資の縮小
- 一部地域では、再開発の延期や中止の動き

### 当社グループの概況

- 中国地域の需要を確保しつつ、都市圏の拡大を進めてきた
- コロナ禍による当年度の事業への大きな影響はなし

それでは、2020年度の業績です。

まず、2020年度の事業環境は、建設業界全般として、公共設備投資は堅調に推移しましたものの、コロナ禍による影響により、民間設備投資の縮小や先送りが懸念される状況にありました。

また、当社グループの営業基盤である中国地域も、コロナ禍の影響による民間設備投資の縮小の他、一部の地域では再開発の延期や中止の動きも見られました。

こうした中、当社グループは中国地域の需要を確保しながら都市圏の拡大を進め、当年度においては、コロナ禍による事業への大きな影響はなく終えることができました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 2020年度業績（損益計算書:連結）

### 対前年度「増収・増益」

- 売上高は増加（中電工個別▲9億円減、連結子会社164億円増）
- 営業利益は増加（中電工個別2億円増、連結子会社9億円増）

連結業績	2019年度	2020年度	増減額	前年比
売上高	1,688億円	1,844	155	109%
売上原価	1,476億円	1,590	114	108%
売上総利益 (12.6%)	212億円	(13.8%) 254	41	119%
販管費	129億円	159	29	123%
営業利益 (4.9%)	83億円	(5.1%) 94	11	114%
経常利益 (6.6%)	111億円	(6.5%) 118	7	106%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (2.8%)	47億円	(4.4%) 81	33	169%

※( )内は売上高利益率

連結損益計算書ですが、前年比増収増益となりました。

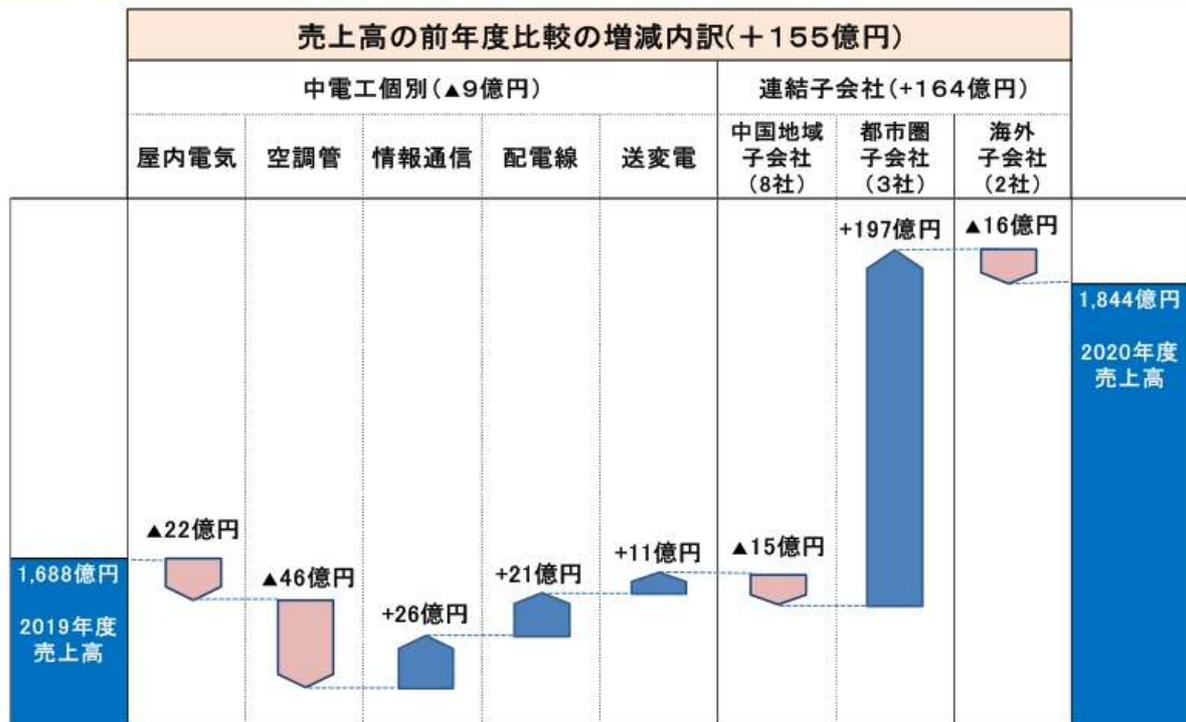
売上高は、中電工個別は減少しましたが、連結は昭和コーポレーションが加わったことなどにより増加し、前年比155億円増の1,844億円となりました。

次に、営業利益は、売上高の増加により売上総利益が増加したことなどで11億円増の94億円、経常利益は7億円増の118億円、当期純利益は前年度にあったのれんの減損がなかったことや、株式の評価損が減少したことなどから、33億円増の81億円となりました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2020年度業績（売上高の前年度比較の増減内訳:連結）



5

Copyright©2021CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

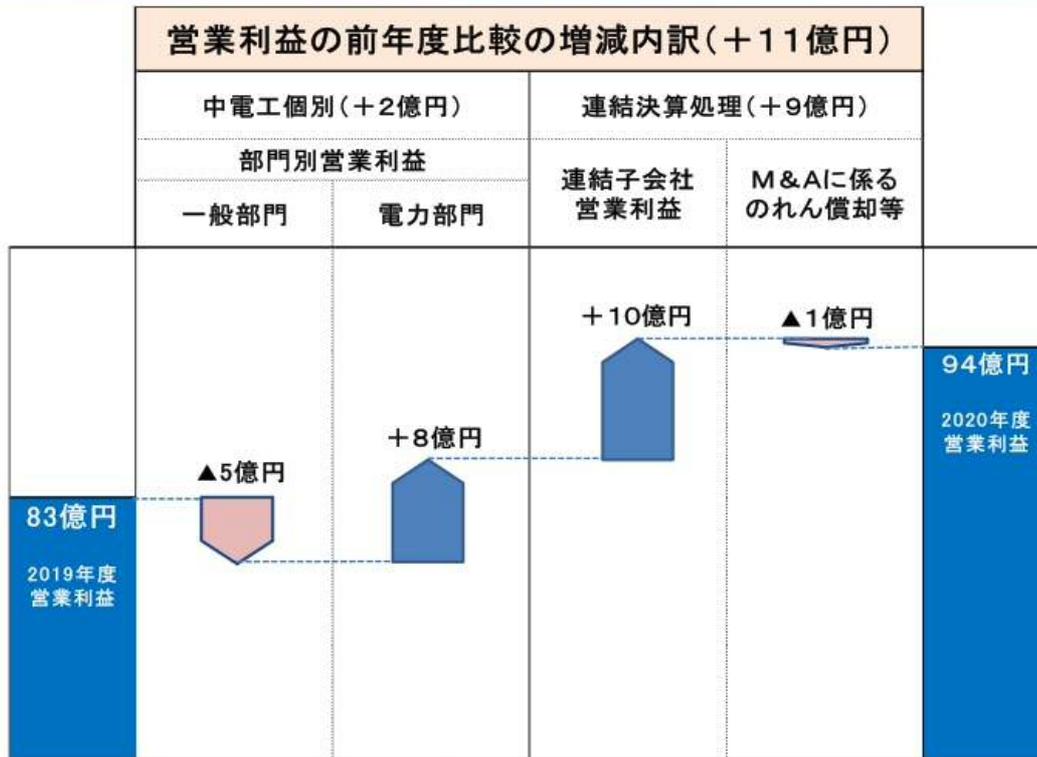
この図は、前年度の売上高 1,688 億円に対し今年度は 1,844 億円と、155 億円増加した内訳を示しており、中電工個別では情報通信や配電線が増加したものの、屋内電気や空調管が減少し 9 億円の減少となっています。

一方、連結子会社は中国地域で 15 億円、海外で 16 億円減少しましたが、新たに昭和コーポレーションの売上高 200 億円が加わったことなどから、都市圏で 197 億円増加し、連結子会社トータルで 164 億円の増加となっています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2020年度業績（営業利益の前年度比較の増減内訳:連結）



6

Copyright©2021CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

営業利益は、前年度の営業利益 83 億円に対し今年度は 94 億円で、11 億円の増加となっています。中電工個別では、一般部門の売上高減少により 5 億円減少いたしました。電力部門が増加し、2 億円の増加となっています。

次に、連結決算処理については、のれん償却額の増加による 1 億円の減少はあったものの、連結子会社の営業利益が増加し、9 億円増加いたしました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2020年度業績（貸借対照表：連結）

	2020年3月末	2021年3月末	増 減	主な増減要因
流動資産	1,017億円	1,082	64	有価証券 105 現金預金 ▲35
固定資産	1,731億円	1,682	▲49	繰延税金資産 ▲18 投資有価証券 ▲16 のれん▲8
資産合計	2,749億円	2,765	15	
流動負債	477億円	439	▲37	支払手形等 ▲16 未払法人税等 ▲14
固定負債	151億円	137	▲13	
負債合計	629億円	577	▲51	
純資産合計	2,120億円	2,187	67	利益剰余金 23 その他有価証券評価差額金 39
負債純資産合計	2,749億円	2,765	15	
自己資本比率	75.7%	77.6	1.9	

貸借対照表です。

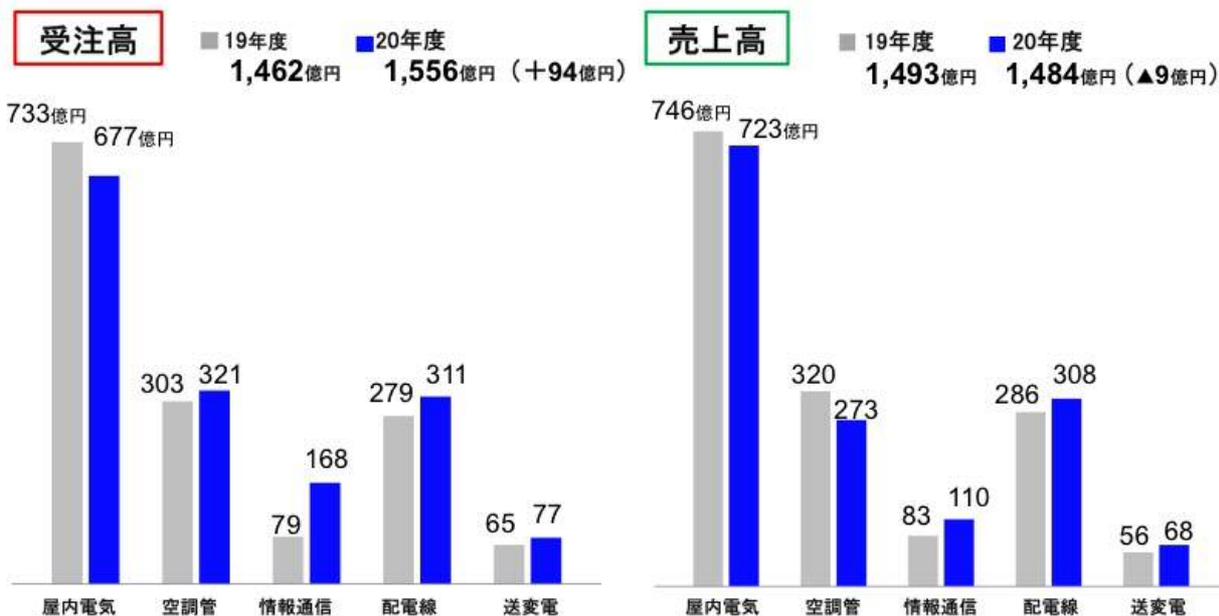
資産合計は、2,765億円と2020年3月末時点と比べ15億円増加いたしました。

純資産合計は、有価証券の評価差額金が39億円増加したことなどで、2,187億円と67億円増加いたしました。

なお、自己資本比率は、前年度75.7%から1.9ポイント上昇し77.6%となりました。

## 2020年度業績（部門別受注高・売上高:個別）

- 受注高は、1,556億円と対前年度94億円増(主に情報通信・配電線が増加)
- 売上高は、1,484億円と対前年度▲9億円減(主に空調管の減少)



8

Copyright©2021CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

中電工個別の部門別の受注高と売上高についてです。

左側の受注高は、全体で1,556億円と前年度比94億円増となりました。

内訳は、屋内電気がホテルなどの減少により56億円の減。一方、情報通信はGIGAスクールなどの大型工事の受注が好調で89億円の増。その他、空調管が18億円、配電線が31億円、送変電も11億円増加いたしております。

右側の売上高は、GIGAスクールなどで増加をした情報通信に加え、配電線や送変電といった電力部門が増加したものの、ホテルや学校空調の減少により屋内電気や空調管が減少し、全体で1,484億円と前年度に比べ9億円減少いたしました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 2. 中期経営計画〔2018～2020年度〕 総括

- 「変革と成長」をテーマに、業務改革を推進するとともに、中国地域の基盤強化、都市圏の体制強化・事業拡大、M&Aなど諸施策を推進。
- この結果、当初設定した2020年度の目標数値に、営業利益は届かなかったものの、売上高は大きく上回る。
- 引き続き成長を続けるためには、競争力の強化による更なる利益の確保、働き方改革などの課題への着実な対応が必要。

次に、2020年度が終わり、2018年度から3カ年の前中期経営計画が終了しましたので、その総括についてご説明いたします。

前中計では、当社グループは変革と成長をテーマに業務改革を推進するとともに、中国地域の基盤強化、都市圏の体制強化・事業拡大、M&Aなど諸施策を推進してまいりました。

この結果、当初設定した目標数値に対し、営業利益は届かなかったものの、売上高は当初の目標を大きく上回ることができました。

しかしながら、引き続き成長を続けるためには、競争力の強化による更なる利益の確保、働き方改革などの課題へ着実な対応が必要であります。

## 中期経営計画〔2018～2020年度〕総括（数値：連結）

- ▶ 売上高は、中国地域が1,300億円から1,400億円、都市圏・海外が200億円から400億円に拡大、ともに当初目標を達成
- ▶ 営業利益（営業利益率）は増加したものの、厳しい受注競争等により、当初目標に対し未達



10

Copyright©2021CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

この図は、期間中の売上高、営業利益の実績と、当初の目標であります。

リニューアル工事の提案営業の強化や、都市圏の営業基盤の拡充などを進め、更に昭和コーポレーションを連結化したことなどにより、売上高は目標の1,650億円に対して、1,844億円と、大幅に増加をし、当初目標を達成することができました。

一方、先ほど申し上げたとおり、営業利益は増加したものの、近年の激しい受注競争等により、受注時の利益率が低下をし、94億円と目標額の100億円には届きませんでした。

### サポート

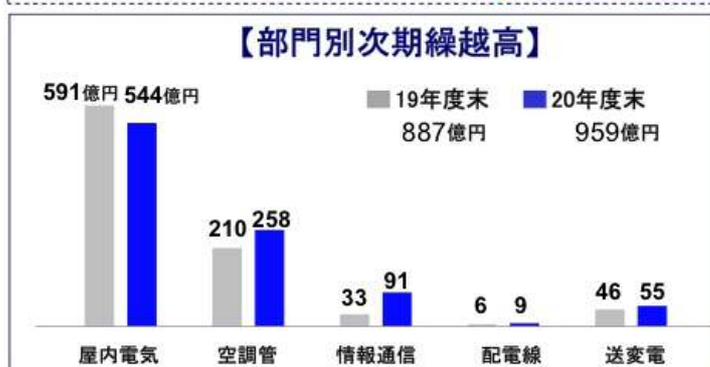
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 中期経営計画〔2018～2020年度〕総括（受注高・売上高・次期繰越高：個別）

➤ 受注高が売上高を大きく上回り、次期繰越高は過去最高値

### 【受注高・売上高の推移】



個別の受注高、売上高の推移です。

折れ線グラフのとおり、受注高は18年度から3期連続で増加をし、20年度は受注高が売上高を上回りました。また、20年度の売上高は完工物件が多く、売上高が大幅に増加をした前年度には届きませんでした。大変高い水準を維持いたしております。

また、20年度の次期繰越高も、中国地域と都市圏ともに伸びて、前年度から72億円増加の過去最高959億円となりました。

## 中期経営計画〔2018～2020年度〕総括（配電線工事：個別）

- 配電柱の更新需要の増加、一般工事の受注などにより売上高が増加

【配電線工事の売上高推移】



配電線工事の売上高の推移です。

電柱の更新需要が減少したことなどにより、2018年度は大きく減少いたしましたが、その後、配電柱の更新需要の増加および一般工事の受注もあり、20年度は前年度を21億円上回る308億円となりました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 中期経営計画[2018～2020年度]総括（人材の確保・育成:個別）

### 定期採用者数

					2021.3.31現在	
2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度 予定	
132名	133	119	138	135	135	

### 年齢別構成



### 有資格者数

資格名	15年4月	21年4月	増減
電気工事施工管理技士(1.2級)	917名	1,107	190
管工事施工管理技士(1.2級)	268名	285	17
技術士	34名	56	22

※施工管理技士(電気工事・管工事)の複数取得者 57名

30歳未満が3割

若年社員の成長

技術力・施工力UP

次に、当社が一番の財産であり、さらなる成長に欠かせない人材の確保・育成についてであります。近年、売り手市場で採用活動は厳しい状況が続く中、当社は130名前後の採用を継続してまいりました。円グラフに示しますように、30歳未満の若い人が3分の1を占めており、こうした若い層の育成により、今後、更に当社の技術力、施工力は向上していくと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 中期経営計画〔2018～2020年度〕総括（持続的な成長のための投資）

### 持続的な成長のための投資

事業の拡大や人材の確保・育成等、持続的な成長のために内部資金を活用し、300億円の投資枠を設定、約210億円を投資

#### ◆M&Aによる都市圏の事業拡大

- 2020年2月 昭和コーポレーションをグループ化

#### ◆再生可能エネルギーへの投資

- 2019年4月 中国電力と共同で、台湾・雲林県における洋上風力発電事業へ出資参画
- 2021年3月 中国電力と共同で、台湾・花蓮県における水力発電事業へ出資参画

⇒ 引き続き、成長投資を実施していく

持続的な成長のための投資についてです。

事業拡大や人材の確保・育成等に300億円の投資枠を設定し、約210億円を投資しました。

M&Aの実績としては2020年2月に昭和コーポレーションをグループ化いたしました。

この結果、連結業績に大きく貢献しており、今後、両社の強みを活かした連携強化により、両社のさらなる成長につなげていきたいと考えております。

また、再生可能エネルギーの導入、投資にも力を入れており、中国電力と共同で19年4月に台湾の洋上風力発電事業へ、また、本年3月には同じく台湾の水力発電事業へ出資参画いたしております。

次期中期経営計画におきましても、引き続き成長投資を実施してまいります。

## 中期経営計画〔2018～2020年度〕総括（株主還元）

### 株主還元

- DOE(連結株主資本配当率)2.7%を目処に配当を実施
- 必要に応じて自己株式取得を実施

		2018年度	2019年度	2020年度
配 当	1株当たり配当金	104円	104円	104円
	DOE実績	2.80%	2.81%	2.78%
	連結配当性向	94.4%	120.7%	71.2%
自己株式 取 得	株 数	52万株	—	43万株
	金 額	13億円	—	9億円

株主還元についてであります。

配当方針であるDOE2.7%を目処に配当を行った結果、1株当たりの配当金は3カ年を通じて104円となり、配当性向も高い水準で推移をいたしました。

また、2018年度には52万株、2020年度には43万株の自己株式を取得いたしております。

---

### 3. 中期経営計画 2024〔2021～2024年度〕

- 創立80周年の節目となる2024年度をターゲット
- 更なる成長に向けた4カ年の計画

続きまして、4月28日に発表いたしました、中期経営計画2024について説明をいたします。

新たに策定をしました中期経営計画2024は、創立80周年の節目となる2024年度をターゲットに、更なる成長に向けた4カ年の計画とし、前中期経営計画の検証や事業環境の動向を踏まえて策定いたしました。

### テーマ

#### 「変革と成長」

- 当社グループが引き続き成長を続けていくためには、これまで以上に環境変化に迅速に対応して変革を進めることが不可欠

### サブテーマ

#### 「営業・施工体制の強化と利益の拡大」

- 中国地域の基盤強化、都市圏の体制強化・事業拡大
- 厳しい環境にあっても利益を確保・拡大できる体制の強化・競争力強化

#### 「DXと脱炭素化の推進」

- DXIによる生産性向上を推進
- SDGsやカーボンニュートラルへの対応
  - ・自社の脱炭素化
  - ・お客様への脱炭素化支援事業の推進（自家消費型太陽光PPA事業など）

テーマは、引き続き変革と成長とし、二つのサブテーマを設定いたしております。

一つ目は、営業・施工体制の強化と利益の拡大とし、前中期経営計画でも成果を上げてきている中国地域の基盤強化、都市圏の体制強化・事業拡大に引き続き取り組み、厳しい環境にあっても利益を確保・拡大できる体制の強化・競争力の強化を図ってまいります。

二つ目は、DXと脱炭素化の推進であります。競争力の強化や働き方改革に対応するため、DXによる生産性の向上を推進してまいります。また、SDGsやカーボンニュートラルへの動向に対応して、自社の脱炭素化とともに、自家消費型太陽光PPA事業など、お客様への脱炭素化支援事業を推進いたします。

## 中期経営計画2024（主要施策）

受注の拡大・施工体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 営業力の強化による受注拡大</li> <li>➤ 実績データの分析やBIM等を活用した設計力の強化・向上</li> <li>➤ 施工体制の強化・拡充 他</li> </ul>
利益の確保・拡大と競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 工事の平準化やフロントローディング等による施工の効率化</li> <li>➤ 全社およびグループ企業と連携したコスト低減</li> <li>➤ DXの推進による生産性向上</li> </ul>
人材育成の強化と働き方改革の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 施工管理の強化に向けた人材育成</li> <li>➤ グループ全体での技術・技能者の確保・育成 他</li> </ul>
品質の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 電力安定供給への確実な貢献</li> <li>➤ お客様満足度の向上</li> </ul>
成長投資(M&A・出資等)による事業拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 自社の脱炭素化 <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社社屋への自家消費型太陽光発電の設置、ZEB化、省エネ設備の導入等</li> </ul> </li> <li>➤ 脱炭素化支援として環境関連ビジネスの推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>・自家消費型太陽光PPA事業、ZEB化等の省エネ提案、再エネへの投資等</li> </ul> </li> <li>➤ 施工体制の強化等に向けたM&amp;Aの推進 他</li> </ul>

中期経営計画 2024 では、5つの主要施策に取り組んでまいります。

まず、受注の拡大・施工体制の強化については、設計力、提案力の強化や協力会社との連携強化に取り組めます。

次に、利益の確保・拡大と競争力強化については、現場管理の強化による施工の効率化、コスト低減、DXによる生産性の向上に取り組んでまいります。

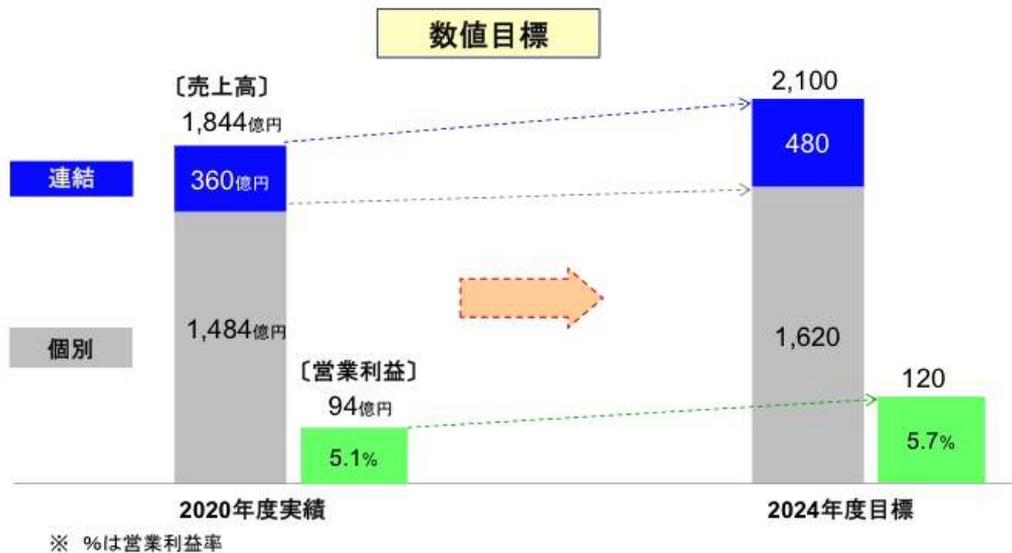
人材の育成の強化については、グループ内での人材の確保と育成など、引き続き積極的に取り組めます。

次に、品質の向上は、お客様の信頼の前提であることを強く認識をし、品質の確保に確実に取り組んでまいります。

最後に、成長投資については、自社の脱炭素化とともに、脱炭素化支援として、環境関連ビジネスの推進、再エネ等への投資、また、体制強化などに向けた M&A に積極的に取り組んでまいります。

## 中期経営計画2024（数値目標:連結）

- グループ企業の成長力と中電工個別の体制強化により収益力を強化  
⇒2024年度目標 売上高2,100億円、営業利益120億円



中期経営計画の数値目標でございます。

2024年度の目標として、連結売上高2,100億円、連結営業利益120億円といたしました。連結売上高は2020年度の実績から255億円の増加を目標としており、グループ企業の成長力と中電工個別の体制強化による収益力の強化を図ってまいります。

連結営業利益は、営業利益率を6%に近い水準を目指し、120億円の目標といたしました。

### 資本政策の具体策

#### 持続的な成長のための投資

事業の拡大や人材の確保・育成等、持続的成長に向け、400億円規模の投資を実施する。

- コアおよびコア周辺事業等のM&A
- 人材育成・働き方改革
- 自社の脱炭素化
- 脱炭素化支援として環境関連ビジネスの推進
  - ・ 自家消費型太陽光PPA事業、ESCO等の省エネ提案
  - ・ 再エネへの投資
- 将来有望事業等への投資

#### 株主還元

持続的・安定的な配当を行うことを重視し、DOE（連結株主資本配当率）2.7%を目処に配当を行う。

また、経営環境等を総合的に勘案したうえで、必要に応じて自己株式取得を実施する。

資本政策の具体策についてであります。

持続的な成長のための投資として、事業の拡大や人材の確保・育成等に加え、自社の脱炭素化とともに、自家消費型太陽光PPA事業など、お客様の脱炭素化支援事業などにも取り組み、400億円規模の投資を実施してまいります。

株主還元につきましては、持続的・安定的な配当を行うことを重視しており、引き続きDOE2.7%を目処に行ってまいります。

また、経営環境等を総合的に勘案したうえで、必要に応じて自己株式を取得することとしております。

## 2021年度業績予想（連結）

### 「増収・営業利益増益」の見込み

- 売上高は増加（中電工個別5億円増、連結子会社29億円増）
- 営業利益は、中電工個別の売上総利益の増加などにより、増益の見込み

連結業績	2020年度		2021年度予想		増減額	前年比
売上高		1,844億円		1,880	35	102%
営業利益	(5.1%)	94億円	(5.2%)	97	2	102%
経常利益	(6.5%)	118億円	(6.2%)	117	▲1	98%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(4.4%)	81億円	(3.8%)	71	▲10	87%

※（ ）内は売上高利益率

新中計の初年度である2021年度の業績予想についてであります。

2021年度の連結の業績は、増収・営業利益増益を見込んでおります。売上高は中電工個別で5億円、連結で29億円増加をし、前年比35億円増の1,880億円を見込んでおります。

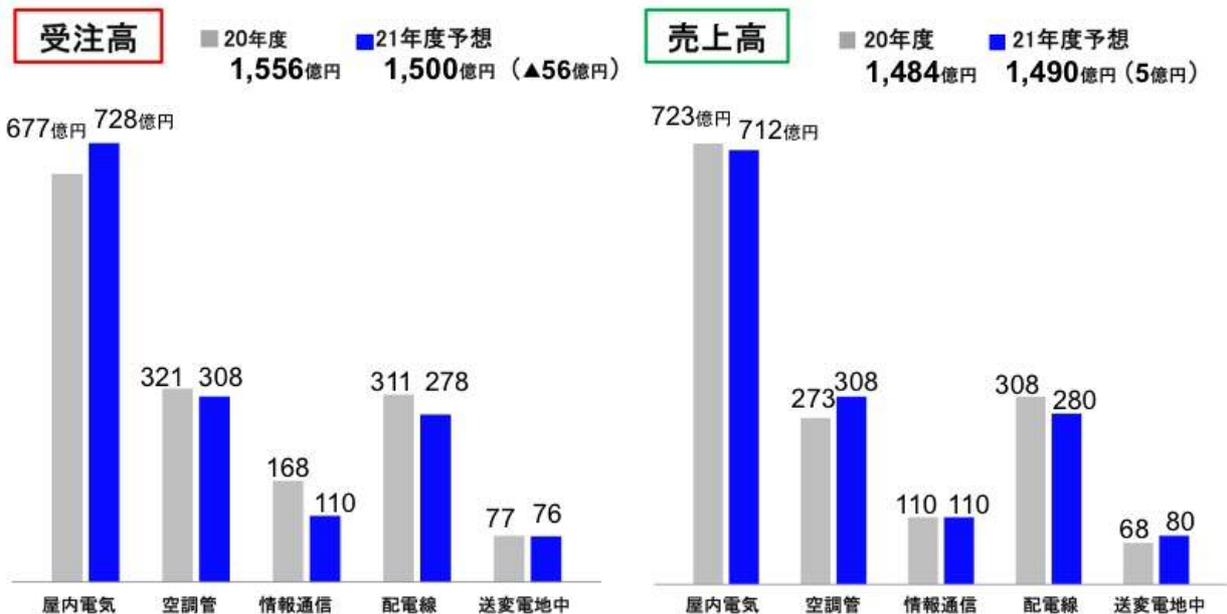
営業利益は2億円増の97億円、経常利益は1億円減少の117億円、当期純利益は有価証券売却益の反動減などにより、10億円減少の71億円を見込んでおります。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2021年度業績予想（部門別受注高・売上高:個別）

- 受注高は、▲56億円減少の見込み(主に情報通信の減少)
- 売上高は、5億円増加の見込み(主に空調管の増加)



23

Copyright©2021CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

中電工個別の部門別の受注高と売上高であります。

左側の受注高は、1,500億円と前年度比56億円減少を見込んでおります。

屋内電気は増加を見込むものの、前年度に大幅に伸びた情報通信などの減少によるものであります。

右側の売上高は、屋内電気と配電線が減少するものの、空調管が増加することで、1,490億円と前年比5億円の増加を見込んでおります。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 2021年度業績予想（地域別受注高・売上高:個別）

➤ 中国地域の売上を維持しつつ、都市圏を事業拡大



24

Copyright©2021CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

個別の地域別の受注高と売上高です。

成長戦略として、中国地域の売上を確保しつつ、需要が見込まれる都市圏の事業拡大を進めてきております。

青色で示した中国地域の受注高、売上高は、1,200億円から1,300億円を確保する一方、都市圏は順調に拡大をしてきており、21年度の売上高は前年比52億円増の222億円を見込んでいます。

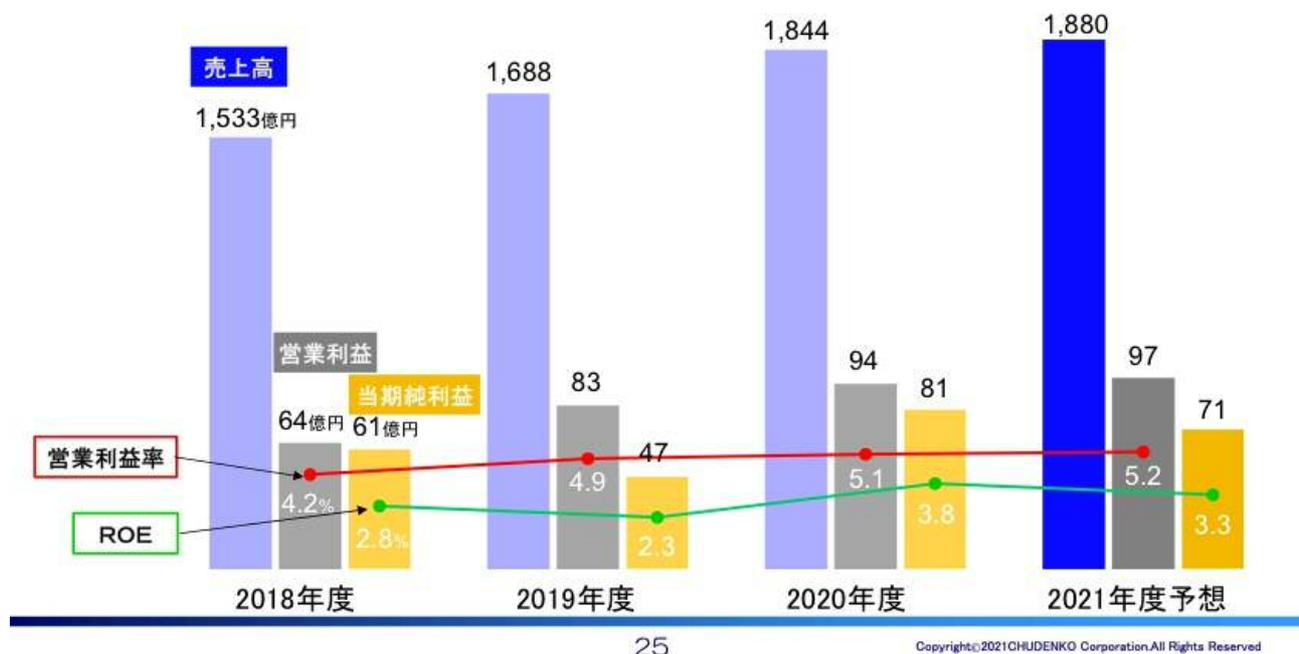
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 2021年度業績予想（主な経営指標の推移:連結）

- 売上高は10期連続の増収、営業利益は3期連続の増益の見込み
- ROEは低下、営業利益率は上昇の見込み



主な経営指標であります。

青色の売上高は、2012年度から増収が続き、2021年度の1,880億円で10期連続の増収となる見込みであります。

グレーの営業利益は、前年比2億円増の97億円と増益を見込んでおり、営業利益率も少しずつではありますが改善をしてきております。

緑色のROEは、当期純利益の減少により0.5ポイント減少の3.3%を見込んでいます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 2021年度配当予想（配当金・配当性向）

➤ 21年度もDOE2.7%を目処に年間1株当たり104円を予想



26

Copyright©2021CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

最後になりますが、2021年度の配当予想についてです。

21年度もDOE2.7%を目処に、年間1株当たり104円と予想しております。

以上で説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 質疑応答

---

**司会**：それでは、次に、質疑応答に移ります。

ご質問は Q&A 機能よりお願いいたします。なお、質疑応答は 10 時 30 分頃から開始いたしますので、しばらくお待ちください。

それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

まず最初のご質問を読み上げさせていただきます。昭和コーポレーションの売上高は 200 億円とのことですが、のれんの償却を含めて利益に与えるインパクトはどの程度でしょうか。

**迫谷**：昭和コーポレーションについてのご質問にお答えしたいと思います。

昭和コーポレーションは、400 人規模で、大体年間 200 億円の売上規模の会社でございます。これをグループ化いたしまして、のれんの償却が大体年間 9 億円弱でございますが、営業利益が 12 億円ぐらい出ておりまして、のれんの償却を考慮しても 3 億円程度は営業利益で貢献があると、そういったようなところであります。

**司会**：それでは、次の質問に移ります。業績予想で、配電線工事の売上高が 2021 年度減少する予定となっておりますが、どのような理由がございますか。

**迫谷**：配電線の工事については、20 年度の実績で申し上げますと、従前の配電柱の更新とか、あるいは再エネの関係の配電線の工事とか、あるいは地中線の工事とか、そういったものを含めて 20 年度の売上では計上いたしておりました。

21 年度からは、そのうち地中線の工事については送電線側にシフトをいたしました。その分、配電線の売上が減少した形になっております。また、一般工事の受注については、現時点では考慮に入れておりませんので、21 年度の配電線の工事は 20 年度と比べ約 28 億円減少した形となっております。

**司会**：次の質問に移ります。中計 2,100 億円の達成には、現状から 200 億円以上積み上げる必要がありますが、具体的なイメージはお持ちでしょうか。

**迫谷**：20 年度の 1,484 億円、それからこれは中電工個別の数字ではありませんが、これを 1,620 億円に、また、一方でグループ会社も 360 億円から 480 億円ということで、この 4 年間で売上を伸ばしていく計画といたしております。

中電工個別でいいますと、この 4 年間で施工力がかなり伸びていくことが想定されておりまして、それを考えますと 140 億円の売上高の増加は十分対応できると考えてございます。

また、一方でグループ会社につきましては、都市圏の子会社、特に昭和コーポレーションを中心に売上を伸ばしていく。また、海外についても現状コロナで少し厳しい状況にありますが、これらが改善されますと 24 年度には売上の伸びが期待できるということで、トータルで 2,100 億円に何とか持っていきたいと考えているところであります。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**司会**：次の質問です。400億円の成長投資を実施するとしていますが、主にどのような取り組みを考えていらっしゃいますか。

**迫谷**：先ほどの事業決算報告の中でも申し上げましたが、前中計でM&A、あるいは再エネ投資ということで300億円の投資枠で、約7割方投資を行ったというご報告を申し上げましたが、この中計2024では、これに更に力を入れていきたいと考えておりました、従前の投資枠から更に100億円増加をして400億円の投資枠を設定いたしました。

投資の対象としては、まずは現状の事業体制の強化という面からM&Aを考えたいと思います。特に当社の事業、電気設備、あるいは空調管設備とありますけども、それが大体今、7対3ぐらいの割合ですが、空調管のほうを更に伸ばしていきたいと、そういったことで空調管関係のいい会社があればひとつもグループ化をしたいと考えております。

また、再生可能エネルギーについては、中計の説明の中でも申し上げましたけれども、自社の脱炭素化という面で、各事業上への太陽光発電の設置、そういった投資はもちろんです。けれども、いわゆる脱炭素化支援ということで、お客様の脱炭素化を支援していくため、例えば、お客様の設備の、あるいは工場の屋根とかに私どもが太陽光発電を付けて、お客様の初期投資なしで電気を供給して差し上げると。その電気代で私どもはそれを回収していくという自家消費型太陽光の、いわゆるPPA事業というのをしっかり力を入れていきたい。

また、メガソーラーとか風力も含めて、いい案件があれば、そこへもしっかりと投資をしていきたいと考えてございまして。今回の投資枠、これを最低の枠と捉えて、しっかりと頑張っていきたいと思っております。

**司会**：それでは、次の質問に移ります。DOE2.7%を目処に配当を行うことは前中計と同じですが、潤沢な自己資本の状況から、もう少しDOEの比率を上げることは考えられませんか。

**迫谷**：配当についてのご質問ですが。当社、DOE2.7%ということで、1株当たり104円の配当を行ってまいりました。この104円という水準は、私どもの業界で言えば最も高い水準にあると考えております。

また、先ほどの報告にも申し上げましたけれども、自己株の取得も行ってきてまいりまして、配当性向も8割を超えるような高い水準できております。そういった観点から申し上げますと、まずは今の高い水準の配当を維持していくということに注力をしていきたいと考えております。

また、成長投資にしっかりと力を入れまして、現状の高い水準を維持しつつ、成長投資を行うことで、更に業績を向上させて、しっかりとまた株主様のご期待にも応えていきたいと。そういった意味で言えば、足元では現状の水準を維持をすると。中長期的には成長投資、あるいは今の成長戦略をしっかりと取り組むことで、更に業績が向上した時点で、さらなる増配についても検討したいと考えているところであります。

**司会**：それでは、次の質問に移ります。DXの取り組み状況を教えていただきたい。

**迫谷**：DX、これは私どもの業界だけではなくて、全国あるいは世界での潮流と考えております。そういった意味で、私どもとしても、これにしっかりと対応して、生産性を上げていくことが今後の競争力の強化につながっていくと、必須の対応だと考えております。

---

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これまで業務改革として IT を使ったさまざまな取り組みを行ってきています。社内のシステムの改良であったり、改善であったり、あるいは RPA であったり、IT を使ったさまざまな現場の効率化も行ってきておりますが、そういったものを現在どういったレベルにあるのかというのをまず調査をしまして、それを世の中の一番高い水準に近づけていくことで、目標を定めて、全社を挙げて取り組んでいくという形で、しっかりと進めていきたいと考えております。

そういった意味で言えば、今の進捗は現状把握からどのレベルに持っていかというレベル感の設定を今行いつつあるところと。それと、これまでやってきたさまざまな取り組みをもう一度洗い直して、さらなる改善を図り、定着化とともにレベルアップを図っていると。そういったようなところが現状の取り組みであります。

これを進めるに当たりまして、全社横断的なプロジェクトを今年の 2 月に立ち上げまして、垣根を越えた取り組みで、しっかりと全社一丸となって進めていくということにしております。

また、こうした取り組みの状況について、全社に発信をいたしまして、社員一人一人がその主役であると、これに参画しているという意識をしっかりと持っていただきながら進めていくことにも注力をしているところであります。よろしいでしょうか。

**司会：** それでは、次の質問に移ります。SDGs へ具体的にどのように取り組んでいきますか。

**迫谷：** SDGs といいますと、持続可能な開発目標ということで、17 の目標があります。私どもの事業のさまざまな事業を分類してみますと、17 の目標とリンクする部分がたくさんございます。そういった意味で、これまで、あるいはこれから進めていく事業をしっかりと対応していくと、着実に進めていくことが結果としては SDGs の目標に対応していくことにつながっているということ、まずは社員一人一人が認識をして、その上で仕事のやりがいと、あるいはモチベーションアップにもつなげていくということを期待したいと思っております。

また、特にこれからの取り組みとしては、SDGs にもありますし、2050 年のカーボンニュートラルという取り組み、これには当社としてもしっかりと対応していきたいと考えてございます。これまで進めてきている、いわゆる省エネルギーというところを脱炭素化に目標の数値等も見直しをしまして、まずは 2030 年の目標、それから 50 年に向けたカーボンニュートラルに向けて、当社として最大限できることを、対応していくと考えております。ちょっと定性的ではありますが、よろしいでしょうか。

**司会：** それでは、次で最後の質問とさせていただきます。コロナの影響は大きくないということでしたが、影響が出始めて 1 年程度となります。当初の想定に比べると、影響はいかがですか。

**迫谷：** このコロナの影響というのも、昨年春先ぐらいから徐々にコロナの話が出てまいりまして、当初 2 月、3 月辺りですね。ホテルの工事、あるいは計画が中止になったりといったこともございまして、先行きどうなるんだろうと思った時期もございましたが、結果としては大規模な計画は、ほぼほぼ当初計画どおり進んでいるということでありました。

また、中国地域において、中小の工事、あるいは再開等で延期や中止になったものもございましたが、営業活動でその別の工事でリカバリーをいろいろ努力したことで、最終的にはコロナの大きな影響もなく、2020 年度は終えることができたということでありました。

---

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ただ、コロナ禍も今、第4波ということや、変異種が非常に強い感染力を持って広がっているということでありまして、事業をしっかりと進めていくことと、感染防止にしっかりと対応していくことを、これまで以上にシビアな対応をしていく必要があると考えております。

よろしいでしょうか。

**司会：**それでは、お受けした質問は以上ですので、これで、株式会社中電工、2020年度の決算説明会を終了とさせていただきます。

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

