

株式会社中電工

2022年3月期決算説明会

2022年5月31日

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] 2022年3月期決算説明会

[**決算期**] 2021 年度 通期

[日程] 2022年5月31日

[ページ数] 32

[時間] 10:00 - 10:50

(合計:50分、登壇:26分、質疑応答:24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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

迫谷:皆さん、こんにちは。中電工の社長の迫谷でございます。このたびは、2021 年度決算説明 会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日は、初めに、2021年度の業績について、続いて、2022年度の業績予想について、最後に中期 経営計画の取り組み状況について説明をさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

2021年度業績 (事業環境と当社グループの概況)

建設業界

- 公共設備投資は高水準にあり、民間設備投資に持ち直しの動き
- ▶ 厳しい受注競争や労働者不足、原材料価格の高騰に加え、コロナ禍による影響 が懸念

当社グループの概況

- 中期経営計画2024をスタート
- 中国地域の基盤強化や都市圏の事業拡大、業務改革の推進などに取り組む

3

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

それでは、2021年度の業績です。まず、2021年度の事業環境と当社グループの概況についてで す。建設業界は、公共設備投資は高水準にあり、民間設備投資に持ち直しの動きが見られるもの の、厳しい受注競争や労働者不足、原材料価格の高騰に加え、依然としてコロナ禍の影響が懸念さ れる状況にありました。

こうした中、当社グループは、創立80周年となる2024年度をターゲットとした中期経営計画 2024 をスタートし、中国地域の基盤強化や都市圏の事業拡大、業務改革の推進などの諸施策を進 めてまいりました。

2021年度業績 (損益計算書:連結)

対前年度「増収・営業利益増益」

- ▶ 売上高は10期連続増収(中電工個別45億円増、連結子会社16億円増)
- ▶ 営業利益は3期連続増益(中電工個別前年並み,連結子会社3億円増)

i de la constante de la consta		ATI.								
連	連結業績		績	2020年度		2021年度		増減額	前年比	
売		E	高		1,844億円		1,906	62	103%	
売	Ł	原	価		1,590億円		1,651	60	104%	
売	上糸	総利	益	(13.8%)	254億円	(13.4%)	255	1	101%	
販	Ê	管	費		159億円		158	▲ 1	99%	
営	業	利	益	(5.1%)	94億円	(5.1%)	97	2	103%	
経	常	利	益	(6.5%)	118億円	(6.3%)	119	0	101%	
200000000000000000000000000000000000000	社株主 期 糸	に帰属 屯 利		(4.4%)	81億円	(3.5%)	66	▲14	82%	

※()内は売上高利益率

4

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

この結果、2021年度の業績は、売上高は中電工個別では空調管や情報通信が増加したことにより 45 億円の増、また、連結子会社も 16 億円増加したため、前年比 62 億円増の 1,906 億円と、10 期 連続の増収となりました。

次に、営業利益は売上高の増加や原価管理の徹底に取り組んだことなどにより、2億円増の97億 円と、3 期連続の増益。経常利益は微増の119億円。当期純利益は投資有価証券売却益の減少や、 関係会社株式評価損の計上などにより、14億円減の66億円となりました。



2021年度業績 (売上高の前年度比較の増減内訳:連結)



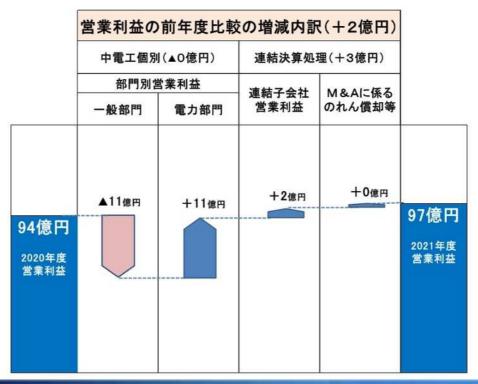
5

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、前年同期との売上高の差を見てみますと、中電工個別では、屋内電気が減少したものの、空 調管や情報通信が増加し、前年比45億円の増。また、連結子会社も都市圏で9億円、海外も5億 円増加したことなどにより、前年比16億円の増となり、今年度の連結の売上高は、前年度の 1,844 億円に対し、62 億円増の 1,906 億円となりました。



2021年度業績 (営業利益の前年度比較の増減内訳:連結)



6

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、営業利益の前年度との差を見ますと、中電工個別では、一般部門は受注競争による利益率の低下などにより 11 億円減少したものの、電力部門は、工事の平準化などもあり、11 億円の増加となり、全体としてはほぼ前年並みとなりました。

連結決算処理については、連結子会社の営業利益が 2 億円増加に加え、のれん償却額が前年度より減少したため 3 億円の増加となり、連結の今年度の営業利益は、前年度の 94 億円に対し 2 億円増の 97 億円となりました。



2021年度業績 (貸借対照表:連結)

		2021年3月末	2022年3月末	増 減	主な増減要因
	流動資産	1,082億円	1,149	66	完成工事未収入金等 86
	固定資産	1,682億円	1,647	▲34	投資有価証券 ▲30
資	産合計	2,765億円	2,797	32	
	流動負債	439億円	488	48	支払手形等 46
	固定負債	137億円	145	7	
負	債合計	577億円	633	56	
糾	資産合計	2,187億円	2,163	▲24	その他有価証券評価差額金 ▲16 自己株式 ▲8
負	債純資産合計	2,765億円	2,797	32	
É	己資本比率	77.6%	76.2	▲1.4	

7

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、貸借対照表でございます。

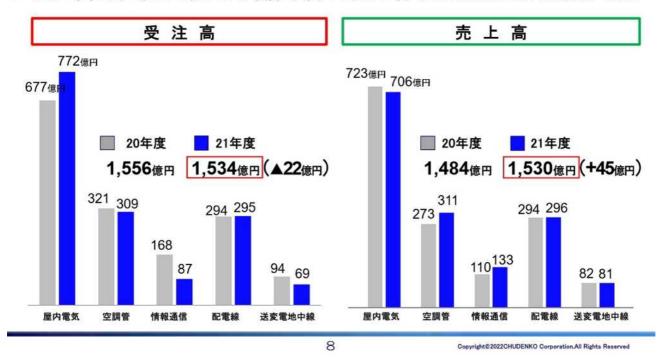
資産合計は、完成工事未収入金等が増加したことなどで、2,797億円と、32億円増加しました。純 資産合計は、有価証券の評価差額金が16億円減少したことなどで、2,163億円と24億円減少しま した。

なお、自己資本比率は、自己資本の減少に加え総資産が増加したことなどから、前年度77.6%から 1.4 ポイント減少し、76.2%となりました。



2021年度業績 (部門別受注高・売上高:個別)

- ▶ 受注高は、1,534億円と対前年度22億円減(主に情報通信が減少)
- ▶ 売上高は、1,530億円と対前年度45億円増(主に空調管と情報通信が増加)



次に、中電工個別の部門別の受注高と売上高でございます。

左側の受注高は、屋内電気は事務所の工事が増加したものの、空調管で病院などの工事が減少、情報通信も高速ネットワークや GIGA スクールなどの工事が減少し、全体で 1,534 億円と、前年度と比べ 22 億円減少いたしました。

右側の売上高は、屋内電気は事務所工事が減少したものの、空調管で工場工事が、情報通信で高速ネットワーク工事が増加したことなどにより、全体で1,530億円と、前年度に比べ45億円増加いたしました。



2021年度業績 (部門別受注高・売上高:個別)

▶受注高・売上高ともに1,500億円超

【受注高・売上高の推移】



次に、個別の受注高・売上高の推移です。

折れ線グラフのとおり、受注高は前年度に届かなかったものの、1,500 億円を超える高い水準を維 持しており、また、売上高は前年度を上回る実績で、直近5年で最高となりました。

次に、繰越高は、部門別では屋内電気が増加し、地域別では中国地域が減少しましたが、都市圏が 大きく伸びており、全体としては前年度から4億円増加し、過去最高の964億円となりました。

2022年度業績予想 (連結)

「増収・増益」の見込み

- ▶ 売上高は増加(中電工個別9億円増、連結子会社43億円増)
- ▶ 営業利益は売上総利益の増加などにより、増益の見込み

222	and the same same			2000					
連	結	業	績	202	21年度	2022	年度予想	増減額	前年比
売	1	E.	詗	e.	1,906億円		1,960	53	103%
営	業	利	益	(5.1%)	97億円	(5.1%)	100	2	102%
経	常	利	益	(6.3%)	119億円	(6.2%)	122	2	102%
CAN THE STATE OF T		に帰属 屯利	27.07(2)(2)	(3.5%)	66億円	(3.8%)	75	8	112%

※()内は売上高利益率

11

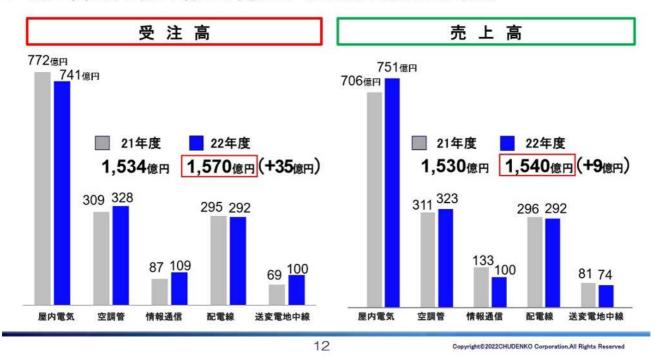
Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、2022年度の業績予想についてであります。

2022 年度の連結業績は増収・増益を見込んでおります。売上高は、中電工個別で 9 億円、連結子 会社で43億円増加を見込み、前年比53億円増の1,960億円。営業利益は売上高増加による売上 総利益の増加を見込み、2億円増の100億円。経常利益も2億円増の122億円。当期純利益は、 2021年度に計上しました関係会社株式評価損などの特別損失を想定していないことなどから、8 億円増の75億円を見込んでおります。

2022年度業績予想 (部門別受注高・売上高:個別)

- ▶ 受注高は、35億円増加の見込み (主に空調管などが増加)
- ▶ 売上高は、9億円増加の見込み (主に屋内電気などが増加)



次に、個別の部門別の受注高と売上高でございます。

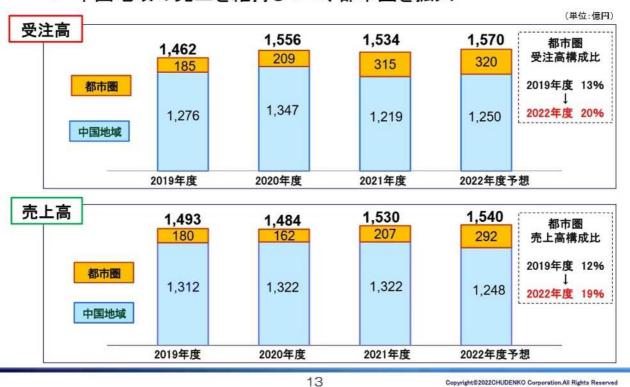
左側の受注高は、屋内電気で減少を見込むものの、空調管や情報通信、送変電地中線で増加を見込み、1,570 億円と、前年比 35 億円の増加を見込んでいます。

右側の売上高は、情報通信が減少するものの、2021年度末に繰越高が増加した屋内電気が増加することなどで、1,540億円と、前年比9億円の増加を見込んでいます。



2022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、都市圏を拡大



次に、個別の地域別の受注高と売上高です。成長戦略として、中国地域の売上を維持するととも に、都市圏の拡大を進めてきております。

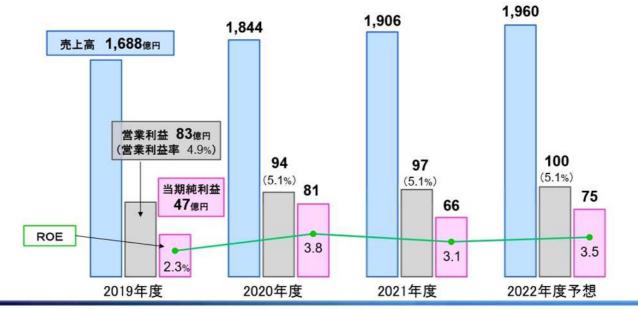
青色で示した中国地域の受注高・売上高は、1,200 億円から 1,300 億円をしっかりと維持する一 方、都市圏の受注高・売上高は着実に増加してきており、22年度の売上高は前年比84億円増の 292 億円。売上高に占める割合も、3年前の12%から19%へと着実に増加を見込んでおります。

今後も中国地域の受注を維持しつつ、都市圏の拡大を図ってまいります。



2022年度業績予想 (主な経営指標の推移:連結)

- ▶ 売上高は11期連続の増収、営業利益は4期連続の増益の見込み
- > 営業利益率は前年並み



14

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、主な経営指標でございます。

青の棒グラフ、売上高は 2012 年度から増収が続き、2022 年度の 1,960 億円で、11 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100億円と、4期連続の増益。また、営業利益率は、施工の 効率化やコスト低減に努め、5.1%を確保する見込みであります。

緑色の ROE は当期純利益の増加により 0.4 ポイント増加の 3.5%を見込んでおります。



中期経営計画2024 (テーマ・サブテーマ)

「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

「営業・施工体制の強化と利益の拡大」

- ▶ 中国地域の基盤強化、都市圏の事業拡大に引き続き取り組み、受注拡大と施 工体制を強化
- ▶ 施工の効率化、コスト低減等による利益の確保・拡大と競争力強化

「DXと脱炭素化の推進」

- ➤ DXによる生産性向上を推進
- ▶ カーボンニュートラルに向けて自社の脱炭素化とともに、自家消費型太陽光 PPA事業などお客様の脱炭素化をサポート

16

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

続きまして、中期経営計画 2024 を説明いたします。中期経営計画 2024 は、以前にもお話しさせ ていただいておりますが、現在の取り組み状況も踏まえ、ご説明をいたします。

2021年度にスタートした中期経営計画は、創立80周年の節目となる2024年度をターゲットに、 さらなる成長に向けた4カ年の計画といたしております。

テーマは、前中計に続き「変革と成長」とし、二つのサブテーマを設定しております。一つは、 「営業・施工体制の強化と利益の拡大」で、二つ目は、「DXと脱炭素化の推進」であります。



中期経営計画2024 (主要施策)

受注の拡大・施工体制 の強化

- ◆ 営業力の強化による受注拡大
- ◆ 実績データの分析やBIM等を活用した設計力の強化・向上
- ◆ 施工体制の強化・拡充
- ◆ グループ企業との連携強化
- ⇒情報通信工事部門の事業拡大
- ⇒空調管工事部門の体制強化

利益の確保・拡大と競争 力強化

- ◆ 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
- ◆ 全社およびグループ企業と連携したコスト低減
- ◆ DXの推進による生産性向上
- ⇒大型工事での利益の確保・拡大のための検討会の強化
- ⇒中型工事および追加工事の確保による利益率の向上

人材育成の強化と働き 方改革の推進

- ◆ 施工管理の強化に向けた人材育成
- ◆ グループ全体での技術・技能者の確保・育成
- ◆働き方改革の継続および実践、働きがいのある職場の形成
- ⇒建設業に罰則付き時間外労働上限規制が適用となる2024年度を1年前倒し、2023年度で の目標達成をめざした「働き方改革中期アクションプラン2024」を策定

17

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserve

次に、中計の達成に向けて、五つの主要施策に取り組んでおりまして、2022 年度は、2021 年度の 結果を踏まえ、一部施策を追加して取り組むことといたしております。

- 一つ目の受注の拡大・施工体制の強化では、提案営業の強化、デジタル技術の活用、そしてグルー プ企業との連携強化や、M&A に取り組んでまいります。
- 二つ目の利益の確保・拡大と競争力強化では、特に大型工事での利益の確保・拡大のため、DX に よる効率的な施工と、原価管理の強化を図ってまいります。また、中型工事や追加工事の確保によ り、利益率の向上に取り組みます。

三つ目の人材育成の強化と働き方改革の推進では、引き続き人材の確保と育成にグループ内で取り 組むとともに、業務改革や、DX 推進など、生産性を上げることで、働き方改革も進めてまいりま す。



中期経営計画2024 (主要施策)

品質の向上

- ◆ 電力安定供給への確実な貢献
- ◆ お客様満足度の向上
- ⇒日々の高経年化工事に加え、自然災害や緊急工事への迅速な復旧対応
- ⇒工事全体にわたる品質向上の推進

成長投資(M&A·出資 等)による事業拡大

- ◆ 自社の脱炭素化
 - ・自社社屋への自家消費型太陽光発電の設備など
- ◆ 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事業など
- ◆ 施工体制の強化等に向けたM&Aの推進
- ▶ 技術研究開発
- ⇒自社社屋への自家消費型太陽光発電の設置を14カ所でスタート、ZEB化は2カ所 ⇒自家消費型太陽光PPA事業では12件の事業化が決定, ZEB化について4件受注

18

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

四つ目の品質の向上では、施工した設備の仕上がりはもとより、工事のプロセスごとにチェック機 能を強化し、お客様にご満足いただけるよう、品質向上に努めてまいります。また、電力関係で は、緊急時の迅速な対応を行うため、中国電力ネットワークとの連携強化に努めております。

五つ目の成長投資による事業拡大では、M&A や再エネなどへの投資を検討いたしております。ま た、当社の脱炭素化とともに、お客様への脱炭素化サポートとして、自家消費型太陽光 PPA 事業 や、ZEB化など、環境関連ビジネスを推進していきます。

中期経営計画2024 (数値目標:連結)

▶「中期経営計画2024」を、グループー体となって取り組む ⇒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2024



19

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、中期経営計画の数値目標としては、最終年度である 2024 年度の連結売上高 2,100 億円、営業利益 120 億円、営業利益率 5.7%といたしております。初年度である 2021 年度は、売上高、営業利益とも計画を達成し、まずまずのスタートを切ることができました。

近年の厳しい受注競争やコロナ禍に加え、ウクライナ情勢の影響など、不透明な状況にありますが、引き続き諸施策にグループ一体となって取り組み、目標達成に努めてまいります。

中期経営計画2024 (人材の確保・育成)

定期採用者数

2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 予定
119名	138	135	116	150

年齡別構成(個別)

有資格者数



資格名	取得者数				
具钳力	18年10月	22年4月	増減		
電気工事施工管理技士(1.2級)	1,037名	1,153	116		
管工事施工管理技士(1.2級)	278名	291	13		
技術士	54名	62	8		

※施工管理技士(電気工事・管工事)の複数取得者 59名

30歳未満が3割弱

若年社員の成長

技術力·施工力UP

20

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、当社の一番の財産であり、中期経営計画の達成には欠かせない人材の確保と育成についてで す。

近年、採用活動は厳しい状況が続いておりますが、当社は 120 名から 130 名の採用を継続し、 2023年度は電力関係を増員するため、150名の定期採用を計画いたしております。

円グラフを見ていただくと分かりますように、30歳未満の若い層が3割弱を占めており、電気や 管工事の資格の取得など、若い層の早期育成、戦力化に努めております。

この結果、有資格者数が増加し、技術力・施工力の向上とともに、売上高増加の原動力となってお ります。



中期経営計画2024 (資本政策の具体策)

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

再生可能エネルギーへの投資に取り組む

> 2022年3月 サマイデン社の株式等取得および事業連携覚書の締結

21

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、資本政策の具体策についてです。持続的な成長のための投資として、400億円規模の投資枠 を設けております。

具体的には、M&A をはじめとする事業の拡大や、再エネへの投資、自社の脱炭素化や、お客様の 脱炭素化支援の PPA 事業などに取り組んでおります。

2021年度の実績といたしましては、本年3月に、マレーシアのサマイデン社の株式等を取得し、 事業連携覚書の締結を行っております。

中期経営計画2024 (サマイデンへ社の出資)

▶ 2022年3月 サマイデン社の株式等取得・事業連携覚書締結

会社の概要 (当社出資比率:15.15%)

会社名	Samaiden Group Berhad (サマイデン社)
所在地	マレーシア
事業内容	太陽光発電設備の設計,施工,O&M(運転・保守)および環境コンサルティング事業
営業拠点	マレーシア
業 績 (2021年6月期)	売上高 約15億円, 税引後当期純利益 約2億円
資本金	約9.6億円
会社設立	2013年設立



サマイデン社との事業連携によって、現地での再エネ事業への共同投資や 太陽光発電工事の共同受注などを実現し、今後成長が見込まれる東南アジ アの再生可能エネルギー市場の成長を取込む

22

Copyright@2028@HUIDH

サマイデン社について少しご説明をいたします。サマイデン社は、太陽光発電設備の設計、施工、 運転・保守、バイオマスガス発電設備の建設工事などを行っており、2021年6月期の売上高は、 コロナ禍の影響もあり約15億円でありましたが、50億円を超える受注残を抱えるなど、今後は売 上高を伸ばしていくものと考えております。

当社は、同社との事業連携によって、再エネの拡大が見込まれるマレーシアを中心とした東南アジ アでの再エネ事業への共同投資や、あるいは当社のマレーシア子会社との協業などに取り組んでい きたいと考えております。



中期経営計画2024 (株主還元)

株主環元

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。

配

2021年度予定・DOE 2.75%, 年間1株当たり配当金 104円

【参考】配当利回り 4.92% (2022年5月10日 終価 2,115円) 連結配当性向 86.0% , 総還元性向 106.1%

自己株式

2021年度 • • • 取得株式数:60万株(取得価額 13億円)

【参考】(2022年3月末現在)

発行済株式の総数 5.813万株 (うち自己株式数299万株)

23

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、配当政策についてです。

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 DOE(連 結株主資本配当率) 2.7%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いたしております。

配当につきましては、2021 年度は DOE2.75%、年間 1 株当たり配当金 104 円、配当性向は 86%の 見込みであります。

また、昨年8月に自己株式60万株を取得しており、総還元性向としては106.1%となる見込みで あります。

2022年度配当予想 (配当金·配当性向)

➤ 22年度もDOE2.7%を目処に年間1株当たり104円を予想



続きまして、配当料金と配当性向の推移です。

青の棒グラフが、1 株当たりの配当金、赤の折れ線グラフが配当性向を示しております。2014 年度に DOE を採用し、2.0%目処から 2018 年度以降 2.7%目処と率を上げてきており、2022 年度も DOE2.7%を目処に、年間 1 株当たり 104 円と予想いたしております。

米国



その他 (ESGへの取り組み)

環 境

- ◆ カーボンニュートラルへの挑戦に向けたロードマップの公表
- ▶ TCFD提言への賛同を表明

- ▶ パートナーシップ構築宣言の公表
- 障がい者雇用の推進(子会社のベリーネが特例子会社に認定)

ガバナンス

プライム市場を選択し高いガバナンス水準を保持

25

Copyright@2022CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、ESGへの取り組みとして、まず、環境面では、本年4月に2050年カーボンニュートラルに 向けた挑戦として、ロードマップとともに、TCFD 提言への賛同を公表いたしました。

次に、社会については、清掃など、地域への貢献活動を定期的に行うとともに、協力会社とのパー トナーシップ構築宣言を公表いたしております。また、障害者雇用について、農業子会社が本年1 月に特例子会社の認定を受けており、障害者雇用の維持と拡大に努めてまいります。

また、当社は、プライム市場の企業として高いガバナンス水準を維持するとともに、持続的成長と 中長期的な企業価値向上に努めてまいります。

以上で説明は終わります。なお、以下は参考資料であり、説明は省略いたします。ご視聴ありがと うございます。

質疑応答

司会 [0]: それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

最初のご質問を読み上げさせていただきます。足元の資材価格上昇をどのように織り込み、それを コスト削減等でどの程度カバーされるご計画でしょうか。また、新規案件について、コスト上昇は 企業努力で吸収できる範囲を超え、価格転嫁が必要な状況と推察されますが、顧客との交渉状況は いかがでしょうかとのご質問です。社長、ご回答ください。

迫谷 [A]:価格上昇をどう織り込むか、またコスト削減でカバーということでございますが、ま ず、価格ト昇がこれからどのくらいまで上がっていくかということが、今の時点ではなかなか想定 が難しいと考えております。

ただ、現状で言いますと、例えば私どもの、いわゆる設備工事業で非常に主要な材料でありますケ ーブルを考えました場合、一昨年、昨年の 1.5 倍程度にその価格が上昇いたしております。上昇し た価格で従前のコストで施工するのは当然非常に難しい状況にございます。

当社は、社内的にはしっかりと効率化をして、コストダウンを図っていく取り組みと併せて、そう いった極端な資機材の高騰については、資材の早期手配であるとか、あるいは一括発注によって、 できるだけ仕入コスト低減をしていく取り組みをまず行ってきております。

これから、さらにコストが上がっていく可能性もございます。そういった観点から申し上げます と、本日のご質問にありますように、顧客との交渉状況が非常に大きなポイントになってくると考 えております。

そういった意味では、いわゆる受注の時点で高騰した材料価格をしっかりと見積もりの中に織り込 み、そのうえで契約につなげていくことがまず1点。

もう1点は、非常に工期の長い工事もございまして、そういった案件、物件につきましては、調達 価格が上昇する場合の対応について、契約時点でスライド条項であるとか、そういうリスクをヘッ ジするような項目を、契約の中でしっかりと協議をしておくといった対応を取っていくことといた しております。



今のところ、私どもの主要な受注先といいますか、ゼネコン、スーパーゼネコンさんであったり、 そういった会社については、われわれとある意味同じ立場にございまして、ある程度は認めていた だいているのが今の状況かと認識をいたしております。

一方で、官庁関係の工事については、国交省さんとのいろいろな意見交換の場がございまして、こ れほどの近年の価格上昇について、まず、国の発注工事から、予算の段階で、そうした資機材の高 騰を見込んだ予算配分をしていただくとか、あるいは国交省さんから自治体へも、そういったよう な発注時の指導といいますか、対応についていろいろご指導いただくようお願いをしているところ でございます。今の状況についてご説明申し上げました。

司会 [Q]:ありがとうございました。Q&A 機能によりますご質問は以上でございますが、ここ で、日頃、投資家の皆様からご質問をいただいております内容についてご回答させていただきま す。

まず、DXの推進について、どのように取り組んでいらっしゃいますか。社長、ご回答ください。

迫谷 [A]: 先ほどご説明しましたように、こうした IR の場とか、いろいろな場面で投資家の皆さ んからご質問を受けることがあります。そういった点を、これからいくつかご紹介させていただけ たらと思います。

まず、DX の推進について、工事会社として具体的にどんな取り組みをしているのかといったよう なことをよくご質問をいただきます。

当社としましては、DX は効率化や生産性向上など、競争力強化という面で非常に重要な取り組み であると考えてございまして、昨年2021年の1月に全社を統括するといいますか、これは全社大 での取り組みにあるということで、DX 推進プロジェクトを社内に立ち上げました。

そして、いろいろな DX プロジェクトの活動状況を全社に発信しながら、全社展開をしてきたとい うところでございます。具体的な取り組みとしましては、この DX という段階のもう一つ前の段階 から、いろいろと IT の導入といいますか、スマホの導入や RPA など、従前からいろいろ取り組ん できておりましたが、こうした取り組みに加えまして、会計関係や工事の管理など、基幹システム が最新のものになっているのか、あるいは今どういう問題点があるのかといった、まずは検証を行 いまして、これをどういう形につくり変えていくかを、まず検討いたしました。

そうした検討と併せまして、昨年度実際に行った部分としましては、事業場の通信インフラを全て 整理いたしまして、リモ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ートでのさまざまな会議が円滑に行われるようにしました。また、システムの見直しの一部では、 経費精算など、従来紙によって行っていた部分を、電子承認に変更いたしまして、スピーディー で、さらにペーパーレス化、効率化を進めていったことが実際の足元での取り組みでございます。

検証をした結果に基づいて、これから3年から、長いものはもう少しかかるものもございますが、全社でPDCAを回しながら、しっかりと効率化、生産性向上に取り組んでいきたいと考えているところでございます。

司会 [Q]: ありがとうございました。次の質問です。ROE が低迷していますが、どのように改善するつもりでしょうか。社長、ご回答ください。

迫谷 [A]: これも実は、必ずと言っていいほどご質問が出ます。当社の ROE は 3%台にとどまっておりますが、これをどの辺まで持っていくつもりなのか、どうやってこれを向上していくのかといったようなご質問をいただきます。

現在、先ほどご説明しました、中計 2024 というこの目標を達成いたしますと、現在 3%台にとどまっております ROE が 4%台、これをまず実現できると考えております。

これも、売上高と利益率をしっかりと確保して初めて、この 4%台が実現できるということでございまして、先ほどご説明しました五つの主要施策をしっかり進めていくこと、特に DX 等で生産性を上げること、しっかりと営業施工体制を強化していくこと、それらをしっかりと進めることで、この中計の目標を達成し、ROE を 4%台へ引き上げていく。

また、こうした私どもの設備工事業での取り組みと、これによる成長でしっかりと数値を上げていくことと併せまして、先ほど 400 億円の成長投資枠を設けているという話をいたしましたけれども、これまでも風力関係や M&A 等を行ってきておりまして、また今年度、前年度から PPA 事業等も行ってきております。そういった多くの事業の中の利益が、今までのところは、まだのれんの償却等で結構打ち消されている部分がございますけれども、この償却が進んでいくことで、さらに利益が顕在化をしていくと、そういうことと併せまして、中長期的には 5%台をしっかりと達成していきたいと考えているところでございます。

司会 [Q]: ありがとうございました。次の質問です。配当政策を変更する予定はないのでしょうかとのご質問です。社長、ご回答ください。

迫谷 [A]: 先ほどもご説明しましたが、当社の配当については、持続的・安定的な配当を行うことを基本としておりまして、DOE を採用いたしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国

1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



具体的には、成長投資と配当のバランスをうまく見ながら決定をしていくということであります が、この中計期間の収支見通しや財務状況等を勘案いたしますと、引き続き DOE2.7%、1 株当た り 104 円をしっかりと維持をしていきたいと考えているところでございます。

司会 [Q]: ありがとうございました。ここで質問を頂戴しましたので、読み上げさせていただきま す。

資材高騰下で、中国電力グループとの一括発注などのシナジーはありましたでしょうか。また、今 後、事業上での協力が強まるところ、弱まるところあれば教えていただきたいとのご質問です。社 長、ご回答ください。

迫谷 [A]: 資材が上がっている中で、中国電力グループとの一括発注などのシナジーはあったかと いうことでございますが、これについては、一つ、中国電力から私どもが受注して施工している部 分がございますが、この部分については、まず中国電力が、私どもが受注している以外の部分も含 めて、トータルで、規模のメリットで発注をして、私どもに資材を渡して工事するといったような 部分がございます。

もう一つ、われわれとして、協力会社とかグループの中で共同調達というところは、具体的に、一 括購入したものは今のところありませんけれども、大口で、スケールメリットを活かすような資材 調達は行ってきております。

今後、事業上で協力が強まるところ弱まるところについて。中国電力グループは、基本的に中国電 力のエネルギー関連事業が非常に多いわけですけれども、そういった中でも、一つ、いわゆる ESCO 事業等を行っている会社がございまして、そういうところとは今でも太陽光の関係であると か、ZEB化の事業とか、効率化を進めていくような事業については一部連携をしてきておりま す。

そういった部分については、ますますこれからカーボンニュートラルとか、いろいろな面からのニ ーズが高まっていくことから、一緒に事業を広げていくチャンスは広がってくると考えておりま す。

司会 [O]: ありがとうございました。引き続きまして、日頃、投資家の皆様からいただいておりま す内容に戻ります。

都市圏での事業拡大について。同業他社も都市圏に進出し競争が厳しいと思いますが、どのように 考えていらっしゃいますか。ゼネコンの粗利率が低下していますが、特に都市圏の受注時利益率は どうでしょうかとのご質問です。社長、ご回答ください。

迫谷 [A]:この質問もよくいただく質問です。この辺りは、中国地域を基盤とする企業が関東圏、 あるいは近畿圏へ進出していって、かなり不利な条件の中で進出をしていって、本当にしっかり利 益が確保できていくのかといったところも背景にあるご質問かと思います。

お答えいたしますと、都市圏は中国地域と比べまして、再開発など非常に需要が堅調で、確かにご 質問にあるように、受注競争は非常に厳しいところはありますが、一定の利益はしっかりと確保で きています。

当社も、これまで東京、大阪、名古屋、あるいは九州と、いろいろと進出をして、進出当初はかな り苦労してまいりましたが、だんだんと実績を積んでいく中で、お客様との関係が徐々に強く、強 固なものになってきておりまして、当初よりも施工の技術といいますか、施工の効率化的なもの、 あるいは資材調達も含めて、かなり向上してきていまして、利益も徐々に上がってきております。

厳しい状況が進んでいるよりも、むしろ業績が上がっていくほうが少し上回っているように感じて おります。そういった点を考えまして、引き続き、都市圏、しっかりとトライをし、事業を広げて いきたいと考えているところであります。

それからもう一つ、都市圏で今、採用活動も少しずつではありますが行ってきております。そうい った点から、やはり都市圏でしっかりと実績を上げていくことが、いわゆるシナジーで人材の確保 にもつながり、長い目で当社の発展につながっていくと考えてございまして、都市圏をしっかりと 引き続き取り組んでいきたいと考えているところでございます。

司会 [Q]: ありがとうございました。続いて、地元の中国地域のシェアを拡大していく考えはない のでしょうかとの質問です。社長、ご回答ください。

迫谷[A]:これは、逆に中国地域の投資家の方から、都市圏での厳しい戦いといいますか、厳しい 競争をするぐらいなら、もっと中国地域を伸ばしていく努力をすべきではないかといったような、 実はご質問、ご意見を伺うこともございます。

当然、私ども中電工は中国地域を基盤としておりまして、これまでも工場や病院、あるいは事務所 関係等、お客様のニーズにしっかりと対応してきてございまして、今後も地域密着型企業として、

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



中国地域の効率化、あるいはお客様のニーズにしっかりと応えていきながら、積極的に需要を取り 込んで、中国地域の中での拡大をしていきたいと強く思っているところでございます。

司会 [O]: ありがとうございました。それでは、次で最後の質問とさせていただきます。400 億円 の投資の進捗状況はいかがでしょうかとのご質問です。社長、ご回答ください。

迫谷 [A]: この中計 2024 で、2024 年度までの 4 年間の投資枠を 400 億円ということで枠を設定 しているわけでありますけれども、前中計期間においてもさまざまな投資を行ってきております。

国内で3社、電気関係や空調管、あるいは熱絶縁工事などをやる会社、あるいは海外でも1社 M&A をやったり、さらに海外での洋上風力等にも投資をしてきております。そして、今年度は、 今回の中計の中で、初年度である 2021 年度は、先ほど少しご説明しましたが、マレーシアで太陽 光発電の施工などを営んでいるサマイデン社へ出資を行いました。

そして、今まさにサマイデン社と、これからマレーシアでどんなことができるのか、どういう分野 で協業し、事業を広げていくかというところを、私どももいろいろと意見を出し、サマイデン社と 今、検討しているところです。

22 年度以降、これからどうしていくのかということでありますが、引き続き、再エネ関係の投資 はしっかりと、いい案件があれば対応していきたいと考えております。また、当社の今の設備工事 業としての事業拡大につながるような M&A、特に空調管工事関係のいい会社があれば、しっかり と、いわゆるグループ化をしていきたい。そうしたことで、設備工事業としての事業拡大をしっか りと果たすことで、今の中計、あるいはその先に向けて取り組んでいきたいと思っておりますし、 また、われわれの設備工事業以外の分野にあっても、これはといういい会社があれば、そうした会 社についての M&A も検討していきたいと考えているところでございます。

司会 [M]: それでは、お時間になりましたので、これをもちまして、株式会社中電工、2021 年度 決算説明会を終了させていただきます。

迫谷 [M]:どうもありがとうございました。

司会 [M]:本日は、ご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



- 1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
- 2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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をしてはなりません。

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。