

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

---

## 株式会社九電工(1959)

開催日：2020年9月12日(土)

場 所：エルガーラホール 8階『大ホール』(福岡市中央区)

説明者：財務部長 藤枝 浩 氏

### 1. 会社概要

- ・ 台風9号・10号が続けて九州付近を通過しましたが、被災された皆様には心よりお見舞い申し上げます。9月9日には電気の復旧はほぼ完了していると聞いていますが、復旧作業中の方も多くおられ、また避難を余儀なくされている方もおられるでしょう。一日も早い復旧を心からお祈り申し上げます。
- ・ 私は4月に財務部長に就任し、皆様の前でお話するのは初めての機会です、とても緊張していますが、今日は最後までお付き合いをよろしくお願いいたします。
- ・ 当社の設立は1944年(昭和19年)12月1日です。戦時下でしたが、国の指導の下、電気工事事業整備要綱に基づき、九州の主要な電気工事会社が統合し、設立された会社です。現在の資本金は125億円。JPX日経インデックス400に選定されている銘柄です。
- ・ 沿革としては、1944年に設立し、1989年にCIを行い、現在の株式会社九電工となりました。私もこの年に入社しました。昨年2019年に創立75周年を迎え、現在に至ります。
- ・ 売上高の変遷を見ると、1980年に1,000億円を達成し、その後、10年で2,000億円を突破(1991年度)。しかし、バブル経済の崩壊やリーマンショック等もあり、3,000億円を突破するために23年を費やしました。その後、現在は4,000億円を突破しています。
- ・ 九州には各県に事業拠点があります。本州では山口県から東北の宮城県まで、全21カ所の拠点があります。そしてその下部組織として、100以上の営業所を構えています。従業員数は約6,500名で、連結子会社を合わせると1万人を超える従業員が各拠点で業務しています。
- ・ 授權資本は2億5,000万株、現在の発行済株式総数は、7,086万4,961株です。配当方針は、事業拡大に必要な内部留保を確保しつつ、適正な財務体質の維持と株主還元に努めています。また配当は、連結配当性向25%を目安に、安定した配当を継続的に実施しています。今期(2021年3月期)も、中間、期末合わせて100円を予定しています。現在、当社の株価は3,000円程度で推移しているので、年間配当率は3%程度です。
- ・ 当社がIRを強化し始めたのは2013年3月期からです。当時の株主持分構成と2020年3月期を比較すると、外国人投資家と金融機関の割合が32%から54%まで増えています。これは当社がJPX日経インデックス400に選定され、投資銘柄としての認知度が高まったからではないかと推測しています。一方、個人株主は、30%から15%に減少しています。これは投資単位を引き下げ、少額から投資できるようになったことが、一つの

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

要因だと思います。ただ、株主数を見ると、個人株主数は 1,000 名程度増加しています。当社は地域密着営業を進めており、皆様の近くで仕事をしたいと考えています。個人投資家の皆様には今日のような IR 活動を通じて、少しでも当社に興味を持っていただければ、と考えています。

## 2. 事業の内容

- ・ 主な事業は、電気工事、空調・衛生工事、配電線工事の 3 つです。
- ・ 配電線工事は、電柱の上で工事をする様子を、皆様もよく見かけているのではないかと思います。皆様が使われる電気のインフラ整備やメンテナンスを行っています。災害復旧にも関わっているため、当社の代名詞的な業務といっても過言ではないと思います。ただ、売上高におけるシェアは 11% です。工事量が減っているということではなく、電気工事や空調・衛生工事が多くなっています。
- ・ 電気工事や空調・衛生工事が当社の主力工事で、これら合わせて 80% 強を占めます。大型商業施設から一般家庭まで、多くの施設の電気の配線、情報通信、空調、冷暖房、衛生、給排水等、建物に付随するすべての設備工事に携わっています。
- ・ また、メガソーラーと呼ばれる大規模な太陽光発電工事をはじめ、風力発電など再生可能エネルギー工事も当社は早くから手を付け、得意とする分野です。
- ・ 業界における当社の位置づけについてですが、売上高では、電気工事で全国第 3 位、空調・衛生工事では全国第 6 位。総合売上高で全国第 2 位です。電気工事と空調・衛生工事の両業界でベスト 10 入りしているのは、当社のみです。総合設備業として、電気も空調も一括受注できることを強みとし、それにより、コスト削減や工期短縮を実現しています。また、電気、空調それぞれのエネルギーを管理し、省エネに対し総合的な提案が可能であることも当社の強みであると思います。
- ・ 九州・沖縄地域で圧倒的なシェアを獲得すべく、この全域に 110 の支社・営業所があります。九州のライフラインを守り抜くという使命のもと、地域密着営業を展開し、お客様の近くで、ニーズを先取りし、皆様が困った時には迅速な対応を行っています。
- ・ 九州における施工実績では、福岡タワー、福岡 paypay ドーム、JR 博多シティ、キャナルシティ博多などの商業施設、トヨタ自動車九州の工場、病院、スタジアム等、数多くの施設に関わっています。
- ・ CM では「建物に命を吹き込む」と謳っていますが、建物そのものを作るのではなく、電気、水、空気を建物に巡らせ、より快適な空間を作るのが当社の仕事内容です。各施設に行かれることがあれば、照明や空気の流れに目を向けると、九電工を感じていただけるかもしれません。
- ・ 九電工は設立当初から首都圏に進出しています。当社の首都圏での施工第一号の超高層ビルがサンシャイン 60 です。当社の東京本社もここに入居し、首都圏、東海地方、東北地方の営業を行っています。また、サンシャイン 60 のメンテナンスも当社がずっ

---

と請け負っており、長いお付き合いをしている物件の一つです。

- ・ 九州以外の組織では、2008 年から首都圏の組織を改組し、東京本社を設置。首都圏、関西、東海、東北の事業強化を図っています。首都圏と関西を併せて、1,000 億円以上の売上を目指しています。
- ・ また、首都圏や関西圏の地元の設備工事会社が、九電工グループに参加しています。大阪、千葉、郡山、横浜、水戸の会社です。これにより首都圏や関西圏でも圧倒的な技能者を動員できる体制を整え、九州同様の地域密着の営業スタイルを目指しています。
- ・ 首都圏および関西圏での施工実績では、新国立競技場、歌舞伎座、虎ノ門ヒルズなど、超大型ビルの電気・空調工事に携わっています。ランドマーク的な施設を数多く施工し、実績を積み上げています。
- ・ 日本から飛び出し、東南アジア 6 ヶ所でも事業展開しています。台湾、タイ、ベトナム、マレーシア、インドネシア、シンガポールです。東南アジアの発展に必要不可欠なエネルギー・環境関連工事を推進しています。
- ・ 海外での事業事例として、九電工 EMS スンバ島実証モデルがあります。インドネシア・スンバ島の既存設備に九電工の EMS(Energy Management System)を導入しました。このシステムは 2018 年に国際特許を取得しており、途上国向け低炭素技術イノベーション創出事業として環境省から採択いただいています。具体的には、太陽光発電と既存の主力大型ディーゼル発電機を組み合わせたハイブリット発電で、蓄熱し、地域電力の安定供給に貢献しました。併せて環境にやさしいモデルにもなっています。また、これらの仕組みをインターネットと繋ぐことで、遠隔でのモニタリングができ、効率的な管理が行えます。今後も海外での地域電力網の中核を目指すべく、日々、研究を続けます。
- ・ 当社の代名詞的な業務の配電線工事について、九州電力管内の配電線工事の 85%を当社が施工しています。当社は、他の電力系配電線施工会社と異なり、100%無停電工法を採用。電柱や電線等のメンテナンス時に、家庭や工場での電源を切ることなく工事を進める手法で、工事箇所のみ電源を止め、バイパスケーブルを引いて、家庭や工場には電気を送ります。また、無停電工法のもう一つの方法に、間接活線工法もあります。これは、特殊な間接工具を使い、電気を止めずに作業ができます。この工法は 1980 年代後半から全国に先駆けて導入しており、当社の技術が広く認められています。
- ・ 当社の業務を支えているのは「人」です。特に、現場力や技術力を担う人材を育成しています。2017 年以降、毎年 350 名を超える定期採用を続けており、それにより、グループ従業員 10,000 名のうち、約 8,100 名が技術者です。技術立社として、人材をしっかり育て、技術を高めたいと考えています。
- ・ グループ全体の人材育成の専用施設として、佐賀県基山町に「九電工アカデミー」という教育拠点を有しています。ここで九電工グループ社員としての心構えから、安全第一の施工をするための技術・技能力の継承を行っています。施設内には過去の教訓

---

から学ぶ「安全伝承館」も設けています。過去を風化させることなく、しっかりと伝承し、日々の安全業務に邁進することを目指しています。

### 3. 2020年3月期 決算の概要

- ・ 2020年3月期は、売上高 4,289 億円で 4,000 億円を突破しています。営業利益は 360 億円。当期純利益は 262 億円です。
- ・ 近年の営業成績は、営業利益が大きく飛躍しています。試行錯誤しながら、いろいろな改善を進めた成果だと思います。その一つに、要員と売上高のバランスが良くなり、ムダがなくなったことが挙げられます。労働人口の低下や働き方改革が強く要請されるようになるため、今後も要員と売上高のバランスをしっかりと考えていきます。

### 4. 新中期経営計画

- ・ 当社の事業活動の根幹をなすのが企業理念です。「快適な環境づくりを通して、社会に貢献します」、「技術力で未来に挑戦し、新しい価値を創造します」、「人をいかし、人を育てる人間尊重の企業をめざします」の 3 つの柱を元に、当社が創立 100 周年を迎える 2044 年のメガトレンドを視野に入れ、目指す将来像を考えています。そのマイルストーンとして、中期経営計画を策定しています。
- ・ 2044 年にかけて想定される社会の構造改革(メガトレンド)の中で、当社グループは 4 つの項目を重要視しています。「分散型エネルギー社会の到来」、「環境意識の高まり」、「人口構造の変化と働き方の多様化」、「デジタル技術の進歩」です。その中で目指す方向性としては、「地域公共インフラの維持」、「脱炭素社会の実現」、「社会課題の解決」を考えています。その基本姿勢は、「多様な人材に溢れる魅力ある企業」であり、「お客様の期待に応える幅広い技術領域」を持ち、「デジタル技術による業務の高度化」を果たし、「アライアンスによるイノベーションの創出」していきます。
- ・ 新中期経営計画は、2024 年度を最終年度とした 5 カ年計画です。メインテーマは、持続的成長を実現するための経営基盤の確立です。2024 年度の数値目標は、売上高 5,000 億円、経常利益 500 億円、ROIC(投下資本利益率)10%以上を掲げています。企業の資本効率性をより正確に測る指標として、ROIC を採用しました。
- ・ 強靱で筋肉質な企業体質を作るために、3 つの改革を行います。一つは「施工戦力改革」技術者の確保に加えて、施工管理方法を見直し、技術者を適正に配置します。次に「生産性改革」競争力の源泉となるコストや品質の向上をはじめ、働き方改革を意識した施工の効率化向上に取り組みます。そして「ガバナンス改革」として、クリーンで透明性の高い企業風土を作り上げます。この 3 つの改革を強力に推進し、飛躍的な成長と発展を目指し、挑戦し続けたいと考えます。そして、このような中期経営計画も含め、中長期的かつ継続的な成長をステークホルダーの皆様とコミットし、実現していきます。



- 
- ・ 新中期経営計画の売上高のロードマップとしては、前中計最終年度の 2019 年度の売上高 4,289 億円から、2024 年度は 5,000 億円を目指します。
  - ・ 新中期経営計画は、環境・社会・ガバナンスの ESG に対応し、各項目での具体的な取り組みも制定しています。また、それらはそれぞれ SDGs の各目標とも親和性があります。これらについて、全従業員がしっかりと理解し、高い意識を持って取り組むことを周知しています。
  - ・ 当社を取り巻く建設業界の状況としては、今後、高度経済成長期に建設された建造物が、耐用年数を経過し、再整備需要が下支えとなり、建設需要も横ばいで推移するのではないかと予測されています。一方、労働人口の減少に伴い、建設業就業者数は徐々に減少傾向にあります。当社はこのような状況を予測し、事業を支える人材を大切に、大量に採用し、AI 等のデジタルツールを駆使しながら、多様な人材を育成したいと考えています。それは当社の必須事項です。
  - ・ 当社は、地域の皆様と共に歩む九電工でありたいと考え、地域貢献活動や多様な人材の採用による雇用の創出等に取り組んでいます。福岡の観光地・ベイサイドプレイス博多は、当社の子会社が運営しています。イベント等も行っていますので、機会があればご参加ください。また、天草ではオリーブ栽培もしています。年間 7~10kg を収穫し、オリーブオイルやドレッシングも生産しています。さらに九電工には陸上部があります。男子・女子、それぞれの競技部を持つ数少ない企業です。駅伝やマラソンの季節には、ぜひご声援ください。
  - ・ 九電工は、地域の皆様に育てていただき、共に歩みたいと考えています。ご支援・ご指導をよろしくお願いいたします。

## 5. 質疑応答

Q1. 新中期経営計画では 2024 年度に 5,000 億円の売上目標がゴールとなっていますが現状と比較して、どのような事業ポートフォリオの変化を想定していますか。

A1. 現在、4,300 億円程度の売上高を、2024 年度には 5,000 億円にするということで、700 億円増加させます。その内訳として、配電線工事、空調・衛生工事、電気工事、再生エネルギー・ES 事業他の事業内容は、ほぼ変化はありません。ただ、太陽光発電設置工事は、現在 600 億円程度ありますが、FIT 制度の改定により今まで通りの工事量は見込めません。しかし、これまでの経験や環境への関心を元に、再生エネルギー・ES 事業に活路を見出し、多くの受注を得ていきたいと考えています。具体的には、洋上や陸上の風力発電所やバイオマス発電所の建設、海外で展開しているエネルギーサービスなどで、これらの拡大に積極的に取り組み、5,000 億円の売上目標達成を目指します。

Q2. 2015 年度から前期までの前中期経営計画において、着実に売上と利益を伸ばしていますが、主なけん引役についてお聞かせください。

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

A2. 建設業界の好調な建設需要の追い風に乗り、前中計期間は大きく売上が伸びました。一つは首都圏での東京オリンピック関連工事です。これに付随する都市開発工事もあり、九州域外で売上高が伸びてきたのが、一つの要因です。また、総合設備業として、電気工事と空調管工事を行っていますが、空調管工事では、環境への意識の高まりも活用し、業容を拡大させました。これがもう一つの大きな理由です。さらに、M&A 等により企業グループを拡大させています。これも売上拡大の理由の一つだと思います。利益も売上高に併せて拡大していますが、技術管理部という原価管理部門を新しく創設し、管理の徹底を強化しています。また、資材調達会社も組織を見直し、関連会社を統合し、一括でコスト管理できるようになりました。これにより利益率が改善できたことも、大きな要因ではないかと思います。

Q3. 新型コロナウイルス感染症について、業績への影響を教えてください。

A3. 2021 年度 3 月期決算については、7 月 31 日に計画値を公表しました。新型コロナウイルス感染症の影響では、お客様と会えないことが挙げられます。そのため、地域密着営業の分野において工事の受注量がやや減少しています。また、県をまたぐ往来が制限されたため、工程や原価管理の密な打ち合わせが先延ばしになっていることも影響しています。

そのため、2021 年度 3 月期は前年比で多少の減収減益を予想しています。しかし、売上高以上の仕掛工事を保有しており、それらの工事をしっかりと進めることで、売上高の大幅な減少はないものと考えています。9 月末で第 2 四半期が終わりますが、今のところ想定内で進んでいます。新型コロナウイルス感染症については、まだまだ落ち着きませんが、経営環境の変化をしっかりと注視しながら、必要な情報は開示していきます。

以 上