

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：2021年7月17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：執行役員 財務部長 白水 亮 氏

1. 会社概要

- ・ 私は今年4月に財務部長に就任しました。リアルでの説明会は今日が初めてですが、どうぞよろしくお願いいたします。
- ・ 当社の会社設立は1944年(昭和19年)。戦時下でしたが、国の指導の下、電気工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、設立されました。現在の資本金は125億円。東証一部に上場し、JPX日経インデックス400に選定されています。本社は福岡市で、東京本社を池袋のサンシャイン60に構えています。九州を中心に支店を10か所構えており、さらに支社・営業所を約120か所配置しています。従業員数は、今年の3月末時点では九電工単体で6,500名ほど、グループ会社を併せた連結ベースの従業員数は約1万人です。2019年度より、財務情報だけでなくさまざまな非財務情報を統合的にまとめた統合報告書を発刊しています。
- ・ 沿革としては、1944年に九州電気工事株式会社として設立し、その翌年の1945年には東京に事務所を設置しました。1964年には空調・衛生工事の営業を開始し、1968年に福岡証券取引所市場および大阪証券取引所市場第二部に上場しました。その後、1971年に東京証券取引所市場第二部に上場し、翌1972年に東京証券取引所および大阪証券取引所市場第一部へ指定替え上場となりました。なお、2004年に大阪証券取引所市場第一部の上場は廃止しています。
- ・ 1989年にCIにより、社名を現在の株式会社九電工へ変更いたしました。2019年に創立75周年を迎え、現在に至っています。
- ・ 売上高の変遷では、1980年に1,000億円を突破し、その10年後には2,000億円と、順調に推移しました。しかし、バブル崩壊やリーマンショックなどもあり、3,000億円に到達するのに23年と多くの時間を要しましたが、2018年度に4,000億円を突破するまでになっています。
- ・ 本社は福岡市南区那の川で、九州は各県と北九州市に、また、本州には山口から仙台市まで21拠点を配置。その下部組織として100か所を超える営業所があります。勤務する従業員は約6,500名で、連結会社を合わせると1万名を超える規模です。
- ・ 発行可能株式総数は2億5,000万株で、現在の発行済株式数は70,864,961株です。当社の配当方針は、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ることです。
- ・ また、連結配当性向25%を目安に安定した配当を継続的に実施。現在の配当利回りは昨

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。

日の株価で換算すると約 2.7%です。現在は年間 100 円の配当を実施。今期も中間、期末合わせて 100 円を予定しています。

- ・ 当社が IR を強化し始めたのは 2013 年 3 月期からです。当時と現在を比較すると、個人投資家と外国人投資家や金融機関等が入れ替わったような株主構成となりました。その要因は、JPX 日経インデックス 400 に選定され、投資銘柄として認知度が高まったものと推測しています。一方で、個人投資家様は株主数で横ばいではあるものの、投資単位を 1,000 株から 100 株へ見直したことで投資額が減少しています。当社は地域の皆様と共に歩み続ける企業として、個人投資家の皆様に対し、このような IR の場を多く設け、当社に少しでも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。災害の復旧等にも携わり、当社の祖業・代名詞的なものですが、現在の売上高は全体の 11%程度です。これは工事量が減ったのではなく、他の工事が伸びたことで相対的に割合が減ったものです。
- ・ 今メインとなっている業務は、電気工事・空調衛生工事です。大型の商業ビル・工場から住宅まで、多くの施設の電気の配線、情報通信関連、空気調和・給排水や衛生工事など、建物に付随する設備工事全般を行っています。
- ・ また、メガソーラーと言われる太陽光発電システムをはじめとする再生可能エネルギー関連施設の工事も得意としています。
- ・ メイン業務である電気工事・空調衛生工事の業界における当社の位置づけでは、売上高では電気工事業界では第 3 位、空調衛生工事業界では第 6 位。両業界でベストテンに名を連ねるのは当社だけです。総合設備業として、電気と空調を一括して受注・施工することで、コスト削減や工期短縮はもとより、エネルギー管理や省エネ提案などを総合的にできるのが当社の強みだと自負しています。
- ・ 九州での圧倒的シェアの獲得を目指し、九州全域で支店・営業所合わせて 110 事業所を配置していることも強みの一つです。九州のライフラインを守りぬくという使命のもと、地域に密着した事業活動を展開。お客様の近くにいることでニーズの先取りができ、保守メンテナンスでは困った時に迅速に対応。安心感を持っていただけることが強みだと考えています。
- ・ 九州の施工実績では、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、建物そのものを建設しているのではなく、電気、水、空気を巡らせ、より快適な空間を作ることが当社の仕事です。
- ・ 関東・関西地区でも事業を展開。実は首都圏は、会社設立間もない頃から事業所を設置

しています。首都圏で当社が施工した第1号の超高層ビルは1980年代のサンシャイン60。当社の東京本社をここを拠点とし、今でもメンテナンス等を行い、長くお付き合いをしています。2008年から組織の改正や拡充を行い、首都圏での売上高1,000億円を目指しています。

- ・ 地元企業を当社のグループの傘下とし、関東や関西地区でも技術・技能者の動員力を身につけながら、地域に密着した営業スタイルを目指したいと考えています。
- ・ 首都圏および関西圏での施工実績では、ランドマーク的な施設を数多く施工しています。
- ・ 当社は2012年にFIT制度が導入されて以降、同業他社に先駆けて、太陽光発電所建設工事の受注・施工に力を入れてきました。地域に密着した事業活動から得られる案件開発力や投資判断力が評価され、現在ではリース会社や太陽光パネル製造会社等との強固なコネクションを構築。これまでの工事受注高は累計で6,000億円を超え、当社の業容拡大に大きく貢献しました。
- ・ 施工物件は九州だけでなく、全国各地に広がっています。
- ・ 海外でのビジネス展開は、東南アジア6か国で事業を展開。東南アジア発展に必要な不可欠なエネルギーや環境関連工事を推進しています。
- ・ 一例として九電工EMSスンバ島実証モデルがあります。これは、当社の技術を生かしたEMS（エネルギーマネジメントシステム）をインドネシアで実証したものです。このシステムは、2018年に国際特許を取得済みで、「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。
- ・ 環境にやさしい発電システムを開発し、安定した系統連携を実現することで、今後の地域電力網の中核になればと考えています。
- ・ 配電線工事について。当社は、九州電力管内の配電線工事の約85%を施工しています。施設のメンテナンスでは、バイパスケーブルを使った工法や間接工具を使った工法などを採用。お客様へ電気を供給したまま工事する100%無停電による施工を全国に先駆け1980年後半から行っています。

3. 人材育成

- ・ 当社の業務を支えているのは「人」です。特に現場力・技術力を担う人材の育成に注力。採用数は、2017年度から技術系を中心に300人超の採用を継続しています。現在のグループ従業員の約8割にあたる8,000人は技術者です。女性の技術・技能職者も年々増加。採用の多様化も推進しています。
- ・ グループ全体の人材育成のための施設として、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、グループ社員としての心構えから、安全第一な施工の技術・技能力の継承を行っています。施設内には「安全伝承館」という施設があり、安全について、過去の事例から学ぶ教育がなされています。過去を決して風化させ

ることなくしっかりと伝承し、日々の安全作業に萬進しています。

4. 発電事業への投資状況

- ・ 当社は自らが発電事業者として、太陽光・風力を中心とした再生可能エネルギー発電所を保有・運営。FIT 制度を利用した売電事業を行っています。
- ・ グループで保有・運営している太陽光発電所は現在 49 か所・発電容量約 90 メガワットです。売電収入は「その他事業売上高」へ計上し、利益は営業利益に計上しています。一部持分を出資し、事業に参画している案件で現在稼働しているのは、発電所数 49 か所・発電容量は約 150 メガワットです。建設中のものを合わせると、発電所数は 54 か所・発電容量は約 300 メガワット。これらは持分相当を営業外収益に計上しています。
- ・ グループで保有し運営している風力発電所は現在、5 か所・発電容量約 40 メガワットです。持分を出資し事業に参画している案件で、現在稼働している案件は、発電所数 5 か所・発電容量は 50 メガワット。建設中・計画中のものを合わせると、発電所数は 7 か所・発電容量は約 60 メガワットとなります。
- ・ 発電事業における業績への状況は、足許では、グループ運営案件で約 50 億円の売電収入を得ており、コストを差し引いた利益は約 18 億円です。持分出資案件は、足許、約 15 億円の営業外収益です。
- ・ 当社は、再生可能エネルギー分野について、案件の開発から運営まで、トータルで提供できるノウハウを有しています。また、資本参画による事業参画も前向きに考えています。このようなビジネスモデルは、同業他社に対して大きな差別化を実現。今後も取り組み続けたいと考えています。

5. 2021 年 3 月期 決算の概要

- ・ 2021 年 3 月期は、減収減益の決算でした。ただ、当初計画していた計画値に対し、売上高は若干の未達でしたが、利益率の改善もあり、各段階の利益はクリアできました。売上高は、前年同期比 91.4%の約 3,920 億円。2020 年 3 月期は、竣工を控えた大型案件の工事進捗が高水準で推移しましたが、2021 年 3 月期は、その反動により減収となりました。加えて、新型コロナウイルス感染症の蔓延により、一部の大型案件では、感染症の拡大防止のため現場への入場が制限。これにより工事の進捗が遅れ、次年度以降に後ろ倒しとなったことも影響しています。
- ・ 営業利益は、前年同期比 91.6%の約 330 億円。売上高の減少による利益額の減少が大きな要因ですが、利益率改善に向けたさまざまな施策により、利益率は改善しています。
- ・ 過去 10 年の業績推移は、営業利益が飛躍的に伸びています。これは、市場環境の改善によるところも大きいと思われます。さらに社内でも、首都圏への本格的な進出や太陽光発電所建設工事への参画、利益率にこだわったさまざまな施策などを、試行錯誤しながら進めてきた成果であると考えています。

-
- ・ 2022 年 3 月期の計画を 4 月に決算短信で開示しました。今期は売上高 4,100 億円・営業利益 350 億円と、増収増益の計画です。今年度は、国内の大型プロジェクトや、地元福岡での天神ビッグバン関連の案件を確実に受注し、施工を進めます。営業利益は、足許で利益率が改善傾向にあることから、売上高をしっかりと確保できれば、営業利益 350 億円は十分確保できると考えています。
 - ・ 売上高・受注高の部門別推移でも、今年度は全部門で前期比増加を計画しています。
 - ・ この活動の根幹となる指針が企業理念です。
①快適な環境づくりを通して社会に貢献します。②技術力で未来に挑戦し、新しい価値を創造します。③人を活かし、人を育てる人間尊重の企業を目指します。
以上が当社の企業理念です。これを柱として、2044 年に迎える創立 100 周年までの環境変化・メガトレンドを視野に入れた目指す将来像をイメージしました。
 - ・ さまざまな社会課題の中から、「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」を当社が注視するメガトレンドです。その上で目指したい方向性を、「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」と決めました。これらの実現により、ビジネス活動を通じた SDGs の目標達成に貢献していきたいと考えています。
 - ・ この実現に向けたマイルストーンが中期経営計画であると位置付け、これによりステークホルダーの皆様に対し、中長期かつ継続的な成長をコミットしたいと考えています。

6. 新中期経営計画

- ・ 2024 年度を最終年度とする 5 年間の中期経営計画を 2020 年度から実行中です。メインテーマを「持続的な成長を実現するための経営基盤の確立～3 つの改革の実現～」とし、数値目標として売上高 5,000 億円、経常利益 500 億円、ROIC 10%以上としています。なお、新型コロナウイルス感染症については、今年度の下半期以降、徐々に収束に向かうものと期待していますが、本中期経営計画においては、最終年度の目標数値を含め、その影響を反映していません。目標の達成に向けて注力し、今後、必要に応じ計画の見直しを行う可能性があります。
- ・ その 3 つの改革の実現に向け具体的に「施工戦力改革」では、技術者の確保に加えて、施工管理方法の見直しや技術者の適正配置を行います。「生産性改革」では、競争力の源泉となる品質・コスト力向上をはじめ、働き方改革を意識した施工効率の向上策の推進を実施。「ガバナンス改革」では、クリーンで透明性の高い企業風土を作り上げていきます。これら 3 つの改革を実現し、飛躍的な成長・発展を目指し、強靱で筋肉質な企業体質を構築します。
- ・ 中期経営計画の売上高ロードマップでは、電気および空調衛生工事を伸ばしていくことと、太陽光発電工事に代わる再生可能エネルギーやエネルギーサービス等の売上高を確保することとします。

-
- ・ 環境、社会、ガバナンス、いわゆる ESG に対応する当社の重要課題と具体的な取り組みも制定しています。またそれらの活動と SDGs は親和性があります。これらについて全従業員が高い意識をもって取り組んでいくこととしています。
 - ・ 当社を取り巻く今後の建設業界は、建造物が耐用年数を経過し、再整備需要が下支えする時が近い将来到来すると考えられています。その一方で、労働人口そのものの減少により、建設業界の就業者も並行して減少していくものと考えられています。現在、当社はこの時に備え、事業を支える「人」を多く採用。AI などのデジタルツールを駆使しながら、多様な人材を育成していくことが必須と考え、特に注力しています。
 - ・ これまでも今後も、地域の皆様とともに歩む九電工でありたいとの考えは不変です。地域貢献活動は当然ですが、多様な人材の採用、事業の多角化による雇用の創出や地域の活性化へのお手伝いができればと考えています。
 - ・ また、当社陸上部もコロナウイルス禍で思うような活動はできておりませんが、皆様に勇気と希望を与えられるよう頑張っています。今後ともご声援いただきますよう併せてお願い申し上げます。
 - ・ 当社のオリーブ事業では、岩田屋本館地下 2 階に直営店「天草オリーブ園 AVILO」を出店しています。オリーブに関する豊富な知識を持ったスタッフが皆様にぴったりのオリーブ商品をお勧めします。機会があれば、ぜひお立ち寄りください。

7. 質疑応答

Q1. 天神地区の再開発案件の状況について説明してください。

A1. 天神ビッグバンは航空法の高さ制限の特例承認や福岡市独自の容積率緩和制度を組み合わせ、老朽化したビルを耐震性の高い先進的なビルに建て替えることを促進。安全安心で未来に誇れる魅力的な質の高い街づくりを目指すプロジェクトです。

2026 年末までに天神交差点から半径約 500m の範囲で約 30 棟のビルが建て替わる計画です。2024 年度末が建て替え期限でしたが、換気機能の増強やタッチレスエレベーターなどの非接触機能によるコロナウイルス対策を促すことを目的に、建て替え期限が 2 年延長になりました。すでに旧・大名小学校跡地にはホテルを中心とした複合的な施設の建築が進んでいます。そのほか、天神ビジネスセンターの建設も佳境。当社はこの両案件で施工に携わっています。これら以外の大きなプロジェクトは、これから解体工事が進み、その後新たなビルが建設される予定です。今年度下半期から来年度にかけて発注がピークになると見込んでいます。

Q2. グループ会社の Q-mast(キューマスト)とは、どんな会社ですか。

A2. 当社の工事コストのうち、大きなウエイトを占める資材コストの大幅な削減を目的に設立した材料販売の子会社です。2017 年 4 月に九電工本体の資材部門と機器販売子会社の資材部門を統合して設立しました。Q-mast の購買担当部門には現場経験が豊富な

技術系社員を配置。バリューエンジニアリングやコストダウンの検討をはじめとする技術力を持ち、当社の技術部門と一体となったコスト削減を推進しています。

Q-mast の設立以降、メーカーや電材店とのやり取りをすべて同社が引き受けることで、スケールメリットを生かした資材コストの低減にも寄与。また、現場担当者の購買業務に係る作業負荷の軽減にも効果が出ています。

今後は九電工だけでなく、協力会社の手配する資材についても同社を普及させれば、協力会社の囲い込みや協力会社の仕事の繁閑を把握し、効率的な外注発注に繋がる可能性があると考えています。

Q3. 2021 年 3 月期の業績では、受注高、売上高、営業利益共にコロナウイルス感染症の影響を受け減少しましたが、その内容について教えてください。

A3. 昨年度は受注と施工の両面で影響を受けています。

受注では春先の緊急事態宣言の発出を受け、お客様への訪問がはばかれる状態になりました。特に第 1 四半期は地域のお客様による中小型案件が減少。また、旅客や宿泊などのサービス業や製造業のお客様を中心に、設備投資の先送りや見直しが発生し、大型案件の発注も一部延期になりました。

施工面では一部の大型太陽光発電所建設工事で工事の着工や進捗が遅れ、売上高が伸び悩みました。

コロナウイルス感染症は、今年度下半期以降、ワクチン接種が進むことで徐々に収束に向かうものと期待しています。ただ、受注活動や価格競争、施工遅延など一定の影響は想定しています。

Q4. 新中期経営計画では最終年度の 2024 年度に 5,000 億円の売上目標がゴールとなっています。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。

A4. 2019 年度比で約 700 億円の売上高の上積みを目指しています。コア事業である一般の電気工事や空調・衛生工事を中心に、採用した施工戦力を育成。業容をさらに拡大させたいと考えています。ただし、FIT 制度による買取価格の減少や入札制度の導入により、これまでの大型の太陽光発電所建設事業は収束に向かうものと想定しています。これに代わる新たな収益源として、太陽光以外の再生可能エネルギー、具体的に風力やバイオマス発電所の建設や省エネや創エネに着目したエネルギーサービス分野への取り組みを進めようと考えています。

以 上