

## MESSAGE

## 財務担当役員メッセージ



## 効率的な資金活用で 未来への投資を加速

～過去最高益を糧に、更なる飛躍へ挑戦～

取締役兼専務執行役員

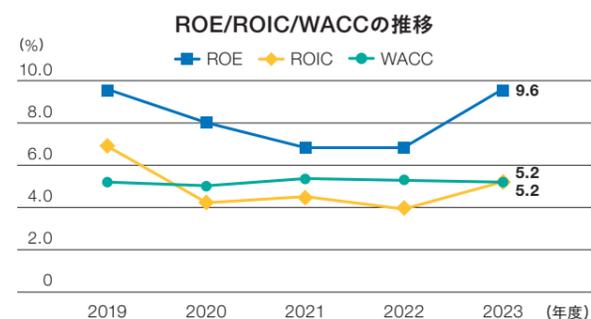
岩尾 雅之

### 1. 2023年度の振り返り

2023年度の業績は、原材料価格の高騰などの影響を受けながらも、営業利益は127億円、親会社株主に帰属する当期純利益は112億円となり、いずれも過去最高を更新しました。また、ROEは前年度実績の6.8%から9.6%、ROICは同3.9%から5.2%に向上しました。ただし、ROICは当社のWACCの近傍にあると認識しており、更なる収益力と資産効率の向上が不可欠です。2024年度の業績予想は、「中期経営計画2024」で掲げた目標には及ばないものの、2023年度の実績を上回る営業利益150億円を目指します。

この10年を振り返ると、海外変電やEV、半導体製造装置向け事業などへの投資、ピュアオゾン技術を活用した新会社設立など、成長分野への積極的な資本投下を行ってきました。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で業績が下降した時期もありましたが、2023年度の業績を受け、

当社は次の成長に向けた新たなステージに移行しつつあると感じています。今後についても、事業活動によって成長の原資となるキャッシュを創出し、適切なキャッシュアロケーションを通じて持続可能な成長を実現し、企業価値を向上させていきます。



### 2. キャッシュフロー・マネジメント

機会損失を避けるとともに、最適な投資をいつでも実行できる状態にするためのキャッシュフローマネジメントを心掛けています。キャッシュ創出力の向上を図るべく、事業活動による収益性の向上と資産圧縮による資産効率の改善に取り組んでいます。特に資産効率の改善は、非常に大きな課題です。高水準の受注残、また部材の長納期化対策に

伴う安全在庫の増加がある状況の中でも、棚卸資産回転率を意識して、より効率的な生産活動を展開することで改善を進める考えです。またグループ内の資金の有効活用の観点から、国内においてはキャッシュ・マネジメント・システム(CMS)を活用しています。子会社間の資金を融通することで、外部からの借入金や支払利息の抑制を図っています。

### 3. キャッシュアロケーション

当社では、財務基盤強化を通じて上位格付けの取得を目指しつつ、成長に向けた投資と株主還元をバランス良く実施していきます。これまでの財務健全性強化の取り組みにより、自己資本比率は37.8%まで改善しました。今後も自己資本比率改善やネットD/Eレシオ0.25~0.30倍を維持すべき目安にして財務健全性改善に取り組むとともに、成長領域への積極的な投資を実施していく考えです。

株主還元については、配当性向30%を基本方針としています。これは当社が取り巻く事業環境を考慮すると、成長投資を通じて企業価値を更に高めていくことが可能であり、それが将来にわたる、株主の皆様へのより大きな還元につながると考えているためです。2023年度は25円増配し、1株当たり75円の配当を実施しました。今後も安定的かつ継続的に、配当による株主還元を行っていく考えです。

### 4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社のPBRは前年より改善基調にありますが、足元の収益性や成長期待に対する市場の評価は、改善の余地を残していると認識しております。当社ではPBRをROEとPERに分解し、それぞれの向上に取り組んでいます。

ROE向上の取り組みでは、資本コストを上回るリターンを創出するために営業利益率を改善させることに加えて、事業資産の効率的な運用を意識して、経営に取り組んでいきます。また成長投資と株主還元をバランス良く実施することで、資本構成の最適化を目指します。

一方、PER向上の取り組みでは、中長期的な企業価値向

上に向けた明確な道筋を示すことが必要だと考えています。カーボンニュートラル時代を見据えると、電力インフラやモビリティなどの領域において解決すべき数多くのハードルが存在しており、またデジタル化の加速に伴う課題も顕在化してくることが予想されますが、当社はそれらを解決するための技術や人的リソースを保有しています。これらの変化をビジネスチャンスと捉え、持続的な成長と企業価値の向上を実現するための具体策を、2025年に公表を予定している次期中期経営計画に反映させていく考えです。

#### PBR(株価純資産倍率=企業価値)向上に向けた取り組み

主な改善策	取組み事項	
ROE向上	収益力強化と投資効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益力強化</li> <li>■ 営業利益率の向上</li> <li>■ キャッシュコンバージョンサイクル(CCC)改善</li> </ul>
	投資効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 投資に求める収益率の見直し</li> <li>■ 投資回収の早期化</li> </ul>
	成長に向けた投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存事業を安定的に成長させていくオーガニックと、M&amp;Aなどによるインオーガニックの両面から、持続的な成長を追求</li> </ul>
	資本構成の最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 財務規律として、ネットD/Eレシオ0.25~0.30倍が目安</li> <li>■ 格付けA格水準の目安となる、自己資本比率40%程度を維持</li> </ul>
PER向上	株主還元	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成長投資を通じて当期純利益を増大させつつ、配当性向30%を方針とし、安定かつ継続的に配当を実施</li> </ul>
	期待成長率の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ サステナビリティ経営と一体化した成長戦略の推進</li> <li>■ 海外事業の拡大と高収益構造化</li> <li>■ 投資により創出したキャッシュを更なる成長投資につなげる企業価値向上サイクルの進化</li> </ul>
	新領域の展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新製品・新規事業の育成、指向型研究の展開</li> <li>■ 自治体・パートナー企業との提携によるソリューションデザインの実践</li> </ul>
	非財務価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 持続可能な経営基盤の構築</li> <li>■ 人的資本や知的資本の拡充</li> <li>■ コーポレートガバナンスの強化</li> </ul>
	ステークホルダーエンゲージメント向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 開示情報の拡充などを通じたIR活動の強化</li> </ul>

### 5. ステークホルダーの皆様との対話

株主・投資家・証券アナリスト等、市場関係者の皆様からのご意見やご評価を真摯に受け止めて事業運営にフィードバックし、企業価値の向上につなげることに注力しています。社外の多様なステークホルダーの皆様との対話は、私たちの事業の方向性を俯瞰して見ることの支えとなることと同時に、明電グループの持つ経営資源やこれまで積み重ねてきた知見・経験が、社会課題の解決に資する

ものであることをあらためて認識する場となっています。

明電グループの成長には、皆様のご協力やご支援が欠かせません。今後も、正確な情報の公平かつ適時・適切な開示に努めるとともに、IRやSR活動をはじめとする様々な対話の機会における丁寧なコミュニケーションを心掛けてまいります。