

2024年4月22日

アズビル株式会社

2024年3月21日 個人投資家向けオンライン会社説明会 ご質問への回答要旨

Q1. アズビルがかかわるオートメーション事業について、同じようなビジネスを行っている他社があれば教えてください。また、その他社との違いやアズビルの強み・弱みを教えてください。

A1. azbilグループは、縁の下の力持ちとして、生産の現場からオフィス、社会インフラまで、あらゆる場面において計測と制御の技術、オートメーションを通じて、社会の基盤、インフラを見えないところで人々の生活を支えています。当社グループの製品や関連サービスは、家庭用の水道メーターやガスメーター、オフィスビルの空調用のセンサ、システム、工業用のプラントでのバルブなど、生活の様々な場面で使用されています。

azbilグループのオートメーション事業の一つの特徴は、「現場で価値を創る」ということです。例えば、ビル空調管理のサービスとして、常駐またはリモート監視サービスを提供しています。また、様々な現場で私たちの機器から収集した計測や制御のデータを活用して、お客様の設備等のライフサイクルにわたって事業をご支援しています。単に機器等を販売するだけでなく、長期にわたって付加価値を提供し続ける事業を展開しています。

私たちと同様のビジネスを行っている企業様は、事業毎に異なります。ビルディングオートメーション事業では、日本市場で大きなシェアを獲得していますが、ジョンソンコントロールズなどが競合として挙げられます。アドバンスオートメーション事業に関しては、日本企業ではオムロンや横河電機が競合相手として挙げられます。ライフオートメーション事業は、ガス・水道メーターの分野においては愛知時計などが競合相手になります。様々な同業他社がいますが、azbilグループは省エネルギーや運用コスト削減への貢献等の付加価値をご提供できるよう、現場のデータやAI、クラウド等の技術を活用したサービス・エンジニアリングを強化しており、この点が私たちのユニークな強みと考えています。

Q2. 2030年度の長期目標に向けて、具体的にどのように成長していくお考えでしょうか。

A2. 2024年度を最終年度とする現在の中期経営計画の先には2030年を見据えた長期目標を設定しています。長期目標達成に向け、現在の中期経営計画では成長を加速させるために、3つの成長事業領域に注力しています。

➤ **新オートメーション事業領域:** 日々進化するオートメーション技術を基盤とし、最先端の

半導体やパッケージ化による高精度な製品や、AI、ビッグデータを活用したサービスを提供しています。これにより、例えば AI の活用による自律化も含めた新しいタイプのオートメーションをさらに付加価値の高い形で展開していくことを目指しています。

- **環境・エネルギー事業領域:** お客様にとっての省エネはもちろん、当社グループの事業を通じた CO₂ 排出削減とカーボンニュートラルへの貢献を目標としています。この事業領域では、高度な生産体制の構築と省エネルギーの両立を可能とすることを目指しています。
- **ライフサイクル型事業領域:** azbil グループの提供する製品やサービスで、お客様の設備等のライフサイクルを通じて付加価値を提供します。

計測と制御の技術はどんな分野・事業であっても必要とされる技術だと我々は考えています。これらの3つの成長事業領域と、3つの注力ポイントである「商品力強化」、「技術開発・設備投資強化」、「人的資本への投資強化」を掛け合わせ、大きく成長していきます。

また、新しい時代のニーズにお応えしていくために事業提携にも取り組んでいます。例えば、最近ではデータセンターの建設が活況です。データセンターに関しては、ビルディングオートメーション事業の空調制御のノウハウを活用できますので、データセンター向けのソフトウェアを持っている X1 Studio 社と提携しました。他にも、再生可能エネルギーの利用を含めたソリューションビジネスの拡大に向け、フォレストエナジー社との資本提携も実施しました。

これらの取組みを加速化することで、2024 年の中期経営計画目標を達成し、2030 年に向けた長期目標の達成へとつなげていく計画です。

Q3. 来年度以降の事業環境や業績展望について、もう少し詳しく教えてください。

- A3. 足元の業績から振り返らせていただきます。azbil グループは、2022 年度から部品不足や調達難の課題に対して調達・生産力を強化することで対応してきました。2023 年度は豊富な受注残を売上計上に繋げるとともに、昨今のインフレの価格への反映も含めた収益力強化施策にも取り組み、3 期連続の増収増益を計画しています。

事業環境としては、ビルディングオートメーション事業においては、新設のオフィスビル関連の需要等が引き続き強く、またデータセンターといった新しいタイプの事業も伸長しており、堅調な事業環境が継続しています。加えて、既存の建物に対する改修の需要もあります。大型のビルでは概ね 15 年～25 年で大規模な改修工事が行われますが、この改修工事の需要も現在非常に強くなっています。改修にあたっては、一層の省エネルギーやエネルギー利用量の見える化等を期待されていますので、お客様現場で収集したデータに基づき、アップグレードに繋がるような新しい製品やサービスを提案しています。今後この分野が力強く成長すると見込んでいます。

アドバンスオートメーション事業では、2023年度は半導体市場や関連するファクトリーオートメーション分野において、設備投資需要が厳しい状況にありました。しかしながら、そのような事業環境のもとでも、アドバンスオートメーション事業の業績は、全体としては計画通りに順調に推移しています。2024年度においては、今後、半導体市場の市況回復が見込まれており、関連するファクトリーオートメーション分野の需要も下期には底打ち感が見えてくると想定しています。

2024年度の業績計画については、今後、このような事業環境を織り込んで、開示してまいります。

Q4. 株主還元についてのお考えをもう少し詳しく教えてください。

増配を続けていますが、配当性向などの将来的な目標値はありますか。

また自己株式の取得は毎年行うのでしょうか。

A4. azbilグループは、株主の皆様への還元を重要な課題と捉え、これまで配当水準を着実に向上させてきました。特に、株主還元政策の重要指標として、DOE（Dividend on Equity；純資産配当率）を参照しています。2023年度のDOEは4.7%の計画です。当社ではROE（Return on Equity）をしっかりと改善することで、DOEの水準を向上させ、安定的に配当を成長させていくことを目指しています。

また、自己株式の取得に関しては近年、機動的に実施してきました。自己株式の取得にあたっては、成長に向けた投資、配当の水準、健全な財務基盤を総合的に勘案して決定しています。毎年の実施をお約束するものではありませんが、自己株式の取得も株主還元の重要な要素の一つと認識しています。

今後も引き続き、azbilグループは、株主の皆様への還元を着実に実施してまいります。

以上