

## 【IR説明会】

Vision19(2020年3月)までの受注環境  
と注力ポイントについて

2018年05月29日

 住友電設株式会社

1. 受注環境について(国内)
2. 受注環境について(海外)
3. 注力ポイント
  - ①用途別取組み
  - ②五輪関連施設への取組み
  - ③新エネルギー市場への取組み
  - ④新技術への対応
  - ⑤海外への取組み
  - ⑥営業力強化(人材育成)

# 1. 受注環境について(国内)

## ◆建築需要予測(全般)

2018年度の名目民間非住宅建築投資は10兆円超で推移予想。  
2019年度も大きな下げ幅はないと想定。

## ◆建築需要予測(用途別)

事務所	全国的に需給は引き締まっているものの、首都圏を中心にオフィスの大量供給が見込まれており、着工面積の上昇傾向は落ち着いていく。
店舗	ネット取引等、消費者の購買形態の変化に伴い、中長期的には卸売業・小売業を取り巻く環境は厳しくなっていく、着工面積は減少傾向にあるとみられる。
工場	世界経済の動向が国内製造業に与える影響が懸念されるものの、生産設備の拡大・合理化、老朽化設備の更新等を背景とした着工面積の増加が予想される。
倉庫	ネット取引等の利用拡大を背景に、配送の効率化に対応する高機能、マルチテナント型施設等、着工面積は引き続き堅調に推移するとみられる。

## 2. 受注環境について(海外) ASEAN4(インドネシア、マレーシア、タイ、フィリピン)

### ◆ 経済成長率見通し(全般)

2018年度以降も内需は民間消費が底堅く推移、各種インフラ関連プロジェクトも動き出し、景気は堅調な拡大が続くと予想。

### ◆ 経済成長率見通し(国別)

インドネシア	2018年以降、景気は持ち直しの動きを強めると予想
マレーシア	2018、2019年の景気は、再び減速傾向が強まると予想
タイ	2018年の景気は概ね横ばいであると予想
フィリピン	2018年以降、景気は持ち直すと予想

### ◆ 日本の対ASEAN直接投資動向

非製造業の投資は内需の厚みのある国では堅調であるが、当社が得意とする製造業の投資は伸び悩んでいる。今後もタイの政情やアジア全域での対米通商摩擦の行方など、不透明な部分も多い。

### 3. 注力ポイントについて①②

#### ①用途別取組み

**事務所**は、新築工事とともに、テナント工事や将来的なりリニューアル工事も見込めることから、積極的に取り組んでいく。首都圏／関西圏においては定期的に大規模プロジェクト案件にも挑戦。

**工場**は、新設は少ないものの、ライン増設、事業所統廃合や日常のメンテナンス等を施工部門とも連携の上、積極的に取り組んでいく。また、IoTを利用した生産設備の「見える化」ソリューション等も営業展開中。

**倉庫**は、今後も暫くは新設が継続的に出件されると予想されており、高機能化や大規模化等にも積極対応していく。

#### ②五輪関連施設への取組み

五輪競技施設は2019年度をピークに順次完成予定。開催前の仮設オーバーレイ工事(2020年1月～4月頃を想定)への取組み強化及び施工人員の確保を進める(電気設備及び情報ネットワーク工事)。

仮設オーバーレイ工事:

公益財団法人東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会が、新設の競技会場(8施設)、既存の競技会場(24施設)、仮設の競技会場(8施設)について、運営用のプレハブ・テント、放送用の照明の他、観客用座席、セキュリティフェンス、競技スペースを仮設で整備。これを仮設オーバーレイ工事という。

### 3. 注力ポイントについて③

#### ③新エネルギー市場への取組み

新エネルギー市場は、再生可能エネルギーの買取価格下落等あるも、FIT法改正(2017年4月)等により、一定の需要は継続的にあると予想。

特に大規模な太陽光発電所等においては、電力や施設等、部門を跨いだ総合力で、自営送電線から特高変電所、発電所内の電気工事までを積極的に取り込んでいく。

主な再生可能エネルギーの買取価格・期間

調達価格:1kWh当たり

	太陽光 (2MW以上)		太陽光 (10kW以上2MW未満)		風力 (陸上)		バイオマス (間伐材等由来) (2MW未満)	
	調達価格	調達期間	調達価格	調達期間	調達価格	調達期間	調達価格	調達期間
2018年度	入札	20年	18円+税	20年	20円+税	20年	40円+税	20年
2019年度	-	-	-	-	19円+税	20年	40円+税	20年
2020年度	-	-	-	-	18円+税	20年	40円+税	20年

<参考> FIT制度スタート時

	太陽光 (10kW以上)		風力 (20kW以上)		バイオマス (間伐材等由来)			
2012年度	40円+税	20年	40円+税	20年	22円+税	20年	32円+税	20年

### 3. 注力ポイントについて④

#### ④新技術への対応

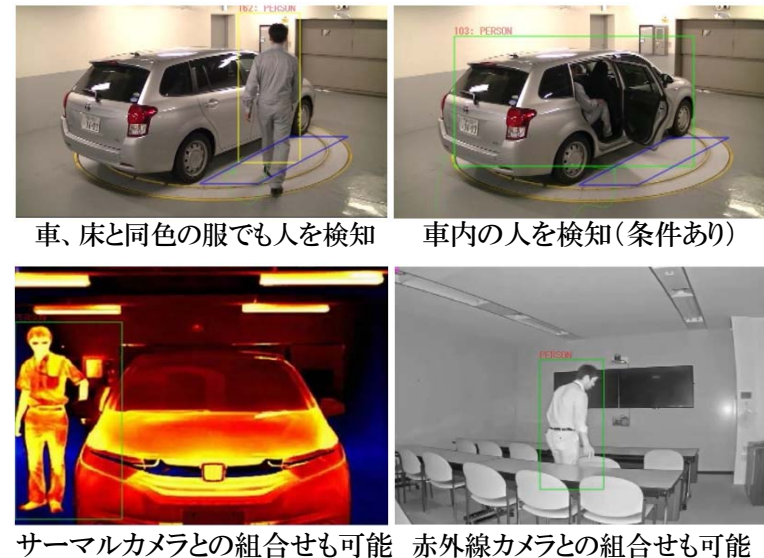
スマートフォン対応IP電話システムや画像解析システム等の新技術を軸に客先の要望に応えるソリューションビジネスを積極展開するとともに、新規顧客開拓へ繋げていく。

##### スマートフォン対応IP電話システム



ナースコール設備のハンディナース端末として、スマートフォンに対応したIP電話システム。呼出種別の表示や割込み通話などの機能を有してる。また、内線電話や離床センサー、介護記録とも連携可能。

##### 画像解析システム



立体駐車場などの背景の変化が激しい環境においても、人やドアの閉め忘れ、荷物の置き去りなどを高い精度での検知を可能とする。サーマルカメラや赤外線カメラなど、ニーズに合わせた組み合わせも可能。

### 3. 注力ポイントについて⑤

#### ⑤海外への取組み

国内営業部門と現地営業部門の連携強化により、日系企業への取組みを強化中。また、日系投資が全般的に低調である中、非日系企業への取組みにも注力。ASEAN地域への早期進出の優位性を活かした営業活動を今後も展開、中期的には日本国内の市場縮小を補完できるような体制を整備していく。

#### 海外合弁会社(5社)の概要



海外合弁会社	設立
P.T.TAIYO SINAR RAYA TEKNIK (インドネシア)	1977年
TEMACON ENGINEERING SDN.BHD. (マレーシア)	1979年
THAI SEMCON CO.,LTD. (タイ、支店:カンボジア、ミャンマー)	1985年
SUMISETSU PHILIPPINES INC. (フィリピン)	1990年
住設機電工程(上海)有限公司 (中国)	2003年



### 3. 注力ポイントについて⑥

#### ⑥営業力強化(人材育成)

人材育成に注力。顧客満足度を高めるための新商品知識や技術知識、商談等の営業スキルを中心とした研修を随時開催。

(営業系)研修年間スケジュール例

	対象	上期	下期
営業知識	一般社員	1回開催	-
	管理職	-	1回開催
営業スキル	一般社員	-	1回開催
	管理職	1回開催	-
技術講習	一般社員	6回開催	6回開催



以上