

機関投資家スモールミーティング Q&A

実施日時：2021年3月12日（金） 14：30～15：30／16：00～17：00

実施場所：東京都中央区日本橋兜町

事業全般について

Q1. 欧米でコンテナのひっ迫等により材料等のインフレが起きているが、影響はあるか。

A 影響が無いわけではないが、海外売上比率が8%強程度と高くないため、海外比率の高い企業のような大きな苦労はしていない。

Q2. 銅価格が上昇してきているが、銅価格の上昇が業績に与えるインパクトはあるか。

A 思った以上の値上がりではあるが、数年前から、先物を取り入れるなど、銅価のバランスを取る取り組みをしている。

Q3. ROIC 経営という点で、資産・資本のコントロールについてはどう考えているか。

A ROIC ツリーを描き、棚卸資産を圧縮して銅の在庫量を下げ、上手く資産を回していくことに着手する。実現する手段としてIoTを活用し、建設電販事業を受注からロジスティクスまで一元化して在庫管理・生産管理をすることにも手を付けていこうと思っている。IoT、AIを活用し始めて1年経つが、効率良い在庫運営を行うことで資産側はある程度抑えられると考えている。

Q4. DX について、基幹システムはクラウド化しているのか。

A クラウド化は、部分的に始めている。デジタルイノベーション推進室で技術者を集約しオープン系を活用しているが、チームを作って本格的に来年度から本格的に取り組む予定。

Q5. 市場の見通しで中期から変化のある所があれば教えてください。

A エネルギー・インフラ事業における建設はコロナの影響もあり、まだ前年度並みには戻っていない。電力は、電力会社が老朽化対策など計画を立てている中で、需要としては上がっていく傾向だということ。通信・産業用デバイス事業も市場はそれほど変わらない。電装・コンポーネンツ事業は、自動車需要がEVシフトの加速で下期にいきなり立ち上がった。一般汎用巻線はコロナ禍で汎用機器の置き換え需要が減り、回復していくのは難しいと思っている。特に心配しているポイント等は無く、3Q・4Qの流れが大きく変わっているとは思っていない。

構造改革について

Q6. 構造改革は全体として何合目にあるのか。

A 全体における半分の施策について決断した。決断したことを 2021 年度にやり切れれば 6 合目まで行く見立てである。

Q7. 中長期的な投資の規模、スケジュール感、分野などがあれば教えてください。

A 一つは、電力事業。増産しながら工事人材を確保し、ビジネスモデルを崩すことなく次のステップに行けるかがポイントとなる。

もう一つは自動車。現在、投資の規模やタイミングを検討し始めたところなので、数字は公表できないが、中計の練り直しと併せて検討し、しかるべきタイミングでお伝えしたい。

Q8. 構造改革の効果が出てくるタイミングはいつか。

A コロナで売上が上がらなかったときに赤字にならなかったのは一つの効果だと思っている。実施した翌年、翌々年に構造改革の効果が出ていると思っている。

Q9. 現状一番効果が出ている施策はなにか。

A 会社の統合、独資への転換などの取組をしている。また、個社で調達していたものをグループ全体として集中調達するなど、調達方法の見直しも効果が出ている。来年度は通信ケーブル事業の国内拠点再編を行い、2022 年度からは収益力を上げる効果が出てくると思う。

Q10. 構造改革の余地、対象分野、いつぐらいに取り込まれるのか教えてください。

A 構造改革の余地について、基盤事業に関する改革は、21 年度が終了すると大方目途が付く。その後はポートフォリオの見直しが残っている。2021 年に決定をしていく。

Q11. バランスの良いポートフォリオとは具体的にどのようなものか。

A 現在 6~7 割がインフラ回りの市場となっている。EV といったような、インフラと経済周期、リズムが違うものを増やしてバランスを取っていかないと、収益をある一定に保つのは難しいと考えている。自動車、産業機器の割合を上げていきたいと思っており、その為には M&A も検討する。

エネルギー・インフラ事業について

Q12. SICONEX の増産投資決定について、現在の更新需要を 100 とした場合、増産後の需要はどの位をイメージしているのか。

A 増産のボリューム感としては、2017 年度対比 1.5 倍増産の計画。今後、電力関係の老朽化において 1.5 倍程の需要がある。更に再生可能エネルギー、風力という需要が入ってくる。

Q13. SICONEX の稼働率と増産投資を決定するに至った重要な要素はなにか。

A 現状作り切れないほどの注文があり、ほぼフル稼働で操業している。老朽化対策、再生可能エネルギー、防災という3つの需要から見ても投資を早めても良いと考えている。

Q14. 生産能力 1.5 倍という規模を何年で実現していく予定か。

A 2023 年 4 月に完工予定となっている。

Q15. SICONEX の競合として、磁器と油で行っている工事はまだあるのか。

A まだある。磁器製の製品を製造している企業もあるが、老朽化した場合に当社の SICONEX に置き換えるということを電力会社も順次進めている。防災の観点からこういった傾向はさらに増えていくと考えている。

Q16. 今後磁器製の製品の部分のシェアは取れるのか。

A 高電圧用もラインナップに揃えており、トレンドはできているので、老朽化更新でもまだまだシェアは伸ばせると考えている。

Q17. 高経年の電力機器の更新においては、人手の問題もあるがどう対応していくか。

A 工事人員の不足は、コラボレーション含め人材の確保や自動化、監視にドローンを使うなど、リソースの振り分け方の検討が必要。重要な課題として十分認識はしている。

Q18. エネルギー・インフラ事業の建設分野について、今後の見通しを伺いたい。

A 建設電販市場は日本の人口が減少する中で需要も一定の割合で下がると予測し、中期経営計画を立てている。

Q19. SFCC の動向についても教えてください。

A コロナ禍の中での立ち上げで 1Q は苦労したが 2Q、3Q と進むにつれ、順行に戻ってきている。

Q20. 生産体制の組み換えについて、来期に二重にコストがかかることはないのか。

A 海外移転については、海外生産品の認証を得られるまで一時的には国内、海外とで生産が重複する。一時的に効率が落ちるのは事実だが、収益は落ちないような計画をしている。

Q21. 海外に生産移転することでどのくらいの効果を見ているのか。

A 海外移転は生産を継続しつつ進め、構造改革により撤退する製品もあるので、2021 年度という切り口でみると、マイナスに作用する可能性はある。移設が終わる 2022 年度には収益率が上がってくる見通し。具体的な数値はまだ公表できないが、収益率も ROIC も今より上がると見ている。

通信・産業用デバイス事業について

Q22. 通信・産業用デバイス事業の地産地消への構造改革について。現地で価格競争に巻き込まれる心配があるが、どのように付加価値をつけていく戦略か。

A 当社の家電用ワイヤハーネスは日系のハイグレードモデルの家電にお使いいただいている点で強みがある。ハイエンド市場の拡販を狙ってキャパを拡大させる戦略を取っている。

Q23. GIGA スクール需要は来期も続くと考えて良いか。

A 昨年度の補正予算で入ってきており、当社のケーブルの部材販売という意味では終息に向かっていて考えている。工事はまだ多少の需要が残っていると思う。

Q24. 海外のウェイトについて、中長期的にどのくらいのウェイトを考えているか。

A 伸ばしたい海外事業は今のところ通信・産業用デバイスに集約されている。海外比率計画として22年度32%と開示しているが、中国の嘉興市にあるワイヤハーネス工場を強化したので計画を上回ると見込む。目標売上は現状の1.5倍。

電装・コンポーネツ事業について

Q25. 電装・コンポーネツ事業において、具体的に自動車向け巻線とはどこに使われる製品なのか。

A 自動車用として、モーターやサブモーターに使われる巻線の一部製造している。当社としてはこの市場を伸ばしていきたいのでこれから投資をしていく。

Q26. 現状の巻線のビジネスは収益性が低いと認識しているが、自動車向け巻線は異なるのか。

A 収益性の低い巻線は、重電向けなどに利用される汎用巻線の部分で、自動車向けとは異なる。一般汎用巻線は、生産を絞り込み、一般汎用製品から自動車用製品に転換を図っている。

Q27. EV について富通集団との関係で何を期待しているか。

A 富通集団との提携で一番期待しているのは、ワイヤハーネス用の電線を作る工場が合併の工場である点。もう一つ期待しているのは銅事業で、浙江省にディップフォーミングの設備がある。中国のEV化は日本以上に進んでいるので、量産できるように炉の改造を行っている。

Q28. MiDIP の投資と EV 用巻線の投資のどちらを優先と考えているのか。

何が決断のポイントになるのか、いつ頃になるのか。

A MiDIP に対する投資は今年度前半の稼働率が下がった時期に一部改修をしたので、前倒したという状況。ユニマックでもEVの立ち上がりに合わせて増産投資をしていきたい。EV向けの需要の立ち上がりの時期を見極める。

Q29. 今年度前半で改修をしたので MiDIP のキャパは十分にあるという理解で良いか。

A 十分ではない。まだ需要の方が高い。これからも投資は掛けていくが、現状バランスのとれるところまでは生産できている。ただし、市場はさらに伸びるので、まだ投資が必要だと考えている。

Q30. 巻線側の投資を早めに決断しなければならないということか。

A 収益力、市場の将来性の伸び、投資額を総合的に検討していく。

Q31. 付加価値を取りにくい製品についての工夫は、製造サイドの話なのか、お客さんとの値決めの話なのか、多角的に検討しているという状況という理解でよいか。

A 一般汎用製品については適正価格の交渉も行っているが、収益性が低い。製造面でも一般汎用製品の設備を高付加価値製品用に転換していく。

Q32. MiDIP について、同じ無酸素銅の中でも何故 MiDIP が優れているのか。

A MiDIP 以外の無酸素銅とは製造工程が違う。通常は無酸素銅は、ある一定の塊を作って別加工によって酸素を抜いたりして作っている。コスト的にも高いし不純物も多い。

Q33. EV 向け巻線で無酸素銅に関する、他社との競争環境を教えてください。

A 現在ハイエンド向けの製品を製造しているが、今後ミドルクラス向けに必要な無酸素銅のレベルの判断などが必要になる。その点で、無酸素銅の特性をよく知っているスタッフが巻線を製造しているというのは当社の強みだと思う。

以上