

## 機関投資家スモールミーティング Q&A

実施日時：2021年6月2日（水） 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. 銅価の上昇が続いているが、業績予想策定時の建値の前提と、売上・利益に与える影響はどう考えればいいのか。**

A 銅建値の前提はトン当たり100万円で計画している。全社売上に対しては約300億円のかさ上げ要因となっている。セグメント別に見ると、エネルギー・インフラ事業で約150億円、電装・コンポーネツ事業で約150億円という配分。利益に対する銅価の影響は出ないような経営に努めているため、利益計画に対しての圧迫要因にはならない。

**Q2. 2021年度計画において、3事業それぞれの利益の増減要因は何か。**

A エネルギー・インフラ事業：銅価格の上昇分売上高は増加するが、建設市場の需要は横ばいのため、利益は横ばいと計画している。電力市場においても、施工のキャパシティと、東京オリンピック・パラリンピックの開催を控えて工事がストップする影響で売上と利益は昨年同等と計画している。  
通信・産業用デバイス事業：家電向けワイヤハーネスが成長ドライブとなる。巣籠り需要により、家電の需要が活況である。精密デバイスについては、在宅勤務の影響で家庭用プリンター需要が伸びており、こちらも増益に寄与している。

電装・コンポーネツ事業：無酸素銅は2020年度上期の低稼働時に実施したメンテナンス等の効果が出ており、下期以降フル操業が継続している。それ以外に、電子部品用の製品などもフル操業が継続している。

**Q3. 2021年度の減価償却費はどのような計画か。**

A 前年比約5億円増加の計画となっている。

**Q4. VISION2026の営業利益150億円という目標は現在の施策の延長線上で何割程度達成できるのか。**

A 何割とは明言できないが、現在の施策の延長だけでは達成できないと考えている。成長投資やポートフォリオの転換を次期中期経営計画で検討していく必要がある。

**Q5. 研究開発の加速についてどう考えているか。**

A 研究開発をとにかく拡大すればいいという考えではない。現在注力しているのはモビリティ・医療分野と次世代電力を含むスマートシティ分野。自動車の高速通信やスマートシティ向けの部品の開発などいくつか成果が出ている。

**Q6. 製造・物流システム、サイバー攻撃へに対する強化施策は行っているか。**

- A 製造・物流に大きな投資をする計画は無いが、DX化は必須であると考えている。受注から調達・製造・物流・配送を一気通貫できるシステム化を推進している。サイバー攻撃対策に関してはアンチウイルスの対策・ID管理・ペネトレーションテスト等を実施している。

**Q7. 社員エンゲージメントはどのように考えているか。**

- A 社員の満足度調査を実施している。昨年度から人事制度を変えて、年功序列ではなく役割と職責に応じた評価・賃金体系にしたが、様々な声もあるので、しっかりと吸い上げたいと考えている。エンゲージメントの向上は社風を変えていくために必要と考えて取り組んでいる。

## 構造改革について

**Q8. 2021年度利益計画における構造改革の効果はどの程度か。効果に対して想定外の悪化要因を織り込んでいるのか。**

- A 想定外の悪化要因は織り込んでいない。現在進行中の構造改革が本格的に効果として現れるのは来期からであると見込んでいる。

## エネルギー・インフラ事業について

**Q9. 再生可能エネルギーや洋上風力発電の市場に向けて、変電所周りのソリューションを中心に注力していくとのことだが、この事業はどの程度成長すると見込んでいるのか。**

- A 洋上風力を例に挙げると、洋上で発電した電力を海底ケーブルで陸に上げ、束ねて、系統連系に繋ぎこむための各ポイントで変電所が必要となる。その変電所への繋ぎ込みのために、当社の電力機器が広く活用されている。ただし、変電所では、電力機器だけでなく電力ケーブル、電力工事を含むソリューションとしての需要を見込んでいる。具体的な数字は開示していないため、お示しできない。

**Q10. 第3四半期決算時に SICONEX®がフル稼働と聞いたが現状はどうか**

- A 現状もフル稼働が継続している。本年2月25日にプレスリリースした通り、増産投資を決定しており、完工は2023年4月を予定しているが、随時製造能力は向上させていくので、投資効果は来年度の終盤から見えてくると考えている。SICONEX®の供給だけ増えても、施工する能力が伴わなければ付加価値を最大化できないため、5月13日にプレスリリースした通り、SICOPLUS™に付加された教育プログラムを活用しながら工事人員の増強も図る。協力会社とも連携しながら、売上目標300億円を超える数字を目指したいと考えている。

## 電装・コンポーネツ事業について

### Q11. 電装・コンポーネツ事業の高機能製品の中で特に成長を見込んでいる製品は何か。

- A MiDIP®を伸ばしていきたいと考えているが、設備のキャパシティーもある。EV 市場の成長に対して、どれだけ投資をするのか、どのような市場に注力していくのかを次期中期経営計画の中で明らかにしたい。

### Q12. 電装・コンポーネツ事業の収益向上施策を具体的に教えて欲しい。

- A 一例をご紹介しますと、利益率の低い一般汎用製品の古い設備を撤去し、自動車向けの巻線の製造設備に置き換えている。こういった施策で事業ポートフォリオを転換していく。

### Q13. 現状の自動車向け製品の収益性と優位性はどうか。

- A 戦略製品のひとつである MiDIP®は他製品と比較しても圧倒的にハイグレード。MiDIP®を製造するためのディップ・フォーミング・システムという設備を保有しているのは国内では唯一当社のみのため、現状、このグレードを実現できるのは当社のみ、ということになる。このポジションが MiDIP®の優位性であり、高い収益性を実現できている。

### Q14. 第 3 四半期決算時に MiDIP®がフル稼働と聞いたが現状はどうか。

- A MiDIP®の製造設備は国内に 1 炉しかないため、現状もフル稼働。酸素濃度が低い線材を製造する過程で、一定の条件をクリアした部分のみがハイグレードの MiDIP®として販売できるため、この取れ高を増やしていくための改修を検討している。

以上