

実施日時：2021年8月31日（火） 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. 銅価格の業績への影響はどのように考えれば良いのか。

- A 売買取引という点では安定しており、売買差益・差損という点での影響はほぼ無くなってきている。ただし、期を跨いだ際の在庫の評価替えは一部影響が生じる。具体的な数値は公表していないが国内事業の営業利益増加額 14 億円の中に数億円程度含まれている。今後は更に、銅の使用割合が低い製品・サービスを増やすなど、銅価格の影響を受けない経営を目指していく。

Q2. 新型コロナウイルスのデルタ株感染拡大の影響をどの程度織り込んでいるのか。

- A 通期見通しを据え置いた要因の一つとなっている。現時点で、当社工場内でクラスターが発生し操業を停止するというような状況は起きていない。自動車メーカーの工場の操業停止や東南アジア、特にベトナムでは通勤抑制などもあり、その影響については慎重に見ている。ただ、年間を通してみた場合にはそれほど大きなインパクトにはならないと見込んでいる。

構造改革について

Q3. ROIC 経営を取り入れて改革を実行されてきたが、分母についてまだ削れる余地はあるのか。また、分子を伸ばす上で期待している分野はあるか。

- A 分母はまだ削れる余地がある。在庫の持ち方がまだまだ甘いなど絞れるところはあると考えている。ただ、今のままのやり方では難しいところもあるので DX や ROIC ツリーを使いながら細かいところまで ROIC 経営を浸透させていく。
- 分子を伸ばすという点では、洋上風力をはじめとする再生エネルギーなど、今まで見えていなかった大きな市場が見えてきた。電装・コンポーネンツ事業では、上流の素材から少し下流側の付加価値の高い製品でビジネスを展開することで分子が伸びると考えている。他にも、当社の DX 化事例をソリューションビジネスとして展開していきたいということも考えている。

エネルギー・インフラ事業について

Q4. SICOPUSTMとSICONEX[®]では何が違うのか。

- A SICONEX[®]は製品のブランド名称であり、SICOPLUS[™]は SICONEX[®]にケーブル、工事等を加えたトータルサービスブランドとしての名称。SICOPLUS[™]には今後教育プログラムを拡充するなどしてソリューションビジネスとして大きくしていきたい。

Q5. SICOPLUS[™]のシェアはどのように算出しているのか。新規の変電所案件ではほぼデフォルトとして採用されていると考えて良いか。

- A 当社調べによる変電所リニューアル・増設市場における、SICONEX[®](部品)・ケーブル・工事の受注高で算出している。新規の変電所案件に関しては、ご認識の通りで問題ない。

Q6. 電力事業の今後の戦略として示された「戦略的提携」や「M&A」はどのようなイメージか。

- A SICONEX[®]は製造設備を増強すれば増産できるが、施工能力・施工人員の確保は難しい。SICOPLUS[™]の中で教育プログラムを作り、協力体制や拡販体制をしっかりと作っていくイメージ。今後、ベンチャー企業等とも連携しながら教育プログラムを確立させることも考えている。

通信・産業用デバイス事業について

Q7. 光ファイバー市場の動向について、どのように考えているか。

- A 北米・東南アジアの一部は 5G に向けた動きが少し出ているが、大きな市場である中国の停滞が続いているため、マーケット全体が動き出すのはまだ先であると考えている。米中間の半導体問題、チップの供給不足の影響が大きい。来年まで需要の盛り上がりは無いと考えている。

電装・コンポーネンツ事業について

Q8. 自動車向け無酸素銅の製造能力が、昨年度下期からフル稼働に近いと聞いているが、1Q の利益拡大は稼働拡大によるものか、製品ミックスの変動によるものか。

- A 技術開発も進んでおり、無酸素銅を高い水準で安定して生産できるようになってきている。その効果が前期の後半から今期の 1Q に表れている。技術開発もまだ改善の余地があり、今後も利益拡大の余地はある。また、昨年は産業用巻線がほとんど出ない状況にあったが、今年はサプライチェーンの問題から海外調達分を当社に振り向けられたこともあり、一般汎用製品も好調だった。

Q9. 中国の EV 市場は低価格帯が中心とも言われている。低価格 EV では無酸素銅はオーバースペックかと思うが、この点はどのように考えているか。

- A 新中計の論点としている。ミドルクラスやローエンド向けを考えると安価な銅が良いのでは、という考えもあるが、バランスをどう取るのか等の情報を集めながら検討している状況。新中計の中で説明していきたい。

Q10. 自動車向け製品における競合と、市場でのポジションはどのようになっているのか。

A MiDIP[®]に関しては、日本でこの製造設備を有する企業は当社のみという意味では競合はいないと言える。高品質のモーター向けであるため、すべての自動車に MiDIP[®]が使われるわけではないが、競争力のある製品であると考えている。

ヒータ線は銅と銀で作る銅銀合金を製造しており高級車のシートヒータ・ハンドルヒータ・バッテリーヒータなどに使われている。国内では競合が 2 社ほどあるが、銅銀合金を利用しているのは当社のみ。断線しづらく、曲げに強いいため、当社のシートヒータ線は海外でも需要がある。

Q11. 自動車向け巻線は一般汎用製品に含まれるのか。

A 自動車向け巻線は「その他高機能製品」に含まれるため、一般汎用製品ではない。

Q12. 電装・コンポーネツ事業を 2 年前と比較したとき、大きな変化があるが、銅価格の影響もあるのか。

A 銅価格の影響も多少あるが、高機能製品を使う EV 車が増えたことや、当社の技術革新によりハイグレードの無酸素銅の取れ高が増えたことによって出荷量が増えたことが要因であると考えている。

Q13. 電装・コンポーネツ事業の 1Q 売上高には銅価格の影響も含まれているのか。また、1Q 営業利益は既に通期の利益計画の半分以上となっているが、どのようなリスクを織り込んで据え置いているのか。業績計画の上方修正はしないのか。

A 売上高については、銅価格の影響もあるが、高機能製品だけでなく一般汎用製品でも、1Q の需給バランスから好調であったことも影響している。業績計画については、自動車メーカーの工場停止の動きなどの影響を慎重に見ていると考えていただきたい。

新規事業について

Q14. 超電導に関する BASF との実証試験の進捗はどうなっているのか。

A コロナ禍の影響で工期が延びたが、2021 年 9 月に実証試験を終了する予定。現状は計画通り進捗している。新中計の中で事業化できればと考えている。

以上