

昭和電線ホールディングス株式会社

機関投資家ミーティング（2022年3月期決算）Q&A

実施日時：2022年6月16日（木）14：30～15：30／16：00～17：00

実施場所：東京都中央区日本橋兜町（フィナンテック会議室）

Q1. 原材料価格の高騰に対して価格転嫁は進んでいますでしょうか。

A 価格転嫁は、会社の方針として、顧客にもご理解いただきながら進めているが、今日お願いしてすぐに、というわけにいかない。どうしてもタイムラグがでてしまうが、順調に進んでいる。銅に限らず、プラスチック製品などはまだ価格が上がってくる可能性が高いし、原材料以外にも物流費、電力料も高騰してきている。その辺りも踏まえて足元の状況を顧客に伝えながら一方的にならないよう価格転嫁を進めている。

Q2. 人材戦略では社員への教育投資が重要であると人材版伊藤レポートでも明示されていますし、御社はデジタル人材、施工教育などで積極的に取り組まれています。今度は人材投資額、投資効果の測定・KPI、途中経過などは開示されるのでしょうか。

A 非財務情報についてもしっかり開示していく。どういうものが求められているのか、どの程度まで開示が必要か、すぐに開示できるもの、できないものなど社内で検討している。秋に発行を予定している統合報告書にも盛り込めるものは盛り込んでいく。また、有価証券報告書における開示義務にも備え、準備をしていく。

Q3. 中国のロックダウンは解除されたようですが、操業やサプライチェーンの動きが回復に向かっているという実感はありますか？また、まだ影響が残っている場合、いつごろ回復すると見込まれますか？

A 上海近くの浙江省の拠点が一番影響を受けている。他の拠点についてはほぼ稼働はもとに戻っている。上海近郊に工場を持っている顧客の動向がいつごろ100%に戻るかははっきりわからない状態。4月、5月は非常に稼働率が悪く6月に入って稼働が戻ったという状態。原材料のサプライチェーンが乱れており、そこがどの程度戻るかポイントになっている。現地の部材を使って品質を担保できるものについては、説明し了解してもらったうえで切り替えている。コロナの状況というよりもサプライチェーンの状況、顧客の稼働の状況が足かせになっているという状態。

Q4. 資材価格の高騰による減益要因が8億円ということだが、今期の計画にはどの程度見込んでいるのか？また、建設関連中心のものなのか全体的なものなのか教えてください。

A 具体的には開示していないが、昨年度価格転嫁をお願いして今年から反映しているというものもあれば、今年さらにまた上がるといものもあり、だいたい前期と同程度と考えている。下期は、もう一段上がってくる可能性もあるので顧客とどう話し合っていくか、ということが課題と認識している。分野では一番厳しいのは建設関連。電装・コンポーネツ事業、電力インフラ事業は比較的価格

転嫁を進めやすい。ワイヤハーネスは物流費の高騰についてようやく理解していただけるようになってきた。

Q5. 建設用電線について、収益改善をどのように進めていくのか、何ポイント位改善したいなど具体的なビジョンがあれば教えてください。

- A 建設用電線は、7月からSFCCにおいて製販統合するが、工場は当社の三重と茨城の2工場に集約するため一層効率が高まる。一方で、DXが思うように進んでいないという課題がある。伝統的なものほど今までのやり方に引っ張られてしまっている。通信・産業用デバイス事業の構造改革が終わった今、次は建設用電線事業の-margin率向上に力を入れたいと考えている。具体的には、デジタルイノベーションのチームを入れて、一部AIも活用しながら、受注から製造までを見える化し、効率化に取り組んでいる。今までのような人の手がたくさんかかる効率の悪い事業を、なるべく顧客から物流まで一気通貫でつなげたいと考えている。この次には物流改革も考えており、顧客に届けるまでをITでつないだ便利なものにしていきたい。そういった取り組みにより、営業利益率を5%まで持っていきたいという願望を持っている。また、銅価格の高騰によりBSが膨らんでいるのでどうやって絞っていくかについて精力を傾けていく。

Q6. 通信・産業用デバイス事業の22年度の利益率が8.5%と高い理由を教えてください。

- A ワイヤハーネスは従来から営業利益率が高かった。ここをうまく製造をまとめていくことができれば利益率は上がっていくと考えている。通信は、競争は激しいがグループの富士電線はLANのメインプレイヤーであり、消防用や耐熱電線など特徴的なものを持っている。市場はそんなに大きくないがトップシェアに近いものがたくさんあり、一般的な建設用電線よりも利益率が高い。そこを中心にメタル通信の事業を富士電線に移管するなど構造改革を進めており、全体的に利益率が上がっていると見込んでいる。ワイヤハーネスは2020年度に国内ハーネス製造のダイジを解散し、2021年度にはハーネス用電線製造の青森昭和電線を解散したことで、海外中心の効率的な事業体制ができた。構造改革の効果を一番享受できる事業セグメントになっている。

Q7. 今期の利益計画について増減要因を説明していただけませんか？難しい場合、前期と同じ項目で要因ごとにポジティブかマイナスに働くのかを教えてください。

- A 2022年度の計画に対する増減要因については、具体的な数値では開示していない。ただし、ポジティブかどうかでは、銅価格は高止まりと想定しており、利益に大きなインパクトは無いと想定している。そもそも銅価格による差損益は予算には入っていない。市場の需要自体はあるが、中国のロックダウン、自動車工場の減産、原材料価格高騰の問題などがあり、国内事業が前期と比べて利益を大きく伸ばせるかというところではないと思う。一度行った構造改革の効果は、固定費が削減されているので継続される。資材価格についてはこれまでの分は予算の中では解消できているが、今後更に価格が上昇するリスクは残っており、そのリスクを踏まえた計画になっている。

Q8. エネルギー・インフラ事業の利益の出かたについて教えてください。

A 建設関連で利益を伸ばすのは難しいが、電力は良いポジションにおり、市場の伸びからも電力がしっかり稼いでくれる状況になっている。電力は銅をそれほど使っているわけではないので銅価格変動の影響も受けにくい。変電市場のシェアも高く、ソリューションとして展開しており、しっかりと稼いでいるので、それなりの収益を上げられると見込んでいる。

Q9. 再生可能エネルギー向けは前期と今期どの位でしょうか？

A それだけを別に開示はしていない。電力の 279 億円（前期）、286 億円（今期）は再生可能エネルギー向けを含んだ計画だが、それほど比率が高い訳ではない。

Q10. 電装・コンポーネツ事業が今期減益となる理由を教えてください。

A 銅量が大きいため前期は同価格上昇による増益がある。また、今期、足元の動きからも堅めに見た方が良いと判断し、ストレスを掛けた計画になっている。ちょっと物足りない計画になっているが下期に立ち上がってくることを期待している。

Q11. 資料 P.13 構造改革のこれまでの成果で約 21 億円が「今後も効果が続く」とあるがその意味はまだここから数億円効果が出てくるという意味でしょうか？

A 一過性のもではなく、このレベルの固定費削減効果が継続すること。

Q12. 同じく P.13 で再編効果の今後の見通しが約 10 億円とあるが中身として何が入っているかを教えてください。

A 投資の効果は入っていない。3 つの会社を 1 つにすること、シェアードサービスのようなものを入れて効率の良い間接業務にしていくということで 10 億円は利益がでるのではないか、という見通し。この見通しだけで終わりではない。

Q13. 足元で電力が好調な背景と内容、案件について教えてください。

A 変電市場でのシェアが高くなってきている。変電所の設備の老朽化に伴うリニューアルが多い。

Q14. 投資計画について、2026 年度にかけての投資と償却のバランスの考え方を教えてください。

A 前半の 2022 年度、2023 年度が一番投資が大きいと考えている。理由は、電力市場が大きく伸びるのが今中計の後半からであり、また、xEV 市場が大きく伸びてくるのも 2025 年ころからと考えているため、中計の前半に投資を回すことにより、後半の立ち上がりに間に合うように、しっかり収益を取って減価償却の増加をカバーできるような投資計画を進めている。

Q15. 電力について、トップラインの拡大が優先なのか収益が優先なのか方向性を教えてください。

- A 設備増強の完成が 2023 年度だが、市場の伸びを考えると、そこまでやっても洋上風力、送電網増強が立ち上がると足りないのは確かである。国の政策でもあるので、第一次の投資が終わってから、市場を見極めながら考えようと思っている。単純にトップラインを伸ばすのであれば銅製品を伸ばせば良いがそれだとマージンが取れない。SICONEX[®]、SICOPLUS[®]という強い商品があるのでトップラインも狙うがまずマージンを上げていくことを考えている。増産によってシェアを上げていくことに加え、施工人材の開発規模をもう少し大きくして、ソフト面のビジネスに発展していけたらと考えている。

Q16. 自己資本比率 50%は達成できると思うがその先の考え方、投資をしていく、還元を強化していくなどを教えてください。

- A 自己資本比率を単に高めていこうと思っている訳ではない、デットエクイティのバランスを保ちながらしっかり株主様に還元できるようにというのが考え方。

Q17. 変電市場のシェアが 73%と高い理由と、更に高めるための施策を教えてください。

- A 一つの契機が 2011 年の東日本大震災。当時使われていたものは磁器でできた部品で、重たいので地震があると揺れて倒れる危険性があった。当社の SICONEX[®]はオールプラスチックで軽いので多少は揺れるが倒れるということは無い部品。その優位性に気付いてもらい採用していただいたので他の電力会社にも展開した。軽いので地震に強いだけでなく運搬や組み立ても楽で工事期間も 30%位短くなるというところも評価されている。

変電所の中には大きな電力を扱う変電所と小さい電力を扱う変電所があるが、当社はまず中規模の変電所をターゲットに製品開発を行い、徐々に高電圧にシフトしていった。高電圧の採用が増えることでシェアも上がってきている。

Q18. 古河電工との合併におけるガバナンスについて教えてください。

- A 今は販社、営業だけを統合して当社の持ち株比率が 60%、古河電工が 40%という比率で運営しているが、4 月からは製販統合ということで、当社の持ち株比率が 80%になるので、当社のガバナンスのウエイトも高まる。7 月以降、当社側の三重と茨城の 2 工場で製造することになるが、構造改革がやりやすくなる体制となる。

Q19. 今期の想定為替レートと為替感応度を教えてください。

- A 予算は 110 円。海外の売上比率や、ドル建ては多くないので、さほど収益に影響はない。中国事業の割合が高いので、元/円の方が効いてくる。中国での元建て取引は円安元高だとプラスに働いてくるという状況。

Q20. 洋上風力に関して送電網の海底ケーブルの進展具合を教えてください。

- A 海底ケーブルの需要は確かにあるが、当社にとって利益に結び付くかは慎重に考えている。この分野は競合企業が圧倒的に強いので、そこに入っていきよりも陸に上がったからの送電網、変電所の増強など、当社が得意としている変電所案件がたくさん出てくると見込める分野、つまり収益の高いところを狙っていく。

Q21. 予算上の銅の建値と感応度を教えてください。また、価格転嫁について出荷ベースで価格転嫁がどの位進んでいるのか？

- A 予算ベースで 9600 ドル程度で見ている。銅の価格はトプラインに対する影響は大きい。価格転嫁は、電装・コンポーネンツに比べると、建設関連の方が難しい。事業の 6 割近くで銅を使っているので影響度もそれなりのものとなる。
感応度については、今年度の売上高への影響は 100 億円から 200 億円程度。

Q22. P 15 にあるエクシオグループとの取り組みについては、エクシオ以外とも進めるのか？

- A 施工人財教育については他社からも問い合わせは受けており、広げていきたいという考えもあり、教育体制の強化を含めて検討している。今後は人材教育のようなソフト面を一つの事業にできたらという希望を持っている。

Q23. 拠点強靱化は今期である程度一巡するのか、それとも来期以降も進めていくのか？

- A 拠点の数も多いので 1 年で終わるものとは思っていない。1 回に大きな投資をかけることで投資のリスクを大きくしても仕方がないので、中計の中でどの拠点をどういう順番でやるのかということを描き立てているが、順番に強化していく予定。

以上