

昭和電線ホールディングス株式会社

2023年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

実施日時：2022年11月9日(水) 10時00分開始

実施場所：東京都千代田区丸の内一丁目



2022年度2Q業績報告について

[Q]：電力市場の売上の伸びに対して、電力インフラ事業がアウトパフォームできるとする根拠を伺いたいです。電力マーケットを取り巻く環境は、原発の問題、電力不足の問題、脱炭素に向けた取り組みの必要性、電力価格の高騰など様々あります。そういった中で、大手電力会社が低迷している状況下、当社がどうやって売上を伸ばしていくのか、SICOPLUS[®]を中心とした今後の成長戦略をお聞かせください。

[A]：ご指摘のとおり、電力マーケットは今様々な要素が入ってきて、このところエネルギー不足ということで、原子力の稼働により再生可能エネルギーのムードが少し後退するなど、変化が起きてきていることは理解しています。

ただ、われわれのところでは、当社は長尺のケーブルを引いて系統を構築するというよりも、ケーブルをつなぎ込んで系統の接続ポイントをつくっていくという、変電所中心のビジネスを進めています。ここが電力全体のマーケットでいうと25%弱ぐらいのマーケットであり、そこで7割程度のシェアを取っているというところに強みがあります。そういう流れでいきますと、老朽化更新にしろ、再エネにしろ、原発の再稼働にしろ、火力の増強にしろ、そういう接続ポイントというのは必ずあります。長尺のケーブルのマーケットに比べて、接続部をしっかり増強し、ある一定の期間で更新していく変電市場はかなり安定していると見ています。

それから、送電の方でいくと託送料金制度のような話が出てきておりますので、それを考えると、やはり老朽化更新ですとか、いろいろな計画についても電力会社はしっかりと進めていかれるものと考えております。われわれは、日々いろいろなお客様を訪問しながら新しいご提案とともに対話を続けておりますが、それほど電力市場について後退している印象は受けておりません。

それから、当社の今後の具体的な戦略についてですが、施工人員の確保に力を入れていきます。工事に必要な人材を、ある程度流動的でありながら、しっかりと確保できる体制構築は、間違いなくこれから有効に働いてくると思います。需要があっても工事の手がないというのはよく聞く話でございます。そういうことを考えて、昨年施工人財開発センターを創設しました。私どもの製品を使った施工人員を、ある意味クラウドのような形で集約をして、適宜われわれの工事を請け負ってもらう。また、協力企業に需要があったときには、そこでわれわれの製品を使っていただくというようなことも考えております。施工人財開発センターのカリキュラムでは、AVR[®]を使って仮想現実の中で学習するという仕組みもつくっておりますが、そこから発展させたビジネスも検討しています。単に今までの SICONEX[®]の販売という物売りに限らないビジネス領域に発展していけるのではないかと考えていて、それが今後、アウトパフォームという形で出てくると考えております。

[Q]： グループ再編の考え方について教えていただきたいです。御社は子会社の統廃合という意味では、かなり手を入れてきたものの、まだ再編の余地ありと思えます。来年春、社名も変わるということもあって、その辺りどういうビジョンを持っていらっしゃるのか教えてください。またその取り組みの中で、建設事業を今後どのようにキャッシュ・カウにしていこうか予定なのかを教えてください。

[A]： 2018年に就任以降、相当数、収益性の低い事業を売却または清算しました。現在の当社の収益構造を見ていただくと分かると思いますが、トップラインがそれほど上がっていないにもかかわらず収益性はかなり上がってきております。構造改革の第1フェーズとしてやってきたことが今の数字となり、経営環境の変化が起きても、ある程度一定の収益が上げられる企業になってまいりました。しかし、これはあくまで第1フェーズであり、来年には、3社を合併してホールディングス体制から事業会社体制に変更しますが、ご指摘いただいたように、まだ再編の余地はあると考えています。また、建設関連のところをいかにキャッシュ・カウにしていこうかについては、これから緩やかに需要が減っていくであろうと想定している中で、まずはいったん SFCC に事業を集約して、ROIC を指標に収益力を上げて、強い事業にした上で、これから先のことを考えていくということになっていくと思います。

[Q]： 自動車減産影響について教えてください。資料を見ると年度末いっぱいまで影響が続くと自動車向け高機能線材販売量の見通しを落としています。しかし、お話を聞く限り来年度も影響が残るように思えるのですが、そのあたりについて詳しく教えてください。

[A]：確かに、立ち上がりの時期に関しては、当初想定よりも後ろ倒しになっています。しかしながら、いろいろな製品がある中の一つである無酸素銅の出荷量は減っておりますが、電装・コンポーネンツ事業の見通しからして大きく落ち込んでいるとは思っておりません。

経営環境については、日々いろいろなことがございますので、どういう状況であってもある一定の収益を上げていけるような事業の形に、今はなっていると思っております。具体的には製品ポートフォリオを見直して、損益分岐点を下げて、こういう厳しい環境の中でも収益が上がる構造に今はしてあります。ある意味一般的な言い方で言うと筋肉質な体制に、今この事業はなっていると思います。

現在、無酸素銅を使った、より付加価値の高いモーター用の巻線ですとか、いろいろなものの開発が進んでいます。この取り組みがさらにもっと進んできたときに、われわれとしては、銅だけを売るのではなくて、もっと付加価値の高いものに製品展開をしていけるように、今、事業構造が見直されてきているというところだと思っています。例えば、現在当社は、無酸素銅を巻線メーカーやモーターメーカーに売っております。今後は無酸素銅を自動車用の巻線に加工して販売するといった、より利益率の高い商流への段階的シフトも進めております。自動車減産の影響はあったものの、この時期をある意味事業転換の時間をもらったと捉えており、決して今の状況がネガティブだとは思っていません。

[Q]：通信・産業用デバイスの状況について教えていただきたいです。アジアを中心に少し需要減退の声も聞こえてきています。御社から見てワイヤハーネスや、ローラといった製品別の足元の動向を教えてくださいませんか。

[A]：確かに家電向けのワイヤハーネス、複写機用のローラとも、コロナ禍でいったん大きくは止まりましたけれど、下期（海外の年度で4Q）に入ってからかなり順当に戻ってきております。大きく止まったものが、ある一定の時期を経て動き出してきたタイミングですので、決して足元が悪いという状況ではございません。将来動向についてはやや緩やかになってきていると思いますが、やはり海外需要が一定数ございますし、家電もどんどん新しくなっておりますので、多少需要の伸びが緩んだとしても、それほど大きなインパクトはないと思っております。複写機については、在宅が進んで一気に需要が上がって、今ちょっと落ち着いている段階ですが、当社は個人用のプリンターだけでなく、上位機種ですとか、いろいろなところの引き合いもございますので、全体としてそれほど落ち込んでいるということではございません。お客様に対するシェアも私どもはある一定の割合で上がってきておりますので、中計で掲げた計画は達成していけると思っております。

[Q]：通信・産業用デバイスの上期実績について教えてください。中国ロックダウンと拠点集約のトラブルの影響額はどの程度あったのでしょうか。上期の営業利益実績が5億円、下期計画が14億円なので、差し引き9億円が一時的な利益の押し下げ影響額と考えてよろしいでしょうかとのことです。

[A]：当初の通信・産業用デバイスの利益目標は25億円です。そして、今回の見直しが19億円でございますので、その差分となる6億円は上期で落としたものだとお考えいただければと思っています。コロナにしても、拠点集約した工場の立ち上げの遅れにしても、一時的なものでございますので、基本的には戻っていくものです。上期の最後のほうの収益動向を見ても、ほぼほぼ戻ってきておりますので、ここがこれ以上大きく下期の収益目標を毀損するということはないと考えております。

[Q]：CO₂排出削減目標を更新されましたが、今後、目標を達成する上で、改善効果、削減効果が大きいものや社長が期待している施策があれば教えてください。

[A]：私どもは最近PPAを愛知工場に入れたりしておりますけれども、やはり再エネの導入率を上げていくというのが一つの施策であると思っています。われわれは随分前からCO₂の排出削減に取り組んでいて、これまでに50%以上の削減をしておりますが、省エネ効果の高い機器の導入含め、いろいろなことに取り組んでまいりました。その上で、目標達成に向けた大きな取り組みは、再エネの導入率を上げることであると考えております。現在、当社グループの電力の半分を三重事業所の銅線と巻線の製造に使用しています。例えば、その製造ラインで使用する電気を再生可能エネルギーにすることで、かなりの改善効果が見込めるとしています。私はもともと技術屋ですので、新しい発電技術ですとか、そういう新しい技術をそのうち導入して、もっと削減効果を出していきたいと考えております。なかなか1社だけでできることではありませんので、これからの技術動向を踏まえながら、新しい技術、エネルギーの導入にも挑戦していきたいと思っています。

以上