

昭和電線ホールディングス

機関投資家ミーティング（2023年3月期2Q決算）Q&A 要旨

実施日時：2022年12月12日（月）

第一部 14：30～15：30／第二部 16：00～17：00

実施場所：東京都中央区日本橋兜町

- Q1. SICONEX[®]の発電所向けの採用の話があったが、現在変電所向けに納品している製品を発電所向けに転用できるのか？
- A1. 電圧で分けると、発電所は主に超高圧 275kV、変電所は特別高圧というクラスに分けられる。洋上風力の連系線は154kVというクラスになる。変電所は66kV/77kVというところが主となる。これまで、火力発電所、石炭火力の老朽化更新向けに2～3年かけて技術開発を進めてきて、ようやく納入できるようになったという段階。SICONEX[®]の納入実績については、ちょうど今開示の準備をしているところ。電圧が高いほど技術レベルも高くなるので、発電所向けは利益率がより高いビジネスとなる。
- Q2. 先週政府の発表で送電網整備に最大7兆円の投資が必要とあった。足の長い話にはなると思うが、当社にはどういった影響があるのか？
- A2. 中計策定時点では大規模再エネと洋上風力の一部は計画に織り込んでいたが、送電網整備については織り込んでいない。2026年度の電力インフラ事業の売上目標として約300億円という数字を出しているが、既に足元で290億円の通期目標を掲げており、中計目標についても見直しが必要という議論を社内で行っている。2022年度末には政府計画の詳細が開示されるということなので内容を吟味しながら計画にどのように反映できるのか検討する必要があると考えている。現状発電所の更新が注目されているが、発電所向けは275kVという超高圧でさらに難しい技術が必要となる。SICONEX[®]をこの領域用に開発してきてようやく納入できるようになった。変電所だけでなく、発電所にもビジネスが広がれると思っている。
- Q3. 超高圧と特別高圧それぞれで製品がラインナップされているとのことだが、価格、利益率でどのくらいの差があるのか。
- A3. 詳しい価格帯、利益率については開示できないが、66kV、77kVは、割合は高いがそれほど特殊性があるものではないため、あまり高い価格設定はできない。154kVまでくると価格、利益率ともかなり高くなる。275kVは、それよりも上なのでさらに価格も利益率も高くなる。当社の成長ドライバーになると期待している。
- Q4. SICOPPLUS[®]の工事キャパシティはいかほどか、また今後どう差別化につながるのか知りたい。
- A4. SICOPPLUS[®]戦略の1つであるエクシオさん施工人材教育は昨年度下期からスタートしており、現在3期目に入っている。1期目、2期目は既に現場でのOJTを開始している。それが終われば、再エネ、66kV、77kV辺りは任せていくことができる。SICONEX[®]は設備投資により増産はできるが、工事キャパについては簡単には増やせない。中計期間に施工能力が倍くらいになればと

思っている。賛同してくれる事業者をどの程度集められるかが重要。大規模洋上風力の着工や稼働が計画通りに進むのか、市場の動き見ながら対応していく。

Q5. 中国で特変電工山東魯能泰山電纜有限公司と進めている電力インフラの合併事業の利益額は、持分法投資損益額のうちどの程度のウェイトを占めるのか。

A5. 中国の電力インフラ事業の利益率は 15%。売上高含め順調に伸びているので利益額も伸びている。合併事業は 13 年目に入るが、立ち上げ 4 年目くらいまでは苦労したもののその後順調に業績を伸ばせている。市場が伸びているだけではなく、鉄道車両用の高圧接続部品など日本国内とは異なる開発を行っている。直流超高压用接続部品についても、高い技術が必要でこれを作ることができるメーカーがあまりないので、ここを重点的に攻めている。富通集団との銅の合併事業もあるが、こちらの合併事業の方が圧倒的に高い利益を安定的に上げているので、持分法投資利益としても高い割合を占める事業となっている。

Q6. 電装・コンポーネンツ事業が上期に対し下期に収益性が下がる要因は何か。

A6. 下期は重電メーカー向けを中心に一般汎用巻線の出荷増が見込まれるものの、収益性の高い国内 xEV 市場向けの製品については、さらに在庫調整の動きが出てくると見ているためだ。

Q7. 電装・コンポーネンツ事業では、下期の出荷量のトレンドをどのように予想しているのか。スライド 22 ページに掲載された折れ線グラフ 5 本は各サブセグメントのどこに対応するのか。

A7. 3Q は在庫調整の影響で厳しいが、4Q から平角巻線や MiDIP[®]の需要が少しずつ戻ってくる予想している。折れ線グラフ 5 本は、MiDIP[®]が「高機能無酸素銅」、高機能巻線が「その他高機能製品」、重電、一般、車載巻線が「一般汎用製品」に対応している。

Q8. 電装・コンポーネンツ事業の下期は、利益率の高いものが落ちる見込みとの説明があったが、どれが該当するのか？ 素材売りではなく付加価値を付けたものを増やしていくことだが、どのような流れを考えているのか？

A8. 利益率が高いものは MiDIP[®]だが、3Q は既に在庫調整の影響が出ており、半導体次第だが 4Q からの回復を期待している。この先のトレンドとしては xEV 向けの平角巻線が順調に伸びていく見込み。どちらかという欧州向け中心だが、恐らく国内需要も相当増えてくると見ている。MiDIP[®]は平角巻線の素材でもあるが、付加価値を付けようとする xEV 車のバッテリー向けに直接当社が平角巻線を納入する流れにしたい。

Q9. 欧州向けが拡大しているということだが、どういうところが強みとして欧州での拡販が成功しているのか。海外向けの比率の現状と今後の計画についても教えて欲しい。

A9. 顧客である国内 Tier1 メーカーが欧州のカーメーカーに輸出している。欧州は日本よりも半導体が入りやすくなっているのか、夏前位から自動車の生産が増加している。ハイブリッド用と聞いているが 2030 年位まで伸びると見ており、増産の要請も来ている。海外比率は、MiDIP[®]の欧州向けが増えているので 2020 年で国内：海外が 10：1→7：3 に拡大している。

Q10. 欧州向けの製品需要は今後も増える見込みか。

A10. 国内で評価されたように欧州でも高い評価を受けていると聞いている。欧州メーカーが当社製品を指定して話をいただいているようなので、今後も全体的なボリュームを上げながら海外向けを増やしていきたい。

Q11. 一般汎用製品は、今後意識的に減少させていく方針か。

A11. 汎用巻線用のラインは非常に古いが今後設備投資はしない方針である。足元は採算ラインに乗っているが、xEV 向け製品の受注が増えれば、設備を撤去して xEV 向け専用ラインを増やす方針なので将来的には減る方向にある。

Q12. MiDIP[®]の保持炉更新の2年前倒しによる増産効果は。

A12. 中計最終年度の2026年度までにMiDIP[®]生産高約2倍増加(2020年度比)を掲げている。その中にこの保持炉の更新も計画として入っているが、今丁度稼働が下がっていることもあり、前倒しで実施している。xEV市場の急激な立ち上げに備えて体制を整えている状況だ。

Q13. 被覆線事業(SFCC)のIV(ビニル絶縁電線)製造立ち上げや通信ケーブル事業の国内製造拠点再編効果は、下期にどういう形で表れてくるのか。

A13. 茨城工場におけるIV製造が本格的に始まったのは10月からで、下期から製販統合の効果がしっかり出ている。通信ケーブル事業については、当期から国内製造拠点再編による効果を見込んでいたが、1Qまでシステムの問題や在庫調整の問題で上手く回らないところがあった。下期にかけては問題が解消してきたので当初の予定通り収益を上げてくれると見込んでいるが、通期としては上期の遅れを取り戻せるほどには至らない。

Q14. 通信・産業用デバイス事業の予算の考え方

A14. 足元を見ると回復しており下期はほぼ予算並みと感じている。統合効果がきちんと出てくれば10%を超える利益率が期待できるが、下期は昨年度並みの利益率水準と見ている。

Q15. 以前の資料で、23年4月のグループ再編(子会社の吸収合併)による経営合理化で10億円の営業利益押し上げ効果を見込むと記載があった。来期に顕在化するという理解でよいか。

A15. 23年4月のグループ再編に伴う構造改革効果10億円は、中計期間の累計額。来年度単年で10億円の効果が出るわけではない。

以上