

スモールミーティング（2024年3月期）Q&A

実施日時：2024年6月3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

■ 2024年度業績

Q 業績予想の増減益要因、今年度業績の四半期ごとの対前年比の推移のイメージは？

A 2023年度はエネルギー・インフラ事業の建設関連は供給不足に伴うパニック的な需要もあり、その反動による需要調整として今期営業利益には▲5億円の影響を織り込んでいる。材料物流費の高騰の影響額は▲22億円を見込んでいるが、販売価格転嫁や原価低減等の自助努力で全額カバーする。2023年度の増減要因に製品ミックス、収益力改善効果額は29億円であったが、2024年度はそれらに上乗せする形で10億円の効果額を見込んでいる。昨年3Qに計上した通信事業の構造改革費用▲3億円は一過性であり、今期に計上する予定はない。四半期ごとの業績推移の開示はしていない。今年度は例年通り上期4：下期6で進捗する見込み。

■ 中計ローリングプラン

Q 今回の中計ローリングプランにて、M&Aの対象として考えている分野・業種・業界は？

A 2026年度の営業利益目標170億円はオーガニック成長のみで達成する見込みである。早ければ2026年度、遅くとも2030年度までにはプラスアルファでインオーガニック成長を営業利益に上乗せさせていきたい。既存事業からの幅出し領域をターゲットとした成長投資は200億円以上を予定しており、エネルギー・インフラ事業では、電力市場に向けてSmart Stream事業を展開していきたい。Smart Streamの事業化にあたり、当社に無いデジタル技術などが必要になってくると、M&Aなども選択肢の一つになってくる。Smart Streamについては、当社はこれまでもAVR[®]技術を持つ企業のM&Aを実行している。

電装・コンポーネンツ事業では、無酸素銅から半導体検査装置に使用されるプローブピン等の高付加価値製品へのポジショニングシフトを行うためにはM&Aが必要となる。

通信・産業用デバイス事業では、M&Aという方策になるかどうかは未定だがe-Ribbon[®]の海外パートナーシップ戦略を展開していきたい。既に海外事業を展開しているワイヤハーネスや精密デバイスにおいても、海外パートナーシップを生かしたチャンスを模索する。

Q インオーガニック成長による利益貢献はいつになるのか？

A インオーガニック成長に関して、2024～2026年度で実績を出すべく、2023年度から動いていたが、なかなか当社の希望にフィットする案件がなく、外から見ると何事も起こらず1年が過ぎたという感じになった。無理に中計目標を達成するためにM&Aを実行するということではなく、今年から3年間、人もかけて精力的に取り組み、2030年までには新しいビジネスとして展開していきたい。

Q **2030年度の営業利益計画 250億円はオーガニック成長だけで達成するのか？**

A オーガニック成長のみで 250 億円を積み上げていく計画である。

■エネルギー・インフラ事業

Q **エネルギー・インフラ事業の成長戦略について、数字に織り込まれている要素と織り込まれていない要素は？**

A 強靱化・老朽化対策に関する件名に関しては、かなり先の分まで受注できており、既に織り込み済みであるが、データセンター関連需要、再エネ送電網に関する件名については全てを織り込めていない。ただ本年度あたりからそれらに関する件名が出てくると考えている。

Q **SICONEX[®]の増産投資を行ったにもかかわらず、2026年度の電力インフラの売上が物足りないのは、施工人員数がボトルネックとなっているからか？**

A SICONEX[®]を含む SICOPUS[®]の売上は電力インフラの 30～40%程度であり、同じく電力インフラを構成するアルミ架空送電線事業からの撤退を予定しており、ポートフォリオの見直しも進めていることなどから、電力インフラ全体としての売上は伸びが少ない。

Q **電力会社向けシェアが上がっていく背景は？**

A 現在進めている超高圧 SICONEX[®]のデファクトスタンダード化による浸透と競合他社の一部製品撤退等によりシェアが上がってくる見込み。

■電装・コンポーネンツ事業

Q **2021年の中計策定当初に比べ、xEV向け製品の収益拡大進捗が遅いことについてどのように考えているか？**

A これまでは MiDiP[®]を中心に売上拡大させてきたが、川上製品のため収益性の面では不十分であった。現在はより付加価値の高い製品である平角巻線の増産計画を進めており、先行投資を行うことで 2025 年以降の需要の急拡大に備えている。

■株主還元方針

Q **自社株買いについて、今後の実施有無、タイミングは？**

A 基本は配当を中心とした株主還元を実施していきたい。昨年度は 10 億円分の自社株買いを実施したが、これは政策保有株式売却によるキャッシュインがあったため自社株買いを実施したものである。

Q **利益、キャッシュフローが上振れた場合、財務が良くなり過ぎた場合のキャッシュバランスの考え方は？**

A 基本的には成長投資に重点をおき、過剰資本となるような運用は行わない。適切な投資先が無いと判断した場合は株主還元を行う。

■外部環境

Q **銅価格の影響について、今後銅価格が大きく変動した際の対応策は？**

A 顧客から受注した時点で調達価格を予約し、デリバティブも上手く活用することで大きな変動に備えている。

■経営体制

Q **代表取締役を2名体制とした背景は？**

A 今後さらなる成長を目指す上で、既存事業に加えて、各事業における M&A も含めた幅広い範囲での職務執行と経営判断が必要となり、守備範囲が広がってきた会社経営のスピードアップを図るべく代表取締役を2名体制とした。

Q **6月3日現在の株価について、過去半年で約2倍上昇しているがどのように感じているか？**

A 当社の立ち位置が大きく変化したことを、投資家の皆様に評価して下さったことに、大変うれしく思う。過去5年間、経営改革に取り組み、利益への意識が全社に浸透し、予算達成に向けて徹底した取り組みを社内で行っている。「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、2023年5月に開示し、株式価値の向上に向けた当社の取り組みを広く発信してきたことに加え、収益性が向上していることが株価上昇につながっていると考えている。しかし、経営陣としてはこれで満足はしておらず、収益向上や株主還元、成長にはまだまだ余地がある。今後は、積み上げてきた資本をどのように活用しさらなる成長を遂げるのかを見ていただきたい。