

スモールミーティング（2025年3月期1Q）Q&A

実施日時：2024年8月27日（火）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

■エネルギー・インフラ事業（全体）

Q エネルギー・インフラ事業について、2Q以降さらなる上振れ余地はあるのか。

A 今期の案件はある程度件名は確定しているが、上振れ余地があるとすれば民需向け案件によるものである。

Q 現時点で2Q以降の特需案件を見通せるか。

A 2Q以降の特需案件を見通すことは難しいが、多少出てくるものと考えている。

Q エネルギー・インフラ事業の利益改善の背景について、需要増による限界利益改善なのか、工事案件増による製品ミックス改善なのか。

A 両方によるものである。昨年度1Qは収益性の高い電力工事案件が低調であったが、2024年度1Qは大幅に電力工事案件が増加したことで、限界利益改善、製品ミックスの改善がなされた。

■エネルギー・インフラ事業（建設関連）

Q 建設向け電線の利益率が大幅に改善しているが、この収益性の持続について

A 長期的には人口減少を背景とした微減はあるだろうが、大きな落ち込みは無く、安定した市場が継続すると考えている。2023年度下期に電線需要がひっ迫したことをきっかけに、それまで「いつでもどこでも手に入るもの」とされていた電線の価値がようやく見直されたと感じている。収益性については、製販統合の取り組みに加え、コスト上昇分の転嫁および適正価格への是正により、現在の水準を維持できると考えている。

■エネルギー・インフラ事業（電力インフラ）

Q 電力インフラ事業の内訳について、電力会社向け：民需向けの比率とそれぞれの成長性は。

A 現時点、おおよそ1：1の割合である。民需向け案件の方が、収益性が高いことが多く、成長性も見込まれる。

Q 電力インフラ事業について、今期1Qを踏まえた上で来期以降の見通しの方向感は。

A 特需による営業利益＋12億円があったことを考慮しても、事業環境は非常に堅調であり、今後も堅調さは継続する見通し。

Q 特需の内訳について詳細に教えてほしい。

A 何をもって特需とするのかは難しいところではあるが、項目としては①施工案件の追加受注、②プラント向け大型案件、③災害対策用電源ケーブル、④再エネ件名のほか、子会社のエステックが開発した新工法が評価されたことにより受注につながった件名などがある。

Q 足元の施工人材確保の状況と、今後の労働需給に対する見方は。

A 協力会社の人員に対し施工教育を行っており、これまでに約 50 名の教育が完了し、今後も拡大させていく。また地方の工事会社に対して何社かお声がけをしており、施工人材の確保を強化していきたい。

Q 今後、政府のエネルギー政策による御社への影響は。

A 今年 3 月に電力広域的運営推進機関（OCCTO）により、今後 10 年の電力需要は年平均 + 0.4%で増加する見通しが立てられている。当社としては決して小さい数字だとは考えておらず、当社の得意分野である変電所も増加していくものと見ている。

Q 変圧器等の高経年設備の更新需要について、どのタイミングでどの程度の更新需要が発生するのか？

A 日本の国内に電力会社が管理している変電所が 5700 か所。そのうち、更新が必要となる変圧器は年間約 260 台。

Q データセンター市場が今後拡大する見込みだが、具体的にどのセグメントに恩恵があるのか。

A 主にはデータセンターと変電所間の電力ケーブルの受注をいただいている。全社で今後どの程度恩恵があるのかについては精査を進める。

■ エネルギー・インフラ事業（SICONEX®）

Q SICONEX®のデファクトスタンダード化について、電力会社により濃淡があるとのことだが、今後どこまで拡大していけるのか。

A 66kV~77kVの特別高圧クラスでは、ほぼデファクトスタンダード化は完了しているものの、154kV以上の超高圧クラスでは、さらに拡大余地があると考えている。

Q 日立が ABB を買収したが、SWCC が ABB の電力機器に対し SICONEX®を適用できる可能性はあるのか。

A 可能性はある。

Q 2023 年度末に完工した増産投資に加え、生産性向上および人員増強によって、2026 年度に SICONEX[®]の製造能力を 2 倍に増やせるとのことだったが、人員増強の前倒しはしないのか。

A 人員増強および工場への追加投資により、今期中にも製造能力を倍増させたい。そして 2026 年度中にはさらなる設備投資、人員増強を行う。

Q SICONEX[®]について、さらなる増産投資を行うとのことだが、利益貢献はいつか。またシェアはどう変動するのか。

A 2026 年度中にさらなる設備投資、人員増強を済ませ、2027 年度から利益貢献が始まる見通し。製造能力については精査中であるが、現状の 1.2~1.5 倍となる見込み。

Q SICONEX[®]の製造能力を今期中に 200%以上に上方修正は可能か？

A 今年度中にさらなる増産投資を行い製造能力を増強することは考えていない。人の配置等の工夫で、生産能力を 2023 年度末対比 200%まで引き上げることは可能だと考えている。

Q 既に SICONEX[®]は民間企業需要で 93%、電力会社需要で 51%と高いシェアを持っているが、そこからさらに増産して問題無いか？市場拡大の根拠、確実性を見込んだ上での増産投資か？

A 減価償却費を上回る収益を見込んでおり、少なくとも現在の収益性を維持できると考えている。

■電装・コンポーネンツ事業

Q 現在 EV 普及の流れが減速しており、MiDIP[®]、平角巻線の伸びが鈍いが、今後の見通しは。

A MiDIP[®]に関しては素材として販売するのではなく、当社内で平角巻線へ加工した上で販売する川下戦略を進めることにより、収益性を高めていく。足元では EV 普及の鈍化が見られるが、2025 年、2026 年以降に拡大すると見ており、それに合わせ平角巻線の製造装置への設備投資を進めている。

■通信・産業用デバイス事業

Q ワイヤハーネスの利益改善策について

A これまで家電向けのワイヤハーネスが中心であったが、今後需要拡大が見込まれる ADAS 関連のワイヤハーネスへシフトし収益性の改善を進める。

以上