



昭和電線グループ 2023年3月期 第2四半期

スモールミーティング Dec.12,2022 昭和電線ホールディングス（株） 東証プライム（5805）

1. 2022年度第2四半期決算概要
2. セグメント別2022年度上期振り返りと下期取り組み
3. 中期経営計画達成に向けたセグメント別成長戦略
4. 電装・コンポーネンツ事業上期振り返りと今後の成長戦略
5. Appendix

1. 2022年度第2四半期決算概要

2022年度 第2四半期決算 概況

経営環境

- ワクチン接種の進展に伴い社会経済活動が持ち直すも、ロシア・ウクライナ情勢などの長期化による原材料・エネルギー価格高騰やグローバルサプライチェーンの混乱が続く中、大幅な円安が進んだ。
- 半導体不足による自動車関連製品の需要は引き続き減少。
- 電線業界においては、電線全体の需要は前年同四半期並み。
- 銅の国内建値平均価格は、前年同期より上昇。

売上高

出荷銅量が減少した一方、銅価格上昇により、全体としては**前年同期比増収**。

【主な事業分野別状況（前年同四半期比）】

電力インフラ・・・電力機器の製造能力増強を図りながら安定需要を捕捉。

自動車・・・昨年から続く自動車減産の影響を受け、高機能製品の需要低調。

産業用デバイス・・・サプライチェーンの混乱は解消されるも、中国・ベトナム操業への影響は一部継続。

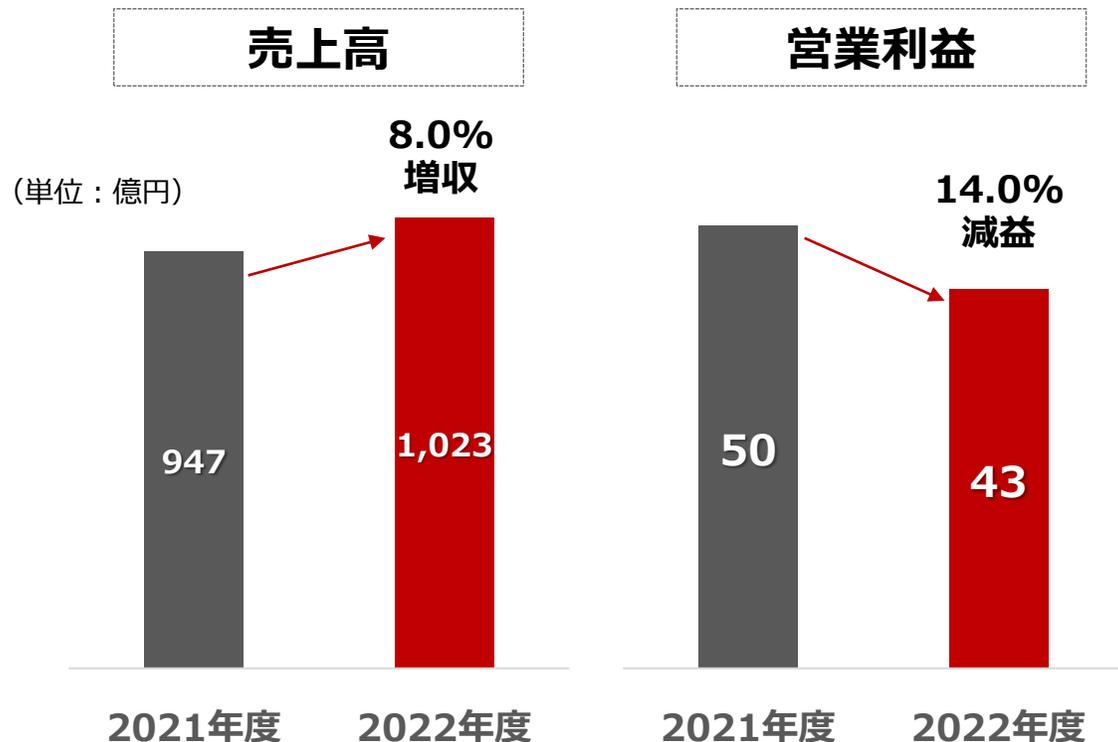
営業利益

前年同期比減益。原材料価格高騰への対応を進めるも、国内生産拠点再編の一部立ち上げの遅れ、自動車減産の継続、サプライチェーン混乱による中国・ベトナムでの操業への影響があった。

2022年度 第2四半期決算のポイント

2Q前年同期比

出荷銅量が減少した一方、銅価格上昇により、
前年同期比増収減益。



2Q進捗率

売上高・営業利益ともに平年並み。

(単位：億円)	通期計画	FY18-21 平均進捗率	2Q進捗率
売上高	2,170億円	47.7%	47.1%
営業利益	103億円	41.4%	41.8%
銅建値	1,150円/kg (計画前提)	—	—

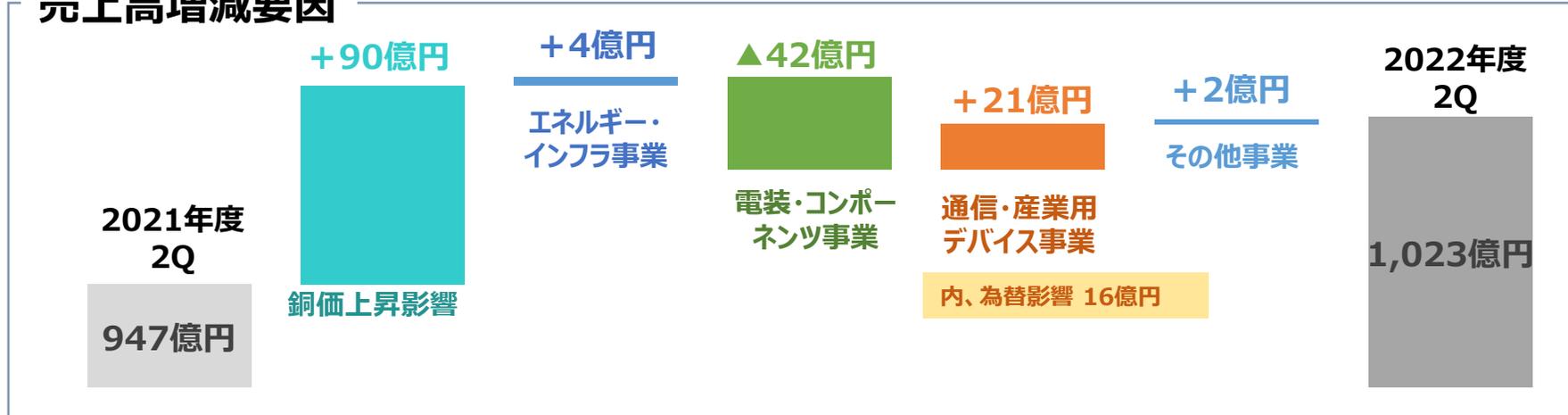
2Q 連結損益計算書

(単位：億円)	2021年度 2Q実績	2022年度 2Q実績	2022年度 通期計画	前年同期比 %	2Q進捗率 %
売上高	947	1,023	2,170	8.0	47.1
営業利益	50	43	103	▲14.0	41.8
営業利益率 %	5.3	4.2	4.7	-	-
経常利益	51	44	103	▲14.6	42.3
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	32	37	90※	17.1	41.3

※2022年9月22日業績予想修正値を反映

2Q 売上高・営業利益 増減要因（前年同期比）

売上高増減要因

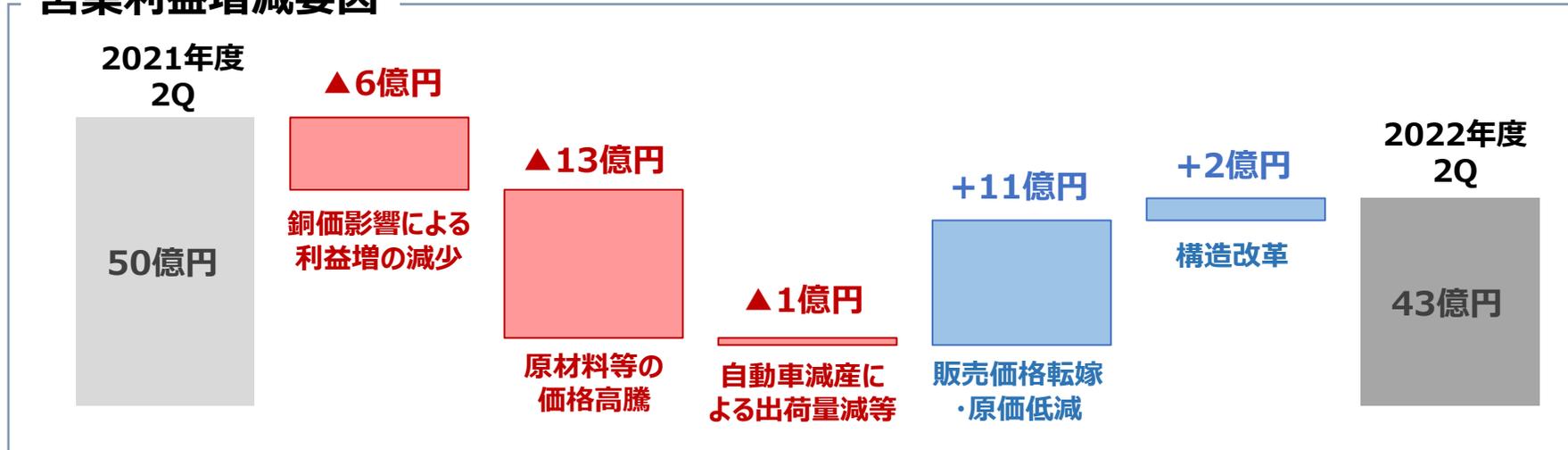


【増減要因】

1. 売上高
主に銅価上昇によるコストアップを適時に販売価格にスライドし増収。為替の影響は、通信・産業用デバイス事業に16億円程度含まれる。

2. 営業利益
一部製品での価格転嫁の遅れや、電装・コンポーネツ事業での自動車減産による売上減等により減益。為替の影響は0.4億円プラスと軽微。

営業利益増減要因



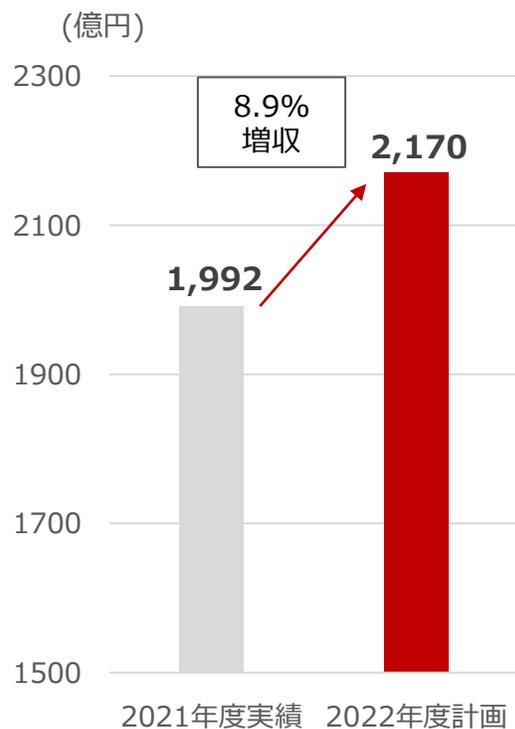
【今後の取り組み】

原材料等の価格高騰による利益押し下げ要因に対し、主に**販売価格転嫁・原価低減施策、構造改革**を推し進めカバー。

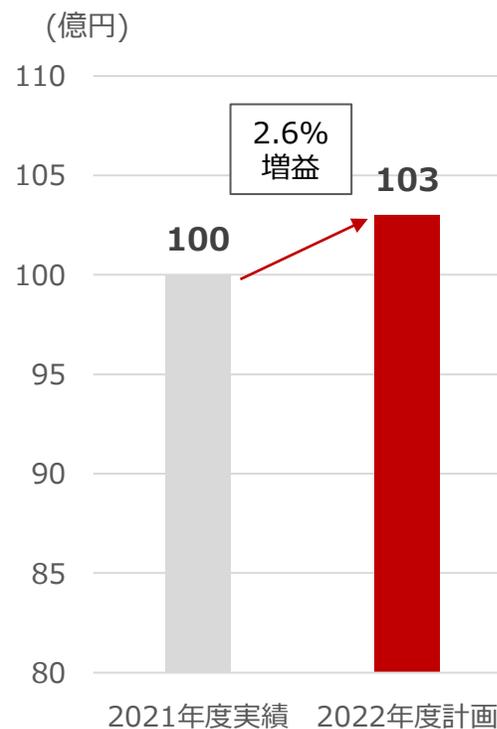
2. セグメント別2022年度上期振り返りと下期取り組み

2022年度 通期業績計画

売上高



営業利益



経常利益

103億円 (前年度対比4.2%増)

親会社株主に帰属する 当期純利益

90億円 (前年度対比3.8%減)

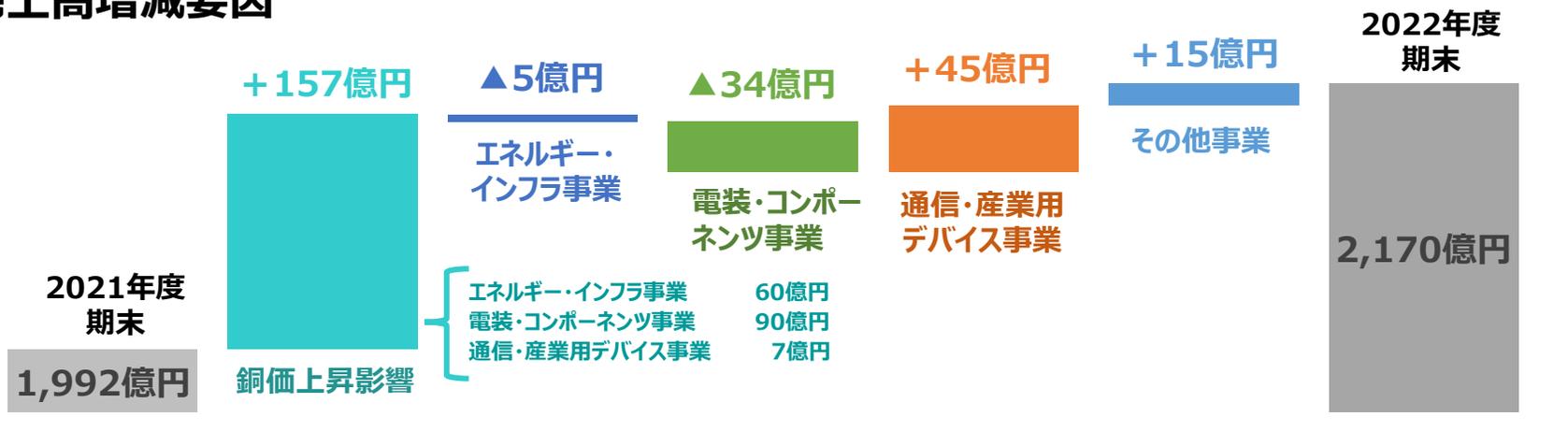
配当/配当性向

60円/20% (前年度対比10円の増配)

原材料価格のさらなる高騰やサプライチェーン混乱の影響等を織り込むものの、各種施策と構造改革の効果により増益を計画。

2022年度 通期計画の増減要因

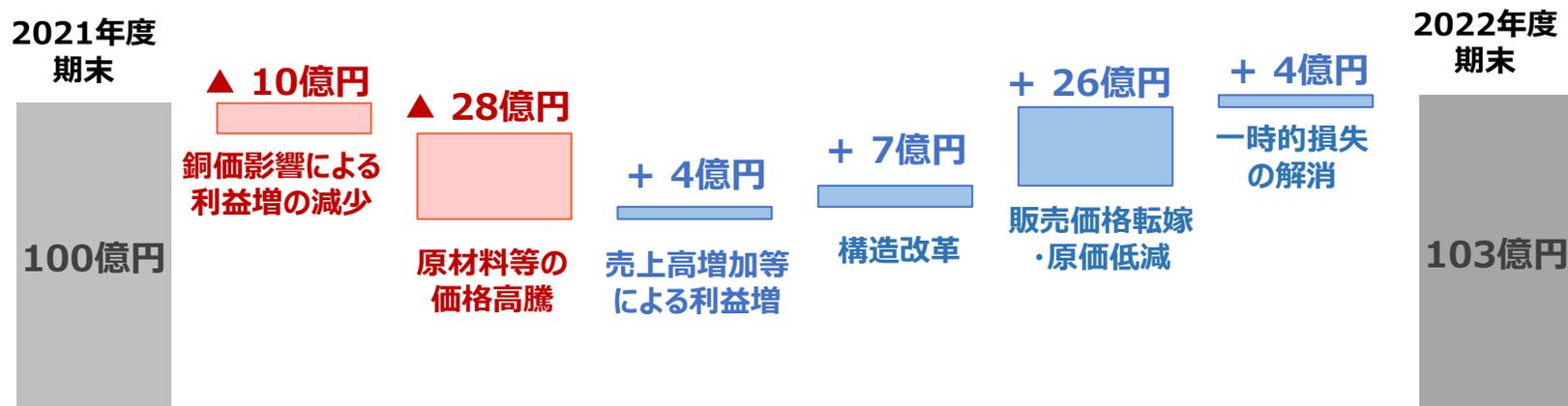
売上高増減要因



【当期の取り組み】

銅価影響による利益増の減少と原材料等の価格高騰による利益押し下げを、構造改革や販売価格転嫁・原価低減によりリカバリーする計画。特に、当期構造改革としては、SFCC製販統合や通信ケーブル生産拠点再編による効果を見込む。

営業利益増減要因



原材料価格高騰に関する当社下期取り組み

< 上期 営業利益増減 実績 >

▲13億円 +11億円



< 下期 営業利益増減 見込み >

▲15億円 +15億円



下期の取り組み

エネルギー・インフラ事業（輸送・燃料・その他副資材・電気代）



- 建設関連事業** 10月よりさらなる価格転嫁を実施
- 電力インフラ事業** 電力会社や民需機器メーカーともに順次価格転嫁を実施
- 免震・制振事業** 発注先からの材料支給スキーム構築と大手得意先に向けた価格交渉

電装・コンポーネンツ事業（燃料費・ワニス・電気代）



- 全製品** 生産にかかるエネルギーコスト高騰の対策として、業界に先駆けサーチャージ制による販売価格転嫁を導入。顧客に対し、透明性のある価格設定の仕組みを構築
- エナメル線** ワニス価格市況連動制の導入

通信・産業用デバイス事業（銅・生産費・その他副資材・電気代）



- 通信ケーブル事業** 対象製品を拡げて副資材高騰や電気代上昇に伴う価格改定を実施
- ワイヤハーネス事業** 銅、為替ともに価格スライド
- 精密デバイス事業** 材料費、生産費ともに価格スライド

セグメント別通期計画の見直し

計画当初からの外部環境変化等に伴い、**全社の通期計画目標は変えずに、各セグメントの目標を見直し。通信・産業用デバイス事業での上期営業利益の進捗遅れを他セグメントでカバーする。**目標達成に向けて、下期各施策を強化。

(単位：億円)		2022年度 上期実績	2022年度 通期計画 (見直し前)	見直し前 進捗率 %	2022年度 通期計画 (見直し後)	見直し後 進捗率 %
エネルギー・インフラ事業	売上高	539	1,095	49.2	1,125	47.9
	営業利益	32	68	47.7	72	45.0
	営業利益率(%)	6.0	6.2	-	6.4	-
電装・コンポーネンツ事業	売上高	299	715	41.8	643	46.5
	営業利益	11	16	65.9	18	58.6
	営業利益率(%)	3.5	2.2	-	2.8	-
通信・産業用デバイス事業	売上高	164	295	55.5	345	47.5
	営業利益	5	25	18.5	19	24.4
	営業利益率(%)	2.8	8.5	-	5.5	-

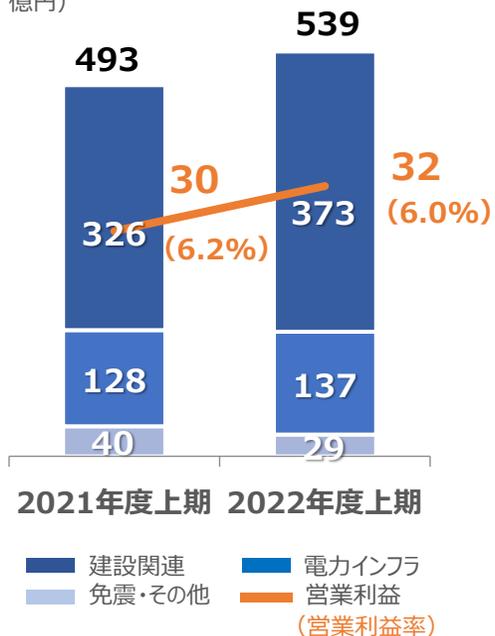
エネルギー・インフラ事業 上期振り返りと下期施策

上期振り返り

銅価影響：売上高41億円増

建設関連の販売価格見直し、収益改善施策と電力インフラの安定需要により**前年同期比増収増益**。

(単位：億円)

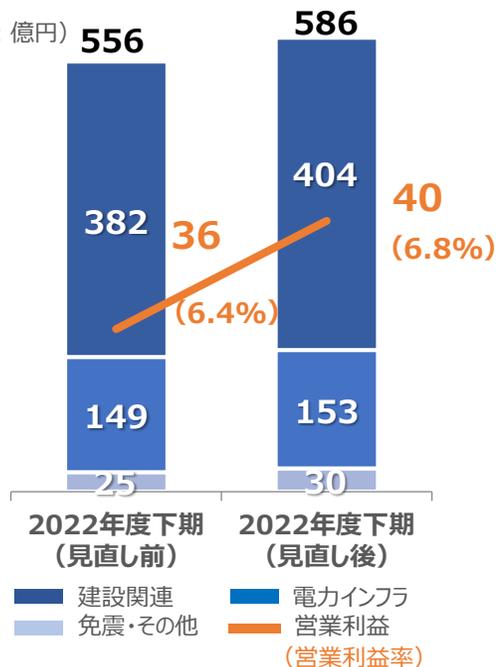


下期見通し

想定銅価影響：売上高19億円増

上期に続き、建設関連、電力インフラともに堅調な需要を見込んでおり、**通期計画を上方修正**。

(単位：億円)



下期の取り組み

◆ SICONEX®増産計画

20億円の増産投資により23年度に生産能力1.5倍。
下期より段階的に増産し、売上拡大に貢献。



◆ 被覆線事業の茨城工場での“IV（ビニル絶縁電線）製造”立ち上げ

IVは茨城工場へ生産を集約し10月より本格的に製造開始。固定費削減と生産効率向上（生産銅量15%増）を図る。



◆ 被覆線事業の半導体工場等の建設需要（大型件名）を見越した戦略的在庫の確保

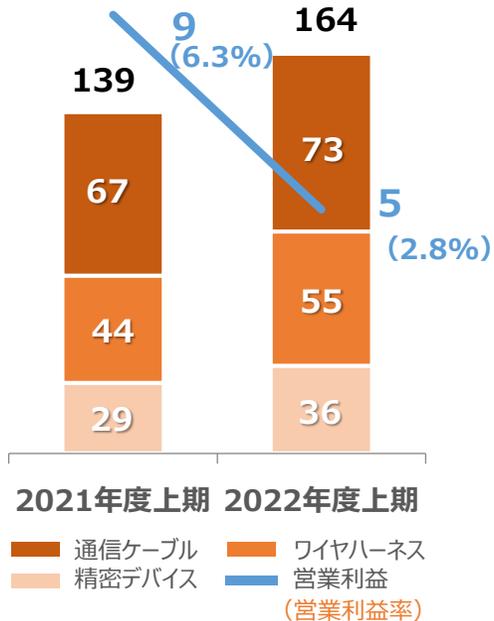
通信・産業用デバイス事業 上期振り返りと下期施策

上期振り返り

銅価影響：売上高4億円増

主に通信ケーブル再編の立ち上げの遅れや価格見直しの遅延により収益性が低下し、**前年同期比増収減益。**

(単位：億円)

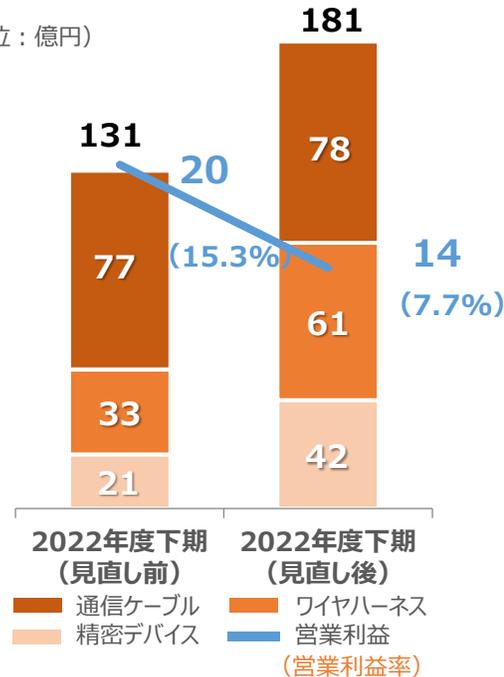


下期見通し

想定銅価影響：売上高3億円増

下期は計画通り進む見込みとなるが、上期の影響が大きく、**通期営業利益は計画下方修正。**

(単位：億円)



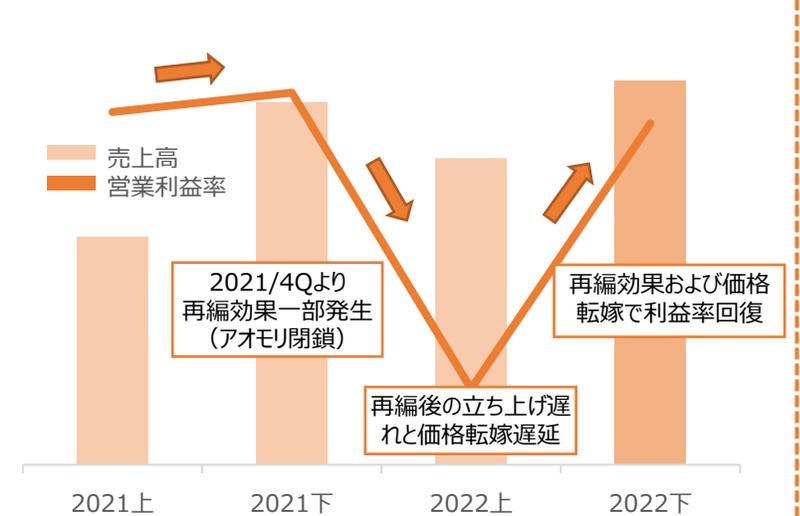
下期の取り組み

◆ 通信ケーブル事業の国内拠点再編（2022年3月完了）効果



3拠点のコンセプトを明確化し材料や製品輸送コストの軽減など生産性を向上

拠点再編前後の「通信ケーブル事業」業績推移



◆ ワイヤハーネス事業のサプライチェーン混乱脱却

- ・ 代替端子の提案と国内端子確保
- ・ 混乱収束による経費圧縮（外注加工費の低減）

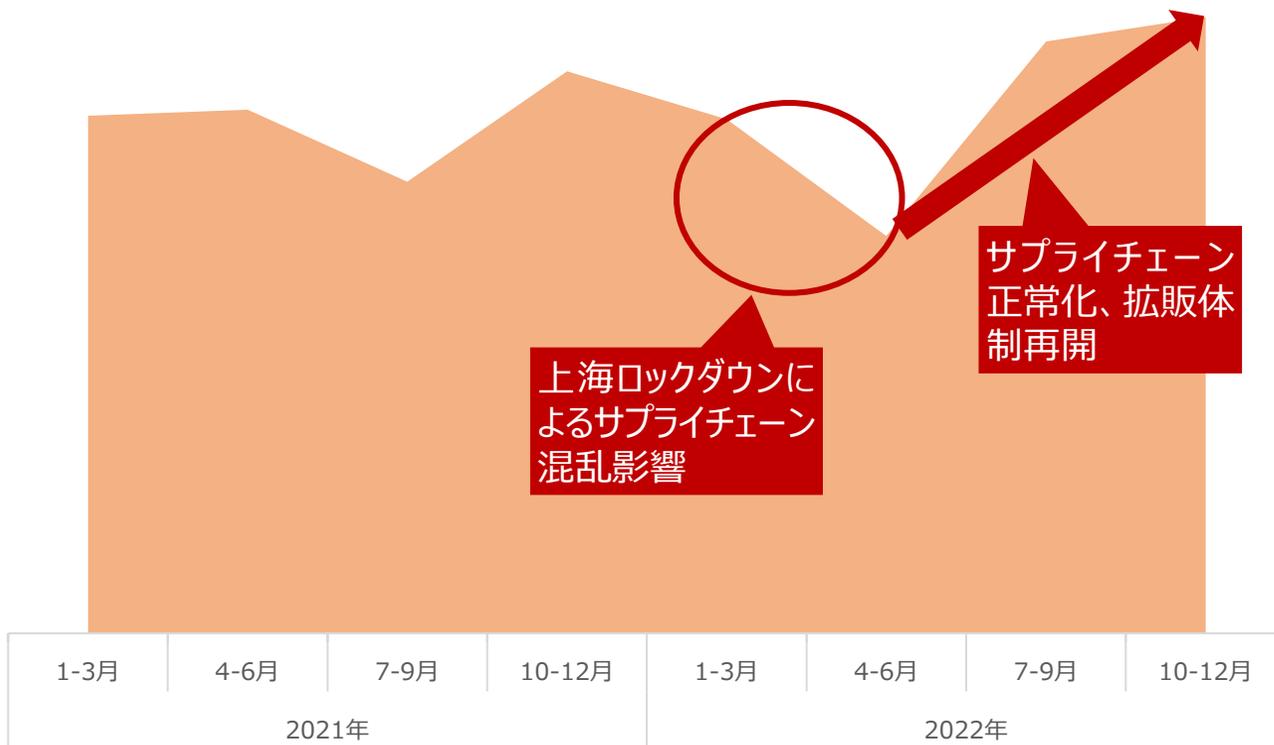
◆ 精密デバイス事業の回復需要の取り込み拡販

- ・ 垂直立ち上げに対応した生産体制の構築

通信・産業用デバイス事業の 嘉興工場フル稼働による中国家電市場の回復需要捕捉

上海ロックダウンの影響を受けるも、6月以降工場は稼働率回復。生産体制を強化し、需要を取り込む。

嘉興工場の稼働推移と下期見通し



ワイヤハーネス中国嘉興工場



建屋面積
約35,000㎡

ワイヤハーネス全体の売上計画
2020年度 約105億円
2026年度 約180億円

PPAモデルを活用した 太陽光発電設備の導入

今年10月に屋上に太陽光パネルを導入。
年間電気使用量の約40%を賄う見込み。
年間728トンのCO₂排出削減に加え、
電気代の大幅な削減効果および、電力使用制限による影響の低減が期待できる。



3. 中期経営計画達成に向けた セグメント別成長戦略

エネルギー・インフラ事業 成長戦略 SICOPLUS®戦略 ビジネスロードマップ

スキルレスな接続工法



接続工事の省力化、
スキルレス化を実現
2020年～

ロボットを用いた施工



当社独自の新工法により、
工期は1/7、工事費は半分に
2022年～

地産地消型 クラウド人材戦略

「施工人財開発センター」
で教育した人材を共有化
し、全国で施工

SICOPLUS®人材バンク



2023年～

施工人財開発センターの設立



優秀な人材の
確保と施工技術
者の早期育成の
プログラム構築



製品優位性を活
かしシェア拡大

2020年度対比
約3倍

発電所 更新・増強

2
7
5
k
V

超
高
圧

送変電網 整備

大規模洋上風力 投資

1
5
4
k
V

特
別
高
圧

大規模再エネ電力連系

老朽化設備更新

6
6
/
7
7
k
V

再エネ系統安定化

(中計期間)
電力市場 CAGR : 5~10%
当社売上高CAGR : 12% を目指す

～2030年



電力インフラ事業の海外事業戦略

拡大する中国電力市場を見据え、2009年に特変電工山東魯能泰山電纜有限公司との合併会社「特変電工昭和（山東）電纜附件有限公司」を設立。海外事業の柱として2025年度までに約2倍(2021年度対比)の売上成長を見込む。

TBEA
山东鲁能泰山

中国販売網を活かした
営業活動および施工・
品質管理強化の協力

SWCC
GROUP

高品質な製品優位性を
可能とする加工・設計・
製造・検査技術の提供

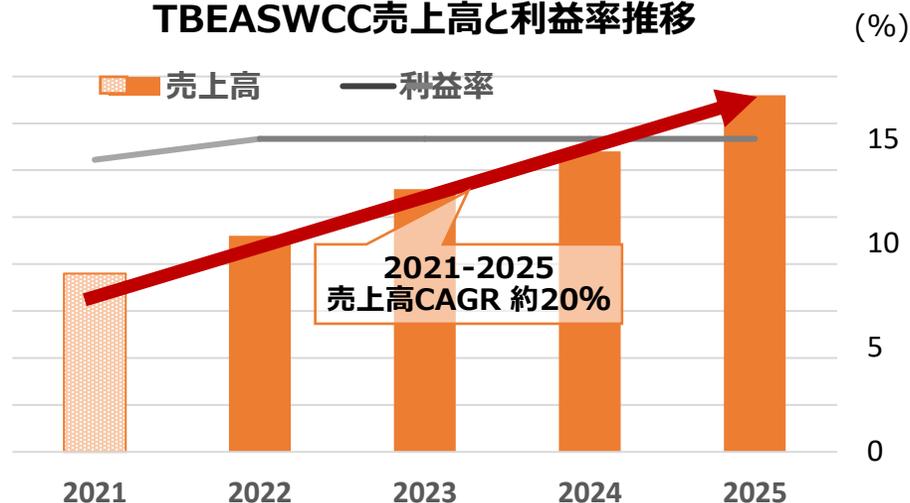
51%
(出資比率)

49%
(出資比率)

山東 ● **TBEA SWCC**
(持分法適用会社)



TBEASWCC売上高と利益率推移



中国電力市場

中国政府は、電力セクターにおける再生可能エネルギーへの貢献を2030年までに35%に増やすことを発表。中国の電力市場は、2022年から2027年の期間に4%以上のCAGRで成長すると予想される。
出典：Mordor intelligence

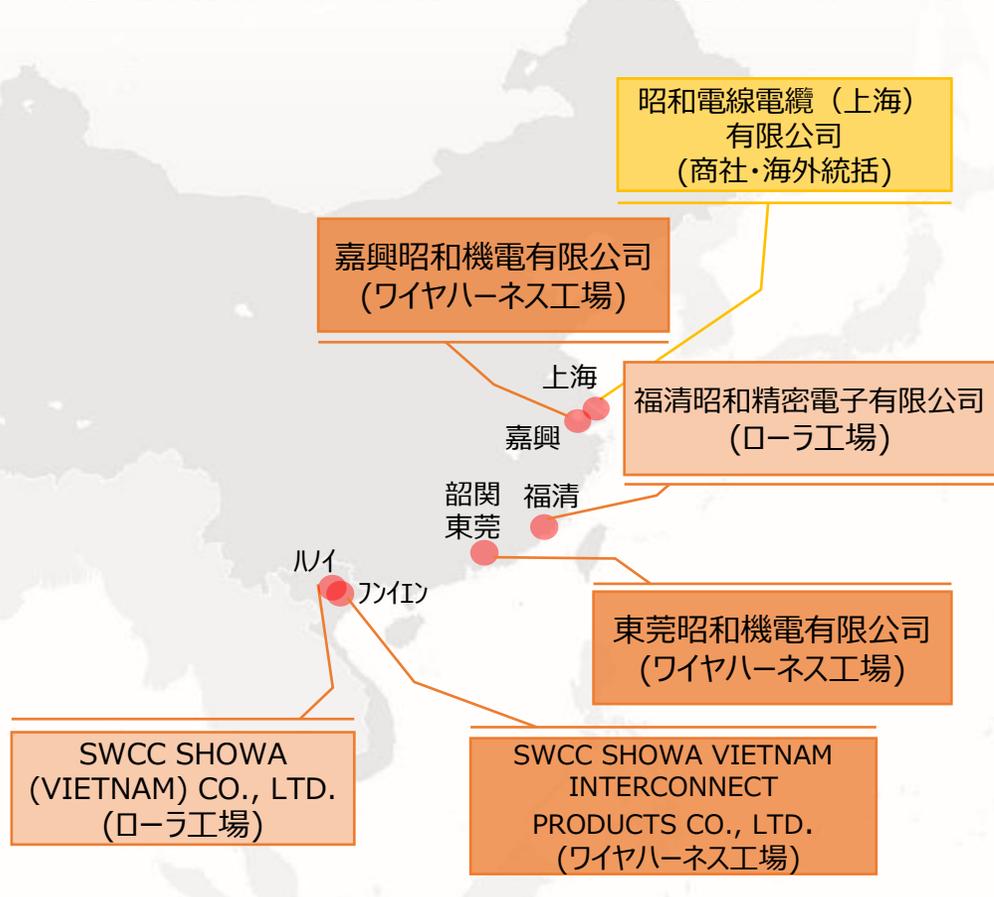
中国シェア拡大および売上倍増に向けた施策

- 1 中国での新製品開発（直流超高圧用、鉄道車両用）
- 2 新エネルギー（水力、洋上風力等）市場への展開・拡大
- 3 品質安定・コスト競争力がある製品の設計

設備投資累計
(FY2021~FY2025)
約10億円

通信・産業用デバイス事業の海外事業戦略

ワイヤハーネスおよび精密デバイス（ローラ）は、海外拠点での地産地消を促進し、拡大する白物家電市場や事務機器の需要を捕捉。現地統括機能を高め、地政学リスクにも迅速に対応できる体制を構築。

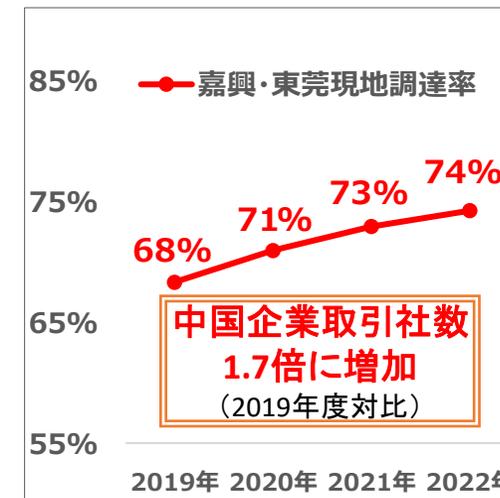


◆ 主な地政学リスク

- ・ コロナ禍、ロシア・ウクライナ情勢を背景とした、物流混乱、為替変動、材料費高騰
- ・ 中国「ゼロコロナ政策」による、地域ロックダウンの可能性

◆ 施策

- ・ 製造拠点の分散化推進（中国、ベトナムの2大拠点化）
- ・ 現地調達率向上、複数購買強化によるサプライチェーン混乱影響低減
- ・ ワイヤハーネスのベトナム拠点の増強
- ・ 価格転嫁
- ・ ジャストインケース在庫



4. 電装・コンポーネンツ事業上期振り返りと 今後の成長戦略

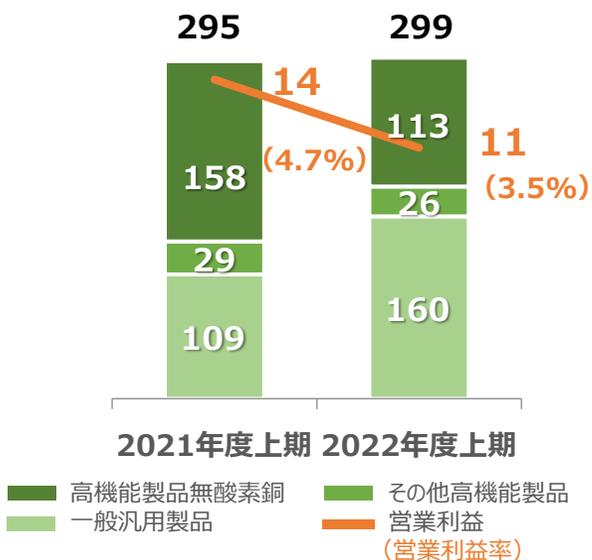
電装・コンポーネンツ事業 上期振り返りと下期施策

上期振り返り

銅価影響：売上高46億円増

重電向けは堅調であったが、自動車向け高機能製品は減産影響を受け前年同期比増収減益。

(単位：億円)

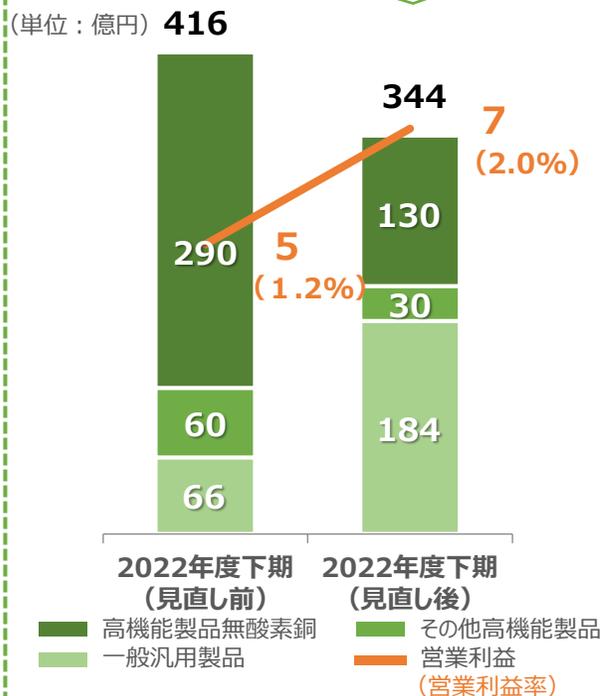


下期見通し

想定銅価影響：売上高44億円増

下期も減産影響は続くが、重電向け等で収益性重視の展開を進めることで**通期営業利益は計画上方修正**。

(単位：億円)



下期の取り組み

- ◆ 燃油サーチャージ制やワニス市況連動など透明性の高い価格転嫁の仕組みを導入

<ワニス市況連動の仕組み>



- ◆ 一般汎用巻線の一部を協力会社に製造移管し、車載製品へリソースを集中

- ◆ 生産体制の見直しおよび新設備の導入でxEV市場の需要回復に備える

エネルギー使用量
大幅カット

CO₂ 排出量
削減



巻線製造ラインへの省エネ設備導入 三重事業所

電装・コンポーネンツ事業 2022年度市況の変化と対応

市況の変化

- 車載**
 - 半導体不足により出荷量減少
 - ただし高機能巻線は復調
 -  **逆風**
- 重電**
 - 関税および円安の影響で
 - 一部国内回帰の風潮
 -  **追い風**

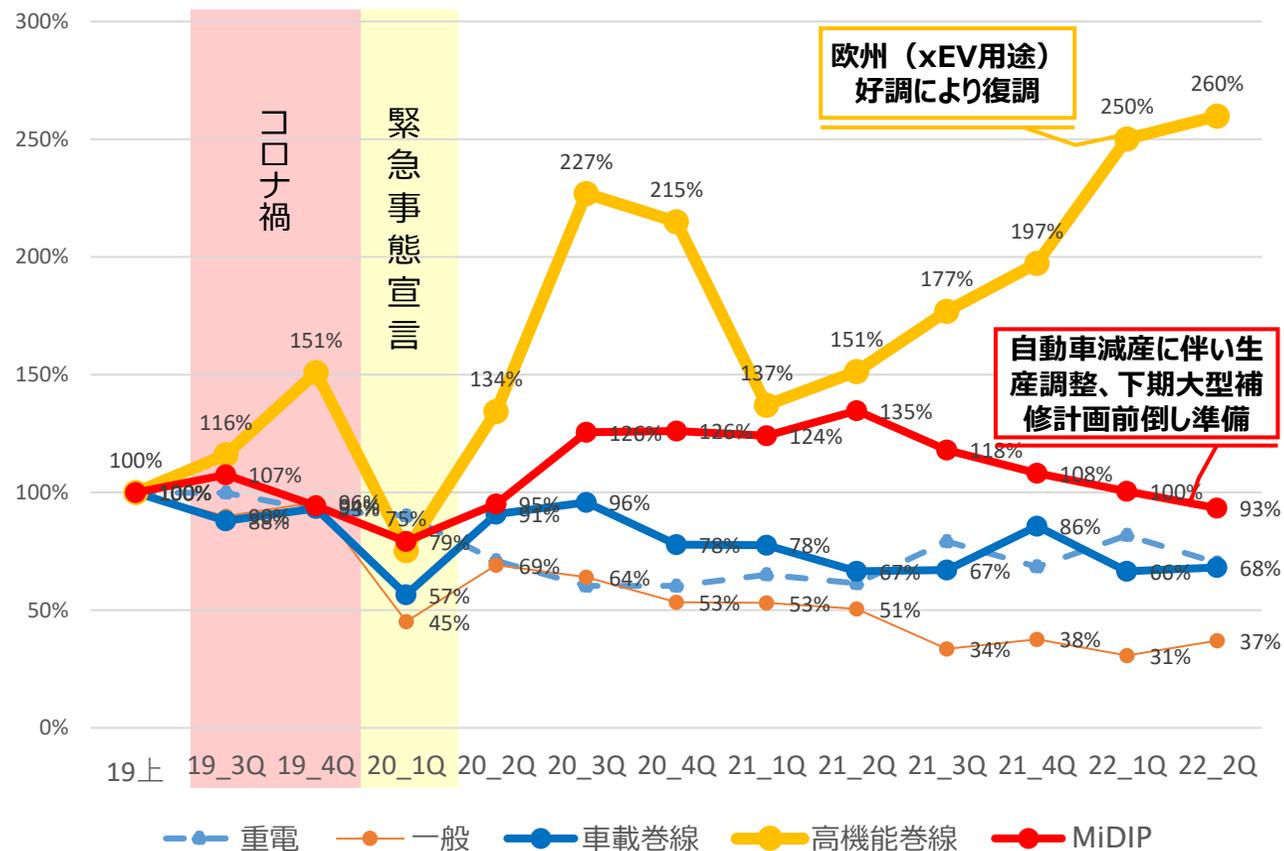
対策

市況の変化に応じて、製品ポートフォリオをシフト
結果、通期営業利益は計画**上方修正**

価格改善を実施した上で、一般汎用製品のうち主に重電向け製品を増量対応。車載向け製品の減少をカバーし営業利益を確保。また、この機に市場回復に向けてMiDIPの保持炉更新の2年前倒し準備。

製品カテゴリー別出荷量推移

(コロナ前を100として、コロナ前からFY2022上期まで試算)



電装・コンポーネンツ事業 今後の成長戦略

FY2020からFY2026にかけての製品ポートフォリオシフト

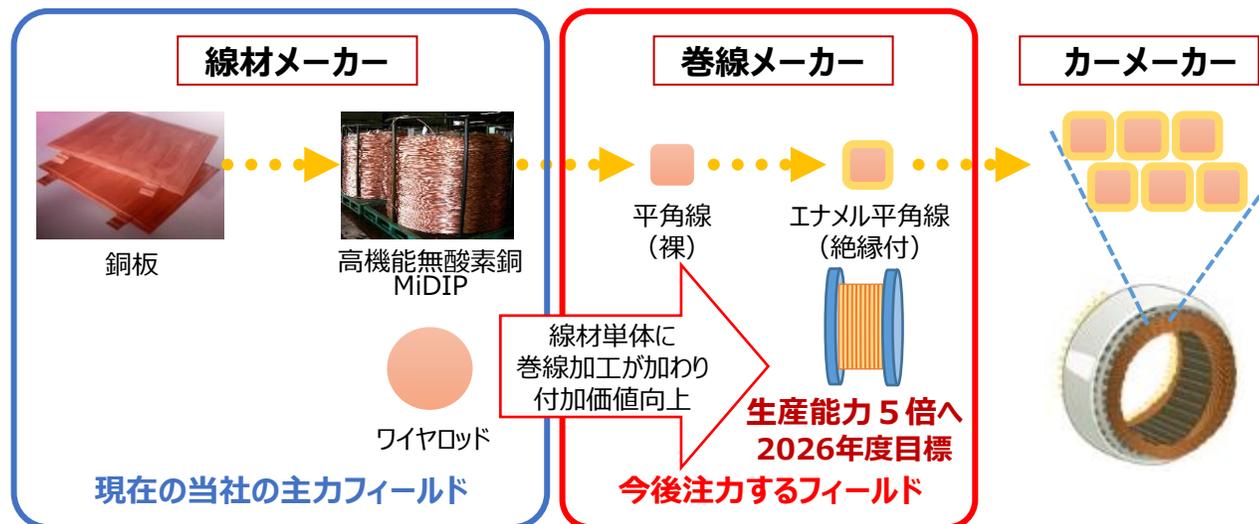


<2026年度までの設備投資累計額>
 ● 増強投資34億円 ● 更新投資32億円

xEV市場需要回復に向けた取り組み

- 【効率生産】・需要減部門は、寄せる、固める、停めるで損益分岐点改善
- 【増産準備】・設備投資計画の前倒し実施（ヒーター線、MiDIP）
 ・平角巻線量産ラインの早期導入
- 【技術開発】・センサー技術本格使用化
 ・新領域用途製品（BEV用バスバー等）の拡大

より利益率の高いビジネスモデルへとシフト

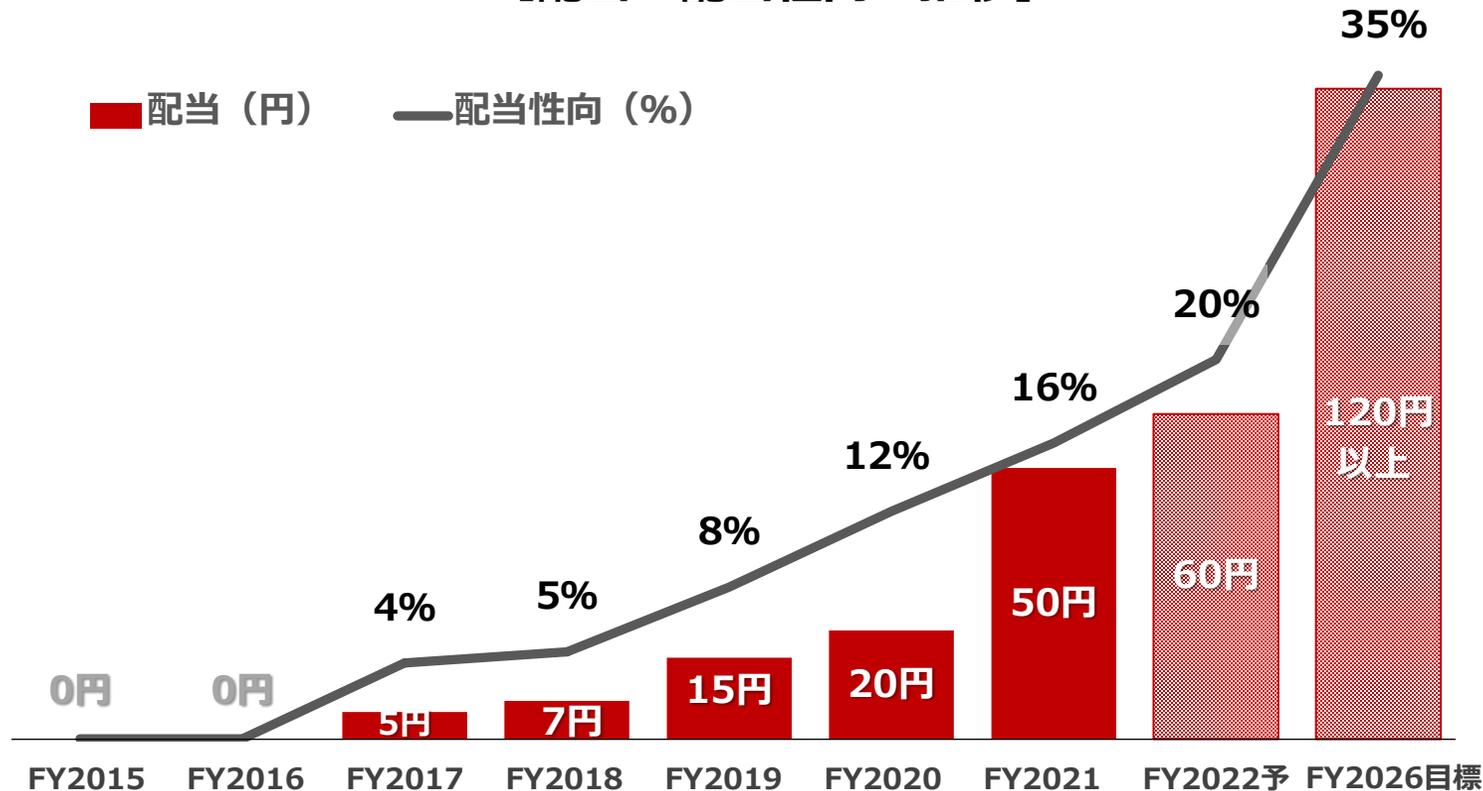


5 . Appendix

株主還元方針

中期経営計画「Change & Growth SWCC 2026」で掲げる主要KPIにより収益性と財務健全性を維持しつつ、成長投資とのバランスを図りながら株主還元を実施していく方針

【配当・配当性向 推移】



主要KPI (2026年度目標)

1. 配当性向 約35%

2. ROE 10%以上

3. ROIC 10%以上

2Q 貸借対照表 (前期末比較)

(単位：億円)	2021年度末	2022年度2Q	増減
資産合計	1,474	1,545	71
売上債権	527	531	4
棚卸資産	260	280	19
固定資産	587	613	26
負債合計	884	938	54
仕入債務	267	258	▲9
有利子負債	392	454	62
純資産合計	589	607	18
自己資本	583	599	16
自己資本比率(%)	39.5	38.8	▲0.7
DEレシオ(%)	67.2	75.8	8.6

【固定資産】

各種設備投資と海外子会社の固定資産為替増により増加。加えて退職金制度の年金資産に21億円の特例掛金を拠出。

【有利子負債】

原材料価格高騰と銅価格高騰により運転資金増大。

【自己資本比率】

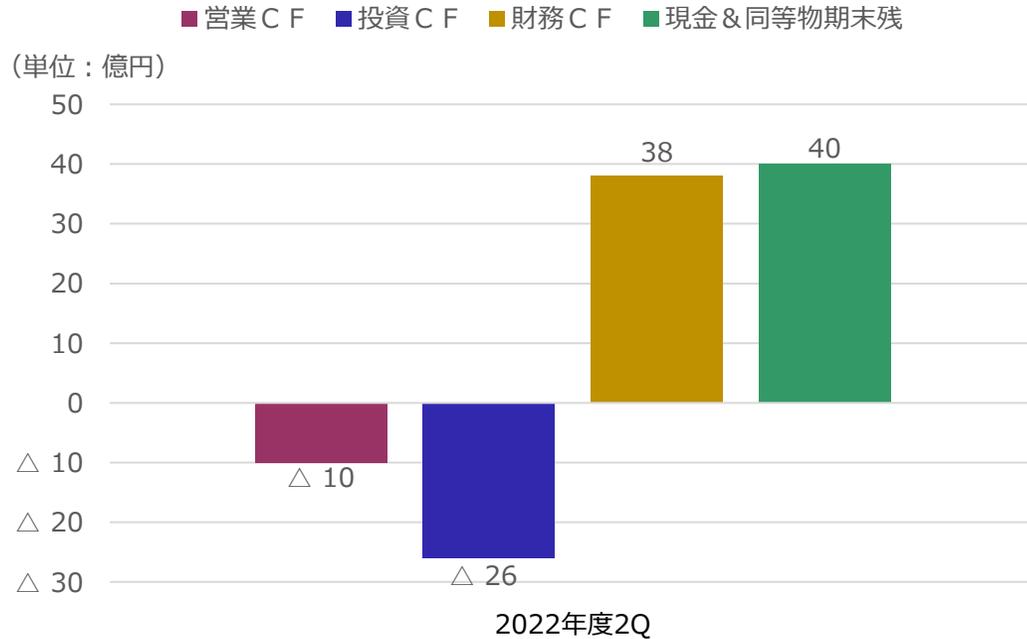
自己資本は増加するも、総資産増加により、前期末対比0.7%減。

【DEレシオ】

自己資本は増加するも、有利子負債も増加したため、前期末対比8.6%増。

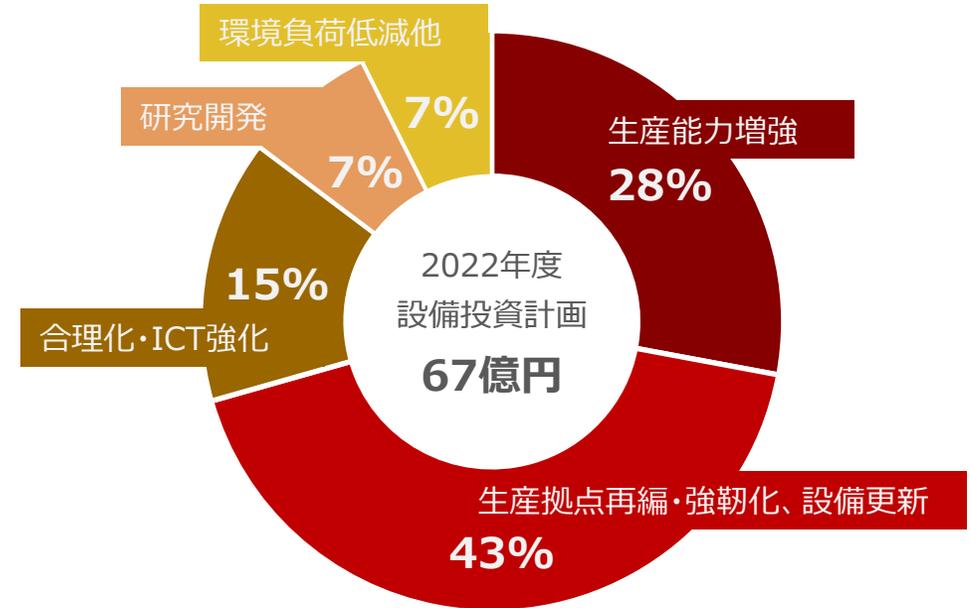
2Qキャッシュフロー実績と通期の設備投資計画

2Q連結キャッシュフロー



- ・営業CFは棚卸資産が増加したこと等による運転資金増大のためマイナス
- ・投資CFは有形固定資産の取得によりマイナス
- ・財務CFは借入金の増加によりプラス

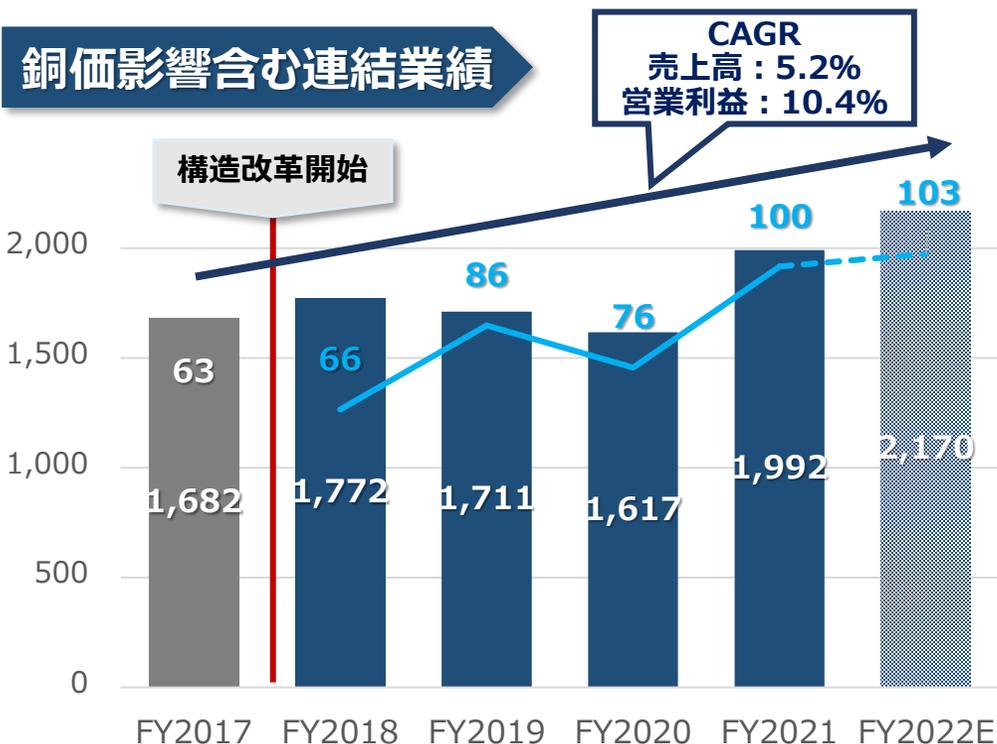
2022年度設備投資計画



- | | |
|------------------|------|
| エネルギー・インフラ事業： | 25億円 |
| 通信・産業用デバイス事業： | 10億円 |
| 電装・コンポーネンツ事業： | 11億円 |
| 他、拠点強靱化、システム投資等： | 21億円 |

当社事業における銅価格影響について

当社事業における銅価格変動の影響は、これまでの銅価格変動インパクト低減への取り組み（①銅相場変動の製品価格への即時反映と在庫の適正化、②将来案件の銅先物取引拡大の実施、③銅を使わない事業への成長投資）により、**極端な変動がある場合を除き軽微。銅価格影響額のありなしに関わらず、営業利益CAGRは2桁以上の伸びを示す。**



営業利益率 (%)	3.7	3.8	5.0	4.7	5.0	4.7
銅建値 (円/kg)	757	747	682	770	1,136	1,150



営業利益率 (%)	3.7	3.8	5.0	4.7	5.9	6.0
銅建値 (円/kg)	757					

富通集团有限公司との歩みと今後のビジネス展開について

これまでの歩み

1993年以降、富通集团有限公司（以後、富通集団）とは通信ケーブル、光デバイス、電子ワイヤおよび銅荒引線等について技術協力ならびに合弁事業を推進。

2011年5月には、当社グループの中国事業展開に合わせて富通集団と資本業務提携締結。

両社グループを取り巻く経営環境が大きく変化するなかで、提携内容については検討および協議を継続。

資本提携 ・当初目的を達成したため、2022年11月富通集団は筆頭株主から外れ、事実上、資本提携解消。

業務提携 ・中国でのxEV向け無酸素銅等の銅事業拡大に向けた富通集団グループとの合弁事業について引き続き連携を進めていくビジョンを共有。

今後のビジネス展開



中国における高いマーケティング力、営業力、資材調達力



昭和電線ホールディングス株式会社
日本国内総合電線メーカーとしての技術力と日本での実績

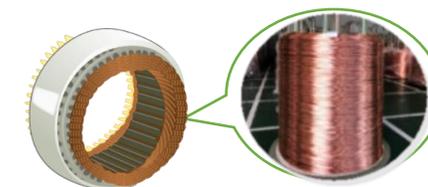
※富通集団議決権割合
2011年5月18.58%→2022年11月1.37%

<xEV向け無酸素銅事業拡大>

これまで、富通集団との銅の合弁事業は黒字化し、安定した収益を確保。今後も成長が見込める中国のxEV市場向け銅事業において引き続き連携。

市況環境【全世界電動車年間販売台数推移予想】

(出所: JATO JAPAN及び各国自動車工業会資料等よりみずほ銀行産業調査部作成資料より当社作成)



駆動モーター





本説明資料に記載されている将来の業績予測値は、公表時点で入手可能な情報に基づいており、潜在的なリスクや不確定要素を含んでおります。

このため、実際の業績は、さまざまな要素により、記載された予測値と大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。

実際の業績に影響を与える要素としては、経済情勢、需要動向、原材料価格・為替の変動などが含まれます。
なお、業績等に影響を与える要素は、これらに限定されるものではありません。

お問合せ先

昭和電線ホールディングス（株）

経営戦略企画部 戦略課

TEL：044-223-0520

E-mail：kouho@hd.swcc.co.jp

昭和電線ホールディングス（株） 東証プライム（5805）