



昭和電線グループ
スモールミーティング

2023年3月期 第1四半期

Aug 30, 2022

昭和電線ホールディングス（株） 東証プライム（5805）

第 1 四半期決算概要

2022年度 第1四半期決算 概況

経営環境

- ロシア・ウクライナ情勢の長期化や中国・上海のロックダウンの影響により、原材料・物流価格高騰や円安の進行、グローバルサプライチェーンの混乱が継続。
- 半導体不足により自動車関連製品の需要が減少。
- 電線業界においては、電線全体の需要は微減。
- 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（前年同期比）】

電力インフラ・・・大型件名は減少したものの再生可能エネルギー関連の需要を獲得。

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・・・需要は増加したものの、グローバルサプライチェーン混乱の影響が継続。

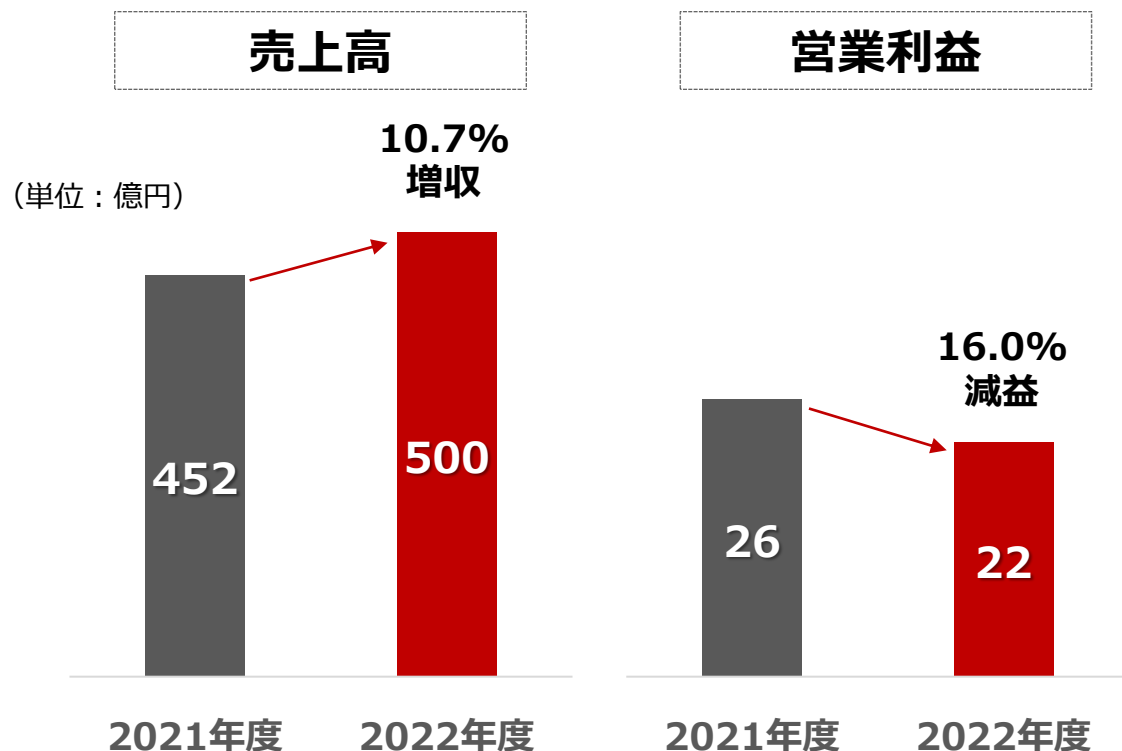
営業利益

前年同期比減益。原材料価格高騰に対して販売価格見直しや原価低減を進めるも、一部製品での価格転嫁の遅れや、自動車減産、グローバルサプライチェーン混乱の影響を受けた。

2022年度 第1四半期決算のポイント

1Q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。



1Q進捗率

売上高については、**平年並み**の進捗。
営業利益については、**過去4年平均を上回る**進捗。

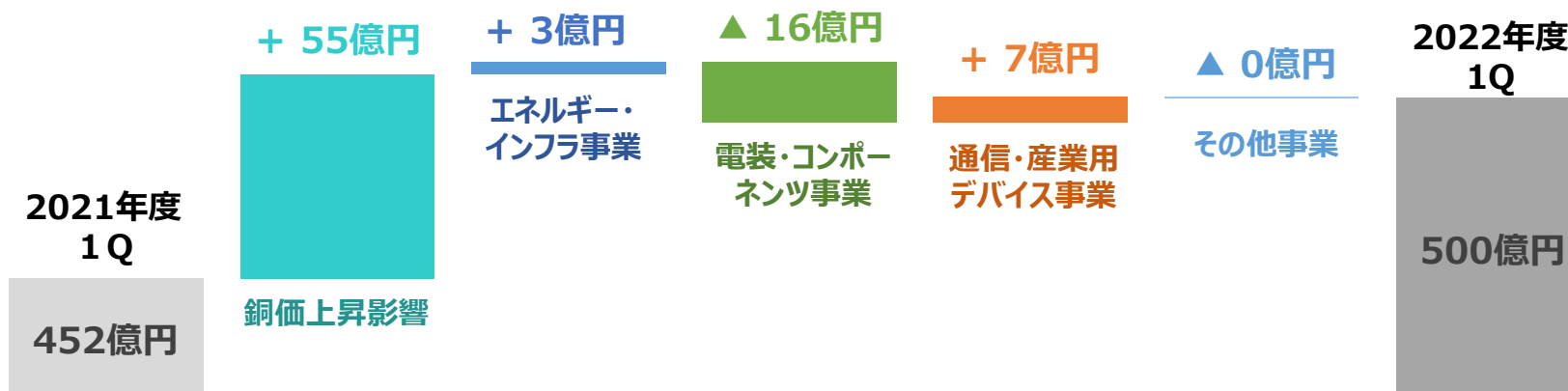
	通期計画	FY18-21 平均進捗率	1Q進捗率
売上高	2,170億円	23.2%	23.1% →
営業利益	103億円	17.9%	20.9% ↗
銅建値	1,150円/kg (計画前提)	—	—

1Q 連結損益計算書

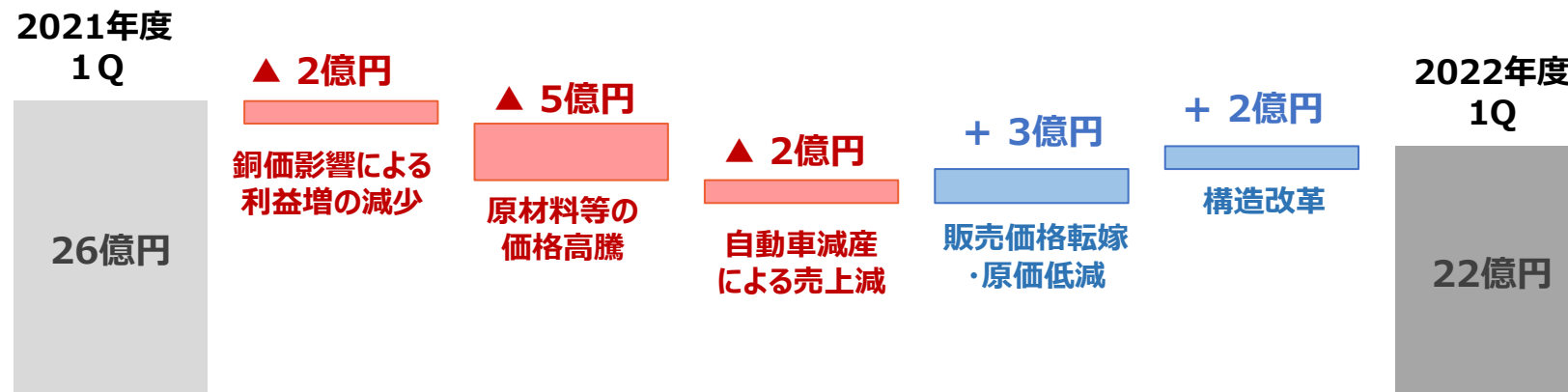
(単位：億円)	2021年度 1Q実績	2022年度 1Q実績	2022年度 通期計画	前年同期比 %	進捗率 %
売上高	452	500	2,170	10.7	23.1
営業利益	26	22	103	▲16.0	20.9
営業利益率 %	5.7	4.3	4.7	—	—
経常利益	26	23	103	▲12.8	22.2
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	17	16	75	▲4.6	21.9

1Q 売上高・営業利益 増減要因（前年同期比）

売上高増減要因



営業利益増減要因



【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。
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。

【今後の取り組み】

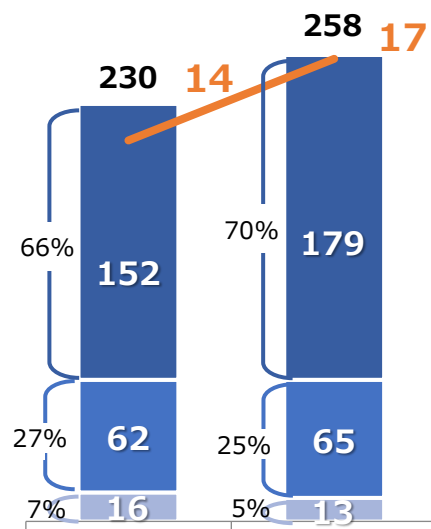
原材料等の価格高騰による利益押し下げ要因に対し、主に**販売価格転嫁・原価低減施策、構造改革**を推し進め力バー。

セグメント別 1Q業績および通期計画

エネルギー・インフラ事業

■ 建設関連 ■ 電力インフラ
■ 免震・その他 ■ 営業利益

(単位：億円)



2021年度1Q 2022年度1Q

通期計画

営業利益率	6.3%	6.5%	6.2%
-------	------	------	------

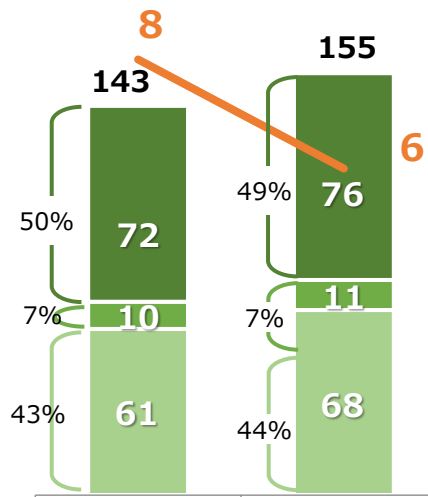
銅価影響：売上高25億円増

建設関連は販売価格見直しや原価低減を進め適正利益を確保し、電力インフラは収益性の高い再エネ需要を取り込んだことで、**前年同四半期対比増収増益**。

電装・コンポーネンツ事業

■ 高機能製品無酸素銅 ■ その他高機能製品
■ 一般汎用製品 ■ 営業利益

(単位：億円)



2021年度1Q 2022年度1Q

通期計画

営業利益率	5.4%	4.0%	2.2%
-------	------	------	------

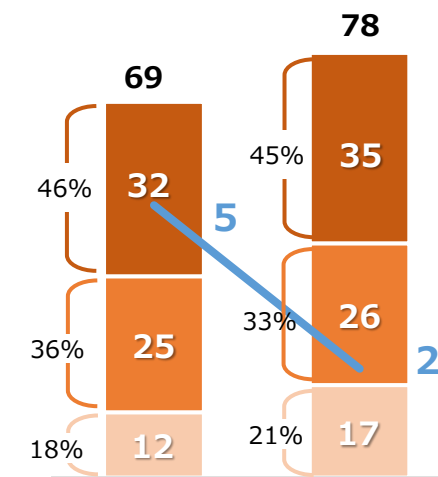
銅価影響：売上高28億円増

重電や産業機器向けは堅調であったが、自動車向け高機能製品は昨年2Qから続く自動車減産の影響を受け、**前年同四半期対比増収減益**。

通信・産業用デバイス事業

■ 通信ケーブル ■ ワイヤハーネス
■ 精密デバイス ■ 営業利益

(単位：億円)



2021年度1Q 2022年度1Q

通期計画

営業利益率	7.4%	2.2%	8.5%
-------	------	------	------

銅価影響：売上高2億円増

通信ケーブルは、国内生産拠点再編効果が出るも、価格見直しが遅延。更に産業用デバイスもサプライチェーン混乱の影響を受け、**前年同四半期対比増収減益**。

1 Q 貸借対照表（前期末比較）

（単位：億円）	2021年度末	2022年度1 Q	増減
資産合計	1,474	1,537	64
売上債権	527	522	▲ 5
棚卸資産	260	287	27
固定資産	587	615	28
負債合計	884	937	53
有利子負債	392	454	63
純資産合計	589	600	11
自己資本	583	592	10
自己資本比率(%)	39.5	38.5	▲ 1
DEレシオ(%)	67.2	76.7	9.5

【固定資産】

各種設備投資（更新・増産）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】

特例掛金と銅価格高騰により運転資金増大。

【自己資本比率】

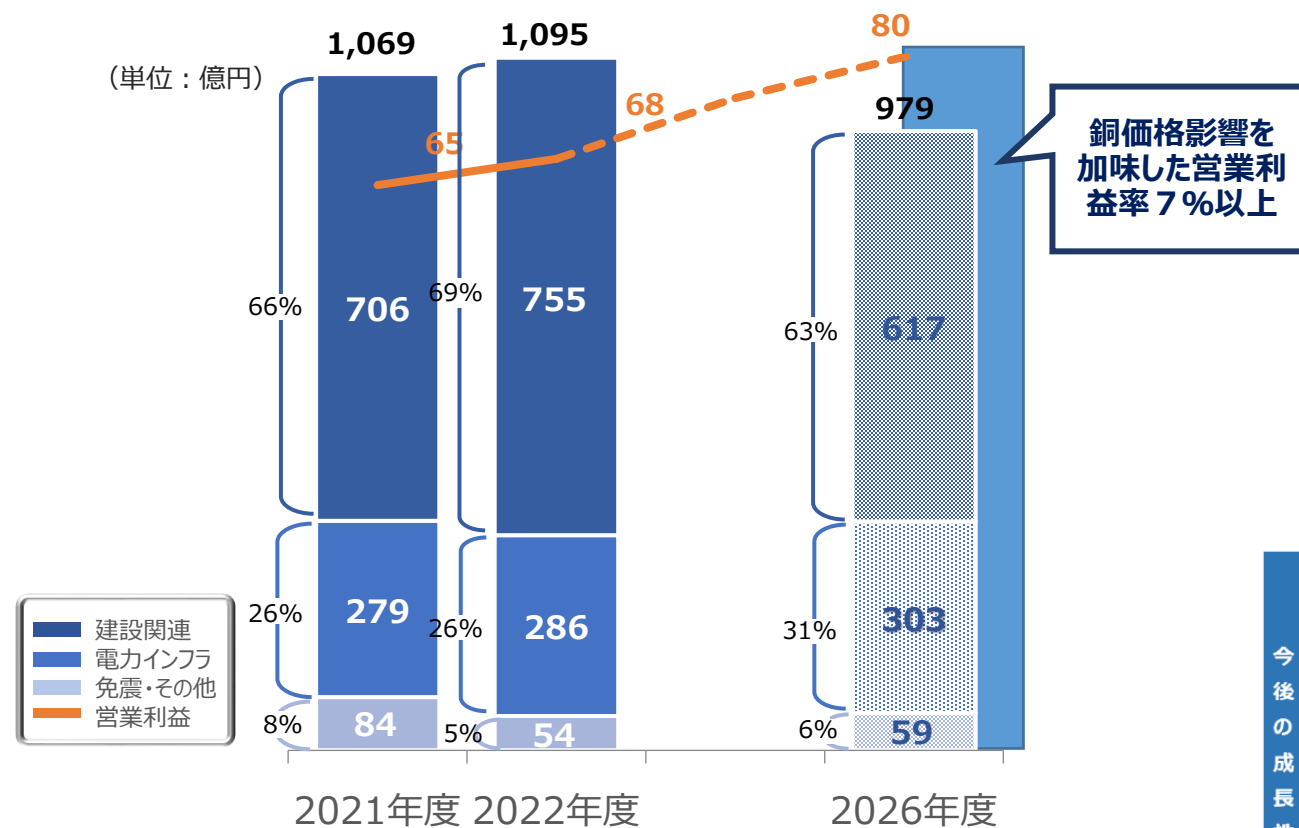
自己資本は増加するも、総資産増加により、前期末対比1%減。

【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9.5%増。

エネルギー・インフラ事業成長戦略

エネルギー・インフラ事業 中期経営計画達成に向けた成長戦略



営業利益率(%)	6.0	6.2		8.2
銅建値(円/kg)	1,136	1,150※		870※

※計画前提

1. 電力インフラ事業の強化

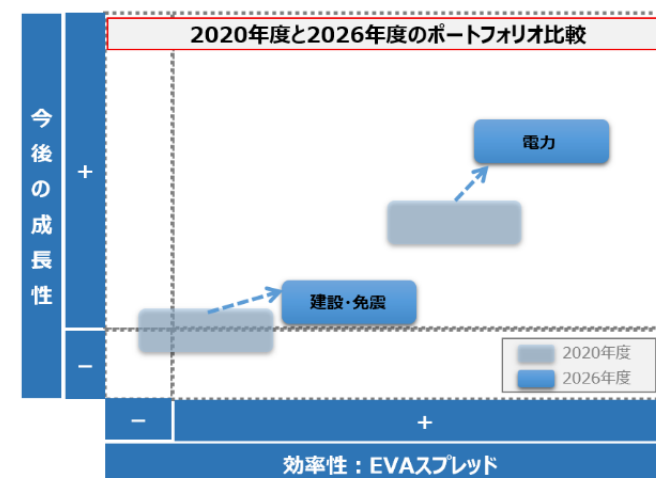
市場拡大を見据えた増産・人材確保戦略

- ・ 戦略製品「SICONEX®」のデファクトスタンダード化
- ・ 戦略製品「SICONEX®」の増産投資計画
- ・ 地産地消型クラウド施工人材戦略

2. 被覆線事業の収益構造改善

市場競争力強化に向けた構造改革

- ・ 顧客利便性・サービス向上による粗利改善
- ・ 需要連動型、生産・供給体制の構築
- ・ AI、データ活用による業務プロセスの改善



設備投資

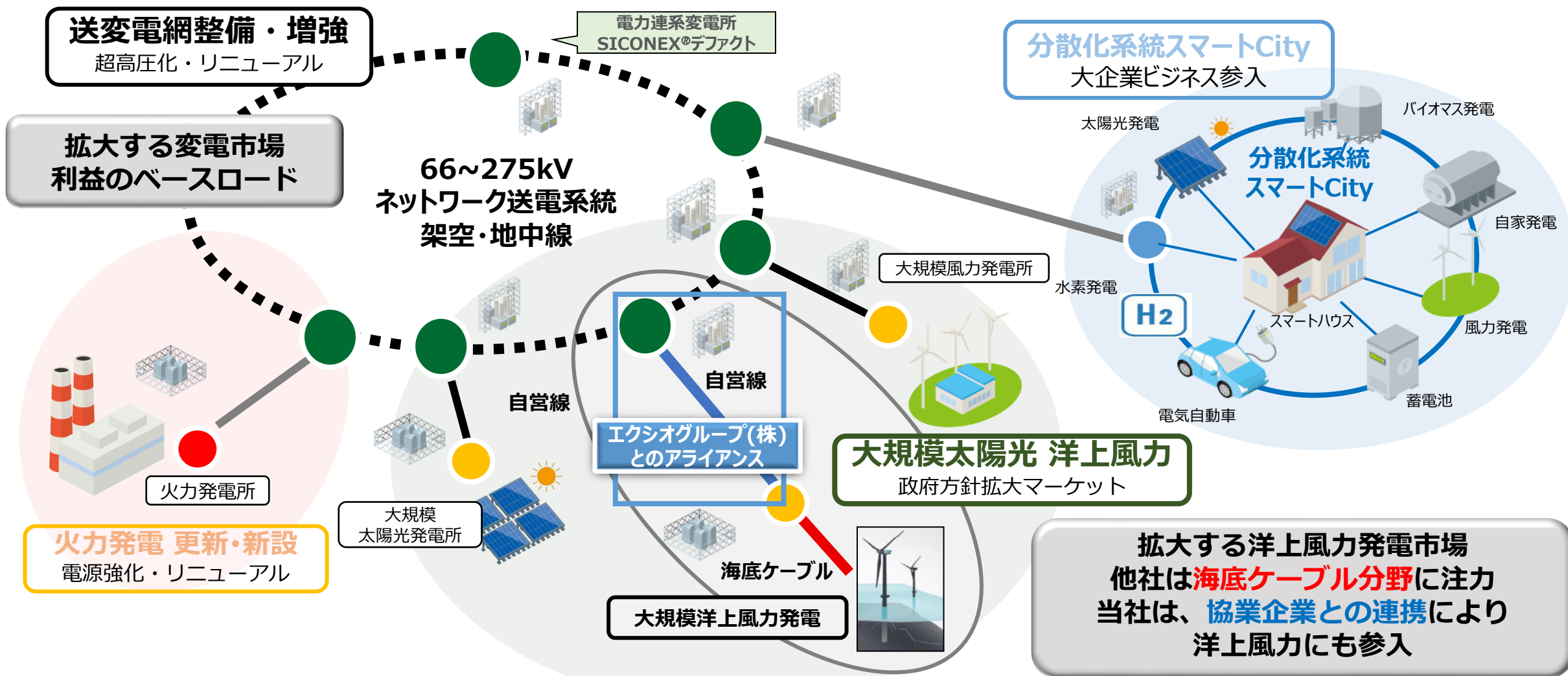
増強投資

48億円

更新投資

42億円

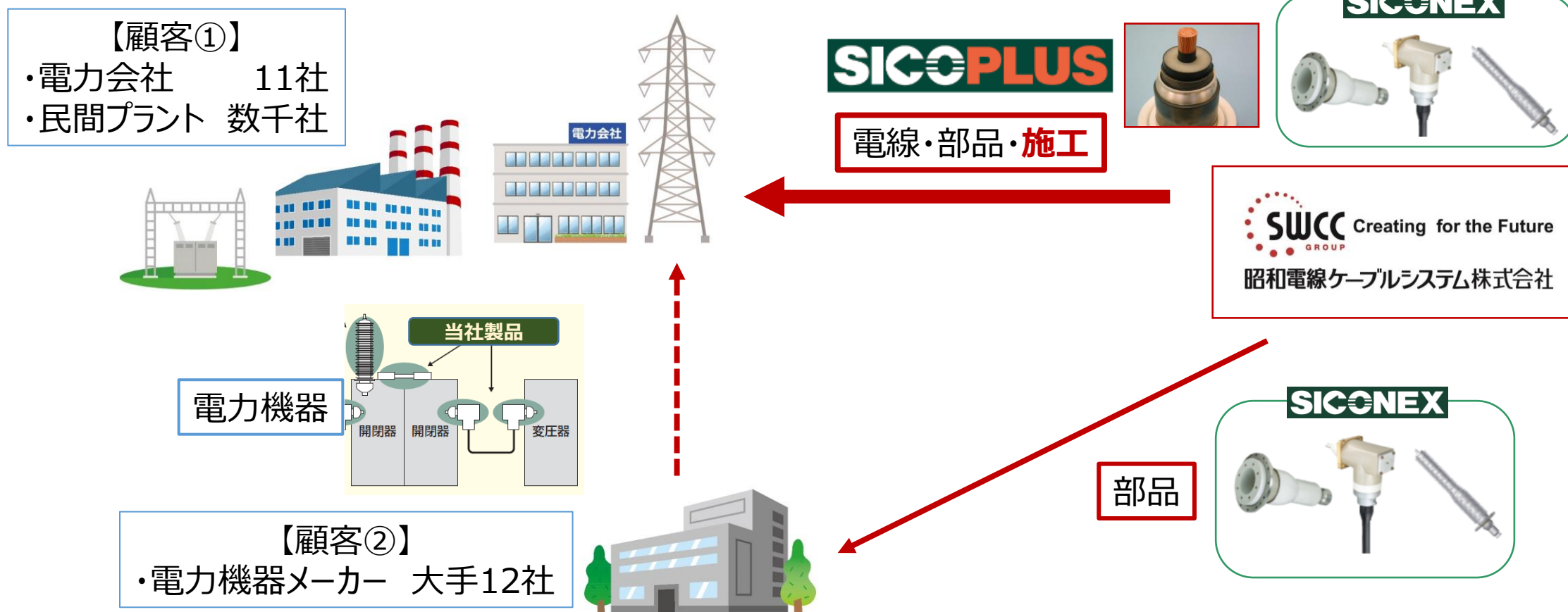
電力インフラ事業のターゲット市場



・政府主導募集型案件14箇所(総額14兆円)

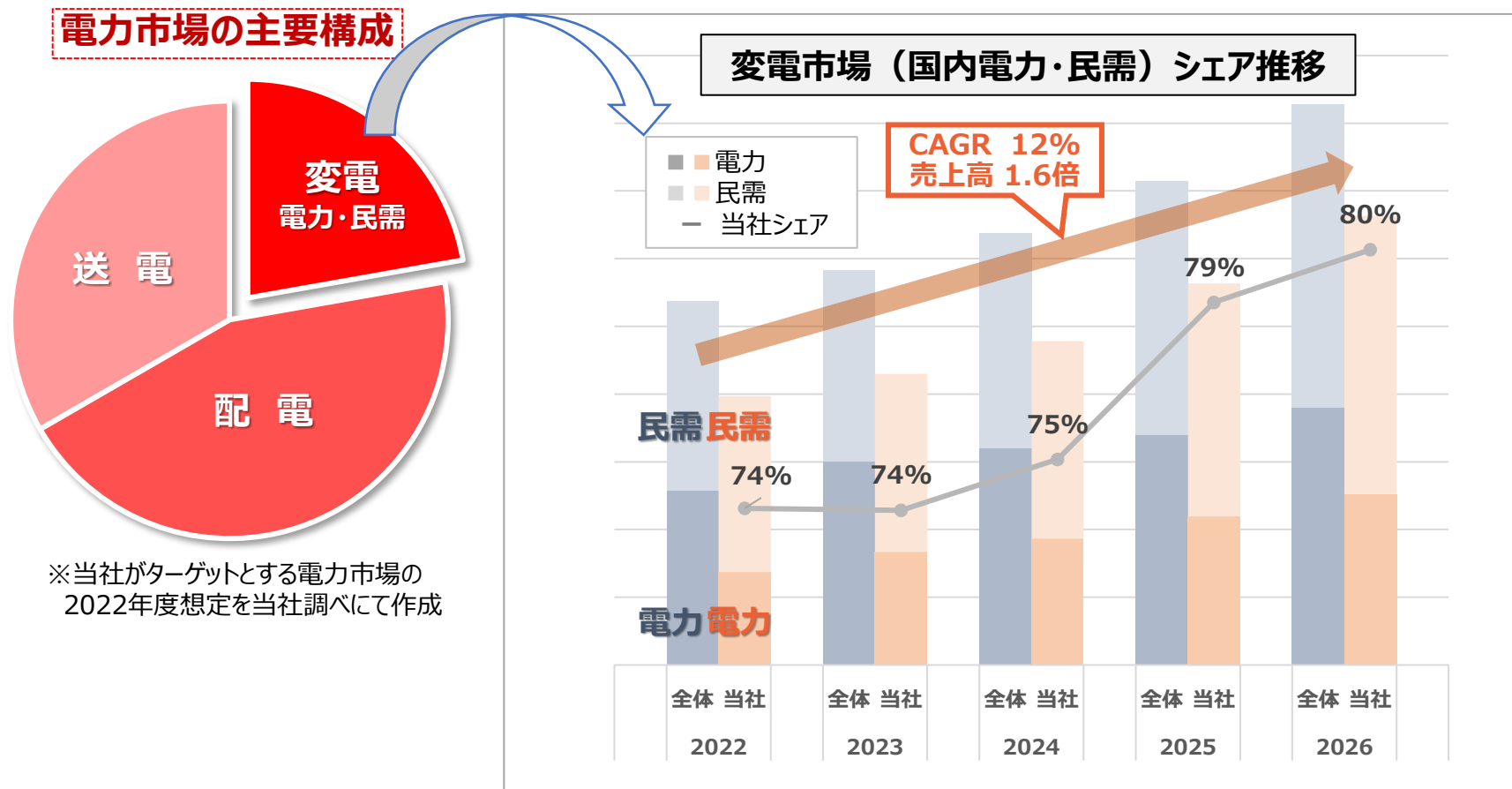
電力インフラ事業の対象顧客および販売ルート

当社の販売ルートは、①電力会社や変電設備をもつ民間プラントに**直接電線・部品・施工**を納めるものと、
②電力機器メーカーを通して電力会社や変電設備をもつ民間プラントに**間接的に電力部品**を納めるものの2つがある。

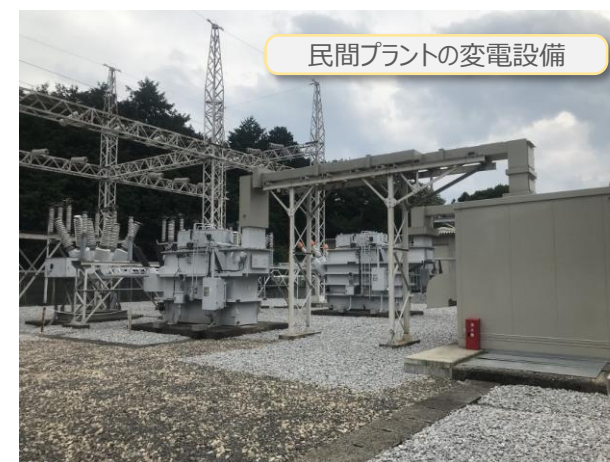


SICOPLUS®の変電市場シェア推移

再エネ連系需要を取り込み変電市場を中心にSICOPLUS®を展開。変電市場シェア拡大により2026年度までにCAGR12%を目指す。



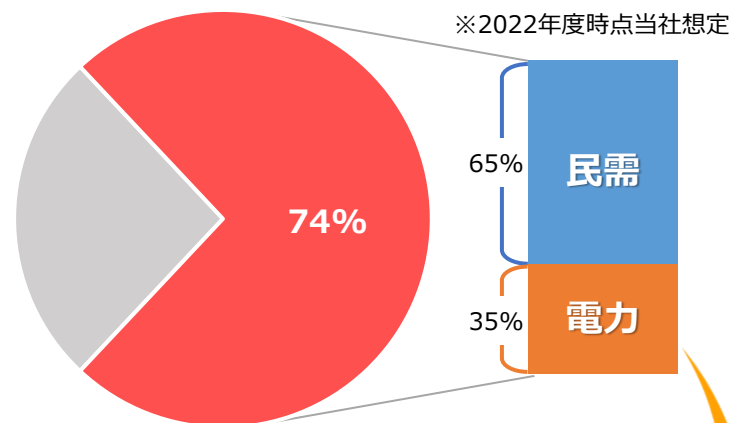
※当社調べ



戦略製品「SICONEX®」の変電市場におけるデファクトスタンダード化

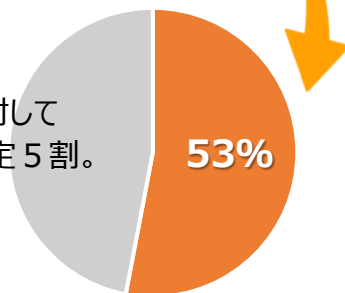
軽量コンパクト、施工時間短縮、簡易ジョイント設計といった**製品優位性**を活かし、**変電・民需市場におけるデファクトスタンダード化（標準仕様化）**を進め**シェア拡大**につなげる。

変電市場 当社シェアと内訳

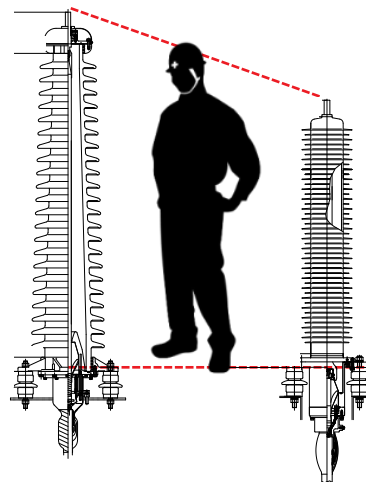


電力会社での当社シェア

当社の民需シェアは9割なのに対して
電力会社シェアは2022年度想定5割。
デファクトスタンダード化により
さらなるシェア拡大が見込める。



【サイズ比較】

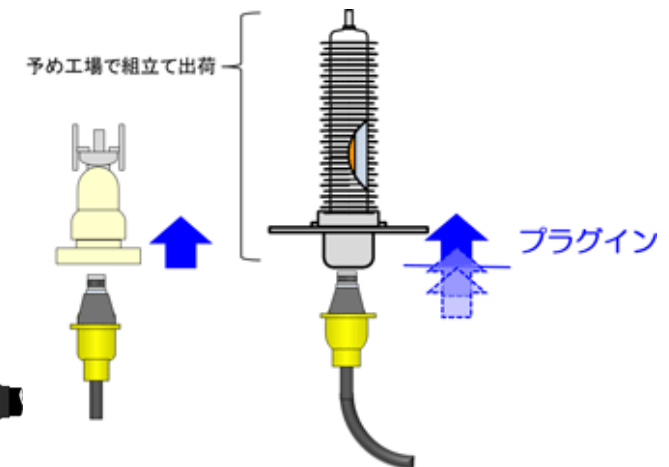


【作業工程比較】

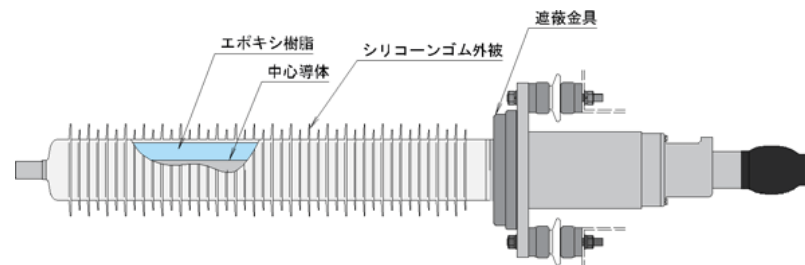
磁器がい管	本体据付・ケーブル処理	組み立て	その他
SICONEX®	本体据付・ケーブル処理	組み立て	その他

施工を30%短縮

【プラグイン構造】



【完全乾式構造】



戦略製品「SICONEX®」の増産投資計画

国策を背景に拡大する電力市場の需要に対応すべく、増産体制を確立。

20億円の増産投資により2023年度に生産能力1.5倍、2022年下期より段階的に増産を開始し売上拡大に貢献。

また、増産投資を行う相模原事業所では、自動化等、さまざまな生産効率向上の取り組みを計画。

増産投資による売上高成長計画



※ 2017年度の売上高実績を100とした時

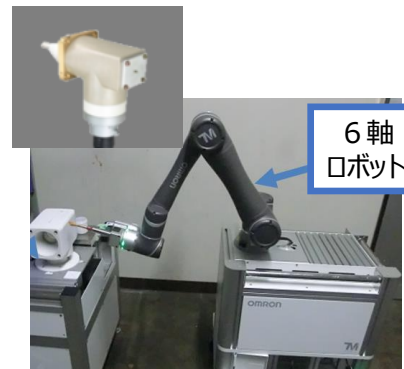
生産効率向上の取り組み

【検査用シールドルーム】



2022年9月以降順次
高い精度での検査数増

【製品自動塗布装置】



2023年導入予定
省人化・熟練スキルレス化

【自動倉庫】



2023年7月導入予定
長尺製品も収納可能

【無人フォークリフト】



2023年7月導入予定
自動倉庫への無人搬入

増産投資効果 **1人あたり生産高1.3倍**を見込む

地産地消型クラウド施工人材戦略による受注確保の取り組み

SICOPLUS®戦略の一環として、少子高齢化を背景とする施工人員不足にも対応。
当社独自のAVR®技術（仮想現実の映像に実写映像を重ねる独自技術）などを用いた効率的人材教育プログラムにより、協業企業や現地施工会社と連携することで、**全国に施工人員を確保し**、将来の受注増に対応。

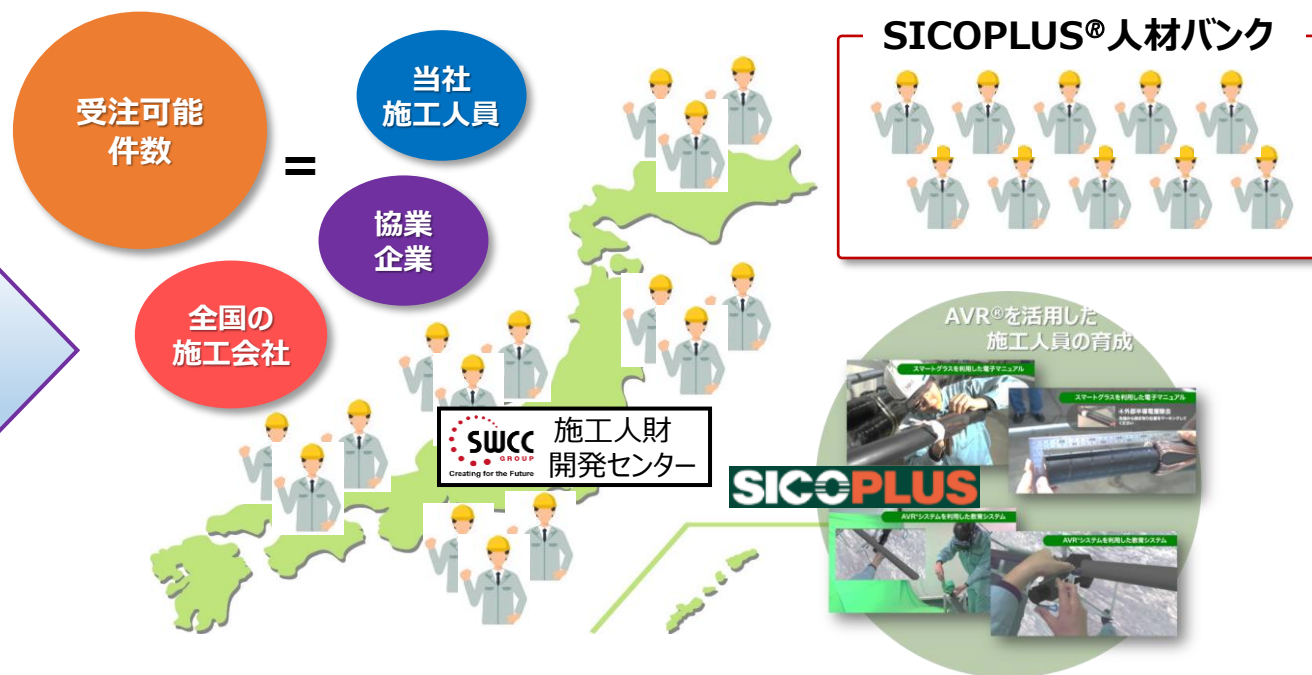
現状

神奈川の施工人員を全国の現場に派遣。
工事の受注可能件数 = 当社が抱える施工人員とボトルネックになってしまっている。



今後

相模原の「施工人材開発センター」で学んだ全国の施工人員を当社の人材バンクに登録し、協業企業や全国の現地施工会社の人員を確保。**当社が抱える施工人員に制約されない受注確保が可能に。**



SFCC製販統合の成長戦略

被覆線事業の市場競争力強化に向けた構造改革

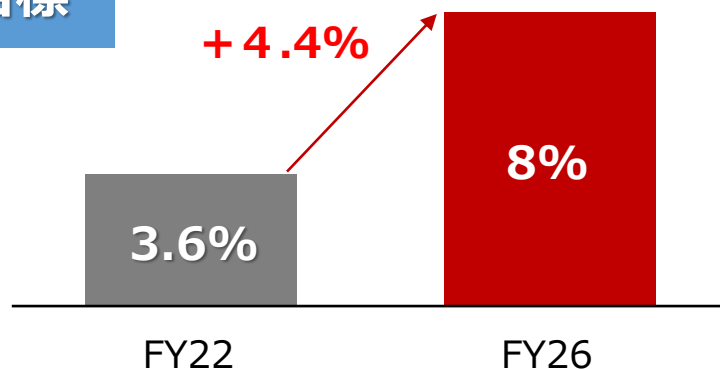
SFCC



出資比率
60%→80%に増加

販売会社から
製造・販売会社へ

ROIC目標



新生SFCC 3つの施策

1.顧客利便性、サービス向上による粗利改善

重点施策

- ✓ 施工負荷低減商品群の販売拡大
- ✓ デリバリー強化

2.需要連動型、生産・供給体制の構築

重点施策

- ✓ 需要連動の生産・在庫・調達計画・製造LT短縮
- ✓ 物流改革

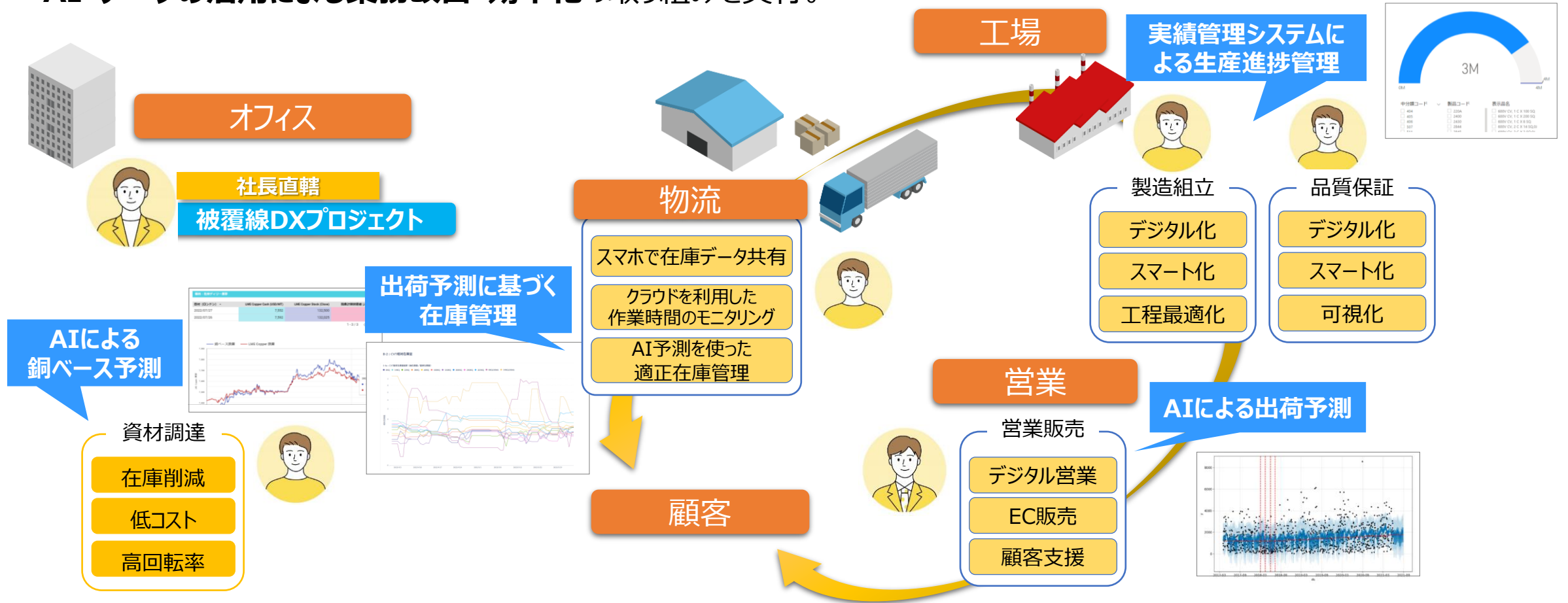
3.AI・データ活用による業務プロセスの改善

重点施策

- ✓ 製造工程計画の自動化
- ✓ 生産計画、在庫計画の見える化

新生SFCCのAI・データ活用による業務プロセス改善の取り組み

被覆線DXプロジェクトを本社と現場が協働して推進。資材調達、製造、物流、営業の各業務プロセスにおいて、**AI・データの活用による業務改善・効率化**の取り組みを実行。



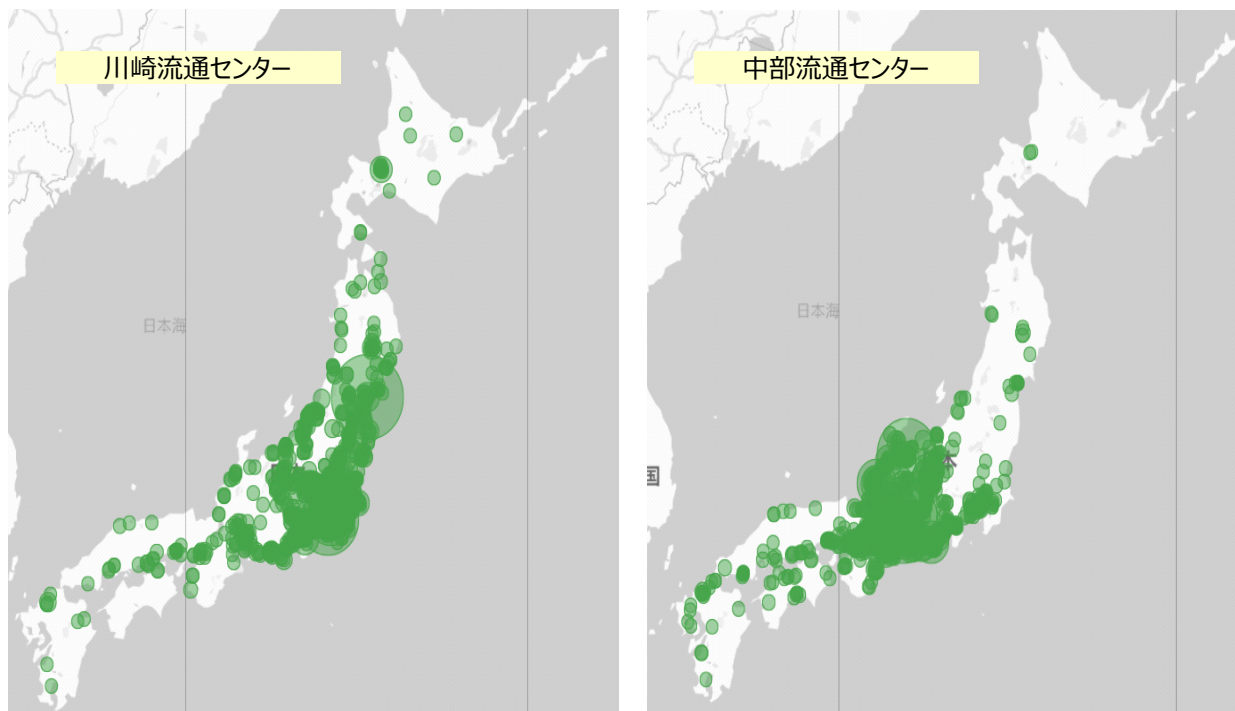
新生SFCCの物流改善の取り組み

物流管理業務全体の効率化に向けた各種取り組みを推進。

物流管理のデジタル化を推進し、**全国6か所の流通センターの実態を視える化、配車管理の業務効率化。**

配送実績の視える化

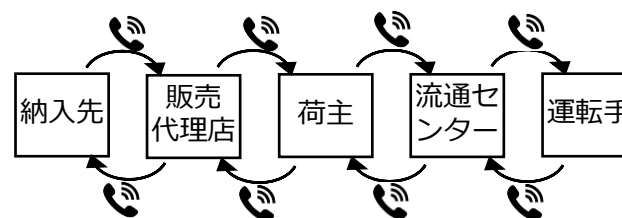
全国の流通センターの配送状況をクラウド化し共有。
実態を視える化し、配送エリアの見直しなど改善につなげる。



配車管理の業務効率化

運転手の到着予定情報をクラウドで共有し、問い合わせ業務を削減するなど配車管理業務の効率化を図る。

<現状のフロー>

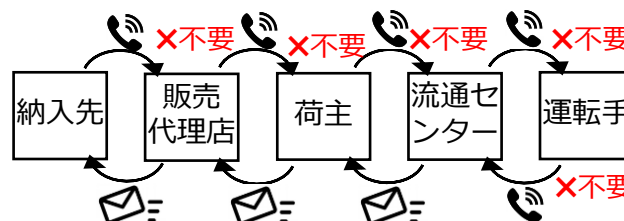


電話・FAXなどで確認



業務が一時中断

<今後のフロー>



配送予定情報をメールで送付

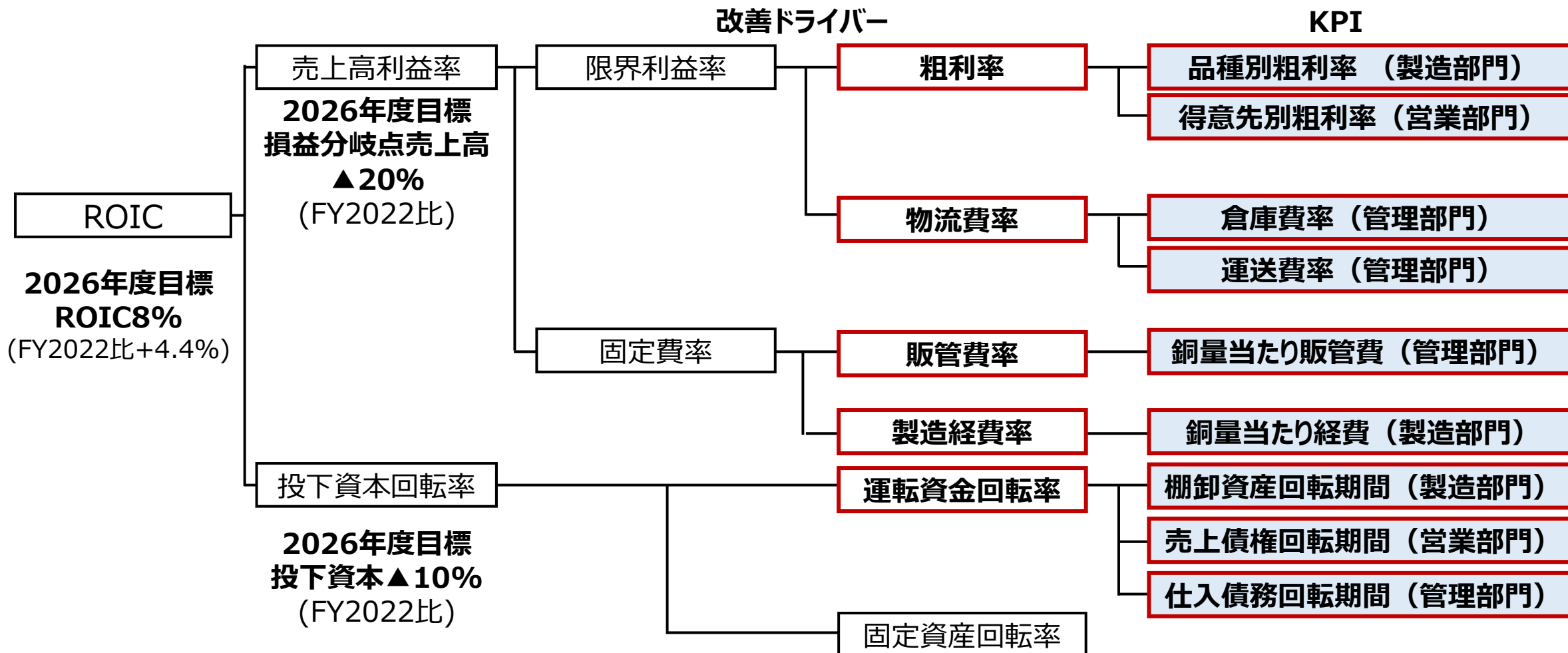


電話対応が減少

※上記取り組み内容は「月刊ロジスティクス・ビジネス」2022年6月号に掲載。

新生SFCC事業構造改革 ROICツリーと主要KPI

銅価格変動の影響に左右されない収益構造の確立に向けたKPIを担当部門が責任を持って管理。

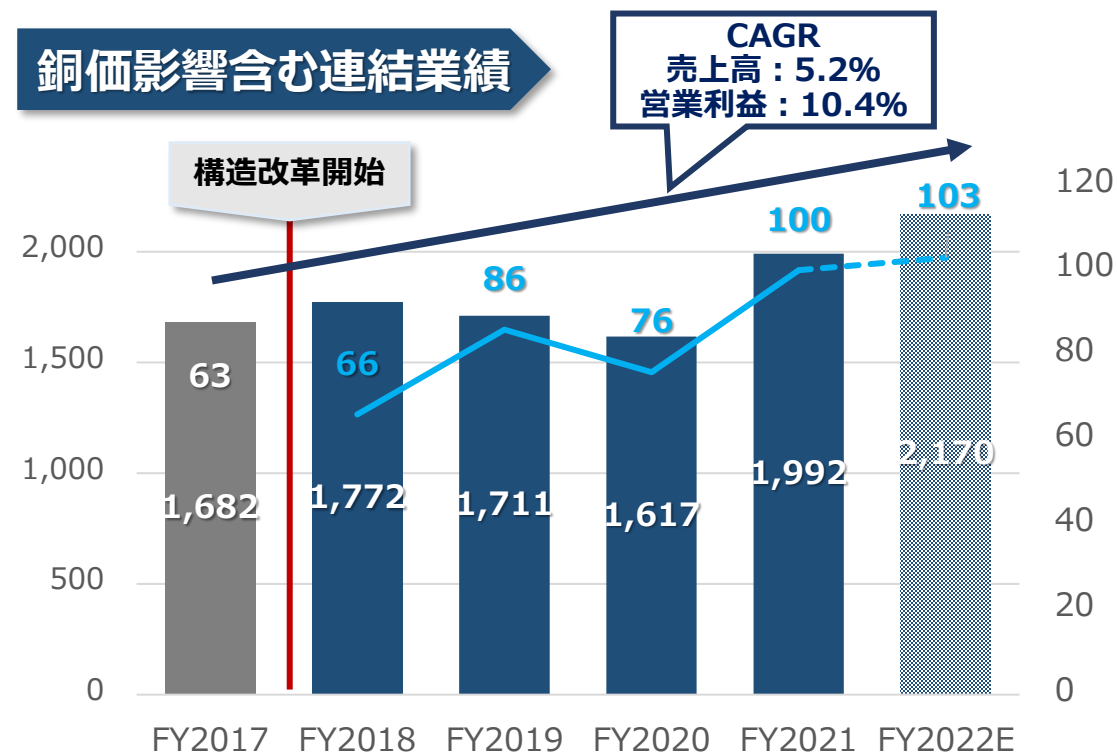


Appendix

当社事業における銅価格影響について

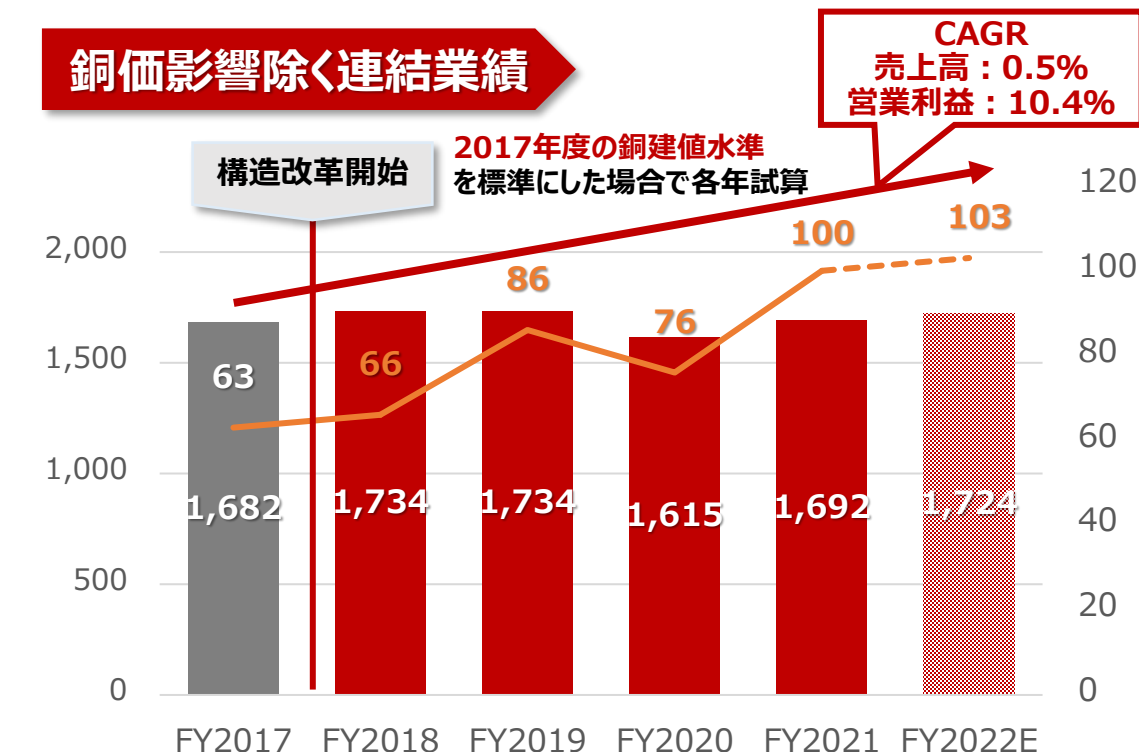
当社事業における銅価格変動の影響は、これまでの**銅価格変動インパクト低減への取り組み**（①銅相場変動の製品価格への即時反映と在庫の適正化、②将来案件の銅先物取引拡大の実施、③銅を使わない事業への成長投資）により、**極端な変動がある場合を除き軽微**。**銅価格影響額のありなしに関わらず、営業利益CAGRは2桁以上の伸び**を示す。

銅価影響含む連結業績



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

銅価影響除く連結業績



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併事業を推進。

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 ・当初の目的を達成しており、富通集団が間接的に保有する当社株式を減少させていく方針※を共通認識として確認。

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併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



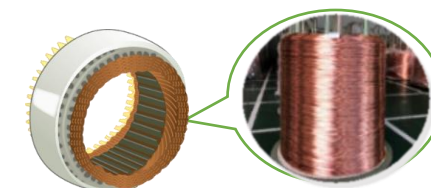
昭和電線ホールディングス株式会社
日本国内総合電線メーカーとしての技術力と日本での実績

※富通集団議決権割合
2011年5月18.58%→2022年8月6.07%

<xEV向け無酸素銅事業拡大>

これまで、富通集団との銅の合併事業は黒字化し、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うる要素としては、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うる要素は、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）