

古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2020年11月25日(水) 13:00-13:45

内容：エネルギーインフラ事業

説明者：執行役員専務 エネルギーインフラ統括部門長 小塚 崇光

陪席者：電力事業部門長 西村 英一

産業電線・機器事業部門長 中里見 直道

エネルギーインフラ統括部門 企画統括部長 石垣 一郎

取締役兼執行役員 財務・グローバルマネジメント本部長 福永 彰宏

Q：海底線の競争力や足元の受注・稼働状況など教えてほしい

A：2025年までに150億円の設備投資を予定しているが、現状約半分の投資金額で製造能力は計画の6割ぐらいの進捗。バンクスマトラ海底線受注対応などもあり、フル操業状態が続いている。ケーブル製造能力と長尺対応がポイント。

Q：洋上風力中心にアジアで多数のプロジェクトがあるが、高圧ケーブルの供給不足になるのでは？古河のアジア再エネ市場に対する考え方は？

A：多数のプロジェクトがあるが、実際に進行するのは一部。価格ありきのところについては手を出さず、我々の優位性が認められる高品質案件にフォーカスしている。日本でも多数のプロジェクトがあるが、実際に稼働するのは1海域1~2のプロジェクトとなる見込み。各社から問合せや引き合いが数多くあり、それらの対応を行っている状況。

Q：ターゲットは日本とアジアなのか？投資による供給過剰リスクはないと見て良いか？

A：まずは電力ケーブルを供給できる企業が限られている日本での案件対応を主体としていく。国内で供給不足となると外国製参入の脅威を招きかねないので頑張る部分。設備投資は、プロジェクト進行の確度をみながら行っている。

Q：ここ数年収益が低迷している理由と今後の収益改善策は？特殊費用の発生が多い印象だが、その背景は？

A：25年度に向け営業利益50億円を見据えて事業を進めている。もともと今年度二桁億円の利益を想定しており、コロナ影響等の特殊要因を除けばその水準は達成できるところまで来た。18年度は、将来の大型受注に繋がる実績確保を目的とした案件受注に伴う(工事損失)引当金を計上、また、今年度は将来に備えて新しい材料の評価費用の計上を行っているが、来年度以降はこのような費用は発生しない。25年度に向けて、さまざまな手を打ち収益確保を図っていく。

Q：新材料の評価とは、マルチソース化が目的なのか？

A：その通り。自然災害等によるBCPリスクへの備え、また、今後の事業拡大とともに使用量も増えていくので、複数の会社から購入できるようにしていく。

Q：国内建販市場の低迷は長期化しそだが、産業用電線事業の収益向上策は？

A：市場の回復レベルはコロナ発生前の7割程度、今後回復しても8割程度と、将来の漸減が前倒しされたという見方をしている。今年4月から昭和電線ホールディングス株式会社と合併で販売会社を設立したが、市場シェアは統合前の水準にとどまっている。価格競争を回避しながらシェアを上げるため、アルミを使用したらくらくケーブル・周辺部材の拡販を進める。

Q：再生可能エネルギー向け電力ケーブルの技術的優位性は？

A：発電量の増加に伴う高電圧化と長尺化がポイント。また、今後本格的に立ち上がる日本の洋上風力は、従来の着床式から浮体式が主流になり、ダイナミックケーブルやライザーケーブルの高電圧化が必要となる。複雑な地形を持つ日本近海でのケーブル敷設ノウハウ含めた対応が重要となっていく。特に洋上風力に使用されるダイナミックケーブルは複雑な潮流の影響を受けるため、長尺化と合わせ高度な技術対応が必要。

Q：電力事業全体における中国の子会社の現状と位置づけは？

A：昨年は9年振りの黒字化を達成し、今年度も売上計画の7割の受注残がある状態でのスタートとなり期待をしていた。しかし、コロナ影響で操業、顧客工事も止まるなど大きな影響を受け、その後も中国本土の台風による工事対応要員不足などにより、予定案件の売上が期末、また、来年へ延びるなど回復が少し遅れている。

中国子会社は地中線の製造を行っており、日本（千葉）工場の絶縁工程のサポートを行えるよう顧客承認申請を進めている。また、高い品質・技術力により、昨年はベトナムなど中国域外での案件受注も獲得。中国国内での受注にしっかりと応えとともに、アジア地域での地中線対応も行っている。一方で、昨年下半年は中国国内での受注が旺盛となり、コロナ影響が出ていた時期を除くと現在もフル操業状態であり、生産体制の整備が課題。

Q：ESGの観点も鑑みた、再生可能エネルギー向け事業の今後のウエイトは？

A：国内で50%のシェアを獲得するためには、ケーブル製造能力全体の5割をそのために確保する必要がある。また、送水管事業も拡大し、SDGsに貢献していきたい。

Q：収益確保のため、もう少し販売価格を引き上げることはできないのか？

A：グループ変革本部と一緒に受注の仕組み自体の変革を推進しており、少しずつ値戻し対応を行っている。今後も継続していく。

Q：アルミのらくらくケーブルについて、銅からの移管がなかなか進まないのはなぜか？移管を促す対応策は？

A：施工業者へのメリットが最も大きな製品で、工事現場で高い評価を受けている。一方で、ケーブル自体が少し太くなりさまざまな周辺部品に影響が及ぶので、設計段階からの提案を強化する必要がある。施主、建築業者、施工業者各々へのアプローチが必要なので、営業・技術両面での対応を強化している。

Q：今後の電力ケーブル技術の進化等により、価格競争上も優位になるのか？

A：現在は着床式が主流でインターアレイ・ケーブルが中心となっているが、今後浮体式が主流になるとエクスポートケーブルという高電圧対応のケーブルが必要になる。当社はこの対応に向けてしっかり準備をしており、優位性を発揮できると考えている。

Q：電力ケーブル事業は過去から収益が得られにくい状況が続いているが、今後は収益確保ができる業界・事業構造に変わるのか？

A：多くの事業会社（ゼネコン等）に対し、ケーブル製造会社の数は限られているため、我々主導で受注対応が可能な状況になりつつある印象。技術対応など付加価値をしっかりと価格に反映し、過去のしがらみを払拭していく。価格見積もり方法も変更した。現在は、事業部門長が最終責任者となり、全ての価格見積もりを精査・決定しながら、全ての案件でしっかり利益が得られるよう進めている。

以上