

古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2022年6月10日(金) 10:40-11:40

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

執行役員 電力事業部門長 西村 英一

産業電線・機器事業部門長 徳田 繁

陪席者：エネルギーインフラ統括部門 企画統括部長 石垣 一郎

取締役兼執行役員常務 財務本部長 福永 彰宏

Q：売上に寄与している再生可能エネルギー向け電力ケーブルの具体的な受注案件は？

A：21年度は主にバンクスマトラ向けの大型案件、また、国内の太陽光や陸上風力向けの案件が売上に計上された。22～23年に立上げを予定していた再エネ案件は、24～25年に時期づれしているが、コロナ禍の過去2年も含め我々の製造能力はフル稼働状態が継続、23～24年も既に製造能力は埋まっている状況。

Q：秋田県由利本荘市沖ではコンソーシアムがかなりの安値で落札したが、電力ケーブルに対する価格圧力は出ていないのか？また、国内への海外製品流入リスクについてどうみているか？

A：単にケーブルだけでなく、エンジニアリングや布設対応等を含めた一体で品質保証をする点が顧客から評価されている。相応の利益を確保した上での受注を行っていく。

当社は、これまで培ってきた布設やエンジニアリング力、品質管理を含めて顧客から評価いただいている。また、災害発生に備えた保守・点検や発生時の復旧対応力などを鑑みると、(海外製品の)参入障壁は比較的高いと考えている。

Q：25年度に(17年度比で)ケーブル製造能力、工事施工能力を2倍に、また国内再エネ売上を(21年度比で)3倍にするとのことだが、25年度の売上が(21年度比で)1.2倍程度とあまり伸びない理由は？

A：製造能力増強は予定通り行っているが、再エネ関係の大型案件が当初より後ろ倒しになる影響があるため。また、設備投資は継続して行っており、大型件名に対する長尺化対応の投資も含んでいる。大型案件が出ると一気に売上が増加することになる。

Q：輸送費・材料費高騰分の価格転嫁の手応えは？

A：既に見積もりを提出し、生産を開始している製品についても交渉を行っている。21年度の高騰分は22年4月から価格改定が適用、今後も四半期毎にさらなる価格改定をお願いしている。また、ナフサやアルミ等について価格スライドを提案中。多少の遅れはあるが、比較的スムーズに価格転嫁が進んでいる。

Q：電力事業は、国内は安定した成長が見込めるが、中長期的な海外向けを含めた事業成長についてどうみているか？

A：国内は電力会社向けの地中線は計画通り、再エネ（一般海域）は 25 年度以降から本格化し安定成長が見込める。国内を主なターゲットとし収益重視で事業を進めていく。カーボンニュートラルに向けた再エネ対応に加え、各電力会社は幹線網の強化と CV ケーブルへの置き換えを進めており、電力会社からは 30 年までの供給力確保を要請されている。そのため、今後も生産対応の繁忙は継続する。海外向けは、品質・エンジニアリング力を評価いただける案件に対応していく。

Q：産業電線・機器事業は、汎用線について昭和電線との協業を進めているが、機能線に注力することで ROIC 改善に繋がるのか？また、電力ケーブル含め事業全体として CCC をどう改善していくのか？

A：汎用線については建販市場の市況が厳しいなか、生き残り施策として協業を進めている。7/1 から製造部分も（昭和電線との）合併会社を集約することで、B/S の改善を図っていく。
CCC 改善については、納入時までの間に売掛金を分割して回収する仕組みをつくっていく。海外案件については既にその仕組みがあるが、国内案件についても同様の仕組みを構築していく。

Q：電力事業の海外子会社の位置づけは？

A：拠点のある中国市場での販売をしっかりと行うことに加え、国内洋上風力案件の地中線（陸上部分）需要に対する製造能力の活用を検討中。

Q：売上成長と生産能力増加のずれにより償却費が先行するため、収益が一時的に低下するのか？

A：22～23 年度は予定していた大型案件が後ろ倒しになるなかで、21 年度比で償却費が増加する。そのため、当初の予定に比べ若干収益は低下するが、売掛金回収スキームの変更等によりカバーしていきたい。

以上