

事業説明会

エネルギーインフラ事業

2025年6月4日

古河電気工業株式会社

エネルギーインフラ統括部門

統括部門長 兼 産業電線・機器事業部門 事業部門長

西村 英一

本資料は、株主、投資家、ならびに報道関係者の皆様に当社の活動内容に関する情報を提供することを目的として作成しています。

将来情報についての注意事項

この資料に記載されております売上高及び利益等の計画のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、当社グループの各事業に関する業界の動向についての見通しを含む経済状況、ならびに為替レートの変動その他の業績に影響を与える要因について、現時点で入手可能な情報をもとにした当社グループの仮定及び判断に基づく見通しを前提としております。

これら将来予想に関する記述は、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しており、例として以下のものが挙げられますが、これらに限られるものではありません。

- ・米国、欧州、日本その他のアジア諸国の経済情勢、特に個人消費及び企業による設備投資の動向
- ・米ドル、ユーロ、アジア諸国の各通貨の為替相場の変動
- ・急速な技術革新と当社グループの対応能力
- ・財務的、経営的、環境的な諸前提の変動
- ・諸外国による現在及び将来の貿易規制等
- ・当社グループが所有する有価証券等の時価の変動

従いまして、実際の売上高及び利益等と、この資料に記載されております計画とは大きく異なる場合があることをご承知おき下さい。なお、当社グループは、この資料の本リリース後においても、将来予想に関する記述を更新して公表する義務を負うものではありません。

著作権等について

この資料のいかなる部分についてもその著作権その他一切の権利は、古河電気工業株式会社に帰属しており、あらゆる方法を問わず、無断で複製または転用することを禁止します。

■ 中期経営計画2022-2025（25中計）の進捗状況

24年度は電力事業/産業電線・機器事業ともに前年度から大きく増収増益
利益率が高まり確実に利益を生み出す事業体質へ転換

■ 25年度の取組み

【電力事業】

受注済のターゲットセグメント案件を中心に計画通りの製造・出荷・工事の実施

【産業電線・機器事業】

ターゲットセグメントで戦略製品を拡販/受注済の大型案件製造・納入

■ ビジョン2030達成に向けて

【電力事業】

再生可能エネルギー事業への更なる注力

【産業電線・機器事業】

三大施策を継続遂行/メタル電線事業統合効果と収益性の高い製品群の強化

【 1.エネルギーインフラ全体 】

- 1-1. 25中計の取組み
- 1-2. 25中計進捗状況
- 1-3. 24年度実績振返り
- 1-4. 25年度の取組み / ビジョン2030事業成長施策

【 2.電力事業 】

- 2-1. 25年度事業環境
- 2-2. 六大施策① 利益重視の受注確保
 - 六大施策② ケーブル製造力増強
 - 六大施策③ 地中線工事施工力増強
 - 六大施策④ 技術開発推進
 - 六大施策⑤ 再生可能エネルギー・直流事業推進
 - 六大施策⑥ DX推進
- 2-3. ビジョン2030達成に向けて
 - トピックス（洋上風力発電案件実績
／ 海底線関連設備投資）

【 3.産業電線・機器事業 】

- 3-1. ビジョン2030達成に向けて
- 3-2. 三大施策① 戦略製品の拡販
 - 戦略製品 1 : らくらくアルミケーブル
 - 戦略製品 2 : EM-LMFC
 - 戦略製品 3 : ケーブル付きプラグインコネクタ
- 3-3. 三大施策② 次世代高機能製品へのシフト
- 3-4. 三大施策③ メタル電線事業統合

Appendix

1-1. 25中計の取組み

事業部門	ターゲットセグメント	取組み（成長施策）
電力事業	<ul style="list-style-type: none">・国内超高圧地中線・国内再エネ（海底線＋地中線）・海外海底線（アジア）	<div>六大施策</div> <ul style="list-style-type: none">・利益重視の受注確保・ケーブル製造力増強・工事施工力増強・技術開発推進・再生可能エネルギー・直流事業推進・DX推進
産業電線 ・機器事業	<ul style="list-style-type: none">・国内再エネ・次世代デジタルインフラ・防災・減災・社会インフラ	<div>三大施策</div> <ul style="list-style-type: none">・戦略製品の拡販・次世代高機能製品へのシフト・メタル電線事業統合

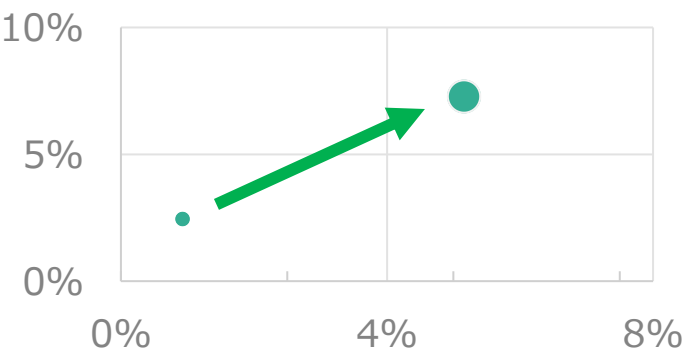
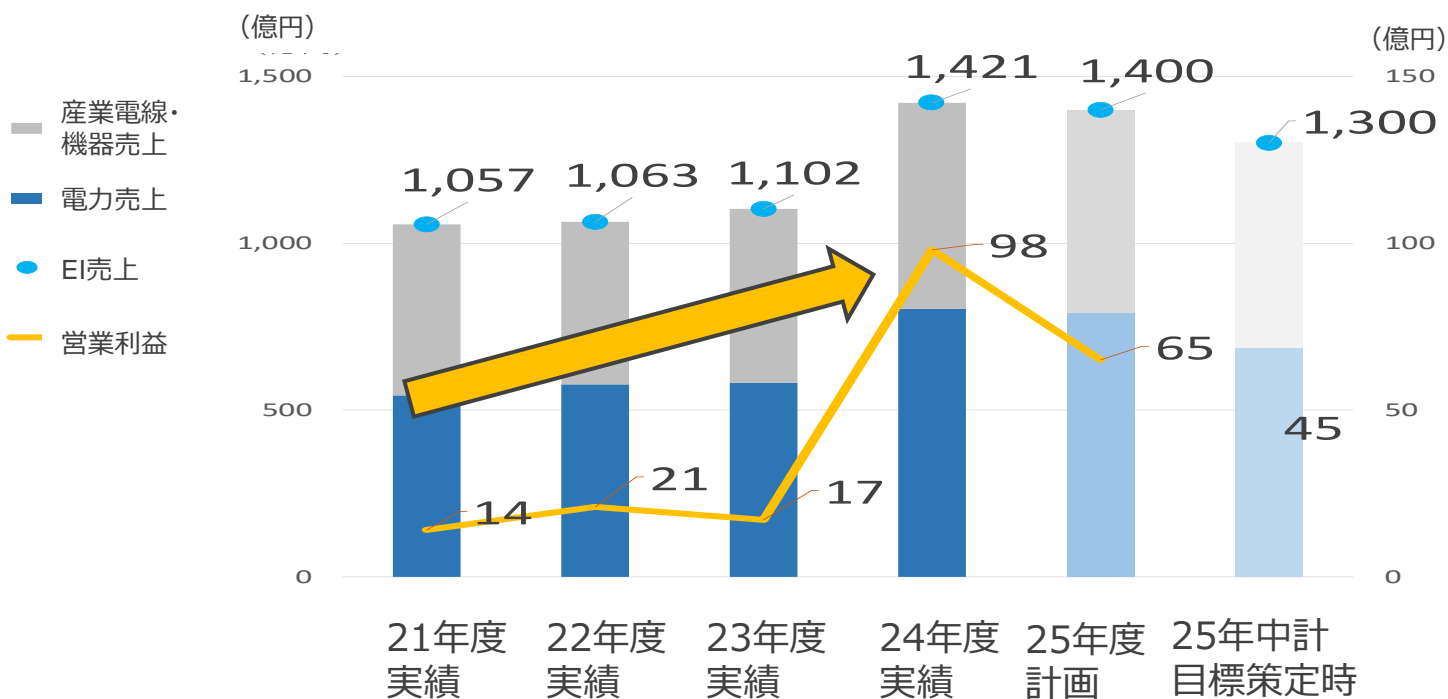
成長施策を実行して
「高度な技術力をエネルギー分野にも応用・脱炭素化と資源循環型経済を実現する」ことで
古河電工グループ パーパス “『つづく』をつくり、世界を明るくする” を具現化していく

1-2. 25中計進捗状況

24年度 : 電力事業/産業電線・機器事業ともに前年度から大きく増収増益
利益率が高まり確実に利益を生み出す事業体質へ転換

25年度予想 : 売上高1,400億円 営業利益65億円
⇒25中計目標策定時から上積み

ROIC (21年度実績 → 25年度目標)



縦軸 : 売上高CAGR (17~21年度→21~25年度)
横軸 : ROIC (21年度→25年度)
バブル : NOPAT (21年度→25年度)

25中計での各種投資の効果が
発現してきた結果収益改善
(ROICが改善)

※FY25よりセグメント・サブセグメントの変更および本部費配賦の一部変更についてFY24の実績値をリステイト
メタル電線事業をインフラセグメント（情報通信ソリューション）から（エネルギーインフラ）へ移管

1-3. 24年度実績振返り

単位：億円	23年度実績	24年度実績	前年比
売上高	1,102	1,309	+207
営業利益	17	89	+71

ターゲットセグメント/戦略製品で売上拡大
⇒売上・利益ともに23年度を上回る

【電力事業】

- (+) 国内超高圧地中線大型案件が計画通りに出荷
- (+) 電力部品の海外案件の売上が拡大
- (+) 洋上風力大型港湾案件が計画通りに進行

【産業電線・機器事業】

- (+) 建販向けで機能線が好調
- (+) 再生エネルギー分野を中心としてらくらくアルミケーブルの需要拡大
- (+) 電力・建販向け需要増によりケーブル接続材料が好調
- (+) データセンタ建設増によりプラグインコネクタ急伸

1-4. 25年度の取組み / ビジョン2030事業成長施策

単位：億円	当初計画	25年度予想	当初計画比
売上高	1,300	1,400	+100
営業利益	45	65	+20

- ・25中計の完遂
- ・ビジョン2030に向けた成長施策の実行

25年度の中計完遂のための取組み

【電力事業】

- ・ターゲットセグメント案件を中心に計画通りに製造・出荷・工事を実施
- ※25年度売上の案件は概ね受注済

【産業電線・機器事業】

- ・ターゲットセグメントで戦略製品を拡販
- ・大型案件製造・納入の完遂
- ・海洋製品の開発と上市（メタル通信）

ビジョン2030に向けた事業成長施策

【電力事業（六大施策の遂行）】

- ・洋上風力一般海域案件の受注に向けた営業活動継続
- ・受注済み大型プロジェクト履行のためプロジェクトマネジメント強化
- ・直営班・協力会社班の増班および施工効率向上による工事施工力増強
- ・人財育成・DXの本格化に向けた取組み

【産業電線・機器事業（三大施策の遂行）】

- ・メタル電線事業統合によるグループシナジー最大化
- ・らくらくアルミ・プラグインコネクタ等の戦略製品の拡販
- ・電子線製品の材料開発等

電力事業

電力事業部門長 八木 幸弘

2-1. 25年度事業環境

ターゲットセグメント市場が拡大

⇒ 高利益体質への転換を継続
(ターゲットセグメントの比率拡大)

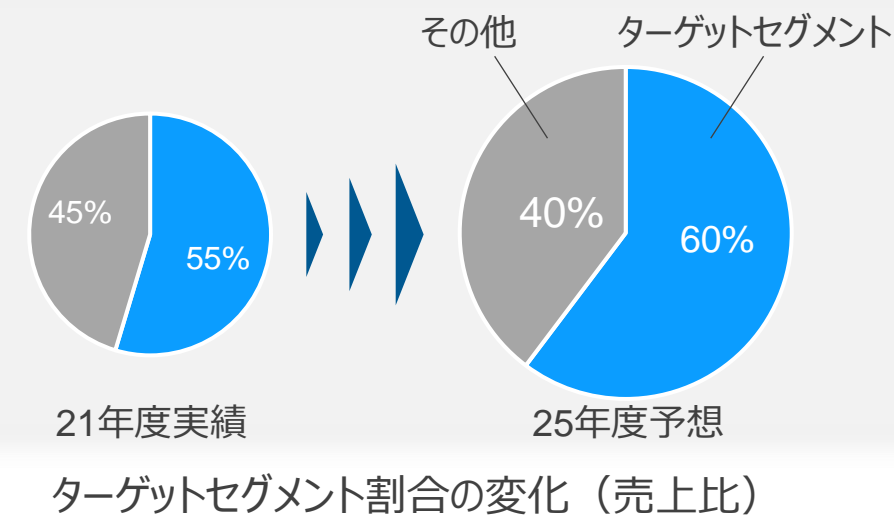
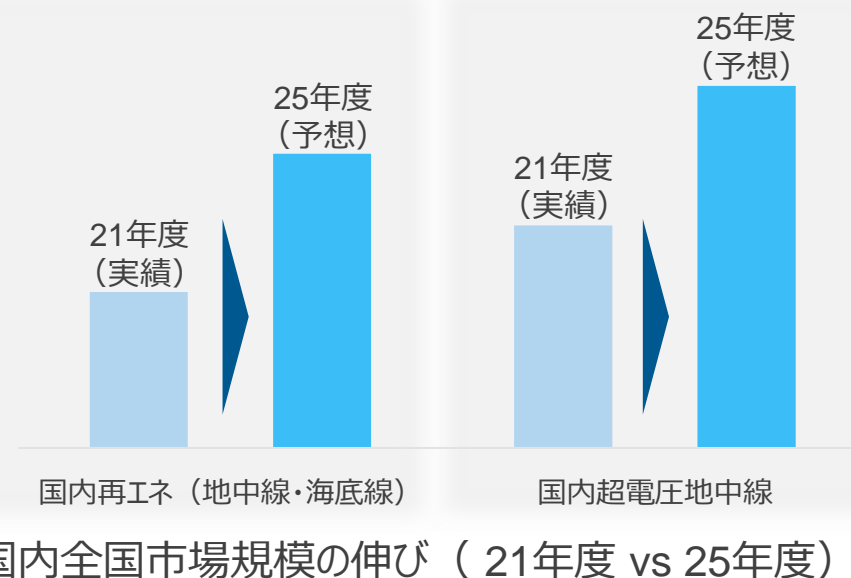
国内超高圧地中線

- インフラ老朽化対応（OFリプレイス）の
高水準の需要継続

国内再エネ海底線・地中線

- カーボンニュートラル対応で需要の拡大
 - ・海底線：洋上風力港湾案件を連続して対応
 - ・地中線：陸上風力大型案件を対応

実績の積上げ、市場での存在感を高める



2-2. 六大施策① 利益重視の受注確保

ビジョン2030達成に向けて、国内超高圧地中線案件に加え、急速に拡大が見込まれる再エネ案件（海底線・地中線）の需要を着実に取り込む

国内超高圧地中線

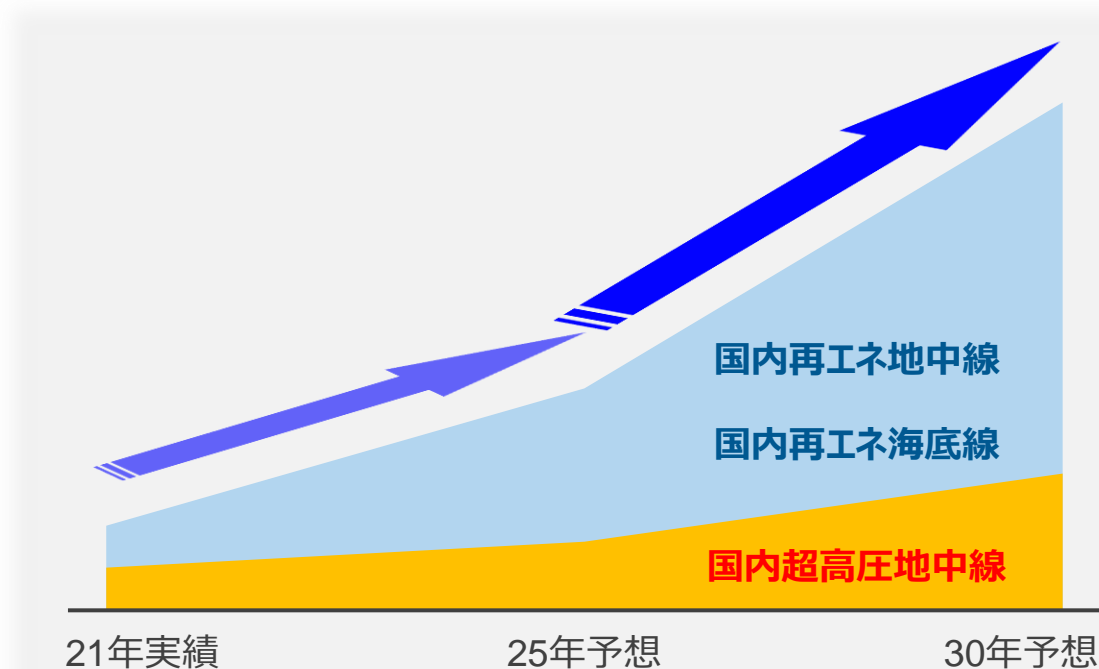
- OFリプレイス案件の継続受注で電力基幹系統強靱化に貢献

国内再エネ海底線

- 市場が拡大する洋上風力一般海域案件の積極的な受注活動、体制構築で対応力強化
 - ・設備投資（海洋布設力強化）
 - ・海事会社との連携強化、人員増強

国内再エネ地中線

- 陸上風力や洋上風力向け地中送電線で利益増



市場規模予想

2-2. 六大施策② ケーブル製造力増強

海底線関連の設備投資が完了 ⇒ 効果発現フェーズに移行

設備投資（千葉電力工場）

- 8年間（18～25年度）で累計150億円規模を完遂

生産性向上（千葉電力工場）

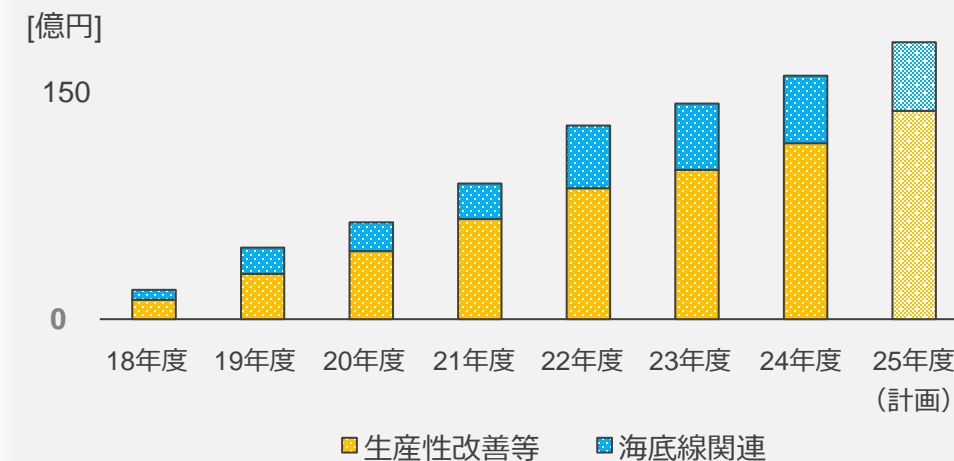
- 稼働率の向上
維持更新の設備投資継続
⇒ 海底線・地中線双方で生産力の維持向上
⇒ 予防保全・工程効率化への対応強化
- DX推進で生産効率化
各種システム再構築、投資を継続
⇒ 工場生産管理、設計の高度化



設備投資例



千葉工場からの出荷事例



千葉電力工場 主要設備投資推移（累積額）

2-2. 六大施策③ 工事施工力増強

拡大する再エネ市場と堅調な国内超高圧地中線市場の需要に対応すべく
人員増強と技能継承に注力して取り組み
⇒ 施工力増強チーム（事業部門直下）を設立

当社直営班の増強

- 人員増強に向けた採用強化継続中
 - ・従来の枠にとらわれない採用スキームを展開
 - ・現場管理者/ジョインターの待遇改善

協力会社との提携拡大

- 協業強化、新規開拓
 - ・当社技術支援による接続技能向上
 - ・提携範囲の拡大

技術開発

- 工期短縮化（部品設計改良、工法改善、機械化、スキルレス化）



ケーブル接続技能トレーニング



ケーブル布設現場

2-2. 六大施策④ 技術開発推進

洋上風力・直流分野の要素技術開発完了 ⇒ 30年度以降を見据え技術蓄積

次世代の浮体式洋上風力発電向け海底送電システムの開発

NEDOグリーンイノベーション基金テーマ	進捗
TLP浮体式洋上風力発電向け送電システムの開発	23年度完了
海底ケーブル布設専用船開発プロジェクト	
洋上風力発電の大型化に対応する高電圧ダイナミックケーブルの開発	24年度完了

要素技術を活かした実証試験
EEZを視野にいた大水深ダイナミックケーブルシステムの開発を今後進める

長距離海底直流送電の実現に向けた開発

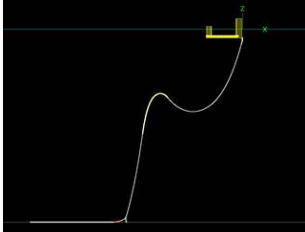
NEDO直流送電テーマ	進捗
多用途多端子直流送電システムの基盤技術開発	23年度完了
ケーブル防護管取付等の工法開発及び新型ケーブル布設船等の基盤技術開発	25年度完了予定



DC525kVケーブルシステム タイプテスト



多用途多端子
直流送電システム用ケーブル



ダイナミックケーブル
挙動解析

更なる事業拡大に向け布設力強化と生産性向上

再生可能エネルギー事業・直流事業

- 設備投資（海洋布設力強化）
- 海事会社との連携強化
- 人員リソース増強
- エンジニアリングサービス（独自技術のケーブル点検事業を展開）



海事会社との連携強化



点検事業（ケーブル診断風景）

DX推進

- データドリブン工場運営を目指したIT・OT基盤整備 ※
- 省人化、脱属人化
- トラブル予兆検知、未然防止

※ データドリブン：データに基づいて意思決定を行うアプローチ

IT : Information Technology、情報技術

OT : Operational Technology、製造業・社会インフラの制御・運用技術



DX活用イメージ（AI画像）

2-3. ビジョン2030達成に向けて

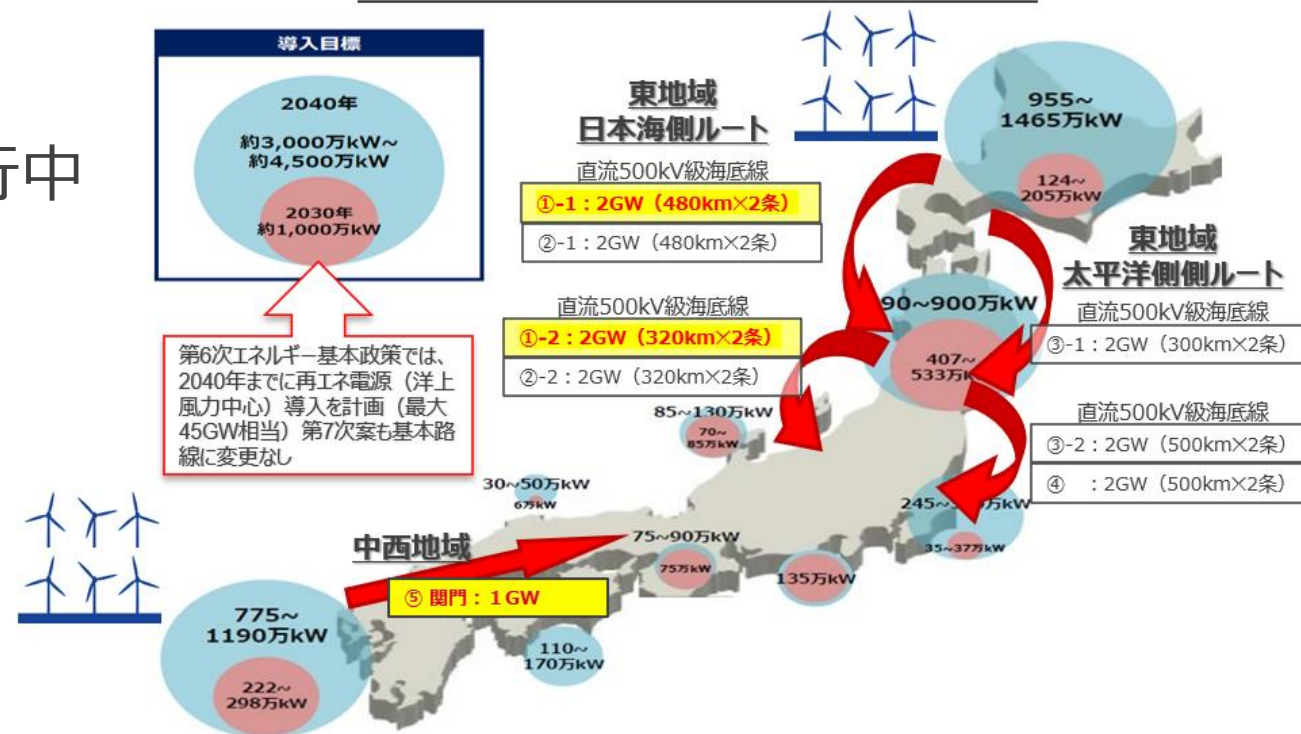
再生可能エネルギー事業への更なる注力 直流送電システムのプロジェクト実現のための検討を加速

直流送電事業

● 広域連系海底線（HVDC）計画が進行中

- ・東地域連系（北海道～東北～東京間）
送電容量 2GW
海底線亘長 800km
- ・中西地域連系（関門）
送電容量 1GW
海底線亘長 40～55km

再エネ大量導入に伴う広域連系線構想



出典：「洋上風力の産業競争力強化に向けた官民協議会」第2回（2020年12月15日）資料
※一部加筆

トピックス（洋上風力発電案件実績 / 海底線関連設備投資）

洋上風力発電向け海底ケーブルシステム

● 石狩湾新港洋上風力発電事業（※国内最大級の商用洋上風力発電所）

- ・事業会社名 : 合同会社グリーンパワー石狩
- ・商業運転開始日 : 2024年1月1日
- ・設備容量 : 8,000kW×14基 = 112,000kW（接続容量99,990kW）

総延長16kmの海底ケーブルシステムの設計、製造、布設を清水建設（株）様から一括請負し、本工事を無事故、無災害で遅延なく完了しました

継続して洋上風力案件に対応し実績を積上げてまいります



石狩湾新港洋上風力発電事業 布設現場全景
（写真提供：株式会社グリーンパワーインベストメント）

海底線関連設備投資

- 大型ターンテーブル（耐荷重7000トン）稼働
大規模化する洋上風力案件及び長距離海底線への対応力強化



7000トン 大型ターンテーブル

産業電線・機器事業

産業電線・機器事業部門長 西村 英一

3-1. ビジョン2030達成に向けて

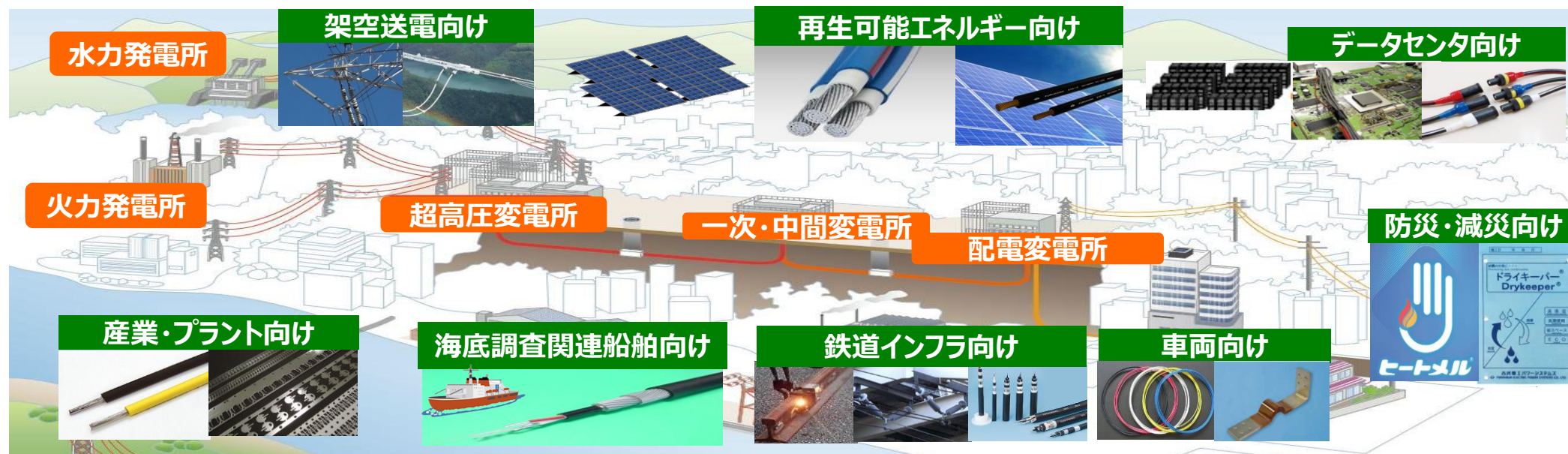
30年の
ありたい姿

エネルギーを軸に存在感ある事業を確立する

再生可能エネルギーを含む送配電システムの高度化、強靱化推進、および防災・減災、情報（5G）、モビリティなどのインフラ領域における新技術、新製品開発を通じて、「安全・安心・快適な生活」の実現に貢献する

現在

産業電線・機器事業部門の多岐にわたる市場・豊富な製品ラインナップの強みを活かし、電力・鉄道分野・データセンタを始めとした次世代インフラ等の社会課題に高付加価値製品を提供し、25年中期計画を達成する



3-2. 三大施策① 戦略製品の拡販

ターゲットセグメントを中心に戦略製品の拡販を推進

ターゲットセグメント	代表的な戦略製品		当社施策の状況
<ul style="list-style-type: none">■ 国内再エネ 日本は30年度再エネ比率を22年度 21.7%に対し36%～38%に目標■ 社会インフラ 国内電力送配電は、地域間連系・老朽化設備の更新を中心に堅調に推移	らくらくアルミケーブル	太陽光発電所	<ul style="list-style-type: none">■ アルミケーブルは、青色と機能性がお客様に浸透 ⇒業界全体がアルミケーブル＝「青色シース」の潮流となり、市場の拡張に期待。今後もケーブルの機能性で、省力化・効率化に貢献■ 太陽光発電所向けで伸長 ⇒今後は、「かるい」「かんたん」「やわらかい」を前面に拡販
	EM-LMFC	盤内配線	
<ul style="list-style-type: none">■ 次世代デジタルインフラ データセンタ関連需要は好調を維持■ 防災・減災 内閣府の25年度予算は、24年度比倍増	ケーブル付きPIC	UPS接続・仮設用電源接続	<ul style="list-style-type: none">■ データセンタ向け需要は好調を維持 ⇒採用顧客層の拡大に注力■ 原子力関連・非常用電源・仮設電源用途への拡販 ⇒PICの安全性・迅速性・スキルレスをご評価いただき、データセンタ用途以外でも採用、拡販に注力

3-2. 三大施策① 戦略製品の拡販

戦略製品 1：らくらくアルミケーブル

【市場概況】（国内再エネ・社会インフラ）

- 2024年度は主に太陽光発電所のケーブル向けで売上増加
銅価高騰による銅ケーブルへの代替需要（盗難対策）
- 青色ケーブル＝らくらくアルミケーブルの定着

【特徴・うれしさ】

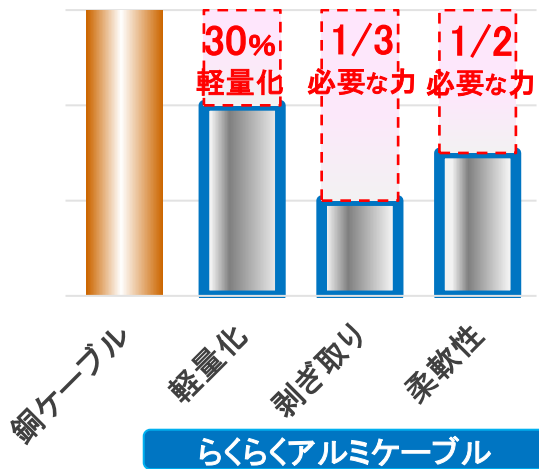
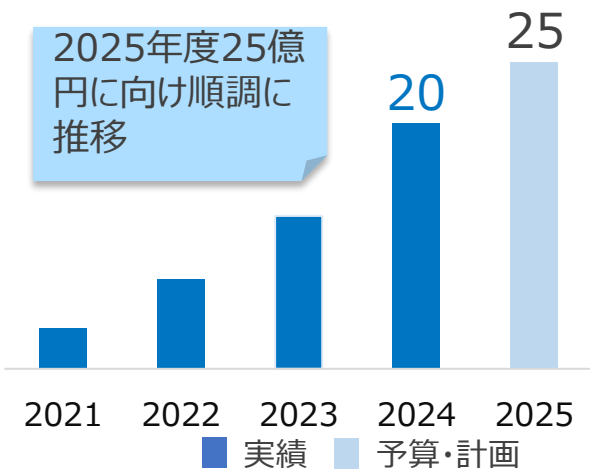
- 導体にアルミ、被覆材に柔軟素材を採用することにより、
「かるい」「かんたん」「やわらかい」を実現
- ケーブル布設作業の効率化・省力化
- 施工現場の人手不足の解消

【今後の展開】

- 2025年度以降は、これまでの成果である市場への定着を活かし
らくらくアルミケーブルが本来持つ特徴の「かるい」「かんたん」「やわらかい」
で拡販を進め社会課題の解決に貢献



らくらくアルミケーブル 売上推移



3-2. 三大施策① 戦略製品の拡販

戦略製品 2 : EM-LMFC

【市場概況】（社会インフラ）

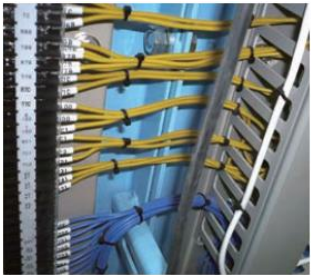
- 本製品の主な用途の各種盤内配線向けの需要は堅調
- 優れた特徴により、各種電気機器のIV代替需要も旺盛

【特徴・うれしさ】

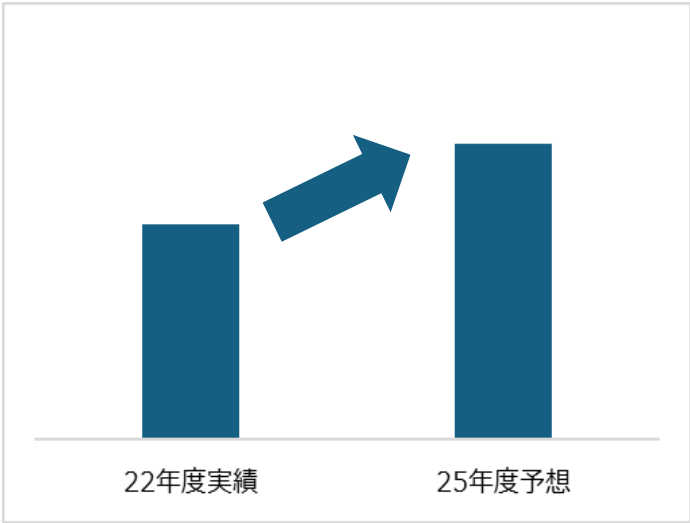
- 柔軟性：ゴム系口出線と同程度の可とう性で狭所配線に強み
- 耐熱性：耐熱性に優れるためIVやKIVよりも許容電流が大きく、1 サイズダウンが可能となり、省スペースを実現
- 難燃性：着火しにくく自己消火性で高い信頼性を実現

【今後の展開】

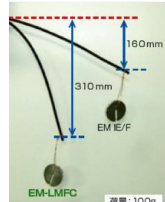
- 2025年度以降は、各種盤内配線向け需要に的確に対応し、本製品の「うれしさ」により、各種電気機器向け需要を開拓



売上推移




柔軟性



狭いスペースなど配線作業が容易

耐熱温度110℃



食い込みなし

60A通電による変形、融着、インシュロックの食い込みはありません。

省スペース

IV電線	EM-LMFC
8mm ² (外径6.0mm×7本の場合)	3.5mm ² (外径4.2mm×7本の場合)



サイズダウン↑

難燃性



着火しにくく、自己消化性で難燃性に優れています

3-2. 三大施策① 戦略製品の拡販

戦略製品 3 : ケーブル付きプラグインコネクタ

【市場概況】（次世代デジタルインフラ・防災・減災）

- データセンタ建設需要は好調を維持
- 防災・減災需要は、内閣府の25年度予算は、24年度比倍増
国土強靱化関連も増額

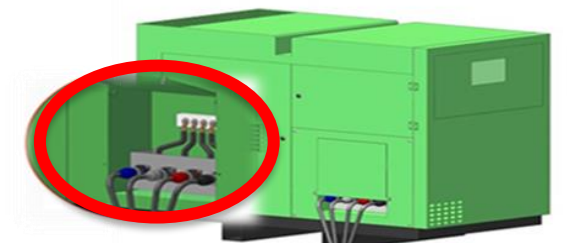
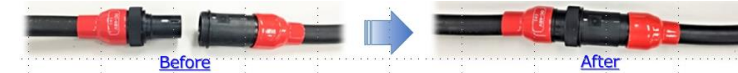
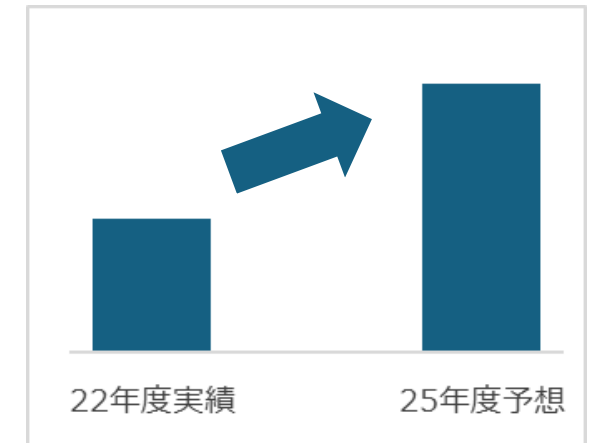
【特徴・うれしさ】

- プラグインコネクタは、誤挿入防止機構により、
「誰でも安全・迅速・スキルレス」を実現
- 高難燃・柔軟ケーブルは、高い信頼性と作業効率化を実現
- プラグインコネクタと高難燃・柔軟ケーブルの組合せで、
屈曲・狭所配線に強み、作業時間の短縮を実現

【今後の展開】

- 2025年度以降は、データセンタ建設需要に的確に対応
- 「誰でも安全・迅速・スキルレス」にて防災・減災需要にも拡販




売上推移



災害時の緊急電源供給配線に

3-3. 三大施策② 次世代高機能製品へのシフト

当社固有のメタル・ポリマー・加工技術を活用した製品開発
これらの技術の深堀を行うとともに、活用・複合化により新製品・新セグメントを創出

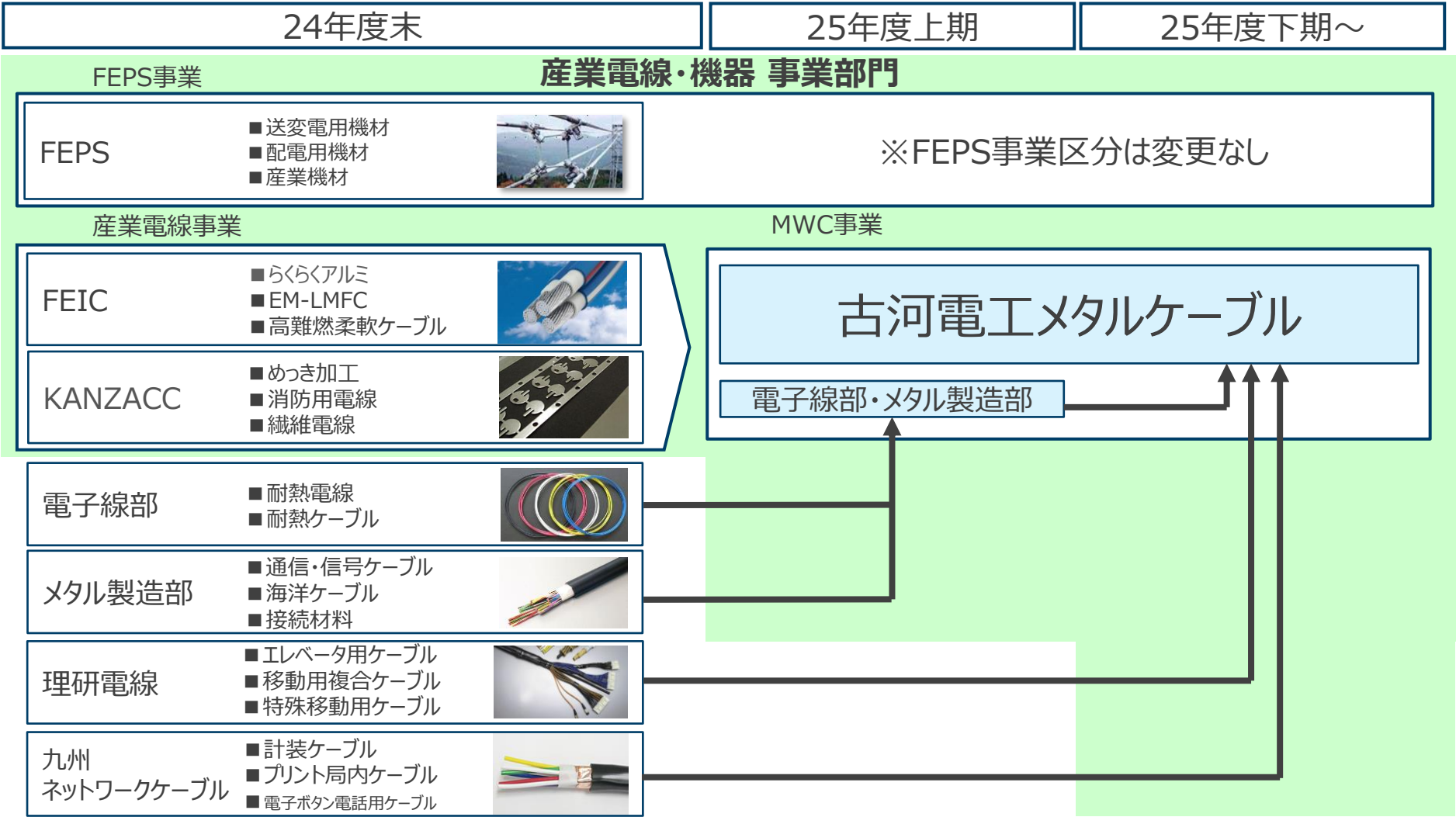
次世代高機能製品	固有技術	説明・コメント
<div>送電用ポリマーがいし</div> 	<div>メタル</div> <div>ポリマー</div> <div>加工技術</div>	<p>ポリマーがいしは、軽さを初めとした施工性で磁器がいしの代替品として期待される 24年度は試験採用の評価が進み、今後は漸進的ながら需要の増加が期待できる 当社は国内製造体制を整えており、市場動向に対し臨機応変な対応が可能</p>
<div>海底調査関連船舶用ケーブル</div> 	<div>メタル</div> <div>ポリマー</div> <div>加工技術</div>	<p>高い耐屈曲性を有するアンビリカルケーブル（深海探査機器と母船をつなぐ多機能ケーブル）が評価され新規案件を複数受注、高度な技術要件を満たす製品として信頼を獲得しており、今後は海洋調査分野を中心に、更なる拡販を目指す</p>
<div>自動車用耐熱電線</div> 	<div>メタル</div> <div>ポリマー</div> <div>加工技術</div>	<p>既存用途については今後も安定した需要を見込む xEV用途などにおける、部品の高機能化、高出力化、情報の増加に伴う、新たな電線の市場要求に応え、需要増加に期待</p>

※次世代高機能製品：上市から間もない製品、または最近開発された製品

3-4. 三大施策③ メタル電線事業統合 (2030年を見据えた取組み)

古河電工メタルケーブル株式会社 (FEMC) 発足

当社は、多様化・高度化するニーズに迅速に対応するため、メタル電線事業にかかわる部門の統合を開始し、10月完了予定



- 商圏・商流の活用による販路拡大
- 統合各社の優位技術を活かしたお客様の課題解決
- リソースの効率的な配分による競争力強化

シナジー効果を最大化し
**メタル電線業界の
トップを目指します**

ご清聴ありがとうございました
Thank you

古河電工グループ パーパス

「つづく」をつくり、
世界を明るくする。



補足資料 - Appendix

補足資料 25中計 売上高 営業利益推移

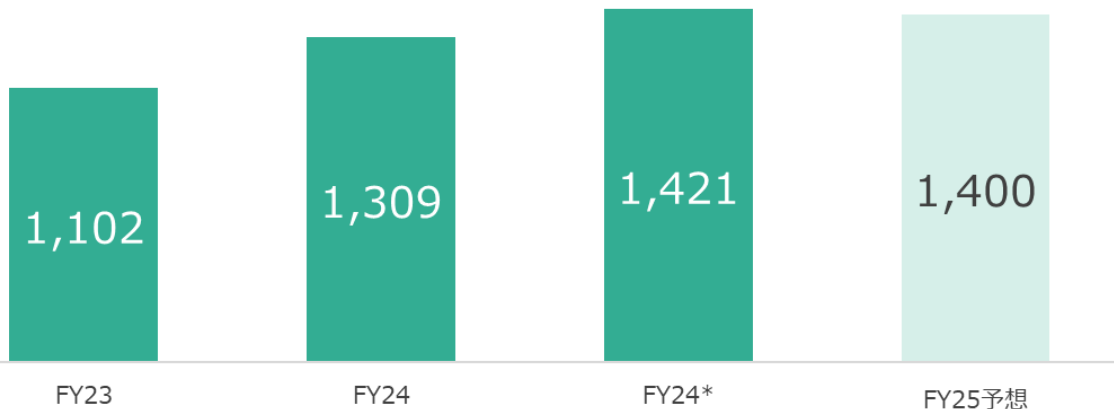
補足資料 事業概要

補足資料 製品紹介

売上高・営業利益推移

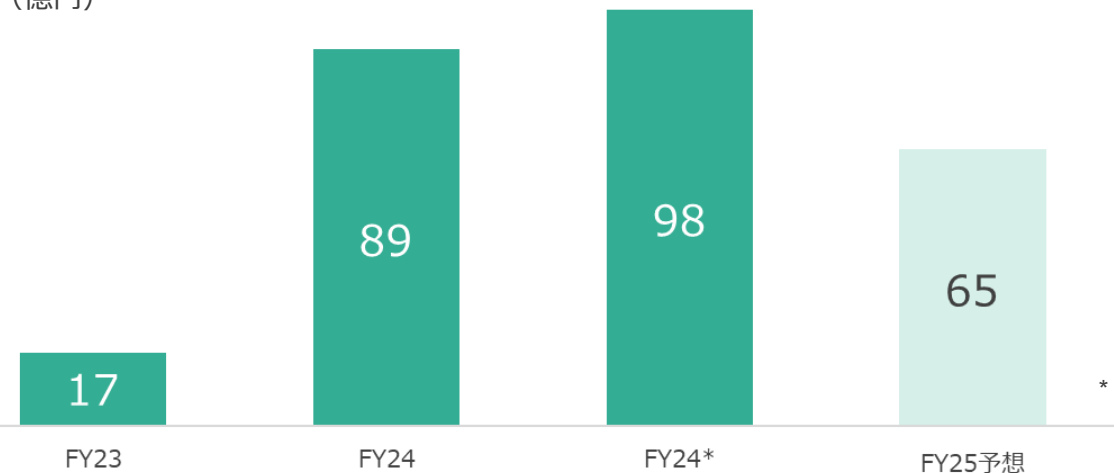
売上高

(億円)

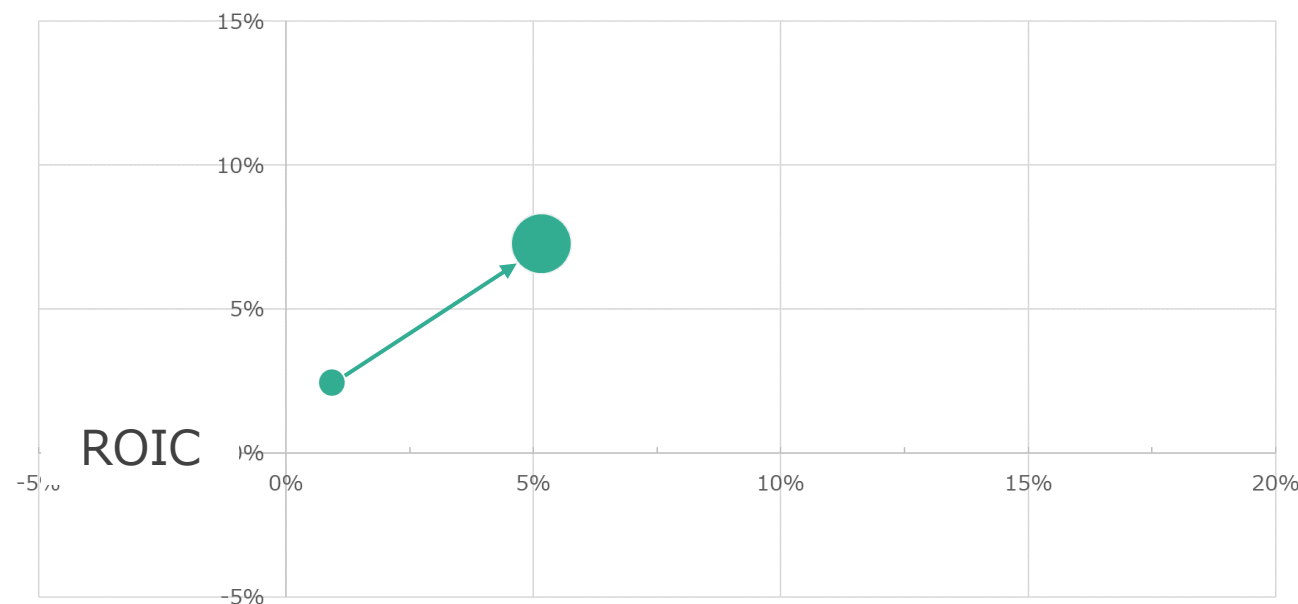


営業利益

(億円)



ROIC (21年度実績 → 25年度予想)



売上高CAGR

縦軸 ↑ : 売上高CAGR (17~21年度→21~25年度)
 横軸 → : ROIC (21年度→25年度)
 バブル○ : NOPAT (21年度→25年度)
 ※バブルの白抜きは負の値

※ CAGR : 年平均成長率、ROIC : 投下資本利益率 (税引後)
 NOPAT : IFRSに準じ、当期純利益 + 税引後支払利息で算出

* FY25よりセグメント・サブセグメントの変更および本部費配賦の一部変更についてFY24の実績値をリステイト
 ・産業用レーザ事業をインフラセグメント (情報通信ソリューション) からサービス・開発等セグメントへ
 ・メタル電線事業をインフラセグメント (情報通信ソリューション) から (エネルギーインフラ) へ移管

【25中計（Road To Vision2030 -変革と挑戦-）基本方針】
安全・安心・快適な社会インフラの構築に固有技術・製品で貢献し事業拡大

- ①安全：2050年カーボンニュートラル
- ②安心：防災・減災（災害に強いまちづくり）
- ③快適：少子高齢化対応・次世代インフラの構築（住みよいまちづくり）

【事業環境・強みと課題】

事業環境 主な収益機会	統括部門としての強み
<ul style="list-style-type: none"> ・再生可能エネルギー案件を中心とした需要の急拡大 ・人手不足による施工が簡単な製品に対する需要の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・国内外における超高圧地中線、海底線の豊富な実績 ・海底線を中心とした技術開発 ・「ポリマー」「メタル」の材料技術を基にした高付加価値製品
事業環境 主なリスク・脅威	統括部門としての課題
<ul style="list-style-type: none"> ・事業拡大に必要な人材確保の遅れ ・顧客側での大型プロジェクト案件実施時期の変更 ・原材料等の価格高騰 	<ul style="list-style-type: none"> ・再生可能エネルギー案件の着実な受注、製造力確保 ・中低圧電線事業の収益向上 ・直流（広域連系海底線）事業展開へ向けた計画具体化

【25中計達成に向けた主な事業戦略】

ターゲットセグメントへの成長戦略投資で
 事業拡大と資本効率経営を両立

[電力事業 ターゲットセグメント]
 国内超高圧地中線
 国内再生可能エネルギー（海底線＋地中線）
 海外海底線（アジア）

[産業電線・機器事業 ターゲットセグメント]
 社会インフラ
 国内再生可能エネルギー
 防災・減災
 次世代インフラ



Appendix 製品紹介

	電力		産業電線・機器	
				
社会インフラ	●		●	●
再エネ	●	●	●	●
防災・減災		● (送水管)		●
次世代インフラ			●	●
主な製品	<ul style="list-style-type: none"> ● 超高压/高压地中線 (ケーブル・部品・布設工事) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 海底線 (ケーブル・部品・布設工事) ● 送水管 (布設工事含む) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 産業用电線 ● 自動車用耐熱電線 ● 海底調査関連船舶用电線 	<ul style="list-style-type: none"> ● 架空送電部品 ● 配電部品 ● その他機能製品等
主な用途	<ul style="list-style-type: none"> ● 電力基幹網整備 ● 大型プラント ● 再エネ (陸上風力、太陽光、洋上風力自営線) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 洋上風力海底線 ● 離島向け送水管 	<ul style="list-style-type: none"> ● 太陽光発電システム ● 工場/ビル等屋内配線 ● 工場設備/機器の配電盤/制御盤等の配線 ● 自動車内の配線 ● 海底調査関連船舶 	<ul style="list-style-type: none"> ● 送配電線路用电設資材 ● ケーブル直線・分岐接続 ● 接続部の絶縁・保護 ● 産業機器・情報機器の放熱 ● 自動車車体や鉄道線路等の溶接
主な顧客	<ul style="list-style-type: none"> ● 電力(送電)会社 ● 再エネ発電SPC・EPC 	<ul style="list-style-type: none"> ● 再エネ発電SPC・EPC ● 地方自治体 	<ul style="list-style-type: none"> ● 建設業者 ● 鉄道会社 ● 電機メーカー ● 自動車部品 	<ul style="list-style-type: none"> ● 電力会社 ● 建設業者 ● 鉄道会社