



昭和電線グループ 2023年3月期 第3四半期 第3四半期決算の進捗と通期計画達成に向けた取り組み

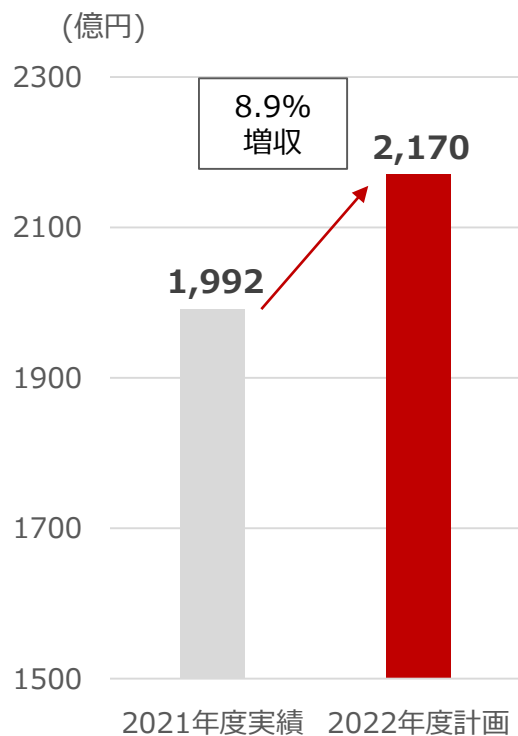
Feb 3, 2023

昭和電線ホールディングス（株） 東証プライム（5805）

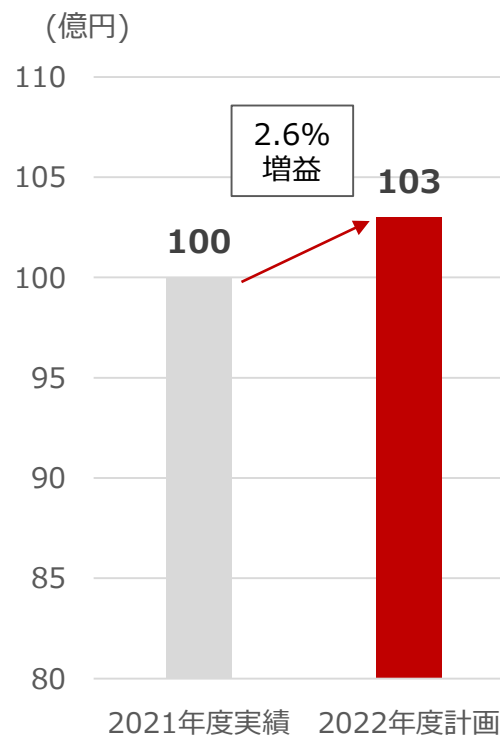
1. 2022年度第3四半期決算の進捗と 通期計画達成に向けた取り組み

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)

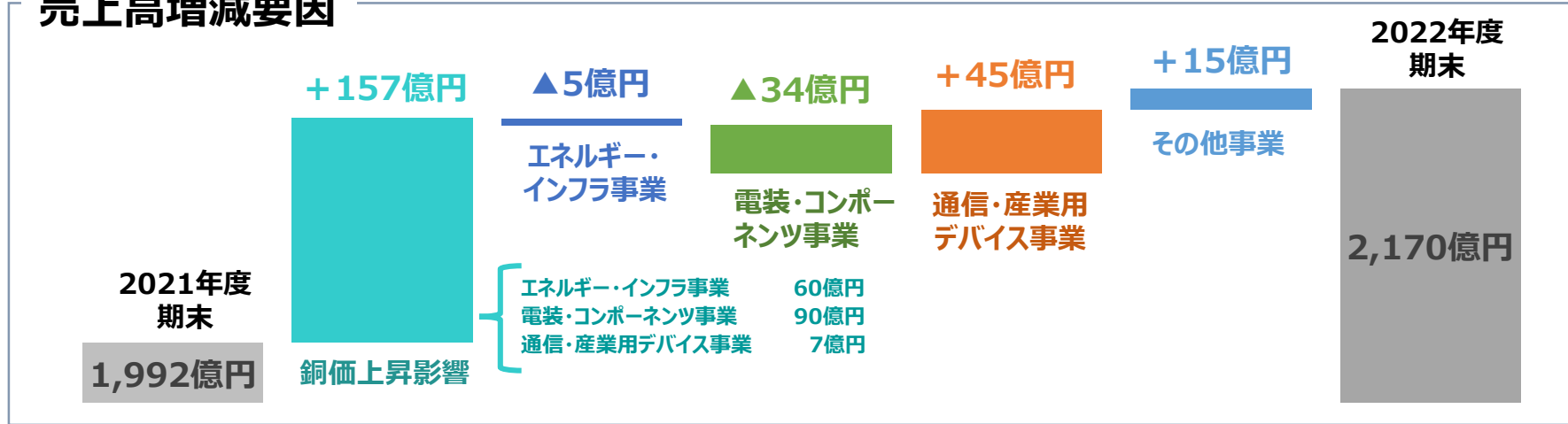
配当/配当性向

60円/20% (前年度対比10円の増配)

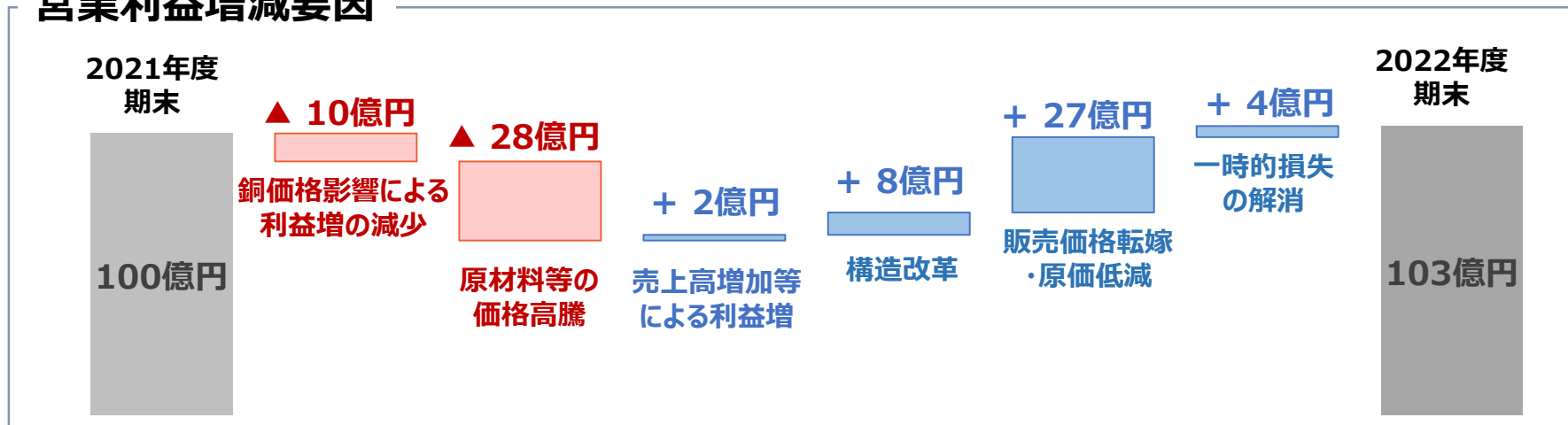
原材料価格のさらなる高騰やサプライチェーン混乱の影響等を織り込むものの、各種施策と構造改革の効果により増益を計画。

2022年度 通期計画の増減要因

売上高増減要因



営業利益増減要因



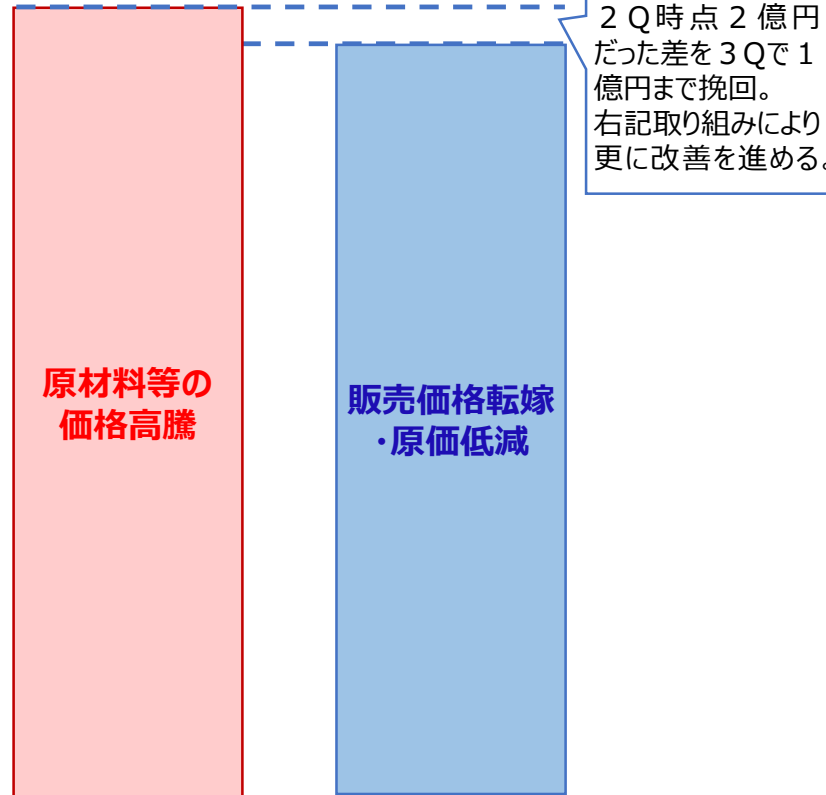
【当期の取り組み】

利益計画達成に向けて、安定した需要を捕捉するとともに、銅価格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。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。

原材料等の価格高騰に関する取り組み

< 通期計画 営業利益増減 見込み >

▲28億円 +27億円



取り組み内容

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** 1月よりさらなる価格転嫁（エネルギーコスト含む）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）

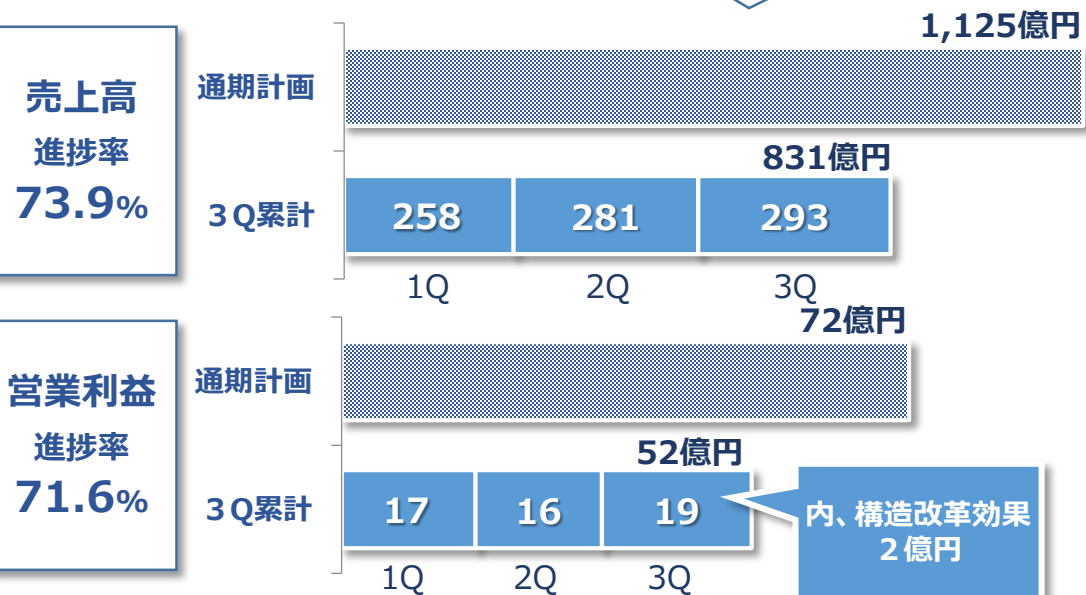


- 通信ケーブル事業** 対象製品を拡げて副資材高騰や電気代上昇に伴う価格改定を実施
- ワイヤハーネス事業** 銅、為替とともに価格スライド、ワイヤハーネスの代替材料の提案
- 精密デバイス事業** 材料費、生産費とともに価格スライド

3Q進捗と通期計画達成に向けた取り組み

通期計画に対する3Q進捗

- + 要因
- 合併会社（被覆線事業）の製販統合による収益改善
 - SICONEX®の増産投資による3Q売上高への貢献
 - 順調な価格転嫁
- 4Q見通し
- 需要の平準化により、3Qで予定していた民間プラント向け件名の売上を見込む



通期計画達成に向けた取り組み

◆被覆線事業の茨城工場での“IV（ビニル絶縁電線）製造”

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。



構造改革効果
3Qで2億円

◆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

◆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。3Qより段階的に増産し、計画通り売上拡大に貢献。

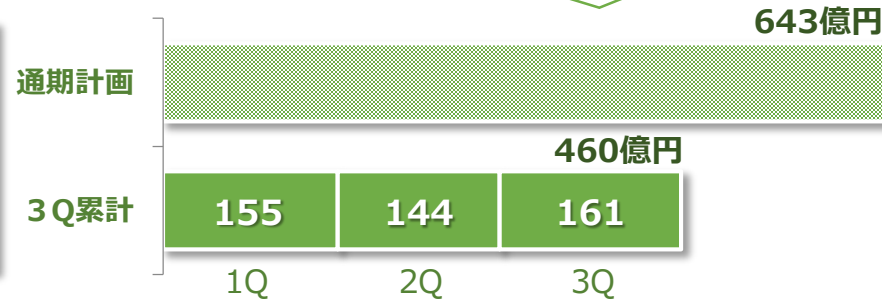


3Q進捗と通期計画達成に向けた取り組み

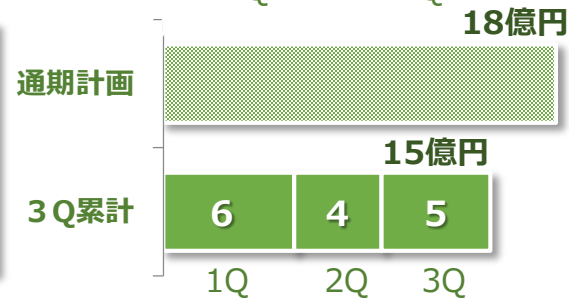
通期計画に対する3Q進捗

- + 要因
 - 高機能巻線は欧州向け需要を捕捉
 - 重電向け汎用製品の国内回帰と価格改善実施
- 要因
 - 半導体不足によりxEV向けは出荷量減少継続
- 4Q見通し
 - 自動車減産の影響継続も、市況の変化に対応し売上利益ともに計画達成見込み

売上高
進捗率
71.5%



営業利益
進捗率
86.0%



通期計画達成に向けた取り組み

- ◆ 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浸透

<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促進により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

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**
 - ・顧客の安定調達志向により
 - ・一部国内回帰
 -  **追い風**

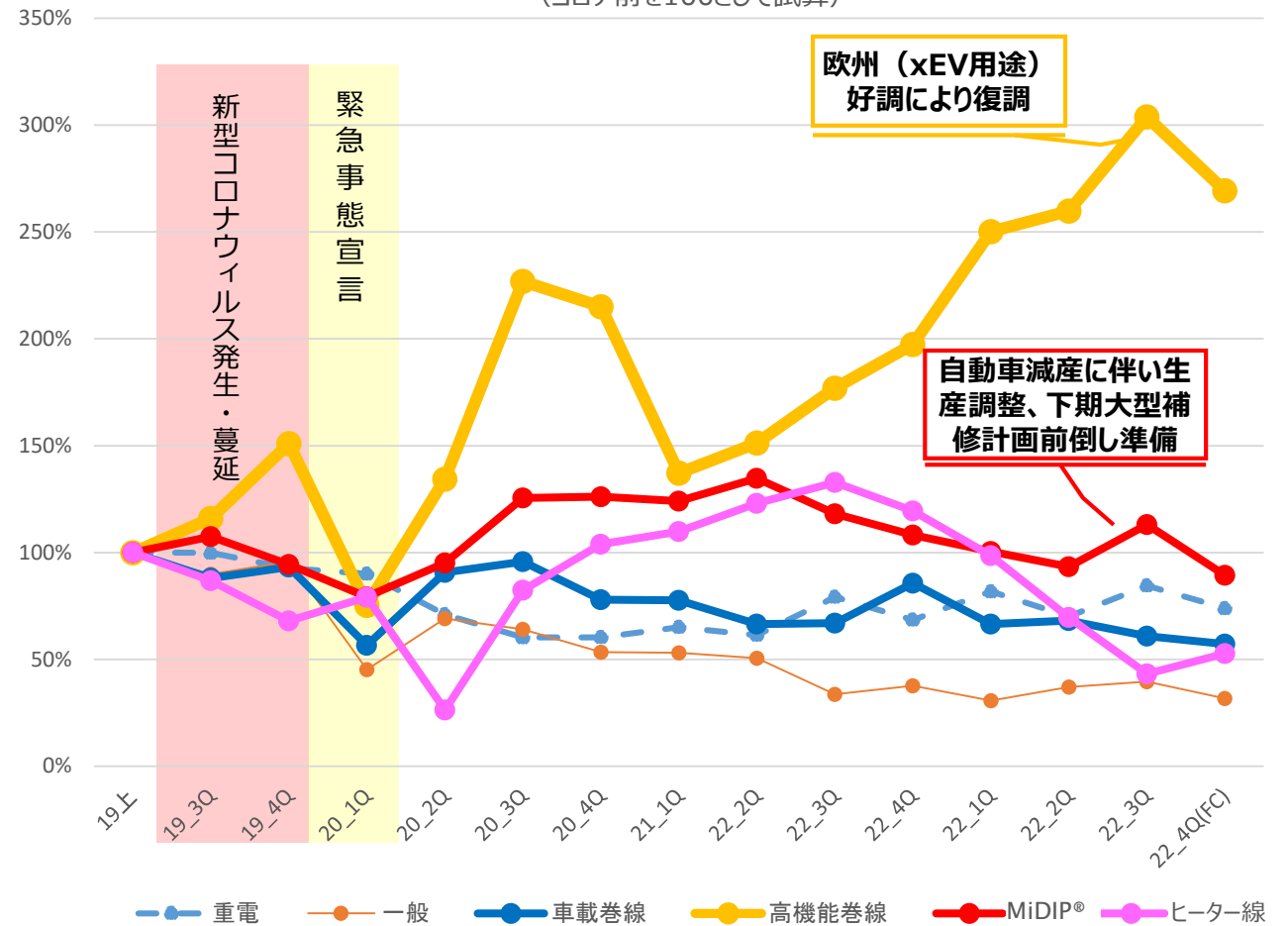
対策

市況の変化に応じて、製品ポートフォリオをシフト
結果、**3Q営業利益は計画対比86%進捗**

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®の製造ライン更新を2年前倒し。

製品カテゴリー別出荷量推移

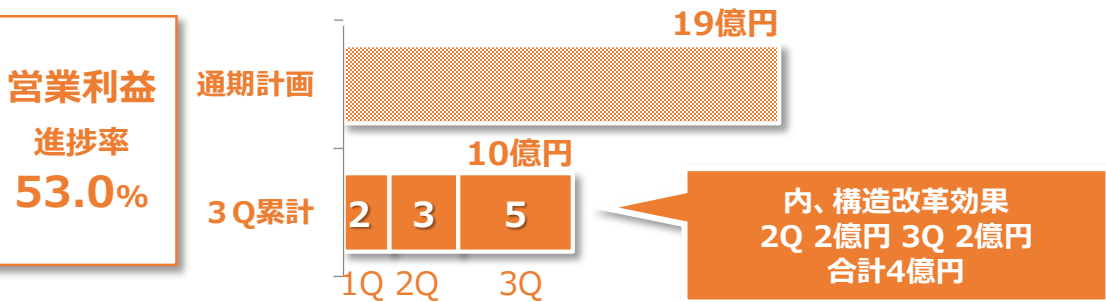
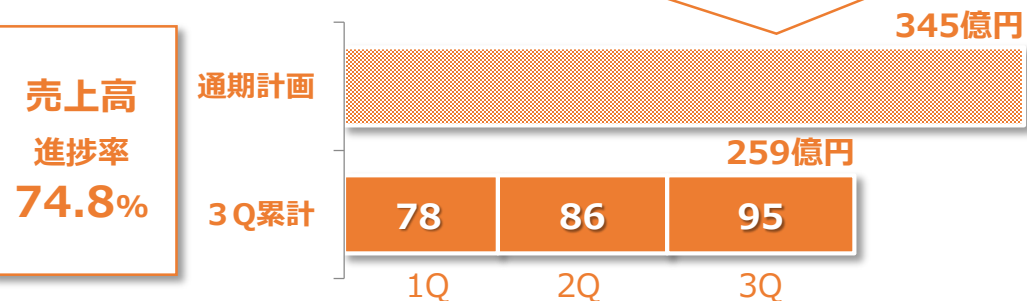
(コロナ前を100として試算)



3Q進捗と通期計画達成に向けた取り組み

通期計画に対する3Q進捗

- +要因**
- 通信ケーブルの国内生産拠点再編効果
 - 価格転嫁の浸透やワイヤハーネスの代替材料の提案
 - 中国、ベトナム生産拠点の稼働回復（上海ロックダウンの解消）
- 要因**
- 2Qまでの国内生産拠点再編立ち上げや価格転嫁の遅れ
- 4Q見通し**
- 4Qに需要増が見込まれる通信ケーブル事業の収益拡大
 - エネルギーコストを含む更なる価格転嫁



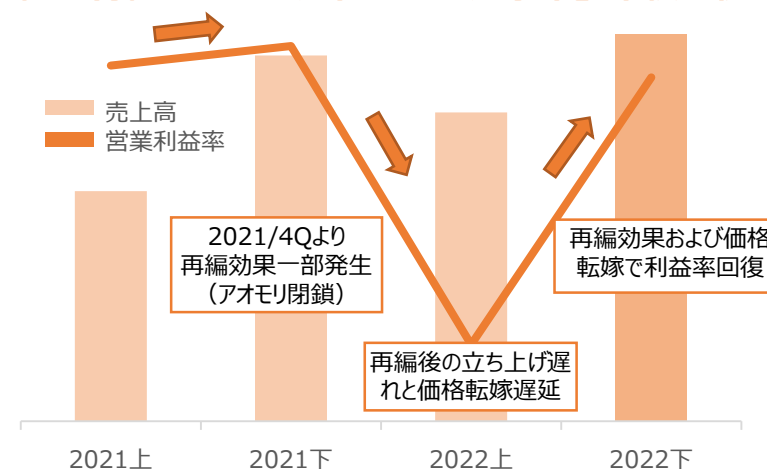
通期計画達成に向けた取り組み

◆ 通信ケーブル事業の国内生産拠点再編効果を拡大

国内通信ケーブル回復
構造改革効果 3Q累計
4億円



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

- ・ 代替材料の提案浸透
- ・ 混乱収束による経費圧縮（外注加工費の低減）

海外
産業用デバイス回復

◆ 精密デバイス事業の回復需要の取り込み拡販

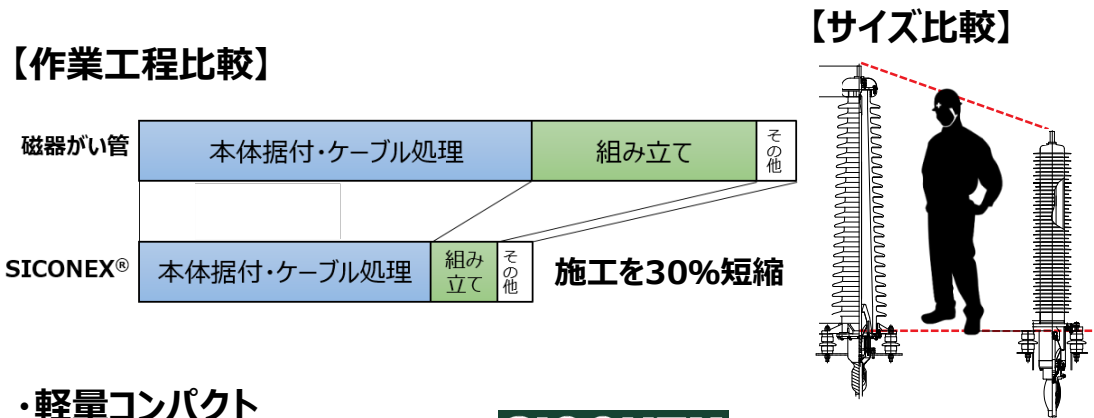
- ・ 垂直立ち上げに対応した生産体制の構築

2. 中期経営計画達成に向けた セグメント別成長戦略

電力インフラ事業の成長戦略① SICOPLUS®戦略 概要

SICOPLUS®とは・・・戦略製品であるSICONEX®（部品）を核にしたケーブル・工事・保守のソリューション

製品 SICONEX®のデファクトスタンダード化戦略

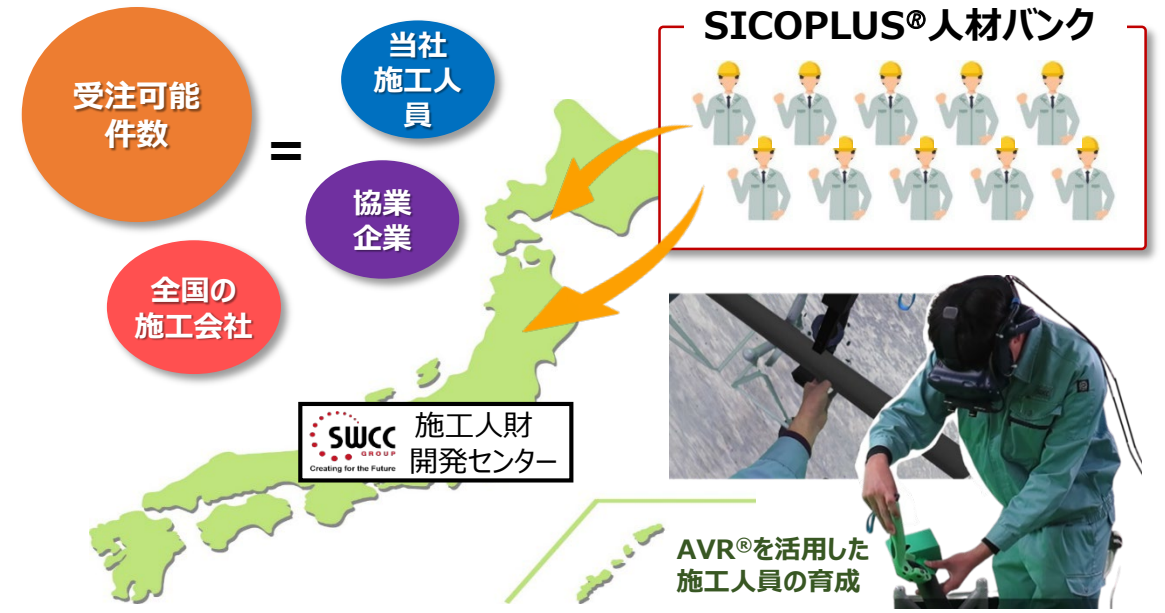


- ・軽量コンパクト
- ・施工時間短縮
- ・簡易ジョイント設計など製品優位性を活かし、シェア拡大を目指す。



20億円の増産投資により23年度に生産能力1.5倍

人 地産地消型クラウド施工人材戦略



当センターで学んだ全国の施工人員を人材バンクに登録することで、協業企業や全国の現地施工会社の人員を確保。

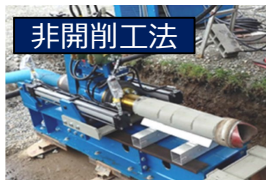
電力インフラ事業の成長戦略② SICOPPLUS®戦略 ビジネスロードマップ

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

SICOPPLUS®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

275 kV

超
高
圧

送変電網 整備

大規模洋上風力 投資

154 kV

特
別
高
圧

大規模再エネ電力連系

老朽化設備更新

66 / 77 kV

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

2020年

2021年

2022年

2023年

2024年

2025年

2026年

~2030年



被覆線事業の成長戦略 ROICを用いた構造改革による収益性向上

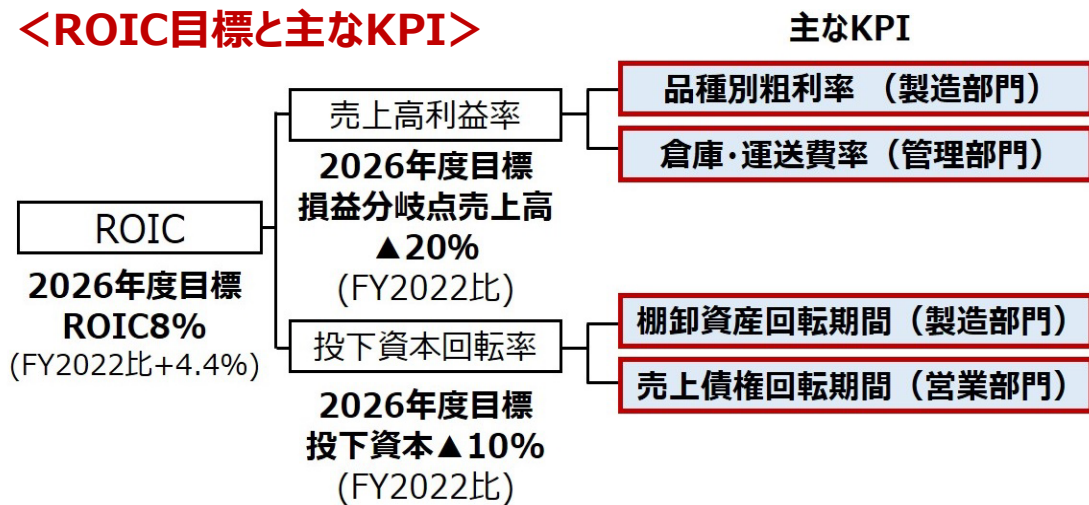
新生SFCC 3つの施策

1.顧客利便性、サービス向上による粗利改善

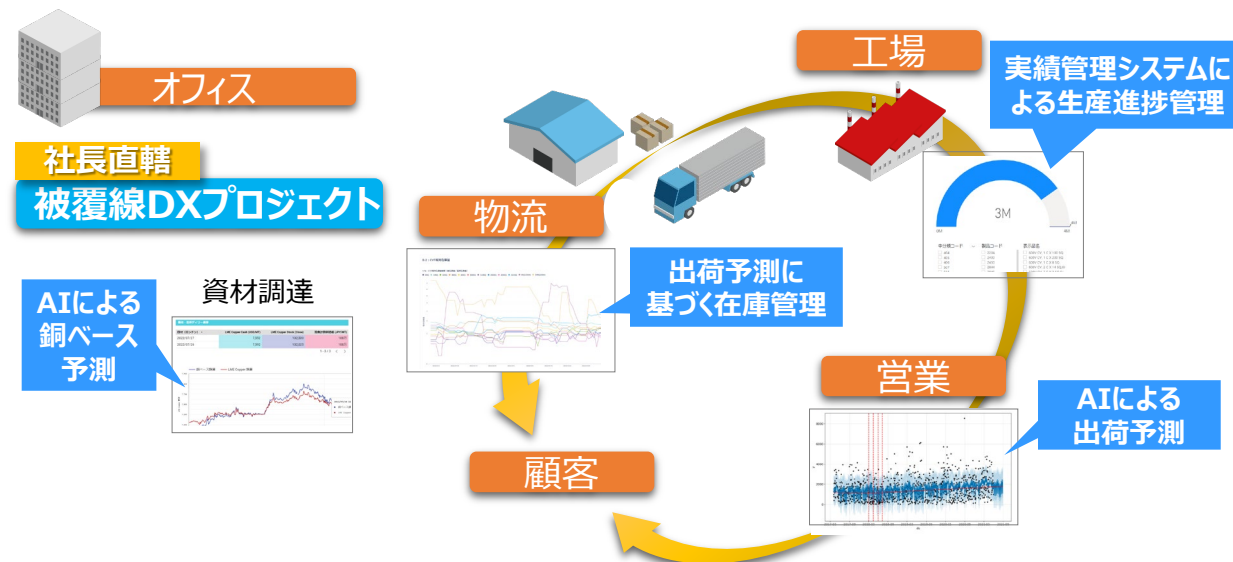
2.需要連動型、生産・供給体制の構築

3.AI・データ活用による業務プロセスの改善

<ROIC目標と主なKPI>



◆被覆線DXプロジェクトにより、需要連動の生産・供給体制を構築



◆茨城工場の生産能力向上による原価（輸送費等）低減



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

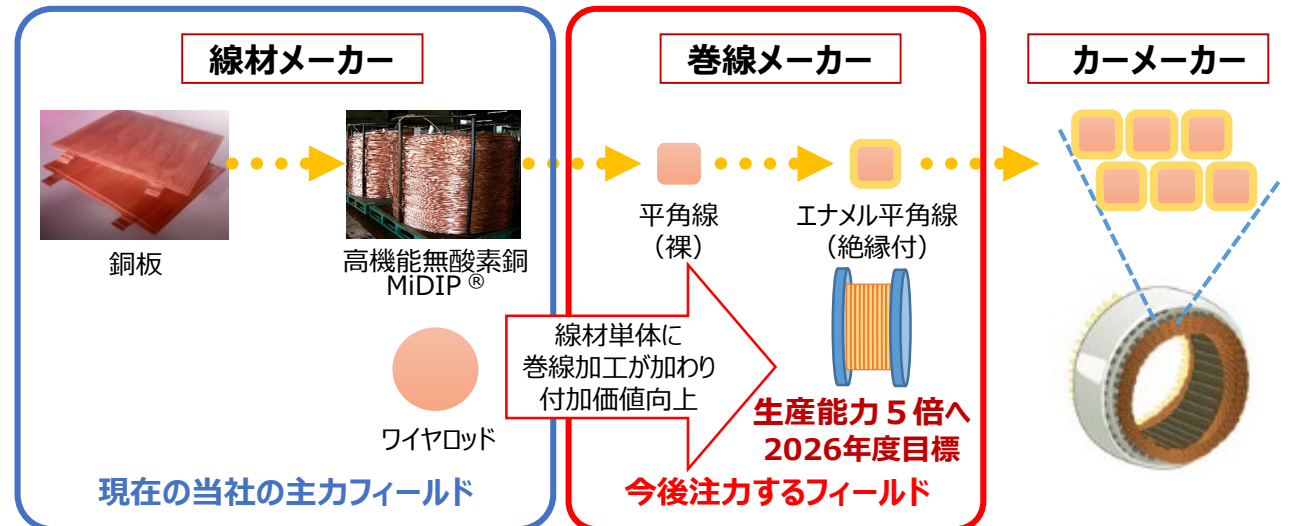


<2026年度までの設備投資累計額>
● 増強投資34億円 ● 更新投資32億円

xEV市場需要回復に向けた取り組み

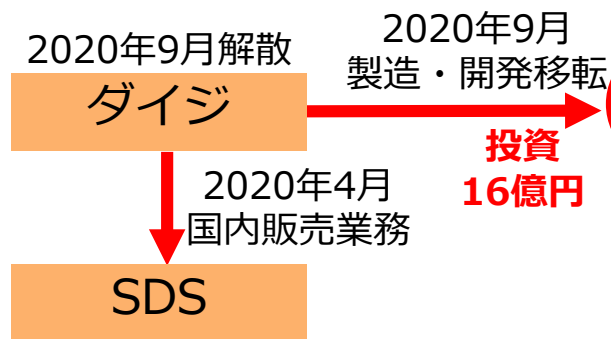
- 【効率生産】** ・需要減部門は、寄せる、固める、停めるで損益分岐点改善
- 【増産準備】** ・設備投資計画の前倒し実施（ヒーター線、MiDIP®）
・平角巻線量産ラインの早期導入
- 【技術開発】** ・センサー技術本格使用化
・新領域用途製品（BEV用バスバー等）の拡大

より利益率の高いビジネスモデルへとシフト



海外 ワイヤハーネス事業 構造改革の進捗

- ① サプライチェーンの分散
- ② 生産拠点の多元化
- ③ 現地調達・地産地消の推進



中国 嘉興昭和機電

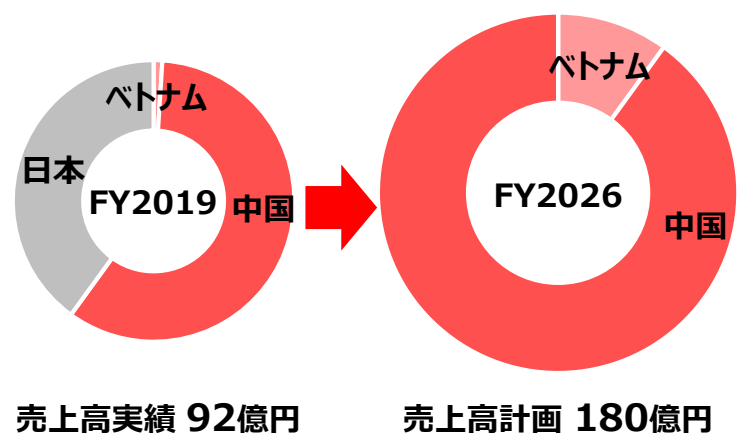
2022年1月工場稼働



太陽光発電導入により電気代・CO₂排出量削減

延べ床面積 約35,000㎡

構造改革前後の生産拠点比率の変化



供給の柔軟性を図る

ベトナム SWCC SHOWA VIETNAM INTERCONNECT PRODUCTS CO., LTD.

2023年4月工場移転予定



現行の2倍の延べ床面積

延べ床面積 約5,700㎡



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）