

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) 11:00-11:45

内容：情報通信ソリューション事業

説明者：執行役員専務 情報通信ソリューション統括部門長 木村 隆秀

陪席者：執行役員 情報通信ソリューション副統括部門長 永井 清俊

執行役員 ファイバ・ケーブル事業部門長 森平 英也

ファイテル製品事業部門長 太田 寿彦

ブロードバンドソリューション事業部門長 西橋 淳

情報通信ソリューション統括部門 企画統括部企画管理第1部長 中嶋 史紀

情報通信ソリューション統括部門 企画統括部企画管理第2部長 中島 晃生

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：北米政府による地方インフラへの投資についてどう見ているか。また御社の事業への影響は？

A：地方のデジタルデバイド解消のための複数ファンドが10年間でUS\$20bil程度が計画されており、今後の政権の方針にもよるがさらなる投資増も期待できると考えている。このうち光ケーブル関係の投資規模は5% (US\$1bil)程度、北米需要全体を1割程度押し上げる規模と想定している。当社の事業はTier2, 3と呼んでいる地方インフラ向けが主戦場であり、現在の受注状況をもみても既にポジティブな感触を持っている。

Q：中国製品の安値攻勢によりアジアや欧州での事業環境は厳しいと思うが、ファイバ・ケーブル事業全体として今後の収益成長は可能なのか？

A：北米以外の地域では、特に光ファイバ単体での販売は難しいだろう。我々のファイバ出荷量の7割を占める北米での事業をしっかりとっておく。

Q：北米の需要全体および顧客構成を整理して教えてほしい。

A：プロジェクト市場とデータセンタ向けは伸びが期待、通信キャリアとCATV向けはほぼフラットとみており、特にプロジェクト市場の伸びは当社にとってはポジティブ。

Q：プロジェクト市場とは具体的にどのような市場なのか？

A：通信キャリアにケーブルを貸与する企業や、市町村・自治体・ユーティリティ等にファンドが付いてケーブル投資を行うケースなどがあり、これらを合わせてプロジェクト市場と呼んでいる。中小の通信・ネットワーク提供者やダークファイバ提供者ということになる。

Q：今後の注力製品やターゲット市場は？

A：ケーブル敷設費用のほとんどは土木工事が占めており、できるだけ既設の管路に工数を減らし多くのケーブルを効率よく設置できることが重要。施工性を鑑みると、ケーブルの外径は 30mm 以下が現実的。そこに、どれだけのファイバを収納できるかがポイントとなる。当社のローブルリボンケーブルは、少心から多心まで幅広い要望に応じて効率的なケーブル製造が可能で、データセンタだけでなくメトロやアクセスにも使用できる。また、我々の曲げに強いファイバは集合住宅の屋内配線としても有効、伸ばしていきたい。

Q：昨年度から北米ケーブルの生産性がなかなか上がらず苦労されていたが、これまでの状況と改善施策は？また、今後の需要の伸びに対する生産対応力は十分なのか？

A：特に大きな要因は、人員不足と新設備の立ち上げの2点。9月以降、確実に出荷数量も向上している。コロナの第二波の心配はあるが、工場内感染を起こさないようにしていく。年内には新設備も立ち上がるので、来年度は十分な製造能力での対応が可能になると考えている。

Q：光ファイバの価格下落の状況や、汎用ファイバ価格下落による影響は？

A：北米は数%の下落と、昨年よりは下落率は若干緩和。しかし、他地域では引き続き価格低下は大きく、北米顧客からの価格圧力も徐々に強まってくると思う。ローブルリボンケーブルなど、差別化商品での利益確保を行っている。アジア、インド、欧州の一部地域での市況はしばらく厳しい見通しなので、損益改善策を進める。

Q：北米以外の地域での今後の事業戦略、収益向上施策は？

A：光ファイバ・ケーブル事業の売上規模の6割が北米・中南米、残り4割が日本・アジア。当社グループは中南米で最大の光ケーブルメーカーとして、今年はレアル安の影響を受けているが、ソリューション事業を核とし年々売上・収益を拡大してきた。中南米でのソリューション事業のさらなる拡大と他地域への展開を検討中。このソリューション事業を（現状の光ファイバ・ケーブル事業に続く）2つ目の柱としていく。

Q：資産効率という観点での取捨選択等もふまえた拠点・事業の考え方は？

A：東南アジアは非常に厳しく、今後の対応を検討中。国内も良い面と課題の両方があり、強みに集中していく。

Q：ファイテル事業は従来 ITLA などデバイスで高収益を得ていたが、現状と今後の取組みは？

A：ITLA 市場について。通信トラフィックの拡大は継続しているが、コロナ影響により新設備や開発品は一部停滞。今年度下期から来年度の伸びはややフラット、21～25 年は年平均 5～10%の伸びを見込む。今後、通信キャリアによる高機能化（高速化：100G→200G→400G）が加速、また、これまでデジタルコヒーレント技術を採用していなかったデータセンタでは、分散型データセンタでの本技術の採用による 400G 対応製品の広がりも想定される。当社の高出力・狭線幅 ITLA は、今年度は 19 年度比で 5 倍の出荷量となっており、21 年度はさらに 3 割増を見

込んでいる。また、次期製品（小型・低消費電力）を来年春にリリース予定、さらに当社の強みを活かした増幅・変調対応の集積デバイス等の開発により、次世代への対応を強化していく。

以上