

古河電気工業(株) アナリスト・機関投資家向けテレカンファレンス 質疑応答録 (要旨)

日時：2019年2月6日(水) 18:00-19:00

内容：2018年度 第3四半期決算

説明者：取締役 兼 執行役員専務 財務・調達本部長 荻原 弘之

Q：光ファイバ・光ケーブルの競争環境悪化という説明があったが、北米の状況は？ 光ファイバ出荷数量の変化等と合わせて説明いただきたい。

A：競争環境の悪化については、北米だけではなくグローバルで感じている。北米の環境は良くはなっていないが、悪くなっていることもなく、あまり変わっていないという状況。

グローバルでみた光ファイバの出荷数量は、Q3 単期では対前年 1 割減だが、Q3 累計では対前年 5%増。Q3 単期では Q1、Q2 に比べると 2 割近く減っているものの、Q4 は Q3 比で 15%ぐらい増える見通し。Q3 がボトムで、小心化が進んでいるのも要因の一つ。EMEA については Q3 単期・累計とも対前年で微減。

Q：エレクトロニクス関連の製品について、伸銅品も機能製品も、他社に比べると Q3 の落ち込みが少ないように見えるが、何か特殊な要因があれば教えてほしい。

A：エレクトロニクス関連製品は、Q3 は全般的によく、データセンター向けのメモリーディスクが好調であった。ただ、データセンターは次世代 CPU 開発遅延の影響を受けており、その問題解決まではデータセンター投資は抑制されるとみている。当社のメモリーディスクは Q3 好調だったが、顧客に在庫が滞留しているというリスクもある。一口にデータセンター向けの製品と言っても、お客様にどれだけ近いかにより影響の出る時期は異なると考える。

Q：Q3 の光ファイバの出荷数量が減っているのは、北米の影響か？

A：そのとおり、Q2 比で落ちている。

Q：北米の光ケーブルの出荷数量は、Q1 から Q2 にかけて減少しているとのことだが、Q3、Q4 は？

A：Q3 は光ファイバも含めてかなり減っている。特に北米は、主要顧客向けの Q3 の出荷量が彼らの事業年度末ということもあり減ったが、Q4 は、Q1、Q2 並みの水準に戻るとみている。

Q：情報通信ソリューション事業の通期予想の減額修正要因は？ 光ファイバ・ケーブル事業だけでなくファイテル事業にもあるのか？

A：情報通信ソリューション事業は、Q3 の OFS の弱さが主要因。それ以外に大きな増減はない。

Q： エネルギーインフラ事業の Q3 は、実力ベースで黒字なのか？

A： エネルギーインフラ事業については Q3 と Q4 合計で見てほしいと思っており、上期時点での見方と大きくはかわっていない。Q4 に海外関係会社での減益はあるが、産業電線関連の事業は下期にかけてよくなってきたことで、カバーできている部分はある。しかし、実力で黒字と言うにはまだ早いと思っている。

Q： 自動車・電池事業が好調とのことだが地域別の状況など、その要因の内訳を教えてください。また、来年も好調さは続くのか？

A： 生産拠点で見ると国内も海外もどちらも伸びており、全般的によかったと言える。数年先の受注が決まっているので、19 年度も大きなブレはないとみている。

Q： 光ファイバ・光ケーブルの生産能力を増やしていく計画だと思うが、足元の需要状況のなか、生産能力増加による収益化の見通しを教えてください。

A： 5G 関連の顧客の投資が遅れ気味。また、当社の顧客については、M&A などの事情で投資を積極的にできない状況だが、2020 年、2021 年に向けて 5G 関連投資の時期が到来すると思っている。需要動向を見ながら能力増加の時期を遅らせるなど調整していく。

Q： 光ファイバ・光ケーブルの競争環境の悪化はグローバルという説明だったが、この背景は中国にあるのか？

A： 中国が要因の一つと見ているが、EMEA 向けファイバ出荷が微減であることから、ヨーロッパもやはり 5G に向けた投資がそれほど急がれていないと感じる。当社にとっては、中国の投資減速の影響は限定的、と従前よりご説明してきた通りだが、他の地域への影響が出始めてきたという感触がある。

Q： 御社が Q2 に出した年間見通しを維持できている背景には、スマホや自動車関係の悪影響が少ないように見えるが

A： 自動車は日系自動車メーカー向けがメイン。自動車部品は中国での生産も行っているが、日系向けが主。

Q： 北米の光ファイバ・ケーブルについて。御社の主要顧客向けの需要を読み違えていることはないか？

A： Q3 は北米向けファイバ出荷が少なかったが、1 月から戻っており心配していない。ケーブルの受注も入ってきており、1ヶ月前に比べ先が見通しやすくなっている。

Q： エネルギーインフラ事業は、（今年度にあった）不採算案件や工事損失引当金などがなくなる 2019 年度は黒字化できそうか？

A： 海外関係会社の改善、国内の工事案件増、産業電線機器の改善などが見込めるが、黒字化はまだ難しいという感触。2020年度営業利益10億円に向けてがんばっていく。

Q： 製品ミックスの改善など、御社自身の取組みで効果が出ているものはあるか？

A： 産業用レーザは収益貢献が始まった。引合いも増えている。ローラブルリボンケーブルも北米で知名度を上げつつあり、本格的に拡販を始める。車載レーダは前方対応製品の開発も終了し、顧客に拡販中。また、製品ミックスの改善により、電装エレクトロニクス材料の利益率が徐々に上がっている。取組みの成果が出てきている。

Q： 市場環境が変化するなか、投資とキャッシュフローのバランスをどう考えているか？

A： 設備投資は18年度の540億円がピークで、19、20年度は400億円台に減っていく。18年度もFCFは少しプラスになり、19年度以降は設備投資が減った分、FCFが出るようになる。

Q： 機能製品でQ4の悪化を見込む事業は何か？

A： 銅箔は回路用が弱い。半導体テープもQ3比で悪化見込み。メモリーディスクはQ4にかなりの落ちをみている。顧客の違いや最終顧客に近いかどうかにより、影響が異なるのではないかと思う。

以上