

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

日時：2020年5月19日(火) 17:30-18:30

内容：2019年度決算

説明者：

代表取締役社長 小林 敬一

代表取締役兼執行役員副社長 グループ変革本部長 荻原 弘之

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：北米光ケーブルの生産性は、もう改善したと考えてよいか。新型コロナウイルスによる顧客影響は？

A：生産性改善目標 1.5 倍に対し、現状 1.25 倍程度まで改善。顧客需要をこなせるレベルにはなってきたが、1.5 倍に向けてさらに改善していきたい。

新型コロナウイルス影響については、現状はまだあまり出ていないが、工事遅延のリスクを認識しておく必要があると考えている。

Q：機能製品セグメントの製品毎のトレンドについて。19年度 Q3 から Q4、また 20年度 Q1 の見通しは？

A：Q4 は Q3 比で全般的に売上は同レベル。データセンタ、半導体関連の製品は在庫確保もあり増えているが、一方で下がっている製品もある。利益は着実に改善も、製造子会社で新型コロナウイルス影響によるマイナスが数億円あり、その結果、伸びは限定的だった。Q1 のデータセンタ需要は好調も、サプライチェーンでいろいろな影響が出ている。先々慎重に見る必要あると考えている。

Q：光ファイバの Q4 の地域別数量および価格状況について

A：全体では予想並みに着地。グローバルで前年並み、北米+2割強、中南米▲2割弱、EMEA▲2割弱、アジアパシフィック▲4割、日本国内前年並み。

Q4 を Q3 との比較でみると全体では+1割、北米+15%程度、中南米+1割強、EMEA+5%程度。ただし EMEA もヨーロッパでは▲2割程度だが、中東・ロシア増で相殺されている形。アジアは▲4割。

構成比の内訳は北米6割強、中南米1割弱、EMEAで2割弱、アジアパシフィックと日本と合わせて1割弱。

価格のトレンドは Q3 と同じイメージ。欧州やアジアで(対前年で)▲2-3割、下期は多少中南米でも影響が出ている。インド・中国は▲3-5割、北米は堅調だが、通常▲3-5%程度のところ昨年度は▲5-10%の下げとなっている。下げ止まるのはもう少し先になるとみている。

Q：P27 北米、中国をこのように見た前提を教えてください

A：情報通信業界の北米と中国の需要の線については、基本的にその国の GDP とほぼ同じ動きをするという前提をおいている。北米と中国とを比較すると、中国のほうが早く回復するとみているということ。また、情報通信業界 4 地

域合計の線は、当社のシェアではなく、グローバルでみた通信のマーケットシェアを掛け合わせることで、全世界ではこのように動くのではないかと市場の予測を行っているもの。

Q： その需要自体が、新型コロナウイルスの影響で変化してくるということはないのか？

少なくとも今の状況では、トラフィックはどの国でも厳しいので、需要は引き続き強いとは思っている。ただし、工事が中断して進まなくなる等短期の落ち込みは考えられる。また当社は拠点が北米にあるので、生産拠点が新型コロナの影響を受けずに稼働できるように対策を打っていく必要があると考えている。

Q： 光ファイバの市況について。北米の需要はあまり強くないという話も聞かすが、御社の場合は新しい顧客の引き合いに強く応えられるようになったのか？日本の需要は回復しているように見えるが、足元の変化は？

A： 北米の通信キャリアは落ち込んでいる模様。我々の顧客はデータセンタやプロジェクトマーケットであり、生産性の改善により、着実にニーズをとらえられるようになった。日本は大きな変化なし。

Q： (Q4の) 情報通信ソリューションセグメントの上振れ要因は

A： 北米光ケーブルの生産性改善で+10億円程度。加えてデジタルコヒーレント製品やCATV関連製品などで上振れた。

光ケーブルについては、超多心・細径などの付加価値を訴求しており、高付加価値品を販売することができている。

Q： 北米ケーブル生産性改善には持続性があるのか。何に課題があり、どのような施策で改善したのか

A： 日本からプロフェッショナルメンバーを数名派遣。ファイバ・ケーブル事業の元部門長も北米拠点に異動し、全体的な品質、生産性、リードタイムの底上げを徹底的に行っている。現在まだ途上の段階であるが、ここまで改善できた。

Q： 電装エレクトロニクス材料事業全体の上振れについて。製品別の内訳を教えてください

A： 各事業で上振れ。銅条は年間では計画未達なので未だ十分とは言えないがQ4に製品ミックスや生産性改善効果が発現、また、電装エレクトロニクス材料事業全体で、経費削減効果が+5~6億円あった。

Q： 2020年度のアクションプランについて。収益改善に向けたグループ変革本部の取り組みは、構造的なコストや生産性改善を目的にしたものだと思う。以前、2020年度の効果額として3桁億円を目指すというお話があったが、どのような絵をもっているか？新型コロナウイルス影響はあるものの、自助努力でどのぐらいの改善を目指しているのか？

A： サプライチェーンの上流工程にある製品も多く、現在、今後の回復シナリオを精査している状況。グループ変革本部の活動により、持続的な収益改善、やり切る力をつけることを継続していく。設備投資は、今後の回復シナリオが

見えてくるまでは、受注が決まっているものや IT 投資以外は凍結している。研究開発費はコロナウイルス後を見据え、検討中。手元流動性比率も未だ十分でないが、足元で CP 発行など含めたキャッシュマネジメント行っている。グループ変革本部の活動はまだ途上であり、2020 年度はコロナウイルスの影響もあり厳しいが、3 桁億円の効果を目指して頑張っていく。2019 年度の効果は、拡販・値戻しと原価低減がほぼ半々だったが、今年度拡販は厳しいだろう。アクションプランで成果を出すのが難しい場合は、リカバリープランでやり切る、という活動に人の動きを速めて対応していく。そのため、目標金額は変えないが、中身は変えるかもしれない。コロナ緊急対策チームとしても、手を打っていく。グループ変革本部で学んだ活動手法を取り入れ、機動的に取り組んでいく。

以上