

## 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8月6日(木) 17:00-18:00

内容：2020年度第1四半期決算

説明者：

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：光ファイバの地域別出荷Q1実績と年間予想の伸び率を教えてください

A：Q1の前年比は、全体+5%、北米+3割強、中南米▲4割弱、欧州▲4割弱、アジア▲7割、日本は微増。FY19Q4比では、全体+5%、北米+5%、中南米▲1割弱、欧州+2割弱、アジア▲15%、日本▲2割強。年間予想の前年比は、全体+15%、北米+3割強、中南米▲2割弱、欧州▲2割、アジア前年並み、日本▲1割強。

Q：価格状況を含めた光ファイバ・ケーブルの市況の見方は？

A：北米は昨年の価格低下▲5-10%程度が継続、欧州・アジア・中南米では▲10数%の低下を想定していたが、チャイナモバイルの入札状況ふまえるともう少し厳しくなる可能性がある。インドはセーフハーバー、欧州ではアンチダンピングの動きもあり、すぐに大きなインパクトはないかもしれないが、競争は厳しくなるとみている。

Q：複数の海外子会社の決算期が1-12月、とのことだが、各事業への影響度合いを整理したい

A：電力事業の中国子会社および自動車部品事業の海外子会社30社強のうち、1社を除く全てが1-12月。特に、自動車部品事業での決算期の違いによる影響が大きく、4-6月のアジア各国でのロックアウト影響がQ2(7-9月)決算に反映される。

Q：自動車部品事業の見通しにおける前提は？

A：自動車全体では対前年比で年間85%程度の需要とみている。上述の海外子会社の決算期の違いを勘案すると90%程度という前提。

Q：光ファイバは、Q1以降の価格下落も織り込んでいるのか？

A：もともとは昨年度比では落ち着くとみていた。すぐに大幅に下落する、という前提ではないが、一定レベルの下落は続くだろう。

Q：北米の光ファイバ・ケーブルは、どの用途向けが伸びるのか？ 一方で、その割には、情報通信ソリューションセグ

メントの収益予想が弱くみえるがその理由は？

A：データセンタ内・間向けの多心・細径のローラブルリボンケーブルが評価されており、需要も強い。コネクタ、融着機、ソリューションでの事業も伸ばしていく。原価低減等も含め、光ファイバ・ケーブルでは数十億円規模の増益を見込んでいる。一方で、国内のブロードバンド関連製品、（光ファイバ・ケーブル子会社の）ブラジルリアル安等の減益要因がある。

Q：半導体業界全体が比較的好調ななか、半導体製造用テープが減収（Q1実績および年間予想）なのはなぜか？また、機能製品セグメントの年間の利益予想トレンドをほぼ横ばいとしている理由は？

A：半導体製造用テープは、主に特定の顧客での在庫調整や購買方針の変更によるもの。機能製品全体では、国内外での工事遅延による複数の機能樹脂製品の悪化が影響する。

Q：今期の配当については、未定とのことだが、どのように考えているのか？

A：当社は安定配当という方針のもとで、財務体質の改善、将来に向けた投資、株主還元を考えている。現状では、まだ当期利益が見えず、全体感が捉えられない中で配当水準をお示するというミスリードにつながると考え、今回は配当の見通しを出さなかった。なお、定量的な還元方針については、次期中計発表時にお示したいと考えている。

Q：特別損失として減損等のリスクはありそうか？

A：今期の特別損益については、Q1で大きな規模の案件は計上したものと思っている。ただし、新型コロナウイルスの影響による業績低迷が長引く場合、一定レベルのリスクはあると考えている。当社は例年定常的に▲50億円程度の特損が発現しており、この程度の規模のリスクはあり得ると考えている。

Q：北米の光ケーブルの生産性はFY19Q4に改善したが、Q1に新型コロナウイルスの影響で生産性が落ちているというのはどのような状況なのか？

A：4月頃までは改善が順調に進んでいたが、その後近隣、家庭内等で感染者も増えてきたため、自宅待機をせざるを得ない状況から、操業の低下が起きている。

Q：8月3日に、6912心光ケーブルの小径ダクト敷設に成功、というプレスリリースがあったが、この受注によるインパクトはどのくらいか？

A：この細径超多心6912心ケーブルは、データセンタの狭いダクトの中に大量のファイバを通すことができる。利益への貢献は、現時点ではまだそれほどでもないが、データトラフィックの増大に伴い、（本製品のような）ローラブルリボンケーブルの比率を徐々に上げていこうとしている。

Q：アルミハーネスの新車種への受注は増えてきているのか？

A：2019年3月時点では6社39車種に搭載済み、23年には8社73種まで拡大する見込み。CASEに対応する軽量化需要の積極的取り込み、当社が納入するワイヤハーネスにおけるアルミ化の比率を現状の1-2割から、4割程度にあげていくという、中長期的な見通しは変えていない。

Q：営業利益の実質的な減少135億円に対して、新型コロナウイルスの影響が230億円前後とのことなので、（コロナ影響を除けば）90億円の増益があったことになる。一方で、P.23では緊急施策による効果が90億円とある。緊急施策効果と拡販等による効果の内訳は？

A：緊急施策効果90億円には、定常的に実施するものも含まれているが、今年度は市場が縮小している中、拡販・増産の効果は発現しにくい。増産効果と、一時的な費用発生とがほぼ打ち消しあっている状況。

Q：6月11日に示された各事業の売上見通しのレンジと比べて、現状はどのように変化しているか？

A：6月の見立てよりも減収が大きくなっているのは、電装エレクトロニクス材料事業。上工程に位置するこの製品群は、市場の変化の影響で急激に落ち、回復が遅い。情報通信事業は、事業によってプラスマイナスあるが、総じて需要は堅調と言える。エネルギーインフラ事業の再生エネルギー関連や、データセンタ関連製品はほぼ計画どおりに進捗している。

Q：エネルギーインフラは、高圧ケーブルは順調だが、汎用線が厳しいということでしょうか？また新規材料採用に伴う一時費用というのはどういうものか？

A：ケーブルの需要については、ご認識のとおり。汎用線は建設電販向けの需要は厳しい。アルミCVケーブル等の機能線を増やしていく。新規材料に伴う評価試験費用等については、今後再生エネルギー関連、電線の地中化でケーブルの需要が高まるなか、そのときに材料調達リスクに直面すると取り返しがつかなくなる。現状の新型コロナ禍という中ということもあるが、調達リスクがいくつか見えてきたこと、また発現しそうになったこともあり、今、実施することにした。あくまで今年度限りの一時費用であり、次年度以降はリスクを極小化できる。また本件は4M（Man：人、Machine：機械、Method：方法、Material）変更材料に該当するものであり、試験費用、第三者による評価も必要で時間もかかるので、今、実行することが必要と考えている。

以上