

## 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：2021年2月4日(木) 17:00-18:00

内容：2020年度第3四半期決算

説明者：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：地域別の光ファイバの出荷数量の伸びを教えてください。

A：年間見通しベースで、グローバルでは+5%。地域別には、北米+15%、アジア・欧州は▲30~40%、中南米も減。ただし、中南米はFTTHソリューション事業が好調で現地通貨ベースでは増収。

Q：情報通信セグメントの収益悪化要因と来期の改善見通しは？

A：産業用レーザと国内ネットワーク製品は、Q3に低価法で▲7億円の減益要因が発生。また、中南米の事業自体は好調も、レアル安が減益要因となった。

産業用レーザは来年度後半に向けて本格回復、国内ネットワーク製品も延伸プロジェクトの再開により、低価法による減益分は取り戻せるとみている。中南米は為替が安定すれば、来年度は増益に寄与する。

Q：(情報通信以外の)各セグメントの来年度の見方は？

A：エネルギーインフラは、建設・電販市場や鉄道市場は低迷が継続する見通しのなか、当社はアルミのCVケーブル拡販を進めていく。中国子会社は構造改革を終え、19年度には黒字化が定着。受注は良好なので21年度には回復を見込む。また今期は一時要因として新材料の評価費用が発生しているが、来期はこの費用はなくなる。

自動車部品・電池は、足元も電池事業は順調、ワイヤハーネスは3月よりグローバル車種への納入も開始し、来期からの成長が期待できる。

電装エレクトロニクス材料は、コロナ影響から順調に回復。生産性改善や高付加価値製品の拡販で、さらに収益改善を見込む。

機能製品は、データセンタ関連商品は堅調な見通し。一方で、国内の民間建築工事はしばらく低迷が続き機能樹脂製品は厳しいが、工事をしやすくするスキルフリー製品の拡販を進めていく。

Q：情報通信セグメントの四半期毎の収益変化の中身は？

A：Q2からQ3の主な差異要因(Q2：▲4億円、Q3：▲14億円で10億円の悪化)は、産業用レーザと国内ネットワーク製品の低価法影響(▲7億円)に加え、特殊ファイバの悪化によるもの。

Q3からQ4の主な差異要因(Q3：▲14億円、Q4見通し：+11億円で+25億円の改善)は、主に北米光ファイバ・ケーブルの増収によるもの。

Q：北米光ケーブルの生産は順調に改善しているのか？

A： 11-12月は季節要因もあったが、着実に改善している。Q1にコロナ影響による稼働の減少があったときと比較して、生産性も着実に改善している。

Q： ワイヤハーネス事業が改善しているにも関わらず、なぜ自動車部品事業の子会社である古河AS（株）が貸倒損失引当金を計上したのか？

A： 過年度及び今年度に計上した過去に発生したリコール費用の発現が主要因。加えて上期にコロナ影響で事業が厳しかったことによるもの。親会社からの貸付金に対する対応であり、連結決算には影響しない。

Q： 機能製品は四半期毎に収益が改善しているが、要因は？

A： 需要の回復による電池用銅箔や半導体製造用テープの改善。また、データセンタ用のメモリーディスクやサーマル製品は堅調な状況が継続している。

Q： エネルギーインフラの下方修正の要因について。Q3に新たな悪化要素が出てきたのか？ 通期営業利益予想は▲25億円となっているが、来期の黒字化にむけた施策は？

A： 中国子会社は、10-12月は工事案件が利益に貢献するとみていたが、中国は大連など各地でロックダウンもあり、当社見込んでいた通りに工事を進められなかった。また、国内の建設・電販市場については市場の戻りが遅いこともあるが、自助努力での改善も足りなかった。10億円の下方修正のうち、中国の影響が2億円、残りが国内産業用電線。

来期に向けての増益要素は、以下の4点。①産業用電線のアルミケーブル拡販と更なる原価改善・固定費圧縮 ②中国子会社の黒字回復（+10億円程度）③新材料調査費用がなくなる（今期5~10億円発生見込み）④国内再エネ・地中線の売上増と生産性改善

Q： 自動車部品・電池はQ3で+30億円と大きく利益が出たが、電池の季節性要因を踏まえるとQ4は少し弱い見立てに見える。何かリスクを織り込んでいるのか？

A： 海外子会社との決算期ずれの要因で、Q3とQ4を比較すると売上高で100億円程度の入り繰りがある。実態の売上高イメージはQ3は700億円強、Q4は800億円強となり、これをベースとした利益率はQ4に向けて改善見通し。また、リスクとしてコンテナ高騰等による輸送費高騰リスクが数億円レベルあるとみているが、需要環境が好調ななかで吸収できると見ている。

Q： 情報通信ソリューションの利益について地域別に解説してほしい。

A： 前年比では、北米の改善幅が大きく、Q3累計前年比で20億円強改善。一方で、産業用レーザ、国内ネットワーク関連製品がコロナ影響により20億円近く減益となっている。また、日本からアジア圏への輸出減により10億

円程度の減益。南米は為替の影響で 10 億円近くの減益になっているが、為替の影響を除くと実質は増益。

Q： 競合他社はデータセンタ向けが非常に伸びているようだが、トレンドが異なるのはなぜか？ 超多心ケーブルは北米では製造しないのか？ 戦略を伺いたい。

A： 従来から、北米拠点は Tier2/3 向け顧客に強みがあるが、データセンタ向けの販売も行っている。多心ケーブルを伸ばすという方針のもと、現在は日本で製造した 6912 心の超多心ケーブルを輸出しているが、将来の需要の伸びを見て北米での製造も念頭に置いている。

Q： 緊急経営対策の効果として、原価低減や、経費抑制で今年度 105 億円程度の効果を見ているが、来年度にも効果が見込める真水の原価低減効果はどのくらいとみればよいか？

A： いわゆる活動経費等を中心に、全体の 3 割くらいはコロナの影響で減らさざるを得なかった部分。この分はコロナ影響が収束するとまた発生する経費と考えられる。また、従来ご説明してきたグループ変革本部の活動の効果については、今期も想定通りに効果を出しており、来期は拡販施策の効果を刈り取れるものと考えている。

Q： エネルギーインフラ事業で注力している再エネ関連の案件はしっかり受注として積みあがってきているのか？

A： 再エネ関連、連携線の受注は確実に積みあがっている。また限界利益を見て達成度をフォローしており、売上だけでなく利益もきちんと伸ばしていけるものと考えている。

以上