

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5月12日(水) 17:00-18:00

内容：2020年度決算

説明者：取締役兼執行役員常務 財務・グローバルマネジメント本部長 福永 彰宏

Q：20年度の実績について、営業外収益改善の要因を教えてください。また、自動車部品事業についてはやや弱かったように思えるがなぜか？

A：持分法適用会社のUACJの改善の影響が大きい。またその他の持分法適用会社についても業績がかなり厳しいこともあり、固定資産減損等のリスクを織り込んでいたがそれが発現しなかったことや、為替の影響が挙げられる。

Q4で円安に進んだことは一時的ではあるがプラス影響。

自動車部品事業については売上がそれほど伸びていない。Q3発表時にお話した海外子会社の期ずれの影響が今期に解消せず、見かけ上の売上が21年度にずれていることが要因だが、実態は売上・利益ともに想定通りの着地。

Q：光ファイバの地域別出荷数量について、20年度の実績と21年度の見込みを教えてください。特にアメリカはRDOFや通信キャリアの投資、データセンタ等需要が活況だと思うが、その割には利益の伸びが小さく見える。その他の地域の環境が悪いのか？

A：Q3に対して、Q4はグローバルで2割強の増加。特に北米は+2割以上と強い。中南米+4割強、欧州+2割強、アジアパシフィック+2割弱。量は少ないので大きな影響はないが、中国は微減、日本は若干増加。20年度実績で見ると、グローバルで5%増加。北米は+15%。中南米は▲2割強と減少しているが、ソリューションビジネスを伸ばしており、それほど問題ではない。欧州▲3割、アジアパシフィック▲4割。21年度予想は、グローバルで+15%。北米は+2割強、中南米は▲2割強、欧州は+1割、アジアパシフィック、中国、日本は若干増程度。構成比としては、北米7割、中南米5%、欧州15%弱、アジアパシフィック、日本がそれぞれ5%ずつ程度

Q：情報通信ソリューション事業の利益について、地域別の前年比を教えてください。

A：20年度は、ファイバ・ケーブルは当初の見込みに比べ30億円ほどの機会損失を北米で起こしたが、前年度比では改善、さらに21年度はしっかり取り返していく。国内ネットワーク関連製品、産業用レーザで二桁億円レベルの悪化。21年度は、ファイバ・ケーブル中心に北米で30億円、国内ネットワーク関連製品、産業用レーザ等で20億円弱、光部品で数億円、中南米(ソリューション事業)で5億円等で、全体で45億円程度の改善を見込んでいる。

Q：北米政府による景気刺激策(RDOF=Rural Digital Opportunity Fund)の需要取り込みのタイミングをいつとみているか？

A：既に一部入札が終わり、それによる受注も入っており、Q4でも一部効果が発現。本格的には、今年度、特に後半に向けて需要が増えていくとみている。

Q：北米の光ケーブルの生産性は安定したのか？

A：20年度は5～7月にコロナによる従業員の出勤率低下で稼働が下がるなど厳しい状況もあったが、米国ではワクチンの接種が広がるなど感染リスクも軽減し、従業員のトレーニングも進んでいることから、着実に状況は改善している。生産性改善にむけた活動もできており、しっかりと改善に向かっている。

Q：情報通信ソリューションセグメントについて。20年度のQ3からQ4にかけて、かなり損益が改善しているがその背景をご解説いただきたい

A：Q3は北米の光ファイバ・ケーブルの季節要因と特殊ファイバ、アンプデバイス関係が落ち込んだ。Q4にかけてそれらは回復基調、北米のケーブルも伸びている。ここで10億円程度改善。また、光デバイスはしっかり数量が出せる状況になり数億円レベルの改善。加えてブロードバンド事業は工事関係がメインなので、3月に売上・利益が大きく出ており10億円以上の改善。

Q：情報通信ソリューションセグメントの21年度の営業利益予想について。20年度Q4の14億円に対し年率換算した水準よりかなり低い。数量も増える割に収益水準が低いのは償却費が大きいのか。

A：来年度、研究費・償却費合わせて15億円程度の増加を見込んでいる。また、ブロードバンド事業は来年度もQ4に利益が偏るため、単純にQ4の4倍にはならない。

Q：光ファイバの単価下落の見方を教えてほしい。

A：北米は20年度▲3～7%程度の範囲、21年度も▲5%程度とみている。一方で、インドを含むアジアは▲20～30%と下落幅が大きい。欧州は少し落ち着き傾向で、20年度▲15～20%、21年度はやや下落ぐらいとみている。

Q：エネルギーインフラセグメントの21年度増益（+29億円）要因の内訳は？

A：①新規材料採用に伴う評価費用の発生がなくなること ②中国子会社の改善 ③産業電線・機器事業の改善の3点で+25億円程度（①～③はほぼ同額イメージ）。また、償却費増はあるものの、国内外地中線案件や再生可能エネルギー関連需要の取込みによる増収が寄与する。

Q：20年度は緊急経営対策やグループ変革本部活動による効果が出ているとのことだが、21年度の営業利益改善要因として、原価低減などの程度見込んでいるのか？

A：グループ変革の活動は21年度も対象事業範囲を広げて継続する。また、コロナからの回復で売上増による利益増も見込める。損益分岐点の改善を6%程度見込んでおり、20年度並みの売上水準で考えるとp22の実質的な変動（+248億円）のうち75%程度が売上増による利益貢献とみている。一方で、本社移転や社内ITインフ

ラ投資などにより 20 億円程度の減価償却費増を見込んでいる。固定費全体としては 80～100 億円の増加を見込んでおり、原価低減や売上増により吸収していく。Q1 実績以降、分析した内容をお示していきたい。

Q：再生エネルギー関係の電力ケーブル受注の状況は？当初のシナリオからの変化はあるか。

A：ほぼシナリオ通りの進捗。カーボンニュートラルに向けた動きも具体化しつつある状況から、市場環境は良くなっており、むしろ市場成長の蓋然性が高まっている印象。そのなかで着実に売上を伸ばしていけると考えている。

Q：収益水準がピーク時に戻っていないなかで、固定費がさらに増加することだが、投資効果をしっかり示してほしい。

A：今回のコロナ禍のように売上の大幅な下落局面では、売上増に伴って増加する（本来変動費である）直接労務費を含む人件費全体を固定費と認識すべきという考えに基づきご説明をしているところはあるが、売上回復局面ではある程度の増加はする。しかし、ご指摘いただいた通りなので、投資効果については今後しっかり説明をさせていただきます。

以上