

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8月5日(木) 17:30-18:30

内容：2021年度第1四半期決算

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：年間の営業利益予想260億円に対し、Q1の実績(38億円)は進捗が遅れているように見える。セグメント別の状況について説明してほしい。

A：やや厳しめな想定をしていたこともあるが、Q1実績は想定30億円弱との比較ではやや上振れて着地した。
情報通信S：原材料価格、輸送費高騰等のマイナス要因はあるが、北米・南米等での好調な受注、Q2以降の北米顧客向け光ファイバ心線やデジタルコヒーレント関連製品の回復等により、年間予想の達成を見込んでいる。
エネルギーインフラ：順調な進捗状況。
自動車部品・電池：東南アジア拠点のロックダウン影響や輸送費増加影響などは引き続き注視が必要と考えており、現時点では▲15億円程度のリスクを織り込んでいる。
電装エレクトロニクス材料：順調な進捗状況であり、Q2も受注は堅調な見通し。リスクを織り込んでおり、年間予想は十分に達成可能。
機能製品：5Gやデータセンタ関連製品の需要は好調。

Q：北米の光ファイバ・ケーブル関連について。Q1は複数のマイナス要因があったとのことだが、詳しく説明してほしい。原材料価格高騰などは、ももとの予想に織り込んでいなかったのか。

A：スライドP9に記載のQ1実績のマイナス要因(原材料価格や輸送費高騰、一時的な販売・需要減等)による影響は▲20億円程度。これを北米・南米での増収等でカバーし、前年並みの営業利益を確保した。光ファイバ心線およびデジタルコヒーレント関連製品は、Q2に入り需要が戻っている。原材料価格高騰などについては、ある程度は織り込んでいた。

Q：原材料価格高騰に対するリスクヘッジや対応策は？

A：基本的なことだが、複数購買や代替材料の活用等を行っていく。7月以降はほぼ影響はなくなる見通し。しっかりとマネージしていく。また、ローラブルリボンのような細径ケーブルを強化することで、材料使用量の低減にも寄与できると考えている。

Q：自動車部品事業は、東南アジアのロックダウン影響を鑑みると、Q2以降の営業利益が厳しくなるのではないかと？

A：マレーシア、インドでは既にロックダウンによる操業影響が出ている(海外子会社の決算期づれの影響により、業績への影響はQ2により多く出る)。一方で、Q1は港湾の混雑による輸送費増加の影響が多く出たがQ2は改善するため、全体ではほぼ影響は相殺される見込み。Q2はマイナス要素が上回る可能性はあるものの、新車種の立

ち上がり等もあり、Q1 に比べ急激な落ち込みはないとみている。

Q： 情報通信セグメントは、18Q1 と比較すると売上高はほぼ同等にも関わらず、営業利益が 30 億円程度下回っている。Q2 以降の改善により年間予想の 45 億円達成は可能なのか？

A： この Q1 は、南米も含めて原材料高騰の影響があったことや、（18 年度との比較では）ファイバ価格下落影響、また償却費も増加している。一方で、Q2 以降はスライド P9 で記載させていただいた複数の改善要素があり、年間予想達成に向けてしっかり取り戻せると考えている。

Q： Q1 実績のマイナス要因である償却費増や輸送費の影響は Q2 以降も残るが、それ以外は Q2 以降改善するという見方で良いか？

A： その理解で良いが、ファイバ・ケーブル価格の水準は（数年前と比較して）厳しいので、特に南米でのソリューションなど付加価値をとれる事業での売上を伸ばしていく。

Q： スライド P10 の北米ケーブルの出荷数量見通しをみると、Q3 は季節要因で下がるとのことだが、変動が大きくならないよう上手くコントロールするのは、事業特性上難しいのか？

A： 通常 Q3 は寒波影響により工事が減るため、リスクとして季節要因を織り込んでいる。ただ、現状は受注が大変好調なのでここまで落ち込むことはない可能性はある。また、生産性改善などでカバーしていく。

Q： 光ファイバ心線とデジタルコヒーレント関連製品の減少は、Q1 の一時的要因とのことだが、背景について説明してほしい。

A： 光ファイバ心線については、北米の顧客も我々と同様、原材料不足により十分な操業が出来なかったが、7 月以降は（我々と同様）影響は解消している。原材料は主に樹脂関係で、アメリカの大寒波による物流網への影響によるもの。顧客からの足元の受注も強く、7 月以降は問題ない。デジタルコヒーレント関連製品は、通信システムの敷設計画の遅延により落ち込みも、Q2 以降は戻っていく。

Q： 自動車部品の Q1 実績は 8 億円と、19Q1（27 億円）と比較してかなり低い水準だが、コロナ影響が大きく出ているのか？

A： 19Q1 は過年度の引当ての戻り（約 14 億円）があったこと、また、21Q1 は 19Q1 と比較して償却費増（約 4 億円）や輸送費増（約 7 億円）の影響が大きい。Q2 以降はアルミハーネスの増加により償却費をカバーしながら、徐々に取り戻せていけると考えている。また、（自動車部品・電池セグメントの）電池事業は下期に利益が集中する。

Q： 償却費など固定費が増加。P6 に記載されていた Q1 の増益要因 +80 億円の数値の考え方は？ 固定費

が増えて損益分岐点上がっている中で、さらに材料費、輸送費高騰のインパクトがあると思うが、年間の利益予想を変えないためにどのような努力項目が入っているのか。

A：品種構成差、原価低減の効果をみている。昨年ご説明したグループ変革本部の活動については、継続している。活動範囲を広げて、よりプラスの要因になるとみている。一方で減価償却費は増えていくが、特に自動車関係は先に投資が必要となり、その後で売上・利益が出てくる。減価償却費が先行しているが、それをカバーする売上が出てくるとは見ており、原価低減に努めるとともに、より付加価値の高い案件を受注していく。昨年かなり絞った製造間接費等については、売上看見合った形で定常レベルに戻さざるを得ない部分はあるが、きちんとメリハリをつける。

Q：ファイバ・ケーブル事業について、Q1 のファイバの数量変化、ローラブルリボンケーブルでの増収計画の進捗など、主要品目の変化は何かあるか？

A：ファイバ・ケーブルの受注状況は好調。我々の生産能力を超える受注残がある。ローラブルリボンについても大きな受注をいただいており、7月から出荷が始まっているものもある。ローラブルリボンは20%から30%へ比率を高める途中段階にあり、年度末には30%を超える見通しで計画通りの進捗。地域別では北米が7割を占める状況は変わらない。ファイバ量ベースでの伸びはグローバルでも15%で、北米は2割強増加するとみている。北米での強い需要環境をきちんと取り込んでいくことが、計画達成のために最も重要。

Q：エネルギーインフラは、Q1 はいいスタートをきったと思うが、海外での海底線案件が今年度の利益に貢献すると考えていいのか？それとも銅価上昇の影響等何かテクニカルな要因があるのか？

A：インドネシア向けの海外海底線案件の出荷が始まっている。現時点で概ね計画通りの進捗。銅価については、基本的にはお客様ごとの取り決めになるが、銅価スライドする場合や、受注時に銅価格を決めてヘッジをかける場合がある。このため利益に対しては大きな影響を与えないような計画となっており、このQ1も同じ状況。

Q：在庫が多いのは将来の大型案件対応に向けてという理由があるのか？悪い在庫が積み上がっているということではないか？

A：たな卸資産については、銅価上昇の影響が60億円前後、そのほか為替の影響、新規連結の影響を合わせて100億円程度の増加要因となっており、主に外部要因であり特段問題のある水準ではないと見ている。その他の増加の要因としては、プロジェクト受注案件で10億円程度。自動車については半導体問題の解消により下期から急激に受注が回復してくることへの備えや、コロナ対策も含めて戦略的に在庫を積み上げており、60～70億円含まれている。実際に需要が戻ってきたら平常化されていく。

以上