

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11月4日(木) 17:00-18:00

内容：2021年度第2四半期決算

説明者：代表取締役社長 小林 敬一

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：自動車・電池セグメントの今期営業利益予想を120億円から40億円に下方修正したが、来年度は100億円以上への回復は可能とみているか？不透明な環境要因が多い中とは思いますが、感触を教えてください。

A：今年度Q4は昨年度並みの水準を想定しており、来年度100億円以上への回復は可能とみている。材料や輸送費高騰については、適性な価格水準感に向けお客様とコミュニケーションをとっていくので、高騰分が全て利益のマイナスに効いてくるものではない。来年度はコロナ前の水準に戻るとみている。

Q：本セグメントの改善はQ4からになるのか？来年度の利益はQ4水準の4倍と考えてよいか？

A：今年度のQ4の営業利益は昨年度のQ4に近い水準になるとみている。各四半期の利益水準については、(例年通り)でこぼこが出ると思う。

Q：北米ケーブルのQ2の出荷数量は計画未達、材料費高騰影響などもあり、下期の利益水準もまだ十分でなく、来年度の利益が下期の2倍程度ではまだ十分ではないという印象だが、どう考えているか？

A：「現状および今後の取り組み」資料のP6で説明した通り、高付加価値製品のローラブルリボンケーブルの売上は伸びている。光ケーブル工場のあるジョージア州は、ワクチン接種率が米国全体のなかでも特に低いなどといった状況はあるなか、さまざまな手を打ってきた。季節要因等はあるも、徐々に出荷数量を増やしており、今後さらなる利益改善に繋げていく。材料価格高騰への対応については、お客様と情報共有をしながら相談していく。

Q：情報通信ソリューションセグメントは、上期進捗がスローななか年間予想を据え置いている。Q3は季節要因で例年光ファイバ・ケーブル事業が弱くなることを鑑みると、下期の利益水準はアグレッシブに見える。決算説明資料のP12にある下期の改善内訳をみると原材料・輸送費コストダウンと価格水準適正化による増益幅が大きい。Q3とQ4の改善幅のイメージは？

A：売上は下期も順調に伸長、ローラブルリボンケーブルもデータセンタ向けを含めて受注比率が増えている。また、北米ケーブルの生産性改善による出荷も、下期にかけて着実に改善していく。材料や輸送費価格の高騰に対するコストダウンについては、複数購買や代替品の活用、輸送方法の効率化などを進めている。また、価格水準適正化については、(お客様との相談をふまえ)一部認めてもらいつつあるがまだこれから。これらの対応による効果は、主にQ4に発現するとみている。P12棒グラフ(原材料・輸送費コストダウン、価格水準適正化)については、このうち3-4割が価格水準適正化による効果を織り込んでいる。

加えて、上期にお客様の在庫調整による需要減や東南アジア地域のコロナ影響による一時的な操業低下影響を受

けたデジタルコヒーレント製品も、Q3以降回復を見込んでいる。特殊ファイバの売上も上期に比べさらに下期は伸びる見通し。

Q：「現状および今後の取り組み」資料の P7 をみると、北米光ケーブルは本来の生産能力に比べ出荷水準は未達だが、この水準についてどう思っているのか、また、今後の対応策は？

A：現状には全く満足していないが、今後のパンデミックリスク等も鑑み、さまざまな対応を行っている。高いスキルを持った従業員へのインセンティブや、マネジメント層の入替えなどを行っており、離職率も低下傾向。納期トラブルが起きないよう、現在は多少多めの人員体制で対応しており、日々状況をウオッチし先読みする対応を行っている。

Q：半年前にも同様の説明があったと思うが、何が変わっているのか？

A：オペレーションレベルの人員についても、新規採用などで入替えを行っている。また、日本からの支援もこれまでの生産技術面だけでなく、工場体質そのものを変革するための支援を行うなど、従来とは違う次元の対応を行っている。

Q：会社全体として原材料費・輸送費の高騰影響が大きいようだが、セグメント毎のインパクトは？

A：上期の影響は約▲45億円で、情報通信ソリューションと機能製品がほぼ半々。年間では▲100億円程度の影響を見込んでいる。自動車部品事業は、コロナ影響等による緊急対応によるエア代が多く、必ずしも価格高騰によるものではないが約▲20億円。残りが情報通信ソリューションと機能製品でほぼ半々のイメージ。

Q：機能製品事業も価格水準の適性化が可能なのか？

A：時間差は出るものの進めている。Q3からQ4に向けて利益改善に繋がるものとみている。

Q：今年は緊急経営対策的な一年という印象。厳しい経営環境への対応の一方で、アルミワイヤハーネスの受注が着実に進むなど新製品対応も進めている。このような環境下で、新製品・新規分野の成長期待は変わらないか？

A：アルミワイヤハーネスは、合金（素材）技術、フォトニクス技術の総合力が評価されている。今後、さらに受注をとっていくので伸びていく。電力ケーブルはサービスや設計、将来に向けた大深度設計技術への取り組みなどが評価され、付加価値の出る事業になりつつある。銅条は製品ポートフォリオの変革が進んでいる。

足元は光ケーブル事業の改善が最大の課題であるが、新製品・新規事業への対応も行っている。

バイポーラ型蓄電池は予定通り（年度内の）サンプル出荷準備を進めており、25年以降には本格的な事業とすべくロードマップを持って進めている。宇宙、DXなど将来に向けて準備しているものもあり、25年頃から徐々に事業として花が咲き始めると考えている。

以上