

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：2022年5月12日(木) 17:00-18:00

内容：2021年度決算

説明者：取締役兼執行役員常務 財務本部長 福永 彰宏

Q：営業利益への影響について。21年度の一過性要因の発生▲60億円が、22年度は52億円戻るという理解で良いか？

A：21年度はQ3時予想約▲60億円(発生額▲120億円、回収額60億円弱)に比べ、顧客減産影響等により約▲80億円(発生▲130億円、回収50億円強)と20億円弱、想定より発生額が増加。来年度、この差額分を回収していく。

Q：光ケーブルのロシア工場は欧米への輸出も担う拠点だと思うが、ロシアウクライナ情勢による影響は？

A：ロシア国内向けはボリュームも限られており、また、欧米への出荷分もこれまで発生していた輸送費を考えると利益へのマイナスインパクトは限定的。

Q：光ファイバ・ケーブルは市況好調にも関わらず伸びが弱い印象。受注残が大きいことによる価格転嫁の遅れが背景にあるのか？

A：受注残について価格転嫁が難しいのは事実。受注残の減少に伴い、今後、価格転嫁効果の発現が増えていく。生産性改善に加え、付加価値製品であるローラブルリボンケーブルの新規受注は増えており、今後効果を出していく。

Q：ワイヤハーネス事業における中国ロックダウンの影響は？今年度の売上の伸びをどう見ているのか？

A：年間で15%弱の伸びを想定している。(上海)ロックダウンの影響は6月頃まで継続する前提で、市場予想を厳しく見積もっている。市場予想に▲5%程度のストレスをかけ、さらに3月以降の市況悪化見通しを織り込み想定。

Q：北米光ケーブルの生産性改善状況は？

A：離職率は一時期より改善しているが、特にケーブル拠点のある地域は失業率がほぼ0%と厳しい状況。報酬対応や教育充実等により、人材の確保に注力している。

Q：情報通信ソリューション事業の営業利益は、ほぼQ3時の想定通りに着地。22年度の利益水準が低いように見えるがどうか？また、北米光ケーブルの操業度見直し含めて感触を教えてください。

A：光ケーブルの操業については、4月も3月並みの生産・出荷水準となり、だいぶ安心できる状況になってきた。今のところ北米の需要状況に大きな崩れはないが、今後の景気動向のリスクを鑑み、業績予想を厳しめにみている。

Q：北米の光ファイバ・ケーブル事業はドルベースなので、円安は追い風になるのか？

A：その通りだが、まだ利益の絶対額がさほど大きくないので、今後収益を伸ばし(円安効果を)享受できるようにしたい。

Q：自動車部品事業は、海外子会社の決算期づれの影響があると思うが、上期に大きなリスクは発現しそうか？

A：海外生産の大半が日本向けなので、3月の自動車減産の影響は既に（Q1の業績に）出ている。また、中国向けはロックダウンによる固定費負担増の影響もある。さらに足元の日本のお客様（自動車メーカー）の操業停止などもあり、そのリスクも業績予想に織り込んでいる。上期の業績はまだ厳しく、下期に向けて改善していくとみている。

Q：情報通信ソリューション事業のQ4営業利益の改善要因は？この水準から考えると、22年度はもっと収益が出るのではないかと？

A：国内向けのブロードバンド関連製品は工事がQ4に集中、また、産業用レーザーがコロナ禍から徐々に改善してきたことで、Q4の利益が大きくみえている面がある。また、今年度の価格転嫁による効果の織り込みを慎重にみている。

Q：スライドP6のWFについて。原材料・輸送費高騰に対し、価格転嫁が不十分にみえるが、各事業セグメントの価格転嫁の進捗についてどうみているのか？

A：原材料・輸送費高騰に対する価格転嫁については、保守的に業績予想に織り込んでいる。基本的には高騰分は価格に反映し、時期づれはあるもののキャッチアップしていく。また、これまでは、ワイヤハーネスの緊急輸送費発生や高騰に際し、顧客への費用負担依頼を発生後に行っていたが、今後は事前に双方でルールを決めて負担をお願いするかたちに変えていく。

Q：その他固定費の増加が大きいですが、どのような内容なのか？

A：その他固定費には、製造間接費を含んでいる。売上増加に伴う生産管理、品質管理、技術等の人員を適正レベルにコントロールしていることが理由。本来は製造原価として扱われる費用だが、当社内では固定費に区分して管理している。

また、これまでコロナ禍もあり販管費についても経費抑制を行ってきたが、ウイズコロナとなっていく中、事業活動を正常化していくなかで、徐々に必要な経費は戻していく。ただし、全て元に戻すわけではなく、経費抑制は継続する。この費用もその他固定費に含んでいる。

これらの費用増に対して、当然、売上増、原価低減も進めていく。

Q：スライドP30のWFをみると、22年度は、かなりの原価・輸送費低減を織り込んでいるが、年間を通じてどんなタイミングでの効果発現を見込んでいるのか？

A：今回、従来に比べかなり精緻に利益分析を行えるよう準備をしてきた結果、過去にみえていなかった分析ができるようになったということをお伝えしたい。

原価については、特にワイヤハーネス事業では、顧客の生産変動に応じて人員対応が必要となることによる生産性の低下、（受注の戻りに備えた）人員の確保などによるコスト増が大きかった。今後は、生産変動に合わせた対応を強化していくことで、四半期毎に徐々に改善効果を出していく。

輸送費については、サプライチェーン混乱のリスクを低減するため、安定的な物流網の確保に注力。具体的には、契約方法を四半期毎のスポット的な契約（平常時はスポットで入札することで費用抑制できていたが、コロナ禍等によ

る物流混乱が起きている中では必要なときに必要な出荷ができなくデメリットが生じるため) から年度単位に変更。費用自体は割高になるが、必要なタイミングで物流網が確保できず結果として想定外の一次費用発生に繋がることを抑制できるようにしていく。

Q：アルミワイヤハーネスの受注・採用状況の進捗は？

A：21年度末6社56車種、25年には8社100車種での採用を見込んでおり、25年について9割方受注が確定している。銅からアルミへの変更のタイミングで新しい受注がとれている。

Q：電力ケーブル事業の受注状況や市況はどうか？

A：確実に受注を確保していける見通し。ただし、プロジェクトが大きいため期間が長い案件も多い。中長期的な時間軸でカーボンニュートラルへの貢献という視点でも強化していく事業。5月26日に新しい中期計画の発表を予定しており、その際もう少し説明をさせていただきたい。

以上