

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11月8日(火) 17:30-18:30

内容：2022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 財務本部長 福永 彰宏

Q：営業利益および経常利益の上期と下期の比較について、全体的なガイダンスをお願いしたい。営業利益は上期に比べ下期見通しの改善額が大きい、一方で経常利益は(上期と下期が同水準と)改善を見込んでいないようだが。

A：営業利益(上期実績46億円)は、半導体不足等による市況悪化影響を為替による上振れでカバーし、ほぼ想定通りの水準。情報通信ソリューション事業は、ファイバ・ケーブル事業が上期はほぼ想定通りの進捗、国内ネットワーク製品はもともとQ4に利益が集中することから下期は上期比で大きく改善する見通し。自動車部品事業は、上期は人件費比率の高止まりや上海ロックダウンによるサプライチェーン寸断の影響などがあったが、下期は徐々に稼働も安定し人件費比率も改善する見通し。また、Q1に昨年度のベトナムロックダウンによりエア費が期ずれで発生(22年1~3月：▲13億円)していたが、下期はこの分もなくなる。さらに機能製品事業は、下期にかけて価格転嫁が進展する見通し。

経常利益については、上期は円安による為替差益を計上したが、下期は為替の動向・見通しに対し一定のリスクを織り込んでいる。また、持分法子会社のUACJが年間の予想を下方修正したので、その分を反映させた。

Q：情報通信ソリューション事業は、価格転嫁が進み収益力改善に自信が持てているということか？

A：P10に示した通り、北米でのローラブルリボンケーブルの売上比率は年間予想の35%に対し、上期は34%と想定以上に付加価値製品の売上が増加している。また、北米の受注残は年度初めと比べて3割以上減少し、適正な水準に近付いており、下期は新たな受注に対し、より価格転嫁が進めやすくなる。

Q：自動車部品事業は、海外子会社の決算期が1-12月ということもあり、ほぼ今年度の見通しは見えている前提での予想ということか？

A：その通り。足元苦戦しているところはあるが、その状況や改善を前提に予想している。

Q：機能製品事業が、上期から下期にかけて減益になるのはなぜか？

A：ハードディスクドライブ需要の減速によりアルミブランク材が厳しくなる。また、スマートフォン需要の低迷が長引く可能性を鑑み、半導体製造用テープや銅箔の利益を保守的に予想している。加えて、Q4で東京特殊電線(株)が連結子会社から外れることによる利益減(▲7億円)の影響がある。一方、原燃料価格高騰分の価格転嫁は計画通り進めており、為替のプラス要因もありある程度カバーできるとみている。

Q：北米の光ケーブル事業は、Q3は季節性もあり落ちると思うがQ4は大丈夫とみているのか？

A：Q3の季節性要因による減収は織り込んでいる。データセンタ関連の投資意欲は旺盛、また我々が強みを持っているプロジェクトマーケットは政府の補助金も下支えとなり好調であり、Q4は通常の水準に戻る見通し。

Q：光ファイバ（数量）の地域別実績および見通しの伸びを教えてください。

A：前年比については、

（上期実績）全体：ほぼ昨年並み、北米+1割強、中南米+3割弱、欧州（ロシア含む）▲6割、日本も減少。

（年間見通し）全体：+5%、北米+1割、中南米+3割、欧州▲2割、アジア+1割、日本は減少。構成比は北米7割、中南米1割強（米州全体で8割強）。残りは欧州、アジア、日本で各々ほぼ同程度。

Q：情報通信事業について、ファイテル事業は円安が追い風になっていると思うが状況は？また、国内ネットワーク事業の状況についても教えてください。

A：ファイテル事業は、光デバイスは順調も、産業用レーザーが自動車市況の影響により足踏み状態。

国内ネットワーク事業は、CATV市場は堅調も半導体調達難の影響あり。また、基幹放送設備の需要は投資抑制が継続している。昨日発表した沖電気工業(株)様とのIP放送ソリューションの技術提携は、今後のネットワーク事業の技術・市場変化に応え協働で成長を狙うものであり、注力していく。一方で今後の見通しが厳しい事業については、対応策を検討中。

Q：北米光ケーブルの操業状況は？

A：人材採用会社の変更などにより人員増強が図れており、離職率も改善傾向、目標としていた人員数も概ね確保できている。今後、習熟度を上げていき原価低減を図り収益改善に繋げていく。ようやくこのようなフェーズがみえてきた。

Q：東京特殊電線(株)の売却を決めた背景は？一方で、同じ上場連結子会社である古河電池(株)とは長い歴史があり、聖域もあるということなのか？

A：まず、聖域というものはない。東京特殊電線(株)は、構造改革、製品ミックスの改善等を行ってきた。我々はビジョン2030および25中計において、情報・エネルギー・モビリティとその融合領域での成長を目指しているが、東特の市場や製品の優位性を鑑みたとき、それらは我々にとってはノンコア事業であり、我々がベストオーナーではないと判断した。また、ガバナンスの視点からも親子上場は課題であると認識しており、仮に東特を100%子会社化する場合は100億円以上の投資が必要となり、株主の皆様にとって納得のいくものではないと考えた。今後については、FVAやROICスプレッドの視点や当社の目指す方向性とのシナジーなどを鑑み、判断を行っていく。

以上