

古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2023年6月7日(水) 14:05-15:05

内容：情報通信ソリューション事業

説明者：執行役員常務 情報通信ソリューション統括部門長 太田 寿彦

陪席者：執行役員 情報通信ソリューション副統括部門長 浅尾 真史

ファイバ・ケーブル事業部門長 折田 伸昭

ファイテル製品事業部門長 小神野 毅

ブロードバンドソリューション事業部門長 西橋 淳

取締役兼執行役員常務 財務本部長 福永 彰宏

Q：北米市場の光ファイバ・ケーブル市場減速の理由をどうみているか？また、今後需要の回復を想定している理由は？

A：FTTHに関する政府補助金の遅れ、作業員の枯渇、コロナ禍でやや多めに保有していた顧客の在庫圧縮が背景とみている。ただし、デジタルサービス、AIの進展のため、中長期的にFTTH投資は増加する。

Q：IIJA (Infrastructure Investment and Jobs Act) 法案による影響は？

A：バイアメリカンは(市場)全体の20~25%程度が影響する可能性があると考えている。現在、除外措置要請の陳情等を行っており、夏頃には趨勢が判明するものとみている。

Q：海外メーカーがローラブルリボンケーブルの開発を発表したが、今後どう対応するのか？

A：ローラブルリボンケーブルはNTTと日本メーカーが共同で開発を行ってきた製品であり、そう簡単に模倣できるものではないと考えている。当社は品種拡大や、北米に加え欧州への拡販などを先駆けて行っていく。

Q：光ケーブルは22年度の市場環境が良かったにもかかわらず数量減、一方で23年度は市場鈍化のなか数量を伸ばす見通しになっている。また、特殊ファイバで挽回すると言及していたが、23年度はあまり伸びる予想になっていない。どう考えればよいのか？

A：22年度はローラブルリボンケーブルなど手間のかかる製品が多かった。23年度は北米以外の展開を強化するため、製品ラインアップを拡充して伸ばしていく。足元の状況は厳しいので、示している水準に届くかどうかは今後の状況を注視していく(が、現時点ではほぼ22年度並みの水準を想定している(※))。また、特殊ファイバは、23年度は当社が強みを持つ海底ケーブル用や産業レーザ用ファイバ、増幅用のファイバが増えていく。

(※)北米ケーブル売上(数量)については、5/11の25中計進捗説明会資料にて足元の市場鈍化影響を織り込んだ見通しをふまえたグラフを開示済。本事業説明会後に、スライドp8の同グラフも5/11の同資料に合わせて差し替え

Q： 他社と比較して情報通信事業全体の収益率が低い理由は？ 今後、どのようにして収益率を上げていくのか？

A： コモディティ製品も残っており、高付加価値製品への集中が十分でなかった。数年前からローラブルリボンケーブル、特殊ファイバなどに注力しており、今後収益性を改善していく。

Q： 北米光ケーブルの生産性改善の進捗は？ また、高付加価値製品比率の増加に対する手応えと増加による収益への影響は？

A： 生産性については、工場のオペレーターの採用環境が大変厳しい状況のなか、採用や定着強化のために給与水準のアップ、採用ルートの拡大、教育等を行うことで、昨年は一定の改善を図ることができた。今後もまだ改善の余地がある。

高付加価値製品であるローラブルリボンケーブルの比率増加に手応えを感じている。作業性や高密度という特長により、データセンタ（DC）のみならず通信キャリア等でも採用されていだろう。日本と同様にグローバルでも需要が広がっていく。顧客に価値を認められており、定量的に示すのは難しいが収益へのインパクトは得られると考えている。

Q： ファイテル事業の収益貢献が目立たないが、ITLA は今後競合との比較もふまえ技術的な優位性を発揮できるのか？

A： ITLA を含むデジタルコヒーレント製品は、小型・低消費電力要望のなか今後益々重要性が高まっていく。コヒーレント光源には小型の ITLA が使われており、我々の得意分野。光部品全体では常に二桁億円の営業利益は維持しており、ファイテル事業として産業用レーザに（光部品で得た）利益を使っている状況にある。光部品は、ITLA、アンプ、DFB の3つの製品カテゴリーを持っている。超小型 ITLA は高速・低消費電力特性を活かし24～25年に800Gbpsに採用予定、我々は良いポジションに位置している。また、DFB は高出力な特性と、外部光源としての設計による技術総合力により、短距離向けに拡販可能な製品。

Q： ネットワークシステム事業の面展開について。営業活動が重要だと思うが、どのような顧客基盤を目指しているのか？

A： FEL から幹部を欧州や北米に派遣し、顧客やパートナーを開拓中であり、少しずつ進展している。データセンタやホスピタリティ（ホテル、病院等）に注力。南米はブラジルを中心にノウハウを活かし他国展開、北米・欧州は南米とは異なる要望もあり、製品ラインアップやチャネル不足への対応を行っているところ。

Q： 産業用レーザは25年にどの程度の利益貢献を期待できるのか？

A： 25年度の利益貢献はまだ十分ではないが、24年度下期頃から反転していくと見ている。ビジネスとしては投資が少なく、売れた分だけ利益が上がっていく。（EV向け）電池市場の拡大とともに、利益に貢献していくだろう。

Q：今年度、既存製品の値上げや価格転嫁についてはどのように進めていくのか？

A：さまざまな需要環境の局面はあるが、原材料・部品・エネルギー・物流コストは高騰しており、顧客からの理解を得ながら価格の適正化を積極的に進めていきたい。

Q：25年度の目標（売上高 2,300 億円、営業利益 115 億円）は、どのようにして達成していくのか？

A：現在示している中計目標以上の水準を目指しており、高付加価値製品の比率を上げていく。ローラブルボンケーブルに加え、ファイテルやブロードバンドソリューション事業でも高付加価値品にシフトしていく。競争力のない製品は撤退も視野に、事業ポートフォリオを入れ替えていく。

Q：撤退製品として目途がたっている規模感はどのぐらいか？

A：市場への訴求力がなくなっていく製品は毎年 10~20%程度あるので、そのような製品は順次やめていく。

Q：IOWN の長期的な事業規模のイメージは？

A：オールフォトニクスネットワークや光電融合等の新しいビジネスを構築していく。オールフォトニクスは既存の製品群である DC やエッジ DC、無線と有線の融合ネットワーク、海底の長距離ケーブルなどすべてが対象になる。また、特に期待している光電融合はサーバーの CPU や次世代コンピュータの CPU や GPU のインターフェースが光化される。30 年以降徐々に立ち上がっていき、30 年代には数倍の売り上げ規模を目指せる製品群。発現してくる時期は今後見極めたい。

Q：生成 AI は今後重要になると思うが、現在関連する製品を持っているか？

A：情報通信事業関係では、現時点で生成 AI に資する製品群やサービスはまだない。生成 AI により、エッジ化が進むと考えており、ネットワークを司るルータやシステム関係製品が貢献できる。また、エッジ DC のサーバー類増加により、当社の光ファイバ・ケーブルや光部品が伸び、利益貢献するものとみている。

以上