

古河電気工業(株) アナリスト・機関投資家向け説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2024年5月13日(月) 17:30-18:30

内容：2023年度決算/25中期経営計画進捗説明会

説明者：代表取締役社長 森平 英也

執行役員 財務本部長 青島 弘治

Q：自社の光ファイバがBABA(Build America Buy America)適格となったこと、他社も下工程のケーブルリングが可能であるという状況を踏まえて、BEAD(Broadband Equity Access and Deployment)需要についての見立てと24年度業績への織り込みについて教えてほしい。

A：当社の光ファイバがBABA適格となったことはセールスポイントであるが、BEAD補助金の執行までには時間がかかるため、実際の効果発現は24年度下期から25年度以降になるとの見立て。なお、他社へのファイバ供給については、当社の光ケーブルのアクティビティが毀損されないことを前提に、ケースバイケースで適切に判断していく。今年度後半から徐々に状況がみえてくるだろう。

Q：機能製品事業の今後の成長について、AI市場に関する見立てを含めて教えてほしい。

A：AI市場の現在の活況は25年度も続き、これが機能製品事業の業績を牽引するとみている。さらに、足元厳しい半導体市場も回復を見込んでいる。まず足元ではAI市場に強いサーマル製品が成長し、次に半導体製造用テープが回復してくる。加えて、ハードディスクドライブ用アルミブランク材についても、データセンタ建設に伴い長期滞留していたサプライチェーン上の在庫に動きがはじめており、24年度下期以降緩やかに回復してくると想定している。

Q：情報通信Sが23年度Q3からQ4にかけて改善している。主要因と思われるOFSの改善はどの程度か？24年度予想が強気になり切れないのはなぜか？

A：23年度前回予想からの上振れは、ほぼOFSの売上増と考えてよい。年明けから顧客在庫解消の動きが想定よりも早めに出てきている。ただし、この流れが今後も続き、より力強いものになるかはまだ明確ではないため、24年度の予想は保守的にみている。一方で、現在の製造能力は受注低迷に合わせた水準近くまで縮小しているため、需要回復に備えて、人員増や従業員教育を再開したところ。

24年度の予想を保守的にみている理由は、上記の通り米国の上期需要回復が読み切れないことに加え、当社の顧客構成(補助金対象プロジェクトで需要喚起されるTier2,3や地方通信業者が多いこと)、南米キャリア市場の回復遅れなどがある(北米より南米の回復のほうが遅れそうである)。

Q：機能製品事業に関し、AI向けサーマル製品が成長ドライバーとして期待されるが、製造能力や参入障壁、他社優位性について教えてほしい。

A：当社のサーマル製品は顧客の開発と歩調を合わせて設計・開発をしているため、顧客の先行需要を捉えてのカスタマイズが他社優位性であり、参入障壁となっている。製造能力についても、次期製品の採否踏まえた上で必要に

応じた増強を計画できている。

Q：自動車部品について、23年度Q4には一過性要因がどの程度あったか？24年度はその剥落があるのでは？

A：23年度Q4には顧客からの一時金収入があったが、この収入は過去に発生した費用の対価である。これは年間を通じて交渉しているものであり、顧客に認めていただいたタイミングで収入が発生する。

顧客事由より発生した生産・販売に関するマイナス要因の補填分であり、この収入が発生しないことにより収益力が毀損するとは考えていない。

23年度は、製品補償費用も発生しており、結果的にそれと顧客からの一時金収入が打ち消しあった状態。

24年度は、顧客の生産計画も安定しており、顧客事由によるマイナス要因の発生は限定的と見ている。

Q：24年度上期・下期の営業利益イメージを3:7と言っていたが、Q1は厳しいのか？

情報通信Sにおいて、データセンタへの参入など、他社との競合状況や製品ミックスの変化スピードはどの程度？

A：エネルギーインフラや電池など、従来から下期偏重の事業も多い。また情報通信Sの回復も読み切れないところがあるため、Q1の滑り出しはそう高い水準ではないと考えている。情報通信Sについてはデータセンタ向けについても上期を保守的にみているが、回復スピードが想定よりも速まることに期待している。

Q：エネルギーインフラは24年度これまでの最高益を予想しているが、その背景は？

A：国内超高压ケーブルの置き換え需要が堅調なことに加え、23年度に計画していた再エネ海底線プロジェクトの延期分の計上を見込んでいる。これまでの最高益の予想ではあるが、あくまで今後に向けての通過点と考えている。

Q：情報通信Sについて、OFSのQ4業績が想定よりも良かったとのことだが、24年度通期予想が23年度Q4実績の4倍よりも悪いのはなぜか？

A：OFSの業績は徐々に良化してきているが、まだ保守的にみており、それを反映した予想値となっている。

Q：サーマル製品について、水冷への対応や顧客とのコミュニケーションの状況は？

A：現在は空冷が中心だが、水冷・液浸の開発も進めており、顧客の評価・採用まで進んでいるものもある。

Q：24年度予想の為替ベースを140円としているが、足元水準の155円で推移すると影響はどの程度か？

A：現在の為替感応度は円安1円あたり2~2.5億円程度のプラスと見ている。これに為替差15円をかけると、営業利益は35億円程度上振れるという計算になる。これが影響額の一応の目安である。

Q：機能製品事業が伸びているということだが、23年度Q3からQ4にかけて営業利益が減っているのはなぜか？

A：サーマル製品は好調だが、それ以外の回復は道半ば。半導体製造用テープやメモリーディスクなどの回復が少しずつみえてきており、24年度はこの流れをより顕在化していく。

Q：光ファイバ・ケーブルの数量の伸び率について、地域別に教えてほしい。
北米の数量が市場平均よりも下がっているのはなぜか？

A：光ファイバ長に換算した数量で、

・23年度通年実績は、前年（22年度）比：

全体で▲5割強。北米▲6割、EMEA▲5割強、中南米▲1割強、日本+1割。

・24年度通年予想は、前年（23年度）比：

全体で+2割。北米+2割強、中南米+3割弱、EMEA+3割強、日本▲1割強。

・23年度Q4（1-3月）実績は、前年（22Q4）比：

全体で+2割。北米+2割強、中南米+3割弱、EMEA+3割強、日本▲1割強。

北米の数量減が市場平均よりも大きいのは、当社の顧客構成（Tier2,3や地方通信業者が多い）によるもの。

Q：24年度予想の営業利益の増減要因（P16）について、改善効果172億円の内容は？

A：操業増による生産性改善が約100億円。うち、情報通信Sがその半分を占める。他に自動車部品等。23年度に発生した一過性の製品補償費用（自動車部品、エネルギー・インフラ）の解消が約40億円。価格適正化が約30億円。この金額で人件費増加のおおよそ半分をカバーできる想定。

以上