

2013年4月11日

各位

公司名称 古河电气工业株式会社
法人代表 代表取缔役社长 柴田光义
代码编号 5801（东京证券第一部）
联系人 IR与宣传部长 铃木 治
电话 03-3286-3050

2013~2015年度中期经营计划“Furukawa G Plan 2015”概要

此次，本公司制定了2013~2015年度中期经营计划“Furukawa G Plan 2015”，特将概要告知如下。

1. 愿景

在“Furukawa G Plan 2015”中，通过预测全球（Global）的市场发展情况，及通过运用本公司集团（Group）的经验，推进扩大“基础设施/汽车市场”的业务及结构改革，在不断改进收益结构与财务体质的同时，培育新一代产业及加强集团全球化经营，以构建持续发展（Growth）的基础。

2. 财务目标

（单位：亿日元）

	2012年度预测 *	2015年度计划	变动
销售额	7,600	9,000	+1400
营业利润	140	380	+240
经常利润	136	400	+264
本期净利润	20	200	+180

* 假设采用轻金属子公司的权益法

3. 重点措施

（1）在基础设施/汽车市场的发展战略

在基础设施/汽车市场中，在整个集团营业利润增加的240亿日元中，创造出占75%（180亿日元）的利润。

①在通信基础设施市场的发展战略

通过确立光纤在日、美、中3极的最佳生产、供货体制，不断增强能力，切实地满足全球化需求。在光子学方面，随着数码相干通信的不断普及，我们将投入高功率、节能、集成式新产品。

②在能源基础设施市场的发展战略

在利用全球的制造和营业网点扩大业务的同时，凭借与当地合作伙伴的合作及技术优势，强化在全球的业务拓展。此外，在OPGW领域，除了以往在中国的网点，我们还将利用巴西的通信事业网点，加快在全球范围内拓展业务。

③在汽车市场的发展战略

通过强化与日系汽车厂商的关系及扩大在新兴国家汽车厂家的销售，提高收益，同时通过建立从设计、筹备到生产的一条龙体制，加强客户应对能力与成本竞争力。此外，还要不断扩大销售为HEV、EV等汽车的绿化做出贡献的新产品。

(2)构建起持续发展的基础

①推进结构性改革

对于预计今后不会发展的市场，要集中、缩小业务，而对于在海外市场上竞争力不可避免会下降的业务，要推进将生产转移到海外，通过以本公司为中心来提高管理工作的效率，在营业利润的基础上，与2012年度相比，预计在2015年度将会提高70亿日元。

②培育新一代业务

针对节省资源、节省能源社会，要利用本公司的优势原材料，在实施发展战略的领域，推进有助于加大通信基础设施容量、电力基础设施智能化和汽车绿化的研发，从而培育新一代业务。关于研发费用，将投资倾斜分配到基础设施/汽车业务领域，从486亿日元/年（2010~2012年度合计）增加到520亿日元（2013~2015年度合计）。

③加强集团全球化经营

通过业务部门（以战略为业务单位）制，促进集团一体化，在提高业务战略的质量与执行能力的同时，迅速应对环境变化。另一方面，通过设置集团横向营销功能，站在客户的角度及整体最佳的角度来加强客户应对能力，提高效率，加强集团经营。

通过录用外国人作为执行董事，建立起全球化竞争的经营体制，广泛构建起关于本公司集团在海外开展的知识及集团全球化体制，采用以扩大商圈为重点的具体对策，加强全球化经营。

(3)改善财务体质

- 通过加强本公司集团的各项业务，设定2015年度销售额9000亿日元、营业利润380亿日元（营业利润率4.2%）、经常利润400亿日元（经常利润率4.4%）、本期净利润200亿日元的目标。
- 通过在全球范围内推进业务，以亚洲为中心提高收益，将海外销售额比例从41%（2012年度预测，轻金属除外）提高到50%（2015年度）。
- 通过抑制总资产膨胀，不断减少盘存资产、应收账款、固定费用，创造利润，偿还有息负债，积累自有资本，设立在2015年度末的有息负债为2400亿日元（比2012年度减少850亿日元）及D/E比率（有息负债与自有资本比率）为1.3的目标。
- 将设备投资从前中期的925亿日元（2010~2012年度合计，轻金属除外）控制到900亿日元（2013~2015年度合计）。