

古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2021年6月11日(金) 10:00-10:45

内容：情報通信ソリューション事業

説明者：執行役員 情報通信ソリューション統括部門長 森平 英也

陪席者：執行役員 情報通信ソリューション副統括部門長 永井 清俊

ファイバ・ケーブル事業部門長 浅尾 真史

執行役員 ファイテル製品事業部門長 太田 寿彦

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・グローバルマネジメント本部長 福永 彰宏

Q：需要環境の旺盛な北米の光ファイバ・ケーブルについて、販売・マーケティングや生産対応で、どのように売上・利益を向上させていくのか？

A：第一に北米ケーブルの生産性改善による出荷量拡大に注力する。また、北米の営業部門・代理店による情報収集をしっかりと行いながらお客様に最適な提案を行っていく。

Q：北米で OFC (Optical Networking and Communication Conference & Exhibition) が開催されているが、ITLA の新製品等の強みやどのように販売を伸ばしていくのか教えてほしい。

A：光電融合 (IOWN 等)、例えばデータセンターにおける光と電気の融合の加速に貢献していく。また、高速大容量通信の進展による 400G が現実のものになってきており、帯域の拡張とチャンネル数増加への対応を進め、大容量化要望に応えていく。具体的には、ITLA による長中距離ネットワーク対応とそれを支えるポンプレーザ等、短距離については DFB レーザ等の新技術含めて対応していく。

Q：OFS の北米拠点には永井執行役員が赴任されるなど、光ケーブルの生産性改善に取り組んで来たと思うが、具体的にどのような対応を行っているのか？生産性改善は進んでいるのか？

A：3つの施策(①人員採用・トレーニング ②品質強化 ③その他の改善施策)に注力している。20年度はコロナ影響による離職率の上昇で、生産現場が弱体化した。そのため②、③の改善も進まず、結果として OFS の業績改善が思うように進まなかった。ようやく離職率も低減し、足元の操業度は昨年の Q1 比で4割程度改善、今年度はさらに2割程度の改善を見込んでいる。4、5月の北米光ケーブル受注は前年比で2倍、特に注力してきたローラブルリボンケーブルの受注が身を結んできた。今後、結果に繋がると期待している。

Q：北米拠点の製造設備は既に全て稼働しているのか？今後、稼働が増えていく一方で償却費は増加していくのか、利益のV字回復は見込めるのか？

A：2017年度以降実施した設備投資、設備導入は既に完了している。現在、製造設備立上げ・製造条件改

善を推進中。米国以外の地域から購入した設備もあり、立上げ時の調整に必要なエンジニアの招へいがコロナにより遅れたが、現状では解決している。V字回復に向けては、先ほどご説明した人員施策による効果がどのぐらい出てくるか、引き続き注視している。

Q：北米では従業員の待遇改善など、働きやすい環境に向けた取組みを行っているのか？

A：直接人員のうち約半数を占めていた派遣社員の一部を正社員に転換することで、派遣社員比率を25%程度まで低減した。また、表彰制度やインセンティブ制度を導入するなど物心両面での改善を行った。

Q：スライド P6 の光ケーブル想定能力には、設備自体の生産性改善と（導入済の）新設備の立ち上げ両方が前提になっているのか？稼働向上による利益増と償却費や人件費など固定費増を鑑みた場合、収益改善をどうみているか？

A：前者についてはその通り。後者については、今期の予想数値に収益の改善を織込んでいる。

Q：北米で高付加価値製品（ローラブルリボンケーブル）の生産に苦労していることはないか？

A：昨年1年間は、生産を軌道にのせるのに苦労した。基本的には、北米で光ファイバからケーブルまで一貫生産を行っており、特殊工程であるリボン生産工程での量産化・品質安定に苦労した。日本からのサポート、製造現場の能力向上により、昨年度 Q4 からは品質も向上してきたと認識している。受注も好調であり、生産性改善と合わせ、売上・利益に貢献できると考えている。

Q：今年度の情報通信ソリューションセグメントの営業利益予想45億円において、生産性改善はどの程度織り込んでいるのか？また、16～17年度の営業利益140億円水準と比較すると乖離が大きいのが、その要因は？

A：16年度と比較して21年度の売上予想数値自体は伸びている。世界的な光ファイバ価格の下落影響は大きく16年比では半分程度の水準になっており、出荷数量自体は増加しているものの利益率棄損の要因となっている。そのため、原価低減と高付加価値品への転換に取り組んでいる。

営業利益改善（昨年度▲2億円から今年度45億円）のうち、5-6割程度が北米の光ケーブル生産性改善によるものであり、ここに最大限の注力を注いでいる。

Q：仮に北米光ケーブルの生産性が理想レベルに到達した場合、どの程度の利益が確保できそうか？

A：仮に推定能力を100%発揮できれば、（セグメント全体で）100億円に近い水準がみえてくるのではないかと考えている。高付加価値品の拡販やソリューション事業の拡大も含めて、将来、この水準がみえてくると考えている。来春、中期計画をご説明する際に見通しを述べさせていただきたい。

Q：今後、設備投資と償却費の比率はどうなっていくのか？

A：光ファイバ・ケーブルは20年度末～21年度前半で主要な投資は終了、今後償却費が増加していく。当面は現有の生産能力を最大限に発揮することに注力し、（将来の投資タイミング等については）今後の技術開発等の進展もふまえ検討していく。ファイテルは、今年度は引き続きITLA 現行商品の生産能力増強、次世代品の投資を行う。現行商品は、今年度2～3割の売上増を見込んでおり回収期に入っている。次世代品については、22～23年からの回収を見込んでいる。

以上