

古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2022年6月10日(金) 9:25-10:25

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 森平 英也

陪席者：ファイバ・ケーブル事業部門長 浅尾 真史

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

執行役員 次世代フォトニクス事業創造プロジェクトチーム長 太田 寿彦

取締役兼執行役員常務 財務本部長 福永 彰宏

Q：光ファイバ需給はひっ迫状態と思うが、まだ製造能力に余力はあるのか？追加投資の計画はあるか？

A：汎用ファイバを中心に需給ひっ迫は顕在化している。当社は光ケーブルの売上がメインであり、光ファイバは自社やケーブルメーカー顧客向けに対応。ケーブル需要旺盛ななか受注も旺盛であり、それに応えるかたちで17年から光ファイバ、ケーブル能力をバランスさせながら増強を図ってきた。

現在はヘリウム不足が母材・線引き能力の減産圧力になりつつある。

既に増産を行った現有能力を十分活用した後で、必要な増産を検討・実施していく。

Q：光デバイスは競合環境が変化していると思うが、現状の古河のポジションは？また、特に励起デバイスの市場の展望や収益向上見通しは？

A：ITLAについては、業界においても良いポジションを維持している。国内の協業先などと一緒に世界最先端の技術力を発揮しながら事業を行っている。励起デバイスについては、ラマンアンプで世界トップレベルの技術を持っており、近年新しい製品も出し売上也伸びている。ITLAと比べると売上の伸びは小さいが、高い収益性を維持している。

Q：北米拠点における人材確保やスキルの課題については、中期的にどのように改善を図っていくのか？

A：光ケーブル拠点のあるジョージア州は特に採用環境が厳しく、失業率の低下や賃金上昇により工場の直接労働者を中心に離職者発生が継続している。常に人員を追加で補充している状況で、必要な人員数が確保できていない。給与アップ、地元の高校や派遣会社による採用活動の強化、入社後の教育システム改善、OJT等によるトレーニング強化を行っており、1年前に比べ改善はしている。

また、グループ内の他拠点のスタッフ、エンジニアに加え直接労働者を米国に派遣して教育も行っている。これまでの欠員に対応する採用から、あらかじめ事前に採用・教育を行うかたちに変えている。

Q：光デバイスは5年ほど前と比較してもあまり利益が増えていないように見えるがなぜか？また今後どうしていくのか？

A：新製品の開発により（旧製品からの）移行を進めてきたが、やや遅れ気味だったところがある。主にデータセンター向けの低消費電力の Nano ITLA や（今後の）光電融合に向けた DFB チップなどの開発に注力してきた。これらについてはほぼ対応が完了し、25年度に向けて（売上・利益を）伸ばしていく。

Q：北米の光ケーブルの生産性は徐々に改善していると思うが、北米のローラブルリボンケーブル市場はどのぐらいの伸びを見込んでいるのか？市場における古河のポジションや、ネットワークシステム事業も絡めた今後の見通しについて教えてほしい。

A：通信キャリア、OTT（データセンター）や、ダークファイバプロバイダー、Tier2&3等、全ての市場で光ファイバ、ケーブル需要は拡大。ローラブルリボンケーブルの需要も拡大しており、当社も付加価値製品として注力している。また、ネットワークシステム事業として、敷設のし易さ等を意識した端末・接続部材、無線対応などを新しいパッケージとして提供する対応を強化している。地域や工場、病院等の LAN システムへの対応に加え、データセンター向けも対象。光ケーブルの伸び＝ネットワークシステム事業の伸びとして、強みを活かし確実に利益が上がる分野に注力していく。

Q：欧州やアジアを含めたグローバル拠点の勢力図、活動状況や目指す姿について説明してほしい。

A：欧州は中国勢の参入により価格崩壊が進んだが、現在値戻しがされている状況。FTTH の需要が拡大しており、当社はダクト系のマイクロケーブルに加え、屈曲性の高いインビジライトという製品等をパッケージで提供することにより、市場でのポジションを確保していく。製造拠点については、モロッコの立ち上げを強化中。ドイツ拠点から設備を移管して集約する。ロシア拠点も状況が厳しいなか、モロッコ拠点を強化していく。
アジアは、少し時間はかかるが、ブラジル、中南米に続く第3の拠点としてネットワークシステム事業を強化していく。
日本は、堅調なデータセンターや FTTH 需要により、22年度も昨年と同じぐらいの事業規模を見込んでいる。中期的には日本での需要は減少していくが、北米など海外へのローラブルリボンケーブル販売を強化していく。

Q：北米ではまだ伸びる余地があるということで良いか？

A：通信キャリア、その他の顧客需要も活況のため伸びる余地はある。当社は Tier2, 3 市場に強みがあり、まずこの市場の顧客にしっかりと製品供給を行うことに加え、（他市場も含めて）高付加価値製品を拡販していく。

Q：モロッコ拠点の技術レベルについてはどうか？

A：まずは主に欧州市場向けの汎用品を、低コストで安定的に製造する。加えて、今後は、生産性で劣後しないように他拠点の技術を移管していく。

Q：受注残が半年分以上あるなか、値上げ対応の状況は？受注残消化後の価格転嫁の見通しは？

A：受注残に対する値上げ要請は困難だが、一部の顧客には値上げを認めてもらっている。今年の年度末には受注残は100%解消する見通し。前倒しでの解消を進めていく前提で内部目標は策定したが、公表数値は保守的な前提をベースにしたもの。

Q：12ページについて。各原材料の不足状況や生産への影響、今後の解消見通しは？

A：特にヘリウムと半導体の影響が深刻。ヘリウムは光ファイバの出来高に影響、特に日本での生産に影響が出ており、今のところ解消のめどはたっていない。半導体は当社自身と顧客側双方で影響が顕在化。当社は調達の前倒し、設計変更等に対応しており、調達コストは上昇も現時点で生産に影響は出ていない。顧客側の状況については予測が難しく、特に光部品事業に影響。いずれも動向を注視している。

Q：事業ポートフォリオと経営資源配分について。情報通信ソリューション事業全体として、これまでなかなか利益が伸びなかったが、25中計期間に製品の取捨選択などは行うのか？

A：既に投資した製造能力の余力をしっかりと使い、高付加価値製品を伸ばしていく。OFS、FEL中心に特殊ファイバ（海底ケーブル用、非通信分野等）など強みのある製品に注力し、事業の再構築を加速していく。米国のAVONや欧州デンマーク拠点で、これらの製品を強化。光ケーブルはローラブルリボンやインビジライト等を強化していく。また、ネットワークシステム事業は南米のビジネスモデルをグローバルに広げていく。モノ売りとコト売りをハイブリッドして（組み合わせる）いくことが、25中計での大きな方向性。

Q：産業用レーザーについて。ポリュームゾーンと特定分野向けのアプローチの違いや今後の成長戦略について教えてほしい。

A：ハイブリッドレーザー（BRACE[®]X）は銅の高品質溶接に強みがあり、EV（モータ、電池等）のアプリケーションにフォーカスしている。IRレーザーは銅に加え、アルミ、鉄、樹脂等の溶接技術を蓄積してきており、自動車を含むさまざまな分野に展開。国内および海外で、より事業を拡大していく。

以上