

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：2018年11月1日(木) 18:00-19:00

内容：2018年度 第2四半期決算

説明者：代表取締役 社長 小林 敬一

取締役 兼 執行役員専務 財務・調達本部長 荻原 弘之

Q：情報通信事業について。北米での各顧客層の状況や中国の市場環境をどうみているか？

A：北米は顧客の強弱によって違いがある。まず強い顧客を持っている企業が伸びているが、今後順番に需要が出てくるとみている。CATV向けでは、我々が長期契約を結んでいる顧客の戦略・増強計画は変わっていない。データセンターは商品ごとに強弱はあるが、市況は悪くない。中国市場は、当社はあまり注力していないが、中国国内での需給バランスが崩れ、他地域に安値参入が起こると影響が出てくるかもしれない。

Q：エネルギーインフラ事業が、来年度改善するという確度は？

A：過去に受注した低採算事業は今年度で終了する。また、今回受注した新エネルギー案件は、初めての長尺海底ケーブルのため工事損失引当を行ったが、今後はこの実績を活かし、強みを認めていただける顧客にフォーカスして事業を行っていく。受注も取れ始めている。

Q1 時点からの悪化要因は、①国内ケーブル置き換え工事の遅れ ②海外ケーブルの逸注 ③国内の産業電線の不振。特に下期が計画に比べ下振れする見通し。下期は上期比で大きく改善するが、上述の工事損失引当がなくなることに加え、①海外関係会社の収益改善 ②海外ケーブルの赤字縮小 ③産業電線の改善を織り込んでいる。19年度は、海外関係会社の黒字化、国内の工事案件増加、改善策を行っている産業電線の伸びなどにより、さらに収益改善が見込めるものと考えている。

Q：UACJとのシナジーは？

A：決して大きくはない。メモリーディスク事業（HDD用アルミブランク材）のアルミを調達している。株主の視点で彼らの役員人事に意見表明を行ったが、さらにグリップを強めたいとは考えていない。

Q：北米の光ケーブルの販売が厳しいということは、ファイバも厳しいのではないかと、また、光ケーブルの販売はいつ戻るのか？

A：足元のケーブルは想定より厳しいが、ファイバは好調。今後、中国市場が冷え込めば影響が出るかもしれないが、現時点では今行っているファイバ生産増強を止める必要はないと考えている。
当社の差別化商品である、ローラブルリボンやマイクロケーブルを拡販中。来年度に繋がる受注もとれてきている。

Q：エネルギーインフラ事業は、これまで計画通りに進捗していない。来年度も計画通りの改善が難しい可能性があると思うが、どのような取組みを行うのか？

A：新エネルギー需要拡大の流れが止まるとは思っていない。収益を稼げる工事対応力の強化、大きな構造改革を実施した中国の関係会社の収益改善、収益の得られる選別受注の徹底などでカバーしていく。

Q：ファイバ出荷量の動向と、地域ごとの伸びについて。

A：上期は前年同期比で13%増加。北米は1割強の増、中南米は約1.6倍、中国は4割減、日本は微増、ヨーロッパは少し減っている。

Q：北米のケーブル出荷量が今年度Q1から、Q2にかけて少し減っているのはなぜか？

A：価格の低下もあり、当社が受けないものがあつた。ただし、その間に、日本の原価低減活動を取り入れて対策を行ったことで、今はだいぶ受注できるような状況になっている。
また、小径ケーブルが多く売れているということも理由。

Q：機能製品については、利益の見通しを引き上げていたが、エレクトロニクス関連市場が失速という懸念がある中、半導体事業の減速等の影響は受けないのか？

A：機能製品については、どういったお客様とお付き合いができていのか効いてくる。例えば、銅箔やサーマルなどは、業界のなかで強いお客様に、当社の付加価値を高く認めていただけていることで伸びていると考えている。

Q：北米のプロジェクト市場における市場価格の状況は？

プロダクトミックスや顧客の状況が変化する中で、どうやって利益率を上げていくのか？

A：差別化商品でしっかり利益を稼ぎたいと思っている。設備稼働率を維持するために、競合が価格を下げてくるということは実際に起きる。それに太刀打ちできる原価低減を進めていくことが大事だと思って進めている。

Q：光ケーブルの投資を遅らせているとのことだが、2019年に2016年度比で倍増というファイバ投資は計画通りに行うのか？高収益のケーブル事業が減ると、全体の収益性が下がるリスクがあるのではないか？

A：光ファイバについては、今の市場の状況下で増産計画を止めるということは考えていない。現状で我々がすべきことは、強みのあるローラブルリボンやマイクロケーブル、海底線ファイバ等の製品をしっかり伸ばしていくこと。今後、市場と対話していく中で、戦略の転換をすべき時がくれば変えていく。

以上