

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：2019年11月5日(火) 17:00-18:10

内容：2019年度 第2四半期決算

説明者：代表取締役社長 小林 敬一

代表取締役 兼 執行役員副社長 グループ変革本部長 荻原 弘之

取締役 兼 執行役員 戦略本部長 牧 謙

取締役 兼 執行役員 財務・グローバルマネジメント本部長 福永 彰宏

Q：火災影響を受けた台湾の銅箔製造ライン復旧の考え方は？

A：銅箔は自動車リチウム電池用には注力せず、付加価値の得られる回路用に注力する。現時点では、設備を完全に以前の水準に復旧させることは考えていない。製品ミックス改善による付加価値製品中心のビジネスモデルにしていく。

Q：上期比での下期のセグメント別増減益要因は？

A：情報通信ソリューション：+14億円のうち償却費・研究費増▲5億円を除くと実質+20億円（増益内訳概算数値：北米光ケーブル生産性改善+17億円、デジコヒ新製品増+5億円、BBS+5億円）

エネルギーインフラ：第二工場稼働と生産性改善により増益

自動車部品・電池：電池の季節性で増益

電装エレクトロニクス材料：生産性の改善で増益

機能製品：データセンタ市況回復により増益

Q：上期の北米光ケーブル生産性改善遅れの影響は？ もう解決しているのか？

A：約▲17億円。受注にこたえられず、コストも発生した。7月に日本から製造部長などを赴任させ手を打った。まだ100点の状態ではないが、8月からリードタイムの短縮など成果が出てきた。

Q：北米の光ファイバ・ケーブル競合他社は、北米の需要は弱いと言っているようだが、古河（だけ）に注文が来ているということなのか？

A：彼らとは狙っているセグメントや製品が異なる。当社はプロジェクト市場において強みがある。ケーブルテレビ関係の顧客とも長期契約を結んでおり、数量が出ている。

Q：光ファイバ・ケーブルの汎用品は価格が下がっているとのことだが、いつ頃回復するとみているか？

A：今のようなファイバ需要環境においては、今後、企業が淘汰されてくると思う。当社は21年度からの5G本格

成長に向けて原価低減のための投資を行っており、20 年度下期にはその体制が出来る見通し。

Q：光ファイバ・ケーブルの価格低下には追随しないとのことだが、汎用品のウェイトはどのぐらいなのか？また、汎用品の価格低下水準はどのぐらいか？

A：価格低下に安易についていくことはしなかった。ものづくりの原価を徹底的に下げる施策を行っているので、利益が出るのであれば（汎用品でも）受注する。汎用品のウェイトについては、市場や顧客により定義が異なるので回答は難しい。価格は世界市場の半分強を占める中国での下落が大きいので、グローバル平均では▲4 割程度下がっている。

Q：自動車部品事業のワイヤハーネスについて、古河のアルミハーネスの採用が 2022 年度には 50 車種以上になるとの話だが、どのぐらいの売上の伸びを期待しているのか？

また、アルミハーネスが評価されている背景を教えてください。

A：スライド P11 の一番低い 19 年度と比較すると、23 年度の売上高は 25%程度上がると想定している。当社のアルミハーネスは、材料となるアルミ線も、差別化製品のひとつであるアルファ端子も、お客様の使用状況、加工の状態に合わせて材料の合金設計からグループ内でできるところが強みであると考えている。

Q：アルミハーネスとアルファ端子は基本的にセットで売ることか？

A：そのとおり。他のメーカーでも使っていただけるようにデファクト化を進めていきたい。

Q：グループ変革本部について。来年度は 3 桁（億円）の改善効果を期待しているということだが、純増で 70 億円以上は期待してよいということなのか？

A：グループ変革本部の活動では、北米光ケーブルの生産性改善や、原価低減などもテーマにしており、事業部門長が推進している数々の改善施策をグループ変革本部メンバーがフォローしていく、という形で進めている。実際に改善のスピードが上がったと実感している。

純増で 3 桁とまでは現時点ではまだ言い切れないが、各施策の改善効果を積み上げると 3 桁になっているのは確か。

Q：2019 年度の光ファイバ出荷数量の増減を上期と下期に分けるとどのようになるか？北米において CATV 事業者の設備投資トレンドは増えているように思えないが、新規顧客向けの数量が増えるかとみているのか？

A：北米のファイバ出荷数量は上期と比べて下期は微増。新規で出荷が増えていくというよりは、受注残を抱えていたにも関わらず生産トラブルにより出荷しきれなかった部分が出荷できるから、と考えていただきたい。

Q：自動車部品事業は、Q1 では減収増益、Q2 は Q1 と売上高はほぼ同水準にもかかわらず減益になった理由は何ですか？

A：製品構成の違いが理由の一つ。また、下期の利益が厳しくなるのは、新車の立ち上げ時期のコスト増加に加え、償却費も増加していくため。

Q：情報通信ソリューションの営業利益通期予想の下方修正▲70億円（100億円から30億円）の内容を要因別に分解するとどのようなイメージか？また今年度の30億円をスタートとし2020年度をみたとき、北米の生産性改善以外はどう考えればいいのか？

A：ファイバ・ケーブル事業については、北米光ケーブルの生産性改善遅れで約▲17億円、光ファイバ価格下落の影響が▲30～35億円、為替影響により約▲7億円。加えて、ブロードバンドソリューション事業でのタイ国での通信工事の低迷、次世代の製品に向けた研究開発費の増加等が下方修正要因。

北米光ケーブルの生産性課題については、この下期でなんとか元のレベルに戻し、来期にどの程度積み上げができるか？ということを検討しているが、現時点では数値は申し上げられない。

グローバルでのファイバ価格は、汎用品の価格下落状態は続くが、データセンタ関連の需要がQ4から動き出せば、光ファイバ・ケーブルも、ローラブルリボン等優位性のある商品を拡販するチャンスとなると考えている。

Q：機能製品事業のQ3からQ4への改善額はどのくらいを想定しているのか？

A：銅箔事業に関しては、1月からは一部復旧する。売上高で申し上げますと、サーマル製品は1割強、メモリーディスクは2割弱くらいの回復をみているが、銅箔、半導体製造用テープなどはそれほど大きな変動はないと考えている。また、データセンタ需要が回復しても、スマートフォン、パソコン関連等の市況は弱い。

Q：配当を85円で据え置きすると配当性向が5割を超えるが、配当についての考え方は？

A：キャッシュフローが確保できるのであれば、安定配当をしたいという意識がある。時間のずれはあるが、「スマートX」のためには必ずCASEが必要となり、そのためには5Gのインフラが求められる。その時に当社の持っている技術・製品が必ず必要になるので、今後の戦略・成長を信頼してほしいという思いから、配当を据え置きとした。

以上