

## 古河電気工業(株) アナリスト・機関投資家向けテレフォンカンファレンス 質疑応答録 (要旨)

日時：2020年2月5日(水) 17:30-18:30

内容：2019年度 第3四半期決算

説明者：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：情報通信の市場環境について。光ファイバ・ケーブルの市場概況や価格の状況、デジタルコヒーレント関連製品について現状を教えてください。

A：光ファイバ市場は従前の見通しと大きくは変わらない。北米では数量は伸びており、中国は停滞。欧州では数量は伸びているものの、価格下落が激しく環境は厳しい。当社のファイバ出荷量はQ3累計/通期予想とも同じ傾向だが、北米は2割強の増加、中南米は2割弱の減少。欧州市場は伸びているものの、当社は価格低下に追随しないため3割弱の減少。アジアパシフィックは2-3割弱の減少。日本はほぼ前年並み。中南米にも中国勢が入ってきており、価格競争が厳しくなっている。

地域別の構成比は、北米6割、中南米、欧州がそれぞれ1割程度、アジアパシフィックと日本は併せて1割程度。デジタルコヒーレント関連製品は、需要は強いが我々の開発とものづくりの遅れがあり、すべての要求に応えられていないのが実情。新製品の今年度出荷数量予想は前年比5割強の増に対し、4割弱くらいになる見通し。3~4か月程度遅れている。

Q：北米で伸びている需要先は？

A：従前よりご説明しているようにプロジェクトマーケット向けが好調。データセンタ向けの需要も強い。

Q：銅箔の台湾工場の復旧状況と業績への影響は？

A：上半期の決算の発表時点では、銅箔の台湾工場の火災の影響は年間▲25億円程度の影響（営業利益▲16億円、特別損失▲9億円）とご説明していたが、30億円程度になる見通し。

従来1000トン/月作っていた工場が、被災後400トン/月になり、それを1月末で550トン/月まで戻す計画を進めていたが、3月末までかかる見込み。完全復旧までは考えておらず、高付加価値品へのシフトの方向性は変わっていないので、まずはしっかり復旧させる。少し遅れてはいるものの、生産量は増えてきている。

Q：情報通信ソリューション事業の減益について、要因別に分解するとどのようになるか？ また北米の価格下落のイメージは？

A：今回、情報通信ソリューション事業では営業利益の予想値を30億円引き下げた。そのうち▲25億円がファイバ・ケーブル事業で、そのうち▲13億円は価格下落による市況の悪化。残りは生産性改善の遅れによる影響で、外部要因と自社要因とでだいたい半々。残りの▲5億円については、デジタルコヒーレント関連の次世代製品の量産立ち上げ遅れ。北米の価格下落は他の市場に比べると下落幅は小さいが、前年度比で5%程度だったところが、10%程度になってきている。

Q： エネルギーインフラ事業は、インドネシアで海底線のプロジェクトを受注したというプレスリリースを見たが、収益への貢献度とそのタイミングは？

A： インドネシアのスマトラ島からバンカ島の間を結ぶ島嶼間連携の海底線プロジェクトで、150Kv ケーブルで、長さは108kmのルート。プロジェクト全体の受注金額は約110億円で、当社分はその半分程度。利益率については話せないが、フルターンキー契約で据え付けから工事まで対応するので、利益は確実に取れるとみている。時期については契約の都合もあり詳細は答えられないが、次期中期経営計画期間の前半くらいのイメージ。

Q： 北米での光ファイバ・ケーブル価格下落が▲5～10%程度とのことだが前年との比較水準か？ また、光ファイバ・ケーブルの生産トラブル問題が長引いている中、受注にも影響が出てきているのでは？

A： 前年度との比較。生産トラブルがおさまらないことで、他社に流れている注文もあると思うが、ローラブルリボンケーブルを使った高密度ケーブル等での注文をいただいております、それほど大きな影響は出ていないと思う。足元の1月の受注状況もよい。

Q： 北米の光ケーブル生産性遅れによる営業利益影響は、上期▲17億円、下期予想は▲12億円とのことだが、日本から製造部門の責任者などを派遣し改善を進めてきたはず。今後、本当に改善が見込めるのか？

A： 9月頃に一度改善の兆しが見えたものの定着しなかった。そのため、当社執行役員を製造総括責任者として北米に駐在させることを決めた。改善に対する見通しが甘かったのは事実。1月の売上は好調だった17年度のレベルまで改善しているので、Q4でしっかり成果を出していく。

Q： 機能製品は、データセンタ向け商材がQ4から回復しているとのことだが、具体的な製品は？

A： まずサーマル製品が改善。メモリーディスクは（商材の特性上）少し遅れて来年度にかけて改善が見込める。

Q： 情報通信ソリューション事業について。Q2実績7億円に対し、Q3実績は▲6億円と大きく営業利益が悪化している要因は？

A： 主に北米光ケーブルの生産性改善遅れによる費用増と、欧州・アジアを中心とした価格競争に追随しなかったこと。光ケーブルについては、新製品の立上げに苦戦しているところもある。

Q： 電装エレクトロニクス材料事業について。Q3実績11億円に対しQ4予想は▲1億円だが悪化要因は？

A： （巻線事業や銅管事業の）事業再編関連費用を約6億円織り込んでいる。またQ4に向けて各事業で少しずつ市況悪化などの影響を下振れリスクも含めて織り込んでいる。

Q： 上半期の決算発表の説明で、グループ変革本部による改善効果は来年度3桁億円を目指すということだった

が、足元の進捗は？

A：今年度は44億円の見通し。来年度はさらに上積みし3桁億円を目指しているとお話していたが、足元はほぼ想定通りの進捗。こうした成果が出ている一方で、市場の厳しさや我々の生産面での課題がある。来年度3桁億円効果の発現に向け、あらかじめ予算でその効果額を計画したうえで、その成果をお示ししていく。

Q：グループ変革本部による改善効果の進捗について、事業別の内訳は？

A：計画に比べ、ファイバ・ケーブル事業がやや下振れも、エネルギーインフラでやや上振れというイメージ。全社横串活動の効果もやや上振れている。

以上