

# 古河電工

## 古河電気工業株式会社

2023年3月期 第1四半期決算説明会

2022年8月4日実施

**[登壇者]**

1名

取締役 兼 執行役員常務 財務本部長

福永 彰宏

# 2022年度第1四半期決算のポイント

## ■売上高、営業利益

円安、銅価上昇の影響\*もあり、インフラ、電装エレクトロニクス、機能製品セグメントで増収  
インフラ、機能製品セグメントは増益も、自動車部品・電池事業（電装エレクトロニクスセグメント）の影響で  
連結営業利益は減益だが、概ね想定通りの着地

## ■経常利益

持分法投資損益の改善、円安による為替差益により増益

## ■親会社株主に帰属する当期純利益

特別利益の減少（25→9億円）はあるものの、親会社株主に帰属する当期純利益は増益

\*為替影響：+162億円  
(110円/米ドル→130円/米ドル)  
銅価上昇影響：+94億円  
(1,104円/kg→1,286円/kg)

(単位：億円、円/kg、円/米ドル)

	FY20_Q1	FY21_Q1	FY22_Q1	前年比
	a	b	c	c-b
売上高	1,765	2,188	2,603	+415
営業利益	▲ 12	38	11	▲ 27
経常利益	▲ 15	58	83	+25
親会社株主に帰属する 当期純利益	78	42	58	+15
銅建値 平均	616	1,104	1,286	
為替 平均	108	110	130	

All Rights Reserved, Copyright© FURUKAWA ELECTRIC CO., LTD. 2022

3

**福永**：福永でございます。本日はお忙しい中、ご参加いただき誠にありがとうございます。それでは、私より2022年度第1四半期決算についてご説明いたします。

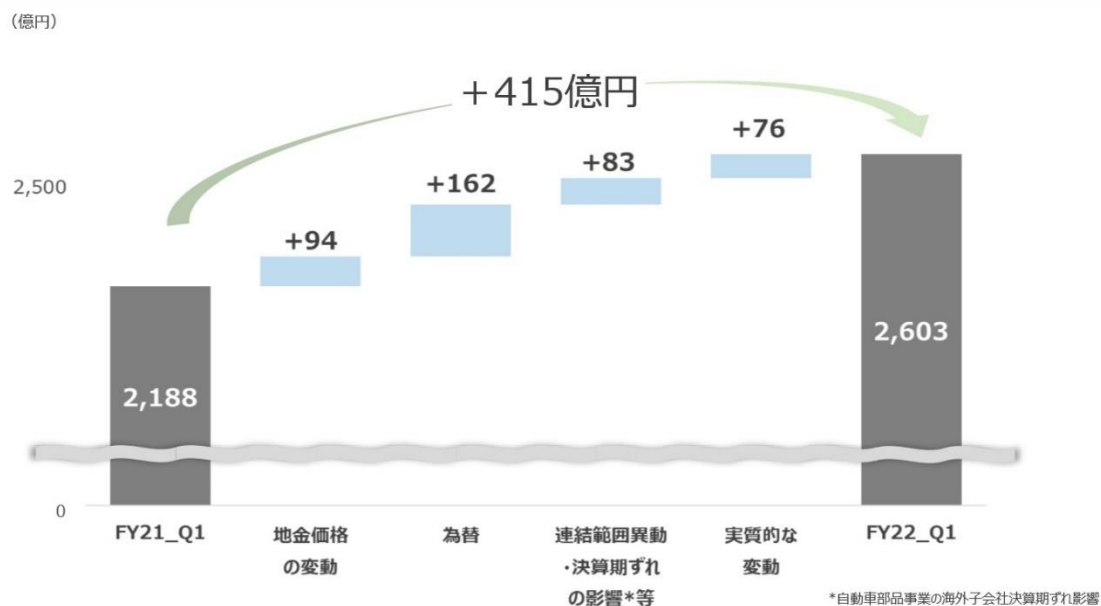
3ページをご覧ください。こちら、第1四半期の決算のポイントでございます。

第1四半期の売上高は2,603億円、営業利益は11億円、経常利益は83億円、親会社に帰属する当期純利益は58億円となりました。売上高、営業利益に関しましては、円安、銅価上昇の影響もあり、インフラ、電装エレクトロニクス、機能製品セグメントで増収。インフラ、機能製品セグメントは増益となりましたが、自動車部品・電池事業の減益の影響で連結営業利益も減益となりました。ただし、ほぼ年初に想定したとおりの着地という格好になっております。

経常利益に関しましては持分法投資損益の改善、円安による為替差益で増益でございます。親会社株主に帰属する当期純利益に関しましても、特別利益の減少はございましたが、経常利益でのプラス効果により前年比では増益という結果になっております。

なお、為替影響に関しましては、約20円円安に振れております。銅価に関しましては1,104円から1,286円の上昇という格好になっております。

# 売上高の増減要因（前年比）



All Rights Reserved, Copyright© FURUKAWA ELECTRIC CO., LTD. 2022

5

5 ページをご覧ください。こちら売上高の増減要因でございます。

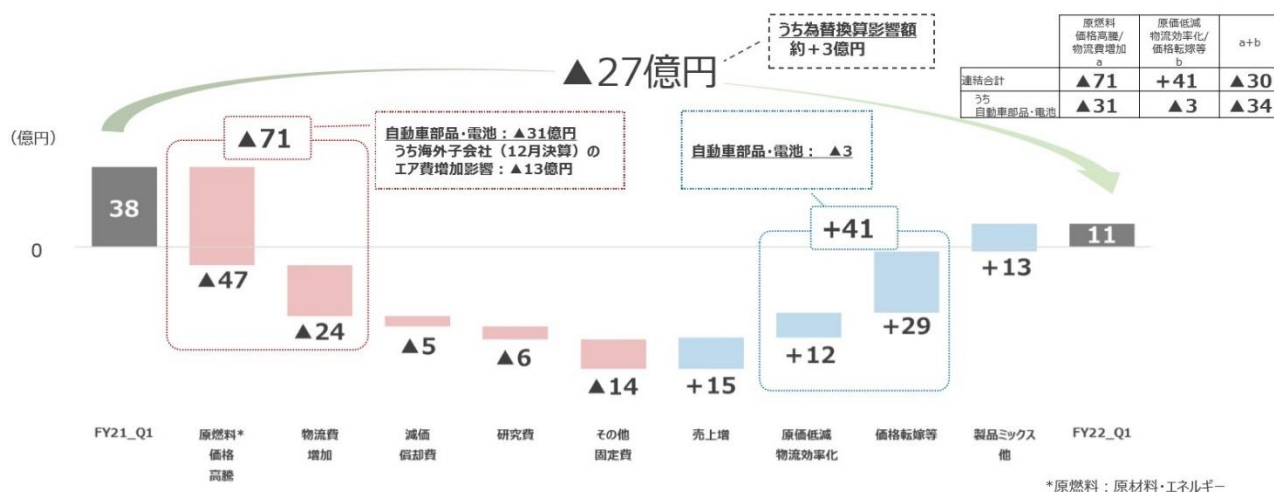
前年比で 415 億円のプラスです。内容を見てまいりますと、銅価上昇による地金価格変動の影響、円安による為替の影響、こちらで大きくプラスになっております。

そして、連結範囲の異動および自動車部品事業の海外子会社で、1-12 月決算となっております、その決算期ずれの消去の影響で、合わせて 83 億円のプラスとなっております。うち 70 億円程度が決算期のずれとなります。

これらを除く実質的な変動は 76 億円となり、2,603 億円の売上となりました。

# 営業利益の増減要因（前年比）

- 自動車部品・電池事業で原燃料\*価格高騰、物流費増加の影響を原価低減・価格転嫁等でカバーできず減益
- 価格転嫁・費用負担請求については、上期中の合意に向けて顧客と協議・交渉中であり、改善効果は下期中心に発現



All Rights Reserved, Copyright© FURUKAWA ELECTRIC CO., LTD. 2022

6

次、6 ページをご覧ください。営業利益の増減要因、こちらをウォーターフォールで示したものでございます。

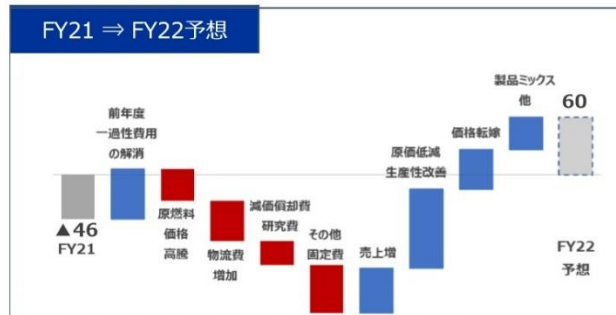
前年からマイナス 27 億円でございます。

左側、赤色のところをご覧ください。左の二つ、原燃料価格の高騰、物流費の増加、この影響で合わせてマイナス 71 億円でございます。これに対して、右側の四角で囲んでいる青いところですが、原価低減、物流効率化、価格転嫁等、こちらが合わせて 41 億円。ここで合わせてマイナス 30 億円とカバーできず減益という影響になっております。

右上の表をご覧ください。こちらで、全体ではマイナス 30 億円のカバーできていない金額になりますが、うち自動車部品・電池でマイナス 34 億円となっております。この意味では、他の事業部門に関してはほぼほぼ想定どおり、カバー進んでいますけれども、自動車部品・電池の課題が大きいということがこの資料からご覧いただけるかと思えます。

なお、今回、為替換算影響で約プラス 3 億円、こちらがこのウォーターフォールの内数として入っております。

## 【営業利益増減要因】



## 【概況】

- Q1はベトナムロックダウンの影響による海外子会社（12月決算）のエア費増加が残るも、Q2以降は解消
- 原燃料価格・物流費増加に対し、価格転嫁・一時費用の顧客負担交渉、物流効率化を実行中
- ベトナム新拠点開設等による固定費増に加え、顧客生産計画変更への対応に伴い海外拠点の生産性が一時的に悪化。生産計画見通しに合わせた人員適正化、製造熟練者の確保・育成に加え、自動化をさらに推進
- 半導体不足等による顧客減産影響はあるものの売上は昨年度並み。今後の顧客生産計画を注視し、在庫適正化および設備投資・固定費増加の抑制を図っていく

All Rights Reserved, Copyright© FURUKAWA ELECTRIC CO., LTD. 2022

7

次に、7ページをご覧ください。

先ほど自動車部品・電池事業、こちらが営業利益の減益要因と、大きなものになっているという話をさせていただきました。こちらを第1四半期どうし、年度実績と年度予想という形で、ウォーターフォールで増減を自動車部品・電池に限って抜き出したものでございます。

左側が第1四半期になりますけれども、先ほどご説明いたしました、原燃料費の高騰、物流費の増加、原価低減、生産性の改善、価格転嫁含めて、十分に改善できていないということになっております。

一方で、製品ミックスは、新車種の立ち上がりで新価格によるもの、こちらで高付加価値なものが出てきているという面でのプラスはございました。ただし、これを含めても前年からは34億円の減益という結果になっております。

特に、決算期のずれの影響という点では、昨年末、ベトナムのロックダウンがございました。1-3月に関しましてはこのコロナ影響を引きずっているということがございまして、エア費の増加が、ここに記載しております物流費の増加、ほぼマイナス20億円になるのですが、12~13億円がエア費の一時的な増加といったものが残っております。これに関しましてはQ2以降、解消しております。

また、原材料価格、燃料費、物流費の増加、こちらに関しては価格転嫁・一時費用の顧客負担交渉を進めております。物流効率化も着実に実行中でございます。

また、ベトナム新拠点、昨年開設いたしました。さらには、将来の受注対応で、増産も進めております。その中で、工場の間接スタッフを増員しているということでの固定費増がございまして、こちらが、その他固定費の増加となります。約マイナス10億円といった数字になります。

また、お客様の生産計画変更がかなり頻繁に起きております。そのため、海外拠点の生産性が一時的に悪化しているという要因もございます。生産計画の見通しに合わせた人員の適正化、製造熟練者の確保・育成、こちらに加えて自動化を推進してまいります。

売上に関しましては、半導体不足等ございましたが、額としては昨年度並みです。今後の顧客生産計画を注視した上で、在庫適正化、設備投資・固定費増加の抑制を図ってまいります。

なお、顧客からの受注に関しましては、6月ごろから、徐々に増えてきている状況ではございます。一方で足元、8月も減産がありますので、本格的な回復は9月以降、下期にかけて戻ってくると読んでおります。

課題	対応策
原燃料価格高騰 および 物流費増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>価格転嫁</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・価格スライド制の適用：顧客との上期中の合意に向けて協議・交渉中（4月から遡及適用見込み）</li> </ul> </li> <li>○ <b>顧客の生産計画変更に伴う発生費用の請求</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・エア費：顧客起因による発生分は今年度より全額回収見込み</li> <li>・倉庫費・在庫買取り：協議・交渉中（一部合意済み）</li> </ul> </li> <li>○ <b>物流効率化・リスク低減</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リードタイム改善の為に物流ルートの見直し：北米向け東海岸周りルート併用</li> <li>・海上輸送の取引条件の見直し：スポット契約から年間契約に変更</li> </ul> </li> </ul>
生産性改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>生産計画変更に合わせて対応</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客減産時の人員適正化：余剰人員一次帰休等</li> <li>・下期増産への備え：増員（熟練者の確保）・育成準備</li> </ul> </li> <li>○ <b>自動化推進強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・DX活用強化：生産情報の把握精度向上や部品構成表作成・検査工程の自動化</li> </ul> </li> </ul>

次、8 ページをご覧ください。具体的な対策を少し詳細に書かせていただいております。

価格転嫁に関しましては、価格スライド制の適用で、お客様とは上期中の合意に向けて協議・交渉中でございます。結果としては、第2 四半期以降、また下期中心にこの効果が表れると見ております。当然、われわれの新製品等含めまして、アルミハーネス含めまして、付加価値を認めていただくということで、お客様との交渉を続けております。

また、顧客の生産計画変更に伴う、一時的な費用発生増について、エア費につきましてはお客様の生産計画変更による発生増加。こういう場合は、今年度より全額回収することになっております。倉庫費に関しましては、おおむねお客様から増加分に関しての倉庫費は請求することで合意が進んでおります。在庫買取りに関しましては引き続き、協議・交渉中でございます。

物流効率化・リスク低減に関しましては、物流ルートの見直しということで、特に北米港湾混乱等による遅延回避から、西海岸だけでなく東海岸回りルートも併用するということを行っております。

海上輸送の取引条件の見直しに関しましては、スポット契約で送りたいときに送れない、結果的にエアを使うということにならないよう、年間契約で確実に船を確保し、一定の想定された値段で輸送ができる形に変更しております。

生産性改善に関しましては、生産計画変更に合わせて対応をより強化しております。顧客減産時の人員適正化で、操業に合わせて形で余剰人員を一時帰休させる等、柔軟な対応ができる仕組みを作っております。

一時的には減産という側面はございましたが、下期増産という見通しになっています。そのためには増員していかなければいけない。そのための熟練者の確保・育成準備と、生産性の改善を、生産量が戻るとともにしっかり進めていく準備をしております。

また、自動化推進という点では DX の活用強化を引き続き進めてまいります。



# 2022年度Q1実績—要約P/L

## ■通期見通しは据え置き

(単位：億円、円/kg、円/米ドル)

	FY20 Q1	FY21 Q1	FY22 Q1	前年比	主な増減内訳 (Q1)	*FY22 予想
	a	b	c	c-b		d
売上高	1,765	2,188	2,603	+415	+415億円(+19%) 5ページ参照	10,500
営業利益	▲12	38	11	▲27	▲27億円(▲72%)	225
(率)	▲0.7%	1.7%	0.4%	▲1.3	6ページ参照	2.1%
持分法投資損益	0	21	42	+21		-
為替損益	1	2	30	+29		-
経常利益	▲15	58	83	+25	+25億円(+42%)	260
(率)	▲0.8%	2.7%	3.2%	+0.5		2.5%
特別損益	137	18	4	▲14	・特別利益：▲16 (25→9)	▲30
法人税等	40	29	30	+1	・特別損失：+2 (▲7→▲5)	-
非支配株主に帰属する 当期純利益	4	5	▲0	▲5		-
親会社株主に帰属する 当期純利益	78	42	58	+15	+15億円(+36%)	140
(率)	4.4%	1.9%	2.2%	+0.3		1.3%
銅建値 平均	616	1,104	1,286	-		1,260
為替 平均	108	110	130	-		120

\*2022/5/12公表

All Rights Reserved, Copyright© FURUKAWA ELECTRIC CO., LTD. 2022

9

次、9 ページをご覧ください。

特に第1四半期厳しい状況でございました自動車に関しても、年間としては想定どおり据え置きとしております。全体もほぼ計画どおり進むと見ておりまして、通期見通しは据え置きとさせていただきます。

なお、銅価格に関しましては1,260円。為替に関しては120円を前提に年間を見ております。

# セグメント別売上高および営業利益

## ■通期見通しは据え置き

(単位：億円)

	Q1				通期	
	FY20	FY21	FY22	前年比	*FY22 予想	
	a	b	c	c-b	d	
売上高	インフラ	562	698	770	+72	3,300
	情報通信ソリューション	363	448	539	+91	2,150
	エネルギーインフラ	200	250	231	▲19	1,150
	電装エレクトロニクス	925	1,182	1,477	+295	5,750
	自動車部品・電池	515	588	786	+197	2,950
	電装エレクトロニクス材料	410	594	691	+97	2,800
	機能製品	257	299	347	+48	1,550
	サービス・開発等	103	105	80	▲24	300
	連結消去	▲82	▲96	▲71	+25	▲400
	連結合計	1,765	2,188	2,603	+415	10,500
営業利益	インフラ	▲1	3	4	+2	65
	情報通信ソリューション	2	0	8	+7	50
	エネルギーインフラ	▲2	2	▲3	▲6	15
	電装エレクトロニクス	▲18	19	▲13	▲32	100
	自動車部品・電池	▲18	8	▲26	▲34	60
	電装エレクトロニクス材料	▲0	11	13	+2	40
	機能製品	11	20	22	+2	85
	サービス・開発等	▲4	▲3	▲2	+1	▲25
	連結消去	0	▲1	▲1	+0	0
	連結合計	▲12	38	11	▲27	225

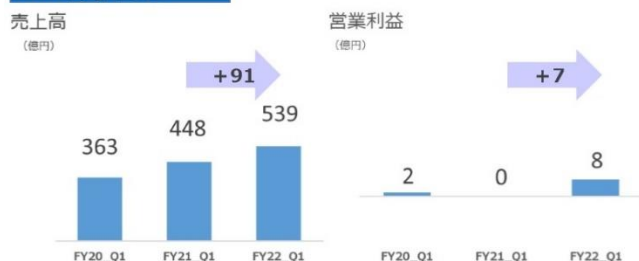
\*2022/5/12公表

続いて、10 ページでございます。セグメント別の売上高および営業利益です。

こちらにつきましては次ページ以降で説明いたします。

## 1-(1) インフラ(情報通信ソリューション)

## FY22\_Q1実績



## FY22 通期見通し



## 【Q1営業利益 対前年比】

- (+) 原燃料価格高騰分の価格転嫁
- (+) 米州での光ケーブルおよびネットワークシステムの増収 (高付加価値品比率上昇)
- (+) 北米光ケーブルの生産性向上
- (+) 医療系を中心に特殊ファイバは好調維持
- (-) 原燃料価格の高騰
- (-) サプライチェーン上の課題継続 (材料調達)
- (-) ロシア・ウクライナ情勢による欧州向けの光ケーブル販売減

## 【注力ポイント】

- ・ 原燃料価格、物流費高騰分の価格転嫁および原材料の安定調達
- ・ 北米光ファイバ・ケーブル製造拠点の生産量増加に向けた人材確保
- ・ 生産性改善の継続 (国内および北米拠点)
- ・ グループ内協業強化によるネットワークシステム事業の拡大
- ・ デジタルコヒーレント関連製品、国内ネットワーク関連製品は堅調な需要に対応すべく調達面含む生産体制の整備

All Rights Reserved, Copyright© FURUKAWA ELECTRIC CO., LTD. 2022

11

11 ページをご覧ください。情報通信ソリューションでございます。

売上に関しましては、91 億円増収。営業利益に関しましては、昨年から 7 億円増益という結果になっております。

前年比の増減要因でございますけれども、原燃料価格高騰のマイナス要因がございます。一方で、原燃料価格高騰分の価格転嫁はほぼ計画どおりに進んでおります。また、北中南米、米州での光ケーブルおよびネットワークシステムも増収でございます。また、ローラブルリボンをはじめとする高付加価値製品の比率も上昇しております。

また昨年、コロナから回復してきた医療系を中心とした特殊ファイバは好調を持続しておるところでございます。

一方で、マイナス要因としては、先ほど申し上げた原燃料価格の高騰はございますが、サプライチェーン上の課題はまだまだ継続しております。

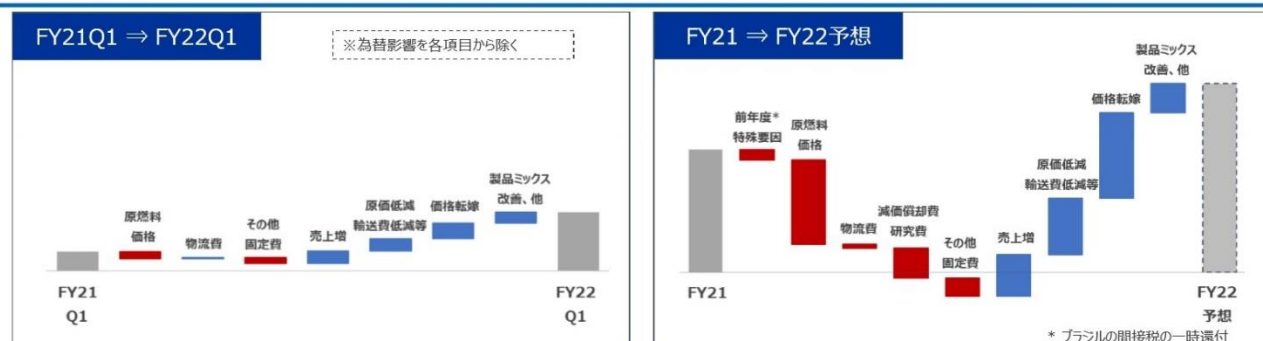
かなりの部分、製造計画を狂わせるような状況は解消されてきておりますけれども、後ほどのページにも出てまいりますが、ヘリウムに関しては調達が厳しい中で、国内も生産計画には影響が出てきているところですが、足元では当面のヘリウムは確保ができています。

また、ロシア・ウクライナ情勢ということから、当社が持っておりますロシアの工場が操業停止している状況になっております。その影響で、販売が、ヨーロッパ向けが減っていることでのマイナス影響がございます。

年度の見通しに関しましては、売上高プラス 237 億円。営業利益はプラス 12 億円で 50 億円を見込んでおります。

注力ポイントに関しましては、従来どおりではございますけれども、価格転嫁をしっかりと進めていく、原材料の安定調達を図るということ。北米光ファイバ・ケーブルは引き続き、生産量増加に向けた人材確保、生産性改善を進めてまいります。

また、グループ内の協業強化で、ブラジルの FEL 社を中心とした形で、グループ全体でネットワーキングシステム事業拡大してまいります。また足元、半導体不足からお客様の減産はございますけれども、下期にかけて回復を見込んでおりますデジタルコヒーレント関連製品、もともと下期型である国内ネットワーク関連製品をしっかりと対応すべく、生産体制を整備してまいります。



## 【Q1状況および通期予想達成に向けた取組み】

- 北米を中心に売上は増加。付加価値製品の拡販も順調に推移  
(ローラブルリボンケーブル比率は倍増と年間35%に向けて順調な滑り出し FY21Q1 : 16% → FY22Q1 : 33%)
- 価格転嫁は全地域で推進中 (値上げ困難な北米の過去受注残は年度末に適正化)
- 北米光ケーブル拠点の生産性向上により生産量は増加も、人材の確保・定着は引き続きの課題  
採用ルートの開拓や給与水準適正化、教育システムの充実等で改善を図る
- 足元はヘリウム等原材料の調達が安定しないため国内での操業に影響あるも、下期以降は調達状況の改善に伴い原価低減効果を発現

All Rights Reserved, Copyright© FURUKAWA ELECTRIC CO., LTD. 2022

12

12 ページをご覧ください。こちらは情報通信ソリューションのファイバ・ケーブルの営業利益の進捗状況を示したものでございます。右側は年度の実績、年度の予想との比較です。これは前回お示したものと同じものでございます。

左側が第 1 四半期どうしを比べたものでございます。こちら、バーの高さを見ていただければ、おおよそ認識いただけるかと思いますが、第 1 四半期に関しましては、ほぼ想定どおりの進捗。4 分の 1 強をすでに達成しているということで、順調に進んでおるとご認識いただければと思います。

内容に関しましては、付加価値製品、先ほど伸びているというお話ししましたが、ローラブルリボンの比率、昨年の同期では 16%でしたが今年度 33%に増えております。

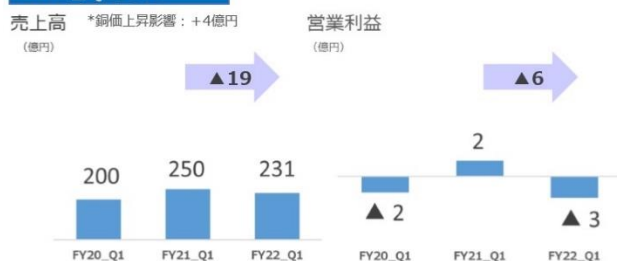
価格転嫁につきましても進んでおります。北米に関しましては、過去受注残を抱えていて、価格転嫁が難しいという課題がございましたが、こちら順調に解消してきております。年度末には適正化で価格転嫁、特に第 4 クォーター以降は、かなり力強く進むと見ております。

北米の光ケーブルの拠点の生産性向上は引き続き進んでおります。大きな問題は、第 1 四半期では生じておりません。生産量も増加しております。ただし、人材の確保・定着は引き続きの課題でございます。採用ルートの開拓、給与水準の適正化、教育システムの充実は引き続き進めてまいります。

また、先ほど申し上げたヘリウム等の原材料の調達が安定しないということで、国内での操業に影響が出ております。ヘリウムはアメリカにおいては大きな影響は出ていないということで、国内影響となります。下期以降、調達ソース等々をしっかり押さえた上で、調達安定化することで原価低減効果もしっかり発現してまいります。

## 1-(2) インフラ(エネルギーインフラ)

## FY22\_Q1実績



## FY22\_通期見通し



## 【Q1営業利益 対前年比】

- (+) 国内地中線案件、送配電部品は堅調
- (-) コロナによる中国でのロックダウンに起因する顧客工事遅延および中国子会社の操業低下
- (-) 減価償却費の増加

## 【注カポイント】

- ・ ターゲット市場（国内超高圧地中線、国内再エネ関連）の受注獲得
- ・ 洋上風力関連技術開発の促進、再生可能エネルギー向け海底線等のケーブル製造能力増強
- ・ 電力基幹網更新需要に対応する工事施行能力の増強
- ・ 建設工事の省力化・効率化に貢献する軽くて柔らかいアルミCVケーブル等の機能線および送配電部品の拡販

続いて 13 ページ、エネルギーインフラでございます。

エネルギーインフラは売上高マイナス 19 億円、営業利益マイナス 6 億円が第 1 四半期の結果でございます。

このマイナス 6 億円の原因でございますけれども、主にコロナによる中国でのロックダウンに起因する顧客工事遅延および中国子会社の操業低下でございます。この影響がほぼマイナス 6 億円となっております。この結果、この数字、そのままマイナスになっているというところで。

減価償却費の増加はございますが、こちらは国内地中線案件、送電部品関係でカバーしているというところで。

年間の見通しは売上プラス 93 億円、営業利益はプラス 1 億円で昨年並みを見込んでおります。コロナ影響が中国では想定以上でございましたが、基本的には、国内のターゲット市場は順調に受注が入っているということで、十分カバーできる状況と見ております。

また、洋上風力関連技術。こちらがグリーンイノベーション基金等でしっかり進めているところでございます。また、海底線のケーブル製造能力増強も引き続き進めてまいります。工事施行能力の増強も計画どおり進めております。

また、産業用電線に関しましては、らくらくアルミと言われている、アルミ CV ケーブルの拡販を進めていっているというところ、あるいは送配電部品を拡販していくということで、産業用電線の損益も黒字化しておりますし、これをさらに改善していく計画でございます。

## 2-(1) 電装エレクトロニクス(自動車部品・電池)

### FY22\_Q1実績

売上高 (億円) \*海外子会社決算期ずれ影響: +70億円 営業利益 (億円)



### FY22\_通期見通し

売上高 (億円) 営業利益 (億円)



#### 【Q1営業利益 対前年比】

- (+) 品種構成差 (ワイヤハーネスの新車種)
- (-) 輸送遅延および物流費高騰  
海外子会社 (12月決算) のエア費増の影響を含む
- (-) 固定費の増加 (新拠点開設等による人員増)
- (-) 原燃料価格の高騰

#### 【注力ポイント】

- 原燃料価格・物流費高騰分の市況スライドの適用含む価格転嫁
- 顧客の急な生産計画変更にも対応できるモノづくり、在庫管理の徹底
- BCMに対応できるグローバルサプライチェーンの多重化
- カーボンニュートラルに向けた取り組み
- EV向けアルミワイヤハーネスおよび機能部品の受注拡大

14 ページ、自動車部品・電池でございます。

こちらにつきましては先ほど、別の形で詳細ご説明いたしましたので、この資料の説明は割愛させていただきます。

## 2-(2) 電装エレクトロニクス(電装エレクトロニクス材料)

## FY22\_Q1実績

売上高 (億円) \*銅価上昇影響: +77億円  
営業利益 (億円)



## 【Q1営業利益 対前年比】

- (+) 車載、エレクトロニクス、半導体および通信インフラ関連製品向け需要の着実な取り込み
- (+) 原燃料価格・物流費高騰分の価格転嫁
- (-) 原燃料価格・物流費の高騰

## FY22\_通期見通し

売上高 (億円) \*銅価上昇影響: +283億円  
営業利益 (億円)



## 【注力ポイント】

- 更なる製品ミックスの改善
  - グローバルネットワークを支える光海底ケーブル用やパワー半導体、放熱部品用無酸素銅条（耐熱無酸素銅条GOFCを含む）の拡販と生産体制の確立
  - 高速通信対応電子機器へのオリジナル合金の拡販（EFHD、高抵抗材）
  - 5G通信インフラ向けやサーバ用インダクタ向けに差別化した巻線の拡販
- バリューチェーン全体でのカーボンニュートラルへの貢献

続いて、15 ページ、電装エレクトロニクス材料でございます。

売上高はプラス 97 億円。営業利益はプラス 2 億円となっております。売上に関しましては、銅価上昇が 77 億円でございます。また、海外子会社の為替の影響もございます。結果的には、ほぼ昨年並みです。営業利益に関しましても、11 億から 13 億でほぼ昨年並みという状況でございます。

車載、エレクトロニクス、半導体および通信インフラ関連の製品ミックスが着実に進んでいるところでございます。こちらで、5～6 億円レベルでプラスを出している状況です。

一方で、価格高騰の影響、電装エレクトロニクス材料も価格転嫁でカバーしていく格好になっておるところでございます。すでに昨年までのもの、上昇分、こちらかなりの部分、転嫁できております。ただ、引き続き高騰が続いている中、下期にもう 1 弾、第 2 弾の価格改定を進めているところでございます。

今後につきましても、さらなる製品ミックスの改善を進めてまいります。これによって、年間の売上高プラス 292 億円、ただし銅価がありますので、昨年並みといったところになります。営業利益に関しましては 48 億円から 40 億円と、期初の想定どおりではございますけれども、昨年よりは 8 億マイナスとなっております。

これに関しましては足元、特段影響が出ているものではございませんが、車載向け、自動車関係減産が起きております。遅れて影響が出る可能性もあることから、先の見通しに関してはもとより慎重に見込んでいたところから、48 億から 40 億です。実質、何か問題が生じているものではないとご理解ください。



FY22\_Q1実績



FY22\_通期見通し



【Q1営業利益 対前年比】

- (+) データセンタ関連製品は堅調
- (+) 原燃料価格高騰分の価格転嫁
- (-) 原燃料価格・物流費の高騰

【注力ポイント】

- 5G、データセンタ、再生可能エネルギー関連市場を中心に、市場・顧客等を取り巻く環境の変化に、引き続きプロアクティブに対応。高発熱化が進む半導体の能力を限界まで引き上げる熱ソリューションで顧客のコアパートナーとなり、社会課題解決に貢献
- 「高機能」「差別化」を意識した製品開発継続による高付加価値製品の提供

16 ページ、機能製品でございます。

機能製品に関しましては、第 1 四半期売上プラス 48 億円、営業利益プラス 2 億円でございます。やはり、影響が大きいのは原燃料価格・物流費の高騰でございます。これを原燃料価格高騰分の価格転嫁でカバーしております。

こちらが、昨年の値上がり分はほぼ転嫁できている状況でありますけれども、繰り返しになりますが、引き続き上昇している中では、先ほどの電装エレクトロニクス材料同様、第 2 弾の値上げと、価格転嫁を進めていくことで現在、推進しております。

年間の見通しは、ほぼ第 1 四半期のレベルが年間を通じて継続することで、85 億円という営業利益として見ております。データセンタ向けは、第 1 四半期も好調でした。堅調に進んでおります。これが今後も堅調に進むと見ております。

5G、データセンタ、再生可能エネルギー関連市場を中心に、市場・顧客を取り巻く環境の変化はございますけれども、こちらに対して、われわれどもが持っております熱ソリューション技術を活かすことで、顧客のコアパートナーとなり、社会課題解決に貢献してまいります。

また、従来どおり、キーワードとしています高機能、差別化を意識した製品開発継続で高付加価値製品を提供してまいります。これによって今年度の業績見通しを達成できると見ています。

# 2022年度Q1実績—要約B/S

	(単位：億円)		
	FY21Q4末	FY22Q1末	増減
	a	b	b-a
<b>流動資産</b>	<b>5,030</b>	<b>5,156</b>	<b>+126</b>
現金及び預金	652	587	▲ 64
受取手形、売掛金及び契約資産	2,303	2,342	+39
たな卸資産計	1,641	1,826	+185
<b>固定資産</b>	<b>4,329</b>	<b>4,549</b>	<b>+220</b>
有形固定資産	2,602	2,724	+122
無形固定資産	205	202	▲ 3
投資その他の資産	1,522	1,623	+100
<b>資産合計</b>	<b>9,359</b>	<b>9,705</b>	<b>+346</b>
<b>流動負債</b>	<b>3,797</b>	<b>3,943</b>	<b>+146</b>
<b>固定負債</b>	<b>2,421</b>	<b>2,498</b>	<b>+77</b>
<b>負債合計</b>	<b>6,218</b>	<b>6,442</b>	<b>+224</b>
株主資本	2,660	2,684	+23
その他の包括利益累計額	132	225	+93
非支配株主持分	348	355	+6
<b>純資産合計</b>	<b>3,141</b>	<b>3,263</b>	<b>+122</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>9,359</b>	<b>9,705</b>	<b>+346</b>
有利子負債	3,421	3,579	+158
自己資本比率	29.8%	30.0%	+0.2
NET D/ELシオ	1.0	1.0	+0.0

## たな卸資産

185億円 増加  
 為替の急激な変動、更には自動車顧客の生産計画変更が大きく影響  
 為替影響：+49億円  
 新規連結の影響：+14億円  
 半導体不足、ロックダウン等による顧客減産影響：+65億円  
 原材料の調達リスクに備えた安全、戦略在庫：+44億円  
 将来売上計上予定のプロジェクト・工事件等：+13億円

## 有形無形固定資産

119億円 増加  
 設備投資・減価償却費の影響：▲28億円  
 アメリカの新リース会計基準導入：+61億円  
 為替影響等：+88億円

## 資産合計

346億円 増加  
 為替影響：+260億円  
 新規連結の影響：+50億円  
 アメリカの新リース会計基準導入：+61億円

## NET有利子負債

222億円 増加  
 (2,770億円→2,992億円)

続いて、17 ページ。第 1 四半期末の要約のバランスシートでございます。

第 1 四半期末は、総資産に関して申し上げますと、右側の少し青でハイライトしているところで、資産が 346 億円の合計になっております。こちら、為替影響でプラス 260 億円。新規連結の会社でプラス 50 億円。また、アメリカの新リース会計基準導入で、リース資産の固定資産化でプラス 61 億円となっております。

この影響で、346 億円の影響は説明できるのですが、実際、内訳を見てまいりますと、棚卸資産が前期末より 185 億円増加しております。

こちらは為替影響が含まれております。また、新規連結の影響もございます。ただ、これを除いた半導体不足、ロックダウン等、これによる顧客減産影響、また、原材料調達が不安定であるという中の安全、戦略在庫を保有するというところ。プロジェクト系に関しましては将来売上のためということで仕掛品を持つこととなりますので、その増加があるということでございます。

内容については分析できておるところでございます。従来どおり、棚卸の構造をしっかりと分析した上で、必要なものは持つ、不要なものは当然持たないということで適正化を図っていくことで、棚卸資産の適正化は引き続き続けてまいります。

下段の有利子負債でございますけれども、NET 有利子負債は 222 億円の増加でございます。こちらは棚卸資産の増加に連動したところがございます。また、為替による評価の増加も含まれます。

自己資本比率、ネット D/E レシオに関しましては、年度目標としても設定しております 30%、1.0、こちらはほぼ想定どおりの数値となっております。

そのほか、年初に設定しております ROIC3%、ROE5%につきましては、年度予想を変えていないところを含めまして、ほぼ想定どおりの状況で進んでいるとご認識いただければと思います。

## ■概ね想定通りの実績。通期見通し据え置き

(単位：億円)

	FY20 Q1	FY21 Q1	FY22 Q1	前年比	FY22 予想
	a	b	c	c-b	d
設備投資額	76	72	64	▲8	470
減価償却費	78	84	92	+9	380
研究開発費	52	50	59	+9	240

\*2022/5/12公表

18 ページ、設備投資・減価償却・研究費でございます。

こちらについてはおおむね想定通りの実績ということから、通期見通しは据え置いております。ただし、市場の動向であったり、お客様の計画の変更であったり、そういったことをしっかり見極めた上で、適切なコントロールをしております。

説明としては以上となります。ご清聴ありがとうございました。