

古河電工

古河電気工業株式会社

2023年3月期 第2四半期決算説明会

2022年11月8日

[登壇者]

2名

代表取締役社長

小林 敬一（以下、小林）

取締役 兼 執行役員常務 財務本部長

福永 彰宏（以下、福永）

- 2022年度上半期決算のポイント
 - 主要事業の課題、対応策および進捗状況
(自動車部品・電池事業、情報通信ソリューションセグメント)
 - マクロ指標 (期初前提との変化)
 - 2022年度通期予想見直し
 - 連結子会社 (上場) 株式の売却
-
- 2022年度上半期実績-要約P/L
 - 2022年度通期予想-要約P/L
 - セグメント別売上高および営業利益 (上半期)
 - セグメント別売上高および営業利益 (通期予想)
 - 2022年度上半期実績-要約B/S
 - 2022年度上半期実績 棚卸資産推移
 - 2022年度上半期実績 設備投資額・減価償却費・研究開発費

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

小林：皆様、大変ご無沙汰してございます。古河電工の小林でございます。本日は大変お忙しい中、この説明会にご参集賜りまして誠にありがとうございます。

それでは資料をめくっていただきまして、まず説明内容、3 ページ目をお開きください。

ここにお示していますように、2022 年度上半期決算のポイントから、連結子会社株式の売却までを私から。そして 2022 年度上半期実績要約 P/L から、最後の設備投資額・減価償却費・研究開発費までを福永よりご説明申し上げます。

2022年度上半期決算のポイント

- 為替影響と銅建値上昇、主に自動車部品・電池事業により増収
- 営業利益は為替影響はあるも、全社での原燃料*価格高騰や自動車部品・電池事業での顧客減産影響等により減益
- 経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は増益を確保

	(単位：億円、円/kg、円/米ドル)				(前年比)
	FY20_H1 a	FY21_H1 b	FY22_H1 c	前年比 c-b	
売上高	3,545	4,473	5,245	+773	増収：インフラ、電装エレクトロニクスおよび機能製品セグメント
営業利益	▲ 33	72	46	▲ 27	増益：インフラおよび機能製品セグメント 減益：電装エレクトロニクスセグメント
経常利益	▲ 60	108	140	+32	為替差益・持分法による投資利益の増加
親会社株主に 帰属する 当期純利益	16	72	79	+7	特別利益の減少
銅建値 平均	675	1,092	1,205		
為替 平均	107	110	134		*原燃料：原材料・エネルギー

それでは 4 ページ目、2022 年度上半期決算のポイントでございます。

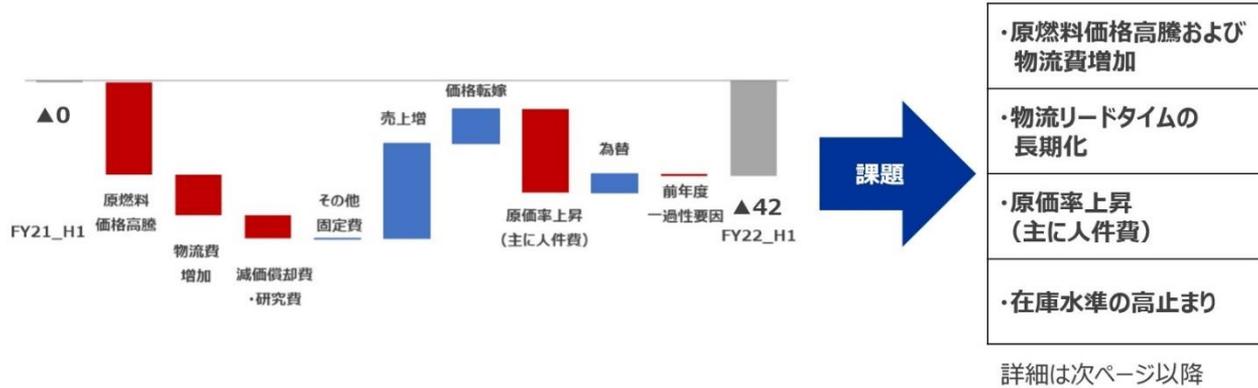
下の表にございますように、22 年度の上期は売上高 5,245 億円、営業利益 46 億円、経常利益 140 億円、当期純利益 79 億円という状況でございました。

為替影響と銅建値の上昇、主に自動車部品・電池事業により増収。営業利益は為替影響はあるも、全社での原燃料価格高騰や、自動車部品・電池事業でのお客様の減産影響等により減益。経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は増益を確保という状況でございます。

その中でも特に課題の多いのは自動車事業でございますので、自動車事業につきまして少し詳細にご説明申し上げます。

- 原燃料価格高騰や物流費増加に対し価格転嫁交渉が進展、本格的な効果発現はQ3以降
- 中国ロックダウンや顧客の生産計画変更により人件費比率が上昇

【営業利益増減要因（上半期）】



5 ページ目をご覧ください。

まずこの資料の下側には営業利益増減要因、上半期を示してございます。一番左側が 21 年度の上半期マイナス 0、その状況からその後原燃料価格の高騰、物流費の増加、減価償却費等がマイナス側にいきまして、それを固定費の抑制や売上、価格転嫁等によりプラスに持っていった。しかしながら原価率の上昇等があり、最終的にはこのセグメントではマイナス 42 億円となったということでございます。

課題	対応策	進捗状況								
原燃料価格高騰 および 物流費増加	<p>価格転嫁（スライド制適用） 顧客との上期中の合意に 向けて協議・交渉</p> <p>顧客の生産計画変更に伴う 発生費用の請求</p>	<p>価格転嫁は概ね想定通りの適用を見込む</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="font-size: small;">金属（銅・アルミ）・樹脂</td> <td style="font-size: small;">適用率向上に向け交渉継続中</td> </tr> <tr> <td style="font-size: small;">顧客指定部品・材料</td> <td style="font-size: small;">適用済み</td> </tr> <tr> <td style="font-size: small;">副資材（電子部品等）</td> <td style="font-size: small;">顧客との協議により負担割合決定（交渉継続中）</td> </tr> <tr> <td style="font-size: small;">物流費</td> <td style="font-size: small;">顧客との協議により負担割合決定（同上）</td> </tr> </table> <p>→ 一部はQ1から回収も、本格的には期初遡及分を含めて Q3以降に回収見込み（協議・交渉継続中）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エア費：顧客負担で合意済（Q1より適用） ・倉庫費：顧客負担で合意済（Q1より適用） ・在庫買取り：交渉中 	金属（銅・アルミ）・樹脂	適用率向上に向け交渉継続中	顧客指定部品・材料	適用済み	副資材（電子部品等）	顧客との協議により負担割合決定（交渉継続中）	物流費	顧客との協議により負担割合決定（同上）
金属（銅・アルミ）・樹脂	適用率向上に向け交渉継続中									
顧客指定部品・材料	適用済み									
副資材（電子部品等）	顧客との協議により負担割合決定（交渉継続中）									
物流費	顧客との協議により負担割合決定（同上）									
<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; margin-right: 10px;">価格転嫁・費用回収見通し</div> </div> <p style="font-size: small; margin-top: 5px;">Q1 Q2 Q3 Q4</p> <p style="font-size: small; margin-top: 5px;">← 回収 → 増加費用 →</p>										

課題について詳細についてご説明申し上げます。6 ページ目をご覧ください。

課題として挙げさせていただきましたのは、原燃料価格高騰、および物流費増加。物流リードタイムの長期化、原価率上昇、在庫水準の高止まりでございます。

まずこの表は左側に今申しました課題、一つ目の原燃料価格高騰、および物流費増加に対する対応策。右側には進捗状況を示してございます。

本件に関しまして、価格転嫁。これはお客様との上期中の合意に向けて協議・交渉を進めてまいりました。価格転嫁は右側にご覧いただけますように、おおむね想定どおりの適用を見込んでございます。一部は第 1 クォーターからの回収も、本格的には期初遡及分を含めて第 3 クォーター以降の回収見込みとなっております、その状況を示してございますのが下の棒グラフでございます。

左側から回収見通し、第 1 クォーター、第 2 クォーター、第 3 クォーター、第 4 クォーターとございまして、増加費用全額ではございませんが、第 1 クォーター、第 2 クォーターに比べますと約その 5 倍を第 3 クォーター、第 4 クォーターで回収する見通しでございます。

もちろん、お客様の生産計画に伴う発生費用の請求もございまして、エア費、倉庫費につきましては右側にご覧いただけますように合意済みでございます。在庫の買取りは交渉中という状況です。

課題	対応策	進捗状況
物流リードタイムの長期化	物流ルートの見直し	・北米向け東海岸周りルート併用 (年度初めより対応済み)
	海上輸送の取引条件見直し	・スポット契約から年間契約に変更 (年度初めより対応済み)
原価率上昇 (主に人件費)	生産計画変更に合わせて対応	・Q2にベトナム拠点で一時帰休実施 ・Q2は9月からの増産体制に向け準備するも、顧客生産計画変更により人件費比率が増加
	増産に備えた増員・育成	・熟練者確保・育成強化中も、目標とする生産性水準には届かず
	DX活用等による自動化推進強化	・部品構成表作成のRPA※活用による省人化 (対応済) ・検査工程の自動化等による省人化 (対応中) <small>※RPA(Robotic Process Automation) : ロボットによる業務プロセスの自動化</small>

次のページをご覧ください。こちらには二つ目、三つ目の課題についてお示してございます。

まず物流リードタイムの長期化につきましては、物流ルートの見直し、洋上輸送の取引条件の見直し等を進めてございます。

一方、原価率の上昇、主に人件費でございますが、本件につきまして一つは生産計画変更に合わせて対応でございます。当初第2クォーターにはベトナム拠点で一時帰休を実施いたしましたが、9月以降、再度生産という状況によりまして人を戻しました。しかしながら9月からの増産体制に向けて準備するも、お客様の計画が変更になりました。その結果として人件費の比率が増加している状況でございます。

増産というお話がございますので、増員、さらには育成を進めてございましたが、熟練者の確保・育成強化という状況でございますので、まだまだ目標の生産性水準には届いていないという現状でございます。

DX活用等による自動化推進強化は順調に進んでございまして、一つはRPA活用による省人化は、まさに大きく人を減らすことができたという実績でございます。

課題	対応策	進捗状況
在庫水準の高止まり	「Adjust as the Case※」に基づく再構築と改善 ※事業環境の変化に合わせて棚卸資産の構造を適切に設計していく考え方	「Adjust as the Case」に基づく棚卸資産の設計と改善サイクル

次、五つ目が在庫水準の高止まりでございます。8 ページでございます。

古河電工グループは Just in Time を目標に、いわゆる改善 5 方とマネジメントの状況の確認を進めてございます。

改善 5 方といいますのは、つくり方。持ち方、これは在庫です。運び方、これは輸送。売り方、そして買い方でございます。それをどのようにマネジメントしているかという状況でございまして、これにより Just in Time を目指してございました。しかしながら現状において、お客様にきちんとものをお届けできない現実もございました。そこで Adjust as the Case というかたちで、再構築の改善を進めてございます。

この進捗状況が右側にございます Just in Time を目指して、製品がどのように工程を進んでいくか、それを図に示した流れです。それとどの工程、まさに原材料は、途中工程の仕掛は、製品在庫、あるいはネックポイントにおける在庫は、こういったものを表す構造分析によりまして、ももとは Just in Time をありたい姿として描いてございました。

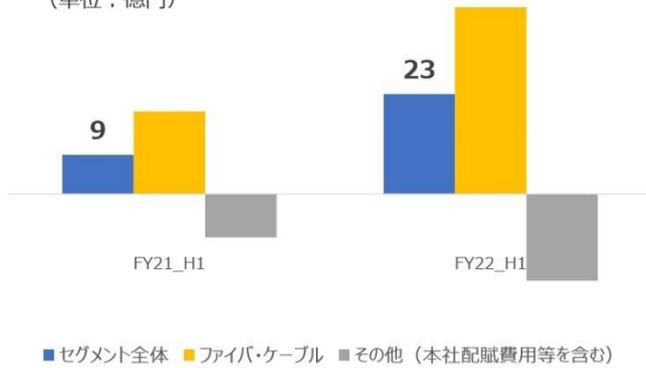
しかしながら外部環境の変化や新たな外来因子等がありまして、このとおりにはいかない。そこで都度事業戦略を見直しながら、外部環境を考慮した棚卸資産の構造、これを目指す姿として常に PDCA を回しながら日々改善し、その姿に向かうことを進めてございます。まだまだ結果が出ている状況ではございませんが、フレキシブルな生産体制、対応を前提とした在庫水準の設定と確保を進めながら、今は進めてございます。

以上が自動車関係でございました。

- セグメント利益全体は、ファイバ・ケーブル事業の売上増や生産性改善により増益
- 国内ネットワーク関連製品は主に原材料・半導体要因により利益悪化。挽回策を推進中

【営業利益実績（上半期）】

(単位：億円)



<ファイバ・ケーブル事業>

- ・北米・欧州での需要増
- ・原材料の調達難
- ・原材料・輸送費価格高騰

<国内ネットワーク関連製品>

- ・原材料・半導体の調達難
- ・価格高騰

詳細は次ページ以降

9 ページ目でございます。情報通信ソリューションセグメントについてご説明いたします。

従前はこの下のグラフで見ますと青い棒グラフ、全体の数字でご説明しておりましたが、今回は現実を正しくお伝えすべきという考えから、ファイバ・ケーブルをオレンジ色、その他の事業をグレーで示してございます。

こちらは上段に書いてございますように、セグメント利益全体はファイバ・ケーブル事業の売上増や生産性改善により増益となっております。一方、国内ネットワーク関連製品は主に原材料・半導体要因により利益が悪化し、挽回策を推進中でございます。

課題について、同じように右側に示してございます。これらについてご説明いたします。

ファイバ・ケーブル事業：課題、対応策および進捗状況

北米・欧州での需要増
原材料・輸送費価格高騰

北米の付加価値製品増・生産性改善
グローバルでの価格転嫁推進

営業利益(上半期)
は想定を上回る

課題	対応策	進捗状況
北米・欧州での 需要増	付加価値製品の拡販 ・RR（ローラブルリボン）ケーブル ・特殊ファイバ	<ul style="list-style-type: none"> 北米でのRRケーブルは、売上数量・比率とも伸長 (RR比率：FY21_1H 18% → FY22_1H 34%) 特殊ファイバ（産業用・医療用等）は好調 <p>北米 光ケーブル売上数量・推移</p> <p>■ RRケーブル</p> <p>FY20_H1 FY21_H1 FY22_H1</p> <p>* 欧州・日本拠点からの輸出分を含む</p>
原材料の調達難 原材料・輸送費価格 高騰	安定調達 価格転嫁	<ul style="list-style-type: none"> 新規採用により人員は予定通り増加、足元の離職率も改善傾向 今後、習熟度を上げ生産性向上を図る Q3以降、移設設備の立ち上げによる欧州での競争力強化 データセンタ向けRRケーブル拡販、FELのネットワークシステム事業との融合強化 ヘリウムはQ2後半以降は調達確保済（価格は上昇） 今後の供給増により、調達環境は改善見通し 北米光ケーブルの受注残は、あるべき姿に向け順調に減少 北米の価格転嫁も進展、引き続き全地域で価格転嫁を推進
北米光ケーブル拠点の生産量増加に向けた人材確保		
モロッコ光ケーブル拠点の増強		

10 ページ目でございます。まずファイバ・ケーブル事業の課題の対応策、および進捗状況でございます。

北米・欧州での需要増に、なかなか古河が対応できていない。まずしっかり足元を固めよというお言葉をたくさんご指導いただいてまいりました。

一番上の段にございます付加価値製品の拡販、これが順調に進んできてございます。右のグラフは 21 年度の上期、22 年度の上期を比較してございますが、この棒グラフはファイバ長を示してございます。その関係で下がっているように見えますが、ケーブル長、売上はともに伸びてございます。そして目標どおりローラブルリボンケーブルの売上率は増えてございますし、特殊ファイバも好調でございます。

そして 2 段目、北米光ケーブル拠点の生産量増加に向けた人材確保。こちらも予定どおり増加し、足元の不足率も改善傾向でございます。今後は習熟度を上げ、生産性の向上を図ることがわれわれにとって大切なことでございます。もちろんモロッコの光ケーブル拠点も増強してございます。

そして二つ目の課題。原材料の調達難、原材料の輸送費価格高騰。こちらにつきましては安定調達を目指し、右側にございますように調達を確保済みでございます。

また、調達環境の改善の見通しでございます。価格転嫁につきましては北米の光ケーブルの受注残も、あるべき姿に向け順調に計上してございまして、そういう中で価格転嫁も進展してございます。こういった状況でございます。

国内ネットワーク関連製品：課題、対応策および進捗状況

国内CATV機器市場は
堅調も、半導体調達難・
価格高騰

半導体の確保
新機種への切替え・設計変更
価格転嫁等を推進

下半期予想利益
を確保

課題	対応策	進捗状況
原材料・半導体の調達難	<ul style="list-style-type: none"> ・調達リードタイムの把握による戦略在庫の確保と長期先行発注による分納調達 ・新機種への切替え・設計変更によるリスク低減 ・調達ルートの拡大、代替材料・部品の調達 	<ul style="list-style-type: none"> ・戦略在庫の確保と長期先行発注や新機種への切替えによる半導体納期の影響低減は奏効 ・調達ルート拡大、代替材料の評価・調達も実行中 <p>※一方で、影響する半導体品種が拡大し更なる長納期化が発生 一部製品では受注制限を実施 半導体調達難の影響は、来年度も継続見通し</p>
価格高騰	<ul style="list-style-type: none"> ・価格転嫁（販売価格適性化） 	<ul style="list-style-type: none"> ・一部製品の価格転嫁は実施済 さらなる原材料価格の高騰をふまえ、価格転嫁を継続

- 25中計では、FTTHと無線融合などの技術開発をさらに強化し、お客様の価値向上に注力
- 今夏開設したアプリケーションラボ等の施設活用により、顧客密着体制を強化

ただ、大きな課題として国内ネットワークがございませう。次の 11 ページ目です。

われわれ、国内のケーブルテレビ機器市場は大変順調、好調でございませう。しかしながら半導体の調達難、価格の高騰に直面してございませう。

課題のところを書いてある対応策にございませうように、原材料、部材リードタイムの把握によりまして、戦略在庫確保と長期先行発注による分納調達等も進め、影響は少なくすることができました。

しかし、このままではますます厳しい状況になることから、新機種への切替えとか、設計変更によるリスク低減等も進めることをやっております。もちろん調達ルートも、さらにいろいろなところから調達する等々も進めましてなんとかやっておりますが、まだまだ影響する半導体品種が拡大してございまして長納期化が発生することがあり、来年度も継続する見通しでございませう。

価格高騰、こちらの価格転嫁につきましては継続して進めている状況でございませう。

■ 期初以降、主要経済指標や半導体市場環境は大きく悪化

	変化の方向	22年見通し：期初（22/4） → 22/11時点
世界GDP		3.3% → 2.9% (▲0.4%ポイント)
日本GDP		2.6% → 1.8% (▲0.8%ポイント)
米国経済		2.8% → 1.6% (▲1.2%ポイント)
自動車市場		世界生産 8,030万台 → 7,970万台 (▲60万台)
半導体市場		半導体出荷増加率 13% → 6% (▲7%ポイント)

（注）当社予測。日本のGDPは年度

こちら 12 ページには、私どもの推察しておりますマクロ指標を見てございます。期初の前提との変化でございませう。

われわれは期初にかなりシビアな状況を予測しながら、今回の計画を皆様にお示しました。その状況に対しましては世界の GDP、日本の GDP、米国経済、自動車市場、半導体市場、決してよろしくないと読んでございませう。ただ、その対応を予測する中でしっかりと進めてきたことから、われわれとしてはばらつきの範囲内であることを判断してございませう。

結果といたしまして、次のページをご覧ください。

2022年度通期予想見直し（営業利益）

■ 前回予想に対し、インフラセグメントを上方修正、電装エレクトロニクスセグメントを下方修正

		(単位：億円)	主な修正要因
インフラ	情報通信ソリューション		(+) 原燃料価格高騰分の価格転嫁 (+) 製品ミックスの改善 (光ケーブル、特殊ファイバ) (+) 為替
	エネルギーインフラ	(修正なし)	
電装エレクトロニクス	自動車部品・電池		(-) 中国ロックダウンや顧客の生産計画変更による人件費比率上昇
	電装エレクトロニクス材料	(修正なし)	
機能製品	(修正なし)		

13 ページ目でございます。22 年度の通期予想見直しをしてございます。

前回の予想に対しまして、インフラセグメントの情報通信ソリューションはプラス 30 億円。修正要因といたしましては価格転嫁、製品ミックスの改善、さらに為替でございます。

一方、電エ関係、自動車に関しましてはまだまだロックダウンの影響等もございまして、生産計画に変更がございます。これらの要因からこちらはマイナス 30 億円といたしまして、トータルとしては変更なしとしてございます。

2022年度通期予想見直し

- 売上高および営業利益は一部のセグメントを見直し（全体は予想を据え置き）
- 連結子会社の株式売却による売却益を織り込み、当期純利益を上方修正

(単位：億円、円/kg、円/米ドル)

	FY20	FY21	*FY22 前回予想	FY22	前年比	前回予想比	(前回予想比)
	a	b	c	d	d-b	d-c	
売上高	8,116	9,305	10,500	10,500	+1,195	-	上方修正：インフラセグメント 下方修正：機能製品セグメント
営業利益	84	114	225	225	+111	-	上方修正：インフラセグメント 下方修正：電装エレクトロニクスセグメント
経常利益	52	197	260	280	+83	+20	為替水準前提変更に伴う、為替差益の増加
親会社株主に 帰属する 当期純利益	100	101	140	210	+109	+70	特別利益に、連結子会社株式売却による 売却益107億円を織り込み
鋼建値 平均	770	1,136	1,260	1,128	(Q3-Q4前提：1,050)		
為替 平均	106	112	120	137	(Q3-Q4前提：140)		※連結子会社売却による影響 売上高▲47億円、営業利益▲7億円

*2022/5/12公表

**2023年3月期の配当につきましては、2022年5月12日に公表しました
期末配当予想 1株当たり60円を据え置いております。**

そういった状況から、この14ページに示してございますように通期の予想でございます。

売上高および営業利益は一部のセグメントで見直してございますが、全体は予想を据え置いてございます。売上高1兆500億円、営業利益225億円でございます。そして経常利益につきましては為替水準前提の変更等に伴いまして、プラス20億円、280億円。当期純利益につきましては、特別利益に連結子会社の売却等により乗った分がありまして、210億円でございます。

配当については据え置いてございます。

■ 東京特殊電線株式会社※の株式に対する公開買付けに係る応募契約を締結

〈背景と理由〉

中期経営計画「Road to Vision 2030」において、

- ・「事業の位置づけの可視化」とそれに則した「投資配分の最適化を通じた事業ポートフォリオの見直し」に取り組み中
- ・当社グループにおける上場子会社の在り方についても検討



当社グループの強みや経営資源を成長が見込まれる分野に集中

**将来の成長に資する案件投資へのリソース配分を強化
(情報・エネルギー・モビリティ融合領域、DX、環境関連等)**

※ 東京特殊電線株式会社：素材開発で培った技術をベースに、電線、ヒータ製品、ケーブル加工品、線材加工品等の分野でオリジナリティーのある製品を開発製造し、グローバルに事業を展開。
2012年に当社グループが連結子会社化

私からの最後のお話といたしまして、連結子会社株式の売却につきましてご説明申し上げます。

本日 3 時 15 分に発表させていただきましたように、東京特殊電線株式会社の株式に対する公開買付けに係る応募契約を締結してございます。

東京特殊電線につきましては、やはりわれわれの Road to Vision 2030、中期経営計画において、事業の位置づけの可視化と、それに則した投資配分の最適化を通じた事業ポートフォリオの見直し、この取り組んでいる過程。さらにはわれわれの上場子会社のあり方についての検討等、総合的に勘案し、今回の決断をしてございます。

当社グループの強みや経営資源を、成長が見込まれる分野に集中していくためにも実現していくということで、今回発表させていただきました。

私からは以上でございます。引き続き、福永よりご説明申し上げます。

2022年度上半期実績—要約P/L

(単位：億円、円/kg、円/米ドル)

	FY20_H1	FY21_H1	FY22_H1	前年比	主な増減内訳 (FY21_H1⇒FY22_H1)
	a	b	c	c-b	
売上高	3,545	4,473	5,245	+773	+773億円 (+17%) 19ページ参照
営業利益	▲33	72	46	▲27	▲27億円 (▲37%) 20ページ参照
(率)	▲0.9%	1.6%	0.9%	▲0.7	
持分法投資損益	▲11	43	57	+14	
為替損益	▲4	4	47	+44	
経常利益	▲60	108	140	+32	+32億円 (+30%)
(率)	▲1.7%	2.4%	2.7%	+0.3	
特別損益	115	23	1	▲22	・特別利益：▲22 (35→13)
法人税等	▲34	▲48	▲59	▲11	・特別損失：+0 (▲12→▲12)
非支配株主に帰属する 当期純利益	▲6	▲11	▲3	+8	
親会社株主に帰属する 当期純利益	16	72	79	+7	+7億円 (+10%)
(率)	0.4%	1.6%	1.5%	▲0.1	
銅建値 平均	675	1,092	1,205	—	
為替 平均	107	110	134	—	

福永：福永でございます。引き続き、私より決算の詳細についてお話しさせていただきます。

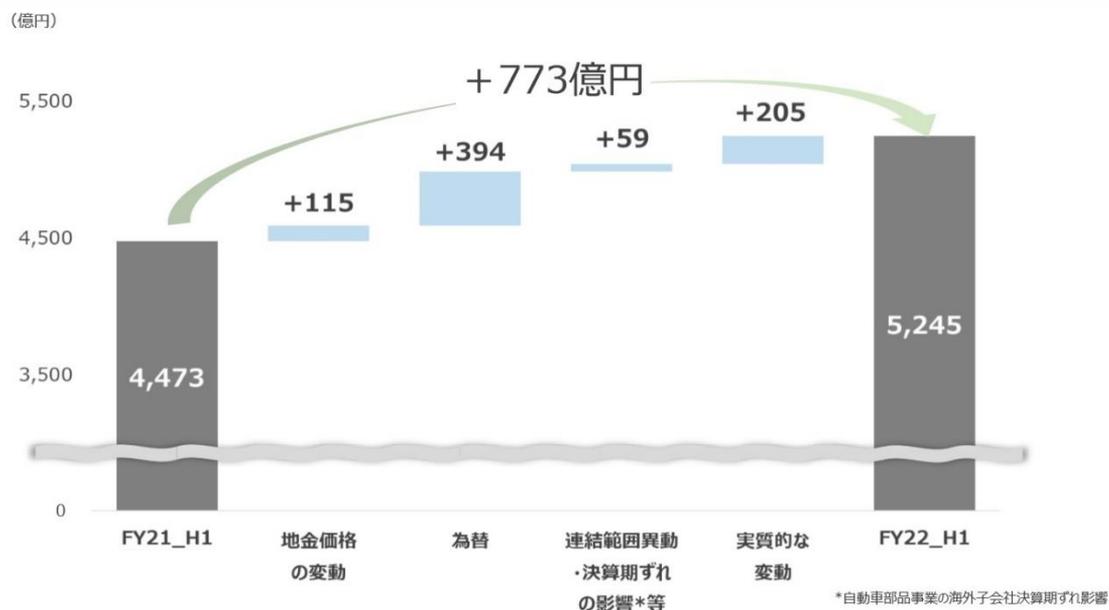
18ページをご覧ください。こちらは上半期の要約P/Lでございます。売上高、営業利益につきましては、後ほどウォーターフォールの資料にてご説明いたします。

営業利益以下ですと、持分法損益はUACJのマイナスはございましたが、他の持分法子会社が改善でプラスに転じております。為替損益についてもプラスでございます。

特別損益に関しましては、昨年計上していた特別利益がなくなったかたちで、そのまま特別損益のマイナスという格好になっております。

また税金等を最終的に差し引いた79億円で、結果的には当期利益ベースでは増収増益となりました。

売上高の増減要因（前年比）

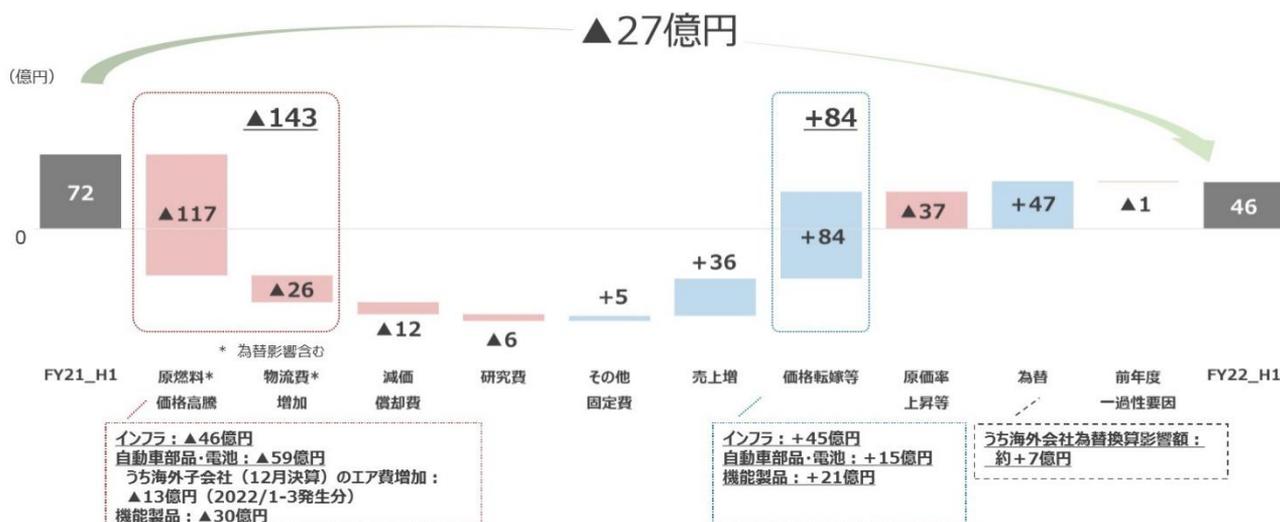


続いて 19 ページをご覧ください。こちらが売上高の実績のウォーターフォールの要因分析でございます。

昨年からは 773 億円の増収です。内訳は地金価格、為替、連結範囲移動・決算期ずれ。こうした要因を除いた実質的な変動で、プラス 205 億円となっております。

営業利益の増減要因（前年比）

- 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
- 自動車部品事業の価格転嫁・費用負担請求について、顧客と協議・交渉中。改善効果は主にQ4に発現



続いて、営業利益の増減要因のウォーターフォールでございます。20 ページをご覧ください。

昨年からは 27 億円の減益となっております。内訳は個別に示しております。

左側、赤枠で囲んでおるところでございます。原燃料費、物流費の高騰の影響がマイナス 143 億円。それに対して真ん中より少し右、青枠で囲っているところ、プラス 84 億円。これは価格転嫁であったり、費用負担をお願いしているものになります。こちらの差がまず一つ、減益の要因となっております。

また売上増という点では 36 億円のプラスはございますが、最初に説明がありましたけれども、特に自動車関係での原価率の上昇、人件費比率の上昇でマイナス 37 億円。ほぼこちらで相殺されている格好になっております。

一方で、為替につきましては 47 億円のプラスの影響でございます。換算差におきましては 7 億円程度の影響でございますが、残りが事業上の為替の影響でプラスになってございます。感応度としては従前どおりでございます。大体 3 億円から 4 億円の間、1 ドル当たりの感応度でございますが、実績に関しましてもそのレンジに収まっているところでございます。

2022年度通期予想—要約P/L

	(単位：億円、円/kg、円/米ドル)						(前回予想比)
	FY20	FY21	*FY22 前回予想	FY22 予想	前年比	前回予想比	
	a	b	c	d	d-b	d-c	
売上高	8,116	9,305	10,500	10,500	+1,195	-	
営業利益	84	114	225	225	+111	-	為替レート、銅価水準・変更
(率)	1.0%	1.2%	2.1%	2.1%	+0.9	+0.0	
持分法投資損益	▲9	90	-	-	-	-	
為替損益	+5	15	-	-	-	-	
経常利益	52	197	260	280	+83	+20	
(率)	0.6%	2.1%	2.5%	2.7%	+0.6	+0.2	
特別損益	161	8	▲30	79	+71	+109	
法人税等	▲92	▲72	-	-	-	-	
非支配株主に帰属する 当期純利益	▲21	▲31	-	-	-	-	特別利益 連結子会社株式売却による売却益 107億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	101	140	210	+109	+70	特別利益計上による税金費用
(率)	1.2%	1.1%	1.3%	2.0%	+0.9	+0.7	
銅建値 平均	770	1,136	1,260	1,128	(Q3-Q4前提：1,050)		
為替 平均	106	112	120	137	(Q3-Q4前提：140)		

*2022/5/12公表

続いて 21 ページ、通期予想の要約 P/L でございます。

こちらにつきましては特別利益のところに、先ほど申し上げました連結子会社株式の売却による売却益が入っております。それに対する税金費用が入っておりますので、売却益 107 億円に対して当期利益ベースでは約 62 億円といった結果になります。

セグメント別売上高および営業利益（上半期）

(単位：億円)

	売上高				営業利益			
	FY20	FY21	FY22	前年比	FY20	FY21	FY22	前年比
	a	b	c	c-b	d	e	f	f-e
インフラ	1,222	1,429	1,598	+169	▲ 17	15	25	+10
情報通信ソリューション	763	928	1,080	+151	▲ 2	9	23	+14
エネルギーインフラ	459	501	518	+17	▲ 15	7	2	▲ 4
電装エレクトロニクス	1,753	2,388	2,932	+545	▲ 30	24	▲ 18	▲ 42
自動車部品・電池	952	1,204	1,579	+375	▲ 27	▲ 0	▲ 42	▲ 42
電装エレクトロニクス材料	800	1,183	1,353	+170	▲ 4	24	24	+0
機能製品	524	638	702	+63	22	40	49	+9
サービス・開発等	207	205	148	▲ 57	▲ 9	▲ 6	▲ 10	▲ 4
連結消去	▲ 161	▲ 188	▲ 135	+53	1	▲ 1	▲ 0	+1
連結合計	3,545	4,473	5,245	+773	▲ 33	72	46	▲ 27

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

それでは続いて次のページをご覧ください。セグメント別の売上高および営業利益の実績でございます。

こちらについては特徴的なのは、情報通信ソリューションでの営業利益のプラス、一方で自動車部品・電池がマイナスであるところは、冒頭でご説明した内容でございます。

セグメント別売上高および営業利益（通期予想）

(単位：億円)

	売上高						営業利益					
	FY20	FY21	*FY22 前自予想	FY22	前年比	前自 予想比	FY20	FY21	*FY22 前自予想	FY22	前年比	前自 予想比
	a	b	c	d	e-b	d-c	e	f	g	h	h-f	h-g
インフラ	2,592	2,970	3,300	3,450	+480	+150	▲ 21	52	65	95	+43	+30
情報通信 ソリューション	1,583	1,913	2,150	2,300	+387	+150	▲ 2	38	50	80	+42	+30
エネルギー インフラ	1,009	1,057	1,150	1,150	+93	-	▲ 19	14	15	15	+1	-
電装エレクトロニクス	4,330	5,007	5,750	5,750	+743	-	59	1	100	70	+69	▲ 30
自動車部品 ・電池	2,351	2,499	2,950	3,050	+551	+100	50	▲ 46	60	30	+76	▲ 30
電装エレクトロ ニクス材料	1,980	2,508	2,800	2,700	+192	▲ 100	9	48	40	40	▲ 8	-
機能製品	1,147	1,300	1,550	1,400	+100	▲ 150	63	76	85	85	+9	-
サービス・開発等	387	345	300	300	▲ 45	-	▲ 17	▲ 14	▲ 25	▲ 25	▲ 11	-
連結消去	▲ 340	▲ 316	▲ 400	▲ 400	▲ 84	-	1	▲ 1	0	0	+1	-
連結合計	8,116	9,305	10,500	10,500	+1,195	-	84	114	225	225	+111	-

*2022/5/12公表

次に 24 ページでございます。通期予想のセグメント別売上高、営業利益でございます。

売上高に関しましてはセグメントによって増減がございますけれども、全体では据え置いております。

営業利益に関しましては先ほどご説明をいたしましたが、情報通信ソリューションで増益。一方で自動車部品・電池では減益で、通期の営業利益の見通しも変更してございません。

1-(1) インフラ(情報通信ソリューション)

FY22_H1実績



【H1営業利益 対前年比】

- (+) 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)
- (+) 原燃料価格高騰分の価格転嫁
- (+) 北米光ケーブルの生産性向上
- (+) 為替影響
- (-) 原燃料価格高騰の継続
- (-) 国内CATV市場は堅調も、半導体の調達難・価格高騰
- (-) 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

FY22_通期見通し



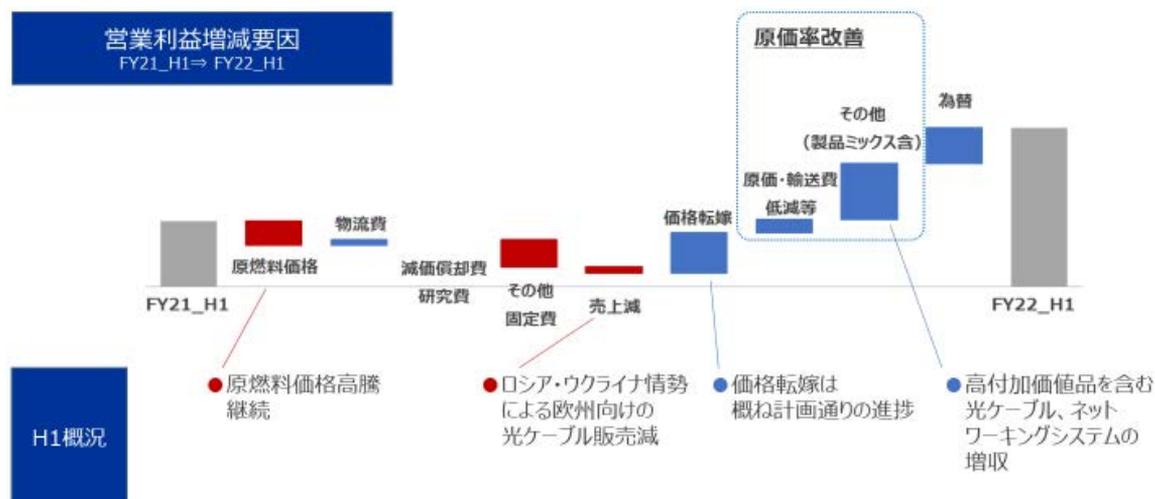
【H2予想】

- 米州の光ファイバ・ケーブル需要は好調継続 (Q3は季節要因で一時的に減少)
- 特殊ファイバ (産業用・医療用等) も好調
- 北米光ファイバ・ケーブルの生産量増加に向けた人員確保の進展、習熟度向上
- 原燃料価格高騰分のさらなる価格転嫁
- 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増収を見込む (季節要因あり)

次に 25 ページをご覧ください。情報通信ソリューションの状況でございます。

売上高、営業利益に関しましては増収増益という結果でございます。

- 価格転嫁や製品ミックス改善、生産性改善により増益
- 年間予想達成に向け、価格転嫁や北米の生産性向上をさらに強力に進める



次のページを見ていただきますと、先ほどお見せしたウォーターフォールと同じものですが、そこにコメントを入れております。

上期の実績でございます。原燃料価格の高騰はございますけれども、それに対して価格転嫁がおおむね計画どおりの進捗となっております。またその他固定費や賃上げ等による影響、こちらのマイナスがございます。

売上高に関しましてはロシア拠点がございます。ロシア・ウクライナ情勢による欧州向けの光ケーブルの販売減がございました。一方で価格転嫁に加えて原価低減であったり、あるいは製品ミックスの改善が進んでおりまして、自動車と逆に原価率の改善が進んだ。加えて為替のプラスもあって、上期ではファイバ・ケーブルが大きく改善いたしました。

1-(1) インフラ(情報通信ソリューション)

FY22_H1実績



【H1営業利益 対前年比】

- (+) 米州での光ケーブルおよびネットワーキングシステムの増収 (高付加価値品比率上昇)
- (+) 原燃料価格高騰分の価格転嫁
- (+) 北米光ケーブルの生産性向上
- (+) 為替影響
- (-) 原燃料価格高騰の継続
- (-) 国内CATV市場は堅調も、半導体の調達難・価格高騰
- (-) 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

FY22_通期見通し



【H2予想】

- 米州の光ファイバ・ケーブル需要は好調継続 (Q3は季節要因で一時的に減少)
- 特殊ファイバ (産業用・医療用等) も好調
- 北米光ファイバ・ケーブルの生産量増加に向けた人員確保の進展、習熟度向上
- 原燃料価格高騰分のさらなる価格転嫁
- 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増収を見込む (季節要因あり)

一方で前のページに戻っていただいて、25 ページ。左下の下段にございますけれども、国内 CATV マーケットが堅調ですけれども、半導体の調達難・価格高騰のマイナスが響いております。

右側が下半期の予想でございます。ファイバ・ケーブルの市況は総じて同様の傾向が続きます。一方で変化点としては、デジタルコヒーレントが下期にかけて改善。国内ネットワーク関連製品も、下期に関しては増収を見込んでおります。国内ネットワーク関連製品はもともと下期型ということもございまして、季節要因のプラスもございます。

1-(2) インフラ(エネルギーインフラ)

FY22_H1実績



FY22_通期見通し



【H1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

【H2予想】

- 国内地中線および海底線・送水管はH1同様に想定通りの進捗を見込む
- 中国は顧客工事延期はあるも下期回復
- 原燃料高騰分の価格転嫁効果の発現

次、27 ページに飛んでください。エネルギーインフラでございます。

こちらは上半期の実績は増収減益となりました。

このマイナス影響で一番大きいのは左側中ほどに書いてあります、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、中国子会社の操業低下の影響が大きくなっております。この結果、前年比ではマイナスとなっております。

ただし右側、下半期でございますけれども、国内地中線、海底線・送水管は上半期に続いて想定どおり、順調に進捗を見込んでおります。中国のロックダウン等々の影響も解消しまして、基本的には下期回復が見えています。また、原燃料高騰分の価格転嫁の効果も発現してまいります。

2-(1) 電装エレクトロニクス(自動車部品・電池)

FY22_H1実績

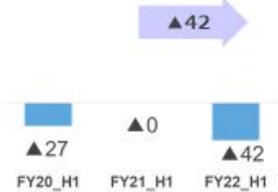
売上高

(億円) *海外子会社決算期ずれ影響: +33億円



営業利益

(億円)



FY22_通期見通し

売上高

(億円)



営業利益

(億円)



【H1営業利益 対前年比】

(+) 品種構成差 (ワイヤハーネスの新車種)

(-) 原燃料価格の高騰

(-) 昨年のベトナムロックダウンに起因するBCM対応によるコスト増

(-) 中国ロックダウンや顧客の生産計画変更による原価率上昇 (主に人件費)

(-) 海外子会社 (12月決算) の決算期ずれによるエア費 (Q1発生分) の影響

【H2予想】

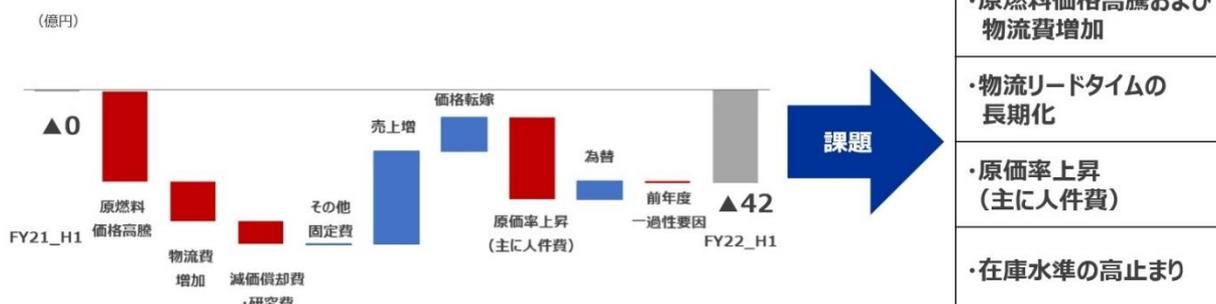
- 原価率改善
- 原燃料費、物流費の増加に対する価格転嫁・費用回収が進展
- 売上高増加
- 半導体不足による顧客生産計画の下振れ
- 中国生産拠点における散発的なロックダウンの影響
- 電池は下期にかけて改善

続いて 29 ページ、自動車部品・電池でございます。

こちらは繰り返しの説明になりますが、上期実績は増収ですけれども減益という結果です。

- 原燃料価格高騰や物流費増加に対し価格転嫁交渉が進展、本格的な効果発現はQ3以降
- 中国ロックダウンや顧客の生産計画変更により人件費比率が上昇

営業利益増減要因
FY21_H1⇒FY22_H1



次のページを見ていただくと同様の資料にはなりますけれども、ウォーターフォールでご覧いただいたとおり、価格高騰に対しての価格転嫁が追いついていないこと。

売上増はありますけれども、原価率の上昇があってほとんど相殺されてしまっていること。為替のプラスはありますけれども、前年同期に比べて大きくマイナスとなっている状況でございます。

2-(1) 電装エレクトロニクス(自動車部品・電池)

FY22_H1実績



FY22_通期見通し



【H1営業利益 対前年比】

(+) 品種構成差 (ワイヤハーネスの新車種)

(-) 原燃料価格の高騰

(-) 昨年のベトナムロックダウンに起因するBCM対応によるコスト増

(-) 中国ロックダウンや顧客の生産計画変更による原価率上昇 (主に人件費)

(-) 海外子会社 (12月決算) の決算期ずれによるエア費 (Q1発生分) の影響

【H2予想】

- 原価率改善
- 原燃料費、物流費の増加に対する価格転嫁・費用回収が進展
- 売上高増加
- 半導体不足による顧客生産計画の下振れ
- 中国生産拠点における散発的なロックダウンの影響
- 電池は下期にかけて改善

戻っていただいて 29 ページ。こちらの右側が下半期の予想でございます。

一方で下半期に関しましては、原価率。操業がある程度安定してくる中で、改善に向かうところが効果を出してきております。原燃料費、物流費の回収も 3 クォーター、さらには 4 クォーターで大きく進むと見込んでおりますので、こちらのプラスもございます。

売上高に関しましては下振れ傾向である中ではあるのですが、前年に比べれば増える。上期に比べても増える中では、プラスになってございます。

一方で半導体不足は、下期も留意しなければいけない点でございます。

また金額的にはそれほど大きくならないものではございますが、中国生産拠点、散発的なロックダウンは現状でも続いております。どこで起きるか分からない状況でございます。こちらのマイナスを一部織り込んでおります。

また電池に関しましては、下期に大きく改善する。これは例年どおりの動きとなっております。

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_H1実績



FY22_通期見通し



【H1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

【H2予想】

- ・ 通信インフラ関連やパワー半導体向け製品の需要は堅調
- ・ 車載、エレクトロニクス関連需要は調整局面
- ・ 更なる価格転嫁と製品ミックス改善

続いて 31 ページ、電装エレクトロニクス材料でございます。

電装エレクトロニクス材料に関しましては、売上高増収で、営業利益はほぼ同額といった結果となっております。

上半期に関しましては原燃料価格の高騰、物流費の高騰がございましたけれども、それを車載、エレクトロニクス、半導体、通信インフラ関連の製品向けの需要の着実な取込み、製品ミックスの改善が進み、当然転嫁も進んだことで、この二つでほぼ相殺されて同額であるといった結果でございます。

下半期に関しましては車載、エレクトロニクス関連需要が調整局面に一部入っております。その結果、上期に比べて下期のほうが営業利益としては少し慎重に見ている、保守的に見ている数字となっております。

通期の見通しに関しましては変更ございません。

3 機能製品

FY22_H1実績



FY22_通期見通し



【H1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
- (+) 為替影響
- (-) 原燃料価格・物流費の高騰

【H2予想】

- データセンタ関連のメインである北米市場の投資意欲は旺盛
- 中国景気の後退や世界的インフレ・原燃料価格高騰などに伴う世界経済の減速、また、世界的な半導体調達難の影響等による顧客の在庫調整開始により、需要減がQ2後半から顕在化
- スマホ関連需要の低迷が継続
- 原燃料価格高騰分の価格転嫁を引き続き推進

※ 連結子会社*株式売却に伴う連結除外の影響

(Q4：売上高▲47億円、営業利益▲7億円) *東京特殊電線株式会社

32 ページをご覧ください。機能製品でございます。

機能製品は売上高、営業利益、増収増益でございます。やはり原燃料価格、物流費の高騰が大きく出ておりますが、データセンタ関連は堅調に推移しております。価格転嫁も進んでおります。また為替影響でプラスもございまして、全体では増益を確保した格好です。

下半期に関しましては右側に記載しておりますが、データセンタ関連のメイン市場、北米でございますけれども、投資意欲は引き続き旺盛です。AI プロジェクト等を含めまして、非常に活況を呈している状況です。

一方で中国の景気後退、世界的なインフレ、原燃料価格高騰に伴う世界経済の減速。また半導体調達難といったことから、顧客の在庫調整等が一部出てきております。一部の商品に関しましては需要減、第2四半期の後半から顕在化してきておる状況がございまして。

またスマホ関連は低迷しておるということで、半導体製造用テープであったり銅箔であったりといった事業に影響が出ております。

価格転嫁につきましては、下期に関しましても引き続き進めていくところでございます。

なお、この85億円を据え置いておりますけれども、実際には東京特殊電線株式会社を連結除外、第4四半期から行います。ここに記載のとおり、売上高47億円、営業利益7億円マイナスの影響がございまして。

2022年度上半期実績—要約B/S

(単位：億円)			
	FY21_Q4末	FY22_H1末	増減
	a	b	b-a
流動資産	5,030	5,120	+91
現金及び預金	652	618	▲ 33
受取手形、売掛金及び契約資産	2,303	2,301	▲ 3
棚卸資産計	1,641	1,821	+180
固定資産	4,329	4,682	+353
有形固定資産	2,602	2,813	+211
無形固定資産	205	201	▲ 4
投資その他の資産	1,522	1,668	+146
資産合計	9,359	9,802	+444
流動負債	3,797	4,012	+215
固定負債	2,421	2,440	+19
負債合計	6,218	6,451	+233
株主資本	2,660	2,706	+46
その他の包括利益累計額	132	278	+146
非支配株主持分	348	367	+19
純資産合計	3,141	3,351	+210
負債・純資産合計	9,359	9,802	+444
有利子負債	3,421	3,596	+175
自己資本比率	29.8%	30.4%	+0.6
NET D/Eレシオ	1.0	1.0	+0.0

棚卸資産
180億円 増加（為替・銅価の影響： +102億円を含む）
顧客減産、ロックダウン、物流リードタイム増等： +43億円
戦略在庫（事業環境に対しての調整）： +138億円

有形無形固定資産
207億円 増加
設備投資・減価償却費の影響： ▲6億円
アメリカの新リース会計基準導入： +62億円
為替影響等： +152億円

資産合計
444億円 増加
為替影響： +487億円
新規連結の影響： +63億円
アメリカの新リース会計基準導入： +62億円

その他包括利益
146億円 増加
為替換算調整勘定： +181億円（円安影響）

NET有利子負債
208億円 増加（2,770億円→2,978億円）

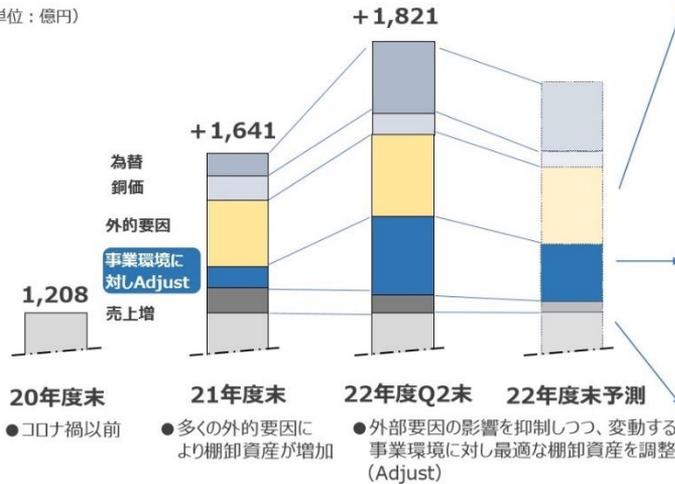
続いて 33 ページをご覧ください。上半期実績のバランスシートの要約でございます。

真ん中のところが色を付けておりますけれども資産合計、444 億円の増加です。一番大きいのは為替の影響で、実際には増加の要因はこれではほぼ説明がつくようなものです。新規連結による影響、アメリカでの新リース会計基準導入等の影響もあり、こういったものを除けば実質的な部分では減っていることとなります。

内訳を見てまいりますと、棚卸資産 180 億円増加。この中には 102 億円の為替影響、銅価の影響が含まれますので、実質的には 80 億円程度となっております。内容については次ページで説明します。有形固定資産に関しましては、ほぼ為替の影響が大きい部分を占めております。また純資産ではその他包括利益、為替換算調整勘定が円安によって大きくプラスとなっております。NET 有利子負債に関しましては 208 億円の増加でございますが、自己資本比率は改善、NET D/E レシオは 1.0 で、こちらは増減ございません。

■ 変動する事業環境に対し、最適な棚卸資産を常に調整する「Adjust as the Case」という考え方に基づき、改善を進める

(単位：億円)



外的要因

- ・顧客急減産による一時的な増
- ・コロナ起因のロックダウンによる一時的な増
- ・物流混乱による一時的な積送リードタイムの増等

⇒ 最小限の影響に抑制

- ・顧客急減産時の早期の操業調整体制の構築
- ・複数の物流ルートの開拓
- ・生産拠点の複数化

事業環境に対する調整 (Adjust)

- ・調達難に対し原材料を確保
- ・物流混乱に対し製品在庫を増
- ・リードタイム短縮に向け製品在庫を顧客側に配置

売上増加はあるもベース部分は適切に管理

- ・棚卸回転日数を改善

●コロナ禍以前

●多くの外的要因により棚卸資産が増加

●外部要因の影響を抑制しつつ、変動する事業環境に対し最適な棚卸資産を調整 (Adjust)

続いて 34 ページ、棚卸資産の状況でございます。

先に説明いたしました、棚卸資産を常に事業環境に合わせて調整していく、Adjust as the Case という考え方に基づいて、引き続き改善を進めてまいります。

外的要因という意味ではまだ残っております。一方で、これに対しても最小限の影響にとどめるということで、打ち手を進めております。

また事業環境に対しても適正な在庫確保に向けて、引き続き活動を進めているところでございます。

加えてベースとなる部分、売上増加はあるのですが、回転日数を改善するところで売上増を吸収するかたちで、適切な管理を継続することで 22 年度期末予想、目標に向かひまして着実に進めてまいります。

■ 設備投資の通期見通しは据え置き

	FY20_H1	FY21_H1	FY22_H1	前年比	*FY22 前回予想	FY22 予想	前回予想比	(年間予想)
	a	b	c	c-b	d	e	e-d	
設備投資額	182	166	178	+11	470	470	-	増加：為替換算による増加 減少：市場動向に合わせた設備投資実施時期の見直し 設計仕様見直しにより支出金額の抑制
減価償却費	158	170	189	+19	380	380	-	
研究開発費	104	101	118	+17	240	250	+10	増加：為替換算による増加

(単位：億円)

*2022/5/12公表

最後、35 ページでございます。設備投資・減価償却費・研究費の見通しでございます。

設備投資額、減価償却費に関しましては据え置いております。為替による増加はありますが、投資時期の見直し、設計仕様変更の見直しといったことで抑制を図ることを実施します。

研究開発費に関しましては、研究開発は引き続きしっかり進めてまいります。海外部分も外貨のものに関しては為替が影響してくることで、内容には変更はございませんが、為替で 10 億円増加にしております。

説明は以上となります。