

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：2023年2月7日(火) 17:30-18:30

内容：2022年度第3四半期決算

説明者：取締役兼執行役員常務 財務本部長 福永 彰宏

Q：Q4の自動車部品・電池事業の営業利益予想は約70億円とのことだが、価格転嫁など過去の値上げ分の回収など特殊要素を除いた利益の実力値はどのぐらいか？

A：Q3と比較した増益要素は、売上増+20億円、価格転嫁+20億円、12月決算の海外子会社分（主に生産性改善）+25億円、古河電池（季節性など）+5億円。価格転嫁など過去遡及分を除いた実力値は、現状では20~30億円程度。

Q：情報通信ソリューション事業の営業利益は、Q3実績7億円に対しQ4予想は36億円と大きく増えるがこの要因は？

A：同様に、Q3と比較した増益要素は、国内ネットワーク製品関連（年度末に工事が集中するなど例年と同様の傾向）およびファイバ・ケーブル事業（北米ケーブルの生産性改善と過去の受注残減少による価格転嫁の進展）で各+10億円程度、その他の事業で+5億円。

Q：情報通信ソリューションと機能製品事業それぞれの下方修正要因のうち為替影響額は？

A：Q4の為替前提を変更（140円/\$から130円/\$）したことによる情報通信ソリューション事業への影響は▲7億円、ファイバ・ケーブル事業とそれ以外の事業で半々程度のイメージ。機能製品事業への為替影響は▲5億円強で、修正要因の大半は主に中国景気減速等による半導体テープ、アルミブランク材などの実需減と在庫調整によるもの。

Q：Q4の税金および特損益の内容について教えてください

A：特益については、政策保有株に加え、不動産などの固定資産の売却益を織り込んでいる。特損については、▲50億円程度のリスクを織り込んでいる。うち▲30億円程度は現時点で発現の可能性は低いが、事業環境変化への備えとして織り込んでいる。

実効税率については40%弱のイメージ。東京特殊電線(株)の連結簿価が税務簿価より大きいことから同社の売却所得（税務上の利益）が決算上の売却益より大きくなるため、実効税率がやや高めの水準になっている。

Q：自動車部品事業について。海外子会社の決算期統一により一期分の利益を取り込んだとのことだが、実質下方修正という理解で良いか？

A：その分は実質減益となる。決算期統一による増益額は+10億円弱、中国コロナ拡大と電池事業のマイナスで

ほぼ相殺されたかたちになる。

Q：機能製品事業は Q3 から減速しているものの 23 年度は増益予想だが、製品ごとにいつ頃の回復を見込んでいるのか？

A：サプライチェーン上の在庫がかなり積み上がっており、実需もまだ本格的な改善はしていない状況。アルミ blanks 材、半導体製造用テープ、銅箔の回復時期は早く Q2 もしくは下期からとみている。サーマル製品は、北米のデータセンタの多少の減速感はあるものの、足元では AI プロジェクトが好調に推移しており、北米のデータセンタ向けも堅調である。マーケット動向は慎重にみる必要はあるが、機能製品全体ではゆるやかに、徐々に改善していくとみている。

Q：機能製品事業は売上減少に対し、限界利益率の高さを考慮しても利益の減少が大きすぎる印象。何か特別な要因が含まれているのか？

A：収益認識基準が変更されたことにより、（有償の）支給材料を加工している一部の製品は、加工代相当のみが売上となり、売上と利益額がかなり近い金額になっており、売上減がダイレクトに利益減に繋がる。その影響を含んでいる。

Q：営業外損益の為替損益は、上期のプラスに対し Q3（10－12 月）は▲36 億円と減少額が大きすぎる印象だが、特殊要因があるのか？

A：海外関係会社との親子間融資などで為替変動による影響があり、為替感応度は 1 ドルの円高で▲2 億円程度。資本振替などによりリスクを低減すべく手を打っていく。

Q：今年度からの中期計画では、高付加価値製品の拡販により製品ミックスの改善を方針のひとつとして強化していると思うが、初年度はどう貢献しているのか？

A：情報通信事業は、北米の光ケーブルの出荷数量は 10%程度伸びており、高付加価値製品であるローラブルリボンケーブルの構成比も昨年度の 20%前半から足元は 33～34%まで向上している。また、ネットワークシステムは南米で成功している事業のグローバル展開を強化しているが、今年度、北米では好調を継続している。電力事業については、洋上風力関係の受注はまだこれからだが、超高圧地中線をメインとし限界利益率の高い案件を受注している。生産能力の制約はあるが、23 年度以降さらなる利益増を見込んでいる。なお、国が主導している洋上風力プロジェクト関係は計画が後ろ倒しになっているが、本件は中期計画に織り込み済。そのため売上増に対し、設備投資による償却費が先に出ていること、また今年度は中国コロナ影響でのマイナスはあったが、23 年度は改善方向。

Q：キャッシュフロー、設備投資の考え方について。投資は需要環境に応じて柔軟に対応することだが、中期計画で掲げている戦略投資含めて、次年度以降は今期行わない分を含めて増加するのか？中期的なキャッシュフローへの影響について教えほしい。

A：設備投資については全事業について予想を見直した。金額自体を抑制したものあり、今期見通しを下げた▲40億円全てが来年度に増加するものではない。

中期計画4年間の戦略投資枠の500億円については、まだ用途を検討中。将来の収益拡大に貢献する案件への投資を行っていく。市場動向などもみながら財務規律をもって投資を行っていくというスタンスは従前どおり。

Q：北米の光ケーブル市場について、データセンタ、通信キャリアなど、各市場の動向について教えてほしい。

A：当社はデータセンタというよりTier2、Tier3のような地方の地域情報化やエンタープライズ向けに強みを持っている。そのため、他社に比べてデータセンタの直接的な影響は少ない。データセンタはやや弱含んでいるが、高付加価値製品であるローラブルリボンや多心のケーブルを提供していく。また、通信キャリア向けのシェアもそれほど大きくないが、投資をやや控えているということは一般情報として認識している。

以上