

## 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：2023年5月11日(木) 18:30-19:45

内容：2022年度決算/25中期経営計画進捗説明会

説明者：代表取締役社長 森平 英也

取締役兼執行役員常務 財務本部長 福永 彰宏

陪席者：取締役兼執行役員専務 戦略本部長 宮本 聡

Q：光ファイバ・ケーブル事業の北米需要減速の背景をどうみているか？

A：インフラ投資にブレーキがかかっており、顧客が在庫を抱えていること。また、工事要員の不足により布設が進まないことが背景とみている。足元の需要は減速しているが、通信の高速大容量化のための投資は中長期的には継続すると見ている。

Q：PBR1倍以下に対する改善のために、どのような取組みを行っているのか？

A：利益体質を向上させることを主眼に、事業ポートフォリオの見直しにより高収益事業への注力を行っていく。23年度は厳しいスタートを想定しているが、24、25年度に向けて目標とする姿に到達していく。25中計達成こそが、株価の向上に繋がるものと考えている。

Q：Q1の利益水準は相当厳しいのか？

A：かなり厳しい想定をしており、下期に向けて徐々に改善を見込んでいる。

Q：米国のIRA法案による光ファイバ・ケーブル事業への影響をどうみているか？

A：当社は米国現地に生産拠点を持っているが、(材料等含め)一部他国からの輸入も行っている。そのため、法案が原案通りに適用された場合は影響を受けるが、現時点ではまだ不透明な状況であり、リスク度合いを判断できるタイミングではない。6月末が法案決定の期日と聞いているなか、情報収集・対応策の検討を行っている。

Q：以前の説明では、自動車部品・電池セグメント年間営業利益の実力値は100億円程度とのことだった。23年度の営業利益予想は85億円とその水準に届いていないがその理由は？

A：まだ半導体不足による顧客の生産変動影響が残っており、生産性改善面でのリスクを織り込んでいる。100億円水準の実力値という目線は変わっていない。

Q：事業の選択と集中の必要性について、どう考えているのか？

A： 選択と集中の必要性については重々感じている。一方で、マルチポートフォリオの強みである変動に対する耐性も重要と考えており、当社の経営リソースおよび各事業の現状と将来性を鑑み、必要な絞り込みを行っていく。ビジョン 2030 実現のために、具体的にどの事業に注力していくのかを検討中であり、今後、戦略としてお示していく。選択と集中は必要と考えているが、マルチポートフォリオの良さとのバランスをとっていきたい。

Q： 機能製品セグメントの前年度 Q4 は赤字だが、今年度の改善の見方について製品別に教えてほしい。

A： 事業によって強弱はあるが、サーマル製品は好調で新年度も予算を上回るスタート。一方、HDD 用ブランク材は前年度下期から需要が急減し、まだ今上期の回復は難しいとみている。全体感は下期からの回復をみている。

Q： 情報通信ソリューションセグメントの 25 中計に対する進捗は？

A： 北米光ケーブルの生産性は改善している。足元は需要が減速しているが、製造人員の習熟度を上げるための教育を継続し、再び生産性が悪化することのないようにしていく。高付加価値製品であるローラブルリボンケーブルの売上も 25 年度には全体の 5 割を目標にしており、事業全体の改善は想定通り進捗している。

Q： 半導体やエレクトロニクス市場はまだ厳しい状況が続くとみている。なぜ、今年度の電装エレクトロニクス材料や機能製品セグメントが増益予想なのか？

A： いずれも上期はかなり厳しい状況を想定している。一方で、機能製品は、サーマル製品が AI プロジェクト案件などもあり足元も好調。また、HDD 用ブランク材は前年度 Q4 もやや上振れし、本格的な回復は下期も、足元想定よりはやや早めに回復している。さらに、半導体製造用テープは、需要活況時には進みづらかった顧客への新規製品のスペックイン活動を進めており、今年度少しずつその影響も出てくる。電装エレクトロニクス材料は、高付加価値製品の増加によるミックス改善や生産性改善効果を見込んでいる。

Q： 株主還元は、「安定的かつ継続的」と「配当性向 30%」という考え方のバランスをとりながら、という方針を示しているが、どちらをより優先させるのか？ 22 年度に比べて 23 年度は減配予想だが、今後資産売却などの施策で減配を避けるという意思はあるか？

A： 今回、配当性向 30%という考え方をふまえ、配当については 22 年度 80 円（予定）、23 年度 60 円（予想）とさせていただいた。できるだけ毎年ブレを起こさないよう利益成長を図っていきたいと考えており、30%という基準を持ちつつ、収益の上振れを目指していく。

Q： 25 中計（25 年度）目標の ROIC6%以上、営業利益 580 億円以上に対し、23 年度営業利益 240 億円はまだ実力が十分に出せていない状況とみているが、目標達成に向けてどのような改善を行っていくのか？ 自助努力による改善内容を教えてほしい。

A： 営業利益 580 億円以上という目標値は、売上目標を 1.1 兆円水準と置いているなか営業利益率の改善を

織り込んで積上げたもの。コスト改善と高付加価値製品を増やすことにより、利益率改善を図っていく。これは自助努力で十分可能なものと考えている。また、コストアップ要因の徹底的な縮小や、キャッシュの使途も検討していく。社内目標はもう少し高い水準を置いており、この目標はリスクを織り込んでお示したもの。今後改善を加速しながら、需要環境の回復と合わせより強みに注力していくことで、25 中計目標は達成可能と判断している。

以上