

## 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11月9日(木) 17:30-18:30

内容：2023年度第2四半期決算

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

Q：米国の情報通信市場における市場の混乱と立ち上がりをどう捉えているか？

BABA(Build America Buy America)法案によれば、米国内でファイバが作れることは他社と比べて有利だと考えるが、そのインパクトをどのようにみているか？

A：BABA 法案の結論はまだ出ていないが、当社の光ファイバは BABA 法に合致すると思われ、ファイバを米国外から輸入している会社よりは有利な立場と言える。今後、BEAD(Broadband Equity Access and Development Program)案件対応で米国産ファイバを調達したい顧客や競合他社への供給も含めて検討する。市場の立ち上がり時期は BEAD 案件が動き始める 2024 年度後半以降と考えているが、前倒しの可能性もあるとみている。BEAD 案件で市場回復が加速することを期待している。

一方、BEAD 適用外となる製品については競争が激化し価格低下圧力が強まると思われるため、市場の動きをしっかりと注視していきたい。

Q：米国光ファイバ・ケーブル市場における BEAD 関連の売上割合はどのくらいか？

A：市場全体の 2、3 割が BEAD 関連と言われていたが、現在の市場低迷と他社動向により、今後変化する可能性がある。

Q：AI、データセンタ市場について、ファイバ・ケーブル以外の光デバイスや機能製品、電子部品等の動きについて教えてほしい。

A：AI、データセンタ関係では、シリコンフォトニクスに使われる DFB チップについて、在庫調整が進み少しずつ動いてきている。また、ヒートパイプやヒートシンクといった放熱・冷却製品の需要は活況で、今後しばらくは続く見込み。銅箔についても AI 関連製品の需要が増えている。

Q：通期予想を上方修正した自動車部品事業の状況、下期増益の確度について教えてほしい。

A：自動車の生産台数増加に伴い業績回復傾向にあり、今年度予想達成の見通しは堅いと考えている。来年度も市場の好調が継続すると見込んでいる。BEV (Battery Electric Vehicle) 系への対応やアルミワイヤハーネスによる軽量化など、売上品種の拡充とシフトを行っていく。

Q：情報通信ソリューション事業は、BEAD 案件以外の要因でもう少し早期に回復する兆しはないのか？

A：ファイバ・ケーブルはまず顧客での在庫調整の解消が市場回復の兆しとなり、その後 BEAD 案件が活況になるとみており、回復にはまだ時間がかかるだろう。

一方で光部品については、AI 需要もあり、ファイバ・ケーブルよりも在庫調整がやや早く進むのではないかと考えている。

Q：米国の光ファイバ・ケーブル市場において、輸入品の影響は生じないか？

A：市場が冷え切っている現時点では特に影響はないが、米国内生産についてはインドメーカーの動向もあり価格低下圧力が高まるだろう。また、南米でも中国メーカーが参入しており、コスト圧力が強まってきている。

Q：過去、米国拠点での光ファイバ・ケーブルのオペレーションに苦戦してきた。今後、高付加価値品の製造に注力するにあたり、オペレーターの定着や回復期対応の準備はできているか？

A：米国拠点においてはこれまでも生産性の改善に努めてきており、狙ったレベルにまで戻りつつあったが、現在は受注の低迷もあり、固定費圧縮の必要性から人員を減らしている。

過去の反省を踏まえ、人的リソース起因での生産性悪化が再現しないよう、光ケーブルの製造品種の一部を人材獲得のしやすい他拠点へ移管するなど、再編を進めている。メキシコやモロッコからのインソーシングも使っていく予定。市場環境が戻るまでに新たな製造体制を構築したい。

単なる効率化だけでなく、汎用品からネットワークシステムや高付加価値品へのシフトなど、当社にとって強みのある製品を強みのある地域に拡販するという観点から、製造体制も整備していく。

Q：米国製のファイバ母材を競合他社に供給することも視野に入れているのか？その場合、例えば日本国内で競合するプレイヤーも対象とするのか？

A：線引が必要となる母材の販売よりは、当社で線引したファイバを売るのが現実的と考えているが詳細は検討中。当社の経済合理性を勘案して決めていく。

Q：南米の市場回復時期をどうみているか？

A：北米よりも立ち上がりは早い兆しもあるが、急激ではなく緩やかな回復になるだろう。

Q：情報通信事業について、環境の悪化はかなり前から見えていたはず。予測の立て方やその対策について後手に回っている印象がある。取組みの時間軸や徹底が課題ではないか。拠点統廃合などプレゼンテーション資料 P9 の「実行中の取組み」について、今年度業績見通しに効果を織り込んでいるのか？取組みの時間軸はどう考えているのか？

A：当初の今年度 Q4 から回復するとの見立ては甘かったと反省せざるを得ない。取組みの効果は一部発現している。拠点統廃合については、汎用品から当社の強みのある分野へシフトすべく、今年度中に仕上げて需要立ち上がり

時にキャッチアップしたい。

Q：エネルギーインフラ事業について、大型プロジェクトの期ズレがなくても、FVA や ROIC スプレッドの水準は厳しいのでは。収益性改善の取り組みについて教えてほしい。

A：超高圧・高圧・再エネ関連は、この 2, 3 年かけて国内工事・製造体制増強の投資が計画通り進んでおり、受注も活況。限界利益を確実に取れる案件を積極的に受注していく。

また、受注に対応するための増産投資についてはよく見極めていく必要があり、まとまった段階でお示しする。

Q：ファイバ・ケーブル製造最適化についてはどのように行おうと考えているのか？ 人手不足のない地域で製造を立ち上げるといふ理解でよいか？ 北米とモロッコでは作れる製品のグレードが違うのではないか？

A：ファイバの製造移管は極めて難しいので、最適化はケーブル製造を中心に考えている。

例えば、BABA 案件対応は北米、それ以外の製品や欧州・アフリカ・中東向けはモロッコなど、人材確保による生産安定化に加えて、生産コスト低減、製造品種の転換など、構造改革的な要素も含めて最適化を考えていく。

以上