

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：2024年2月8日(木) 18:30-19:30

内容：2023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：自社の営業利益の実力値はどの程度だと考えているか？今下期ベースだと年間200億円程度か？

A：実需が戻りつつあり、受注も戻り始めているので、年間200億円をベースに、そこから売上増や改善効果で更なる上積みを図っていききたい。

Q：情報通信ソリューションはQ3→Q4で赤字が縮小しているが、その要因は？データセンタの復調によるものか？また、今回さらに通期予想を下方修正したのはなぜか？

A：Q4の赤字幅縮小の原因としては、Q3がもともと季節要因で低い傾向に加え、需要減により想定以上に回復が遅れ、これが通期予想の下方修正の要因でもある。

データセンタ向け製品については、データセンタ間の超多心光ケーブルを受注するなど、マーケットの復調に加え、当社のこれまでの課題でもあったマーケットの開拓も進んできている。

Q：BEAD(Broadband Equity Access and Deployment)プログラム適用における自社のメリットと、本プログラム案件以外での競争激化の影響の大きさをそれぞれどのように考えているか？

A：昨年12月末と予想していたBABA(Build America Buy America)法案の最終結論は現時点でまだ出ていない。OFSのファイバについて一部欧州らの輸入材があるので、リスクはあるものの、適用除外となる見解が示されており、この状況に変化はない。この前提のもとに既にBEADプログラムに関連する引合が来ているなど、現時点では当社にとってポジティブな要素であると捉えている。なお、実需の本格的発現は来年度下期以降を見込んでいる。

ただし、BEAD案件で使用される汎用ファイバはいずれ海外勢が米国内生産に参入することが予想され、当社がメリットを享受できるのは一時的であろう。また、BEAD案件以外の競争も激化すると考えるので、当社としては、高付加価値製品にシフトして差別化を図っていく。

Q：情報通信ソリューションについて、低価格で損失が膨らむリスクはないか？

A：低価格の影響は金額的にはさほど大きくないが、需要低迷していることにより長期滞留在庫の評価減を10億円強計上している。ただし、需要が戻れば、その分は取り返せる。

Q：自動車部品・電池の通期予想上方修正の背景は？他社では過去のコストアップの価格転嫁が認められて一時的に利益増となっていることもあるが、そのような要因はあるか？

A：前回の通期予想上方修正時もカーメーカーの減産リスクを織り込んでいた。今回発表時には12月決算の海

外関係会社の結果も見えており、生産性改善も想定以上に進んでいるため、Q4 の操業変化のリスクもカバーできるとみて、さらに上方修正を行った。

価格転嫁については昨年度から継続的に交渉しており、効果発出が年度を跨いでいるが、金額を均すと昨年度で 7 割、本年度はほぼ 100%転嫁できているという計算になる。現在も交渉を進めている。

Q：機能製品は Q 毎に利益水準が上がっている一方、Q3→Q4 で利益が下がっているが、この背景は？

A：機能製品には複数の事業があるが、総じて需要低迷が続いているものの緩やかに回復している。そういった中、生成 AI 市場の活況とそれに対応した生産能力アップによりサーマルが好調。銅箔も AI 関連の受注は増えている。本セグメントの顧客には 12 月決算の会社が多いため、顧客の年度初めとなる Q4 は保守的な水準となっている。

Q：棚卸資産は Q3 でどこが増えていて、Q4 でどのように減るのか？

A：現在、棚卸資産が増えている要因の 1 つは半導体不足によるリードタイム長期化の影響。過去、納期 1.5～2 年の時に発注したものが今入荷されているが、当初想定よりも需要が戻ってきていない。また、電力ケーブルの大型プロジェクト遅延（期ズレ）分がある。自動車部品は生産増に伴い、中国の春節やベトナムのテト休暇に備えた在庫積み増しを行っているが、Q4 で減少する。サーマル製品も受注活況のため一時的に在庫が増えているが、年度末までには解消する見込み。為替や銅価の影響が 73 億円ほどあり、この部分は円安が進むと増えてしまうリスクはあるが、全体としては年度末までに 100 億円程度減らす計画である。

Q：ファイバ・ケーブル事業の米国拠点の改善はどこまで進んでいるか？

A：改善は着実に進めている。生産体制最適化の全体像についてはお話しできる段階になるまでしばらくお待ちいただきたい。

Q：P8 で営業利益の改善効果が 110 億円とあるが、どのような内容か？来期もっと自助努力を積み上げる余地はあると考えているか？

A：改善効果で大きいのが価格転嫁で約 80 億円、残りが生産性改善。一方で、ファイバ・ケーブル事業における長期滞留在庫の評価減の影響が▲10 億円強、電力や自動車部品の製品補償費用が約▲20 億円、ブラジル税務恩典減が▲15 億円強あるが、それらをカバーして 110 億円の改善効果が出ている。生産性改善は次年度もさらに進めていく。価格転嫁分は価格上昇要因が落ち着けば減るが、「価格適正化」と謳っているように、高付加価値製品へのシフトで利益向上を図っていく。

Q：現在、設備投資額が減価償却費を上回っており、D/E レシオも悪化している。成長に向けた投資もありバラ

スが難しいと思うが、どうコントロールしていくのか？

A：現在の設備投資額は約50億円がDXと環境対応、維持・更新が同じぐらいで、残りが新規や増産対応。中身を見ると、現状レベルの投資を続けないと事業継続に影響が出るため、今後も設備投資は抑制していくが、まだしばらくは償却費を上回る水準が続くと考えている。

この対応としては、政策保有株式等の売却を進めるなどの資産有効活用と投資効率のアップ、キャッシュコンバージョンサイクル、そして当然のこととして利益を改善し、キャッシュを生み出す力を高めていく。

Q：先日、海外関係会社の株式の一部を売却したが、依然、持分法適用会社のままである。この背景は？また、他の上場子会社等の株式保有に関する方針は？積極的に売却を進める考えはあるか？

A：先般の株式売却について、当該会社とは事業上のシナジーがあり、持分法を維持するメリットはあると判断している一方で、当該会社の株価がかなり高くなっていることもあり、資産効率化および財務体質改善の観点から、持分法を維持できる範囲内での株式売却を行った。

上場子会社や持分法適用会社の売却等については、事業シナジーのないものは手放していくという基本的な考え方に変わりはない。成長分野への投資資源にするという考え方のもと、タイミング等を見極めながら適宜進めていく。

以上