

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8月6日(火) 17:00-18:00

内容：2024年度第1四半期決算

説明者：取締役兼執行役員 財務本部長 青島 弘治

Q：機能製品事業の足元の進捗と展望を教えてください。また、サーマル製品において水冷方式の量産開始のリリースがあったが、その内容について補足説明してほしい。

A：旺盛な生成 AI 関連需要によりサーマル製品が好調。また、AI が牽引する形でデータセンタ需要も動き始めており、ハードディスク用アルミ blanks 材の在庫調整が進んでいる。AT 製品（半導体製造用テープ）や銅箔についても AI 需要が出てきているが、全体ではまだ戻りは少ない。

AI 需要は Q2 以降も強い見込みであり、この状況が続けば通期予想の見直しも考えていきたい。

水冷方式の量産開始に伴う売上計上は 26 年度以降の予定であり、それまでは空冷方式が売上の中心となる。

Q：情報通信 S 事業について、北米 BEAD 需要の最新の見立てを教えてください。

A：BEAD 需要については想定よりもやや遅れ気味。当初 24 年度下期から動き始めるとの想定だったが、立ち上がりが 25 年度にずれ込む可能性もあり、今後精査していきたい。

Q：BEAD の立ち上がりが遅れることにより、光ファイバ・ケーブル事業の業績が下振れする可能性はあるか？

A：もともと 24 年の BEAD 需要織り込みはわずか。(BEAD 需要以外で) 高機能の超多心ケーブルの受注も獲得できており、現段階では業績が下振れするとは考えていない。

Q：自動車部品・電池事業が前年比増益となっている要因は？また、通期予想に対する進捗はどの程度か？銅地金価格変動の影響はあるか？

A：自動車部品事業の増益によるもの。主な要因は、主要顧客である日系 OEM の生産安定に伴う生産性改善と、前年に発生した製品補償費用約 7 億円の剥落。通期予想に対する進捗としてはほぼフラットとの認識。

銅価は基本的に価格スライドさせているので損益への影響はない。

Q：サーマル製品事業において水冷方式は後発になると思うが、マーケットの広がりや競争力についてどのように考えているか？

A：当社の強みは顧客の開発と歩調を合わせて設計・開発をしていることにあり、今回の水冷方式に関する投資も顧客からの受注に合わせて立ち上げたもの。そのため、競争力の劣後があるとは考えていない。

Q：エネルギー・インフラ事業は例年 Q1 に利益が出ない傾向であったが、今回好調だったのはなぜか？また、この数

字をベースに考えると、通期では当初予想を超える利益が出るのではないか？

A： 年間で見通していた案件の前倒しによるもので、通期での上振れ要因にはならない。

Q： 自動車部品事業について、日系 OEM の中国での苦戦や型式認証不正の影響はどの程度か？

A： 日系 OEM 生産は安定しており、現時点で大きなリスクは想定していない。中国での苦戦については期初予想に織り込み済みであり、型式認証不正の影響についても当社製品に関わる範囲では限定的である。

Q： 情報通信 S 事業について、23 年度 Q3 で在庫調整が底打ちしたにもかかわらず、前年同期比で赤字拡大しているのはなぜか？ 想定よりも進捗が若干下振れているのか？

A： 23 年度 Q1 はまだ需要が下がり始めたところだったため、その時点との比較では赤字幅が大きくなっている。23 年度 Q4 に一時的な受注増があったためそれよりも 24 年度 Q1 実績が下がることは織り込み済み。現時点の進捗は、北米は想定よりも若干プラス、一方で中南米においては価格低下影響により苦戦しており、総じて言えばほぼ想定ライン。

Q： 機能製品事業の業績は Q2 以降もこのまま上がっていくのか？ サーマル製品やメモリーディスクの受注は上がってきているか？

A： サーマル製品やメモリーディスクの受注は好調である。機能製品事業全体で 23 年度下半期の営業利益（34 億円）と同額を Q1 だけで出しており、この状況が続けば Q2 以降も徐々に業績が上がっていくと考えている。

Q： ファイテル製品事業の収益性について、増益ファクターとして DFB レーザーなどの高付加価値品に注目しているが、製造増強によるコストアップもあるだろう。現時点ではまだコストを上回る利益が出せていない状況だと思うが、利益改善に向けてどのように取り組んでいくか。

A： DFB レーザー等のデータセンタ向け製品需要は活況で、この需要をしっかりと取り込んでいくことと、需要にこたえる製造力（ものづくり力）改善の 2 点がポイントであり、現在取り組んでいるところ。いずれも本年度下期に向けて効果を出していきたい。

Q： 償却費を上回る投資を続けているが、全社的なコスト/キャッシュフローマネジメントの考え方について、財務コントロールの状況も含めて伺いたい。

A： D/E レシオが上昇したのは UACJ 株式売却の影響であり、それを除けばほぼ横ばい。

（設定した）キャッシュアロケーションの範囲の中で資産売却もしながら成長のための投資は続けていくが、今期、Net 有利子負債は削減する。

Q： BEAD 需要立ち上がりが遅れる中、光ファイバ・ケーブル事業は今後も赤字が続くと思うが、どのようにしてコストコントロールしていくのか？

A：コストコントロールをするというよりは、BEAD やテレコム需要の立ち上がりに備えて人員を確保し製造体制を整えつつ、セールスマーケティング機能を強化してデータセンタ市場へ参入し収益性向上を図るという考え。

Q： サーマル製品事業について、水冷方式には多くの競合が参入しレッドオーシャン化しないか？当社の差別化要素は？

A：当社の差別化要素として顧客との密な連携があり、市場が縮小しない限りレッドオーシャン化することはないと考えている。

Q： 機能製品事業は、通期で Q1×4 近くの業績を目指せるか？為替影響はどの程度あったか？

本年度の通期予想では上期→下期と利益が上がっていくイメージをお示しており、現時点でその見方を否定するマイナス要素があるわけではない。Q1 実績好調の主要因は需要増に伴う数量増であり、為替影響は軽微。

Q： 情報通信 S 事業について、前四半期比で競合他社の業績は回復が見られる中、当社が劣後している理由について教えてほしい。

競合他社の業績回復の要因の 1 つにデータセンタ向けの好調があるのではと推測するが、テレコムの回復状況も見ていく必要がある。当社は、他社と顧客層に違いがあることに加え、中南米の価格低下影響、棚卸資産評価減の影響などもあり、Q1 の実績となった。

Q： 事業ポートフォリオ最適化の取組みのうち「光ファイバ・ケーブル事業のグローバル持株会社設立」の目的や効果について教えてほしい。

日本、米国(OFS)、ブラジル(FEL)の 3 つの事業ユニットでの運営をグローバルで実質的に統合することにより、指揮命令系統を一本化して意思決定の迅速化を図ることが一番の目的。これにより、まずは足元の収益改善を図り、2030 年に向けた成長につなげていく。

Q： 先般実施した(株)UACJ の株式売却の背景を教えてほしい。

アルミ事業は当社の注力事業ではなくシナジーも限定的との考えから、持分法適用会社として以来、当社持分を縮減する方向で検討を行ってきた。今般、株価水準や先方の意向など含め、良いタイミングとなり一部株式を売却するに至った。

以上