

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11月7日(木) 18:15-19:00

内容：2024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 財務本部長 青島 弘治

Q：各サブセグメントの上期→下期の変動要因について、一過性要因なのかベースの収益力が上がっているのかも含めて教えてほしい。

A：

・情報通信ソリューション：上期→下期で+56億円。うち、下期偏重型であるブロードバンドソリューション事業での国内ネットワーク関連製品が+15億円。ファイバの需要回復で+10億円。ローラブルリボンケーブルやMTフェルル、DFBレーザチップといったデータセンタ関連製品の需要捕捉により+25億円。一過性要因としては低価法評価の改善で+5億円。

・エネルギーインフラ：上期→下期で▲8億円。産業電線・機器事業で23年度下期から続く機能線の特需が上期で終息することにより▲4億円。電力事業での案件の下期から上期への前倒しにより▲4億円。

・電装エレクトロニクス材料：上期→下期▲17億円。海外子会社の外貨換算や急激な銅価変動により上期にプラス影響。なお、銅価変動については年度内では均される。

・機能製品：上期→下期▲8億円。通期予想の為替前提140円に対し、上期は円安により10億円程度プラス影響があった。

・自動車部品・電池：上期→下期で+6億円。上期実績は実力値と考えており、この水準が下期も続く予想。

Q：株式会社白山（以降「白山」と記載）の株式取得について、戦略上の意義、利益貢献の領域とタイミングを教えてください。

A：

・データセンタ向けをはじめとするコネクタ事業拡大が目的。ケーブル端末に限らず、将来的には光電融合におけるチップレットへの展開も見据えて、白山の製造・開発力と当社のリソースやマーケットシェアを合わせることで更なる成長を図る。白山はハイエンド品含め多品種のコネクタを取り扱っている。当社はハイエンド品主体だが、白山と組むことでハイエンド品を強化する。

・データセンタ向けシェアアップについては、既に内製能力アップに取り組んでおり、そう遠くない時期に効果が出てくると考えている。

Q：自動車部品・電池が上期これまでにない利益水準となっている理由は？下期偏重型の事業であることを考えると通期（下期）予想は保守的ではないか？

A：

・上期が好調だった理由として、Q1→Q2の上振れ（+41億円）がある。過去に遡及した電池の価格適正化が+16億円、自動車部品における為替や労務費等の価格転嫁が+25億円、生産性改善も進んでいる。下期に特殊要因はプラスマイナスともないと考えており、下期偏重型である電池も価格適正化が前倒しで進んでいることから、下期は上期と同様の水準が続くと予想している。

Q： 情報通信ソリューションの Q1→Q2 の赤字改善理由は？さらに下期は▲2 億円まで赤字が縮小しているが、これには白山の効果も入っているのか？

A：

・Q1→Q2 で+22 億円。うち、OFS、FEL の北米光ケーブル市場の回復とそれに伴う生産性改善で+15 億円。ブラジル国内売上もやや戻ってきている。加えて、ブロードバンドソリューション事業での国内売上増が+5 億円ある。
・下期は、データセンタ関連製品の需要増で上期比+25 億円を見込んでおり、その多くはローラブルリボンケーブルだが内製の MT フェルールもある。白山については連結化の時期を検討中であり、現時点では通期予想には織り込んでいない。

Q： 自動車部品・電池の上方修正幅が大きい。一般的に自動車の市場環境はあまり良くない印象だが、御社としてはどう見ているか？数量リスクはないか？

A：

・当社の場合、主に北米と国内市場に対して拡販しており、中国市場向けの製品はあまりないため当該市場での日系カーメーカー苦戦の影響はさほど受けていないなど、自動車市場全般の動きとは多少異なっており、数量はあまり減らなと考えている。
・通期予想の上方修正については、期初予想で織り込んでいた自動車生産計画からのマイナス分が上期発現しなかったことと、それを踏まえて下期のリスクを見直したことによる影響もあるが、好調の主要因は受注安定による生産性改善と順調な価格適正化である。

Q： 情報通信ソリューションで通期予想を（下方）修正していないが、DFB レーザチップの能力増強等により光部品の改善が期待できるか？

また、他社が発表したファイバ大型供給契約なども踏まえ、北米テレコム市場の中期的な回復シナリオについてどのように考えているか教えてほしい。

A：

・期初予想からほぼ想定通りの進捗であることと、今後の回復の見立てもほぼ予想の範囲内であるため、通期予想を据え置いている。
・DFB レーザチップについては、データセンタへの納入が始まっているが、本年度上期→下期→来年度と少しずつ拡大していくことを想定。25 年度に向けた製造能力増強の効果も本年度下期から少しずつ出てくる。
・北米テレコム市場における需要は足元ではまだ強くないが、在庫調整は進んできており、BEAD を見据えた FTTH の動きも出てきているという実感がある。他社における大型契約もそういった動きの一環だと考えており、我々も同様の話を進めているところである。

Q： 情報通信ソリューションは下期回復できるのか？北米テレコム市場では BEAD 遅れに加え、他社がファイバ大型供給契約を発表するなど、良い顧客を押さえられているように見受けられるが、市況をどのように捉えているか。
また、白山の株式取得はデータセンタ向けビジネスの挽回策と捉えればよいのか？

A：

・北米テレコム市場における当社の顧客基盤は大手通信キャリアではなく、ダークファイバプロバイダや MSO

（Multiple System Operator）など。こういった顧客層がデータセンタ関連の受注を取り込んでいる動きがあり、当社との契約の可能性も出てきている。今後も、こういった顧客基盤をベースに拡販を進め、データセンタ向け需要も並行して取り込んでいく。

- ・BEAD も時期は遅れるものの、動き出す時期を注視しながら、顧客と長いスパンでの話を始めている。

- ・上記のことから、市場環境についてそこまで悲観はしていない。

- ・白山は MT フェルル市場で第 2 位のサプライヤーであり、その力を活かしながら、当社ケーブルとの組み合わせや、将来的には CPO（Co-Packaged Optics）でのチップレット接続技術への展開などのシナジーを追求していきたい。

以 上