

古河電気工業(株) アナリスト・機関投資家向け説明会 (Web) 質疑応答録 (要旨)

日時：2020年6月11日(木) 17:00-18:00

内容：中期経営計画進捗説明会

説明者：

代表取締役社長 小林 敬一

代表取締役兼執行役員副社長 グループ変革本部長 荻原 弘之

取締役兼執行役員常務 総務・CSR 本部長 宮本 聡

取締役兼執行役員 戦略本部長 牧 謙

取締役兼執行役員 財務・グローバルマネジメント本部長 福永 彰宏

Q：各事業の戦略について。新型コロナウイルス影響前または1年前と比べ、どう変わったかを教えてほしい。

A：①情報通信事業：光ケーブルはデータセンタ向け省スペース対応の超多心ケーブルの需要が強まってきたこと、また、MTコネクタ含めソリューションの対応を強化している。
②エネルギーインフラ事業：新型コロナウイルス後、特に再生エネルギー向けの電力ケーブルによりシフトしている。お客様の要望に応えるため、より施工班の増強に力を入れている。
③自動車部品事業：従来のお客様の生産拠点近くで当社の製造拠点を持つ、という体制から、BCPを前提にサプライチェーン全体をどう変えるか、複数の拠点で同じ製品が出来る体制をつくってきた。

Q：再生可能エネルギー用途向け電力ケーブルは、50%超のシェアを見込むとのことだが、収益を得られるのか。

A：供給責任には拘らず、収益の得られる案件のみに対応している。過去、市場参入のため赤字受注を行った事例はあるが、それ以降はそのような対応はしていない。もちろんウィズコロナ、アフターコロナで調達コストに対する不安はあるが、モノづくり力の向上により付加価値を認めてもらうようにしていくというスタンスは変わっていない。

Q：北米の情報通信事業全般について。足元でネットワークのひっ迫感が高まっているという話もあるが、具体的な投資の動きは出ているのか。

A：北米の情報通信関連の投資について、急激なブレーキはかかっている。データセンタはしっかりとした動きが出てきている。ケーブルテレビ向けの長期契約もあるが、FTTH化などが精力的に進んでいる。ただ、今時点で明確な情報がないため、我々の今年度の売上見通しイメージについては、幅を持たせた見方をしている。

Q：光部品事業は過去に競争環境の激化や価格下落の影響もあり、十分に高い収益性を享受できていなかったとみている。今後は400Gbpsなど次世代高速通信の需要などが立ち上がりつつあり、収益性は享受できるフェーズに来ると考えてよいか。

A：激しい価格競争で収益が低下しているということはない。ITLAは、一時、新製品の開発遅れがあったのは事実

だが、既に大きな技術課題は解決しており、製造の安定化が構築できてきた。強みを伸ばしていく。

Q： 29 ページの 20 年度の売上高イメージについて。情報通信事業は、上限と下限の幅が大きい、その背景について教えてほしい。

A： 情報通信は市場を 4 つに分けて分析しており、特に中国以外の地域の振れ幅が大きい、国によって振れ幅が異なると考えている。また、当社においても、他事業に比べグローバルに事業展開しているという理由もある。

Q： IT インフラ投資にフォーカスすることだが、具体的な内容について教えてほしい。

A： 緊急事態宣言中、特に本社を中心として極力出勤を抑制した中、オンライン業務での課題も見えてきた。（4 月に）デジタル・イノベーション・センターを設置し、人材も含めてデジタル化の流れに乗ろうとしている。現状、テレワークなどはクラウドシステム化も進めており支障なく行えている。製造面では、IoT や AI の活用を進めている。このような動きを加速していく。

Q： 自動車のアルミハーネスは、2023 年に 8 社 73 車種採用とのことだが、2025 年にかけての売上増のシナリオは？（年平均 5%からどう変わりそうか？）。また、特定の拠点から需要地をカバーするモデルは、コスト構造やジャストインタイム対応など運用上有利となり得るのか、解説してほしい。

A： 現状のアルミ化率は 10%程度、現在の受注状況や業界の動きをふまえ、この比率が 30～40%に高まることを前提に、2023 年までの売上高の伸びを想定している。25～30 年についてはコロナ影響もあり、まだ市場が見通せていない。軽量化が進むのは間違いなく、5%以上の伸びは見込めると思うが、また、サプライチェーンの多重化をふまえ、在庫（持ち方）、物流（運び方）をどうしていくかが重要と考えている。サプライチェーンの多重化への対応は顧客の付加価値になるため、その点を理解いただけるようにしていく。

Q： 情報通信、電力、自動車部品など各事業について需要増を見込んでいるが、今後の中期的な設備投資、フリーキャッシュフロー（FCF）など、どのような見方をしているか。

A： 2018 年、2019 年は償却を上回る大きな投資を実施しており、刈り取りの大半は 2021 年以降となる。今後、償却費をひとつの目線とし投資をコントロールしていく。FCF は 2018～2020 年度の 3 年間で 150 億円という見通しのなか、2018～2019 年度で 243 億円を創出。2020 年度はコロナ影響により厳しいが、運転資本の圧縮、設備投資のコントロールにより、FCF をコントロールしていくことが課題と認識している。2020 年度は、今後、我々が生き残る上でも覚悟の年。社会に役立つもの、例えば電池などは、市場状況やタイミングもふまえ、必要な投資を行っていく。

Q： 北米光ケーブルの売上が増加し、ローラブルリボン（RR）の比率が上昇する見通しを示されているが、この背景や実現可能性は？

A：私たちは、お客様が何を解決したいのか？に向けた製品開発をしてきている。6,912心で、直径40mm未満の超多心ケーブルは、曲げにも強く、工事もしやすい。5Gの進展に伴い、データセンターでは、この超多心ケーブルの付加価値を認めていただけたらと考えてこの見通しを示している。

Q：P6に掲載されている付加価値製品の値上げについて、具体的な事例は。

A：徹底的に製品ミックスの改善をするということを全事業で進めている。例えば、巻線、電力ケーブル、銅条、銅板製品等、お客様に価値を認めていただける商品については、適正な価格をいただくということに力を入れてきた。お客様のお話を聞きながら進めていくが、コスト競争だけの製品については、止めさせていただくという決断もしている。こうした製品ミックスの改善は全事業を対象に実施している。

Q：バイポーラ型蓄電池について。今後の売上や利益の目標、またどの程度の市場シェア獲得を目指しているのか？また、量産化するにあたっては設備投資がかなり必要となるのか。

A：我々の生産技術力と設備の状況をふまえ、2021年からサンプル出荷、2022年から製品出荷を考えている。市場規模や売上見通しについては、2022年の発売に向けて目標数値を精査している段階。現時点では生産は古河電池の国内工場を使っていきたいと思っている。安全・コンパクト・空調レスという特長がお客様に評価いただけ、仮に想定以上の注文をいただける場合には、新たな設備投資が必要になることも考えられる。何れにしても、これは供給責任ではなく、社会に役立つということがベースになると考えている。

Q：バイポーラ型蓄電池について、古河電工と古河電池でどのような役割分担、すなわち売上分配になるのか。利益相反管理委員会設置などがガバナンスにも意識を向けられている中でどのように考えておられるか。

A：2021年からのサンプル出荷、2022年からの製品出荷に向けて、一步をまさに踏み出したところ。古河電池では、主に車用のバッテリーを製造しており、鉛電池を作る高い技術を持った会社。そこに、このバイポーラといった構造や、メタル・電子の流れに対して、我々の素材技術が寄与する。電池そのものは古河電池が、それを取り巻く周辺技術は古河電工という役割分担。ただし、お互いの持っている技術をしっかり融合していくためには壁を作らず、人事も動かしながら、共創を進めていこうとしている。利益分配についてはまだ未定で、寄与率や、ガバナンス等の問題も複合的に考慮しながらこれから検討を進めていく。

以上