

Furukawa G Plan 2020
Group Global Growth

中期計画の進捗について

代表取締役社長
柴田 光義

2016年11月2日
古河電気工業株式会社

将来情報についての注意事項

この資料に記載されております売上高及び利益等の計画のうち、過去または現在の実事に関するもの以外は、当社グループの各事業に関する業界の動向についての見通しを含む経済状況、ならびに為替レートの変動その他の業績に影響を与える要因について、現時点で入手可能な情報をもとにした当社グループの仮定及び判断に基づく見通しを前提としております。

これら将来予想に関する記述は、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しており、例として以下のものが挙げられますが、これらに限られるものではありません。

- ・米国、欧州、日本その他のアジア諸国の経済情勢、特に個人消費及び企業による設備投資の動向
- ・米ドル、ユーロ、アジア諸国の各通貨の為替相場の変動
- ・急速な技術革新と当社グループの対応能力
- ・財務的、経営的、環境的な諸前提の変動
- ・諸外国による現在及び将来の貿易規制等
- ・当社グループが所有する有価証券等の時価の変動

従いまして、実際の売上高及び利益等と、この資料に記載されております計画とは大きく異なる場合があることをご承知おき下さい。なお、当社グループは、この資料の本リリース後においても、将来予想に関する記述を更新して公表する義務を負うものではありません。

著作権等について

この資料のいかなる部分についてもその著作権その他一切の権利は、古河電気工業株式会社に帰属しており、あらゆる方法を問わず、無断で複製または転用することを禁止します。

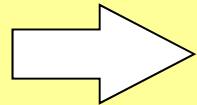
古河電気工業株式会社

20中計の全体像



事業の強化と変革

注力事業・製品の強化、低採算製品事業・製品の変革（改革・縮小・撤退）



➤ 個々の事業がそれぞれの局地戦に勝つ

収益性向上

製品群ポートフォリオ見直しプロセスに、「事業資産営業利益率」を活用
製品毎の収益性・改善状況を「見える化」し、毎年継続的に検討

～15年度

事業部門単位で
赤字事業部門を中心に
構造改革を実施

16年度～

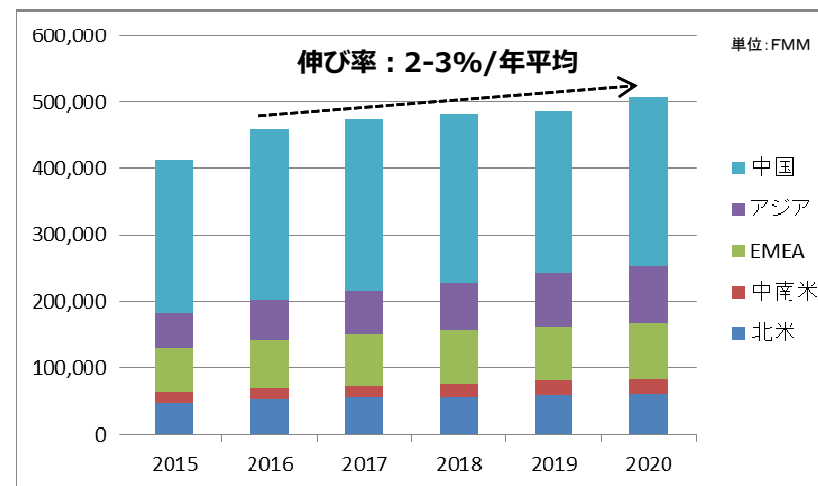
個別事業・製品単位で
全社網羅的な改善取組みを強化。
「事業資産営業利益率」も評価・判断指標に加え
赤字解消・黒字化に留まらず
収益性の底上げ・向上を図っていく

インフラ	情報通信 ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ○ 光ファイバ・ケーブル事業 <ul style="list-style-type: none"> ・高付加価値ファイバ注力 ・ファイバ生産能力拡大 ○ ファイテル製品 <ul style="list-style-type: none"> ・アクティブ光製品強化
	エネルギー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> ○ 電力事業新体制スタート <ul style="list-style-type: none"> ・超高压電力ケーブル事業改革 ・今後の戦略・施策ロードマップ^o
電装 エレクトロニクス	自動車部品	<ul style="list-style-type: none"> ○ ワイヤハーネス事業 <ul style="list-style-type: none"> ・アルミ化対応の進捗 ・中国、ASEAN強化 ○ 車載部品事業 <ul style="list-style-type: none"> ・周辺監視レーダー量産開始

■ グローバル事業環境

- ネットワーク需要の高まりを背景に大手キャリア、Web2.0による4G/FTTxネットワーク構築が増加
- 世界の光ファイバ需要の伸びは、年率2-3%の伸びが継続する見通し

ファイバ グローバル需要予測（弊社推定）



■ 当社の戦略・施策

- 汎用品から高付加価値品まで顧客要望に合わせた幅広いファイバ提供が可能
VAD製造方式によるコスト力と、MCVD製造方式による高付加価値品対応力を保有
- 特に高付加価値光ファイバの開発・拡販に注力
海底ケーブル用低損失ファイバ、細径・軽量・超多芯ケーブル用ローラブルリボン等
- 需要動向を慎重に見極めながら、北米・日本でのファイバ生産能力を拡大
- ケーブル生産はグローバルに10拠点以上を展開し、各地域の顧客と密接に対応
アフリカ市場への戦略拠点として、モロッコ工場稼働予定（2017年内）

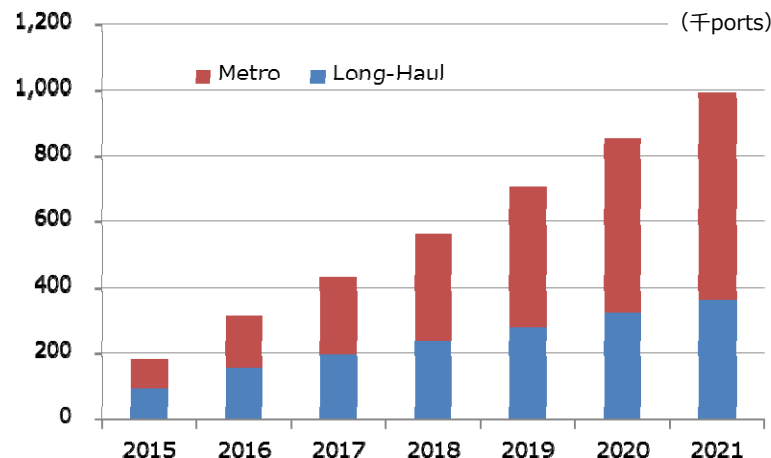
■ デジタルコヒーレント関連市場の成長

- 世界的なトラフィック増を背景に
北米・中国を中心とした光通信網
の増強が継続

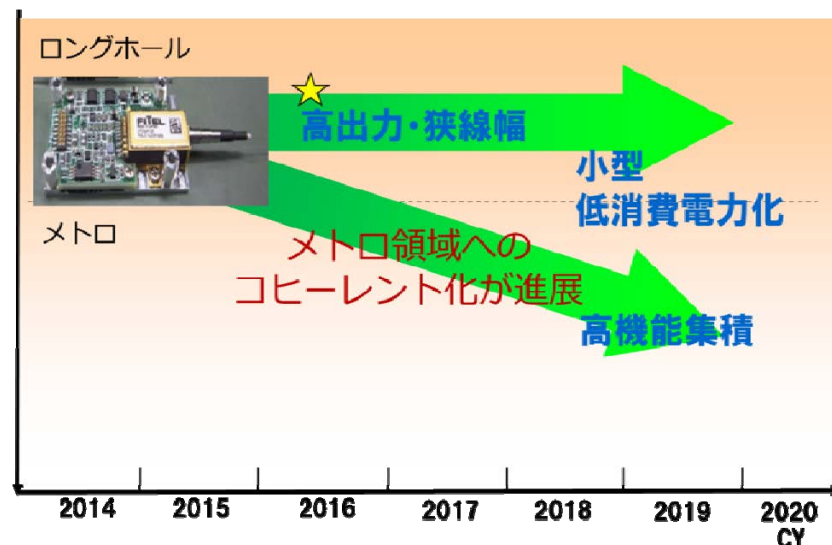
■ 当社の戦略・施策

- 顧客要望に合わせたITLA*開発を推進
 ロングホール領域：高出力・狭線幅対応
 メトロ領域：高機能集積対応
- 需要拡大に沿った生産能力増強により、
販売数量は約4割増の見通し

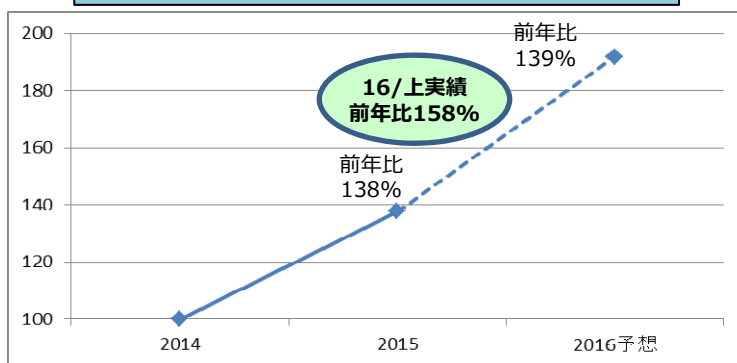
デジタルコヒーレント伝送用 送受信機数の推移と予想



ITLA開発ロードマップ



ITLA販売数量 (対前年伸び率) ※14年度を100とする



* ITLA : デジタルコヒーレント用アクティブ光製品における当社主力商品

- (株)ビスキャスより、16年10月に「電力事業」を移管・統合、今後の成長に向けた体制を構築

⇒ 安定して利益を創出する事業に改革し、次の飛躍を目指す

古河電工

経営資源の統合で
エネルギーインフラ事業の発展を実現

顧客提案力強化

発電事業者の多様化への対応

エンジニアリング力強化

国内工事、海外工事の一体運営

工事会社 (*日本、シンガポール、インド、台湾)

製造力強化

技術力・資材調達力・ものづくり力

*市原ケーブル工場

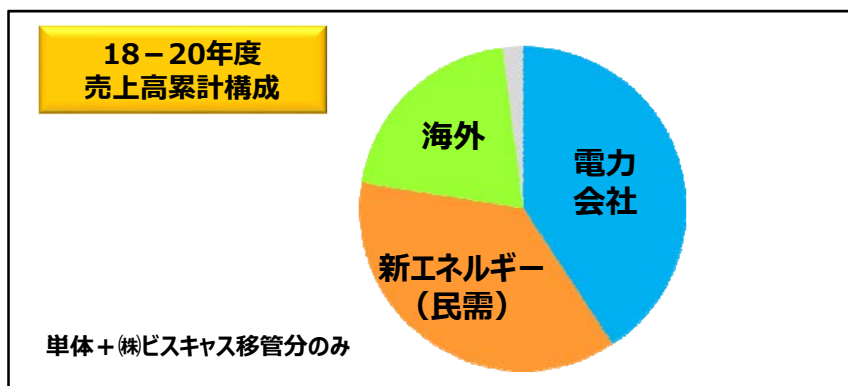
瀋陽古河

古河電工産業電線

*平塚機器工場

古河電工パワーシステムズ

電力 18年度黒字化に向けた戦略・施策



ロードマップ ● 受注案件納入時期

2016	2017	2018~	2021~
		電力会社設備新設・ 経年設備更新需要	
	新エネ海底・地中線 受注活動強化		新エネ海底・ 地中線納入
	※福島浮体式洋上風力PJ ※着床式洋上風力、メガソーラーPJ		
	中東・東南アジア地中線 納入実績積み上げ		
	●カタール400kV ●バーレーン400kV	●シンガポール400kV	
	東南アジア海底線 受注活動強化		東南アジア海底線納入

国内	電力会社	<ul style="list-style-type: none"> 電力会社による設備投資の再開 超高圧ケーブルの高信頼性により、確実な供給対応を実施
	新エネルギー (民需)	<ul style="list-style-type: none"> 風力、メガソーラー等新電力の設備新設投資拡大による需要増 複数の入札案件、プロジェクト(PJ)に参画し、積極的受注活動を実施
海外		<ul style="list-style-type: none"> 地中線は、エンジニアリング力の強みを活かしたソリューション提案により、中東・東南アジア等の案件に対応 (台湾、シンガポール、インドに工事拠点保有) 海底線は、市原工場の製造力を活かし、東南アジアでの受注活動に注力

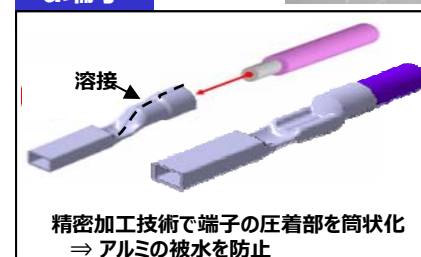
自動車部品 ①ワイヤーハーネス事業

■ 顧客要望に対応し、アルミハーネスの納入を着実に拡大

- 現在、自動車メーカー 4社4車種への納入を実施済
- 10車種以上の受注を獲得、順調に拡販活動を推進
- 15年より量産を開始したアルミ防食端子「a端子」は、トヨタ自動車(株)様のランドクルーザーに採用。
さらに、より多くの線種に対応できるよう ラインナップ拡充中



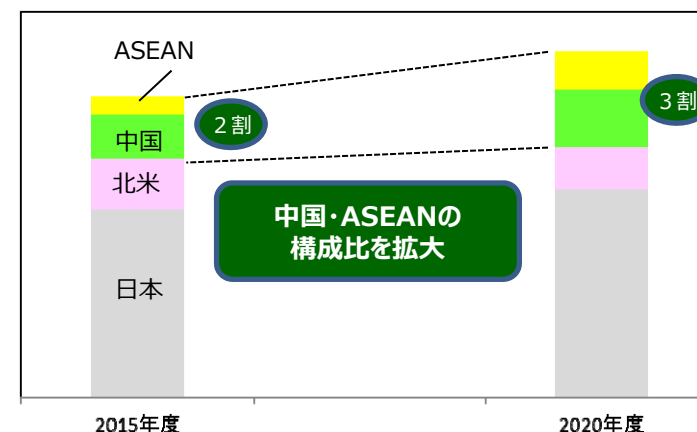
a端子



■ 中国及びタイに設計・営業を行う統括会社を設置し、特に中国・ASEANでの売上拡大を促進

- 営業・設計活動の現地化による業務のスピードアップと、顧客サービスの向上
- 調達活動の現地化によるコスト競争力アップ

ワイヤーハーネス売上地域別構成



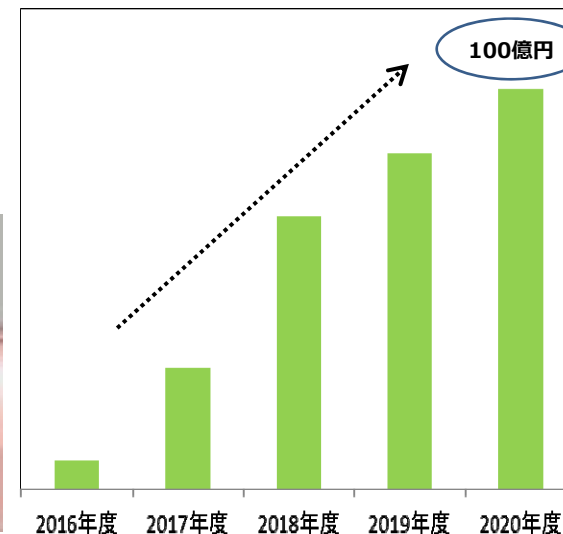
自動車 ②車載部品事業

■ 車載部品事業 3つ目の柱となる、「周辺監視レーダー」を今月より量産開始

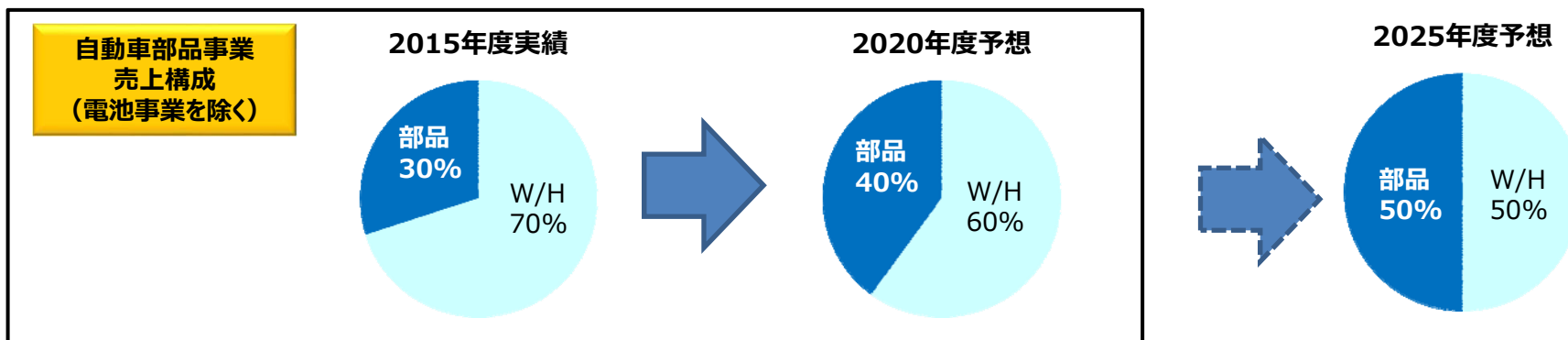
- 先進運転支援システムのキーデバイス
- 通信分野で培った高周波技術・信号伝送技術を展開
- パルス方式により、高い検知性能で各種車両に適合



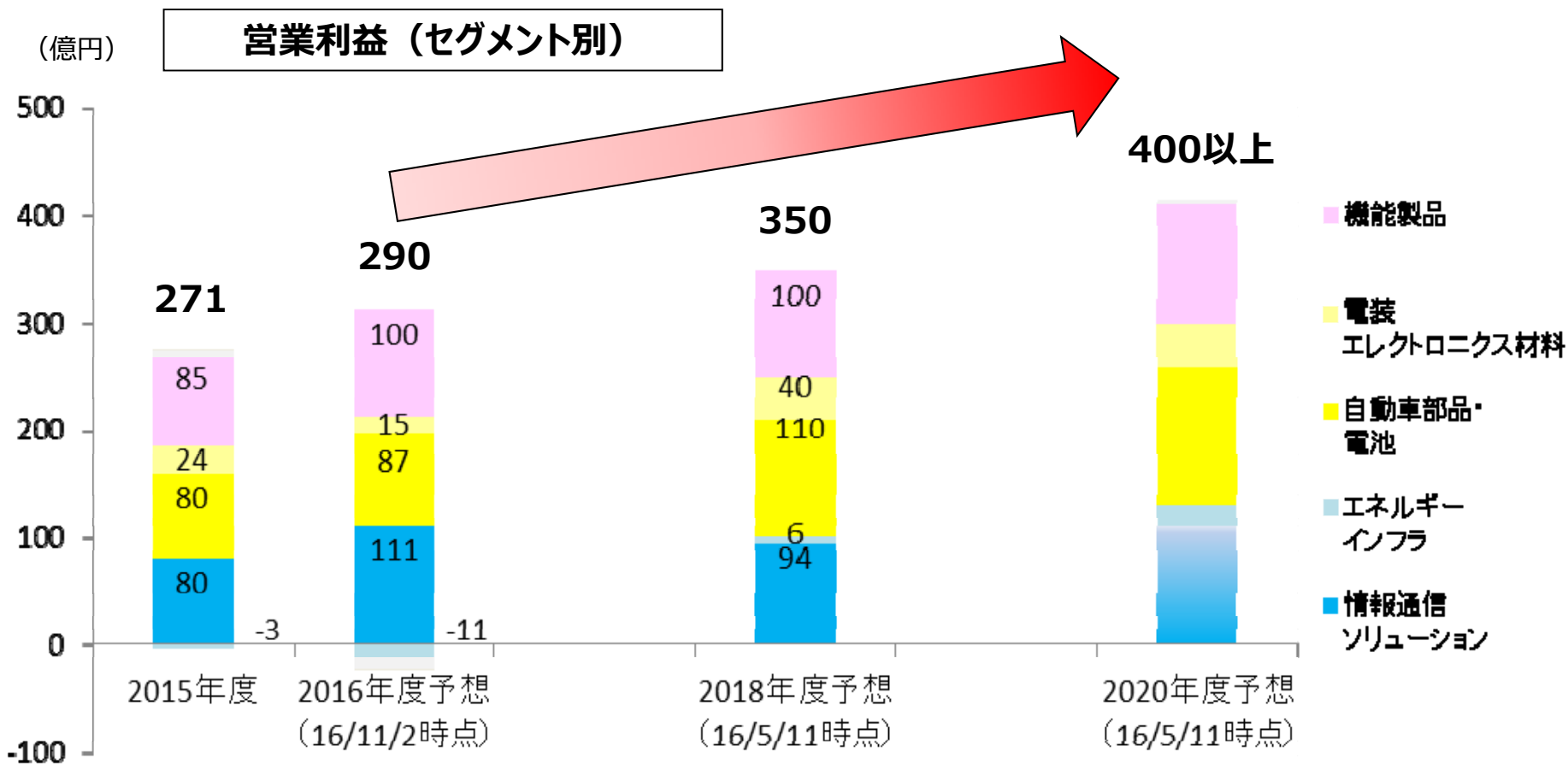
周辺監視レーダー売上予想



■ 当社の強みを活かせる車載部品事業（SRC, BSS, レーダー等）を拡大



20中計目標



「注力事業の強化」と「低採算事業の変革」
により、営業利益の増加を図っていく

当期利益	200億円以上
ROE	8%以上
海外売上高比率	60%

ご清聴ありがとうございました。

Bound to  *Innovate*