

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：2025年2月12日(水) 17:45-18:30

内容：2024年度第3四半期決算

説明者：取締役兼執行役員 財務本部長 青島 弘治

Q：情報通信ソリューション事業に関し、テレコムマーケットの環境について BEAD 含めてどのように捉えているか？

A：北米テレコム市場の事業環境認識は Q2 から大きく変化していない。23Q3 を底に徐々に戻ってきており、在庫適正化も進んでいるものの一部顧客ではまだ在庫水準が高い状況にある。BEAD 需要も 25 年度下期から立ち上がり、26 年度に本格的に回復するとみている。米国新政権下で BEAD 投資抑制の懸念があるのでは、とのことだが、地方のネットワーク環境改善の方向性は現政府でもあると考えている。今後、予算見直しなどの情報をキャッチしながら受注状況を精査していくが、今のところ事業環境としてマイナス要素とはみていない。

Q：機能製品事業に関し、営業利益が Q2 から Q3 で微減、Q4 で更に減益幅が拡大している背景を教えてください。サーマル製品について台湾勢からは在庫が増えているという話も聞かれますが、需要自体は落ちていないか？

A：事業環境としては、Q2 から Q3 にかけて好調継続しているが、半導体製造用テープで若干の在庫調整があったため Q3 で営業利益が微減となっている。Q3 から Q4 にかけて営業利益が 42 億円から 29 億円となっている要因としては、①為替前提を 150 円に変更したが Q3 単期実績よりまだ若干円高であること、②サーマル製品及び HDD 用アルミブランク材に 12 月決算期の顧客が多く Q4 は期初にあたるため例年スロースタートであること、③機能樹脂製品は冬季に工事需要が減る季節性があること、が挙げられ、①②で下振れの約半分、③で約半分のイメージ。当社サーマル製品の需要も引き続き好調である。

Q：自動車部品事業の上方修正要因として「事業環境リスクの想定を見直し」とあるが、その具体的内容を教えてください。また、マージン・売上の伸び・価格転嫁などについて、来年どう動くか教えてください。

A：海外生産における為替影響や労務費アップに伴うコスト負担増について、顧客との交渉を下期も続けてきており、その結果を織り込んだものである。来年度も確約されているものではないが、コスト見合いのものは、今後も価格転嫁につなげる活動を続けていく。

地域により濃淡あるが、当社顧客の自動車生産台数はトータルでは今年度から横ばいの見込み。そこに生産性改善などをプラス材料として積み上げた上で、5月に数字を公表する。

Q：電池事業を除いた自動車部品事業のマージンのターゲットはどれくらいか？関税の影響はどの程度あるか？

A：電池事業と自動車部品事業でマージン（営業利益率）はあまり変わらない。本年度の通期営業利益予想から古河電池の公表値 40 億円を差し引くと、200 億円レベルの実力はある。

関税について、自動車部品事業の売上の 75%がワイヤハーネスで、うち 2-3 割が米国向け。米国向けの 25%をメキシコで生産している。残りは東南アジアで生産。基本的に関税分は顧客に価格転嫁していくが、すでにブリッジ生産の体制もあるので、価格転嫁が難しい場合には生産移管も検討する。

Q：エネルギーインフラ事業の上方修正の要因は案件前倒しだけではないのでは？もう少し詳しく教えてください。

A：国内超高圧地中線は案件前倒しがあったことに加え、顧客に設計変更などで生じたコストアップ分を認めていた

だいた。機能線・送配電部品については、市場環境（主に建販向け）が好調で Q3 にスポット案件が入った。これらの要因が上振れの半分ずつ。Q3 の建販向けスポット案件については、Q4 は平準化の見込み。

Q：情報通信ソリューション事業について、Q2 から Q3 で▲18 億円から▲2 億円で赤字幅が縮小している背景を教えてください。Q4 で収支均衡とのことだが、ブロードバンドなど期末偏重の事業もある中、もう少し利益が出るのではないかと。また、25 中計目標の営業利益 115 億円への手応えはどうか？

A：Q2 から Q3 の改善の内訳は、データセンタ向け売上アップが約 10 億円、北米光ケーブル市場回復とそれに伴う生産性改善で約 5 億円。通期予想は 5-10 億円単位で数字を丸めているので、Q4 は差し引き 0 となっているが、若干は黒字が出ると考えている。また、(株)白山の連結化の準備を進めているところだが、現状予想に織り込んでいないため、その分がプラスとなる。

25 年度への手応えについて、注力しているデータセンタ向け製品の生産能力増強は順調に進んでおり、売上増につながると考えている。テレコム需要も回復基調にあり、BEAD は下期に織り込む予定だが、関税影響なども精査して 5 月に数字を示したい。24Q4 までに 0 ベース以上となるので、25 年度は黒字スタートできるとみている。

Q：情報通信ソリューション事業について、四半期毎の改善が計画線に乗っていることは分かったが、為替など外部環境も含めて状況が変化してきていると思う。単月黒字化が見えてきているか、25 年度初めからのスタートダッシュが見込めるかを、ファイバ・ケーブル、光部品それぞれで教えてください。

A：光部品について、(テレコム向け) ITLA はまだ戻りは強くない。データセンタ向け DFB レーザチップの増産に向けた設備増強は順調に進んでおり、25 年度に 23 年度比 5 倍の能力増という目標に対し、本年度でその半分は作られている。23 年度から 24 年度、24 年度から 25 年度で同率の伸びが期待できる。

ファイバ・ケーブルについて、ローラブルリボンケーブルの設備増強（25 年度に 23 年度比 2 倍の能力増目標）は 24 年度でほぼ終わっており、25 年度下期からフルキャパでの製造が可能となる見込み。MT フェルールについても増産投資が終わりつつある。OFS の製造体制整備についても、BEAD 立ち上げりに備え、採用・定着・トレーニングを強化している。

Q：25 中計目標と比較しての来期見通しについて、方向感のヒントをいただきたい。特に情報通信ソリューション、自動車部品、機能製品の各事業の見通しを伺いたい。

A：25 中期目標には東京特殊電線(株)と古河電池(株)の数字が入っており、全体でそれをどこまでカバーできるか。機能製品事業の中計目標値には連結除外となった東京特殊電線(株)の数字が入っており、来期はその分が下がるが、データセンタ周りが好調という強さはある。また、既に 70 億円の増産投資を行った半導体製造用テープの新工場が 25 年度に動き始めることもプラス要素である。

自動車部品・電池事業は、古河電池(株)の非連結化による▲40 億円を見込んでも、本年度営業利益は 220 億円と既に中計目標値 165 億円は超えている。ここに、関税影響や生産性改善を織り込んで、来期どこまで伸ばせるかというところ。

情報通信ソリューション事業は、現時点で回復イメージを定量的に語るの難しい。来年度は最低限黒字で、そこからどこまで引き上げられるか。先に回答したように、データセンタ向け売上増、テレコムも回復基調で年度後半は BEAD も立ち上がる、また、組織再編効果も期待できる。

以上