

古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2026 年 6 月 5 日 (金) 13:00 – 13:45

内容：メタルソリューション領域

説明者：執行役員常務 メタルソリューション領域長 山本 尚志

陪席者：執行役員 銅条・高機能材事業部門長 島田 達夫

導電材事業部門長 梅木 亨

超電導事業部門長 廣瀬 清慈

代表取締役兼執行役員常務 CFO 青島 弘治

Q：メタルソリューション領域では高付加価値品へのシフトを進める中で、ヒートシンク向け材料の場合は川下で利益が出る構造に見える。導電材などは開発センター的な位置づけにも見えるが、このセグメント単体でどのように利益を拡大していくのか（社内会計含め）、またデータセンタ関連の事業機会と収益貢献の整理を教えてください。

A：当社はヒートシンク向け銅材料を供給する上工程の立場にあり、主に情報コンポーネント領域へ製品を供給している。利益はセグメント単体ではなくグループ全体で捉える性質であり、当該領域単独の詳細な収益構造は説明しづらいが、上流工程としてグループ全体の利益に貢献する位置づけとなっている。

Q：このセグメントとして収益拡大を目指す場合、銅条などの製品販売によって利益を積み上げる理解でよいのか。

A：銅条由来の製品として当該セグメント自身も収益に貢献しており、これらは高付加価値品として位置づけられている。今後もこれら製品を軸に、当セグメントとして利益を拡大していく方針である。

Q：ヒートシンク向けの銅は、他社が容易に模倣できない特殊な材料なのか。

A：特別な材料ではないものの、当社の銅は成分コントロールに優れ、ばらつきの少ない高品質が強みである。その品質を活かして社内他領域へ供給し、最終製品側の競争力向上に貢献している。

Q：高温超電導線材について、同業他社との比較での強み・ポジショニング、攻めどころ、能力増強投資の背景を教えてください。

A：Rare-Earth Barium Copper Oxide (REBCO)系高温超電導線材を展開し、臨界電流密度において世界トップレベルを維持していることが強みである。この高い電流密度により磁場性能を高め、核融合装置の小型化などに貢献できる点が優位性となっている。また、核融合用途に必要な量を供給できる数少ないメーカーの一つである。

Q：高付加価値製品の定義と具体的な対象製品は何か。

A：高付加価値製品とは、採算性・成長性・差別化の観点で当社が競争優位を持つ製品群を指す。具体的には GOF C や TOFC などの無酸素銅、EFCR®シリーズの抵抗材製品、インダクター用巻線など

が含まれている。

Q：銅条事業の足元の市況と今後の見通しをどう見ているか。

A：足元では前年比で緩やかな回復基調にあり、低採算事業からの撤退後も拡販と市況回復により、2026年度の生産数量は前年度並みを維持する見込みである。

Q：中長期の成長余地（特にデータセンタなど）はどう見ているか。

A：データセンタ向けについては情報コンポーネント領域の上工程として関与し成長を取り込む方針であり、加えて自動車分野においても今後の需要拡大を見込んでいる。

Q：高付加価値品比率は2028年でも15%に留まる見え方だが、2030年に向けた考え方は。またワールドプレート向けの供給能力にボトルネックはないか。

A：高付加価値製品は今後も拡大していく方針である一方、装置産業である特性上、一定のボリュームを持つ既存事業も維持する必要がある、両者のバランスを取りながら成長を図る考えである。ワールドプレート向けの供給能力については現時点で対応可能であり、今後の需要拡大に応じて適切に設備投資を判断していく。

Q：今後どのような投資が必要となる可能性があるか。

A：主に圧延機や焼鈍炉など、銅加工における基幹設備への投資が該当する。

Q：中長期の利益率改善に向けた具体策（インフレ対応や銅価影響含む）は何か。

A：銅価変動の影響を受けやすい構造であるため、利益率の絶対値というより利益額の拡大を重視し、ROICの観点から投下資本の圧縮にも取り組む。また、インフレによるコスト上昇は価格転嫁で対応しており、加えて高付加価値品の拡販によって収益の積み上げを図る方針である。

Q：川上・川下のシナジー、内製化率向上の方向性はどう考えるか。

A：基本的には社内シナジーを高める方針であり、内部での供給・連携を重視している。一方で顧客側の購買方針などもあり、内製化率を一律に引き上げることは難しく、具体的な比率目標は設定していないものの、方向性としては内部連携の強化を進めていく考えである。

以 上