

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) 15:00 – 16:00

内容：光ソリューション領域

説明者：執行役員常務 光ソリューション領域長 浅尾 真史

執行役員 Lightera CEO Holly Hulse

ブロードバンド・ネットワーク事業部門長 長谷川 誠

陪席者：代表取締役兼執行役員常務 CFO 青島 弘治

Q：光ファイバの生産能力増強に向けた投資方針について、前回中計時点では検討中との説明だったが、今回は一貫した投資方針に見える。光ファイバはすでにフル稼働と理解しており、今後の需要対応に向けた投資の考え方を具体的に教えてほしい。

A：光ファイバは現在フル稼働であり、今後ケーブル生産能力をさらに高めるにはファイバ側の増強が必要との認識である。投資規模や拠点別の対応は最終検討段階にあり、能力を高める方向で進めており、そう遠くない時期に規模などを説明する考えである。

Q：プリコネクタ付きケーブルについて、以前は大手顧客からの受注はまだ限定的との説明だったと思うが、今回の拡販方針には具体的な目途があるのか。

A：複数の大手ハイパースケーラと協議が進んでおり、一部ではすでに納入を開始している。北米・南米での拡販は動き始めている一方、超多心プリコネクタ付きケーブルはまだ開発・認定取得の段階にあり、今後ポートフォリオを補強しながら拡販を進める考えである。

Q：プリコネクタ付きケーブルの拡販が進んだ場合、他社同様に収益性の大きな改善を期待できるのか。現状では外部パートナーも活用する構造だと思うが、その分収益性は限定的と見るべきか。

A：他社との単純比較は難しいものの、当社も一定の内製能力を持ちつつ不足部分はパートナーと補完する方針であり、従来のケーブル単体販売に比べれば収益性は高まると見ている。

Q：ホローコアファイバおよびマルチコアファイバについて、当社の立ち位置と今後の展望を教えてください。特にホローコアファイバはデータセンタの電力や伝送損失の課題解決に資する技術だと見ている。

A：ホローコアファイバについては、当社は以前から別設計の製品をサポートしてきており、データセンタ向けについては社内設計品で実証・試験を進めている。商用化は 2027 年度を目指している。マルチコアファイバはまず海底用途からの展開を見込んでおり、陸上用途では標準ファイバ以上に複雑なエコシステムが必要になるため、各種プレイヤーとインフラ構築に取り組んでいる。

Q：ホローコアファイバの商用化時期について、当初は 2030 年頃との説明だった記憶があるが、今回の 2027 年という説明は前倒しと理解してよいのか。

A：2027 年度には製造開始する見込みである。

Q：2026 年度から 2028 年度にかけて、売上は伸びる一方で営業利益の伸びがやや控えめに見える背景を教えてください。

A：2028 年度まではファイバ・ケーブルとも高い操業を維持し、既存能力を最大限活用する前提である。その中で、データセンタ向け比率の上昇、ローラブルリボンケーブル比率の上昇、コネクタ製品増産、プリコネクタ付きケーブルへのシフトで収益改善を図るが、生産能力そのものは 2028 年度まで大きく増えないため、利益の伸びも一定程度にとどまる見通しである。

Q：データセンタ向け比率の上昇やローラブルリボンケーブル能力増強によって、平均単価や収益性はさらに上がるのではないか。

A：データセンタ向けやローラブルリボンケーブル、コネクタ、プリコネクタ付きケーブルの比率上昇は収益改善に寄与する見込みである。ただし、2028 年度までは既存能力をベースにした改善が中心であり、光ファイバに投資した場合の本格的な増産投資の効果は 2029 年度以降に表れてくるとの整理である。

Q：2029 年度以降に増産効果が出るのであれば、2030 年時点の利益水準はさらに上振れする余地があるのか。

A：増産規模や、当社が強いと見ている市場への対応状況次第では、現在 2030 年として想定している水準を上回る利益の達成は可能と見ている。

Q：データセンタ向け比率を高めるうえでの制約は、能力面なのか需要面なのか。

A：データセンタ市場には注力するものの、テレコム、特殊ファイバ、BEAD 関連など他市場への供給も継続する方針である。そのため全面的にデータセンタへ振り切るのではなく、全体の中でデータセンタ向け比率を 6 割程度あるいはそれ以上へ高めていく考えであり、他市場向けの供給維持が比率面での一つの制約要因となっている。

Q：プリコネクタ付きケーブルを拡販していく上での競争優位性は何か。

A：当社はファイバ、ケーブル、コネクタ関連の技術を有しており、加工のみを行う企業に比べて競争力があると思っている。ただし課題は十分な供給能力の確保であり、その体制整備に現在取り組んでいる。

Q：プリコネクタ付きケーブルに使用するコネクタは、内製なのか外部調達なのか。

A：フェルールは内製で対応し、コネクタ自体は基本的にパートナーから調達する構造である。

Q：コネクタを外部調達する構造は、受注獲得面で不利に働かないのか。

A：最大の課題は調達構造そのものよりも、求められる供給能力にどのように対応するかであると認識している。

Q：光ファイバ、ローラブルリボン、ケーブリングの各工程について、どこがネックで、どの部分をどう増強するのかを具体的に教えてほしい。また、2028 年度までの拡張と 2029 年度以降の拡張の違いも整理してほしい。

A：2028 年度までにファイバ能力を大きく増やすのは難しい一方、ケーブル側ではローラブルリボンケーブルの能力を引き上げる余地がある。そのため当面はケーブル能力を増やし、従来外販していた標準ファイバを自社ケーブル向け、とりわけローラブルリボンケーブル向けに振り向けて売上を伸ばす方針である。つまり、2028 年度まではケーブル側の増強が中心で、ファイバ全体の大幅増産はそれ以降のテーマという整理である。

Q：ファイバの母材や線引き工程については、他社のように一部外注ではなく内製で対応する理解でよいのか。

A：基本方針として、ファイバもケーブルも内製で行う考えである。

Q：今回説明のあったローラブルリボン工程以外の増産については、今後の検討事項という理解でよいのか。

A：ケーブル増産に伴ってファイバ不足が生じるため、ケーブルとファイバをセットで増産することを現在検討している段階である。

Q：売上成長の中で、データセンタ向け以外のファイバ需要はどのように見ればよいのか。特に特殊ファイバやその他用途の伸びの考え方を教えてほしい。

A：標準シングルモードファイバについては、外販を減らして自社ケーブル向けへの振り向けを進める。一方、特殊ファイバでは海底専用ファイバや EDF などがデータセンタ市場の拡大の影響も受けて需要増を見込んでおり、すでに能力増強を進めている。数量面での伸びは大きくなくても、収益面では一定の貢献が期待できるという位置づけである。

Q：データセンタ以外の領域も全方位で伸びるのか。それとも、どこかの比率を下げる前提なのか。

A：減少を想定しているのはテレコム向け売上であり、その中でも BEAD 向けは積極的に取り込む一方、BEAD 以外のルースチューブケーブル向けは比率を下げていく考えである。

Q：ファイバとケーブルを一体で検討している増産投資について、どの程度の規模を想定しているのか。

A：ローラブルリボンケーブルの生産能力は、2025 年度比で 2～3 倍に引き上げる計画である。その能力に見合うファイバについても、母材や線引き工程を含めて増産する方針である。

Q：プリフォームへの投資は必要ないのか。

A：プリフォームについてもファイバと同様に、新たな拠点を含めて検討中である。

Q：増産投資の実施場所はどこを想定しているのか。

A：ケーブルについては北米、日本、ブラジルの 3 拠点を想定しており、ファイバについては既存の複

数拠点をバランスさせながら増産投資を検討している。

Q：既存工場でラインを増やす投資が中心であれば、ROIC は高くなりやすいという理解でよいか。

A：ケーブルについては新工場建設よりも既存エリアの活用を前提に、投資額を抑えた増産を志向している。一方でファイバは一定規模の増産が必要になるため、新たな建屋の建設も含めて検討しており、ケーブルとファイバで投資の性格は異なる。

Q：AI データセンタ投資需要の持続性をどのように見ているか。また、調整リスクが出る場合のトリガーや対応策を教えてください。

A：需要は 2030 年まで強いと見ている一方、過去の市況変動も踏まえ、投資判断は顧客との長期契約や中長期の数量コミットメントを前提に順次行う考えである。市場変化が大きい場合には、投資規模の縮小や途中停止などを迅速に判断し、需要変動リスクを抑えていく方針である。

Q：2030 年まで需要が継続すると見る背景は何か。

A：ハイパースケーラを含む顧客との直接対話を通じて、データセンタ市場の需要が引き続き非常に強いと実感していることが背景である。

Q：顧客との対話の中で、投資が行き過ぎているといった声は出ていないのか。

A：そのような声は出ていない。

Q：BEAD 向けと従来テレコム向けでは、収益性に違いがあるのか。

A：ルースチューブケーブル向けは海外拠点も活用しながら対応しつつ、ファイバのアロケーションをデータセンタ向けや BEAD 向けに振り向けていく考えである。収益性については、付加価値の高いデータセンタ向け比率の上昇により改善方向を見込む。BEAD についても、十分に利益を確保できるよう対応していく。

Q：データセンタ内接続において、当社として特に注目している製品や領域を具体的に教えてください。

A：ライテラ発足により、従来強みを持っていたデータセンタ間接続に加え、データセンタ内でも包括的な提案が可能になった。注目領域としては、Co-Packaged Optics 拡大に伴い需要が見込まれる偏波保持ファイバ、超小型のフェルルール、超多心ケーブル、高密度接続を支える配線盤や関連製品などがある。これらを組み合わせ、データセンタ内向けのパッケージソリューションとして提供していく方針である。

以 上