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：2026 年 2 月 9 日（月）　17:00-18:00

内容：2025 年度第 3 四半期決算

説明者：代表取締役兼執行役員常務　財務本部長　青島　弘治

Q：情報通信ソリューションは下期に 100 億円の営業利益を見込んでいるが、供給能力にタイト感はないか？主要製品毎の稼働率や対応力等の状況について、Q4 を含めた QonQ のトップラインの変化と合わせて教えてほしい。

A：情報通信ソリューションの営業利益は Q2→Q3 で 17 億円ほど改善した。その要因は FFOC の赤字の改善もあるが、半分以上はデータセンタ向け製品の売上増によるものである。

売上高については、FFOC での売上増が約 5 億円あるが、連結消去の影響が▲10 億円ほどある。光ケーブルの売上はほぼ横ばいとなっているので、営業利益の増加は製品ミックスの変化と考えてもらってよい。

DFB レーザチップ、MT フェルールの増産効果の発現状況は Q2 から大きく変わっていない（増産に伴い段階的に効果が拡大）が、ローラブルリボンケーブルの増産体制は Q4 に立ち上がるので、これによりトップラインも伸びる。いずれも需要が旺盛で、DFB レーザチップは 12 月に追加の増産投資を発表、MT フェルールやローラブルリボンケーブルについても、需要を見ながら今後の追加投資を検討していく。

Q：機能製品は通期予想を下方修正したが、下振れした事業以外で、データセンタ向けで好調なところの状況について教えてほしい。

A：銅箔は、高機能箔の比率を高めて改善効果が出ているものの、それを銅価高騰の影響が上回ってしまっている状態なので、銅価が落ち着けばプラスサイドにできる状況。

サーマル製品は空冷から水冷への過渡期にあるため、Q2 から Q4 まで横ばいで増加しない。押し上げ要因は水冷製品であり、既に発表した大きな投資の増産効果、投資回収は 26 年度下期からとなる。

Q：情報通信ソリューションについて、Q3→Q4 の利益増加に関し、製品別に動きを教えてほしい。また、来年度の目線としては、25Q4 から下期偏重型のブロードバンド事業を除いた水準がベースになると考えてよいか？

A：Q3→Q4 の約 50 億円の営業利益改善の内訳は、ブロードバンドの季節要因が 10 億円、残り 40 億円は売上増加によるもので、うち光ケーブルが 20 億円、MT フェルールと DFB レーザチップが 10 億円ずつ。

光ケーブルの内訳についての詳細は控えさせていただくが、米国での製品ミックスの変化と三重での増産効果の両方がある。

来年度の目線について、本年度上期（営業利益 0）からの変化としては、DFB レーザチップの製造能力が 1.5 倍になること、FFOC の業績改善（赤字解消）、ローラブルリボンケーブルの増産効果に加え、MT フェルールもさらなる増産を検討している。どこまで伸びるかについては、5 月に改めてお示ししたい。

Q：光ケーブル市場がタイトな中、BEAD も出てくるが、十分な供給対応力があるか？また、白山のコネクタ･フェルールは従来の販路に加え、プリコンケーブルとしてのルートも出てくると思う。（プリコンケーブルの）顧客認証の進捗、販路別の販売見通しについて、最近の報じられた増産投資の位置づけも含めて教えてほしい。

A：現在、製品の製造拠点の最適配分をグローバルで進めており、これにより BEAD による需要増には対応できる

見込みであるが、データセンタ需要の伸びによっては、追加投資も検討する必要がある。
プリコンケーブルは現時点で大きな進展はない。お客様都合により認証に時間がかかっているが、生産体制の構築は着実に進捗しており、本格的な利益貢献は 2026 年度からを見込んでいる。お客様もプリコンよりケーブルや部品其々での調達を優先している。
フェルール単独での売上も増えており、1 月に報道された白山の増産投資もそれに対応したものである。今後の増産計画の全体像については 5 月に改めてお示しする。

Q：データセンタ周りの需給がひっ迫しているが、これによる価格上昇などの動きは見えているか？また、サーマル製品の増産前倒しや CPO が業績に与える影響なども教えてほしい。

A：情報通信ソリューションの製品については、一部に関税影響などによる原材料費のアップなどが生じているが、それに対応する値上げを顧客に認めてもらっている。
サーマル製品の増産については、24 年 7 月に水冷工場新設のリリースした際の将来売上見込みが、25 年 11 月の工場拡張リリース時には約 2 倍になっているので、26 年度は当初リリース時の 60 億円の倍程度に伸びていると考えてもらってよい。顧客からの需要が旺盛なので、さらなる増産も検討しているところである。
CPO について、当社は、CPO 関連製品や技術の開発に取り組んでおり、具体的には、CPO への外部光源である ELSFP(External Laser Small Form Factor Pluggable)や、CPO に適した小型多心光コネクタが挙げられる。ターゲットであるスケールアップ・スケールアウトネットワーク市場の動きが早くなっている様子もうかがえ、量産化も当初の 2030 年から 2028 年度に早めて利益貢献を見込む。

Q：株主還元について、増配はしたものの配当性向は 20.9%に留まっている。今後、配当を引き上げる考えはあるか？

A：本年度は償却費を上回る水準で投資を実施している。データセンタ関連の設備投資は今後も続く見込みであり、成長分野への投資を積極的に行う方針であり、そちらに振り向けたい。①将来の成長のための投資、②株主還元、③財務体質改善（有利子負債の削減）の観点から利益配分のバランスを考え、今回の配当予想金額とさせていただいている。

Q：情報通信ソリューションにおいて、Q2→Q3 で光ケーブルのトップラインが横ばいながら営業利益が増加している背景は？製品ミックスが変化したと思われるが、データセンタ関連製品の比率はどのぐらい増えているか？Q3→Q4 ではどのくらい伸びるか？

A：連結消去の影響がある。実際の出荷数量は増えてきているが、Q2→Q3 では（連結消去の影響をカバーするほどまでには）増加量が大きくない。
データセンタ関連製品の売上は、情報通信ソリューション全体の 3 割を超えてきている。
Q3→Q4 の売上増約 200 億円の内訳は、ブロードバンド 40 億円、FFOC10 億円、DFB レーザチップ 40 億円、それ以外が光ケーブル。

Q：自動車部品・電池セグメントは通期予想の増額幅が大きいが、その理由を教えてほしい。

A：営業利益の予想修正 40 億円のうち、国内を中心としたワイヤハーネスの伸びが 10 億円、固定費抑制効果が 10 億円、為替や労務費等のコストアップに関するお客様との交渉によるものが 20 億円。

Q：光部品について、Q3→Q4 で DFB レーザチップの売上増が 40 億円とのことだが、生産状況は？また、12 月に大きな増産投資を発表したが、顧客からの長期契約は取れているのか？

A：増産投資効果の発現に加えて生産性も改善している。さらに海外向け販売が多いため為替影響もあり、固定費を回収し利益に結びつく良い状態になってきている。

12 月の増産投資については、長期契約ではないものの、お客様からの強い要求に基づいた計画である。

Q：ゲルマニウムやインジウムリンなど、レアメタルの中国輸出規制リスクへの対応策は？

A：コメントのあった 2 つについては、既に複数購買で調達している。その他、調達リスクのある原材料・部材についても、引き続き状況を注視の上、適宜対応を進めていく。

Q：情報通信ソリューションの Q4 売上予想 756 億円は（連結消去の影響等ではなく）実力値と考えてよいか？ローラブルリボンケーブルの増産効果は Q4 にフルに反映されているのか。来年度に向けた押し上げはどれくらいと考えればよいか？

A：Q4 売上予想は連結消去の影響は含んでいない。ローラブルリボンケーブルの増産はこれから量産が立ち上がるため、Q4 フルには貢献しないが、26 年度は 1 年間フルに寄与し押し上げ要因となる。

Q：機能製品について、本年度は苦戦している銅箔と半導体製造用テープは、来年度は増益に寄与できるか？

A：銅箔は、高機能箔への展開を進めており、全体の 50%まで上がってきている。26 年度はさらに割合を上げていく予定。台湾ドル高も緩和傾向にあり、銅価影響については（タイムラグはあるものの）後から影響が均されていくので、来年度は利益改善を見込む。

半導体製造用テープは、現在新規顧客への拡販を進めており、顧客認定が進めば利益改善が見込める。

Q：情報通信ソリューションの Q3→Q4 の増益要因について、これまでお聞きした内容以外のものはあるか？光ケーブルの値上げやテレコム向け出荷増などの影響あるか？

A：増益 20 億円全てがローラブルリボンケーブルの売上増によるものではなく、製品ミックスの変化がある。三重は多心ケーブル、米国はそれよりも少心のケーブルなどと作り分けており、それが増益に寄与している。テレコムの顧客への出荷増というよりは、関税影響などの価格転嫁効果があるが、20 億円の中での割合は高くない。

Q：NVIDIA の水冷サーバーが常温の水でもいいとの報道が 1 月にあったが、これによりサーマル製品の所要減などの懸念はないか？

A：当社が製造する水冷モジュールは常温の水にも対応しているため、今後の投資計画等に影響はない。

以 上