

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5月12日(火) 17:30-18:40

内容：2025年度決算

説明者：代表取締役兼執行役員常務 CFO 青島 弘治

Q：25年度から26年度にかけてセグメント区分が変更されているが、損益計算書の骨格を把握したい。上期・下期の差、営業利益増益幅と経常利益増益幅の差、経常利益増益と当期純利益の差は？

A：26年度より新セグメントに再編している。光ソリューションの母体は、基本的には従来の情報通信ソリューション。その中の一部事業が情報コンポーネントに移ったという流れで捉えていただければよい。情報コンポーネントの母体は、従来の機能製品のうち、データセンタ領域に関連する商材が集まっていた部分にファイテルが加わった。26年度上期下期の差は、情報コンポーネントの水冷部品の増産効果が下期に集中することが主因。営業利益の2025年度から2026年度への増減については、光ソリューションは163億円、情報コンポーネントの231億円が大きな増益要因。

光ソリューションについては、2025年度上期が非常に厳しかったことが、2026年度の増益につながっている。第4四半期の実績を受けて持ち直し、その状況を踏まえた予想。また、ローラブルリボンケーブルやMTフェルールの増産効果が、2026年度に年間を通じて出る見込み。

情報コンポーネントは大きな要因は冷却部品の投資効果。2026年6月から冷却部品が立ち上がり、上期から徐々に寄与し、下期に増産効果がより大きく出てくる。冷却部品は、営業利益ベースで2025年度の約80億円から2026年度は約240億円へ、160億円程度の増益を見込んでいます。この160億円相当が、上期・下期の差としても下期に大きく出てくるのが、情報コンポーネントにおける上下差の主な要因。

経常利益と当期純利益について、営業外損益の上期・下期差は大きくないと見ている。年間では持分法損益について、一定程度の確保ができると見ている。

変化点があるとすれば特別損益。政策保有株式の縮減を予想に織り込んでいる。また、事業上のリスクについても40億円程度の損失を織り込んでいる。株式売却益や事業等のリスクを下期で見込んでいる。

Q：営業利益311億円の増益ながら、経常利益の増加が241億円にとどまるのは何故か？

A：経常利益が営業利益ほど増加しない理由は、金利上昇による支払い利息増加、為替差益の減少、政策保有株式売却による受取配当金の減少など。これにより営業外損益は前年度より70億円程度悪化。

Q：経常利益と当期純利益との差が通常と異なるように見える。

A：26年度は政策保有株式の売却などを特別利益に織り込んでいる。一定の事業リスクも損失として見込んでいる。これらは主として26年度下期に織り込んでおり、それが当期純利益の増加として表れている。

Q：光ソリューションと情報コンポーネントの成長について、どの製品が伸びると見ているか？それらの数量・価格の観点も含め教えてほしい。

A：光ソリューションはローラブルリボンケーブルやMTフェルールの増産効果が2026年度通年で寄与。情報コンポーネントは、水冷部品が2026年6月より立ち上がり、下期に増産効果が集中。

Q：水冷は6月立上げと記載されているが、垂直に立ち上がり、利益貢献するのか？

A : 2026 年 6 月から立ち上がり、徐々に寄与、下期の本格的に増産効果が出る。冷却で約 160 億円の増益を見込んでおり、2026 年度の全社の大きな増益要因。

Q : 光ソリューションで、ローラブルリボンケーブルの立上げ状況は順調か？また顧客からの引き合いはどうか？

A : 2026 年度は第 2 四半期からフル操業に移行月間の生産量も増加見込み。超多心ケーブルについては 2025 年度第 4 四半期に立ち上がってきており、2026 年度は通年で増益効果が出てくると。顧客からの引き合いについても、非常に旺盛な需要がある。

Q : データセンタ向けケーブル、MT フェルール、米国での光ファイバ製造に伴う価格改善など、今年度の光ソリューションにどのような要素がどの程度効いてくるのか？

A : MT フェルールについては、2025 年度において白山や正電成和の貢献を含め、前年に比べて約 60 億円の増益効果。2026 年度についても、引き続き増益効果が継続。

Q : 情報コンポーネントについて、DFB レーザーも改善してくると考えられるが、その見立ては？増産により数量が今年どれくらい増えるのか？

A : 需要は非常に旺盛で、2025 年度は DFB レーザーで前年比年間 30 億円相当のプラス。2026 年度も増産効果を出していくため、2025 年度から 2026 年度にかけて、DFB 関連で 20 億円から 30 億円程度の増産効果を見る。

Q : 銅箔について、競合他社に対して劣後している状況が今年変わる可能性があるのか？

A : 製品ミックスの改善が進んでいる。これまで台湾ドル高や銅価高騰などの外部要因があったが、それら要因が落ち着いた。2025 年度第 4 四半期機能製品が予想比でプラス 4 億円となったのは銅箔の上振れが大きな要因。
高機能箔の比率は半分程度まで上昇し、利益貢献度が高まっている。2025 年度から 2026 年度にかけて 20 億円相当の増益を見込んでいる。

Q : 光ソリューションや DFB レーザーの価格の足元の推移と 2026 年度の見込みは？

A : ファイバは外販をあまり進めない方針。ファイバ価格を含んだケーブル価格でご理解いただくのがよい。ケーブル価格については、発生しているコスト高については十分に価格転嫁できており、増加コストについては十分に転嫁できている。

Q : 素材高以上に価格が上がる、あるいはミックス改善によりマージンが改善することはあるか？

A : その認識で良い。

Q : 新セグメントの光ソリューションについて、2025 年度下期から 2026 年度上期にかけて利益があまり伸びていない一方、2026 年度上期から下期にかけては利益が伸び、利益率も上がっている。この理由・背景は？

A : 光ソリューションは、2025 年度下期に 100 億円の利益が出ているが、特に第 4 四半期だけで 80 億円程度出ている。第 4 四半期には、期末要因・特殊要因が入っており、80 億円のうちそれらを除いた実力値はおおよ

そ 55 億円程度。2026 年度上期の 110 億円は 55 億円の 2 倍程度。下期にかけてはブロードバンドの利益等も増加する。

Q：データセンタ向け売上高比率について 2025 年度の実績、および 2026 年度の見通しについて教えてほしい。データセンタ向け比率が増えると利益率も上がると思うが、その時間軸は？

A：売上比率については、銅価などの影響も混在するため、非常に捉え方が難しい。北米のデータセンタ向けについては、2026 年度に比率が比較的高まると見ている。2025 年度と比較して、5%から 10%程度増えると思っている。

Q：MT フェルールについて、2025 年度から 2026 年度ではどれくらいの増益を見ているか？

A：20 億円から 30 億円程度の増益を見ている。

Q：2025 年度から 2026 年度にかけての光ソリューションと情報コンポーネントの前年比増益の内訳は？

A：光ソリューションは、2025 年度から 2026 年度にかけて 163 億円の増益。光ケーブルで、約 140 億円相当、残りの 20 億円相当は、MT フェルール。光ソリューションは 2026 年度上期から下期にかけて 50 億円の増益見込み。うち、ブロードバンドが 20 億から 25 億円程度あり、残りの 25 億円相当が光ケーブルおよび MT フェルール。

情報コンポーネントは、231 億円の増益を見込む。冷却部品で約 160 億円相当のプラス。残りの約 70 億円については、銅箔の高機能箔の改善効果を入れて約 20 億円、DFB レーザー製品を含むファイテル事業で約 25 億円、半導体製造用テープの新規顧客開拓などで約 20 億円。

Q：ウォーターフォールチャートに関連し、設備投資も大きく増える中で、固定費増をどのようにカバーしていくのかを確認したい。改善効果として、光ソリューションで 81 億円、情報コンポーネントで 21 億円と記載されているが、売上増に伴う利益増以外の要素について中身を知りたい。

A：売上の増加は「売上増」としてウォーターフォールでは見ている。空冷と水冷で利益ベースが大きく変わらないため、水冷化によるミックス改善としては捉えていない。増産による寄与も売上増として表現。

その他固定費 250 億円増のうち、人件費増加以外が約 130 億円。うち、70 億円は情報コンポーネント。増産立上げにともなう設計、品質対応等で固定費が発生する。

償却費 2025 年度から 2026 年度にかけて 28 億円増のうち大半は冷却部品関係。

売上を増やし、将来のための設計・品質関係の固定費も賄いながら、利益を確保していく。

改善効果については、従来製品の生産性改善や価格改定を反映。

Q：今回の改善効果は、光ソリューション、情報コンポーネントともに、主に生産性、歩留まり、コスト管理の成果が入っており、価格面の変化はあまりないという理解でよいか？

A：光ソリューションの場合は、ミックス改善も一部含んでいる。従来製品でもより高く売れるデータセンタ向けに販売していく際に、従来の限界利益率ではないプラス効果をここに出している。

Q：2025 年度から 2026 年度にかけて 160 億円程度の増益というのは、ほぼ水冷モジュールによるものと考えてよいか？ 2026 年度の水冷モジュールの売上高はどの程度を見込んでいるのか？

3月末に開示された水冷モジュールの投資計画では、2027年度に1,000億円以上、2030年度に4,000億円という売上計画に上方修正されていた。改めてその背景と、前倒しで売上が増えているように見える理由は？

A：ほぼ水冷モジュールによるものと考えていただいてよい。

2027年度に1,000億円以上を目指す、2026年度の立ち上げは順調に進んでおり、予定どおり6月から立ち上げれば2027年度に見込んでいた売上に近い水準まで行ける可能性がある。

Q：足元でスポットの光ファイバ価格が上がっていると思うが、御社の採算改善などポジティブな影響はあるのか。また、プリフォームやファイバの能力増強について、現時点で考えているのか確認したい。

A：ポジティブに考えてよい。特に北米では、光ファイバ価格およびファイバを含むケーブル価格の改定について恩恵があると考えており、増益要因になると見ている。需給は非常にタイト。

ファイバ能力と増産については、プリフォームも含めて考えると、将来のファイバ需要はかなり逼迫している状況。増産について整理ができ次第、開示したいと考えています。

今回の2026年度設備投資1,500億円の中にも、いくらかファイバおよびケーブルの増産計画に関する数字を入れている。

Q：水冷モジュールについて、昨年11月時点では2030年に1,000億円だった計画が、3月発表では2030年に4,000億円へと大きく上方修正されている。生産の前倒しは簡単に機動的にできるものなのか？どのような要因で今回の投資につながっているのか？

A：当社は設計や製品開発の段階から顧客に入り込んでいる。空冷でも顧客から信頼を得ており、その流れで水冷についても引き続き声がかかっている。

データセンタのプロジェクト単位で受注していく形になるため、計画上、売上高見込みが一気に増える。当社として、プロジェクト単位で取りに行くので、取る準備ができたという段階で、増産効果や投資、将来の売上等を開示している。数千億円規模で売上が増えていくのは、あるプロジェクトについて受注の確度が高いものが見えてきたためと整理いただくのが良い。

Q：ローラブルリボンケーブルおよびMTフェルールについて、売上の絶対値と、それに相当する利益の部分を教えてください。

A：非開示情報のため回答できない。

以上