

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8月6日(木) 16:30-17:30

内容：2026年度第1四半期決算

説明者：代表取締役兼執行役員常務 CFO 青島 弘治

Q：今回の業績予想の上方修正幅が大きい光ソリューションおよび情報コンポーネントについて、光ファイバ、DFB レーザ、水冷冷却部品などの主要製品ごとに、数量、価格、品種構成のどの要因で利益が増加しているのか。上期・下期別の見方に加え、前年第1四半期との比較も教えてほしい。

A：今回の業績予想の見直しでは、主に光ソリューションと情報コンポーネントの通期予想を上方修正。

光ソリューションでは、前回公表予想に対して、通期では、売上高 250 億円、営業利益 160 億円の上方修正。

上期については、第1四半期実績を踏まえ、販売価格と品種構成の改善を売上高および利益に織り込み。営業利益の上方修正要因としては、データセンタ向けの売上増、品種構成の改善、価格見直しによる効果が、上期で約 35 億円、下期で約 55 億円。下期はローラブルリボンケーブルの増加も含め、上期より効果が拡大する見込み。価格要因は、通期ベースでおおむね半分近くを占める見方。

特殊ファイバは、海底線向けを含めて利益貢献が拡大。前回公表予想との差は、上期で約 25 億円、下期で約 20 億円、通期で約 45 億円。主因は価格ではなく数量増。

MT フェルルールは、増産効果に加え、第1四半期に想定を上回る売上を確認。前回公表予想との差は、上期で約 15 億円、下期で約 10 億円、通期で約 25 億円。主因は増産効果。

情報コンポーネントでは、営業利益を通期で 120 億円上方修正。

DFB、SOA などのレーザチップ関連で通期約 55 億円を見直し。主因は販売価格ではなく増産効果。

銅箔は通期で約 25 億円を上方修正し、AI データセンタ向け需要を背景とした高機能銅箔への品種構成改善が主な要因。なお、今回の見直しは、水冷冷却部品を新たに上方修正したものではなく、主に DFB と銅箔によるもの。

前年度第1四半期との比較では、光ソリューションの営業利益は前年のマイナス 7 億円から当年の 92 億円となり、約 100 億円改善。主な内訳は、データセンタ向け製品の販売価格・品種構成・売上増で約 60 億円、特殊ファイバで約 30 億円、MT フェルルールで約 15 億円。

情報コンポーネントでは、前年第1四半期にあった空冷部品の駆け込み需要の反動により、冷却部品は約 20 億円の減益要因。一方、DFB などのレーザ関連で約 20 億円、銅箔で約 15 億円増加。さらに、エアコン関連の駆け込み需要、機能樹脂、半導体テープなど先端プロセス向け需要の増加により、合計で約 15 億円の増益寄与。これらが冷却部品の減少を上回った形。

Q：水冷冷却部品について、生産能力の立ち上げから利益貢献までの今後のスケジュールを再確認したい。

A：水冷冷却部品は6月に生産を開始しており、立ち上がりは順調。

本格的な利益貢献は、5月公表時から変わらず下期を想定。第2四半期にも若干の利益貢献を見込み、第3四半期から第4四半期にかけて段階的に拡大する計画。上下期比較では、下期に冷却部品で約180億円の利益増を見込む前提に変更なし。

Q：光ファイバ・ケーブルの能力対応について、テレコム向けからデータセンタ向けへの売上構成の入れ替えで対応する余地はあるのか。2027年から2028年にかけて能力増強までのボトルネック、稼働率、生産ミックス、データセンタ向け製品の構成について教えてほしい。また、DFBなどレーザ関連の需要、供給対応力、市場でのポジションについても説明してほしい。

A：足元では、光ファイバの生産量が需要に対してほぼ能力上限。ボトルネックはファイバであり、外販を抑えながら、高機能ケーブルに加工して販売することに注力。

今年2月に増設したローラブルリボンケーブルのラインについては、今期は年間を通じて生産。第4四半期に向けて生産量を引き上げる余地あり。2028年度下期以降に、ローラブルリボンケーブルの生産能力を2倍にすることを目指す。それまでは、生産ミックスの変更と価格見直しで対応。

DFBについては需要が非常に強く、生産能力を2023年度比で5倍超まで拡大。SOAなど、より収益性の高い製品とのミックスも最適化し、利益貢献につなげる方針。

Q：1,000億円の能力増強は、地域・拠点別にどのような形で進めるのか。各拠点を一斉に2028年に向けて拡張するのか。

A：詳細な拠点別投資額は非開示。光ファイバについては、先般公表した4拠点のいずれかで生産を増強。

ローラブルリボンケーブルについては、日本、ブラジル、米国の3拠点で生産しており、これらの拠点で投資を実施。立ち上げは、拠点ごとの事情はあるものの、可能な限り並行して進める方針。

Q：1,000億円の光ファイバ・ケーブル投資は、プリフォームから線引きまでを対象とするのか。プリフォーム・ファイバの能力はどの程度増えるのか。2028年度下期までの立ち上げが比較的早い背景は何か。また、購入コミットメントのカバー率、契約期間、価格フォーミュラなどについて教えてほしい。

A：今回の投資対象には、プリフォームから線引きまでの工程を含む。ローラブルリボンケーブルの生産能力をファイバ換算で2倍にするために必要なファイバ量から逆算した規模。

立ち上げが比較的早い理由は、既存の4拠点で進める計画であり、製造・立ち上げの経験や技術者を有しているため。

購入コミットメントの具体的な契約内容、カバー率、契約期間、価格フォーミュラについては、顧客との取り決めがあるため回答を差し控える。ただし、長期にわたり一定数量を購入いただける確度が高いと判断したため、今回の投資を開示。

Q：光ソリューションの営業利益率は、見直し後の計画で 16%に達する。今後も値上げやローラブルリボンケーブルへのシフトにより、さらに収益性を高める余地があるのか。価格改定の進捗と手応えについても教えてほしい。

A：第 4 四半期に向けて価格交渉を継続しており、さらに引き上げる余地あり。今後の交渉分は現時点の予想には織り込んでおらず、状況が見えた段階で業績予想に反映する方針。

今回の上方修正に織り込んだ価格上昇は、光ファイバ価格の上昇分を、ローラブルリボンケーブルを含む光ケーブル全体の価格に反映したもの。

Q：能力増強の立ち上がりが早いのは、既存建屋に設備を導入するためか。

A：既存建屋にすべての設備を導入するため、という説明ではない。各拠点に製造経験者や技術者がおり、その経験を活用できるため、通常のグリーンフィールドでの立ち上げより早いとの考え。

Q：プリフォームを含む能力増強は、2028 年度下期から立ち上がるのか。購入コミットメントについて、データセンタ向けかテレコム向けか、単一顧客か複数顧客か、前払いを含む契約か、どの程度の数量をカバーしているかを、可能な範囲で教えてほしい。

A：ファイバの増産能力は、2028 年度下期の立ち上げに向けて計画。

購入コミットメントについては、データセンタ向けかテレコム向けか、顧客数、前払いの有無、カバー率を含め、顧客との取り決めがあるため回答を差し控える。ただし、一定程度の数量を見通せる状況をつくり、事業リスクを低減した上で投資する考え。

Q：光ソリューションの価格改定について、第 1 四半期から第 2 四半期、さらに下期にかけて価格が上昇する前提を織り込んでいるのか。今後の追加交渉分も含まれているのか。

A：今回の予想には、第 1 四半期時点で見えている価格改定のみを織り込み。その価格効果を上期・下期に反映。

今後交渉する追加の価格改定は織り込んでおらず、見通しが立った段階で追加的に予想へ反映する方針。

Q：2028 年頃には国内外の他社も光ファイバを増産し、中国でもファイバやチップの増産が進む可能性がある。ドローン向け需要の落ち着きも含め、2028 年以降の需給バランスと中国勢との競争をどう見ているか。デバイスについても同様に競争力を維持できるのか。

A：市場需要は非常に強く、各社とも対応を検討しているとの認識。中国製品などの供給増加は想定しているが、米国市場では参入障壁があり、直ちに流入する状況ではないとの見方。

当社は、ファイバ単体での外販ではなく、可能な限りケーブルに加工して納入する方針。今回の増強も、ケーブルを製造するために必要なファイバ能力を増やすものであり、事業リスクを一定程度低減できるとの考え。

デバイスについても、当社の競争力を背景に対応可能との認識。

Q：米国政府が中国製トランシーバーや光部品の輸入を制限する可能性が報じられている。当社のト

ランシーバー関連事業などに、事業機会が生じる可能性はあるか。

A：当該報道が出てから日が浅く、現時点では情報収集を優先。

中国系メーカーはデータセンタ向けモジュール市場で大きなシェアを有しているとみられており、米国への輸入を直ちに制限した場合、代替先を短期間で確保することは困難との見方。データセンタ全体の立ち上がりが遅れる可能性もあり。

当社としては、現段階で具体的な対応を急ぐのではなく、まず情報収集を進める方針。

Q：DFBとMTフェルールについて、第4四半期から第1四半期への販売数量の伸びと、通期での数量増加を教えてください。

A：DFBの生産能力は、2025年度上期末時点で2023年度比5倍まで拡大。2026年度は、2025年度比でさらに1.5倍の生産能力とする増産を推進。第1四半期のDFB販売数量は、前年第4四半期比で約1.3倍。

MTフェルールについても、2025年度上期末時点で2023年度比5倍まで能力を拡大。2026年度は、歩留まり改善や一部設備導入などにより、段階的に生産量を増やす計画。第4四半期から第1四半期への具体的な販売数量の伸びは非開示。

Q：海底線向けなどの特殊ファイバによる増益は、プロジェクト要因なのか。来期以降も継続・拡大が期待できるのか。生産能力にはまだ余地があるのか。また、プリコンケーブルの認証取得状況と、今回の上方修正への寄与について教えてください。

A：海底ネットワーク市場は、今後3年から5年程度、成長が続くとの見方。当社も能力増強を進めており、2025年度から2026年度にかけて増産効果が発現。

今回、特殊ファイバの営業利益を前回公表予想比で通期約45億円上方修正した理由は、増産効果と需要の継続が見えてきたため。2026年度に進めている増産の効果は、2027年度以降に通年で寄与する見込み。

プリコンケーブルについては、一部の小心数品で認証を取得。一方、利益貢献が大きい多心数品は、引き続き認証取得に向けて取り組み中。現時点では、今回の業績予想に織り込んでいない。

Q：水冷モジュール関連で立ち上がりが遅れているとの見方もあるが、当社では懸念なく、計画どおり下期から本格的に利益貢献すると考えてよいのか。

A：水冷モジュールは6月に生産を開始。第2四半期から第4四半期にかけて生産を拡大し、本格的には第3四半期から第4四半期に利益貢献が拡大する計画。

計画に変更はなく、顧客から需要の変化も聞いていない。従来計画どおり。

以上