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 11 月 9 日（月）　16:00-17:00

内容：2026 年度第 2 四半期決算

説明者：代表取締役社長　CEO　森平　英也

代表取締役兼執行役員常務　CFO　青島　弘治

Q：光ソリューションの実績、予想の製品別の内訳はどうか。

A：営業利益の前年同期比は約 230 億円の増加。光ファイバケーブルの売上、価格、品種構成の改善により 160 億円の改善。特殊ファイバで 55 億円。MT フェルールで 30 億円。ブロードバンド・ネットワークで 10 億円減少。

営業利益の前回予想比では約 100 億円の上方修正。光ファイバケーブルで 90 億円。前回は第 4 四半期からの価格改定効果を織り込んでいたが、第 2 四半期から効果が発現し始めている。その他、MT フェルールと特殊ファイバで 5 億円ずつ上振れ。

Q：情報コンポーネントの業績予想の修正はないが、各事業の実際の状況はどうか。

A：情報コンポーネント全体として好調であり、前回予想の想定内で推移。

半導体製造用テープは、受注が滞った時期があったが徐々に改善。

メモリーディスクは HDD の需要が引き続き旺盛で、シフトを増やし稼働率を上げ増産している。

銅箔は製品ミックス改善が進展。高周波基板用銅箔が占める割合は半分からそれ以上に増加。

DFB チップは順調に増産を進めており、顧客からの引き合いも好調。

水冷製品はすでに生産を開始し、ファーストロットを出荷した。下期に大きく伸長予定。

機能樹脂製品ではデータセンタ周辺等のケーブル敷設用の管路製品が堅調。

Q：今回の光ソリューションの上方修正要因を、価格改定や品種構成の改善に分けて説明してほしい。上方修正への寄与、価格改定の程度、価格改定や製品構成のさらなる余地など。

A：今回の 100 億円の上方修正のうち、価格要因が約 45 億円、ミックス改善が約 45 億円と見ている。第 2 四半期、第 3 四半期については、同程度の改善効果と見ている。第 4 四半期については前回予想から大きく変えていない。

顧客との協議により、価格改定はかなり進展。下期に向けて、その効果がさらに表れる。値上げは概ね想定通りであるが、一部は想定以上の水準。価格改定率については具体的に開示できないが、2 桁%の改定も実現できている。ただし、コスト上昇分の転嫁も含む。市場の需給バランスを見ながら、価格交渉を進めている。

製品構成については、超多心ケーブルの割合が増加。一方で米国製造拠点では少心ケーブルの引き合いも好調。全体として付加価値の高い製品へシフト。

Q：能力増強は何がどの程度増えたのか（説明資料 P5）。ローラブルリボンケーブルは従前と変わっていないように見える。また、設備投資額（説明資料 P21）が 5 月公表時点と変わっていないが、今後どう変わるのか。

A：ローラブルリボンケーブルは、2026 年度から 2028 年度にかけて行う能力増強で、先日（2026 年 8 月 4 日）に発表したもの。海底用ファイバについては、26 年度にかけて増産してきており、29 年度までに 2026 年度期初の水準からさらに 4 倍にしていく計画。
今回説明資料の P5 にお示しした投資は、今期の設備投資額にはあまり影響しない。投資を見越して一定程度は計画に含まれており、また、本格化するのも来年度以降である。

Q：成長領域に 5 年間で 5,000 億円、全体で 6,500 億円という投資計画が前倒しや増額されると中期的なキャッシュフローにはどう影響するのか。また、ローラブルリボンケーブルや海底用ファイバの増産により、光ソリューションにおけるデータセンタ向け、通信キャリア向けの割合はどう変わるのか。

A：今後 2～3 年は投資が進み、キャッシュアウトが先行するため、2027 年度および 2028 年度のキャッシュフローは、タイトな状況と予想している。成長領域への 5,000 億円の投資計画や、収益成長によるキャッシュフローへの影響は、今後変わる可能性がある。変化が生じたタイミングで改めて説明したい。現時点では収益貢献が前倒しで進んでいると理解されたい。
収益貢献としては、ローラブルリボンケーブル、データセンタ関係が引き続き一番大きい。

Q：サーマルの水冷製品は今後四半期ごとにどのようなカーブで伸びるのか。

A：顧客側の組立工場の製造体制が完全には立ち上がっていない状況であり、当社内で在庫になっているものがある。これが足元では動き始めており、今後は順調に出荷が続く見通し。
第 3 四半期から第 4 四半期にかけて、段階的に伸びていくと見ている。

Q：光ソリューションは例年下期偏重であることを考えると、下期にもう少し利益が出るのではないか。下期の光ソリューションの売上計画は若干下方修正となっている点について解説してほしい。また、価格改定、ローラブルリボンの比率引き上げなど、ファイバの数量制約がある中で、どのような改善要因が残っているか。

A：下期はブロードバンド・ネットワークで 30 億円、光ファイバケーブルで 30 億円の増益。前回予想は下期の価格改定等をある程度織り込んでいたため、前回予想比では下期の伸びが小さく見えるかもしれない。また、第 3 四半期には米国等でクリスマス休暇がある影響も考慮する必要がある。
複数年契約の価格交渉が妥結している顧客との間では、さらなる価格改定は難しい。それ以外については、コスト上昇分の転嫁などの余地はあると考えられ、適宜交渉していくが、今後の見通しをお示しすることは難しい。
需要は引き続き強い一方、当社の供給能力は不足している。生産性改善、製品ミックス改善を進め、上振れ余地を追求していく。ローラブルリボンケーブルについては、超多心の割合を増やしてきたが、少心にもローラブルリボンケーブルの適用が増えており、全体として比率が高まっている。

Q：情報コンポーネントの前回予想の売上計画は 1,300 億円だったが、若干未達の背景は何か。また、

会計面で連結調整の影響が 100 億円あるとのことだが、ビジネスの実態はどうか。

A：第 2 四半期に 100 億円の連結調整を行った。親会社と子会社とで決算期のずれがあり、これに係る連結消去の方法を見直したことが背景。実態として需要が減少したわけではない。
水冷製品は顧客側の組立工場の立ち上げ遅れがあり、上期はやや下振れしたが、下期に十分取り戻せることが見えており、年間の予想は変えていない。

Q：来年度に向けて光ケーブルの価格をどう考えるべきか。スポットと長期契約の比率も関係すると思うが。

A：厳密な数字についてはお話しできないが、すでに来年度の価格レベルで取引が始まっているものがある。半分以上は価格がほぼ決まった状態であり、残りは流動的。ただし、この残り部分についても、追加の案件や、顧客の要求品種や要求数量の変更により大きく変わり得るため、実際の状況を見なければ分からない。ただ、相応の部分が中長期的な受注で決まっており、半分以上は価格改定済みのものが安定的に出ていくと理解するのが正しいと思われる。

Q：米国の選挙の影響などで、データセンタ投資が鈍化する可能性が言われているが、仮にマーケットの変調が起きた場合の対応策は考えているか。

A：足元では引き合いが減る兆候はない。
対応策は、需要の鈍化の度合いにより変わる。
データセンタ市場のグローバル化に対応し、米国以外の顧客の需要取り込みを図っていることが対応策の一つである。また、データセンタの建物間と建物内の双方に様々な製品を供給している。それらは需要の時期、需要地、顧客などが分散するため、需要変動の状況を見ながら、需要が強いところにリソースを振り分けることで対応していく。
自動車電装部品や電力ケーブルなどデータセンタ以外のマーケットへのアプローチも対策の一つであり、引き続き売上・利益増を追求する。

Q：数量や価格などある程度見えてきた中で、業績の予見可能性はどの程度高まっているか。経営のしやすさも含め教えてほしい。

A：昨年は、データセンタ需要の成長の確度が高く、受注獲得に注力すればよかった。最近はデータセンタ市場の不安定さなど、考慮すべき要素は増えており、難易度は下がっているわけではない。受注にマイナス影響は出ていないが、実態を見極めることが重要な課題である。

Q：仮にデータセンタ需要が低下した場合でも、顧客にある程度数量を引き取ってもらえるような契約ができていて、急激に需給が悪化するリスクはそれほど高くないのか。

A：買い手の購買意欲が高いこともあり、中長期的な供給契約に、一定数量の引き取り保証や金銭的補償を盛り込むようにしている。仮にデータセンタ需要が一時的に踊り場になった場合でも、一定期間は製品の製造、納入を継続できるようになっている。
今は約束した増産をきちんと実現することが当社にとっての最大のミッションである。

Q：銅箔について、顧客の動向、競合他社の動き、単価や製品ミックスについて最新状況を教えてほしい。

A：高周波基板向け、特に HVLP4 仕様の銅箔を中心に増産しており、工場の新設ではなく、既存工場の製品ミックスを変更するかたちで対応している。銅箔事業は以前厳しい状況にあったが、現在は増収増益基調。本日発表した追加投資により、成長軌道を確かなものにする。

市場では、競合各社が得意とする銅箔を供給していると認識しているが、当社は HVLP4 銅箔で勝負している。競合の動きから影響を受けるというより、顧客からの強い需要に最大限応えるため、増産対応しているという状況。

以 上