

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：2025年5月21日(水) 17:00-18:15

内容：25 中期経営計画進捗説明会

説明者：代表取締役社長 森平 英也

陪席者：取締役兼執行役員専務 戦略本部長 宮本 聡

取締役兼執行役員常務 財務本部長 青島 弘治

Q：今後、情報通信ソリューション事業の利益が増えてくる背景について、顧客や市場の状況含めて教えてほしい。

A：北米テレコム市場は、我々のメイン顧客である Tier2,3 の在庫調整はだいぶ進んだものの、BEAD プログラムの遅れもあり回復はまだ見えていない。一方で、年明けから受注は増えてきており、その内容を見るとダークファイバプロバイダがデータセンタ市場に入り込んできていることが窺える。ハイパースケーラーからの受注も増加傾向。北米の生産性について、従業員確保は前倒しで進めており、マンパワーの問題はない。MT コネクタの需要も増えており、株式会社白山を含めて 25 年度に 23 年度比 5 倍の増産対応中。コネクタ単独だけでなくプリコンケーブル(コネクタ付きケーブル)としても近々出荷すべく体制構築を進めている。DFB レーザチップもシステムメーカー・デバイスメーカーからの需要が旺盛で、25 年度に 23 年度比 5 倍へ増産対応中。

Q：自動車部品事業に与える関税の影響はどの程度か？

A：関税影響は少なからずあるが、基本的には価格転嫁で対応する方針であり、各顧客にも協議に応じていただいている。影響額については、今後の関税措置の動向やお客様との交渉の状況により振れるところがあるため、随時それらの変化を反映しながら、適切なタイミングで情報開示する。

Q：サーマル製品について、水冷品の参入目途が立っているとのことだが、競争力や収益性の確信の背景は？

A：現在の空冷品の顧客から水冷品のニーズをいただいております。顧客の水冷方式導入タイミングでの受注を確保した上での増産計画となっている。
空冷から水冷に変化しても設計思想は大きく変わらず、利益率も毀損しない。多くの競合が参入するリスクも大きくない。

Q：事業ポートフォリオや組織体制の見直しなどを進めてきているが、次期計画に向けての不足点や課題感は？最近の取締役会ではどのようなことが議論されているか？

A：これまで進めてきた取組みの方向性は間違っていないが、どこまでいけば十分なのかは難しい。
次期計画に向けて不足が考えられるのは、人的リソースの確保であろう。AI の活用による効率化なども含め、人材をいかに生かしていくかという観点での組織改編も必要になってくるだろう。
個々の事業の利益率は上がってきているが、これをさらに上げていくことがこれからの課題。財務目標としては、常に営業利益 500 億円、好調な時は 1000 億円を出せる状態というのが、2030 年に目指す姿の大きな柱となる。営業利益率も 10% 近くを目指したい。資本効率を上げるとともに事業拡大も進めていく。
取締役会では、機関設計変更に関して主に付議基準や決裁権限、人の構成について議論がなされた。議論

はほぼ終了しており、6月の株主総会決議を待つ状態。

Q：情報通信ソリューション事業について、買収や新会社設立も含め、事業全体で ROIC 経営の観点は徹底されているか？買収効果やファイテル製品事業の競争力をどのように捉えているか？

A：買収した会社の利益貢献について、現時点での単純な合算効果に加え、株式会社白山は MT フェルールの需要が旺盛で業績好調、増産投資しても早期回収が可能であり、利益貢献の期待が大きい。
古河ファイテルオプティカルコンポーネンツ株式会社（FFOC）の利益貢献は少し先になるが、買収前に体質改善を進めており、今後の回復を期待。当社の次世代 DFB レーザチップに FFOC の変調技術が加わることによるコンパクトなチップレットの実現等、IOWN・光電融合におけるファイテル製品事業の競争力確保に寄与する。

Q：情報通信ソリューション事業の営業利益率（25 年度予想）は 3 %と、競合他社水準（10%程度）と比較してまだ低い印象。今後さらに上がる余地はあるか？

A：情報通信ソリューション事業がこれまで赤字であった背景は、北米テレコム需要の落ち込みによる光ファイバ・ケーブルの数量減が大きな要因。その中で、データセンタへの参入が遅れていたのも事実。光デバイスについても、この 1, 2 年はロングホール向けが落ち込んでいた。
現在、データセンタ向け製品の需要が増えて稼働率が上がることで損益分岐点を超えてきており、データセンタ向け新規受注により利益率も向上。さらに、白山・FFOC が加わる効果もある。
情報通信ソリューション事業は、本来 10%近い利益率を目指せる事業であり、利益率の良いデータセンタ向け売上増により、それが見えてくると考えている。

Q：株式会社 UACJ を始めとした政策保有株式の純資産比率は？今後の保有目安や目標はあるか？

A：政策保有株式の純資産に占める割合は 23 年度末で 7%であったが、株式会社 UACJ 持分法適用会社除外により上昇。UACJ 株を含む政策保有株式の縮減を進めた結果、24 年度末では ISS 基準で約 18%、グラスルイス基準で約 15%となっている。今後も、政策保有株式は縮減していく方針。

Q：プリコンケーブル（コネクタ付きケーブル）の出荷開始時期と受注規模は？これにより収益性はどの程度変化するか？

顧客のサンプル評価が進んでいるとのことだが、向け先はどこか？グローバル供給体制にリスク有との他社情報もあるので、それでニーズが増えているのか？

A：顧客のサンプル評価の結果が出れば、今年度上期中にも動きが出てくる。まだサンプル評価中の段階なので、受注規模は回答を控えさせていただく。出荷は徐々に進めていくことになるかもしれない。例えば、6912 心ケーブルをプリコンケーブルにするにはかなりの時間がかかるので、受注が進むことを前提に体制構築しつつ、全てをプリコンケーブル化すべきかよく判断しながら進めていく。
収益性については、コネクタ加工やコネクタ自体の機能の付加価値をどれだけ訴求できるかにもよるが、ソリューションに近づくので、単品売りよりは良くなるはず。
現在サンプル評価を受けているのはハイパースケーラーの 1 社だが、当社の製造能力も勘案しながら複数社への販売を検討している。メーカーの供給能力が需要を上回っている状態なので、それをどう捕捉するかが当社のテーマ。需給が緩んだときのことも含めて対応力を上げていく必要がある。

Q：情報通信ソリューション事業の今期以降の成長可能性はどの程度か？製造能力が制約にならないか？

A：ローラブルリボンケーブル、MT フェルール、DFB レーザチップはこの先さらなる増産の可能性はある。

プリコネケーブル（ローラブルリボンケーブル＋MT コネクタ）は、現状の増産体制だと今年度中には設備能力の限界が見えてくると思われ、状況を注視中。

DFB レーザチップも順次増産を進めているが、今後 IOWN 関連の製品が立ち上がってくると、製品ポートフォリオのバランスを検討しての判断が必要となる。

Q：以前、業界紙に「25 中計目標である営業利益 580 億円は射程圏内」との社長発言が掲載されたが、今期予想 530 億円はそこから何が足りなかったのか？

A：当該記事は、24 年度 Q3 決算結果を踏まえて昨年末頃に発言した内容。当初の中計目標設定時からの前提変化として連結を外れた会社分があるものの、それをカバーし 580 億円に到達できる可能性が見えてきたという考えだった。

今期予想 530 億円は関税影響なども踏まえて保守的に見積もった数値であり、情報通信ソリューション事業や機能製品事業、自動車部品事業の進捗次第で上振れの余地はあると考えている。

50 億円のギャップは、価格転嫁やサプライチェーン安定化、ものづくりの改善など我々の努力代だと考えている。

以 上