

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19日(火) 13:00-14:00

内容：古河電工グループ ビジョン 2030 実現に向けた経営方針説明会

説明者：代表取締役社長 CEO 森平 英也

陪席者：代表取締役 兼 執行役員専務 CSO 宮本 聡

代表取締役 兼 執行役員常務 CFO 青島 弘治

執行役員常務 ソーシャルデザイン統括部門長 兼 CMO 栢谷 義雄

執行役員常務 CGO 柳 登志夫

執行役員常務 CTO 藤崎 晃

執行役員 CPO 花谷 健

執行役員 CSCO 中嶋 章文

執行役員 CHRO 滝田 博子

Q：光ソリューションについて、2028年度売上高3,000億円は年平均成長率としては約12%と見られる一方、データセンタ関連需要の強さに比べるとやや保守的ではないか。また、利益率の改善幅が2026年度比で1ポイント程度にとどまる背景について確認したい。

A：2028年度の売上高3,000億円は、現時点で保有する製造リソースを最大限活用し、データセンタ向け光ファイバケーブルの拡販を進めることを前提とした水準である。光ファイバおよびケーブルの供給は非常にタイトで、引き合いも強い状況にあるが、増産投資の効果が発現するまでには一定の時間を要する。2028年度には一部投資効果も見込むものの、今回の水準は実現可能性が高いものとして示しており、需要動向次第では上振れの可能性もある。利益率についても、プロダクトミックスや増産効果を踏まえつつ、現時点で確度の高い水準としている。

Q：情報コンポーネントは売上成長が強く織り込まれている一方、利益率は20%程度まで改善する可能性もあるように見えるが、計画上は15%程度にとどまっている。その背景を確認したい。

A：情報コンポーネントでは、サーマル関連、特に冷却モジュールを中心に今後の売上拡大を見込んでおり、その効果は2028年度頃に本格化すると想定している。一方で、同セグメントには利益率の改善余地があるものの、現時点ではまだ改善途上にある事業も含まれているため、全体として20%には届かない水準としている。ただし、増産基調は強く、今後は価格の最適化を進めるため、利益率には上振れ余地があると考えている。

Q：2028年度の連結消去における売上高が1,200億円程度と大きく見えるが、その理由を確認したい。

A：従来はセグメントとサブセグメントの構成により、サブセグメント間取引が表面上、消去として見えにくい構造であった。今回、サブセグメントを廃止し、セグメントをシンプルにしたことで、従来は内部に含まれていた取引、例えば自動車関連と電装エレクトロニクス関連の間の取引などが、連結消去として表示されるようになった。したがって、表示方法の変更による影響が大きい。

Q：大規模な設備投資計画について、光ファイバの一貫工場というより既存ライン活用の印象もある中で、一方で投資を増やす計画になっている。水冷モジュール、電力ケーブル、DFB、その他電子部品やアクティブコンポーネントを

含め、投資と利益成長の関係、2030年へのマイルストーンやその先のつながりを確認したい。

A：投資計画には、水冷モジュール、HVDC、DFBの一部など、既に公表している投資が含まれている。光ファイバケーブルでは、ローラブルリボンケーブルの増強効果が前年度下期頃から出ており、決算改善にも寄与している。今後はプロダクトミックスの見直し、超多心ケーブルの拡大、プリコンケーブルの展開などを進める。光ファイバケーブルの需要は強く、現在の能力が十分とは言えないため、能力増強も一定程度想定しているが、具体的な金額等は未公表である。DFBは引き合いが非常に強く、発表済みの増強投資効果を早期に取り込む方針である。ラマン増幅用の励起光源も回復基調が見られ、光部品事業の成長に向け投資を継続する。2030年以降はHVDCに加え、光関連も引き続き成長する可能性が高く、必要に応じて適時適切に増産投資を検討する。

Q：今後の売上拡大には、光ファイバのように大きな投資を要するものに加え、プリコンケーブルや光配線のように比較的小さな投資で売上を伸ばせるものも含まれていると理解してよいか。

A：売上拡大に必要な投資には、大規模投資を要するものだけでなく、プリコンケーブルや光配線のように相対的に投資負担が小さいものも含まれている。これらを総合的に織り込んだ計画である。

Q：光ソリューションの設備増強について、ケーブル工程だけでなく、光ファイバのプリフォームからの上工程も含まれているのか。また、2028年度から効果が出始めるとされた能力増強が何を指すのか確認したい。

A：従来、当社は光ファイバを自社ケーブル向けに使用するだけでなく、外販も行っていた。しかし近年は、後工程であるケーブルを増強し、自社製ファイバを自社ケーブルに振り向ける方針を進めており、外販ファイバは大きく減少している。利益面ではケーブルの方が取りやすいため、この方針を継続している。前工程への投資は時間を要するため後のタイミングになる。2028年度頃に効果が出るとしたのは、後工程の能力増強やファイバ手当てを含めた対応を指している。今後もファイバを販売するのではなく、ケーブルを販売する方針は変えず、ファイバ増産はケーブル増産にもつながるものと考えている。

Q：HVDCについて、日本海側プロジェクト等で詳細決定の遅れや延期が見られる中、投資を進めるリスクやスケジュール変更の可能性を確認したい。

A：日本海側、北海道・本州、本州・九州を結ぶ広域連系構想や洋上風力関連では、遅延や見直しの発表が一部見られる。ただし、電力広域的運営推進機関が示す大きな計画自体に変更は出ていないため、プロジェクトが動いた際に製品を供給できる準備を継続する方針に変わりはない。また、既存工場の設備インフラは老朽化しており、仮にプロジェクトに変更があった場合でも、最新鋭工場により生産性を高めることは、中長期的な電力関連事業として意義がある。したがって、現時点で積極投資方針を変更する予定はない。

Q：2028年度頃までの光の能力増強は主にケーブル増強であり、その後に光ファイバ上工程の増強があり得る、という理解でよいか。

A：ケーブル能力は、プリコンケーブルを含め順次増強していくため、アウトプットは増加する。また、既存設備についてもプロダクトミックスの変更により増産を進める。一方で、ファイバがなければ2028年度以降の成長を描きにくいいため、追加的なファイバ手当てを検討している。これらを踏まえ、2028年度以降の水準を前提に2030年度の到達水準を示している。

Q : 2026 年度、2027 年度のキャッシュフローが赤字となる中、ローラブルリボンケーブル、MT フェルール、DFB など主要製品について、2028 年度または 2030 年度時点で能力がどの程度増えていくのか確認したい。

A : 2026 年度、2027 年度はキャッシュフローが赤字となるが、その後はサーマル関連を中心とした収益拡大によりプラス転換する計画である。5 年間合計のフリーキャッシュフローは 2,400 億円のプラスを見込んでおり、初期段階の一時的なマイナスは将来成長に向けた必要な投資と認識している。ローラブルリボンケーブルは 2023 年度から 2025 年度にかけて 2 倍に増やしてきており、今後は 2 倍から 3 倍近くまで伸ばす考えを計画に織り込んでいる。MT フェルールは 2025 年度までに 2023 年度比で 5 倍程度まで伸ばしており、今後少なくとも 2 倍程度を目指す。ファイテルについては、DFB を含む各種製品の生産能力を高め、2025 年度から 2030 年度にかけて利益 10 倍を目指す。

Q : 過去のトラックレコードやエグゼキューション能力に対する投資家の懸念について、会社としてどのような問題意識を持っているのか。また、CXO 体制への変更や本部機能の事業部門への移管の狙いを確認したい。

A : 25 中計の初期には、多角化した事業の各セグメントでマイナス要因が重なり、特に自動車事業では半導体不足の影響を受けた。一方で、現在は市況が改善し、事業基盤も以前に比べて強化されているため、今回の計画の蓋然性は当時より高いと考えている。ただし、地政学リスクを含め事業環境の予見性は難しくなっているため、今回の数値は従来型の「目標値」ではなく、現時点で到達可能と考える水準として示している。組織面では、市場セグメントで説明する方が投資家にも理解されやすいとの考えから、データセンタを中心とした開示セグメントに変更し、その形でマネジメントを行う。これにより意思決定の迅速化とマネジメントの質向上を図る。

Q : 2028 年度の情報コンポーネント売上高 6,600 億円のうち、水冷モジュールがどの程度織り込まれているのか。また、2030 年度 4,000 億円という従来説明に対し、売上機会が前倒しで増えているように見える背景を確認したい。

A : 情報コンポーネントには、サーマル事業のほか、半導体加工用テープ材料、管路材等のコンポジット、プラスチック系事業、HDD 用アルミブランク材、銅箔、ファイテル系光部品など複数の事業が含まれるため、2028 年度売上高 6,600 億円のうち水冷モジュール単体の売上はそれより小さい。ただし、同セグメントで大きく伸びるのは水冷モジュールと光部品である。データセンタ市場の活況に加え、空冷から水冷への移行が昨年度下期頃から進み、水冷対応の工場増産を進めている。初期ロットは今年度第 1 四半期から第 2 四半期頃に出荷する計画である。2026 年度から 2028 年度への売上増加分 3,500 億円のは半分は水冷モジュールおよび一部空冷の増産効果であり、おおよそ 3,000 億円近くは冷却部品による増加と捉えている。加えて、DFB を含むファイテル関連製品も成長を見込んでいる。

Q : 水冷モジュールについて、2030 年度 4,000 億円という従来説明に対し、前倒しで進んでいるという理解でよいのか。

A : 水冷モジュールの売上拡大は、前倒し、あるいは順調に進んでいると捉えてよい。

Q : 光ソリューションについて、ファイバ換算長ベースでどの程度の販売拡大または増産を想定しているのか。また、光ファイバやケーブルの価格上昇、ローラブルリボンケーブルなど高付加価値分野へのシフト、ミックス効果をどの程度織り込んでいるのか確認したい。

A：光ファイバの製造能力そのものを足元から大幅に伸ばす計画ではなく、歩留まり改善などで対応していく。最も大きく効くのは、外販していたファイバを自社ケーブルに振り向けることである。具体的なファイバ換算長の数字は開示していないが、従来は外販ファイバが 2～3 割程度あったものを徐々に減らし、現在は 1 桁台まで低下している。その分がケーブル化され、販売増につながっている。さらに、ケーブル増産やプリコンケーブルなど高付加価値品への転換を進め、2027 年度頃まではこの方針で運用する。その後、必要に応じてファイバまたはケーブルの増産を検討する。

Q：光ファイバケーブル、レーザー光源、水冷モジュールについて、競合他社との比較における立ち位置、2028 年度から 2030 年度にかけてのシェアの考え方、台湾勢等に対する水冷モジュールの競争力を確認したい。

A：当社は、競合比でどの程度のシェアを目指すかという考え方ではなく、自社のリソースで顧客需要にどの程度対応できるかを基本にしている。需要は増え続けており、増産対応を進めてもさらに需要が増える状況が続いている。ローラブルリボンケーブルについては、ケーブル工程の能力増強を行ってきたが、今後はファイバ不足への対応が必要になると見ている。北米では従来からテレコムキャリアを重視してきたが、現在はキャリアもデータセンタ関連ネットワークに関与しており、キャリア対応を含めてデータセンタマーケットと認識している。DFB については、インジウムリン系化合物半導体を用いたレーザーのモジュールやチップを手掛けられる企業は多くなく、当社は確固たるポジションを占めたいと考えている。光部品全体として 10 倍の成長を掲げ、光電融合など今後の市場拡大を見据えて積極投資する。競合他社との精緻なシェア数値は示しにくいですが、需要に応えるため開発を含めた対応を継続する。

Q：ROIC 改善に向けて、2030 年度までのビジョンの中で、従来とは異なる思い切った選択と集中を行う可能性があるのか。また、部門ごとの ROIC ターゲットや ROIC スプレッドをどのように管理するのか確認したい。

A：重点注力分野については、ROIC 改善を含めた方向性が見えてきている。一方、足元では投資が大きくなるため、ROIC が一旦横ばいとなる局面があり、その後、投資の刈り取りにより再び上昇していくと見ている。特に光ソリューションや情報コンポーネントなど増産対応を進めているセグメントでは、このような動きになると想定している。ポートフォリオの最適化については、製品群の取捨選択をベースに今後も進める。資本コストを超えられないことが明らかになった場合、またはその可能性が高まった場合には、大きな決断を行う可能性はゼロではない。ただし、現時点で明確な計画があるわけではなく、状況を見て判断する。

Q：部門ごとに個別の ROIC を設定して管理していくという理解でよいか。

A：部門ごとの ROIC については開示していないが、個別に設定・管理していくという理解でよい。

以上