

2024年度決算説明会 質疑応答要旨

1. 日時・場所：

2025 年 5 月 22 日(木) 15:00～16:30 オンライン開催

2. 当社出席者：

井上(社長)、羽藤(副社長)、西村(専務)、白山(常務)、佐橋(常務)、中島(常務)、緒方(常務)、早味(上席常務執行役員)、中田(上席常務執行役員)、樋爪(上席常務執行役員)、齋藤(常務執行役員)、末森(常務執行役員)、横井(常務執行役員)、南条(常務執行役員)

3. 質疑応答要旨：

(情報通信)

Q. 情報通信セグメントの主要製品の足元の事業環境は？
A. データセンター向けの光デバイス(EML、CW-LD)は、24年度の売上高は前年度比3倍となり、25年度は24年度比で2倍を見込んでいる。データセンター向けの光コネクタや超多心ケーブルの需要も増加しており、25年度の売上高は24年度比80%程度の増収を見込んでいる。
Q. Nvidia 社が当社を CPO(Co-Packaged Optics)のパートナーの1社として選定したが、当社の役割は？
A. ハイパワーな光デバイス(CW-LDの一種)、GPUやスイッチに光配線を直接接続する際に用いられる光接続部品、多数の光ファイバを配線するためのモジュールなどを提供することができる。
Q. 情報通信セグメントにおける米国の追加関税の影響は？
A. 光デバイスは直接的な影響ないが、光ケーブルや光コネクタは日本などから輸出しており、影響がある。
Q. 光デバイス、光コネクタの製造能力増強の状況は？
A. 光デバイスの能力増強は、昨年11月に説明した計画通りに進んでいるが、それ以上に需要が強い状況。これまでは、検査装置などのリードタイムの短い設備を増強するとともに、生産効率の改善を図ってきた。ボトルネック工程がウェハプロセスに移ると、リードタイムが長く能力増強の効果が表れるまでに時間がかかるため、足元、需給バランスがひっ迫しているが、更なる生産効率の向上に努めていきたい。また、光コネクタについても、順調に進んでおり、23年度を基準に考えると、MTフェルール生産能力を26年度までに8倍程度に増強する計画。設備の増強だけでなく、生産性を高める取り組みも行っている。
Q. データセンター向けにマルチコアファイバを提案活動中ということだが、実現するには周辺機器を更新するなど、コストや時間がかかると思うが、どのように捉えておけば良いか？
A. テレコム用途で使用すると、従来のシングルファイバとの接続という課題があるが、データセンター用途では、既存のものと接続する必要がないため、そういった課題はない。光トランシーバーとマルチコアで繋ぐ技術が必要になってくるが、そういった技術も含めて、準備を進めていく。

<p>Q. 説明会資料P19のデータセンター設備投資額のグラフを見ると、26～28年に伸び率が減速する見通しであるが、28年以降、CPO やマルチコアファイバの技術導入により、変化が生じる可能性はあるか？</p>
<p>A. データセンターの建設数が今後どうなるかという話と、その中で CPO やマルチコアファイバがどの程度使われるかという話がある。当社は仮にデータセンターの建設数が伸びなくても新製品が使われる比率が高まると期待して、開発投資を進めている。全体の需要はデータセンターの建設数にもよるが、ハイパースケーラーの話を踏まえると28年度以降も急に減速することにはならないと考える。</p>
<p>Q. 昨年11月の説明会以降、DeepSeek 出現や一部のハイパースケーラーでデータセンターリース契約解除の報道があったが、生成AI関連の今後の設備投資の動向をどのように見ているか？</p>
<p>A. 顧客の設備投資の状況は、昨年11月時点よりも増加している。また、スターゲート計画も増加要因である。この先の動向は、裾野のユーザーがどれだけ広がるかにかかっており、生成AI普及の様子を注視していく必要がある。</p>

(環境エネルギー)

<p>Q. 環境エネルギーセグメントの足元の事業環境は？</p>
<p>A. 電力ケーブルの市場環境は、欧州での需要は依然として強く、日本国内も、老朽化更新の需要に加えて、データセンターや半導体工場などの建設が進んでおり、以前の想定よりも需要が強い。</p>

(自動車)

<p>Q. 米国追加関税、OEMの再編、EV・HEVの動向など、自動車業界の変化に対して当社としてどのように対応していくのか、現時点の考えを教えて欲しい。</p>
<p>A. EV需要減速・HEV増加の動きについては、既に顧客側と綿密な議論をしており、顧客側の戦略に追随していく。生産アロケーションの見直しが発生する可能性もあるが、これについては、顧客側と様々な議論をするなかで、当社から顧客へ提案したりするなど、プロアクティブな対応をしている。</p>
<p>Q. 自動車セグメントの24年度の営業利益率は6.3%まで改善したが、25年度は関税影響もあり、減収減益見通しである。足元の実力値をどのように捉えているのか？また、今後も利益率改善を見込めるのか？</p>
<p>A. 25年度は中国での顧客の減産が続くと想定していることに加えて、米国の追加関税の影響も織り込んだため減収減益予想である。関税や一過性の影響を除いた実力ベースでは、24年度から25年度にかけ同等レベルの利益水準を確保できると考えている。26年～27年度にかけての受注動向を踏まえると、売上は回復する見込みであり、利益率改善を図っていきたい。</p>

(全社)

<p>Q. 経営資源配分を意識し、設備投資の規模感等、部門ごとにメリハリを付けるようなことは考えているか？</p>
<p>A. 中期経営計画2025及び2030年ビジョンにおいて、「エネルギー」「情報通信」「モビリティ」の3分野に注力する方針を示している。「エネルギー」については、23～24年度にかけて多くの投資案件を意思決定しており、26年度以降に刈り取りをしていく。「モビリティ」については、モデルチェンジ毎にある程度の投資が必要で、現在の需要状況が続けば、1200億円/年程度の投資は継続したい。「情報通信」については、引き続き能力増強を図る必要があり、積極的に設備投資を実施したい。</p>

Q. セグメント別ROICについて、どのように評価しているのか？また、ROICの改善余地の大きい事業は？
A. 例えば、巻線事業では、従来の丸線を縮小し、高付加価値の平角巻線にシフトすることで環境エネルギーセグメントのROICを高めている。このように、事業の中で高付加価値の製品にシフトするなど、各事業での製品構成を見直しながら、互いの事業を助け合う形で成長を図り、全社のROICやROEを高めていく。
Q. 25年度は純利益が減益予想だが、年間配当予想は前期比増配である。フリーキャッシュフローを稼ぐ力が高まり、自己資本比率も50%を超えている中、積極的な株主還元を考える余地は？
A. 株主還元は現在の中期経営計画において「配当性向40%目安」を掲げており、その目標を踏まえつつ、増配基調となるような配当案とした。今後については、次期中期経営計画を検討する中で考えていきたい。

以 上