

2025年度 中間決算説明会 質疑応答要旨

1. 日時・場所：

2025 年 11 月 13 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)、白山(常務)、佐橋(常務)、緒方(常務)、早味(常務)、
中田(上席常務執行役員)、樋爪(上席常務執行役員)、長谷川(上席常務執行役員)、
南条(上席常務執行役員)、松下(常務執行役員)、末森(常務執行役員)、横井(常務執行役員)

3. 質疑応答要旨：

(情報通信:光ファイバケーブル、光配線製品)

Q. 光配線製品の需要は CPO(Co-Packages Optics)などで更に増加すると思われるが、現在の光配線製品の供給体制や競争環境について教えて欲しい。
A. 光コネクタ製品に用いられる MT フェルールの生産能力増強は、DC 事業プレゼン資料6ページに示す内容で実施する。CPO は28年～29年にかけて本格的に立ち上がってくると考えているが、今回の計画には CPO 向けの需要は含めていない。当社はコネクタケーブルの販売に加えて、フェルールの販売も行っており、フェールールの中でも MMC フェルールの数量が増加している。また、当社の概算試算値であるが、MT フェルール(含、MPO、MMC)のシェアは25年度で30%程度確保出来ていると考えている。
Q. フェルールには国際的な規格があり、現状 MPO が主流だと思うが、貴社で MMC の比率が高くなっている背景は？
A. 業界全体では MPO が主流であるが、当社の光配線用多心コネクタケーブルの顧客は高密度などの性能を重視しており、MMC の採用比率が高い。また、コネクタメーカーからは、汎用品ではなく当社の差別化製品である MMC の引き合いが強い状況である。MMC コネクタは標準規格品であるが、技術面の低損失性能などで当社に優位性があると考えている。
Q. MT フェルールのシェアについて、過去からの推移と今後の見通しを教えて欲しい。また、足元の出荷ベースでは、MPO と MMC の比率がどの程度か教えて欲しい。
A. 23年度時点では数%のシェアであったが、足元のシェアまで高まっている。今後の見通しは、当社の低損失特性を顧客にどの程度評価してもらえるかなどにもよるが、更にシェアを引き上げることが出来ると考えている。尚、当社の出荷ベースでは、MMC が70～80%を占めている。
Q. DC 事業プレゼン資料7ページ目の圧送型ケーブルについて、他社との違いは？
A. 当社は様々なタイプのケーブルを製造することが可能であり、当社製品は分けやすく、施工し易いなどの反応を頂いている。

Q. 光ファイバは生産能力が足りないと聞くが、能力増強に着手しているか？現在の稼働率や今後の能力増強規模を教えてください。
A. 着手しており、今後も受注状況に応じた増産を計画していく。足元の光ファイバの稼働率は100%。今後、外部の線引メーカーの力も借りて光ファイバを確保するとともに、当社の設備投資を進める。具体的な能力増強規模は説明を控える。

(情報通信:光デバイス、化合物半導体基板)

Q. サーバー内の銅線から光化への動きに関する貴社の見解は？CPO が立ち上がった場合、貴社の CW レーザ事業にどのような影響があるのか？
A. 銅線から光への移行については様々な見方があり、当社として、明確な判断はついていない。コスト面では銅線が有利ということもあるが、今後の動向を注視していく。CW レーザは、当社は高いポジショニングにあり、また、CPO 向けの CW レーザは、現行比4倍以上の出力が必要で高付加価値化が求められるため、CPO の増加は当社にとってポジティブである。
Q. 通信速度が 1.6T まで高まっても EML が採用されるのか？
A. 波数によってトランシーバーの設計が変わる。また、トランシーバーメーカーによって設計思想が異なり、EML を採用するメーカーと CW レーザを採用するメーカーがある。
Q. InP 基板の生産能力を増強する背景は？また、6 インチの InP 基板の製造開始時期は？
A. 社内向けと外販向けの需要に対応するために拡大を図る。また、6 インチの基板は既に量産可能。

(自動車)

Q. ワイヤハーネスの中長期的な見通しについて、ゾーン方式など、自動車のアーキテクチャが変化の中で、ハーネス数量が減少するリスクはないのか？
A. アーキテクチャの変化によりワイヤーハーネスの本数が減少するという面はあるが、一方で、自動運転による通信量の増大、EV の電子制御の複雑化などの要素もある。アーキテクチャの変化に伴う減少分を自動車の高機能化による増加分で補完することで、当社の売上高が減少することはないと見ている。

(全社)

Q. セグメント別 ROIC について、産業素材は一時低迷していたところから上向きであるが、環境エネルギー、自動車が低下トレンドである背景は？
A. 産業素材は、超硬製品の増加に加えて焼結製品のコスト改善が進み、利益率が改善している。環境エネルギーは、昨年度は銅価上昇による一時的な利益があったが、今年度はその影響が剥落することに加えて、新拠点設立に向けた先行費用などもあり、昨年度からは低下している。自動車は、米国追加関税や為替の影響もあり、少し低下しているが、トレンドとして、大きな悪化ではない。
Q. 今後、全社での ROIC 向上、ROE の更なる引き上げのために、キャピタルアロケーションの割合を変化させる可能性は？設備投資の方向性を教えてください。
A. 次期中期計画に向けて議論を進めているところである。設備投資の方向感としては、自動車セグメントの設備投資は現状の 1,200~1,300 億円程度で推移する見通し。環境エネルギーセグメントは、欧州新拠点の投資はピークを越えるが、日本国内の連系線向けの投資をどうするか検討が必要。情報通信セグメントは、データセンター関連製品の需要増加に対応するため、1,000 億円レベルの設備投資を計画しているが、顧客の需要に応じて更に増額する可能性がある。

Q. フリーキャッシュフローを稼ぐ力がついており、自己資本比率も50%を超えている中、積極的な株主還元を検討する余地は？

A. 現在の中期経営計画では「配当性向40%目安」を掲げており、その方針に基づいて実施している。次期中期経営計画の株主還元方針は、今後のキャッシュフローや設備投資の見通しを踏まえて、来年5月に公表予定である。

以 上