

2025年度 期末決算説明会 質疑応答要旨

1. 日時・場所：

2026年5月22日（金）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：全体）

Q. 情報通信セグメントの28年度の売上が25年度比3倍と、従前の説明から更に引き上げられた印象であるが、背景を説明してほしい。一方で、売上の伸び率と比較すると、営業利益の伸び率が物足りないように感じるが、その背景は？

A. 顧客の需要が相当増加していることと、需要増に対応するための生産能力確保に目途が立ったことから今回の中計目標とした。利益面については、光配線製品において一部工程で外注も活用する予定であるが、外注は内製と比べてコストアップとなる。今後、内製比率を高める取組をおこない、実行面では利益率を更に高めていきたい。

Q. データセンター向け主要製品の生産能力増強について説明してほしい。

A. 説明会資料 p22 に示す計画で生産能力を増強する。昨年11月に、その時点における増産計画を説明したが、追加の設備投資や生産性改善などにより、計画を上方見直しした。需要は更に増加しているため、生産性改善により上積みを図るとともに、さらなる追加投資も検討していく。

Q. 中計目標の売上計画について、数量増と売値改善に分けて解説してほしい。

A. 中計の売上増の主要因は、数量増加である。

Q. データセンター事業者の需要動向について、顧客別に濃淡があれば、教えてほしい。

A. 全てのハイパースケラーで高い投資意欲が継続していると見ている。

（情報通信：光ファイバケーブル、光配線製品）

Q. 貴社の光配線製品の優位性を教えてほしい。

A. 当社のMMCコネクタは、フェルール精度とファイバの外径精度の組み合わせで、高い低損失性能を実現しており、技術優位性があると認識している。また、MMCコネクタの生産能力を増強できており、顧客の需要増にも応えられている。加えて、データセンター内のラックの配線形態の提案や効率の良い工事を実現する設計力・ソリューション力も評価されている。

Q. 仮に光コネクタの需要が上振れた場合、生産能力を更に引き上げることは可能か？
A. 光コネクタの生産能力増強にかかるリードタイムは比較的短いため、可能と考える。
Q. 光ファイバの調達について、市場全体では不足感があるが、貴社が十分な量を確保できている背景は？
A. 当社は従前から海外線引メーカーに母材を販売するビジネスを行っていたため、その分、母材の能力がある。母材販売先の線引メーカーから光ファイバを買い戻すことや、社内での線引工程の能力増強を行うことで、光ファイバの調達量を増やしていく。
Q. 今中計期間中に母材工程の能力増強を決断する可能性はあるか？今回の中計には母材工程に係る設備投資は含まれていないという理解で良いか？
A. 母材工程の能力増強を決断する場合は、今中計期間中になると思う。既に検討を開始しており、29年度以降の需要を見極めた上で判断したい。今回中計の設備投資額には、母材工程の投資は含まれていない。
Q. CPO 向け製品やマルチコアファイバなどの新製品の状況を教えてほしい。
A. マルチコアファイバは、開発は進んでいるものの、顧客側でデータセンターをできる限り早く立ち上げたいというニーズが高まっており、従来の想定よりもマルチコアの採用は遅れている。CPO 向け製品は、当社は Nvidia の開発パートナーに選定されており、継続して開発に取り組んでいる。27年から28年にかけて一部売上が上がる見込みである。

(情報通信：光デバイス、化合物半導体基板)

Q. 29年度以降も、数量増や利益率改善を目指せると考えてよいか？
A. 顧客から受領している2030年までの見通しを踏まえると、生産能力を28年度から更に倍増させる必要があるため、対応策を検討している。
Q. CPO 向け製品の状況は。
A. CPO 向けの高出力CW-LDは、現時点、最終のサンプル出荷及び認定に取り掛かる状況であり、複数の顧客と議論している。26年度末にはパイロット出荷が始まり、27年度から立ち上がると見ている。CPOの動向をデバイス側からみると、顧客はCPOの使用と従来のプラカブルの使用を並列で検討されており、CPOがすぐに大きく立ち上がるかについては、慎重な見方をしている。

(環境エネルギー)

Q. 電力ケーブル事業の今後の見通しについて、先日公表したドイツでの受注案件の貢献時期などを含めて教えてほしい。
A. 説明会資料p14に年度別の業績推移を示しているが、電力事業の売上高は順次増加していく計画である。欧州新拠点の量産開始は27年度を予定しており、先日公表したドイツの「DC35」というプロジェクトも、28年度から製造を開始する予定。27年度から欧州事業が本格的に立ち上がり、28年度以降、更に拡大する計画である。

(自動車)

Q. 中計目標について、受注量前提やコスト削減の取組みなど、考え方を説明してほしい。

A. 26年から28年にかけて、当社の受注量は徐々に増加する想定である。28年度までの受注車種は既に決まっているため、中計の売上目標は達成できると考える。利益面では、DXやAIを活用した原価低減の取組を進めて、利益率を徐々に引き上げていく。足元の営業利益率は6%程度であるが、28年度の目標は6.8%としており、7%に近い水準に到達できるよう取り組んでいく。

(全社)

Q. 新中計は情報通信セグメントの利益構成が最大になる。従前は、事業ポートフォリオのメリハリをつけることには積極的でない印象だったが、今回、このような形で示した背景は？

A. 社長就任当初から、自動車以外のセグメントの事業拡大を図り、自動車の比率を50%未満に下げることを目指していた。今中計では、情報通信の利益構成比率が自動車を超えて40%になる計画であり、全体を成長させながらバランスの取れたポートフォリオを目指していく。

Q. 25年度→26年度の営業利益増減分析(説明会資料p32)では、「体質改善」という項目がなくなっている。ROICを向上するには原価低減などの「体質改善」が必要だと思うが、どのように改善していくのか？

A. 26年度は、人件費アップの影響が大きく、売値転嫁やコスト低減と打ち消す計画となっている。外注コストも含めて固めに立案している面もあるため、実行ベースでは改善を進め、利益率やROICをさらに高めていきたい。

Q. キャッシュ創出力が高まっており、成長投資に資金を投じて、余剰キャッシュが生じるのではないかと。その場合、ROEの低下圧力となるが、自己資本をどのようにコントロールするのか？

A. 設備投資が今後さらに増加する見通しであり、また、中東情勢など地政学リスクも高まる中で、今中計期間は、自己資本を削減するフェーズではないと考えている。

Q. 中計資料p21のキャピタルアロケーションについて、中計期間中の設備投資は累計1兆円と示されているが、セグメント別の内訳を教えてください。

A. 環境エネルギーが20%弱、情報通信が25%程度、自動車が40%程度、エレクトロニクスと産業素材がそれぞれ10%弱。

Q. 新中計では配当性向を「35%~40%」としているが、株主還元に関する考え方を教えてください。

A. 累進配当と明言はしていないが、継続的な増配が資本市場から期待されていることは理解している。年度ごとに利益の増減がある中で、なるべく継続的に増配を維持できるよう、従来よりも幅を持たせる形とした。

Q. 中計資料p25のセグメント別ROICについて、情報通信が大きく改善する一方、他のセグメントは、あまり変化がない。各事業が目指すべき水準をどう考えているか。

A. 情報通信が40%近くになる見通しで、全社平均すると15%となり、これを中計目標とした。情報通信以外の事業部門も、ROICを上げられるよう、改善活動を進めていく。

以上