

古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2025 年 6 月 4 日 (水) 14:30 – 15:15

内容：機能製品事業

説明者： 執行役員専務 機能製品統括部門長 大野 良次

執行役員 AT・機能樹脂事業部門長 矢野 正三

サーマル・電子部品事業部門長 川畑 賢也

メモリーディスク事業部門長 森 高志

銅箔事業部門長 齊藤 孝史

陪席者： 企画統括部長 石川 真樹

取締役兼執行役員常務 財務本部長 青島 弘治

Q：放熱・冷却製品の中で、特に 26 年下期以降に立ち上がる予定の水冷式放熱・冷却製品の戦略について教えてほしい。競合環境、シェアや利益率等がどのように変化するのか？意識している競合他社はどこか？

A：大きな伸びが期待できる市場に、差別化した商品を投入していくのが基本方針。水冷方式の製品は今後の伸びを期待できる市場で、次の世代につながる顧客と共に製品開発を進め、ご注文をいただいている。シェアを無視するわけではないが、今後も広がるマーケットに技術力を投入していく。放熱・冷却製品は水冷式でも空冷式でも、伝熱工学的に大きな違いはない。競合他社の個社名についてはコメントしないが、従来の空冷式に水冷式の競合会社加わり、数は増えると想定している。

Q：メモリーディスク事業の戦略について伺いたい。AI に牽引されて伸びているデータセンタ向けのメモリーディスク市場では、競合となるガラス製品も大きく伸びているし、SSD も競合になっているのではないかと認識している。アルミ製品の優位性や、伸びる市場に対して今後どのように対応する方針なのか？ 製造能力をどのようにしていくのかを含めて教えてほしい。

A：データセンタ向けの一部 HDD でガラス基板が採用されているが、アルミブランク材は今後も薄型化をはじめとした高機能化を進めることで、高価なガラス基板に対して優位性を示せると考えている。SSD もデータセンタのストレージとして一部採用されているが、同じデータセンタ向けであっても、アルミブランク材の最終製品である HDD はアクセス頻度が比較的少ない部分で使用する傾向があり、大容量のデータを安価に保存できる点で、SSD に対し優位性がある。当社の設備能力は現時点で十分あり、当面の供給に問題はないが、今後の市場動向により不足する場合には必要な増強を行う。

Q：半導体製造用テープには化学品メーカーなどの競合他社がいると思うが、マーケットシェアはどのようになっているか？品種毎に教えてほしい。また、25 年度の計画値では 25 年下期からの需要回復を前提としているとのことだったが、その通り需要回復した場合、翌 26 年度はさらにどのくらいの成長が考えられるか？

A：マーケットシェア自体の回答は差し控えるが、当社は、グローバルで BG テープでは 2 位、DC テープでは 3 位の

ポジションにいる。当社の強みはグループ内に蓄積されたプラスチック技術を活かした製品設計技術にある。半導体メーカーの製造プロセスが複雑化・高度化する中、それに対応できる設計力とモノづくり力を有している。また、当社はプラスチック以外にも様々な素材技術を保有しており、モノづくりの点でもコラボできることも強みである。

市場動向については、22 年度下期にインフレによる購買意欲減退などを背景に、コンシューマ向け需要が減速し、現在はその回復途上にある。半導体はさまざまな製品やインフラに不可欠であり、今後も使用量は確実に増加していくことから、25 年度に需要が計画通りに回復すれば、26 年度以降はさらなる伸びが期待できる。加えて、13 ページで紹介した先端プロセス向け製品も成長に向けた大きな強みになる。

Q：銅箔事業について、AI 用途の銅箔の需要が高まっているが、使用原単位が上がるなど、今後売上高・利益の伸びしろはどのくらい期待できるか？製造能力不足が起きる懸念はないか？

A：高速・高容量に対応できる銅箔の開発等を進めており、AI サーバを中心とした伸びる市場の需要をうまくとらえ収益を確保していく。25 ページで説明の高周波回路基板用銅箔の開発は難しいものではあるが、同業他社を含め日本メーカーがリードしており、価格競争に陥ることなく収益性を高めていけると考える。製造能力の増強については、現有の設備に小規模な投資を加えながら、高周波回路基板用銅箔の製造ができるように作り変えることで段階的に増やしているところ。26 年以降もさらなる需要増が見込める場合は、次世代開発品の需要動向も含めて状況を見ながら、さらなる増強を検討する。

Q：機能製品事業全体で利益率が改善する計画になっている。特に半導体製造用テープや放熱・冷却部品、電解銅箔の利益貢献があると認識しているが、収益改善は何によってもたらされるものか？売上増、高付加価値品増加による製品ミックスの変化、価格など、何がドライバーになるのか？

A：データセンタ市場は活況なので、量の増加によるマージンの確保ができるため、これが大きなドライバーである。需要を確実に捕捉して売上量の増加を図る。また、人件費等のコストアップについても価格転嫁を進めて対応する。半導体製造用テープなら先端プロセス向け、放熱・冷却製品なら水冷式、アルミblank材なら薄型化、銅箔なら高周波回路基板用等の最先端で貢献する製品に注力する。これらをしっかりやり利益率の維持向上を図る。

Q：関税の影響についてはどのような状況か？マーケットがタイトなので懸念はないか？

A：関税の影響はゼロではないが、政策自体が変わることもあり今の時点ではっきりしたことは言えない。コストアップ分についてはお客様との交渉を始めている。必ずしも簡単ではないが粘り強く進めていく。

以上