

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：2025 年 8 月 7 日(木) 16:15-17:00

内容：2025 年度第 1 四半期決算

説明者：代表取締役兼執行役員常務 財務本部長 青島 弘治

Q：情報通信ソリューションについて、マーケット好調の中 24Q4 黒字から 25Q1 赤字になった要因について、通期予想を見直していない理由も含めて、プロダクト別に状況を教えてほしい。

A：情報通信ソリューションの営業利益は QonQ で 26 億円落ちている。うち、25Q1 赤字の要因は 2 つで、ブロードバンドソリューション事業の季節性（下期偏重）によるものが約 10 億円。新規連結した古河ファイナルオプティカルコンポーネンツ(株)（以降、FFOC）の赤字が 5～6 億円。FFOC は構造改革の途上であり、Q1 は赤字だったが、Q2 以降の受注も見えてきており、通期では黒字化の見込み。

残りは、Lightera 社の 24Q4 のプラスサイドの期末要因の剥落によるもの。

光ソリューション事業はデータセンタ需要の取り込みにより Q2 以降に伸びていく。増産効果の本格的な発現が下期からということもあり、24Q4 から 25Q1 は大きく伸びていないが、予定通りの進捗であり、通期予想はクリアできていると考えている。

Q：関税影響のアップデート内容について詳しく教えてほしい。

A：前回発表との違いは大きく 2 点。

1 点目は、今回は関税影響を通期予想に織り込んだこと。2 点目は、前回不透明感が大きかった影響額等についてだいぶ見えてきたこと。

関税影響を主に受ける事業は情報通信ソリューションと自動車部品であることは前回と変わらず。一時的な影響は全体で 2 桁億円中盤のコスト増で、自動車部品のほうが大きい。

コスト増のリカバリーについては期初想定通り進んでおり、概ね全てを回収する予定。

Q：自動車部品・電池の上方修正のうち、古河電池(株)の非連結化影響と自動車部品事業との内訳は？

A：古河電池(株)の Q3 相当分の取り込みのみである。

Q：情報通信ソリューションは関税影響を織り込んでも通期予想据え置きということは、実力値が上がっているのか？

A：関税影響によるコスト増はリカバーするという考え方は前回発表から変わっていない。

情報通信ソリューションは足元での受注も伸びており、関税影響を見直しても通期予想に向けて順調に進捗している。通期予想の見直しについては、Q2 以降増産効果が出てきたところで改めて考えたい。

Q：データセンタ市場などは環境が良いと思うが、機能製品の下方修正の内容について、プラスマイナスの要因内訳と、為替影響の Q1 以降への織り込み方を教えてほしい。

A：営業利益 20 億円の下方修正のうち、銅箔事業における台湾ドル高/米ドル安の影響が半分ぐらい。台湾ドル建での決算である台湾拠点において、米ドル建の販売分が為替影響により 10%落ち込んでいる。これは年間通じて続くと見込んでいる。

一方で、機能製品全体の為替影響としては円/ドルもあり、こちらは期初から前提（1 ドル 140 円）を見直し

ていないため、状況が変わればプラス方向に影響する。

あと半分が半導体製造用テープの主要顧客の所要減。米中貿易摩擦の影響で中国での半導体内製化によるもの。これが一過性のものか年間通じたりスクとなるかの判断は難しいところ。

プラス要因はデータセンタ関連製品の売上増（QonQで12～13億円）で、計画通りの進捗。

減った分はAI半導体向け高機能製品の新規顧客開拓を含む拡販等でカバーしていく考え。

Q：情報通信ソリューションについて、24Q4の時点で製造能力には余力があるとのことだったが、25Q1にあまり伸びてこなかった背景は？

(株)白山の買収含めたMTフェルール、プリコンケーブルなどの動きはどうだったか？

A：製造能力に余力があるのは主に北米で、24Q4から25Q1で微増となっているが、劇的には増えていない。

大きく利益貢献できる製品はQ2以降に向けて増産体制を立ち上げている状況。

24Q4に連結化した(株)白山はQonQで増益の一方、新規連結したFFOCの立ち上がりは良くなかった。

DFBレーザチップの需要環境は良く、QonQでプラス。

ただし、情報通信ソリューション全体で見ると、24Q4のプラスサイドの期末要因剥落を打ち消すほどの伸びではなかった。

Q：情報通信ソリューションのデータセンタ向け売上は、24Q4と比較して25Q1以降どのくらい増えていくのか？

他社はQ1でもっと伸びているが、御社は増産体制が整ってQ2以降にエンジンがかかる感じか？

増産に関するトラブルは起こっていないか？

A：情報通信ソリューションのデータセンタ向け売上は24年度末で20%を少し超えたところから、25年度で30%近くまで引き上げる見込みだが、Q1時点ではまだ前年を少し上回るくらい。

伸び方は製品によって異なり、ローラブルリボンケーブルは三重工場で増産投資中であり、下期から大きく貢献。

MTフェルールは順次増産投資を行っており、既に伸びてきているが、今後右肩上がりの伸びを想定。

プリコンケーブルは下期の上市に向けて製造能力拡大を含め準備中。

情報通信ソリューション全体では、Q3以降に大きく伸びていく。

過去に米国拠点での生産トラブルがあったが、現在は十分な人員確保ができており、受注拡大に向けて教育を行っているところ。下期からの収益貢献に向けて計画通り進捗している。

Q：情報通信ソリューションの25Q1進捗は計画に対してどうだったか？Q1実績があまり伸びていないのは御社への需要があまり伸びていないのか？ローラブルリボンケーブルの製造能力はまだ余裕があったのではなかったか？

25Q1が7億円の赤字というのは、計画の範囲内か？

A：余力があるのは米国拠点。データセンタ向け製品は増産投資がないと伸びていかないものも多いが、少心系光ケーブルなど北米で作れる製品については日本から製造をシフトするなど、組み入れの変更を行い、現時点でも売上増への取組みを進めている。他社比では弱く見えるかもしれないが、当社の計画値からは遅れていない。

25Q1の赤字について、FFOCがQ1赤字になることは期初予想時にある程度見えていた。現在は、その後のリカバリーが見えてきており、通期では黒字を見込んでいます。

Q：情報通信ソリューションのQonQの差について、定量的に説明してほしい。他社は10-20%伸びているようだ

が、御社北米拠点（旧 OFS）の売上は伸びているのか？中南米（旧 FEL）がマイナスに影響しているのか？地理的優位性を考えると北米拠点での製造が良いと思うが、高付加価値品は三重工場で作るという考えに変わりはないか？

A：営業利益が QonQ で 26 億円落ちている要因の内訳は、ブロードバンドソリューション事業の季節性（下期偏重）によるものが約 10 億円、新規連結した FFOC の赤字が 5～6 億円、残りが Lightera 社の 24Q4 のプラスサイドの期末要因（米国拠点での棚卸未実現利益や福利厚生費等）の剥落によるもの。いずれも QonQ での比較では一過性要因と言える。

北米の売上について、個社の業績開示はしていないが、売上は 10%程度伸びている。北米は好調であるが、中南米は北米ほど成果が見えておらず微減。しかし、アンチダンピング対応も進んできており、データセンタ案件の受注も増加傾向で、Q2 は改善方向。

超多心ケーブルについては、日本で製造し輸出するという考えに変わりはない。

以 上