

古河電気工業(株) 第 203 回定時株主総会 主な質疑応答録 (要旨)

※本総会では、総会会場でお受けするご質問とは別に、事前にインターネット上でお受けした 2 件のご質問についてご説明いたしました。

日時：2025 年 6 月 25 日（水） 10：00～11：16

Q（事前質問）：監査等委員会設置会社へ移行後の監査水準について

A：移行後、監査等委員である取締役は 3 名体制となる予定のため、現在の監査役 6 名体制と比較して人数は少なくなるが、監査等委員会の職務を円滑に遂行するために新たに「監査等委員会室」を設置し、適任者を配置して、この人員減少による影響を回避することとした。また、今回の機関設計変更に伴い従来の監査役による業務監査の多くは内部監査部門が担うことになり、これを踏まえて、内部監査部門も増員する予定である。加えて、監査等委員会は、内部監査部門と緊密に連携し、内部監査部門が行った業務監査の結果を随時共有する体制を整える予定であり、内部統制システムを活用した組織的な監査を行うことで、これまで以上に監査水準を向上させるよう図っていく。

Q（事前質問）：監査等委員である取締役候補者の専門分野について

A：監査等委員である取締役の候補者については、「監査」に必要な「財務・会計」のスキルを中心に検討を進めてきた。招集通知に掲載しているスキルマトリクスは、各候補者の全ての経験・知見を表示するものではなく、重要な課題の解決に際して、特に期待される項目に限定してマル印をつけている。いずれの候補者も、それぞれがもつ経験・知見や当社取締役会・監査役会での発言の内容などから、監査等委員である取締役の候補者として適任であると判断している。

Q：防衛、国防関係のビジネスの取組みについて

A：防衛関係の事業は当社の大きなビジネス領域の一つとして捉えている。当社が元々保有しているコア技術は、防衛関係ビジネスにおいても差別化あるいは付加価値の高いものとして評価されると考えている。一方、特に防衛ビジネスでは様々な規制を遵守する必要性があり、社内の体制も整備したうえでこれらの規制を遵守している。また、防衛ビジネスは、法令に違反しない場合でも、当社のレピュテーションを毀損するリスクもあるため、広く情報収集する必要がある。リスクに対する体制もしっかりと整備したうえで、当社は防衛関係ビジネスについて積極的に取り組んでいきたいと考えている。

Q：女性社内取締役、外国籍取締役の登用にに向けた課題について

A：女性、外国籍の方に限らず多様な人材がそれぞれの能力を最大限に発揮し、働きがいを持って活躍できる職場を目指している。女性活躍については、数々の取組みを実施しているものの、社内の女性取締役が登用されていないことを含め、女性社内役員が少ないことは確かである。最大の課題は母集団となる女性社員が少ないことであり、この課題に対応するために、採用、育成において様々な対策を実施している。また、外国籍の役員については、現時点で取締役会の構成員としてはいないものの執行役員としては 3 名登用している。必ずしも外国籍にとらわれず、今後も適材適所で外国人、あるいは海外での業務経験のある人材を登用していきたいと考えている。

Q：新事業の取組みについて

A：主に 4 つのテーマに取り組んでいる。1 つは社会インフラ DX であり、デジタル技術を活用した、例えば道路、インフラの維持管理。2 番目はライフサイエンスであり、主にフォトニクス技術を応用した、低侵襲・非侵襲の医療機器の開発。3 番目がレーザー応用事業であり、ファイバレーザを用いて金属の切断や溶接を目的とした産業レーザのセグメントと、老朽化したインフラの構造物を対象とした、錆取りや塗膜落としなどをするインフラレーザがある。最後にエ

アロスペースがあるが、これはまだ始めたばかりである。

また、新しいアイテムとしてグリーン LP ガスや超電導線材があり、これらが 2030 年以降、大きな事業になっていくよう、現在その基盤整備に努めている。

Q：光ファイバ・ケーブルの AI・データセンタ市場向け需要の見通しについて

A：データセンタ市場について、北米を中心に堅調な状況が続いており、当社としてもこの需要の増大に応えるために設備投資を実施し、今年度は 2023 年度比で約 2 倍のケーブルの製造能力を持つように投資をしている。

データセンタに関する市場の見立てについて、一過性ではないかという論調を最近よく聞くが、需要は決して弱まっておらず、AI 化・情報化社会が進展し、データセンタの社会インフラとしての必要性はますます高まり、当面この需要は続く認識しているが、市場の動向を見ながらしっかりと対応していきたいと考えている。

Q：EV 化の流れにおけるワイヤハーネス市場の今後の見通しについて

A：車の EV 化、すなわち電動化が進んだとしても、車の中にあるパワーウィンドウやエアコンディショナー等がある限りワイヤハーネスは使われ続けるため、車の市場の拡大に合わせて当社のワイヤハーネス事業は伸びていくという見立てである。ただ、電動化が進むと、高出力のモーターや大型のバッテリー等、使われるワイヤハーネスの種類が若干変わるが、大きさ・規模としてはそれほど変わることはなく、自動車が売れていれば、当社のワイヤハーネスのビジネスは引き続き堅調に推移するという構造と理解している。

Q：2025 年度の財務目標の達成の見込みについて

A：2024 年の実績で、連結売上高は 1 兆 2,000 億円を超えており、既に目標を達成している。2025 年度の連結営業利益の業績予想 530 億円は、目標値 580 億円よりも 50 億円足りていないが、業績予想は足元の為替、関税の状況等も踏まえ、到達できる予想として開示している。予想値については、達成可能な最低レベルの数値で開示しており、2025 年度の連結営業利益として 530 億円以上、更に 580 億円以上の達成を目指している。引き続き、資本効率を高め財務目標値の達成に向け努力したいと考えている。

Q：現状の株価の評価について

A：中期経営計画の目標値に対して、貸借対照表上の指標に関係する実績はかなり目標値に近いところに、あるいは目標値を達成するところまで来ており、中長期的な安定した持続的成長をなし得る基盤というものはいまはだいぶしっかりしてきたのではと考えている。将来性の説明についても、従前よりも具体化し、希望の持てる新事業アイテムというものが出てきている。現在の株価は 7,000 円程度であり、PER は 13 倍程度になっているものの、これがもう少し高い値になってしかるべきではないかと考えており、引き続き、株価が持続的に上がっていくように努めたい。理想的には、今の PER が 15～17 倍という数字になり、そして、PBR が現在 1.45 倍ぐらいだが、これがさらに上がるよう引き続き努力をしたい。

以上