ヒロセ電機株式会社

2026 年 3月期 第２四半期 決算説明会 Q&A 要旨

Ｑ１

2025.1Q では産機向けの立ち上がりによるコストアップがあったが 2Q 実績での影響はどうか？
原材料価格上昇の影響は、2025.1Q から 2Q にかけて、どのように変化をしているか。また、これを受けて価格是正含め、今後の経営施策はどう考えているか。

Ａ１

1Q で発生した一時的なコストに関して。産機向けコネクタの遊休生産ラインの再稼働により一時的に発生したコスト増というものは、概ね解消されてはいるが、まだ産機全体としての稼働率としては十分な状況ではないため、非効率的なコストはまだ一部で継続しているという状況。
原材料価格に関して。インパクトが今回大きかったのは金価格の上昇、銅なども上がっているが、期初の段階では見えていなかった部分を今回コスト側に含めている。主に金は、分野で言えば、民生向けマイクロコネクタと産機向けコネクタで使用が多く原価性を悪化させる要因になっている。アクションプランとしては、マイクロコネクタは、製品ライフサイクルで新製品に洗い替える段階で価格を改定していくということになるが、産機向けは足が長いので、金の価格上昇分の値上げ交渉を開始している。既に代理店向けのスタンダードプライスのところについてはアクションスタートさせつつ、個別交渉もスタートさせている。お客様によっては金相場に連動する契約に切り替えていくということも視野に入れて、交渉をし始めているという状況。業績影響に関しては、交渉と実際の売上の中での原価性の改善というのはタイムラグがあり、下期から 2026 年度にかかるかと思っている。交渉にもよるが、今の段階では、アクションプランのうちのおよそ 5 割から 7 割位のところが今期中にスタートできるかということで計画を立てている。今、業界・業種ごとに体力含めて非常に濃淡がある。併せて同業他社の交渉状況等も視野に入れながら、お客様の満足度というものを満たしつつ、値上げの交渉をさせていただいている。

Ｑ２

スマートフォン向け 2Q の売上実績、価格調整が売上と利益を下げる要因となったとのことだが、前回までの決算説明では競争環境は厳しいとはあったが減益要因には言及していなかった。どのようなことが起きていたのか詳細が知りたい。また今後の継続性についてはどうか。

Ａ２

期初の段階では、既にお客様と交渉に入っていたが、まだ妥結していなかったため、推定の中での通期の織り込み、やや利益を厳しめにしていた。その後数字が確定したものを今回は含めている。特殊要因と捉えており、この特殊な要請に対して、将来のビジネス連携の強化を視野に入れ、戦略的に今回の値下げの要望に応えた。足元の利益は多少犠牲にしてでも、先への成長を優先し、中期的にこの分野でのアライアンスというものを手に入れる、成長を期待するという意識で今回チャレンジをしたということ。先の話については、マイクロコネクタは毎年新製品が出るので、新製品で洗い替えていくことで、新しいプライシングを提示し納得いただくということを視野に入れている。数量は今の段階で伸びているので、この数量が新製品に塗り替わった段階でまた利益が上がって

くるというようなシナリオを描きたいと思っている。
継続性に関しての推定は、2025 年の採用製品は一部 2026 年も継続納品するものがあるので、2026 年は継続するものと新製品とが混在する形になり、2027 年度の段階では、基本的には新製品でチャレンジしていくということを考えている。

Ｑ３
分野別 BB レシオの２Ｑの実績と、分野ごと特に自動車・一般産機向けところの受注の状況について知りたい。

Ａ３
分野別の BB レシオは一般産機向けが 1、自動車向けも 1 を少し上回っている状況。スマートフォン向けは 1.05 を少し上回っている状況。コンシューマ向けは 1 を下回っている。自動車、産機も引き続き好調な状況が続いている。自動車としてはハイブリッドも含んだ EV 向けと、あとは ADAS 向けの受注が引き続きドライブしている。日系のお客様のアンテナ関連の受注もお客様の生産台数の増加に伴って増えている。一般産機は、2Q の BB レシオは 1Q よりも少し下がったが、FA 関連のサブセグメントに関しては、受注としては引き続き高い水準で、大口のお客様に関しては上昇基調が続いている状況。一方で FA 以外の「その他」のサブセグメントで若干調整が入ったという状況。

Ｑ４
19 ページの 2025 年度営業利益予想の変動要因分析、この資料は前年度対比であるが、今年度計画比という視点での要素別変動金額があれば、教えていただきたい。

Ａ４
期初の計画、営業利益 385 億円に対しては、プラス側で為替影響が 45 億円、物量増が 35 億円ほど。材料費でマイナス 20 億円から 30 億円、残りは価格変動の影響になる。

Ｑ５
各種コストアップによる価格是正分は下期から回収とのことだが、19 ページのウォーターフォールチャートではどの部分になるか、どのような入り方をしているのか、タイミングについても解説いただきたい。

Ａ５
19 ページのチャートでは「物量増他」の約 130 億円の中に含まれている。値上げへの対応、その入りインパクトのところは、まずはお客様へ丁寧に売価の転嫁についての説明を進めている段階。効果が見えるのはタイムラグもあり見通しとしては、前回 2 桁億円と説明しているが、そこに近いようなところを下期で想定。交渉もあるため、状況をウォッチ、フォローアップをしている。
また人件費等を含めた上昇については、当然人件費は費用ということになるが、成長に必要な人材の確保は進めていきたいと考えている。一方で生産性を上げるには、業務の見直しや、AI の導入による生産性向上。あとはより少ない人数でやる省人、または適材適所による活人といった地道な活動ということになるが、こういったものをしっかりやっていくということになるかと思う。
一つ補足。今回の金の価格上昇に限らず、当社はずっと省金化、もしくは代替金属というものを研究開発してきているので、そこの加速を今年度仕掛けることを考えている。急激に金価格が元に戻るというのは想定しにくいので、やはり使っている金をいかに少なくするか、あるいは金以外の新しいマテリアルを投入するということを今計画している。

Ｑ６

産機向けの売上に関して、通期の見通しを上方修正されたが、おそらく２Ｑ実績の水準が 3Q、4Q と続く想定なのかという確認と、クォーターの売上としてもう少し上がってくるようなタイミングというのは現時点ではいつぐらいになるか。

Ａ６

想定としては、このクォーター約 145 億円の水準が 3Q 以降も続くと想定している。一方で受注は、引き続き上昇基調を描いて、特にFA 産業機器関連の向けは上昇基調を描いている。大口のお客様からの受注も上昇基調である、2026 年度の 1Q 以降、上向いてくるのではなかろうかと期待している。

Ｑ７

AI データセンター向けの需要が最近盛り上がっているが、御社のエクスポージャーは現時点ではかなり限定的かと思っている。将来的にそのラックのデザイン等が複雑化したときに、事業機会になり得ると考えて良いか。

Ａ７

現状は、やはり米系のコネクタメーカー等の力の強さを正直感じている。だがそういう会話を全くお客様としていないかというとそういうことでもなく、2026 年以降のお客様ニーズに対して、2026 年から 2028 年のあたりの AI 関連、半導体関連のコネクタの提供の機会が見えているので、それに応えられるかどうか、R&D のチームで検討しているところ。

Ｑ８

ちょっと気が早いが、来年度のコネクタの売上の考え方を現時点で知りたい。それぞれの用途別で特に産機と自動車、少し足の長い受注も入ってきていると思うが、どのぐらいの成長率を期待できるかというところ。今回価格を下げて戦略的に取っていったスマートフォンのところの成長率も含めて教えていただきたい。

Ａ８

来期についてはまだこれから計画に入るところで、このタイミングで語るには早いと判断している。

Ｑ９

それでは定性的なところで、来年度に向けて今期いろいろ新製品が出ているので、プロダクトミックスの改善の貢献というのが、この下期から来期に向けてどのぐらい期待できるかというところを知りたい。

Ａ９

ちょっと難しいところだが、原価低減の取り組みとコストアップ分の値上げ、このような取り組みにより特に産機・自動車における収益性の回復を図っていく。あとは新製品の洗い替え、一部分にはなる可能性が高いが、スマートフォンやコンシューマといったセグメントにおいても売上成長を目指し収益性を向上させていきたい。

自動車はここ数年、2 桁もしくは 2 桁に近い辺りでの成長をしているが、来期・再来期のトレンドはしっかりと押さえていきたいと思っている。産機のところは、やはり 2026 年度の本格回復を期待しているが、場合によってはお付き合いするお客様が大きく変わる可能性もあるが、私どもとしては過去の産機の勢いというものを 2026 年に取り戻したいと思っている。

民生のスマートフォンとそれ以外のところは、スマートフォンは 26 年の仕様は、ほぼ見えてきているので、1 台あたりの構成比は、しっかり取って落とさずにと考えており、その先の新しいものについては、若干増えるぐらいの勢いで今お客様と話をしている。スマートフォン以外のコンシューマ、例えばウェアラブルデバイスやモバイル PC 系のところは、エッジ AI、端末系の需要というのもまだ 25 年、

26 年も続くと思っているので、お客様の要求数を安定的に提供していきたいと考えている。
中期で見ている三本柱のところは、今の段階では当然産機・自動車の増加の割合が多いが、民生のところを落としていくというのではなく、それぞれを増やしつつ、自動車および産機の割合を大きく取っていくというプランで考えていくつもり。具体的な数字、計画を立てることができた段階で今後また紹介していく。

Q10

業務効率改善を今年はしっかりやっていくということ、その進捗と今後の収益改善への貢献の仕方というところを知りたい。

Ａ10

ここは地道な活動ということで、例えば人の採用のところについても、しっかり精査をして共創力に繋がるような人を優先的に採用しつつ、例えばバックオフィスのスタッフ系のところはなるべく現状の人員を活用していくとか、あるいは今、人がやっているところを AI とかそういったものに置き換えて、より価値の高いところに工数をシフトするとか。こういったものをしっかりやっていくということで進めている。

Q11

自社株買いについて。今期 150 億円の枠を設置、10 月末までの 3 ヶ月で既に 90 億円強の進捗。今回の決算で、株価は大きく下がっているが、今年に限らず今後自社株買いの規模を拡充するような意向があるか。また、これを含めて自己資本比率やバランスシートに対する今の考え方、またこれからのアクションプランなどについて知りたい。

Ａ11

自社株買いの追加の可能性は、現段階であり得るとは考えている。それをやるとしたらまずは既に予定している ４ 年間の自社株買いの前倒しを一部やりつつ、最終的にその総額を上げていくかといった議論をしていくことになると思っている。
２つ目は、資本の使い方を期末に新しくアップデートしようと考えているが、今の時点で言えるレベルとしては、M&A をはじめとする新技術や新製品への投資をもう少し大きく取りたいと考えており、そこのバランスは見直した形で、ご報告をしたいと思っている。その具体的な定量的な数字の話はタイミングとしては少し早いと考えており、今日の段階ではお待ちいただきたい。

免責事項

本資料には、ヒロセ電機の現時点における予測に基づく記述が含まれています。これら将来に関する記述は、既知または未知のリスク及び不確実性その他の要因が内在しており、当社における実際の業績と異なる恐れがあります。ご承知おき下さい。