

ヒロセ電機株式会社

2026年3月期 第3四半期 決算説明会 Q&A 要旨

Q1

3Qの分野別B Bレシオの実績と4Qの動向が知りたい。

A1

一般産機向け 1.1、スマホ向け 0.9、自動車向け及びコンシューマ向け 1 を少し下回った 1 弱、通信インフラ向け 1.4。4 Q 動向としては産機向けの好調が続くと見ている。

Q2

産機向けに関して、回復から再成長に転じた動向の詳細が知りたい。

A2

産機向けは今期、期初から非常に難しい判断が求められる状況にあったが、市場動向を見ると 2026 年に入ってから本格的な回復が進みつつある。期中を通じて回復が数字としても現れ、フォーキャストは強含みに転じ、想定を上回るオーダーが入る展開となっている。受注・売上のアップトレンドを牽引したのは FA・産業機器関連向けである。直販大手向け、代理店経由のいずれも増加傾向にあり、特に代理店経由は日本・中国のみならず、欧州や北米向けでも伸長した。

Q3

産機向けの中での AI 関連はどれくらいあるか知りたい。

A3

コネクタが使用されているモジュールを組み込んだ最終製品が、実際に AI 向け用途なのかは明確に把握できておらず、そのため構成比などの定量的な把握はできていない。

Q4

通信インフラ向けに関して、どういう取込みがあり伸びているか、市場動向の拡大や強みなどを知りたい。

A4

通信向け市場は拡大のスピードが速く、適切なタイミングで設備投資を進めなければ顧客ニーズに十分に応えられないと認識している。現状は、キャパシティ不足により供給を補完している側面もあるが、将来必要となる次世代・次々世代の製品を既に準備しており、顧客からの協力要請に積極的に対応していく考えである。

Q5

AI サーバー向けに関して、市場・顧客動向の変化や技術動向の変化など、詳細が知りたい。

A5

ルーターやスイッチ向けでは、ハイエンド製品の出荷が増加している。サーバー向けについては、業界全体でキャパシティ不足が強まる中、当社は供給可能なプレーヤーとして顧客ニーズに応えることができている。従来のセカンドベンダーとしての取り組みに加え、将来を見据えた新製品提案も並行して進めており、これらを両輪として市場拡大を図っている。

Q6

3Q実績、金価格高騰にもよる材料価格増での利益影響はどうなっているか。また、どう回収していくか。

A6

QonQでは5～6億円の減益要因。年間予想変更の部分では材料費増による減益分で10～15億円を含んでいる。コストアップによる値上げに関しては継続的な取り組みとして捉えており、時間差は生じているが今期中から売上に転嫁している状況。直販も代理店経由も基本的に幅広く値上げ活動をしている。また原価低減の取り組みも稼働率の向上、生産設備の汎用化、金の高騰に対しては省金化といった活動も積極的に行っている。

Q7

今期の原材料価格上昇による減益への下押し要因が60～65億円とのこと。価格転嫁での回収は複数年度の期間として、来年度では何割程度の改善になるか。

A7

考え方として、値上げが一つと、もう一つは新製品投入などの価値の洗い替えの二つが回収の構成要素となる。来年度計画は今後詰めていくのでまだお伝えできる段階にないが、値上げ部分はコストアップの約半分程度を目指すことになるとみている。

Q8

コスト変動に伴う価格是正については、一定期間ごとの見直しや、特定の指標に連動して価格を自動的に上下させる仕組みを導入しているか。

A8

顧客との契約において、定期的な価格見直しや、相場変動に応じてスライド価格を適用する仕組みなど、価格設定の更新を一部検討している。

Q9

メモリ価格の上昇による、需要減少や生産に対する影響などの可能性。間接的な影響も含め、どういった影響があるか、来期を見据えどう捉えているのか。

A 9

現時点では、直接的な受注や売上への影響は確認していない。将来的に影響が生じる可能性はあるものの、現状では緊急度は高まっておらず、まずは新規オーダーに確実に応えていくフェーズにあると考えている。

Q10

キャッシュアロケーションの考え方について。期初の自社株買い 150 億円の実施と期中に追加分を実施中。AI サーバー向けなどの取組みによる設備投資も含め M&A も含めた事業投資や設備投資に対する考え方、株主還元の考え方のバランスを今後どう考えていくか、これまでと変化があるか、現状の考え方が知りたい。

A 10

基本的なスタンスに変更はなく、どの事業分野に対しても着実に投資を行うことが中長期的な成長につながると考えている。そのため、現段階では再投資に優先的にキャッシュを充当すべきフェーズにあると認識しており、具体的な変化については次年度以降の計画で検討することになる。株主還元については、自己株式取得の継続を否定するものではなく、今後も継続して取り組んでいきたいと考えている。

Q11

配当性向も比較的高く、さらに自社株買いも積極的に総還元の利回りも高い状況で業績も堅実に伸長。事業成長と資本の考え方をどのように考えているか。

A 11

ターゲットとしてきた市場の分析については、これまでその範囲がやや限定的であったと認識しており、将来の成長に向けて再投資を通じて資本をより有効に活用するという視点が不足していた面がある。高い利益率を維持してきたがゆえに、注視してきたフィールドが限定されていた可能性もあると考えている。既にいくつかのプロジェクトを立ち上げており、これまで十分に注目してこなかった領域について、より深く掘り下げを進めている。半導体や AI の進化の先に新たに生まれてくるであろう市場や応用分野についても改めて検証し、再投資の対象となり得る領域を広げていきたいと考えている。これらの取組みが具体化してくれば、次期中期計画の方向性にも変化が生じるはずである。株主還元についても、自社株買いや高配当といった手法に限定するのではなく、将来成長に向けた再投資や設備投資にしっかりと資金を配分し、その意義を株主に理解いただきながら最適な資本アロケーションを実現することを目指している。現時点で具体的な内容を示すことはできないが、こうした基本方針に立ち返って検討を進めているところである。

Q12

価格是正や売価転嫁の取組みを進めているものの、人件費の増加や材料費の上昇が重なり、相応の金額が利益を押し下げる方向に作用している。このような環境下で、営業利益率をどの水準で適正と捉えるのか、すなわち 20%前後を目線とするのか、25%前後を目指すのかについて、適正マージンとしてどのように考えているか。

A 12

基本的にはこれまでどおり、ミニマムで営業利益率 20%を確保するというスタンスに変更はない。一方で、中期的に 25%を目指すという点については、将来の売上・利益成長に向けた再投資をどう位置づけるかが重要になると考えている。成長機会を取り逃さないためにも、どの水準を適正とするかを慎重に見極めていく必要がある。現時点では、この程度のトーンでの説明にとどめたい。

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。