

ヒロセ電機株式会社

2026年3月期 決算説明会 Q&A 要旨

Q1

2025年度4Q売上実績、分野別のBBレシオを知りたい。

A1

一般産機向け 1.2。通信インフラ向け 1.25。その他のスマホ向け・コンシューマ向け・自動車向けは、いずれも1を上回った。

Q2

2025年度の通信インフラ機器向け4Q受注は対3Q比で増えているが、4Qの状況はどういうように動いているか。

A2

前回2025年度3Q説明会では、通信インフラ機器向け受注のうち、AIサーバー関連が3割程度だった。4Qでは4割程度に構成比が上がっている。メザニンコネクタの需要が非常に強い状況。

Q3

2025年度4Qの受注実績630億円強と高いレベルで、2026年度の売上予想2,300億円よりも強いペース。4Qの受注の継続性についてどう考えているか。また年間売上2,300億円の目線についてどう捉えているか知りたい。

A3

受注に関しては、2つの側面。半導体関連については極めて強く、さらにフォーキャストは月を追うごとに強くなっている感じがある。片や、部品の調達の勢いみたいなものも一部あり、前倒しの受注が混じってきている感じもある。この中身をお客様ごとにしっかりと精査をしているが、総じて実需での強さのほうを上回っている感じがある。

年間売上2,300億というのは、生産をお約束しているボリュームとして見ており、計画値を実行していく。

Q4

2026年度 分野別売上予想に関して。スマホ・コンシューマ向けはメモリ価格上昇により市況は厳しい見方もあるが、比較的強い予想に見える。一方、産機向け・通信向けは、市況に比べやや慎重な予想に見える。分野別の考え方やバランスなどはどう見ているか。

A4

スマホ向けに関しては、当社はハイエンド機向け比率が高く、そのお客様側の見通しは強いこともある。市況が良好な一般産機向け・通信インフラ向けに関しては、伸びが強いこともあり、見えている範疇での置き方を一部している面はある。

Q5

2026年度 分野別売上予想、一般産機向け対前年+15%の内訳、どのサブセグメントが伸びているか知りたい。

A5

FA・産業機器関連向けが一番伸びる予想で一般産機向けを牽引する予想。次いで医療機器向けも年率2桁近い伸び率の予想。その他のセグメント向けは、強い伸びではないが引き続き堅調でプラス成長の予想。

Q6

2026年度 分野別売上予想、一般産機向け+15%にて、受注も強い状況であるとのこと。年間予想以上の受注が継続した場合、生産キャパを増やせるのか。

A6

現状の生産が上限という感覚ではなく、むしろまださらに強くなっていくお客様もいらっしゃるかと考えており、更なる上振れにも対応していく。また、キャパのアロケーションは適時やっていくことになる。

Q7

2026年度 売上予想、SERのプローブ応用製品の伸びに関して詳細が知りたい。また、プローブ関連事業の収益性に関してはどうな予想か。

A7

プローブ応用製品というのは、小型高密度のプローブを使った接続部品でソケットとかコネクタ。サーバー系等の高速・高性能なICに使われる検査の部門とか、テスト関連の治具に使われるような接続部品が増えている状況で、半導体全体の需要が上がっていること、プラス高性能な半導体が伸びていることによって、当社の高速・高密度のソリューションが受け入れられているということ。特に細く短い極小プローブが評価されている。また、収益性に関しては、2026年度の売上予想の前提でみたときは、全社平均レベルの収益性と考えている。

Q8

2026年度の営業利益 変動予想、材料・仕入費80億円増の中身、要因等を知りたい。

A8

多くを占めているのは金の価格上昇によるもの、仕入増のおよそ7割と思われる。現在の金価格相場は一時より落ち着いているが、在庫期間の関係などでP/L反映にはタイムラグがあることと、昨年度下期よりグラム2万円超えの急騰でもあり、今年度の前提、グラム2万6千円から2万7千円にて今年度も影響が大きいと考えている。また、中期的な施策として省金化対策も推進しており既に成果も見えている。従って、材料価格上昇に関しては100%価格転嫁ではなく、コストダウンやライフサイクルの短いアプリケーションでは新製品の洗い替えによって回収していく。

Q9

2026年度の営業利益変動予想、価格適正化 30億円についての解説をお願いしたい。

A9

コストのインパクトが大きいのは金であり、価格上昇を受けて昨年度から価格適正化を進めているが、効果にはタイムラグがある。、2025年度実績にて5億円の結果だったが、本格的な刈り取りは2026年度と見込んでいた。これはスポット的な値上げ活動ではなくて、継続的に進める認識であり追加の上乗せ分を予想値に織り込んでいる。

Q10

現在の中東情勢に伴うナフサ供給不足による影響を知りたい。

A10

プラスチック成形材料など有機溶剤の供給不足や値上げ、燃料サーチャージなどの物流コストアップなどもあるが、原価構成上は金属材料の比率が大きいので、今時点の影響見込みは限定的と見ている。また正常時には値戻しの方向でも供給元と調整しているので継続期間をどう見るかもあると考える。

Q11

2025年度実績、営業利益の変動分析にて特定顧客に対する価格調整の影響があったが、2026年度での見通しと顧客関係性についてはどうか。

A11

昨年度は大きな影響があったが、今年度は通常の定期値引き交渉と同レベルの幅という認識で進めている。また今年度のシェアは確保できており、お客様からも変わらず協力要請をいただいております。健全に対応していきたいと思っている。

Q12

中期経営目標に関して。最終年度のROE目標値を2%上げて12%、営業利益率は2%下げて23%、収益性に対するROEの目線が高いという印象を受けた。収益性も含め、バランスシートに対する中期の戦略・施策についてもう少し踏み込んで知りたい。

A12

資本政策については、事業により積み上がる営業キャッシュフローについてはしっかりと還元をしていく前提で描いている。それによりROEの分母の圧縮、かつトップラインを伸ばし利益の増加によりROEを上げていこうと考えている。同時に収益性に関しては、利益性を単に落とすのではなく、今このタイミングでしっかりと投資するべきところに投資していく。それは設備もしかり、R&Dもしかり、NEWビジネスもしかり、今ここが投資のタイミングだという、前向きなメッセージとして捉えていただければと思っている。

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。