

ヒロセ電機株式会社

2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会 Q&A 要旨

Q1

2026 年度 1 Q 実績、分野別の BB レシオを知りたい。

A1

一般産機 1.2 強、スマートフォン 1.1 弱、コンシューマ・自動車・通信インフラ向け 1.1 強、SER(プローブ関連)0.9。

Q2

受注実績が前四半期比でさらに強いようだが、前倒し発注が含まれている印象はあるか。

A2

実需との明確な線引きは難しいものの、お客様との継続的な対話や市場動向などを踏まえ、多角的な視点で受注状況を確認している。その中で、一部に前倒し発注の可能性はあると認識しているが、お客様自身の生産計画や需要見通しの強さも確認した上で受注を受けている。

Q3

営業利益の対前年同期の変動分析にて、材料・仕入費増による 25 億円とあるが、対前四半期(25 年度 4Q)比だといくらになるか。

A3

対前四半期(25 年度 4Q)での材料・仕入費増は 15 億円弱だった。

Q4

業績ガイダンスでは 1Q から 2Q、上期から下期にかけて慎重な見通しとなっているが、その背景について教えてほしい。また、上振れ余地はどこにあるのか。

A4

2Q 業績予想については、全体として慎重な前提を置いている。需要面では、スマートフォンをはじめとするコンシューマ向けの季節性需要が見込まれるほか、産業機器向け、自動車向けともに強い受注環境が継続している。一方で、売上計画については需要の強さだけでなく、生産能力の立ち上がり状況や供給体制を考慮して策定している。特に産業機器向け、自動車向けは高稼働の状態が続いており、生産能力増強を進めている最中であるため、その効果を保守的に織り込んでいる。また、為替前提についても 1Q 実績に対して円高水準を想定している。

利益面では、材料・仕入価格上昇の影響を引き続き見込んでいる。足元では市況に落ち着きが見られるものの、在庫影響など

もあることから、2Q についても一定のコストアップを前提としている。また、人件費や減価償却費の増加に加え、生産能力増強や成長投資に伴う費用も織り込んでいる。

一方で、足元の受注は非常に強く、受注残も積み上がっている状況である。現在、下期に向けて生産設備の増強や材料調達強化を進めており、これらが計画以上に順調に立ち上げれば、売上・利益ともに上振れする可能性がある。

現時点では、生産能力の構築や材料調達に一定のリスクを見込んで保守的な計画としているが、生産実績も高い水準で推移しており、製品ミックスに大きな変化がなければ、需要に十分対応できる余地があると考えている。引き続き供給体制の強化を進め、強い需要を確実に取り込んでいく方針である。

Q5

年間ガイダンスの材料仕入費アップと価格適正化金額は、期初ガイダンスから変更したか。金価格は落ち着いてきているが、材料・仕入費増は2Qも継続していくか。

A5

材料価格の市況は足元で落ち着きを見せているものの、在庫保有期間の影響などもあることから、その影響は当面残ると見込んでいる。一方で、現在の市況が継続する前提であれば、下期以降は四半期ごとの材料・仕入費増加額は徐々にマイルドになっていくと考えており、引き続き動向を注視している。価格適正化および材料・仕入費増加に関する年間前提については、今回の業績予想見直しにおいても期初ガイダンスから変更していない。

Q6

一般産機向け実績、好調を牽引した分野や地域の動向を詳細に知りたい。また、市況の変化が見られたアプリケーションや顧客開拓の成果や新製品投入による業績上積みなど詳細に示してほしい。

A6

FA・工作機械を含む産業機器関連の受注が引き続き好調であり、一般産機全体の成長を牽引した。地域別では、欧米向けが2025年度後半以降、四半期ごとに増加を続けていることに加え、当年度第1四半期は国内向け、中国向けともに高い成長率となり、全体として市場は拡大基調にある。その背景には、数年来取り組んできた新製品提案活動や顧客基盤の拡大がある。具体的には、サーボモータ、PLC、CNC、FAカメラ向けなどの市場拡大が各地域へ波及し、受注増加につながった。また、定量的な把握は難しいものの、半導体関連の設備投資拡大やAI需要の急速な伸長による恩恵も受けている。こうした需要が周辺産業にも波及し、受注・売上の拡大に寄与していると考えている。先行きについては不透明な要素もあるが、引き続き顧客ニーズに応える製品・サービスの提供を通じて、事業拡大に取り組んでいく方針である。

Q7

一般産機向けコンシューマ向けを中心に新製品による売上が伸びている印象、全社的な製品ミックスの変化は出ているか。また収益性の改善に寄与しているか。

A7

当社は従来より、新製品比率30%の達成を経営目標として掲げている。足元では新製品の売上が想定を上回って拡大しており、新製品への置き換えが進むことで、収益性の改善にも寄与していくと考えている。製品ミックスの面では、特に産業機器向けで新製品の販売拡大が進んでいるほか、既存製品も堅調に推移している。ただし、2025年度第1四半期については、昨年末から年始にかけての金価格高騰の影響を受け、一時的に収益性が低下した。こうした環境下においても、既存製品の価格適正化

に継続して取り組んでおり、今年度計画 30 億円に対して第 1 四半期実績は 7 億円となるなど、概ね計画どおりに進捗している。また、省金化をはじめとするコストダウン施策も並行して推進しており、その効果は徐々に表れ始めている。今後も、新製品拡販による製品ミックス改善に加え、価格適正化とコストダウンの両面から収益性向上に取り組んでいく方針である。

Q8

自動車向け実績が非常に堅調であるが、今の受注の手応えについて知りたい。また売上も大きくなってきており収益性は良くなってきているか知りたい。

A8

自動車向けは、日本・韓国・米国向けが引き続き堅調に推移している。欧州についても、Tier1 各社からの受注が増加している状況である。中国向けは顧客によって増減があるものの、全体としてはプラス基調を維持している。収益性については、売上拡大に伴う操業度向上により、利益率も着実に改善してきている。また、自動車向けについても他分野と同様に価格適正化の交渉を継続的に進めている。一方で、自動車向けは民生機器向けや産業機器向けと比較すると相対的に収益性が厳しい事業領域である。しかしながら、売上拡大、価格適正化、および継続的な原価低減活動を通じて収益性の向上を図り、将来的には営業利益率 20%以上を安定的に確保できる水準を目指していく方針である。

Q10

通信インフラ向けの AI サーバー関連向け事業で何か新しい動きがあるか。

A10

通信インフラ向けの AI サーバー関連は、第 1 四半期も好調を維持しており、前四半期から大きな変化はないものの、高水準の需要が継続している状況である。一方で、次世代製品に関する引き合いは着実に増加しており、複数の顧客と具体的な協議を進めている。今後の成長に向けて、新規ビジネスの獲得にも注力しており、AI 関連市場での事業拡大をさらに加速させていく考えである。また、当社としてはクラウド側だけでなく、エッジ側で拡大する AI 需要の取り込みも重要な成長機会と捉えている。例えば、民生分野ではスマートフォンやウェアラブルデバイス、自動車分野では車載機器、産業機器分野では FA 機器を中心に、いわゆるフィジカル AI 関連の需要が高まっている。足元ではヒューマノイドロボット向けの引き合いも増加している状況である。このため、AI サーバーやクラウド向け用途に加え、幅広いエッジ AI 機器向けにもコネクタソリューションを提供することで、市場成長の取り込みを図っていく方針である。

Q11

プローブ関連事業「ヒロセ SER」の中期成長に対する取り組みを知りたい。

A11

ヒロセ SER については、今年度売上計画である 60 億円の達成に向けて、生産能力の増強を着実に進めている。一方で、その先の成長を見据えると、さらなる能力増強や事業拡大に向けた投資が必要であると認識しており、重要な経営課題として検討を進めている。事業展開としては、現在の主力製品の拡販に加え、新たな用途や顧客ニーズの開拓にも取り組んでいる。また、従来のプローブピン関連市場の拡大だけでなく、周辺領域や新たな技術領域への展開についても検討を進めている。現時点では具体的な内容をお示しできる段階にはないものの、中長期的な成長に向けた事業戦略の策定を進めているところである。将来的には、ヒロセ SER としての中期成長戦略をより明確な形でご説明できるよう準備を進めていく考えである。

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。