企業名：古河電気工業

レポート名：古河電気工業　統合報告書 2026

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

古河電工が目指す将来像は比較的容易に理解できた。

同社は「『つづく』をつくり、世界を明るくする」というパーパスを掲げ、「安心・安全・快適な生活を実現するため、情報・エネルギー・モビリティが融合した社会基盤を創る」ことを 2030 ビジョンとして示している。

また、従来の電線メーカーという枠組みを超え、社会課題解決型企業への転換を目指している姿勢も明確にしており、データセンタ向け製品、環境配慮型エネルギー技術、ライフサイエンス分野などを新たな成長領域として位置付け、単なる事業拡大ではなく、社会課題の解決と企業成長を両立させようとしていることが読み取れた。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

古河電工の競争優位性は単一の製品ではなく、長年にわたって蓄積された技術資産と事業基盤にあることが理解できた。

まず同社は創業以来 140 年以上にわたり、電線・非鉄金属事業を中心として成長してきた。その過程で「メタル」「ポリマー」「フォトニクス」「高周波」の 4 つのコア技術を形成しており、これらを組み合わせることで情報通信、エネルギー、自動車、電子材料など幅広い分野へ事業展開している。

また、近年では AI の普及を背景に急速に拡大するデータセンタ市場への対応が大きな強みとなっている。光ファイバや光部品に加え、データセンタの高性能半導体から発生する熱を効率的に処理する放熱・冷却ソリューションを提供している。AI の普及によってデータセンタ需要が拡大するなか、単なる部材供給ではなく、通信インフラ全体を支える技術を保有していることが競争優位につながっていると考えられる。

さらに、社会インフラ分野で長年培った顧客との信頼関係にも競争優位性がある。電力ケーブルや通信ケーブルなどは品質や安全性が重視されるため、実績や信頼が重要な参入障壁となる。統合報告書内でも「特定市場に限定されない開発力・提案力」と「顧客からの信頼」を強みとして挙げており、インフラ関連企業ならではの参入障壁を形成している。

加えて、知的財産の活用にも力を入れており、IP ランドスケープを活用して自社の知的資産を可視化し、経営戦略と知財戦略を連動させることで競争優位性の強化を図っている。技術だけでなく、その活用方法まで含めて競争力の源泉としている点に特徴があると考えた。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか（変化）

私は、古河電工の競争優位性には一定の持続性があると考える。

第一に、競争優位の源泉が単一製品ではなく、長年蓄積された技術・知的財産・顧客基盤にあるためである。特に光通信技術や電力インフラ技術は短期間で模倣することが難しく、新規参入企業にとって高い参入障壁となる。また、インフラ分野では製品そのものだけでなく、施工技術や品質保証体制、顧客との長期的な信頼関係も重要であり、これらは容易には構築できない。

第二に、同社が既存事業に依存せず、新たな成長領域を積極的に育成している点である。報告書ではグリーン LP ガス、レーザ応用、ライフサイエンス、超電導などの新領域へ投資を進めていることが挙げられている。特にグリーン LP ガスは脱炭素社会の実現に貢献する技術として期待されており、レーザ応用事業ではインフラの老朽化対策や保守メンテナンス市場への展開が見込まれている。

第三に、事業ポートフォリオ改革を進めている点も持続性を高める要因である。ROIC や FVA を活用して資本効率を重視した経営を進めており、成長性の高い事業へ資源を集中させる体制を整えている。また、光ファイバ事業についてはグローバル統合会社「Lightera」を設立し、世界規模での競争力強化を図っている。

データセンタ市場は市場環境の変化や技術革新のスピードが速く、業績が市場に左右されやすいこと、新規事業の将来的な収益が不透明であることなどの懸念点もあるが、既存事業の収益確保と新規事業への投資の両立を続けていくことで、競争優位性は持続可能性を有すると考える。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

私は、古河電工では人的資本の価値向上を実現できる可能性が高いと感じた。

その理由は、古河電工では「人材」を企業価値向上の重要な源泉として位置付けているためである。統合報告書では従業員エンゲージメント向上やパーパス浸透への取組みが紹介されており、人材育成を重視する姿勢がうかがえた。また、社長自身が「人を信じて任せる風土」があると述べており、自ら課題を発見し解決する経験を積める環境が整っていると考えられる。

さらに、同社は情報通信、エネルギー、自動車部品、素材など幅広い事業を展開しているため、多様な知識や専門性を身につけられる点も魅力である。特に社会インフラや先端技術に関わる業務を通じて、技術面だけでなく事業戦略やグローバルビジネスの視点も養えるのではないかと感じた。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

良かった点として、まず企業が目指す将来像と現在の取組みとのつながりが非常に分かりやすく整理されている点が挙げられる。2030 ビジョンから中期経営計画、事業戦略へと論理的に説明されており、企業がどの方向を目指しているのか理解しやすかった。

また、競争優位性の説明についても説得力があった。4 つのコア技術を基盤とした事業展開や、長年にわたり社会インフラを支えてきた実績、顧客との信頼関係などが具体的に示されており、古河電工ならではの強みを理解することができた。

加えて、社長や社外取締役による対談が掲載されていたことで、単なる成果報告にとどまらず、経営上の課題や変革への考え方が率直に語られている点も良かった。

一方で、改善の余地がある点として、まず、人的資本に関する具体的な情報開示が不十分だと感じた。報告書では人材を重要な経営資源として位置付け、組織実行力の強化やエンゲージメント向上の重要性について繰り返し言及しているものの、研修投資額、一人当たり研修時間、管理職への登用状況、リスキリングの成果など、人材育成の成果を客観的に評価できる定量指標は不足していたように思う。そのため、人的資本への投資がどのように企業価値向上へ結び付いているのかを判断しにくいと感じた。

第二に、新規事業に関する説明の具体性である。グリーン LP ガスやライフサイエンス、超電導などの成長領域については将来性が示されているものの、市場規模や事業化までのスケジュール、期待される収益水準などの情報は限定的であった。投資家や学生の立場からすると、これらの事業が将来的にどの程度企業成長へ貢献する可能性があるのかをより具体的に示してもらえると将来性をより評価しやすくなると感じた。

第三に、競争優位性をより客観的に示す工夫である。報告書では自社の強みが丁寧に説明されていた一方で、競合他社との比較はほとんど行われていなかった。そのため、古河電工の技術力や市場でのポジションが業界内でどの程度優位であるのかを判断することが難しく、主要競合との比較データなどが示されれば、競争優位性に対する理解はさらに深まると感じた。