

SWCC 株式会社

機関投資家 スモールミーティング（2025 年 3 月期第 2 四半期）Q&A

実施日時：2024 年 12 月 9 日（月）

第一部 14：30～15：30／第二部 16：00～17：00

実施場所：東京都中央区日本橋兜町

## エネルギー・インフラ事業

**Q エネルギー・インフラ事業について、今期の営業利益計画が 12.5%という水準であるが、さらに高められるのか。**

A 現在、建設関連においては、営業利益率は一桁台後半、電力インフラにおいては、20%以上の水準まで高められている。各種施策の実行によって収益性はさらに改善可能である。建設関連においては、仙台事業所にあった伸線加工設備を茨城工場へ移管し、一貫生産体制を構築したことなどにより、年間 1 億円以上の収益性改善効果を見込む。さらに物流サービスの向上等によっても電線の収益性をさらに高めていく考えである。電力インフラについては、より収益性の高い 154 kV 級以上の超高圧領域へのシフトと、収益性の低い製品の断捨離によってさらなる収益性向上を目指す。

**Q エネルギー・インフラ事業において、ここ数年での成長の原動力とその強みは何か。**

A SICONEX®が成長の原動力となった。超高圧領域にも対応した電力用接続機器を製造できる会社は、当社含め 3 社あるが、当社が生産能力、技術力においてリードしている。海外からの市場参入も容易ではなく、当社の優位性は非常に高いと認識している。

**Q エネルギー・インフラ事業において、競争環境の変化や顧客からの値下げ要請などのリスクはあるか。**

A 建設関連においては、現状汎用電線メーカーは当社含め 4 社のみであり、供給量も絞られている。また電力インフラにおいて、SICONEX®は高い製品優位性を持っている。値下げ要請をいただく可能性は少ないものの、リスクに耐えうる戦略を取っていく。

**Q 電力インフラについて、レベニューキャップ制度による恩恵を想定しきれなかったのはなぜか。**

A 競合他社が海底ケーブル等の送電市場に注力したことによって、当社が得意とする変電市場案件の受注が増えたため。

- Q **SICONEX®について、現在の製造キャパシティと今後の成長余地はどれほどか。**
- A 2023 年度末に増産投資が完了したが、それでもなおキャパシティが足りなくなりつつある状況である。今後さらなる需要増が見込まれるため、来年度に第二次増産投資を行い、2026 年度に稼働を目指す。
- Q **SICONEX®の第二期投資について、2023 年度末に完工した第一期投資よりも大規模になると思うが、利益の増加は数量の増加によるものとなるのか。それとも収益性も上がるのか。**
- A 投資金額が第一期投資より大きくなると想定している。第二期投資では、超高压領域をターゲットとはしておらず、既存の特別高压領域を対象とする SICONEX®に対する投資である。生産効率の観点では、第一期投資によって学んだことも多く、それらを活かしながら生産効率を高め、収益性向上につなげる。
- Q **SICONEX®の売上高成長計画について、2030 年度の数値が変わっていないのはなぜか。**
- A 2030 年度の計画はまだ見直しを行っていないためである。2026 年度以降に行う第三期投資がある程度固まれば、2030 年度の数値も見直す予定である。
- Q **SICONEX®を海外展開しない背景は何か。**
- A 中国市場においては持分法適用会社である特変電工昭和（山東）電纜附件有限公司が SICONEX®の展開を試みた。しかし、海外顧客においては施工時間短縮、コンパクトさ、耐震性といった価値が十分に訴求できなかった。そのため現在は、市場が活況で今後さらなる需要増が見込まれる日本市場に注力していく予定である。
- Q **SICONEX®について、施工と一緒に提供するからこそ収益性が高いのか。**
- A ご認識の通り。電力ケーブル・電力機器（SICONEX®）・施工の 3 つの中で、施工が最も利益率が高く、電力ケーブル・電力機器を受注できれば工事を受注できる、という点が強みである。
- Q **SICONEX®が SWCC の収益ドライバーとなってからそれなりに年月が経つのに関わらず、SWCC 一人勝ちできている背景はなにか。**
- A 競合他社は海底ケーブル等の送電市場（ケーブルは長く、電力機器は少ない）に注力する一方で、当社は変電市場（ケーブルは短く、電力機器は多い）に注力しているため。
- Q **より大きな事業規模を持つ競合他社にとって、変電市場は間尺に合わないと思われるのか。**
- A 競合他社にとっては間尺に合わないのかもしれないと考えている。

Q **今後施工人員が不足すると思われるが、SICOPLUS®戦略がうまく機能しないというリスクはないのか。**

A 66/77 kVの特別高圧領域においては、主に全国の協力会社に施工を依頼し、当社の施工人員は154 kV以上の超高圧領域にシフトさせることにより、ボトルネックとなっている人手不足問題の解決を図る。

Q **電力インフラの中でも最も収益性の高い「施工」において、今後も収益水準を維持、さらには向上させることは可能か。**

A 可能である。

Q **電力インフラ事業における施工について、協力会社数の増加に伴い超高圧へのシフトが進むのか？**

A ご認識の通り。協力会社に66/77 kVの特別高圧領域の施工を行っていただくことで、収益性が高く、当社の得意分野でもある154 kVの超高圧領域へ当社の施工人員をシフトさせることができる。

Q **電力インフラ事業における施工について、今後想定以上の需要が来た場合の対応方法は？**

A 段取りの工夫によって少しでも効率を上げて解消していくしかない。ただ限界はあるため投資によって解決を図る。

Q **資料 P.11 の滝チャートについて、「生産効率 UP による影響」の詳細について教えてほしい。**

A 生産数量増加によるものと、人員を増強することなく増産体制を構築できたことによるものである。トヨタ生産方式を参考に生産性向上に取り組んだ結果、人員を増強することなくSICONEX®の売上高は2023年度比で+30%以上増加、電力ケーブルの売上高も+20%増加させることができた。

## **通信・産業用デバイス事業**

Q **e-Ribbon®について、獲得できる最大の市場希望はどれほどか。**

A 市場全体としては年間数千億円という規模であり、主に北米市場においてBEAD(Broadband Equity, Access and Deployment)という光ファイバーによって通信網を構築していくという国策のもと、今後さらなる拡大が見込まれている。

Q **e-Ribbon®の間欠接着という技術的優位性は今後も続くのか。同様の技術を持っている企業はあるのか。**

A この光ファイバーをネット状に間欠的に接着する技術は、日本発祥であり、2010年頃から日本市場に導入されてきた。この技術は、当社を含む4社の光ケーブルメーカーが保有しており、各社は世

界的にも特許を取得している。当社以外の 3 社は、先行して海外展開している状況であり、当社も今後海外展開を進める。また、後発の企業も 1～2 社存在するが、我々日系メーカーが持つ量産技術には追いついていない。このため、特許の有無も考慮すると、しばらくは技術的に優位な状況が続くと考えている。

Q **e-Ribbon®の売上高はどの程度か。**

A 今年度で数億円ほどである。北米、欧州において当社製品の技術力が認められはじめた。来年、再来年とさらに拡大させ、今後通信・産業用デバイス事業のうち 2 桁%程度の売上高比率を目指す。

## **製品ポートフォリオシフトについて**

Q **電装・コンポーネンツ事業や通信・産業用デバイス事業において、不採算製品の縮小を行う余地はあるのか。**

A 余地はある。

## **中期経営計画**

Q **中期経営計画ローリングプランの見直しはいつ行うのか。**

A エネルギー・インフラ事業を中心に見直しする予定。また「SWCC VISION 2030」についても、2025 年度中に見直し、中期経営計画のその後の成長プランをお示ししたいと考えている。

以上