

SWCC 株式会社

機関投資家ミーティング（2025 年 3 月期第 3 四半期）Q&A

実施日時：2025 年 2 月 17 日（月）

第一部 9：30～10：30／第二部 11：00～12：00

実施場所：東京都中央区日本橋兜町

全社

Q 2024 年度 4Q の営業利益の上振れ余地と織り込んでいるリスクは何か。

A 3Q は工事案件の年間平準化が進んでいる中で、例年の 3Q の高まりが今期も見られた。4Q に関しては、建設関連および電力インフラの需要を見定める必要はあるが、例年 4Q に需要が落ち着くため、当初の見通しの通りの数値に据え置いている。

Q 中計見直し後の 2026 年度営業利益目標 240 億円は保守的な数字か。

A 簡単には達成することができない数字ではあるが、達成の確度は高い目標である。

Q 中計見直し後の 2026 年度の株主還元の目標数値が変わっていない点についてコメントはあるか。

A 配当性向、DOE は変えずに、利益を押し上げることによって株主に還元していくという考えである。

Q 11 月に相模原事業所の土地の一部を売却した件について、元々どのような用途で使用されていた場所であり、利用するよりも売却を選んだ理由は何か。

A 元々グラウンドと SICONEX[®]の工場があった場所。土地を貸して倉庫として有効活用する計画があったが、賃貸の場合、収益率は 1～2%と低いものだった。一方で、当社の事業が 10%以上の収益を上げられるようになってきたことから、新しい事業への投資に回した方が効率的であると判断した。

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、今後も販売価格改定等によって収益改善は進められるのか。

A 建設関連については、これまで価格改定が進まなかった分野であるが、昨年度に起きた電線不足によって、ようやく電線本来の価値が認められた始めたと考えている。電力インフラについても、付加価値は上がっていくと思っている。特に SICONEX[®]は当社だけの強みであり、今後も改善を進められると考えている。

Q **SICONEX®の供給キャパシティの見通しについて教えてほしい。**

A SICONEX®の供給キャパシティは、2023 年度末に増産投資を行った。2026 年度には売上が 2 倍（2023 年度対比）になる投資を行ったが、それでもなお需要が強く、作り切れないという見方が出てきたため、追加の増産投資を予定している。それにより、2026 年度下期に供給力が増加していく見込みであり、施工能力も併せて増強していく。

Q **電力インフラの旺盛な需要の継続性について教えてほしい。**

A 日本国内の変電所の老朽化が進んでいるため、その更新需要と送配電網強靱化による需要は底堅いとしている。全国に変電所が約 5,700 か所あり、そのうち年間 260 台ほどの変圧器が更新されるということを考慮すると、旺盛な需要は今後も継続すると見込まれる。

また、再生可能エネルギーの普及に伴い、それらの発電施設から電力の消費地まで届ける送電需要、変電需要が発生している。大きな電力を消費するデータセンターにおいても、同様に需要が発生している。加えて、当社の競合であった日本ガイシ社の撤退によって、より一層 SICONEX®の需要が高まっている。

電装・コンポーネンツ事業

Q **電装・コンポーネンツ事業において、生産能力圧縮などコストを下げる取り組みは行わないのか。**

A xEV 市場の盛り上がりが後ろ倒しになるものの、旺盛な需要は今後見込まれるため、増産設備投資のタイミングを見誤らなければ、コストを上げることなく対応できると考えている。

また川下戦略の見通しも立ってきたため、xEV 関連製品以外においても収益性向上が期待できる。ヒト型ロボットなどの新たな需要も出始めており、xEV だけに依存せず川下戦略に広がりをもっていく。

通信・産業用デバイス事業

Q **通信・産業用デバイス事業の中計目標について、製品ミックスが改善するのにも関わらず、営業利益を据え置いた背景は何か。何らかのリスクを織り込んでいるのか。**

A ワイヤハーネスの日系家電向け営業利益率低下を見込み、営業利益を据え置いている。

Q **FLANTEC®について、何故 SWCC は国内オフィス向けにおいて高いシェアをもっているのか。**

A 品質と供給力が当社の強みである。品質の高さは顧客から高く評価されている。供給力に関しては高性能 LAN ケーブル（Cat.6A）の製造設備に対して積極的に投資を行ってきたことで、今後増加する需要を取り込むことができる。

Q **甲府工場での生産性向上の取り組みについて、具体的な施策は何か。**

A 甲府工場は高性能 LAN の製造に特化した工場であるが、品種を抑えながらロットをまとめることでコストを抑えられる仕組みを構築している。また、Cat.5E からより収益性の高い Cat.6A の製造割合を増やしていくことも重要な要素である。

Q **e-Ribbon®について、「パートナー」とは何か。調達先と販売先のどちらなのか。**

A 「パートナー」とはアメリカ、ヨーロッパ、アジア（中国以外）から実際に引合いをいただいている販売先である。調達先は販売先と同じ相手である場合が多い。

Q **e-Ribbon®について、競合社に対して御社の勝ち筋はどこにある。**

A 競合社は自社の光ファイバーを加工し販売するという戦略であると認識している。一方、当社は海外のパートナー社の光ファイバーをリボン状に加工し販売する。当社も一気通貫で完成品まで製造できるものの、「顧客の光ファイバーを加工する」という点においてニーズがあると考えている。それにより、価格や性能面においても顧客の要望に応えていける点が強みである。強力な販売先とパートナーを組むことで、投資を抑えつつも収益性を高めていける。

Q **e-Ribbon®について、2026 年度に向けて大きく伸びそうな市場および分野はどこか。**

A 現在、メインターゲットとして考えているのは、北米のデータセンター市場である。加えて、ヨーロッパのパートナーからも引合いをいただいているので、ヨーロッパも重点市場として考えている。

Q **想定パートナー数が伸びているが、売上の確度はどの程度か。ある程度リスクを織り込んだ保守的な数字なのか。**

A 2025 年度は実際に納入が開始される前の段階まで進展している。納入に向けて投資も完了しており、売上の確度は高いと考えている。

Q **e-Ribbon®について、2024 年度 3Q で新たに進捗したことは何か。**

A データセンター向けに継続納入しているのが現状であるが、海外パートナーとの間で商談を進めており、技術的な確認がクリアになりつつある状況である。来年度には良いスタートダッシュを切りたい。

Q **e-Ribbon®の売上想定のうち、データセンター向けとテレコム系はどのような比率か。またアメリカ向けの比率はどの程度か。**

A 2026 年度まではデータセンターの比率が高い想定である。