

SWCC株式会社

2025 年 3 月期決算説明会 質疑応答要旨

実施日時：2025 年 5 月 19 日（月）

実施場所：東京都千代田区丸の内一丁目



[Q]：エネルギー・インフラ事業の 2025 年度業績計画について、保守的な計画値として認識してよいか。

[A]：2024 年度 4 Q から見られ始めた「建設関連」における工期延伸等によるマイナス影響を織り込み、十分に検討し作成した計画である。

[Q]：SICOPLUS®（SICONEX®、ケーブル、施工）において、より高い電圧帯へシフトすることによって収益性を高める取組みは継続しているのか。

[A]：より高度な施工技術が求められる電圧帯である、154kV、275kV の超高压領域には、当社施工人材を充て、66kV、77kV 以下の電圧帯へは、協力会社の施工人員に担当いただくという戦略は継続しており、当社による協力会社の施工人員への施工教育は 7 期生の受け入れが進んでいる状況である。また、大型風力案件の陸上連系接続の電圧階級は、大出力発電容量に伴い高電圧化され 154kV 級の適用が増加してきており、協力会社の施工人員と共同で工事を進められる体制構築づくりを進めている。なお、大型風力発電案件の進行状況を加味すると、成果の刈り取りには時間がかかると思う。施工に関する施策に加え、電力ケーブル・SICONEX®の製造に関しても、中間在庫の持ち方、材料の買い方に改善を加える施策を打っている。それにより、棚卸資産の圧縮、CF の改善につなげていきたい考えである。

[Q]：SICONEX®の需要動向および見通しについて教えてほしい。

[A]：第一期増産設備の立ち上げ時期であった 2024 年度初め、立ち上げに苦労したものの、2023 年度の SICONEX®売上高を 100 とした場合、2024 年度は 150 となった。今後も SICONEX®の需要拡大が続くと見込んでおり、現時点でネガティブな要素はない。今年度は、需要捕捉、人員増強を進めるなどして実力通りの生産能力を発揮し、180 以上を狙えると考えている。2025 年度

本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

から相模原事業所内のリプレイスと第二期設備増強に着手し、2026 年度は 220 まで拡大できる見通し。

〔Q〕：通信・コンポーネンツ事業について、主力製品の見通しについて教えてほしい。

〔A〕：「通信ケーブル」においては、かなり収益性の改善が進んだが、2025 年度は e-Ribbon® の海外拡販によってもう一段押し上げていきたい。e-Ribbon® の売上高は 2024 年度数億円規模であったが、今年度は数十億円に伸ばしていきたい。LAN ケーブルのブランドである FLANTEC® についても、車載向けを中心にさらなる利益貢献へとつなげていく。「モビリティ・半導体」については、TOTOKU に最も期待している分野である。当社とのシナジー創出によって、海外事業のさらなる拡大を期待している。

〔Q〕：SWCC と TOTOKU の製品において、需要動向に違いはあるのか。

〔A〕：需要動向は異なっている。例えば「車載シートヒータ」では、当社製品は「国内自動車メーカーの高級車向け」であるのに対して、TOTOKU 製品は「大衆車向け」もターゲットとしており、海外市場においても強みを持っている。半導体検査用のプローブピンについても、測定対象としている工程が違っているのに加え、これまで当社には無かったピン加工技術を有しており、顧客への提案の幅が広がっていく。

〔Q〕：三層絶縁電線の業績へのインパクトはどの程度か。また成長余地はあるのか。

〔A〕：三層絶縁電線の納入先はスイッチング電源大手メーカーである。ニッチではあるが世界シェア 1 位を持つ顧客もあり、市場の成長とともに売上・利益ともに業績貢献できる見込み。

〔Q〕：今後成長を期待しているサブセグメントは「電力インフラ」、「通信ケーブル」、「モビリティ・半導体」という認識で良いか。また、それぞれのセグメントにおいて、利益率の改善余地はあるのか。

〔A〕：ご認識の通り。エネルギー・インフラ事業について、電力インフラの需要は目先数年で終わるようなものではなく、送電網の老朽化更新、強靱化、カーボンニュートラルの発展といったテーマに下支えされながら、今後も長く継続していく需要であると考えている。一方で、さらなる成

本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述 が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

長を実現するためには、市場ターゲットの範囲をさらに広げていくことが必要であると考えており、それについては 2026 年 2 月に発表する中期経営計画で詳しく説明する。

通信・コンポーネンツ事業においては、e-Ribbon®の海外拡販によって成長を実現していく。光ファイバーの敷設率が高く成長が頭打ちである国内においては、この事業を伸ばしきれなかった。各国から引合いが出始めた 2024 年度は、売上高数億円規模、今年度売上高は数十億円規模を目指す予定で、利益貢献も見込んでいる。

また、車載向け高速通信ケーブルも伸ばしていきたい。2023 年に設備投資が完了し、2024 年度から売上・利益貢献が開始した。2025 年度は引き合いも多く、さらに伸ばしていけると考えている。

[Q]：需要環境が弱い状況でも価格転嫁を実施できるのか。

[A]：需要が弱くなれば価格交渉は難しくなるが、価格上昇分は今後も跳ね返していきたい。

以上