

スモールミーティング（2025 年 3 月期通期）Q&A

実施日時：2025 年 6 月 10 日（火）

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

2024 年度決算について

Q 2024 年度の決算概要について教えてほしい。

A エネルギー・インフラ事業が牽引した一年だった。売上高、営業利益、経常利益全て計画を上回った。前期比では、売上高は増収、営業利益は増益、営業利益率は 2.8pt 改善した。一方で経常利益が伸びていないのは、中国にある合併会社の親会社が経営不振に陥り、投資損失 90 億円強を引き当てたためである。当期純利益は過去最高益を更新し、1 株当たり配当額も期末に 16 円増配することができた。重要な KPI である ROE は 14.3%、ROIC は 11.9%と中計最終年度の目標水準を前倒しで達成することができた。

セグメント別では、エネルギー・インフラ事業は営業利益 181 億円となり、全社業績を牽引した。一方で、電装・コンポーネツ事業は、xEV 向け製品の強化に取り組んだが、営業利益 14 億円と前期実績を下回り、日系自動車メーカー向け製品に課題が残った。通信・産業用デバイス事業は営業利益 28 億円と大きく伸ばすことができ、営業利益率も 7.9%と改善できたが、エネルギー・インフラ事業と比較するとまだ小さい。電装・コンポーネツ事業と通信・産業用デバイス事業を統合し、TOTOKU の事業も加えて二つ目の成長の柱にしていきたい。

エネルギー・インフラ事業について

Q エネルギー・インフラ事業のサブセグメント「電力インフラ」について、施工の年間平準化の傾向があると思うが、上期の施工人員の稼働に余裕が空く部分で変圧器の更新需要の取り込み等を行っているか。

A 今期が下期偏重と想定している背景は、「建設関連」が上期は需要調整局面であると見ており、「建設関連」の大型プラントやデータセンター案件などが下期から出てくると想定しているためである。「電力インフラ」は、1Q においては予定通りに進捗している。ご認識の通り、変圧器の更新は続々と進められており、業界全体の波に乗り遅れないよう SICONEX®の増産投資も進めていく。

Q **SICOPLUS®のシェアや製造能力の拡大計画、人的資源確保に関する施策について教えてください。**

A SICOPLUS®は、SICONEX®という製品に付随する工事、ケーブルの3つを含めた全体を指している。資料に記載しているシェアは SICONEX®単体のものであるが、SICONEX®を販売するにあたり、ケーブルと工事が付随するケースが多いため、SICONEX®のシェアを SICOPLUS®のシェアとして考えても差し支えない。2024 年には、電力会社向けで 58%、民間企業向けで 93%という大きなシェアを獲得しており、2030 年には電力会社向けでも 90%近くのシェアを目指し拡販を続ける。製造能力の拡大に関しては、2026 年度後半からの増産に向けて、20 億円の設備投資を進めている状況である。この下期からの増産投資効果も含めて、2026 年度の SICONEX®の売上高は、2023 年度比で 2.2 倍を見込んでいる。人的資源確保については、特に施工人員の確保が最も大きな課題である。工場においては自動化、省力化、DX の活用により、効率化を図ることができるが、施工においては、これらの手段に頼ることが難しい。そのため、早期に協力会社の施工人員を教育し、当社の施工に協力いただける会社を増やしている。2024 年には協力会社は 6 社に増え、2030 年に向けてさらに十数社まで増やす計画を立てている。

Q **SICONEX®について、今後の売上高推移は販売数量増によるものなのか。販売価格改善によるものなのか。**

A 販売数量増によるものだけではなく、販売価格改善も考慮した数字である。また、それらに加えて品種の構成の見直しも考慮している。

通信・コンポーネンツ事業について

Q **e-Ribbon®が伸びるとのことだが、サブセグメントの「通信」を見るとあまり伸びないように見えるのはなぜか？**

A 前期比でサブセグメント「通信」の売上高は+13 億円の予定であるが、その内訳は、一部銅価格変動影響があるほか、不採算製品の撤退影響が▲8 億円、加えて大部分 e-Ribbon®の売上拡大によるもの。e-Ribbon®については、今後更に売上が拡大していく可能性が高いので、アップサイドを狙っていきたい。

Q **通信・コンポーネンツ事業のサブセグメントである「通信事業」において、e-Ribbon®以外の見立ての変化について教えてください。**

A オフィス向けの LAN ケーブルについて、国内シェアは 40%程度で、需要も伸びている状況であり、特により収益性の高い Cat.6A が伸びていく予定であることから、製品ミックスは改善していく。自動車のバックビューモニター等に使用される車載高速通信ケーブルの需要については昨年度並みと見ているが、新しい引合いもかなり多く来ている状況である。それらは 2026 年度から売上貢献してく

と見ており、2026 年度以降に増産投資も検討している状況である。成長戦略は LAN ケーブルの Cat.6A と車載高速通信ケーブルを増やしていくということで変わりはない。

e-Ribbon[®] について

Q e-Ribbon[®] の販売先である海外パートナーとは、海外のケーブルメーカーという認識でよい
か。

A ご認識の通り。

Q e-Ribbon[®] について、2 月に開催された前回のスモールミーティングの時からパートナー社数は
変わっていないものの、売上の見通しが増えた背景について教えてほしい。

A パートナー社数の変化はないが、大手パートナーからの需要が増えたためである。

Q e-Ribbon[®] の売上高について、2026 年度はどの水準をイメージすればよいか。

A 具体的な数字については回答を差し控えさせていただく。

Q e-Ribbon[®] について、能力増強の時間軸、規模感を教えてほしい。

A 2025 年度の需要規模では製造能力は足りている状況。2026 年度はさらに需要が高まる見込みであるため、海外パートナーと契約内容や今後の生産量を考慮しながら協議し、2025 年度の後半までには能力増強を進めたい。現状では国内生産を考えている。

Q e-Ribbon[®] の大手顧客について、用途別やエリア別など属性を教えてほしい。

A 用途としてはデータセンター向けであるが、地域等詳細は非開示。

Q e-Ribbon[®] の利益について、2025 年度、2026 年度で限界利益が増えるのか、それとも一
定程度固定費も増加するのか。

A 売上高に合わせて限界利益も増加する見立てである。固定費はある程度増加するだろうが、営業利益率は現在の 10% 以上の水準を確保できると考えている。

Q e-Ribbon[®] について、現在の製造設備の稼働率ほどの程度か。キャパシティ内で製造できているのか。

A 現状はキャパシティ内で製造できているが、負荷の高い状態で稼働している。海外パートナーとは今年度の投資を視野に入れた協議を進めていく。

Q **e-Ribbon®**について、増産投資を行った場合の固定費上昇による利益圧迫の可能性はあるか。

A 投資額は最小限に抑え、固定費上昇も抑える。2026 年度においても現状の利益水準を確保できている。

Q **e-Ribbon®**について、競合他社とは量産によるコストの勝負なのか、カスタマイズが評価されているのか？

A 海外パートナーには当社のカスタマイズ能力を評価いただいております。量産能力に強みを持つ競合他社との棲み分けはできている。

TOTOKU について

Q **TOTOKU との PMI について、現時点での課題や進捗状況について教えてください。**

A PMI を開始し 2 カ月が経過したが、両社の相互理解は進んだという手応えは感じている。同じ業界であるため相互理解も早い。シナジー創出について取り組んでいくが、残りの期間で成果を出せると期待している。

Q **TOTOKU との PMI について、共同出資している DBJ とガバナンス体制をどのように構築していくのか。**

A DBJ との共同出資というスキームであるが、マジョリティは当社が持っている。経営も当社に任せていただいております。役員に関しても当社の人員を選任している。

Q **TOTOKU との PMI について、SWCC との親和性は高いのか。今後の進むべき方向性に関しても一致しているか。**

A カーライル傘下にあった 2 年間、ガバナンス面などで生まれた良い点もあるが、短期間で企業価値を向上しようとしてきた面もあり、時間軸の考え方においては、修正が必要な部分もある。持続可能な成長を目指す当社との違いを洗い出し、さらなる成長を目指していく。TOTOKU と当社との親和性については、コンポーネンツ事業についての考え方が一致しており、親和性が高い。両社とも電線メーカーから部品メーカーになろうという思いを込めて会社名を変え、モビリティや半導体市場を成長領域と捉え取り組んでいる。M&A につながった大きな要因でもある。

Q **TOTOKU の製品の製造キャパシティを今後 1～2 年で増強することは考えているか？**

A TOTOKU の製品には、主にシートヒータ線、三層絶縁電線、コンタクトプローブと 3 つあるが、製造能力的にはまだ余力はあり、フル稼働している状況ではない。ただし、グローバルトップの顧客とも意見交換を行いながら、増強を検討する必要があると考えており、今後 PMI の中で TOTOKU と協議していく。

Q TOTOKU について、SWCC が定める ROIC 水準に満たない事業が見つかった場合、構造改革は起こりうるのか。

A TOTOKU は ROIC 経営を行ってきたわけではないが、TOTOKU も電線の事業を断捨離してきたという経緯があり、収益性改善に関する考え方は一致しているので、必要に応じて検討する。

Q TOTOKU について、良い製品が多い印象であるが、一部製品やマーケティング力に課題があった。また、親会社の影響を強く受け、経営の自由度が低かった時代もあったと認識している。ただ営業利益率は高く 15% 程度であったと認識しているので、今後 20~30% 狙えるのではという期待をしているが、これらについてどのように考えているか。

A この課題については一定の把握はしていた。カーライルによる買収前は、売上高は 300 億円超の規模であったが、不採算事業の縮小により 200 億程度になった過去がある。採算、価格の改善余地を見極めながら、現在 PMI を進めている状況である。

マーケティング力に関する課題も残っているが、顧客ニーズを製品に反映する技術力はある。当社の顧客基盤、ネットワークも活用しながら、より多くのニーズを獲得できると期待している。今後、両社の技術を活用し共同開発を行うことで、シナジーにつながると考えている。

経営の自由度に関しては、PMI を通して TOTOKU の強みを伸ばせるような体制で進め、シナジーを創出していく。

以 上