

スモールミーティング（2026 年 3 月期 第 1 四半期）Q&A

実施日時：2025 年 8 月 22 日（金）

第一部 9：30～11：00／第二部 11：00～12：00

実施場所：東京都中央区日本橋兜町

## TOTOKU とのシナジーについて

Q TOTOKU 買収に関して、DD プロセスと PMI の状況についてご説明いただきたい。

A 買収前に TOTOKU に対する DD を行う中でバリエーションを決めた。PMI Day100 をビジネス、ガバナンスの観点で進めてきたが、シナジーの点ではビジネスの面が大きい。特にモビリティ、半導体領域でクロスセル、マーケティング強化といったところで顧客が被っておらず、広く市場を捉えられる。新製品の開発を進めるなど、2026 年 2 月に開示を予定している新しい中計に数値として落とし込んでいきたい。目標感として営業利益ベースで 5 億円を見据えて来年度には到達できるようなイメージで進めたい。

Q TOTOKU 側から見た SWCC の強み、改善余地などについて教えてほしい。

A SWCC の強みは TOTOKU にはない、素材力と人材の厚さだと感じている。改善余地としては、両社ともに互いの事業をより深く知り、ビジネスモデルを詰めていくことではないかと考えている。

## 業績について

Q 下期以降、どの事業が伸びていくのか。

A 売上、利益とも同じだが、両セグメントとも下期に上がる計画。エネルギー・インフラ事業の主力は「建設関連」と「電力インフラ」だが、「建設関連」は昨年の上期程の需要は織り込んでいない。下期は昨年の下期レベルに回復すると見込んでいる。昨年上期は、電線不足の反動減を見込んでいたが、逆に需要が減らずに見込みを上回った。今年の上期は 2024 年問題による工事現場の稼働が土日は上がらないということが顕在化され影響が上期に出てきた。その対応が進む下期には昨年と同じような稼働が出てくる。大きな開発案件は数年前から積みあがってくるが昨年下期の実績と今年下期の見通しが同レベルに上がってきている。SICONEX®の増産投資の効果による売上の拡大も計画通り下期に上がってくる。ケーブルも出るし工事も増える。TOTOKU も上期から下期にかけて上がってくる。

Q TOTOKU の上期と下期の利益のバランスについて、1Q の実績から見て下期に相当偏っているように見えるが詳細を教えてください。

A 1Q は中国の春節の影響があり弱含みの傾向がある。半導体は下期に向けて市中在庫が消化される見込みであり、かつシートヒータは自動車の需要量に伴い増えていくという見込みであるので、今のところ堅調な動きであることに変わりはない。

## 通信・コンポーネンツ事業について

Q スライド 9P の通信・コンポーネンツ事業ポートフォリオの中の解像度をブレイクダウンし製品ごとの寄与度、成長率についてコメントがほしい。

A 新中計に向けて数値の精査を行っている最中で TOTOKU とのシナジー込みで目標感を考えていく。TOTOKU が入ったことでシートヒータはグローバルシェアが 30%になる。ヒーター線では EV も EV 以外の車にも搭載量が増えていく。また、車内の快適性向上のためシートヒータ以外にも幅広く取り入れられ、需要が伸びると思っている。シェアをこれだけ持っていることで、シートメーカーとの関係も強固であり確実に伸ばしていくことが出来ると考えている。コンタクトプローブについては、世界シェア 35%と高いことに加え、SWCC の素材開発力が強く、現在顧客に向けサンプルを提供しているが、その需要が増加している。TOTOKU のコンタクトプローブは世界で一番細く、高品質である。三層絶縁電線もスイッチング電源需要増に伴い増加していくと大いに期待している。

Q 「産業用」は売上高拡大路線をとらないという方針だが、利益率向上の余地はどのくらいありますか。

A 低収益事業は TOTOKU とのシナジーを見ながら精査しているところ。現在精査中の部分もあるが、産業機械向けの巻線などは、中国メーカーの台頭などグローバル競争が激化しているが、海外の生産拠点（TOTOKU：インドネシア、フィリピン、中国、SWCC：中国、ベトナム）を含めたシナジー、生産効率向上もによって営業利益を維持できないかも精査している。

Q 通信ケーブルのうち、高付加価値製品の売上は何%を占めているのか。

A 通信ケーブルのうち、約 30%が高付加価値製品（FLANTEC<sup>®</sup>や e-Ribbon<sup>®</sup>）である。

Q 通信ケーブルのうち、FLANTEC<sup>®</sup>および e-Ribbon<sup>®</sup>の売上は何%を占めているのか。

A 通信ケーブルのうち、FLANTEC は約 20%、e-Ribbon は約 10%を占めている。これらの比率を高めることが、通信・コンポーネンツ事業を成長させる上で重要となってくる。

Q **通信コンポーネンツセグメントの収益性の課題感や施策について教えて欲しい。**

A 営業利益率が一つ課題とみている。特にモビリティ・半導体。SWCC には以前から MiDiP®という駆動用モーター用の戦略製品があるが、利益率が上がっていない。MiDiP®や平角巻き線が 8 割程度の中に、TOTOKU 製品が入ることで数十億の売上をあげ、それに伴い利益率が高いプローブピン等で利益率を上げていくことが一つの成長ドライバーになっていく。

さらに、通信ケーブルの中で LAN ケーブルシェアは国内で 4 割程度持っているがそれだけでは利益率は上がらないので、FLANTEC®を違う領域に広げていくことで収益向上していく。e-Ribbon®は非常に高い技術を持っているが、市場がグローバルであるところに課題がある。やっとな e-Ribbon®という商品名が浸透してきた中で、パートナーが指定するファイバーを e-Ribbon®化していくという一番強いところに集中するという、高い利益率を乗せていくモデルが出来てきた。

## **e-Ribbon®について**

Q **米国データセンター向け e-Ribbon®の今後の売上規模や収益性、複数社との契約可能性について今後の見通しを教えてください。**

A 売上規模は「通信ケーブル」の 2025 年度通期売上の 10%程度を見込んでおり、営業利益率に関しては、10%以上は出せると考えている。今後の契約については、当社の製造キャパと需要動向のバランスを考慮しながら進めていく。

Q **スライド 14P の e-Ribbon®の 2025 年度、2026 年度の売上計画は実際の顧客のニーズからくるものなのか、SWCC の製造キャパがボトルネックになるリスクはあるのか。また、増産投資予定とのことだが、2026 年度の売上高は増産投資を織り込んだものか。**

A グラフについては顧客からの引合いをベースに算出している。増産に向けた投資は検討しているが、現時点では、具体的な投資金額等は開示できない。内容が固まり次第リリースを行う予定である。

Q **e-Ribbon®の想定パートナーとは施工会社か、それとも光ファイバーケーブルメーカーか。また、アジア市場と記載されているのは中国を含めたアジア市場か。**

A 想定パートナーは、光ファイバー、ケーブル、コネクタの加工を行っている会社。世界で光ファイバーリボンを扱っている企業は多数存在するが、ここでいう 7~8 社は北米、欧州と一部アジアもある（日本を除く）のケーブル会社を想定している。

Q **e-Ribbon®について、主なエンドユーザーは生成 AI 向けデータセンターか。それともそれ以外のデータセンターか、どの製品が使用されているのか。**

A 生成 AI 向けデータセンターが中心である。生成 AI 向けデータセンターでは、e-Ribbon®、それ以外のデータセンターでは高性能 LAN ケーブル（Cat.6A）が使用されている。

Q **e-Ribbon<sup>®</sup>について、2026 年度にかけて増産投資予定とのことだが 2025 年度は引き合いが数量に応じて、生産量を増加させることは可能か。**

A 足元でも製造工程の改善により、生産効率を向上に取り組んでおり、増加させることは可能である。

## **FLANTEC<sup>®</sup>について**

Q **FLANTEC<sup>®</sup>について、競合企業の製品と比較して似ているものが多いという印象を持っているが、その競合製品の利益率は 10%台なので、SWCC としても 6%から 10%へ伸び代があるのではないか。**

A 当社は国内オフィス向けを中心にしているものが多いが、モビリティなど新しい分野に進んでいく中で競合となる会社もある。FLANTEC<sup>®</sup>の伝送速度の高速性の技術を強みに利益率を伸ばしていく。

Q **高性能 LAN ケーブル（Cat.6A）の強みと、競合について教えてほしい。**

A 強みは、Cat.6A という高速性の技術を持っていること。この技術を活用しながら広げていきたい。国内に 2、3 社競合社が存在する。海外にも競合社は存在しているが、規格を満足していないケーブルメーカーが多い。当社のケーブルの強みは、コンパクトさ柔軟性に優れている点である。また、一般社団法人電線総合技術センター（JECTEC）の性能評価試験にも適合判定を受けている正規の Cat.6A 規格対応のケーブルである。

Q **高性能 LAN ケーブル（Cat.6A）の海外展開の予定があれば教えてほしい。他社の同じ規格の製品との比較で付加価値はあるのか。**

A サイズ、柔軟性といった機能が優れているのが強み。海外展開を行うには、海外の規格に適合する必要がある、ハードルはある。今後検討していく。

Q **FLANTEC<sup>®</sup>を Hi-Speed、Industry、Mobility と分けているが一番利益率の高いものは何か。**

A 汎用 LAN ケーブル（Cat.5E）はそれほど利益率が高いとは言えないが、高性能 LAN ケーブル（Cat.6A）は、正規品を製造できるメーカーが限られており、一貫製造もできるため、汎用 LAN ケーブルに比べて営業利益率が 2 倍ほど高い。また、FLANTEC<sup>®</sup> Mobility、FLANTEC<sup>®</sup> Industry も高い性能を要求されるため収益性が高い。

## コンタクトプローブについて

Q **コンタクトプローブについて、売上規模、収益性、過去成長率、今後の期待する成長率について教えてほしい。**

A コンタクトプローブ個別の売上は非開示だが、数十億円レベルである。市場環境としては、半導体の成長に検査工程が追い付いていない状況で、需要は高い。コンタクトプローブは消耗品なので価格よりもむしろ生産キャパ（量）が求められ、利益率も比較的高いビジネスである。

Q **コンタクトプローブについては需要が旺盛で量が求められるとのことだが、現状の稼働率、増産の計画は？競合に比べた生産キャパシティはどうか。**

A TOTOKU の工場を新設した際に、ある程度見込んで増設したので今のところ増設は必要ないと考えている。稼働率は、中国向けの受注があったため稼働率は比較的高い状況。

TOTOKU は電線主体の設備を持ち、針を扱う競合他社とは生産方法が異なる。針を製造する競合は大量生産が難しい一方、TOTOKU は量産体制に強みがあり、高い競争力を有しています。SWCC 単独では十分な量産体制が整っていないため、シナジーの効果が出てクロスセルや新製品というものが出来ると増産の可能性が出てくると思うし、利益率の高いコンタクトプローブなど売上をしっかりと上げていきたい。

## 三層絶縁電線 TIW について

Q **三層絶縁電線はどの位の伸びを見ているのか？光データセンター向けを見ると 20%、30%と伸びるのに対して将来的想定 5.6%は低いと思うが何故？使われ方が違うのか？**

A 当社の三層絶縁電線は、通信端末や半導体製造装置など最終市場・最終用途産業の裾野が広く、AI サーバー以外にも使われており、当社の納めている顧客がどれだけ勝っていくかに影響されるので堅めに見ている。足元は、これ以上の伸びを期待している。

Q **三相絶縁電線は AI サーバーのどのような所で使われているのか。**

A AI データセンターの中で使われており、スイッチング電源メーカーが納めている。データセンターは直流電流で稼働しているため、交流を直流に変換する際にスイッチング電源メーカーが当社の三層絶縁電線を使っている。三相絶縁電線はスイッチング電源に使用されており、高い耐熱性能、省電力性能、細径化技術を持つ当社の三相絶縁電線（TIW）は電力消費の大きいデータセンターにおいて非常に適している。

以上