

SWCC 株式会社

2026 年 3 月期 通期決算説明会 質疑応答

実施日時：2026 年 5 月 18 日（月）

実施場所：東京都千代田区丸の内一丁目



[Q]：質問を 2 点、お願いいたします。一つ目が、通信・コンポーネンツ事業の産業用事業のところ です。主に実績の 4Q のところです。少し下振れが、9 億円のうち幾分かが、ここまでだと、おそらく大部分がここから生まれているのかなと思うのですが、もう少し詳細に、以前でいうとワイヤーハーネスや、一般・汎用、精密デバイスと呼んでいたところだと思うのですが、どういうところが下振れなのかというところです。

9 億円という少し大きな気もするので、来期に向けて、新年度に向けて、収益性改善が先ほど施策として紹介いただきましたけれども、進むのかというところですね。その織り込み方というか、どのように捉えておけばいいのでしょうか。

[A]：昨年の 4 クォーターですね。確かに計画に届かなかったのは、ご説明した通り、産業用が計画通りにフィニッシュできなかったところが大きな要因で、9 億円の半分以上はそのせいです。一つが、産業用、いろいろなものが入っておりますけれども、ワイヤーハーネスのところですね。日系の白物家電を中心に、われわれ、やらしていただいておりますけれども、日系のお客様の改革などに対応がまだできていないということで、中国国内向けの製品の受注を取っていくところが、若干、遅れているということです。

それに合わせて生産拠点の再編というプランを立ててきたというところで、これが先ほどご説明した、今年の大きな取り組みになります。中国の中で拠点を再編していくこと、ベトナムも含めて効率の良い生産拠点をとということで、新しいお客様を獲得していくこと、それと併せて今年の利益を改善していきたいと思っています。

また、不調が続いているのが汎用の巻線です。いろいろなところで、工作機械とか、いろいろな産業機器の中にはモーターが使われていますが、その一般的な巻線がメインの事業になっています。こちらのほうも、国内を中心になかなか需要が上がっていかないところがあって、国内では宮城の山元地区で工場を運営してきましたが、その稼働がだいぶ落ちてしまっているということで、先ほどご紹介した通り、今年度中にしっかり閉鎖、ラストバイということと、そこに合わせて、このまま外注化というか、協力会社さんに製造をお願いするんですけど、これを機にもう一段、不採算製品を洗い出して、そこに対してはラストバイという形でお客様をお願いしていくことで、利益率の低いところを改善することも、併せてやらさせていただきます。

産業用は、今年しっかり上げていくことが、一つの課題であることに間違いありません。以上でございます。

[Q]：分かりました。ありがとうございます。二つ目が、半導体のところです。この中にもいろいろあって、おそらくコンタクトプローブのところが、今年の伸びを牽引してくれるのかなと思うのですが、このコンタクトプローブが今年度2倍になるという点についてです。

2月の説明では、前工程向けのシェアをこれから伸ばしていきたいとか、その中でもMEMSがホットなので、そこに注力したいというお話があったと思うのですが、具体的にどういうところで、この2倍の伸びを見込まれているのか、中国市場のところがホットだというお話もあったような気がしますので、もう少し詳細に解説をお願いいたします。

[A]：2月に、中経の説明のときにお話ししましたように、TOTOKUの中で全方位戦略ということで、もともとのTOTOKUは後工程のパッケージ基板の検査用を得意としていましたが、前工程ということで、MEMSあるいはカンチ、コブラなど、多品種をそろえながら、シリコンウェハの基材の検査をしていくというところです。

昨日、少し前ですかね、キオクシアの話もありましたけれども、やっぱり相当、AI半導体のところが活況になってきたというところで、われわれ、得意とするところはロジック用なんですけれども、そこを中心として、あるいはメモリ向けにもご使用いただける環境が今、整ってきましたので、そこをぜひ中心にやっていきたいというところです。

特に26年度を立ち上げて、27～28年が非常に大きな伸びが期待されていますので、そういうところを中心として、先ほど言いましたように、全方位の体制でやっていきたいなというところがございます。以上です。

[A]：ちょっと付け加えると、この2倍に売上を伸ばしていくのは、後工程のほうが今、すごい、需要が、引き合いが来ていてですね、TOTOKUが前からやっていた後工程のところが、中国で売れてきていることが、この2倍に対してのドライバーになっていく、その増産投資も、中国を含めて今、前倒しでやっていきたいぐらい、引き合いが非常に強いというところがございます。

[Q]：1点目が、電力インフラのほうです。18ページ目と20ページ目を見ると、電力インフラの売上が去年447億円で、今年480億円に増える一方で、増益効果の説明だと7億円の増となっております。

本来だったら、もっと利益が出るかなと思われるので、これは先ほどおっしゃっていただいたように、ただただ保守的という感じなのか、それとも意欲的に成長するがゆえに、償却などが増えるので7億円の増になるのか、感覚を教えてください。

[A]：全般的に見ると、少し保守的かなというふうに見られるんですけども、さっき16ページで説明いたしましたように、ホルムズ海峡の影響、なかなか全てをお客様に転嫁できないような背景もあって、5億円ほどリスクとして見ているというところがあります。

これを全てエネルギー・インフラのほうに差し込んでいきますので、ここが非常に大きいということ、それから、今回、銅価の影響があって、非常に、売上はさっき、社長のほうから述べたように、大きく伸びていますが、25年と比べると9億円ほどの増加の影響があること、これが一番大きく影響しています。

もう一つ、9 ページのところで、SICONEX が 25 年に比べて 1.2 倍になることで、大きく伸びるのではないかという点ですが、SICONEX は、売上の中の 4 割ぐらいを占めていますので、ここはもちろん伸びていくんですけど、他のところの多少の影響もあって、このような伸びにとどまっているというふうにご理解いただければと思います。以上です。

[A]：ただ、非常に、2025 年の下期あたりから、われわれが思っていた以上に電力が伸びてきました。

一つは、電力会社さんの不調案件ということで、なかなか工事の手が集まらなくて、どこも仕事ができないところがあったのですが、われわれ、SICONEX とか、あるいは e-Cable という新しい施工がしやすいケーブルをリリースして、その武器を持って、なるべく工事がしやすい、手がかからないというような武器で、お客様の要望に応じてきたところで、そこがわれわれとしての非常に大きな強みだったかなというところもあるし、それからデータセンターの需要が、やはり高まってきたところで、ここも、さっきの SICONEX 等々の戦略製品で、非常に、需要に対して供給ができてきたかなというところです。

ここの 2 点は、26 年も引き続き需要が高いですし、われわれも設備投資も、ほぼほぼ今、順調にできてきたので、供給体制は整えてきたので、そこにお応えしていきたいなということでございます。以上です。

[Q]：もう一つが、スライドだと 18 ページ目、通信のほうです。右のほうの施策がいろいろあるうち、上から一つ目と二つ目について、それぞれ、もう少し詳しく教えてください。お話できる範囲で、お願いします。

[A]：通信（海外）の右側というと、e-Ribbon の話になります。

一つ目のところでございますね。増産を今年、大きくかけてきているということで、ご案内の通り、仙台で増産をかけてきて、3 倍かな、という形で、今年の上期中にその効果をお話しさせていただいてきています。

すでに 4～5 月になっておりますけれども、段階的にその増産投資が売上に寄与し始めてきています。上期中には、その増産をしっかりと売上に貢献できる形まで持っていきたいというふうに思っているのが、今年 4.5 倍の売上高を大きく牽引していくということです。

30 年に向けてさらに、というところで、まだお客様、パートナーという形でここに書かせていただいている、長期契約を増やしていく、社数を増やしていく中では、これでは十分ではないというところで、国内だけでは、めいっぱいになり始めていますので、海外への投資を決めてきているということで、ちょっとパートナーさんとの契約が今、並行して進んでいる最中なので、どこでどのくらいというのは、まだお話できる段階ではないんですけれども、そういったことをやっているということです。

二つ目のところ、長期契約という形で、複数社を取れてきていますので、それをさらに上げていってですね、30 年に向けて設備投資と、それに対する売上の蓋然性を上げていくということだと思っています。

それを支える投資が今年、でも 14 億円という形で、さほど多くないというところの中では、やは

りわれわれが一番、競争優位性が高いと思っている光ファイバー、e-Ribbon に集中した増産をかけているし、それも、建屋を大きく建設するということまで踏み込んでということではなく、強いところをなるべく短期間に、まさに ROIC 経営での投下した資本をしっかりと回収できる部分に注力していくというところを考えています。

その中で、e-Ribbon だけではなく、光ファイバー側ではなくて、今度はその下側ですね。高密度光ケーブルというところは、われわれはケーブルメーカーですので、ケーブルを作るという技術、能力がございますので、そちらの川下側で、e-Ribbon をケーブルにしていくという形で付加価値を上げていくことを、今年の計画の中にしっかり入れているとご理解ください。以上でございます。

[Q]：私から、質問を 2 点、お願いします。

先ほどの電力インフラで、上振れ余地、保守的な前提は、先ほどご説明いただいて。上振れ余地を考えたいという趣旨のご質問です。

去年の実績で、電力会社さんの不調もあって、その強みを生かして案件を取れたということもあって、今年を見るときに、高電圧帯のところも、さらにシェアを高めていくご予定もあるかと思っています。どういった部分で上振れの余地、去年の電力会社向け案件も今年も、引き続き強みを発揮できるのか、どういう部分にそういう上振れの余地があるのか、もう少し、また詳細にお伺いしたいです。

[A]：まず、さっきも説明いたしましたけれども、やはりデータセンター案件が今、伸びてきています。前期に対して市場規模も、われわれが今、調査している中では 10% ぐらいの伸びがあらうというところで、ここが今の計画の中で、今、精査中ではありますけれども、ここが伸びてくるだろうなというのが 1 点です。

それから、もう 1 点が、以前からお話しさせていただいているんですけども、電力会社さんの老朽化対策ですね。古い、何十年も経った油が入ったケーブルを、固体絶縁の CV ケーブルに置き換えていくというところ、ここが今、電力会社さんといろいろなお話の中で、計画も少しずつ見えてきています。そこに対しては、これも以前にプレスリリースもさせていただいていますが、われわれ、SWCC の関連会社でエステックという会社があり、エステックが非常にユニークな撤去方法、その古い油の入った OF ケーブルを撤去する独自工法を持っており、そこが引き抜いて、われわれが新しいケーブルを SICONEX とか SICOPLUS というような工法を使いながら収めていく、この上振れ要因というのはあるのではないかなというふうに考えています。以上です。

[Q]：SICOPLUS の取り組みの進捗なんですけれども、今年も人員の増強などは順調に進んで、こういった案件の寄与につながるという理解でよろしいでしょうか。

[A]：SICOPLUS に関しては、これも中経の説明のときにも、お話を差し上げたのですが、関連会社を、協力会社を使って、低い電圧の部分はそこをお願いして、われわれは超高压と言われる 154 キロ以上のところの工事に携わっていくというところで、ここはしっかりと今、進めている段階でございます。ほぼほぼ計画通りにできているのではないかなと思っております。以上です。

[Q]：次に、通信・コンポーネツのコンタクトプローブの部分で、こちらは供給面で制限が出てこないのでしょうか。需要がさらに上がった場合、供給は大丈夫なのか、柔軟に増産していけるのでしょうか。

[A]：すでに、ここも設備投資を進めております。この夏には能力が 1.5 倍ほどになります。今もかなり受注残を抱えておりまして、いったんは、この夏に 1.5 倍増強しますが、前倒しで投資をしていくようなことも今、議論を始めていますので、現在のところでは、きちっと納められるような体制にはなってきています。以上です。

[Q]：私からも 2 点、よろしくお願いいたします。まず 1 問目は、e-Ribbon のところです。先ほどからご説明はいただいておりますが、もともとの e-Ribbon というビジネスと、今期から打ち出されていかれるケーブル化の事業というところで、ケーブル化の事業を、ご説明できる範囲で、いつ頃から立ち上がってくるご計画なのか。

あと、売上の規模という観点では、今期あるいは来期を見据えていくと、こういった比率になってくる見通しなのか、定性的でも構わないので、イメージを教えてくださいませんか。

[A]：ただし、ケーブルをメニューとして上げていくという形ですけれども、e-Ribbon を購入いただいている会社さんに、ケーブルとして、お納めしていくところで拡大していきたいというビジネスになっていきます。

ですので、われわれが直接ハイパースケーラー様と直接、取引をするというところではなくて、今、作り上げてきた e-Ribbon ビジネスの拡張性というところで捉えていただきたいというふうに思います。

ケーブルなのですけれども、世の中には非常に、万というような芯数のものが出てきていますが、まず、今持っている、われわれの実績を含めたところで、1,000 芯レベルの、1,000 芯台のものからスタートして、データセンター間、データセンター内というところの、どちらかという小芯というところですかね、そこの製造に着手し始めているということです。今年の中では、一定の売上高を入れてありますけれども、まだまだ計画的には少なく入れています。

先ほど申し上げた、e-Ribbon を購入いただいているお客様から「ケーブルをもっと」という形でいけば、また、その比率は上がっていくというふうに思っていますけれども、現段階では、今年の、たぶん下期ぐらいには実績がつけられるように進めてきておりますが、それほど多くは、まだ見込んでいないということで、繰り返しですけど、お客様が「多く」と言うことになれば、そこは増やしていきたいという形ですし、こちらの方が付加価値は上がっていくというふうに捉えています、ケーブルのほう。以上です。

[Q]：2 問目は、半導体関連事業のところについてです。ご説明の中でも、中国顧客のところから非常に強い引き合いがあるというお話はいただきましたが、中国以外のお客様の動向ですとか、御社におけるシェアの拡大余地は、新年度、どう見ていらっしゃいますでしょうか。

[A]：おっしゃったように、今、注力しているのは中国でございます。TOTOKU が持っている関連会社で、中国に現地法人がありますけど、その増強ということで、中心は中国でございます。

もちろん、全世界的に展開するようなことは今、考えておりますし、いろいろな角度で情報は取っておりますが、今今は、日本、中国というふうに考えております。