

SWCC株式会社

機関投資家ミーティング（2024年3月期第1四半期決算）Q&A

実施日時：2023年9月4日（月）

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

中計ローリングについて

- Q 中計のローリングにあたっては、最終的な売上高や営業利益を含めた全体を見直すのか、それとも全体感を変えずにセグメント内の内訳だけを変えるのか教えて欲しい。
- A 現中計は、営業利益 150 億円を最終年度の目標として掲げているが、当社が強い領域にしっかりと投資をして利益を上げていきたいと思っている。エネルギー・インフラ事業はほぼ目標に近づいてきたため、更に業績を伸ばす方向で進めている。中計のローリングは、セグメント間の調整というよりも、できれば全体感をアップサイドに見直したいと思っている。米中関係など世界経済の見通しに不透明な点もあり、それらを踏まえて検討していくが、今の見通しにおいては下振れは無いと思っている。
- Q 中計のセグメント別目標利益において、エネルギー・インフラ事業は、今期利益計画が中計目標値に近いが通信・産業用デバイス事業と電装・コンポーネツ事業が弱い印象。セグメントごとに手応え、残り数年間でどういった施策で伸ばすのか教えて欲しい。
- A エネルギー・インフラ事業は、中計最終年度の営業利益目標は 80 億円だが、これは 2021 年に作った計画であり、そこに新たな見直し施策を入れていくと、電力市場の CAGR は現想定よりも上振れると思っている。こういった市場成長を入れ込みながら目標値をいかに上振れさせていけるかを精査している。もう一桁上の数字を狙いたいと思っている。
- A 電装・コンポーネツ事業は、今年度営業利益目標 15 億円に対して中計最終年度の目標は 26 億円である。この事業は、本格化する xEV 化の需要増に向けて、中計期間中に着実に増産投資をしながらしっかり利益は出していくという計画であり手応えは十分ある。2030 年度目標の営業利益 46 億円をいかに前倒しできるかということを考えている。
- A 通信・産業用デバイス事業は、中計最終年度目標に対する乖離が一番大きい。この 3 年間はコロナ禍で活動を制限されてきた背景がある。上海のロックダウン、サプライチェーンの大混乱、材料関係が十分に調達できないなどもあった。一方で、その間に地産地消型の調達先を探すなど、色々な材料メーカーとの新たな関係性を築いた。同じことが起きても対応可能な状況を作ってきた強みがある。今後ワイヤハーネスと精密デバイスはコロナ特需の剥落をしっかりとリカバーしていきたい。精密

デバイスは個人向けプリンタ、事務所向け複写機と産業用印刷機あるが産業用印刷機は今後の成長分野であり、数量は上がってきている。

エネルギー・インフラ事業について

Q 電力インフラ事業の業績はいつがピークになりそうなのか？どの辺りまで見えているのか？考え方を教えて欲しい。

A 2026 年が一つの分岐点。2026 年までは件名の捕捉ができています。これは火力発電の更新需要。火力発電は現在の発電全体の 70%を占めるが、2030 年に向けて再エネ比率を 50%まで引き上げるのが国の目標である。しかし、電力の安定化という点では火力発電を 50%以下にするのは難しく火力発電の更新はかなり長く続くと考えている。太陽光、風力等の再エネ増強と電力強靱化事業における、国の 7 兆円計画のうち 3 兆円が海底ケーブルで、あとの 4 兆円の部分が、当社が見込んでいるマーケットである。このマーケットは、2030 年、2040 年位まで長期間需要は続くと見込んでいる。

Q 人手不足の問題について聞きたい。実際に施工人員の不足が SICONEX®、SICOPLUS®を伸ばすうえでハードルになっている事象あるか？

A 施行人材の確保は足元でも非常に厳しい状況である。自社だけでは解決できない問題とされている。そのため、エクシオグループ、電力会社、工事会社など、複数社との協業に取り組んでいる。このうち、当社の施工人財開発センターでの教育は 50 名ほど終わっている。更にどこまで協力会社を増やせるか、を現在計画中。当社の施工教育を受けた方はいつでも仕事を手伝ってもらえるような仕組みをつくったので、こういった形でカバーしていくことと、海外の方の手を借りることも進めている。

Q 協業スキームについて確認したい。特別高圧のところを他社に協力してもらうことで収益性は上がるものなのか？逆に下がるという懸念はないか？

A 収益性が下がる可能性はあるが、ケーブルの仕様、接続材・端末材などの施工性を高め原価を抑える仕組み作りに取り組んでいる。

Q 協力業者数が増えれば受注数が増えて、その分収益が拡大するという認識であっているか？

A その通りです。

Q SFCC の建設関連の ROIC 改善はどのように進めるのか？

A SFCC は、昨年 7 月の製販統合により 5 億円のコスト削減効果がでている。販売価格の見直しや、4 つあった工場を 2 つにまとめて生産性の高い工場にした。三つ掲げている施策の内、一つ目は粗利の改善。値上げもあるが、利益率の高い差別化製品の売り上げを増やす。二つ目は MTA という手法を使って、在庫は需要連動に応じた形に変えてきている。三つ目は業務プロセスで、AI を使った改善を進めている。

電装・コンポーネンツ事業について

Q xEV 向けの需要の伸びに期待しているが、もともとほかのサプライヤーもいる中でシェアを取っていく強み、課題などはあるか？

A 車載用平角巻線を作るうえで基礎になる高機能無酸素銅 MiDIP[®]を自社で製造しており、この加工技術が高いことが当社の強み。課題については、沢山の引合いを頂いているなか、増産設備投資および製品開発の対応スピード向上が挙げられる。

Q 今後利益率が上がってくると思うが、その時間軸を教えてください。

A 二桁の営業利益率を確保するために、加工度が高い製品の売上げを増やしていく。空モビは 2026 年から、ロボット・精密モーターは 2025 年位から。次の中計では大きな期待に応えられると思う。

Q 2030 年には、この事業で利益率 10%を目指せる体制になりそうか？

A その通り。

Q リスクに中国メーカーの参入をあげているが、どういう対応をしていくのか？

A 中国メーカーの車は部品のコストも安い。これがどこまで国内で浸透していくかは価格だけの問題ではないので正直わからない。当社の製品が採用されているのは主に日系メーカーだが、欧州、北米市場向けでも採用されていると聞いている。チャイナリスクは注視しつつも伸びていくマーケットは沢山あるのでそちらを伸ばしていく。

Q 中国メーカー向けに販売していくことは考えていないのか？

A 中国メーカーも従来の丸線から平角巻線を使ったモーターに変えていると聞いており、需要は増えると思込んでいるが、中国メーカー向けは、合併会社を通じて対応していく予定である。

Q 魅力的な製品が今後大きく拡大するイメージだが、それに対して中計最終年度の営業利益目標 26 億円は乏しい感じがする。ROIC の考え方も含め説明をして欲しい。

A 利益率の低さという点では、今後製品ポートフォリオを変えていく予定。線材である単位利益を 1 とすると平角巻線で 10 倍、空モビや半導体、ロボットなどになると 50 倍～100 倍になるので加工度をいかに上げていくかが利益率の向上につながる。今後、モビリティ開発センターを活用しながら開発スピードをいかに上げていくかが課題となる。ROIC はこの事業は銅を溶かして荒引線にしていく事業であり、資本コスト回転が良い事業で ROIC 自体はそれほど悪くない。資本コスト回転率の良さに加えて利益率を上げていくことで ROIC を上げていく方針。

通信・産業用デバイス事業について

- Q 中国経済の減速という話があったが、ワイヤハーネスにおけるローカルメーカー向け製品の利益率の考え方は？
- A ローカルメーカー向けは価格面で厳しい戦いになると見ている。コストの大部分を占める加工工数は、全体的な工程の見直しを行い自動化含めて対応をしていく。また、当社が新たに挑戦する分野の粗利は 5～10%程度高い。車載といってもメインハーネスではなく、ADAS 向けなど新たな市場を狙っている。
- Q コロナ特需の剥落が戻ってくれば OP マージン 10%は可能と考えて良いか？
- A 二桁はしっかり狙っていけると見ている。

株主還元について

- Q 現在の株価水準に対する評価とそれに対する施策等あれば教えて欲しい。
- A 株価水準は、現状 PBR1 倍に至っていない。早く 1 倍に到達することが目標である。しっかり収益を上げていくことは一つ。また、株主還元にも注力していきたい。2026 年度目標として配当 120 円以上というのは開示しているが、自社株買いも含めて、株主還元を今後どうしていくかについて検討中である。

中国への依存度について

- Q 中国への依存度について確認したい。具体的には直近の売上と調達に占める中国の構成比、今後の中国経済の低迷や米中デカップリングが進んだ場合、当社の業績への影響と対応策について教えて欲しい。
- A 中国向けの売上比率はグループ全体で約 7%程度。あまり大きくないが、そもそも海外の売上高が全体でも 9%台なのでその中では大きい割合を占める。とりわけ通信・産業用デバイス事業のワイヤハーネスの事業の売上が大きい。ワイヤハーネスは中国で 30 年来事業を取り組んできているが、現在ビジネスモデルチェンジを図っている。具体的には、高機能家電や、自動運転などにビジネスを広げていく。また、協力会社との新たな関係性を構築し、要求品質に最適化した製品の提供といったビジネスモデルに方向転換していく。さらには、中国に頼り過ぎないように、ベトナムを中心とした東南アジアへの展開も取り組んでいる。調達の面では中国からの調達はさほど大きくない。逆に中国での展開を地産地消で進めている。

以上