

SWCC株式会社

2025年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

実施日時：2024年11月14日（木）

実施場所：東京都千代田区丸の内一丁目



エネルギー・インフラ事業

[Q]：電力インフラ事業における好調さに持続性はあるのか。

[A]：1Qの時点で、想定以上の件名が積み上がり、当時はこれを一時的な特需であろうと見ていた。しかし、2Q以降市場の動向を見極めていった結果、この好調さは持続的なものであると判断している。

[Q]：電力ケーブル、SICONEX®、施工のうち、特にどの要因が強いのか。

[A]：特に施工である。例年上半期は比較的少ないものの、今期は上期から稼働率が高い状況である。また施工案件の年間平準化、SICONEX®の増産に併せて施工人材の稼働も上げられていることが好循環となり、電力インフラ事業の好調さにつながっている。

[Q]：SICONEX®の増産状況の進捗と昨年度末比で200%の増産状況に達するのはいつか。

[A]：1Q時点では、今年度通期見込みで135%（昨年度末を100%とした場合）と公表していたが、135%は超えたいと考えている。また、人員の稼働を高めることにより2026年度には200%とする計画を前倒しで実行すべく、現在、取り組んでいる。

[Q]：SICONEX®のさらなる増産のスケジュール感や規模、懸念しているリスクは何か。

[A]：さらなる増産計画を進めていく中で一番のポイントになるのは、場所と建屋。更地を取得し建屋を建てるとなると、増産までにかかなりの時間が必要となり投資額もより大きくなる。いかに投資額と立ち上げまでの期間を抑えられるか検討している。

投資額や場所については現時点ではお話しできないが、とにかくお話ができるような段階まで

進めていかなければ、中期経営計画の見直しもできない。12月9日に開催するスモールミーティングでエネルギー・インフラ事業のセグメント長も登壇するので、より具体的な話ができればと思う。また、懸念しているリスクは、増産の遅れによるシェア低下である。そのようなことが無いよう取り組んでいく。

[Q]：電力インフラ事業について、各電圧帯における需要の状況と今後の見通しは。

[A]：エネルギー・インフラ事業を取り巻く全ての電線、ケーブルの需要は非常に高いと捉えている。中でも SICONEX®の得意とする 66kV～154kV の電圧帯の需要は、施工の需要も含め非常に強い。その需要を捕捉するためには施工人材の確保が重要な要素となる。全国の協力会社に SICONEX®を扱う施工を行っていただけるように、協力会社と連携しながら施工人材の教育を行い、当社が抱える人員に制約されない受注確保を進めている。

また、275kV の超高圧帯にも SICONEX®は展開済みである。電圧が高くなればなるほど高い施工スキルが必要とされ、収益性も高くなる。そのため超高圧帯の施工については、協力会社に施工依頼するのではなく、自社の施工人員を集中的に充てることによって、さらなる収益性の向上に取り組んでいる。

建設関連に分類される 600V～6600V の電圧帯も需要が高まっている。施工人員は当然必要であるが、この電圧帯において当社は施工を行っていない。

[Q]：建設関連事業について、ケーブルの一貫生産体制構築による収益改善効果は今年度3Qから発生するのか。またその効果は持続的か。

[A]：今年度3Qから持続的に発生していく。

[Q]：建設関連事業における収益改善施策はその他にあるか。

[A]：一つ目は DX 導入である。SFCC(株)では、受注—製造—出荷までの情報を一元管理することによって、必要な製造量・在庫量を分析（予想）し、全国5か所にある倉庫に対して最適な数量を振り分けて輸送している。それにより適正な在庫量の維持・リードタイム短縮につなげ、CCC を改善させている。

もう一つは高付加価値製品の拡販である。富士電線(株)においては、ハイエンド消防用耐火ケーブルの拡販を進めている。耐火ケーブルは火事の際に建物内の消防設備をつなぐ重要なケーブルで

ある。耐火ケーブルにおいては約 50%のシェアを持っており、そのシェアの高さと技術開発力を生かし、高付加価値製品のラインナップ拡充・拡販を引き続き進めていくことで、収益性を高めていく。

通信・産業用デバイス事業

[Q]：通信・産業用デバイス事業について、家電用ワイヤハーネスが低調な中でも、セグメントとして高い利益水準となっている背景は何か。

[A]：通信ケーブルでは、高収益な新製品を増やすとともに、高いシェアも維持できており、e-Ribbon®においても、競争優位性が高く、来年に向けて利益率が高められる予定である。また昨年度下期に構造改革費として 3 億円費やしたことも業績へ貢献している。精密デバイス（複写機用ローラ）においては、過大な生産能力となっていた部分を見直したことで、受注が戻ってきたことにより利益率の改善が進み、家電向けワイヤハーネスの低調さをこの二つで跳ね返すことで、8.6%の営業利益率となっている。家電向けワイヤハーネスにおいては、日系家電メーカーの国内および中国での販売不振の影響を受けたが、2024 年初めに自動車向けセンサおよびレーダの開発企業との連携により、中国の ADAS 関連部品市場に参入しはじめており、早期に実績を積み上げていきたい。

[Q]：e-Ribbon®について、どのような取り組みによって下期 5 倍を達成するのか。

稼働率が高まる中で、利益率も高まる見込みか。今後の増産計画はあるか。また e-Ribbon®の技術力の高さが、同業他社と比較すると当社バリュエーションに織り込まれていないように見え、今後ぜひ通信・産業用デバイス事業の説明会もお願いしたい。

[A]：当社は当該製品の後発企業と見られているかもしれないが、日系他社と同時期に製品はできており、日本で実績を積んできた。海外でのネームバリューが少ない当社自身、海外での出遅れ感を感じていたものの、技術力の高さに興味を持ってアプローチしてきた海外の顧客とうまくサプライチェーンを構築することによって参入が果たせた。製造方法には各社でノウハウがあるが、パテントも押さえることで技術の優位性もしっかり確保できている。今年度下期は上期対比 5 倍の売上拡大を見込んでいるが、2025 年度、2026 年度以降さらなる売上・利益の拡大を目指していくことでバリュエーションにも反映させていきたい。増産計画については、現在は国内で製造し輸出するという形態をとっているが、先述の当社に興味を持っていただいている顧客との間で生産体制につ

いての協議を行い、海外生産も選択肢に入れながら柔軟に対応していきたい。より具体的な内容については、セグメント長から直接皆様にご説明できる機会を設けていきたい。

その他

[Q]：中計経営計画に見直しを加えるのか。

[A]：中期経営計画については、エネルギー・インフラ事業を中心に再度見直しを検討しており、早い段階で皆様にお示ししたいと考えている。

[Q]：持分法による投資損失について詳細に教えてほしい。

[A]：対象の持分会社は富通集团有限公司との合併会社である富通昭和線纜（杭州）有限公司であり、当社持分は49%。今回、富通昭和線纜（杭州）有限公司の富通集团有限公司に対する債権の貸倒リスクが高まっているため、引当金を計上している。これ以上拡大することのないよう、引き続き調査、協議、対話をさせていただいている最中である。

以上