

# 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：2025年11月13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]：エネルギー・インフラ事業における電力インフラについて、上期から下期にかけて、期初時点より特に成長が加速している分野、来年度以降さらに期待できる分野はどこか。現状の見通しを教えてください。**

**[A]：電力インフラについて、SICONEX®のFY23売上高を100とした場合、当初FY25に180まで伸びると見込んでいた。しかし増産投資の効果が想定以上に拡大し、最新の見通しでは186へ上方修正した。また、FY26は売上高200とみていたが、逼迫する可能性が高いと判断し、FY26目標を220とした第二期増産投資を決定している。現在、第二期増産投資に着手しており、完工はFY26下期を予定している。第二期増産投資は、相模原事業所で行っており、今新規受注を停止して撤退の方向に進んでいる免震のリソース等も活用しながら、増産体制構築に努める。**

期待できる分野としては、SICONEX®には民需向けと電力会社向けの二つの市場がある。民需向けはすでにシェアが90%を超えていることから、今後は成長余地の大きい電力会社向けでのシェア拡大を目指す。

エネルギー・インフラのQ2単体の営業利益率は15.4%と好調で、主因は電力インフラ分野の採算改善である。SICONEX®本体に加え、それに接続するケーブルや工事を組み合わせたソリューション「SICOPLUS®」においては、利益率の高い超高压案件が増加している。この動きは下期も続く見込みである。また、FY23末に完工した増産投資の効果が今後も着実に貢献する見込みであり、第二期増産投資はFY26下期から売上へ寄与する予定で、計画はスケジュールどおり順調に進行している。

**[Q]：電力インフラについて、下期も工事案件を着実に獲得していくとのことだが、既に今期業績計画には織り込まれているのか。それとも、さらなる上振れ余地が残されているのか。**

**[A]：工事人員の逼迫を受け、当社は早期の受注確定に継続的に取り組んできており、下期については一定の工事案件をすでに見通せているが、協力会社との連携により人員体制を強化したことで、追加案件の受注余地も確保できており、上振れを狙える状況にある。**

**[Q]：エネルギー・インフラ事業の営業利益率には、さらなる改善余地があるのか。また、現在超高電圧案件の受注できている背景は、電力会社向けシェア拡大によるものなのか。来年度以降も同水準を維持できる見通しなのか。**

**[A]：**営業利益率の改善余地は、電力会社向けのシェア向上と、超高電圧領域の受注増が重要な要素である。日本国内で超高電圧製品を製造できる会社が限られている中、当社は納期対応力などが高く受注へつなげられている。超高電圧領域の電力ケーブル、SICONEX®、工事の受注を増やしていくことが営業利益率向上のポイントになっていくことは間違いない。継続的に電力会社向けのシェアを広げていくために、超高電圧領域を来年度以降強化していく。

一方で、SICONEX®の需要をこれまで牽引してきたのは、超高電圧ではなく特別高電圧領域である。この領域においては、SICONEX®の増産体制を整備し、当社の工事人員ではなく協力会社にSICONEX®の施工技術を習得してもらう形で人員を増強してきた。ボリュームゾーンであるこの特別高電圧領域の需要も取りこぼすことなく、来年度以降も電力インフラの事業拡大を進めていく。

**[Q]：一般的に建設現場における人手不足が問題になっているが、今後、エネルギー・インフラ事業において売上、利益拡大の継続は見込めるのか。**

**[A]：**電力インフラでは、自社での工事人員の採用・育成のほか、協力会社との連携強化によって、人手不足に対処しているが、建設関連については当社が工事を請け負っていないため、現場の人員問題を直接解決することは難しい。

建設業界全体で人材確保に取り組んでいるものの、来年以降も需要が抑えられる状況が続くと見込んでいる。ただデータセンターや新設工場案件等、需要そのものは底堅い。建設関連の需要には季節性があり、一般的にQ1からQ3にかけてピークを迎え、Q4にやや調整が入る。人手不足が続く環境下で収益性を維持していくためには、この需要の波がどの程度平準化するかを注視することが重要である。

当社のビジネスモデルは、顧客の発注を受けてから製造するのでは間に合わないため、一定の在庫を持ちながらタイムリーに出荷する方式をとっている。DXを活用し、適正在庫の管理精度を高めたことで、利益とキャッシュの安定確保が可能になっている。需要の減速局面では価格下落のリスクも想定されるが、当社はコスト上昇分を販売価格に適切に転嫁しており、不採算となる受注は引き受けないという営業方針を徹底し、受注上限を見極めながら収益性を守る体制を整えている。

また、需要が減少する中でもDX活用による省人化で利益率の維持・向上を図る方針。具体的には、これまでアナログ対応であった在庫・納期をオンラインで顧客がリアルタイムに確認できる仕組みに切り替えるなどの取り組みを進めている。

**[Q]：電力インフラの SICOPPLUS®は、協力会社も増えているので、人手不足が拡販の制約にはならないということか。**

**[A]：ご認識の通り。当社の努力で解決できるよう進めている。**

**[Q]：建設関連において、これまでも適正在庫維持の取り組みをされていたが、改善余地はまだあるということか。**

**[A]：当社は全国に 5 か所倉庫を持っているが、以前はそれらの在庫情報を一元管理できていなかったが、DX を取り入れ、それぞれのデータを一元管理し、市場の変化や予測の精度などを高めることについては一定のところまで既に進んでいる。**

また配送サービスでは、倉庫で電線を顧客指定の長さに切り分け、建設現場へ時間通りに届けることが重要な付加価値となっている。しかし、運送業界でも人手不足が深刻化しており、さらなる効率向上が不可欠である。この課題に対応するため、三重事業所で生産したケーブルを一旦「マザー倉庫」に集約し、そこから全国 5 拠点の倉庫へ最適に配分する仕組みを DX 活用により構築した。また現在は川崎倉庫を運用しているが、今後相模原倉庫へ移転し、IoT や自動化設備を導入することで、一層効率化する計画である。

## 通信・コンポーネンツ事業

**[Q]：e-Ribbon®について、9月のニュースリリースでは、約10億円を投じて来年度上期に生産能力を現行比3倍に引き上げると発表しているが、FY26 時点で売上高を FY24 比 28 倍と見込むのは、設備をほぼフル稼働させる想定に基づくものなのか。また、追加の設備投資については、現段階でおおよそいつ頃を計画しているのか**

**[A]：FY25 売上高は FY24 比 14 倍を見込んでおり、既存設備はすでに上期からフル稼働の状態にある。その結果、足元では想定をやや上回るペースで推移しており、14 倍の目標を上回るべく取り組んでいる。FY26 売上高は FY24 比 28 倍を見込んでおり、それを達成するために増強後の生産設備を活用していく。当初は 3 倍の生産能力増強であれば、稼働率にも少し余裕を持ちながら 28 倍を達成できると想定していたが、力強い引合いがきており足元では余裕がない状況になっている。そのため次の増産投資計画に着手している。**

生産能力の増強については、急増する引き合いに対応するため、既存拠点である仙台事業所で計画している。一方、さらなる投資計画については、時期は現時点では公表できないものの、コスト、立ち上げスピード、生産量を考慮し、海外拠点も選択肢の一つとして検討している段階である。

本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

**[Q]：** 来年 2 月発表予定の新中計に向けて、現時点での TOTOKU とのシナジーや、e-Ribbon®、SICONEX®の成長について手応えはどうか。また、何かリスクや課題として感じているところがあれば教えてほしい。

**[A]：** e-Ribbon®に関しては、来年 2 月発表予定の新中計に向けて、次々とアップサイドへの見直しを行っている状況である。

TOTOKU とのシナジー効果について、11 月 12 日にリリースを行ったとおりであるが、ヒータ線とコンタクトプローブの製造と販売を TOTOKU 側に移管することで、新工場を建設することなく既存設備を有効活用し、TOTOKU で一貫した製造体制、営業体制を構築し、経営効率の向上を図る。SWCC は引き続き仙台で銅合金の素材開発、供給に注力していく。この拠点統合効果として、2 億円を見込んでいる、さらにシナジー効果を拡大していく段階にきている。

リスクについては、半導体やモビリティ分野は市場変動が激しく、ボラティリティも高い点。そのため、商機を逃さず瞬時に対応できる体制づくりが不可欠。これまでは両社が個別に取り組んできたマーケティングを統合し、精度を高めることで、変化への機動力を一層強化していく。

**[Q]：** 光ファイバーの需給が逼迫する現在の市況下でも、SWCC は自社調達とパートナー調達を組み合わせることで、設備を増強しても光ファイバーが不足することはない——この理解で問題ないか。

**[A]：** ご認識の通り。当社は自社調達分に限らず、多様な光ファイバーを用いて e-Ribbon®を製造できる。光ファイバーは顧客から支給されるケースが大半であるため、供給不足の影響は受けないと見ている。当社は光ファイバーの e-Ribbon®への加工に専念し、光ファイバーの調達は顧客が担う仕組みである。さらに当社はケーブルメーカーであるので e-Ribbon®をケーブル化させる技術も当然保有している。将来的にはその領域まで事業を拡大する方針である。

**[Q]：** e-Ribbon®の 12 心より 16 心のほうが収益性も高いのか。

**[A]：** ご認識の通り。心数が増えるほど加工も増えるため、収益性も向上する。

**[Q]：** e-Ribbon®の 16 心タイプが Q3 から販売開始となるとのことだが、その優位性や従来品との差異は何か教えてほしい。

**[A]：** 従来は最大 12 心までのラインアップで、市場の需要も 12 心が主流だった。16 心タイプの投入により、コネクタを含めて一括で 16 心を接続できるため、接続効率が大幅に向上する。高まっていた多心化ニーズに応え製品化した。他社に劣らぬスピードで製品化したことで、今期上期から出荷を開始できた。下期に向けては、12 心を上回る 16 心の需要拡大を見込んでいる。

本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

**[Q]：TOTOKU について、今期から来期にかけて想定される増益要因は何か。目に見えて改善が期待できる材料は何か。**

**[A]：**先述のヒータ線とコンタクトプローブの拠点統合効果があげられる。これにより、仙台事業所での両製品の製造がなくなることで、そこで確保していた人材を e-Ribbon®の製造に振り向けられる点も、グループ全体の収益改善に寄与する見込み。

利益を積み上げたいのはコンタクトプローブである。TOTOKU は量産体制を確立しており、半導体後工程の検査市場で高いシェアを持つ。一方、SWCC はウエハ検査など前工程向けのコンタクトプローブを開発中で、量産のめどが立ってきた。この新製品を量産体制の整っている TOTOKU に移管できれば、変動の大きい半導体市場でも迅速な量産体制を築けると期待している。顧客基盤でもシナジーが進む。TOTOKU は東京と大阪の営業拠点、SWCC は九州、東北にも営業拠点があり、交流も進んできている。さらに、グループの販売会社である株式会社 SDS は、従来の SWCC 製品に加え TOTOKU 製品の取り扱いも開始し、提案力と販路を拡大している。当社は従来から研究開発に注力してきたが、今後は TOTOKU のコア技術も取り込み、より先を見据えたテーマに取り組むことで、シナジーの幅を一層拡大し、成果を具体化していく考え。

**[Q]：TOTOKU の今期業績見通しに変更はないか、またボラティリティが高い半導体市場、とりわけ中国での競争環境をどう見極めながら継続的なシェア拡大を図るのか教えてほしい。**

**[A]：**TOTOKU の売上高は、期初想定通り総額として 240 億円の計画は達成できる見込み。中国が半導体の内製化を国策として推進するなか、当社には新たな商機が生まれている。数十ミクロンという極細・極小のコンタクトプローブ製造では、日本で培った製造ノウハウを武器に、高い競争力を維持しつつ中国市場に確実に浸透できていると認識している。

本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述 が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。