

# SWCC株式会社

## 中期経営計画説明会 質疑応答要旨

実施日時：2026年3月2日（月）

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]：SICONEX®の海外展開の実現性とスケジュールについて教えてほしい。**

**[A]：**当社では現在、世界標準規格である IEC 規格を前提に設計を進める「次世代 SICONEX」を開発中です。従来の国内向け製品は顧客ごとに個別設計を行う高付加価値モデルでしたが、そのままでは海外市場での競争力に課題があると判断しました。そこで海外向けには大量生産型のモデルに設計思想を転換し、価格競争力と収益性の両立を図ります。具体的なターゲット市場や顧客につきましては、現時点で公表できる段階には至っていませんが、中期経営計画の中盤から後半にかけて、より詳細な具体像を示す予定です。

**[Q]：Smart Stream 事業の収益貢献のタイムラインは。**

**[A]：**Smart Stream は電力インフラ向けの DX およびデジタルソリューション事業で、センサーと各種アプリケーション（作業支援、災害予測 AI、変更管理サポートなど）を統合したプラットフォームを提供しています。中期経営計画期間中には事業化に向けた準備が整い、顧客との共同開発も進んできました。外部から見て収益貢献が認識できる本格的な立ち上がりは 2030 年ごろを見込んでおり、その時点で売上高は二桁億円規模、利益面でも一定の貢献が期待できる計画です。電力インフラにとどまらず、水道・ガスなど他の社会インフラにも展開し、人手不足対策や安全性向上、技能継承など共通課題の解決に資するソリューションとして拡大を図ります。

## 通信・コンポーネッツ事業

**[Q]：通信・コンポーネッツ事業の利益成長が加速する要因は。**

**[A]：**通信コンポーネッツ事業では、今期の営業利益 83 億円から 2030 年度に 176 億円まで大きく伸ばす計画を立てています。その成長の背景には、エネルギー・インフラ事業の安定的な収益を土台としつつ、e-Ribbon®と半導体向けコンタクトプローブが牽引役を果たすという戦略があります。特に e-Ribbon®は海外市場向け売上が大きく伸長し、2030 年度まで年平均成長率（CAGR）38%を見込んでいます。これを支えるため、e-Ribbon®の生産能力は 2025 年比で 7 倍、そのうち 3 倍は 2026 年度上期中に達成する投資をすでに始めています。

**[Q]：e-Ribbon®についてファイバー不足と低価格 WDM 普及によるダウンサイドリスクはどれほどか。**

**[A]：**e-Ribbon®ビジネスは光ファイバーを自社増産するのではなく、他社製のファイバーを調達してリボン加工に特化するビジネスモデルです。大規模な光ファイバー生産プラントへの投資は行わず、20 億円程度の設備投資で生産能力を 7 倍に拡張し、目標 ROIC は 30%として高い投資効率を追求します。ファイバー調達は顧客からの長期供給と世界中のメーカーからの調達を組み合わせ、需要変動に柔軟に対応する体制を整えます。市場全体は拡大基調にあり、低価格 WDM の普及によって多心ケーブル需要が相対的に減少するリスクは認識していますが、市場成長を勘案すると十分吸収可能と考えています。

**[Q]：コンタクトプローブの進出領域の事業環境と可能性について教えてほしい。**

**[A]：**TOTOKU の後工程向けプローブはロジック用途で多く採用されていますが、当社の MEMS、カンチレバーはメモリー・ロジック双方にニーズがあると認識しています。来年度から量産案件が立ち上がる予定で、ダイレベルテストの市場創出も事業機会と捉えています。前工程用 MEMS プローブ、後工程用ワイヤプローブなどを含む「コンタクトプローブの全方位戦略」により、あらゆる検査ニーズに対応していく方針で市場の要請に応じた製品展開を進めます。

**[Q]：TOTOKU 買収後のシナジーとしての半導体コンタクトプローブ事業の進捗状況は。**

**[A]：**TOTOKU 買収後のシナジーの柱として、当社の前工程向け MEMS カンチレバー型コンタクトプローブ技術と、TOTOKU が持つ後工程向けプローブの量産技術・ノウハウを組み合わせることで新たな価値を創出します。また、中期経営計画期間における営業利益のシナジーは累計 50 億円を見込み、その中で半導体向けが大きな割合を占めます。MEMS、カンチレバーについては開発がほぼ完了し、一部顧客評価を経て量産設備の整備も進めており、早期の量産立ち上げを想定しています。ここでいう高機能製品とは、微細化やチップレット対応など高度な要求に応える次世代プローブ群を指します。

## 事業ポートフォリオ

**[Q]：刷新・課題事業の撤退基準は何か。**

**[A]：**ROIC スプレッド 3%をハードルレートとして 2027 年度に見極めを行い、採算の合わない製品は撤退、高付加価値化による利益率改善を製品レベルで進め、場合によっては事業全体の整理・撤退も判断します。

**[Q]：キャッシュカウ事業へのアプローチについて**

**[A]：**建設関連市場向けの電線および通信ケーブルをキャッシュカウ事業として位置づけており、設備投資を減価償却費以内に抑え ROIC を改善していく。そこで生んだキャッシュを成長事業に投入していきます。

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。

## M&A

### [Q]：インオーガニック成長のインパクトとターゲットについて

[A]：中期計画期間中の営業利益 400 億円目標は、基本的にオーガニック成長のみで達成する想定です。インオーガニック成長は「400 億円に対するプラスアルファ」と位置づけ、半導体検査装置領域や通信のグローバル展開等、戦略的に資する案件があれば機動的に実行します。早期に M&A が実現すれば、目標達成の前倒しも可能です。2036 年に向けてはこれらを含めたグローバル成長を目指します。