

SWCC株式会社

2025 年 3 月期決算説明会

書き起こし（一部修正）資料

実施日時：2025 年 5 月 19 日（月）

実施場所：東京都千代田区丸の内一丁目



小又：おはようございます。本日は多数、お忙しいところご出席いただきまして、誠にありがとうございます。この 4 月から、長谷川から社長 CEO のバトンを引き継ぎました小又でございます。本日は、私から説明をさせていただきます。

本日はご説明いたしますのは、終わった年の 2024 年の決算概要、そして 2025 年の今期になります業績予想、そして新しい経営体制で進めていきます Change & Growth、この主な取り組みをご説明させていただきたいと思います。

2024年度 決算総括



外部環境の影響は受けるも、好調なエネルギー・インフラ事業が牽引し、**前年度比増収・増益。期末増配予定。**

エネルギー・インフラ事業

電力インフラ向けは、旺盛な需要を捉え受注好調。建設関連向けは、堅調に推移。
前年度比**増収・増益**。

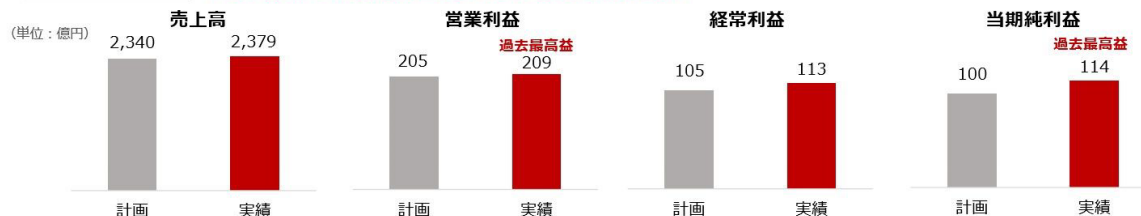
電装・コンポーネンツ事業

xEV向け高機能製品は年度を通して低調。重電向け需要は堅調も、産業機械向け低調。
前年度比**増収・減益**。

通信・産業用デバイス事業

通信は、データセンターを含む建設関連向け、車載向けともに堅調。
ワイヤハーネスは日系家電メーカーの不振により低調。
前年度比**増収・増益**。

計画達成状況 営業利益・当期純利益とも、過去最高益を更新



4

最初に 2024 年度の決算総括になります。

まず、全社として 1 年間を通してエネルギー・インフラの事業が非常に好調に推移し、増収増益で終わることができました。

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。

エネルギー・インフラ事業については、電力インフラと建設関連が1年を通して堅調でした。また、通信・産業用デバイス事業も、通信ケーブル、ワイヤハーネスは苦戦しましたが、予想通り堅調に推移しました。電装・コンポーネンツ事業は、低調な xEV 関連市場の影響を受けた1年となりました。

業績は、売上高から利益まで、全て計画通りに達成できたということになります。

2024年度 連結業績 P/L



エネルギー・インフラ事業の好調により前年度比増収・増益。営業利益、当期純利益ともに過去最高を更新し、期末増配を予定。ROE、ROICともに中期経営計画最終年度の目標を前倒し達成。

(単位：億円)	2023年度 実績	2024年度 実績	対前年増減額	対前年増減率
売上高	2,139	2,379	240	11.2%
営業利益	128	過去最高益 209	81	63.2%
営業利益率	6.0%	8.8%	2.8pt	—
経常利益	122	113	▲9	▲7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	88	過去最高益 114	26	29.0%
1株当たり配当(円)	90円	2Q決算発表時より 16円増配 136円	46円	51.1%
ROE	12.3%	14.3%	2.0pt	—
ROIC	8.3%	TOTOKUの 資産影響含む 11.9%	3.6pt	—

5

数字で確認させていただきたいと思います。今年度の売上高は2,379億円で、11.2%の増収、営業利益は2年連続過去最高益更新となる209億円、63.2%の増益となりました。

何といっても営業利益率は8.8%と、稼ぐ力が強まってまいりました。経常利益は、中国の持分法適用会社の損失を引き当てたことにより、2023年度の実績に届きませんでした。当期純利益は過去最高益の114億円となりました。

これを受けて、1株当たりの配当を136円とし、2クォーターの決算のときから16円増配を予定いたします。

また、当社はROE、ROICを重要なKPIとして定めておりますけども、ROEが14.3%で、これは中期経営計画の2026年に計画していた14%以上を前倒しで達成できております。また、ROICも11.9%で、こちらも中計の2026年の目標が10%以上でしたから、前倒しで達成いたしました。

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。

また、TOTOKU の資産影響とありますけども、これは 2024 年度末に買収した TOTOKU の B/S を連結したことにより資産が増加したものの、ROIC は目標を前倒しで達成しているということでございます。

2024年度 増減要因（前年度比）



6

次に、2024 年度の増減要因になります。売上高は銅価上昇により +152 億円、好調に推移したエネルギー・インフラ事業の牽引により +99 億円となりました。

また、営業利益の増減要因ですが、引き続き材料、物流費等のコストアップは、販売価格への転嫁や原価低減によって跳ね返してまいりました。また製品ミックスでは、これは利益率の低い製品をより高い製品へのシフトを行ってまいりました。

また、収益力の向上では、特に戦略製品である SICONEX®が収益力を向上させました。

2024年度 セグメント別業績



好調なエネルギー・インフラ事業の牽引により全社収益は過去最高益を更新。

(単位：億円)		2023年度 実績	2024年度 実績	対前年 増減額	対前年 増減率	2024年度 ROIC
エネルギー・インフラ事業	売上高	1,232	1,412	180	14.6%	19.5%
	営業利益	107	181	74	68.8%	
	営業利益率	8.7%	12.8%	4.1pt	—	
電装・コンポーネツ事業	売上高	553	568	15	2.7%	5.5%
	営業利益	16	14	▲2	▲14.1%	
	営業利益率	2.9%	2.5%	▲0.5pt	—	
通信・産業用デバイス事業	売上高	307	351	44	14.3%	8.7%
	営業利益	14	28	14	101.4%	
	営業利益率	4.5%	7.9%	3.4pt	—	

7

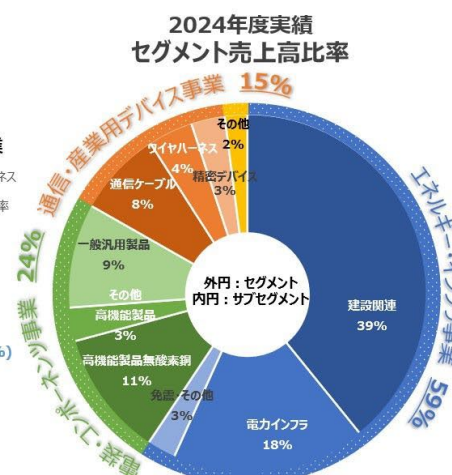
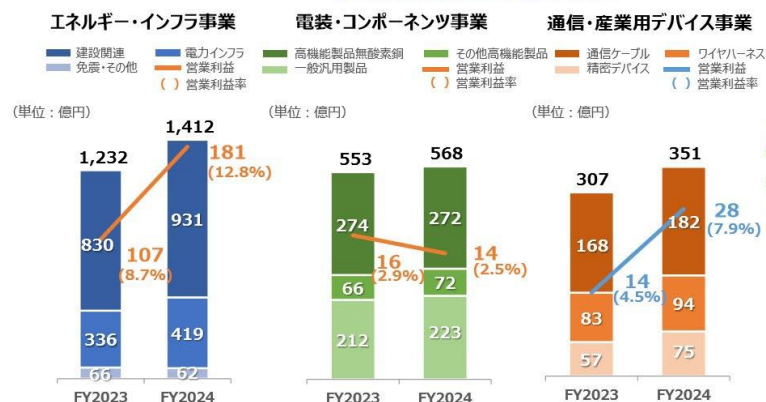
2024 年度のセグメント別業績を説明させていただきます。やはり申し上げているとおり、エネルギー・インフラ事業が好調で、営業利益は 181 億円で、2023 年度実績を 74 億円上回りました。営業利益率は 12.8%で、2023 年度から 4 ポイントを超える営業利益率の改善がみられ、この収益性の改善が過去最高益達成につながった。

通信・産業用デバイス事業についても、営業利益が 28 億円となり、2023 年度から倍増した。営業利益率が 7.9%と、2023 年から 3.4 ポイント改善することができた。

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。

2024年度 セグメント業績

エネルギー・インフラ事業は、電力インフラにおける旺盛な工事および電力機器への需要増と堅調な建設向け需要により**過去最高益を更新**。**通信・産業用デバイス事業**は、家電向けワイヤハーネス需要が低迷も、堅調な通信ケーブル需要と精密デバイスの収益改善効果により**前年度比大幅に利益率が改善**。



2024年度のセグメント別業績をグラフにしますと、左下のエネルギー・インフラ事業、通信・産業用デバイス事業は、2023年度から営業利益率、営業利益が大幅に改善しておりますが、低調なxEV関連市場の影響を受けた電装・コンポーネンツ事業に関しては、2023年度から2億円減益となる14億円という結果となりました。

また、右側の円グラフになりますけども、全社業績のうち、エネルギー・インフラ事業が半分以上の売上を占め、営業利益についても80%以上を占めており、エネルギー・インフラ事業に非常に偏ったセグメント体制であるということは変わっておりません。

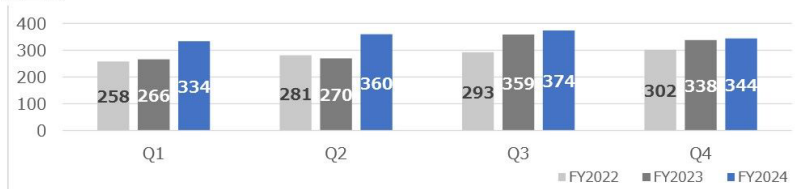
2024年度 セグメント業績 エネルギー・インフラ事業



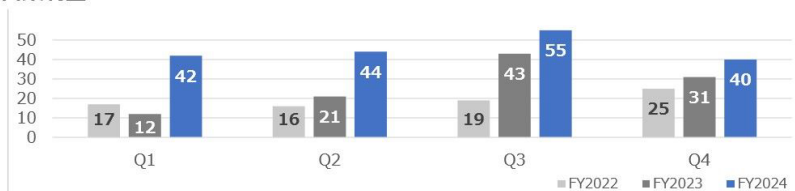
電力インフラ向けは、戦略製品SICONEX®の増産投資が旺盛な需要を捉え受注好調。

建設関連向けは、当初想定していた前年度の電線需給逼迫からの反動は見られず、堅調に推移。**前年度比増収・増益。**

売上高 (単位：億円)



営業利益 (単位：億円)



9

それでは、セグメントごとにおさらいしていきます。2024年度のエネルギー・インフラ事業になります。申し上げているとおり、建設関連、電力インフラで増収となりました。営業利益も181億円で増益、利益率も改善し12.8%となり、2023年度から業績が大幅改善しました。

2024年度のポイントとしましては、営業利益が、1クォーター、2クォーターで今年度は40億円を超える利益を押し上げており、例年よりも上期から利益を高めていったという点が、2024年度の大きな特徴です。

年度を通して見ても、3クォーター、4クォーターにかけて40億円以上の利益を出すことができ、例年よりも上期・下期の業績が平準化したところがポイントになる1年でした。

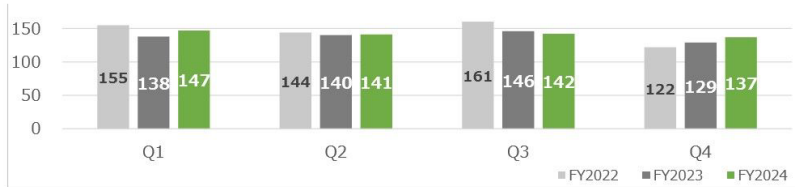
本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

2024年度 セグメント業績 電装・コンポーネンツ事業

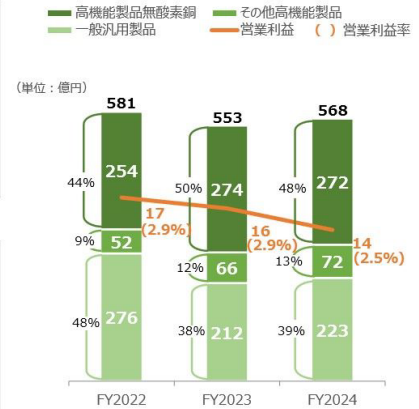


xEV向け高機能製品は一部国内自動車メーカーの生産・出荷停止による調整局面が継続し年度を通して低調に推移。一般汎用巻線は重電向けは堅調も、産業機械向けが低調に推移。前年度比増収・減益。

売上高 (単位: 億円)



営業利益 (単位: 億円)



10

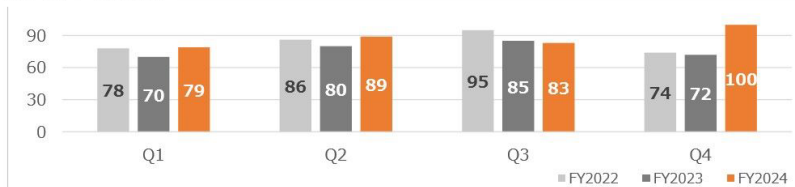
次に、電装・コンポーネンツ事業になります。例年4クォーターはお客様の在庫調整により業績が落ち込むことを見通しているが、年度を通して回復が見られなかった。繰り返しとなりますが、電装・コンポーネンツ事業は、2023年度実績を上回ることができず、2024年度の営業利益は14億円にとどまりました。

2024年度 セグメント業績 通信・産業用デバイス事業

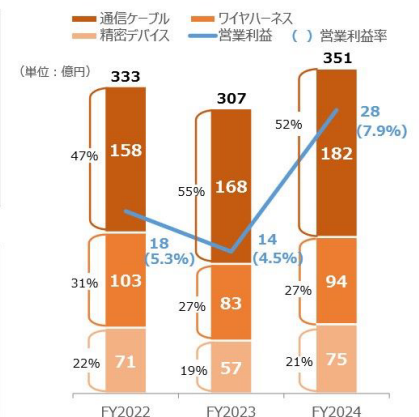
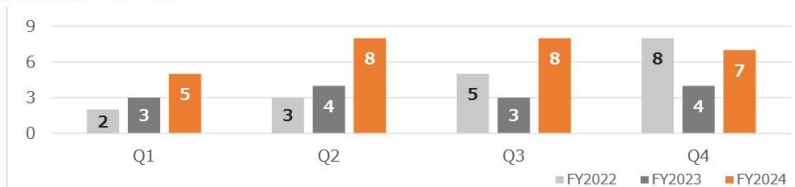


通信は、データセンター含む建設関連向け、車載向けともに堅調に推移。精密デバイスも、収益改善施策と需要回復により堅調。ワイヤハーネスは日系家電メーカー販売不振により低調。前年度比増収・増益。

売上高 (単位: 億円)



営業利益 (単位: 億円)



11

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。

続いて、通信・産業用デバイス事業になります。こちらは売上高も増え、営業利益も改善することができました。特に通信ケーブルは、データセンター向け需要や、車載向けの売上が伸びたことで利益率の改善が進みました。

また、精密デバイスも売上を伸ばすことができ、また 2023 年の固定費削減等によって利益率の改善し、2024 年度の通信・産業用デバイス事業は増収増益となりました。

2024年度 連結業績 B/S (前期末比較)



(単位：億円)	2023年度末	2024年度末	増減
資産合計	1,616	1,977	361
現預金	73	194	121
売上債権	515	542	27
棚卸資産	290	330	40
固定資産	672	872	200
負債合計	845	1,121	276
仕入債務	260	281	21
有利子負債	303	547	244
純資産合計	771	856	85
自己資本	759	837	78
自己資本比率(%)	47.0	42.3	▲4.7pt
DELシオ(%)	39.9	65.4	25.5pt

【現預金】
TOTOKUのBS連結等により増加。

【固定資産】
資産売却、持分法投資損失といった減少要因はあるが、設備増強投資、TOTOKU連結等により増加。M&AによるのれんはPPA前の暫定計上をしている。

【有利子負債】
TOTOKUのBS連結等により増加。

【自己資本比率】
有利子負債増加により、前期末対比4.7pt減。

【DELシオ】
自己資本は増加するも、有利子負債が増加したため、前期末対比25.5pt増。但し、現預金を除くネットDELシオは42.2%。

＜現状の課題認識と今後の対応策＞
各種施策により、CCCは改善。引き続き維持・改善を図る。さらに、TOTOKUグループインにより増加した投下資本の効率化に努める。

12

最後にバランスシートになります。先ほど触れたように 2024 年度末に買収した TOTOKU の B/S を連結したというところで、増減の中の、増が顕著に出ています。一つは、現預金です。こちらは 121 億円増えていますが、TOTOKU の B/S 連結によるものです。

固定資産も 200 億円増えていますが、いろいろな出し入れございました。減少要因としては、持分法適用会社の損失、政策保有株式や土地などの資産売却、増加要因としては、設備の増強や TOTOKU の B/S 連結の影響、TOTOKU が持っていたのれんがございました。その結果、固定資産は 200 億円増となりました。

また、有利子負債も 244 億円増えておりますが、このうちほとんどが TOTOKU の B/S 連結の影響でございます。

これを受けて、D/E レシオが 65.4%となりました。50%以下という当社の目標水準を上回ってきておりますが、TOTOKU の現預金等を除いたネット D/E レシオは 42.2%となっております。今年

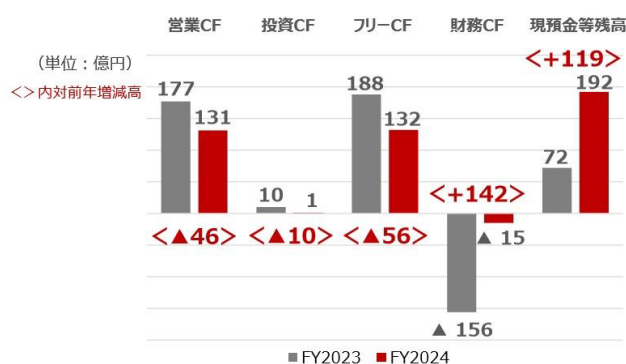
本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述 が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

度は、TOTOKU がグループインしたことを踏まえながら、投下資本の効率化を進めていきたいと思っています。

2024年度 連結業績CFと設備投資

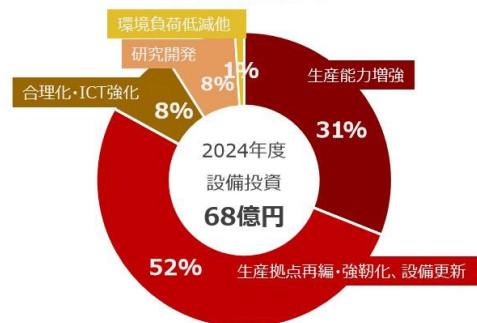


< 連結キャッシュフロー >



2024年度の営業CFは法人税等の支払増加により前年比減
投資CFは、成長に向けた投資を投資有価証券や土地等売却により賄う

< 設備投資 >



セグメント別内訳

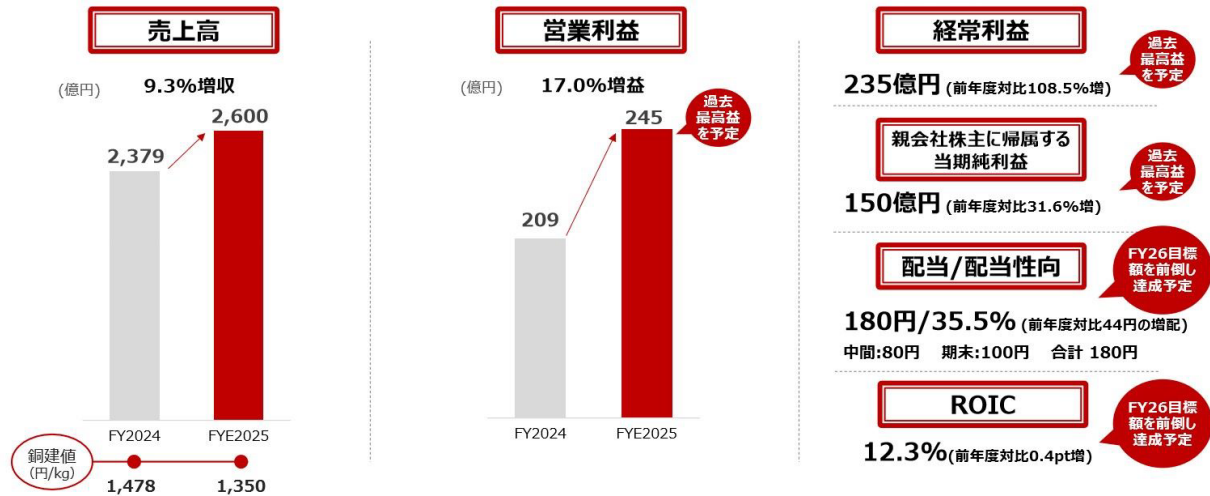
エネルギー・インフラ事業	26億円
電装・コンポーネンツ事業	19億円
通信・産業用デバイス事業	11億円
その他	13億円

2024年度のキャッシュフローですけれども、営業キャッシュフローは131億円、投資キャッシュフローは1億円、フリーキャッシュフローは132億円でした。

設備投資も68億円で、2023年から10億円ほど増やしています。エネルギー・インフラ事業では茨城工場で効率化のための伸線内製化を含めた投資をいたしました。

2025年度 業績計画

電力インフラの堅調な需要継続により**増収・増益を計画**。配当金は2024年度比**44円増配**し、**通期180円**の予定。



15

続きまして、2025年度の業績計画について説明いたします。2025年度からは、TOTOKUのP/Lも反映した見通しでございます。

売上高は2,600億円、銅建値は1,350円と2024年度よりも若干下がると見通しておりますが、9.3%増収する計画でございます。営業利益は245億円で、17%の増益を見込んでおり、過去最高益をさらに更新したいと思っています。経常利益、純利益も、それを受けての利益目標としております。

そして配当は1株当たり180円とし、配当性向35%以上を掲げながら、配当も過去最高を予定したいと思っており、昨年度から1株当たり44円の増配です。ROICは、2024年に前倒しで達成した10%以上という水準を、2025年度も引き続き達成したいと思っております。

2025年度 事業環境認識・施策



当社グループの米国への直接・間接輸出の割合は低いことから、**米国政府による関税措置の影響は現時点では限定的と想定し、業績予想には未反映**。今後も、継続して事業への影響を注視。

事業環境認識・施策	建設	(事業環境) 底堅い需要は見通せるものの、工事現場の働き方改革による大型案件の工程・竣工遅れや資材価格高騰による建設計画の見直し等による需要調整を想定 (施策) グループ横断でのあらたな営業サービスの提供や物流改革推進による資本効率の改善とキャッシュ創出力の向上
	電力	(事業環境) 電力網の強化や再生可能エネルギー関連が引き続き好調に推移 (施策) SICONEX®の生産能力の最大活用による売上拡大。さらなる増産投資20億円を相模原事業所内の拡張により拡大
	通信	(事業環境) 生成AI需要でデータセンターを含む建設関連向けと車載高速通信ケーブルの堅調な需要が継続 (米国関税) 顧客におけるサプライチェーン見直しによる影響の可能性あり (施策) 欧米のパートナーシップ構築による光ファイバリボンe-Ribbon®のグローバル拡販 車載向け高速通信ケーブルFLANTEC®の拡販
	モビリティ・半導体	(事業環境) xEV向けはBEV化遅れにより低調と想定 半導体向けはAIサーバ需要旺盛で堅調 (米国関税) 顧客におけるサプライチェーン見直しによる影響の可能性あり (施策) TOTOKUグループインによる、シートヒータ線、半導体検査用プローブピン分野での川下戦略のさらなる加速
	産業用	(事業環境) 白物家電、事務機器向けは国内外ともに需要低迷が継続 (米国関税) 顧客におけるサプライチェーン見直しによる影響の可能性あり (施策) 生産体制最適化によるコスト低減と適正価格販売

16

2025年度の業績を見通す中で、米国の関税措置の影響については、私自身も確認して計画を出しております。

当社は、そもそも国内への売上高が90%以上で、TOTOKUが入ってもそう大きくは変わらないとが、米国への直接・間接輸出の割合を確認していった結果、全社を通して関税の影響は限定的という想定をしており、2025年度の業績計画には反映しておりません。

今後も注視してまいりますけども、この中でも限定的と申し上げたところでは、やはりモビリティ・半導体という分野では、今後お客様がサプライチェーンを変えていくようなことがあると、少なからず影響は出るとは考えておりますが、その影響は限定的と想定しております。

また、通信ケーブルのうち、e-Ribbon®については米国を中心としたグローバル拡販を目指しておりますので、限定的な影響が出る可能性がございます。加えて産業用は、間接輸出ではございますが、中国、ベトナムで影響が出る可能性がございますが、いずれにしても影響は限定的という見方をしております。

そのほか、事業環境になりますけども、建設は国内を中心としたビジネスで、2024年度は堅調な市場環境でございましたが、4クォーターで2024年問題の影響が少し見え始め、工事現場の働き方改革が浸透していく中で工程・竣工の遅れが見受けられ始めました。

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。

また、建設資材の高騰もあり、2025 年度は建設の需要自体が見直しされることを見通して、建設は下押しすると見ています。これを跳ね返すために、資本効率の改善とか、キャッシュ創出の構造改革を今年は取り組んでまいります。

電力は、電力網の強靱化や再生可能エネルギー関連が、引き続き今年度も好調と見ている。

2024 年度から SICONEX®の増産を開始しましたが、今年度は稼働率をさらに高めて売上高を伸ばしていく。そして 2026 年以降の需要も見ろ中で、20 億円のさらなる増産投資を進めていくという年になっています。

通信は、生成 AI データセンター向けとか建設向けの需要と、高速通信ケーブルの車載用ケーブルの需要は堅調と見ています。特に、先ほど触れた e-Ribbon®の拡販を、しっかりと売上に反映させていきたいという年でもあります。

モビリティ・半導体は、BEV 化の遅れは出てきますけども、いずれ回復・成長していく市場と見ており、需要の捕捉をしっかりしていきます。

また半導体は、AI サーバという需要なども取り込めていけると思っています。この後、TOTOKU のグループイン後の目指すところについて説明していきたいと思います。

2025年度 増減要因（前年度比）



2025 年度の売上高、営業利益の増減要因です。銅価の影響はあまり大きく受けないと見ております。また、今年度からセグメント体制を、3 セグメントから 2 セグメントに変更いたしますが、新しく TOTOKU を入れていく通信・コンポーネンツ事業の売上高を大きく伸ばしていきたいと思

ます。通信・コンポーネッツ事業の2024年度からの売上高増は263億円となります。このうちTOTOKUが占める売上高増は240億円と見通しております。

営業利益の増減要因になりますけども、引き続きコストアップ分は販売価格の転嫁で跳ね返していきたいと思います。また、先ほど触れた建設の需要が下押しされてくることを見通す中では、営業利益への影響は▲7億円相当と見ています。

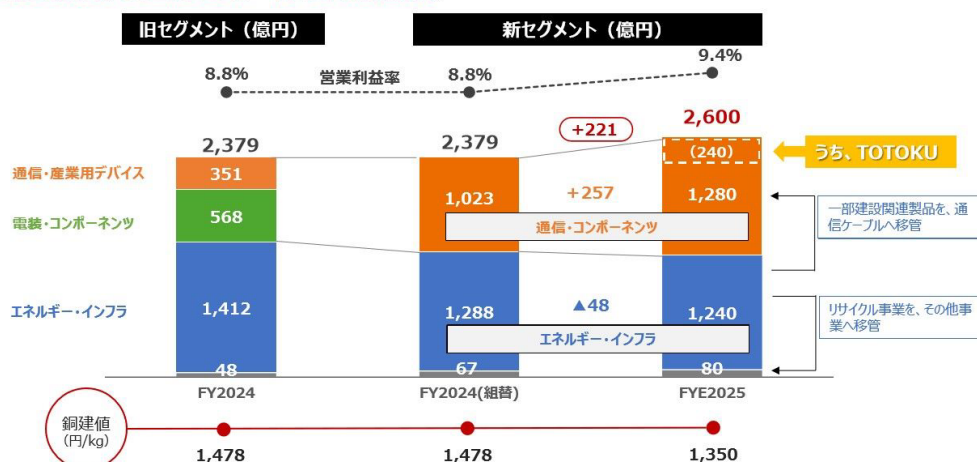
そのほか、TOTOKUを含む売上高増加により33億円の営業利益増加と、電力等を含めた収益力の向上により10億円の増加を見込み、2025年度は245億円の営業利益を見通しております。

2025年度 セグメント別業績計画 (新旧セグメント対比)



2025年度より2セグメント体制に変更。

好調な「エネルギー・インフラ事業」に並ぶもう1つの成長の柱として、電装・コンポーネッツ事業と通信・産業用デバイス事業ならびにTOTOKUを統合して「通信・コンポーネッツ事業」に集約。



18

先ほども触れました、今年度のセグメントの見直しについて説明いたします。3セグメント制から2セグメント制へ変更するという事で、通信・コンポーネッツ事業を、エネルギー・インフラに並ぶ、もう一つの成長の柱の事業として整理していきたいと思っています。

左側の2024年度の3セグメント制の結果は、ご説明したとおりです。そこから、通信・産業デバイス事業、電装・コンポーネッツ事業というセグメントを統合しながら、TOTOKUの事業を足し込んでいくのが、この通信・コンポーネッツ事業です。

一番右側にあるのが、先ほど触れた2,600億円という売上高のセグメントの割合になります。一部、エネルギー・インフラのセグメントから通信に移すような売上高とか、その他に移す売上高もございしますが、1,000億円を超える二つの柱のセグメントにしていきたいということでございます。

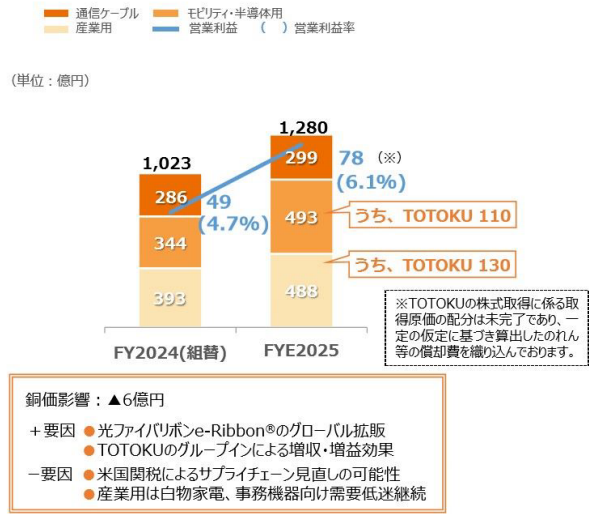
本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

2025年度 セグメント別業績計画

エネルギー・インフラ事業



通信・コンポーネンツ事業



その二つのセグメントを、今年どう見ていくかということでございます。まず、エネルギー・インフラになりますけども、主力になるのは建設関連、電力インフラというサブセグメントでございます。

サブセグメントの、まず電力インフラを2025年度は430億円と見込み、2024年度（組替後）の売上高対比で30億円プラスにしていきます。こちらは先ほど触れたとおり、旺盛な電力のインフラ需要は続くということと、SICONEX®の増産能力を最大限活用していくということで、売上増を目指していきます。

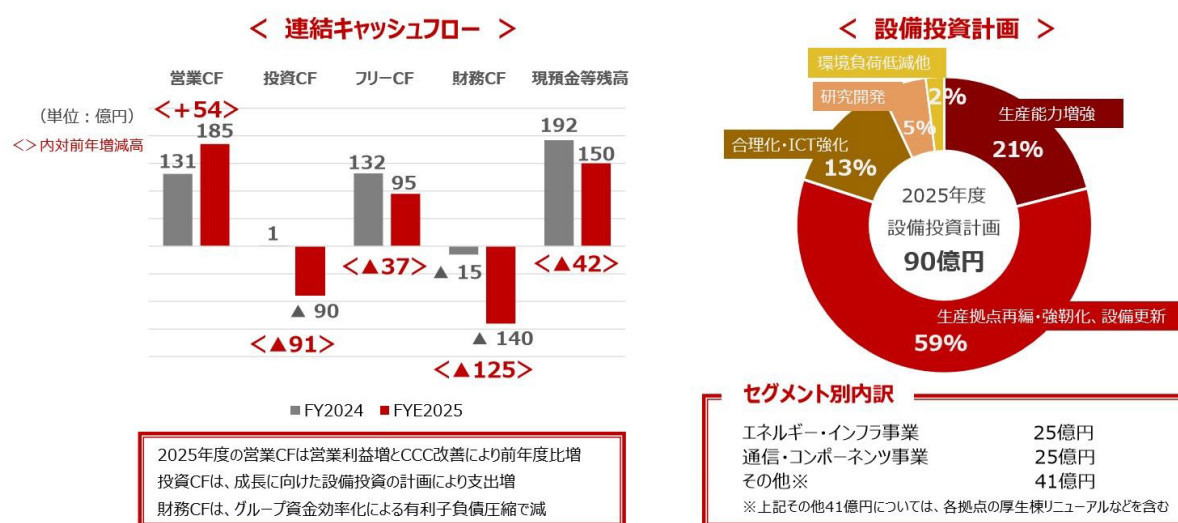
一方で、建設関連は前年度比で売上高を87億円下げています。こちらは工期の遅れ、建設工事の先送りなどの影響を加味しております。エネルギー・インフラ事業としては、売上は減少するものの、営業利益という面では、昨年度の168億円を170億円と微増ではございますが、建設関連の減少分を電力インフラでしっかり跳ね返し増益を目指していきたいと思っています。

次に通信・コンポーネンツ事業でこちらは新しいセグメントでございます。売上高は1,280億円と目指しております。通信ケーブルは、e-Ribbon®のグローバル拡販、FLANTEC®の車載向けの拡販で売上を増やしていきたいと思っています。こちらは今年度299億円の売上見込です。

モビリティ・半導体用というサブセグメントは493億円の売上見込で昨年度から149億円増えるかたちになりますが、そのうち110億円はTOTOKUの売上増で見えております。

さらには、産業用を 488 億円で見通しておりますが、こちらも TOTOKU の 130 億円という売上高を足し込んでおります。この通信・コンポーネッツ事業が、一番米国の関税の影響を受けやすいとは想定しておりますが、その影響は限定的であり今のところ業績計画には未反映でございます。

2025年度 連結業績CF予想と設備投資計画



20

次に 2025 年度のキャッシュフローについて説明いたします。営業キャッシュフローは 185 億円と、利益を押し上げてくる中でしっかり出していく見込みで、投資キャッシュフローは▲90 億円の見込みで、右側にある図の通り、90 億円の設備投資を計画しております。

設備投資 90 億円の内訳について、セグメントへの投資というより、その他への投資が多くなっています。こちらは人的資本投資に含まれますが、各事業所の厚生棟などのリニューアル、DX 推進のための全社基幹システムの更新等で、合計 41 億円となっております。



代表取締役 CEO 社長執行役員

小又 哲夫

当社グループは、長谷川前CEO社長のもと、「**Change & Growth（変革と成長）**」をスローガンに掲げ、**ROIC経営**を軸とした新たな経営改革を推進してまいりました。その結果、当社の**収益力は大きく向上し、財務基盤も飛躍的に強化**されました。

このたび、私が受け継いだバトンは、**さらなる成長「Growth」を力強く推進**することです。**ROIC経営と果断な構造改革「Change」を継続**しながら、**SWCCグループを新たな成長ステージへとリード**していきます。

そして、「**SWCC VISION 2030**」の実現に向けた**新たな中期経営計画**の策定に着手します。**新経営体制のもとで推進する「Change & Growth」の取り組みを新たな戦略**として具現化し、**2026年2月に公表**する予定です。なお、今年度からグループインした**TOTOKU**の業績を織り込んだ**2026年度の数値目標も併せて、お知らせする予定です**。

SWCCグループの次なる飛躍に、ぜひご期待ください。

新経営体制で推し進める「Change & Growth」の主な取り組み

I. 成長牽引事業のさらなる強化

エネルギー・インフラ事業のさらなる強化

II. 第2の成長の柱の確立

エネルギー・インフラ事業に並び立つ
新セグメント「通信・コンポーネンツ事業」の確立

III. DX経営の加速

SWCCグループのIT戦略の新展開

続きまして、新経営体制で押し進める Change & Growth の主な取り組みについて説明いたします。

まず、私は4月から、長谷川から社長 CEO のバトンを引き継ぎました。引き続き、ROIC 経営を続けながら、果断な構造改革に取り組んでいきます。さらには成長のフェーズにしっかり乗せていく、新しい成長ステージへ押し上げていくことが私のミッションだと思っています。

その中で、最初に着手していきたいところは、新たな中期経営計画の策定でございます。2030 年を、われわれはありたい姿と定めていますが、その 2030 年のありたい姿に向けて具体的な計画を落とし込んでいきたいと思っております。

先ほど申し上げたとおり、2026 年度の中期経営計画を前倒しで達成している部分もありますので、次の目標をしっかり見定めたいと思っていますし、また 2026 年度の現計画の中に、TOTOKU を加えた業績を開示しておりませんので、それも含めた 2026 年度の目標値を新中計と併せて 2026 年 2 月に公表する予定です。

新しい経営体制で進める Change & Growth の主な取り組みは 3 点で、まずエネルギー・インフラ事業を、引き続き成長牽引事業として成長させていきます。

二つ目が、今期から新しく設立したセグメントである通信・コンポーネンツ事業を、エネルギー・インフラに並ぶ成長事業の柱にしていきたい。また、DX 経営も、加速・強化をしていきたいと思っています。

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。

新経営体制で推し進める「Change & Growth」の主な取り組み エネルギー・インフラ事業に並び立つ新セグメント「通信・コンポーネンツ事業」の確立



2025年度から2セグメント体制から3セグメント体制移行。2024年度以前の数字を新体制に読み替えた数字は以下の通り。

I. 成長牽引事業のさらなる強化

エネルギー・インフラ事業



II. 第2の成長の柱の確立

通信・コンポーネンツ事業



23

過去業績を新セグメントに組み替えた売上高、営業利益を示させていただきます。この二つのセグメントをもって、成長のステージにつなげていきたいということです。

エネルギー・インフラ事業は、2025年度は、売上高が若干減少し、利益の伸びも鈍化しますが、この後、またもう一段上げていきたいと考えております。

第二の成長の柱とする通信・コンポーネンツ事業は、TOTOKUをグループインすることによって、2024年度から2025年度にかけて、売上高、営業利益を押し上げていき、なかでも、2025年度は営業利益率6.1%を見込んでおり、2024年度の4.7%から上げていきたいということでございます。

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。

I. 成長牽引事業のさらなる強化

SICONEX®（サイコネックス）の第二次増産投資



脱炭素社会の進展を背景に、変電市場での高経年設備の更新需要の拡大や送配電網の増強需要の拡大が一層見込まれることから、**20億円規模の新たな設備投資（第二期増産投資）**を実施。**2026年度中に2023年度比220%の売上拡大**を計画。

■背景と目的

脱炭素社会の進展を背景に、電力網の強化や再生可能エネルギー関連が好調に推移。
→変電市場のシェア拡大に向けた取組を強化。

■設備投資の内容

電力接続製品SICONEX®の増産投資（20億円）。
相模原事業所内の現製造建屋内で拡張し拡大。

■設備投資の効果

2026年度中に2023年度売上高実績比220%の売上拡大を計画。

■設備投資スケジュール

2025年度から段階的に工場内のリプレイス、設備ラインの増強を計画しており、2026年度から売上高への貢献開始。（2026～27年度完工予定）

SICONEX®売上高成長計画

※ FY2023の実績を100とした時



変電市場に占める当社想定シェア				
	FY2023	FY2024	FYE2026	FYE2030
電力発電電	5.1%	5.8%	7.1%	8.8%
民需変電	9.3%	9.3%	9.4%	9.5%

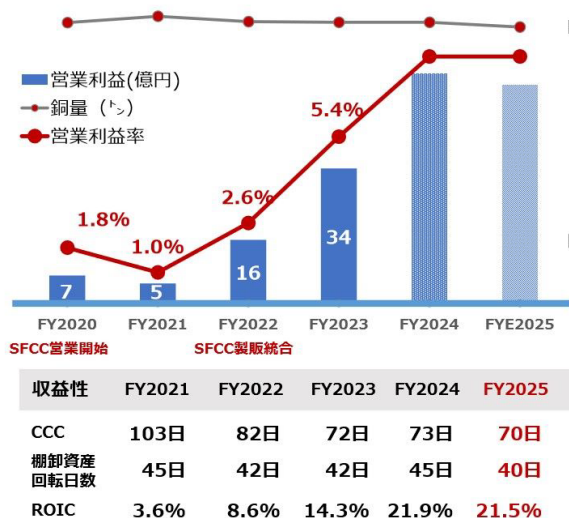
まず一つに、成長牽引事業をさらに強化していくという点について説明いたします。SICONEX®の第一次増産投資の効果は2024年度から出てきましたが、さらに強まる電力市場を捕捉するために、第二次増産投資は今まで20億円とお話ししてきましたけど、具体的な場所と時期が決定いたしましたので、説明させていただきます。

第一次増産投資では2026年度の売上高が、2023年度を100とした場合に200となっておりましたが、この第二次増産投資で、2026年度を220まで増やしていく、またさらに2030年に向けての売上高の貢献を高めていくというものです。

今までご説明していました20億円についてです。現状は相模原事業所でSICONEX®を製造しております。そこで第一期増産投資を行いました。第二期増産投資も、この相模原事業所内で行うことに決めました。今の建屋を増設するのではなく、建屋の中をリプレイスしながら、建屋内で拡張・拡大をしていく予定です。第二期増産投資の完工は2026年度後半から2027年度にかけて進んでいくと思っており、業績への貢献は2026年度下期から始まる予定でございます。

I. 成長牽引事業のさらなる強化

建設関連事業のさらなるキャッシュ・カウ化



茨城工場の生産能力向上による原価低減



仙台から茨城への設備移管と
新設の投資で効率的な生産体制を構築

経費削減効果 1.1億円/年

物流改革によるキャッシュフロー改善



三重事業所の敷地活用により、在庫を圧縮し、回転率を向上。

- CF改善
- 運転資金削減
- 銅価格変動リスク低減

銅在庫削減効果 14%/年

25

もう一つが、建設関連についてです。2025年度の売上高、営業利益は厳しいと見通しておりますが、やはりキャッシュ・カウ化を進めていくというところで、CCC、棚卸資産の回転率を向上、ROICも引き続き21%台を継続していくというところです。

その施策としては、2024年度下期から取り組んでいる原価低減施策の一つですが、仙台事業所で行っていた伸線工程を茨城工場内で内製化することにより、輸送費などの経費削減効果額として今年度は1億円を超えると織り込んでいます。

また、2025年度の新たな取り組みとして、物流改革に着手していくということです。ご存知のとおり、製造した製品を全国6カ所の配送センターに分けているのですが、三重のマザー倉庫の敷地を活用し、強化することにより、そこで一度在庫をしっかりと貯めて、必要なものを必要なときに必要なところへ配っていく。それにより、キャッシュフローの改善が進み、何といたっても銅を主体とした製品在庫の圧縮を行うことで、銅価変動のリスクを低減できるというこの取り組みを、建設関連で実行してまいります。

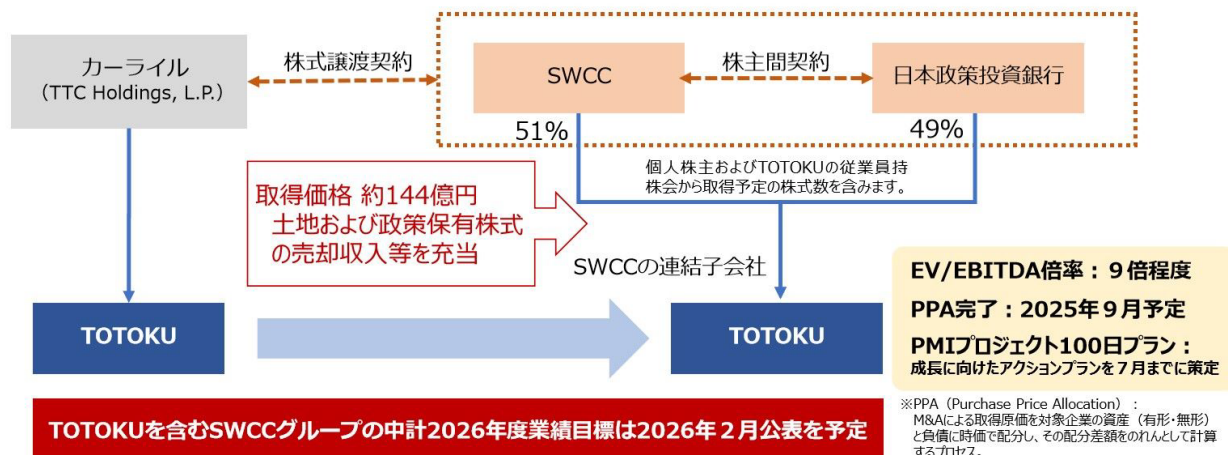
本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

Ⅱ. 第2の成長の柱の確立

共同投資による株式会社TOTOKUの株式取得に関する概要



カーライルがその持分の全てを保有・運用するTTC Holdings, L.P.との間でTOTOKU株式の取得に関する株式譲渡契約を締結。財務基盤の安定性を確保しながら積極的な成長投資を実現する上で、本取引は、日本政策投資銀行との共同投資を行うことが最善であると判断。



26

続きまして、第2の成長の柱の確立で、TOTOKUの株式取得についてです。以前からご説明しているとおり、カーライルが持っていたTOTOKUの株式を、日本政策投資銀行様と共同出資をすることによって取得をしたということで、この4月1日から当社へグループインしております。

企業価値は、EV/EBITDA倍率で9倍程度を見ながら、現在まさにPMIプロジェクト100日プランを実行中で、7月にはこのプランが完成し、どのようなシナジーを起こしていくのかというアクションプランに落とし込んでいく予定です。

また、ご説明しておかなければいけないのが、TOTOKU株式取得に係るのれんの計算です。PPAが今年度9月上旬まで予定がされており、まだ具体的な数値が定まっていなため、今期の業績計画は、ある一定の想定数値で業績見通しを作成しております。

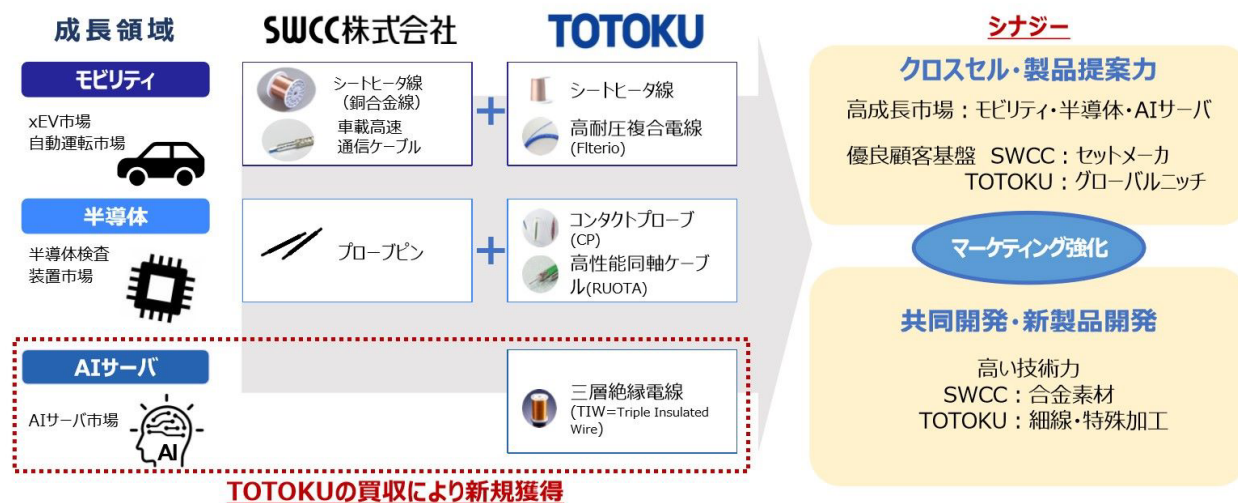
本書の記述及び記載された情報は、将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した見通しによるものです。このため、実際の業績は、様々な外部要因により、本書に記述および記載された情報とは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

Ⅱ. 第2の成長の柱の確立

TOTOKUグループインの戦略的意義とシナジー効果



TOTOKUのグループインにより成長領域への展開と海外事業の拡大を一層加速させ、通信・コンポーネンツ事業をエネルギー・インフラ事業に並ぶ主力事業とする。



27

TOTOKU グループインの、戦略的意義とシナジー効果をどう見ているかということについて説明いたします。TOTOKU と SWCC が目指している成長領域が非常に被っており、モビリティ・半導体というサブセグメントとしてとにかく成長させていきたい。

SWCC のモビリティは、やはりシートヒータを川下戦略で展開していきます。TOTOKU もシートヒータを持っていますが、仕様が違っており、ターゲット層も違うためクロスセルを期待しています。

半導体に関しましては、当社はプローブピンの開発段階という状況であるのに対し、TOTOKU は先行してマーケットにしっかり参入できている。

また、当社は持ち合わせておりませんが、AI サーバ市場において、TOTOKU は三層絶縁電線という強い製品を持っています。この三つの製品について、詳しく説明させていただきます。

Ⅱ. 第2の成長の柱の確立

TOTOKUグループインによるシナジー効果（車載シートヒータ）



グローバルトップシェアを含む顧客基盤を活用して、今後、ハンドルヒータを含むクロスセルによる、さらなる売上拡大を見込む。



	主要顧客	顧客の拠点	強み	車載シートヒータ線 グローバルシェア※
TOTOKU	A社 (グローバルトップシェア)	北米・欧州・アジア	高耐久性・ 高品質	26%
	B社	中国		
SWCC	C社	日本	高強度・ 高導電材料	7%

※当社調べ

追い風となる 市場環境

世界の自動車販売台数の増加：

世界の自動車販売台数は各種レポートにより、微増ではあるが2024年～2030年増加を見込む。

ヒータに対する需要領域の拡大：

寒冷地を中心とした消費者支持の高まりと居住性向上のニーズを受けて、シートヒータ搭載領域が拡大傾向。



28

まずは、シートヒータです。写真にあるような線材ですが、これがシートの中に縫い込まれています。

TOTOKU は、2 社強いお客様を持っており、A 社はグローバルトップシェアで、北米、欧州、アジアでグローバルに展開されております。B 社は中国のお客様で、この二つを合算すると、TOTOKU のグローバルシェアは 26%程度であると当社調べで想定しております。

SWCC は C 社の 1 社で日本を基盤としているお客様でありますけども、約 7%という世界シェアを持っているということで、TOTOKU と SWCC を合わせて 30%以上のグローバルシェアを獲得できました。

今後、車は 2030 年にかけて微増であるということ、寒冷地においては、座席が温かくなるといった車内の居住性を高めていきたいというニーズがますます増えてくるということで、シートヒータの搭載率が上がっていくということが追い風要因であると考えております。

Ⅱ. 第2の成長の柱の確立

TOTOKUグループインによるシナジー効果（コンタクトプローブピン）



半導体検査用という特性上、**顧客からの品質要求レベルと技術面で参入障壁が高い領域。**

基盤検査用途を中心に、前・後工程のいずれにも強みをもつ製品ラインナップを活かし、さらなる売上拡大を見込む。



	主要顧客	顧客の拠点	測定対象	強み	プローブピン シェア※
TOTOKU	治具メーカー	日本	後工程 (IC/パッケージ基盤/PCB)	細線・絶縁・ メッキ加工	35% (基板検査用)
SWCC	ピン加工 メーカー	台湾	前工程 (ロジック/CCD/メモリ)	高強度・ 高導電材料	各社スペックインのため サンプル提供

※当社調べ

追い風となる 市場環境

検査技術の進化:

半導体の小型化により、検査対象の配線もより薄く、細く、従来の2端子法から4端子法への移行が進行。4端子法の採用増加により、プローブの使用本数も増加の見込み。

もう一つが、コンタクトプローブで、半導体の検査工程で使われるものです。TOTOKU は日本を中心とした治具メーカーのお客様で、後工程のパッケージ工程に使われるものです。基板検査用に限定しておりますが、当社調べでTOTOKU は35%を超えるシェアを持っております。

またSWCCのお客様は台湾のピン加工メーカーで、前工程のウエハ検査工程に使用されるものです。現在台湾の各社にスペックインをするためにサンプルを提供している状況でございます。今後半導体検査技術も進化してくるというところで、需要は高まっていくという見方をしています。

Ⅱ. 第2の成長の柱の確立

TOTOKUグループインによるシナジー効果（三層絶縁電線）



グローバルトップシェアを含むスイッチング電源大手メーカーを顧客基盤として有する。

高性能化・小型化が要求されるAIサーバ向けに、**高耐熱・細径化技術を活かした製品を投入**し、拡大する市場を捕捉。



	主要顧客	顧客の拠点	顧客ポジション	強み
TOTOKU	スイッチング電源メーカー	台湾・日本	グローバルトップメーカー等	高耐熱性・細径化

追い風となる市場環境

裾野産業の成長に伴い底堅い市場：

三層絶縁電線は、サーバ・通信端末・半導体装置など最終市場・最終用途産業の裾野が広い。

AIサーバの急成長：

新たなデジタル技術の普及により力強い成長を期待。近年はAIサーバに投資が集中していることからサーバ用途を中心に市場は成長加速の見込み。

30

もう一つが、SWCCにはなかったAIサーバ市場向けの製品である、三層絶縁電線です。TOTOKUのお客様グローバルトップシェアを含むスイッチング電源大手メーカーです。

TOTOKUは台湾や日本に強い顧客基盤を持っており、ニッチではありますが、AIサーバ用のスイッチング電源向けに非常に高いシェアを持っています。AIサーバ市場の急成長にしっかり乗っていけるようなお客様への販路、製品が強みだと思っています。

私の説明は以上で終わらせていただきます。

どうもありがとうございました。

以上