



Creating for the Future

いま、あたらしいことを。いつか、あたりまえになることへ。

2025年3月期 期末 スモールミーティング

2025年 6月10日

SWCC株式会社

本日のアジェンダとスピーカー

1. 2025年度計画
2. 新経営体制による
「Change & Growth」の取り組み



代表取締役 CEO 社長執行役員

小又 哲夫

3. 通信・コンポーネンツ事業の成長戦略



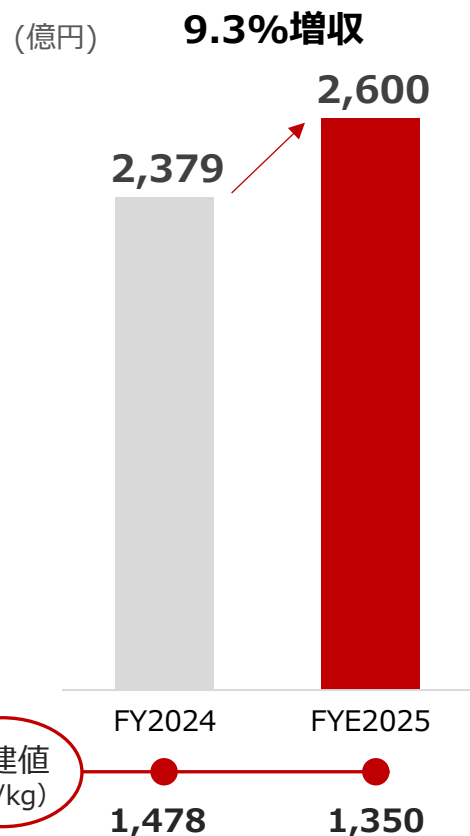
常務執行役員
通信・コンポーネンツ事業セグメント長
兼 富士電線株式会社代表取締役社長
井上 和彦

1. 2025年度業績計画

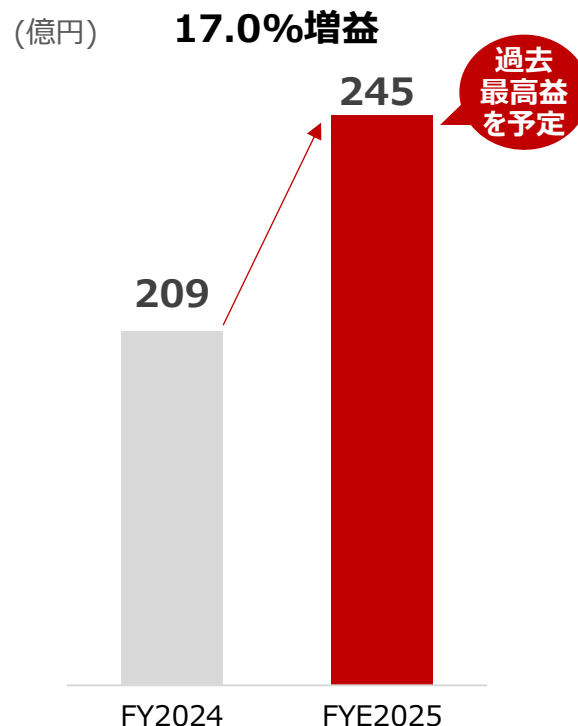
2025年度 業績計画

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。

売上高



営業利益



経常利益

235億円 (前年度対比108.5%増)

過去
最高益
を予定

親会社株主に帰属する 当期純利益

150億円 (前年度対比31.6%増)

過去
最高益
を予定

配当/配当性向

180円/35.5% (前年度対比44円の増配)

中間:80円 期末:100円 合計 180円

FY26目標
額を前倒し
達成予定

ROIC

12.3%(前年度対比0.4pt増)

FY26目標
額を前倒し
達成予定

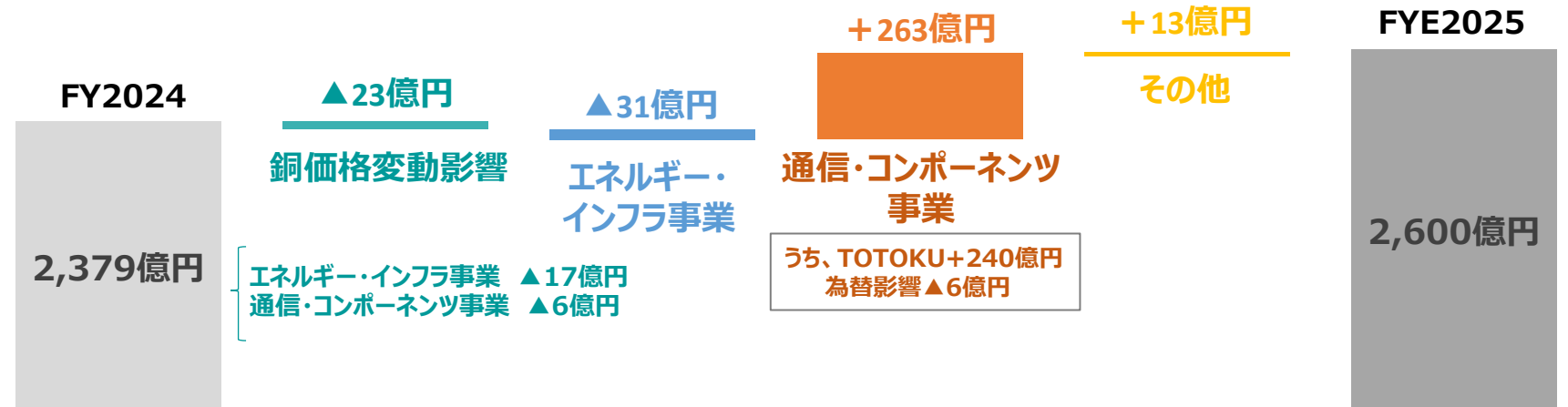
2025年度 事業環境認識・施策

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。

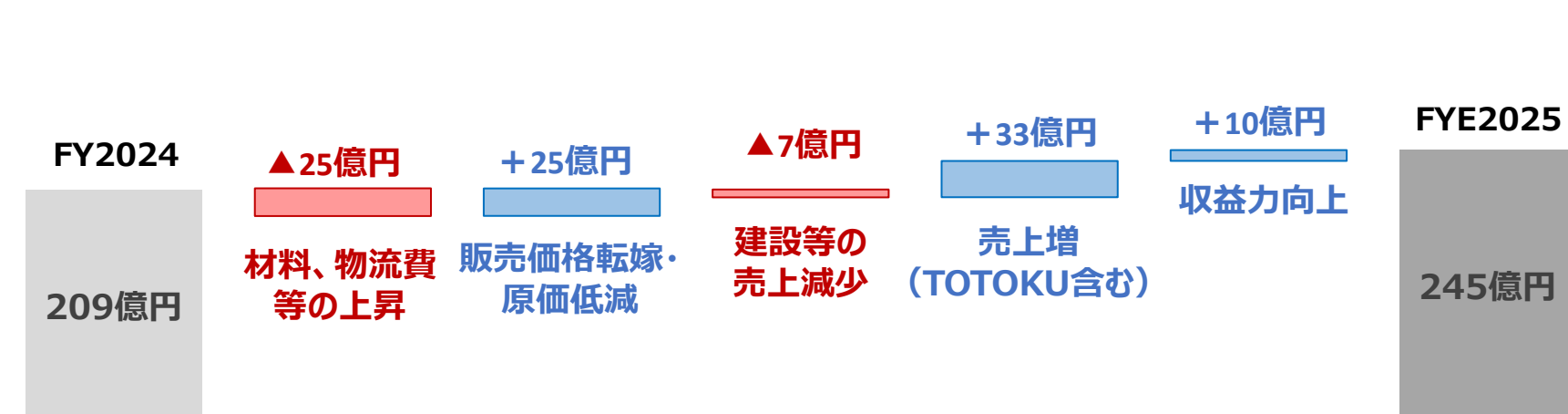
| | | |
|-----------|-----------|--|
| 事業環境認識・施策 | 建設 | (事業環境) 底堅い需要は見通せるものの、工事現場の働き方改革による大型案件の工程・竣工遅れや資材価格高騰による 建設計画の見直し等による 需要の調整局面 (施策) グループ横断でのあらたな営業サービスの提供や物流改革推進による資本効率の改善とキャッシュ創出力の向上 |
| | 電力 | (事業環境) 電力網の強靱化や再生可能エネルギー関連が引き続き好調に推移 (施策) SICONEX®の生産能力の最大活用による売上拡大。さらなる増産投資20億円を相模原事業所内の拡張により拡大 |
| | 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 |

2025年度 増減要因（前年度比）

売上高増減要因



営業利益増減要因



【増減要因】

1. 売上高

国内建設向けの需要減が見込まれるものの、**堅調な電力インフラ向けの成長**に加え、通信ケーブルの売上拡大と**TOTOKUのグループイン**により**前年度比増収**。

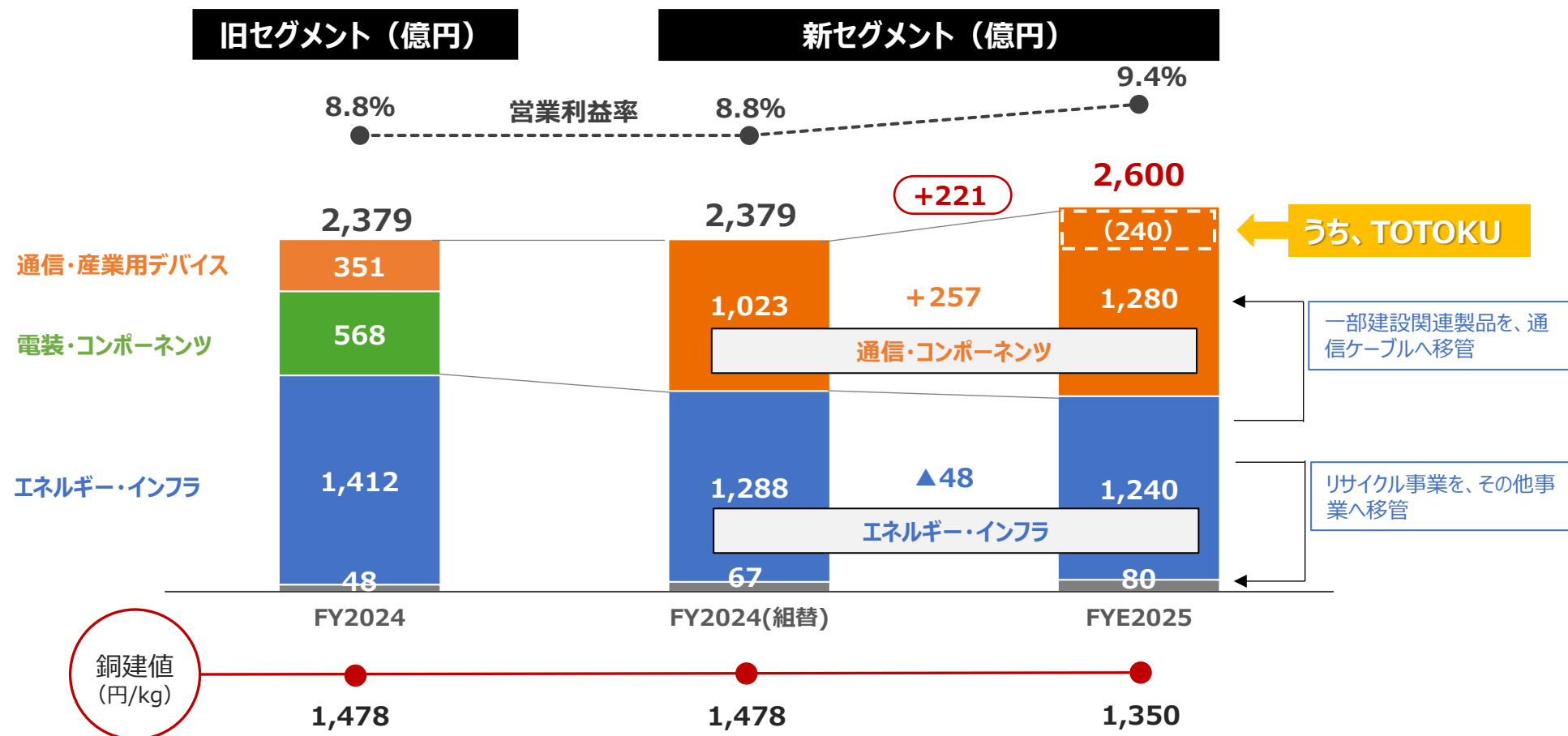
2. 営業利益

原材料価格、物流費の上昇については、販売価格転嫁と原価低減でカバー。**TOTOKUのグループインを含む売上増と、収益力向上により前年度比増益**。

2025年度 セグメント別業績計画 (新旧セグメント対比)

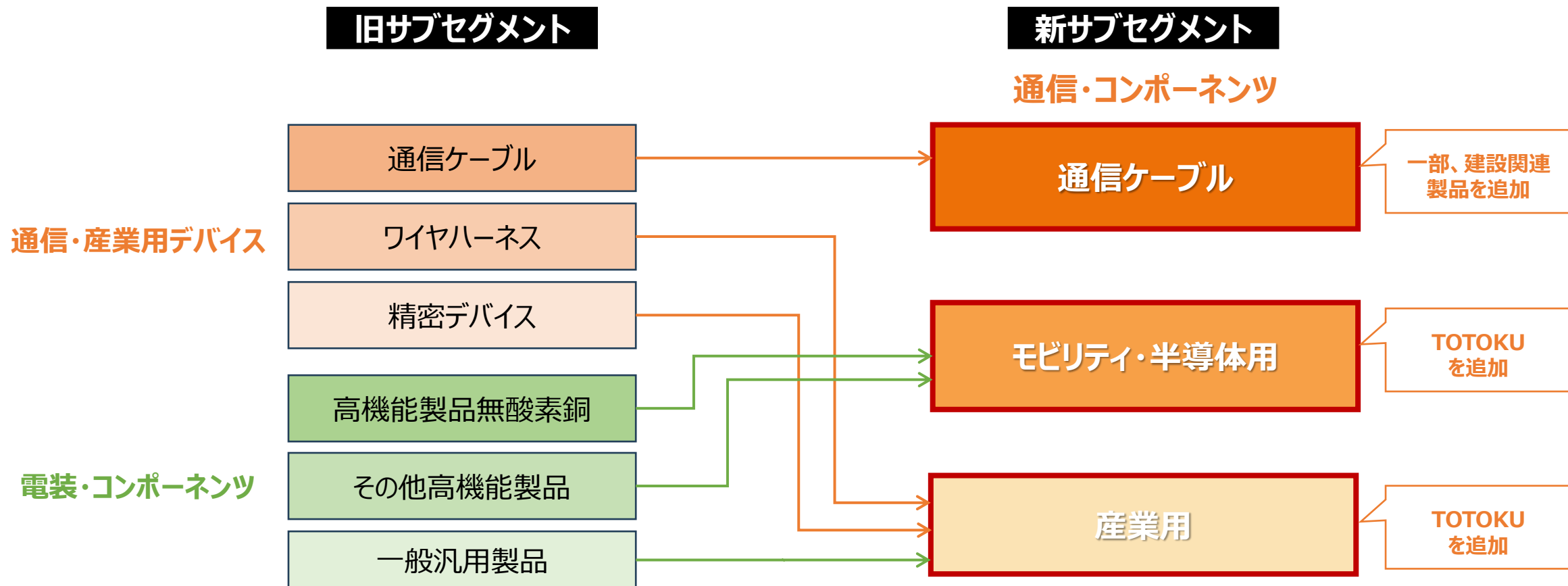
2025年度より2セグメント体制に変更。

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・コンポーネンツ事業と通信・産業用デバイス事業ならびにTOTOKUを統合して「通信・コンポーネンツ事業」に集約。



サブセグメント組み替え新旧対比

TOTOKUグループインに併せて、市場成長性に応じたサブセグメントの組み替えを実施。
成長市場をモビリティ・半導体用へ、成熟市場を産業用へ集約。

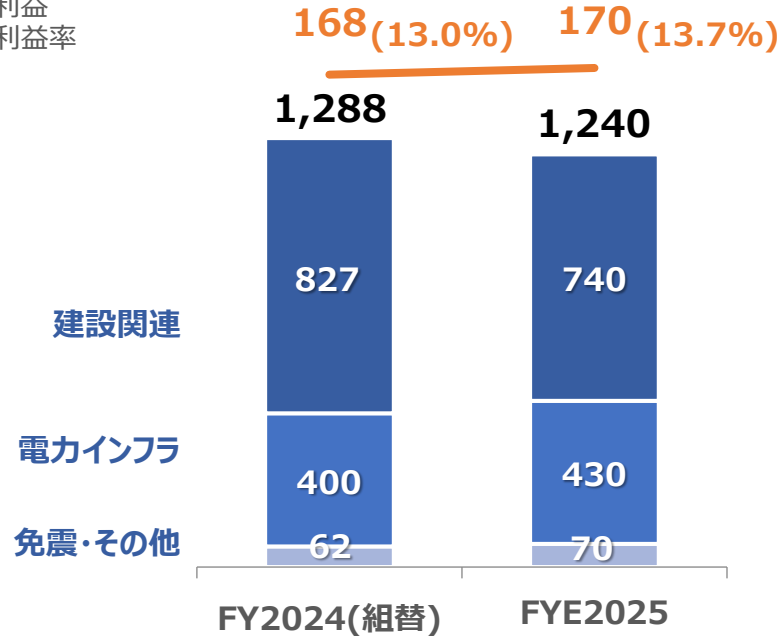


2025年度 セグメント別業績計画

エネルギー・インフラ事業

(単位：億円)

— 営業利益
() 営業利益率



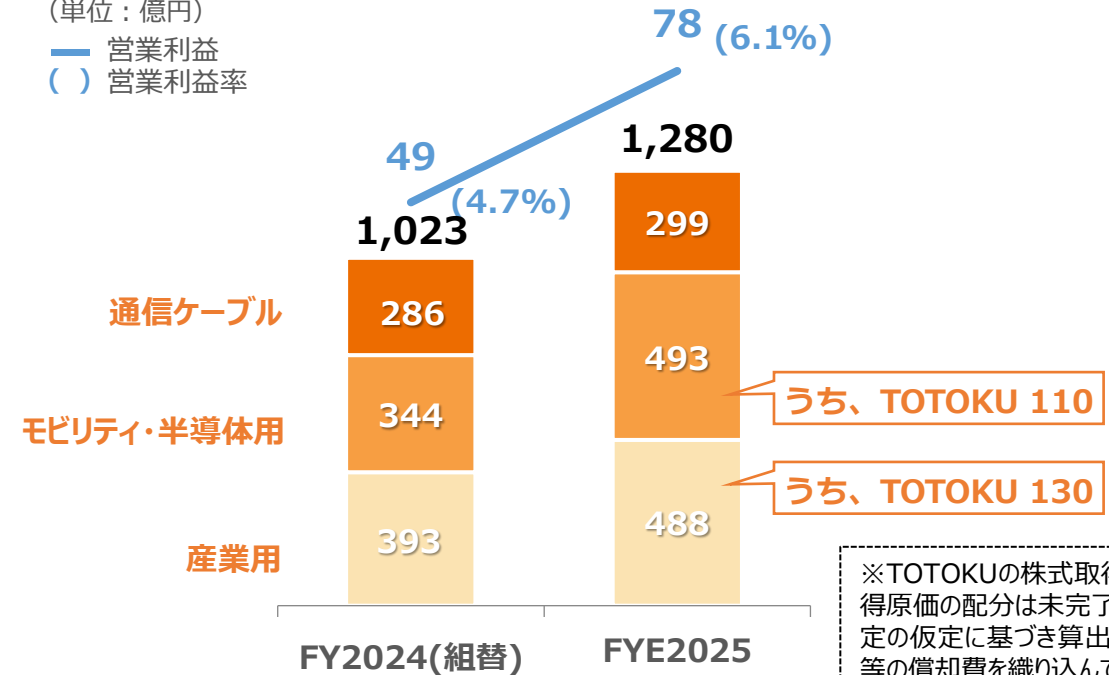
銅価影響：▲17億円

- + 要因
 - 旺盛な電力インフラ需要の継続
 - SICONEX®の生産能力の最大活用による売上拡大
- 要因
 - 建設関連は働き方改革や資材価格高騰により需要調整

通信・コンポーネッツ事業

(単位：億円)

— 営業利益
() 営業利益率



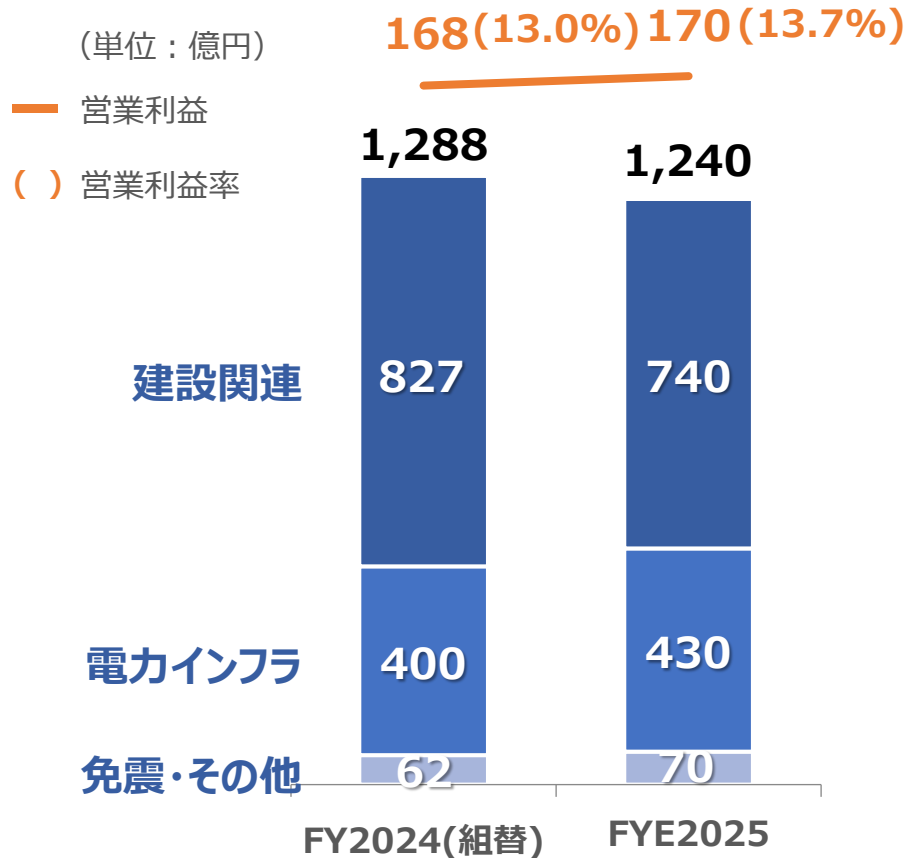
※TOTOKUの株式取得に係る取得原価の配分は未完了であり、一定の仮定に基づき算出したのれん等の償却費を織り込んでおります。

銅価影響：▲6億円

- + 要因
 - 光ファイバリボンe-Ribbon®のグローバル拡販
 - TOTOKUのグループインによる増収・増益効果
- 要因
 - 米国関税によるサプライチェーン見直しの可能性
 - 産業用は白物家電、事務機器向け需要低迷継続

2025年度 エネルギー・インフラ事業の通期計画

売上高・営業利益・営業利益率



市況

施策

建設

・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**需要の調整局面**

ただし、大型プラント、DC案件もあり回復の見込み

- **在庫管理の強化**
三重マザー倉庫化（10月本格運用開始予定）などCF改善施策を実行
- **顧客の買いやすさを向上するDX推進**
Web Sales Officeによるグループ営業ツール拡充

電力

・電力会社向けはレベニューキャップにより工期ずれ等なく堅調
・電力機器も旺盛な需要
・民需工事案件は前期に比べ大型件名が弱含み

- **製品供給力の強化**
・ SICONEX®の生産能力の最大活用による売上拡大
・ 旺盛なSICONEX®需要補足に向けたさらなる増産投資に着手
- **収益力の強化**
・ 工事時期平準化への働きかけ

上下
バランス
見通し

2024年度の上期下期の売上高比率は5：5であったが、2025年度の見通しは、4：6を想定

2. 新経営体制による「Change & Growth」の取り組み

新たな成長ステージに向けて



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

新経営体制で推し進める「Change & Growth」の主な取り組み

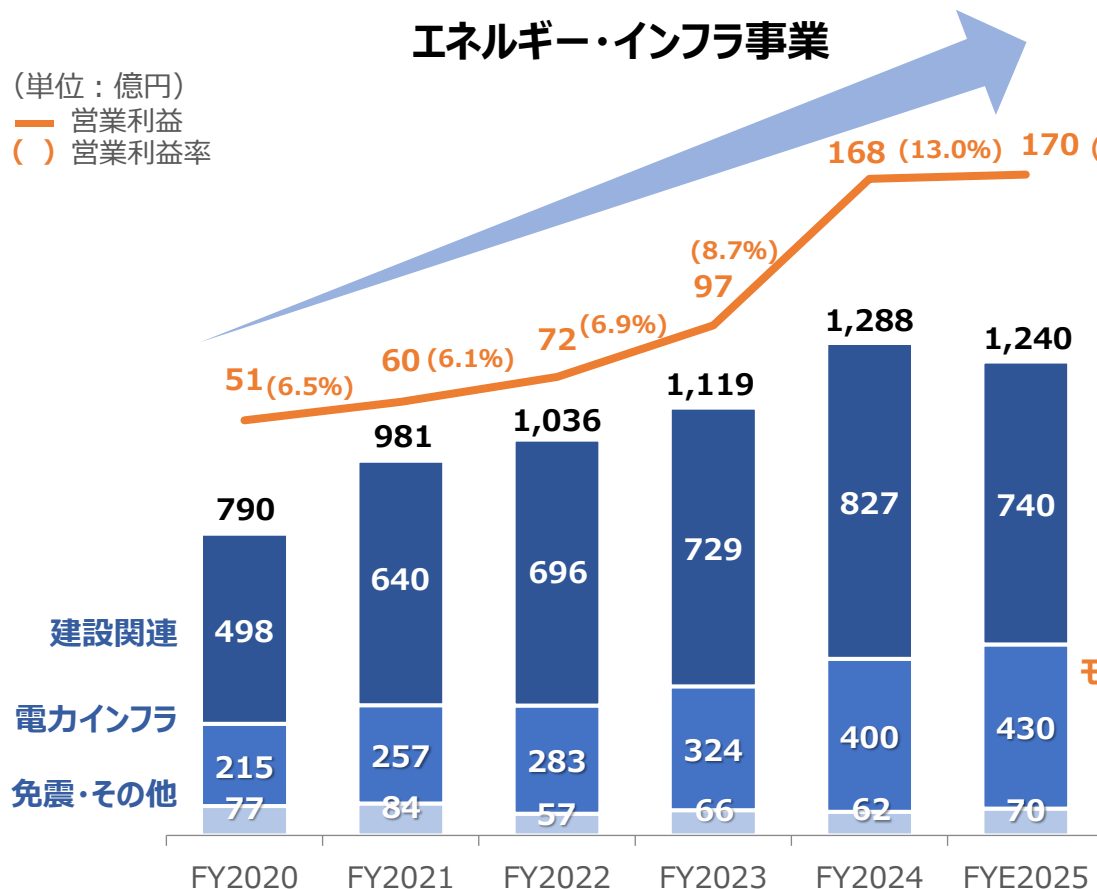
エネルギー・インフラ事業に並び立つ新セグメント「通信・コンポーネッツ事業」の確立

2025年度から3セグメント体制から2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

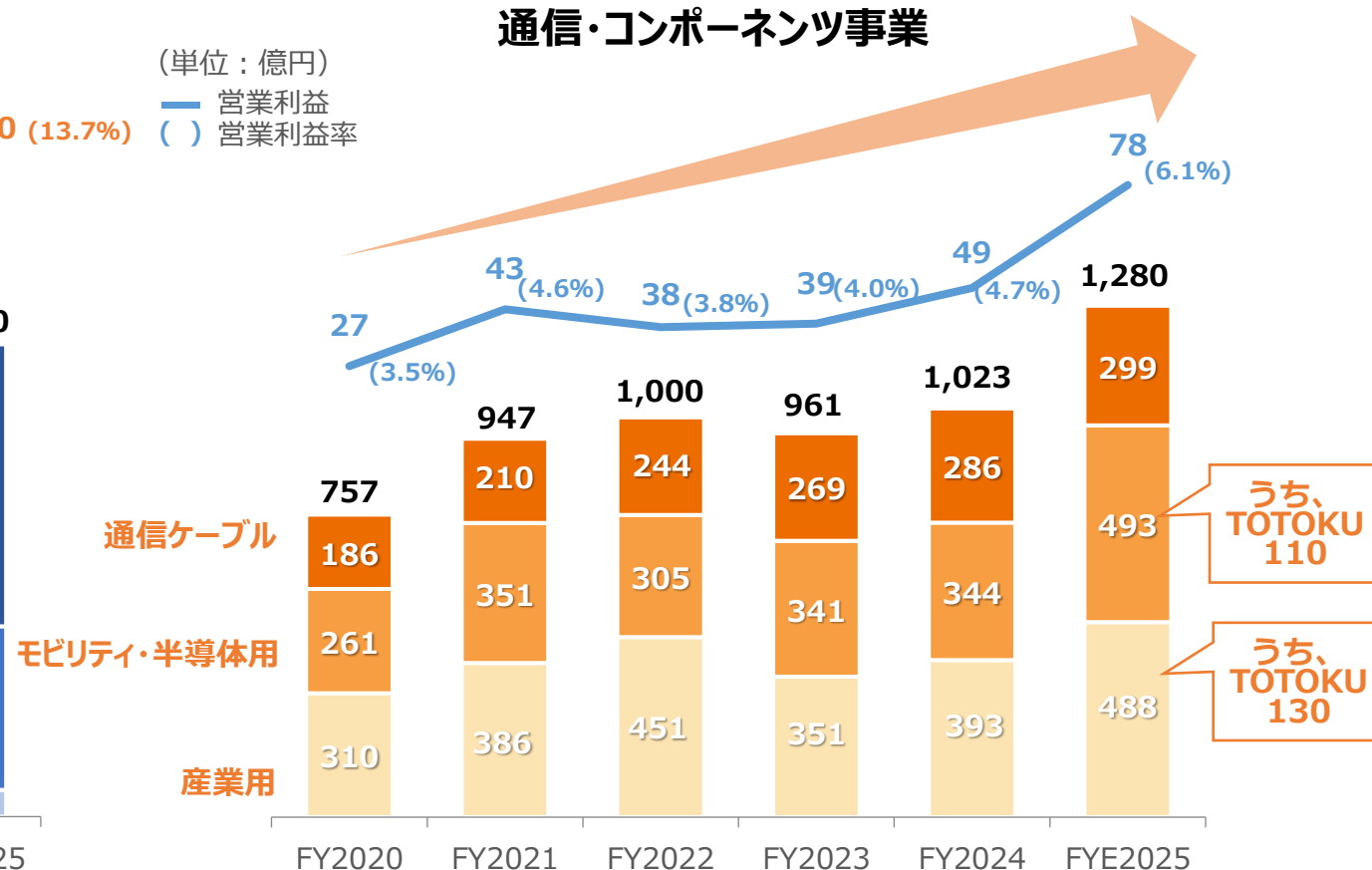
(単位：億円)
— 営業利益
() 営業利益率



II. 第2の成長の柱の確立

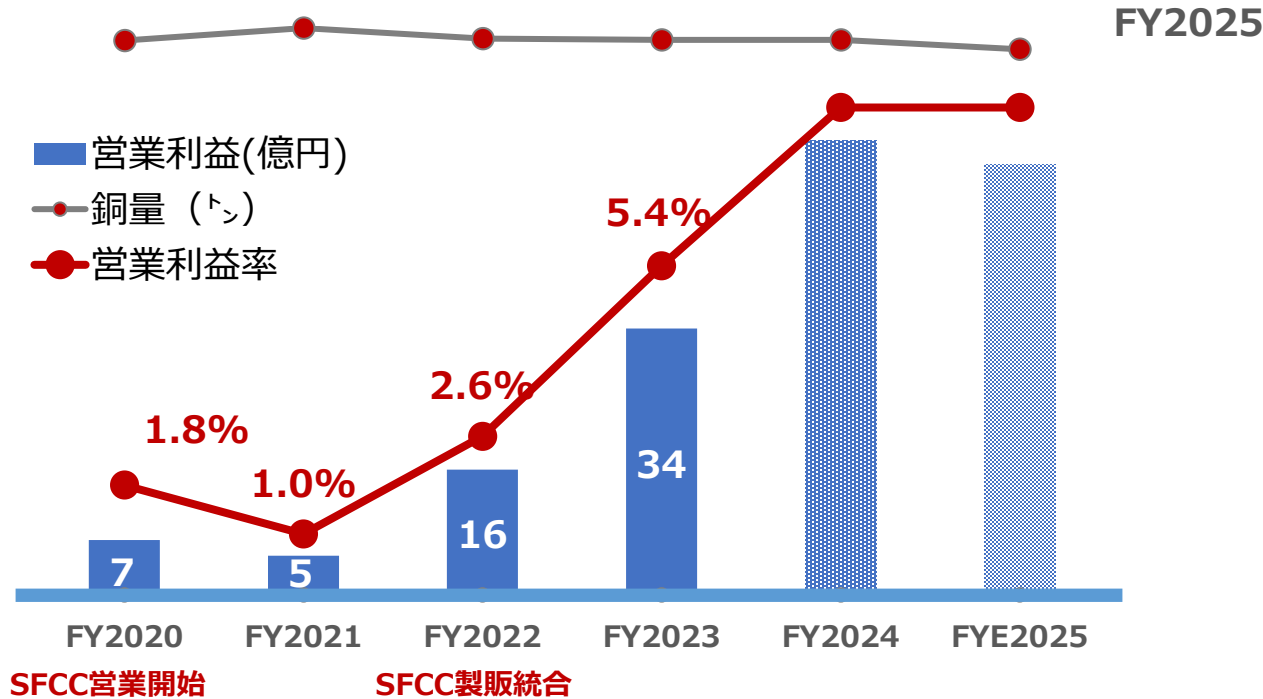
通信・コンポーネッツ事業

(単位：億円)
— 営業利益
() 営業利益率



I. 成長牽引事業のさらなる強化

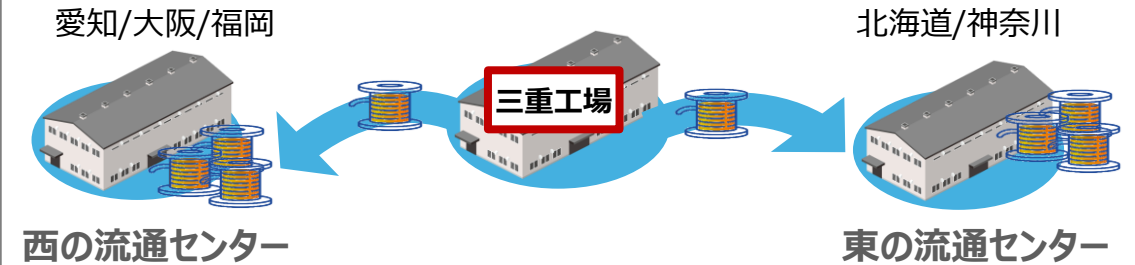
建設関連事業のさらなるキャッシュ・カウ化



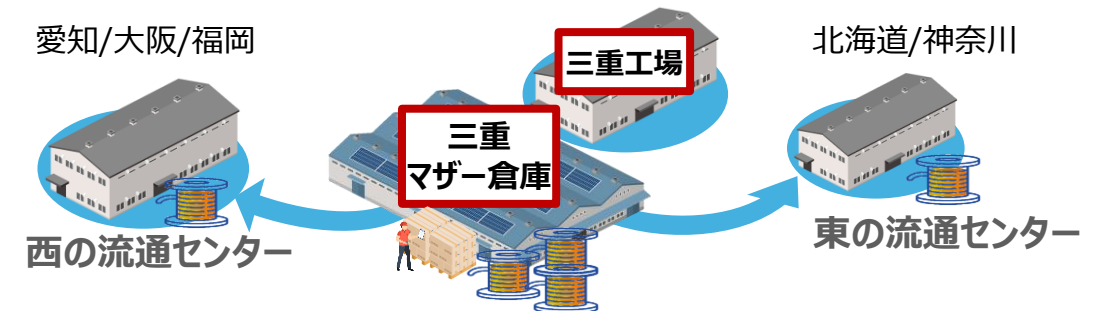
| 収益性 | FY2021 | FY2022 | FY2023 | FY2024 | FY2025 |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| CCC | 103日 | 82日 | 72日 | 73日 | 70日 |
| 棚卸資産 回転日数 | 45日 | 42日 | 42日 | 45日 | 40日 |
| ROIC | 3.6% | 8.6% | 14.3% | 21.9% | 21.5% |

物流改革によるキャッシュフロー改善

Before 流通センターに分散して在庫を管理



After マザー倉庫に一括して全体在庫を管理・圧縮。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

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、電力網の強靱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

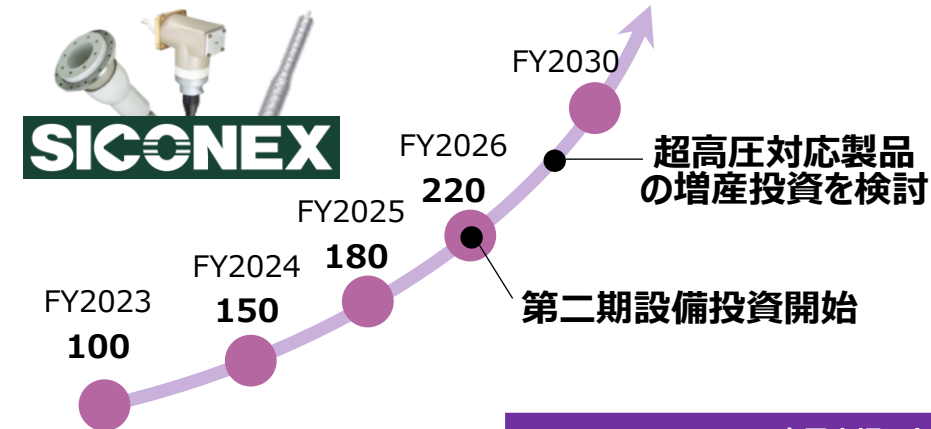
2026年度中に2023年度売上高実績比220%の売上拡大を計画。

■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



（第一期設備投資
2023年度未完工）

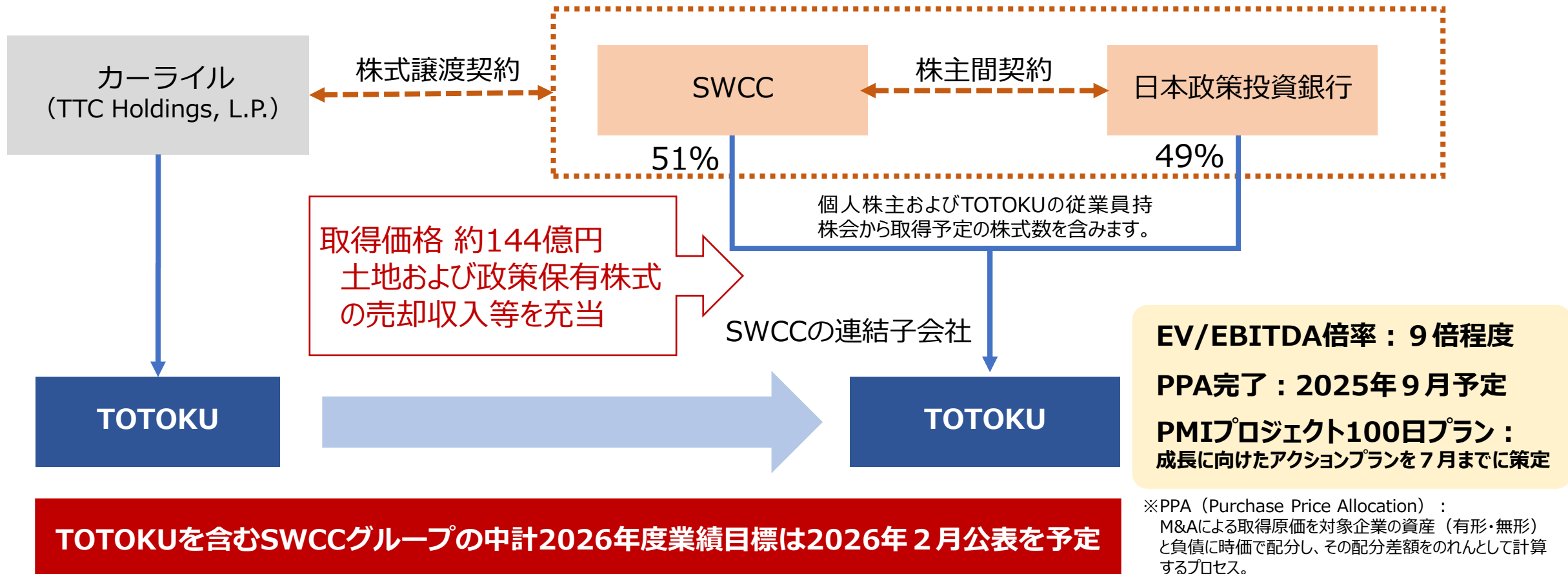
変電市場に占める当社想定シェア

| | FY2023 | FY2024 | FYE2025 | FYE2026 | FYE2030 |
|-------|--------|--------|---------|---------|---------|
| 電力発変電 | 5 1% | 5 8% | 6 3% | 7 1% | 8 8% |
| 民需変電 | 9 3% | 9 3% | 9 3% | 9 4% | 9 5% |

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。



※PPA (Purchase Price Allocation) :
M&Aによる取得原価を対象企業の資産 (有形・無形)
と負債に時価で配分し、その配分差額をのれんとして計算
するプロセス。

Ⅱ. 第2の成長の柱の確立

PMIプロジェクト100日プラン

最初の100日間で、①両社の相互理解、②早期に統合すべき事項の見極めと実行を進め、両者の成長に向けた今後のアクションプランを策定

| | Day100 (2025年4～7月) ターゲット | アウトプット (～7月) |
|----------|--|---|
| ビジネス | <ul style="list-style-type: none"> ■ <u>シナジー創出・実現に向けた枠組み・体制の整備</u> ■ <u>2030年度に向けた成長戦略の初期検討開始</u> | <ul style="list-style-type: none"> ◆ シナジー実現計画の作成・実施 |
| ガバナンス | <ul style="list-style-type: none"> ■ <u>管理ルールの合意・承認・運用開始</u> ■ <u>パーパス及び行動規範の融合/併存の検討</u> | <ul style="list-style-type: none"> ◆ SWCCとTOTOKUの経営管理融合と強化 |
| 経理・財務 | <ul style="list-style-type: none"> ■ <u>会計処理における要追加・要変更項目の整理</u> | <ul style="list-style-type: none"> ◆ PPA※の完了（9月予定） ◆ グループ決算への対応 |
| 人事 | <ul style="list-style-type: none"> ■ <u>シナジー発揮に向けた、具体的な人材交流計画の策定</u> ■ <u>グループとしての一体感醸成に向けた実施計画の策定</u> | <ul style="list-style-type: none"> ◆ シナジーや効率化を中心とした機能集約 ◆ 活発な人材交流の実施 |
| IT | <ul style="list-style-type: none"> ■ <u>IT環境(ネットワーク構成、セキュリティ対策)の比較分析</u> | <ul style="list-style-type: none"> ◆ ITインフラの統合方針策定 ◆ 業務システムの統合方針策定 ◆ IT管理・運用方針策定 |
| サステナビリティ | <ul style="list-style-type: none"> ■ <u>非財務重要課題（マテリアリティ）や環境目標の比較分析</u> | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 環境自主行動計画策定 ◆ マテリアリティの見直し・融合 |

SWCC・TOTOKUの成長を加速させる取り組みの実施

SWCCとTOTOKUのシナジーを実現し、両者の今後の成長に向けたアクションプランを策定し実行

2026年度
中計の積上げ

2030年度
ありたい姿へ

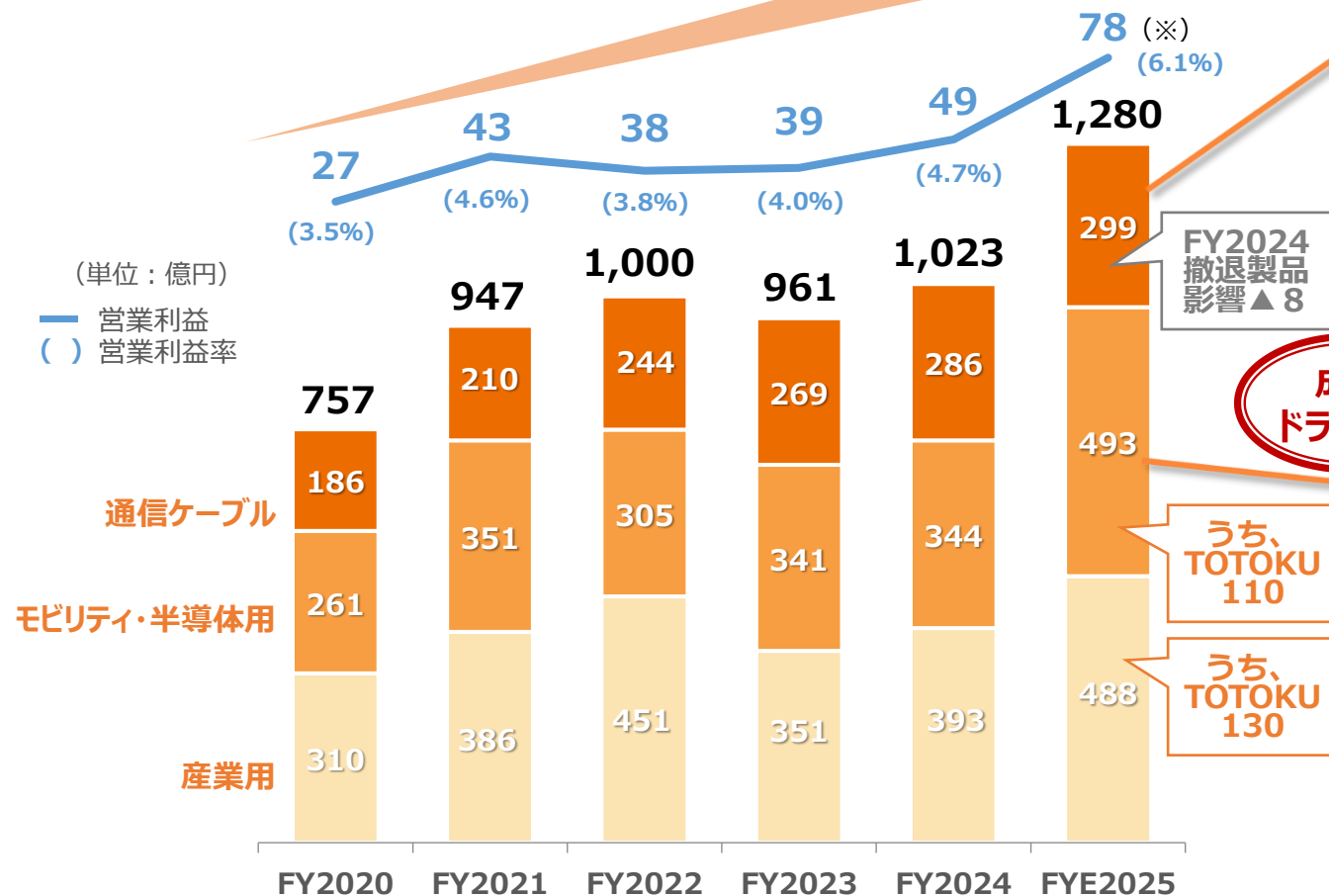


※PPA（Purchase Price Allocation）：M&Aによる取得原価を対象企業の資産（有形・無形）と負債に時価で配分し、その配分差額をのれんとして計算するプロセス。

3. 通信・コンポーネンツ事業の成長戦略

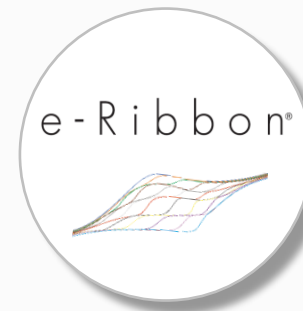
通信・コンポーネンツ事業の成長戦略

第2の成長の柱

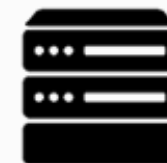


成長
ドライバー

光ファイバリボンe-Ribbon®のグローバル拡販



海外データセンタ



成長
ドライバー

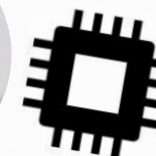
TOTOKUのグループインによる増収・増益



シートヒータ線



プローブピン



※TOTOKUの株式取得に係る取得原価の配分は未完了であり、一定の仮定に基づき算出したのれん等の償却費を織り込んでおります。

e-Ribbon®の海外パートナーシップ戦略の進捗

当社保有のトップクラスの技術・生産性を武器に、世界中どこでもこのパートナーとも組むことができるビジネスモデルを展開。
オープン・クローズ戦略を駆使し、パートナーとの柔軟な投資戦略を展開し、利益成長スピードを加速していく。

製品の強み

技術優位性

10年以上の技術蓄積

世界で5社のみ保有する量産技術

顧客における評価は、世界でもトップクラス

グローバル実績

国内・欧米市場で実証済の実績と高評価

2012年から国内販売

DC内の高密度光配線に貢献

日米欧韓の光ファイバーのリボン加工が可能、
カスタマイズ加工に対応

技術力

施工性の向上とコストメリットを実現

細径、軽量、高密度を実現した世界トップクラスの技術

顧客指定の光ファイバも使用可能な加工技術力

ビジネスモデル

材料

製品カスタマイズ

海外パートナー

最終ユーザー

汎用ファイバ
細径ファイバ
パートナーファイバ



SWCC株式会社

e-Ribbon®

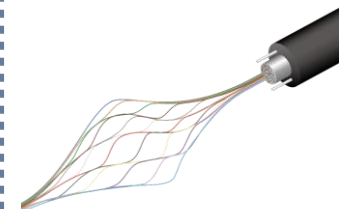
提供価値

高密度

簡単

コスト競争力

高密度ケーブル
超多心ケーブル
細径空気圧送ケーブル
コネクタ付ケーブル など



データセンタ
市場

欧米
テレコム市場

オープン領域

- ・多様なニーズに対応
- ・カスタマイズ可能
- ・技術サポート

クローズ領域

- ・リボン技術の知的財産
- ・リボン量産ノウハウ

e-Ribbon®の海外パートナーシップ戦略の進捗

生成AIの進化で高まるデータセンタ需要と通信インフラの強靱化を背景に世界随一のe-Ribbon技術へ期待が高まる。
 拡大する光通信インフラ需要を**海外パートナーとともに、当社保有のトップクラスの技術・生産性で補足。**

事業成長に向けた市場変化ドライバー

生成AI需要増等により2024年初1,000拠点超え

データセンタ市場の世界的拡大

ローラブルリボン市場の急速な需要の拡大



データセンタ

人手不足・人件費高騰による

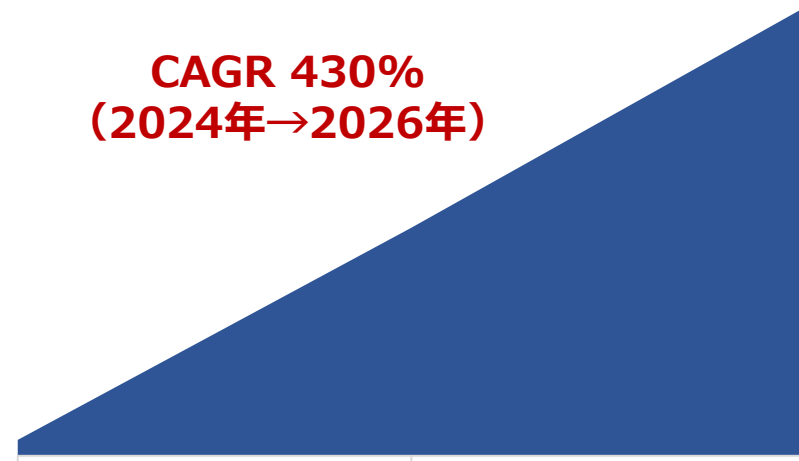
高機能ケーブル需要の増加



高機能

売上高推移イメージ

CAGR 430%
(2024年→2026年)



FY2024

FYE2025

FYE2026

| 年度 | FY2023 | FY2024 | FYE2025 | FYE2026 |
|--------------|--------|-----------|---------|---------|
| 想定 パートナー社 | 3社 | 4社 | 7社 | 8社 |

米・欧・アジア

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。

成長領域

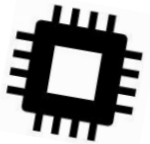
モビリティ

xEV市場
自動運転市場



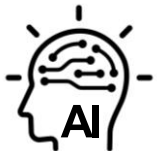
半導体

半導体検査
装置市場



AIサーバ

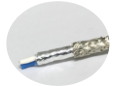
AIサーバ市場



SWCC株式会社



シートヒータ線
(銅合金線)
車載高速
通信ケーブル



プローブピン

TOTOKU



シートヒータ線



高耐圧複合電線
(Filterio)



コンタクトプローブ
(CP)



高性能同軸ケーブル
(RUOTA)



三層絶縁電線
(TIW=Triple Insulated Wire)

シナジー

クロスセル・製品提案力

高成長市場：モビリティ・半導体・AIサーバ

優良顧客基盤 SWCC：セットメーカ
TOTOKU：グローバルニッチ

マーケティング強化

共同開発・新製品開発

高い技術力 & 量産体制
SWCC：合金素材
TOTOKU：細線・特殊加工

TOTOKUの買収により新規獲得

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。



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）

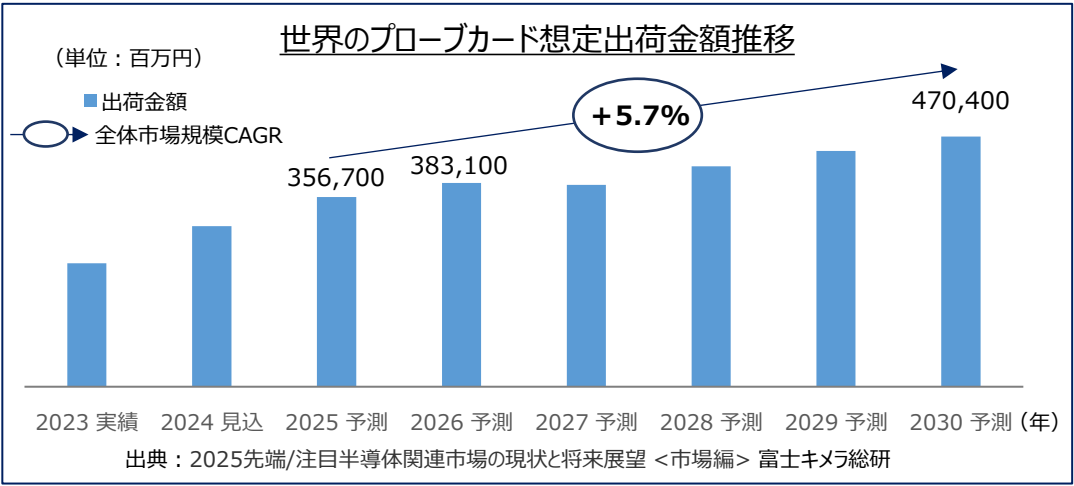
半導体検査用という特性上、顧客からの品質要求レベルと技術面で参入障壁が高い領域。
基盤検査用途を中心に、前・後工程のいずれにも強みをもつ製品ラインナップを活かし、さらなる売上拡大を見込む。



| | 主要顧客 | 顧客の拠点 | 測定対象 | 強み | プローブピン シェア※当社調べ |
|--------|--------------|-------|------------------------|-----------------|-------------------------------------|
| 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 (プローブカード用) |

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。

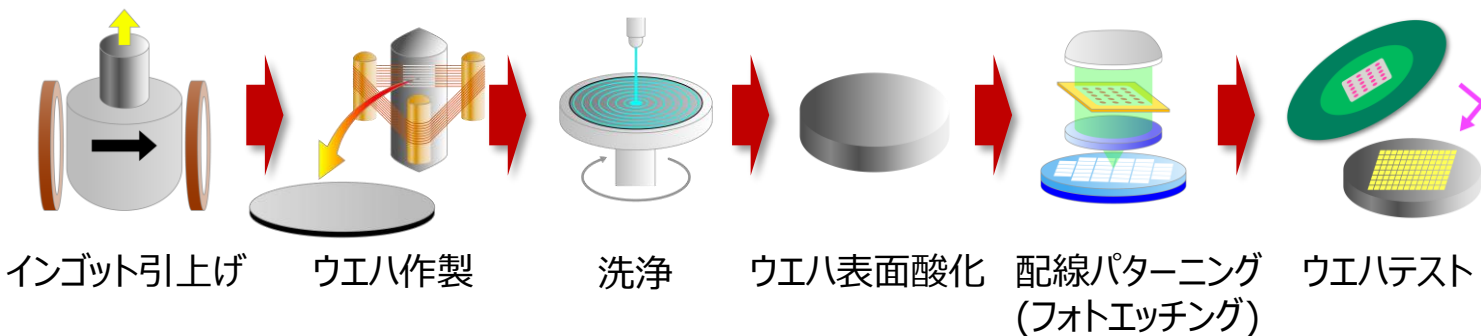


半導体の製造工程と当社参入領域

前工程

SWCC GROUP 参入ターゲット
→シナジーにより加速

検査

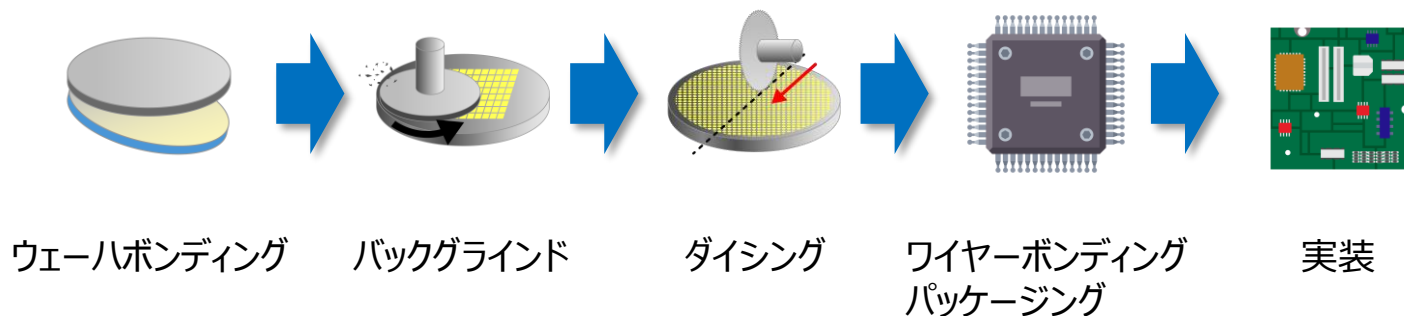


後工程



TOTOKU 参入済 TOTOKU 参入済

検査

検査



シナジー効果の領域

| 工程 | 主なプローブ | 製品フィールド |
|-----|----------------|---|
| 前工程 | MEMS プローブ |  ターゲット領域 グループインによる シナジー 効果領域 |
| | コブラ プローブ | |
| | カンチレバー プローブ | |
| 後工程 | ワイヤー プローブ |  |
| | スプリング プローブ | |

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

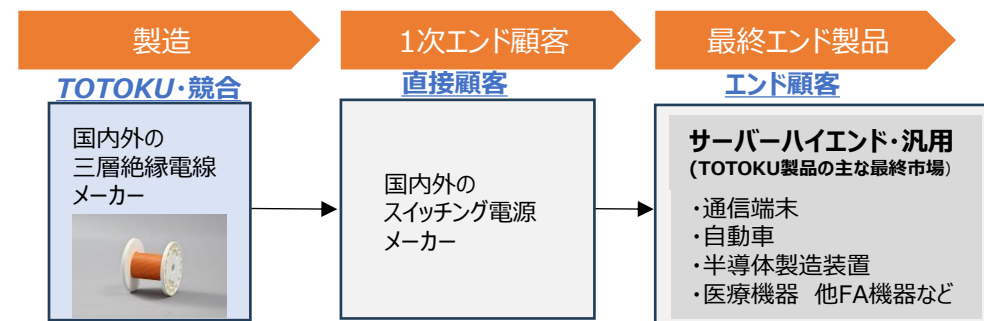
裾野産業の成長に伴い底堅い市場：

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。
FY2025-FY2030のCAGR5.6%の想定

三層絶縁電線を取り巻く商流構造



TOTOKUが欧州品質研究協会の「クオリティ・チョイス賞」を初受賞

6 / 6 ニュースリリース

SWCCに新たにグループインしたTOTOKUが、2025年5月29日にストックホルムで開催された欧州品質研究協会（ESQR：European Society for Quality Research）において、「クオリティ・チョイス賞（the Quality Choice Prize）2025」を受賞。TOTOKUの長年の品質管理への取り組みが高く評価された。



2025年5月29日スウェーデンでの授賞式の様子
((株)TOTOKU 代表取締役社長 牧 謙)



◆ 欧州品質研究協会ESQRとは

スイス・ローザンヌに本部を置き、さまざまな組織の品質向上技術の認識と研究を行う世界的に権威のある欧州の組織。年次大会や授賞式を通じて、品質文化への貢献、卓越性の評価、革新の推進、知識普及、適合性評価の実践共有、ネットワークの促進を行う

◆ 「クオリティ・チョイス賞」とは

高い倫理観と着実な革新性を備え、実効性の高い品質管理システムを導入することで、事業活動において堅実な成果を上げている企業などを表彰するもの



The ESQR's Quality Choice
Prize Award 2025

4. Appendix

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**。

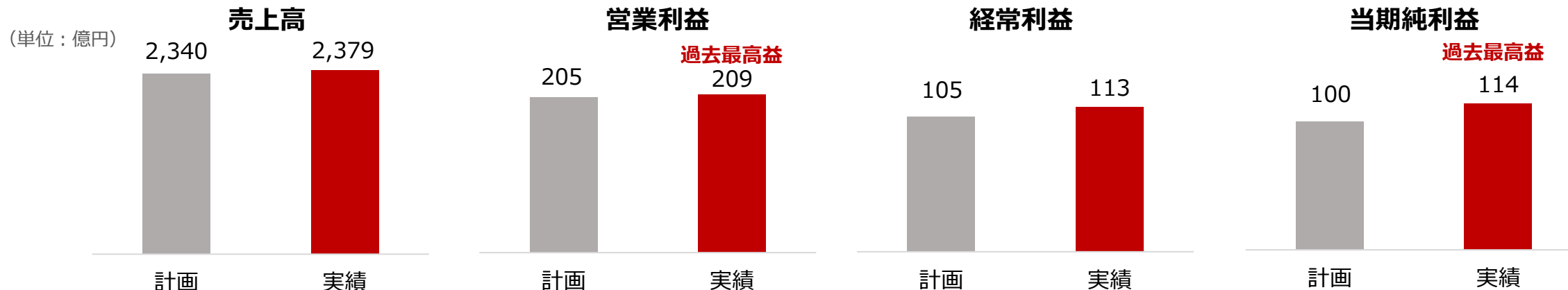
電装・コンポーネンツ事業

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**



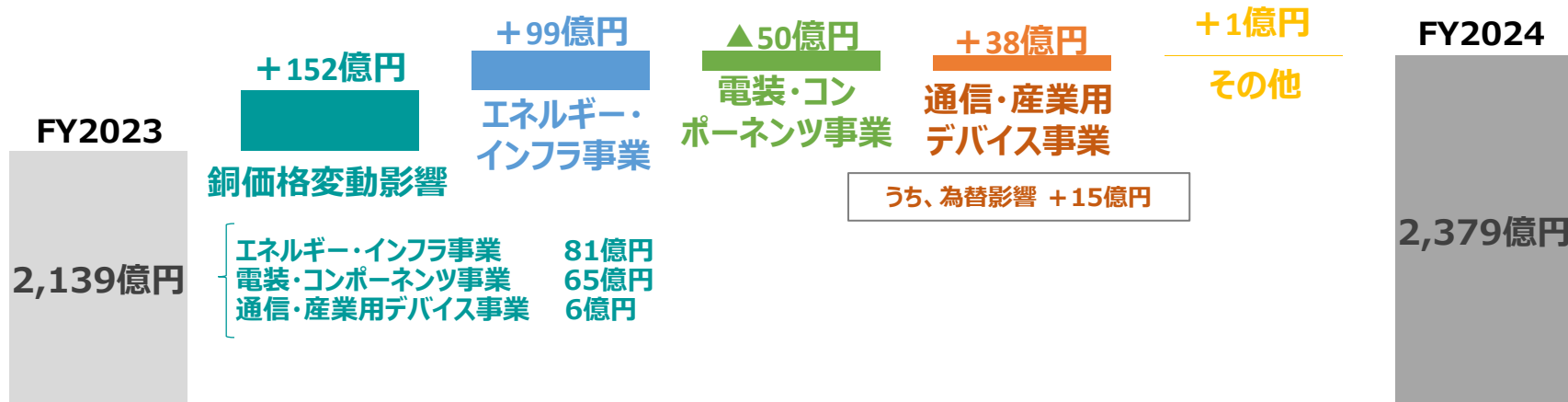
2024年度 連結業績 P/L

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 | — |

2024年度 増減要因（前年度比）

売上高増減要因



【増減要因】

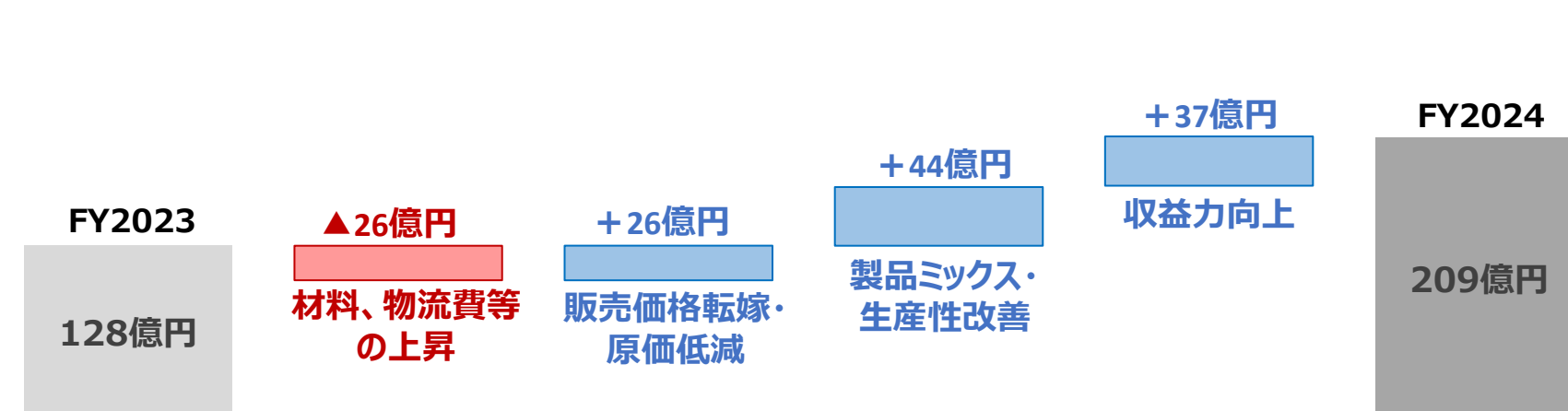
1. 売上高

電力インフラはSICONEX®増産が旺盛な需要を捉えて受注拡大。国内建設関連向けは期初想定の需要反動減もなく、**エネルギー・インフラ事業の好調により前年度比増収。**

2. 営業利益

原材料価格、物流費の上昇については、販売価格転嫁と原価低減でカバー。**各種収益改善施策の実行**と、好調な**エネルギー・インフラ事業の収益力向上により前年度比増益。**

営業利益増減要因



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・コンポーネンツ事業 | 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 | — | |

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**。

エネルギー・インフラ事業

電装・コンポーネンツ事業

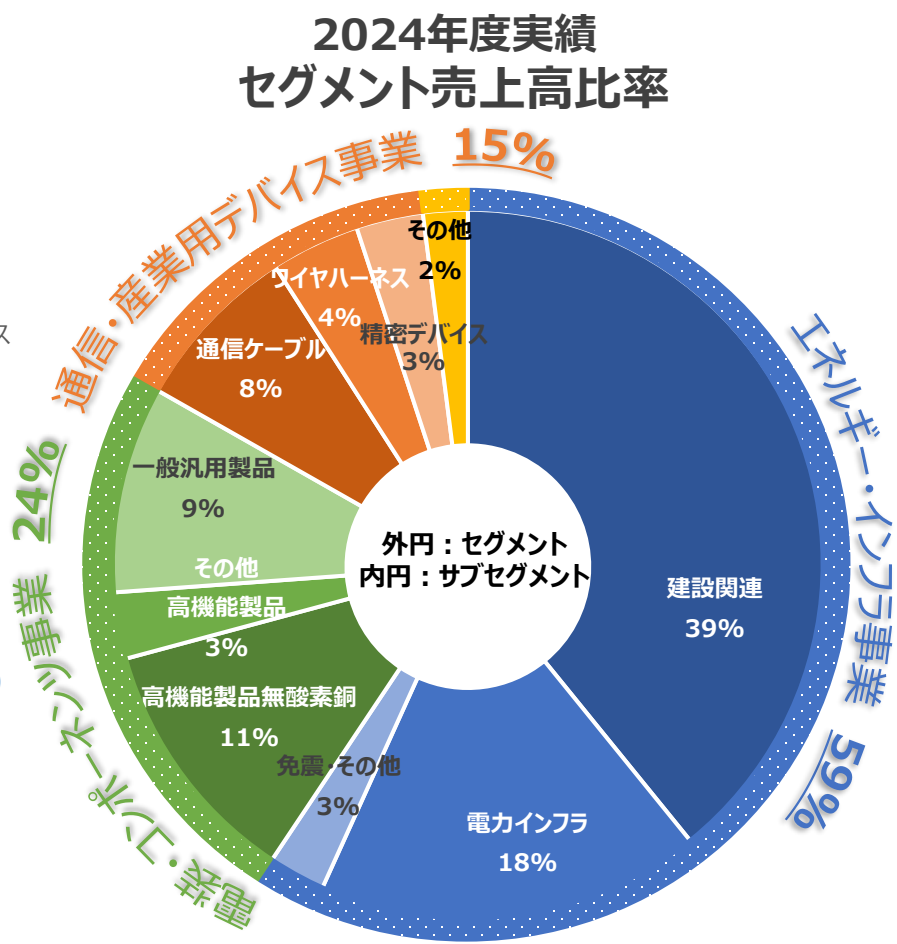
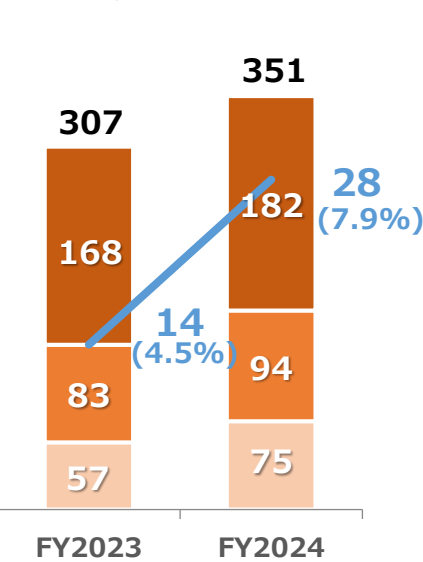
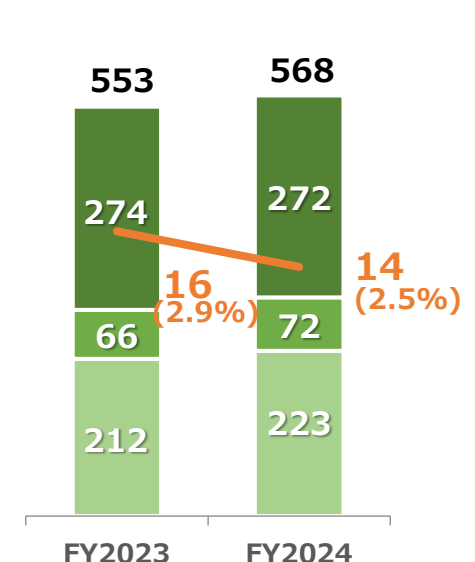
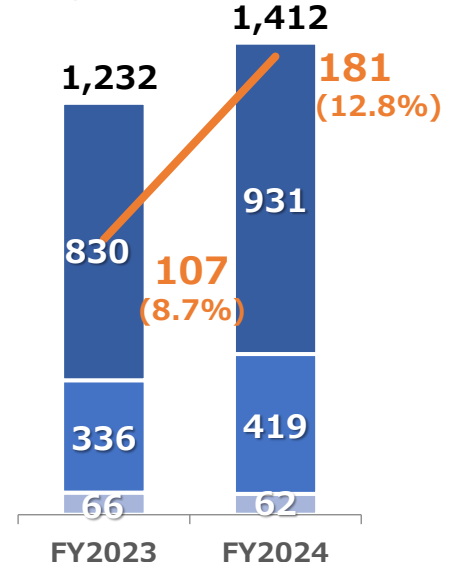
通信・産業用デバイス事業

■ 建設関連
■ 電力インフラ
■ 高機能製品無酸素銅
■ その他高機能製品
■ 通信ケーブル
■ ワイヤハーネス
■ 免震・その他
■ 営業利益
■ 一般汎用製品
■ 営業利益
■ 精密デバイス
■ 営業利益
() 営業利益率

(単位：億円)

(単位：億円)

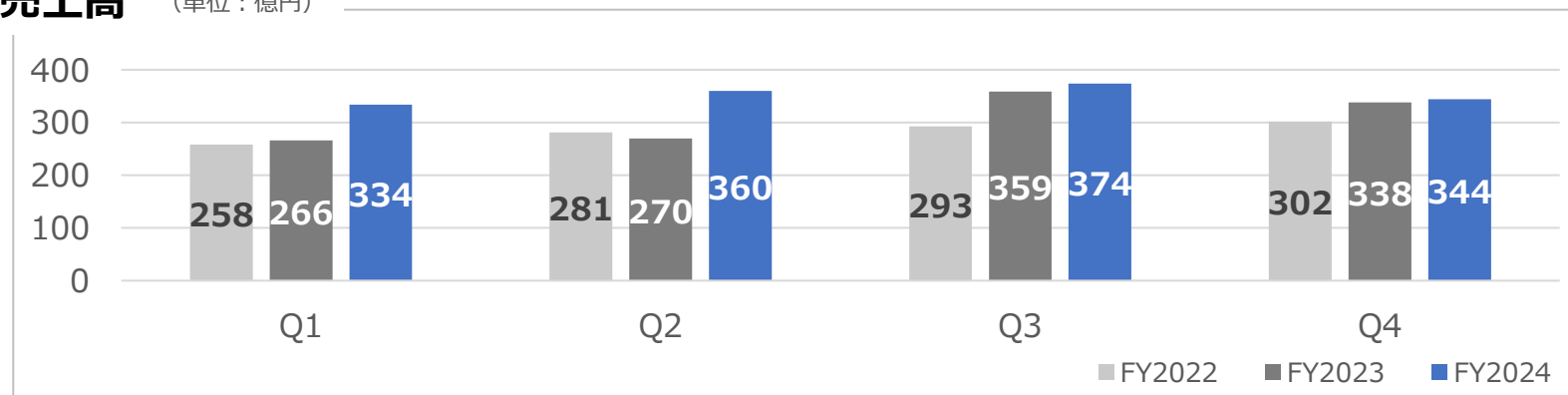
(単位：億円)



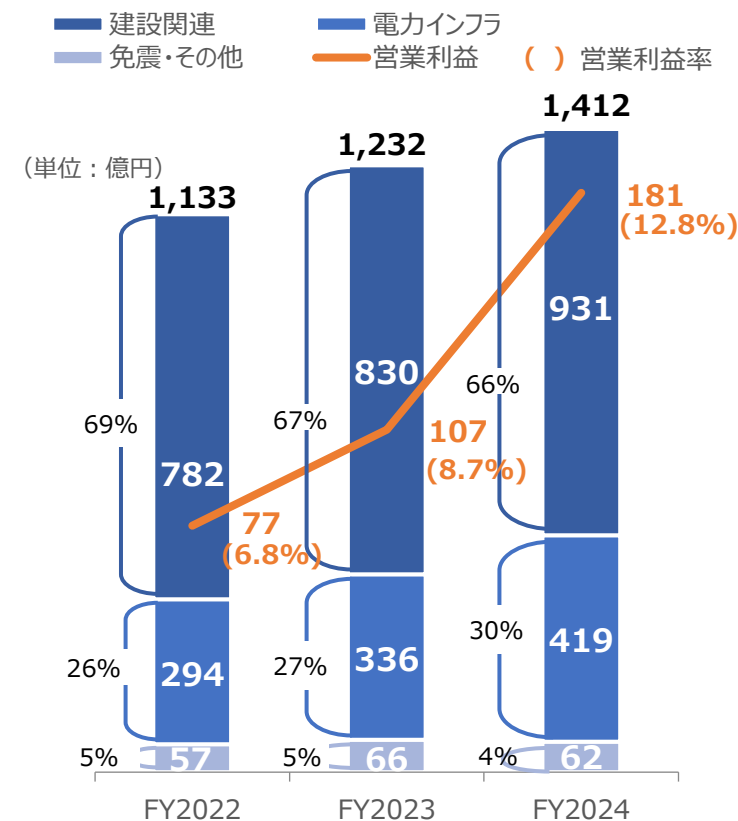
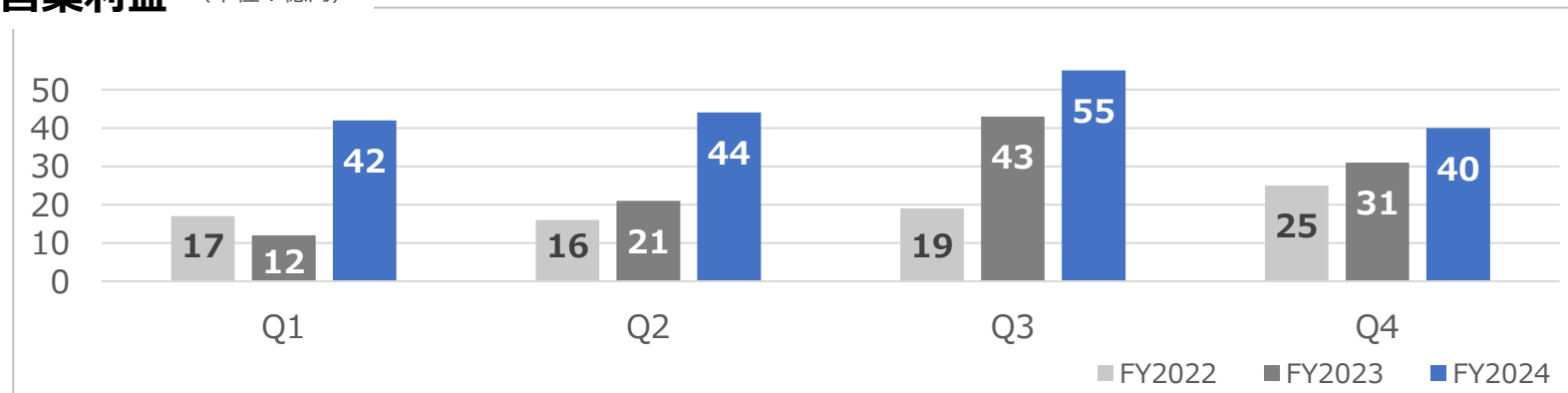
2024年度 セグメント業績 エネルギー・インフラ事業

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)

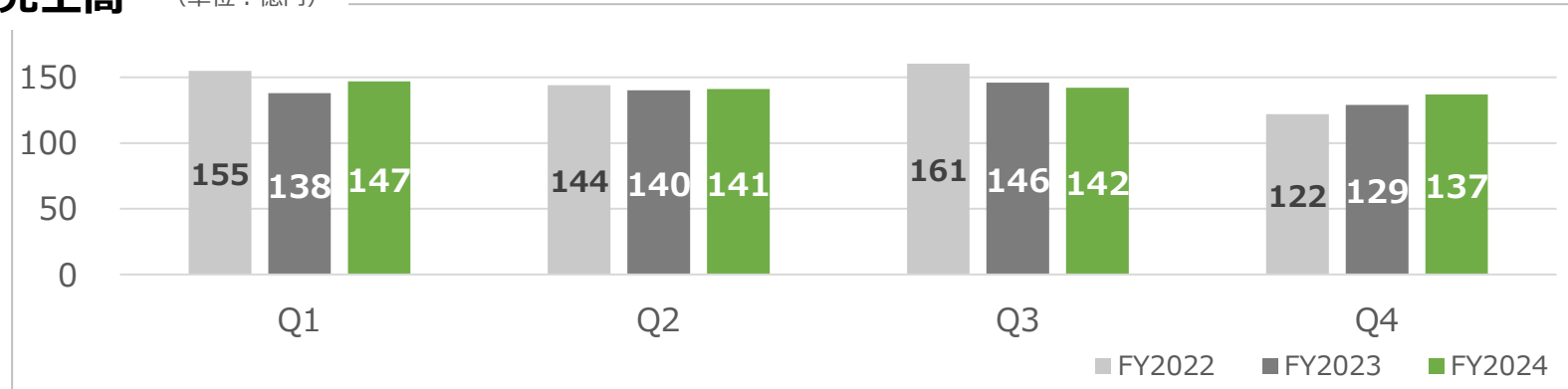


2024年度 セグメント業績 電装・コンポーネンツ事業

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。**

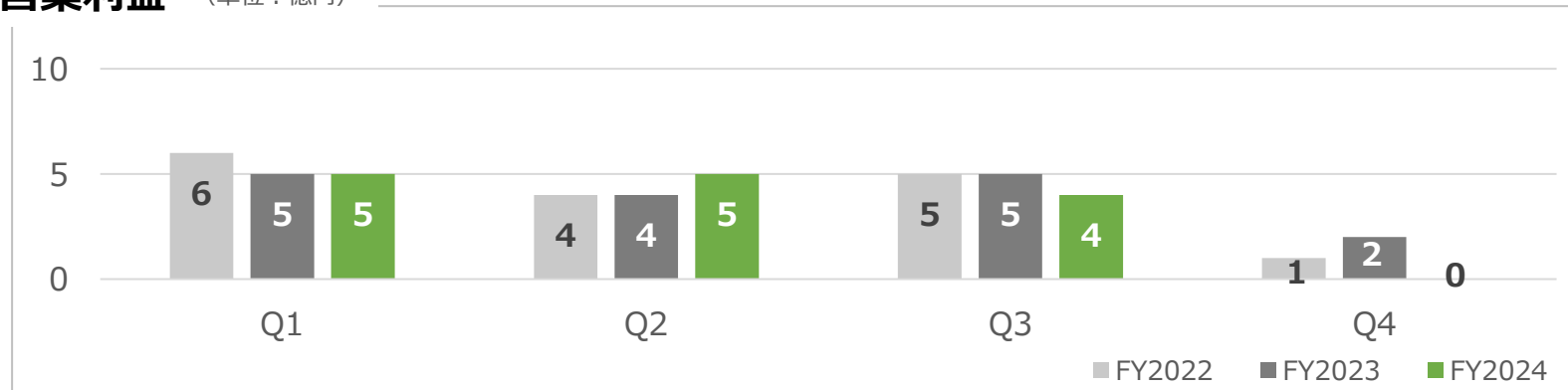
売上高

(単位：億円)



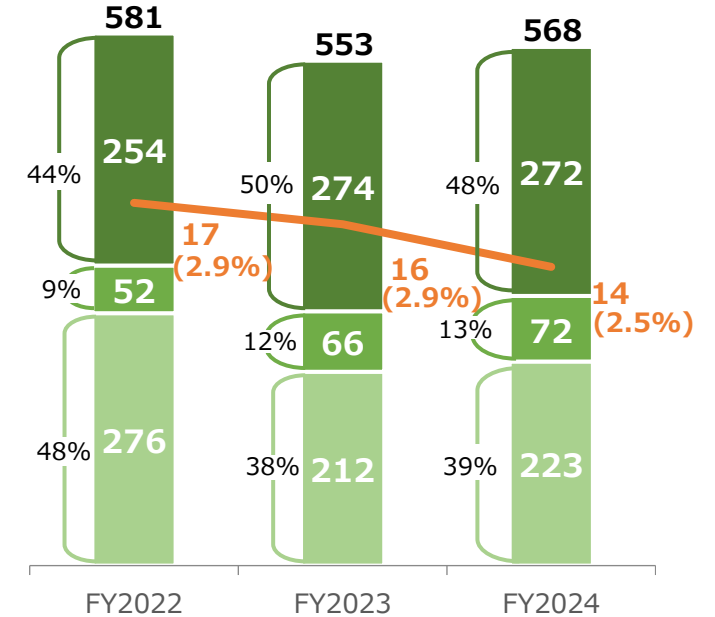
営業利益

(単位：億円)



■ 高機能製品無酸素銅 ■ その他高機能製品
■ 一般汎用製品 ■ 営業利益 () 営業利益率

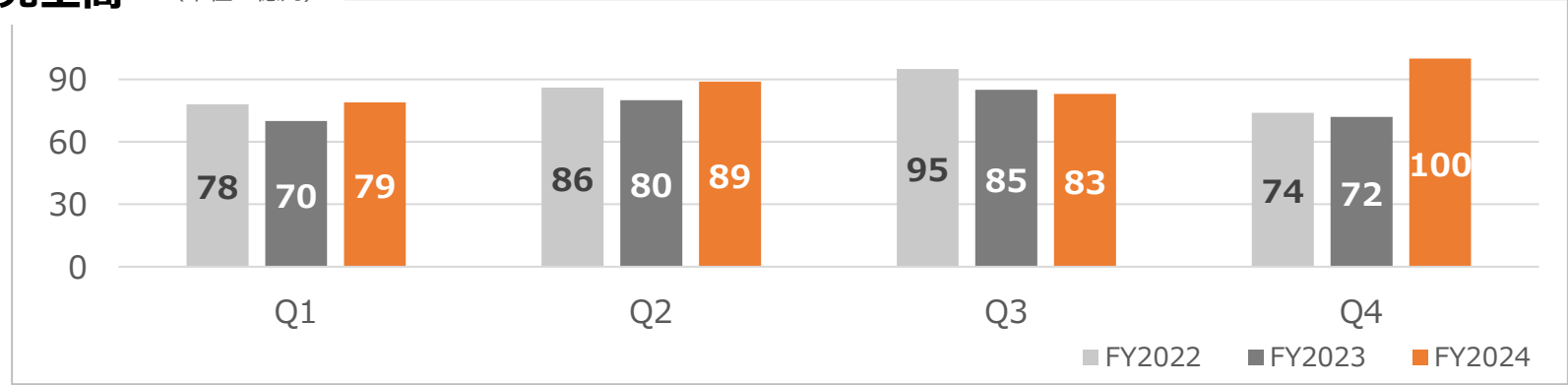
(単位：億円)



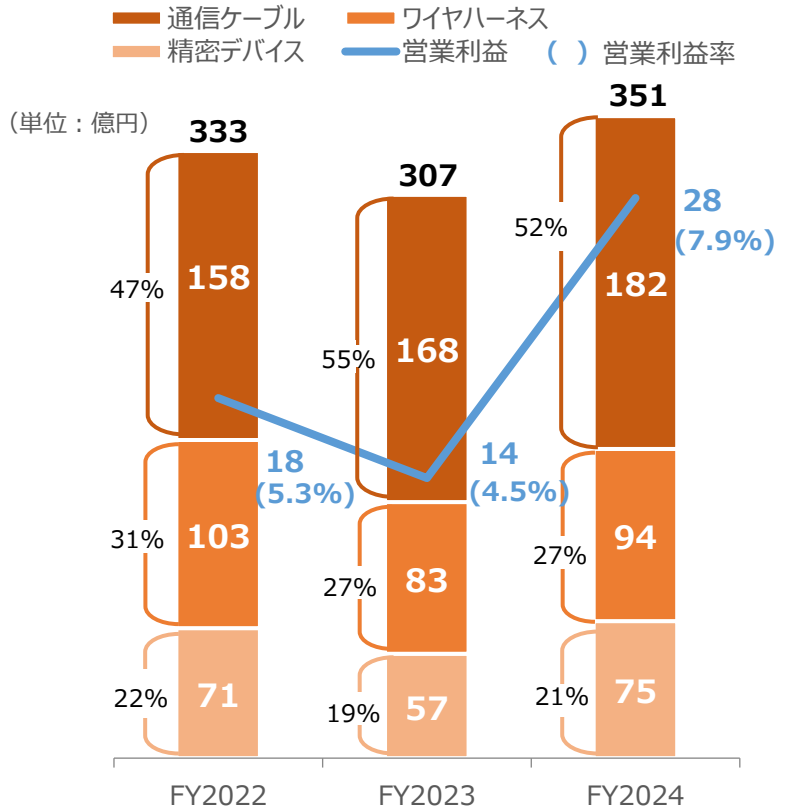
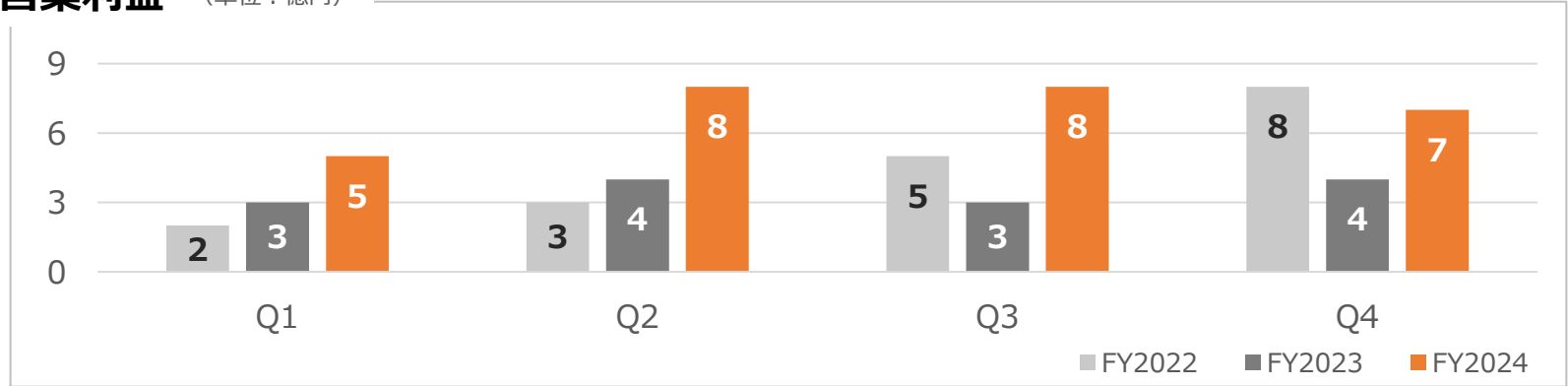
2024年度 セグメント業績 通信・産業用デバイス事業

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)



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 |
| DEレシオ(%) | 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。

【DEレシオ】

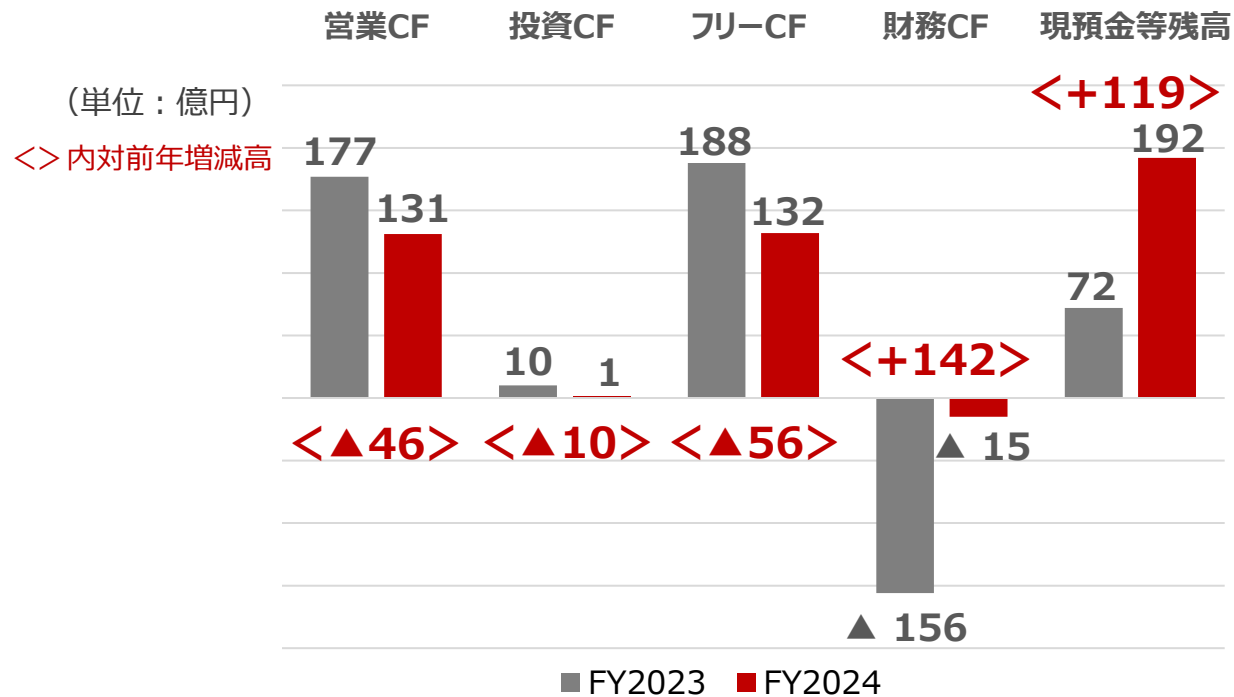
自己資本は増加するも、有利子負債が増加したため、前期末対比25.5pt増。但し、現預金を除くネットDEレシオは42.2%。

<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。

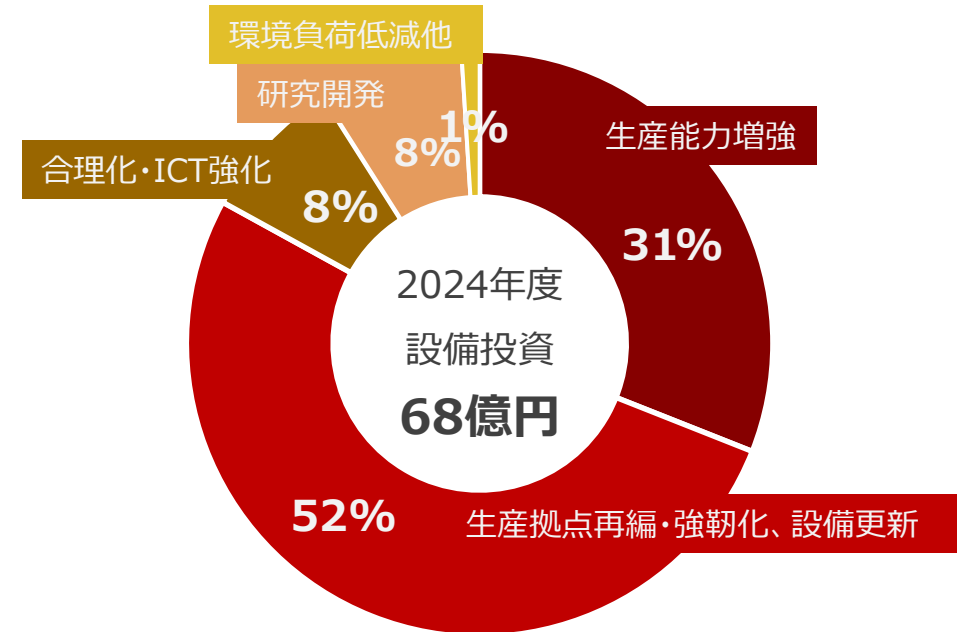
2024年度 連結業績CFと設備投資

< 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 >

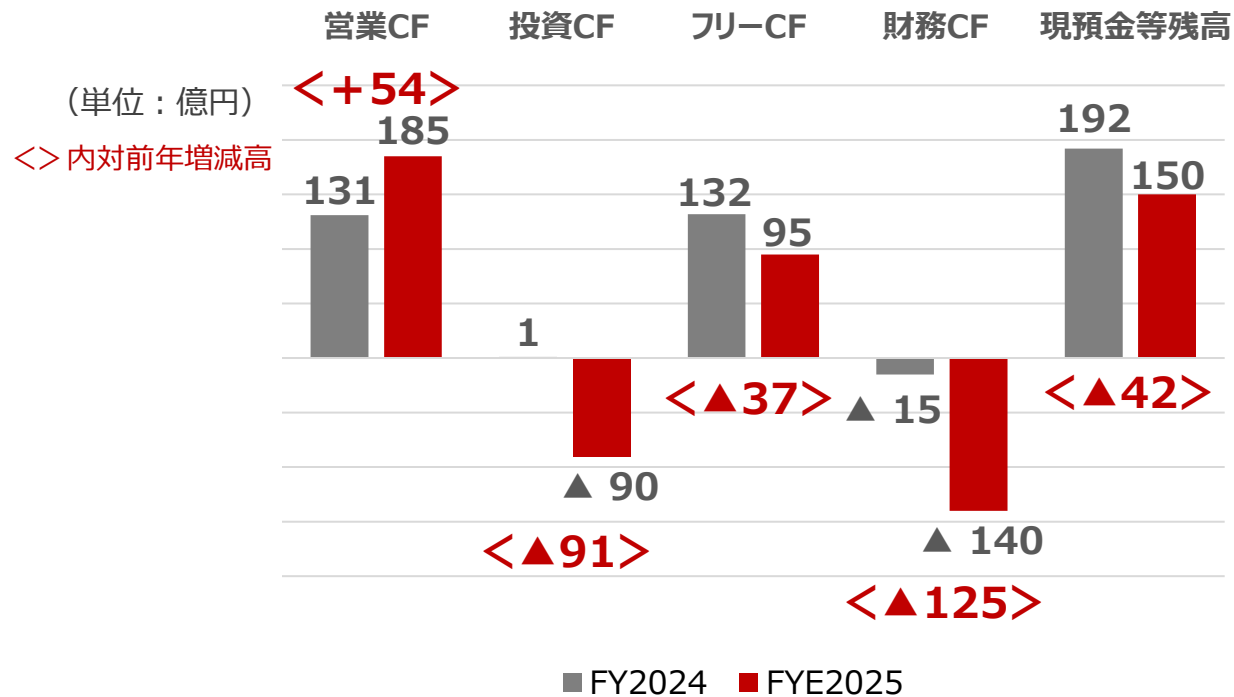


セグメント別内訳

| | |
|--------------|------|
| 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 |

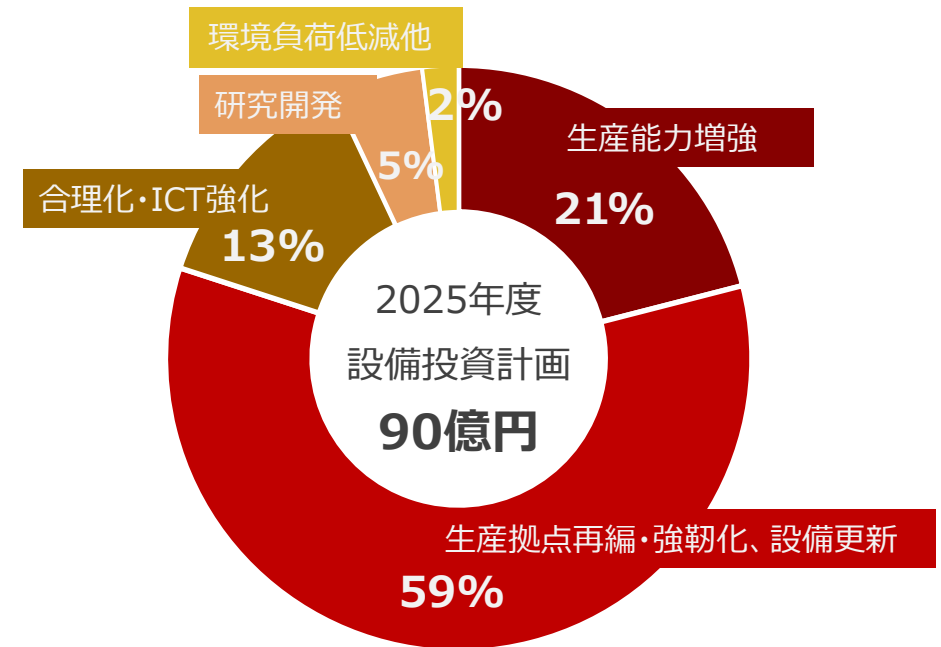
2025年度 連結業績CF予想と設備投資計画

< 連結キャッシュフロー >



2025年度の営業CFは営業利益増とCCC改善により前年度比増
投資CFは、成長に向けた設備投資の計画により支出増
財務CFは、グループ資金効率化による有利子負債圧縮で減

< 設備投資計画 >



セグメント別内訳

| | |
|--------------|------|
| エネルギー・インフラ事業 | 25億円 |
| 通信・コンポーネンツ事業 | 25億円 |
| その他※ | 41億円 |

※上記その他41億円については、各拠点の厚生棟リニューアルなどを含む



SWCC株式会社

<https://www.swcc.co.jp>

本説明資料に記載されている将来の業績予測値は、公表時点で入手可能な情報に基づいており、潜在的なリスクや不確定要素を含んでおります。このため、実際の業績は、さまざまな要素により、記載された予測値と大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。

実際の業績に影響を与えうる要素としては、経済情勢、需要動向、原材料価格・為替の変動などが含まれます。

なお、業績等に影響を与えうる要素は、これらに限定されるものではありません。