



いま、あたらしいことを。いつか、あたりまえになることへ。

個人投資家向け会社説明会

SWCC株式会社

自己紹介（パーパス）



代表取締役CEO
社長執行役員
小又 哲夫
こまた てつお

小又社長のマイパーパスは…

変わる勇気、
変える挑戦。
**共に成長を
楽しむ!**

現状に満足することなく、知恵と勇気をもって
変革への挑戦を続け、私
たち自身とSWCCグル
ープの成長を共に楽しめ
る会社にしていく。

時代は、変化でできている。

私たちが、変化をしないわけにはいかない。

インフラだけじゃない。電線だけでもない。

つないでいるのは、昨日や、今日や、明日のこと。

この先も、人が和やかに生きるために。

いつかの、愛すべきあたりまえのために。

人を想う品質と信頼で、応えていく。

だから、情熱と輝きをたやさない。挑戦をやめない。

いま、あたらしいことを。

いつか、あたりまえになることへ。



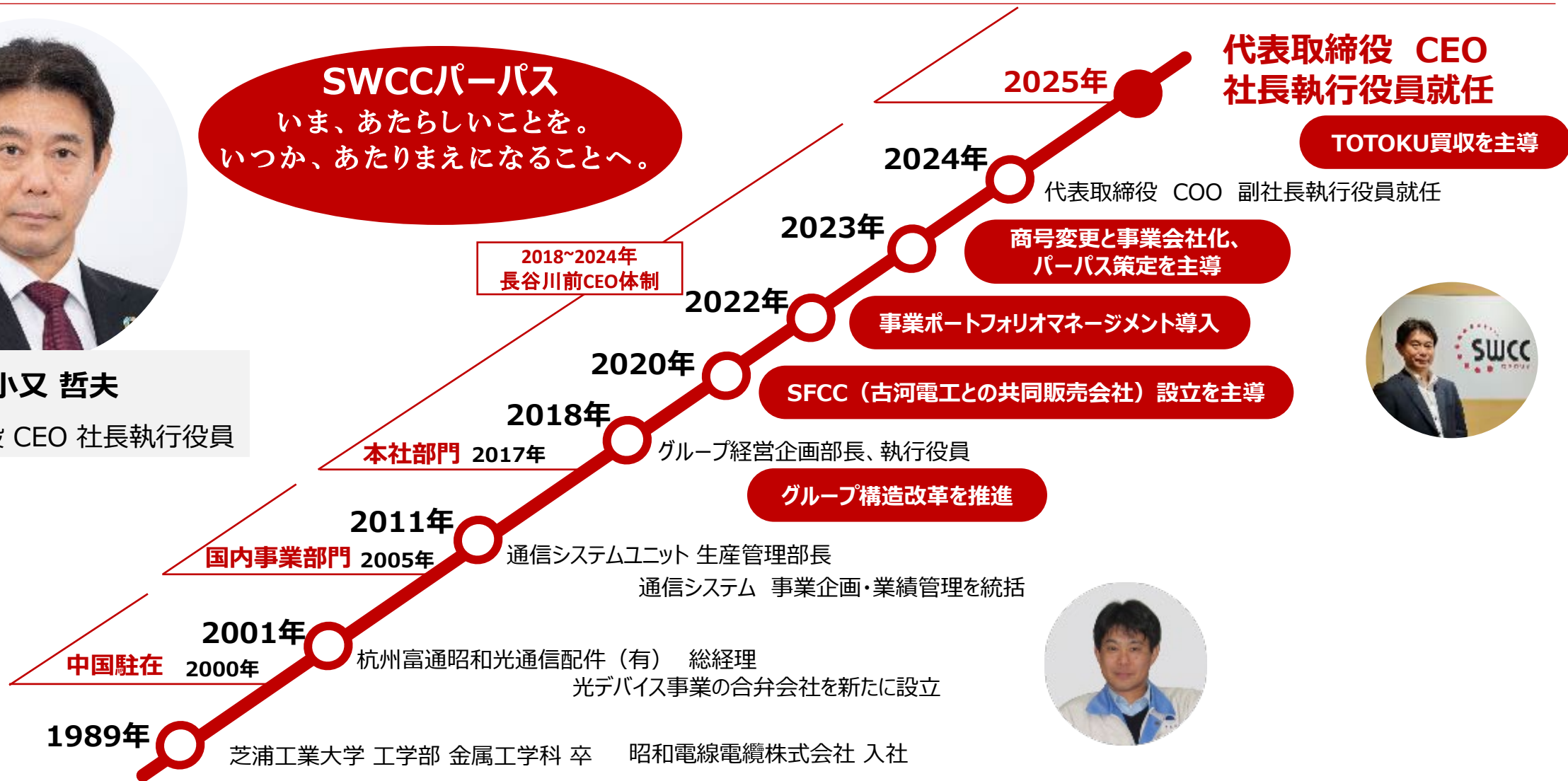
経歴 ～前CEOと共に、企業価値向上をけん引～



小又 哲夫

代表取締役 CEO 社長執行役員

SWCCパーパス
いま、あたらしいことを。
いつか、あたりまえになることへ。

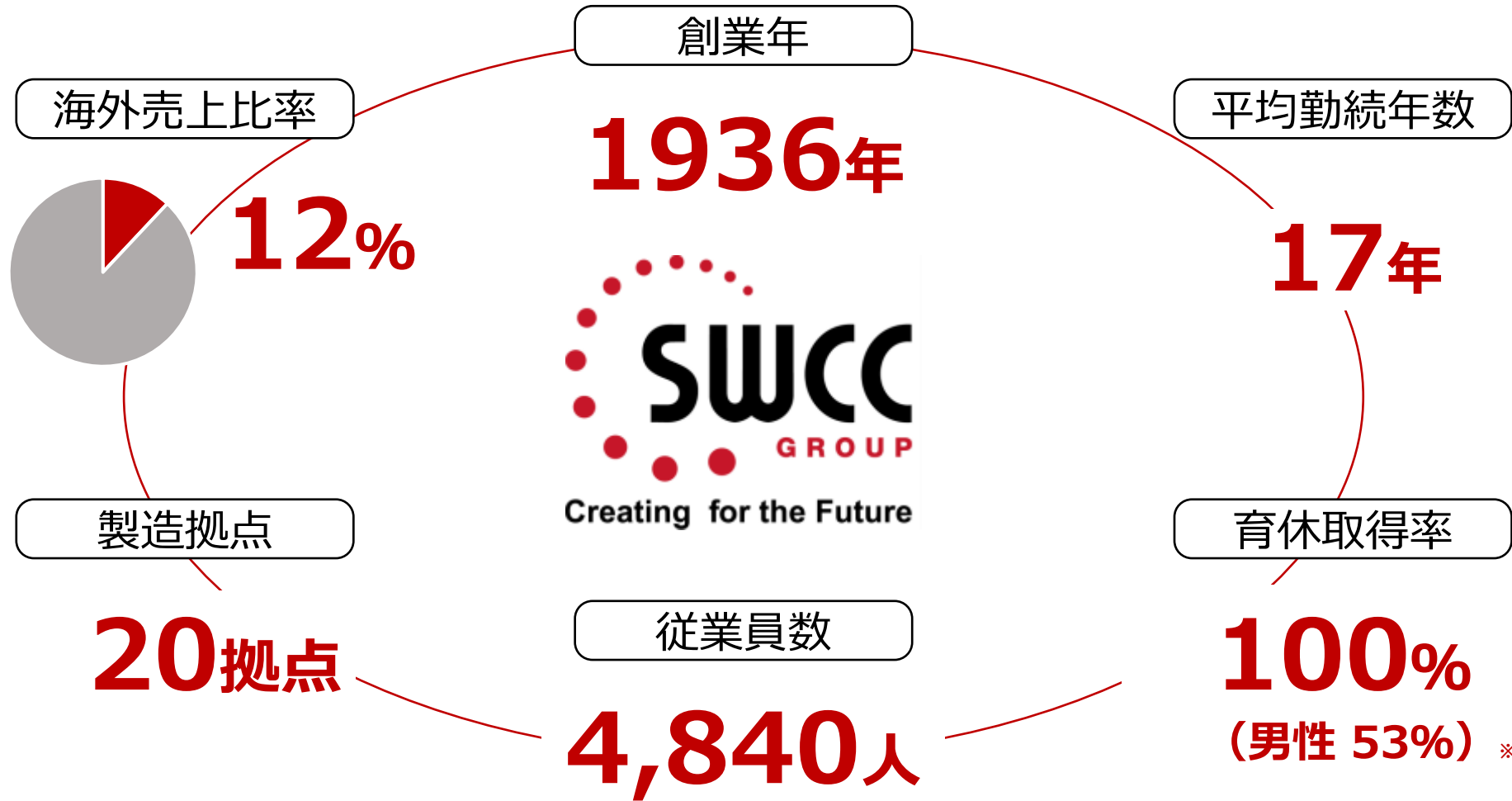


- **SWCCは、社会インフラを支える製品群を提供しています**
- **SWCCは、資本効率を意識した経営で、収益性を高めています**
- **電力インフラの強靱化、自動車の進化といった大きな成長機会があります**
- **電線・ケーブル領域で培った強みを応用し、インフラだけじゃない。電線だけでもない。事業領域へと広げ、さらなる利益成長を目指しています**
- **株主還元を強化しています**

1. SWCCについて
2. SWCCの目指す姿と各事業の成長戦略
3. 株主還元
4. Appendix

1. SWCCについて

数字でみるSWCC



※2024年度末時点

※2025年9月末時点

沿革

1938年



電力・通信ケーブル製造販売開始

1969年



ディップ・フォーミング・システム稼働

1979年



複写機用ローラ製造販売開始

2006年



「SICONEX®」ブランド立ち上げ

2017年

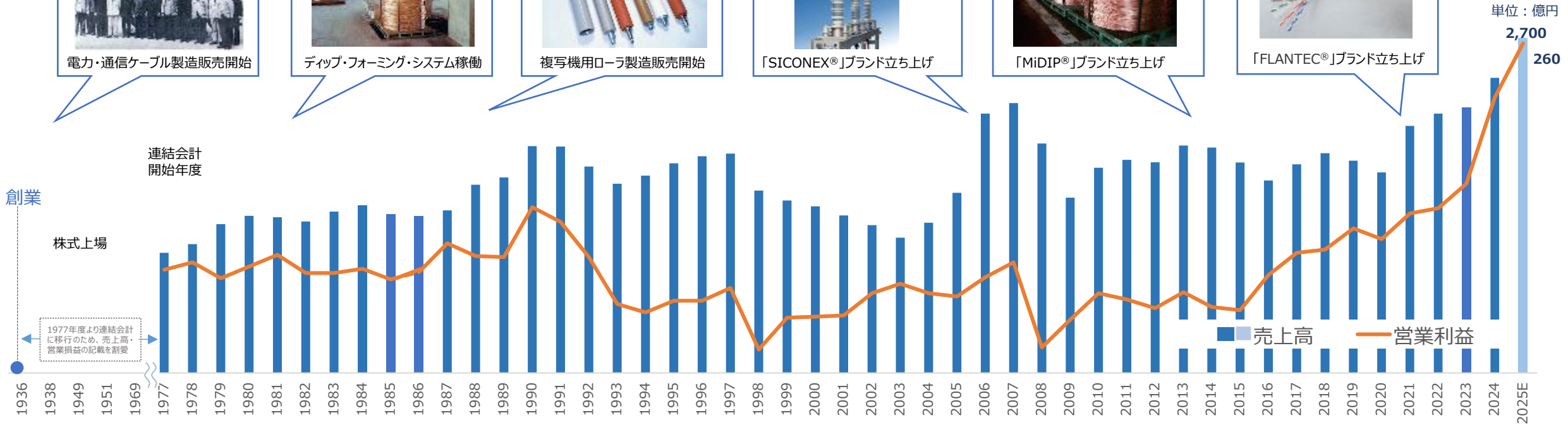


「MiDIP®」ブランド立ち上げ

2021年



「FLANTEC®」ブランド立ち上げ



1936年

昭和電線電纜株式会社設立

1951年

米国GE社と技術援助契約締結

1949年

東京証券取引所に株式上場

2006年

持株会社体制へ移行 商号変更

2019年

監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
ROIC経営やセグメント制を導入し
構造改革を進めグループガバナンスを強化

2023年

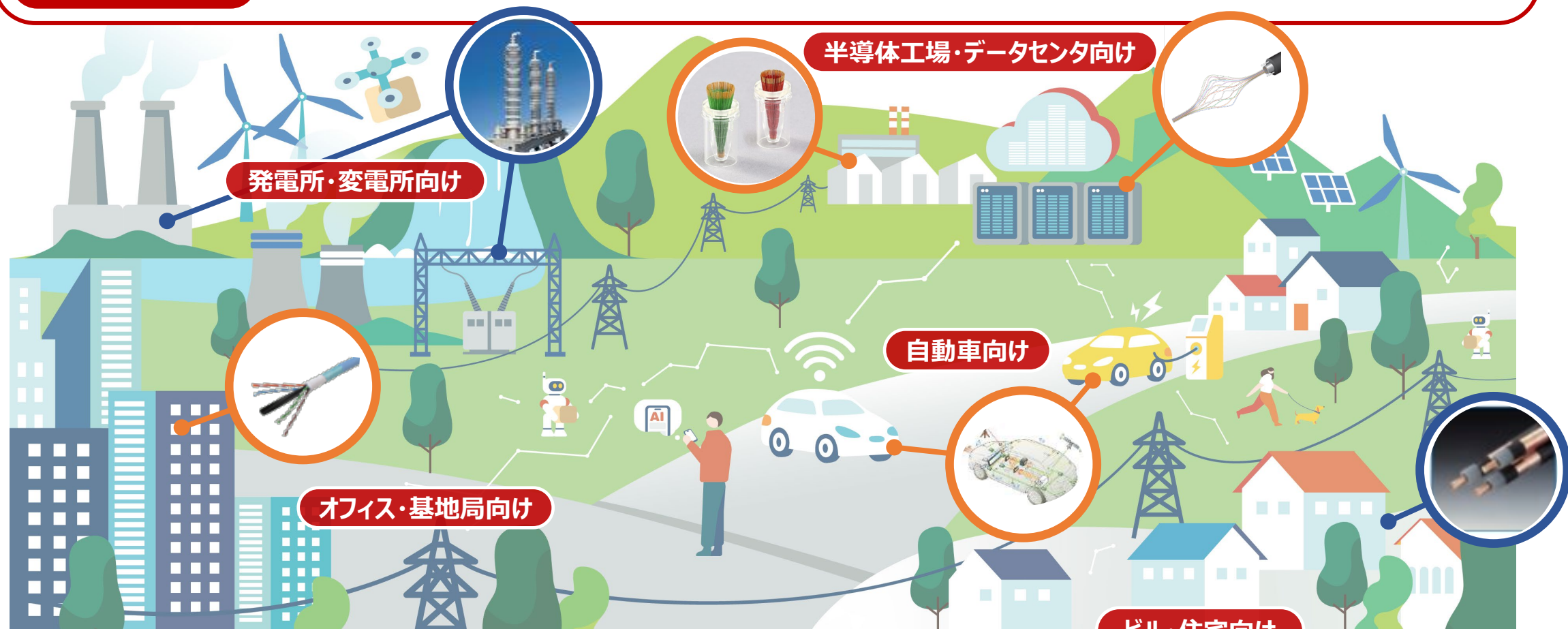
持株会社体制から事業会社へと移行
商号をSWCCと改め「SWCCパーパス」を策定

2025年

共同投資による株式会社TOTOKUの株式を取得

SWCCは社会インフラを支える製品で、持続可能な社会に貢献しています

社会課題 消費電力の増加 インフラの老朽化 労働人口の減少 CO₂削減 急増するデータ量 等



○ 電力・インフラ事業製品

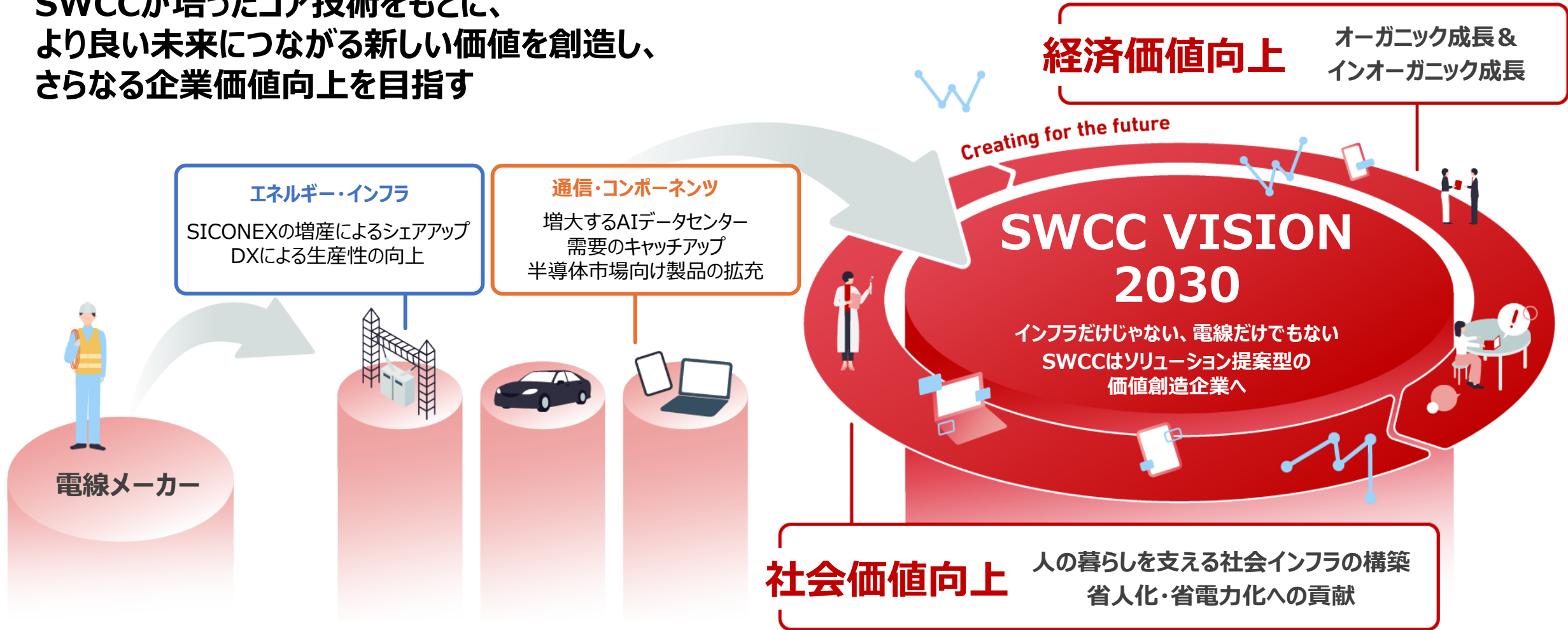
○ 通信・コンポーネツ事業

ビル・住宅向け

2. SWCCの目指す姿と各事業の成長戦略

2030年の目指す姿「ソリューション提案型の価値創造企業」

SWCCが培ったコア技術をもとに、
より良い未来につながる新しい価値を創造し、
さらなる企業価値向上を目指す



当社の主要事業について

エネルギー・インフラ事業

電力インフラ



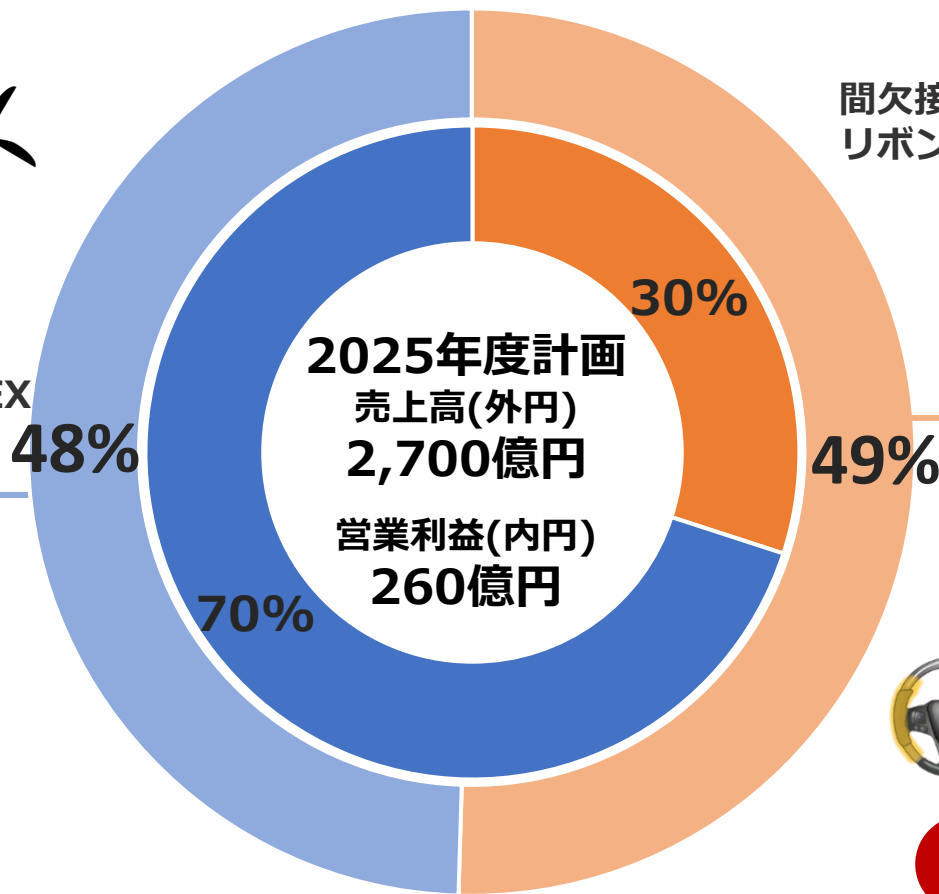
コンパクトな高電圧電力ケーブル用コネクタSICONEX

国内変電所シェア約75%

建設関連



産業用電線・ケーブル



※外円の売上にはここに記載していないその他が3%あります。

通信・コンポーネンツ事業

通信ケーブル



間欠接着リボン e-Ribbon
 高速LAN用ケーブル FLANTEC

国内シェア約40%

モビリティ・半導体用



ヒータ線
 グローバルシェア 約30%

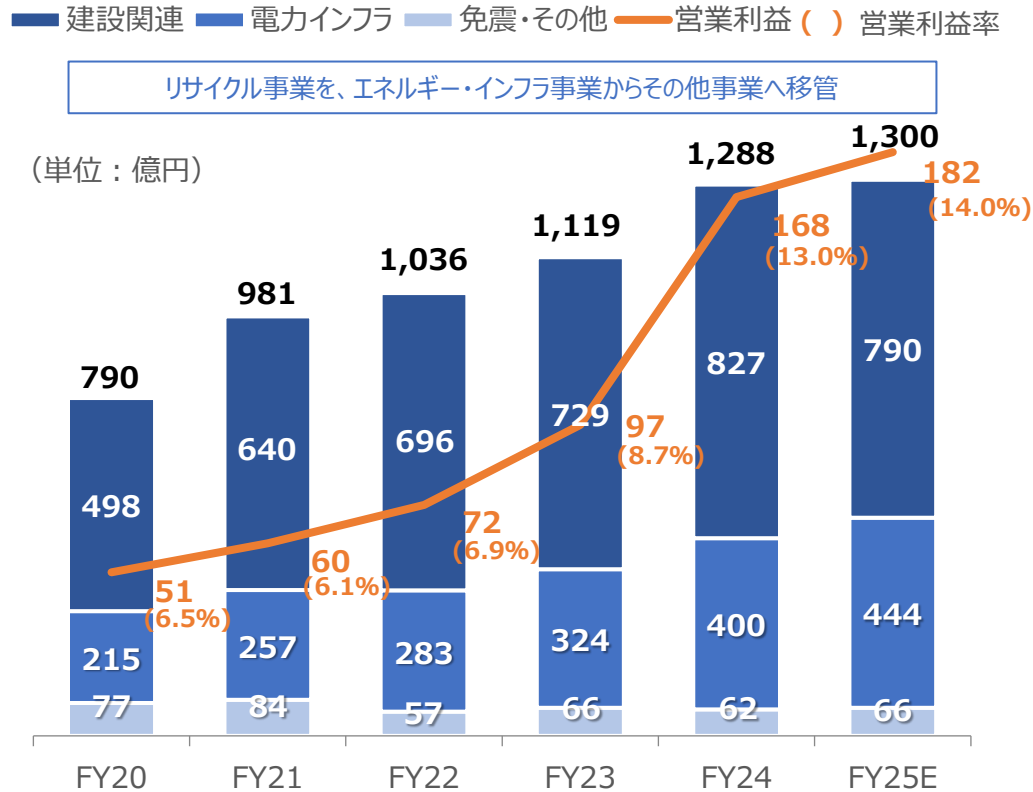
プローブピン
 グローバルシェア 約40%

※シェアは当社想定2024年度の実績です。

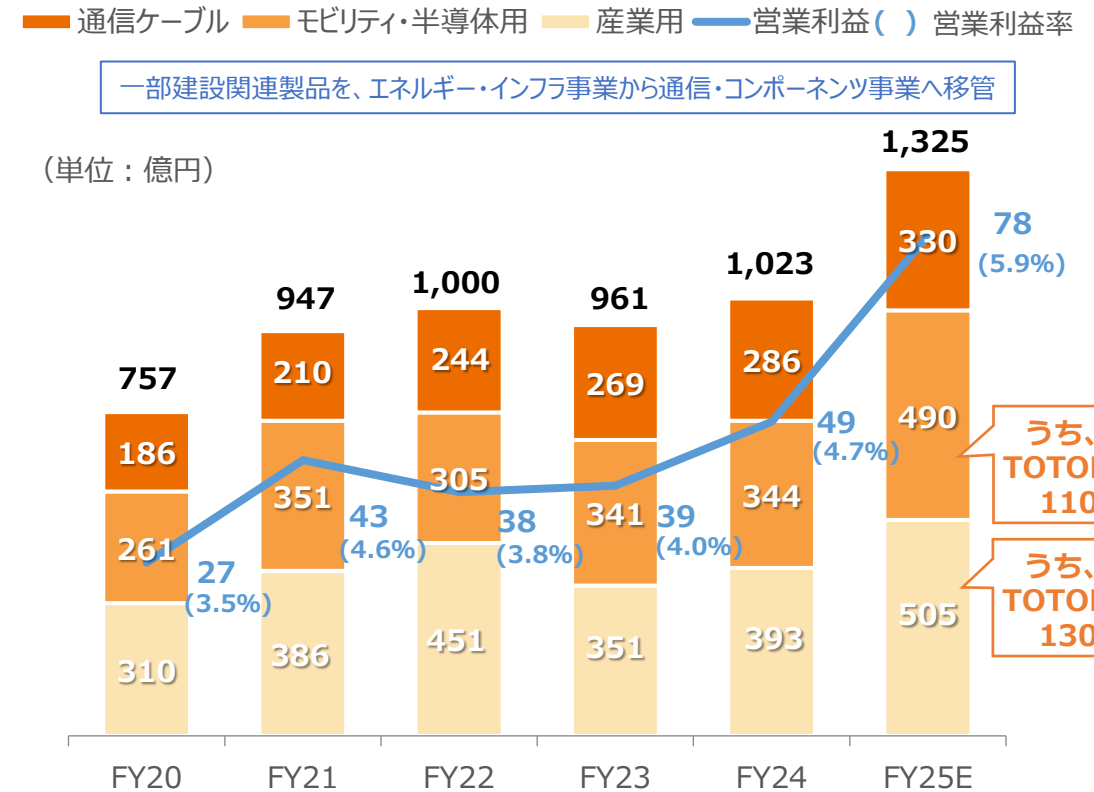
セグメント区分の業績推移

次期中期経営計画の開示を2026年2月に予定しています。

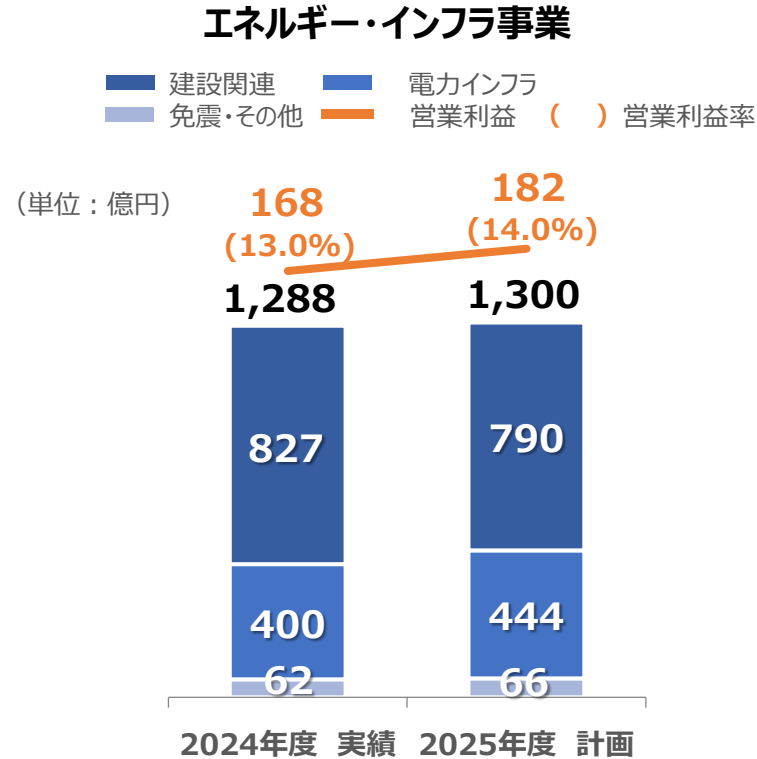
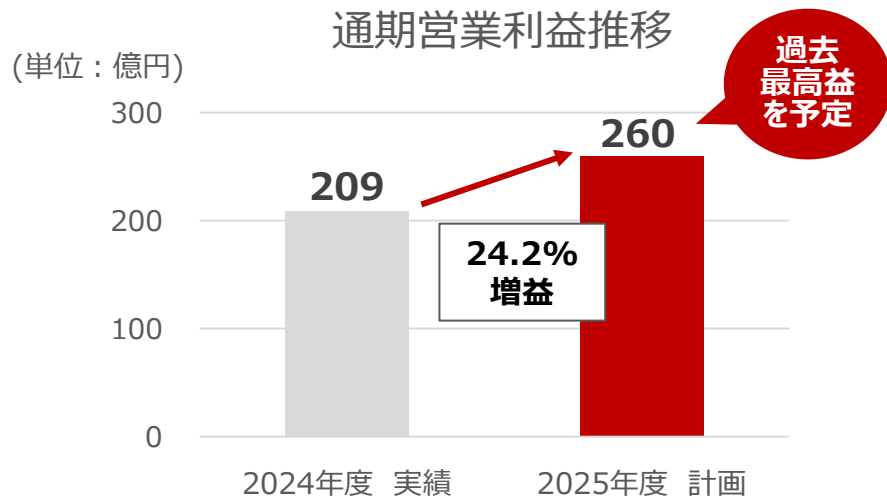
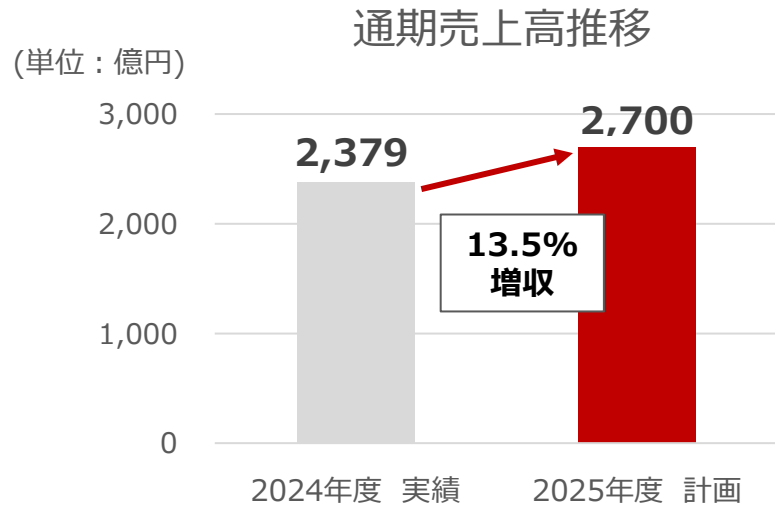
エネルギー・インフラ事業



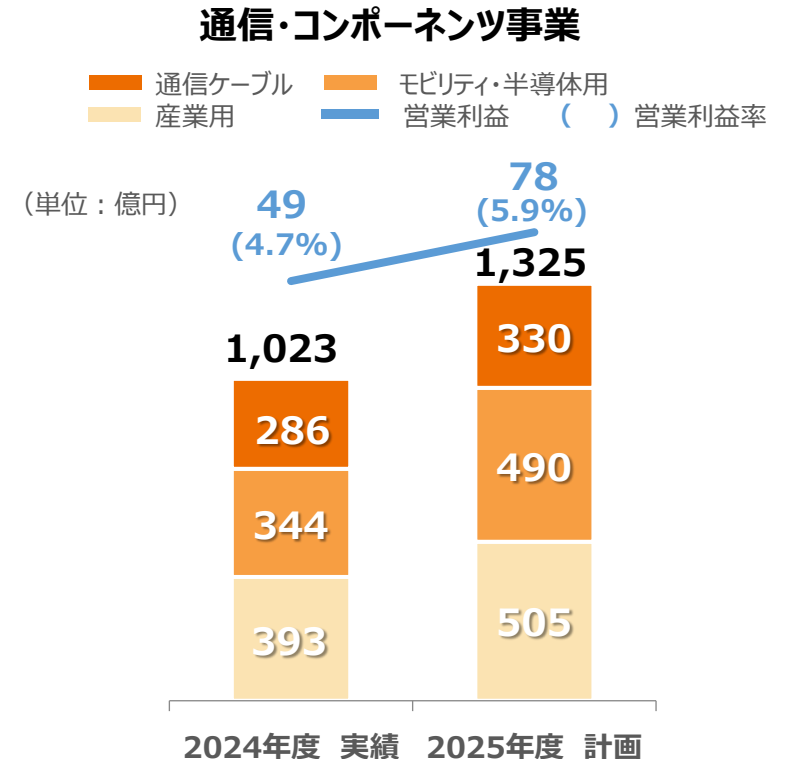
通信・コンポーネッツ事業



2025年度 通期業績計画～営業利益は最高益を見込む～



- #### 通期に向けた注カポイント
- 建設関連は、データセンター向けや大型案件など、3Q以降の需要拡大を確実にとらえる
 - DX活用による収益力強化の推進を継続
 - 付加価値の高い超高压件名の獲得増

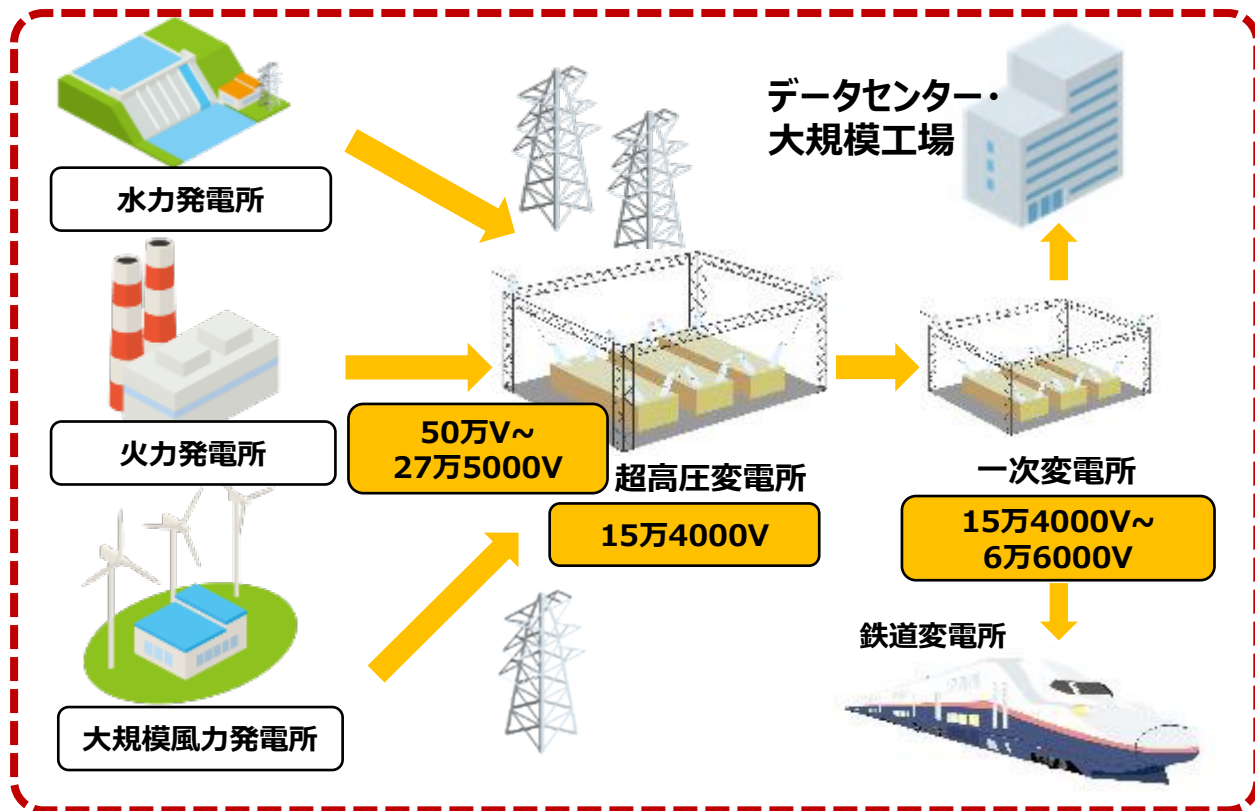


- #### 通期に向けた注カポイント
- AIデータセンタ向けe-Ribbonの売上拡大
 - 半導体検査向けコンタクトプローブの増産

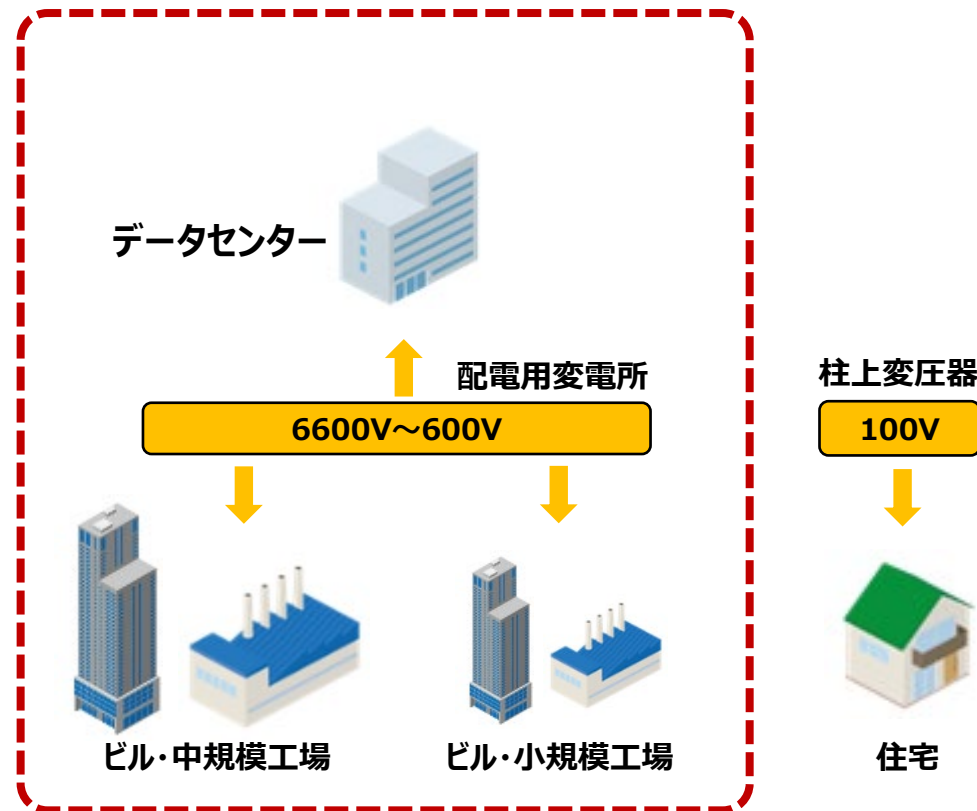
電力供給の流れと当社のエネルギー・インフラ領域

発電所で作られた電気は電力ケーブルで送られ、変電所を経由し、家庭、工場、ビルなど、それぞれに適した電圧に変換されて供給されます。当社は、電力ケーブル同士を接続したり、変電所内にある電力機器や電力ケーブルを接続するのに欠かせない**電力接続部品を開発製造し、提供**しています。

当社の電力インフラ事業のマーケット



当社の建設関連事業のマーケット



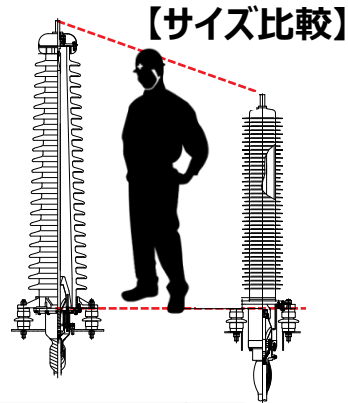
高電圧電力ケーブル用コネクタSICONEX® (サイコネックス)

SICONEXの特長と強み

■ 環境配慮型でコンパクト

環境性や耐震性、施工性を革新する独自の製品設計で差別化を実現しています。

SICONEX



【作業工程比較】

磁器がい管	本体据付・ケーブル処理	組み立て	その他
SICONEX®	本体据付・ケーブル処理	組み立て	その他

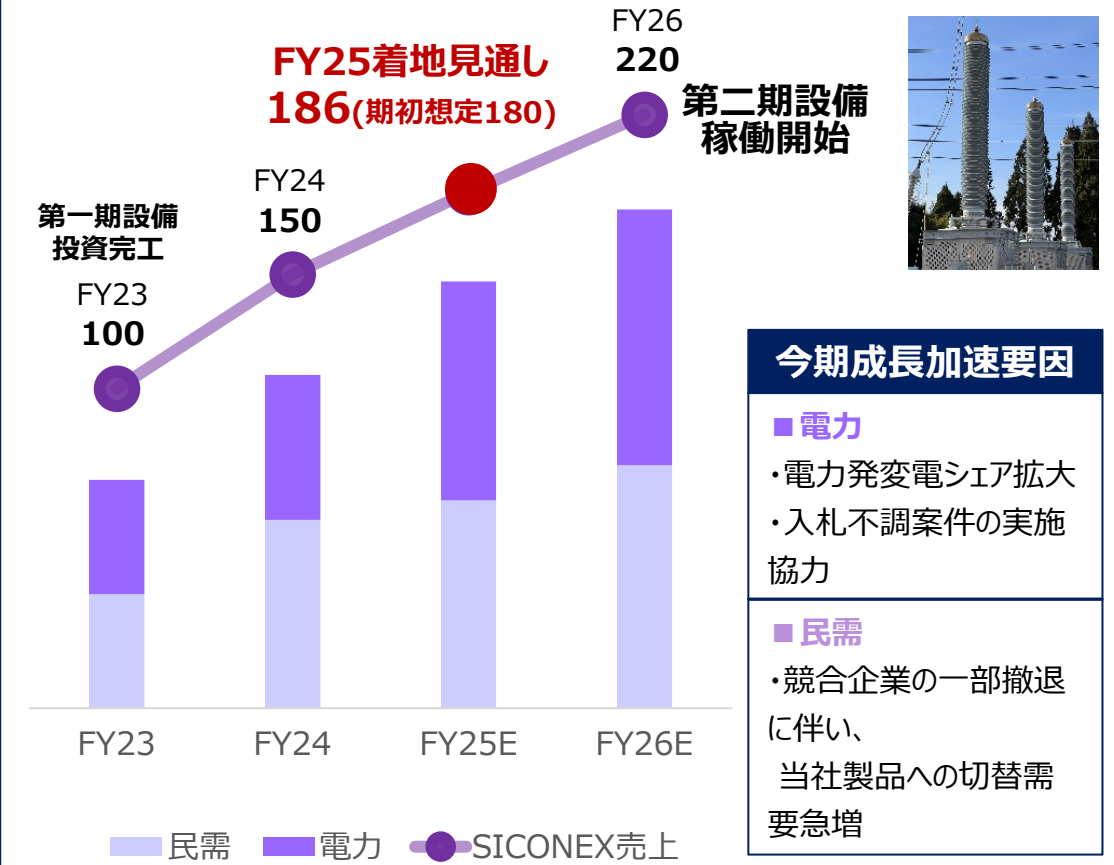
工期を30%短縮

こんなところで使われています

■ 主に電力送配電設備や変圧器、発電所および変電所で使われています。



FY23売上を100とした場合の SICONEX® 業績拡大見通し



今期成長加速要因

- 電力
 - ・電力発電シェア拡大
 - ・入札不調案件の実施協力
- 民需
 - ・競合企業の一部撤退に伴い、当社製品への切替需要急増

電力インフラ事業の人手不足解消に向けた取り組み

時間外労働時間の上限規制が適用となる「2024年問題」に対応した、**省力化、省人化、作業効率化を推進**しています。

製品 ユニバーサルデザイン推進

スキルレスな接続工法



従来、熟練の技術が必要とするケーブル加工を、ユニバーサルデザインの導入により**スキルレス化を実現**。

年配者や女性にも扱いやすい製品の提供

製品の低重量化

軽量化ニーズをもとに製品重量の見直しを業界に先駆けて実施。

人 サステナブル人材教育

施工人財開発センターの設立



技術者の早期育成プログラム(DX教材活用・模擬施設訓練・知識習得・現場OJT)構築により**優秀な人材を確保**。

地産地消型クラウド人材戦略

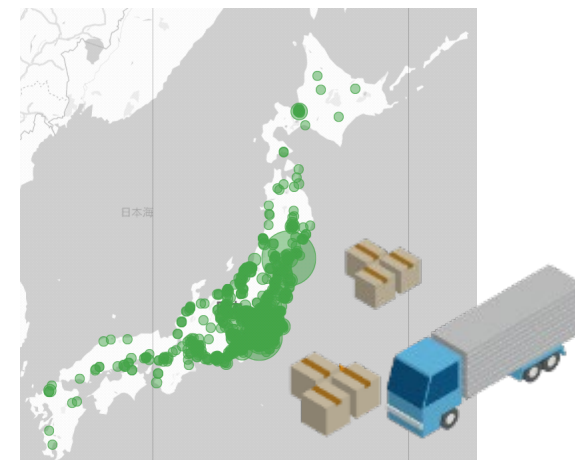
センターで教育した人材は、現在**北海道から沖縄まで全国に拡大**。

SICOPLUS®人材クラウド



物流 ロジスティクスのDX推進

最適ルート・積載量を視える化

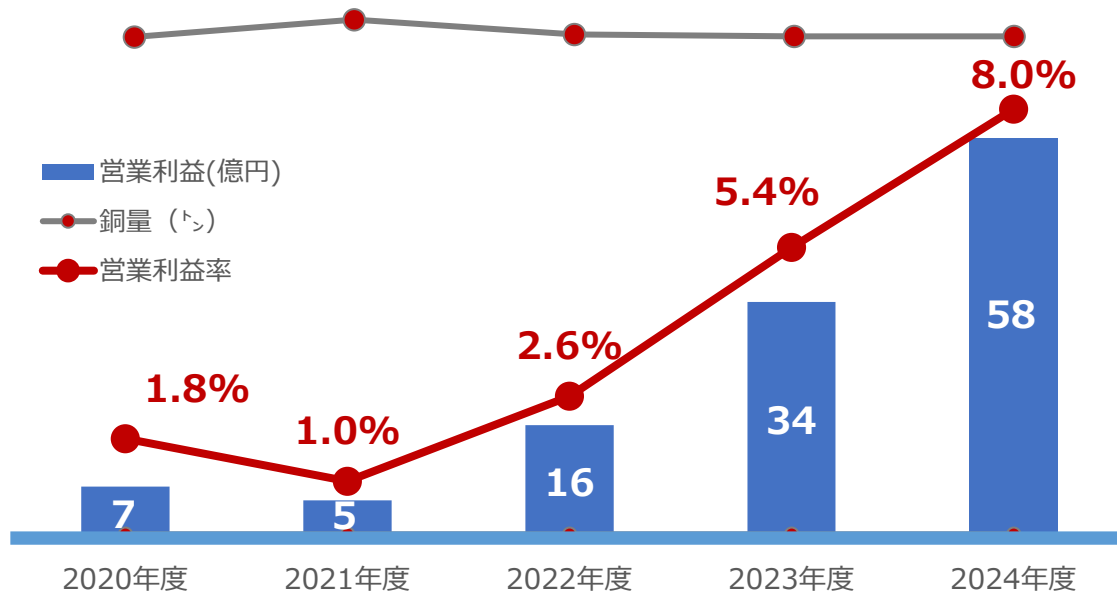


物流を担う子会社 (株)ロジス・ワークスを中心に物流体制をDX化。全国の流通センターの配送状況をクラウド化してスマホで共有し、**配車管理の業務効率化を推進**。

建設関連事業の成長戦略について

建設関連事業は、2024年度の売上構成比率40%近くを占める、当社の主要な戦略事業です。過去5年間で収益改善を行ってきましたが、今後も、事業環境の影響はあるものの、**物流改革などの施策**により安定的な収益貢献を目指します。

事業環境 2025年～2026年にかけて、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などに伴う需要調整を想定しています。しかしながら、大型プラント、データセンターなどの案件もあり**回復の見込み**です。

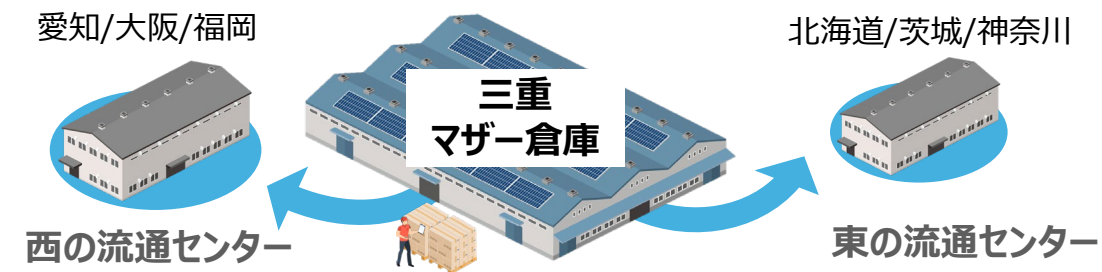


生産能力向上による原価低減

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

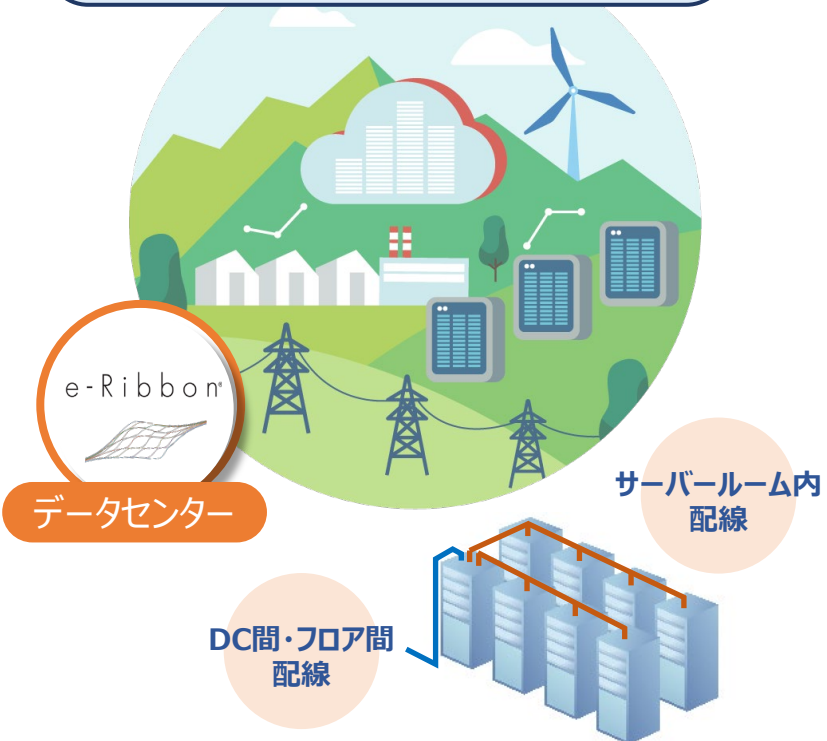


三重事業所の敷地活用により、**在庫を圧縮し、回転率を向上**。

通信ケーブル事業 e-Ribbon® (イーリボン) の成長戦略

AIの急速な拡大により、大量情報の高速処理を必要とする場面が急増しています。データセンターでの配線の効率化は不可欠であり、当社が提供するe-Ribbon®は、**間欠接着リボンとして超細径高密度光ケーブルに使われますが、大量の光ファイバーを収納でき、配線敷設工事の作業性を向上させる**点から、大きな注目を集めています。

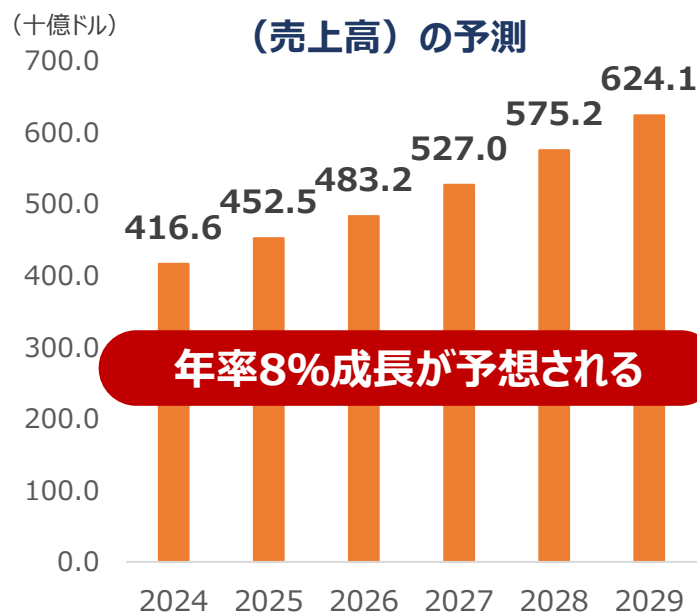
こんなところで使われています



データセンターは成長産業

世界のデータセンター市場規模

(売上高) の予測



年率8%成長が予想される

(出典) Statista Market Insights (2025年2月1日取得データ) を基に
総務省作成を基に当社作成

当社製品が選ばれる理由

技術
優位性

世界で5社程度が保有する
量産技術

日米欧韓の
光ファイバのリボン加工が可能

グローバル
実績

技術力

細径で軽量、
高密度で顧客指定の
光ファイバも使用可能

通信ケーブル事業 FLANTEC® (フランテック) の成長戦略

国内向けシェア約4割。生成AI、IoT、ADAS・自動運転などを実現するためのデジタルインフラ構築に向け領域を拡大。
さらなる高速化と高い信頼性が求められる様々なシーンで活躍しています。

こんなところで使われています



成長機会

- 5G通信の進展
- IoT・DXによる効率化
- 自動運転の進展
- AIの利用拡大

高速・大容量通信の需要増大

当社製品が選ばれる理由

- 従来製品よりも10倍の速度を実現
- オフィスから工場・データセンタまで幅広い用途で利用可能

国内シェア4割を誇る



“高速”かつ“高信頼”

自動車に搭載されている当社の主力製品

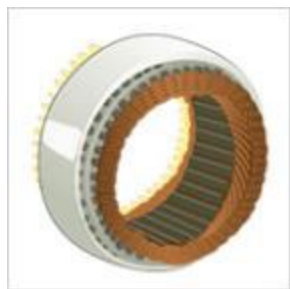
自動車に搭載されている当社の製品は多くありますが、その中でも、シートヒータ線と駆動モータが主力製品です。

【駆動モータ・MG】

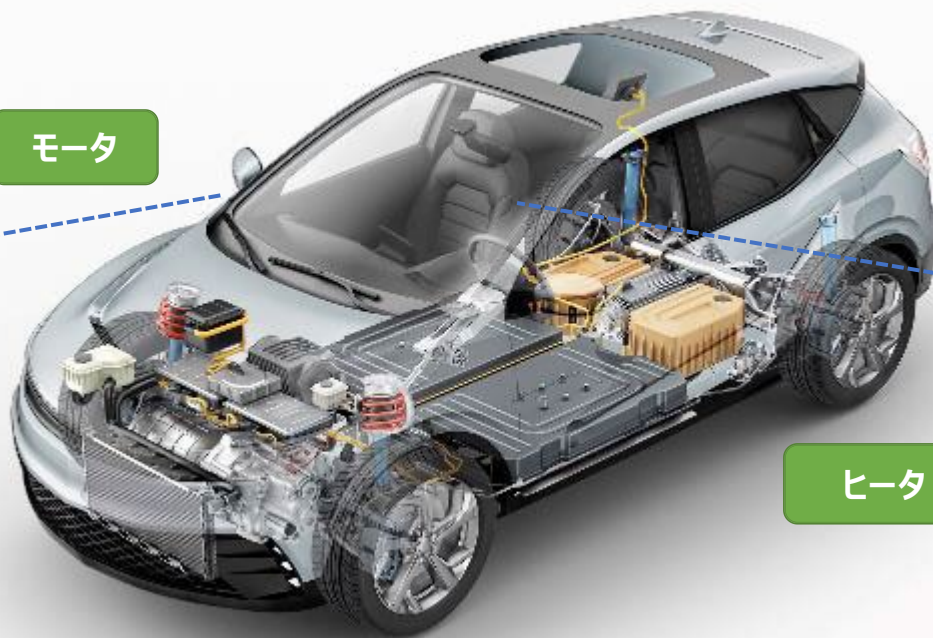
厚膜平角

【補助モータ・ISG】

厚膜平角



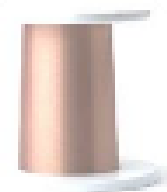
モータ



ヒータ

【ヒータ】

シートヒータ線



【各種ECU・パワーチョーク】

細物平角

極細平角



【マグネットクラッチ】

ダブルコート丸線

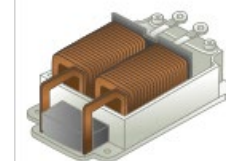


【バスバー】



【リアクトル】

幅広平角



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**とします。

成長領域

SWCC株式会社

TOTOKU

シナジー

モビリティ

xEV市場
自動運転市場



シートヒータ線
(銅合金線)



車載高速
通信ケーブル



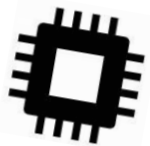
シートヒータ線



高耐圧複合電線
(Filterio)

半導体

半導体検査
装置市場



プローブピン



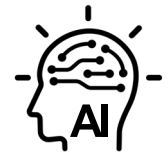
コンタクトプローブ
(CP)



高性能同軸ケーブ
ル(RUOTA)

AIサーバ

AIサーバ市場



三層絶縁電線
(TIW=Triple Insulated
Wire)

TOTOKUの買収により新規獲得

①クロスセル・製品提案力

異なる優良顧客基盤

SWCC
セットメーカ



TOTOKU
グローバルニッチ

顧客基盤を生かした
マーケティングの強化

②共同開発・新製品開発

高い技術力

SWCC
合金素材



TOTOKU
細線・特殊加工

お互いの技術力を生かした
新製品開発の強化

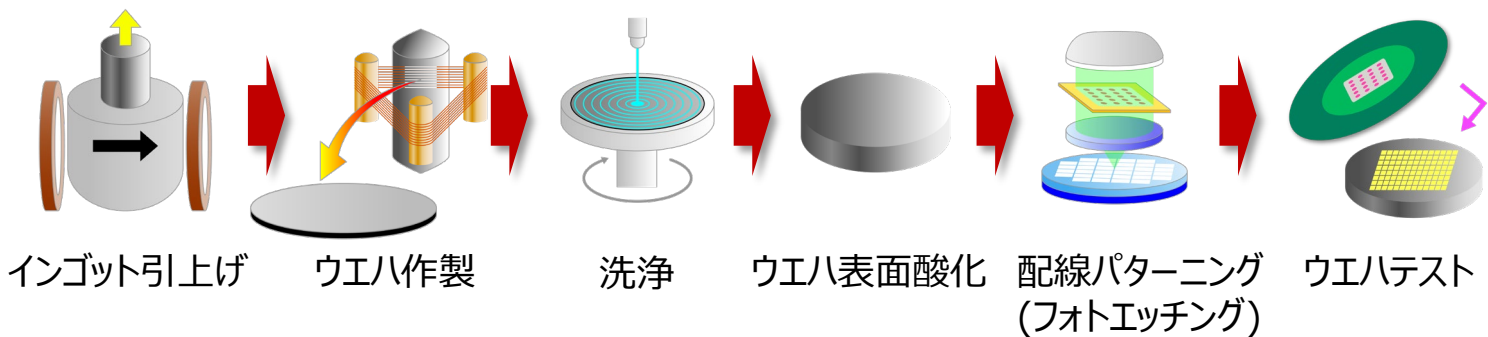
半導体関連事業の事業領域

現在注目されている、半導体の検査工程に欠かせない**コンタクトプローブ**や、**高性能同軸ケーブル**など最先端半導体の微細化、高速化に貢献する製品を提供しています。

SWCC GROUP 参入ターゲット
→シナジーにより加速

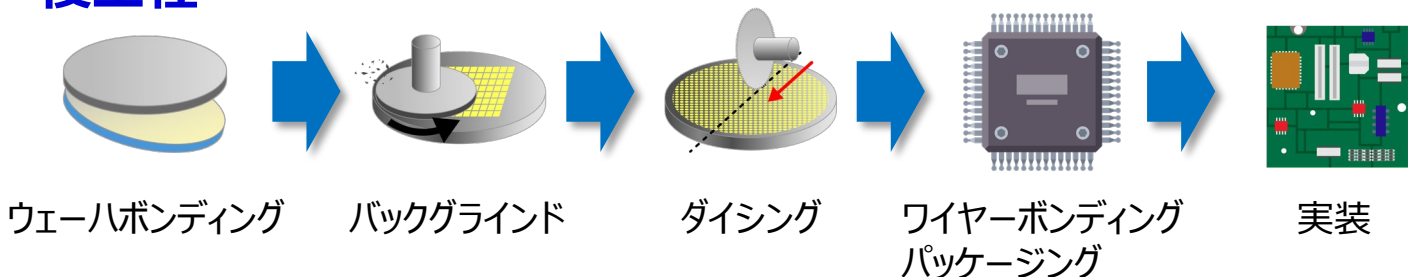
【半導体の検査工程】

前工程





TOTOKU 参入済 TOTOKU 参入済

後工程



シナジー効果の領域

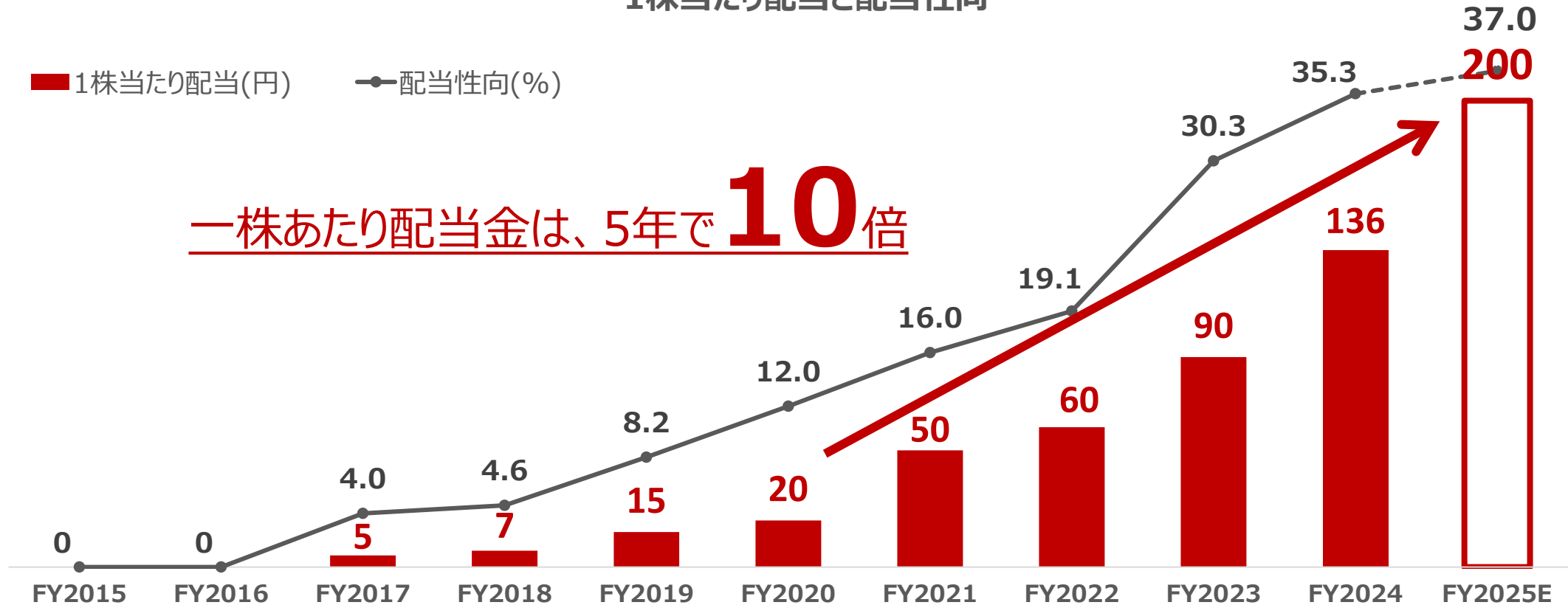
工程	主なプローブ	製品フィールド
前工程	MEMS プローブ	 ターゲット領域
	コブラ プローブ	
	カンチレバー プローブ	
後工程	ワイヤー プローブ	 グループインによるシナジー効果領域
	スプリング プローブ	

3. 株主還元について

株主還元

財務の健全性を維持向上するとともに、成長投資とのバランスをみながら配当を実施しています。
2025年度は配当金200円、配当性向37.0%を予定しています。

1株当たり配当と配当性向



4. Appendix

会社概要

商号	SWCC株式会社
英語表記	SWCC Corporation
設立	1936年5月26日
事業内容	電線・ケーブル、電力機器部品、巻線、光ファイバケーブル、情報機器用ローラ、免震・制振材、防振ゴム等の製造販売
本社所在地	神奈川県川崎市川崎区日進町1-14 JMF ビル川崎 01
資本金	24,221百万円

決算期	3月31日
従業員数	4,840人（連結）
株主数	11,745名（2025年3月31日現在）
株式の上場	東京証券取引所プライム市場 「証券コード5805」
1単元の株式数	100株

（2025年9月30日現在）

株価推移



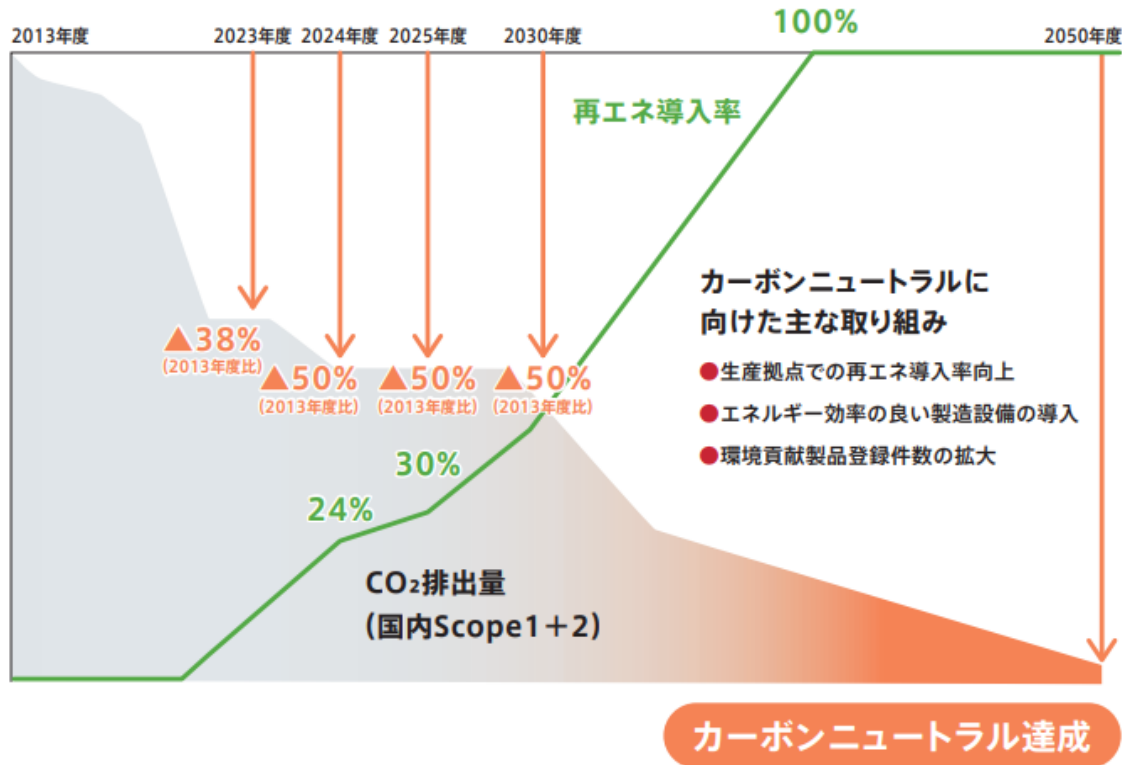
2025年度の上方修正計画値と中期経営計画について

		2025年2月公表		2025年11月		2026年2月
		2026年度 (目標)		2025年度 (通期予想を上方修正)		TOTOKU業績込み の新中計公表予定
収益性	営業利益	240億円	前倒し達成 予定	260億円	+	TOTOKU
	ROE	14%以上		14%以上		モビリティ
効率性	ROIC	10%以上	前倒しで+ 20円増配	10%以上	+	xEV市場 自動運転市場
	配当金 (配当性向/DOE)	180円以上 (35%以上/4%以上)		200円 (37%/6.3%)		半導体
株主還元	DEレシオ	30~50%		30~50%		半導体検査 装置市場
安定性	純資産	1,000億円		1,000億円		AIサーバ
						AIサーバ市場

サステナビリティの取り組み：環境課題への対応

当社グループは、信頼とイノベーションにより、「社会課題の解決」と「企業価値向上」を図り、サステナブルで豊かな未来社会を創ることを実践し、グループ一体となって環境保全活動に取り組んでいます。

2050年カーボンニュートラルへのロードマップ

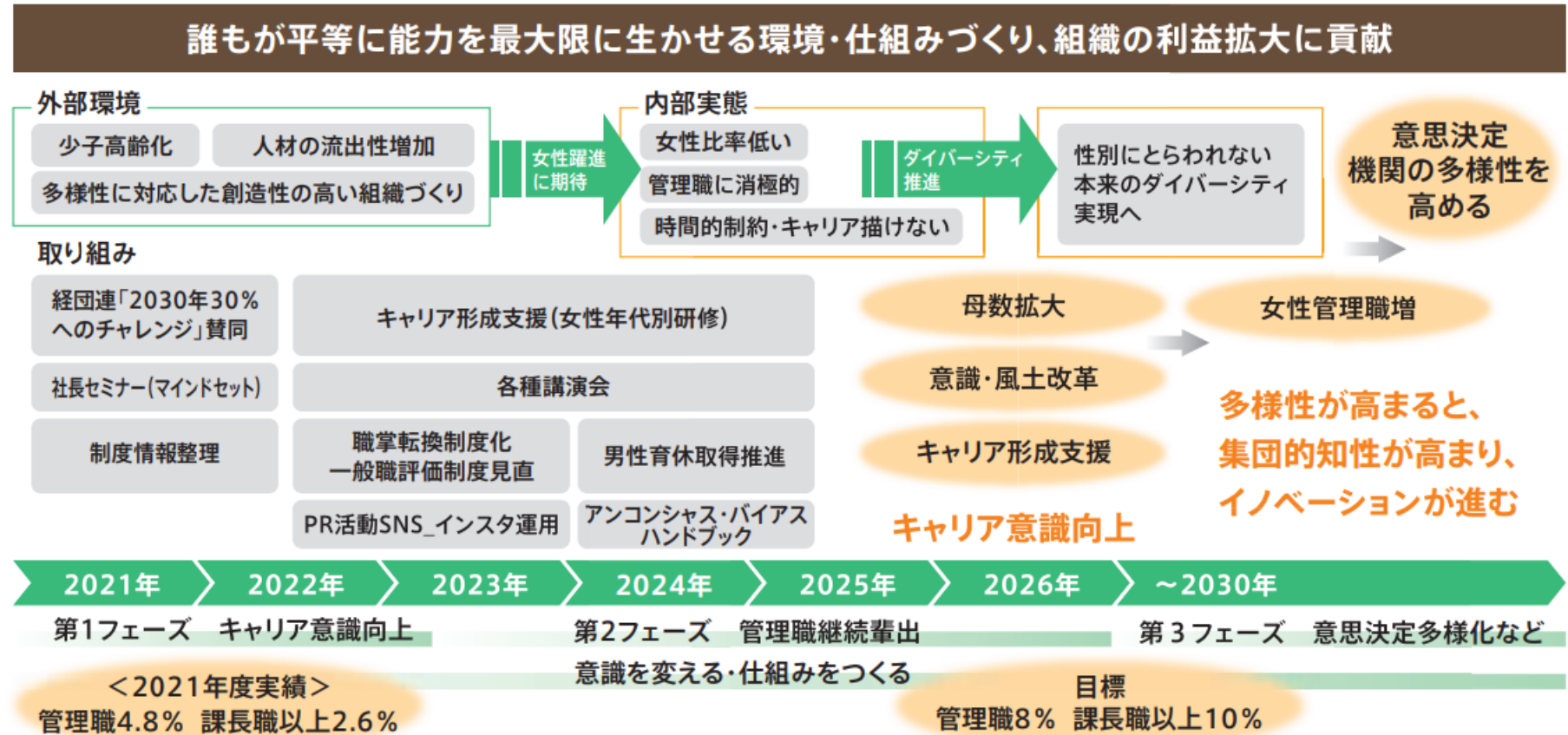


環境目的	指標	2024年度実績	第7次環境自主行動計画〔2025年目標〕	2030年度目標	長期ビジョン
地球温暖化防止	CO ₂ 排出量	2013年度実績より 50% 削減 (Scope1+Scope2) オフセット分含む	2013年度実績より 50%以上 削減 (Scope1+Scope2) オフセット分含む (※1)	2013年度実績より 50%以上 削減 (Scope1+Scope2)	・CO ₂ を排出しない製品またはカーボンニュートラルな製品の実現 ・環境課題解決製品の創出
資源の有効活用	廃棄物の最終処分量	2018年度実績より 90% 削減	2018年度実績より 90%以上 削減(※2)	2018年度実績より 85%以上 削減	最終処分量 (埋立量) ゼロの実現
水資源の有効活用	水使用量	2018年度実績より 35% 削減	2018年度実績より 35%以上 削減(※3)	2018年度実績より 50%以上 削減	水資源の持続可能な利用の推進

(※1)：当初目標45%を達成したことにより目標値を引き上げました (※2)：当初目標80%を達成したことにより目標値を引き上げました (※3)：当初目標25%を達成したことにより目標値を引き上げました

サステナビリティの取り組み：人的資本の強化

当社グループは、人材を人的資本として捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上につなげようとしています。多様な人材活用の促進や挑戦や成長を支援する社内制度など、働きがいのある職場づくりに向けた施策を積極的に推進しています。



外部評価

当社は、さまざまな外部評価機関において高い評価を獲得しています。

■ JPX日経インデックス400
選定



■ 日本格付研究所 (JCR)の格付で
「A-」を取得



■ IR優良企業賞2025において
「"共感!"IR 賞」を初受賞



■ CDP 2024においてBリスト
企業に選定



■ MSCI ESGレーティングで
「BBB」評価を獲得



■ 「第11回 IR グッド
ビジュアル賞」受賞





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る要素は、これらに限定されるものではありません。