ビジネスモデルの強化

SWCCグループのビジネスモデル

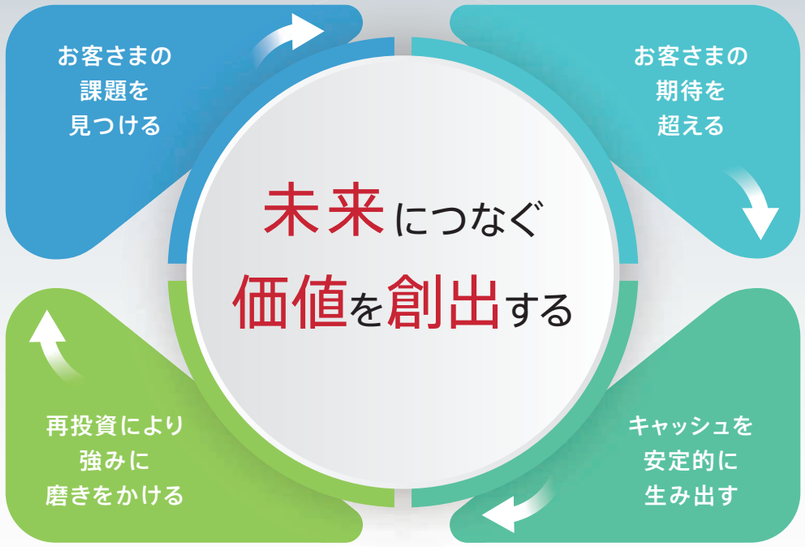
SWCCグループは、国内の電力インフラ、建設関連向けの電線・ケーブルなどを取り扱う「エネルギー・インフラ事業」、自動車部品、電子部品（半導体検査装置など）、通信ケーブル、ワイヤハーネス、複写機用部品、FA用ケーブルなどを取り扱う「通信・コンポーネンツ事業」の２事業に加え、モビリティ、インダストリ、ITを軸にした新たな事業創出に向けた開発に取り組んでいます。これらの事業において、以下に掲げる４つの要素からなるビジネスサイクルを回すことで、お客さまにとって価値のある製品・サービスを生み出しています。

1.お客さまの課題を見つける

［お客さまとの信頼関係］
［課題の本質を見極める力］

SWCCグループの製品・サービスは、国内外のさまざまな産業において、お客さまの事業活動を支えています。
技術の進化、社会の複雑化に伴い、私たちの製品・サービスに対するお客さまのニーズも、機能面・安全面・環境面で、ますます多様化・高度化しています。その中で私たちは、製品・サービスの提供を通じて未来社会を支えるという強い思いのもと、お客さまに寄り添いながら、直面する課題の本質を見極めることに注力しています。こうした課題解決への取り組みを通じて、お客さまとの信頼関係を揺るぎないものとしています。

ビジネスモデル



SWCCグループの強み

エネルギー・インフラ事業
電力ケーブル、電力機器製品などを時代のニーズに適合させ、新しい時代を支える高品質な製品やソリューションを追求。

通信・コンポーネンツ事業
高品質な素材技術を生かした付加価値の高い製品、素材からコンポーネンツに至るまでトータルソリューションを提供。

新たな事業 既存の仕組みや慣 習にとらわれることなく、付加価値の高い製品とソリューションを開発し、SWCCグループの新しい可能性 を創出。

事業の進化の基盤となる人材力

2.お客さまの期待を超える

［お客さまのビジネスに対する深い理解］
［社内の英知を結集する力］

お客さまから求められる製品やサービスをただ納入するだけでは、ビジネスの持続的な発展にはつながりません。お客さまの期待を超える価値を提供することが重要であり、お客さまのビジネスの本質や将来の成長戦略を深く理解したうえで、社内の各部門が連携し、これまで培ってきた技術や知見を結集することが求められます。
時には、お客さま自身が自らの課題に気付いていない場合もあります。そうした局面では、私たちが主体的に考え、お客さまに新たな視点や気付きをもたらす提案を行っています。

3.キャッシュを安定的に生み出す

［事業の展開力］
［飽くなき業務改善］

お客さまの期待を超える付加価値の高い提案を行い、お客さまにご満足いただくことにより適正な対価を得るとともに、さまざまな産業のお客さまを数多く持つことで、安定的な事業ポートフォリオを実現しています。
事業ポートフォリオのさらなる強化に向けて、将来に高い成長が期待できる分野に経営資本を集中し、また、ROIC経営のもと各ビジネスの資本効率を高め、飽くなき業務改善を通じて生産性・収益性を向上することにより、キャッシュ・フローを効率的に生み出し、安定的に増大させることを目指しています。

4.再投資により、強みに磨きをかける

［新たな投資先の見極め］
［戦略投資と回収］

事業活動で得た資金は、成長のための戦略投資や運転資金に活用し、それ以外はステークホルダーへの適正配分や内部留保に充てます。戦略投資はこの自己資金に加え、必要に応じて借入れや増資でも賄います。再投資にあたってはリスクとリターンを踏まえ、投資先の事業を慎重に見極めたうえで、積極かつタイムリーな投資となるよう判断・実行します。こうした資金の再投資により、SWCCグループの事業は強化され、持続的成長が可能となります。お客さまとの信頼関係もさらに深まり、再び課題解決に向かう力となります。

事業セグメント別戦略と進捗 **エネルギー・インフラ事業セグメント**

需要に応えた生産体制を構築し、建設、電力の現場に高品質な製品をお届けします。

エネルギー・インフラ事業は、サブセグメントとして建設、電力、免制震の３つがあります。製品として特別高圧以上の電力ケーブルや建設電販向け電線ケーブル、接続部品を取り扱っており、電力会社、電力機器メーカー、建設会社などに納入するとともに、施工や保守・保全も担い、一貫体制のソリューションサービスを提供しています。特に、高電圧電力ケーブル用コネクタ「SICONEX®（サイコネックス）」は高い評価をいただき、同分野で圧倒的なシェアを誇るまでに成長しました。今後も旺盛な電力需要と、レジリエンスが求められる電力網構築に貢献すべく、安心・安全な製品とソリューションを提供していきます。

マイパーパス
「変化を恐れず、常に変化し続ける」

執行役員
エネルギー・インフラ事業セグメント長
森口（もりぐち） 至郎（しろう）

市場の見通し 2025～2026年度

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などに伴う需要調整を想定

（施策）
・グループ横断での新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）
・電力網の強靭化や再生可能エネルギー、データセンターや半導体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。相模原事業所内の拡張に向けて、さらなる増産投資20億円を実施

基本戦略

建設
・差別化製品（工事負荷低減ケーブル）で収益性の底上げ
・DX推進により収益性向上

電力
・高電圧電力ケーブル用コネクタSICONEX®の増産投資貢献の最大化
・施工人材教育の推進
・ソリューション事業（Smart Stream事業）の推進

事業セグメント長インタビュー

Q1 2024年度における業績についてお聞かせください。

2024年度のエネルギー・インフラ事業の売上高は、2023年度比15.1％増の1,288億円となりました。内訳は、建設関連が827億円、電力インフラが400億円、免震・その他が62億円です。営業利益は168億円となり、過去最高益を達成しました。

増収増益となった主な要因は、電力インフラとして軽量・コンパクト、施工時間の短縮設計といった優位性を評価いただいているSICONEX®が、旺盛な需要を的確に捉えて受注が拡大したことにあります。建設関連向けについては、期初に想定していた需要の反動減もなく、堅調に推移しました。また、2023年の電線不足を受けて、業界全体で価格、デリバリーなどの改善を図ったことが影響しています。

Q2 今後の市場動向についてお聞かせください。

売上高については1,240億円程度までの減収を予想しています。減収は、2025年度からセグメント体制の見直しにより建設関連製品の一部を通信・コンポーネンツ事業へ移管したことや、銅建値の下落などを織り込んだものですが、一方で電力インフラ需要の堅調な継続とSICONEX®の生産能力を最大限活用することで売上拡大を図り、営業利益は170億円の増益を見込んでいます。

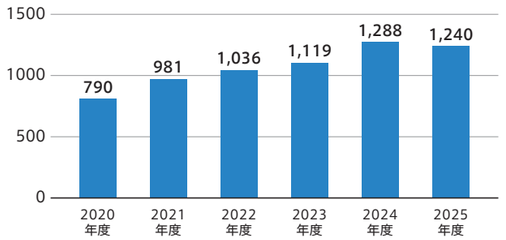
Q3 2030年に向けてのエネルギー・インフラ事業の目指す姿についてお聞かせください。

SICONEX®を柱として、電力インフラの多様なニーズに的確に応えていきます。SICONEX®については2023年度に第一期増産投資を実施しました。さらに、脱炭素社会の実現に向けた変電市場での高経年設備の更新需要拡大や送配電網の強化需要が一層見込まれる中、20億円規模の新たな設備投資（第二期増産投資）にも着手します。これにより、2026年度中には2023年度比220％の売上拡大を計画しています。

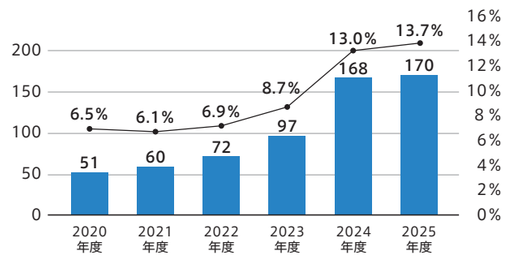
また、今後はセンシング技術の導入にも積極的に取り組んでいきます。具体的には、SICONEX®にセンサーを組み込むことで、設置した設備の状態を常時監視し、故障の兆候を早期に把握できる体制を構築します。これにより、故障発生後の事後対応ではなく、故障前に適切なメンテナンスを行う、いわゆる予防保全・予兆保全の実現が可能となります。さらに、当社の製造設備にも同様の技術を導入し、リアルタイムでモニタリングを行うことで、設備の異常や劣化を早期に発見、増産に伴う突発的な故障の未然防止と安定した生産体制の維持につなげていきます。

なお、これらセンシング技術の活用は、Smart Stream事業推進室と連携しながら進めています。こうした取り組みにより、お客さまや社会の課題解決にいっそう貢献していきたいと考えています。

売上高（億円）



営業利益・営業利益率



Q4 環境問題への取り組みについてお聞かせください。

2021年以降、各事業所に順次、オンサイトPPAによる太陽光発電の導入および非化石証書付き電力などの調達を進め、Scope2の排出量の削減を進めてきました。今後はこれらに加えて、多様な調達方法についても検討していきます。

また、ケーブルの外部被覆にエコマテリアルシースというリサイクル可能な素材を採用する、ケーブルの絶縁材料である架橋ポリエチレンをマテリアルリサイクル化するなど、サーキュラーエコノミーの実現を目指す取り組みを推進しています。

SICONEX®の梱包についても、従来は木箱とプラスチック緩衝材で包装していましたが、解体容易性とリサイクル性を考慮し、強化段ボールを使用した梱包への切り替えを積極的に進めています。

一方、Scope3の観点からは材料調達に起因するCO_2排出量が大きいため、当社単独での削減努力に加え、サプライヤーとの協調を通じて排出量削減の取り組みを推進していきます。

最後に

SWCCが永続できるよう産業変革を起こせる企業にしたいと考えています。目先の利益だけでなく、地球温暖化や人口減少への対応などの社会的課題にも、100年企業としての視点で社会貢献できることを常に考えていきます。

当事業セグメントは、今後もグループの中核を担う使命があると認識しています。これからも社会とともに歩み続け、持続的成長と社会的価値創造の両立を目指して全力で取り組んでまいります。

エネルギー・インフラ事業セグメントの強み

	建設関連	電力インフラ
主要製品	汎用電線、産業用電線ケーブル、アルミケーブル	超高圧電力ケーブル、接続部品
主な使用場所	ビル、工場	発電所、変電所、ビルの変電設備
主な納入先	建設電販関係	電力会社、電力機器メーカー
生産工場	三重事業所、茨城工場	相模原事業所、愛知工場
強み	供給体制、デリバリー能力	SICONEX®は軽量・コンパクト、施工時間短縮、簡易ジョイント設計
シェア	ー	SICONEX®は変電・民需国内市場で7割以上

エネルギー・インフラ事業セグメント

事業概要

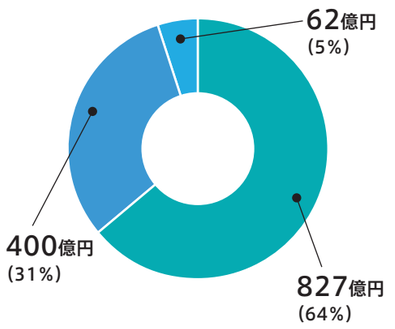
エネルギー・インフラ事業は、主に国内建設関連向けの電線・ケーブル、電力インフラ製品、免制振部材の設計、製造、エンジニアリングなどを行っています。

2024年度における当セグメントの売上高は、2023年度比15%増の1,288億円となりました。国内建設関連分野は、原材料価格高騰などを織り込んだ販売価格の見直しと、DX推進による効率化、堅調に推移した需要を捉え、売上高は2023年度比13%増の827億円となりました。

電力インフラ分野は、戦略製品であるSICONEX®（サイコネックス）が旺盛な需要を捉えたことに加え、国内電力会社の工事案件が増加したことにより、売上高は2023年度比23%増の400億円となりました。

免震・その他分野は、建設業界の人員不足による工期延期などで、売上高は2023年度比6%減の62億円となりました。

2024年度 分野別売上高・構成比

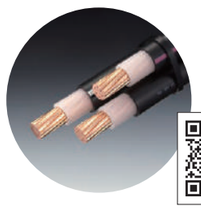


こんなところにSWCC

製品およびサービス紹介

産業用電線・ケーブル

本製品は、工場や商業施設、オフィスから住宅までさまざまな生活の場面で電気を使う上で重要な役割を果たしています。SWCCグループでは、電線・ケーブルの生産だけでなく、お客さまが必要な量を、必要な時に、必要な場所へワンストップでお届けする物流サービスを提供しています。2024年問題を背景とした建設業界、物流業界の人手不足が深刻化する中で、SWCCグループはDX活用によるバリューチェーンの効率化を通じて、お客さまへ持続的に製品・サービスを提供し続けるとともに、皆さまの安心した生活を支える社会インフラの維持に貢献します。



SICONEX®

SICONEX®は、革新的な絶縁技術を用いた軽量でコンパクトな高電圧電力ケーブル用コネクタをはじめとした製品群です。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おり、当社独自の製品設計で高い耐震性や工期短縮を実現したことで、発変電市場を中心に高いシェアを誇っています。電力ネットワークの強靭化や老朽化した設備の更新により市場の拡大が見込まれる中、生産能力の増強と、より高い電圧に対応した製品の拡充を行うことで、旺盛な需要を獲得していきます。今後も、製品・サービスの供給を通じて電力インフラを支え、安定的な電力供給に貢献していきます。

第一線で活躍する担当者からのメッセージ

SFCC株式会社
関西支店 営業1G 課長
中村（なかむら） 隆祐（りゅうすけ）

マイパーパス
「信念を持って行動し、顧客と会社の架け橋になる」

私は入社以来、営業として建設用電線・ケーブルの販売を担当しています。

ビルや工場で使われる電線・ケーブルは多くが汎用品であるため、他社と性能面での差別化が難しい製品です。だからこそ、製品以外のところで、お客さまにどのようなメリットを感じていただけるかを意識し、業務に取り組んできました。

今後は、製造、販売、物流の各プロセスでDXを進めることにより、在庫などの必要な情報をいつでも、どこでも届けられるようにしたいと考えています。

これにより、お客さまが工事の進捗に合わせて、安心して製品を注文できるようになり、さらに深い信頼関係を築くことで、より社会に必要とされる会社にしていきたいと思っています。

SFCC株式会社
管理部 DX・企画グループ 担当課長
高野（たかの） 洋輔（ようすけ）

マイパーパス
「柔軟な発想と行動力で価値を創造し、社会を支える力となる」

私は、デジタル技術を活用して、製造・販売・物流という電線のサプライチェーン全体を見える化し、効率的な業務プロセスに変える取り組みを行っています。

SWCCグループではROIC経営が浸透し、棚卸資産の効率化も重要なテーマになっています。

一方で物流の輸送能力不足や少子高齢化・労働力人口の減少など、さまざまな社会課題が顕在化しています。

これらを解決するために非常に重要な取り組みがDXです。

具体例として、販売量に合わせてタイムリーに在庫を補充するMTA（Make to availability）生産方式の導入や、重要な経営情報の見える化・共有化を進めています。

今後はAIも活用し、当社が長年培ってきた技術力と現場力にデジタル技術を積極的に掛け合わせることで、さらなる業務の効率化を推進していきます。

SWCC株式会社
電力・インフラ営業部 電力営業課
エキスパート
阿由葉（あゆば） 秀平（しゅうへい）

マイパーパス
「業務効率最適化を目指し、ワークライフバランスを大切にします」

私は、電力会社向けに、高電圧電力ケーブル用コネクタSICONEX®などの電力インフラ製品の販売や施工サービスの提供を担当しています。

電力インフラ事業は安定した製品・サービス供給力と高い品質および技術提案力をお客さまから高く評価いただいた結果、ありがたいことに数多くのご注文をいただき、エネルギー・インフラ事業の成長、ひいてはSWCCグループの過去最高益更新に貢献できました。

将来の展望として、技術力を生かしたソリューション営業を通じて、持続可能なエネルギー社会の構築に貢献し、企業価値をさらに高めたいです。また、SWCCグループのダイバーシティ推進PJ（愛称：SWCCarat［カラット］）にも参加しています。社員が自身の個性と能力を存分に発揮でき、さらにライフイベントに合わせて柔軟な働き方ができる企業にしていきたいと考えています。

SWCC株式会社
電力システム部 電力機器技術課
技術チームリーダー
田渡（たわたり） 未沙（みさ）

マイパーパス
「未来を創るために今、行動する」

私は、SICONEX®という革新的な絶縁技術を用いた高電圧電力ケーブル用コネクタ製品の開発・設計に従事しています。

電力インフラ市場では、設備の更新、データセンターの増加、再生可能エネルギーの安定供給に向けた電力網整備などの需要が拡大しています。

SICONEX®は工期短縮、省力化、耐震性に優れている点がお客さまからの高い評価につながり、国内変電市場で７割以上の高いシェアを有しています。

また、SICONEX®にさらなる付加価値を加えるため、接続工事技術の効率化・省力化、人材育成プログラムを含む「SICOPLUS®（サイコプラス）」のサービス提供を開始しています。

今後も電力網整備などの需要拡大と人材不足の課題解決に貢献しながら、新たな革新に挑んでいきます。

事業セグメント別戦略と進捗

通信・コンポーネンツ事業セグメント

TOTOKUのグループ会社化で、両社の優位性を融合しグローバルシェアの獲得を目指します。

2025年度から、「電装・コンポーネンツ事業」と「通信・産業用デバイス事業」を統合し、「通信・コンポーネンツ事業」の新事業体制がスタートしました。SWCCグループの主力事業である「エネルギー・インフラ事業」に並ぶ、もう１つの柱として育てることが目的です。同事業の成長の鍵となるのが、グループ会社化した(株)TOTOKUとのシナジーです。とくにコンポーネンツの分野で製品と技術の融合を図り、グローバル市場でのシェア獲得を目指すとともに、売上高と収益への貢献も進めていきます。

マイパーパス

「情熱と気合いといつも笑顔で」

常務執行役員
通信・コンポーネンツ事業セグメント長
井上（いのうえ） 和彦（かずひこ）

市場の見通し 2025～2026年度

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
(施策)
・欧米のパートナーシップ構築による間欠接着リボンe-Ribbon®（イーリボン）のグローバル拡販
・車載向け高速通信ケーブルFLANTEC®（フランテック）の拡販

モビリティ・半導体

(事業環境)
・モビリティ向けは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
(施策)
・TOTOKUのグループ会社化による、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

基本戦略

通信
・間欠接着リボン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
・TOTOKUグループ会社化によるシナジーの最大化（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）

事業セグメント長インタビュー

Q1 2025年度の予想をお聞かせください

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」を統合し、2025年３月にグループ会社に加わったTOTOKUの事業を集約する形で「通信・コンポーネンツ事業」の体制を整えました。また、エネルギー・インフラ事業の建設関連製品の一部を、当事業セグメントに移管しています。これらの施策により、2025年度の売上高は1,280億円、営業利益は78億円を見込んでいます。

サブセグメントの通信ケーブルでは、e-Ribbon®のグローバル拡販、FLANTEC®の車載向けの拡販によって売上拡大を図ります。通信ケーブルの売上高は299億円を見込んでいます。モビリティ・半導体用では493億円の売上を計画しており、これは2024年度から149億円の増加となります。このうち、TOTOKUによる寄与は110億円を見込んでいます。さらに、産業用では488億円の売上を見込んでおり、この中にはTOTOKU事業による130億円の売上見込みが含まれています。

Q2 TOTOKUを統合する目的についてお聞かせください。

TOTOKUとの事業統合の目的は、コンポーネンツ分野を基軸に成長戦略を描き、利益を創出することにあります。TOTOKUはコンポーネンツ分野で強みを持ち、同社のグループ化によって、SWCCグループ全体の事業基盤が一層強化され、さらなる競争力の向上が期待できます。また、TOTOKUが掲げる「お客様と共創し、驚きと感動を提案する電子部品会社を目指す」というビジョンや、海外の売上高比率約40%を誇る組織能力がSWCCグループに加わることで、大きなシナジーが生まれると考えています。

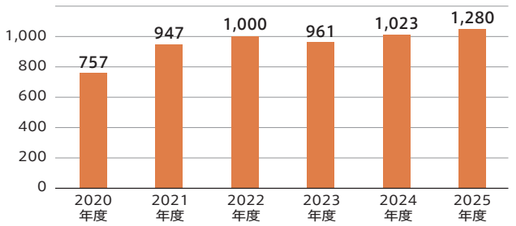
Q3 通信・コンポーネンツ事業セグメントの目指す姿についてお聞かせください。

当事業セグメントは、コア技術を基盤に革新的なパートナーシップ戦略を通じて、グローバル市場における持続可能な価値を提供し続けることを目指します。間欠接着リボンe-Ribbon®のグローバル市場への展開においては、海外のケーブルメーカーとパートナーシップを結び、当社のコア技術を活用してパートナーの製品に付加価値を提供するビジネスを展開します。

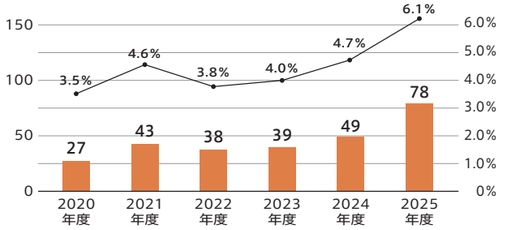
また、高速LAN市場で培った技術をベースにモビリティ分野に展開し、先進運転支援システムを実現する通信ネットワーク環境の構築において、車載カメラなどの画像伝送やECU間の高速データ伝送に適したケーブルソリューションを提供していきます。

当事業セグメントでは、通信事業のさらなる拡大を図るとともに、TOTOKUとのシナジー創出を推進し、ソリューション提案型メーカーへの転換を進めていきます。

売上高（億円）



営業利益・営業利益率 ■ 営業利益（億円） ― 営業利益率（%）



Q4 これから成長する領域の事業を牽引する製品を教えてください。

成長領域として期待しているのが、モビリティ・半導体サブセグメントです。

モビリティ分野の製品にシートヒータがあります。自動車の座席を温めることで車内の居住性を高めたいというニーズから、シートヒータの搭載率はこれからも上昇すると見込んでいます。SWCCもTOTOKUもシートヒータを展開していますが、両社は仕様およびターゲット顧客が異なるため、クロスセルによる相互補完効果が期待できます。両社の売上高を合計するとグローバルシェアは30％以上となり、世界市場において大きなシェアを確保することができました。

半導体分野では、電子部品の検査に用いられるプローブピンにおいて、TOTOKUは先行して市場に参入しています。TOTOKUの製品は後工程のパッケージ工程に用いられており、主なお客さまは日本を中心とした治具メーカーで、35%を超えるシェアを持っています。一方、SWCCグループのお客さま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製品を取り扱っています。現在はサンプルを提供している段階ですが、今後半導体検査技術も進化し、需要は一層高まることを期待しています。

また、TOTOKUは三層絶縁電線という非常に優れた製品を持っています。三層絶縁電線は、台湾や日本に強い顧客基盤を持っており、AIサーバ用のスイッチング電源において非常に高いシェアを誇っています。AIサーバ市場の急成長に応じた販路、製品がSWCCグループの強みの1つであると考えます。この三層絶縁電線の優位性は、優れた加工性と高い絶縁性能にあります。非常に狭小なところで使用されるため、モジュール化やコンポーネント化する際に大きなメリットになります。三層絶縁電線は、他社の絶縁押出タイプの製品と比較して高価ですが、その優位性に起因する付加価値が評価され、採用いただくお客さまが増えています。

Q5 CO_2排出量の削減への取り組みについてお聞かせください

通信・コンポーネンツ事業の国内の製造拠点は、SWCCの3事業所（相模原、三重、仙台）、冨士電線(株)の2拠点(伊勢原、甲府)、TOTOKUの2拠点(上田、丸子)の計7カ所となり、CO_2排出量など気候変動への影響は相応に大きくなっています。特に三重事業所は、銅の鋳造設備や焼付炉といったエネルギーを大量に消費する設備を保有しています。2025年4月から太陽光発電の導入が開始され、三重事業所使用電力の約3%をリカバリーしています。また電気・ガスについてもCO_2フリー電気・カーボンオフセットガスを導入しています。また巻線部門では、新ライン導入に際して高効率・省エネタイプの設備に更新し、環境負荷の低減を図っています。これらの施策により、三重事業所全体で2023年度と2024年度対比でCO_2排出量は24%を削減しています。引き続きTCFD賛同内容に沿って、CO_2排出量削減に努めていきます。

Q:SWCCとのシナジー効果をどのように期待されていますか？

TOTOKUは、旧社名にもある「東京特殊電線」の名のとおり、世界唯一の製品を生み出すことを目指し、特殊な分野・領域にこだわり続けてきました。この「独自性の追求」は、当社のDNAとして長年にわたり受け継がれています。お客さまに頼りにされる唯一無二の会社でありたいという思いのもと、事業を展開してまいりました。

TOTOKUのビジョン「お客様と共創し、驚きと感動を提案する電子部品会社を目指す」という姿勢は、SWCCが目指すソリューション提案型ビジネスとも高い親和性があると感じています。SWCCが有する素材・材料の開発力や生産技術と、当社が強みとしている顧客ニーズに対応した製品設計の力。この二つの特長を融合することで、一段高いレベルの付加価値を市場に提供できると確信しています。

また、両社は同じカテゴリーの製品を手掛けていますが、顧客層の重複はほとんどありません。これは、ビジネスチャンスの拡大と、商圏のさらなる広がりにつながると考えています。今後もお互いの強みを生かしながら、シナジーの最大化を目指してまいります。

株式会社TOTOKU
代表取締役社長
牧（まき） 謙（けん）

マイパーパス

「坂の上の雲を見ながら、仲間と未来を切り開く」

通信・コンポーネンツ事業セグメント

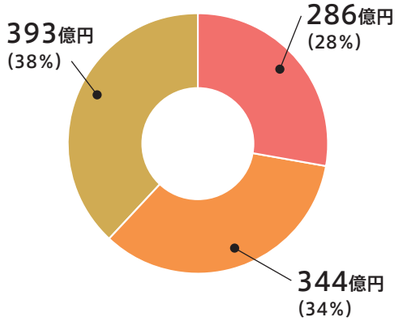
事業概要

通信・コンポーネンツ事業は、国内外の通信インフラ・建設関連・車載向け高速通信ケーブル、モビリティ・半導体用製品、家電向けワイヤハーネス、事務機器用ローラ、汎用モータ向け巻線が主体の事業です。

2024年度における当セグメントの売上高は、2023年度比6%増の1,023億円となりました。通信ケーブル分野は、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需要が堅調に推移し、売上高は2023年度比６％増の286億円となりました。

モビリティ・半導体分野は、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続いたものの、銅価格の上昇などもあり売上高は344億円と2023年度並を維持しました。産業用分野は、個人、オフィス向けのほか、産業向けローラ製品の需要回復や、重電向け巻線が堅調に推移した結果、売上高は2023年度比12%増の393億円となりました。

2024年度 分野別売上高・構成比



こんなところにSWCC

製品およびサービス紹介

e-Ribbon®

e-Ribbon®（イーリボン）は、間欠接着リボンを使用した超細径・高密度の光ファイバで、当社独自の製造方法により、多数の光ファイバを細径ケーブル内に収納することができます。柔軟性と加工性に優れており、配線敷設工事の効率化に大きく貢献します。さらに、高速生産でもほとんどロスを生じさせない当社独自の製造技術力を活用し、近年急速に拡大するデータセンター市場の需要に応えていきます。

FLANTEC®

FLANTEC®（フランテック）は、SWCCグループの通信ケーブル事業において、さまざまな分野で利用されるLAN用ケーブルの統合ブランドです。ビル用途向けに細径・軽量化した高速通信のLANケーブル、産業用途向けに耐屈曲・高遮へい機能を付加したLANケーブルを開発し、ラインアップを拡充しました。車載用途では、ADAS（先進運転支援システム）に用いられる車載カメラ用として、高速伝送性能に優れ、ノイズに強く、耐久性に優れた車載用高速伝送ケーブルの日系自動車メーカーでの採用が拡大しており、今後もお客さまとともに開発を進め、さらなる性能向上に努めていきます。

車載用平角線

BEV・HEVの駆動モータ用の平角線です。当社の強みでもある、加工性や導電性に優れた高機能無酸素銅MiDIP®（ミディップ）が素材として使用され、平角化された線によりコイルの占積率を高めることによって、モータの小型化、軽量化、大電流化に貢献しています。

第一線で活躍する担当者からのメッセージ

SWCC株式会社
e-Ribbon事業PJ 主任
永井（ながい） 傑朗（たけしろう）

マイパーパス

「お客様の要望に真摯に耳を傾け、共に事業創造に貢献する」

生成AIの実用化により、ますます需要の拡大が見込まれるデータセンター向けに大容量通信と配線工事の効率化が求められており、間欠接着リボン「e-Ribbon®」を用いた製品の採用が進んでいます。当社では、ケーブル、コード、パネル、アッセンブリなど、さまざまなご要望に合わせた最適なe-Ribbon®をご提案し、製品に組み込んでいただくことにより、お客さまからご好評をいただいています。 このように当社の強みは、これまでお客さまとともに歩み続ける中で蓄積してきた世界トップクラスの光通信ケーブルに関する知見と製造技術を活用し、お客さまのご要望に応じた最適な製品の提供と応用製品へのソリューションを提案できることだと考えています。今後見込まれる、さらなる大容量伝送に応えるため、「e-Ribbon®」を基盤とした間欠接着リボン製品の普及・拡大を進めていきたいと考えています。

冨士電線株式会社
生産本部 伊勢原工場 伊勢原技術課
小路（しょうじ） はるか

マイパーパス

「小さな変化を見つけたい」

SWCCグループでは、2021年にLAN用ケーブルの統合ブランドとして「FLANTEC®」を立ち上げ、今後拡大する産業用ネットワークや車載用高速伝送などの新市場へ事業を発展させるべく活動しています。

こうした状況のもと、私は高速LAN用ケーブルの端末加工に関する開発を担当しており、産業用ネットワークで求められている高速通信規格への性能を満たすプラグの選定や量産性の評価を進めています。また、近年はデータ転送などの通信性能のみならず、給電が可能で細径・軽量なシングルペアイーサネットケーブルの技術が進展しており、今後、この技術に対応できる端末加工品の開発にも取り組んでいきます。

SWCC株式会社
評価センター
矢沢（やざわ） 亨（きょう）

マイパーパス

「技術を守るための“縁の下の力持ち”」

私は、入社以来、金属関連の研究開発および知的財産業務を経験し、現在は評価センターでモビリティ関連製品の製造・開発支援業務に従事しています。評価センターでは、お客さまのニーズに応える製品を提供するため、製品特性に関する課題解決を支援する評価を迅速かつ的確に実施し、安心・安全なものづくりに貢献しています。

最近では、評価期間を大幅に削減する手法を開発し、自社の材料開発のスピードアップに寄与するとともに、今後増加が予想される車載関連製品の材料評価のニーズに迅速に応える体制を整えました。

今後は、SWCCグループの技術発展を牽引するセンターとして、開発支援に加え、新たな材料の解析手法を提案し、社会を支える基盤づくりに力を尽くしていきます。

SWCC株式会社
電装営業部 電装営業G 主任
平田（ひらた） 裕也（ゆうや）

マイパーパス

「“明るく”働きながら携わった人の人生が明るくなるような仕事をする」

当社が販売する高機能無酸素銅MiDIP®や巻線（マグネットワイヤ）は車載・重電・電子部品などの分野で必要不可欠な製品です。

私は主にMiDIP®の加工品である車載用平角線の新規開拓に携わっており、これらの製品が次世代の車に搭載され、近い将来、市場に登場することを想像し、大きな責任とともに日々やりがいを感じています。

新規開拓活動においては、常にお客さまの声に耳を傾け、次のニーズを探ることを意識しています。現在は、車載分野に加え半導体やヒューマノイドロボットなど、新たな領域でも当社製品のニーズを見いだし、マッチさせるべく活動の幅を広げています。

こうした活動を通じて、より多くのお客さまに感謝される営業活動を今後も続けていきたいと考えています。

TOTOKU社の紹介

TOTOKUグループは、
「細く、軽く、小さく」を実現する技術で、
人々を、生活を、社会を豊かにします。

株式会社TOTOKUは、
素材開発で培った技術などをベースに、電線、ヒータ製品、ケーブル加工品、線材加工品などの分野で、
オリジナリティのある製品開発を推進し、グローバルに事業展開をしています。

AS事業
（オートモーティブ・セミコンダクタ）

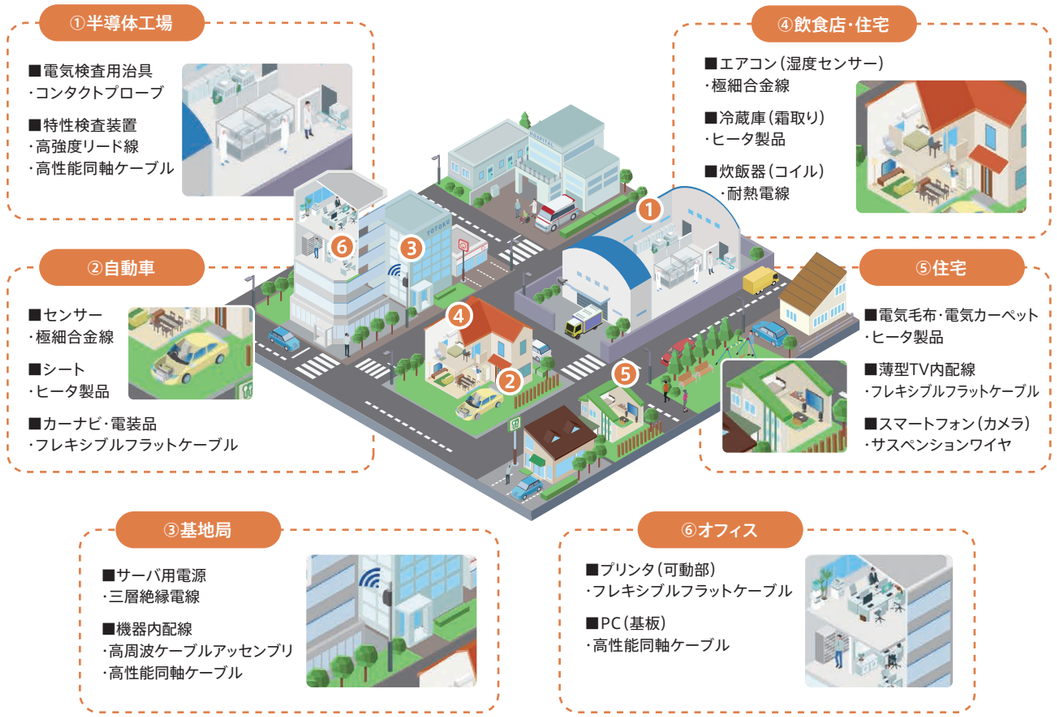
AS事業は、モビリティ・半導体・通信などの成長市場を対象とした製品を扱っています。

CA事業
（コンシューマー・アプライアンス）

CA事業は、一般家庭での使用を想定した民生用エレクトロニクスなど、安定市場を対象とした製品を扱っています。

こんなところにTOTOKU

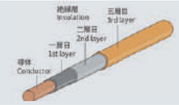
暮らしを支えるさまざまな製品にTOTOKUの技術が使われています。



製品およびサービス紹介

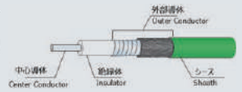
三層絶縁電線

絶縁が三層構造のスイッチング電源トランス用強化絶縁電線です。コイルの発熱を低減し、コイルの小型化、低背化を実現し、ACアダプター・携帯用充電器などの小型化に貢献しています。



高性能同軸ケーブル

高周波・高速伝送・長距離通信に優れた細径軽量で柔軟なケーブルです。通信・自動車・産業機器・医療機器などの幅広い分野へ提供されています。

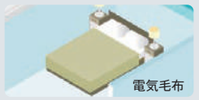


コンタクトプローブ

狭ピッチ電極の電子部品検査に適した超極細径のワイヤプローブです。半導体や液晶パネル、ICパッケージ基板などをはじめとした、電気製品の導電検査に提供されています。

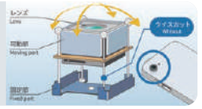
ヒータ製品

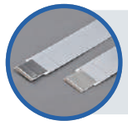
採暖・加熱・保温・防露・霜取・育苗など、さまざまな利用シーンでヒーティング用途などに提供されています。



サスペンションワイヤ

高い実直性を特長とする、しなやかでコシがありながらも優れた強度をもつ、折れにくい細線です。電気信号を伝達するサスペンションワイヤとして使用され、手ぶれ補正カメラモジュールなどに提供されています。





フレキシブルフラットケーブル

電子機器の内部配線に最適なフレキシブルフラットケーブルです。軽量化や省スペース化が必要な電気・電子機器内部の信号伝送や電力供給に最適な配線材です。プリンタ・複写機、TVなどの電子機器に提供されています。

TOTOKU・SWCCのここがすごい！

TOTOKU

株式会社TOTOKU
AS事業本部 企画管理部 戦略G 課長
杉本（すぎもと） 裕昭（ひろあき）

マイパーパス

「明るい気持ちを大切にして、自分を元気にし、周りにも元気を与える」

（株）TOTOKUは、「細く・軽く・小さく」を追求した加工技術を活用し、自動車や半導体をはじめとする幅広い市場に製品を提供しています。特に、ICパッケージ基板の電気検査に使用されるコンタクトプローブにおいては、基板の高密度化に対応する微細加工技術が高く評価されています。また、BEVやHEVの普及に伴い、エネルギー効率の良いシートヒータの需要が増加する中、当社のヒータ線は優れた品質と耐久性を備え、国内外の自動車メーカーから採用されています。

今回、SWCCグループの一員となったことにより、SWCCが保有する特長ある技術・材料とのシナジーを追求することで、さらなる技術革新と製品展開の拡充を目指していきます。

SWCC

SWCC株式会社
モビリティ開発センター 開発2G
エキスパート
大達（おおだち） 剛（ごう）

マイパーパス

「挑戦を創り、挑戦を楽しむ」

SWCC（株）では、高い強度と導電率を併せ持ち、極細線への加工性に優れた銅合金線を開発し、量産してきました。微細化する半導体業界の要望に応え、当社のユニークな銅合金線がコンタクトプローブ向けに近年使用され始めている中、コンタクトプローブ用材料の開発にあたり、ベンチマークしたメーカーの1つがTOTOKUでした。φ0.1mm以下の極細線にめっき、絶縁、針先加工などの微細加工を行う技術力の高さに、同じ電線メーカーとして驚いたことを覚えています。

SWCCの細径でも高い強度と導電率を有する銅合金線と、TOTOKUのパーパスにもある「細く、軽く、小さく」を実現する技術を融合できれば、大きなシナジーひいては将来あたりまえとなる技術を生み出せると確信しています。