



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 決算補足説明資料

---

2025年5月13日

**SWCC株式会社**

# 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経営と果敢な構造改革「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

1. 2024年度決算概要
2. 2025年度業績予想
3. 2025年3月TOTOKUグループインの概要
4. Appendix

# 1. 2024年度決算概要

---

# 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。**

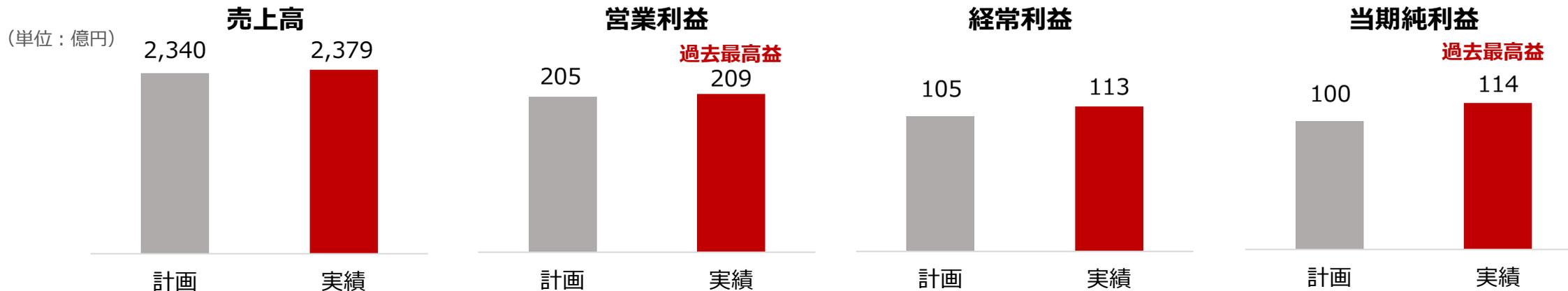
## 電装・コンポーネンツ事業

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。

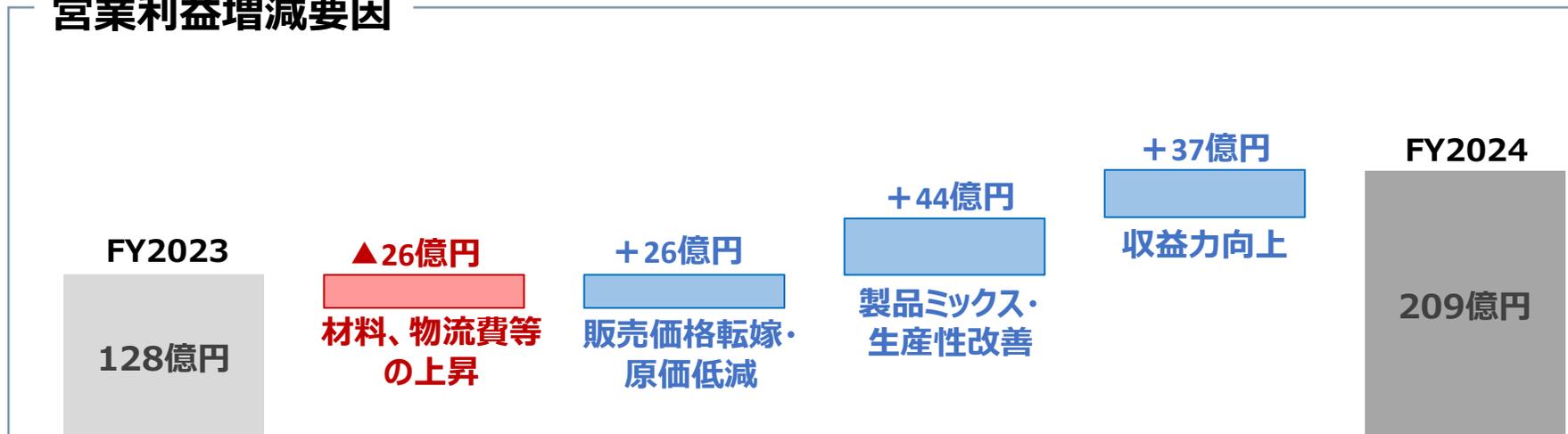
(単位：億円)	2023年度 実績	2024年度 実績	対前年増減額	対前年増減率
売上高	2,139	2,379	240	11.2%
営業利益	128	過去最高益 209	81	63.2%
営業利益率	6.0%	8.8%	2.8pt	—
経常利益	122	113	▲9	▲7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	88	過去最高益 114	26	29.0%
1株当たり配当（円）	90円	2Q決算発表時より 16円増配 136円	46円	51.1%
ROE	12.3%	14.3%	2.0pt	—
ROIC	8.3%	TOTOKUの 資産影響含む 11.9%	3.6pt	—

# 2024年度 増減要因 (前年度比)

## 売上高増減要因



## 営業利益増減要因



### 【増減要因】

- 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**。
- 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**。

# 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
		<b>エネルギー・インフラ事業</b>	売上高 営業利益 営業利益率	1,232 107 8.7%	1,412 181 12.8%	180 74 4.1pt
<b>電装・コンポーネンツ事業</b>	売上高 営業利益 営業利益率	553 16 2.9%	568 14 2.5%	15 ▲2 ▲0.5pt	2.7% ▲14.1% -	<b>5.5%</b>
<b>通信・産業用デバイス事業</b>	売上高 営業利益 営業利益率	307 14 4.5%	351 28 7.9%	44 14 3.4pt	14.3% 101.4% -	<b>8.7%</b>

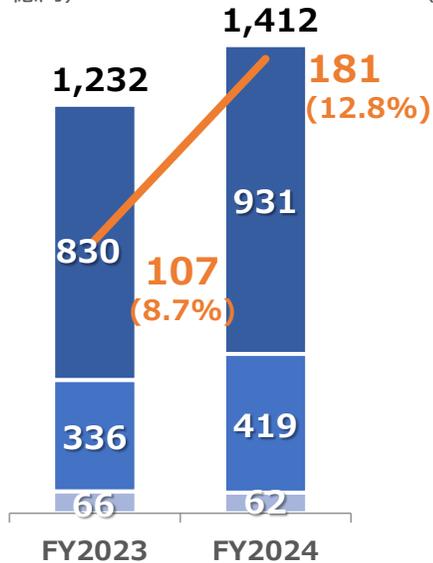
# 2024年度 セグメント業績

**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

- 建設関連
- 電力インフラ
- 免震・その他
- 営業利益
- 営業利益率

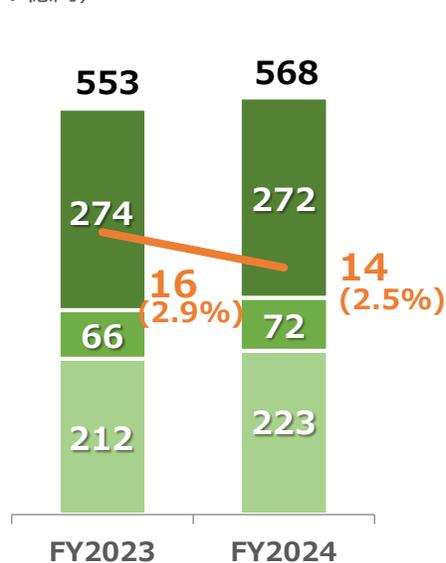
(単位：億円)



## 電装・コンポーネンツ事業

- 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

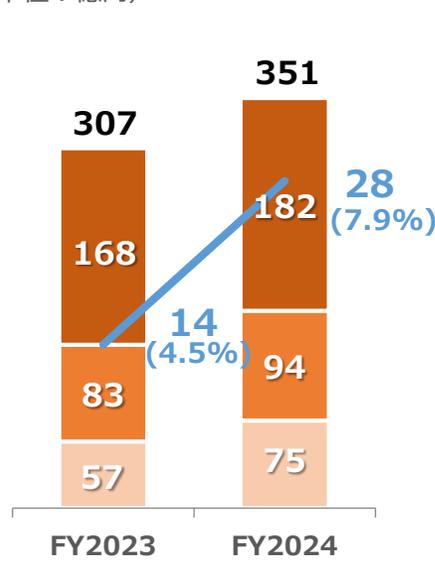
(単位：億円)



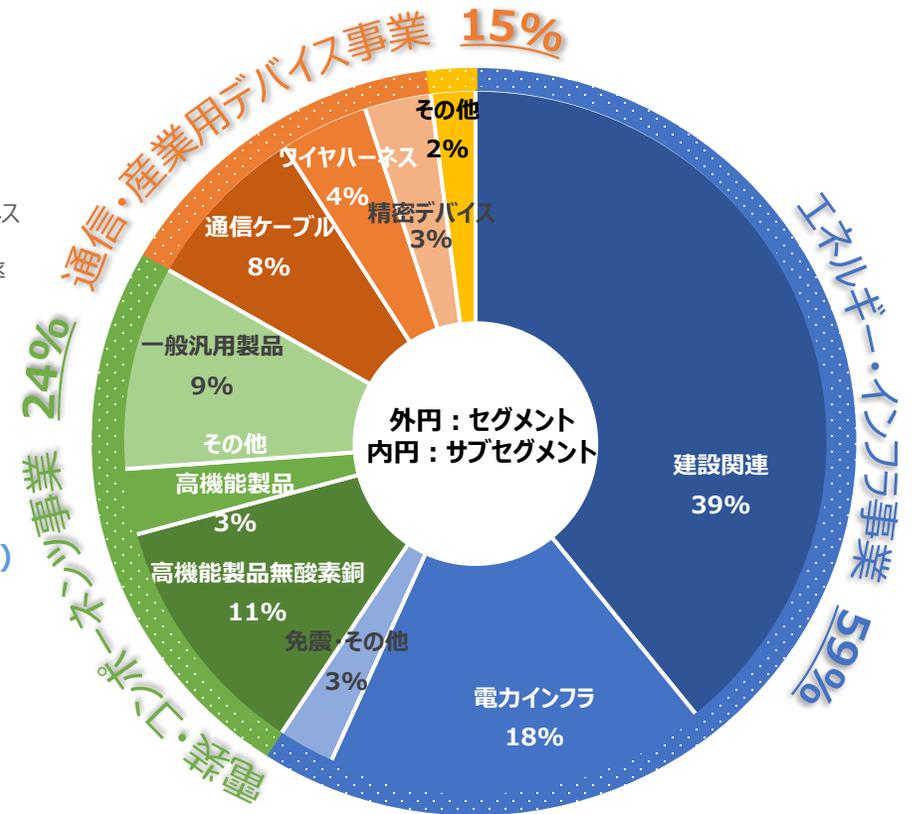
## 通信・産業用デバイス事業

- 通信ケーブル
- ワイヤハーネス
- 精密デバイス
- 営業利益
- 営業利益率

(単位：億円)



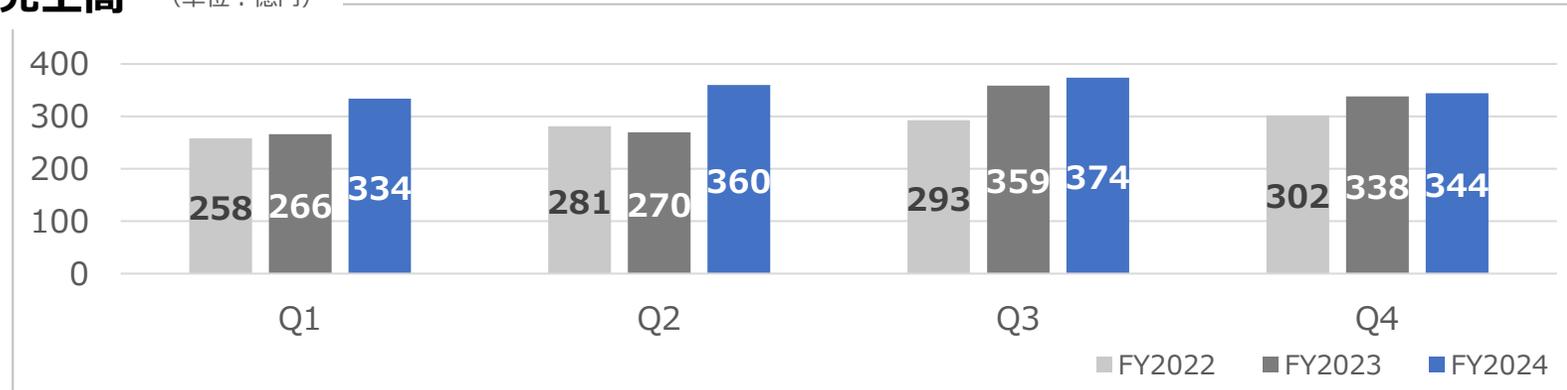
## 2024年度実績 セグメント売上高比率



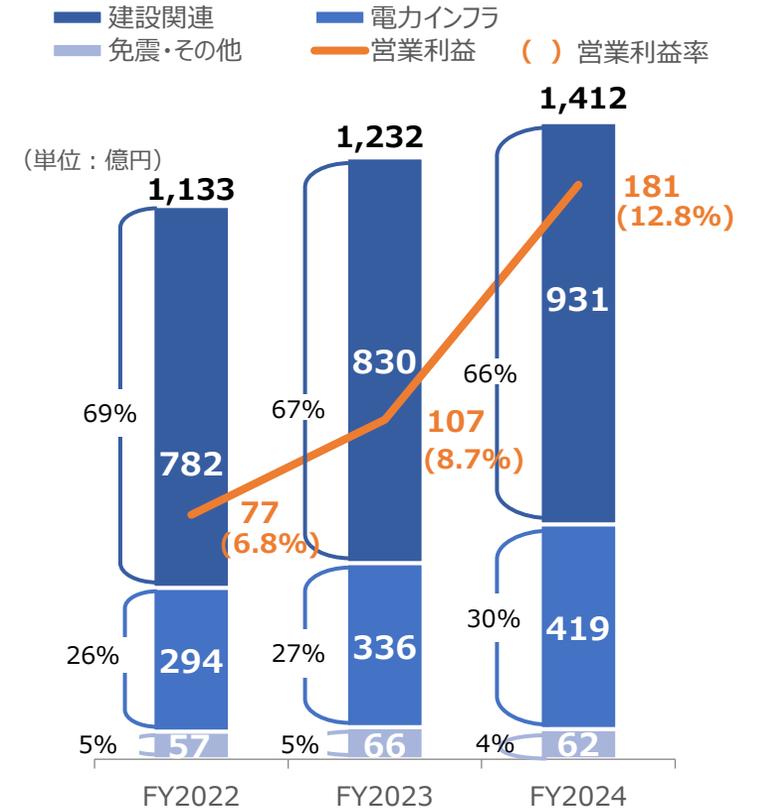
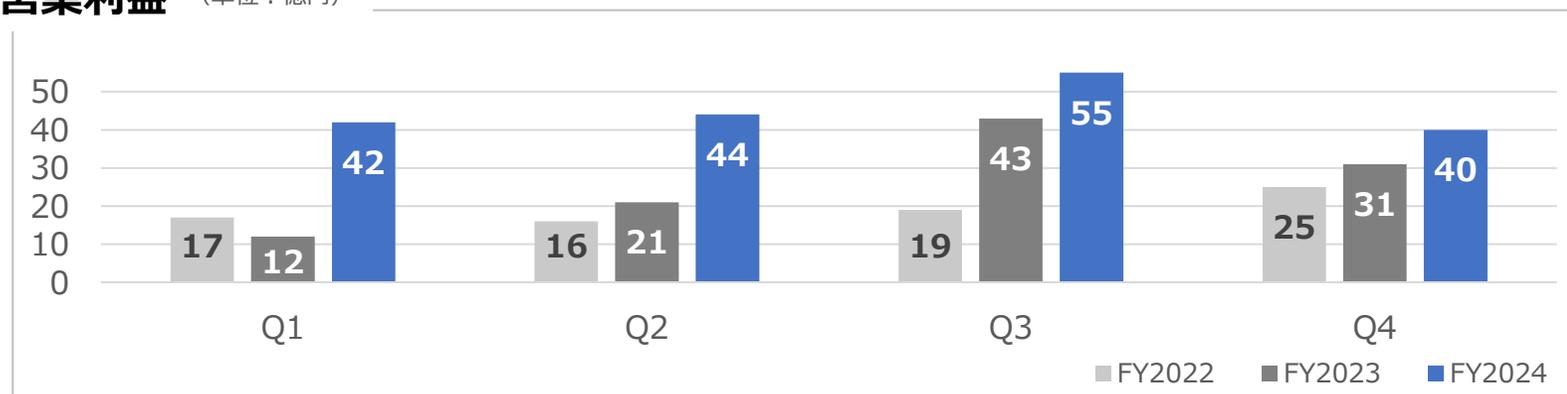
# 2024年度 セグメント業績 エネルギー・インフラ事業

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)



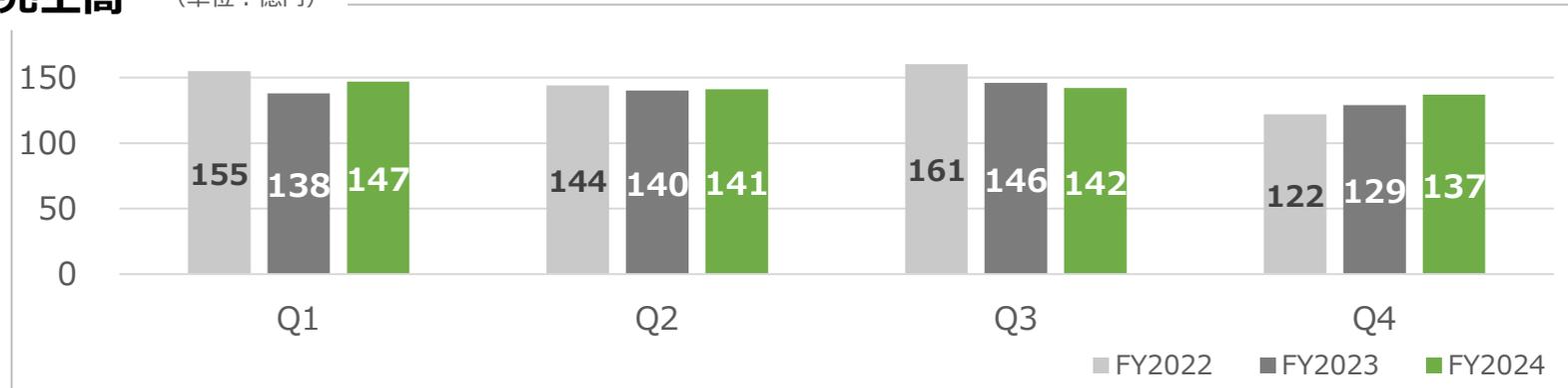
## 営業利益 (単位：億円)



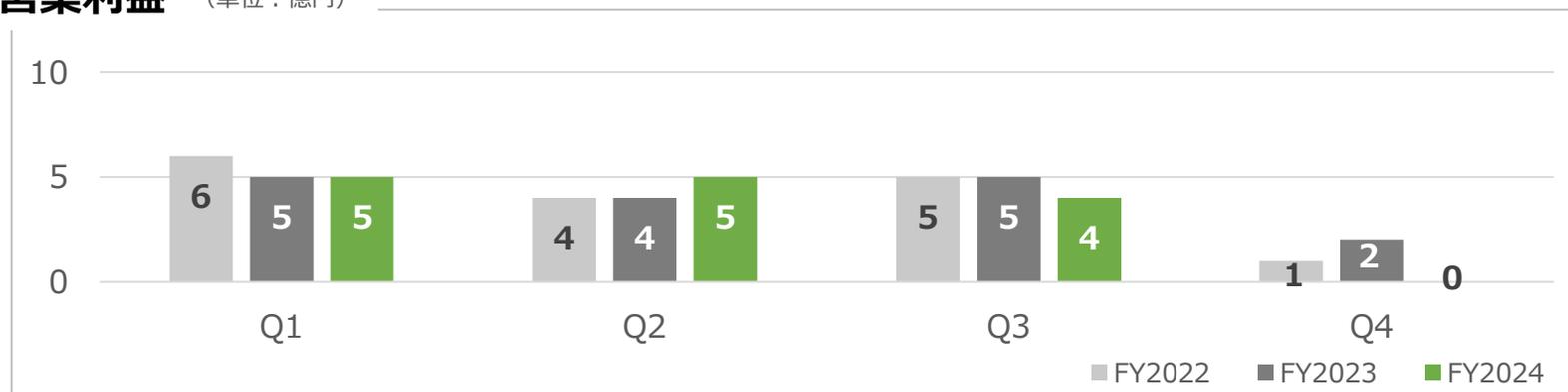
# 2024年度 セグメント業績 電装・コンポーネンツ事業

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)

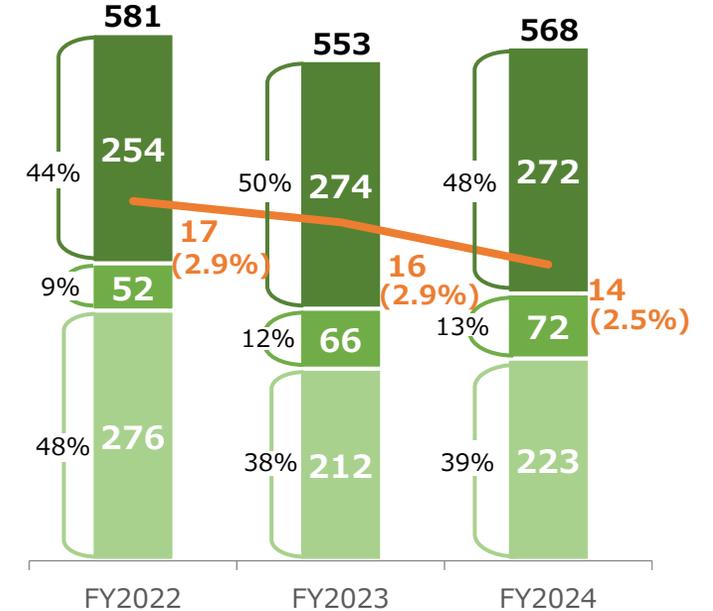


## 営業利益 (単位：億円)



■ 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

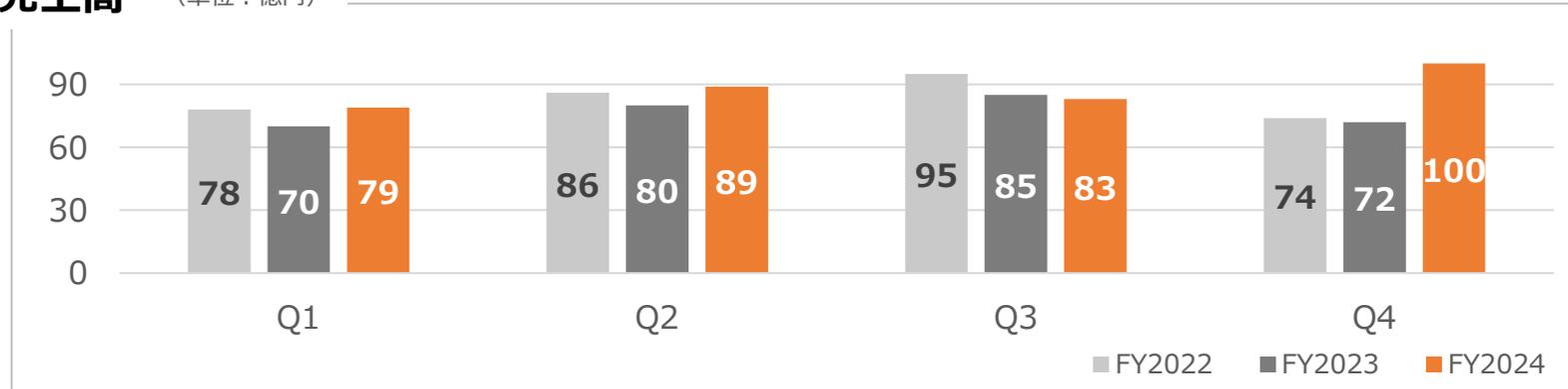
(単位：億円)



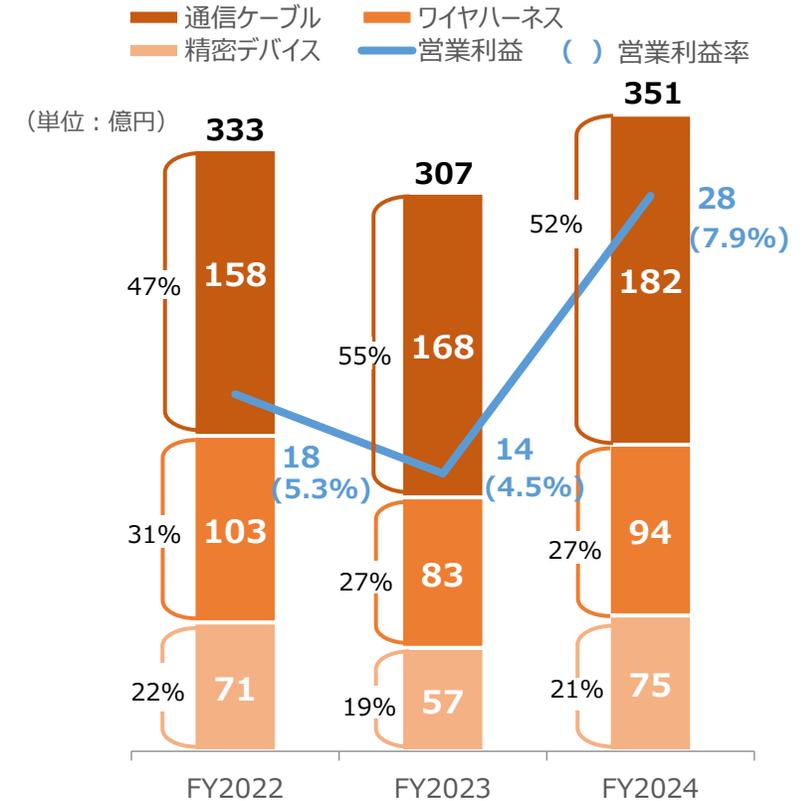
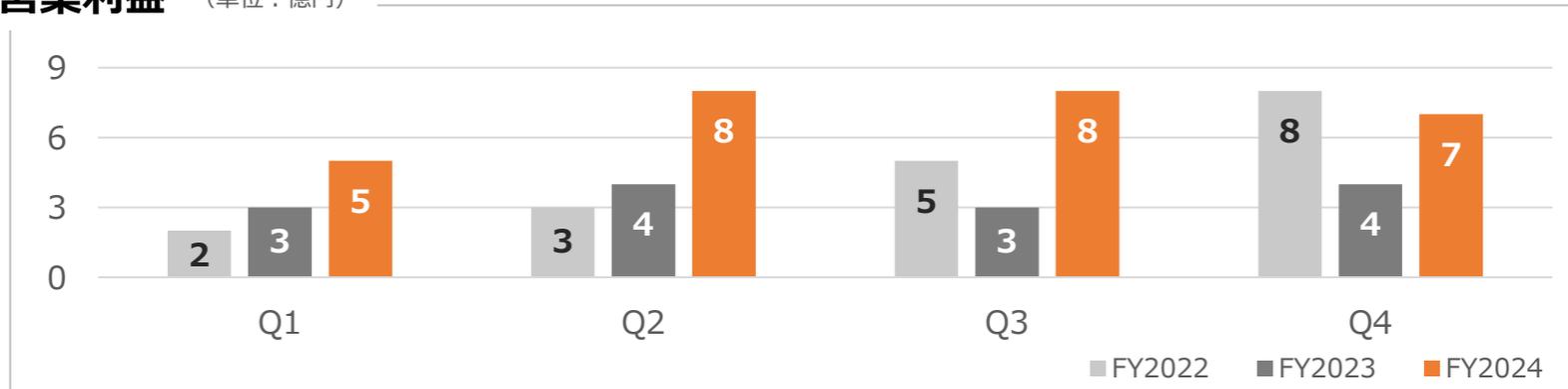
# 2024年度 セグメント業績 通信・産業用デバイス事業

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
<b>資産合計</b>	<b>1,616</b>	<b>1,977</b>	<b>361</b>
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
<b>負債合計</b>	<b>845</b>	<b>1,121</b>	<b>276</b>
仕入債務	260	281	21
有利子負債	303	547	244
<b>純資産合計</b>	<b>771</b>	<b>856</b>	<b>85</b>
自己資本	759	837	78
自己資本比率(%)	47.0	42.3	▲4.7pt
<b>DEレシオ(%)</b>	<b>39.9</b>	<b>65.4</b>	<b>25.5pt</b>

### 【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】

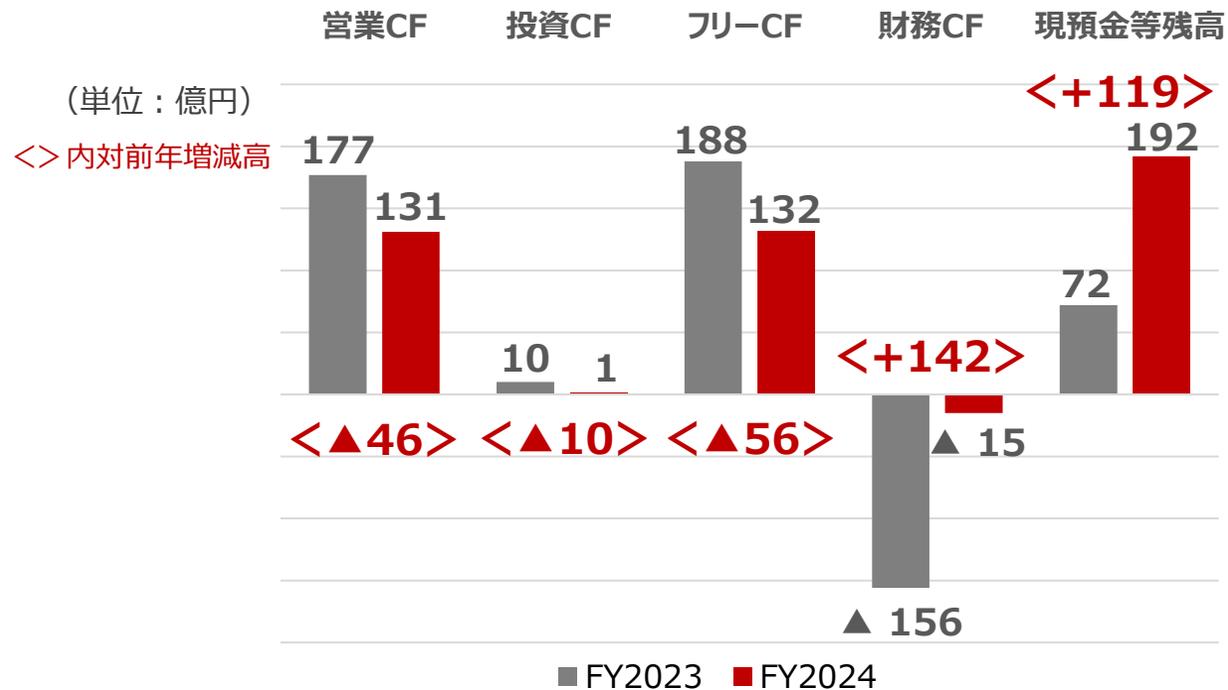
自己資本は増加するも、有利子負債が増加したため、前期末対比25.5pt増。但し、現預金を除くネットDEレシオは42.2%。

### <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。

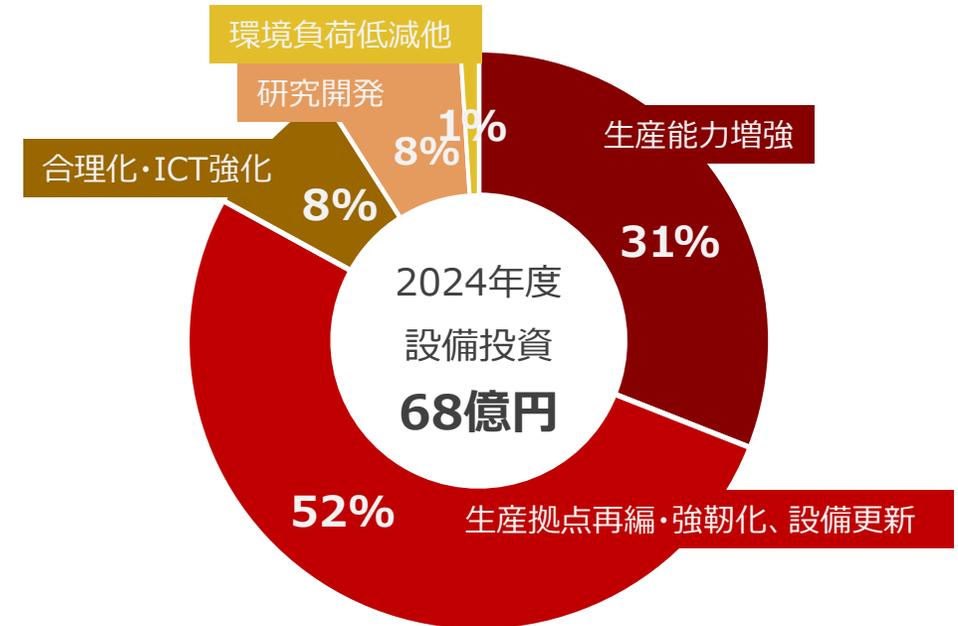
# 2024年度 連結業績CFと設備投資

## < 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

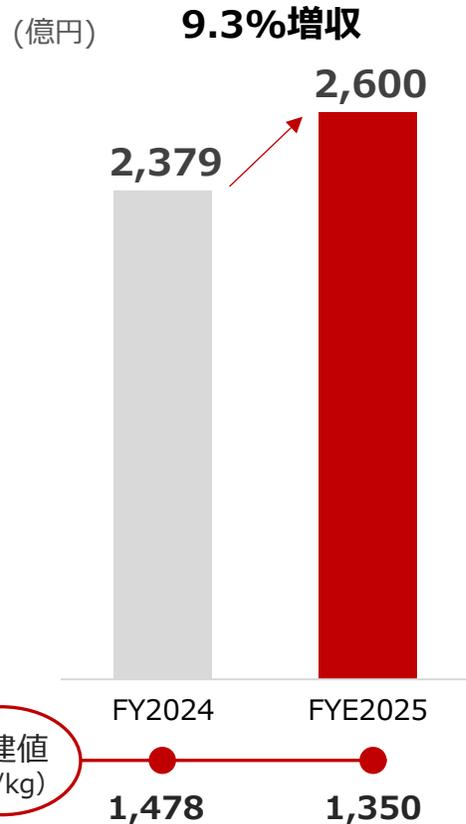
## 2. 2025年度業績予想

---

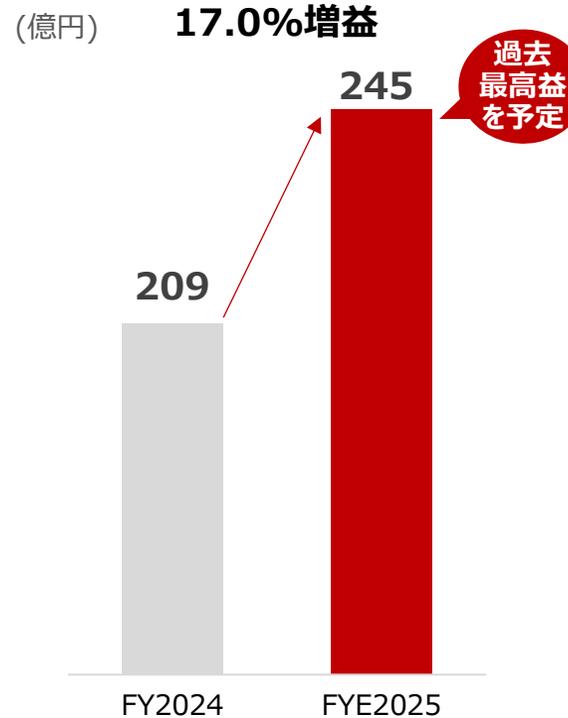
# 2025年度 業績計画

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

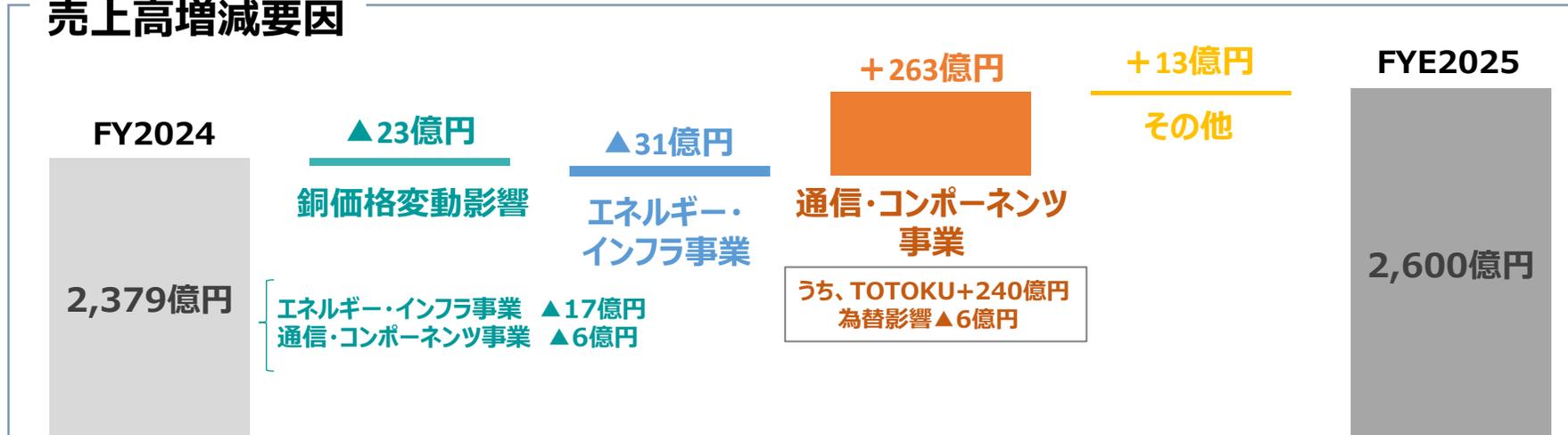
# 2025年度 事業環境認識・施策

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。

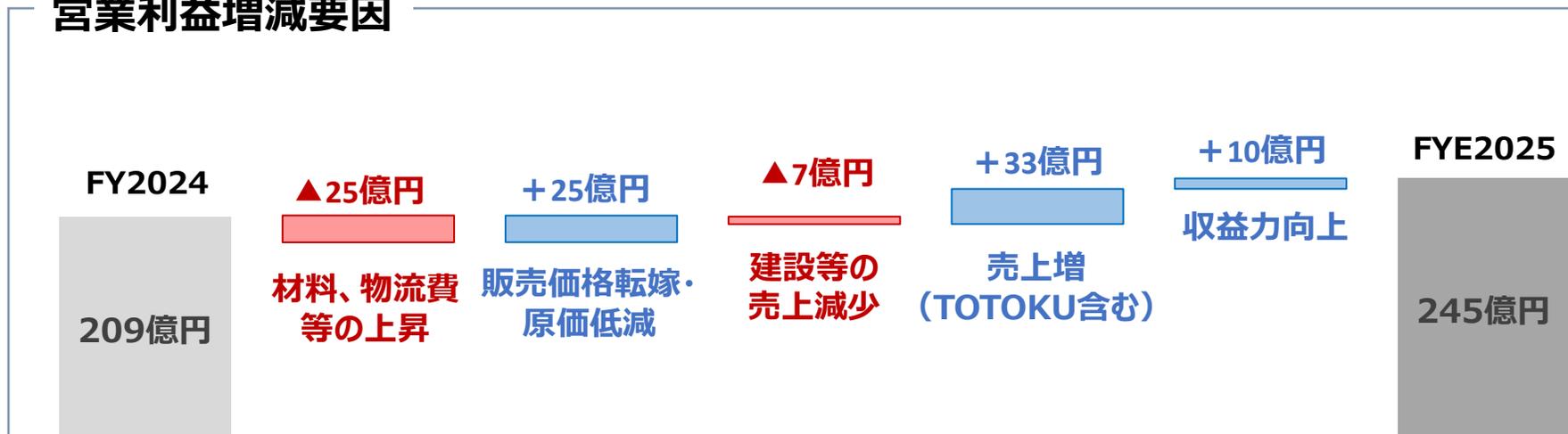
事業環境認識・施策	<b>建設</b>	(事業環境) 底堅い需要は見通せるものの、工事現場の働き方改革による大型案件の工程・竣工遅れや資材価格高騰による建設計画の見直し等による需要調整を想定 (施策) <b>グループ横断でのあらたな営業サービスの提供や物流改革推進による資本効率の改善とキャッシュ創出力の向上</b>
	<b>電力</b>	(事業環境) 電力網の強靱化や再生可能エネルギー関連が引き続き好調に推移 (施策) <b>SICONEX®の生産能力の最大活用による売上拡大。さらなる増産投資20億円を相模原事業所内の拡張により拡大</b>
	<b>通信</b>	(事業環境) 生成AI需要でデ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) <b>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</b> (施策) <b>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</b>
	<b>モビリティ・半導体</b>	(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) <b>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</b> (施策) <b>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</b>
	<b>産業用</b>	(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) <b>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</b> (施策) <b>生産体制最適化によるコスト低減と適正価格販売</b>

# 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



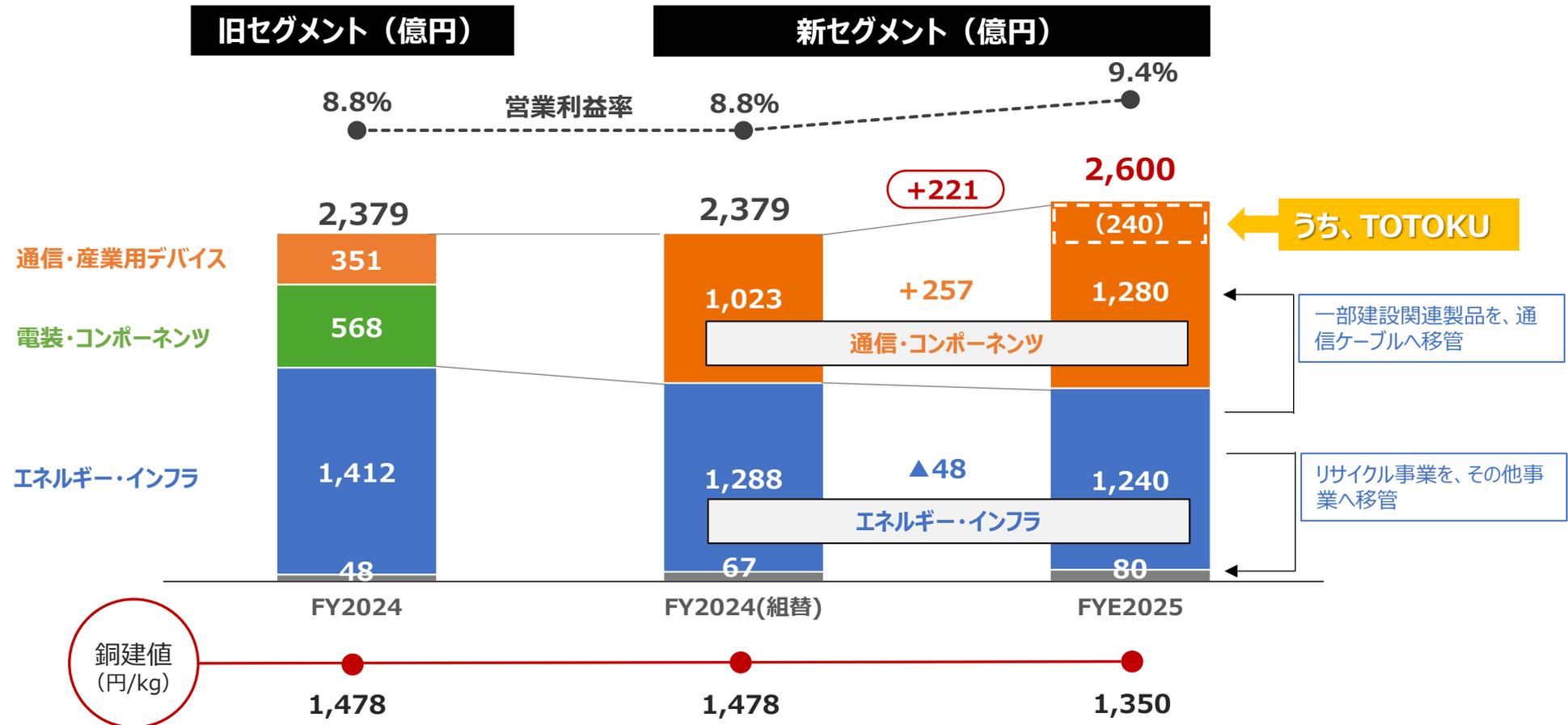
### 【増減要因】

- 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**。
- 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・コンポーネツ事業」に集約。

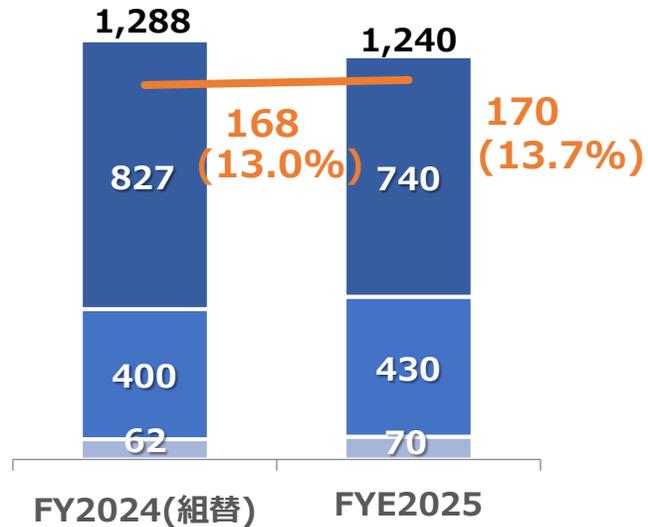


# 2025年度 セグメント別業績計画

## エネルギー・インフラ事業

■ 建設関連 ■ 電力インフラ  
■ 免震・その他 ■ 営業利益 ( ) 営業利益率

(単位：億円)



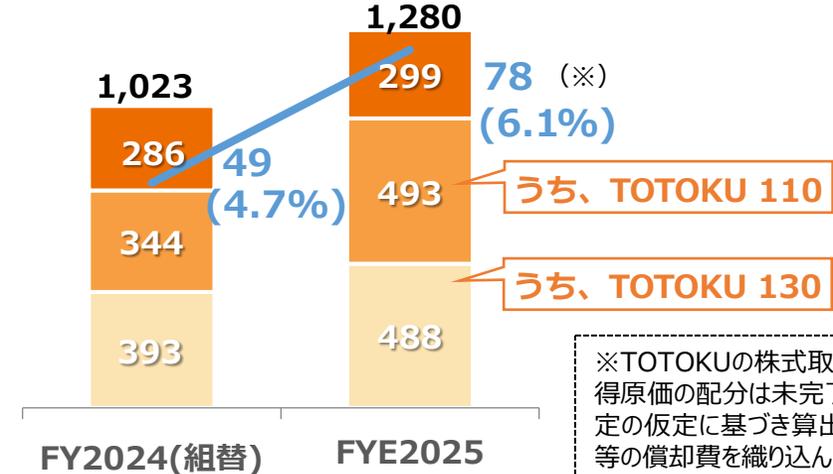
銅価影響：▲17億円

- + 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・コンポーネツ事業

■ 通信ケーブル ■ モビリティ・半導体用  
■ 産業用 ■ 営業利益 ( ) 営業利益率

(単位：億円)



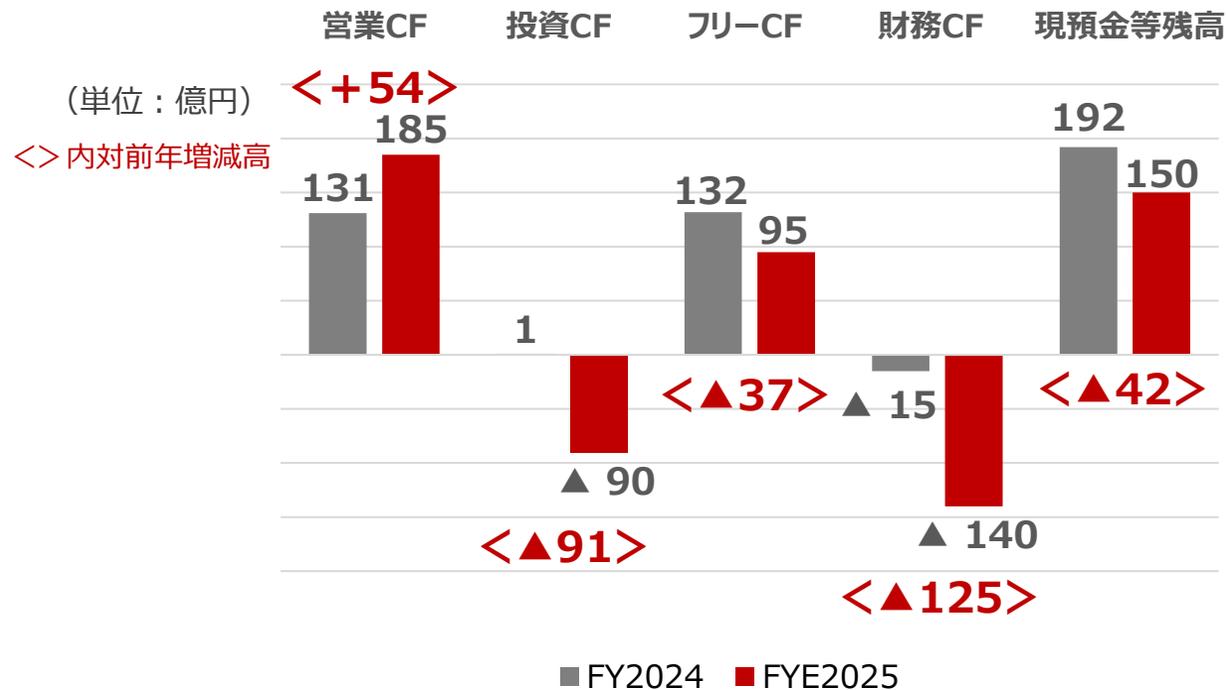
※TOTOKUの株式取得に係る取得原価の配分は未完了であり、一定の仮定に基づき算出したのれん等の償却費を織り込んでおります。

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

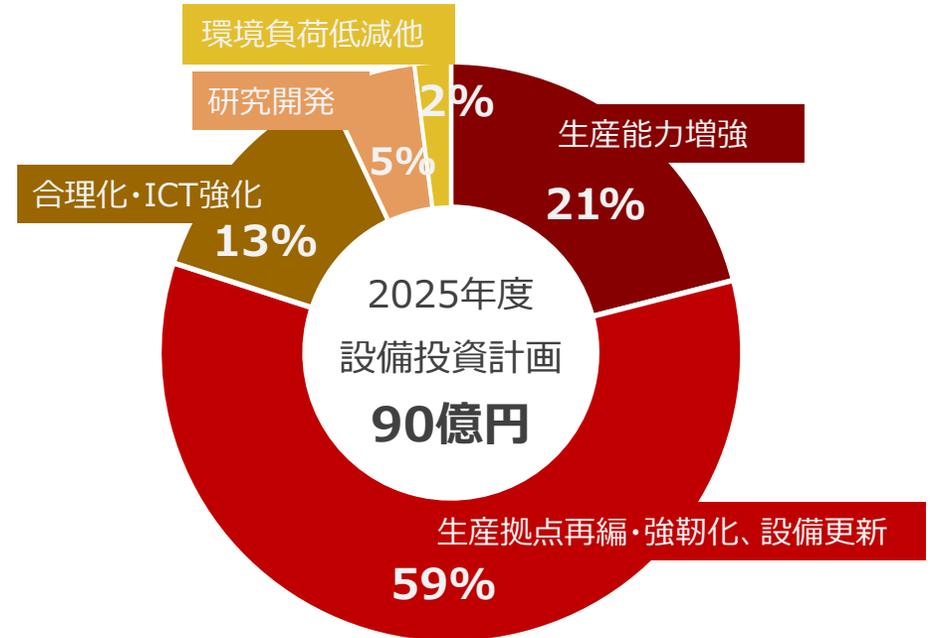
# 2025年度 連結業績CF予想と設備投資計画

## < 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

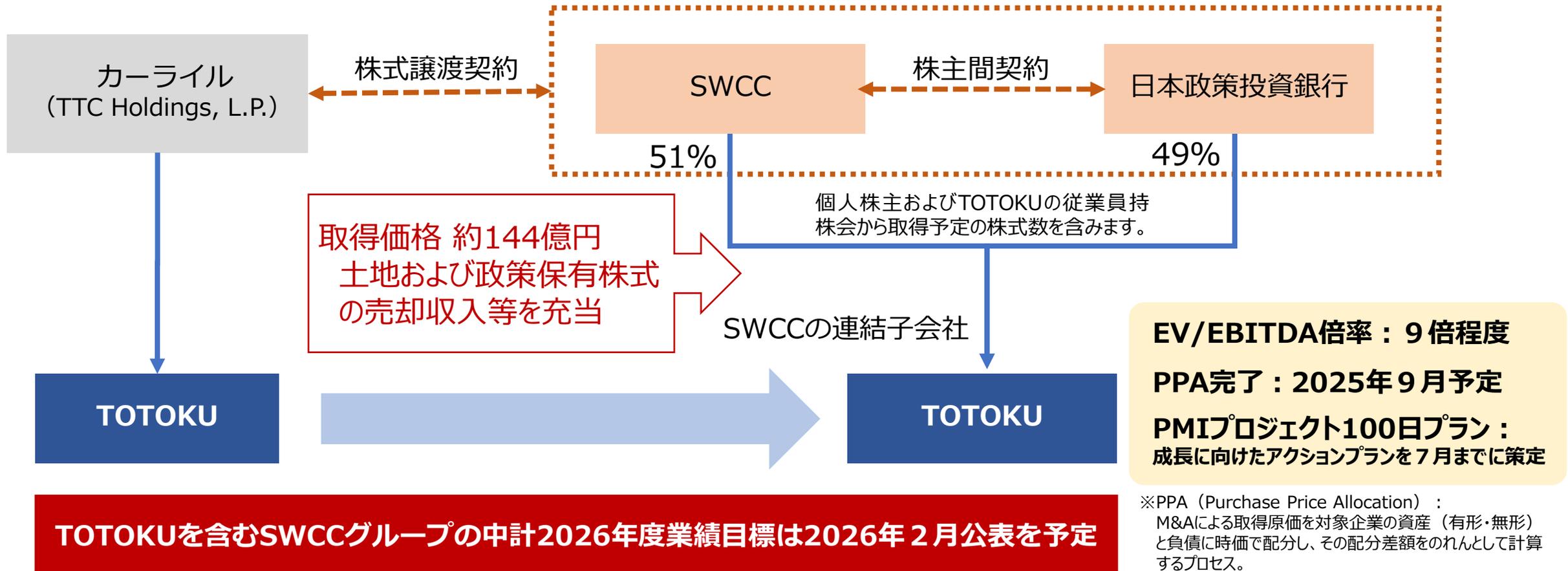
※上記その他41億円については、各拠点の厚生棟リニューアルなどを含む

### 3. 2025年3月TOTOKUグループインの概要

---

# 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。



# 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・コンポーネッ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

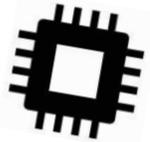
### モビリティ

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  
SWCC：合金素材  
TOTOKU：細線・特殊加工

**TOTOKUの買収により新規獲得**

# モビリティ・半導体領域におけるクロスセルのシナジー効果

## ■ 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により、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
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
	B社	中国	
SWCC	C社	日本	高強度・ 高導電材料

## ■ 半導体検査用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
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
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

# 4. Appendix

---

# SICONEX® (サイコネックス) の第二次増産投資 5/13ニュースリリース

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

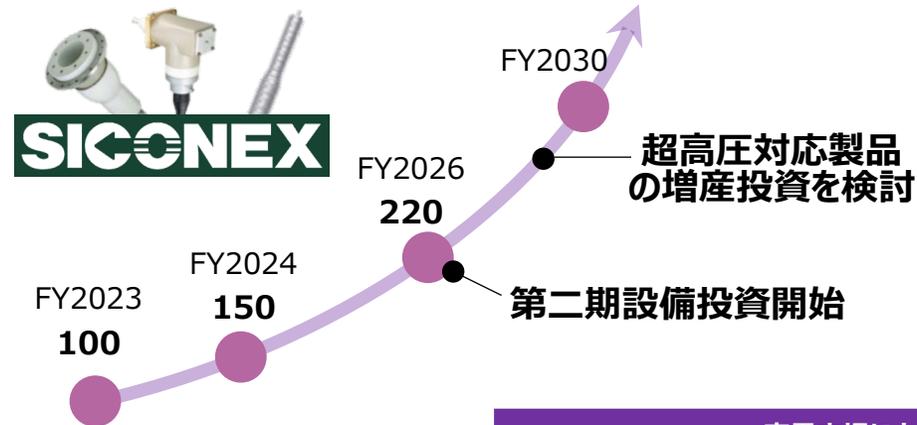
2026年度中に2023年度売上高実績比220%の売上拡大を計画。

## ■設備投資スケジュール

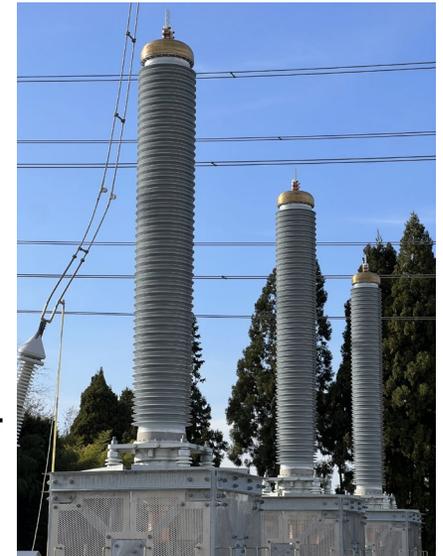
2025年度から段階的に工場内のリプレイス、設備ラインの増強を計画しており、2026年度から売上高への貢献開始。（2026～27年度完工予定）

## 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)



275 kV 気中終端

### 変電市場に占める当社想定シェア

	FY2023	FY2024	FYE2026	FYE2030
電力発変電	51%	58%	71%	88%
民需変電	93%	93%	94%	95%

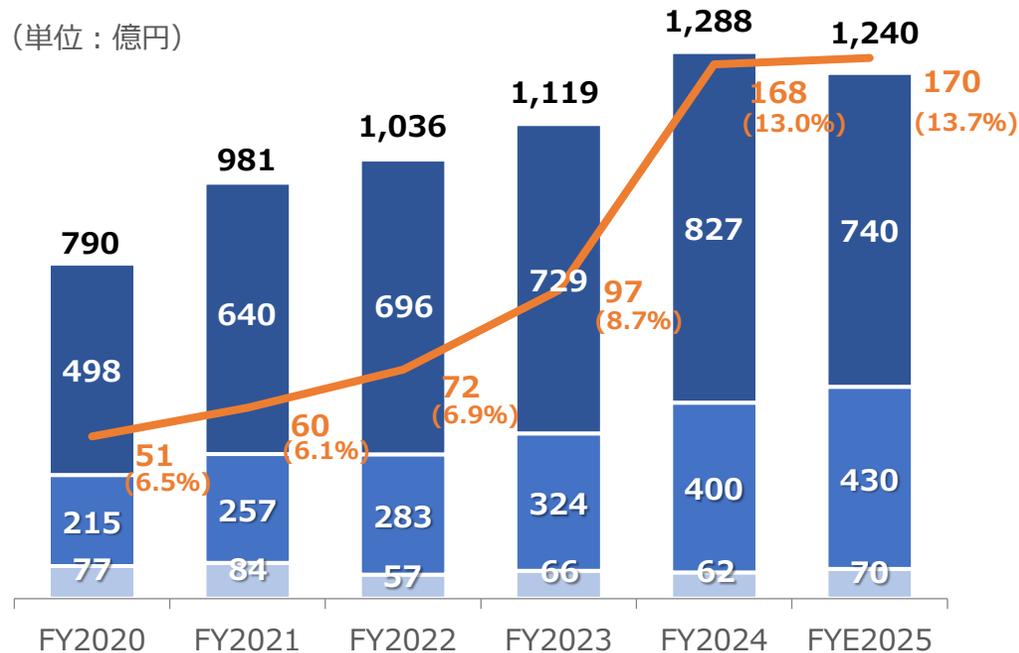
# 新セグメント区分の業績推移

- 2 セグメント体制への移行は2025年度から。
- 3 セグメント体制であった2024年度以前の数字を2セグメント体制に読み替えた数字は以下の通り。

## エネルギー・インフラ事業

■ 建設関連 ■ 電力インフラ ■ 免震・その他 — 営業利益 ( ) 営業利益率

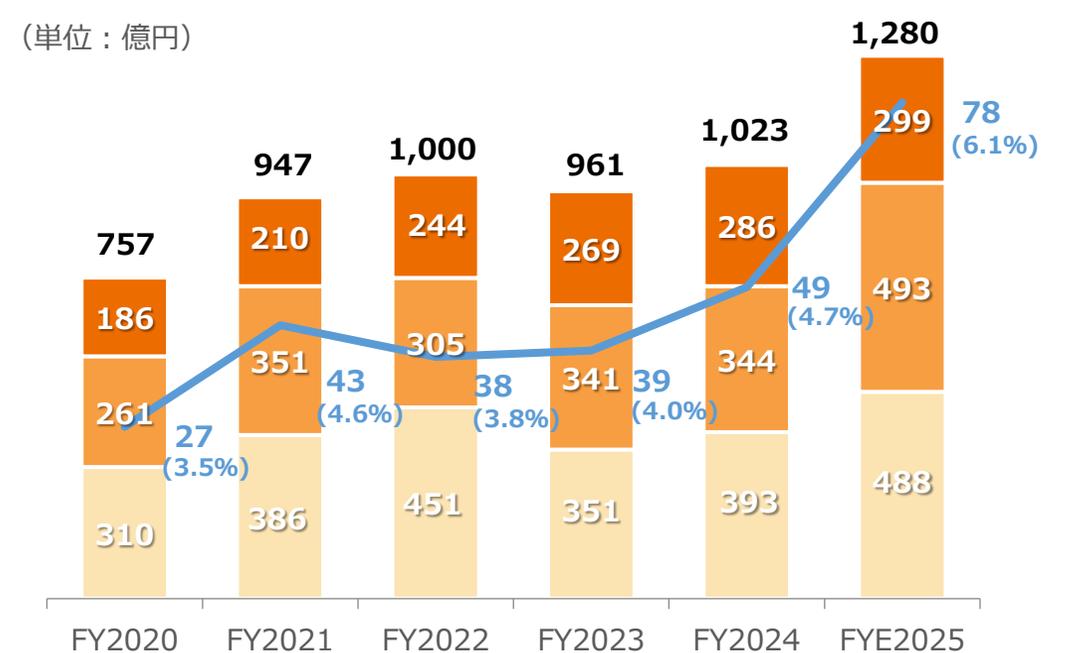
リサイクル事業を、エネルギー・インフラ事業からその他事業へ移管



## 通信・コンポーネッツ事業

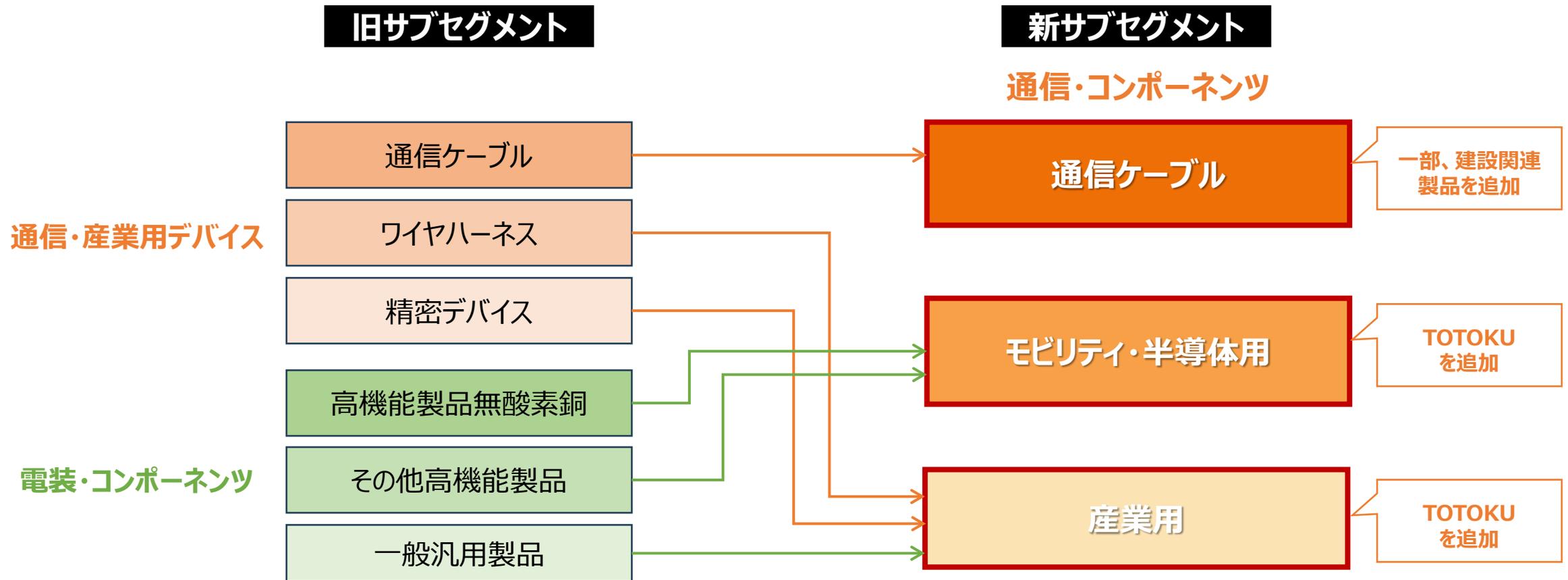
■ 通信ケーブル ■ モビリティ・半導体用 ■ 産業用 — 営業利益 ( ) 営業利益率

一部建設関連製品を、エネルギー・インフラ事業から通信・コンポーネッツ事業へ移管



# 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。





**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。