SWCC GROUP
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 決算説明会資料

2025年5月19日

SWCC株式会社

東証プライム　5805

目次

1. 2024年度決算概要

2. 2025年度業績予想

3. 新経営体制で推し進める「Change & Growth」の主な取り組み

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

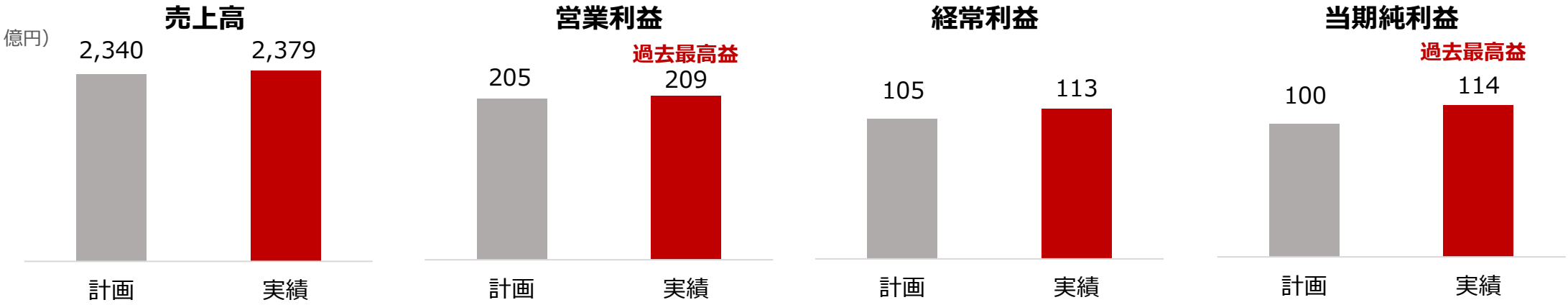
xEV向け高機能製品は年度を通して低調。重電向け需要は堅調も、産業機械向け低調。
前年度比**増収・減益。**

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

（単位：億円）



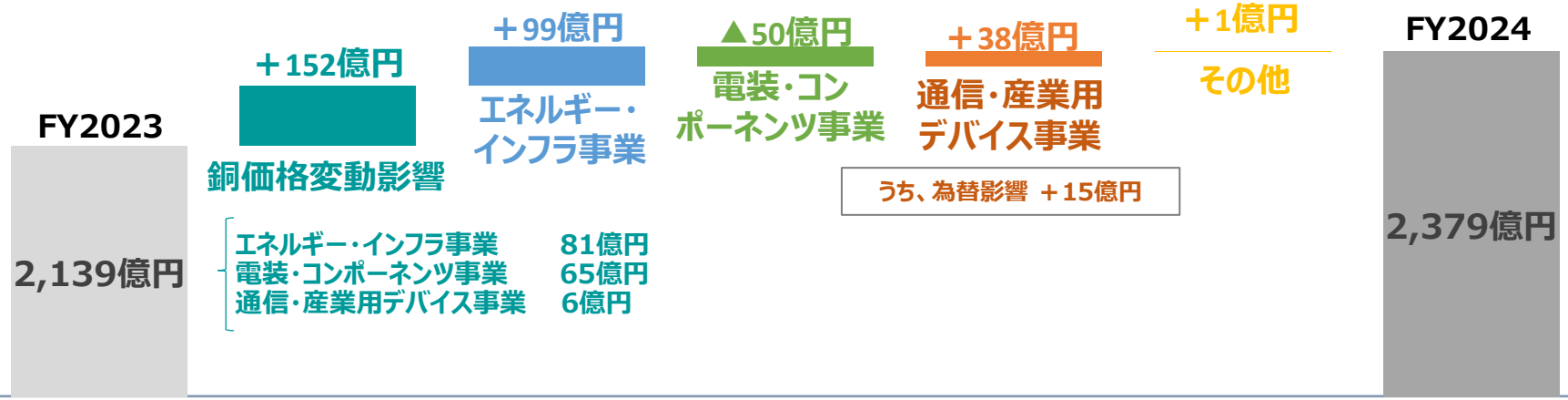
2024年度　連結業績　P/L

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。

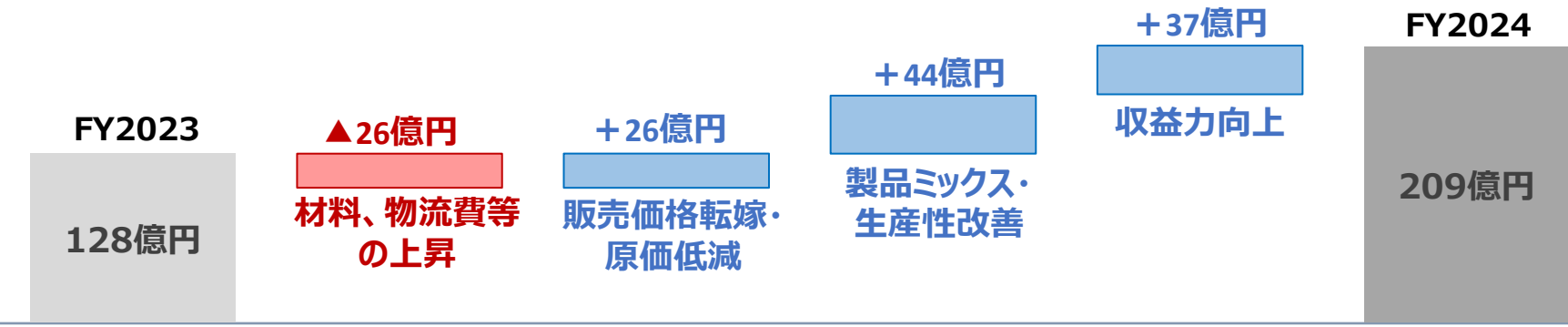
（単位：億円）	2023年度 実績	2024年度 実績	対前年増減額	対前年増減率
売上高	2,139	2,379	240	11.2%
営業利益	128	過去最高益 209	81	63.2%
営業利益率	6.0%	8.8%	2.8pt	―
経常利益	122	113	▲9	▲7.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	88	過去最高益 114	26	29.0%
１株当たり配当（円）	90円	2Q決算発表時より16円増配 136円	46円	51.1%
ROE	12.3%	14.3%	2.0pt	―
ROIC	8.3%	TOTOKUの資産影響含む 11.9%	3.6pt	―

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】

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**。

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	–	

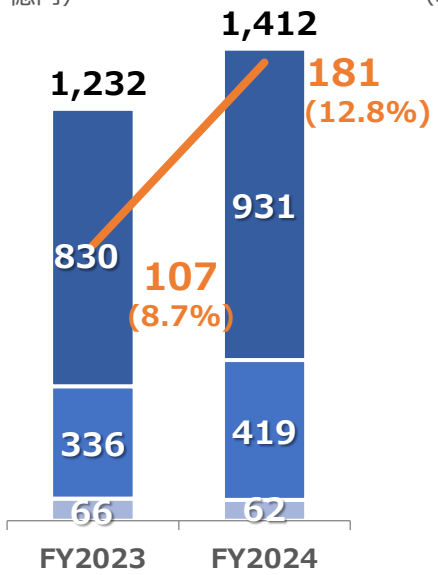
2024年度　セグメント業績

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

建設関連
免震・その他
電力インフラ
営業利益
( ) 営業利益率

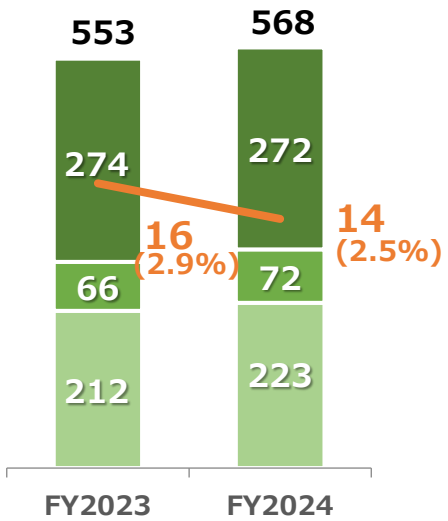
（単位：億円）



電装・コンポーネンツ事業

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

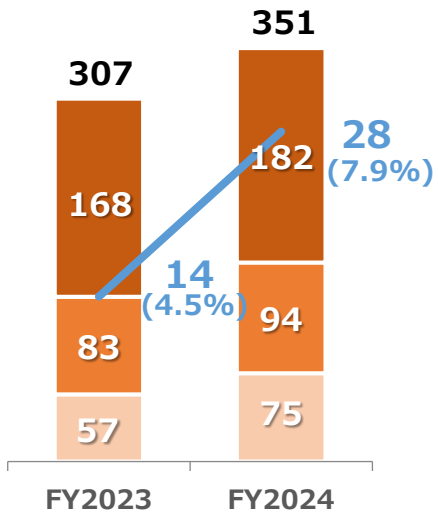
（単位：億円）

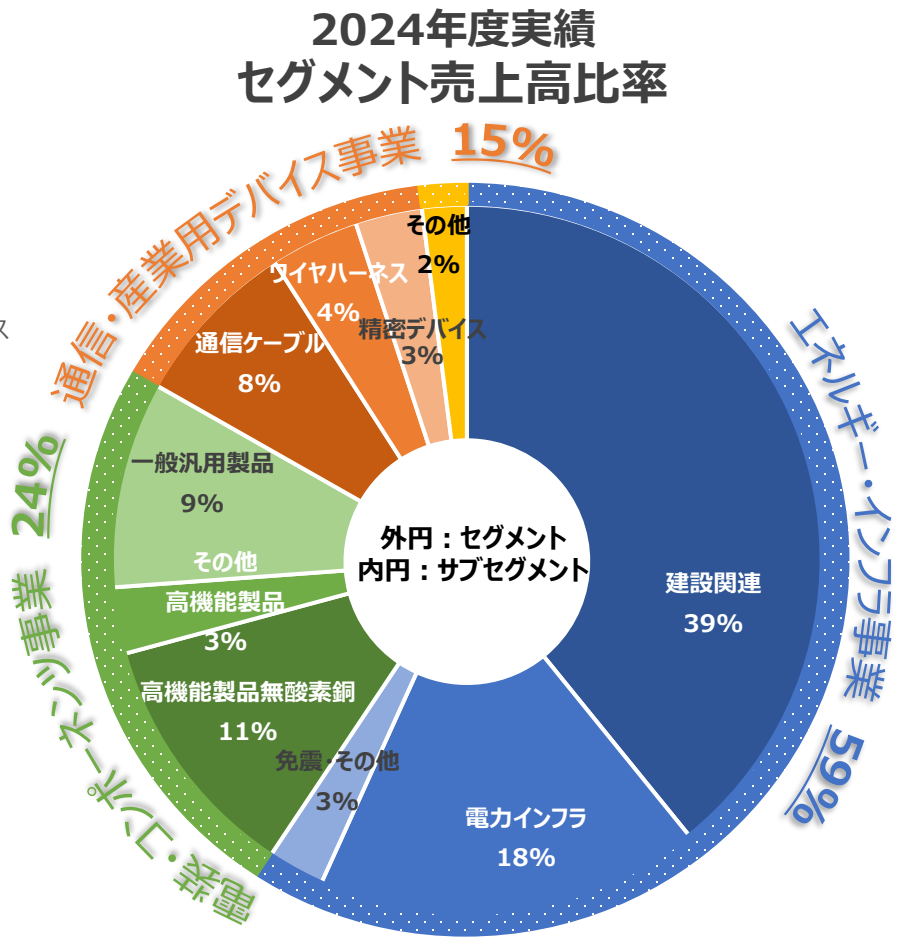


通信・産業用デバイス事業

通信ケーブル
精密デバイス
ワイヤハーネス
営業利益
( ) 営業利益率

（単位：億円）

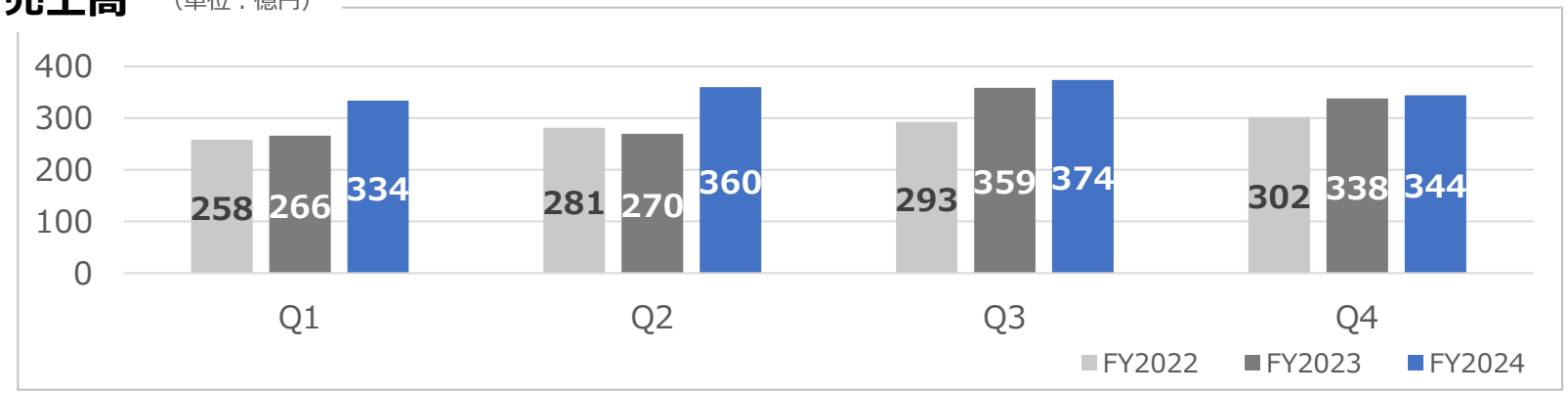




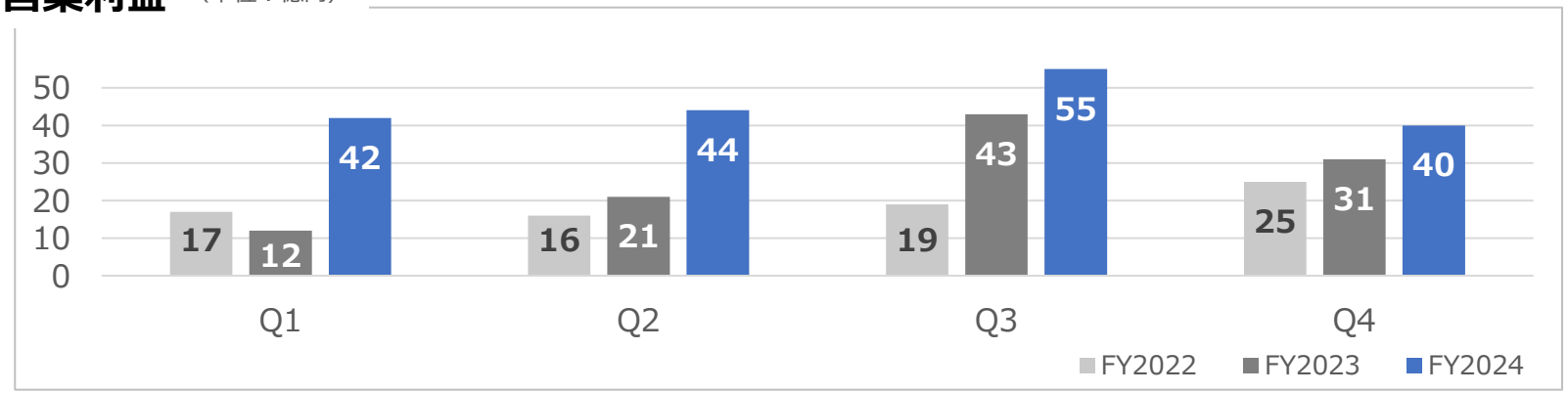
2024年度 セグメント業績　エネルギー・インフラ事業

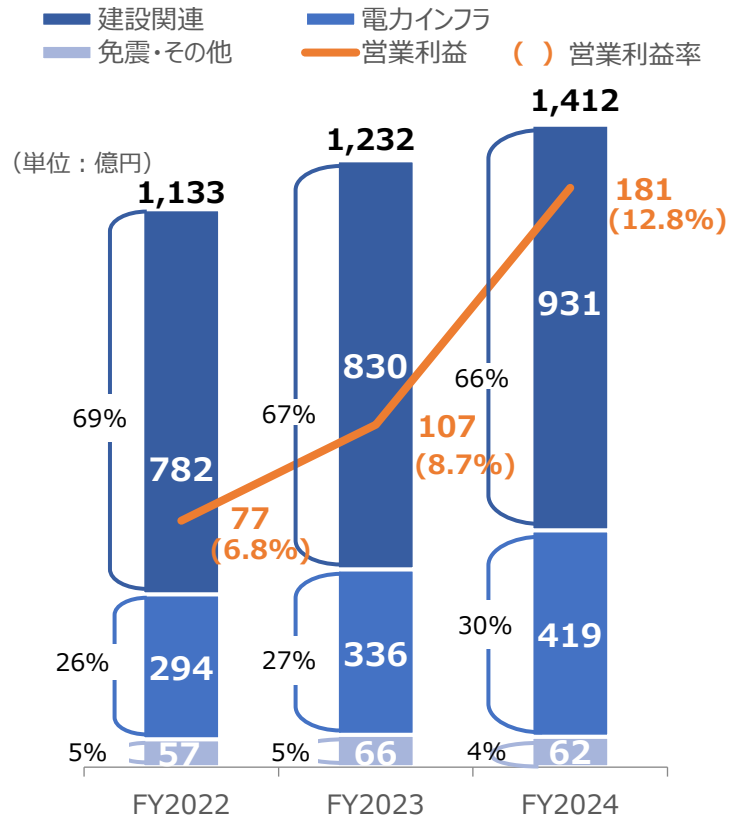
電力インフラ向けは、戦略製品SICONEX®の増産投資が旺盛な需要を捉え受注好調。
建設関連向けは、当初想定していた前年度の電線需給逼迫からの反動は見られず、堅調に推移。**前年度比増収・増益。**

売上高　（単位：億円）



営業利益　（単位：億円）

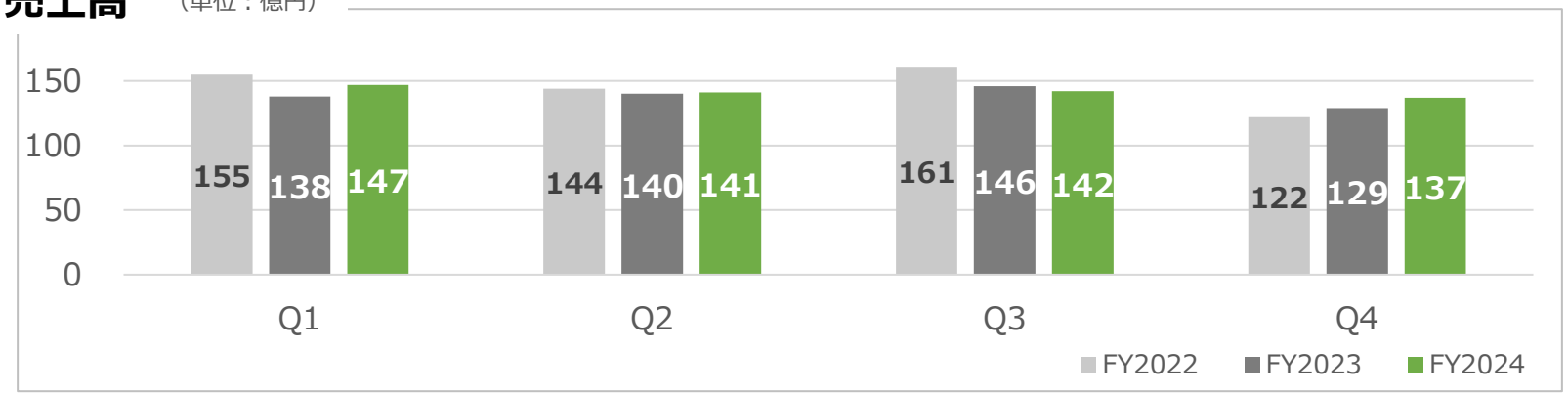




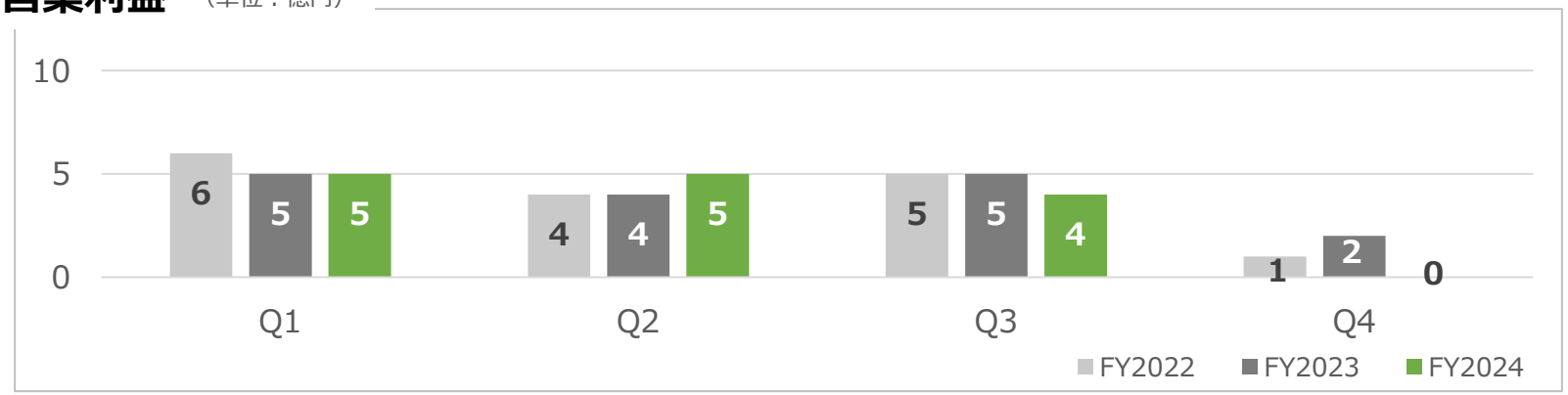
2024年度 セグメント業績　電装・コンポーネンツ事業

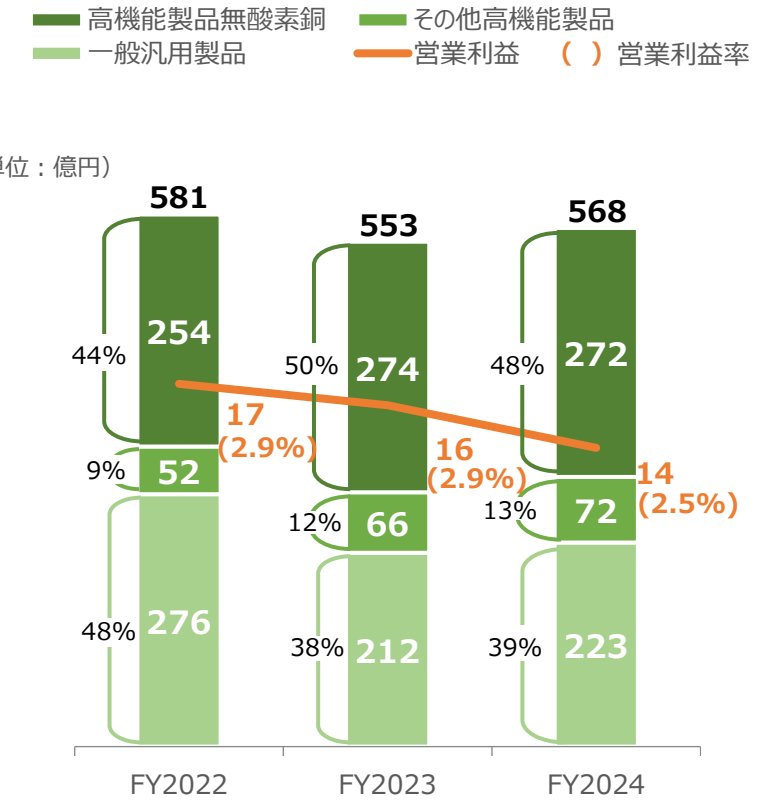
xEV向け高機能製品は一部国内自動車メーカーの生産・出荷停止による調整局面が継続し年度を通して低調に推移。
一般汎用巻線は重電向けは堅調も、産業機械向けが低調に推移。**前年度比増収・減益。**

売上高　（単位：億円）



営業利益　（単位：億円）

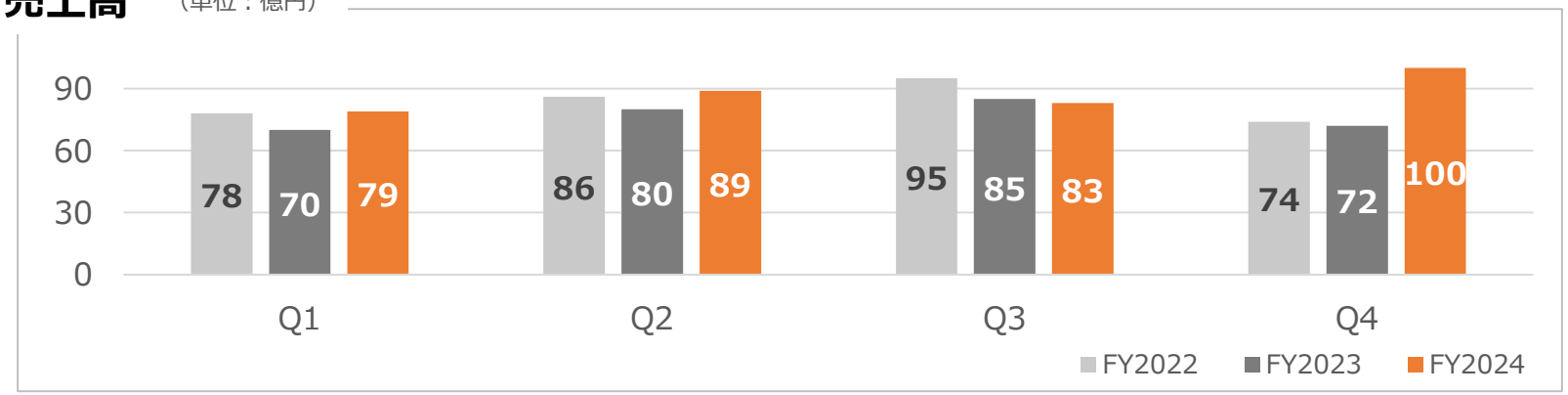




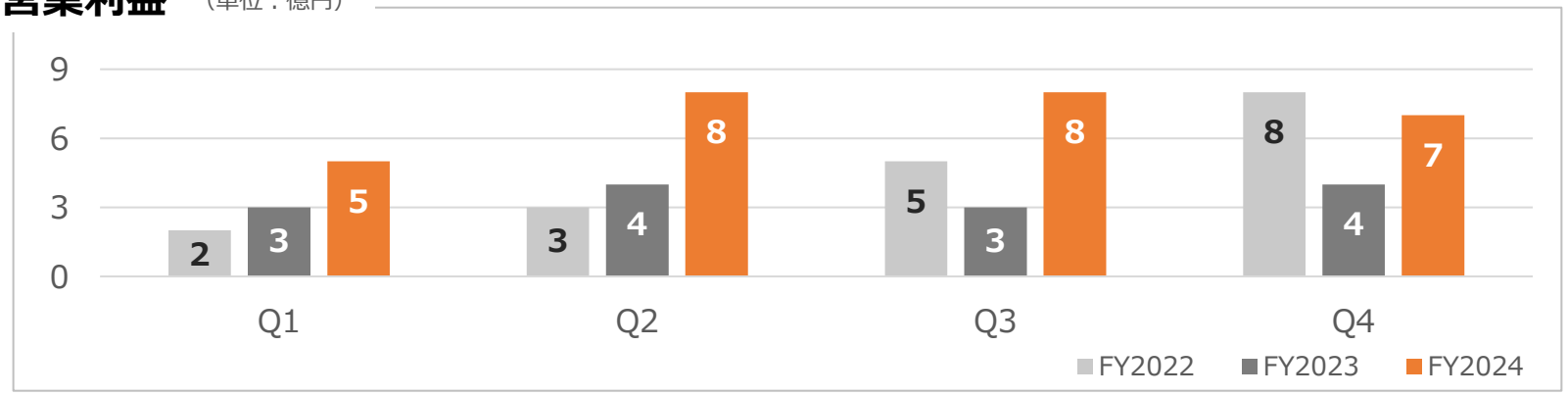
2024年度 セグメント業績　通信・産業用デバイス事業

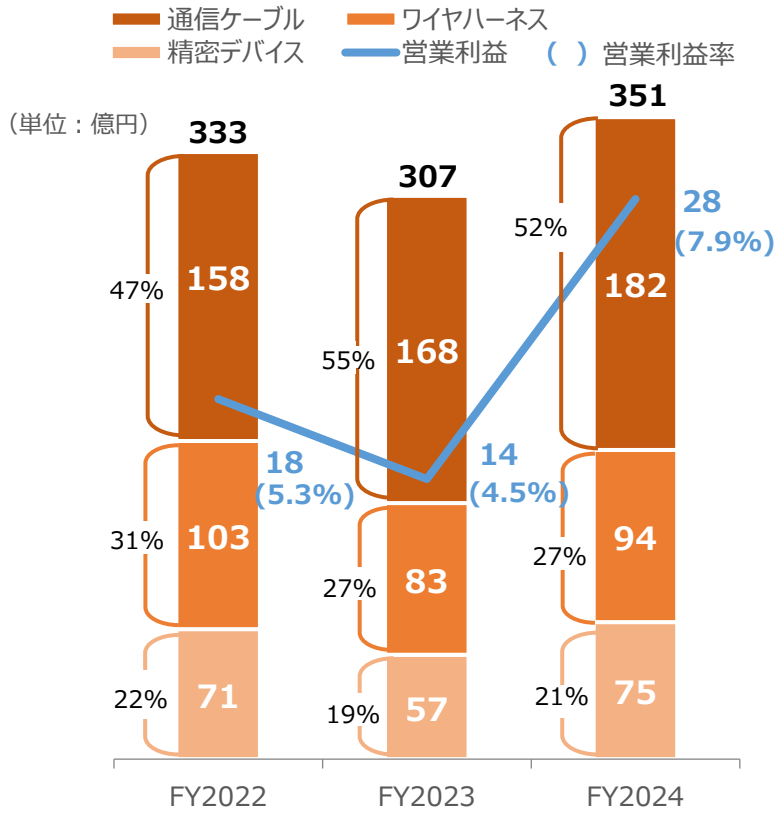
通信は、データセンター含む建設関連向け、車載向けともに堅調に推移。精密デバイスも、収益改善施策と需要回復により堅調。
ワイヤハーネスは日系家電メーカー販売不振により低調。**前年度比増収・増益。**

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。

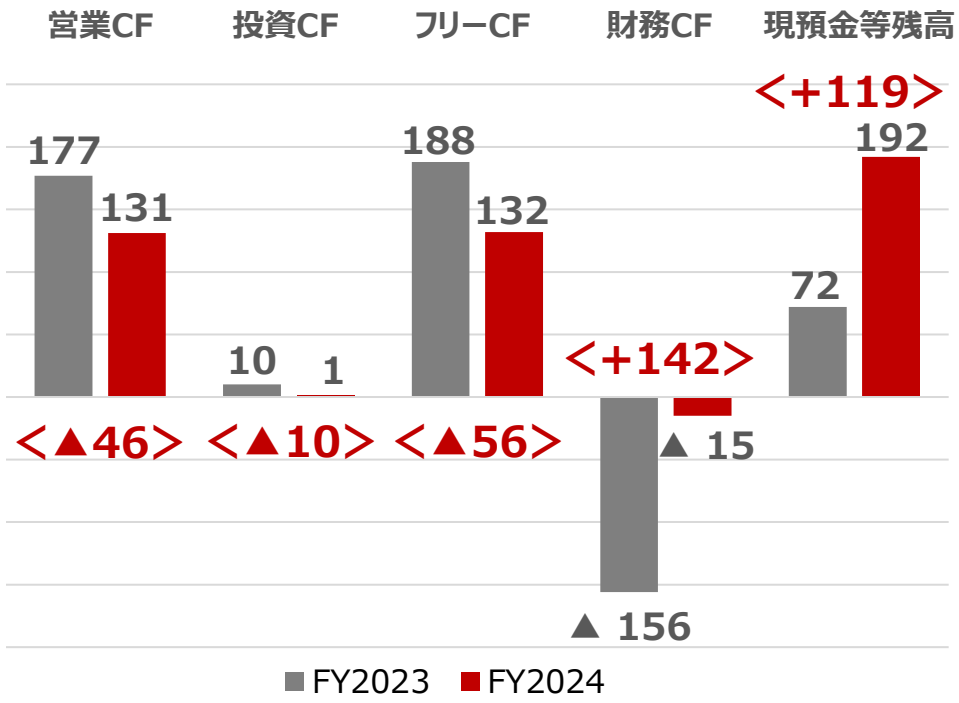
【DEレシオ】
自己資本は増加するも、有利子負債が増加したため、前期末対比25.5pt増。
但し、現預金を除くネットDEレシオは42.2%。

＜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

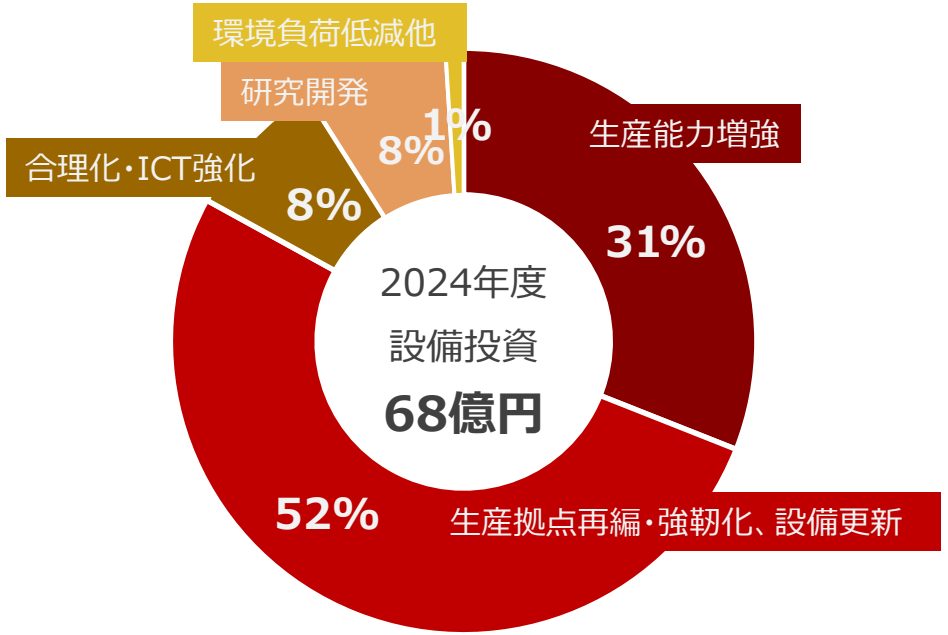
＜ 連結キャッシュフロー ＞

（単位：億円）
<> 内対前年増減高



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

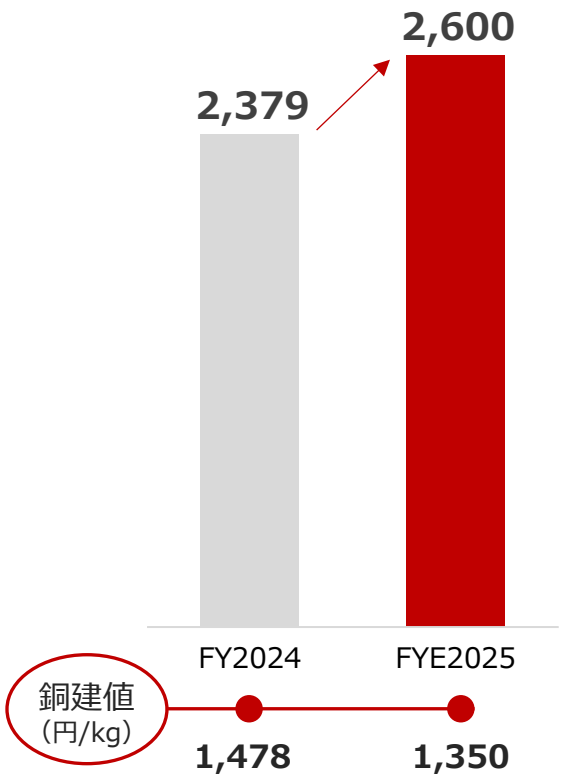
2. 2025年度業績予想

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

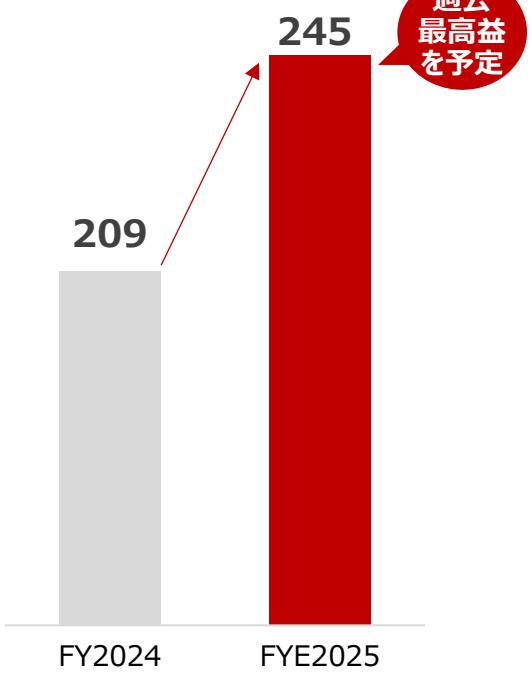
(億円)　**9.3%増収**



銅建値(円/kg)　1,478　1,350

営業利益

(億円)　**17.0%増益**



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

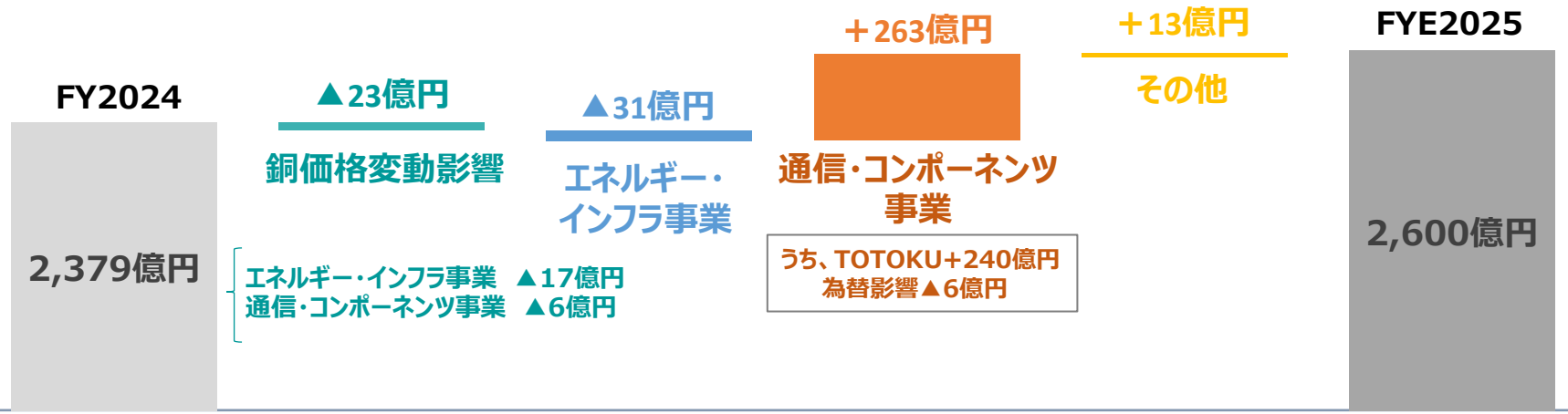
2025年度 事業環境認識・施策

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。

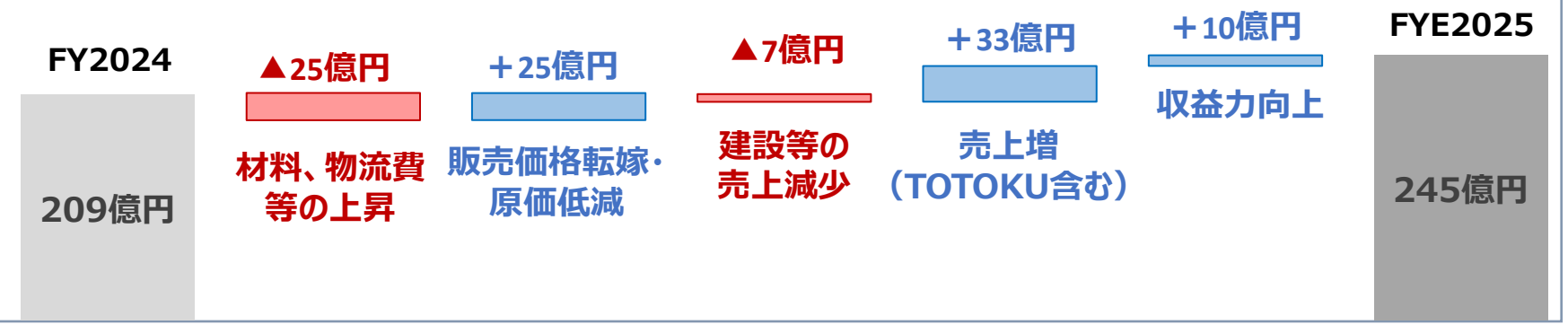
事業環境認識・施策	**建設**	(事業環境)	底堅い需要は見通せるものの、工事現場の働き方改革による大型案件の工程・竣工遅れや資材価格高騰による建設計画の見直し等による需要調整を想定
		(施策)	**グループ横断でのあらたな営業サービスの提供や物流改革推進による資本効率の改善とキャッシュ創出力の向上**
	電力	(事業環境)	電力網の強靭化や再生可能エネルギー関連が引き続き好調に推移
		(施策)	**SICONEX®の生産能力の最大活用による売上拡大。さらなる増産投資20億円を相模原事業所内の拡張により拡大**
	通信	(事業環境)	生成AI需要でデータセンターを含む建設関連向けと車載高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

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

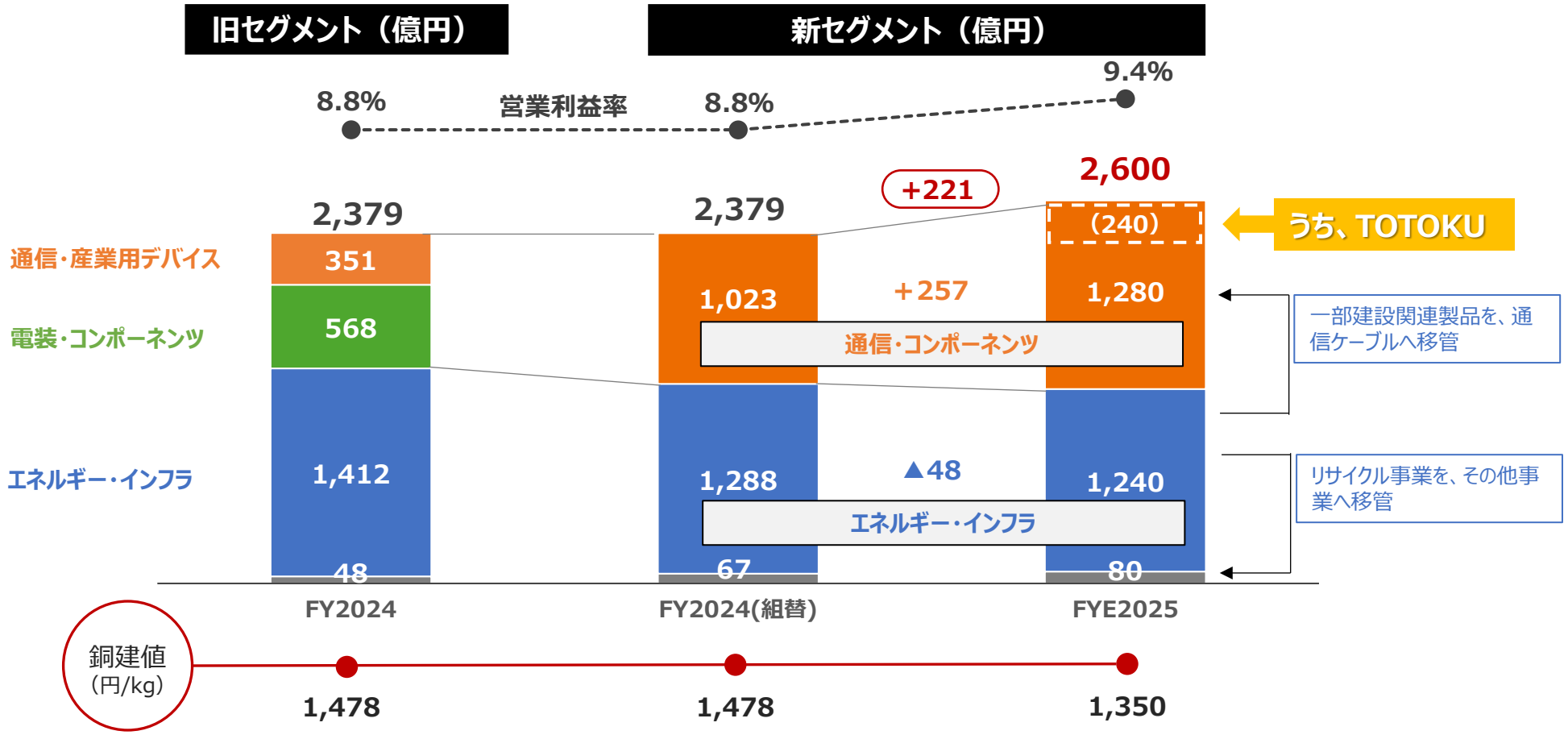
国内建設向けの需要減が見込まれるものの、**堅調な電力インフラ向けの成長**に加え、通信ケーブルの売上拡大と**TOTOKUのグループイン**により**前年度比増収**。

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）

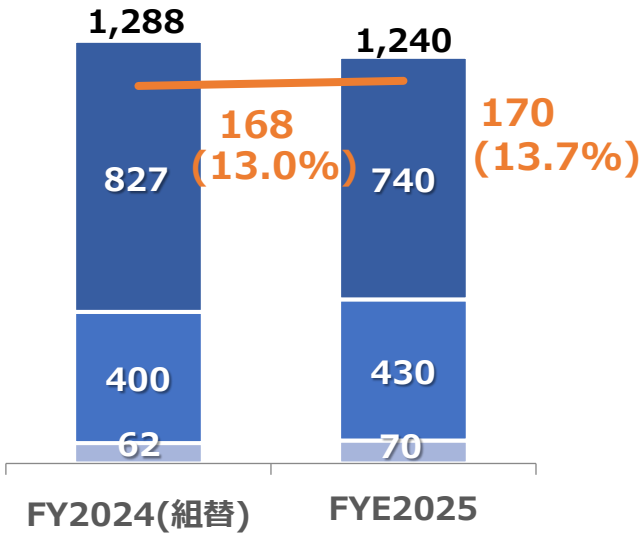
2025年度より２セグメント体制に変更。
好調な**「エネルギー・インフラ事業」に並ぶもう１つの成長の柱**として、電装・コンポーネンツ事業と通信・産業用デバイス事業ならびに**TOTOKUを統合して「通信・コンポーネンツ事業」に集約**。



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）



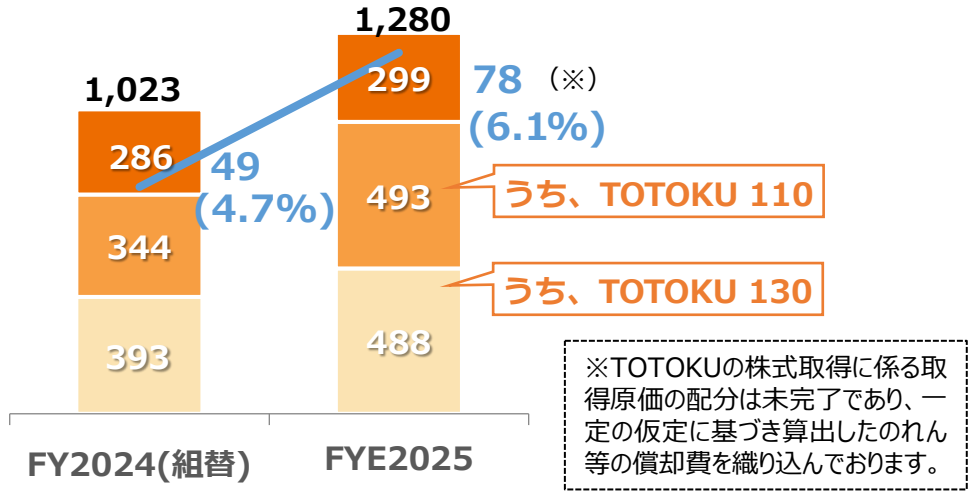
銅価影響：▲17億円

＋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・コンポーネンツ事業

（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。

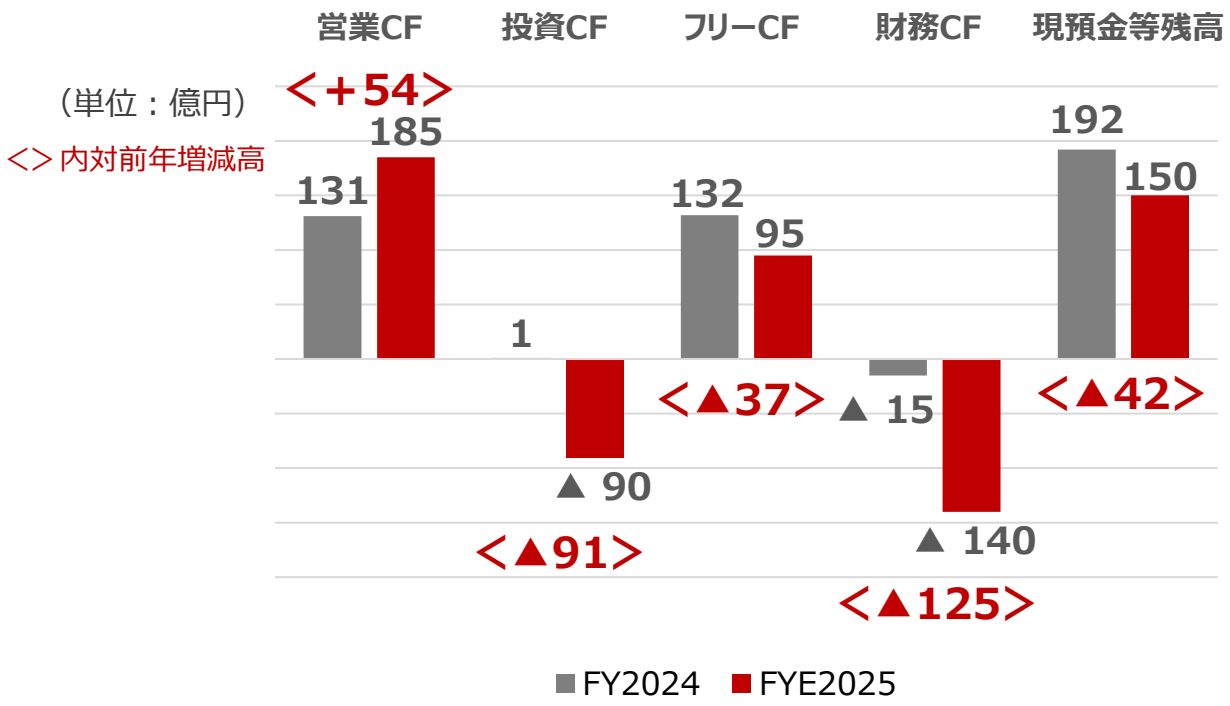
銅価影響：▲6億円

＋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

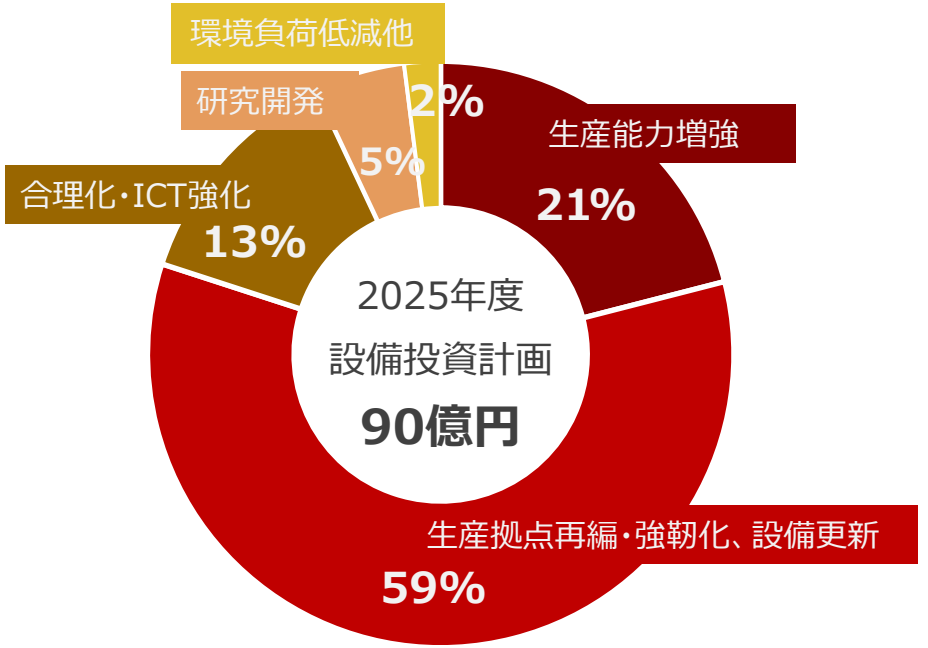
2025年度　連結業績CF予想と設備投資計画

＜ 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

3. 新経営体制で推し進める「Change & Growth」の主な取り組み

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

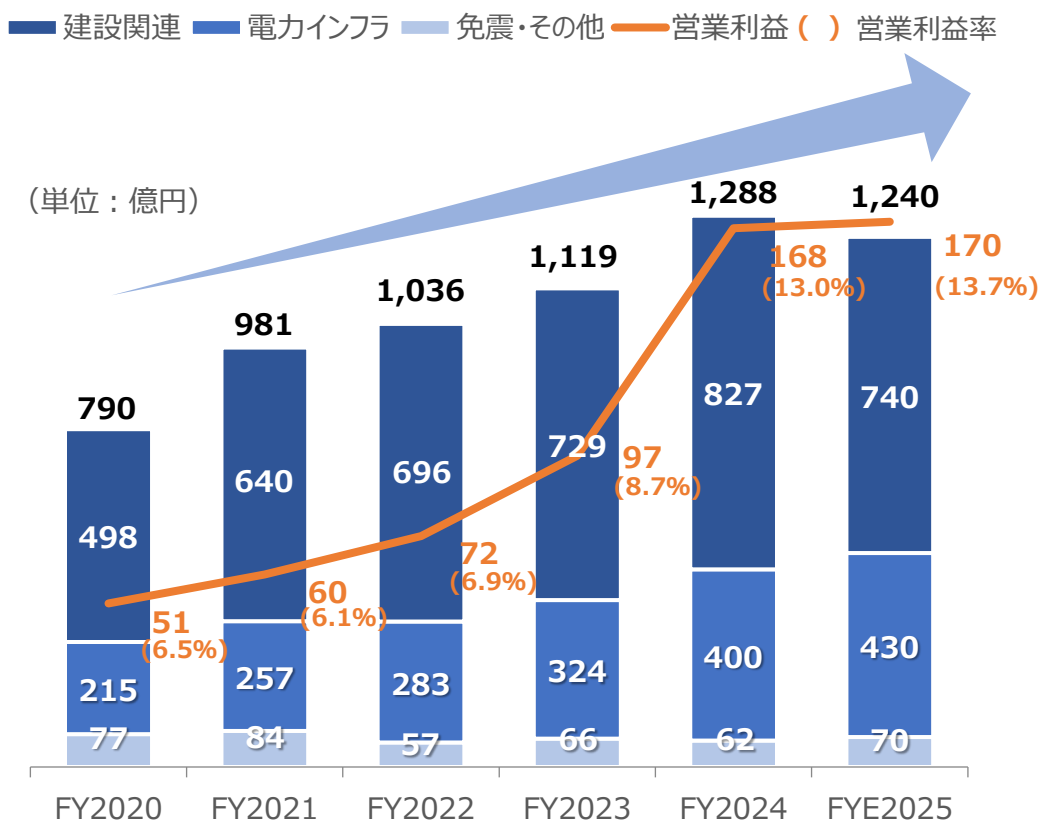
Ⅰ．成長牽引事業のさらなる強化	**Ⅱ．第２の成長の柱の確立**	**Ⅲ．DX経営の加速**
エネルギー・インフラ事業のさらなる強化	エネルギー・インフラ事業に並び立つ 新セグメント「通信・コンポーネンツ事業」の確立	SWCCグループのIT戦略の新展開

新経営体制で推し進める「Change & Growth」の主な取り組み

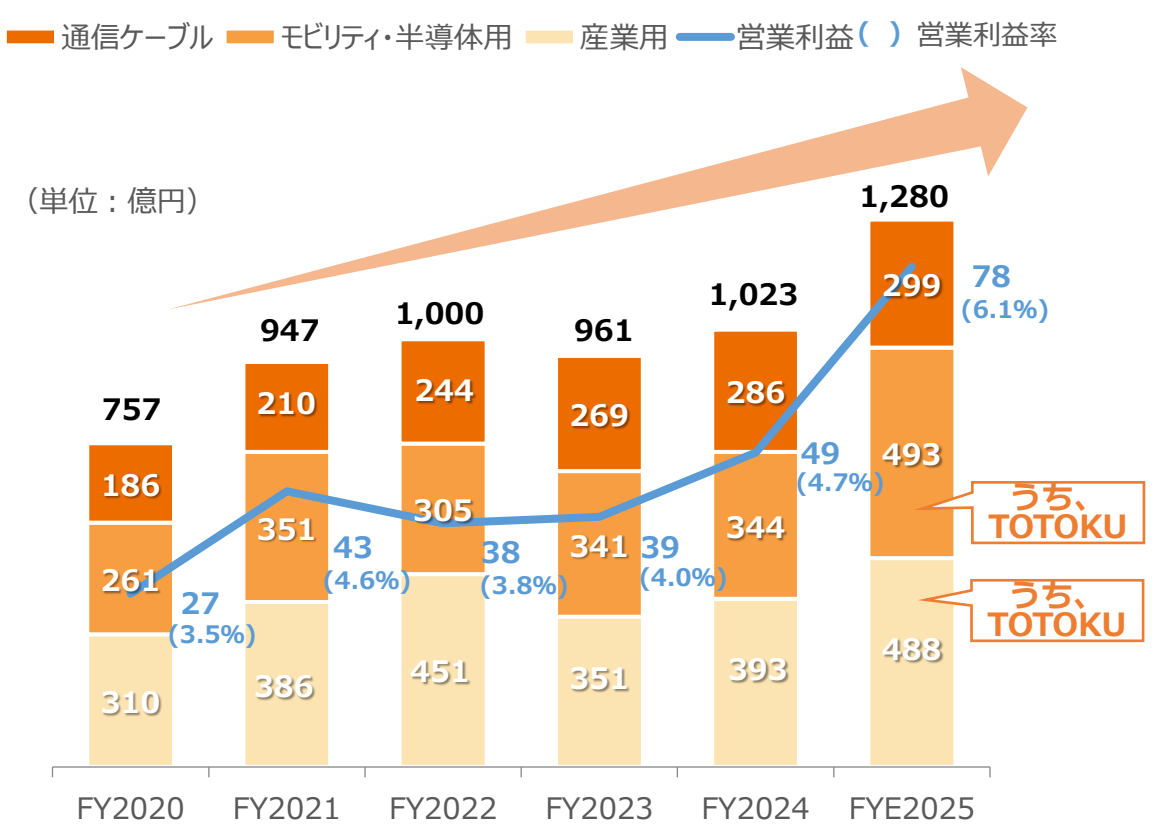
エネルギー・インフラ事業に並び立つ新セグメント「通信・コンポーネンツ事業」の確立

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



Ⅱ．第２の成長の柱の確立



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、電力網の強靭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

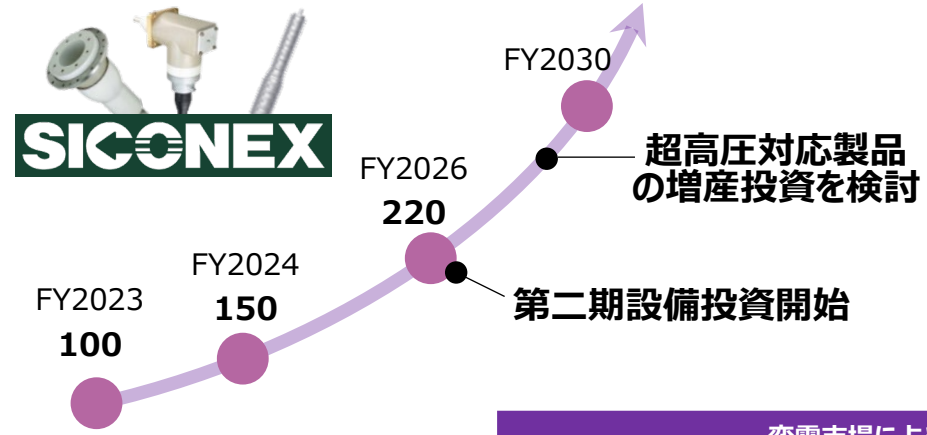
2026年度中に2023年度売上高実績比220%の売上拡大を計画。

■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

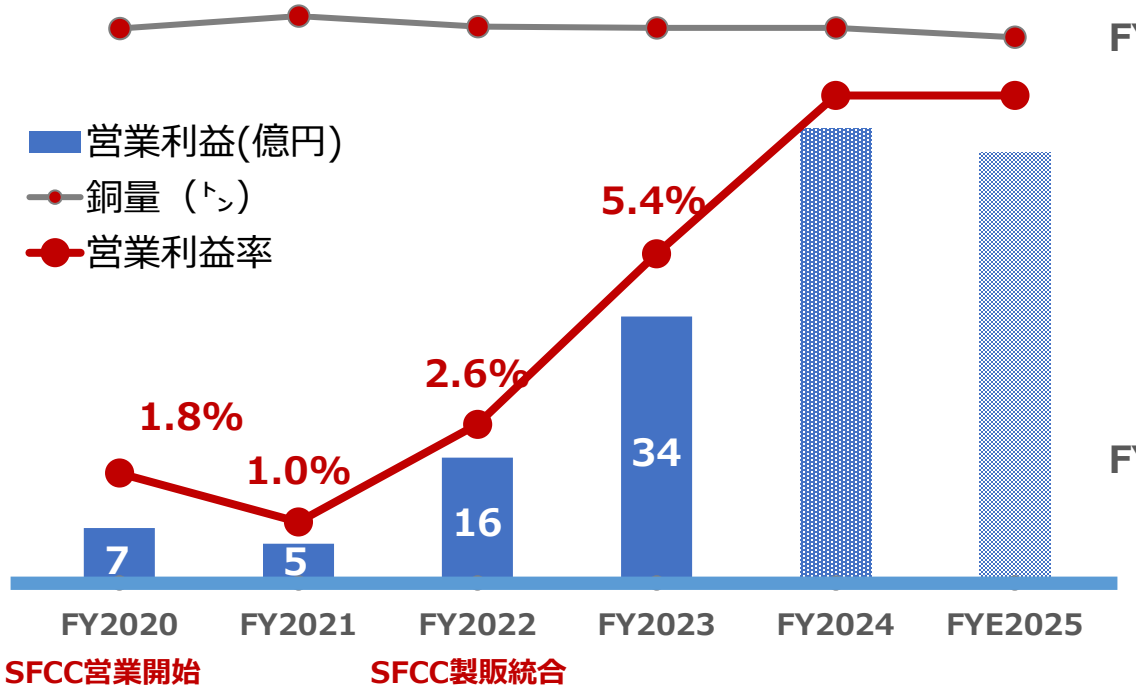


（第一期設備投資
2023年度末完工）

275ｋV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%

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%

FY2024

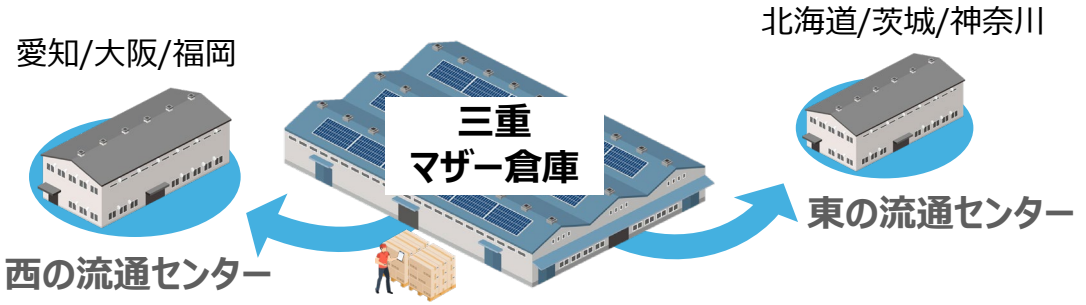
茨城工場の生産能力向上による原価低減

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

FY2025

物流改革によるキャッシュフロー改善



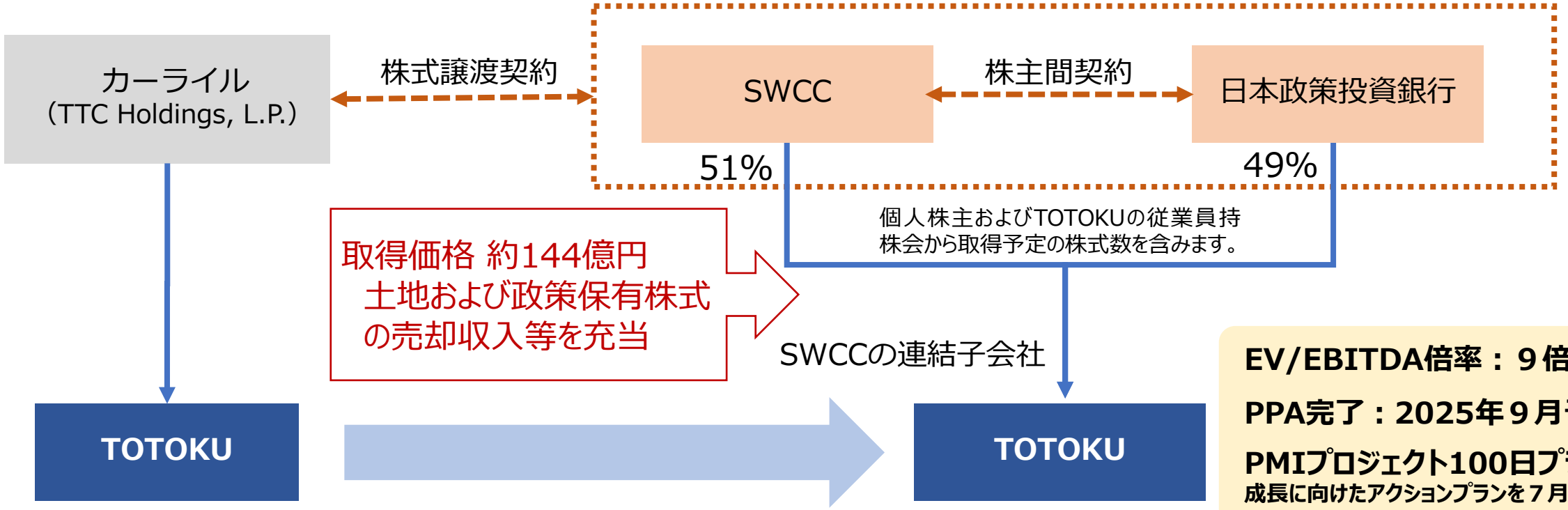
三重事業所の敷地活用により、**在庫を圧縮し、回転率を向上。**

- **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

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。



EV/EBITDA倍率：９倍程度

PPA完了：2025年９月予定

PMIプロジェクト100日プラン：
成長に向けたアクションプランを７月までに策定

TOTOKUを含むSWCCグループの中計2026年度業績目標は2026年２月公表を予定

※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。

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	SWCC株式会社	TOTOKU
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(Flterio)
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

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※
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

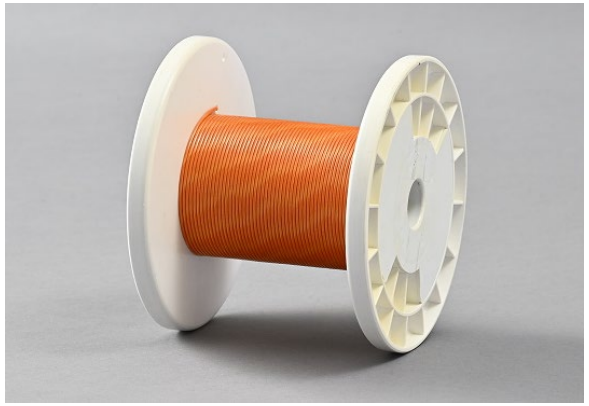
※当社調べ

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。

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。

4. Appendix

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	■ シナジー創出・実現に向けた枠組み・体制の整備 ■ 2030年度に向けた成長戦略の初期検討開始	◆ シナジー実現計画の作成・実施
ガバナンス	■ 管理ルールの合意・承認・運用開始 ■ パーパス及び行動規範の融合/併存の検討	◆ SWCCとTOTOKUの経営管理融合と強化
経理・財務	■ 会計処理における要追加・要変更項目の整理	◆ PPA※の完了（９月予定） ◆ グループ決算への対応
人事	■ シナジー発揮に向けた、具体的な人材交流計画の策定 ■ グループとしての一体感醸成に向けた実施計画の策定	◆ 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	■ IT環境(ネットワーク構成、セキュリティ対策)の比較分析	◆ 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	■ 非財務重要課題（マテリアリティ）や環境目標の比較分析	◆ 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

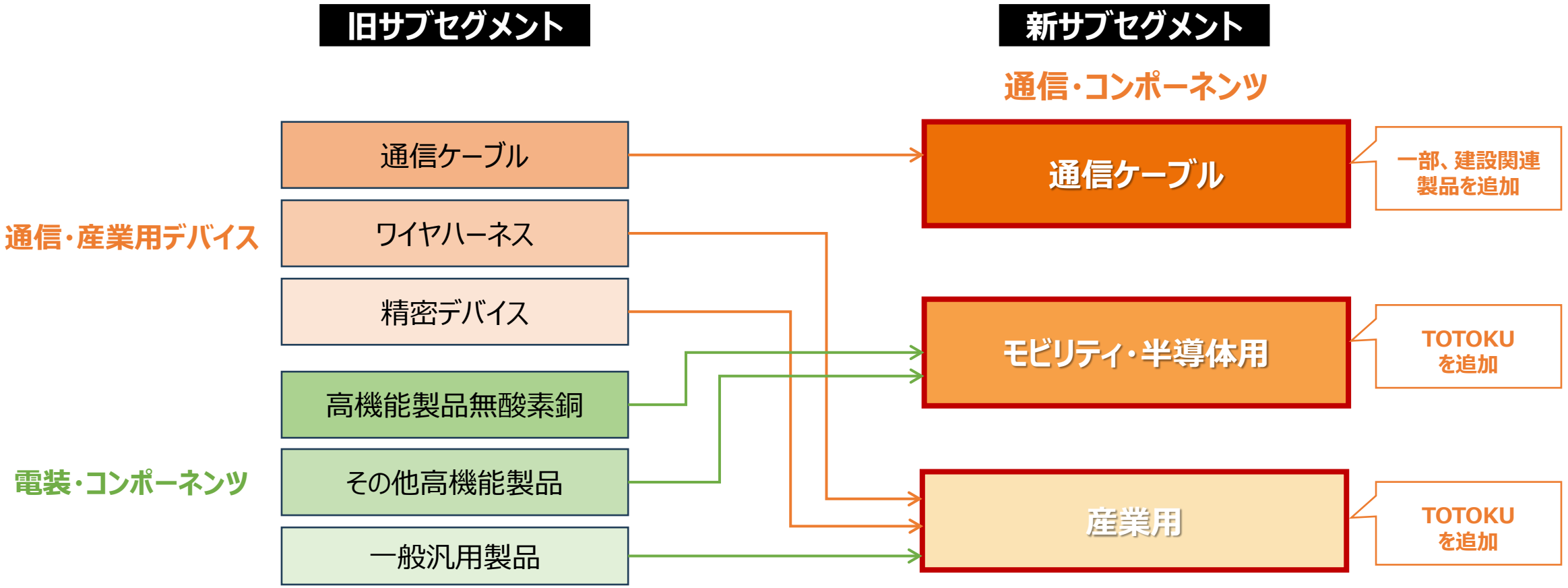
2026年度 中計の積上げ

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。

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。



Creating for the Future

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。