



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 第2四半期 スモールミーティング

2024年12月9日

SWCC株式会社

本日のアジェンダとスピーカー

1. 第2四半期決算の概要



代表取締役
COO 副社長執行役員
小又 哲夫

2. エネルギー・インフラ事業の 今後の成長戦略



専務執行役員
エネルギー・インフラ事業セグメント長
川瀬 幸雄

1. 2024年度第2四半期決算概要

2024年度 第2四半期連結業績 P/L

エネルギー・インフラ事業の業績が期初想定を大きく上回り推移し、今後も好調を維持すると見込む。
持分法による投資損失を計上するも、成長牽引事業好調により、**当期業績予想については下記のとおり売上高・利益ともに上方修正。**

(単位：億円)	2023年度 2Q実績	2024年度 2Q実績 (前年同期比%)	2024年度 通期計画 (修正前)	進捗率 %	2024年度 通期計画 (修正後)
売上高	984	1,174 (19.3%)	2,250	52.2%	2,340
営業利益	45	104 (133.4%)	135	77.2%	205
営業利益率 %	4.5%	8.9% (－)	6.0%	—	8.8%
経常利益	45	71 (58.7%)	130	54.6%	170
親会社株主に 帰属する 中間純利益	33	36 (8.8%)	90	39.8%	100

過去
最高益
を予定

過去
最高益
を予定

過去
最高益
を予定

セグメント別通期計画の修正

xEV向け需要が調整局面にある電装・コンポーネンツ事業は通期計画を下方修正するも、成長牽引事業が好調なエネルギー・インフラ事業と通信・産業用デバイス事業は売上高・利益ともに通期計画を上方修正。

(単位：億円)		2024年度 上期実績	2024年度 通期計画 (修正前)	2024年度 通期計画 (修正後)	増 減
エネルギー・インフラ事業	売上高	694	1,195	1,380	185
	営業利益	86	102	172	71
	営業利益率(%)	12.4%	8.5%	12.5%	4.0pt
電装・コンポーネンツ事業	売上高	288	670	560	▲110
	営業利益	10	18	16	▲2
	営業利益率(%)	3.4%	2.7%	2.9%	0.2pt
通信・産業用デバイス事業	売上高	168	330	345	15
	営業利益	13	22	28	6
	営業利益率(%)	7.7%	6.7%	8.1%	1.5pt

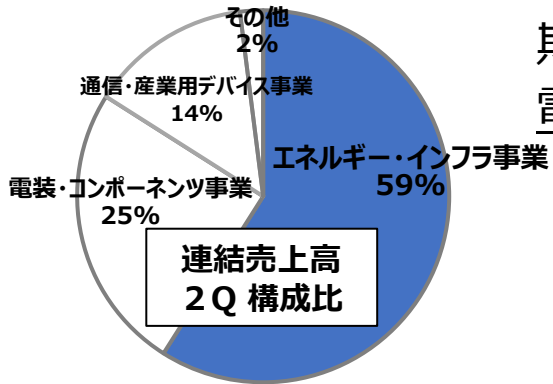
2024年度 事業環境認識

		上期	下期	
計画	営業利益	104億円	101億円	
	配当	50円	70円 (10円増配)	通期120円
事業環境認識	建設	前年度の電線需給逼迫からの反動減なく好調	半導体工場や大型案件などにより需要は前年並みを想定	
	電力	電力会社のレベニューキャップ対応増、工事の平準化	再エネ系統整備等、旺盛な電力インフラ需要 SICONEX®増産およびデファクトスタンダード化による拡販	
	自動車	xEV向け高機能製品は、調整局面	xEV向け高機能製品は調整局面が継続	
	産業用デバイス	ローラは需要回復、ワイヤハーネスは国内外白物家電向け低迷	ローラは堅調、ワイヤハーネスは国内外白物家電向け低迷継続	
	通信	高グレードLANの需要拡大、車載向けFLANTEC®好調 e-Ribbon®北米大手ハイパースケーラー向けに納品開始	高グレードLANの需要拡大、車載向けFLANTEC®好調 e-Ribbon®北米大手ハイパースケーラー向けに拡販	

2. エネルギー・インフラ事業の今後の成長戦略

2 Q概要、下期および通期の見通し

2024年度 第2四半期 セグメント業績 エネルギー・インフラ事業



期初想定した前年度の電線需給逼迫からの反動減はなく、各種収益改善施策の実行と、好調な電力インフラ向け需要を受けて、**前年同期比増収（29.6%増）・大幅な増益（162.0%増）**。

2Q業績（好調）の要因

“好調”

建設

- ・原材料の価格高騰等を織り込んだ販売価格見直し
- ・DX推進や各種生産性向上による収益改善

“好調”

電力

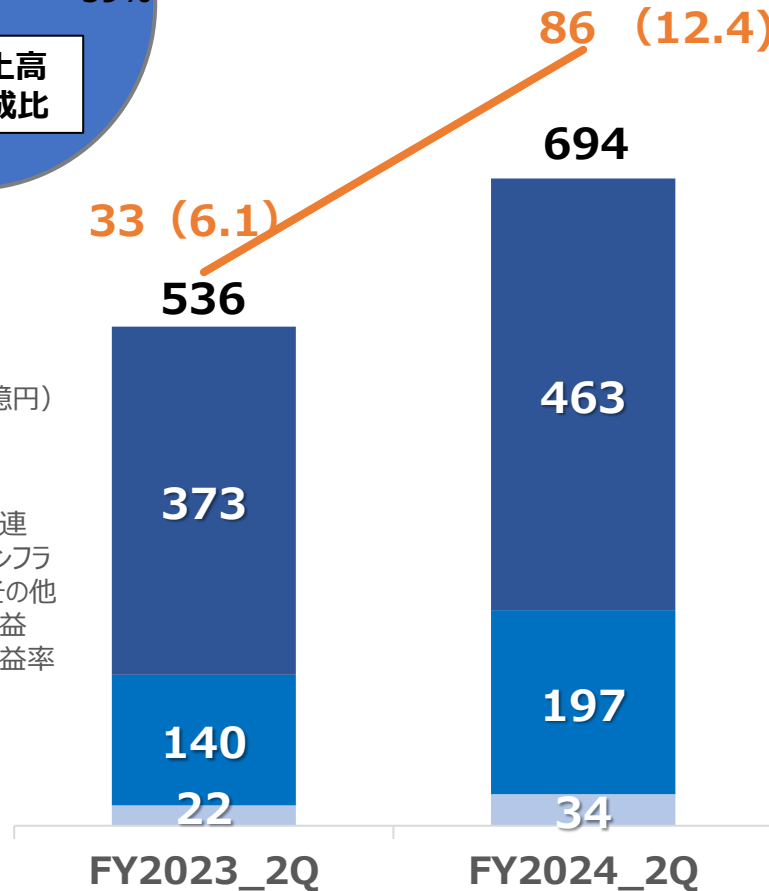
- ・電力会社のレベニューキャップ対応案件の増加
 - ・人手不足を背景とする工事平準化に伴う収益改善
 - ・製品優位性など付加価値を活かした価格改善効果
 - ・旺盛な市況による売上拡大
- ↳ 増産投資をするも損益分岐点比率は減少

今後の戦略

旺盛な電力インフラ需要を取り込むべく、施工人員、製造、保守含め、中計人員計画より更に増員を予定

(単位：億円)

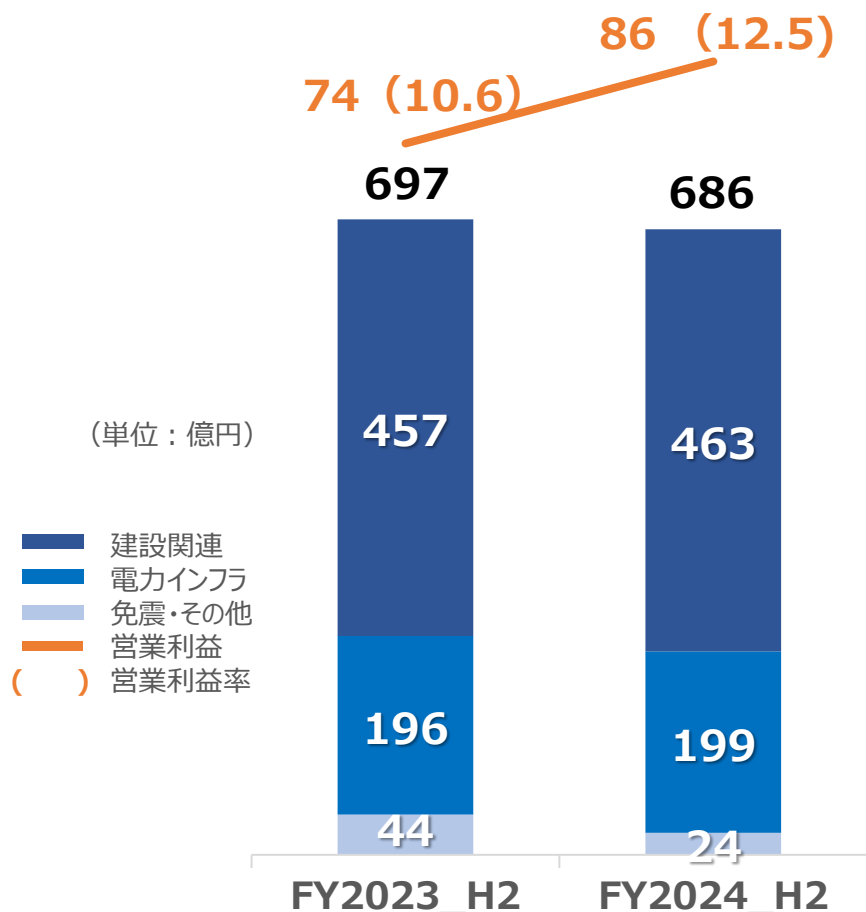
■ 建設関連
■ 電力インフラ
■ 免震・その他
■ 営業利益
() 営業利益率



2024年度 エネルギー・インフラ事業の下期戦略

今後の戦略

- ・建設関連はキャッシュカウ事業として各種収益改善施策を実行
- ・旺盛な電力インフラ需要を取り込むべく、更なる増産投資に向けた準備、中計人員計画より更に増員を予定



建設

茨城工場【投資効果10月より】 伸線加工・ケーブル一貫生産体制構築

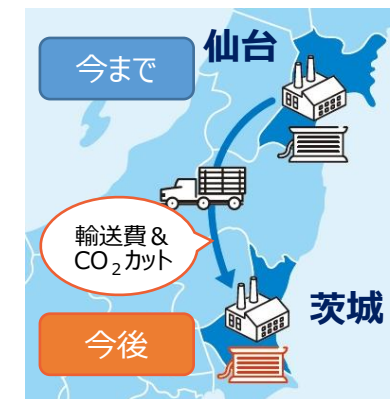
輸送費の削減、製造LT短縮、CO₂低減

DX導入によるCCC改善

受注～出荷までの意思決定スピード最速化
在庫適正管理、各種データ集計時間の削減

価格改善および高付加価値製品の拡販

建設用電線価格改善、ハイエンド消防用耐火ケーブル拡販

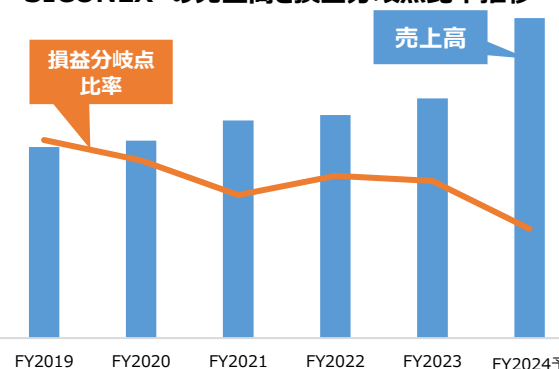


電力

更なる増産投資計画と人員確保

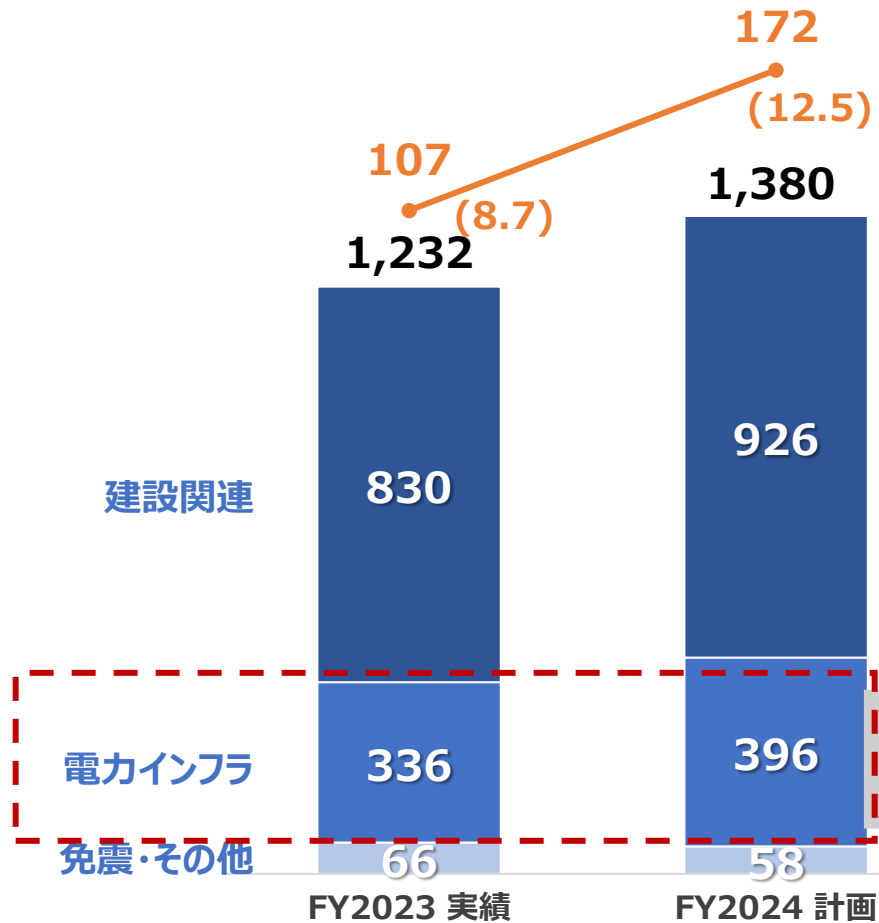
前期完工の増産投資により減価償却費は増えるもそれを上回る売上拡大
競合撤退やレベニューキャップ対応など活況な市況による需要捕捉に向けた更なる増産投資と人員確保計画を加速

SICONEX®の売上高と損益分岐点比率推移



2024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（億円） 営業利益率（%）



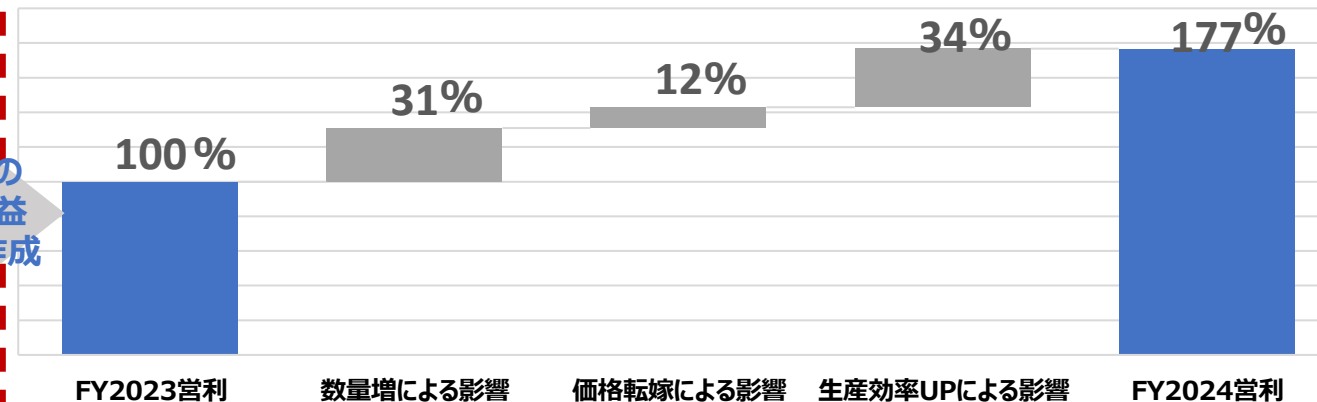
中計ローリング目標上振れ要因

- 旺盛な市況に伴う建設・電力の売上拡大
- 建設関連の収益改善
- 製品優位性に伴う電力の利益改善
- 工事の平準化に伴う収益改善

市況変化

- 建設需要は高位安定
- 電力は、老朽化更新、送配電網の増強、再エネ需要に加え、競合撤退による需要増の早期化、データセンター需要増

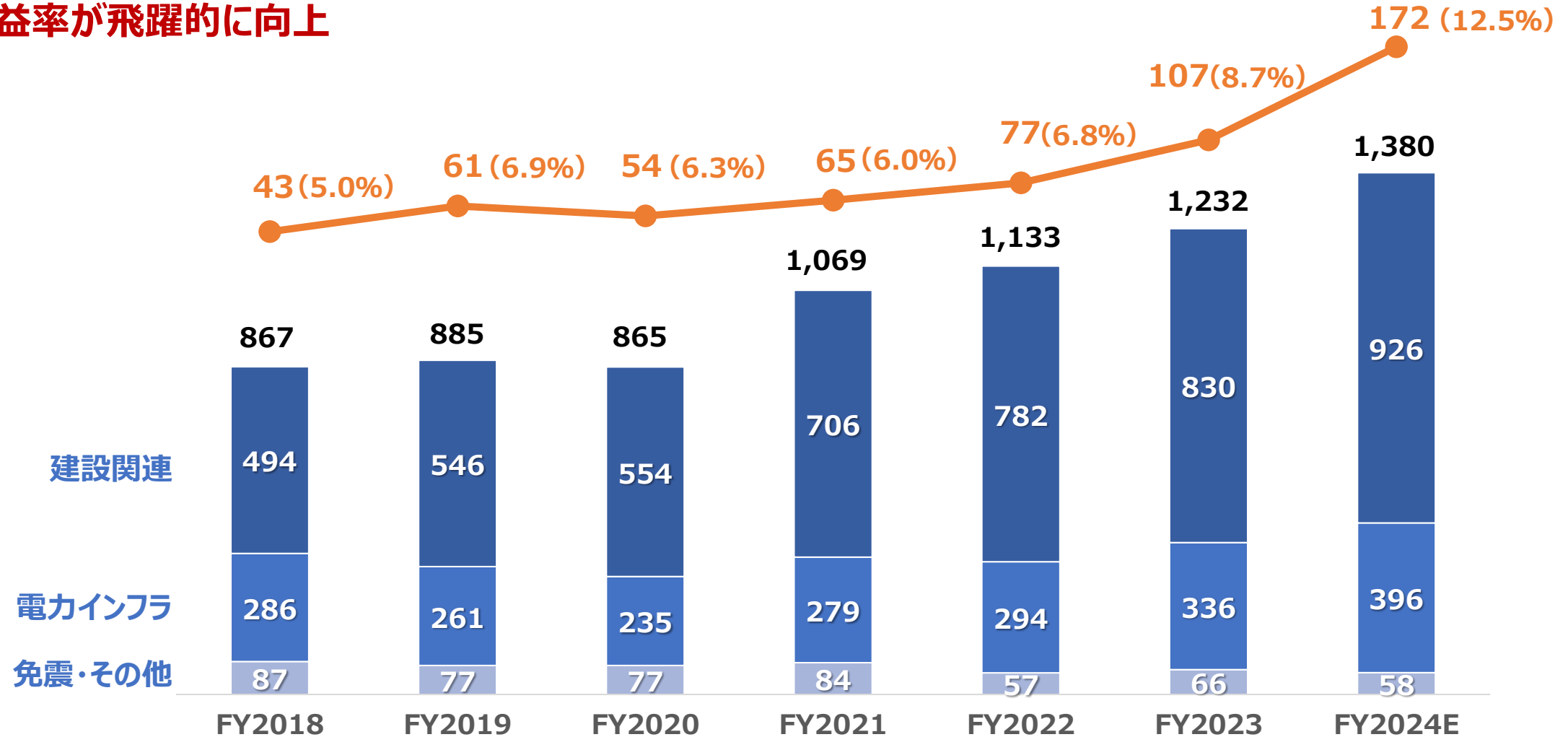
電力インフラ事業の営業利益差異 滝図(FY2023/FY2024比較)



今後の更なる成長戦略

エネルギー・インフラ事業の売上および利益率推移

建設関連事業のキャッシュ・カウ化と電力インフラ事業のSICONEX®を中心とした業績好調により、
利益率が飛躍的に向上



電力インフラ事業活況の背景

国策を背景に高まる電力需要に対し当社戦略製品・ソリューション（**SICONEX®/SICOPLUS®**）の充実が事業活況に

国策を中心とする電力市場活況のファクター

2014年～ 強靱化・老朽化対応（国土強靱化計画）

2020年～ 民間再エネ投資（公募型洋上風力）

2022年～ データセンターの市場拡大

2023年～ 再エネ送電網整備

2023年～ レベニューキャップ制度

各種報告書によると日本の電力市場は

2024年～2030年に向けてCAGR3%～5%の伸び

出展：日本の高電圧ケーブル市場レポート（IMARC Group）、
日本の受配電機器市場の調査（富士経済）
電気新聞 2024-09-25記事

当社の注力分野は変電

FY2023-2026

変電市場 CAGR 11% ※当社調べ

当社の目標 CAGR 18%

当社の取り組み

製品

- ・増産投資
- ・超高圧SICONEX®の拡充
- ・ブランド力の強化

人

- ・施工人員の早期教育システムの構築
- ・施工会社とのアライアンス拡大
- ・プロパー社員の超高圧領域シフト

DX

- ・AVR活用による教育支援
- ・スマートファクトリー化

当社の強み SICONEX®（サイコネックス）シリーズについて

SICONEX®は、電力インフラのさまざまな課題を、新しい技術・アイデアで解決

SICONEX

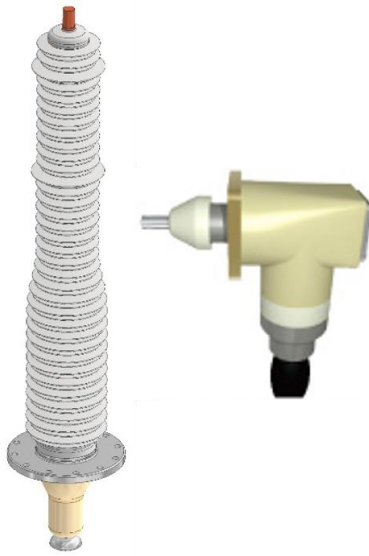
革新的な絶縁技術を用いた、環境配慮型でコンパクトな高電圧電力ケーブル用コネクタ。
環境性や耐震性、施工性を革新する独自の製品設計で差別化を実現。

圧倒的に
コンパクト

環境に
やさしい

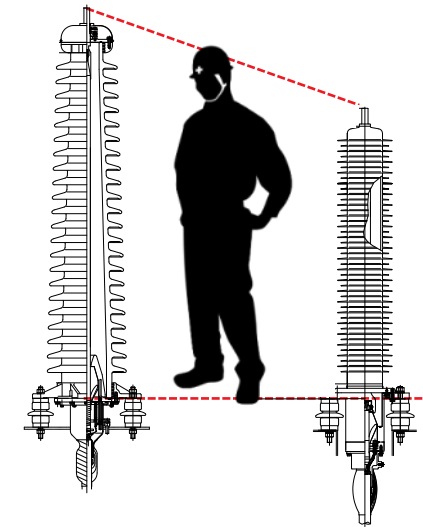
工期が
短縮できる

省力化が
はかれる



変電所・発電所

【サイズ比較】



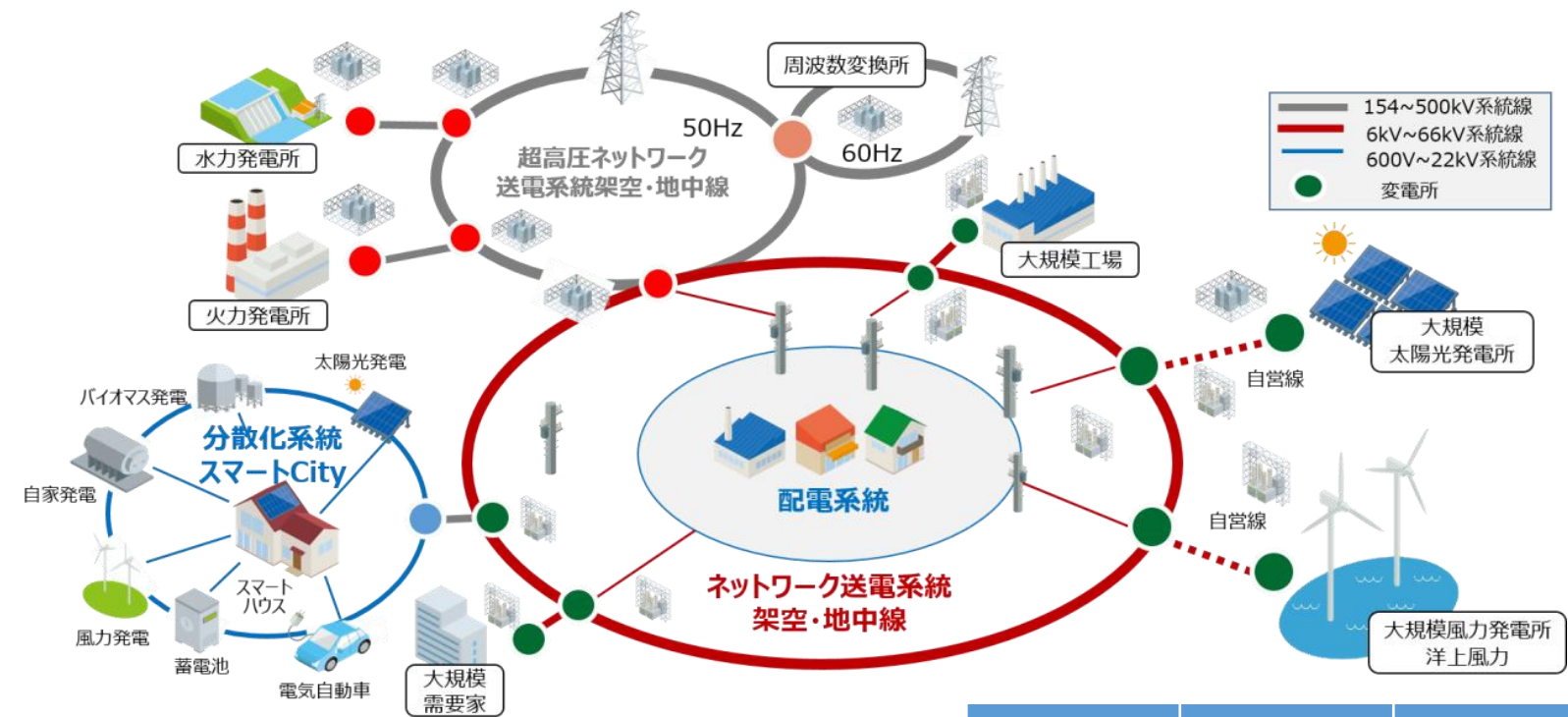
【作業工程比較】

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

SICONEX[®]（サイコネックス）の活躍シーン

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共有される。電力ケーブル同士を接続したり、変電所内にある開閉器や変圧器などの電力機器や電力ケーブルを接続するのに欠かせないのが電力接続部品。



電力送配電設備



変圧器

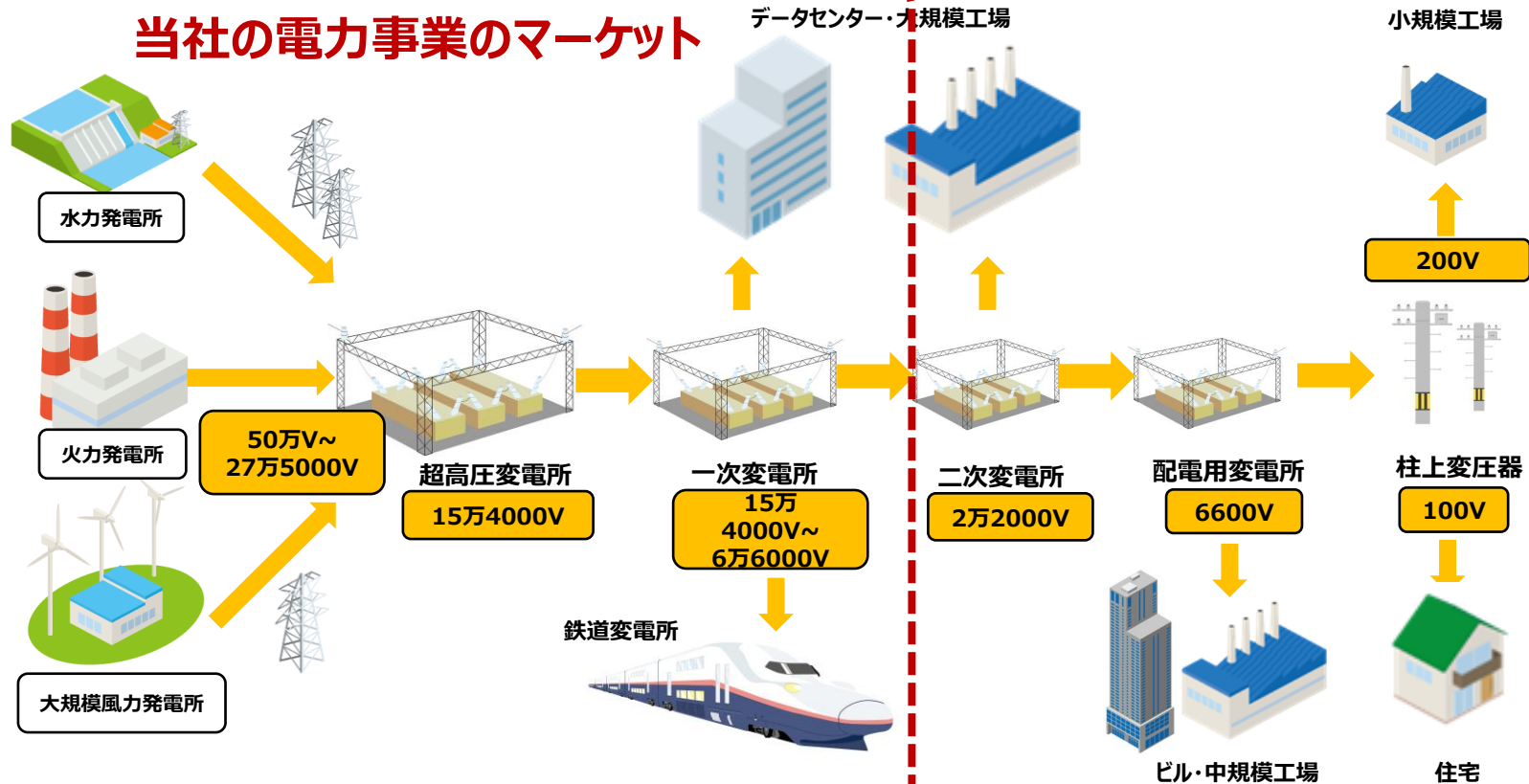


変電所・発電所

		FY2023	FY2024	FY2026	FY2030
変電市場における 当社シェア	電力会社需要	51%	58%	71%	88%
	民間企業需要	93%	93%	94%	95%

電力インフラ事業のマーケットと電圧階級別成長戦略

当社の電力事業のマーケット



※ 社数は当社調べ

ケーブル
メーカー数

3社

4社

20社

300社

ケーブル
接続工事社数

3社

10社

30社

100社

1200社

数千社

階級別戦略

27万5000V

需給バランスに応じた
最適生産体制の構築

15万4000V

154kV級以上超
(ブルーオーシャン市場)
へのシフト促進

6万6000V

66kV級施工サービスの
SICOPLUSによる更なる
クラウド化

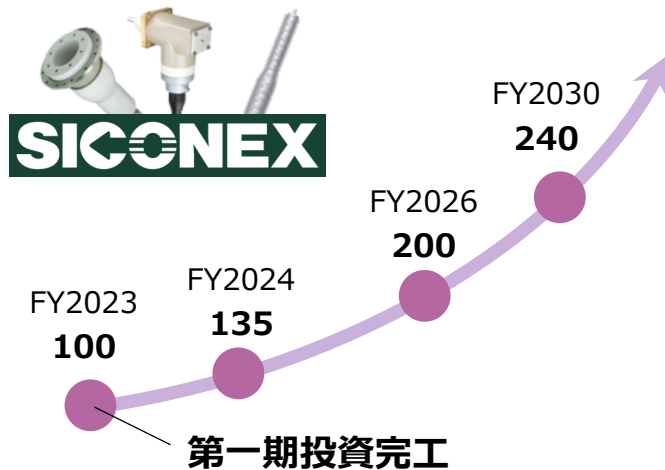
更なる増産投資を検討

2023年度の増産投資で2024年度135%の増産を計画していたが、需要増の要求に応え、**人員増強により2024年度に150%を達成**。
更なる需要増、競合メーカーの撤退に備え、**2027年度に計画していた第二次増産計画を前倒し、2026年度の稼働を目指す**。

2024年5月公表 中計ローリングプラン

SICONEX®売上高成長計画

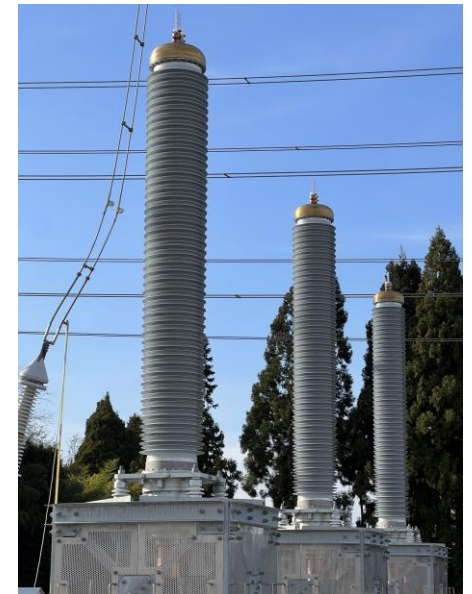
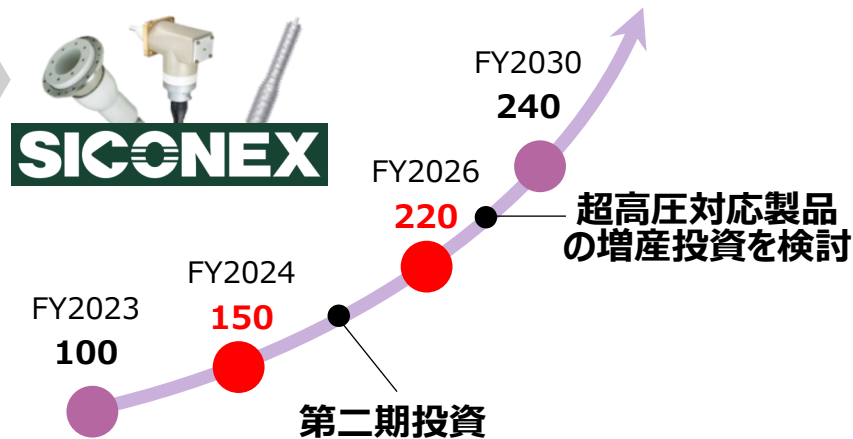
※ FY2023の実績を100とした時



計画上振れを受けて見直し予定

SICONEX®売上高成長計画

※ FY2023の実績を100とした時

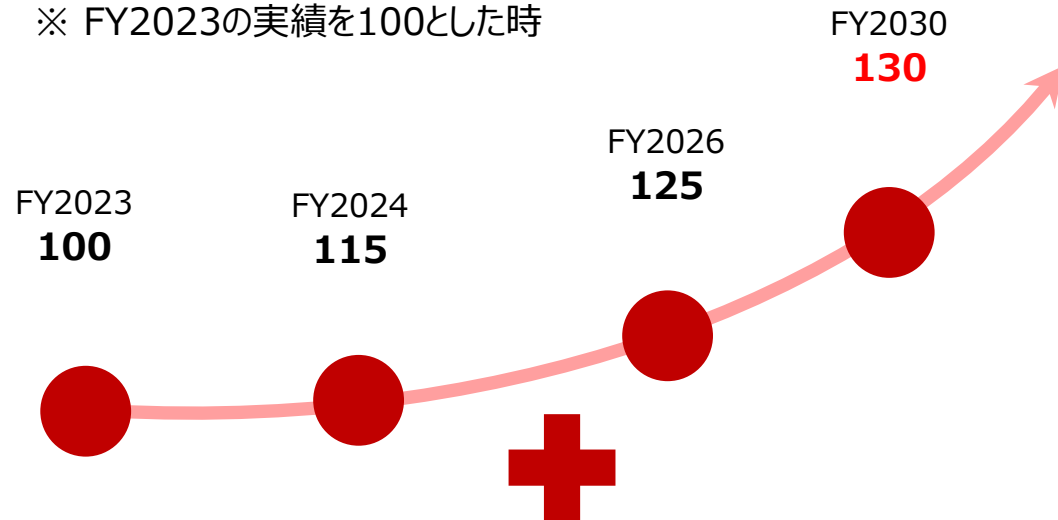


275 kV気中終端

電力インフラ事業のボトルネックの解消（人手の確保）

施工人員計画

※ FY2023の実績を100とした時



全国の施工会社の協力

施工協力会社数の推移および予想（単位：社）



SICOPUS

超高圧領域
275kV

当社
施工人員

SWCC
GROUP
Creating for the Future



154kV~

当社施工人員の超高圧シフト

協力会社
施工人員

全国の協力パートナー



特別高圧領域
66/77kV

中計ローリングプラン2024 エネルギー・インフラ事業の成長戦略

市場の見通し FY2024-2026

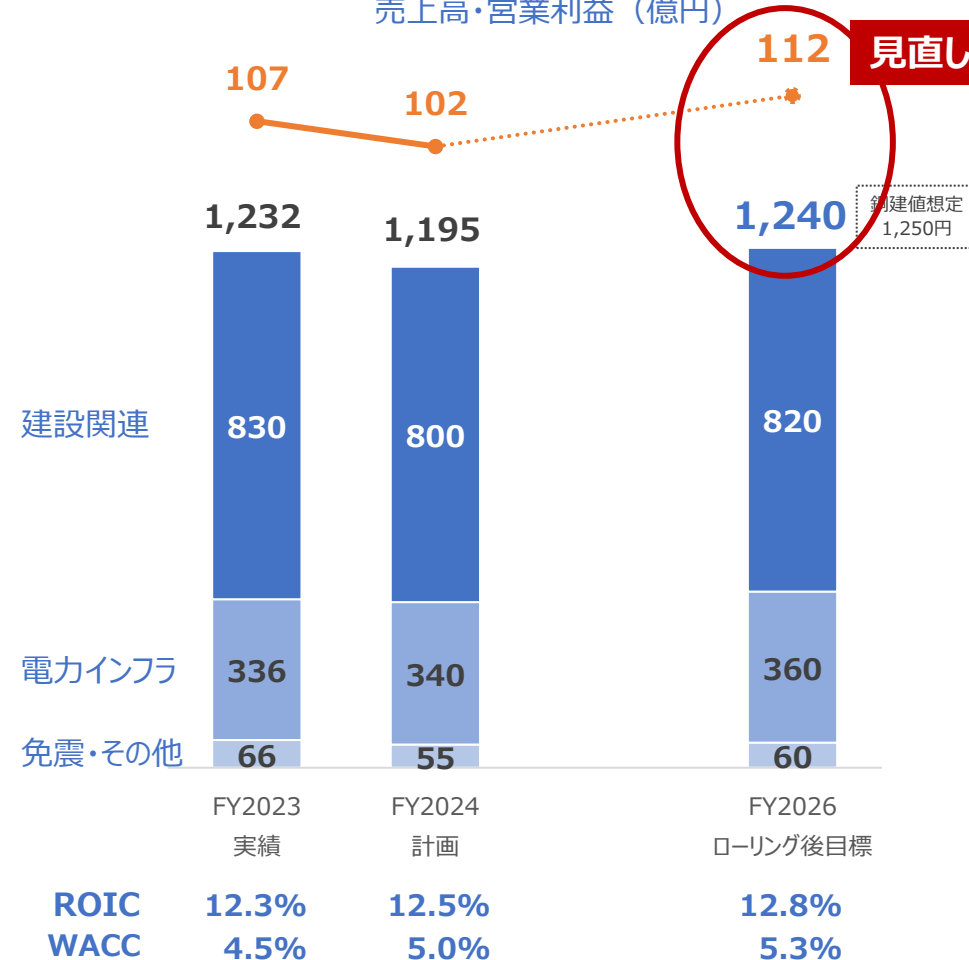
- 建設**
- ・首都圏再開発による需要増
 - ・新規工場建設、大阪万博向けの需要増
 - ・人手不足による工期の長期化
- 電力**
- ・高経年設備の更新需要拡大
 - ・送配電網の増強需要拡大
 - ・競合社の撤退
 - ・洋上風力等の需要拡大
 - ・大型データセンター向け需要増

基本戦略

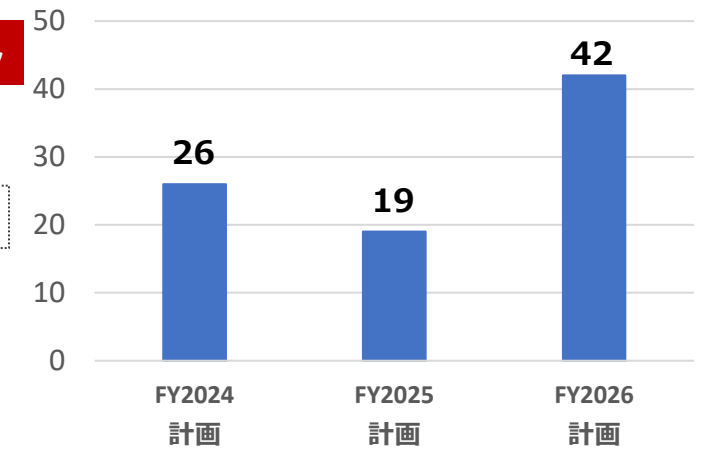
- 建設**
- ・差別化製品（ハイエンド消防用ケーブル、工事負荷低減ケーブル）で収益性の底上げ
 - ・DX推進により収益性向上
- 電力**
- ・高電圧電力ケーブル用コネクタSICONEX®の増産投資貢献の最大化
 - ・人材教育の推進
 - ・ソリューション事業（SmartStream）の推進

中計ローリング 目標

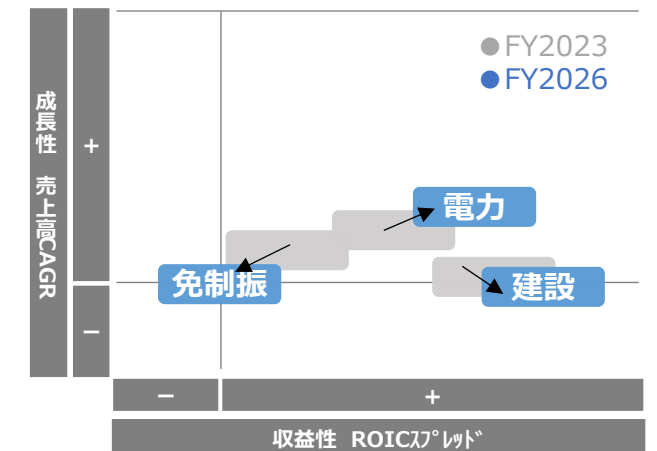
売上高・営業利益（億円）



設備投資計画（億円）



FY2023とFY2026のポートフォリオ比較

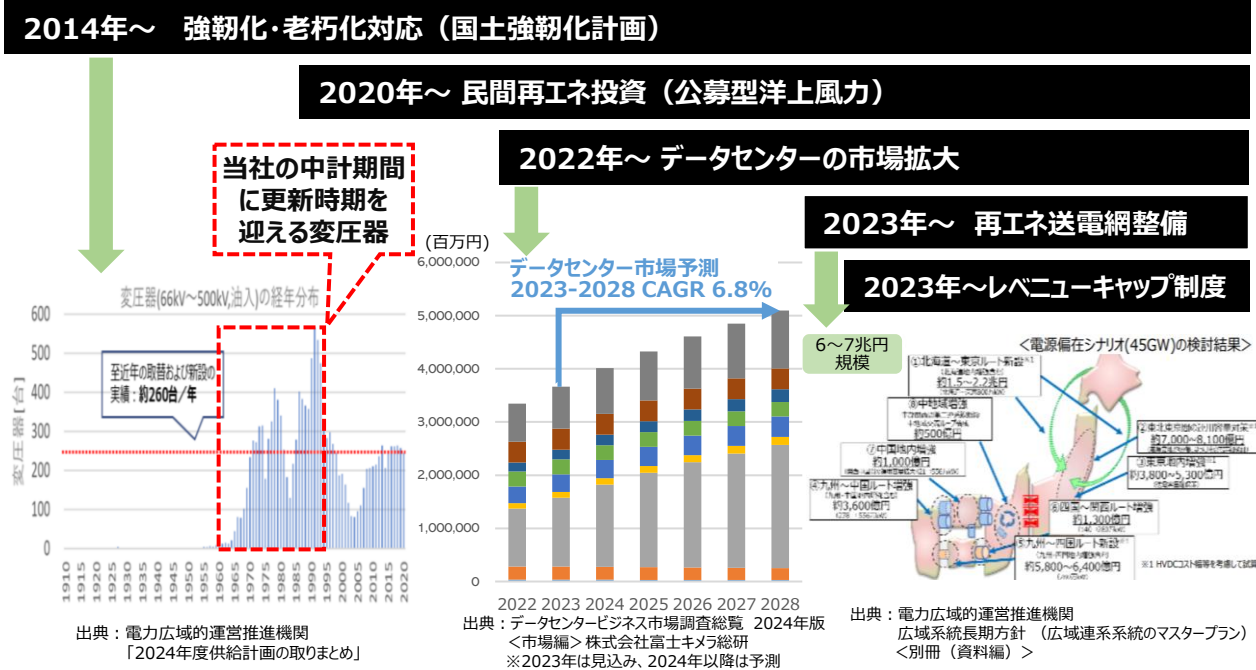


Appendix

中計ローリングプラン2024 電力インフラ事業の成長戦略①

国策を背景に高まる電力需要へ向け当社戦略製品・ソリューションの充実（**SICONEX®/SICOPLUS®**）

国内電力市場予測（当社調べ）



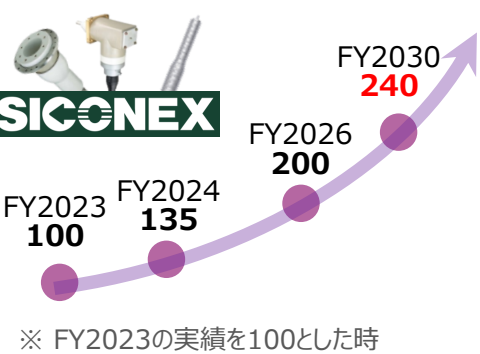
FY2023-2026 変電市場 CAGR 11% 当社 CAGR 18% ※当社調べ

		FY2023	FY2024	FY2026	FY2030
当社シェア	電力会社需要	51%	58%	71%	88%
	民間企業需要	93%	93%	94%	95%

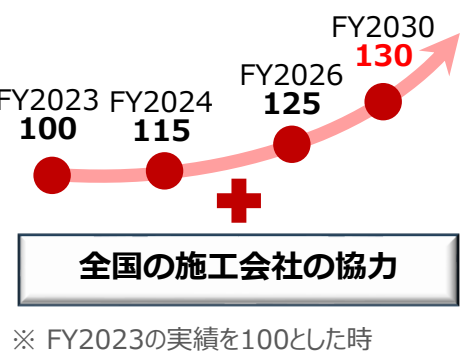
利益拡大戦略1 電力市場への3つの施策

- 製品**
 - ・デファクトスタンダード化
 - ・超高圧SICONEX®の拡充
 - ・さらなる増産投資の検討
- 人**
 - ・施工人財センター
 - ・施工会社とのアライアンス拡大
 - ・プロパー社員の超高圧シフト
- DX**
 - ・AVR活用による教育支援
 - ・遠隔支援、管理ソリューション

SICONEX®売上高成長計画



施工人員計画



中計ローリングプラン2024 電力インフラ事業の成長戦略②

利益拡大戦略 2

電力事業へのSmartStreamの展開
(ソリューション事業の推進)

電力業界の課題：

- レジリエンスの強化
- 送配電設備の増強・広域化
- 設備の高経年化
- 生産性の向上・安全の確保

工事供給力の確保

インシデントの未然防止

設備保全の省力化・設備管理の効率化

ソリューションのラインナップ化

AVR



AI (画像・予測)



遠隔支援・管理

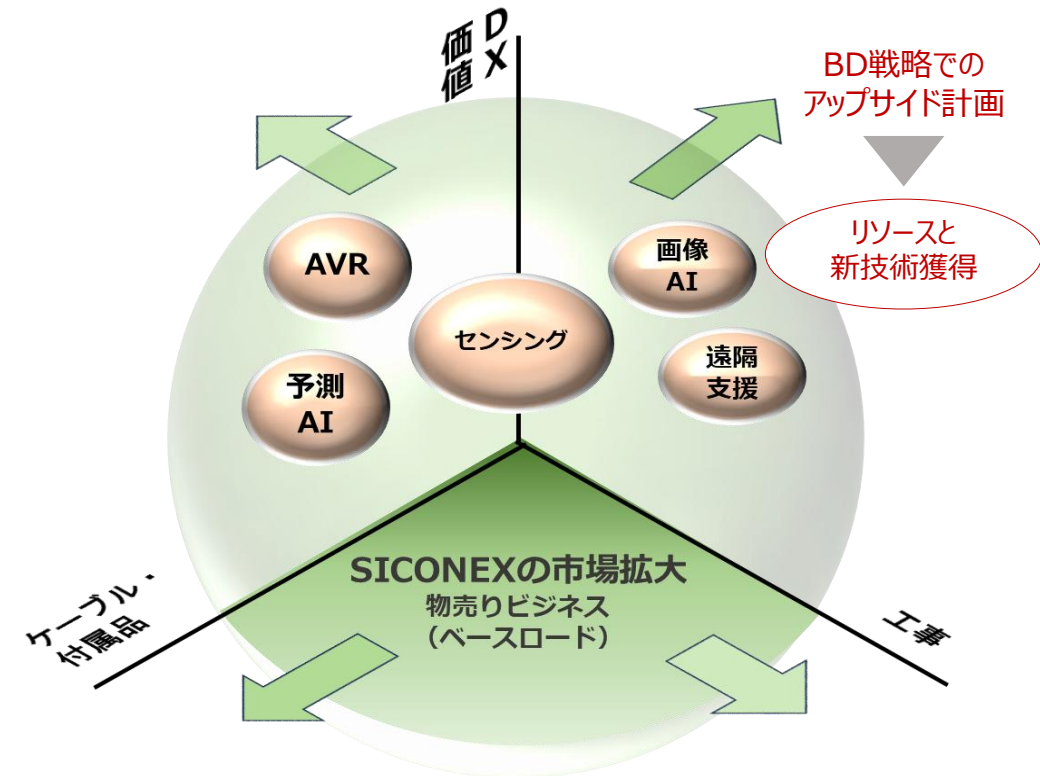


センシング



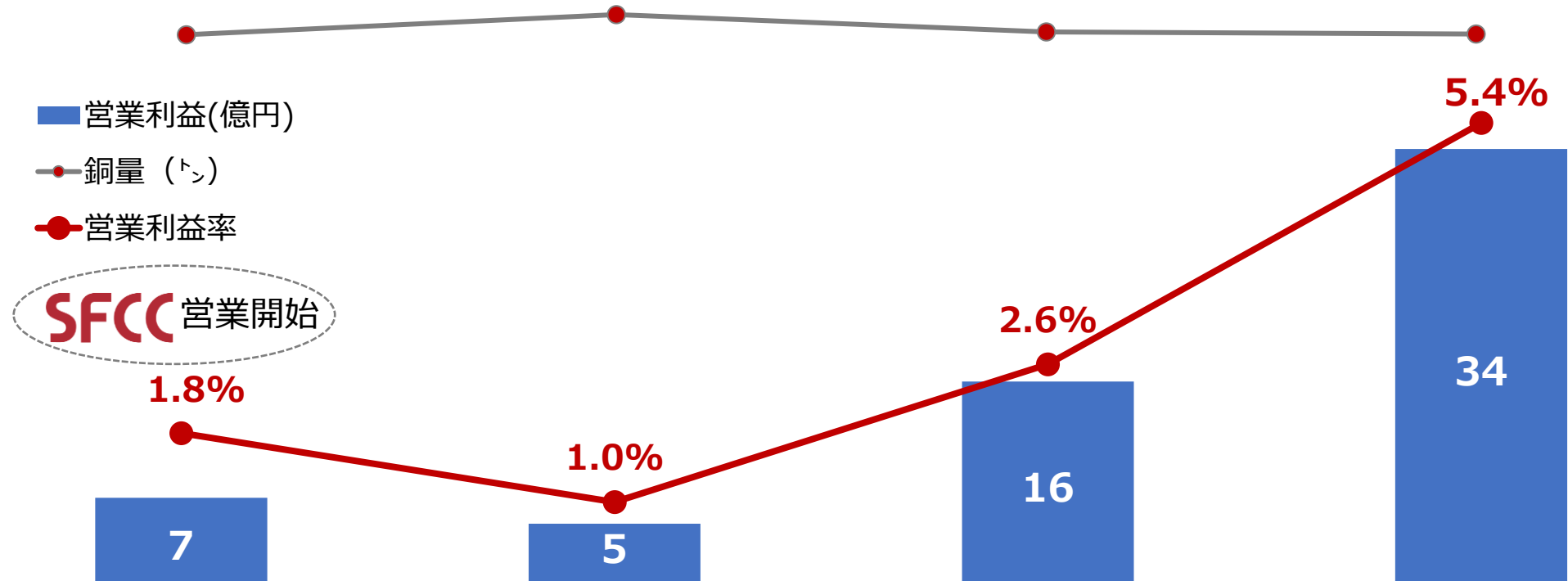
ソリューション事業化

安心・安全ソリューションの提供
(技能継承・効率化・労働災害の撲滅)



建設関連事業 SFCCの業績推移

営業利益率 1 % 台で推移していた事業を**各種施策により大幅に収益改善。キャッシュ・カウ事業へと成長。**



事業
環境

- FY2020**
- **SFCC営業開始**
 - 新型コロナ影響拡大

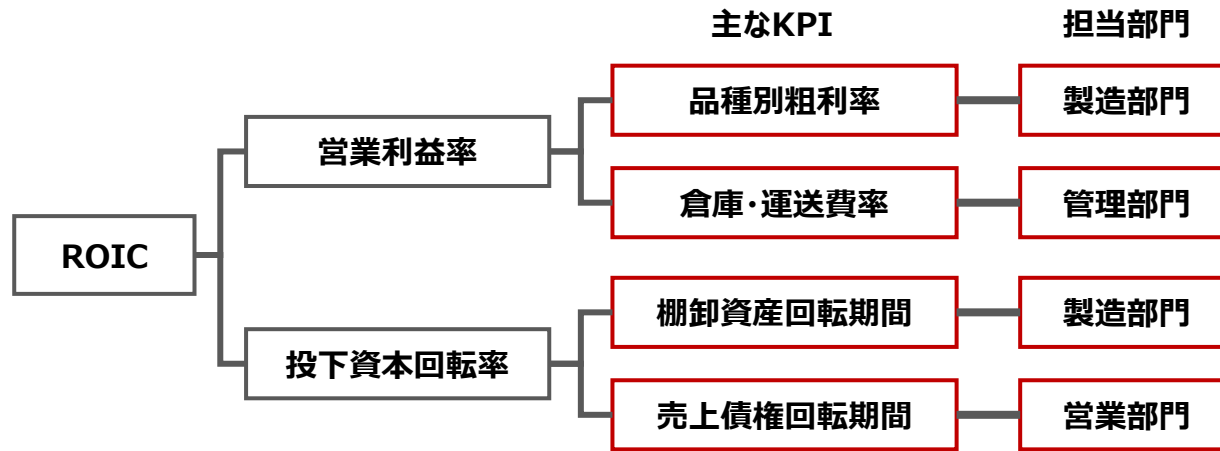
- FY2021**
- 新型コロナ影響
 - 銅価・資源価格上昇

- FY2022**
- **SFCC製販統合**
 - 新型コロナ影響
 - 銅価・資源価格上昇

- FY2023**
- 電線需要逼迫
 - 2024年問題

建設関連事業 SFCCの収益改善施策の履歴

<ROIC目標と主なKPI>



◆DX導入による収益改善の促進(在庫の見える化)



社給携帯で生産計画や在庫計画をリアルタイムに見直すことが可能に。

収益性	FY2021	FY2022	FY2023
CCC	103日	82日	72日
棚卸資産回転日数	45日	42日	42日
ROIC	3.6%	8.6%	14.3%

◆販売価格・取引改善施策

- | | |
|--------|----------------------|
| FY2021 | ・低売価製品の撤退 |
| | ・副資材高騰による販売価格改定 |
| FY2022 | ・副資材高騰による販売価格改定 |
| | ・エネルギーコスト高騰による販売価格改定 |
| FY2023 | ・エネルギーコスト高騰による販売価格改定 |
| FY2024 | ・物流コスト高騰による販売価格改定 |

建設関連事業 SFCC 中計ローリングの重点施策

収益改善施策1

茨城工場の生産能力向上による原価低減



今まで

Step 1. 仙台事業所で伸線加工
Step 2. 仙台事業所から茨城工場に輸送してケーブル化

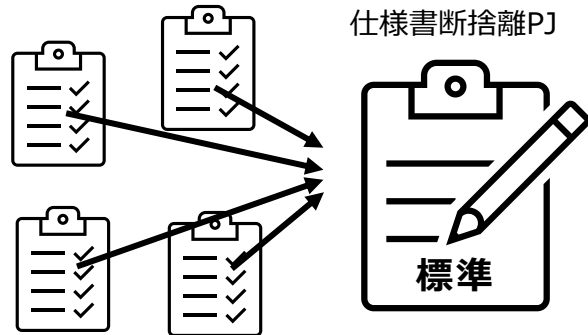
今後

Step 1. 茨城工場で伸線加工・ケーブルの一貫生産が可能に

収益改善施策2

標準仕様書への集約

仕様書断捨離PJ



収益改善施策3

工場の省力化、省人化



業務プロセスの効率化・生産性向上により
圧倒的に強い事業としてグループ業績を牽引

SFCCの限界利益率推移

営業利益

限界利益率



2024年問題を見据えた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される「2024年問題」が目前に迫るなか、**省力化、省人化、作業効率化を推進。**

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

アンケート調査で浮き彫りになった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

施工人材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

上記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。機動的に案件受注が可能に。

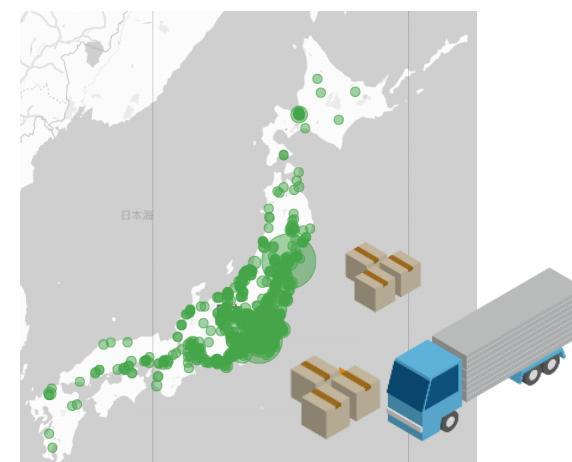
SICOPLUS®人材クラウド



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。

中計ローリングプラン2024 電装・コンポーネンツ事業の成長戦略①

市場の見通し FY2024-2026

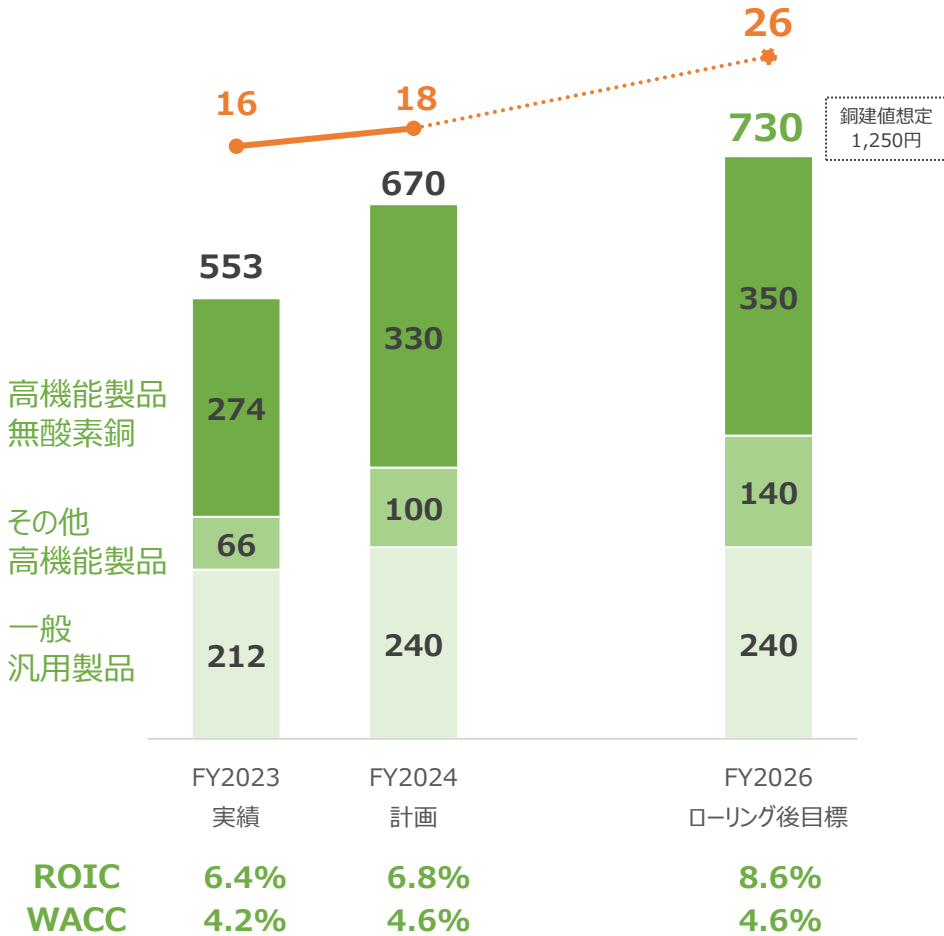
- 高機能製品
- ・ BEV化は減速もHEVの回帰需要は拡大
 - ・ CASEの普及
 - ・ モーター需要は拡大

基本戦略

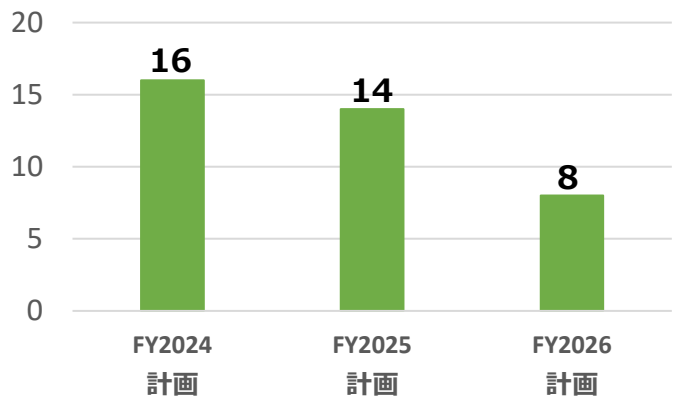
- 高機能製品
- ・ BEV化・HEV化へのフレキシブルな体制構築
 - ・ 新たな高付加価値製品の開発・製造
 - ・ グリーン車載巻線の上市（CO₂削減）
 - ・ ヒータ線の増産
 - ・ 半導体向けプローブピン開発
 - ・ 東北大学との共創研究
 - ・ 構造改革
（ヒータ線の一貫生産体制構築 FY2025～）

中計ローリング 目標

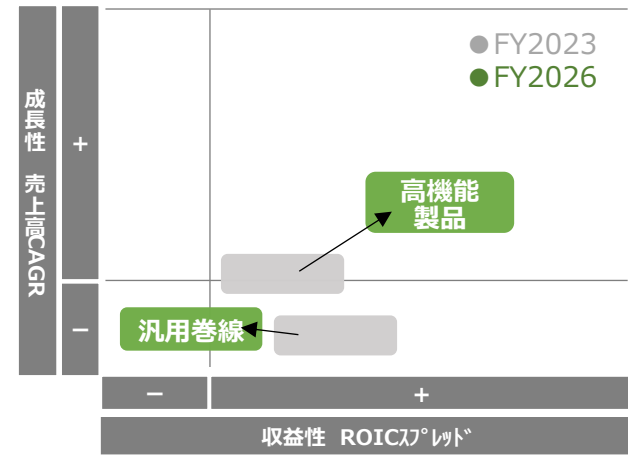
売上高・営業利益（億円）



設備投資計画（億円）



FY2023とFY2026のポートフォリオ比較



中計ローリングプラン2024 電装・コンポーネンツ事業の成長戦略②

川上から川下戦略へ、当社の**戦略製品およびコア技術**を生かした**高付加価値製品**へのポジショニングシフトにより**利益拡大**



利益の拡大

中計ローリングプラン2024 電装・コンポーネンツ事業の成長戦略③

利益拡大戦略1



グリーン車載巻線

顧客からの低炭素部材ニーズを背景に、
2025年から**グリーン車載巻線**を販売開始



2024

グリーンエネルギーの適用
国内初導入、高効率設備による生産

2025

グリーン車載巻線の販売開始

グリーン車載巻線の販売拡充

2030

SCOPE3 (Cat.1)
調達材料分
~50%削減*

SCOPE1+SCOPE2
燃料・電力消費分80%削減*

*車載巻線用に限定

2023 既存方式による生産

第三者機関によるGHG排出量
(SCOPE1+SCOPE2) 検証を実施

利益拡大戦略2

ヒーター線の増産

合金線領域拡大 東北大学との共創研究

世界的な需要拡大を見込み
増産投資強化・ラインナップ拡充

川下戦略として
ヒータ線の
ラインナップ拡充

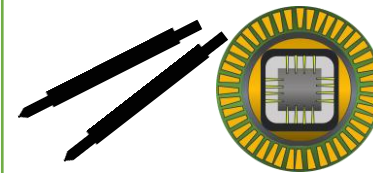


東北大学での基礎研究、SWCCでの
製品開発・製造までのプロセスを仙台地
区に集約し次世代技術・商品を開発。

利益拡大戦略3

プローブピン開発・量産化

当社独自の特性（高導電率・高硬度）を生かした高収益市場をターゲット



半導体検査プローブ
先端ロジック/車載用特殊

<ロードマップ>

FY2026 目標
ピン量産化

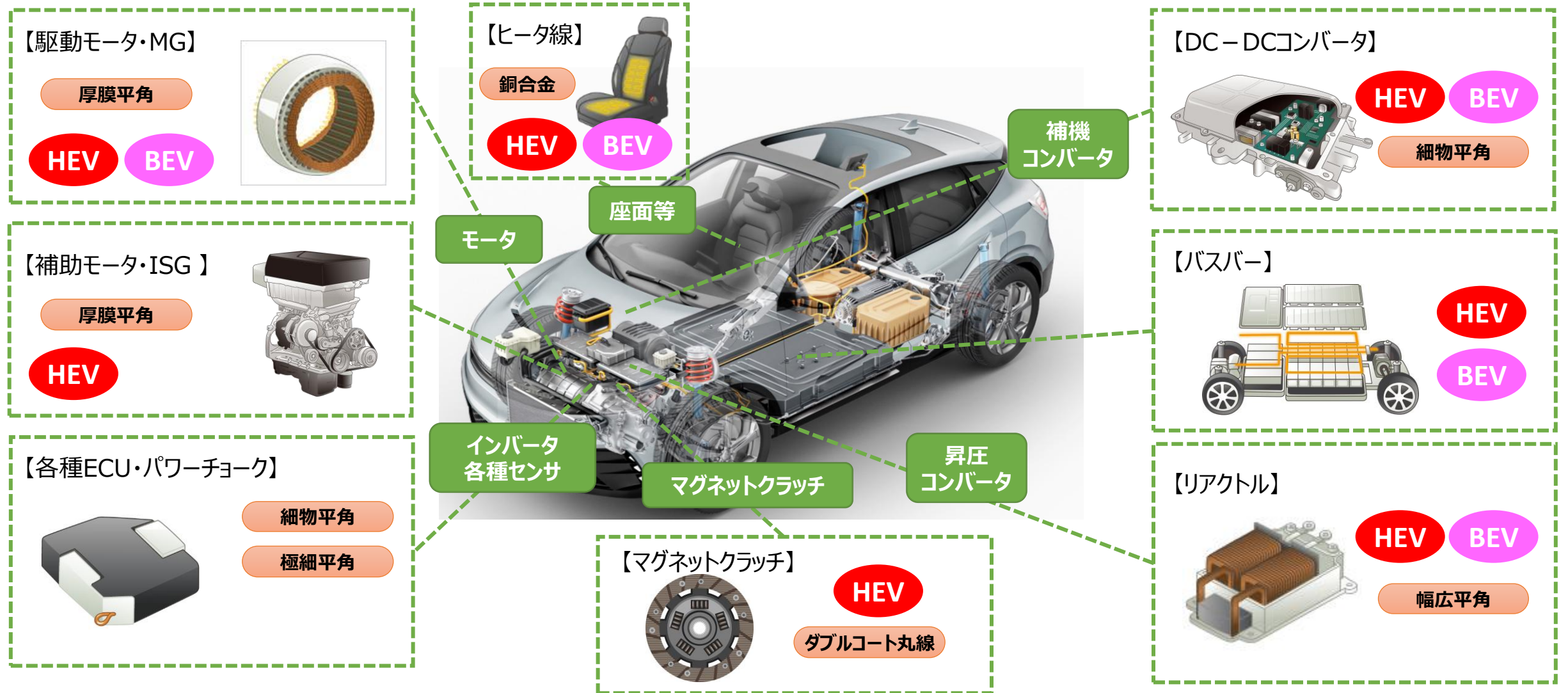
FY2024~25 目標
ピン商品化・顧客獲得

FY2023 実績
ピン用線材上市

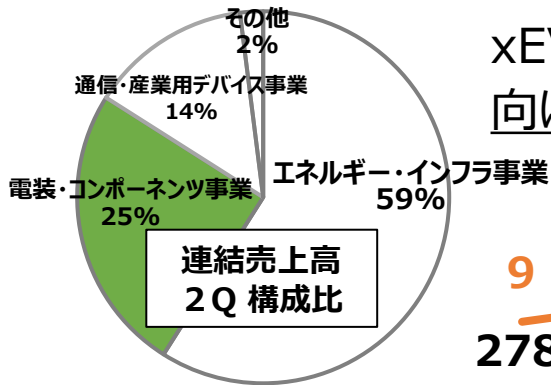
BD戦略での
アップサイド計画

川下工程を
取り込み利益拡大

xEV化の加速による当社製品の商機の増加



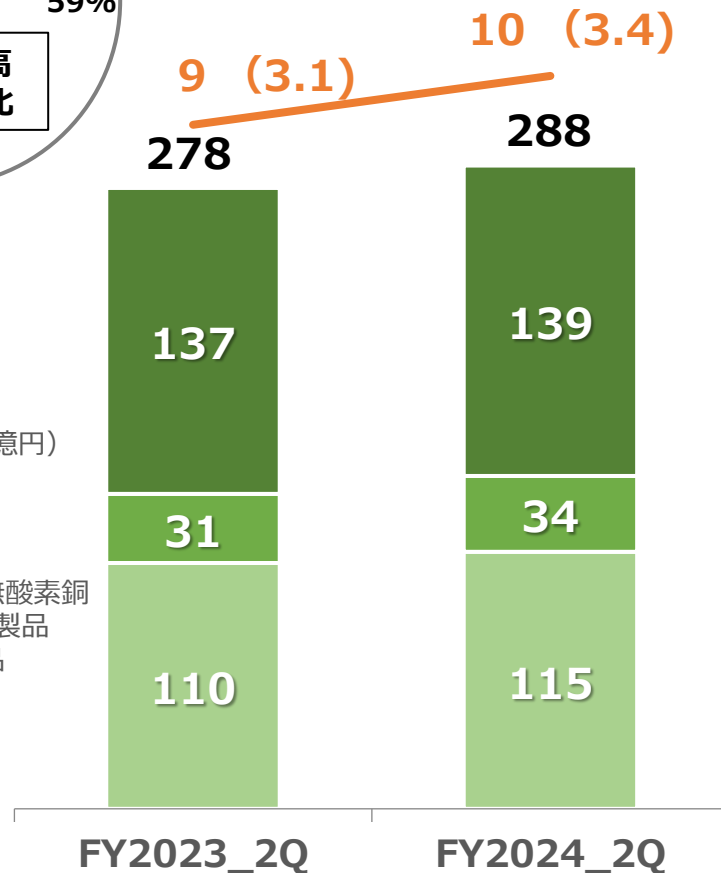
2024年度 第2四半期 セグメント業績 電装・コンポーネンツ事業



xEV向けは、一部国内自動車メーカーの生産・出荷停止と中国での販売不振の影響を受けるも、重電向け一般汎用巻線が堅調に推移し、前年同期比増収（3.5%増）・増益（11.5%増）。

(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



2Q業績（前年並）の要因

MiDIP®

・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

平角巻線

・欧州ハイブリッド向けは順調も、調整局面

ヒータ線

・一部国内自動車メーカーの生産・出荷停止と中国での販売不振の影響を受ける

今後の戦略

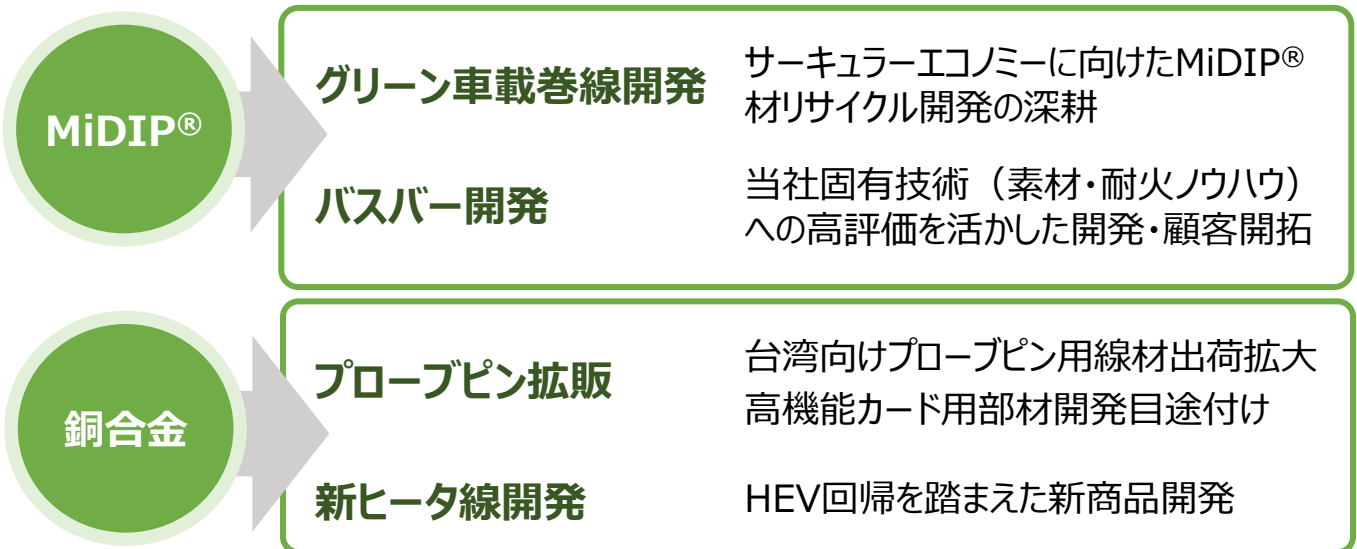
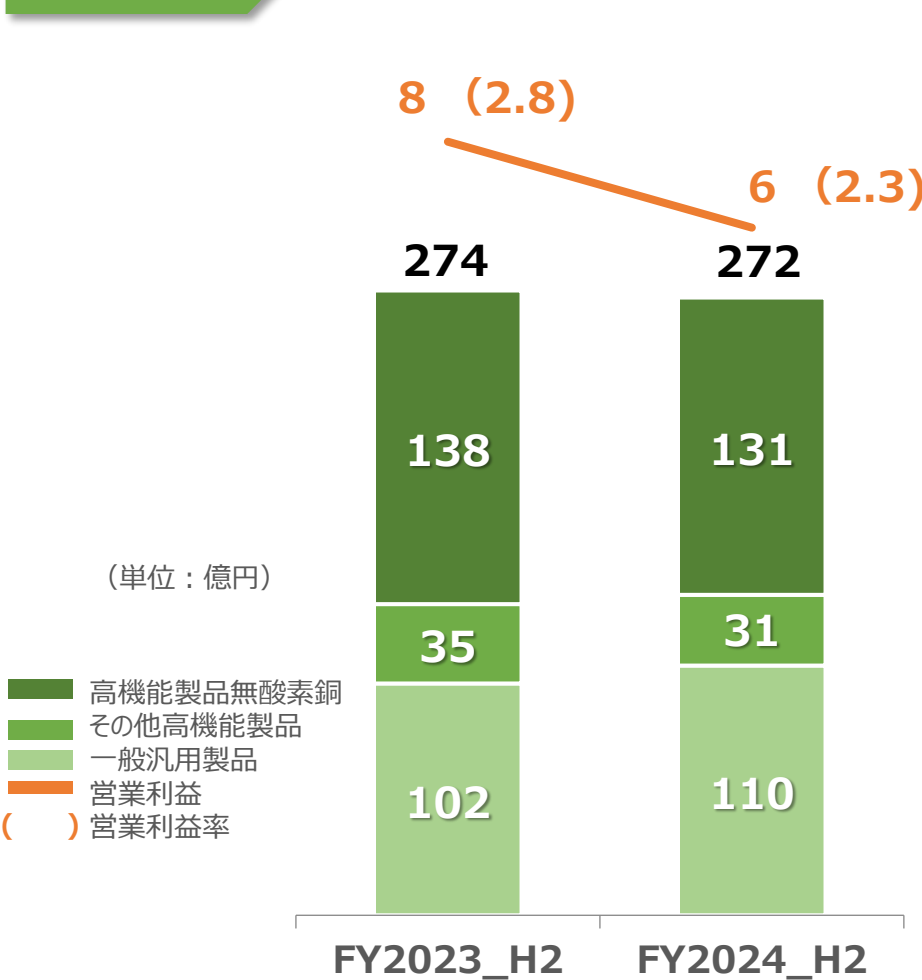
川下戦略を加速し、高付加価値製品の販売を拡充
(バスバー、半導体向け等)

※MiDIP®は左記高機能製品無酸素銅に含まれる戦略製品。また、平角巻線・ヒータ線は、左記その他高機能製品に含まれる戦略製品。

2024年度 電装・コンポーネンツ事業の下期戦略

今後の戦略

川下戦略を加速し、高付加価値製品の販売を拡充



高機能製品出荷量イメージ（前期を100として試算）			
	2Q前期比（実績）	3Q前期比（予測）	4Q前期比（予測）
MiDIP®	84%	81%	103%
ヒータ線	96%	73%	79%
高機能巻線	92%	89%	129%

ローリングプラン2024 通信・産業用デバイス事業の成長戦略①

市場の見通し FY2024-2026

- 通信
- 通信機器、通信トラフィックの増大
 - 海外のテレコム・データコム市場拡大
 - ADAS市場拡大
- 産業用デバイス
- 日本の家電需要は微増
 - 中国・東南アジアでの家電市場拡大に減速感
 - 高機能家電の需要増
 - 商業用印刷需要の多様化

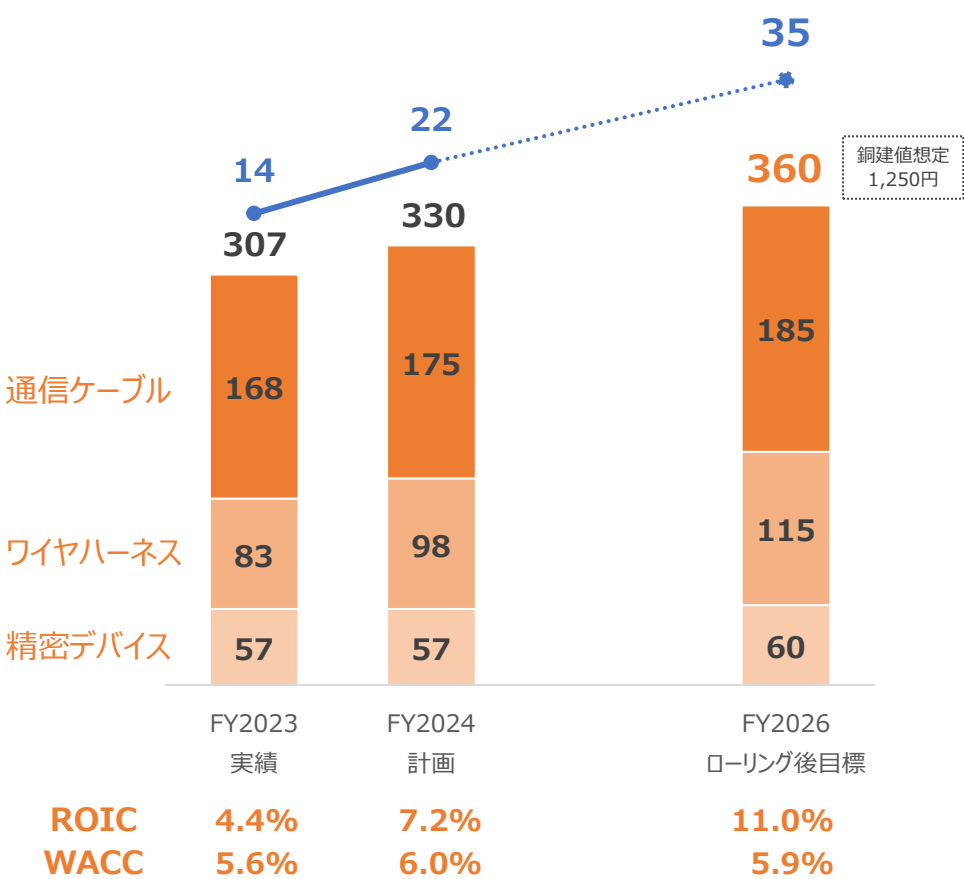
基本戦略

- 通信
- 好調なオフィス向けLANの需要捕捉
 - 車載高速通信ケーブルの増産投資
 - e-Ribbon®の新たなパートナー開拓

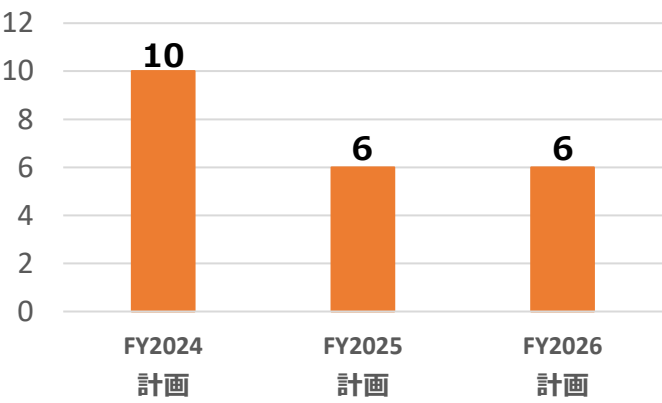
産業用デバイス (ローラ)の事業領域拡大

中計ローリング 目標

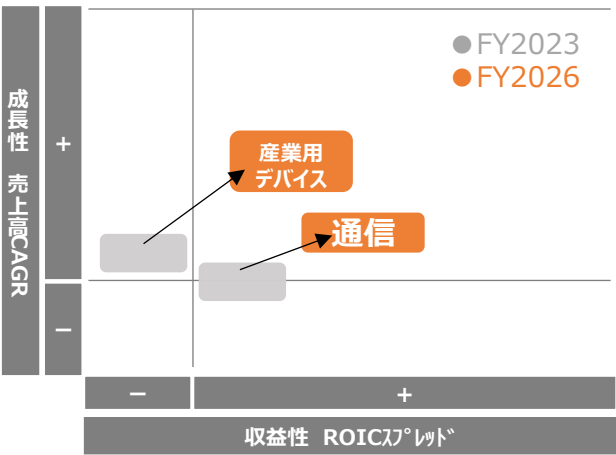
売上高・営業利益 (億円)



設備投資計画 (億円)



FY2023とFY2026のポートフォリオ比較



ローリングプラン2024 通信・産業用デバイス事業の成長戦略②

利益拡大戦略 1

車載高速通信市場への参入拡大

ターゲット市場

車載カメラ市場

ADAS（先進運転支援システム）やADS（自動運転システム）の実現において、ビューイングカメラ・センシングカメラは**安全性向上**および**自動運転技術の普及**に貢献

勝てる戦略ストーリー

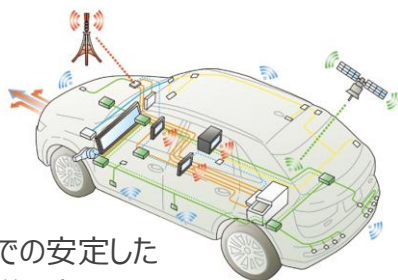
Tier 1 とのパートナー戦略（国内外）

有力なTier 1 との連携
車載高速伝送ケーブルの品種拡充
ケーブル+αによる高付加価値戦略



<製品の優位性>

- ・カメラの高画素化・高機能化に対し、高周波での安定した伝送・低遅延・耐ノイズ性能で高速データ伝送を実現
- ・高度な車載環境性能を担保（耐オイル・薬品性能、摩耗性、耐温度性能等）



利益拡大戦略 2

e-Ribbon®の海外パートナーシップ戦略

ターゲット市場

テレコム・データコム市場

「北米」 FTTx・DC市場活況により需要増とBABAへの対応
「欧州」 FTTx市場の成長鈍化も底堅い需要継続
「アジア」 台湾FTTx市場への需要拡大とアジアDC市場活況による需要増

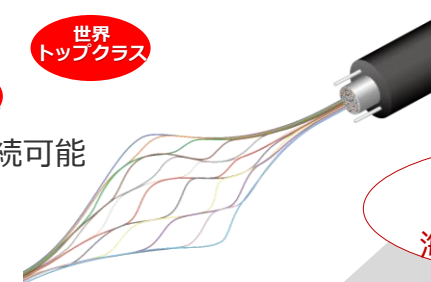
勝てる戦略ストーリー

技術優位性を生かした海外パートナーシップ戦略

世界でも 5 社のみが量産可能な技術力をいかして、海外パートナーシップによる地産地消戦略を展開

e-Ribbon® <製品の優位性>

- ・外径最大34%サイズダウン **世界トップクラス**
- ・重量最大40%削減 **世界トップクラス**
- ・柔軟なリボンで一括癒着接続可能

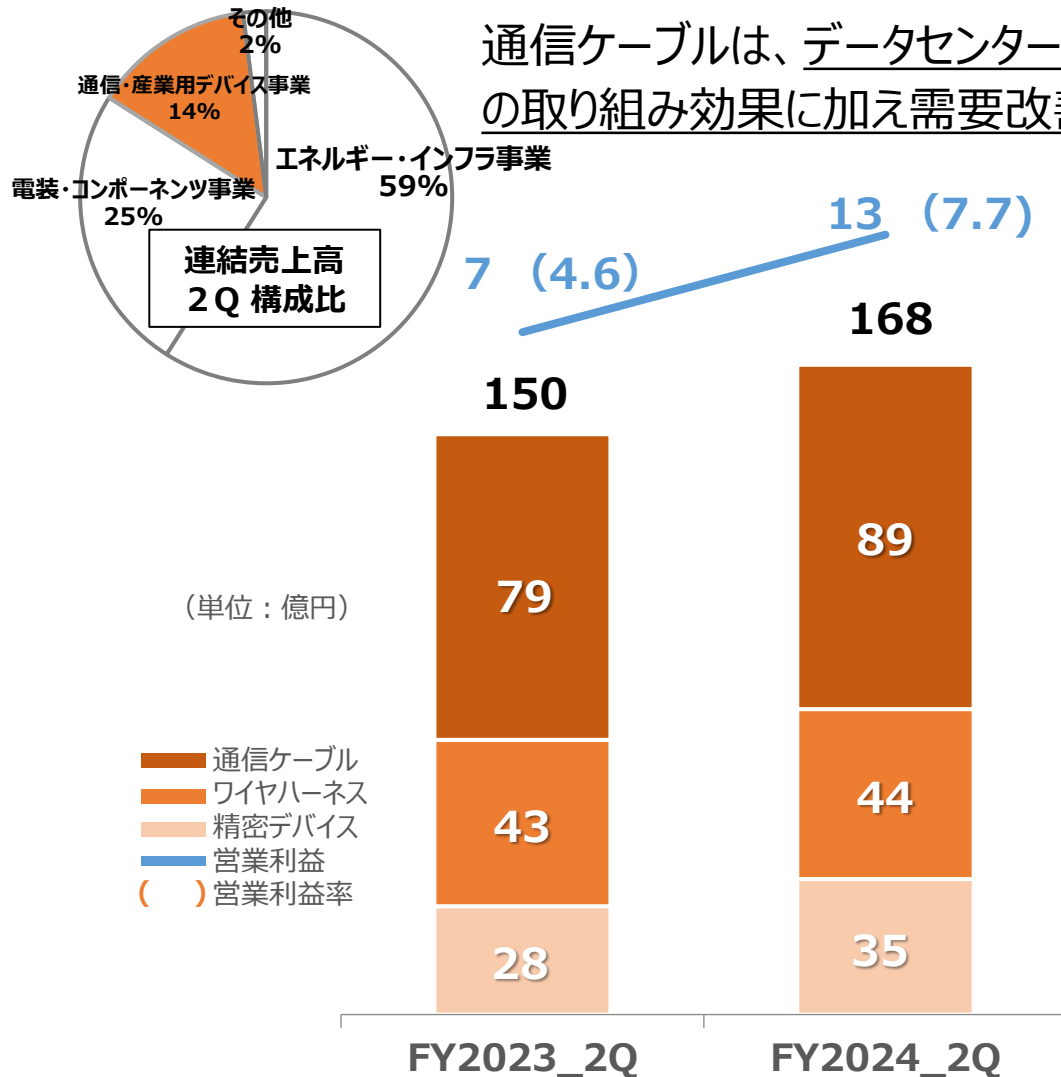


BD戦略での
アップサイド計画

技術的優位性を
最大化する
海外パートナーシップの構築

2024年度 第2四半期 セグメント業績 通信・産業用デバイス事業

通信ケーブルは、データセンターを含む建設関連向けと車載向け需要が堅調に推移。ローラも、収益改善の取り組み効果に加え需要改善により、**前年同期比増収（12.2%増）・増益（87.7%増）**。



2Q業績（堅調）の要因

通信

・データセンター向け堅調。首都圏再開発、大阪万博、再エネ案件も需要継続。好調な市況を背景に主力製品および新製品の売上拡大が寄与

ワイヤハーネス

・日系家電メーカーの国内および中国での販売不振の影響を受ける

ローラ

・昨年からの収益改善の取り組み効果に加え、個人、オフィス、産業向けの需要回復

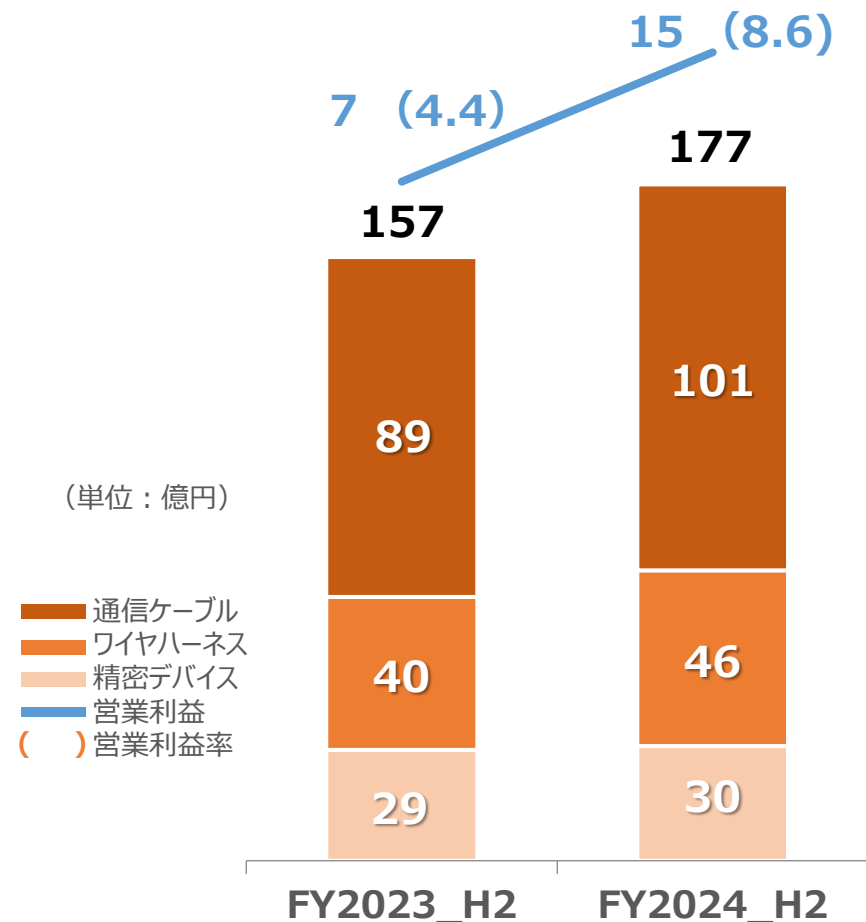
今後の戦略

FLANTEC®ラインナップ増強による拡販、車載向け高速通信ケーブル、e-Ribbon®の拡販

2024年度 通信・産業用デバイス事業の下期戦略

今後の戦略

FLANTEC®ラインナップ増強による拡販、車載向け高速通信ケーブル、e-Ribbon®の拡販



通信

FLANTEC®ラインナップ増強

大容量ネットワーク構築需要を背景とする顧客ニーズに対応し、好調なCat.6Aシリーズを9月にラインナップ増強。下期以降拡販。

- ・超細径導体を採用した超細径仕様の「slim-patch®6A」
- ・超細径産業用LANケーブル「HFS-TPCC® 6A(S) PATCH-FA」

車載高速通信ケーブル（前期新規参入）の拡販

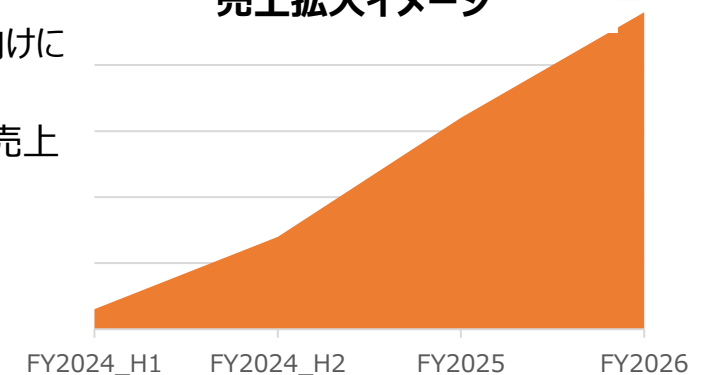
好調なADAS向けの需要を背景に、下期更なる売上拡大を図る（今期売上は、前年対比約3倍を見込む）

e-Ribbon®

北米の大手ハイパースケーラー向けに拡販

（下期は、上期対比約5倍の売上拡大を見込む）

e-Ribbon®の売上拡大イメージ

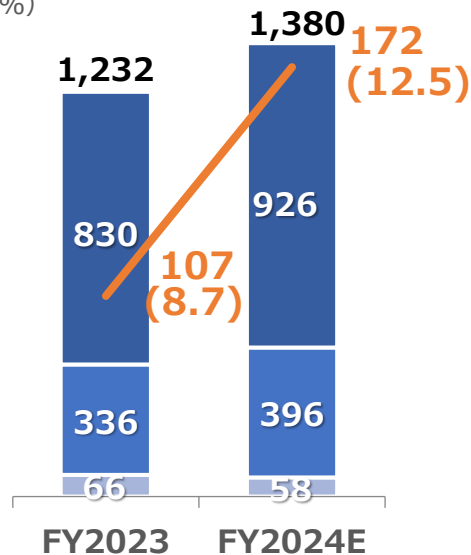


2024年度 セグメント別業績計画

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、%)



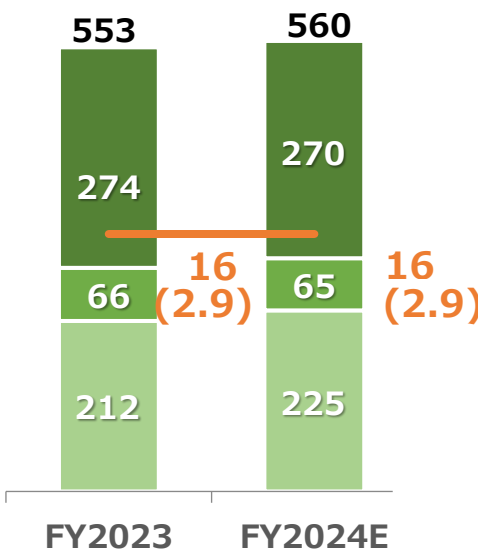
銅価影響：売上高56億円増

- + 要因
- 建設関連の収益改善
 - SICONEX®の増産投資による売上貢献
 - 旺盛な市況に伴う建設・電力の売上拡大

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、%)



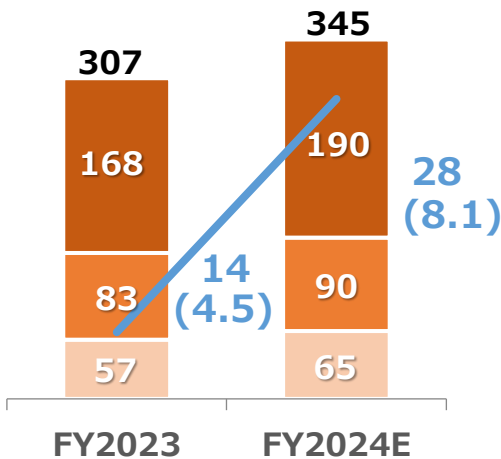
銅価影響：売上高60億円増

- + 要因
- 川下戦略の進展
 - 重電向け需要堅調
- 要因
- xEV向け高機能製品の調整局面

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、%)



銅価影響：売上高4億円増

- + 要因
- 通信ケーブルの各種戦略製品販売好調
 - ローラの需要回復
- 要因
- 国内外白物家電向け低迷



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。