



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。

---

## 2026年3月期 第1四半期 スモールミーティング

---

2025年8月22日

**SWCC株式会社**

# 本日のアジェンダとスピーカー

1. 2025年度第1四半期決算概要    2. 通信ケーブル事業の成長戦略    3. モビリティ・半導体事業の成長戦略



代表取締役 CEO  
社長執行役員

小又 哲夫



通信・コンポーネンツ事業  
セグメント役員  
通信・デバイス営業部長

村瀬 知丘



執行役員  
TOTOKU事業担当 兼  
株式会社TOTOKU  
代表取締役社長  
最高経営責任者  
牧 謙

※専務執行役員 事業セグメント統括 川瀬 幸雄（前エネルギー・インフラ事業セグメント長）  
常務執行役員 通信・コンポーネンツ事業 セグメント長 兼 富士電線株式会社 代表取締役社長 井上 和彦 も質疑応答対応のため同席

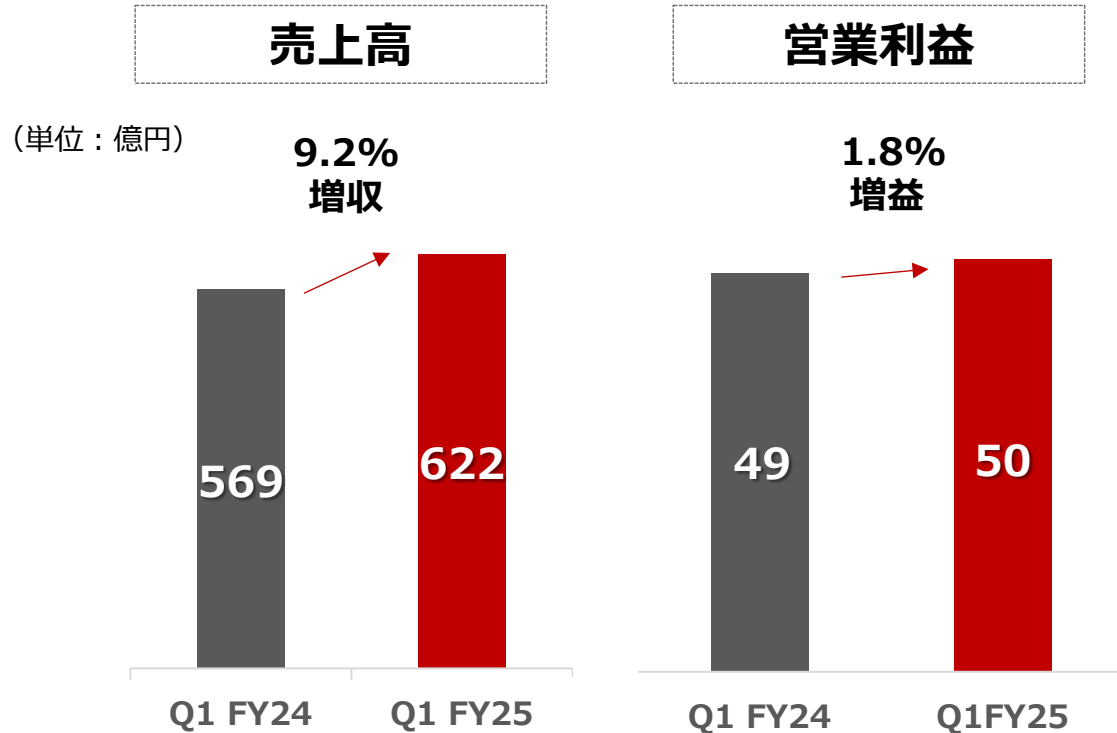
# 1. 2025年度第1四半期決算概要

---

# 2025年度 第1四半期決算のポイント

## Q1 前年同四半期比

国内建設関連向け電線需要が減少するも、電力インフラならびにモビリティ・半導体事業の牽引により増収増益。



## Q1 進捗率

売上高、営業利益とも、進捗は期初の想定どおりに推移。

	(単位：億円)		
	通期計画	FY20-24 平均進捗率	Q1 進捗率
売上高	2,600	22.8%	23.9%
営業利益	245	18.0%	20.2%

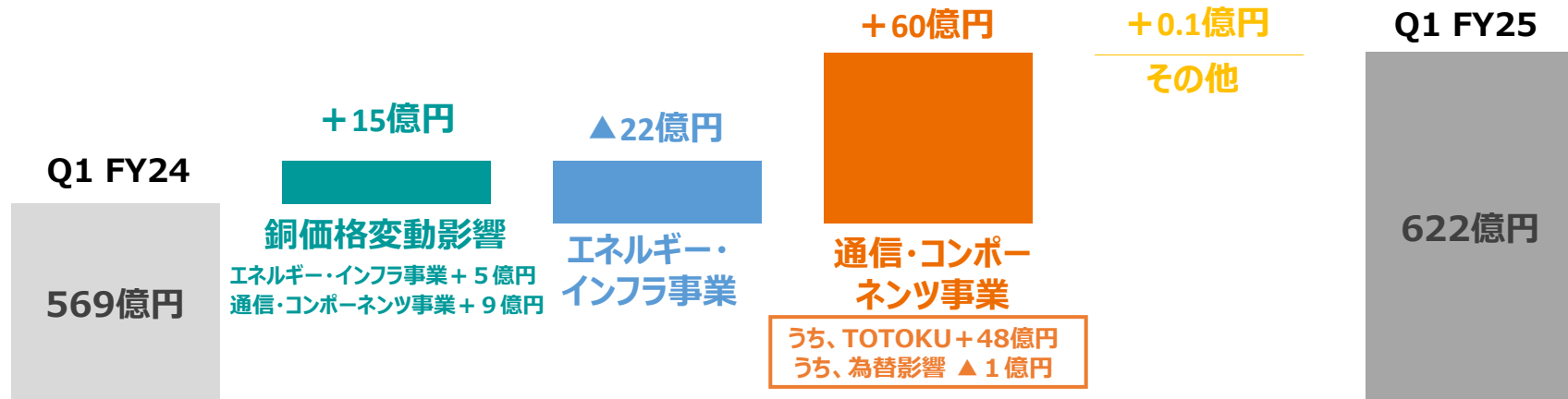
# 2025年度 第1四半期連結業績 P/L

通信・コンポーネツ事業の売上増により、売上高は拡大。一方、人手不足を背景とする工期延伸により国内建設関連向け電線需要は減少。営業利益はのれん償却の影響もあり、微増益。

(単位：億円)	FY2024 Q 1	FY2025 Q 1	FY2025 通期計画	YoY %	進捗率 %
売上高	569	622	2,600	9.2%	23.9%
営業利益 (のれん償却除く)	49 (－)	50 (52)	245	1.8%	20.2%
営業利益率 % (のれん償却除く)	8.5 (－)	8.0 (8.3)	9.4	—	—
経常利益	46	50	235	6.9%	21.1%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	29	30	150	3.3%	20.2%

# 2025年度 第1四半期 増減要因（前年同四半期比）

## 売上高増減要因

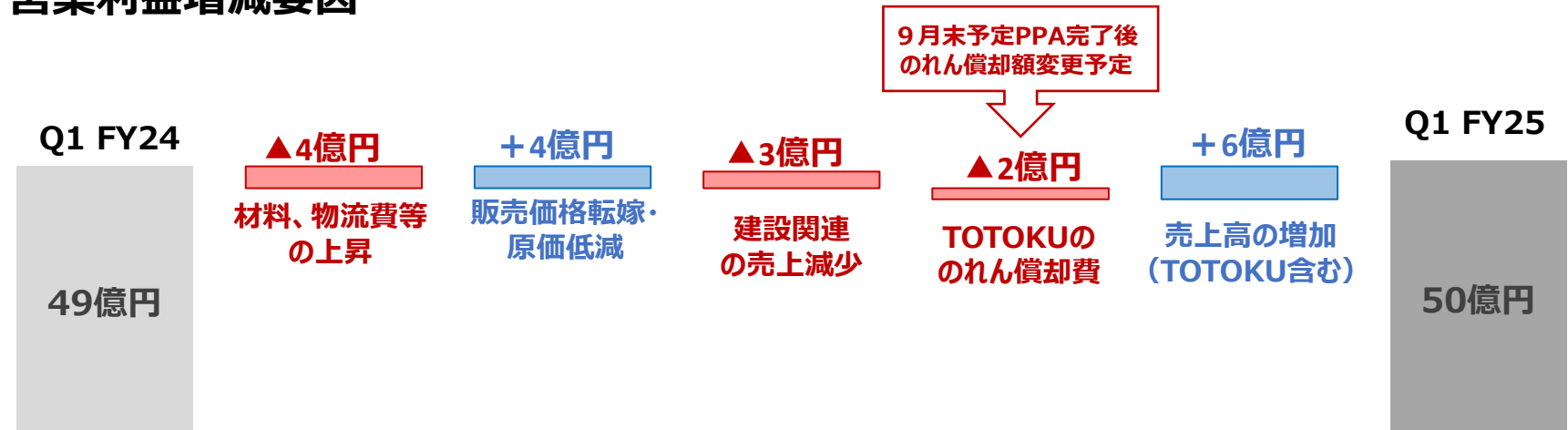


### 【増減要因】

#### 1. 売上高

期初想定の通り、国内建設関連向け電線需要は減少したものの、通信・コンポーネンツ事業の売上増により**前年同四半期比増収**。

## 営業利益増減要因

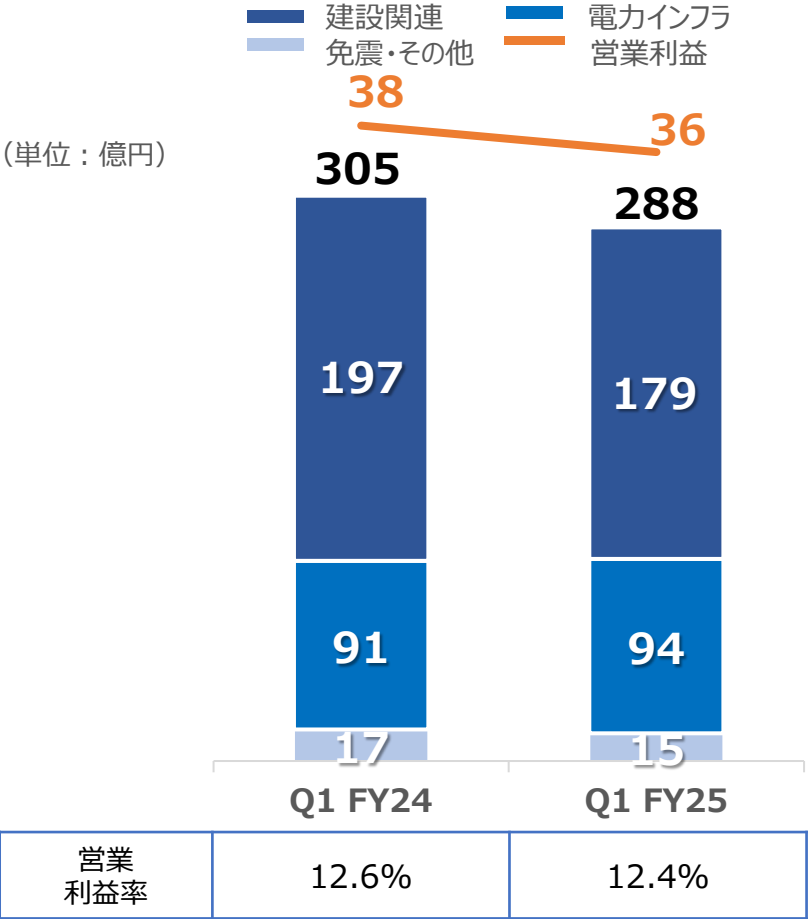


#### 2. 営業利益

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。建設向けの売上減少とTOTOKUのれん償却はあるものの、モビリティ・半導体事業の収益力向上により、**前年同四半期比増益**。

# 2025年度 第1四半期 セグメント業績 エネルギー・インフラ事業

国内建設関連向けは、期初見通しのとおり人手不足による工期延伸などの影響で電線需要が減少。電力インフラ向けは、好調なスタートを切るもアルミ架空電線の撤退により売上高は微増となり、**前年同四半期比減収（5.5%減）・減益（7.0%減）**。

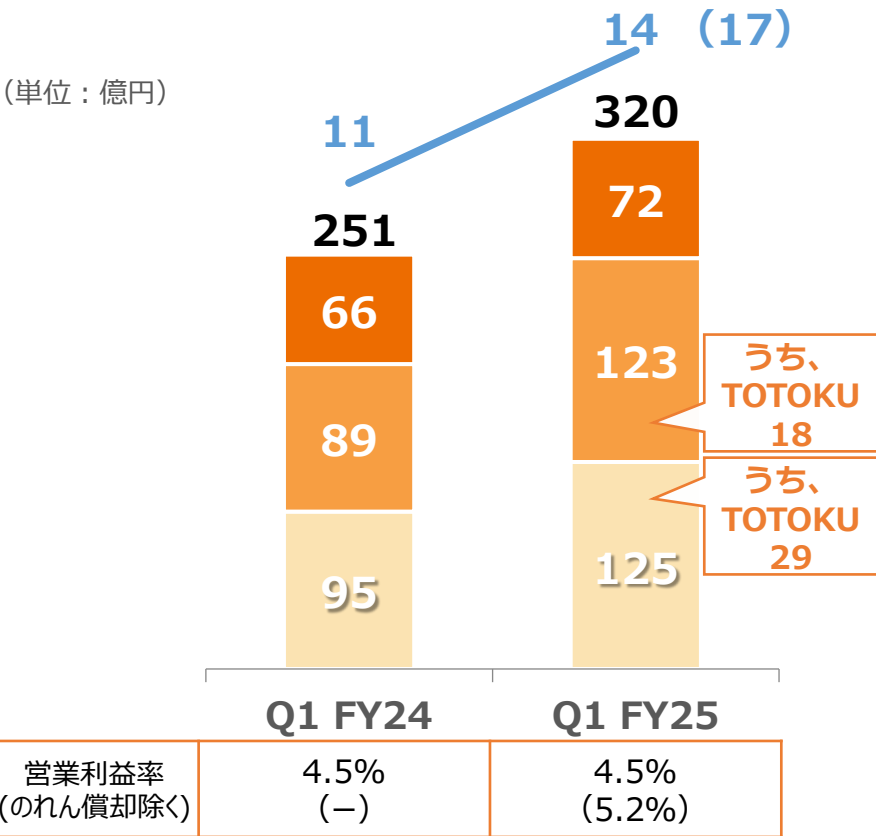


事業環境変化による影響	
銅価格変動影響	+ 5 億円（Q 1 売上高影響）
米国関税政策影響	主に国内向けの事業であることから、Q 1 期間直接的な影響はみられず。
為替影響	なし
通期需要見通し	<p>建設関連向けは、上期の出荷銅量は前期比減で想定するも、Q 3 以降の需要回復見込み。電力インフラ向けは、戦略製品SICONEX®の増産投資の効果を最大化し、下期の需要増に備える。</p> <div> <div> <div>建設関連</div> <div> <div>前期</div> <div>今期</div> </div> <div> <div>上期</div> <div>下期</div> </div> </div> <div> <div>電力インフラ</div> <div> <div>前期</div> <div>今期</div> </div> <div> <div>上期</div> <div>下期</div> </div> </div> </div>

# 2025年度 第1四半期 セグメント業績 通信・コンポーネンツ事業

通信ケーブルは、車載向けFLANTEC®および米国データセンター向けe-Ribbon®ともに堅調。モビリティ・半導体用は、TOTOKUグループインにより売上が拡大し、**前年同四半期比増収（27.4%増）・増益（26.2%増）**。

■ 通信ケーブル 産業用    ■ モビリティ・半導体用  
■ 営業利益（のれん償却前営業利益）



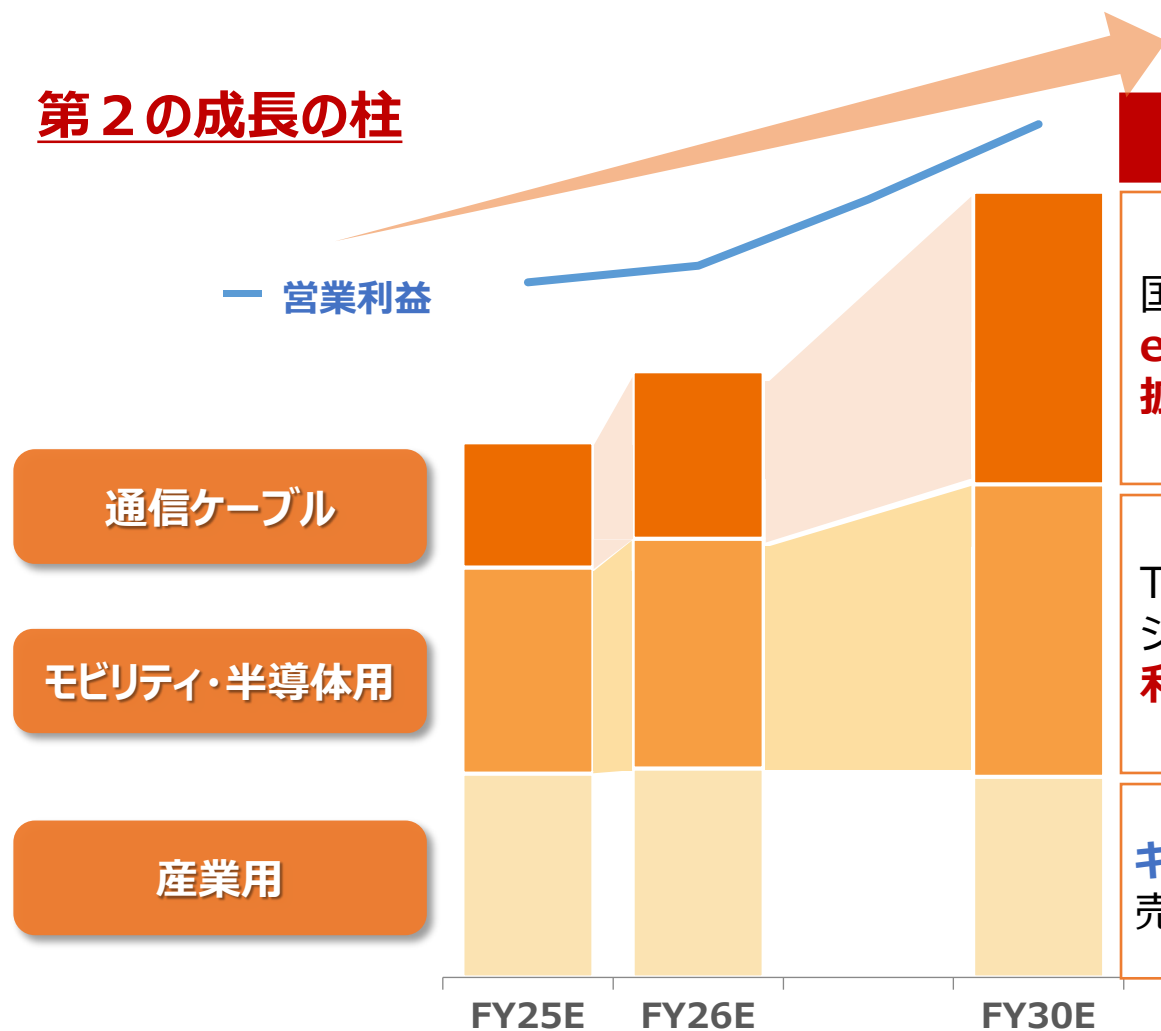
事業環境変化による影響	
銅価格変動影響	+ 9 億円 (Q 1 売上高影響)
米国関税政策影響	米国向け直接売上高はQ 1 時点小規模のため影響なし。
為替影響	▲ 1 億円 (Q 1 売上高影響)
通期需要見通し	<p>e-Ribbon®は長期契約締結により売上急増。海外パートナー数も増加。シートヒータは、自動車の生産台数における回復基調を想定。AI、半導体向けは顧客拡大により出荷増を見込む。</p> <div> <div>今期出荷量イメージ</div> <div> <div>e-Ribbon®</div> <div>シートヒータ</div> <div>コンタクトプローブ</div> </div> <div> <div>上期 下期</div> <div>上期 下期</div> <div>上期 下期</div> </div> </div>



# 通信・コンポーネンツ事業 2030年に向けた事業ポートフォリオシフト

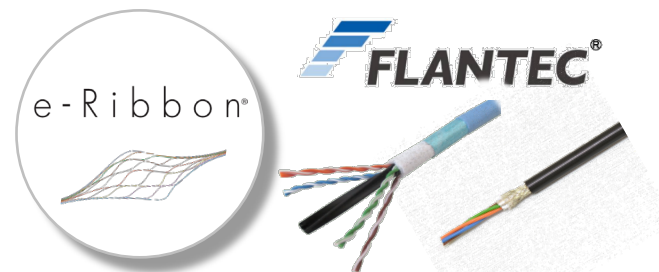
高付加価値製品の国内外拡販、TOTOKUシナジー効果の最大化により**通信・コンポーネンツ事業を着実に第2の成長の柱**とする。

## 第2の成長の柱



## 事業ポートフォリオシフトの考え方

国内外DC向け高付加価値製品  
**e-Ribbon® とFLANTEC® の  
拡販により売上利益ともに拡大**



TOTOKUグループインによる  
シナジー効果の最大化により、  
**利益率を向上**



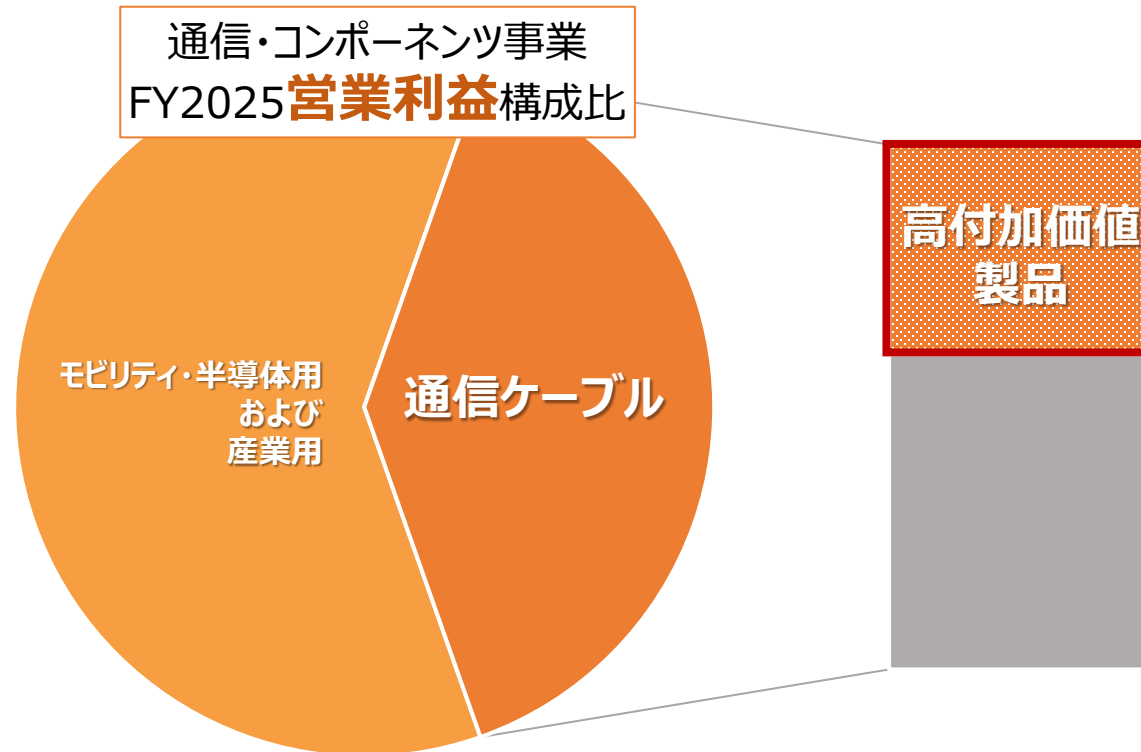
**キャッシュ・カウ事業として業績貢献が見込める間は事業継続も、**  
売上拡大路線はとらず、適宜、事業整理を検討

## 2. 通信ケーブル事業の成長戦略

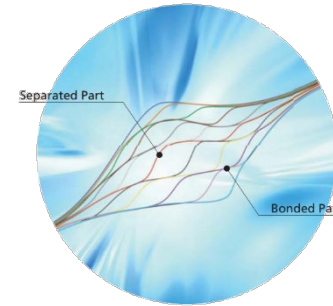
---

# 通信ケーブル事業の成長戦略

生成AI、IoT、ADAS・自動運転向け**高付加価値製品**を武器に、  
通信ケーブル事業が**通信・コンポーネンツ事業の収益性拡大を牽引**

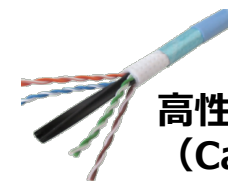


## 光ファイバリボンe-Ribbon®のグローバル拡販

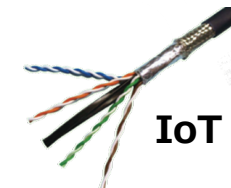


海外データセンター

## LANケーブルブランドFLANTEC®の拡販



高性能LAN  
(Cat.6A)



IoT



車載用高速  
通信ケーブル



モビリティ

# e-Ribbon®の成長戦略\_競合との差別化戦略

当社保有のトップクラスの技術・生産性を武器に、世界中どこかのパートナーとも組むことができるビジネスモデルを展開。  
オープン・クローズ戦略を駆使し、パートナーとの柔軟な投資戦略を展開し、利益成長スピードを加速していく。

## ビジネスモデル

光ファイバ

リボン加工

ケーブル化

最終ユーザー

汎用ファイバ  
細径ファイバ  
パートナーファイバ



SWCC株式会社

e-Ribbon®

提供価値

高密度

簡単

コスト  
競争力

高密度ケーブル  
超多心ケーブル  
細径空気圧送ケーブル  
コネクタ付ケーブル など

データセンター  
市場

欧米  
テレコム市場

オープン領域

- ・顧客指定の光ファイバでリボン化
- ・カスタマイズ可能
- ・技術サポート

クローズ領域

- ・リボン技術の知的財産
- ・リボン量産ノウハウ

## 競合に対する優位性

技術  
優位性

10年以上の技術蓄積

世界で 5 社のみ保有する量産技術  
顧客における評価は、世界でもトップクラス

グローバル  
実績

国内・欧米市場で実証済の実績と高評価

2012年から国内販売  
DC内の高密度光配線に貢献  
日米欧韓の光ファイバのリボン加工が可能、  
カスタマイズ加工に対応

技術力

施工性の向上とコストメリットを実現

細径で軽量、高密度を実現した世界トップクラスの技術  
顧客指定の光ファイバも使用可能な加工技術力

# e-Ribbon®の成長戦略\_市場のニーズに対応した新製品の投入

生成AI技術の普及によるデータ量増大に伴い、**限られた空間における物理層インフラの進化に伴い、光ケーブル配線の高密度化ニーズが急増**。e-Ribbon®の新製品投入により、これらの課題を迅速に解決。

## 新製品16心e-Ribbon®の特徴

高い柔軟性

接続の効率化

ケーブルの  
高密度化・細径化

人手不足・施工工数削減、光回線数の増設による

高機能ケーブル需要の増加

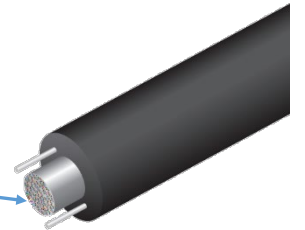
多心化・高密度化・細径化など市場ニーズの多様化に対応可能



DC内の配線密度が急激に増加。  
省スペースと高効率配線を同時に満たすニーズが高まる。



16心e-Ribbon®



超多心細径高密度ケーブル

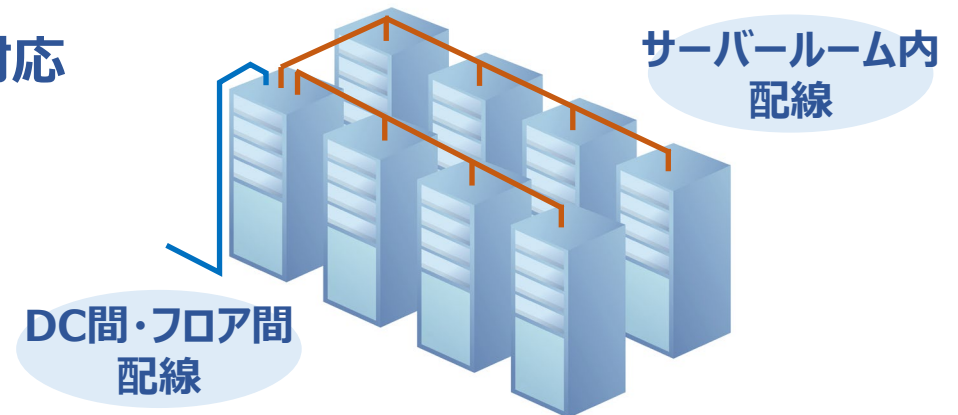
生成AIデータセンター・欧米テレコム市場の高密度配線ニーズに対応

4心・8心・12心に加え、16心e-Ribbon®を開発

2025年7月よりサンプル出荷を開始し、**2025年3Qより販売開始予定**

【プレスリリース】リボン状光ファイバ心線『e-Ribbon®』シリーズに16 心タイプを新開発（2025年8月20日）

[https://www.swcc.co.jp/jpn/news/images/20250820B\\_PRESS\\_RELEASE.pdf](https://www.swcc.co.jp/jpn/news/images/20250820B_PRESS_RELEASE.pdf)



# e-Ribbon®の成長戦略\_海外パートナーシップの拡大

生成AIの進化・利用拡大に伴い、成長を続けるデータセンタ市場において、**世界トップクラスのe-Ribbon技術へ期待が高まる。**  
**拡大する光通信インフラの需要**に対し、**海外パートナーと共に、当社が保有するトップクラスの技術と生産性**で促進する。

## 事業成長に向けた市場変化ドライバー

生成AI需要増による

### データセンター市場の世界的拡大

光ファイバリボン市場の急速な需要の拡大



## 売上高推移イメージ

※ FY2024実績を1とした時



## 想定パートナー社

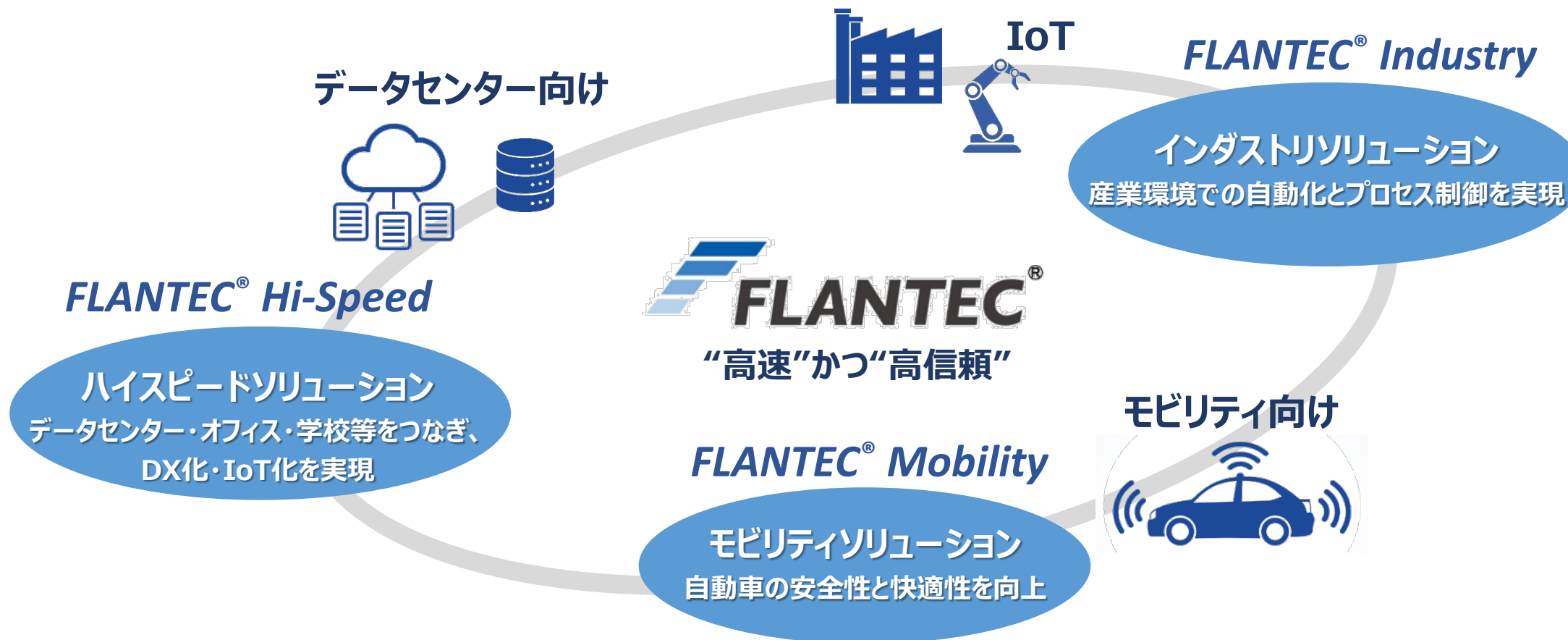
FY2024	FY2025E	FY2026E
4 社	7 社	8 社

海外パートナーとの長期契約締結で売上拡大を加速

# 通信ケーブル事業 FLANTEC®の成長戦略

国内向けシェア約4割、売上高CAGR8%（FY2024-FY2026見込み）成長のFLANTEC®

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て、**ソリューション提案領域を拡大。**





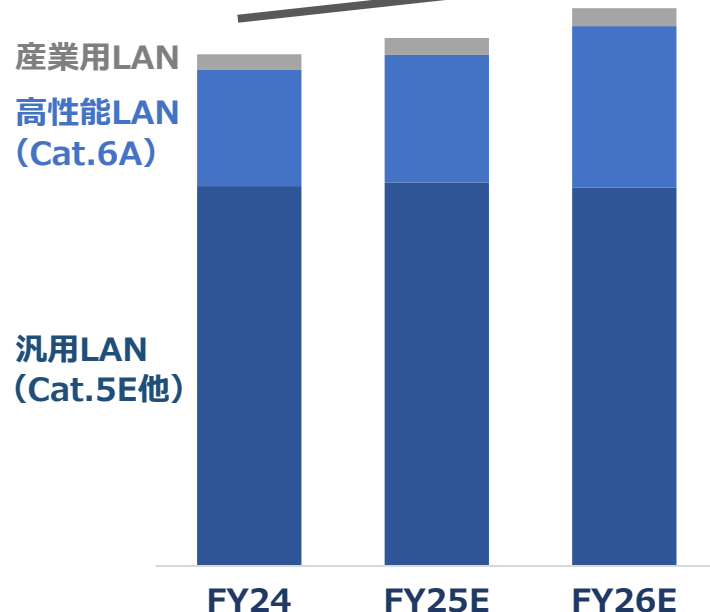
# FLANTEC®の成長戦略\_Hi-Speed, Industry



Hi-Speed, Industry

Cat.6A

売上高 CAGR 18%  
(2024年→2026年)



ブランド力と技術力を武器に、**高速化需要を捉えてシェアを拡大**。  
さらに、**高性能化ニーズに応え、高付加価値製品の売上を伸ばす**。

市場の  
追い風

データセンター市場の拡大  
IoTスマートファクトリの拡大

クラウド需要増・次世代無線通信の高速化  
IoT・M2M・画像センシング等の活用の広がり

活躍シーン



(Cat.6A)  
データセンター  
機器間配線

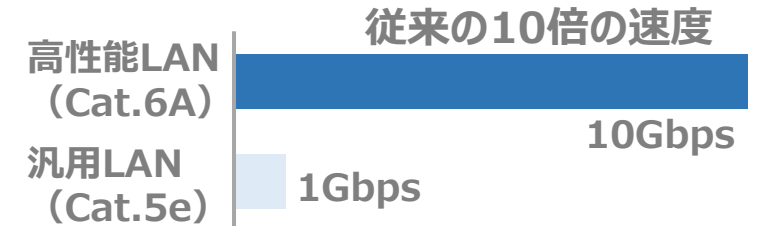
速度  
10倍



IoT

マルチ  
パーパス

競合に対する優位性



従来の10倍の速度

※AI、IoT活用促進による通信容量増大に対応

オフィスからデータセンター、  
工場まで幅広い領域で活躍



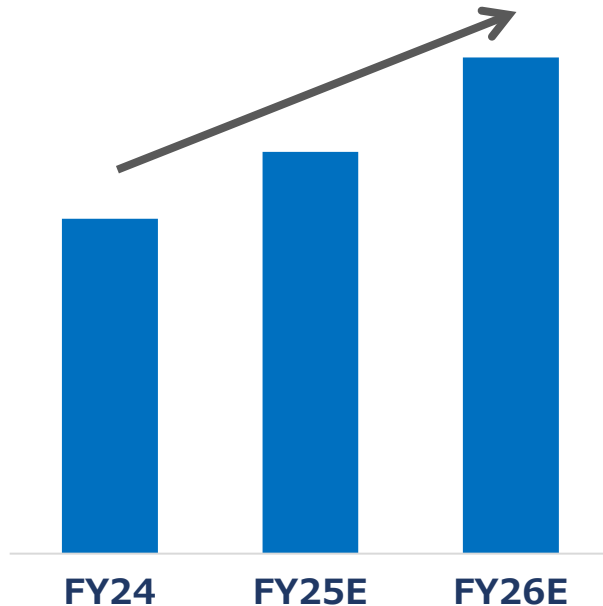
# FLANTEC®の成長戦略\_Mobility



## Mobility

### 車載高速通信ケーブル

売上高 CAGR 22%  
(2024年→2026年)



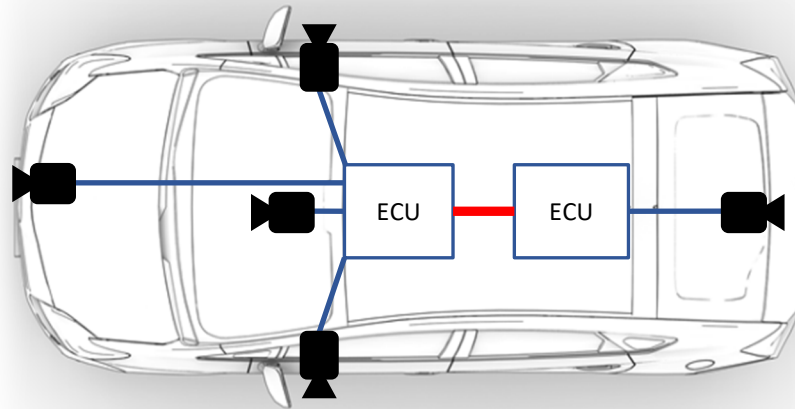
**コネクターメーカーとの連携**で車載高速伝送用ケーブルの**品種を拡大**。  
さらに、**複数顧客への水平展開**で旺盛な**ADAS市場需要を捕捉**。

### 市場の 追い風

**道路運送車両の保安基準改正** 自動ブレーキとバックカメラの装着が義務化  
**全方位モニターの標準装備** モビリティの安全性向上

### 車載ネットワーク配線

### 競合に対する優位性



- 📹 : 車載カメラ
- : 車載カメラ-ECU間ケーブル
- : ECU-ECU間ケーブル

※ ECU : Electronic Control Unit

高速伝送  
耐ノイズ

環境  
適合性

高い  
生産効率

### 3. モビリティ・半導体事業の成長戦略 ～TOTOKUのグループインによるシナジー効果～

---

# TOTOKUグループインによるPMIプロジェクト100日プランの進捗

## SWCC × TOTOKU

アクションアイテムを具体化し、中期経営計画にて落とし込み 2月発表へ

次期中計にて  
詳細発表  
2026年2月予定



2030年度  
ありたい姿へ

買収時のバリエーションを上回るシナジー効果を見込む

PMI Day100

2025年7月

完了

ビジネス

ガバナンス

経理・財務

人事

IT

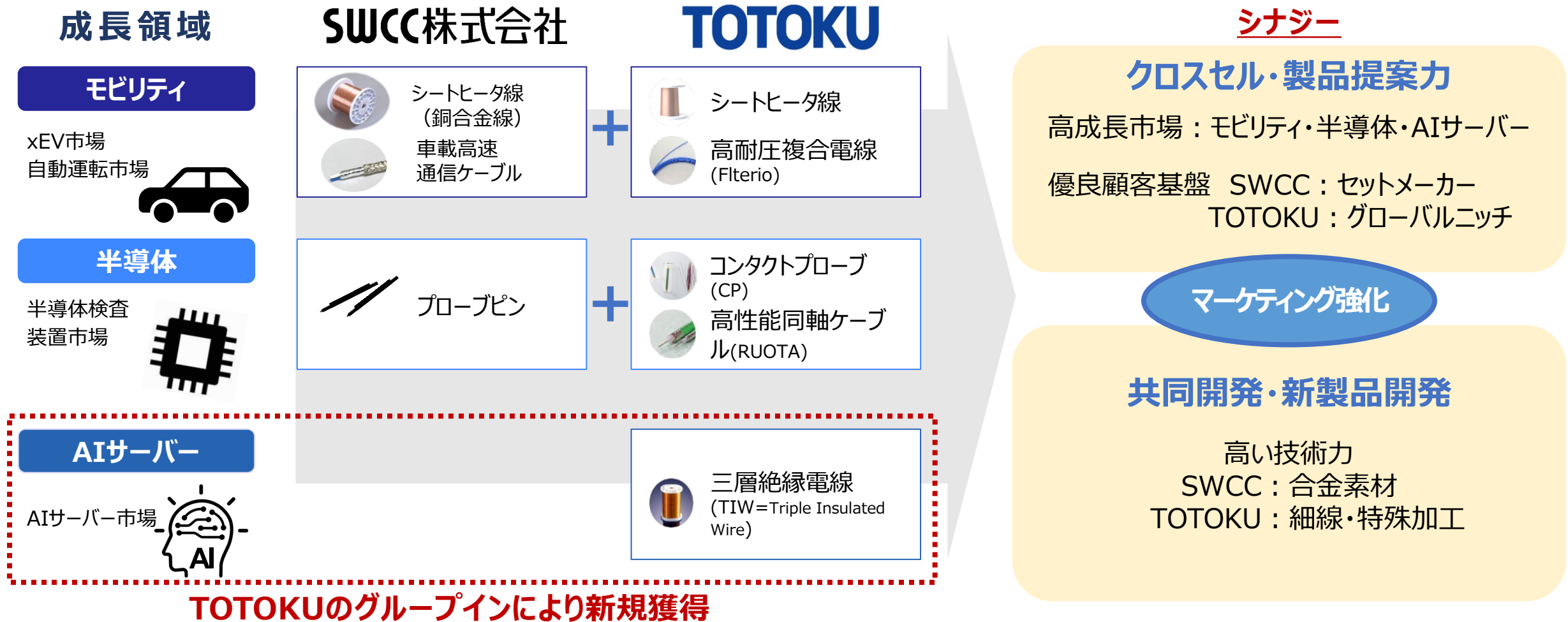
サステナビリティ

クロスセルを中心に、販売力強化によるシナジー効果の積み上げ

- ◆ クロスセル（互いの優良顧客基盤の最大活用）
- ◆ マーケティング強化  
（両社の市場および顧客に関する情報連携による、機動的なマーケティング展開）
- ◆ 新市場の開拓（互いの製品を掛け合わせることで新たな市場獲得が可能に）
- ◆ 製品ラインナップの拡充（互いの技術の強みを活かした共同新製品開発）
- ◆ 製造拠点・設備の相互活用（電線会社同士ならではの高い親和性）
- ◆ 海外展開の加速（互いの海外拠点の立地を生かし展開のスピードアップ）
- ◆ 人員・人材の強化（営業、研究、生産現場など人材の活用）

# TOTOKUグループインの戦略的意義とシナジー効果

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。**



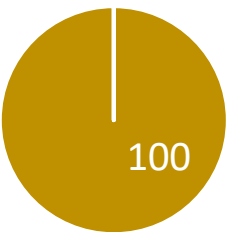
# TOTOKUの魅力ある製品群\_モビリティ向け シートヒータ

【強み】耐久性、価格競争力の高さ

【シェア】世界シェア30% ※当社想定 (FY2024)



海外仕向け地比率



追い風となる市場環境  
今後の市場予測

**世界の自動車販売台数の増加：**  
世界の自動車生産台数は各種レポートにより、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快適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。

## SWCCとのシナジーポイント

### 1. インテリアヒータへの製品展開

SWCCの銅合金素材を新たなインテリアヒータ製品へと展開

ハンドルヒータ



シートヒータ  
& アームレスト



バッテリーヒータ



### 2. クロスセル

SWCC  
×  
TOTOKU



優良顧客基盤  
セツメーカー/グローバルニッチ

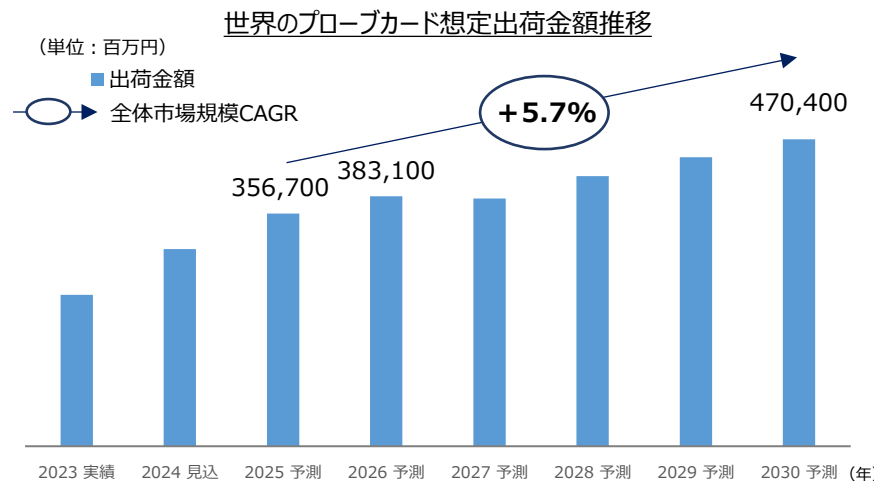
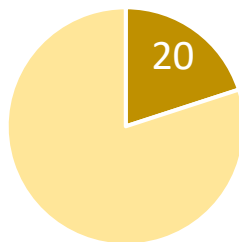
	主要顧客	顧客の拠点	強み
TOTOKU	A社 (世界トップシェア)	北米・欧州・アジア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高耐久、高耐熱に応える設計力</li> <li>・クレーム“ゼロ”の工程管理力</li> <li>・素材からヒータ線まで一貫生産能力</li> </ul>
	B社	中国	
SWCC	C社	日本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高強度・高導電材料</li> </ul>

# TOTOKUの魅力ある製品群\_半導体検査工程向け コンタクトプローブ

【強み】加工技術力、生産キャパシティ

【シェア】世界シェア35% ※当社想定  
(FY2024)

海外仕向け地比率



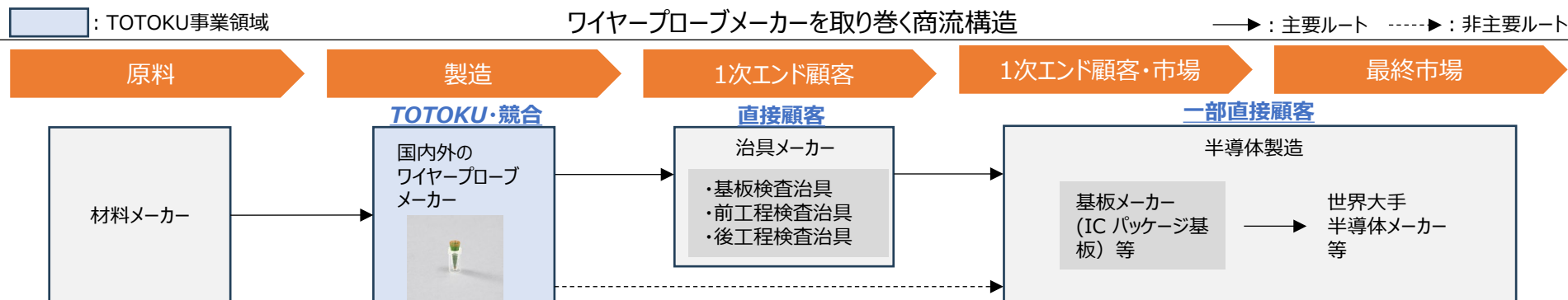
出典: 2025先端/注目半導体関連市場の現状と将来展望 <市場編> 富士キメラ総研

追い風となる市場環境  
今後の市場予測

AI需要の拡大に伴い半導体市場は成長し、「GPU大型化」や「HBM積層化」が検査機器の需要を押し上げる見込み。

また、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。

商流





# SWCCとのシナジーポイント\_\_半導体検査工程向け製品

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、グループシナジーを活かし、さらなる売上拡大を見込む。

## 半導体検査工程向け製品

用途	工程	主なプローブ	製品フィールド
プローブピン	前工程	MEMSプローブ	 グループインによるシナジー領域
		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	
		スプリングプローブ	
検査装置	高密度配線	細径高周波同軸ケーブル「RUOTA」	

### シナジー 1

開発体制の連携による強化

### シナジー 2

効率的な量産体制による収益向上

### シナジー 3

海外拠点を活用した販売・マーケティング強化

### シナジー 4

製品の共同開発・販売シナジー

### シナジー 5

半導体検査領域の包括的マーケティング

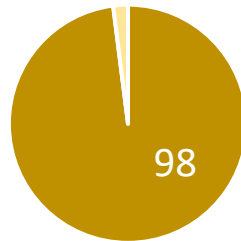
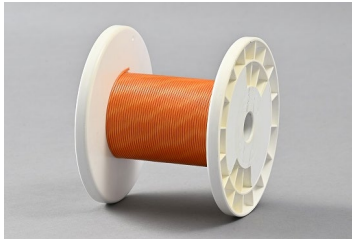


# TOTOKUの魅力ある製品群\_\_AIサーバー向け三層絶縁電線

【強み】製品の信頼性、高い耐熱性

【シェア】世界シェア12%※当社想定  
(FY2024)

海外仕向け地比率



グローバルトップシェアの企業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。  
AIサーバー向けに、**高耐熱・細径化技術を活かした製品**で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ー等
			<ul style="list-style-type: none"> <li>豊富な耐熱製品ラインナップ</li> <li>DC～高周波までの導体ラインナップ</li> <li>小ロット、短納期対応可能な生産能力</li> </ul>

追い風となる  
市場環境  
今後の市場予測

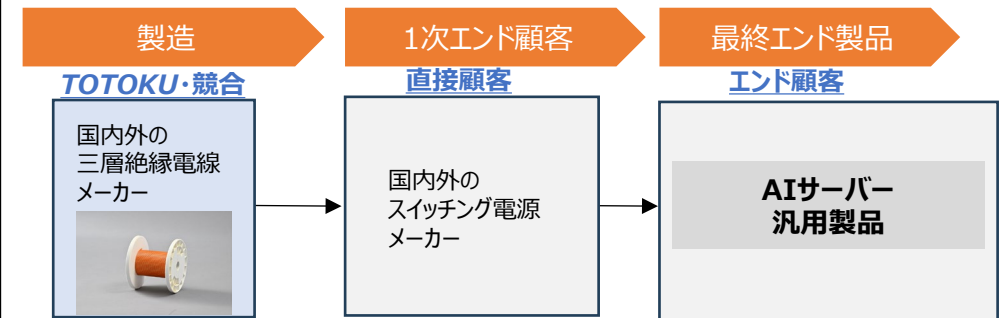
## AIサーバーの急成長：

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サーバーに投資が集中していることからサーバー用途を中心に市場は成長加速の見込み。  
FY2025-FY2030のCAGR5.6%の想定

## 裾野産業の成長に伴い底堅い市場：

三層絶縁電線は、サーバー・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。

## 三層絶縁電線を取り巻く商流構造





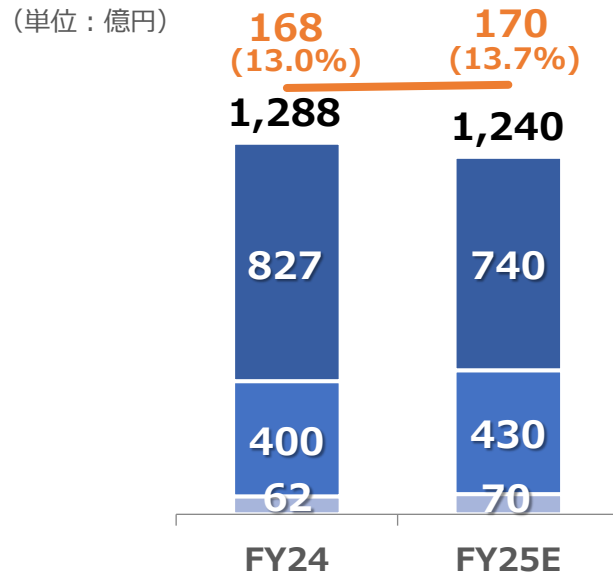
## 4 . Appendix

---

# 2025年度 通期業績計画

## 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

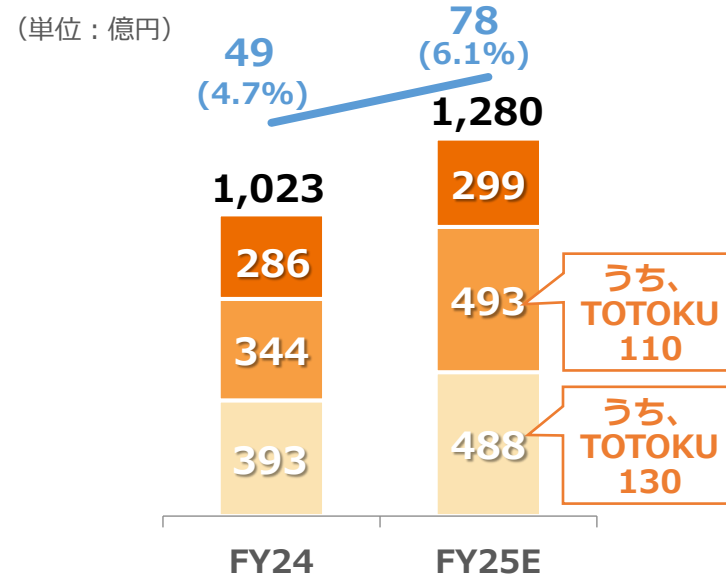


銅価影響：▲17億円

- + 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

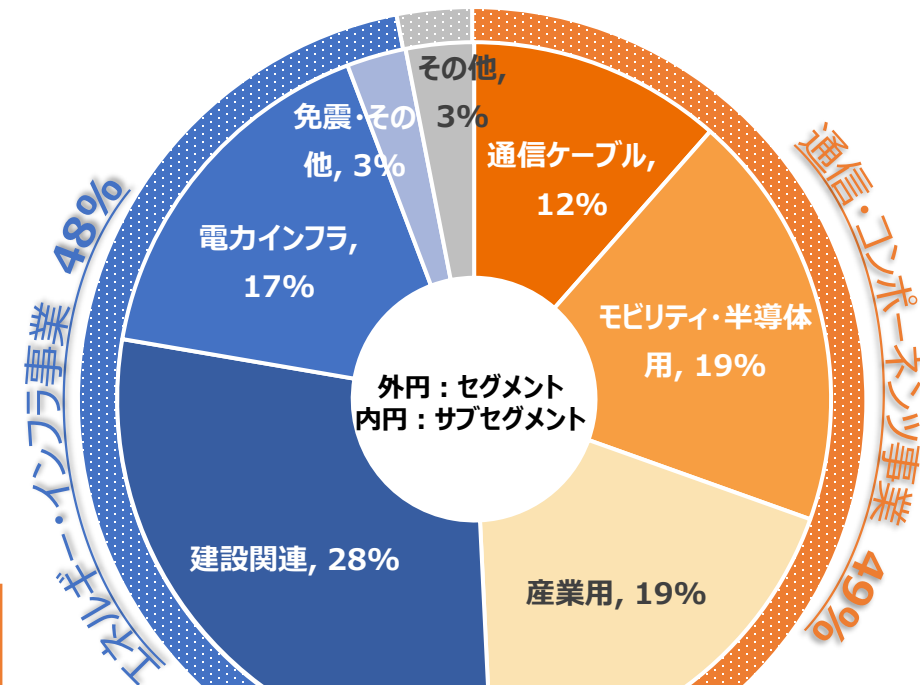
■ 通信ケーブル ■ モビリティ・半導体用  
■ 産業用 ■ 営業利益 ( ) 営業利益率



銅価影響：▲6億円

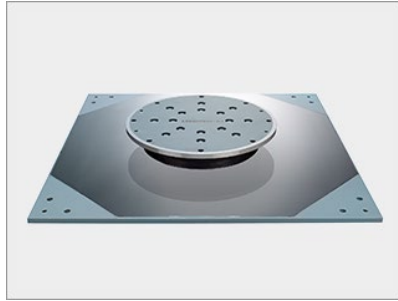
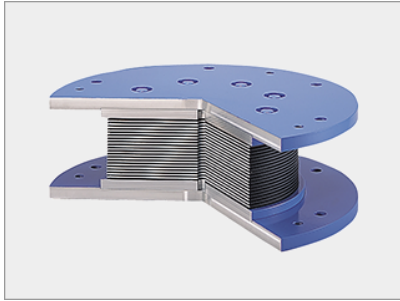
- + 要因 ● 光ファイバ Ribbon®のグローバル拡販  
● TOTOKUのグループインによる増収・増益効果
- 要因 ● 米国関税によるサプライチェーン見直しの可能性  
● 産業用は白物家電、事務機器向け需要低迷継続

## FY2025 通期業績計画 セグメント売上高比率



# 建物用免震装置の製造・販売終了 7/18 ニュースリリース

## 製造・販売終了する製品



- ・天然ゴム系積層ゴム
- ・弾性すべり支承（高・中・低摩擦）
- ・軽量用免震装置
- ・SWCC リング

※エネルギー・インフラ事業セグメントの建物用免震装置事業として、  
現在、当社相模原事業所（相模原市中央区）において製造・販売

### 【今後の予定】

2027 年 3 月までは、引き続き相模原事業所において製造を継続する予定。  
保証期間内の製品の保証については、従来通り継続。

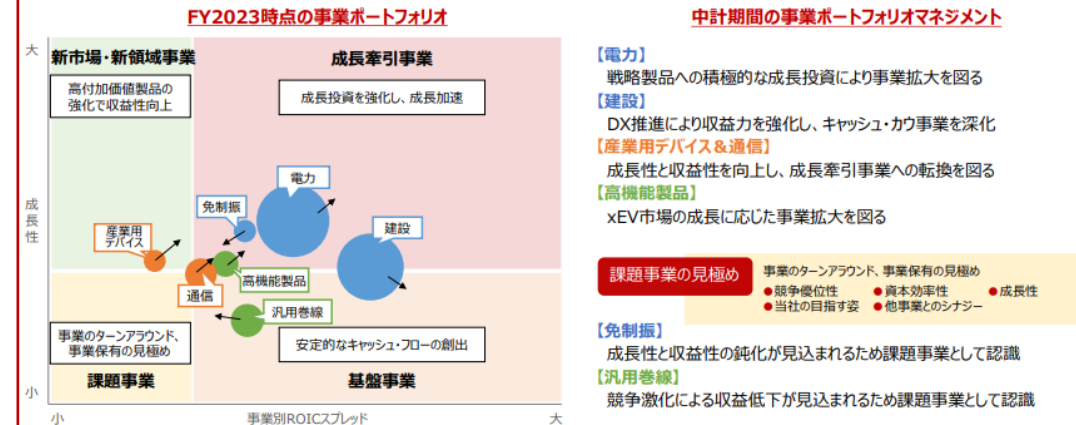
◆7/18 ニュースリリース

[https://www.swcc.co.jp/jpn/news/images/20250718A\\_PRESS\\_RELEASE.pdf](https://www.swcc.co.jp/jpn/news/images/20250718A_PRESS_RELEASE.pdf)

## 【ROIC経営の推進が狙い】

事業構造の改革の中で、より成長性・収益性が高い  
事業に対し経営資源を振り向ける

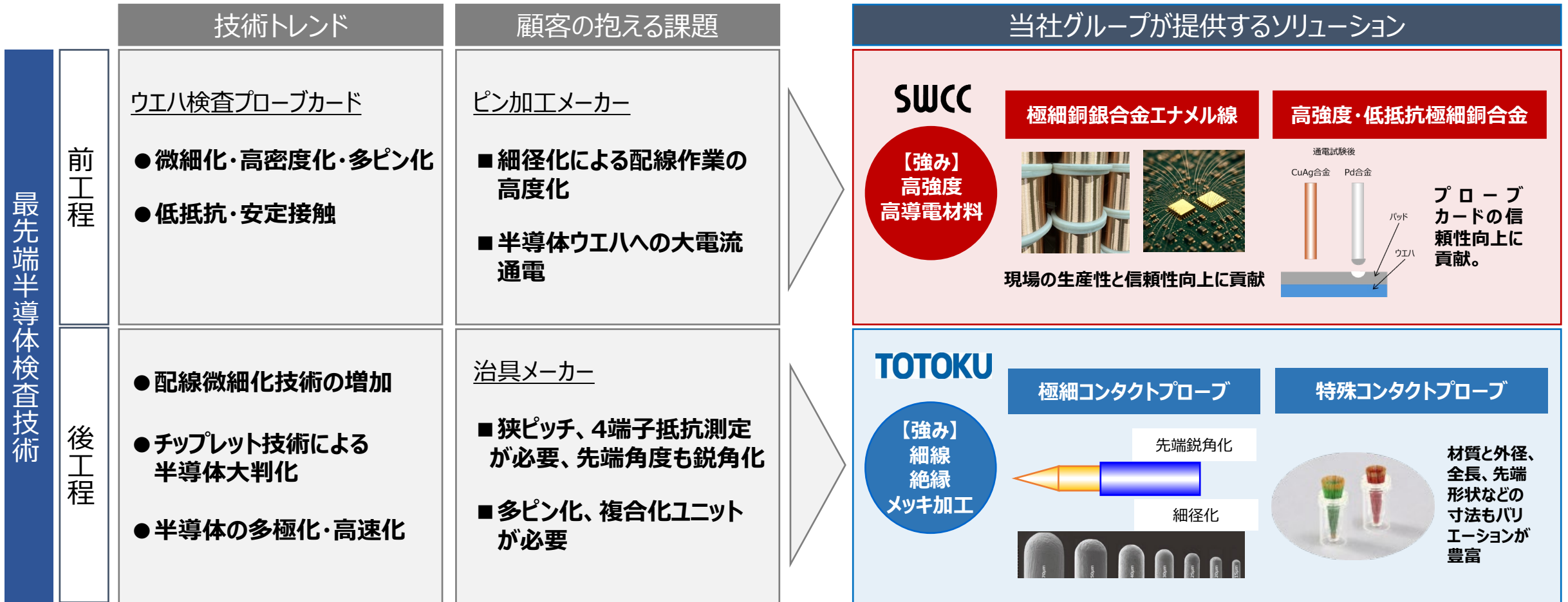
## 【26年度をゴールとする現中期経営計画】



建物用免震装置事業の2025年3月期における売上高は約24億円で、連結売上高に占める割合は数%程度と業績への影響は軽微。**跡地および人材は、今後電力事業に振り向けていく。**

# 半導体検査工程（前工程+後工程）用コンタクトプローブ

## 次世代コンタクトプローブ、高性能同軸ケーブルで最先端半導体の微細化、高速化に貢献





**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。