



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2四半期 スモールミーティング

2025年12月15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 CEO
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
事業セグメント統括

川瀬 幸雄



執行役員
エネルギー・インフラ事業セグメント長
兼 SFCC株式会社代表取締役社長

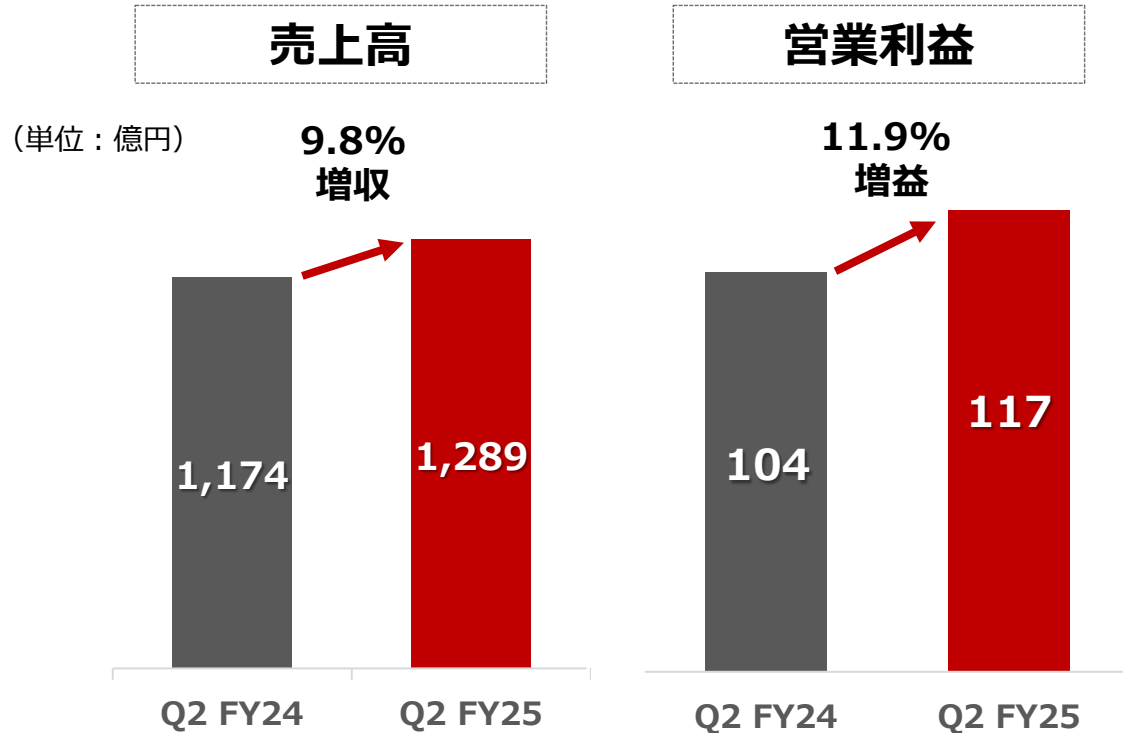
森口 至郎

1. 2025年度第2四半期決算概要

2025年度 第2四半期決算のポイント

Q2 前年同四半期比

国内建設関連向け電線需要は減少も、**電力インフラ**ならびに**通信・モビリティ事業**の牽引により**増収増益**。



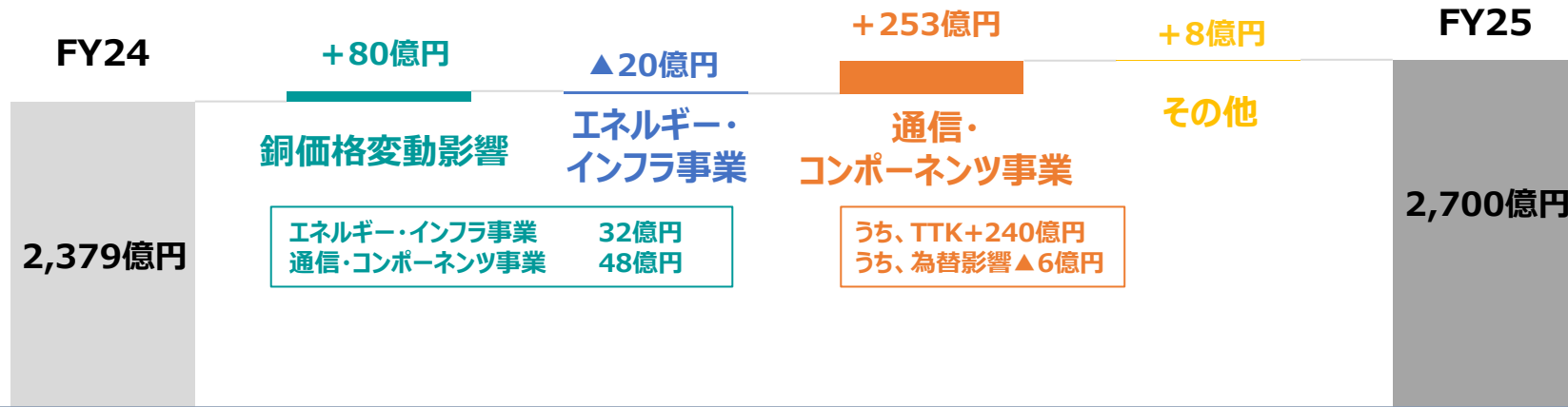
Q2 進捗率

上期好調を受け、通期計画を上方修正。**売上・利益**ともに、修正後計画比で例年を上回る進捗を確保。

(単位：億円)	修正後 通期計画	FY20-24 平均進捗率	Q2 進捗率
売上高	<u>2,700</u>	47.3%	47.7%
営業利益	<u>260</u>	41.5%	44.8%

2025年度 通期 増減要因（上方修正後）

売上高増減要因



【増減要因】

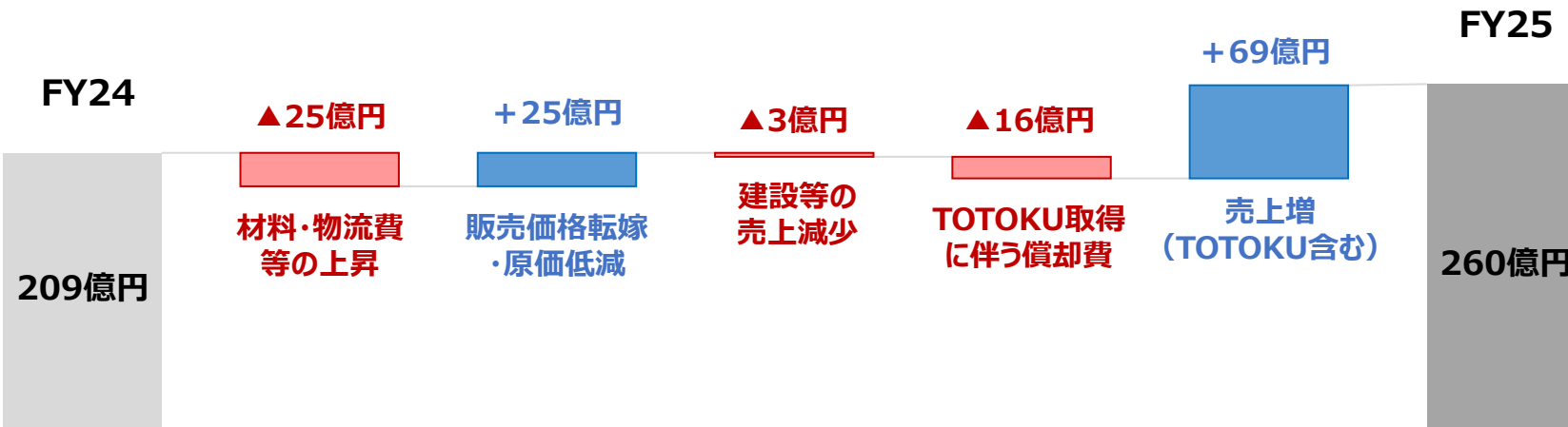
1. 売上高

建設向けは人手不足顕在化による需要減少も、**電力インフラ、通信ケーブル、モビリティ事業**好調により**増収**の見込み。

2. 営業利益

コスト上昇は、販売価格転嫁と原価低減でカバー。建設関連の減少は期初想定よりも縮小。TOTOKUのPPA後のれん等償却費も期初想定内におさまり**成長牽引事業の売上拡大**や**収益力改善効果**により**増益**見込み。

営業利益増減要因



2025年度 第2四半期連結業績 P/L

期初想定 of 建設関連の売上減少はQ2以降回復。電力インフラ事業の上期業績が想定を上回り好調なうえ、通信ケーブル事業も好調により、**通期計画を上方修正**。

(単位：億円)	Q2 FY24 実績	Q2 FY25 実績	YoY %	FY25 通期計画 (修正前)	進捗率 %	FY25 通期計画 (修正後)	期初 計画比
売上高	1,174	1,289	9.8%	2,600	49.6%	2,700	
営業利益	104	117	11.9%	245	47.6%	260	6% Up!
営業利益率 %	8.9%	9.0%	—	9.4%	—	9.6%	
経常利益	71	113	59.3%	235	48.1%	250	
親会社株主に帰属 する中間純利益	36	73	104.1%	150	48.7%	160	7% Up!

2025年度 第2四半期セグメント別業績 P/L

(単位：億円)		Q2 FY24 実績	Q2 FY25 実績	YoY %	FY25 通期計画 (修正前)	FY25 通期計画 (修正後)
エネルギー・インフラ事業	売上高	635	611	▲3.7%	1,240	1,300
	内、建設関連	413	377	▲8.6%	740	790
	内、電力インフラ	188	203	7.5%	430	444
	内、免震・その他	34	32	▲6.5%	70	66
	営業利益	79	86	8.5%	170	182
	営業利益率 %	12.4%	14.0%	—	13.7%	14.0%
通信・コンポーネッツ事業	売上高	507	645	27.3%	1,280	1,325
	内、通信ケーブル	139	157	12.8%	299	330
	内、モビリティ・半導体用	173	239	38.0%	493	490
	内、産業用	195	249	28.0%	488	505
	営業利益	25	31	20.3%	78	78
	営業利益率 %	5.0%	4.8%	—	6.1%	5.9%
	EBITDAマージン %	7.2%	8.7%	—	10.1%	9.8%

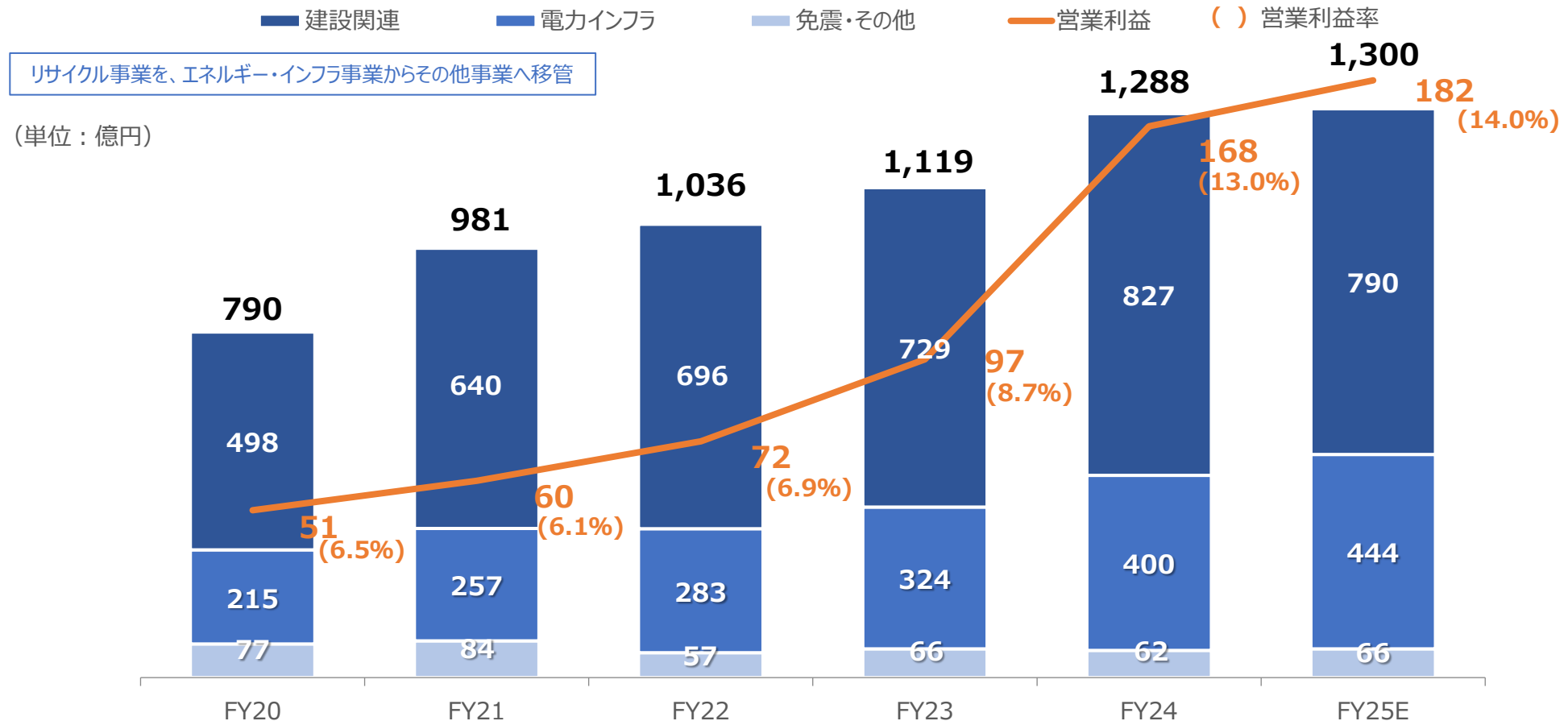
2025年度 事業環境認識（上方修正後）

		上期	下期	通期
実績・計画	営業利益 (YoY)	117億円 (11.9%)	143億円 (36.4%)	260億円 (24.2%)
	営業利益率	9.0%	10.2%	9.6%
	配当	90円(計画比10円増配)		通期200円 (配当性向37.0%)
事業環境認識	建設	Q1の極端な落ち込みは、Q2で回復。		下期は、想定通りの出荷水準に回復。
	電力	レベニューキャップ制度により電力会社向け需要安定 電力事業全体の付加価値向上により利益率拡大。		電力・民需ともに、旺盛な電力インフラ需要を背景にSICONEX® 増産およびデファクトスタンダード化によるシェアを拡大。
	通信	e-Ribbon®北米AIデータセンター向け販売好調。 高グレードLANの需要拡大。		e-Ribbon®北米AIデータセンター向け、生産力増強によりシェア拡大。 高グレードLANの需要拡大継続。
	自動車	国内自動車生産回復基調。xEV向け高機能製品 は欧州向け好調。シートヒータは計画どおり堅調。		xEV向け高機能製品好調継続も、シートヒータは、顧客の 在庫調整により弱含み。
	半導体	最終顧客の在庫調整。		最終顧客の需要回復に加えて、中国市場向け販売拡大を見込む。

2. エネルギー・インフラ事業の今後の成長戦略

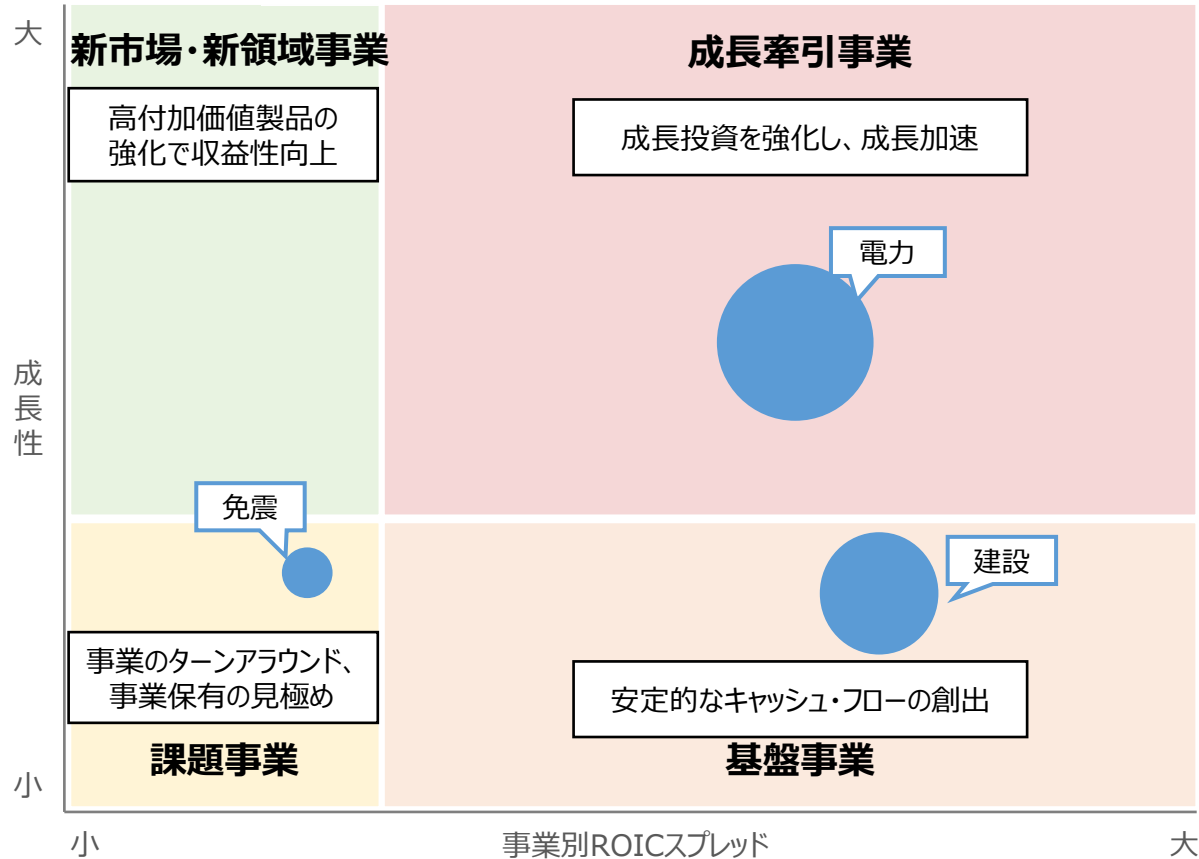
エネルギー・インフラ事業の売上および利益率推移

建設関連事業は近年の人手不足による工期の遅れが影響し、売上が伸び悩むも、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と収益性拡大の各種取組みにより、**利益率が飛躍的に向上**



エネルギー・インフラ事業のポートフォリオマネジメント

エネルギー・インフラの事業ポートフォリオ



当社グループROICの計算式

事業別 ROIC = 税引後営業利益 ÷ 投下資本 (運転資金 + 固定資産)

事業ポートフォリオマネジメント

【電力】

- ・戦略製品SICONEX増産と施工人員の増員による成長加速
- ・電力会社の「お困りごと」を解決するためのソリューションを拡充

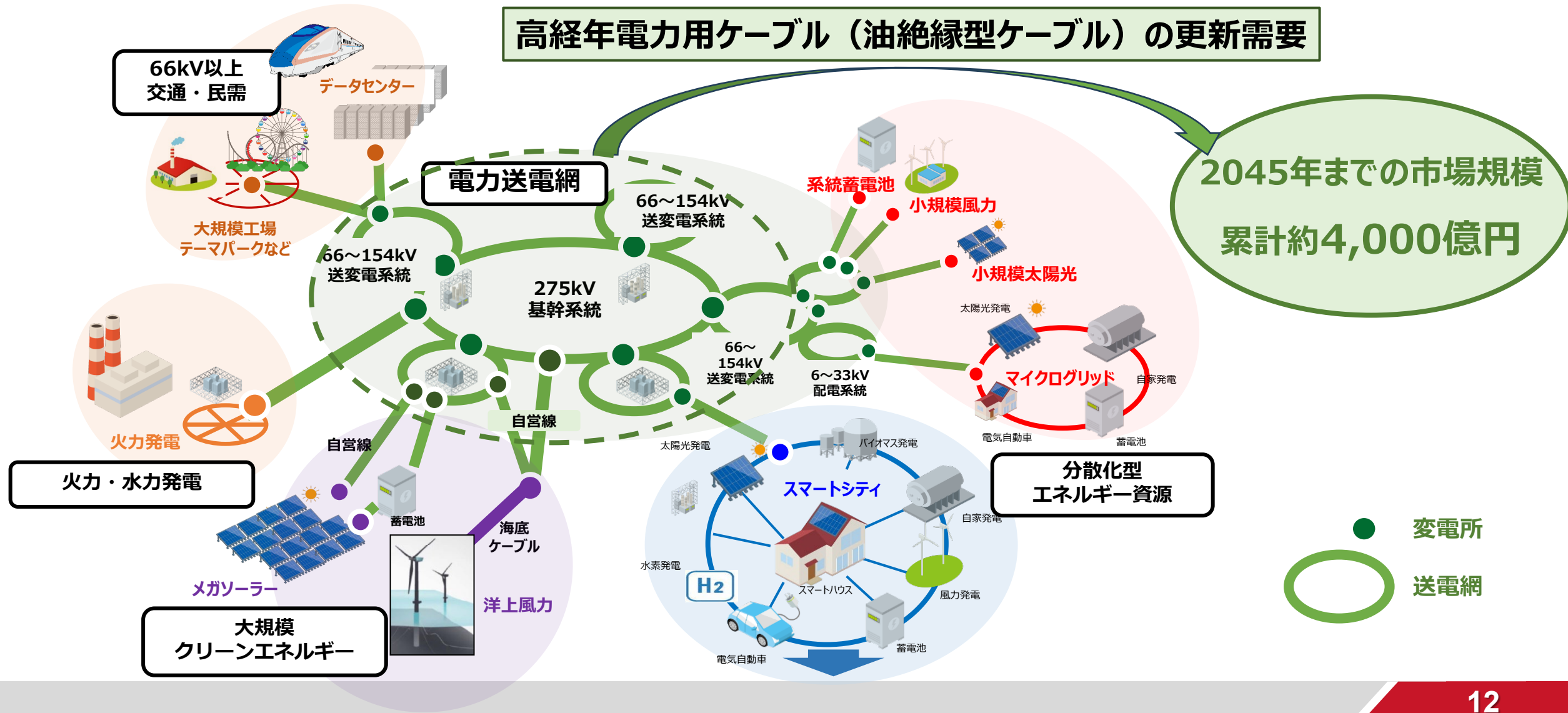
【建設】

- ・DX推進により収益力を強化し、キャッシュ・カウ事業を深化

【免震】

- ・成長性と収益性の鈍化が見込まれるため撤退

電力インフラ市場への当社の優位性を活かしたシェア獲得戦略



電力インフラ市場の課題と当社の優位性を活かしたシェア拡大

■ 高経年電力用ケーブル（油絶縁型ケーブル）の更新必須

2045年まで継続

電力インフラに
おける課題

工事の人手不足
(市場が増えるが働き手は減る)

工事の時間がかかる
(工事の難易度が高い)

電力設備の保守管理が困難
(電力ケーブル等の製品履歴
の把握は難しい)

当社の解決
ソリューション

①簡易施工タイプケーブル
「e-Cable™」

②施工力の強化：
教育システム「SICOPLUS」

③新工法による工事省力化

④2次元コードを製品に付与

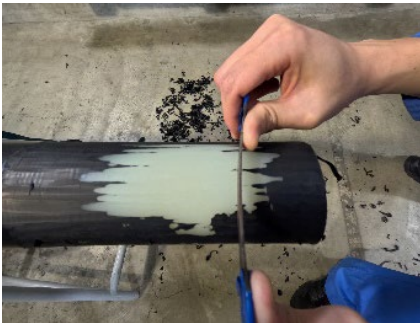
電力インフラ事業の成長戦略 ①簡易施工タイプケーブル「e-Cable™」

高経年設備の更新や送配電網の増強で需要が拡大する中、**人手不足が大きな課題**に。

SICOPLUSの教育プログラムと簡易施工型ケーブルの拡充により、省力化・スキルレス化を、より高い電圧レベルでも実現。

イージーストリッピングタイプケーブル 『e-Cable™』の特長

従来の66kV以上の電力ケーブル



従来は、鋭利な工具で真円に削る高度な処理スキルが求められていた。

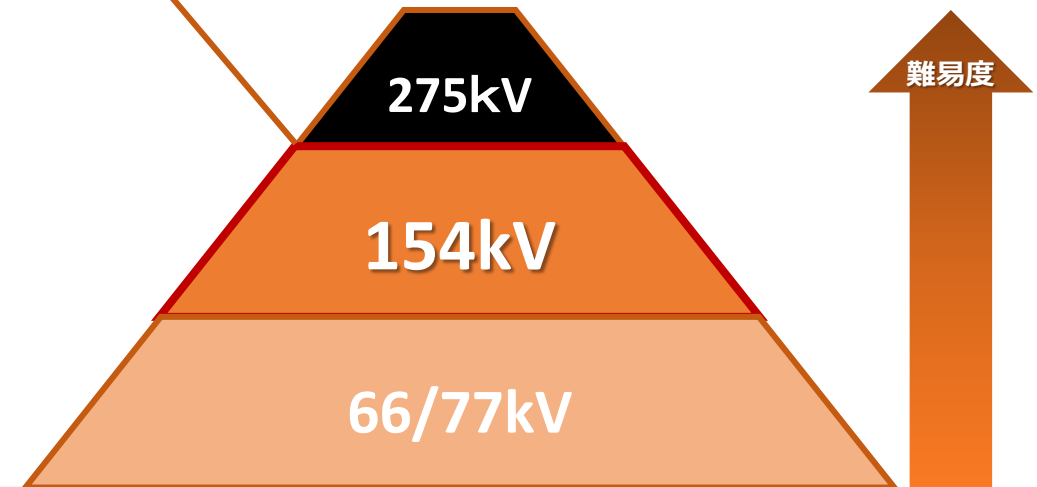
『e-Cable™』



- 作業が簡易的になり、**スキルレス化が可能**（教育期間3年が3か月に）
- 作業時間が従来の**約1/4に短縮**

2025年11月

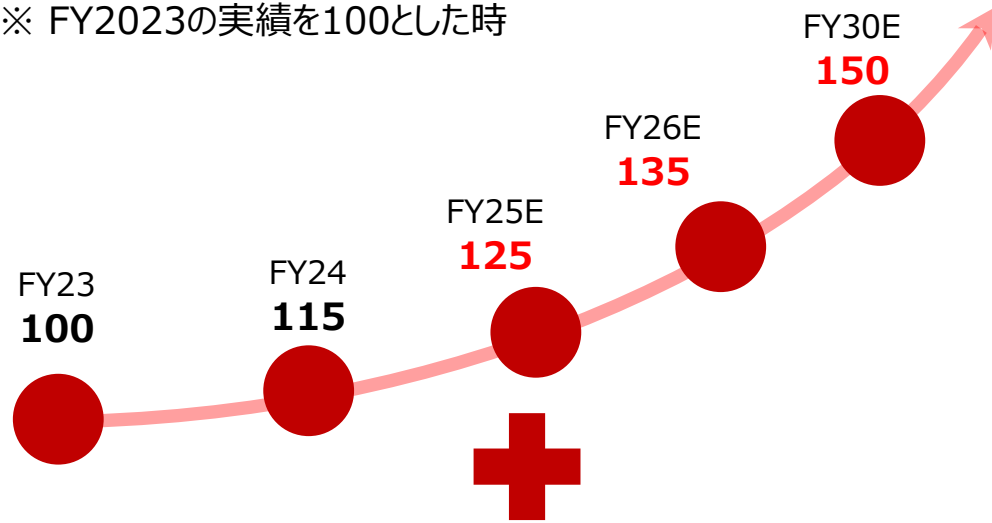
新ブランド戦略『e-Cable（イーケーブル）™』
簡易施工タイプの電力ケーブルを
従来の66kvから**154kvへラインナップ拡充**



電力インフラ事業の成長戦略 ②施工力の強化：SICOPLUS

施工人員計画

※ FY2023の実績を100とした時

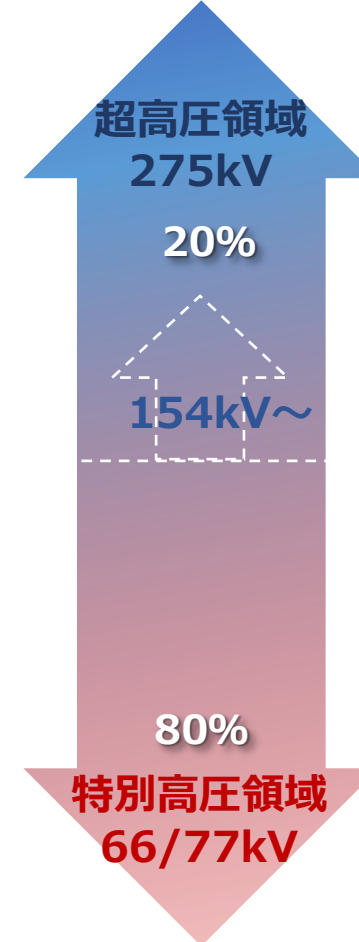


全国の施工会社の協力

施工協力会社数の推移および予想 (単位：社)



電力インフラにおける 電圧別売上構成比



SICOPLUS

当社
施工人員



SWCC
GROUP
Creating for the Future



当社施工人員の超高压シフト

協力会社
施工人員

全国の協力パートナー



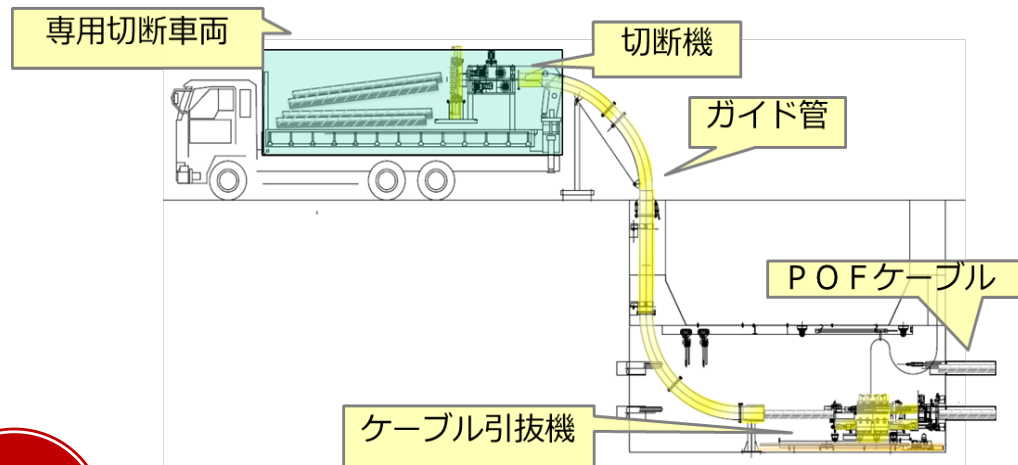
電力インフラ事業の成長戦略 ③新工法による工事省力化

油絶縁型ケーブルの3相一括引抜工法

ニーズ：油絶縁型ケーブルの撤去

困りごと

- ①作業時の道路規制で支障が多い
- ②1本ずつの撤去：工事期間・工事費用大
- ③路上に油が飛散：環境汚染のリスク
- ④引抜システム全体が大型化：作業員数大



効果

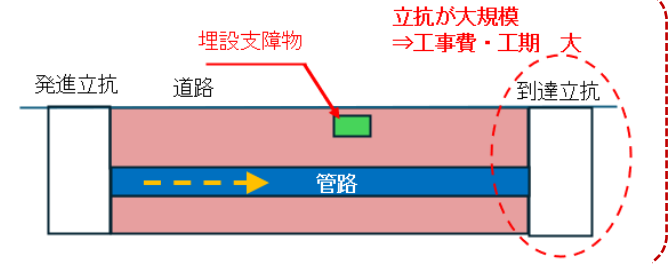
工事期間 約40%削減・工事費用 約20%削減

弧状推進HDD工法

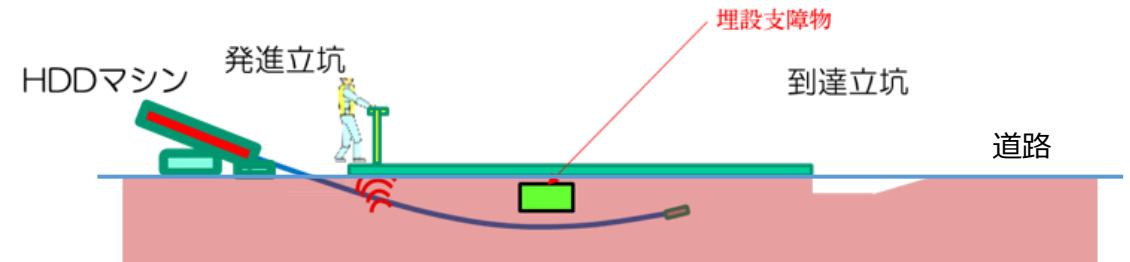
ニーズ：非開削での地中埋設管の敷設

困りごと

開削工事ができない場合に「推進工法」が広く実用されているが工事期間・費用大



HDD工法（今回開発工法）



効果

工事期間・費用ともに大幅減

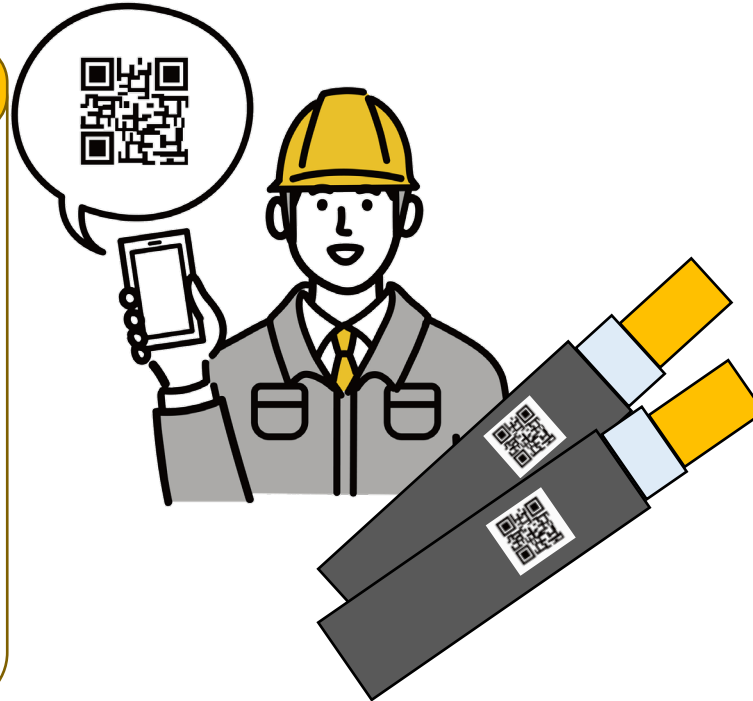
電力インフラ事業の成長戦略 ④2次元コードを製品に付与

独自の識別情報を付与した二次元コードを製品に導入。情報を読み取るスマートフォン専用読み取りアプリの開発も。

導入の背景

- ✓電力ケーブルの更新需要等による設備導入が増加
- ✓電力ケーブル敷設後の保守・点検時に外観から電力ケーブルの製品履歴を把握困難
- ✓人手不足の深刻化

⇒ 作業が煩雑で時間を要す



特長

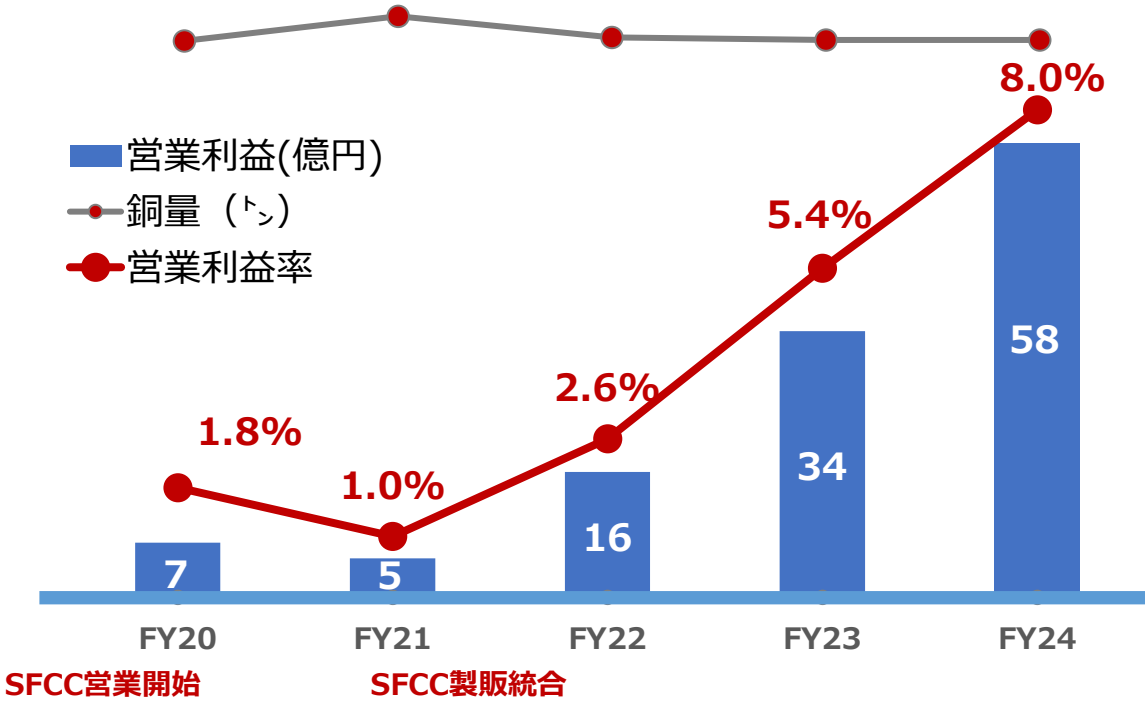
- ▶電力ケーブルの被覆表面に製品の識別情報を付与した二次元コードを一定間隔で連続印字
- ▶品名、ケーブルの長さ、敷設位置製造記録を即座に特定
- ▶記録管理、製品トレーサビリティ管理の利便性向上

⇒ 効率的な作業で人手不足も解決

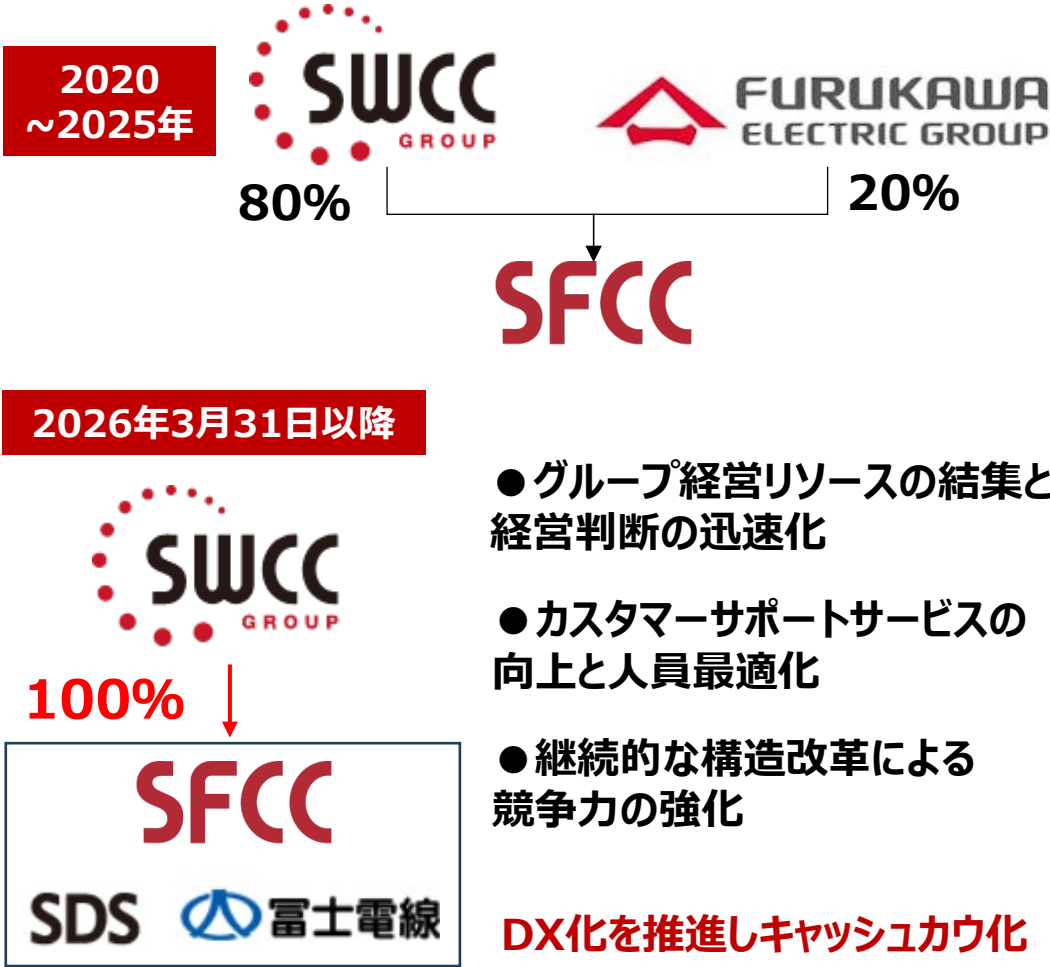
<今後の展開>

電力ケーブル以外の製品にも展開し、お客さまによる、製品情報・保守履歴など、確認可能なアプリを提供していく

建設関連事業のさらなるキャッシュ・カウ化



収益性	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25E
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%



建設関連事業の成長戦略 DX活用によるさらなるキャッシュ・カウ化

ECサイトの構築により顧客の利便性を向上。新規顧客の獲得やシェア拡大、グループ製品の共同購入による受注機会の創出と、業務負荷の軽減による人的リソースの最適化を図る。



SFCCと富士電線の協業により、2025年10月相互リンクを開設

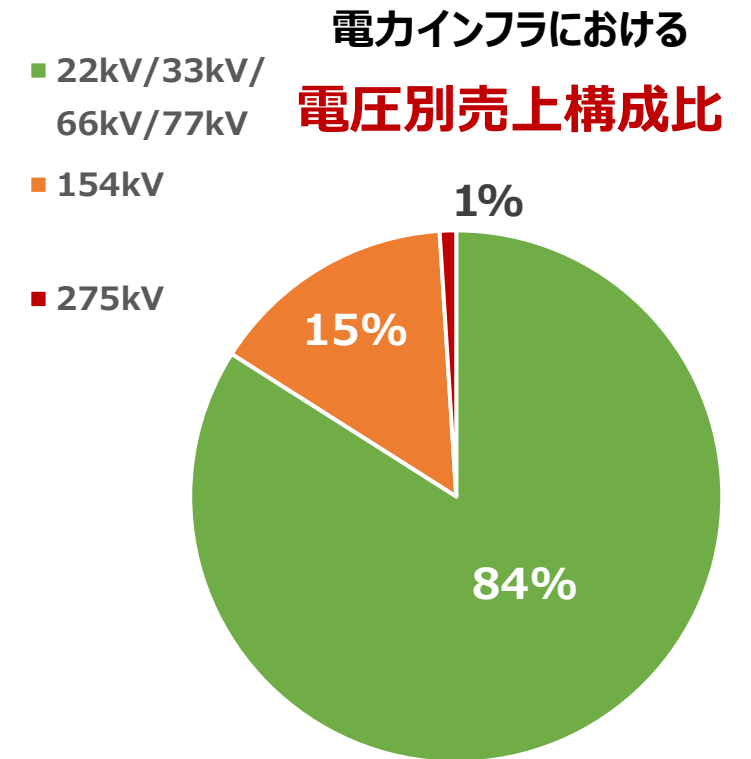
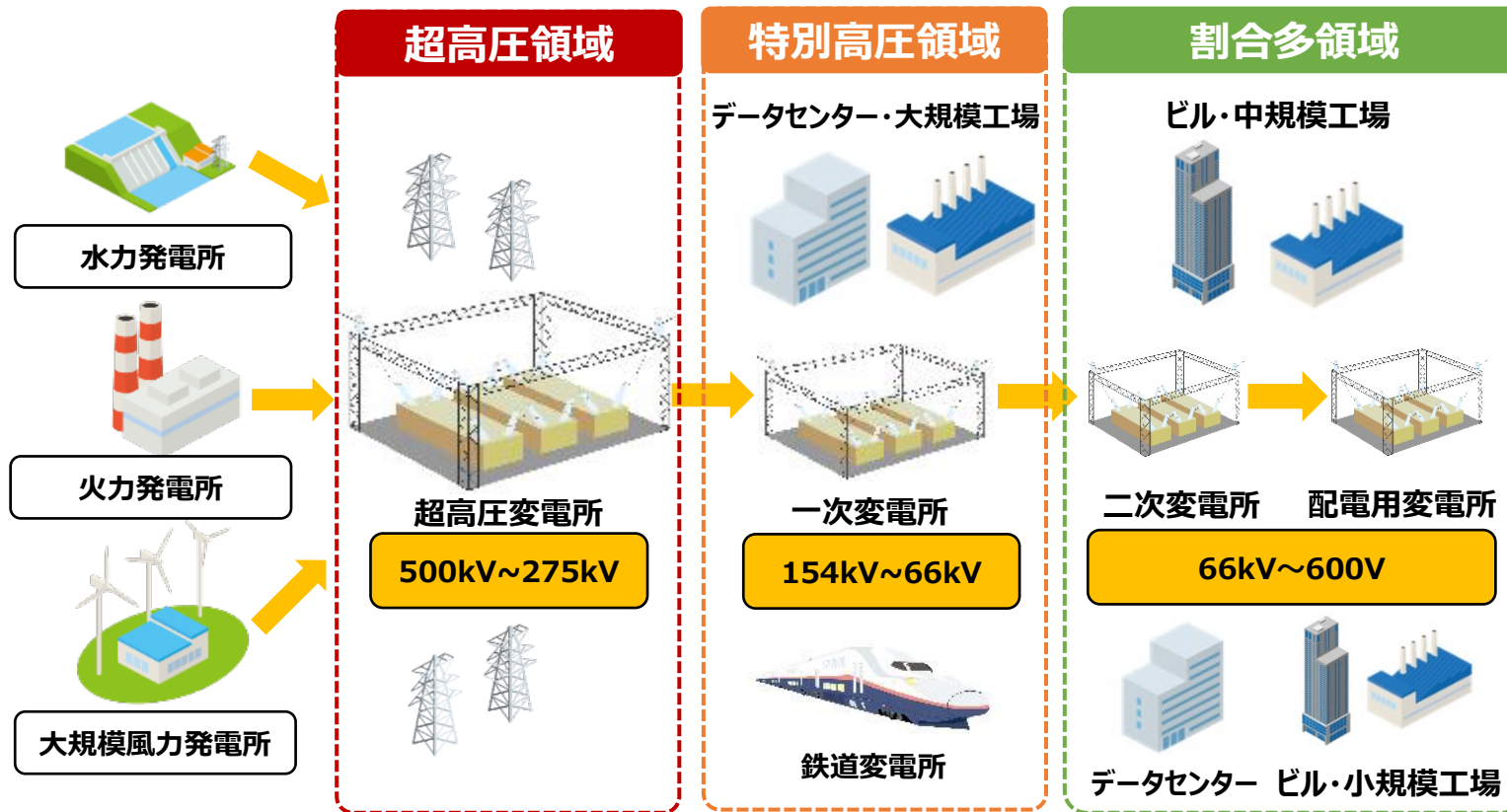
ECサイトの利便性

- グループ製品の購入が可能
 - リアルタイムデータの閲覧が可能
 - グループ建設用電線の全品種を一括管理
 - ・在庫がわかる
 - ・納期がわかる
 - ・配達がわかる
- ↓
- 他社に比べ、圧倒的な利便性を追求する
商流を問わず利用可能
- 仕様書、見積書、請求書などの書類のダウンロードが可能
 - ECでの発注可能へ

3 . Appendix

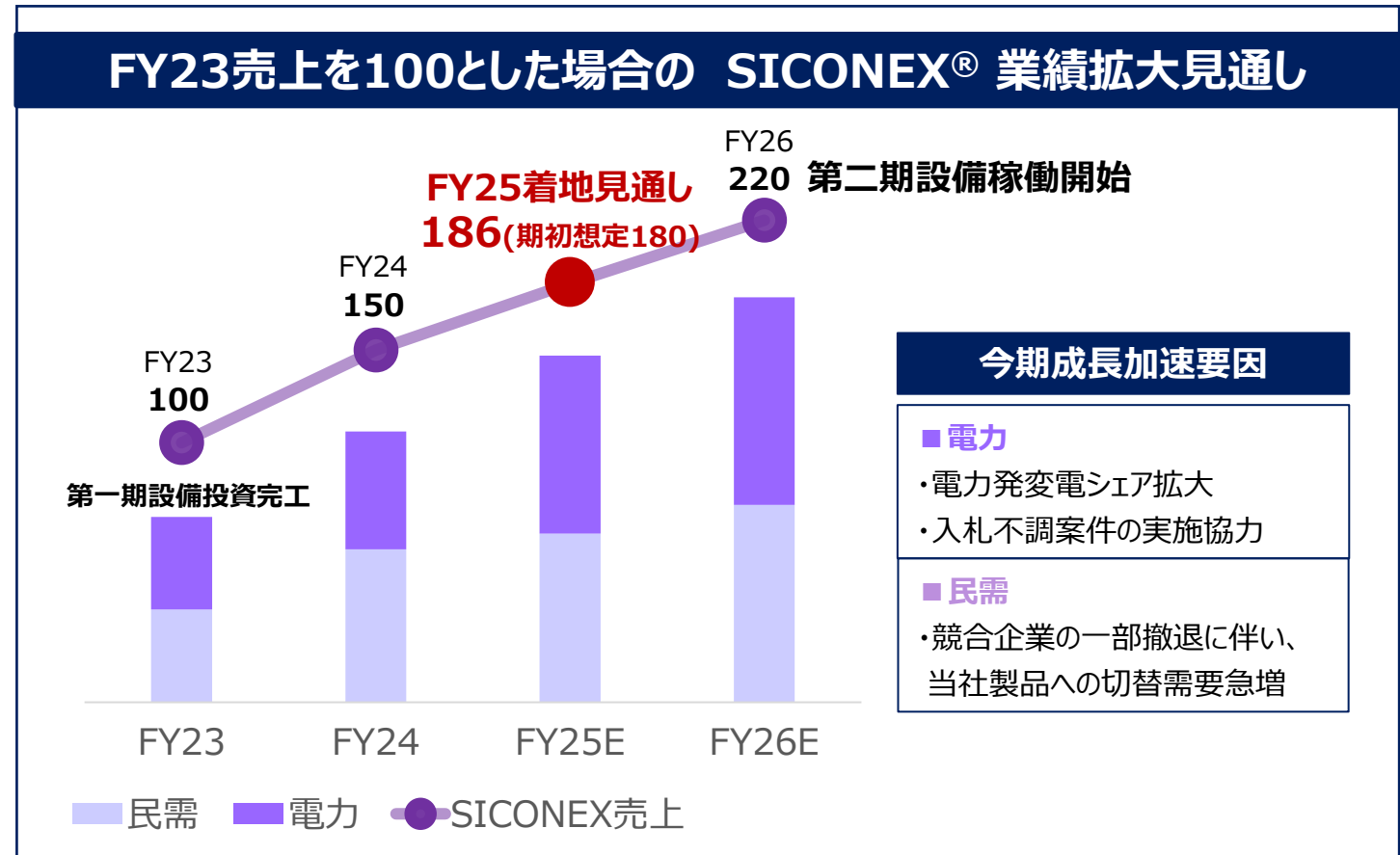
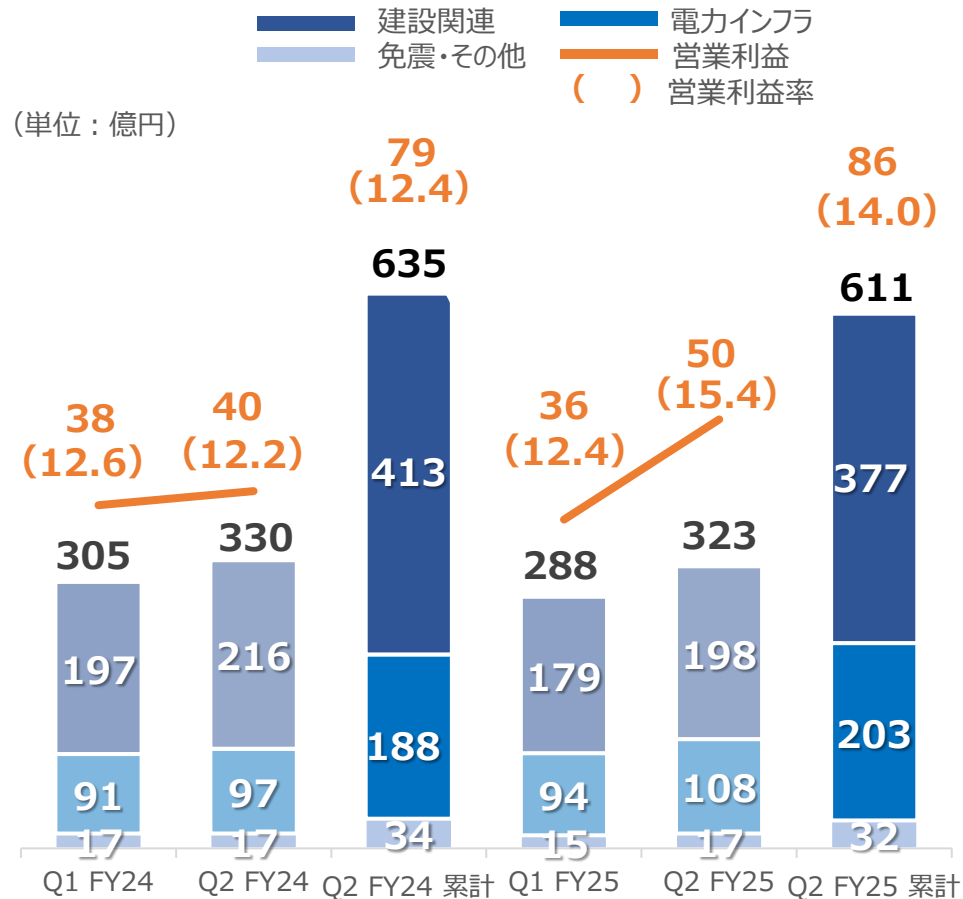
電力インフラ事業の成長戦略 電圧階級別売上およびシェアの状況

電圧別では、超高電圧から、需要割合の多い600Vの領域まで当社は対応している。変電市場に占める当社の想定シェア(FY25E)は、電力発電電が63%、民需変電が93%と高いシェアであるが、その多くが66kVの領域である。 今後は、500kV～275kVの超高圧領域、154kV～66kVの特別高圧領域への希少なシェアを取りに行くことで利益率向上を図る。



2025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

国内建設関連向けは、Q1の落ち込みは、Q2で回復傾向。電力インフラについては、アルミ架空電線撤退による売上減少があるも、工事増と事業全体の付加価値向上により、**前年同四半期比減収（3.7%減）・増益（8.5%増）**。



電力インフラ事業の成長戦略 更なる需要増に応える設備投資計画

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

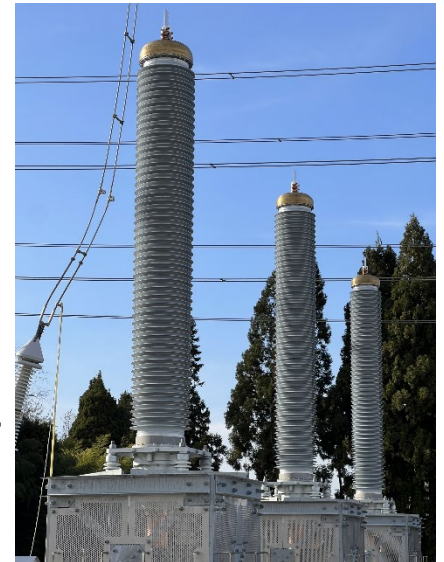
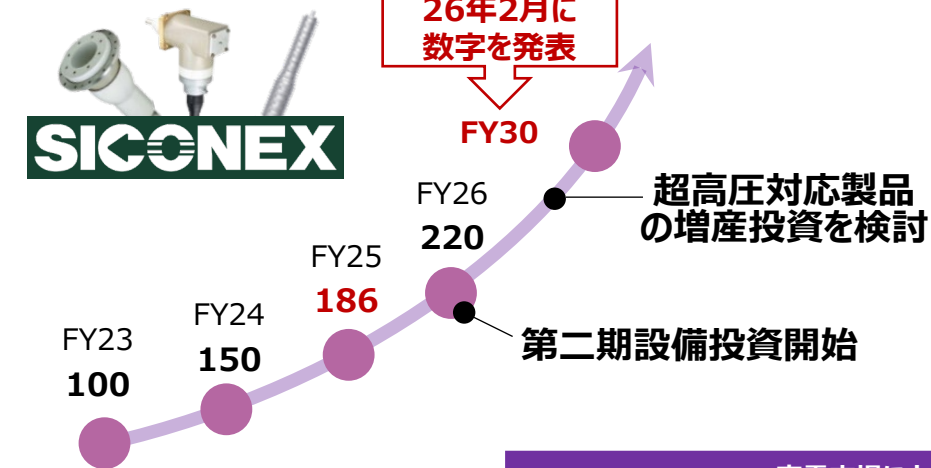
2026年度中に2023年度売上高実績比220%の売上拡大を計画。

■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

※ FY23の実績を100とした時



275 kV気中終端

（第一期設備投資
2023年度末完工）

変電市場に占める当社想定シェア

	FY23	FY24	FY25E	FY26E	FY30E
電力発変電	5 1 %	5 8 %	6 3 %	7 1 %	8 8 %
民需変電	9 3 %	9 3 %	9 3 %	9 4 %	9 5 %

電力インフラ事業の営業利益の増減分析

上期

Q2 FY2025 営業利益増減要因



【増減要因】

売上の増加に伴うコスト増はあるも、**各種収益改善施策**によりカバー。

さらに、**超高圧帯を含む全体的な需要増**に伴う売上拡大により、**前四半期対比大幅増益**。

通期

FY2025E 営業利益増減要因見込





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。