



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。

中期経営計画説明会

Transformation for Growth SWCC 2030

2026年3月2日

SWCC株式会社



東証プライム 5805

目次

- 第1章 中期経営計画
- 第2章 財務・資本政策
- 第3章 事業ポートフォリオマネジメント
- 第4章 事業戦略
- 第5章 サステナビリティ

－ Appendix －

第1章 中期経営計画

中期計画 Transformation for Growth SWCC 2030 の策定にあたり

当社グループは、ROIC経営を軸とした事業ポートフォリオ改革による、構造改革を推進し、2018年度以降、財務体質と稼ぐ力を大幅に強化してまいりました。

“中期経営計画 Transformation for Growth SWCC 2030”では、構造改革におけるROIC経営1.0から、**構造改革に加え成長を加速させるROIC経営2.0へと深化**させ、キャッシュ・フローの最大化を図り、成長に向けた変革を続けてまいります。

さらに、BD※戦略を通じて、新領域やグローバルへの事業拡大を目指します。**インオーガニック成長にも挑戦する SWCCグループ**にご期待ください。

小又 哲夫

代表取締役 CEO 社長執行役員



中期経営計画 **2030** **Transformation for Growth**



中期経営計画2030と2036年のありたい姿

SWCCグループは、中期経営計画2030をマイルストーンに、
2036年のありたい姿“グローバルに挑戦を続ける100年企業”に向けて「変革」と「成長」を続けていきます。

SWCC VISION 2036

エネルギーとデジタルの未来を創るグローバル・ソリューションカンパニーへ
グローバルに挑戦を続ける100年企業へ

中期経営計画 Transformation for Growth SWCC 2030

FY2026
90th

戦略Ⅰ

成長領域へのビジネスシフト

戦略Ⅱ

グローバル事業の強化

営業利益 400億円以上
営業利益率 12%以上
ROIC 15%以上
営業CF※ 1,500億円以上

※ 5年累計

営業利益 800億円以上
営業利益率 15%以上
ROIC 18%以上

FY2036
100th

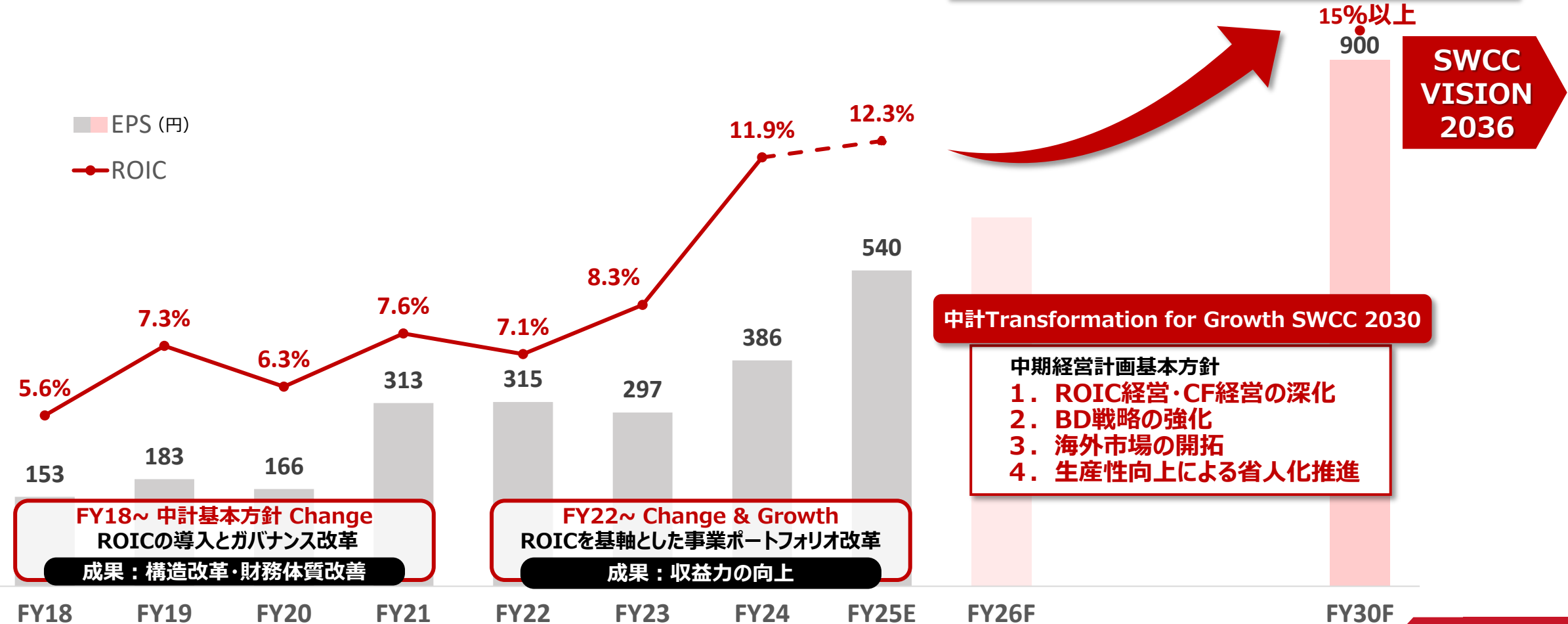
中期経営計画の変遷 From “Change” to “Transformation for Growth”

本中計では、ROIC経営の高度化により成長を加速し、高いキャッシュ創出力を持つグローバル企業へと成長。

ROIC経営 1.0

構造改革

ROIC経営2.0 構造改革と成長への高度化



中期経営計画「Change & Growth SWCC 2026」の振り返り

ROIC経営1.0により収益力を向上。主要KPIを前倒し達成見込み。本中計では、課題を起点に次の成長ステージへ踏み出す。

	1 年前倒し達成見込み		Next Step	
	FY22~26 中計 FY26目標 (2025.2.7発表)	FY25計画 (2025.11.12発表)	中計FY26の重点施策と実績	中計FY30に向けた課題
営業利益	240億円	260億円	キャッシュ・フロー 創出力の強化 EBITDAマージン FY26目標 9%以上 FY25計画 9%以上見込 CCC FY26目標 80日以下 FY25計画 80日以下見込	・成長事業の更なる強化 ・第2の成長の柱の確立 ・事業ポートフォリオ改革の継続
ROE	14%以上	14%以上見込		
ROIC	10%以上	12.3%		
配当金 (連結配当性向/DOE)	180円以上 (35%以上/4%以上)	200円 (37%/6.3%)	資本コストの最適化 株主資本コスト FY26目標 9%以下 FY25計画 9%以下見込	・成長投資と株主還元 の両立 ・WACCのコントロール
DEレシオ	30~50%	30~50%見込		
純資産	1,000億円以上	1,006億円 ※Q3実績	無形資産への投資 研究開発投資 FY22→25比 約2倍 人的資本投資 FY22→25比 約18倍 IT投資 FY22→25比 約3倍	・DX経営の加速 ・研究開発投資
外部格付	A-以上	A-		

中期経営計画2030 財務数値目標

		FY2024 (実績)	FY2025 (計画)	FY2030 (中計目標)
収益性	営業利益	209億円	260億円	400億円以上※ ※インオーガニック成長除く
	ROE	14.3%	14%以上見込	20%以上
効率性	ROIC	11.9%	12.3%	15%以上
	配当金 (連結配当性向/DOE)	136円 (35%/ 5%)	200円 (37%/6.3%)	380円以上 (40%以上/5%以上)
株主還元	DEレシオ	65.4%	30～50%見込	40～60%
	純資産	856億円	1,006億円※ ※Q3実績	1,500億円以上
	外部格付	A-	A-	A

第2章 財務・資本政策

中期経営計画2030 財務・資本政策方針

ROIC経営2.0で成長投資と資本効率を両立。財務規律を守りつつ、CFO組織強化で戦略的資本配分を実行。

2030年度目標

格付けA

企業価値
株主価値
向上

株主総利回り

TSR拡大

- ・株価上昇
- ・配当増加

TOPIX（配当込）
をアウトパフォーム
株主資本コストは
最低ラインとして意識

エクイティスプレッドの拡大

- ・ROE20%以上

※株主資本コスト 10%以下を想定

株主還元の充実

- ・連結配当性向40%以上

かつ

- ・連結DOE5%以上

キャッシュ・フロー改善

- ・EBITDAマージン15%以上
- ・CCCの改善

資産効率向上

- ・ROIC15%以上
- 成長を意識した事業ポートフォリオ
オマネジメントと資本効率の両立

資本コスト最適化

- ・D/Eレシオ40～60%
- ・自己資本比率50%程度
- ・WACC7%台にコントロール

ROIC経営1.0から、ROIC経営2.0への深化

構造改革に加え成長を加速させるROIC経営2.0へと深化させ、キャッシュ・フローの最大化を図り、成長に向けて変革。

FY2018～ 中計

FY2022～ 中計

FY2026～ 中計 Transformation for Growth SWCC 2030

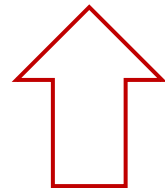
ROIC経営 1.0 構造改革

改善のためのROIC経営
(不採算事業の整理・撤退)



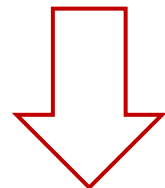
資本効率の改善
財務体質の健全化

営業利益
(税引後)



分子を増やす
(収益性改善)

投下資本



分母を減らす
(資産圧縮)

ROICスプレッド ↑ × 投下資本 ↓ = 企業価値 ↑

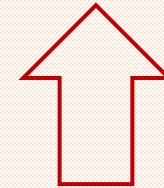
ROIC経営2.0 構造改革と成長への高度化

成長を生むROIC経営
(成長分野への戦略的投資)



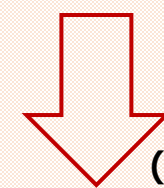
持続的収益成長
キャッシュ創出力拡大

営業利益
(税引後)

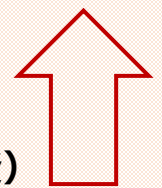


分子を大きく増やす
(収益性改善
& 事業の成長)

投下資本



分母を減らす
(資産圧縮)
分母を増やす
(成長事業への投資)



ROICスプレッド ↑ × 投下資本 ↓ ↑ = 企業価値 ↑

キャッシュ・アロケーション

キャッシュ・フローは、**PL成長とBS効率化の両輪**で創出。

十分な**人的資本投資・研究開発投資・DX投資**を通じて価値創造を加速し、**株主還元も強化**。

FY22-25累計金額(4年間)

キャッシュイン

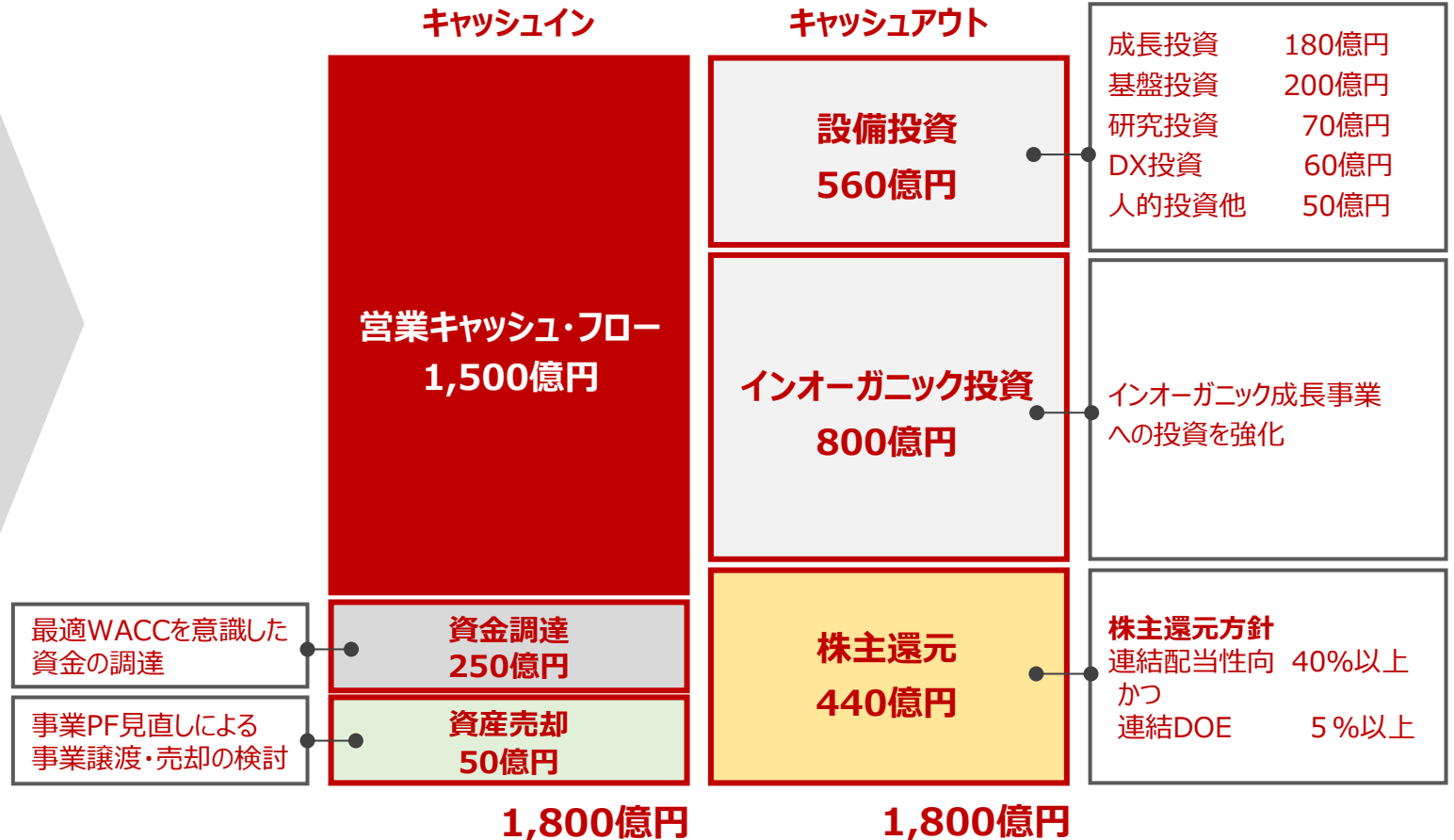
キャッシュアウト



FY26-30累計金額(5年間)

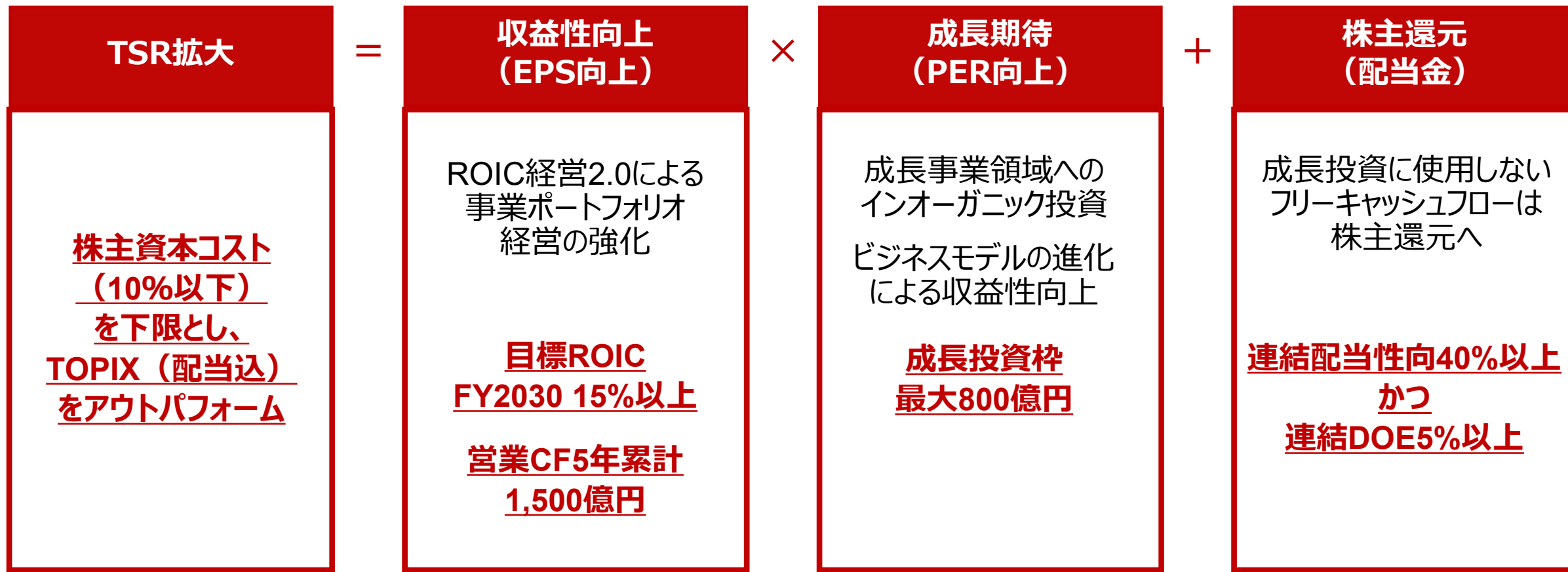
キャッシュイン

キャッシュアウト



TSR拡大方針と定量目標

ROIC経営2.0の実行により、成長と還元を両立させる**TSR拡大モデル**を実現。

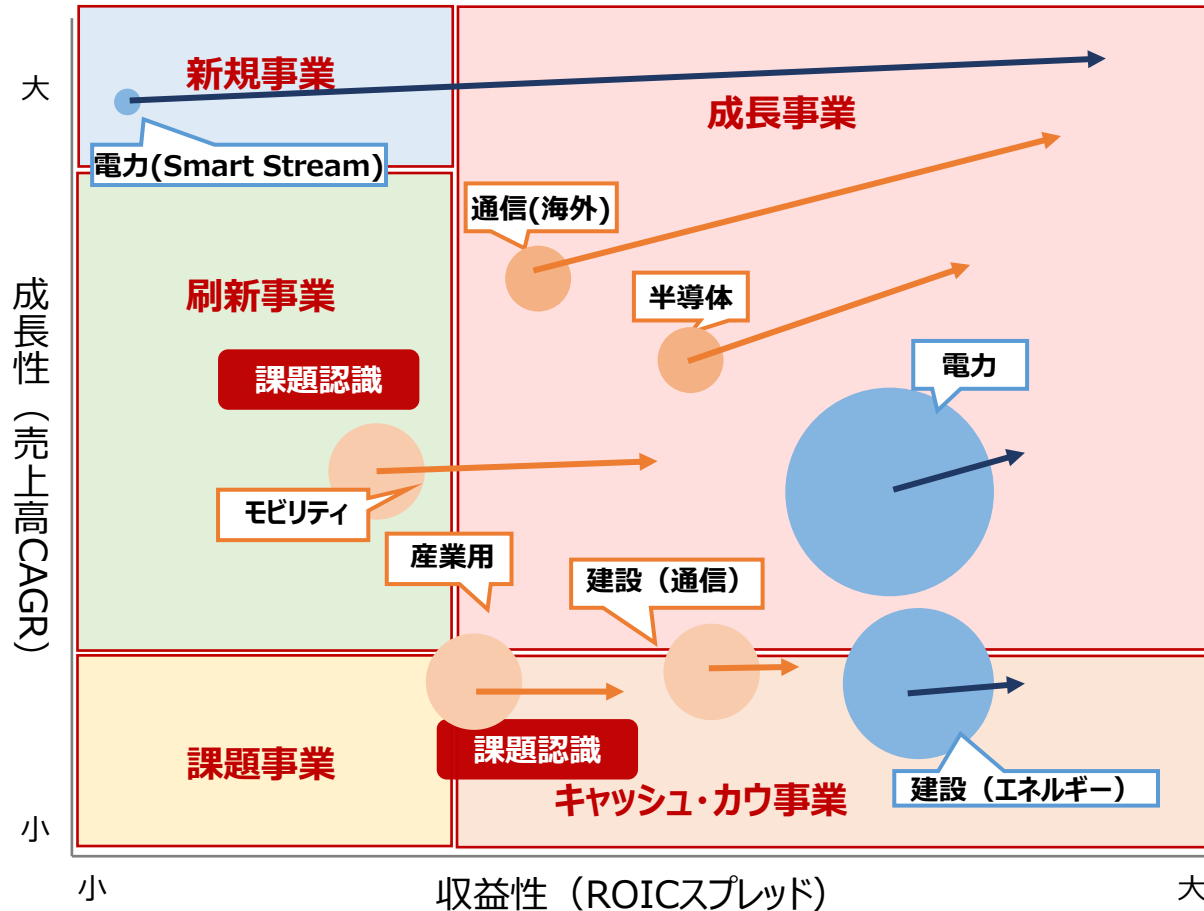


第3章 事業ポートフォリオマネジメント

事業ポートフォリオマネジメントの強化

資本効率と成長性の両立を重視し、ハードルレートを軸に**事業ポートフォリオの最適化と構造改革を推進**。

FY2025時点から目指すべき事業ポートフォリオ※



※円の大きさ：営業利益

中計期間の事業ポートフォリオマネジメント

**ハードル
レート**

- I. 事業別ROICスプレッド (ROIC – WACC) 3%超
- II. 売上高CAGR 3%超

成長事業

成長投資を強化し、成長加速
電力、通信（海外）、半導体

**キャッシュ・
カウ事業**

安定的なキャッシュ・フローの創出
建設（エネルギー）、建設（通信）

刷新事業

高付加価値製品の強化で収益性向上
モビリティ ⇒2年以内に刷新進捗見極め

課題事業

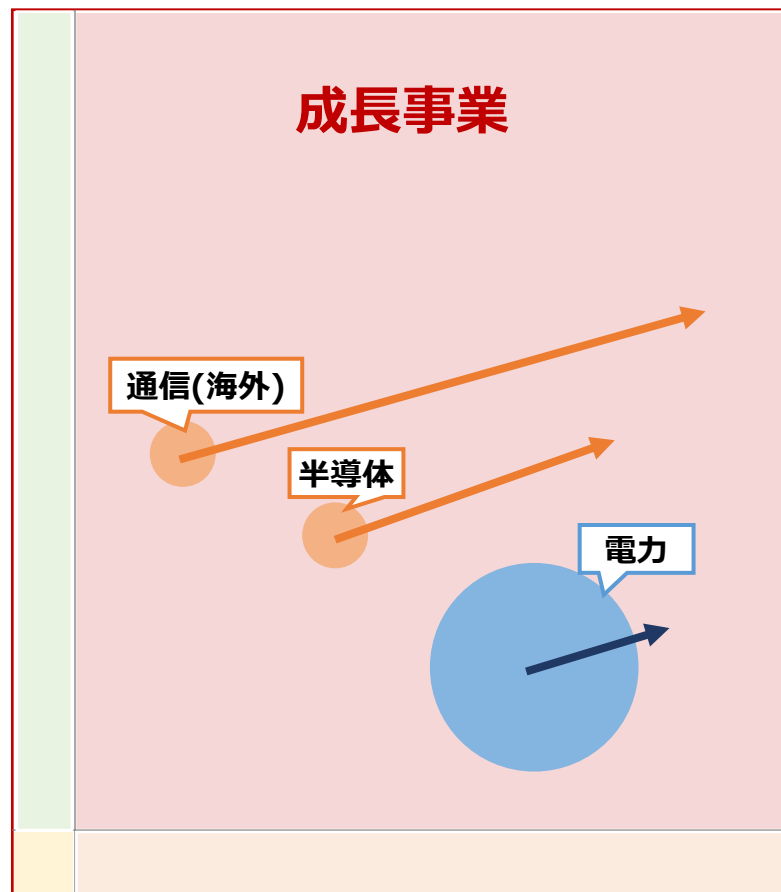
事業のターンアラウンド、事業保有の見極め
産業用 ⇒2年以内に改革成果見極め

新規事業

成長促進の源泉として、新規事業投資を実行
電力（Smart Stream）

事業ポートフォリオ戦略 成長事業

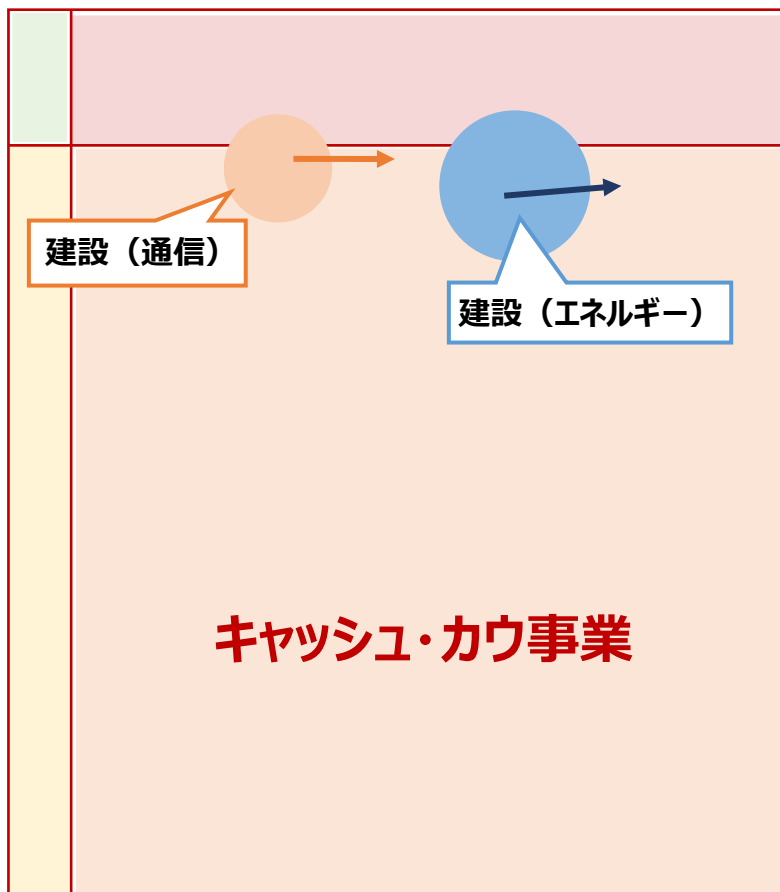
高収益が見込める**成長事業**へ重点投資し、事業規模を**拡大**。



	追い風	戦略製品	基本戦略
電力	・グローバル電力市場の拡大 ・DC市場拡大 ・老朽化更新	・SICONEX® ・e-Cable™ ・Smart Stream	・国内変電市場のデファクト化推進 ・国内送電および海外市場でのあらたな需要の獲得 ・電力会社向けソリューション提案
通信(海外)	・AIの普及 ・HSDC構築拡大 ・通信トラフィック増	・e-Ribbon® ・FLANTEC®	・e-Ribbon®事業のグローバル展開 ・e-Ribbon®応用製品の拡販
半導体	・AI関連投資の活発化 ・技術革新 ・デカップリングによる市場の拡大	・コンタクトプローブ ・RUOTA ・アクティブ除振台	・素材×加工技術を活かした全方位展開 ・検査装置関連のグループ製品の拡販強化 ・半導体検査装置市場における事業領域拡大

事業ポートフォリオ戦略 キャッシュ・カウ事業

成熟市場である建設関連事業において、安定したキャッシュ創出力を持つ事業モデルへの変革を図る。



市場環境	主要製品	基本戦略
建設（エネルギー）	国内建設市場は 中期的には横ばい	・建設用汎用電線
建設（通信）	国内建設市場は 中期的には横ばい	・汎用光ファイバケーブル ・LANケーブル ・消防用ケーブル

グループ経営リソースの効率的な活用によるキャッシュ創出力の向上

事業ポートフォリオ戦略 刷新・課題事業

新規	成長
刷新	
課題	キャッシュ・カウ

見極め時期と投資基準を設定し、刷新・課題事業を適切にマネジメント。

刷新・課題事業
の見極め時期

FY2027

ハードルレート

I.事業別ROICスプレッド（ROIC－WACC）3%超
II.売上高CAGR 3%超

■刷新 モビリティ

改善施策：事業環境変化に伴うターンアラウンドの推進

	FY2025 売上構成比	ROIC向上の施策
無酸素銅	16.6%	・ 効率的な生産体制の構築
ヒータ線		・ 製品開発の効率化 ・ 生産拠点再編 ・ 地産地消構築
平角巻線		・ 生産性革新設備の導入 ・ 環境負荷低減設備の導入 ・ 高付加価値製品の開発

■課題 産業用

改善施策：利益率改善に向けた構造改革の推進

	FY2025 売上構成比	ROIC向上の施策
汎用線材・巻線	14.4%	・ 不採算製品の撤退 ・ ECサイト活用によるバリューチェーン改革 ・ 生産拠点再編 ・ 外注化による固定費のスリム化
ワイヤハーネス、ローラ		・ 不採算製品の撤退 ・ 生産拠点再編

第4章 事業戦略

事業計画

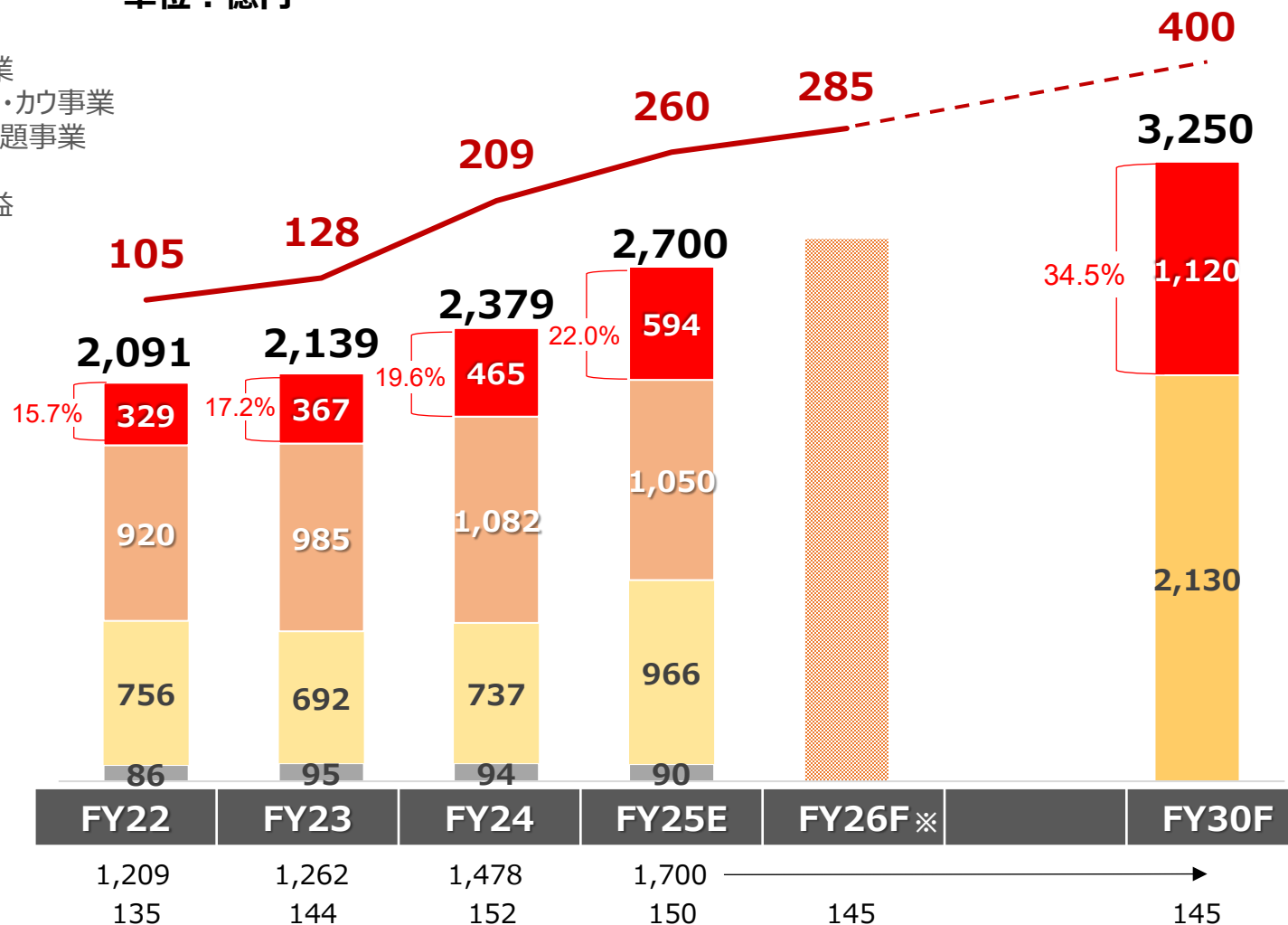
成長事業の伸びを通じて全体の収益性の向上を牽引。

売上高・営業利益 推移

単位：億円

- 成長事業
- キャッシュ・カウ事業
- 刷新・課題事業
- その他
- 営業利益

成長事業	電力インフラ 通信（海外） 半導体
キャッシュ・カウ事業	建設 （エネルギー・通信）
刷新・課題事業	モビリティ・産業用
その他	



売上高CAGR
(FY25E-FY30F)

3.8%

成長事業

13.5%

※ 2026年度については2025年度本決算公表時の銅市況等を踏まえて公表を行う予定。

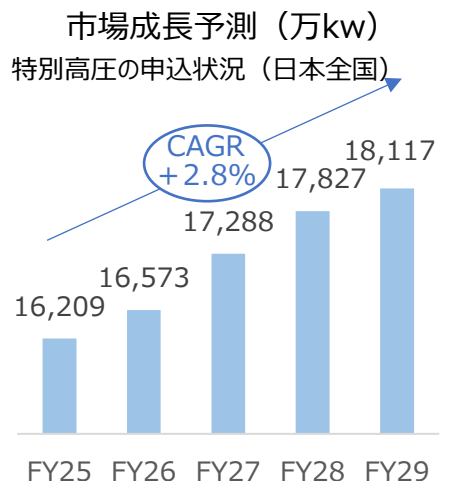
市場の見通し FY26F-30F

機会

DC・再エネ拡大に伴う電力需要拡大、
高経年電力用ケーブル（油絶縁型
ケーブル）の更新

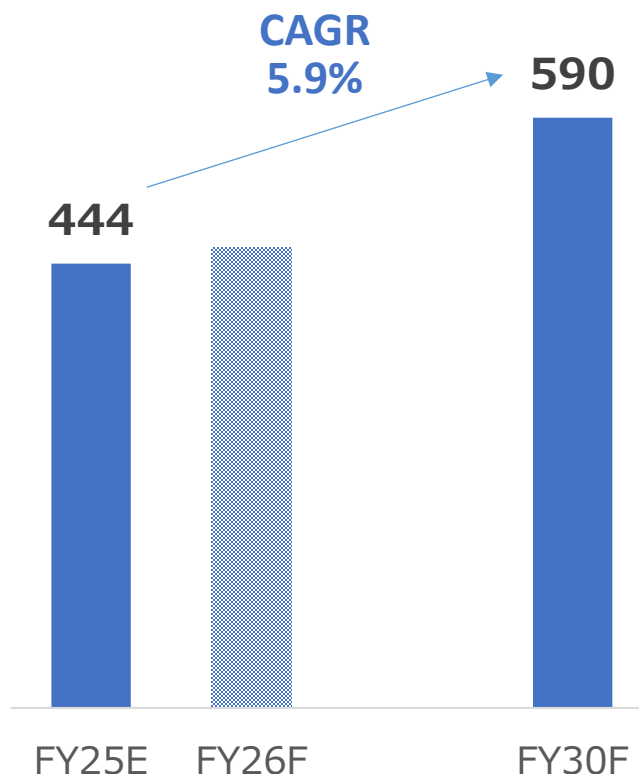
リスク

人手不足・技術継承困難によ
る施工力不足、海外メーカーに
よる国内変電市場への参入



出所）一般社団法人送配電網協議会「契約申込受付中の
特別高圧需要(2025年9月末時点)」を基に当社作成

中計 売上高目標（億円）



設備投資計画

FY26F-30F
累計100億円

（参考）
FY22-25E
累計51億円

基本戦略

戦略Ⅰ． 国内変電市場のデファクト化推進

戦略Ⅱ． 国内送電・海外市場での新たな需要の獲得

戦略Ⅲ． 電力市場の課題に対するソリューション提案

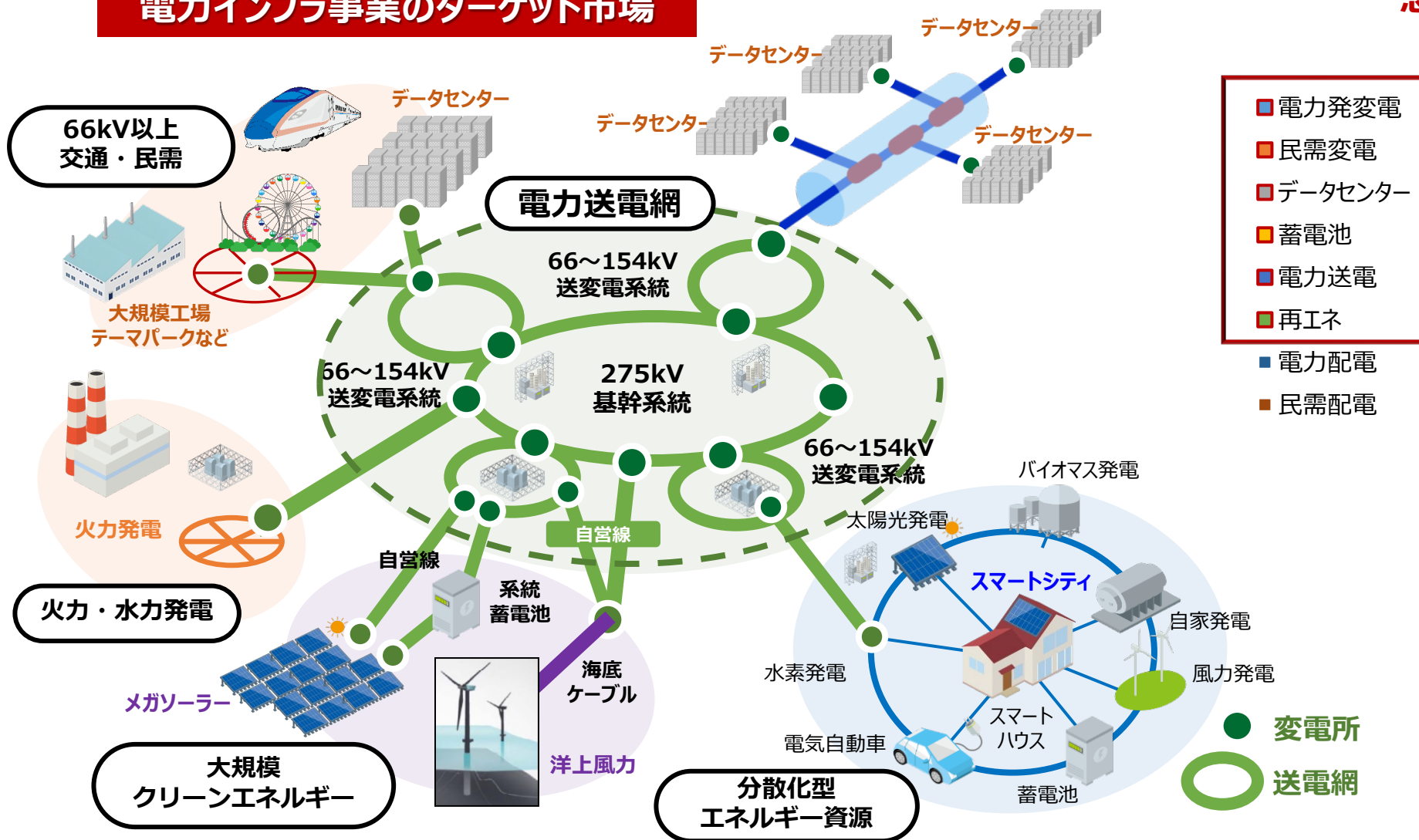
銅建値想定
（円/kg）

1,700

ROIC 25%

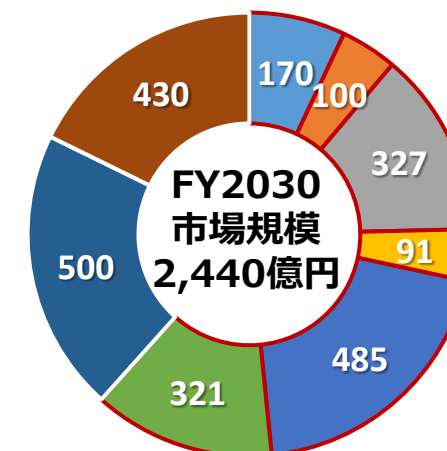
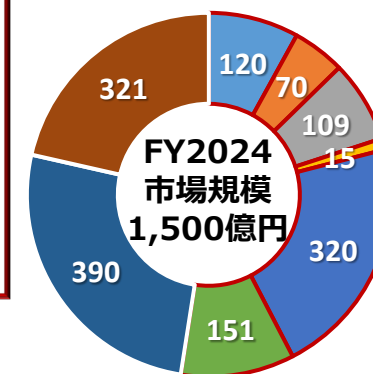
28%

電力インフラ事業のターゲット市場



想定市場規模推移 ※当社想定

国内全需



戦略Ⅰ

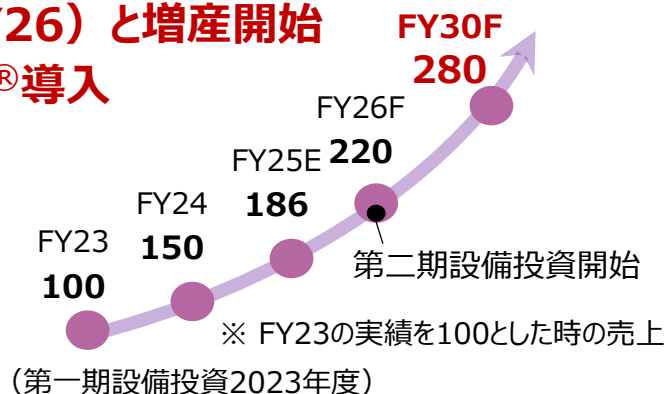
国内変電市場のデファクト化推進

i. SICONEX®のさらなるシェアの拡大

- ✓増産体制構築完了（FY26）と増産開始
- ✓レトロフィットSICONEX®導入

SICONEX®シェア想定推移

	FY25	FY30
電力発電	68%	90%
民需変電	93%	95%



ii. 新製品開発

- ✓センサー付SICONEX®によるモニタリングサービスの提供
- ✓次世代SICONEX®開発・導入による価格競争力強化

iii. 施工力不足に対応するソリューション提供

- ✓e-Cable™の採用拡大
- ✓SICOPLUS®の充実

戦略Ⅱ

国内送電・海外市場での新たな需要の獲得

i. 老朽化更新（OF⇒CV化）需要の獲得

- ✓66～154kV送電系統更新対応
- ✓新工法の導入による工期短縮提案
- ✓海外メーカーとの協業品導入による工期短縮提案

ii. DC、再エネ、蓄電池案件獲得のための新サービス投入

- ✓154kV Y分岐接続部による工期・コスト短縮提案
- ✓e-Cable™の採用拡大

iii. 海外市場への展開

- ✓次世代SICONEX®開発・導入による拡販

新規事業

電力インフラ事業におけるデジタル展開 Smart Stream事業



戦略Ⅲ 電力市場の課題に対するソリューション提案

各種アプリを搭載した総合プラットフォームで社会課題を解決へ

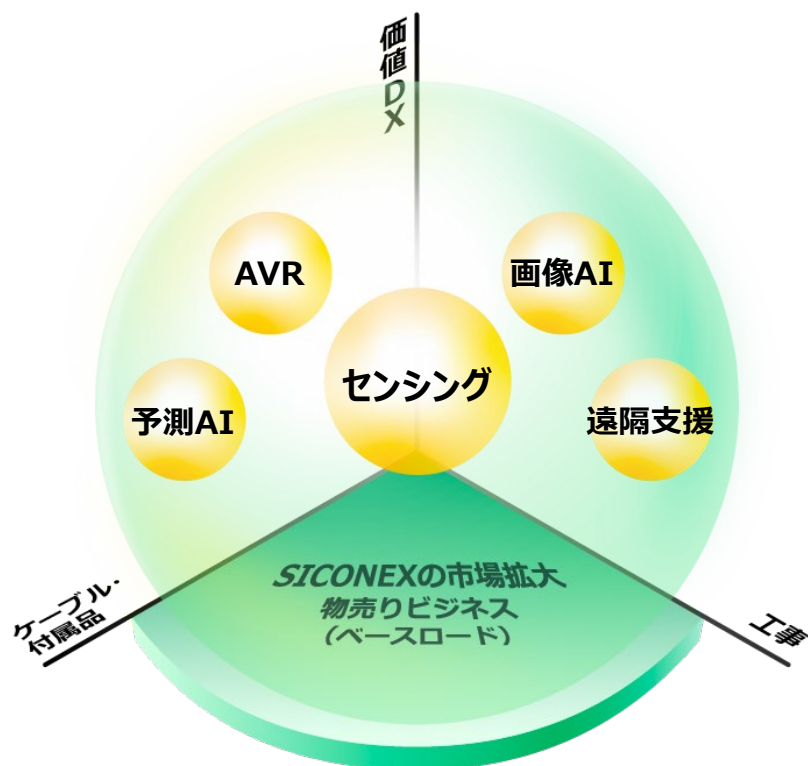
ソリューション事業化

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)

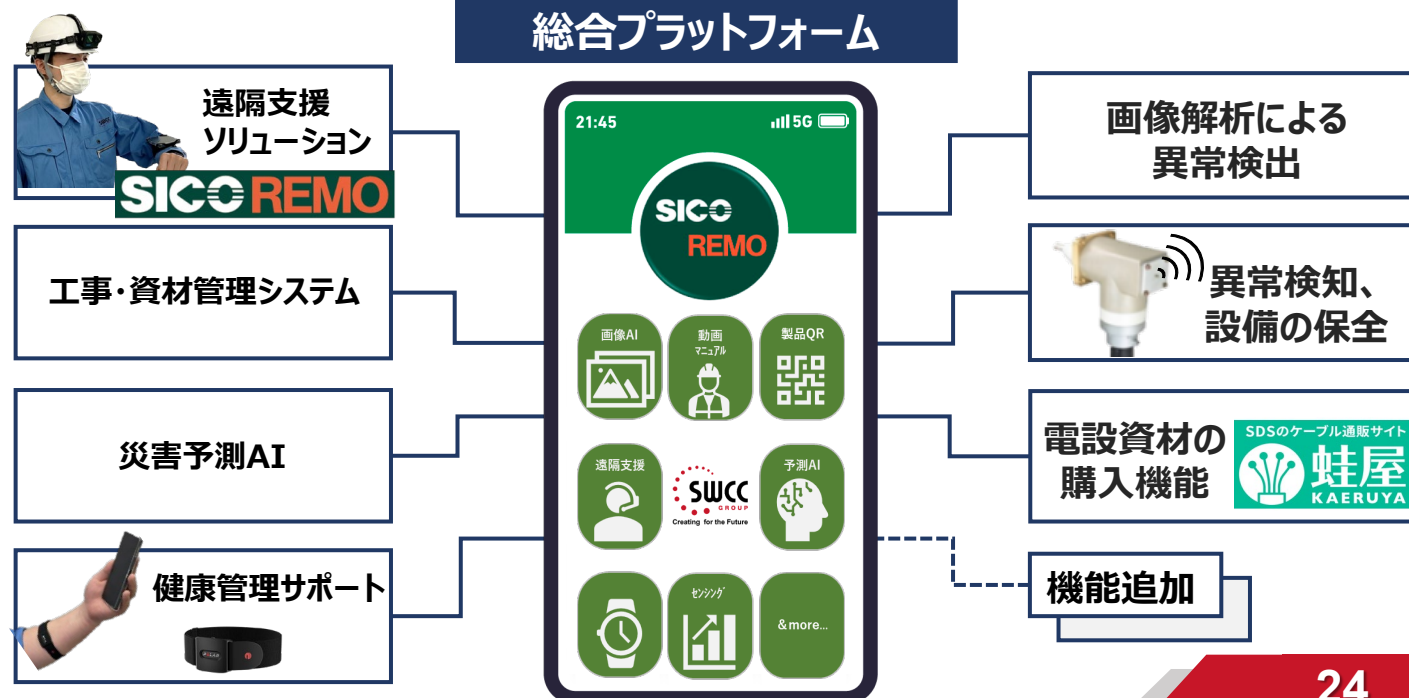
共通課題へのソリューション



他インフラ市場、
新市場へ
ソリューション領域
拡大



総合プラットフォーム



市場の見通し FY26F-30F

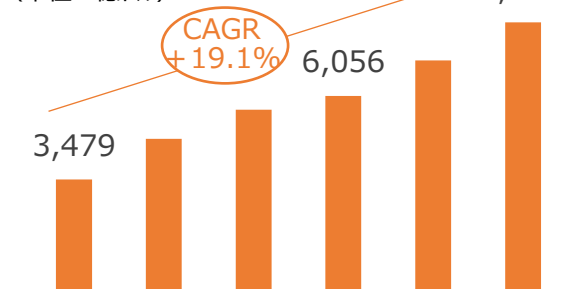
機会

ビッグテックによるHSDC構築の
拡大継続、通信トラフィック増加
継続、欧米からAPACへの市場
の転換

リスク

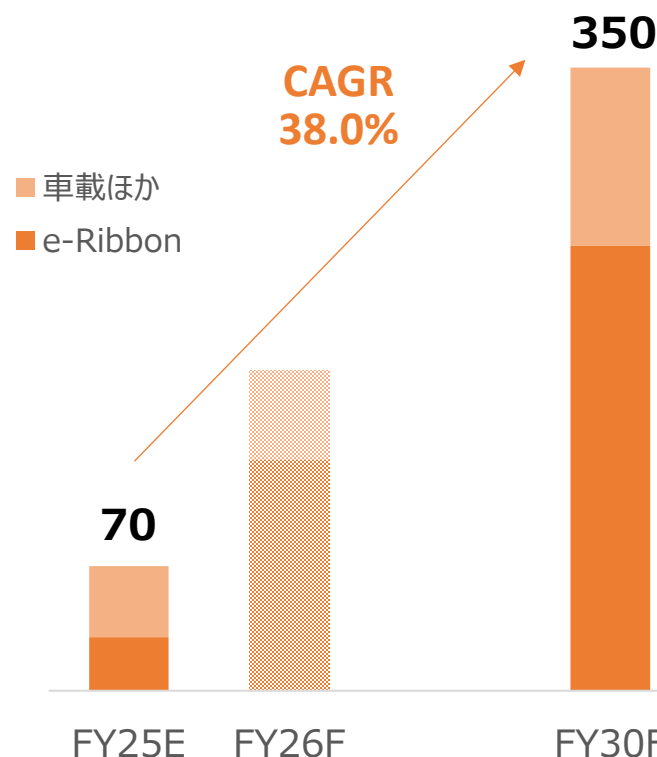
間欠リボン市場の成長によるコ
モディティ化、低価格WDMに
よる超多心ケーブル需要減少

データセンター関連サーバー市場見通し（世界）
（単位：億ドル）



2025年 2026年 2027年 2028年 2029年 2030年
出所）一般社団法人 電子情報技術産業協会 [JEITA]「注目分野に関する動向調査2025」データセンター関連製品市場見通し（世界）2025年12月公表よりサーバー関連データを基に当社作成
注意）サーバー・・・汎用サーバー+GPU搭載のAI型サーバー

中計 売上高目標（億円）



設備投資計画

FY26F-30F
累計30億円

（参考）
FY22-25E
累計6億円

基本戦略

戦略Ⅰ． e-Ribbon®事業のグローバル展開

戦略Ⅱ． e-Ribbon®ケーブルおよび応用製品の拡販

銅建値想定
（円/kg）

1,700

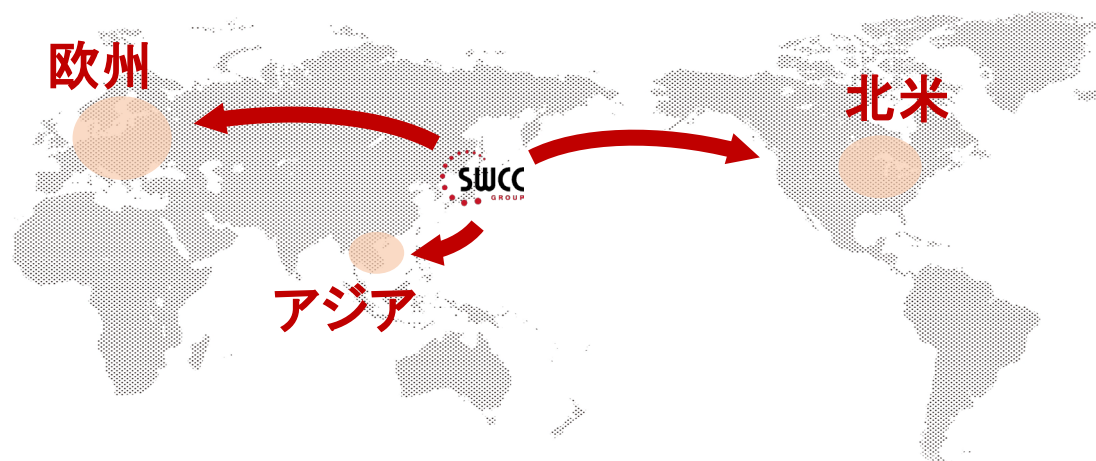
ROIC 10%

30%

世界規模で**生成AI市場が爆発的に成長**。ビックテックによるHSDC構築の急増で、**DC内・DC間の高密度配線にe-Ribbon®の採用が拡大中**。この強い需要を**2つの戦略強化により捕捉**。

戦略Ⅰ

e-Ribbon®事業のグローバル展開



- ✓ グローバルメーカー複数社との長期契約締結
(光ファイバはパートナー社からの安定調達)
- ✓ 国内外増産投資 **20億円** (FY25年比 生産能力約 7 倍)

**e-Ribbon®生産への集中投資により
高い資本効率 (ROIC30%以上) を実現**

戦略Ⅱ

e-Ribbon®ケーブルおよび応用製品の拡販



- ✓ 付加価値の高いDC向けケーブル製品のグローバル生産と拡販
- ✓ e-Ribbon®ケーブル応用製品の拡販

川下戦略による収益性の向上

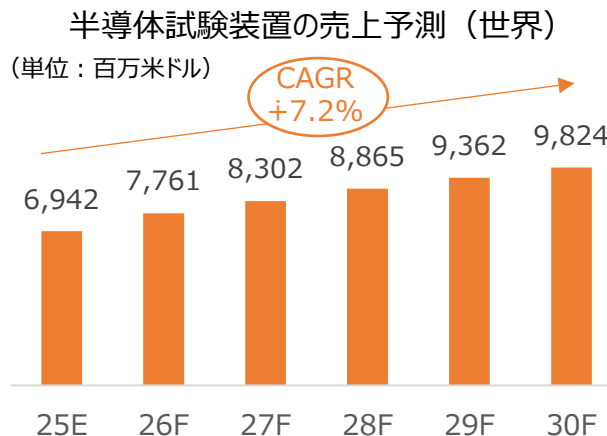
市場の見通し FY26F-30F

機会

AI関連向け半導体需要の拡大、
中国半導体市場の拡大、
半導体高機能・多機能化に伴う
微細化・チップレット化

リスク

他方式による代替（Si-
MEMS）、コスト競争激化、
設備投資過多

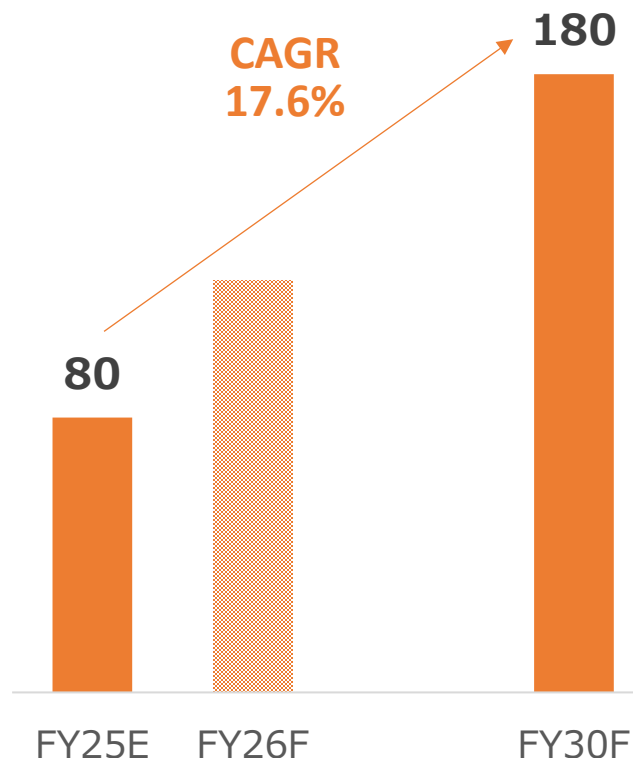


出所) QY Research
「半導体試験装置の市場レポートグローバル市場シェア・ランキング」
(2025-2031年の市場展望) グローバル半導体試験装置の売上
と成長率2020-2031 を基に当社作成

基本戦略

- 戦略Ⅰ.** 素材×加工技術を活かした全方位展開
- 戦略Ⅱ.** 検査装置関連のグループ製品の拡販強化
- 戦略Ⅲ.** 半導体検査装置市場における事業領域拡大

中計 売上高目標（億円）



銅建値想定
(円/kg)

ROIC

1,700

15%

35%

設備投資計画

FY26F-30F
累計25億円

(参考)
FY22-25E
累計4億円

半導体事業のターゲット市場

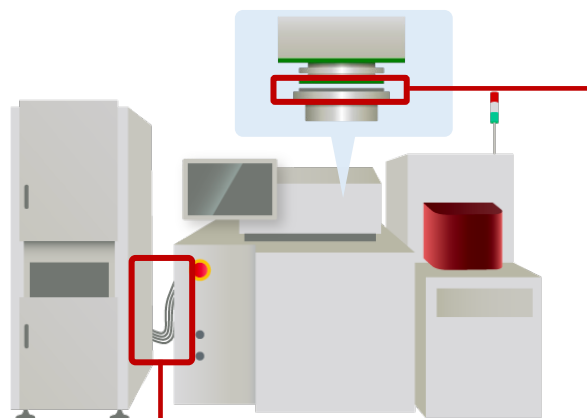
品質要求レベルと技術面で参入障壁が高い領域。前・後両工程に強みをもつ豊富な製品ラインナップとグループシナジーを活かしつつ、**BD戦略により事業領域を拡大**。

前工程

後工程

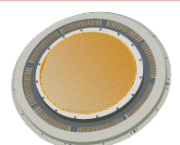
ウェハー検査工程

製品検査・信頼性試験



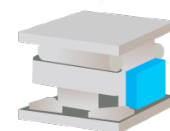
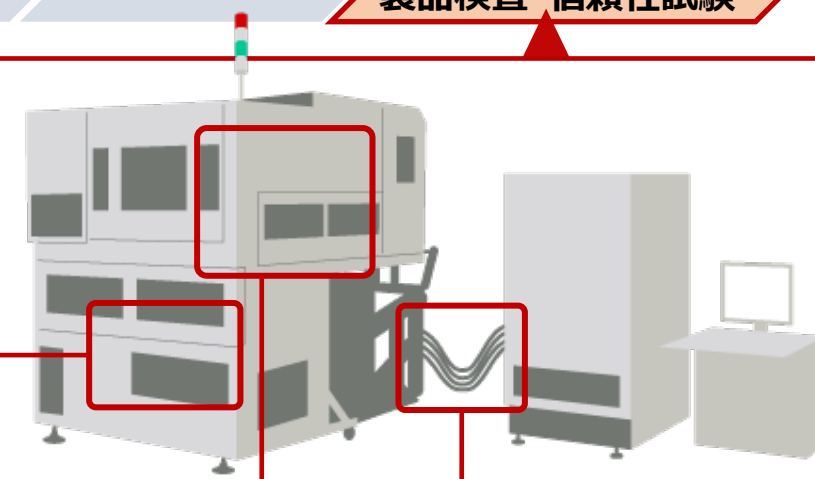
高性能同軸ケーブル
RUOTA

TOTOKU



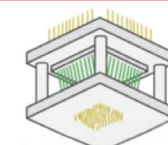
コンタクトプローブ

TOTOKU



アクティブ除振ユニット

昭和サイエンス



コンタクトプローブ

TOTOKU



高性能同軸ケーブル
RUOTA

TOTOKU

戦略Ⅰ 素材×加工技術を活かした全方位展開

i. コンタクトプローブの全方位戦略

✓前工程領域

- ・ MEMS、カンチレバー、コブラ型プローブの拡販

✓後工程領域

- ・ 半導体微細化、チップレット化に対応した製品の量産

ii. 増産体制構築

✓高機能製品の増産投資 13億円

- ・ 生産能力FY25対比2.5倍

✓中国での地産地消拡大

iii. 拡販戦略

- ✓大手検査装置メーカーへの商流拡大

戦略Ⅱ 検査装置関連のグループ製品の拡販強化

i. 高周波ケーブルの生産・拡販戦略

- ✓半導体検査装置トップメーカーへの採用実績を活かした
拡販を継続

✓増産投資 2億円

- ・ 生産能力FY25対比2倍

ii. 除振台の開発・生産・拡販戦略

- ✓半導体微細化に対応した次世代除振台の開発

- ✓国内・中国・台湾における半導体装置メーカー・半導体
Fabへの拡販

戦略Ⅲ 半導体検査装置市場における事業領域拡大

- ✓BD戦略（M&A）の実行

市場の見通し FY26F-30F

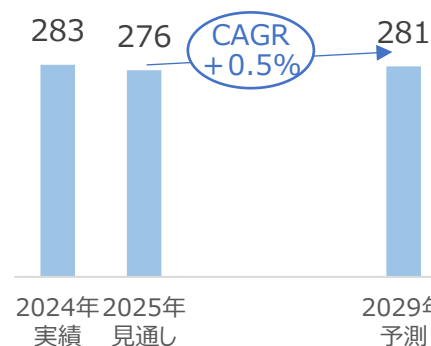
機会

- ・全需は中期的には横ばい
- ・建設電販市場における電線、ケーブルの価値の見直し

リスク

人手不足による建設件名中止・延伸、配送効率低下

中期電線需要見通し（日本全国）
（単位：千トン）

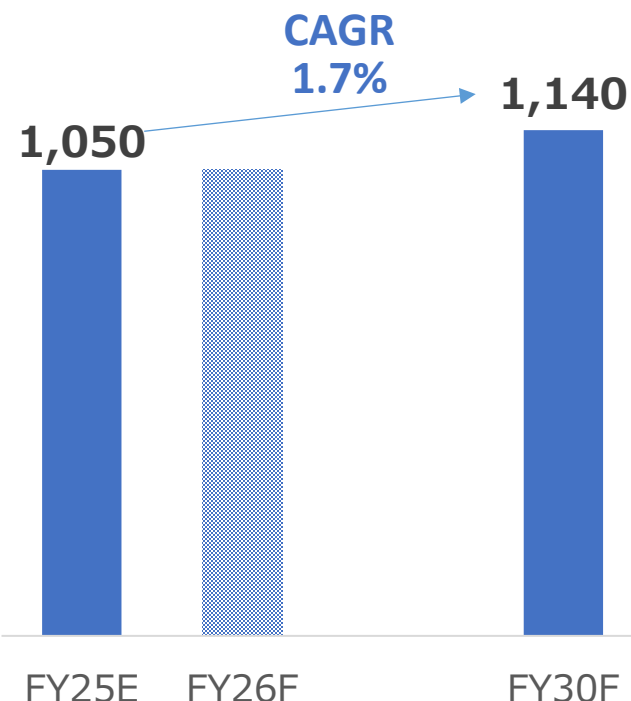


出所）一般社団法人日本電線工業会「2025年度電線需要見通し改定概要」中期電線需要見通し（出荷ベース）2025年9月公表を基に当社作成

基本戦略

グループ経営リソースの効率的な活用によるキャッシュ創出力の向上

中計 売上高目標（億円）



銅建値想定
（円/kg）

1,700

ROIC 20%

CCC 72日

棚卸資産
回転日数 49日

FY30F

24%

62日

35日

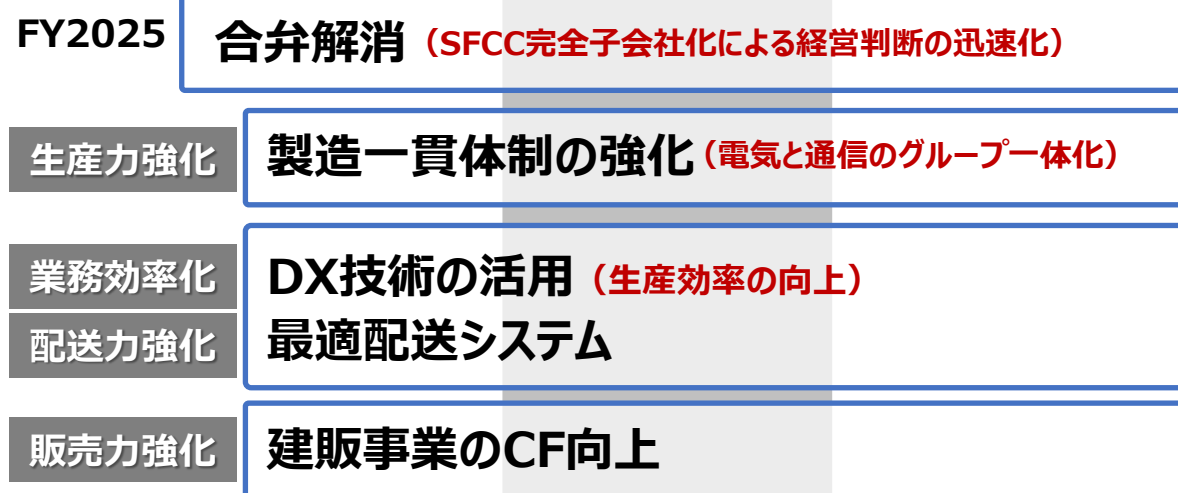
設備投資計画

FY26F-30F
累計65億円

（参考）
FY22-25E
累計49億円

成熟市場である建設関連事業において、**DXを起点とした構造改革**により、**効率化・省人化・供給力強化**を進め、**安定したキャッシュ創出力を持つ事業モデルへの変革**を図る。

目指す姿へのロードマップ



FY2026
~2030

SWCCグループの建販事業の強靱化

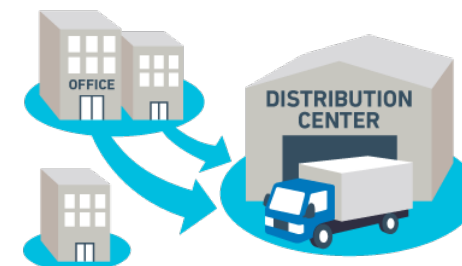
安定したキャッシュ創出力の向上施策

I. 物流改革による棚卸資産の圧縮・リードタイム短縮

グループ拠点・流通センター再編

流通センターの省人化・効率化

在庫の削減



II. 顧客支援Webサイトによる顧客利便性の向上

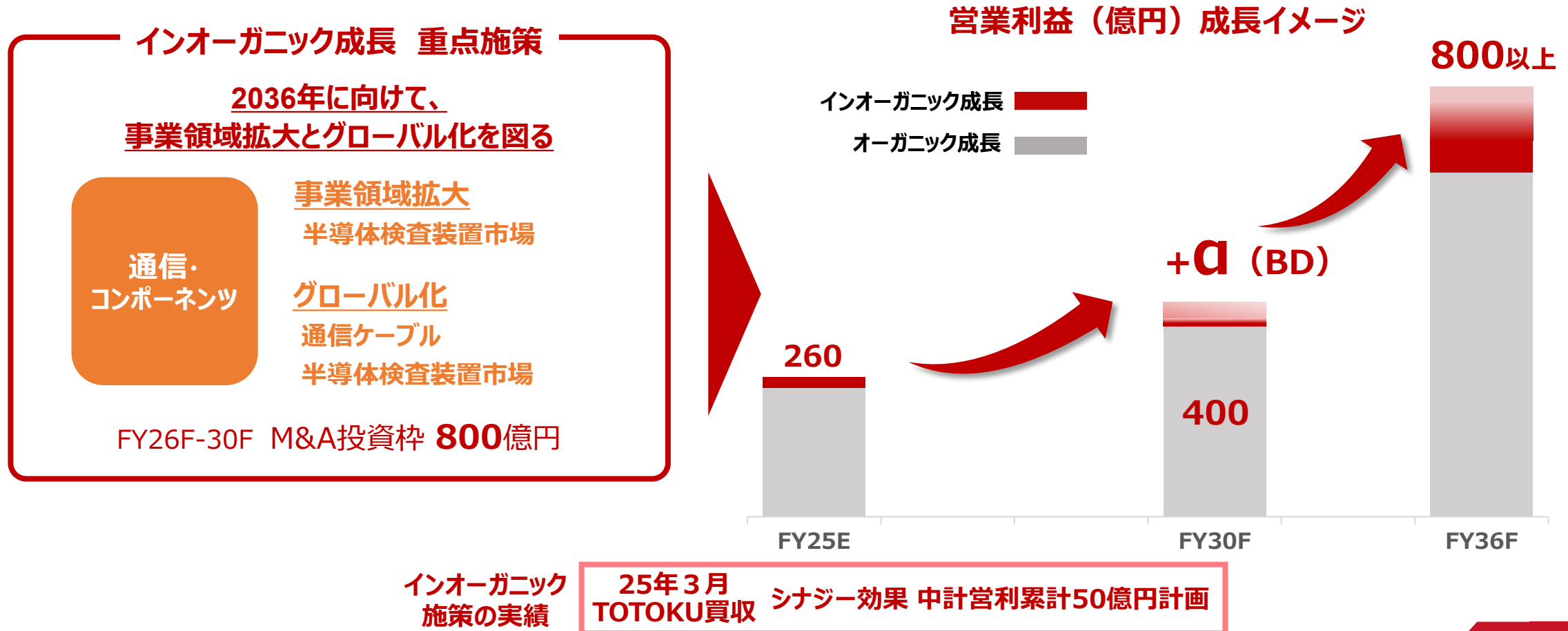


<効果>

- ・機会創出による売上増
- ・各種問い合わせ時間の削減

インオーガニック成長を促す BD戦略 (M&A)

中期経営計画のインオーガニック成長を促すBD戦略 (M & A) は、3年以内での実現を目指す。
投資先は、SWCCグループの**事業領域拡大とグローバル化による収益性・成長性の向上に資する案件**を想定。

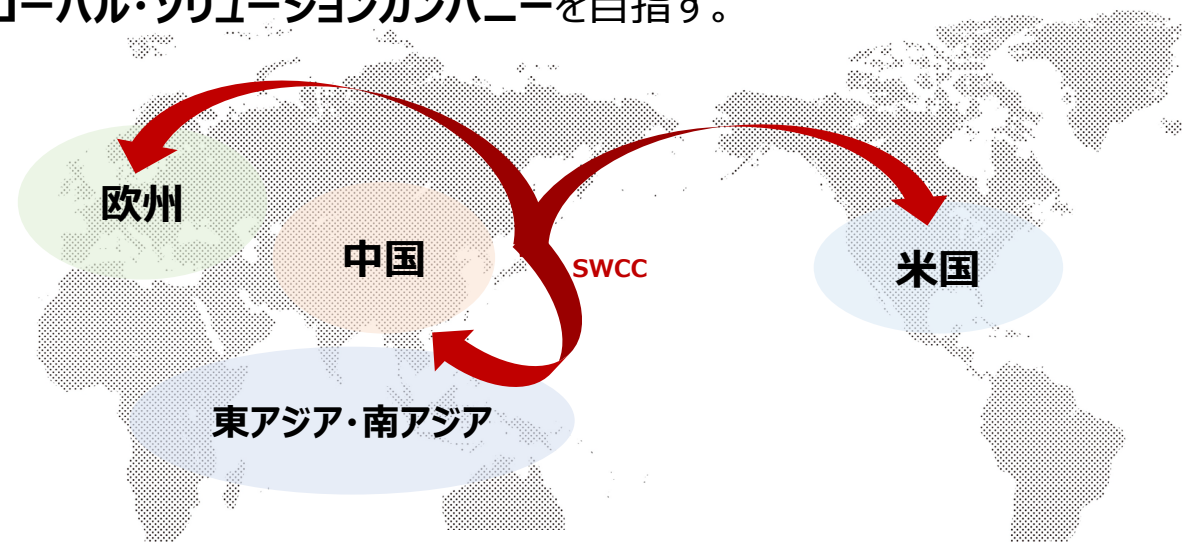
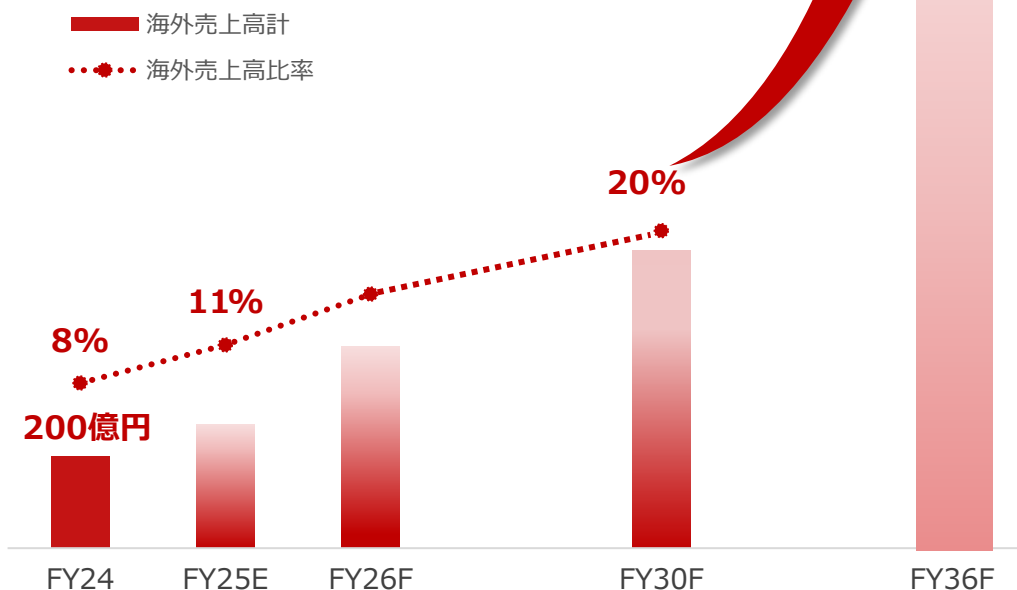


BD戦略 海外事業展開

SWCCグループは、**各種戦略製品**を軸に海外展開を加速。新規市場を開拓し、**2030年度までに海外売上高比率を20%、2036年度までに更なる向上を目指してエネルギーとデジタルの未来を創るグローバル・ソリューションカンパニーを目指す。**

**2036年度 SWCCグループは
グローバル・ソリューションカンパニーへ**

■ 海外売上高と海外売上高比率

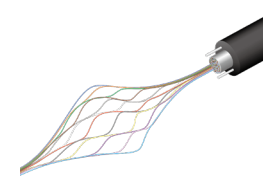


《 海外事業展開を加速させる戦略製品 》

半導体検査装置用
関連製品



リボン状光ファイバ心線
e-Ribbon®

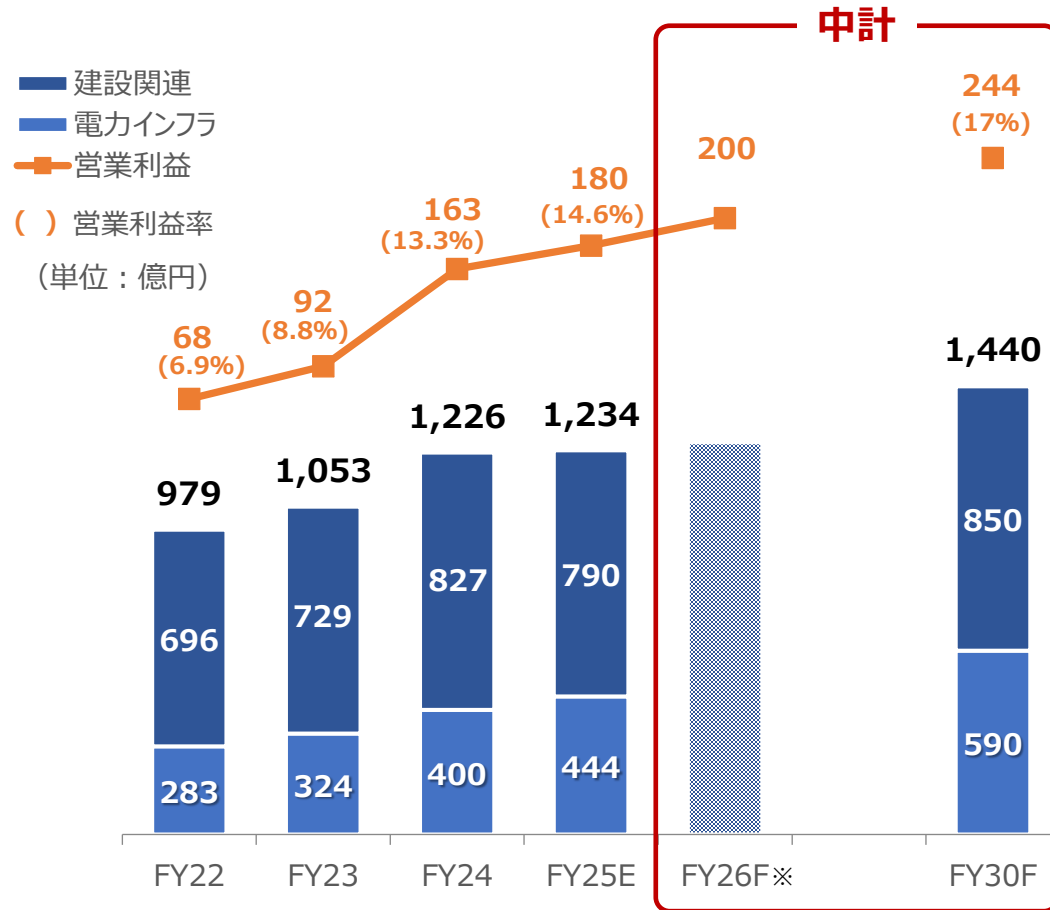


高電圧電力ケーブル用
コネクタSICONEX®

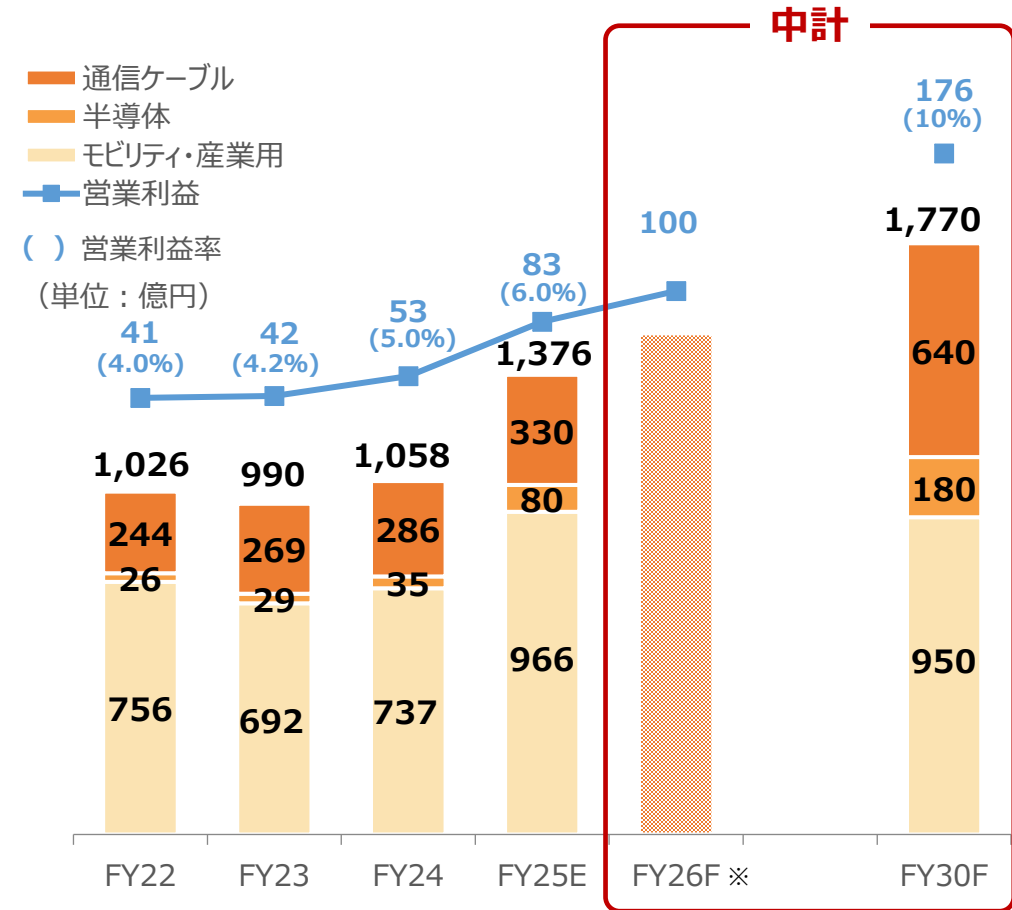


サブセグメント別 業績の実績と計画の推移

エネルギー・インフラ事業



通信・コンポーネッツ事業



※ 2026年度については2025年度本決算公表時の銅市況等を踏まえて公表を行う予定。

第5章 サステナビリティ

2030年に向けたマテリアリティ別 主要KGI

SWCCグループのマテリアリティ ～SWCCが取り組む優先度の高い社会課題～



みらいを創る
Our future

独自の製品・サービスを通じ、持続可能な社会に貢献する価値を創出する

目標 KGI

差別化技術の創出



地球にやさしい
Our earth

脱炭素社会の実現に向け、温室効果ガスの削減と資源循環を促進する

目標 KGI

- 温室効果ガス排出量 Scope1+2+3
- 廃棄物原単位
- 水使用原単位



ともに生きる
Our partnership

地域社会と共生し、ビジネスパートナーと共に成長する関係を築く

目標 KGI

- 社会貢献活動
- サステナブル調達実現
- 人権尊重とリスク管理体制の実現



ひとが輝く
Our people

変革・挑戦・成長を促す職場文化を育み、個人の生産性と付加価値を高める組織を創る

目標 KGI

- 労働生産性
- エンゲージメントスコア
- DE&Iの組織文化への定着
- 安全な労働環境



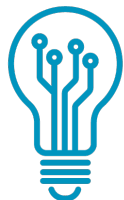
より良き企業に
Our governance

健全な事業活動を継続し、企業としての信頼と評価を高める

目標 KGI

- 顧客満足度の向上
- 株主資本コスト

研究開発の強化



みらいを創る
Our future

エネルギーとデジタルの未来を創るために
競争優位性を持続的に実現し、あたらしいソリューションを創出する

市場・トレンド起点の技術開発

×

社内外共創・シナジー創出

×

知財品質の向上

研究開発費の売上高比率

FY24

0.8%
(20億円)

FY30

2%以上
(60億円以上)

事業領域の 成長貢献

成長市場のロードマップの
見直しと技術開発推進

新領域の 探索と育成

メガトレンドから想起される
未来シナリオの作成と技術
開発の推進

基盤技術の 強化

3つの重要基盤技術強化

知的財産の 向上

知財ROICと事業収益への
貢献度の向上

経営課題に対する当社のDX戦略

ありたい姿

生産性向上による省人化推進
ソリューション提案型企業への変革

SWCCグループのDX戦略

DX戦略で経営課題を解決



Appendix

SWCCが取り組む社会課題

社会課題

消費電力
の増加

GHG
削減

インフラの
老朽化

急増する
データ量

労働人口
の減少

等

Transformation
for Growth 中期経営計画 2030



半導体工場・データセンター

発電所・変電所

ビル・住宅

オフィス・基地局

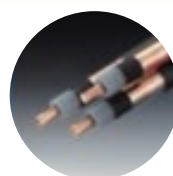
モビリティ



半導体検査工程に多用
されるコンタクトプローブ
超細径高密度の光ファイ
バーに必要なe-Ribbon®



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SICONEX®



電気設備工事
負荷低減ケー
ブルや工事ソ
リューション



高速、大容量
通信のLAN用
ケーブル
FLANTEC®



ADAS搭載
車向け通信
ケーブル、車
載シートヒータ

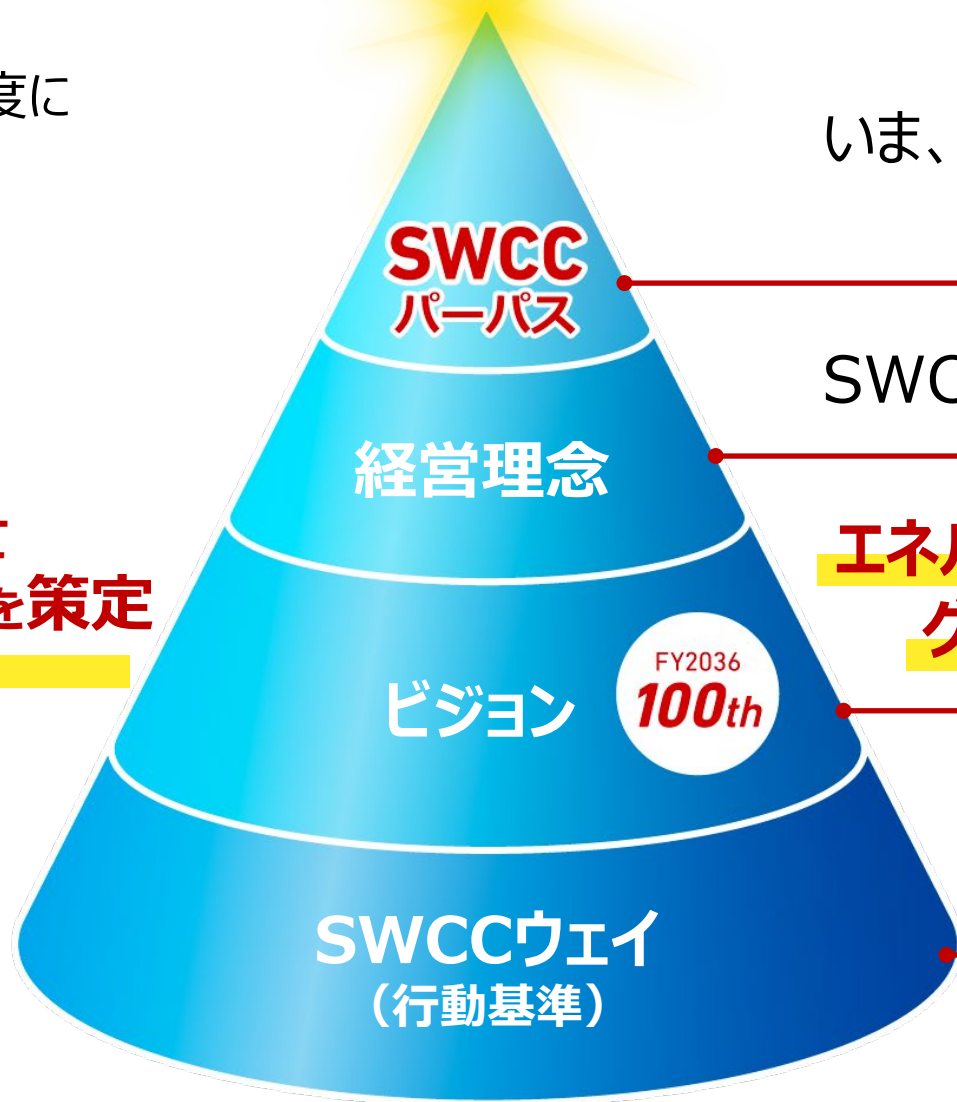
SWCCグループ 経営理念

中期経営計画 初年度に

90周年を迎える

SWCCグループ

次の100周年に向けて
新たなビジョンを策定



いま、あたらしいことを。
いつか、あたりまえになることへ。

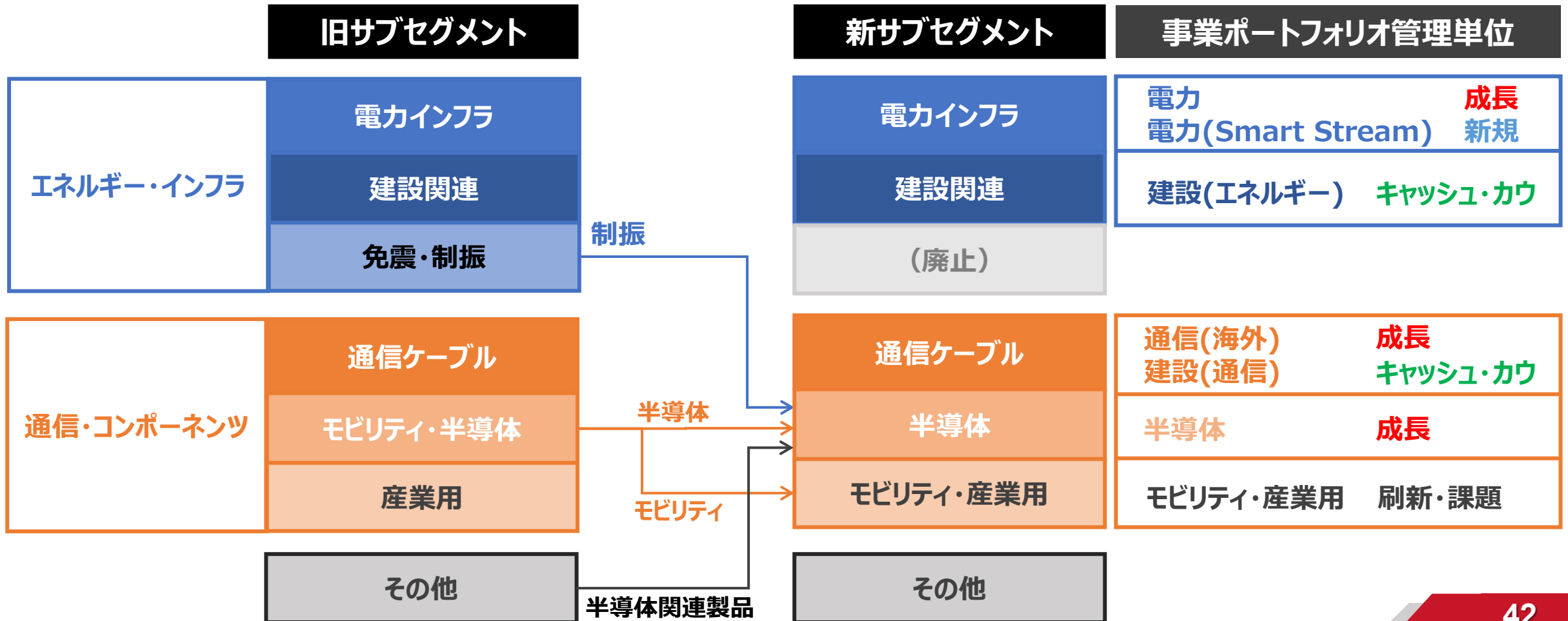
SWCCグループは、信頼の輪をひろげます

**エネルギーとデジタルの未来を創る
グローバル・ソリューションカンパニーへ**

「迅速」・「情熱」・「考動」で
価値創造を実現する

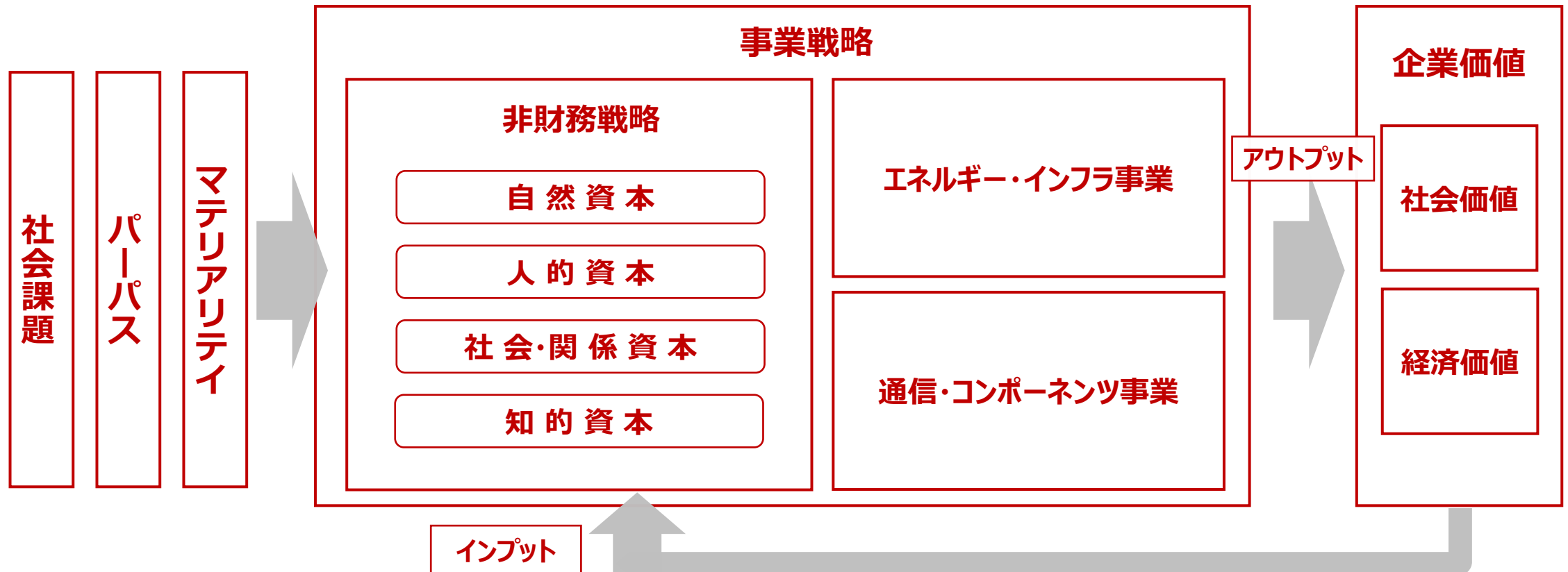
セグメント（サブセグメント） 組み替え新旧対比

事業ポートフォリオの見直しにより、成長、キャッシュ・カウ、刷新・課題事業に振り分けたサブセグメントの組み替えを実施。
免震・他は、免震撤退に伴いサブセグメントを廃止。半導体は、制振および半導体関連製品を統合し、
成長事業として独立したサブセグメントへ。モビリティは、刷新・課題事業として産業用と統合。



サステナビリティ推進方針

ESGを軸とした非財務戦略は、投下資本の質を高め、事業戦略の成果を最大化するゆるぎない基盤となる
～あらたな「あたりまえ」を創り、事業成長と社会課題の解決を同時に実現～

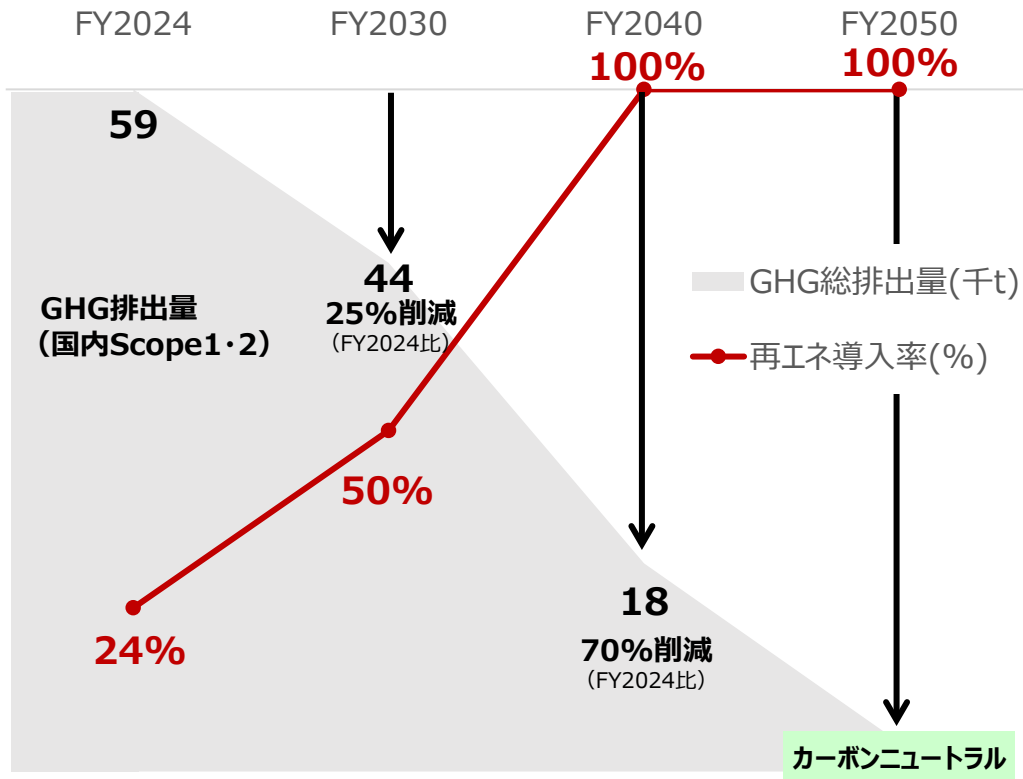


脱炭素社会実現に向けた取り組み



2026年度から新たに第8次環境自主行動計画をスタートし、2050年カーボンニュートラルに向け積極的に推進。

GHG総排出量の推移およびScope1,2の目標



第8次環境自主行動計画(2026~2030)

目的	項目	FY2024実績	FY2030目標 (FY2024比)
地球温暖化防止	温室効果ガス(GHG)削減	Scope1,2 FY2013比で50%削減	Scope1,2 25%削減 Scope3 15%削減
		再生可能エネルギー導入率24%	再生可能エネルギー導入率50%以上
循環社会の構築	廃棄物の排出量削減	FY2018比で21%削減	10%削減
	資源循環の推進	最終処分量はFY2018比で92%削減	廃棄物のリサイクル率 重点監視項目
	プラスチック使用量の削減	被覆材・包装材などの3R推進を実施	継続
水資源の有効活用	水使用量の削減	FY2018比で35%削減	10%削減

人事戦略ストーリー



「経営戦略」と一体となった「人事戦略」を推進し、グローバル・ソリューションカンパニーへの変革をリード。
2030年度のありたい姿の実現を通じて、**SWCC VISION 2036**につなげる。



執行体制の強化



成長に向けた持続的な改革をスピーディに推し進める新執行体制

小又 哲夫
代表取締役
CEO（最高経営責任者）社長執行役員
ROIC経営2.0による新たな成長ステージへ

川瀬 幸雄
専務執行役員
最高事業責任者
事業セグメント統括
事業所、物流改革 担当

事業収益の最大化

上條 俊春
専務執行役員
CFO（最高財務責任者）
コーポレート統括、グループ会社統括、
人事・法務・リスクマネジメント担当

財務戦略・コーポレート機能強化

井上 和彦
常務執行役員
通信・コンポーネッツ事業 セグメント長
兼 富士電線(株)代表取締役社長

通信・半導体事業の成長を牽引

森口 至郎
執行役員
エネルギー・インフラ事業 セグメント長
兼 SFCC(株)代表取締役社長

エネルギー・インフラ事業の強化

遠山 繁
執行役員
エネルギー・インフラ事業 セグメント
長補佐、電力事業担当

電力インフラ事業の強化

瀬間 信幸
執行役員
Smart Stream事業 担当

ソリューション事業の推進

森下 裕一
執行役員
CTO（最高技術責任者）、
技術企画、知財戦略 担当

技術開発戦略の強化

志賀 紀幸
執行役員
サステナビリティ、品質、安全衛
生担当

持続可能な社会への貢献

馬場 大吾
執行役員
営業統括、営業戦略担当

グループ営業体制の強化

北川 陽一
執行役員
事業戦略、資材 担当

競争力のある事業戦略の推進

松井 政樹
執行役員
経理、総務、シェアードサービス 担当

ROIC経営2.0の推進

沈 恒偉
執行役員
CDO（最高デジタル責任者）、
サイバーセキュリティ 担当

DX経営を加速

福本 勤文
執行役員
経営戦略、ビジネスディベロップメント
戦略、IR・広報戦略担当

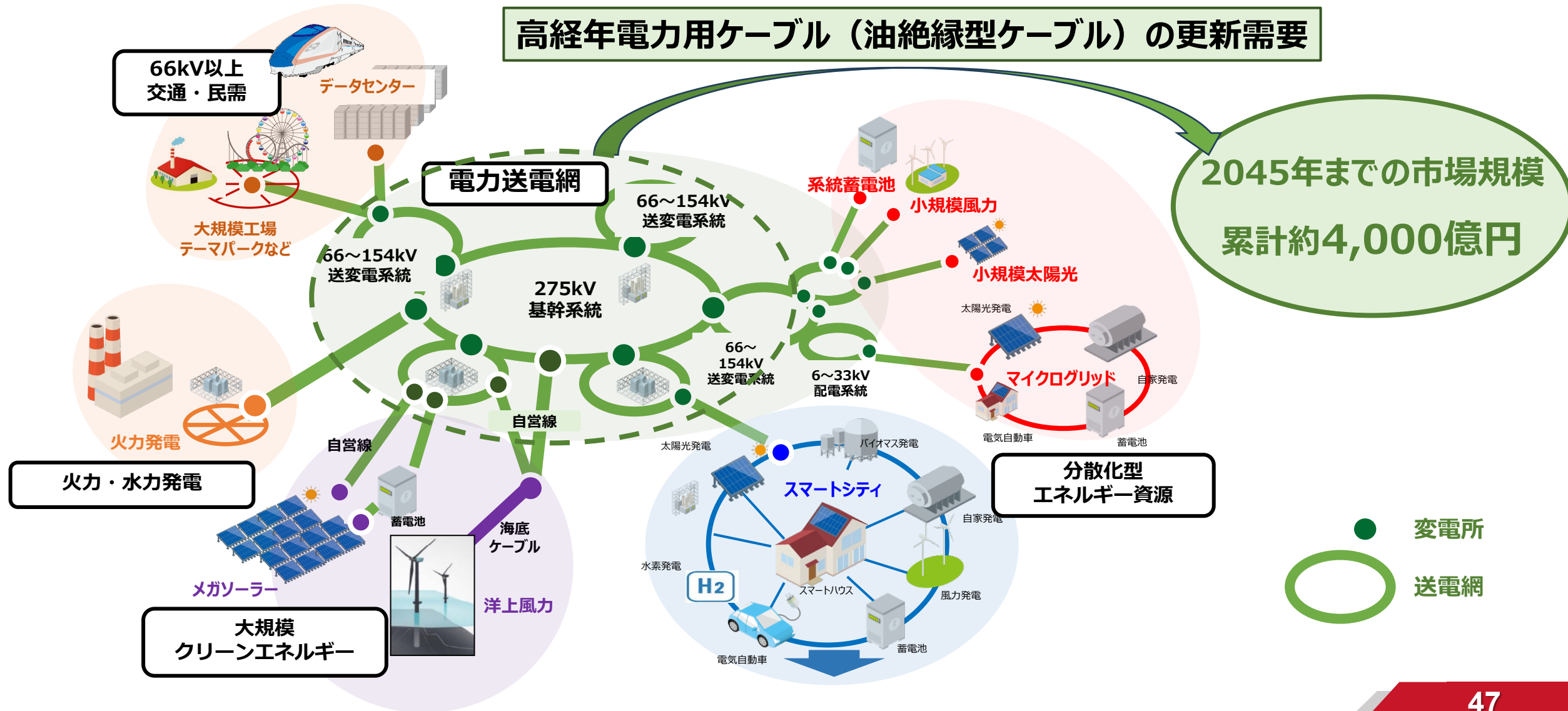
企業価値向上を加速

山村 隆史
執行役員
TOTOKU事業担当、
(株)TOTOKU 代表取締役社長

TOTOKU事業の拡大

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

高経年電力用ケーブル（油絶縁型ケーブル）の更新需要



産業用巻線事業の構造改革 2/9 ニュースリリース

事業環境の変化や収益構造の見直しに伴い、当社の山元工場（宮城県）を閉鎖し、産業用巻線の販売体制を再編。

商流・物流の一元化・DX推進

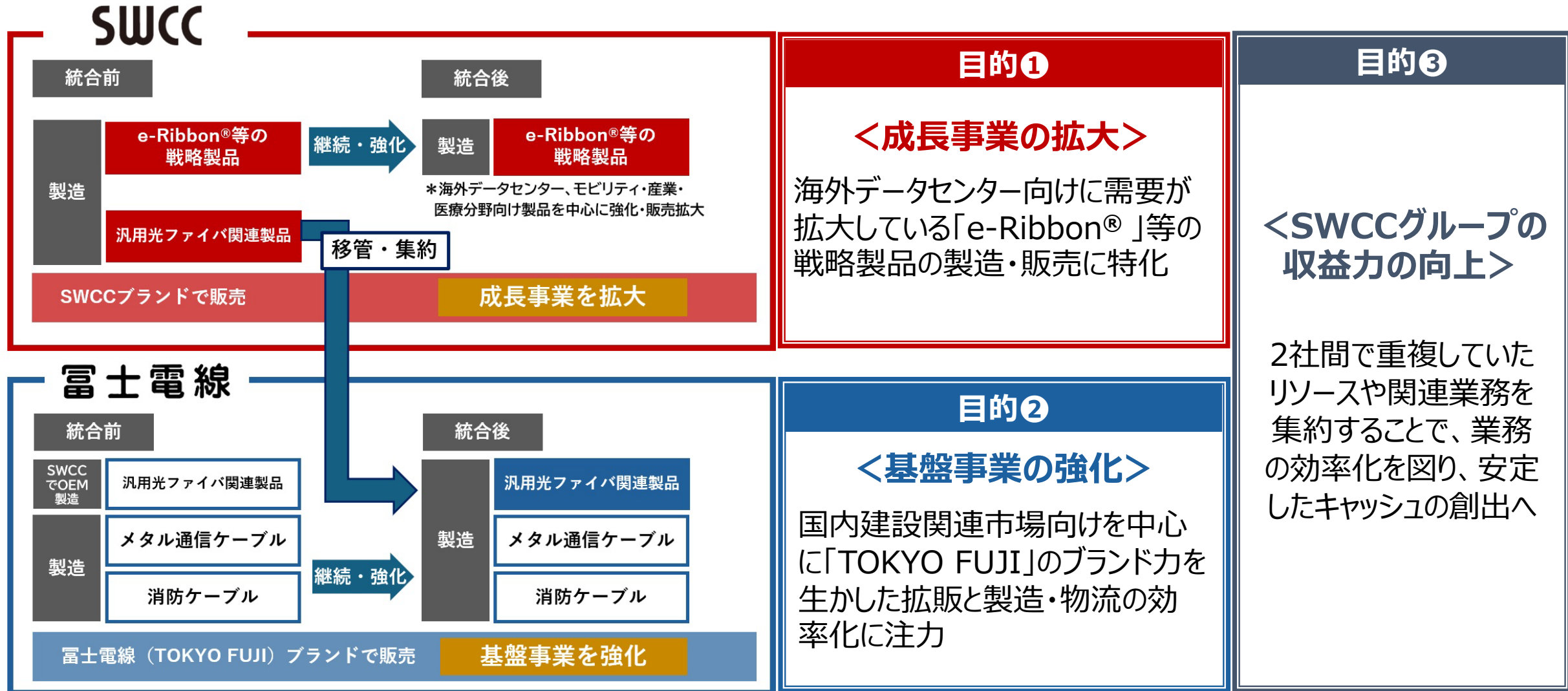


e-Ribbon®の製造ヘシフト
年間約 4 億円の収益改善効果

- 販売はSDSへ商流を集約・一元化
- 営業体制の最適化
- DXによるリードタイム短縮・顧客サービスの向上

2030年までに産業用巻線
売上高 約60億円
(2024年比約2倍) を目指す

汎用光ファイバ関連製品を富士電線に集約 12/17 ニュースリリース



簡易施工タイプの電力ケーブル『e-Cable（イーケーブル）TM』のラインナップ拡充

12/9 ニュースリリース

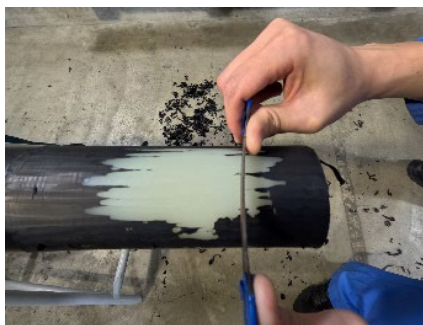


高経年設備の更新や送配電網の増強で需要が拡大する中、**人手不足が大きな課題**に。

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。

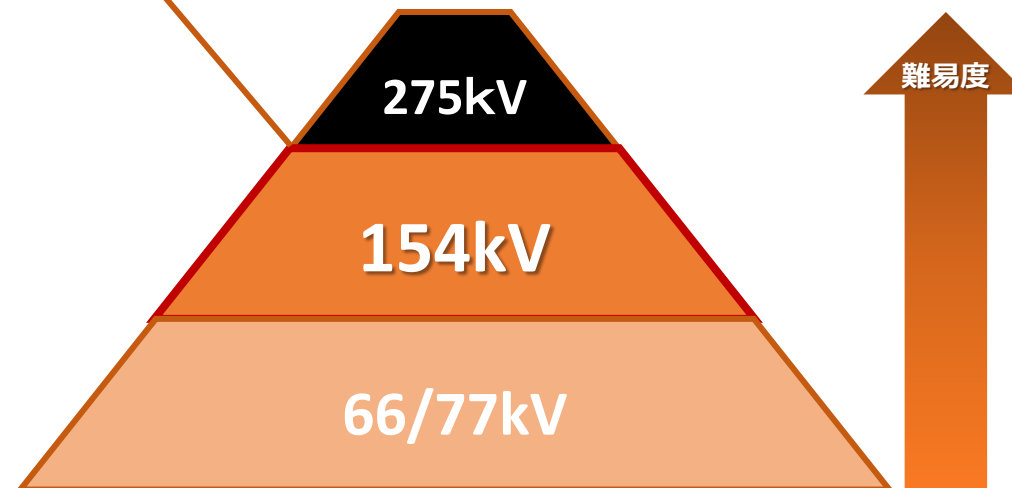
『e-Cable™』



- 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**



◆ 12/9 ニュースリリース https://www.swcc.co.jp/jpn/news/detail/2025/news_7065.html

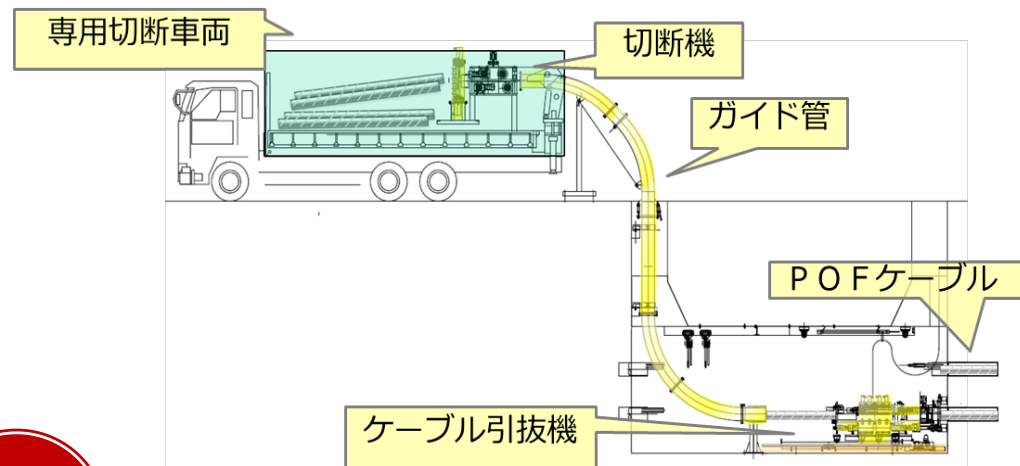
電力インフラ事業の成長戦略 ③新工法による工事省力化

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

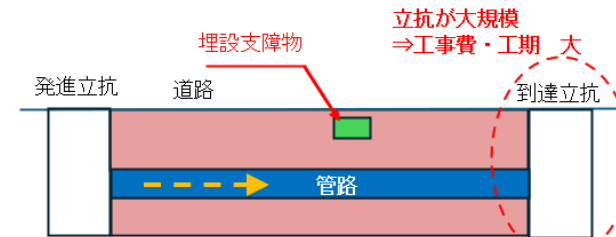
工事期間 約40%削減・工事費用 約20%削減

弧状推進HDD工法

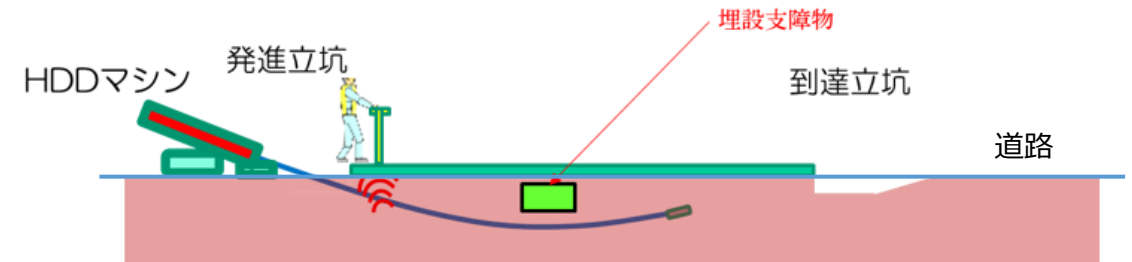
ニーズ：非開削での地中埋設管の敷設

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

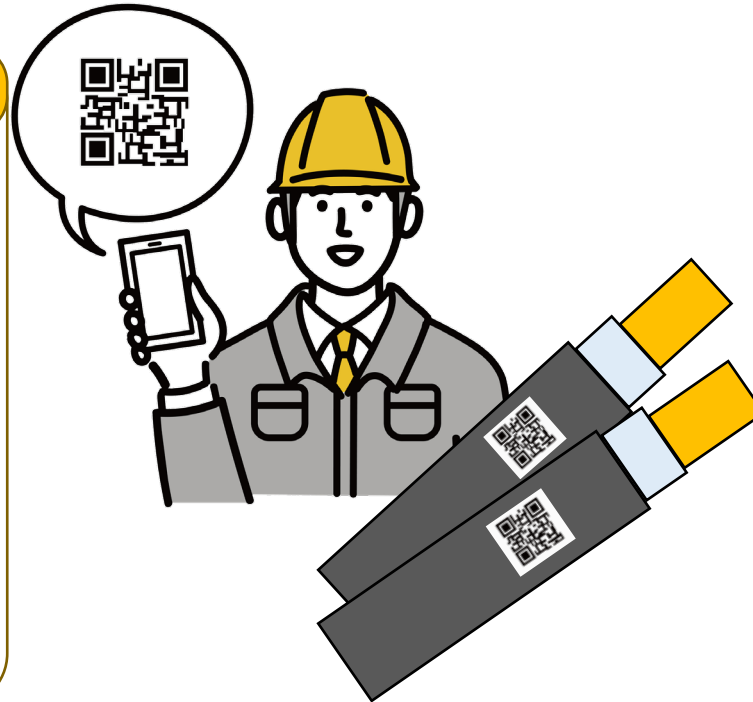
電力製品に二次元コードの導入を開始 12/5 ニュースリリース

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

◆12/5 ニュースリリース https://www.swcc.co.jp/jpn/news/detail/2025/news_7052.html



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。