



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3四半期 スモールミーティング

2026年3月16日

SWCC株式会社

本日のアジェンダとスピーカー

1. 中期経営計画の概要



代表取締役 CEO
社長執行役員

小又 哲夫

2. 成長事業の戦略



専務執行役員
事業セグメント統括

川瀬 幸雄

3. 財務・資本政策



常務執行役員
コーポレート統括、財務戦略担当

上條 俊春

1. 中期経営計画の概要

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

事業計画

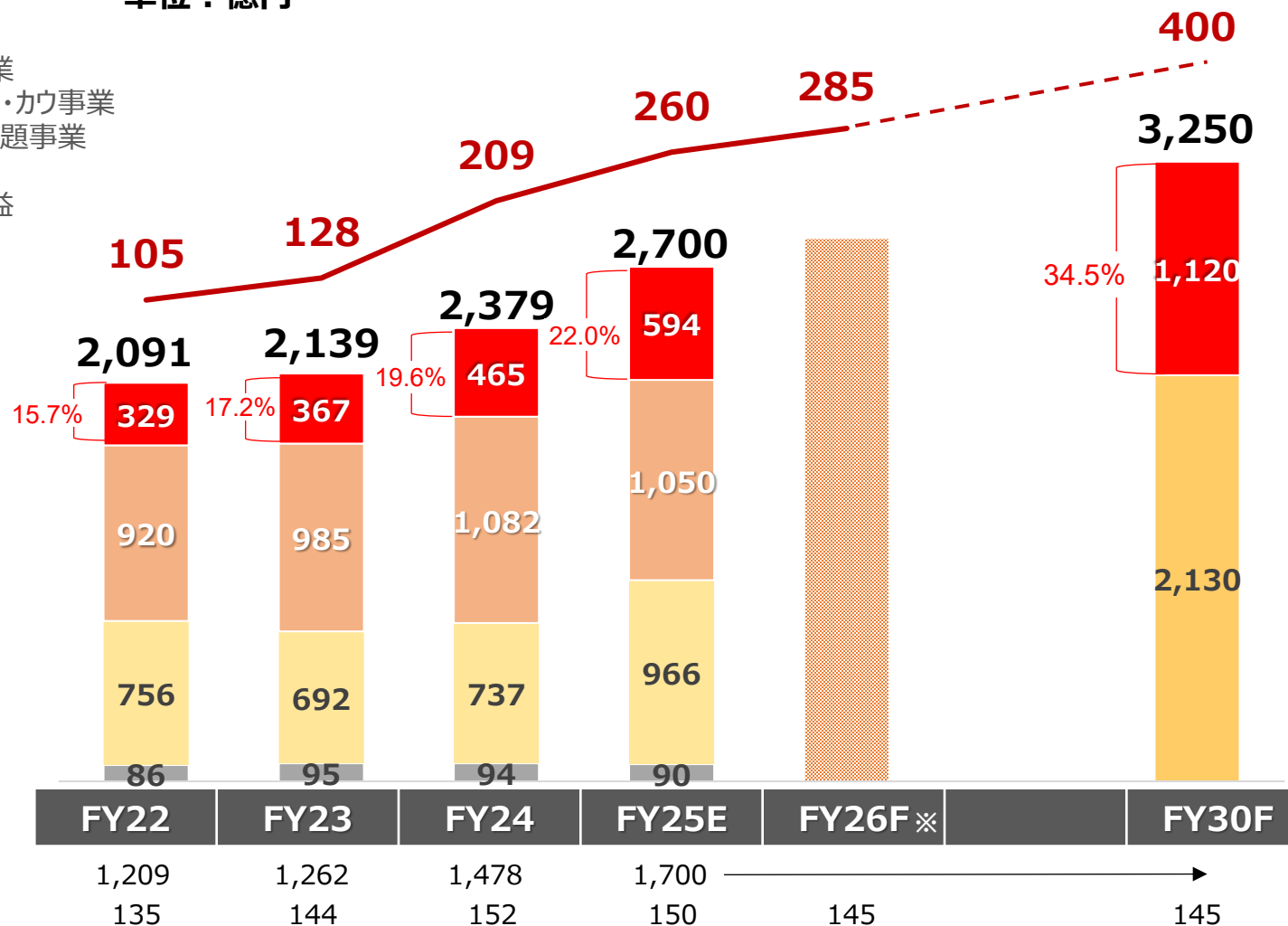
成長事業の伸びを通じて全体の収益性の向上を牽引。

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%

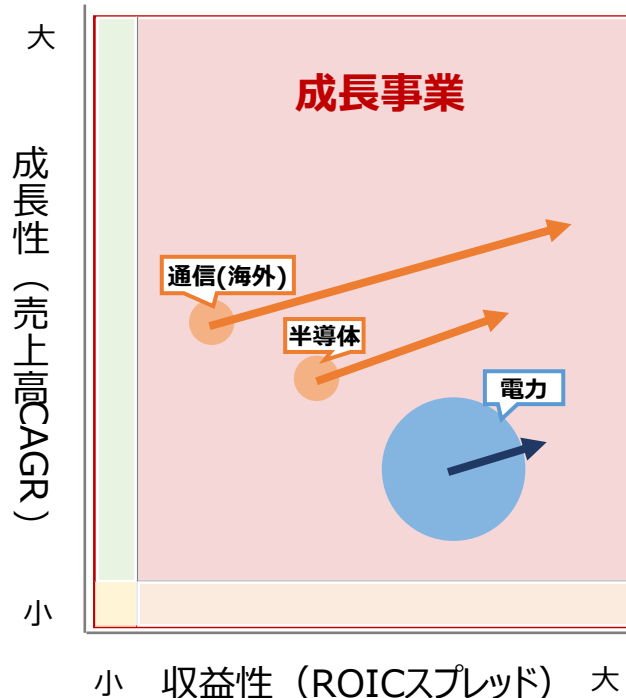
※ 2026年度については2025年度本決算公表時の銅市況等を踏まえて公表を行う予定。

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**。

FY2025時点からの事業ポートフォリオ※



※円の大きさ：営業利益

	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

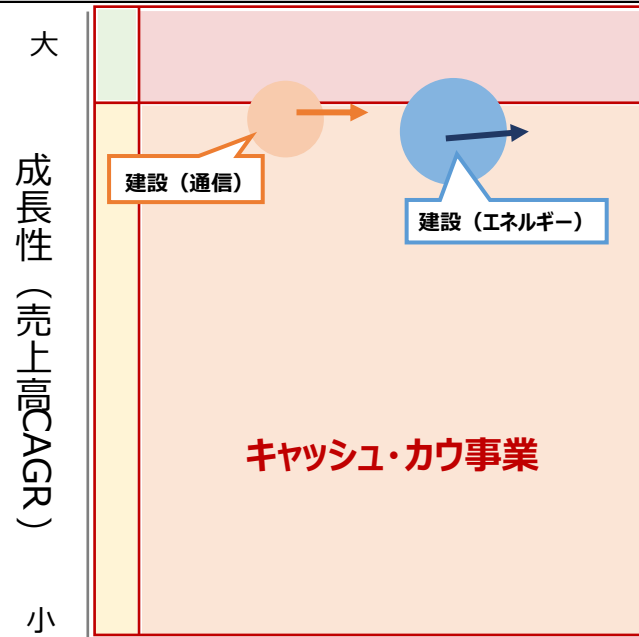
事業ポートフォリオ戦略 キャッシュ・カウ事業

新規	成長
刷新	
課題	キャッシュ・カウ

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り、このキャッシュを成長事業へ投下。

市場環境	主な製品	基本戦略
------	------	------

FY2025時点からの事業ポートフォリオ※



小 収益性 (ROICスプレッド) 大

※円の大きさ：営業利益

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

2. 成長事業の戦略

電力インフラ事業の事業計画

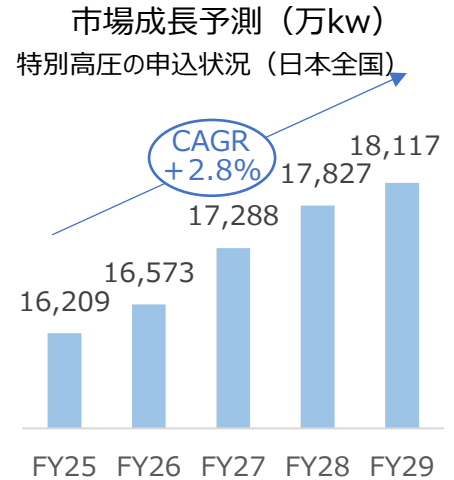
市場の見通し FY26F-30F

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

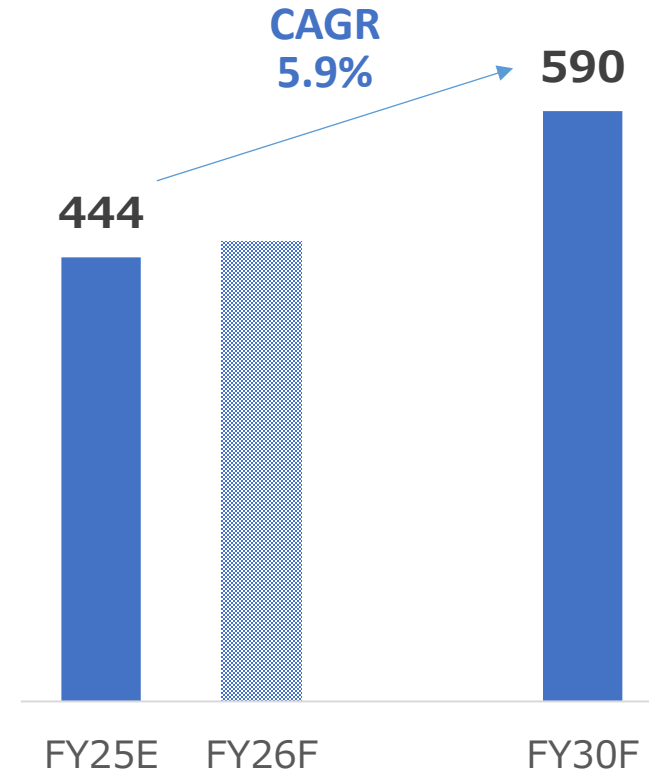
基本戦略

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

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

銅建値想定
（円/kg）

ROIC 25%

28%

電力インフラ事業の成長戦略

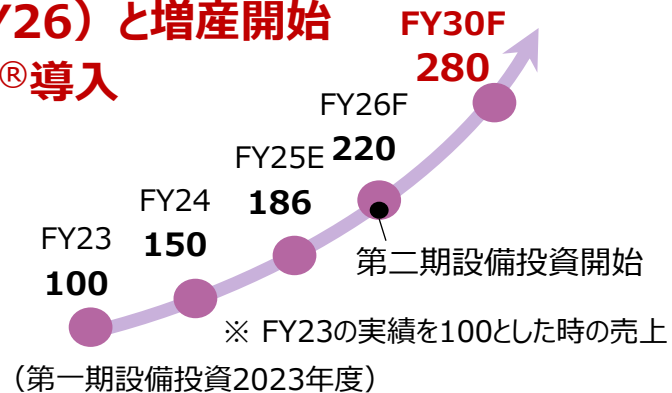
戦略Ⅰ 国内変電市場のデファクト化推進

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
電力発変電	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
- ✓ SICOPPLUS®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

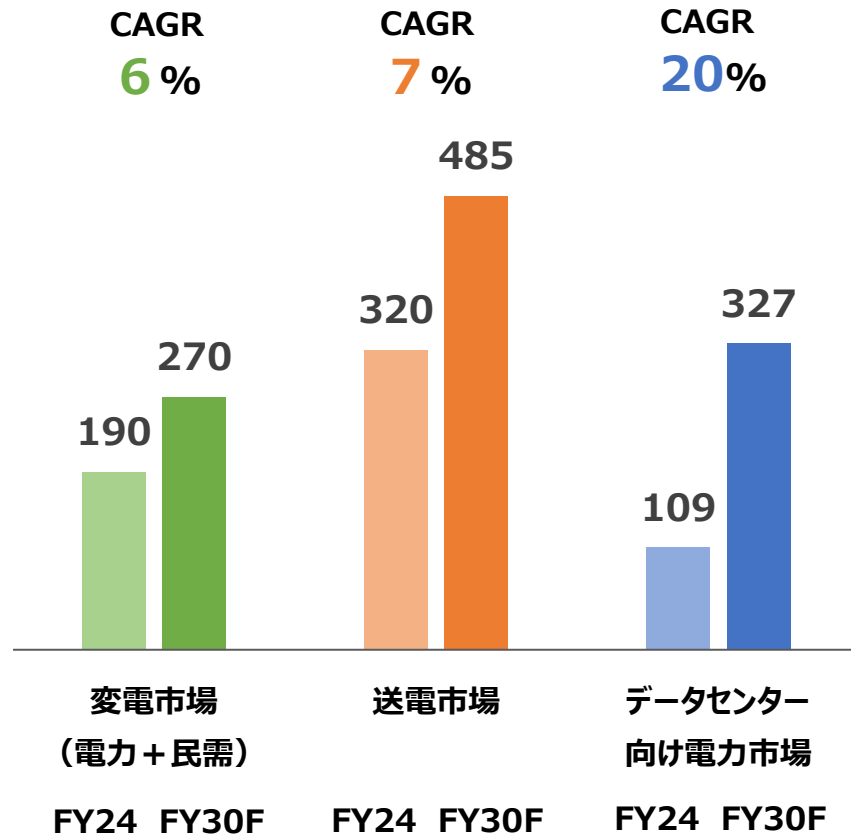
iii. 海外市場への展開

- ✓ 次世代SICONEX®開発・導入による拡販

データセンター(DC)の需要拡大と必要電力

想定市場規模推移 (億円)

※当社想定



FY30
目標シェア

90%以上

20%以上

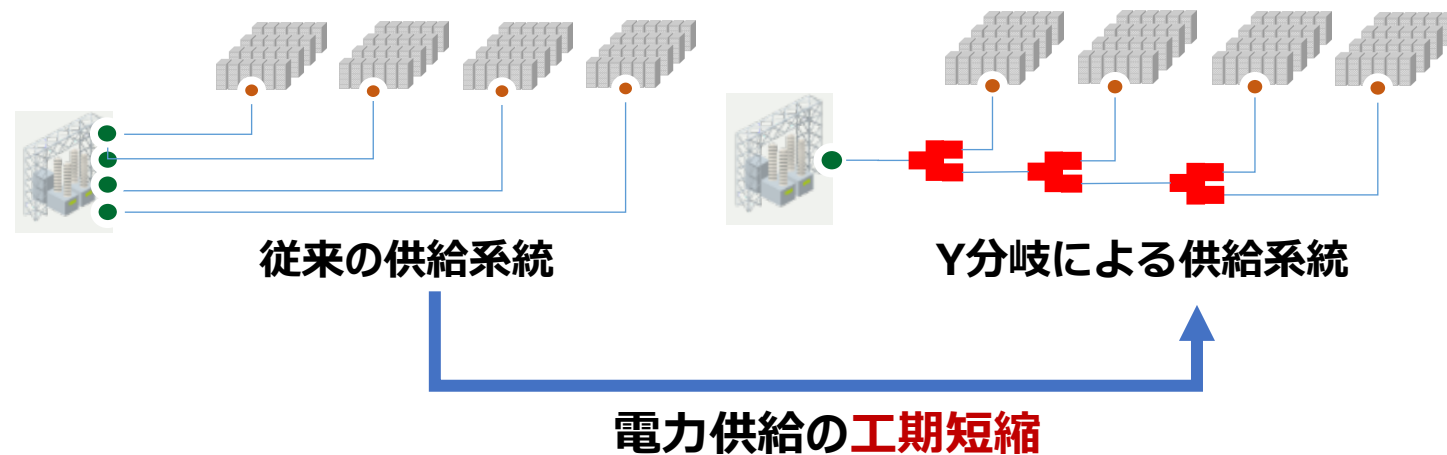
25%以上

DC電力確保への対応

ハイパースケール型データセンター (HSDC) が増加

	現状：従来型DC	将来：HSDC
必要電力量比※現状を1とする	1	4~5
受電電圧階級	66kV	154kV

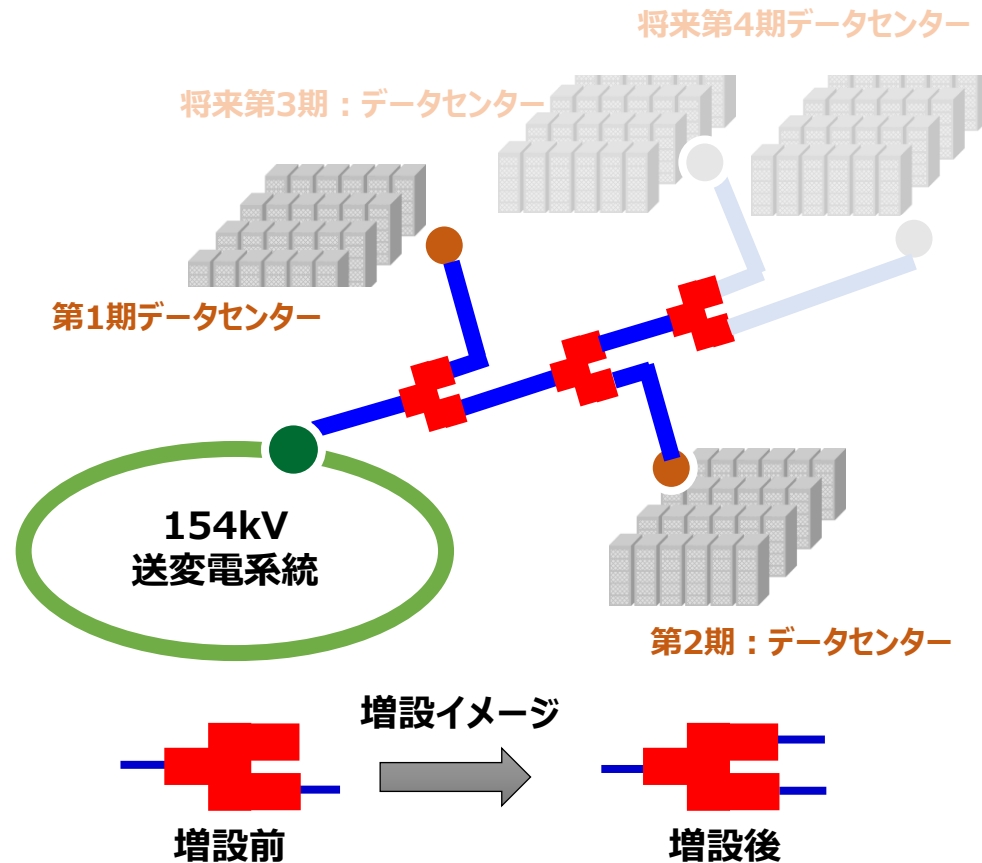
HSDCの建設早期化



当社の154 kV Y分岐接続部によるソリューション

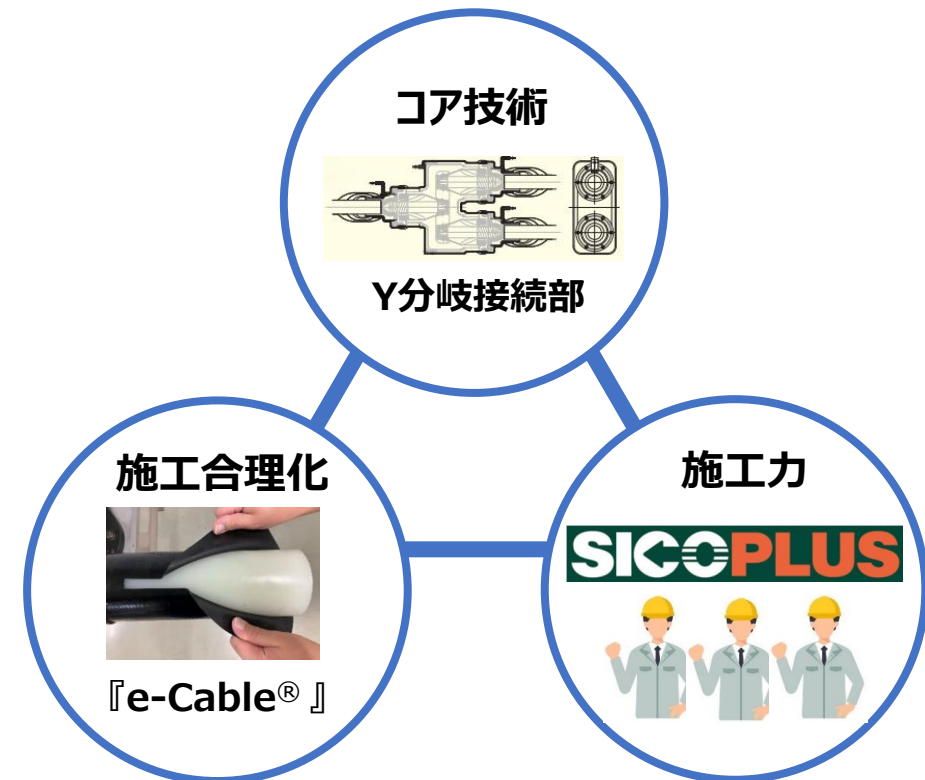
HSDC向け供給系統

● Y分岐系統（工期短縮・増設容易）



競争優位性

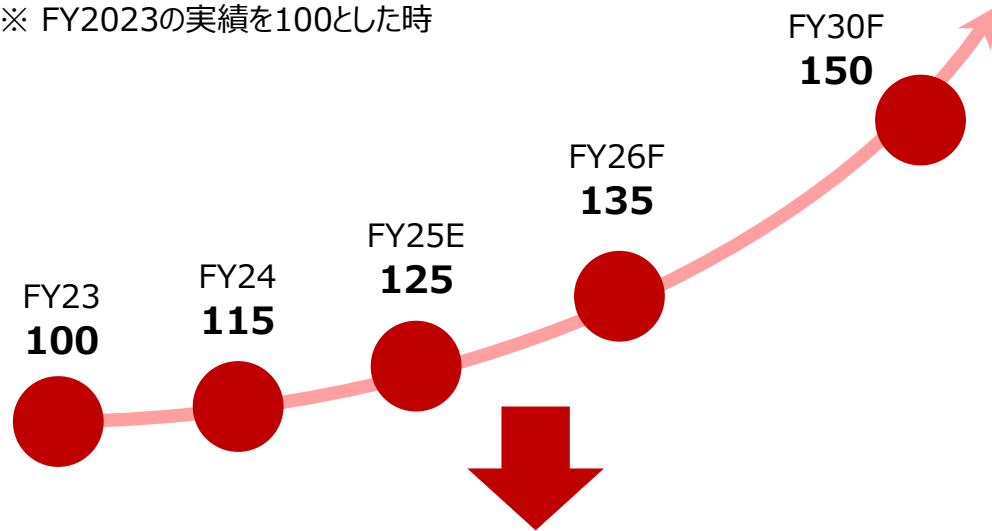
- 66kV Y分岐実績：国内高シェア(約90%)
- 工期短縮を実現するe-Cable®と施工人材の確保



SICOPLUSによる施工力の強化（協力施工会社の進捗）

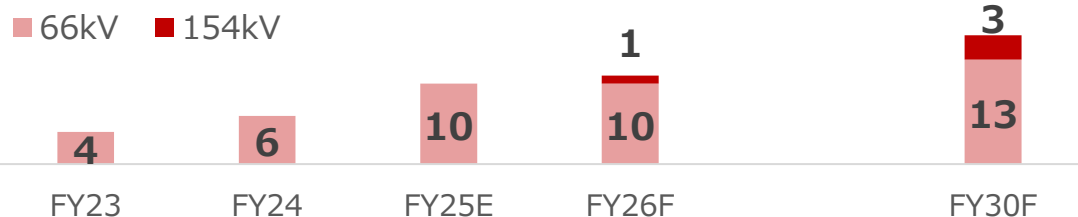
施工人員計画

※ FY2023の実績を100とした時

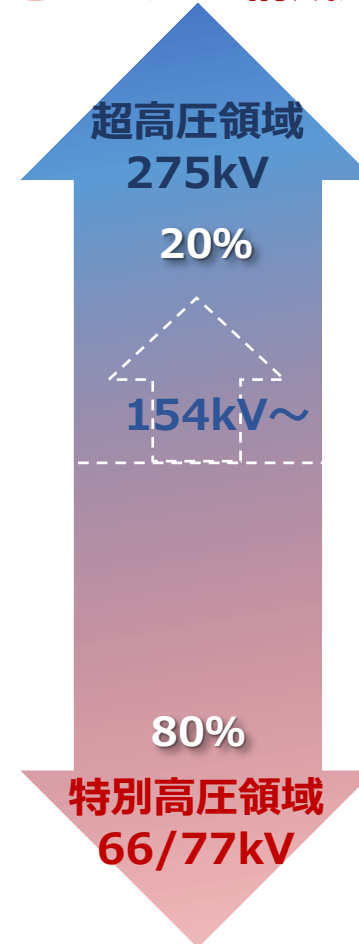


全国の施工会社の協力

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



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



半導体事業の事業計画

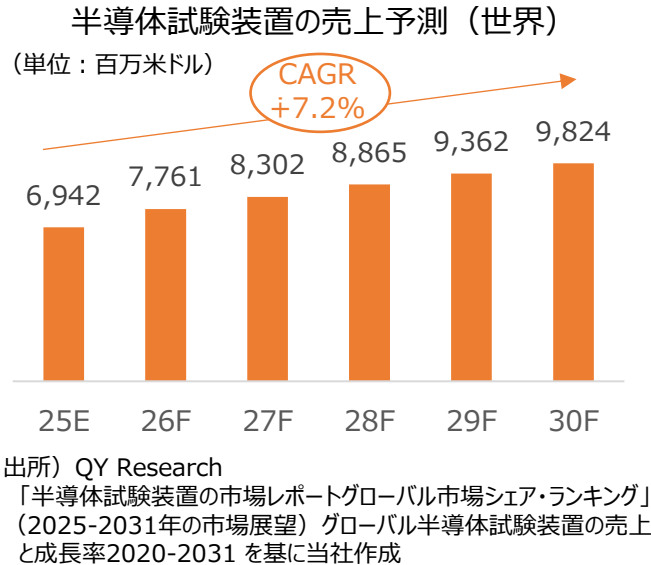
市場の見通し FY26F-30F

機会

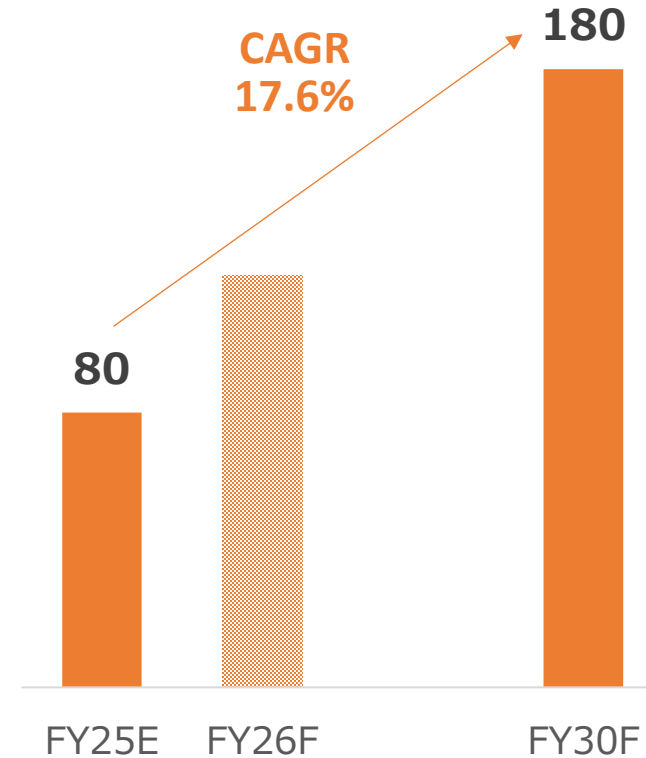
AI関連向け半導体需要の拡大、
中国半導体市場の拡大、
半導体高機能・多機能化に伴う
微細化・チップレット化

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



中計 売上高目標（億円）



設備投資計画

FY26F-30F
累計25億円

(参考)
FY22-25E
累計4億円

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

銅建値想定
(円/kg)

1,700

ROIC

15%

35%

半導体事業の成長戦略

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

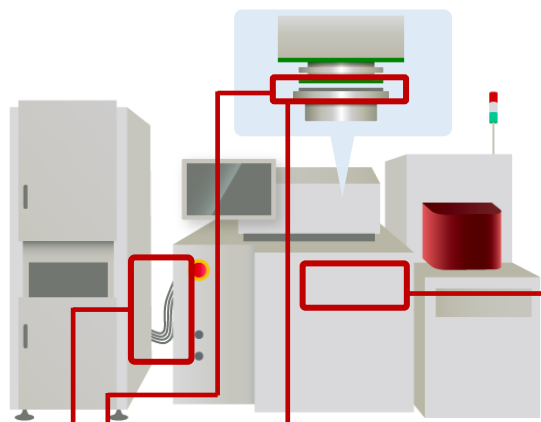
半導体検査における当社製品領域と技術トレンド

前工程

後工程

ウェハー検査工程

製品検査・信頼性試験

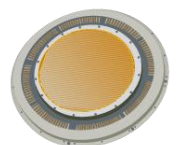


高性能同軸ケーブル
RUOTA/Wavemolle

TOTOKU

技術
トレンド

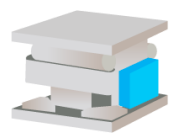
高周波化
細径化



コンタクトプローブ

TOTOKU

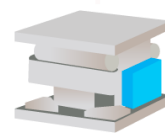
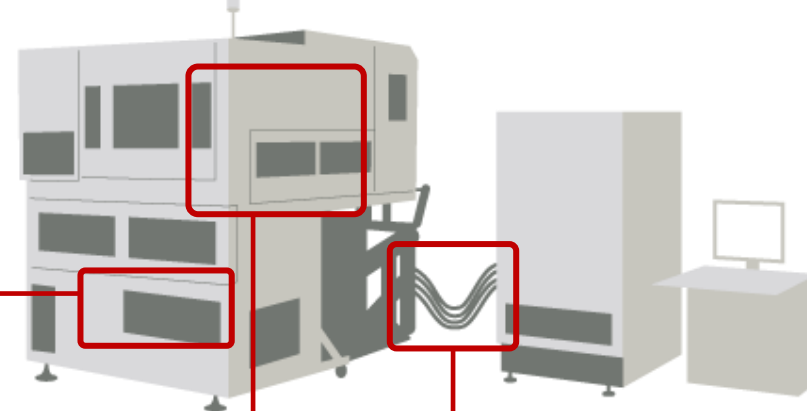
細径化
高導電



アクティブ除振ユニット

昭和サイエンス

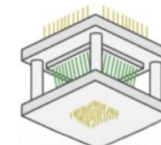
高精度位置決め
高加速度化



アクティブ除振ユニット

昭和サイエンス

高精度位置決め
高加速度化



コンタクトプローブ

TOTOKU

細径化
高導電



高性能同軸ケーブル
RUOTA/Wavemolle

TOTOKU

高周波化
細径化

戦略 I

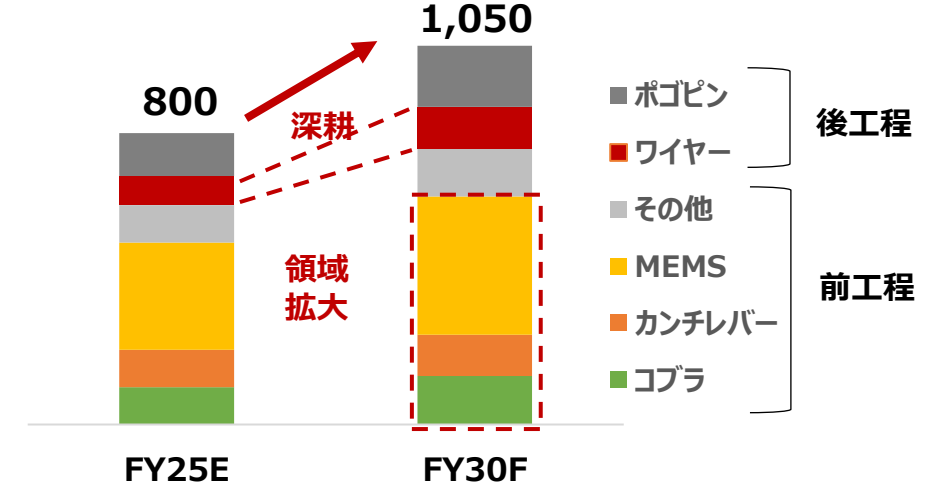
素材×加工技術を活かした全方位展開

AI半導体への検査自動化、微細化・多ピン化に伴う高度化でコンタクトプローブ需要拡大
当社の競争優位性を活かした後工程の深耕と前工程への領域拡大を計画



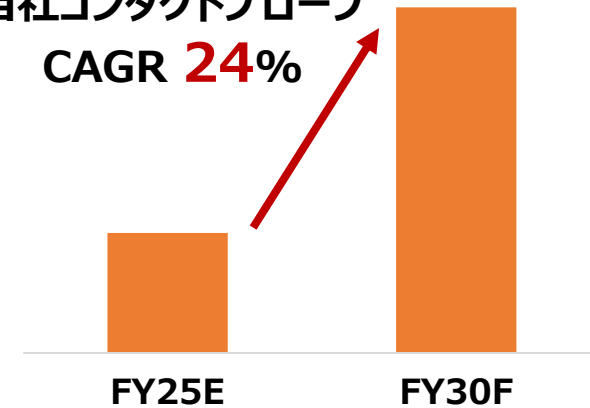
タイプ別市場規模（億円）

CAGR 6% ※当社調べ



売上高CAGR（2025年→2030年）

当社コンタクトプローブ
CAGR 24%



グループ製品の特長

売上高CAGR (2025年→2030年)

■ 高性能同軸ケーブル

RUOTA
Wavemolle

TOTOKU



- 中空構造による細径化、軽量化を実現
 - ・配線密度の高い狭小エリアへの配線に好適
- 高周波対応
 - ・大容量データの高速伝送に対応

半導体関連グループ製品
(CP除く) CAGR
13%

■ 除振台

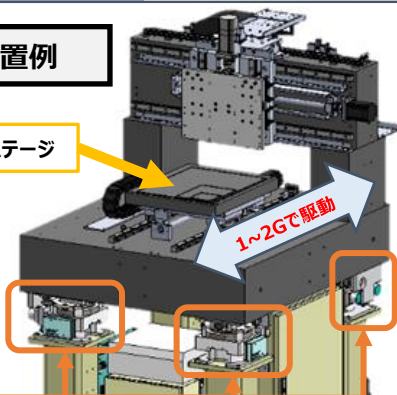
検査装置例

SSC
SHOWA

アクティブ除振ユニット

ステージ

1~2Gで駆動



- リニアモータの採用で高精度・高加速度対応
 - ・2.0Gへの対応
- 振動モニタリング機能
 - ・装置の振動環境管理、故障予知
- 制御パラメータのオートチューニング機能



■ バーンインソケット

株式会社 SDS



- 高い技術力と高信頼性
 - ・半導体デバイスのバーンインテストに使用
- 大手半導体メーカーへの採用実績

3. 財務・資本政策

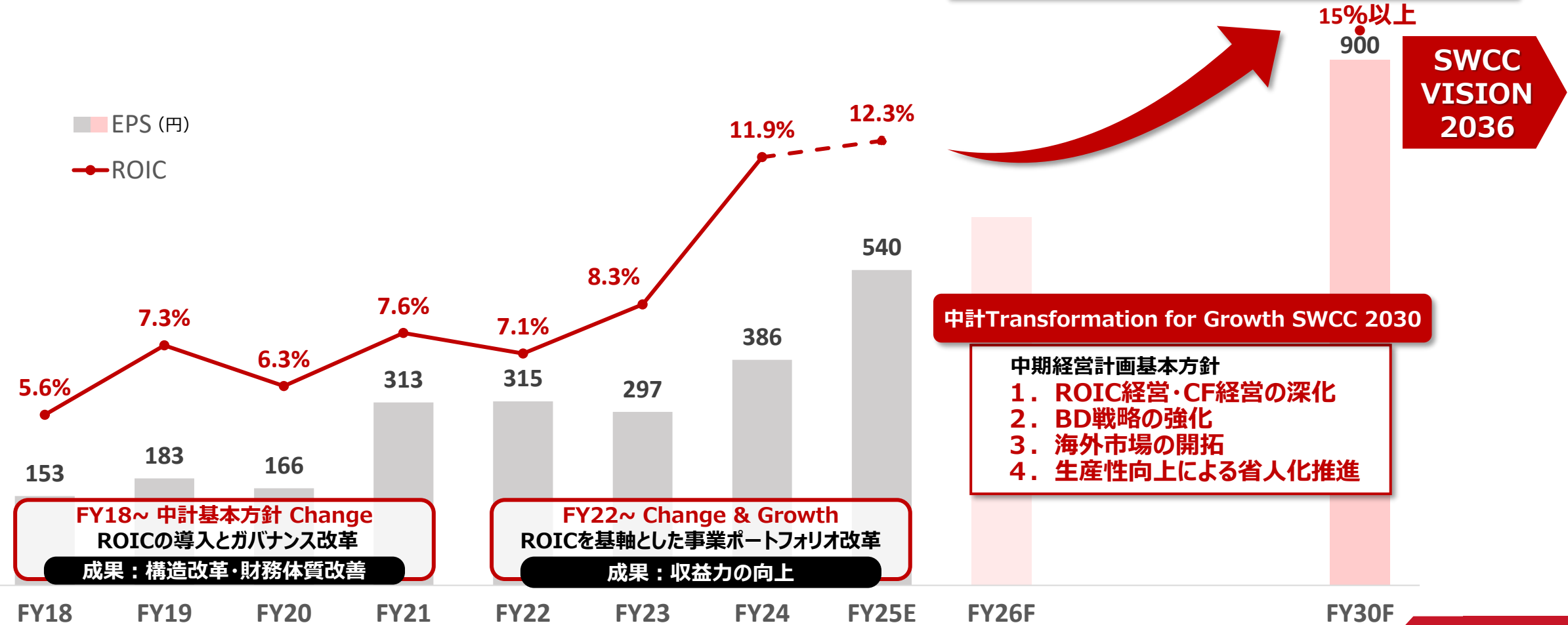
中期経営計画の変遷 From “Change” to “Transformation for Growth”

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



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

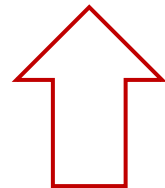
ROIC経営 1.0 構造改革

改善のためのROIC経営
(不採算事業の整理・撤退)



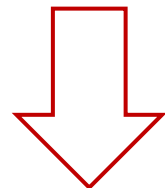
資本効率の改善
財務体質の健全化

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 ↑

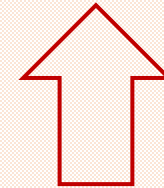
ROIC経営2.0 構造改革と成長への高度化

成長を生むROIC経営
(成長分野への戦略的投資)



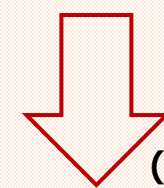
持続的収益成長
キャッシュ創出力拡大

営業利益
(税引後)

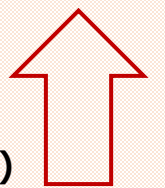


分子を大きく増やす
(収益性改善
& 事業の成長)

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

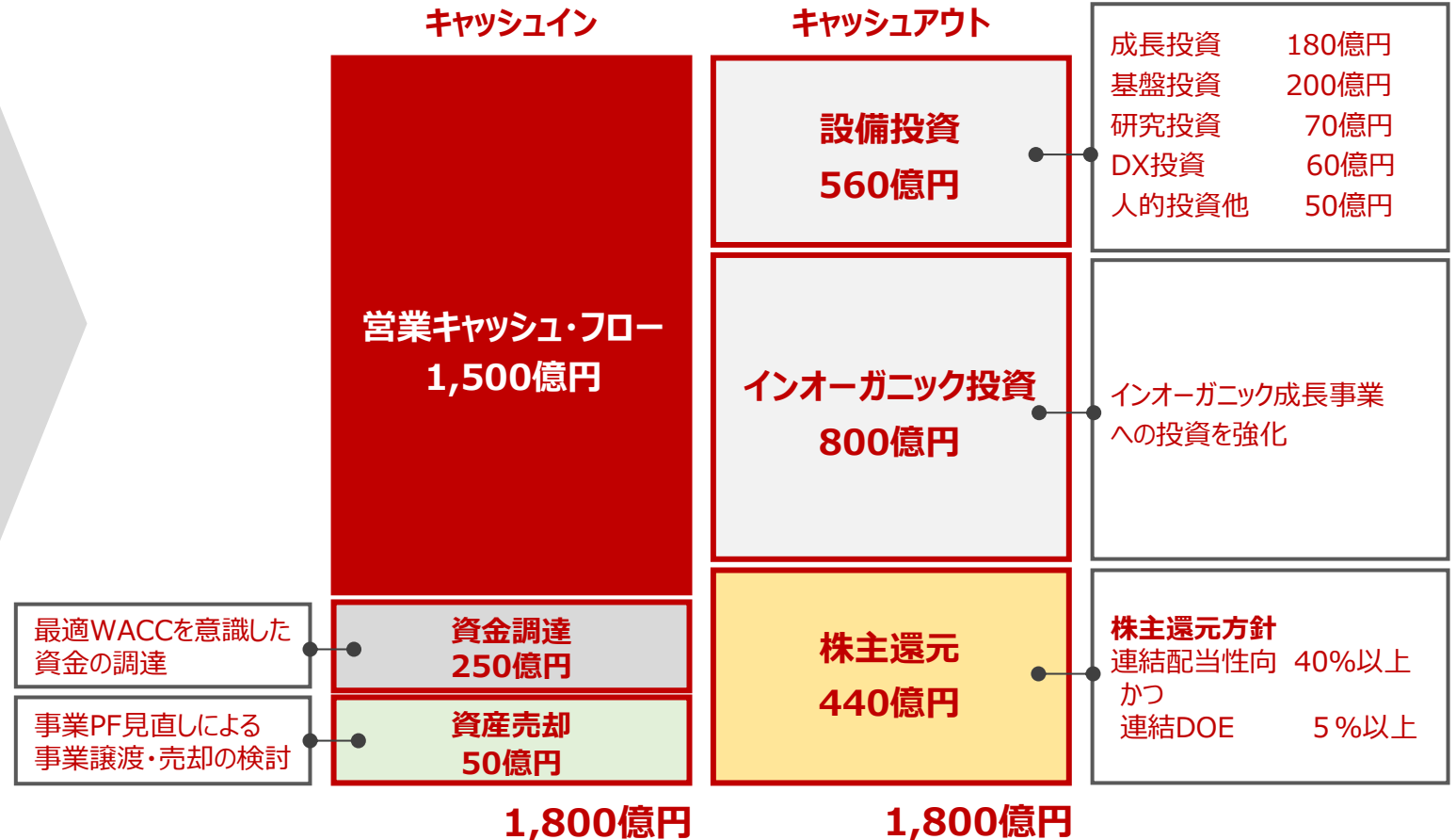
キャッシュアウト



FY26-30累計金額(5年間)

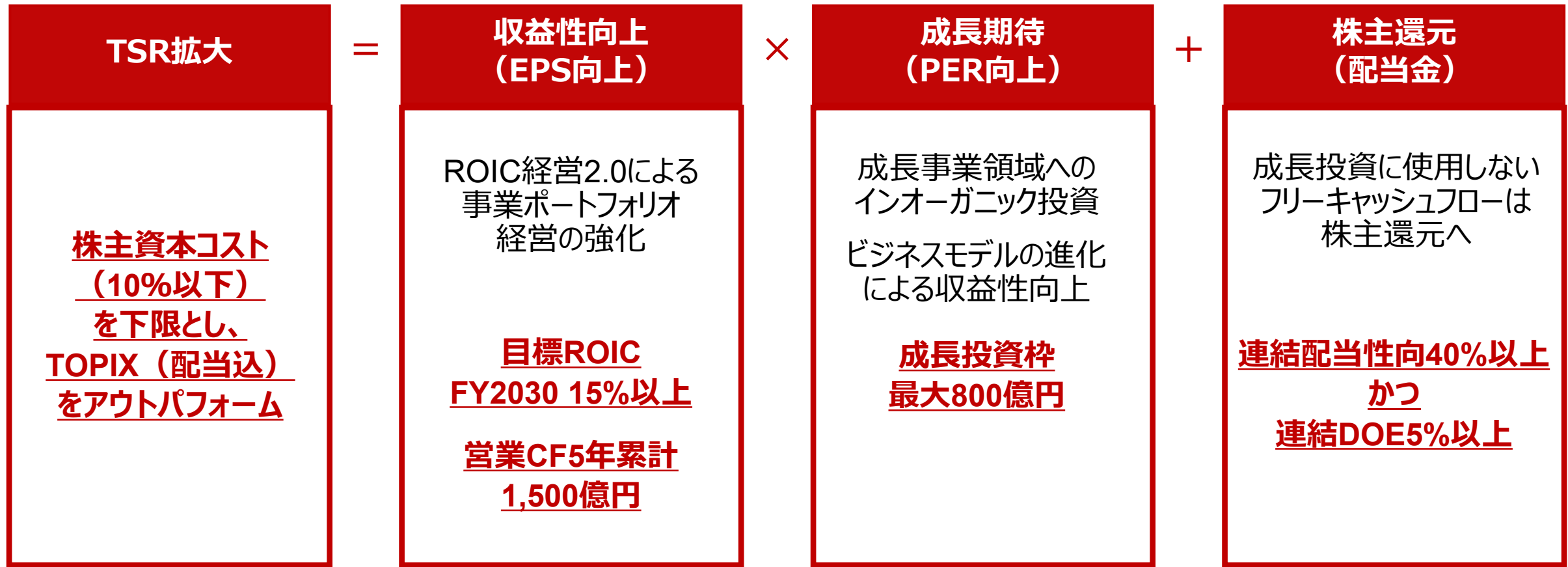
キャッシュイン

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。

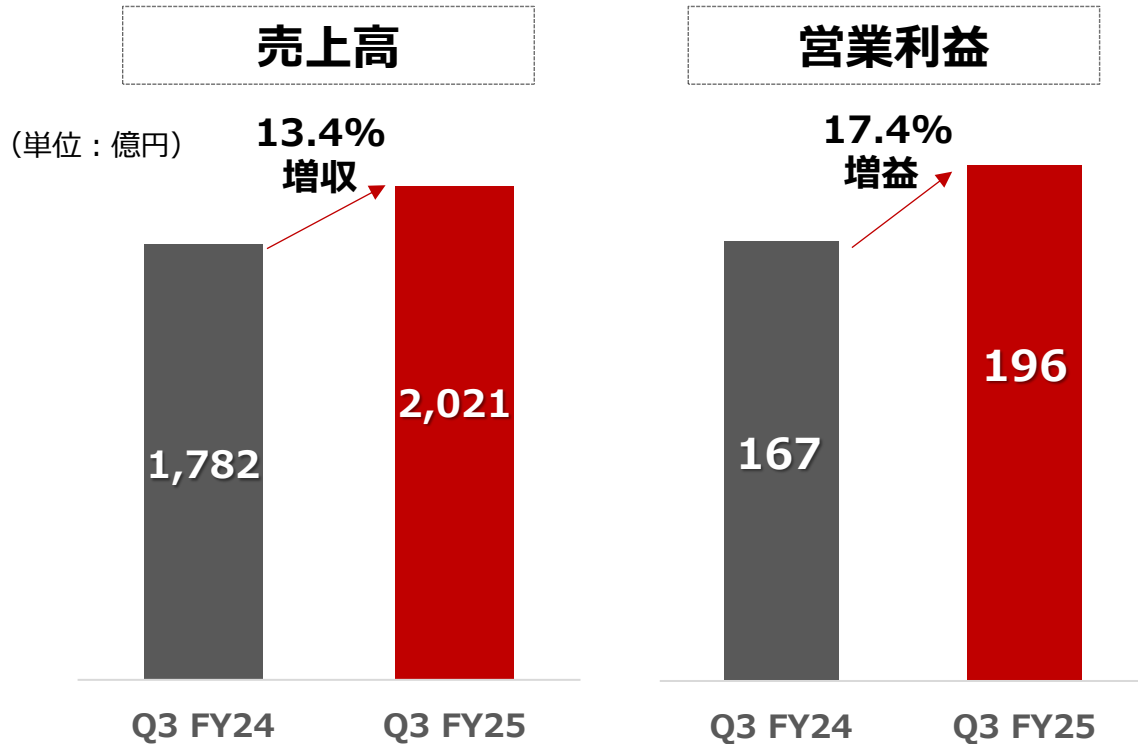


Appendix

2025年度 第3四半期決算のポイント

Q3前年同四半期比

電力インフラ、通信ケーブル事業の業績好調により、**増収・増益にて、共に過去最高を更新。**



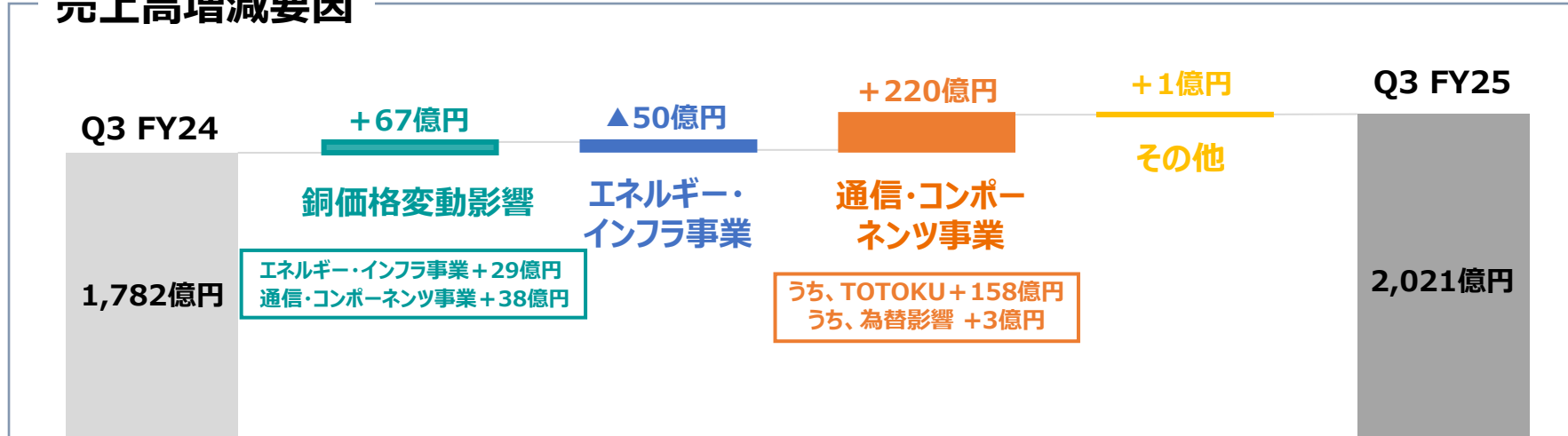
Q3進捗率

売上高・営業利益ともに**順調な**進捗。

(単位：億円)	通期計画	FY20-24 平均進捗率	Q3進捗率
売上高	2,700	74.0%	74.8%
営業利益	260	73.8%	75.2%

2025年度 第3四半期 増減要因（前年同四半期比）

売上高増減要因



【増減要因】

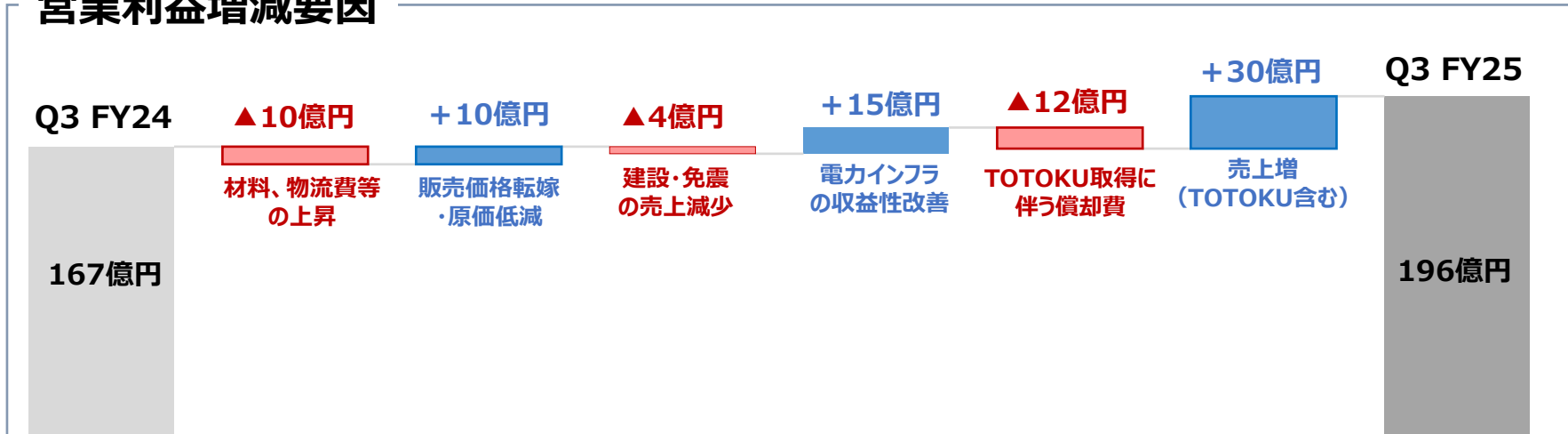
1. 売上高

銅価格の高騰および第2の成長の柱である通信・コンポーネツ事業の売上増により**前年同四半期比増収**。

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取得に伴う償却費も期初想定内。電力インフラの収益性改善およびTOTOKU含む全体の売上増により**前年同四半期比増益**。

営業利益増減要因

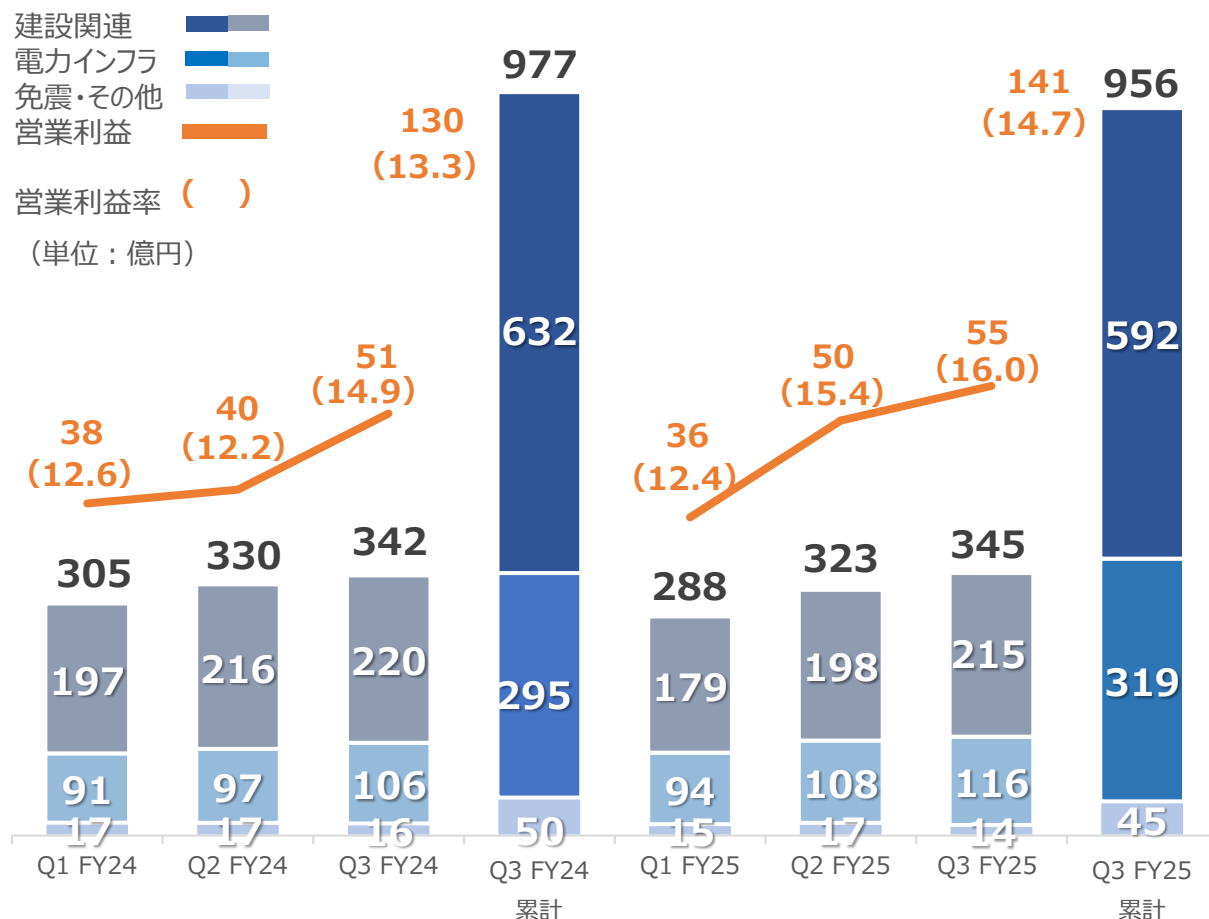


2025年度 第3四半期セグメント別業績 P/L

		Q3 FY24 実績	Q3 FY25 実績	YoY %	FY25 通期計画	進捗率 %
(単位：億円)						
エネルギー・インフラ事業	売上高	977	956	▲2.1%	1,300	73.6%
	内、建設関連	632	592	▲6.3%	790	74.9%
	内、電力インフラ	295	319	8.2%	444	71.8%
	内、免震・その他	50	45	▲9.8%	66	68.5%
	営業利益	130	141	8.5%	182	77.4%
	営業利益率 %	13.3%	14.7%	—	14.0%	—
通信・コンポーネッツ事業	売上高	759	1,017	34.0%	1,325	76.7%
	内、通信ケーブル	213	251	17.7%	330	76.0%
	内、モビリティ・半導体用	260	376	44.4%	490	76.7%
	内、産業用	285	390	36.7%	505	77.3%
	営業利益	39	55	39.9%	78	70.4%
	営業利益率 %	5.2%	5.4%	—	5.9%	—
	EBITDAマージン %	7.4%	9.2%	—	9.8%	—

2025年度 第3四半期 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、Q3回復。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はあるも、工事増と事業全体の付加価値向上により利益率が向上。**前年同四半期比減収（2.1%減）・増益（8.5%増）。**



Q3業績 好不調の要因

建設

- ・労働時間規制の工期長期化による需要減と資材価格高騰の影響は続くも、例年通りQ3は回復
- ・生産効率改善効果により利益改善

Q4見込 例年通りQ4は需要減少見込み

電力

- ・工事件数増加、SICONEX®の増産投資効果、および付加価値向上により利益率向上

Q4見込 引き続き需要堅調が継続

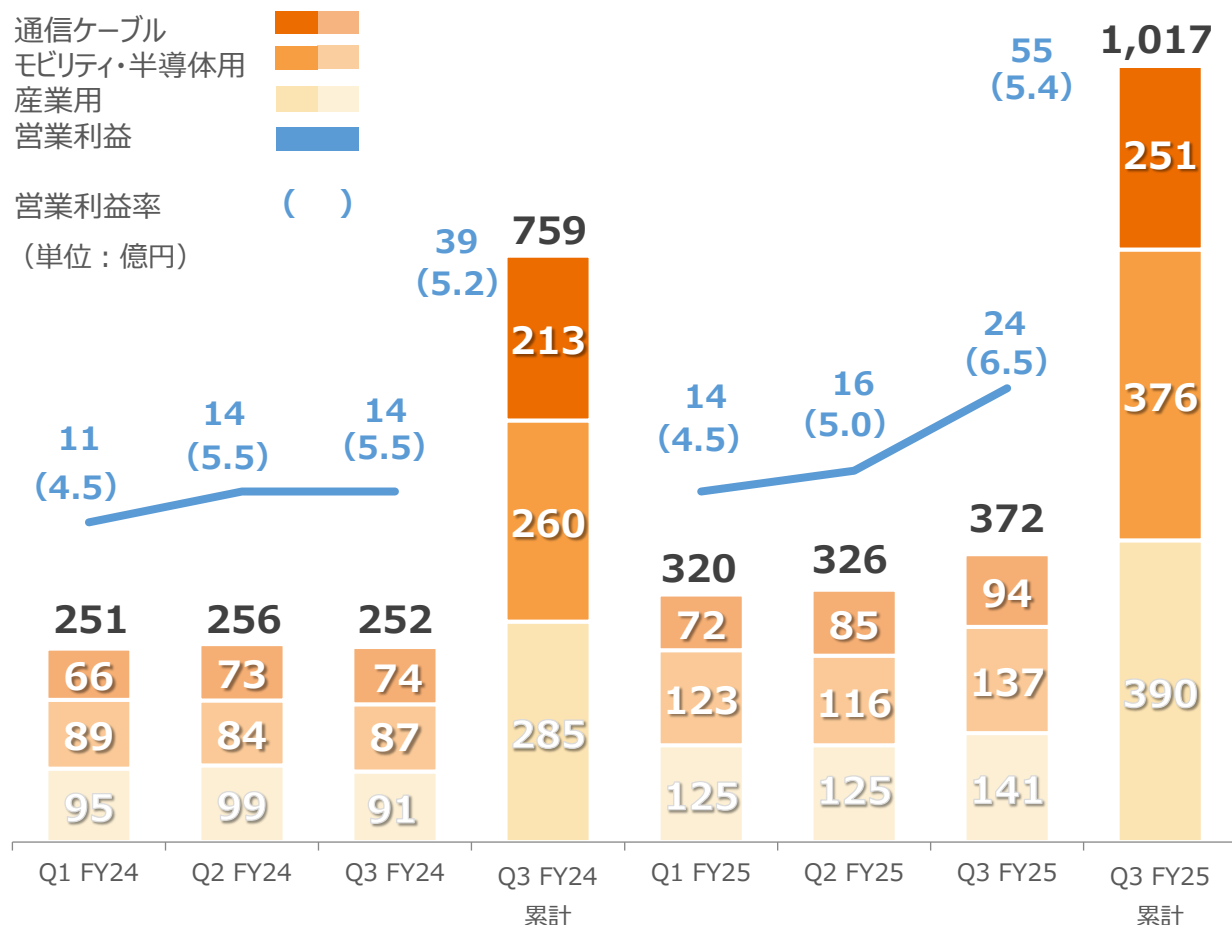
免震他

- ・免震事業撤退に伴う、減収・減益

Q4見込 減収・減益の継続

2025年度 第3四半期 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、米国AIデータセンター向けe-Ribbon®の需要が下期に向け急拡大。TOTOKU業績統合による売上増の一方で、産業用は苦戦。**前年同四半期比増収（34.0%増）・増益（39.9%増）**。



Q3業績 好不調の要因

通信

- ・ハイパースケーラー需要活発でe-Ribbon®は顧客より増量要請あり好調
- ・ADAS標準搭載車は拡大し、車載向けは特に北米で好調

Q4見込 e-Ribbon®需要増継続

モビリティ・半導体

- ・中国半導体検査装置市場は好調継続。コンタクトプローブは下期に入り大幅増産
- ・シートヒータ市場は拡大傾向も顧客の在庫調整あり

Q4見込 半導体検査装置市場は活況継続

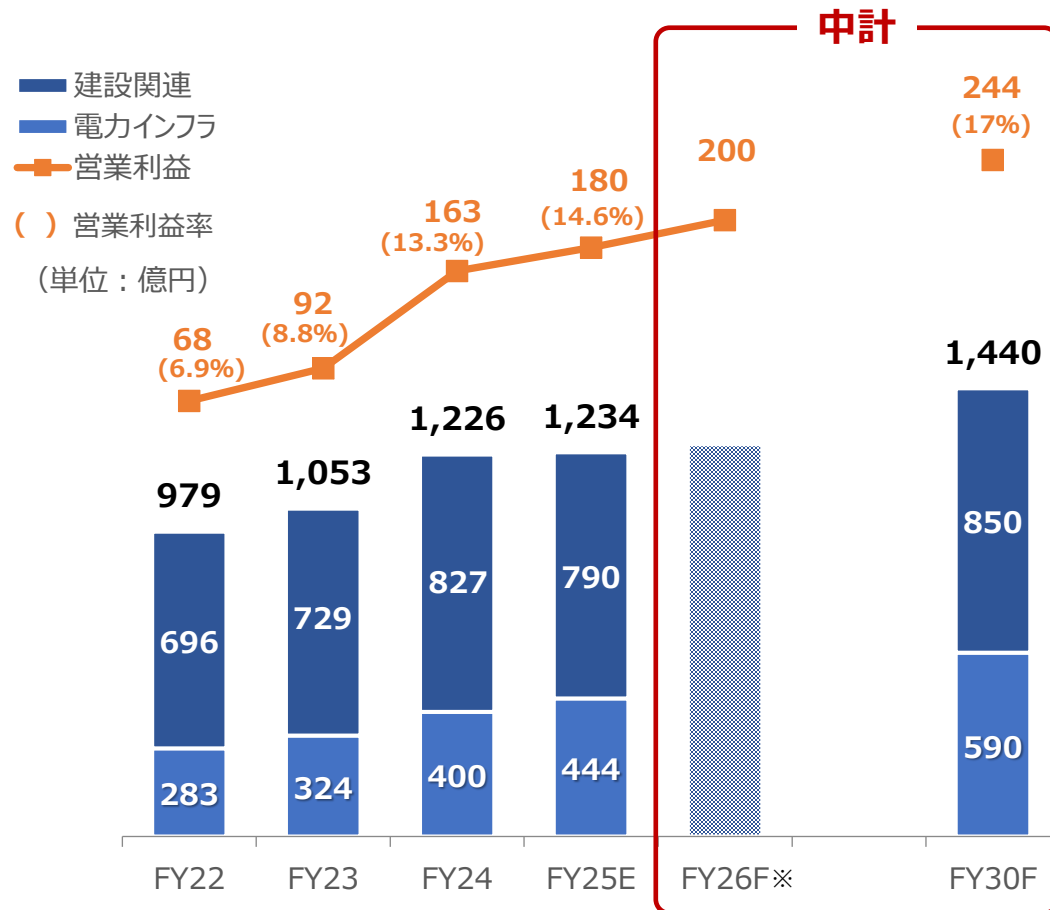
産業用

- ・ワイヤハーネスは中国市場は家電向け補助金政策効果剥落により需要減速
- ・汎用巻線は市場鈍化

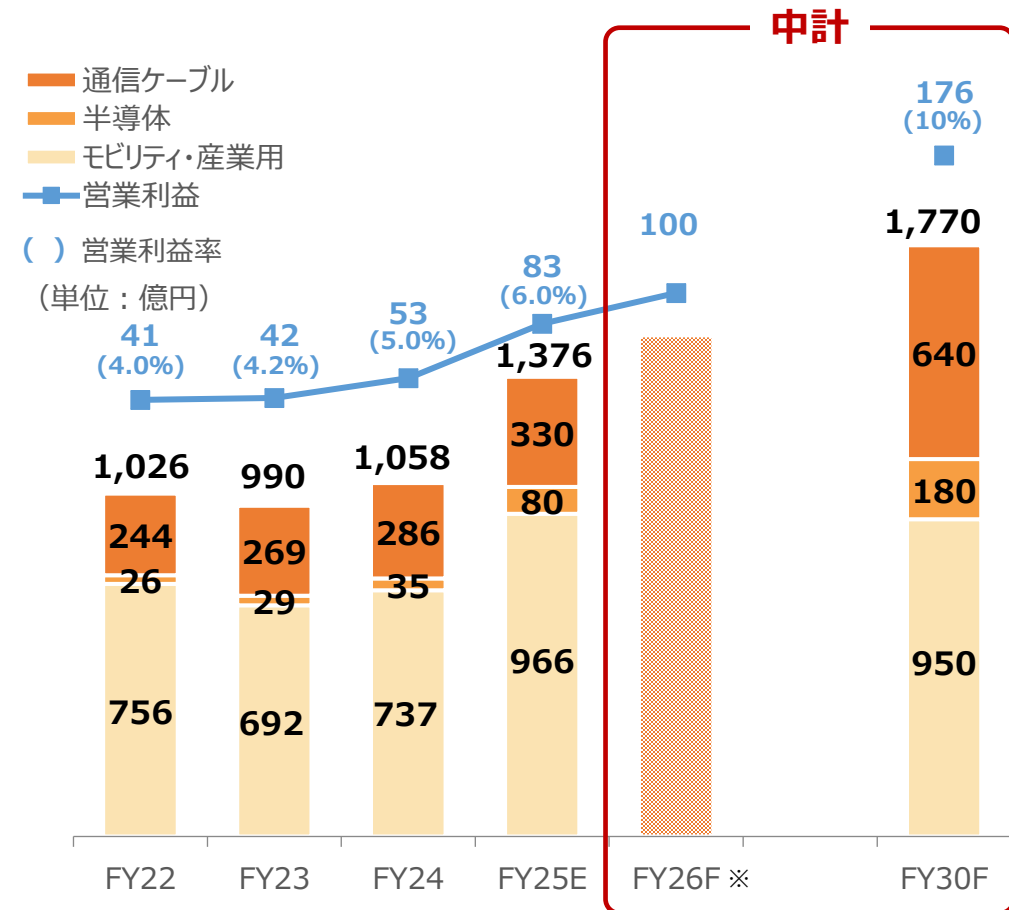
Q4見込 汎用巻線は収益改善に向けた構造改革に着手

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。

市場の見通し FY26F-30F

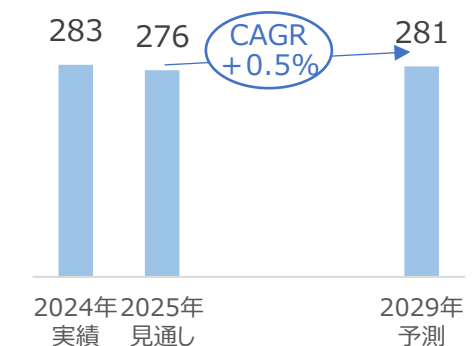
機会

- ・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）

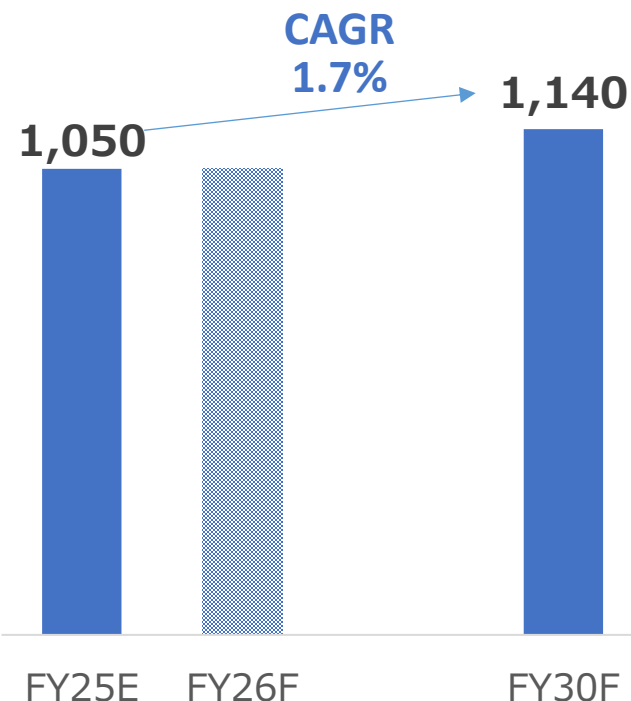


出所）一般社団法人日本電線工業会「2025年度
電線需要見通し改定概要」中期電線需要見通し
（出荷ベース）2025年9月公表を基に当社作成

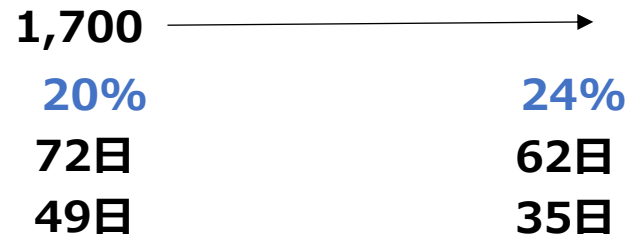
基本戦略

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）
ROIC
CCC
棚卸資産
回転日数



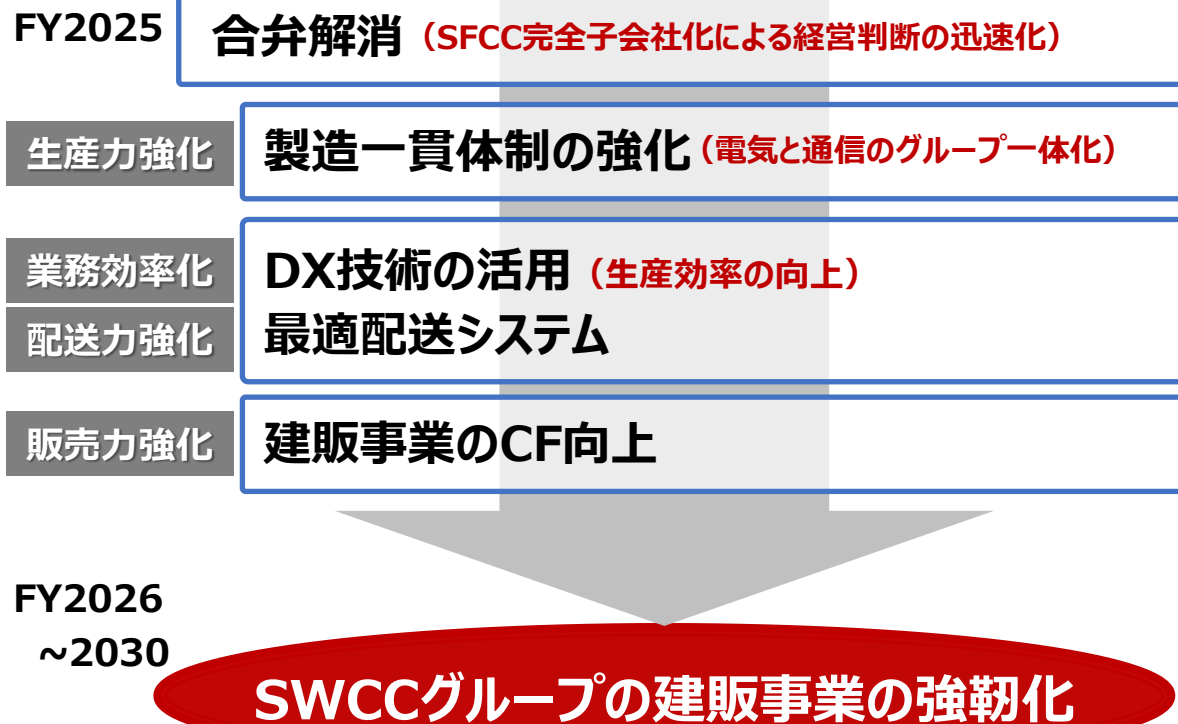
設備投資計画

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



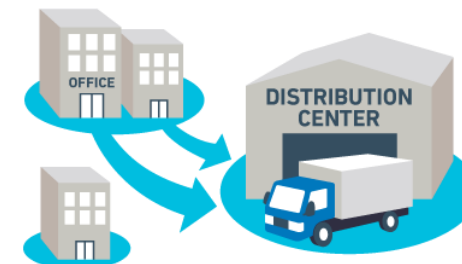
安定したキャッシュ創出力の向上施策

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



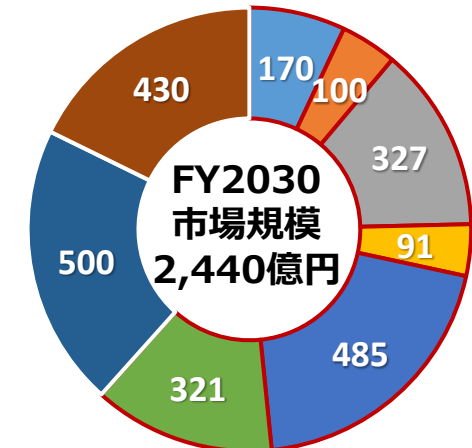
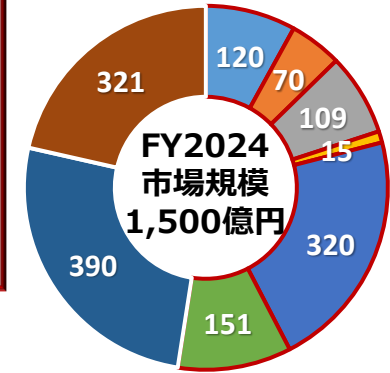
II. 顧客支援Webサイトによる顧客利便性の向上



<効果>

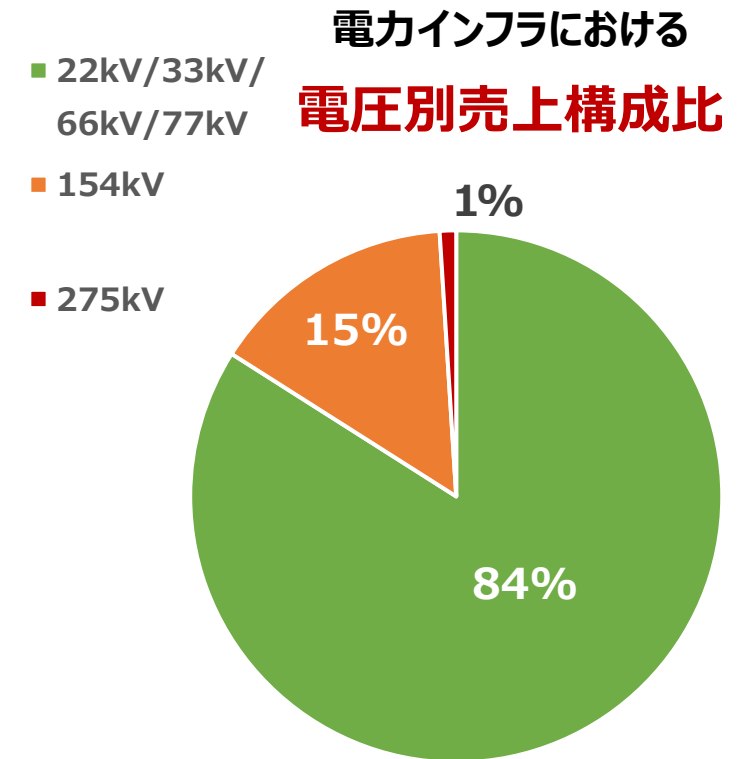
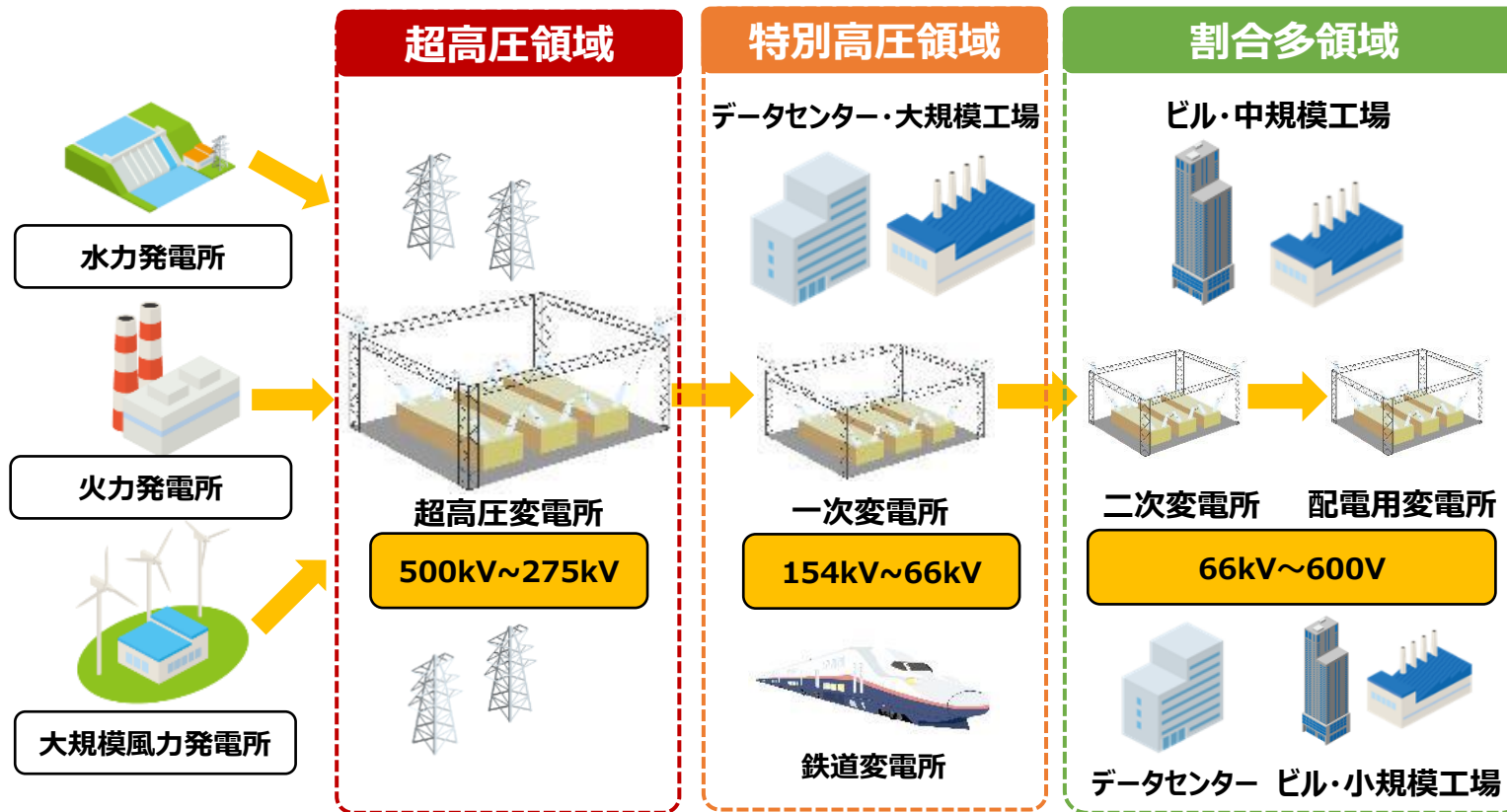
- ・機会創出による売上増
- ・各種問い合わせ時間の削減

高経年電力用ケーブルの更新需要
2045年までの市場規模 累計約4,000億円

[illegible]

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。



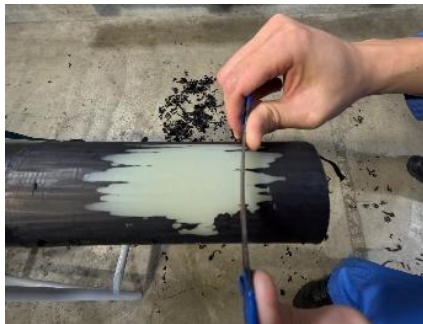
電力インフラ事業の成長戦略 ①簡易施工タイプケーブル「e-Cable®」

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。

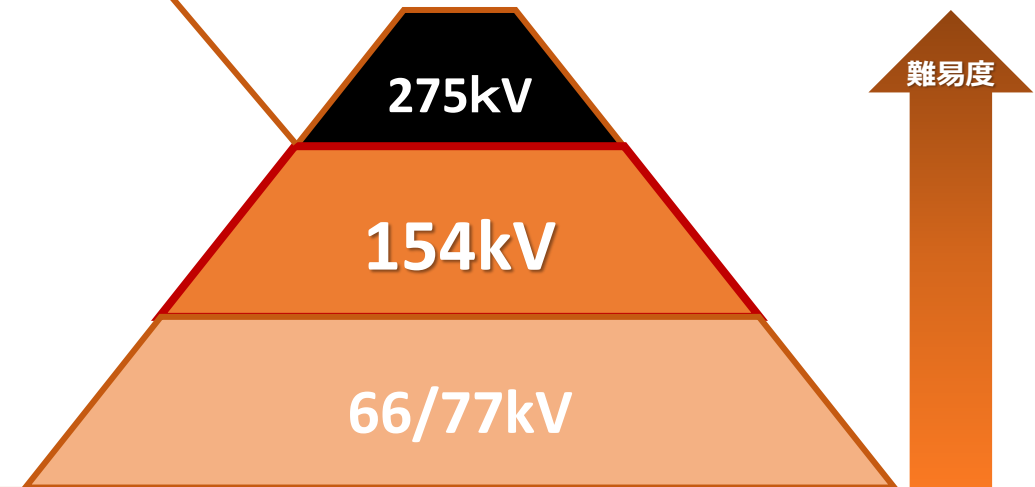
『e-Cable®』



- 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



市場の見通し FY26F-30F

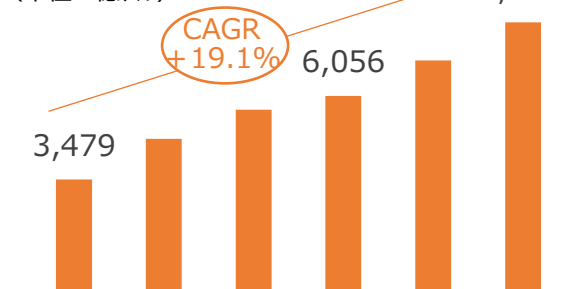
機会

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

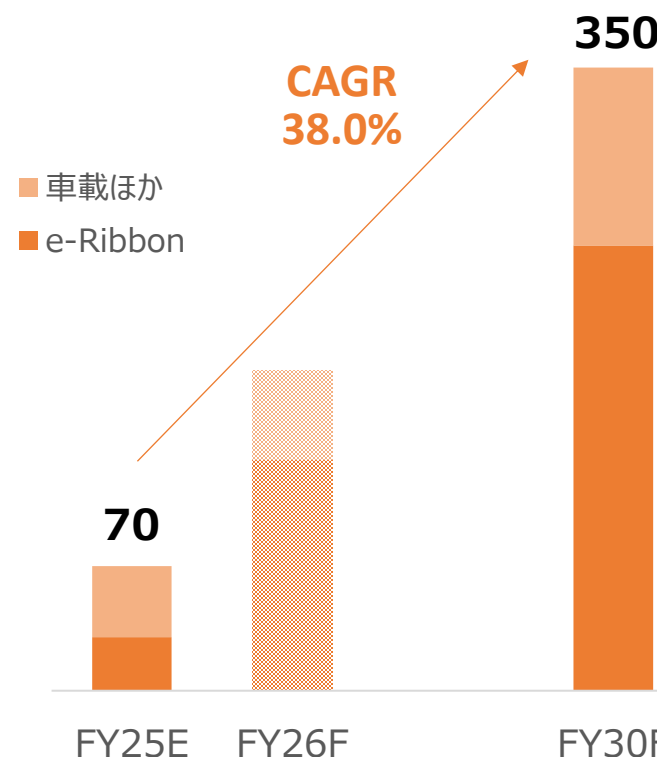
間欠リボン市場の成長によるコ
モディティ化、低価格WDMに
よる超多心ケーブル需要減少

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

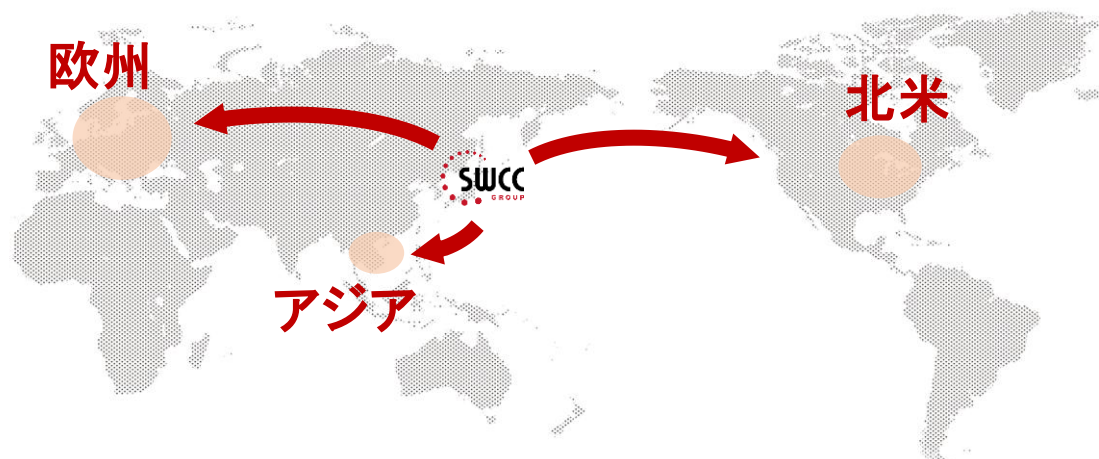
ROIC 10%

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

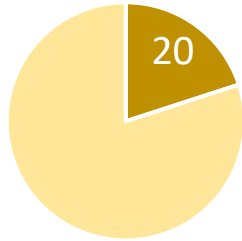
川下戦略による収益性の向上

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

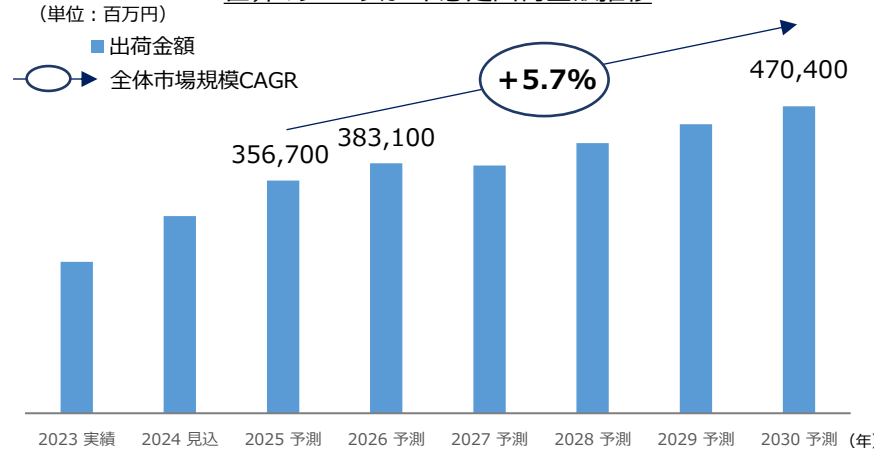
【強み】加工技術力、生産キャパシティ

【シェア】世界シェア35% ※当社想定 (FY2024)

海外仕向け地比率



世界のプローブカード想定出荷金額推移



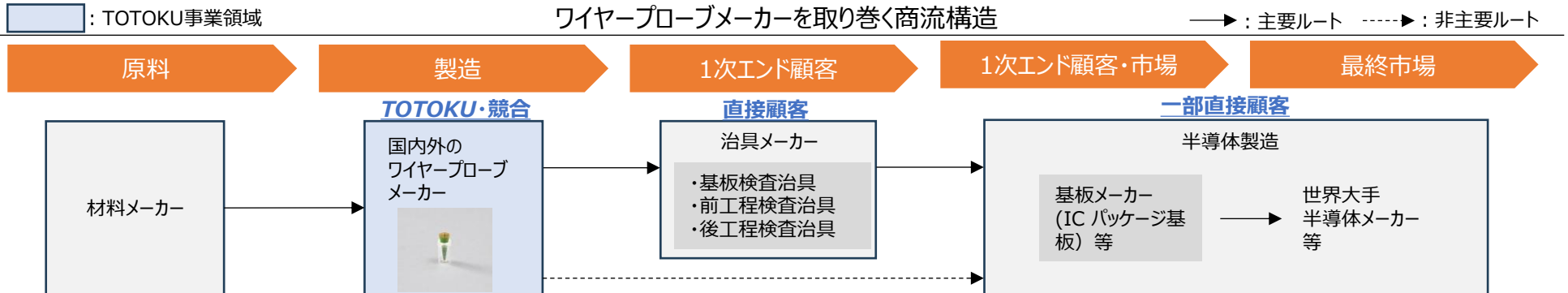
出典: 2025先端/注目半導体関連市場の現状と将来展望 <市場編> 富士キメラ総研

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。

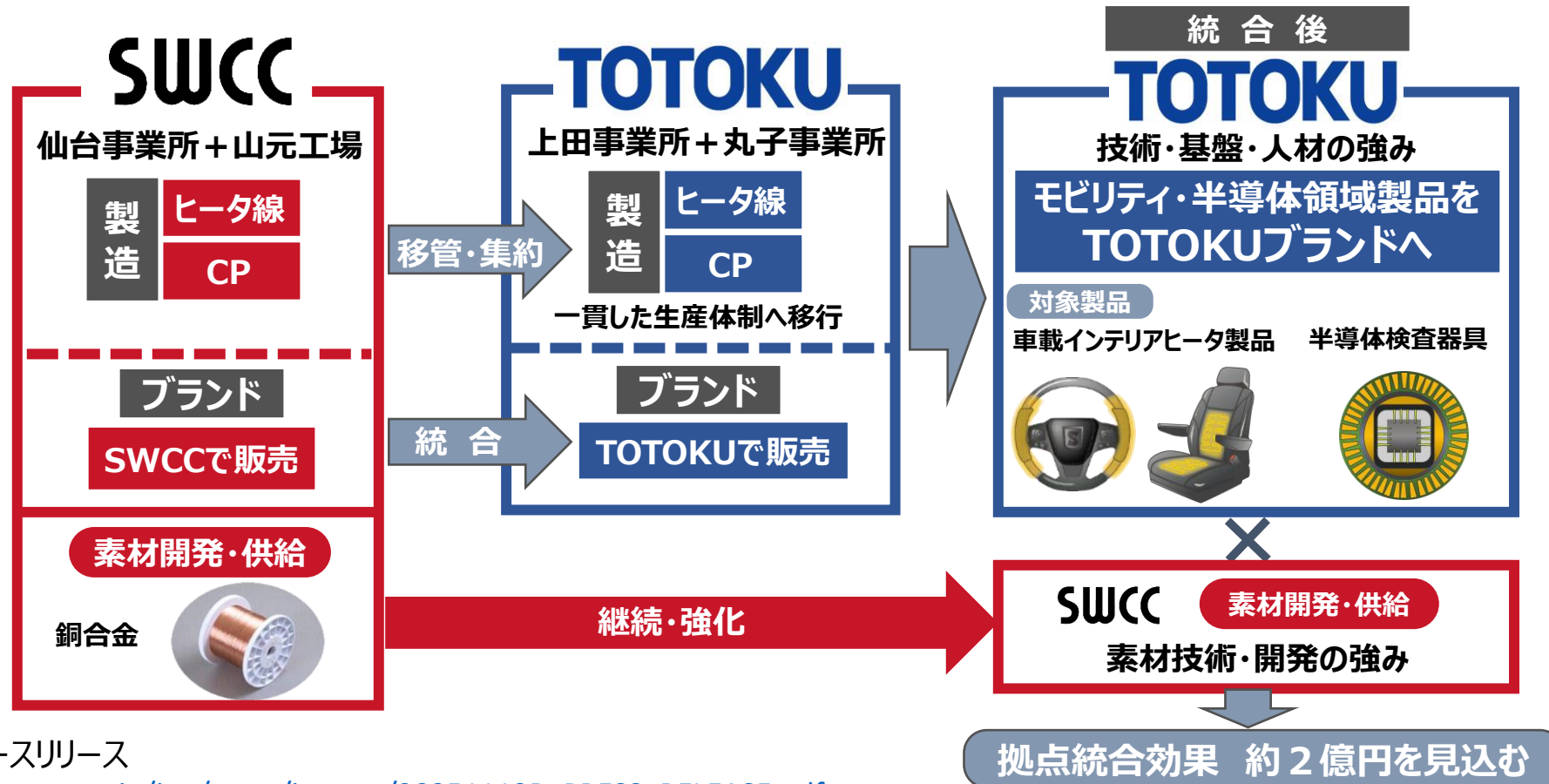
また、半導体の小型化により、検査対象の配線もより薄く、細く、従来の2端子法から4端子法への移行が進行。4端子法の採用増加により、プローブの使用本数も増加の見込み。

商流



拠点統合による事業効率化と成長加速 11/12 ニュースリリース

ヒータ線および半導体検査用コンタクトプローブ事業の成長加速と生産体制の最適化を目的に、SWCC仙台事業所・山元工場（宮城県）の一部生産工程を、グループ会社TOTOKUの上田事業所・丸子事業所（長野県）へ移管・集約。さらに、SWCC仙台事業所は、強みである素材開発と供給に特化し、グループ全体のシナジー創出を加速。



◆ 11/12 ニュースリリース

https://www.swcc.co.jp/jpn/news/images/20251112B_PRESS_RELEASE.pdf



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。