いま、あたらしいことを。いつか、あたりまえになることへ。

2027年3月期第2四半期 決算説明会

2026年11月13日

SWCC株式会社



東証プライム　5805

目次

1. 2026年度第2四半期 決算概要

2. 2026年度通期 業績計画

3. Appendix

1. 2026年度第2四半期 決算概要

2026年度上半期 決算概況

経営環境	● 国際情勢不安や資源価格高騰は継続しているものの、国内景気は緩やかな回復基調 ● 国内の電力インフラ分野では、変電設備の老朽化対応や送配電網の強靭化が継続して需要堅調 ● 生成AIの急速な普及を背景に、データセンター向け設備投資や半導体関連の需要拡大が継続 ● 国内銅建値は上昇が継続
売 上 高	成長事業が堅調、半導体関連は計画過達。銅価格上昇も寄与。**過去最高売上高を更新** **【主な事業分野別状況】** **エネルギー・インフラ** ・・・ 電力インフラ分野は、変電設備の更新需要を着実に取り込み増収 建設関連は、銅価格上昇が寄与して増収 **通信・コンポーネンツ** ・・・ 増産投資した戦略製品e-Ribbon®の販売が引き続き堅調 半導体検査装置向け戦略製品の需要が大幅伸長して増収
営業利益	**中間期業績として過去最高益を更新** 成長事業の売上増に加え、営業利益率が改善。銅価格上昇も寄与

2026年度上半期 連結業績 P/L

通期計画をさらなる上方修正　売上高・各利益とも過去最高を更新する見込み

良好な事業環境の継続を背景に、下半期以降も成長事業を中心に好調が継続

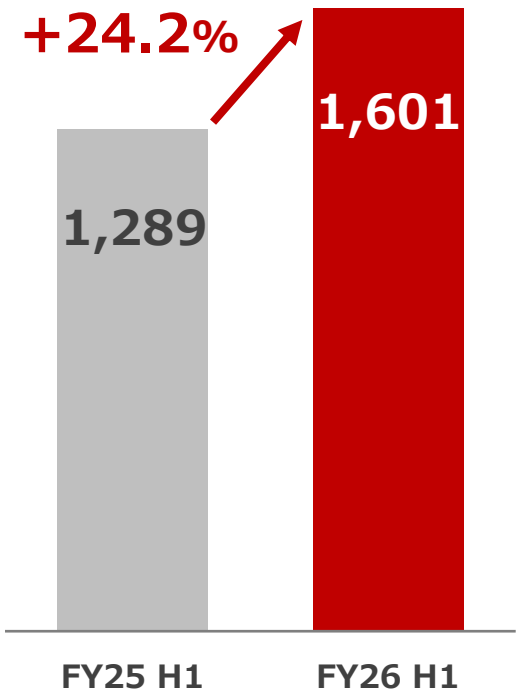
（単位：億円）	FY25 H1 実績	FY26 H1 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	FY26 前回計画 (8/7公表)	FY26 修正計画 (11/11公表)	前回計画比 (増減額)	
売上高	1,289	1,601	+312	+24.2%	3,300	3,330	+30	0.9% Up!
営業利益 （のれん償却除く）	117 (124)	179 (187)	+62 (+62)	+53.6% (+50.0%)	330 (347)	360 (377)	+30 (+30)	9.1% Up!
営業利益率 （のれん償却除く）	9.0% (9.7%)	11.2% (11.7%)	+2.2pt (+2.0pt)	_	10.0 (10.5)	10.8 (11.3)	+0.8pt (+0.8pt)	
経常利益	113	174	+61	+53.7%	322	350	+28	8.7% Up!
親会社株主に帰属する中間・当期純利益	73	149	+76	+104.2%	230	230	0	

2026年度上半期 決算ポイント

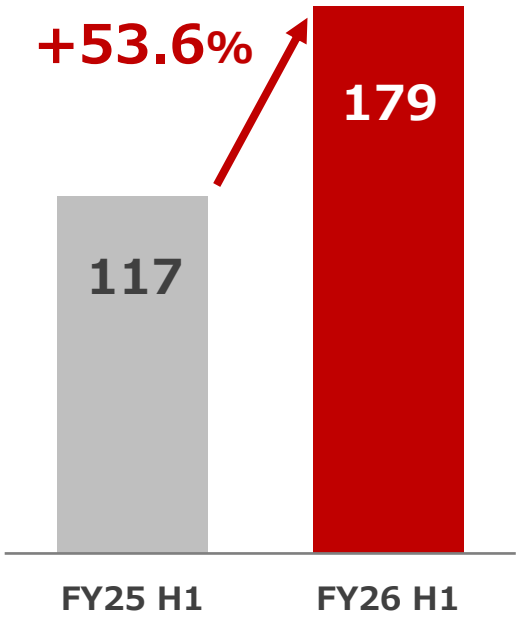
上半期 前年同期比

売上高

（単位：億円）



営業利益



上半期 進捗率

売上・利益ともに例年を上回る進捗

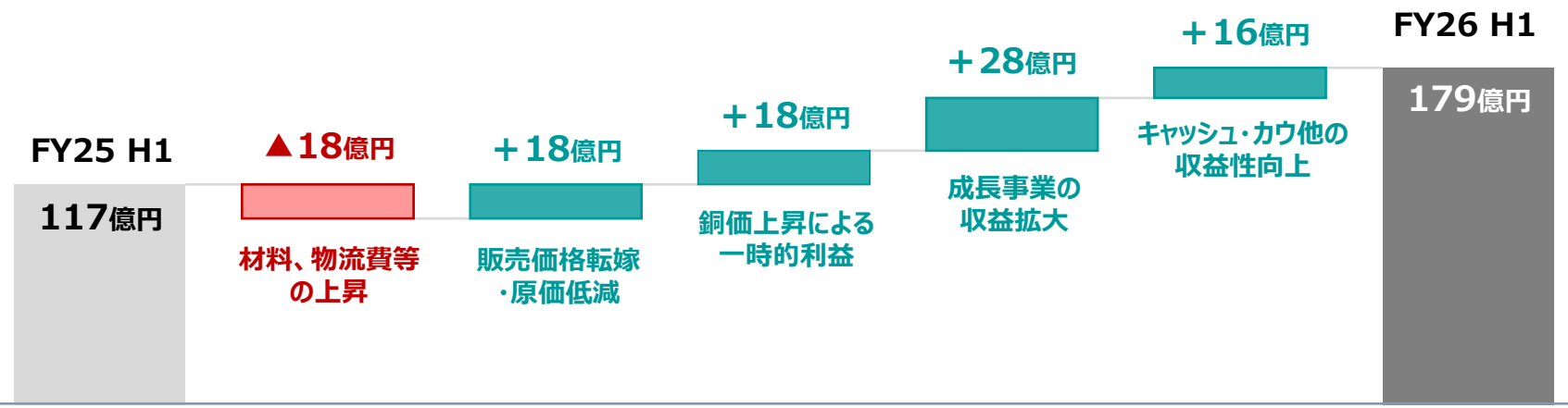
	FY26 修正計画 (11/11公表)	FY26 H1 進捗率	過去5か年平均 H1 進捗率
売上高	3,330	48.1%	47.6%
営業利益	360	49.7%	43.7%

2026年度上半期 増減要因（前年同期比）

売上高増減要因



営業利益増減要因



【増減要因】

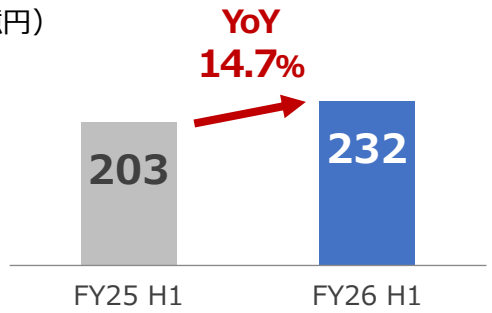
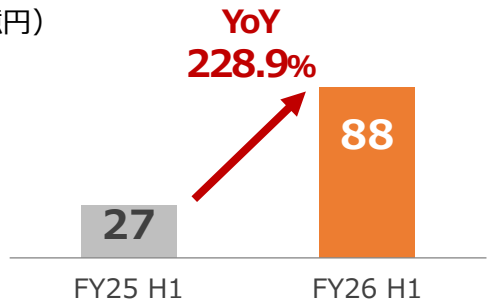
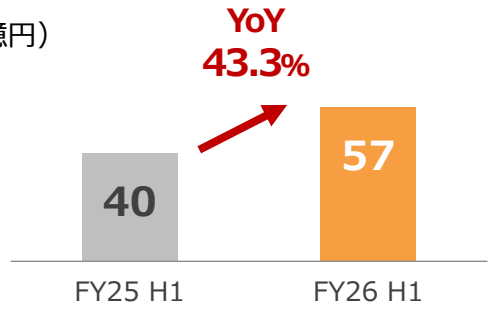
１．売上高

成長事業の売上増および銅価格上昇により**前年同期比増収**

２．営業利益

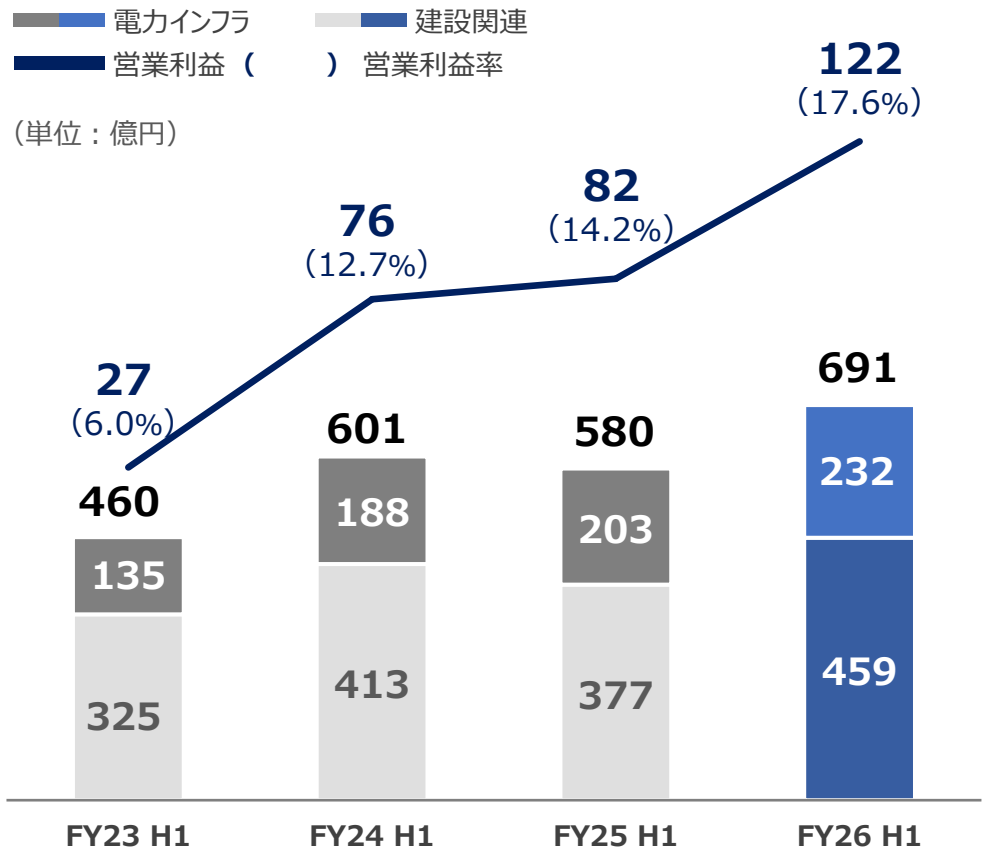
材料価格上昇には、販売価格転嫁と生産性向上により対応
銅価格上昇による一時的利益、成長事業の収益拡大、
キャッシュ・カウおよび刷新・課題事業の収益性向上により
前年同期比増益

2026年度上半期 成長事業の業績

	売上高	業績のポイント
電力インフラ	（単位：億円） 	● 工事案件増を捕捉。高電圧工事受注増により収益拡大 ● e-Cable®とSICOPLUS®を積極提案し、施工の効率化・省力化により施工能力を増強
通信ケーブル（海外）	（単位：億円） 	● e-Ribbon®の顧客需要増に対応。生産能力拡大により売上増 ● 光ファイバの価格高騰は販売価格に転嫁 ● e-Ribbon®を使用したケーブルの販売を開始
半導体	（単位：億円） 	● 生成AI関連の戦略製品 コンタクトプローブ、RUOTA®、TIWの販売が想定を上回り好調 ● 供給能力を上回る受注に対し、高水準の稼働が継続 ● 高付加価値品の受注拡大により収益性向上

2026年度上半期 セグメント業績　エネルギー・インフラ事業

前年同期比増収（19.3%増）・増益（48.3%増）
電力インフラ：国内の老朽化した変電設備の更新需要や送配電網の増強など大型工事の増加
建設関連：需要が微減する中、適切な価格改定やDXによる生産性向上で収益性が向上。銅価格上昇も増収増益に寄与



H1 売上高　銅価影響
電力インフラ：＋7億円
建設関連：＋85億円

H1 売上高　為替影響
電力インフラ：影響なし
建設関連：影響なし

建設関連（キャッシュ・カウ事業）の状況

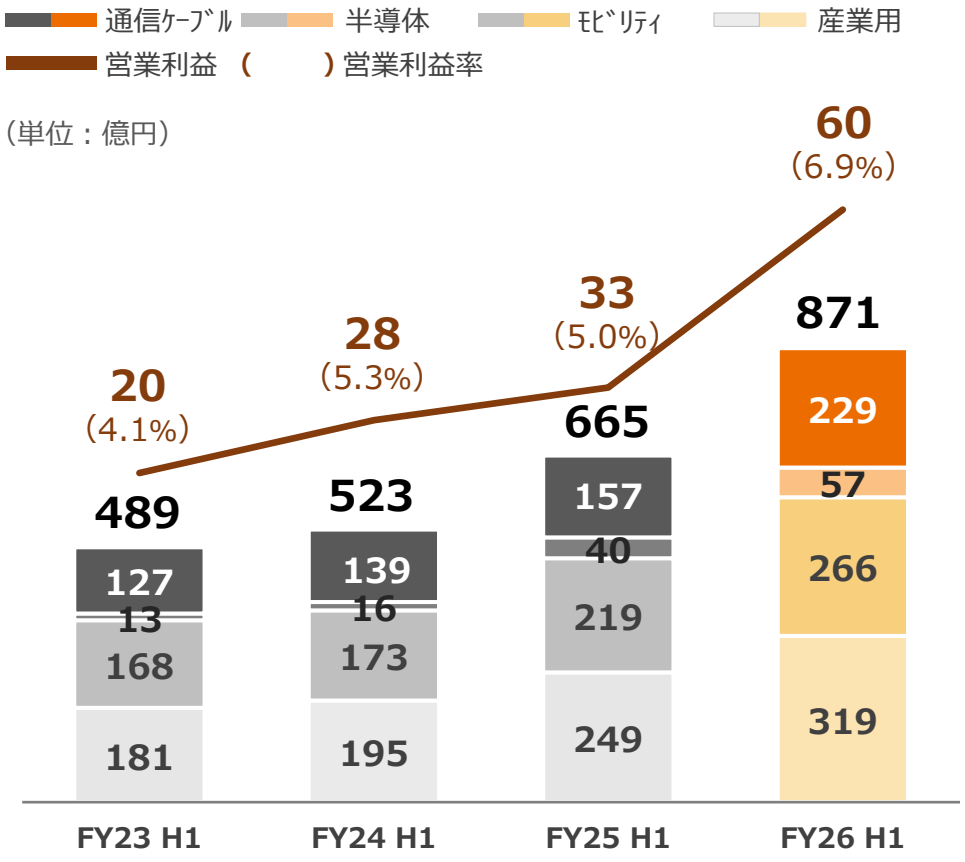
■ **建設関連の需要微減の中、高収益案件を捕捉し収益増**

■ **収益率改善施策**

① 適切な販売価格への改定
② DX戦略：IoTによる省人化、販売業務の効率化
③ 物流改革・在庫圧縮：マザー倉庫での一元管理強化

2026年度上半期 セグメント業績　通信･コンポーネンツ事業

前年同期比増収（31.1%増）･増益（80.5%増）
通信ケーブル：米国データセンター向けの旺盛な需要が継続。増産投資により生産能力を拡大した戦略製品e-Ribbon®が好調
半導体：生成AI市場の拡大を背景に、AI半導体･AIサーバー向け戦略製品の需要が大幅に伸長
モビリティ･産業用：xEV向け巻線ならびにシートヒータ線の需要の弱含み。市場競争は激化。



H1 売上高　銅価影響
通信ケーブル(建設)：＋18億円
半導体：影響なし
モビリティ･産業用：＋94億円

H1 売上高　為替影響
通信ケーブル(海外)：＋6億円
半導体：影響なし
モビリティ･産業用：＋19億円

モビリティ･産業用（刷新･課題事業）の状況

■競争激化に対応する選択と集中

モビリティ
グループ再編: ヒータ線製造販売をTOTOKUへ集約し収益力強化

産業用
競争力強化: 汎用巻線製造にかかる山元工場閉鎖
SDSによる海外製巻線の販売体制強化

2026年度上半期 連結業績 B/S（前期末比）

（単位：億円）	FY25 期末	FY26 上半期末	増減
資産合計	2,069	2,282	213
現預金同等物	108	165	58
売上債権	579	650	71
棚卸資産	343	395	52
固定資産	1,005	1,031	27
負債合計	1,009	1,092	83
仕入債務	292	323	31
有利子負債	400	449	49
純資産合計	1,060	1,190	130
自己資本	984	1,101	117
自己資本比率 (%)	47.6	48.3	0.7pt
DEレシオ (%)	40.7	40.8	0.1pt

【現預金】
事業規模の拡大を踏まえ、安定的な事業運営に必要な手元流動性を確保するため、現預金を積み増し

【運転資金】
銅価格の上昇および大型工事案件の増加により、運転資金が増加

【固定資産】
成長事業である電力、通信事業への投資拡大

【有利子負債】
運転資金の増加により前年度末比増加。コマーシャル・ペーパーを活用した直接市場からの資金調達を開始

【自己資本比率】
利益剰余金の積み上がりにより、自己資本が増加

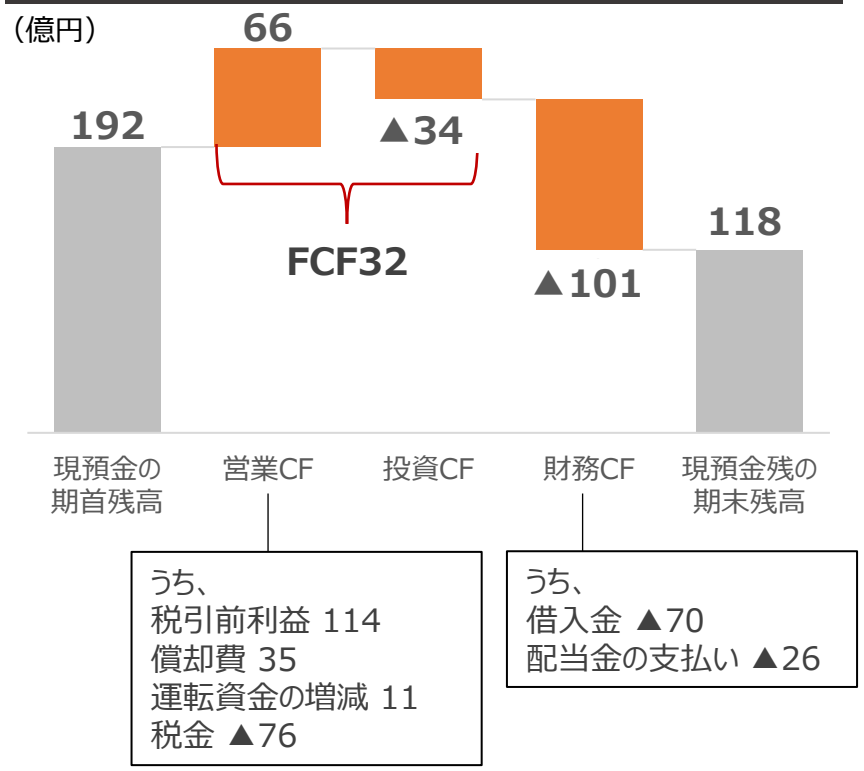
【DEレシオ】
資本効率を意識し、デットを活用することで適正な資本構成を維持

＜現状の課題認識と今後の対応策＞
銅価格の上昇等により運転資金が増加する中、取引条件の最適化や在庫適正化等の施策を推進し、CCCの改善を図る。

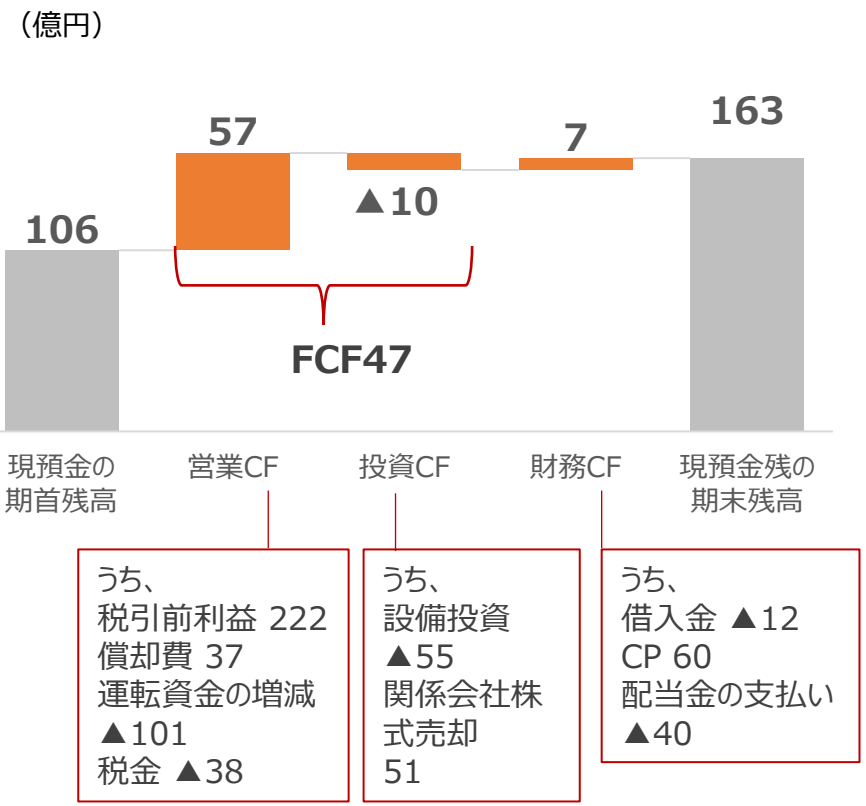
2026年度上半期 連結業績 CF（前年同期比）

利益の増加を背景に営業キャッシュ・フローを確保。
関係会社株式の売却（51億円）と設備投資（55億円）を着実に実行し、投資CFは▲10億円。
フリーキャッシュ・フローはプラスを確保し、事業規模に応じた適切な手元流動性を維持。

FY25 H1



FY26 H1



注：フリーキャッシュフロー（FCF）＝営業キャッシュフロー＋投資キャッシュフロー
上記Q2キャッシュフローは簡便的な方法で作成

運転資金	FY25	FY26H1
売上債権回転日数	69	71
棚卸資産回転日数	41	43
仕入債務回転日数	35	35
CCC	75	79

＜キャッシュ・コンバージョンサイクル＞

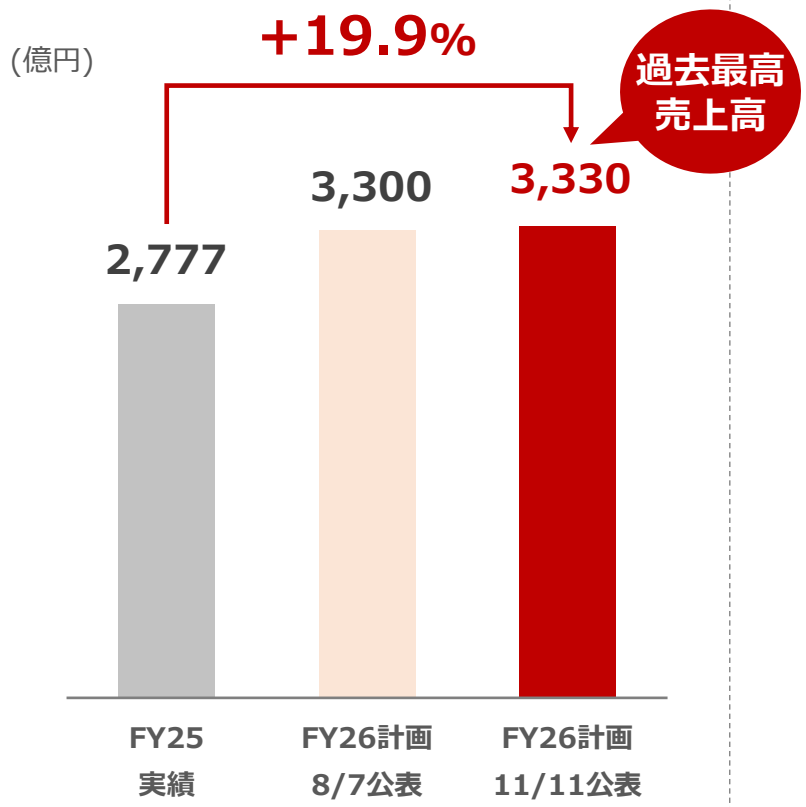
銅価格上昇や大型工事案件の影響等により、CCCは前期末比4日長期化の79日。取引条件の最適化や在庫適正化を推進し、CCCの改善に努める。

2. 2026年度通期 業績計画

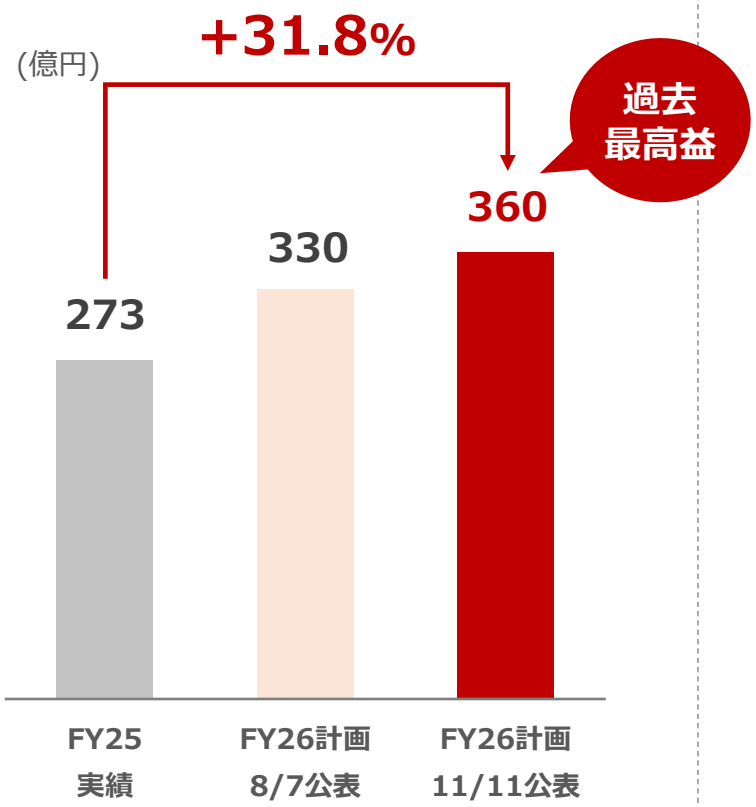
2026年度通期 業績計画（11/11 上方修正）

良好な事業環境と半導体事業の期初想定を上回る好調により増収・増益を計画

売上高



営業利益



経常利益

350億円
（前年比＋33.9%）

過去最高益

親会社株主に帰属する当期純利益

230億円
（前年比＋22.1%）

過去最高益

ROIC

17.3%
（前年比＋3.7pt）

過去最高

配当金 / 配当性向

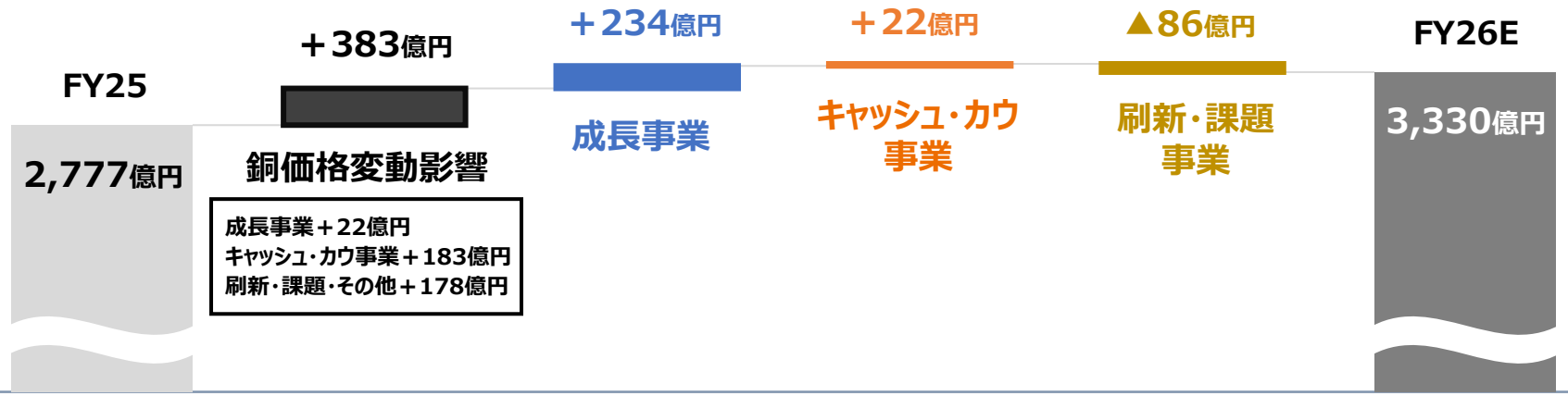
62.2円 / 40.1%

中間:28.0円／期末:34.2円／合計:62.2円

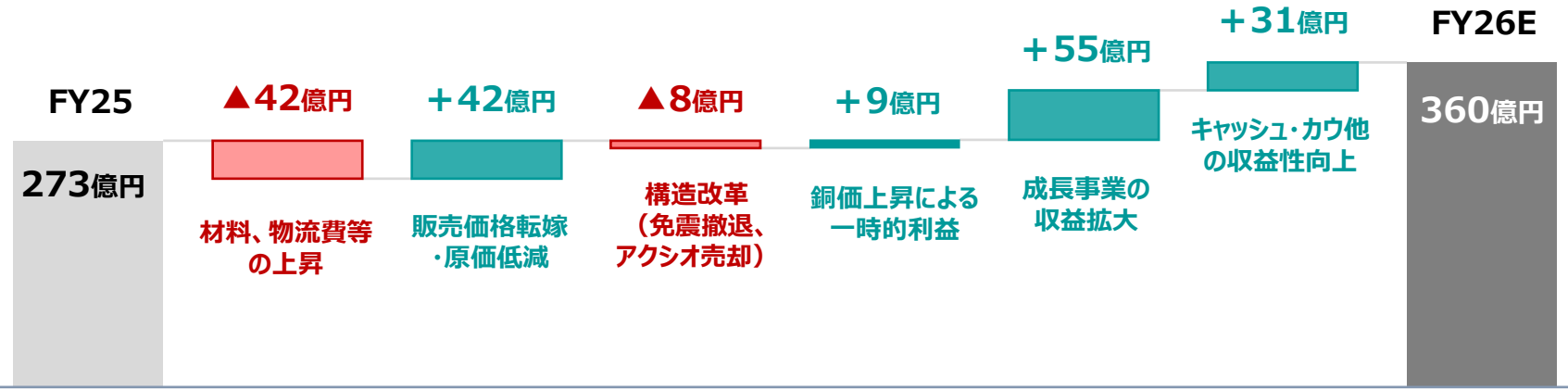
注：中間配当28.0円は株式分割を考慮して修正

2026年度通期 業績計画 増減要因（11/11 上方修正）

売上高増減要因



営業利益増減要因



【増減要因】

1．売上高

成長事業の売上増および銅価格上昇により**前期比増収の見込み**

2．営業利益

材料価格上昇には、販売価格転嫁と生産性向上により対応
銅価格上昇による一時的利益、**成長事業の収益拡大**、キャッシュ・カウおよび刷新・課題事業の収益性向上により
前期比増益の見込み

2026年度の施策（11/11 上方修正）

事業環境		国内の**電力インフラ市場**においては**工事需要の高まり**により、堅調な事業環境が継続 **生成AIの普及拡大**を背景とした、**データセンター、半導体関連の需要継続**を見込む 米国の**中間選挙後の影響**を注視	
成長事業	**電力インフラ**	**SICONEX®** ・**第2期増産投資: 20億円** ・**売上貢献: FY26下期～**	・施工人材の強化施策を推進 ・国内変電市場では高電圧を捕捉して収益力向上 ・国内送電市場でのシェア拡大
	通信（海外）	**e-Ribbon® 関連製品** ・**中計増産投資: 23億円（中計追加3億円）** ・**売上貢献: FY26上期～（中計アップサイド）**	・e-Ribbon®のさらなる増産体制確立 ・e-Ribbon®ケーブルの拡販 ・光ファイバ不足も、調達先拡充等で需要捕捉
	半導体	**TOTOKU 戦略製品** ・**中計増産投資: 40億円（中計追加27億円）** ・**売上貢献: FY26下期～（中計アップサイド）**	・顧客からの生産要求に基づく増産計画 ・地産地消により、効率的な生産体制を構築 ・高付加価値品の受注拡大により収益性の向上
刷新・課題事業	モビリティ・産業用	**FY27事業見極めに向け構造改革を1年前倒し** **ハードルレートはROICスプレッド3%超**	・生産拠点の再編 ・低採算製品の撤退 ・生産体制見直しによる収益改善

2026年度通期 業績計画 セグメント別業績（11/11 上方修正）

	（単位：億円）	FY25 実績	FY26 計画（11/11公表） A	FY26H1 実績 B	FY26H2 計画	FY26H1 進捗率 B/A
エネルギー・インフラ	**売上高**	**1,263**	**1,510**	**691**	**819**	**45.8%**
	うち、電力インフラ	447	510	232	278	45.6%
	うち、建設関連	816	1,000	459	541	45.9%
	営業利益	**203**	**250**	**122**	**128**	**48.7%**
	営業利益率 %	**16.0%**	**16.6%**	**17.6%**	**15.7%**	**-**
通信・コンポーネンツ	**売上高**	**1,419**	**1,750**	**871**	**879**	**49.8%**
	うち、通信ケーブル	341	500	229	271	45.8%
	うち、半導体	85	140	57	83	40.4%
	うち、モビリティ	457	530	266	264	50.2%
	うち、産業用	536	580	319	261	55.1%
	営業利益	**73**	**120**	**60**	**60**	**50.0%**
	営業利益率 %	**5.1%**	**6.9%**	**6.9%**	**6.8%**	**-**

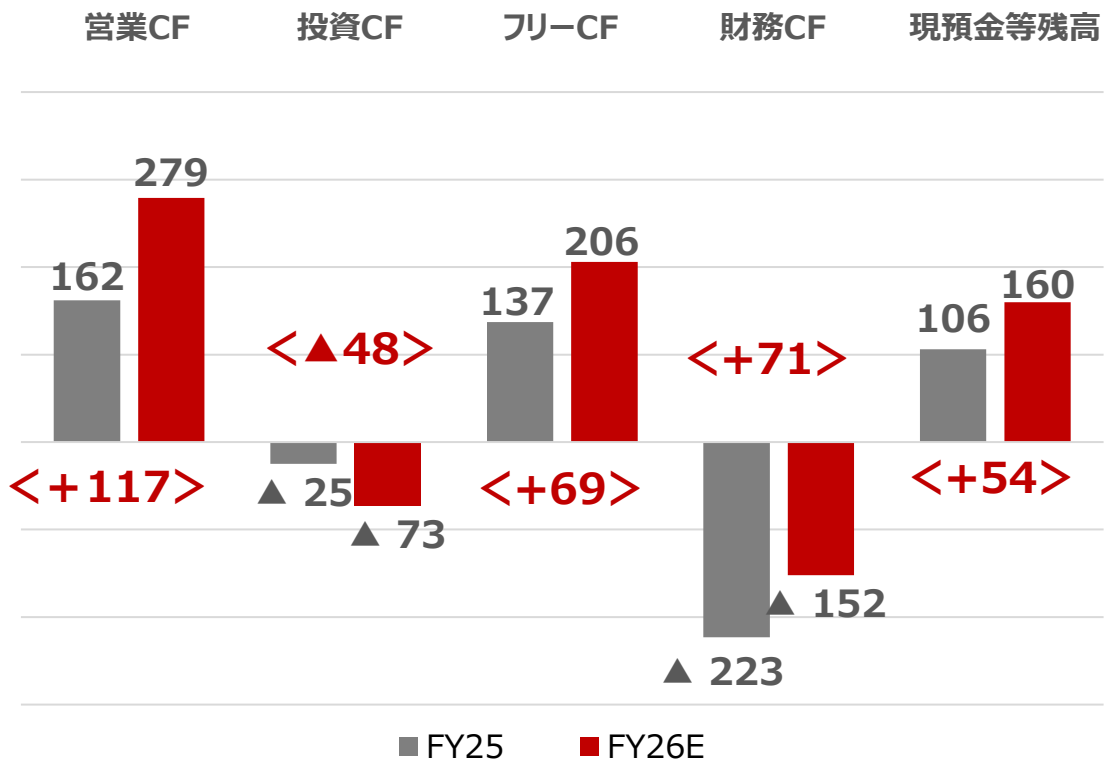
2026年度通期 連結業績 CF予想（11/11 上方修正）

成長投資・株主還元を進めつつ、フリーCFの創出と必要な手元流動性を確保

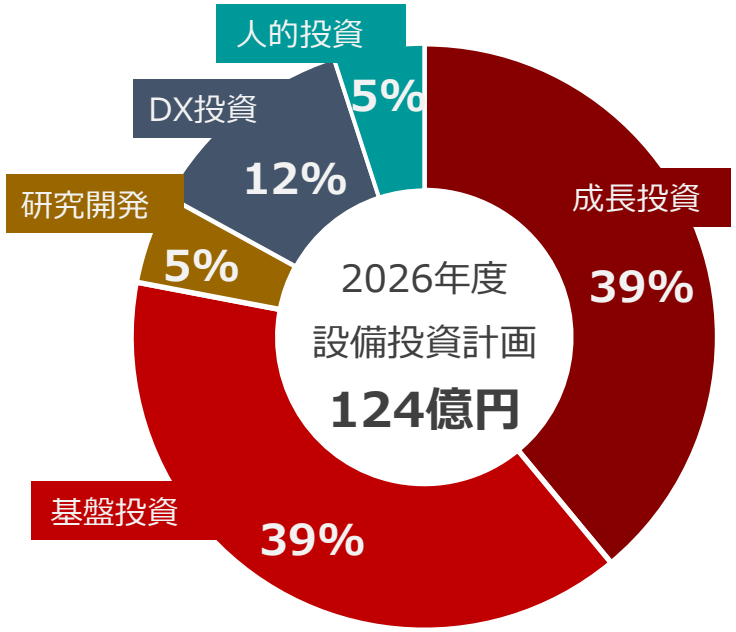
（単位：億円）

<> 内対前年増減高

＜ 連結キャッシュフロー ＞



＜ 設備投資計画 ＞



利益増加と運転資本負担の縮小により、営業CF279億円を見込む。
関係会社株式売却（51億円）を進める一方、成長投資を含む設備投資（124億円）を計画。
CPによる調達多様化と株主還元を進め、安定的なキャッシュ創出と財務運営を両立。

3. Appendix

SWCCグループレポート 統合報告書2026 発刊

本統合報告書では、**創業90周年**を迎えたSWCCグループが**新たに策定した中期経営計画および長期ビジョン**のもと、持続的成長と企業価値向上を目指す姿をお伝えしています

特に本年度は、**ROIC経営2.0による成長投資と資本効率の両立**、「成長事業」「キャッシュ・カウ事業」「刷新・課題事業」を明確化した**事業ポートフォリオ改革、人的資本・技術・環境・ガバナンス**を企業価値向上につなげる非財務KGI・KPIの再構築を重点的に開示しています

新たな価値の創造、持続的な成長に向けたSWCCグループの取り組みを是非ご覧ください

◆ SWCC 統合報告書
https://www.swcc.co.jp/jpn/ir/library/download/index.html



■株式会社格付投資情報センター（R&I）より新規に格付を取得

◆ 2026年10月29日 ニュースリリース

格付機関	格付対象	格付	格付の見通し
R&I	発行体格付	A－	安定的
	ＣＰ格付	a－1	―

新たな価値創造を牽引する新ブランド「Regana™」を展開

◆ 2026年9月1日 ニュースリリース

Regana
Realize the unseen

Regana™は、これまでSmart Stream事業で蓄積してきたデジタル技術やソリューションをもとに立ち上げたブランド
「技能継承」「効率化」「安全」といった社会課題の解決に資するソリューションの提供ならびに新たな市場や顧客領域への展開を推進
2030年にはRegana事業として収益化を目指す

1. ブランドの定義と由来

「Realize/Gather/Navigate」

- **Re**alize the unseen
（新しいことを当たり前に）
- **Ga**ther DX & AI
（DX・AIを纏いデータを集める）
- **Na**vigate Forward
（前に進め 舵を取る）

2. 主要ソリューション

「技能継承・効率化・安全」

- AVR® / ADitor™ / ADTPS®
（デジタル映像・フォトグラメトリ）
- CURRENT BASS™
（統合デジタルプラットフォーム）
- YURIKAGO™/ハトメル™/SICOREMO®
（AI災害予測・環境管理・遠隔管理）

3. 成長戦略と将来展望

「2030年の成長ドライバーへ」

- 電力インフラ分野での事業拡大
- 建設・鉄道・医療・教育等へ拡張
- SWCC2030計画の成長核として
持続的な企業価値向上を推進

現場への適用事例

■国内電力会社の超高圧電気所を対象に、Regana事業で展開する3Dソリューション「ADitor™（アドアイター）」を適用 ◆ 2026年10月29日 ニュースリリース

■東京電力パワーグリッドの変電所を「ADitor™」で3Dベースモデル化　実際の工事計画に初適用 ◆ 2026年10月29日 ニュースリリース

タイBMC社と日本総代理店契約を締結 ～ 汎用巻線事業の競争力強化 ～

◆ 2026年10月30日 ニュースリリース

1. 契約概要

2026年10月より、BMC社（タイ）
のモータ・トランス用耐熱巻線の
日本独占販売を開始

SDSがBMC社の日本総代理店へ

2.戦略的意義・ねらい

巻線のラインナップ拡大

- 優れた耐熱性・安定供給力・高コスト競争力
- EC通販「蛙屋」を活用し、幅広い顧客・ニーズへ対応

■成長目標

2030年までに汎用巻線事業の**売上60億円（2025年比2.4倍）**



2026年

タイ BMC社

耐熱用巻線



2025年

ベトナム SACOM社

汎用巻線

汎用巻線の総合商社へ

株式会社 SDS

蛙屋 KAERUYA

Creating for the Future

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。