

SWCCグループレポート　統合報告書2026

ダイジェスト版

SWCC

Integrated Report 2026

つなぐ。結ぶ。挑み続ける。

SWCC 90th Anniversary

Advancing Transformation for Growth

SWCCグループレポート
統合報告書2026
「ダイジェスト版」について

「SWCCグループレポート 統合報告書2026」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「Transformation for Growth SWCC 2030」
および長期ビジョン「SWCC VISION 2036」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。
この「ダイジェスト版」では、そのポイントを短時間でご理解いただけるように、
SWCCの企業価値向上に向けた未来への道筋にフォーカスし、
SWCCが目指す姿、新たにスタートした中期経営計画のもとでの
取り組みなどを簡潔にご紹介しています。
各ページには、完全版の関連ページへのリンクを掲載しています。
ぜひ、完全版もご覧いただけましたら幸いです。



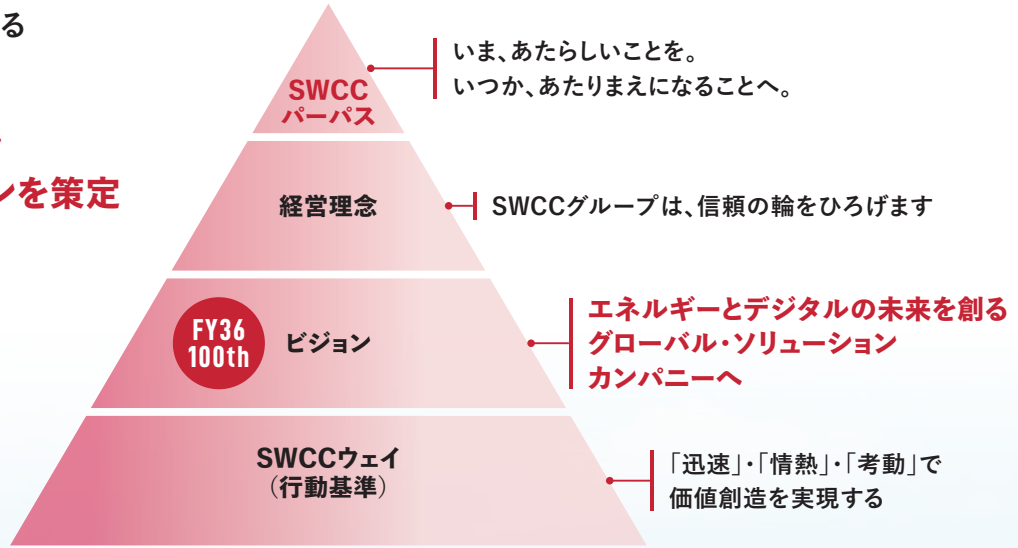
目次

02 SWCC パーパス／理念体系
03 SWCC グループの価値創造ストーリー
04 At a Glance
05 トップメッセージ
07 CFO メッセージ
09 最高事業責任者メッセージ
11 CTO メッセージ
12 CDO メッセージ
13 サステナビリティ担当役員メッセージ
15 取締役会議長メッセージ
16 社外取締役座談会
17 統合報告書2026 完全版のご案内

SWCC パーパス／理念体系

中期経営計画初年度に
90周年を迎える
SWCCグループ

100周年に向けて
新たなビジョンを策定



「迅速」・「情熱」・「考動」で価値創造を実現する

【 迅速 】

- 大切な経営資源である「時間」を常に意識し、スピード重視で行動します
- 報告・連絡・相談は速やかに行います
- 問題発生時には、速やかに解決にあたり、真因の分析と再発防止に努めます

【 情熱 】

- 失敗を恐れず、絶えず変革にチャレンジします
- 時代に合わない慣習は自ら断ち切る勇気を持って行動します
- お客さまからの信頼を大切に、誠実で心のこもった対応をいたします

【 考動 】

- 前例にとらわれず、また指示を待つことなく、自ら考え、積極的に行動します
- コンプライアンスを常に意識し、お客さまや家族に胸を張って話せる仕事や行動に徹します
- 思いやりの気持ちを忘れずに、一人ひとりが働きがいのある執務環境をつくります

SWCCグループの価値創造ストーリー

SWCCグループは蓄積してきた資本の強みを生かし、事業を通じてエネルギー、デバイス、コミュニケーションなど経済活動・社会活動を支える領域で価値を創出することにより、持続的な企業価値向上を図っています。

社会課題

パーパス

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

中期経営計画2030

構造改革に加え、成長を加速させるROIC経営2.0へと深化

マテリアリティ

[技 術]みらいを創る
[環 境]地球にやさしい
[コミュニティ]ともに生きる
[人]ひとが輝く
[ガバナンス]より良き企業に

インプット

【財務資本】
- 総資産:2,069億円
- 自己資本:984億円
- 自己資本比率:47.6%

【設備資本】
- 製造拠点:国内外20拠点
- 設備投資額:71億円

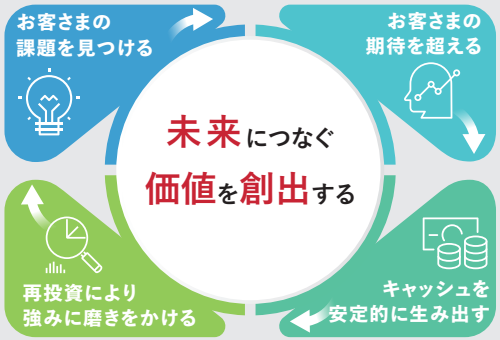
【人的資本】
- 連結従業員数:6,017名(国内外臨時従業員含む)

【知的資本】
- 研究開発費:23億円

【社会・関係資本】
- 創立90周年、インフラを支え続けた実績と既存顧客との強固な関係性

【自然資本】
- 再生可能エネルギー導入率:37%
- 産業廃棄物埋立率:0.15%

ビジネスモデル



価値創造ストーリーの実現力

持続的な「変革」と「成長」の実現

アウトプット

経済活動・社会活動を支える領域で価値を創出

【エネルギー・インフラ事業】
- 電力インフラを支えるケーブル、コネクタ
- 多様な工場・ビルなどに使用される産業用電線・ケーブル

【通信・コンポーネンツ事業】
- ブロードバンド向けインフラ幹線用光ファイバケーブル
- オフィスで使われるLANケーブル
- 複写機・プリンタの重要部品となる精密デバイス(ローラ)

【ソリューションビジネス】
- ケーブル接続工事システム「SICOPLUS®(サイコプラス)」による高電圧電力ケーブル接続工事の施工能力維持・強化
- データセンターの限りあるスペースに高密度かつ効率的な配線工事を可能にする間欠接着リボン「e-Ribbon®(イーリボン)」

2030年度目標

【経済価値】
- 営業利益:400億円以上
- 営業利益率:12%以上
- ROIC:15%以上
- 営業キャッシュ・フロー(5年間累計):1,500億円以上

【社会価値】

[技術]みらいを創る
- 差別化技術の創出(知財ROIC 3.0以上)

[環境]地球にやさしい
- GHG排出量(Scope1+2)(2024年度比25%以上削減)
- GHG排出量(Scope3)(2024年度比15%以上削減)
- 廃棄物原単位(2024年度比10%以上削減)
- 水使用量原単位(2024年度比10%以上削減)

[コミュニティ]ともに生きる
- 社会貢献活動(2025年度比5%以上増加)
- サステナブル調達の実現
- 人権尊重とリスク管理体制の実現(重大な人権侵害ゼロ)

[人]ひとが輝く
- 労働生産性(800万円以上/人)
- エンゲージメントの向上(55以上)
- DE&Iの組織文化への定着(女性課長職以上比率 8.0%以上)
- 安全な労働環境(休業災害ゼロ)

[ガバナンス]より良き企業に
- 顧客満足度(失敗コスト発生率2025年度比40%以上削減)
- 株主資本コスト(10%以下)

持続的な企業価値向上

持続的な価値創造に向けた再投資

At a Glance

1936年の創業以来、社会インフラを支え続けてきたSWCC。
構造改革を通じて、高収益・高効率な事業基盤へと進化を続けています。

売上高 **2,777億円**

営業利益 **273億円**

2019-2025 営業利益のCAGR **21%**

営業利益率 **9.8%**

ROIC **13.6%**

連結従業員数 **6,017名**
（2026年7月1日現在、臨時従業員含む）

事業展開 **アジアを中心に5カ国 20拠点の製造ネットワーク**
（国内含む）

関係会社数 **21社**
（連結子会社19社、持分法適用会社2社）

エネルギー・インフラ事業セグメント

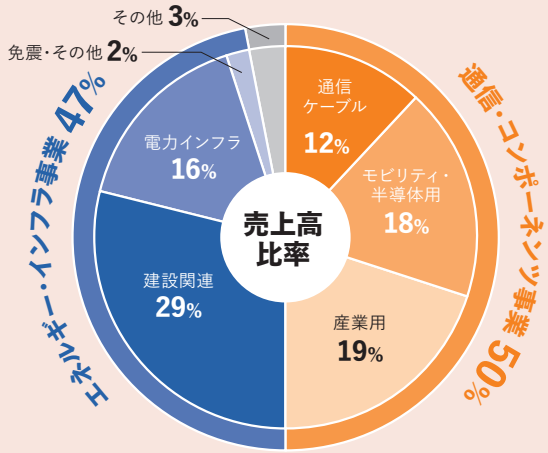
売上高 **1,319億円**　営業利益（率） **204億円（15.5%）**

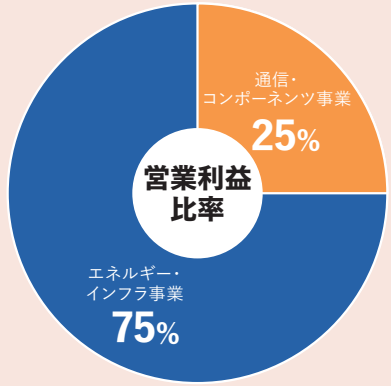
高電圧電力ケーブル用コネクタ「SICONEX®（サイコネックス）」は国内発変電市場シェアトップ

通信・コンポーネンツ事業セグメント

売上高 **1,384億円**　営業利益（率） **69億円（5.0%）**

トップクラスの技術・生産性を武器に、世界中のパートナーと連携

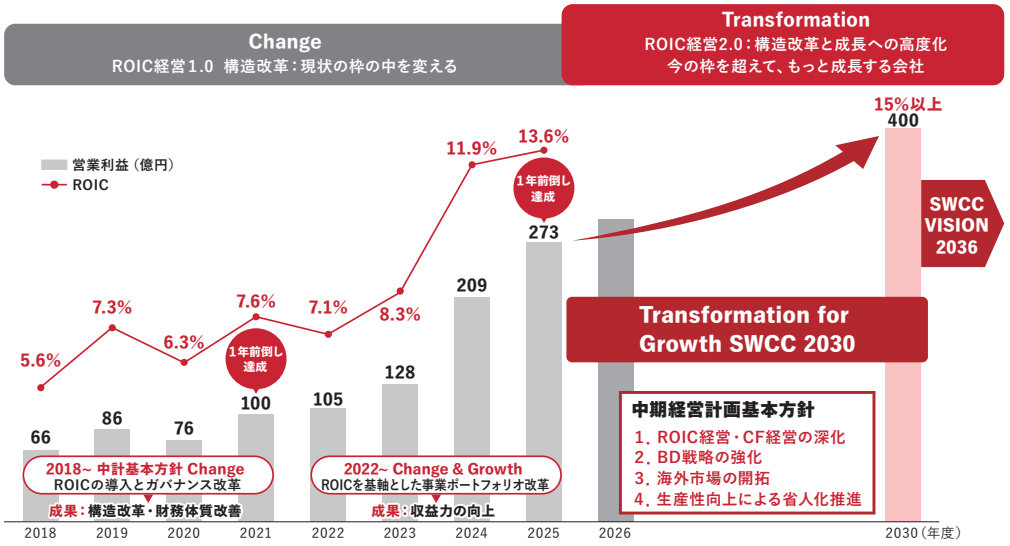




「確かな勝ち筋」を描き出し、グローバル・ソリューションカンパニーへ



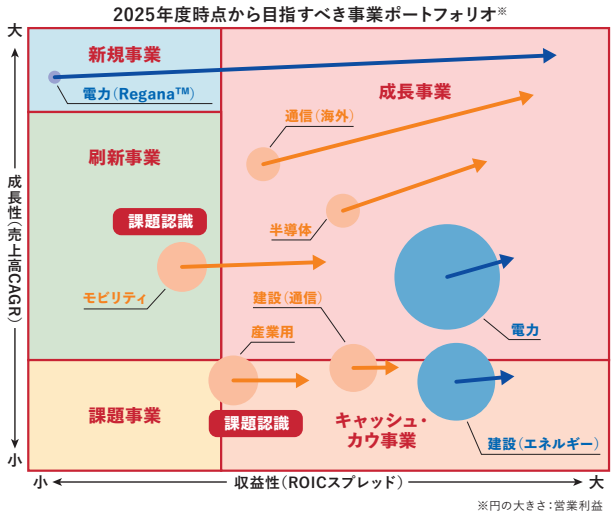
代表取締役 CEO
社長執行役員
小又 哲夫



Transformation for Growth SWCC 2030
—10年後のビジョン実現に向けた飛躍的成長戦略—

- 会社を根幹から変えていく変革（Transformation）として、国内市場の深耕はもちろん、グローバル市場における事業拡大を強力に推進し、既存領域の枠を超える成長を加速。

■事業ポートフォリオマネジメントの強化



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CAGR3%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（Regana™）

新たな成長機会（Regana™事業）

- 成長事業である電力インフラ事業の強みを生かし、新たな事業化を目指している「Regana™（レガナ）事業」では、独自に開発した高度なデジタルツールを用いたソリューション提案を実施。
- 当社が目指しているソリューション提案型企業に向けて、コト売りによる事業化への取り組みを一段と加速。

ROIC経営の深化と「勝てる領域」への集中

- 「ROIC経営2.0」へ深化、構造改革と成長戦略を両輪に、資本効率を起点としてキャッシュ・フローの最大化を図る。
- 「勝てる領域」を明確化して資本と経営資源を集中投下し、収益性と成長性の向上を図り、企業価値の最大化を目指す。

専門性と責任を明確化するCxO体制

- 新中期経営計画の確実な達成に向けて、新たなCxO体制のもと、事業・財務・技術・DXにおいて、それぞれのプロフェッショナル領域の責任と権限を担う最高責任者が、経営課題への迅速な意思決定を行い、力強く課題解決を推進。

関連ページ

》トップメッセージ（P.7～11） 》新中期経営計画「Transformation for Growth SWCC 2030」の概要（P.15～16） 》Regana™ 事業（P.35～36）





中期経営計画2030における財務戦略

1）ROIC経営2.0の推進

- 新しい中期経営計画2030にあわせて「ROIC経営2.0」をスタート、投資効率を意識しつつ積極的な成長投資を行い、価値創造を図る。

2）キャッシュの創出と配分

- 設備投資は総額560億円、年間100億円を超える水準で計画しており、成長投資を中心に研究開発やDX、人的資本への投資を推進。インオーガニック投資は800億円として、大型のM&Aも想定。株主還元については440億円を計画。

3）資本市場との対話

- 株主価値の最終指標として、TSR（株主総利回り）を重視。株主資本コスト（10%以下）を下限としてTOPIX（配当込）をアウトパフォームするように、成長投資と資本効率を両立させ、キャッシュの創出力を高め続けることで、TSRの持続的向上にコミット。
- 「ROIC経営2.0」の視点で財務・非財務の両面からツリー分解。財務・非財務の各KPIを改善することで、ROICの向上、成長基盤の強化を図る。

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。

TSR拡大		収益性向上（EPS）	×	成長期待（PER）	＋	株主還元（配当金）
株主資本コスト（10%以下）を下限とし、TOPIX（配当込）をアウトパフォーム		ROIC経営2.0による事業ポートフォリオ経営の強化 目標ROIC 2030年度 15%以上 営業利益目標 2030年度400億円		成長事業領域へのインオーガニック投資 ビジネスモデルの進化による収益性向上 成長投資枠 最大800億円		成長投資に使用しないフリーキャッシュ・フローは株主還元へ 連結配当性向40%以上 かつ 連結DOE5%以上

■キャッシュ・アロケーション

2026～2030累計金額（5年間）

キャッシュ・イン		キャッシュ・アウト	
営業キャッシュ・フロー 1,500億円		設備投資 560億円 成長投資 180億円　DX投資 60億円 基盤投資 200億円　人的投資他 50億円 研究投資 70億円	
		インオーガニック投資 800億円	
資金調達 250億円		株主還元 440億円	
資産売却 50億円			
1,800億円		1,800億円	

成長の実現に向け、経営戦略と紐づいた人的資本戦略を推進

- 2036年のありたい姿「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」の実現に向け、経営戦略と紐づいた人的資本戦略を推進。

関連ページ

- CFOメッセージ（P.20～23）
- 人的資本戦略（P.46～50）

事業ポートフォリオの最適化、海外展開の加速、成長性と収益性を両立する事業基盤の構築に注力



専務執行役員
最高事業責任者　事業セグメント統括
川瀬 幸雄

事業ポートフォリオの最適化、構造改革を推進

- 各事業の収益性や成長性、資本効率を客観的に評価し、市場成長性と競争環境の整理、各事業のROIC・収益構造の分析、将来の投資優先領域の特定を通じてポートフォリオ分析を行い、「どの事業で成長を実現するのか」「どの事業を改革するのか」を明確化。これにより、投資判断やリソース配分における一貫性と透明性の向上、より迅速な実行を図る。
- 「成長事業」「キャッシュ・カウ事業」「刷新事業」「課題事業」について、セグメント・サブセグメント単位でROICや営業利益率、成長率、キャッシュ創出力などのデータに基づいて事業評価を行い、定期的にモニタリング・意思決定を実行。

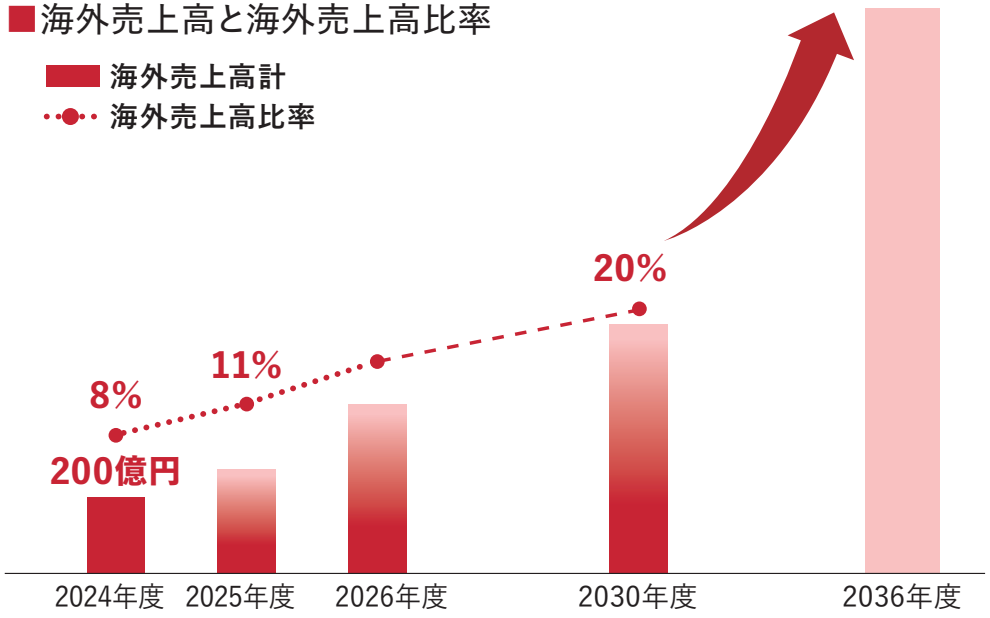
成長事業	**電力** **通信（海外）** **半導体**	**持続的成長を牽引** 今後の市場拡大が見込まれ、かつ当社が競争優位性を発揮できる領域であり、成長ドライバーと位置付け。積極的な設備投資・研究開発投資、人材・資源の優先的配分、グローバル展開を進め、成長を加速。
キャッシュ・カウ事業	**建設（エネルギー）** **建設（通信）**	**安定的な収益基盤を確立** 安定した市場基盤と収益力により安定的にキャッシュを創出し、全社の成長投資を支える役割を担う。資本効率を重視し、設備投資は維持・更新を中心として、生産性の向上や価格戦略の強化による収益確保、安定供給による顧客基盤の維持に注力。
刷新事業	**モビリティ**	**収益モデル転換による再成長を図る** 市場環境や競争環境の変化により、従来のビジネスモデルのままでは持続的成長が難しい領域。事業の刷新に向けて、用途や技術の転換による高付加価値分野へのシフト、不採算製品・事業の見直し、ビジネスモデルの転換（サービス化・ソリューション化）、アライアンスやM&Aの活用を推進し、再成長できる体制を2027年までに再構築することを目指す。
課題事業	**産業用**	**抜本的な対応による改善または撤退を検討** 収益性・成長性・資本効率の観点から改善が求められる領域であり、最も厳格な経営判断が必要な領域と位置付け。コスト削減や価格是正など短期的な収益改善施策の徹底、生産拠点再編や事業縮小など構造改革の断行、外部活用を含む戦略的選択肢の検討を進め、改善が見込めない場合には、撤退や事業再編も含めた意思決定を2027年までに行う。

3製品分野を軸に海外展開を加速

- 海外売上高比率は現在11%程度、2030年度までに20%へ拡大を目指す。成長市場にフォーカスし、当社が競争優位性を発揮できる「半導体検査装置用関連製品」「e-Ribbon®」「SICONEX®」を軸として展開。

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



「ROIC経営2.0」をスタート、構造改革と成長への取り組みに注力

- 現場改善への取り組みを引き続き実施していくとともに、「成長事業」への投資により成長を実現し、キャッシュ・フローの最大化を図る。
- 需給・在庫・生産計画の統合管理、サプライチェーン全体での資本効率の最適化、そして、部門を横断したKPIを通じた部門間連携を強化。

関連ページ

- 最高事業責任者メッセージ（P.24～26）
- エネルギー・インフラ事業セグメント（P.27～30）
- 通信・コンポーネンツ事業セグメント（P.31～34）
- 従業員座談会（P.37~38）



「市場起点」にシフトチェンジ、課題解決につながる技術開発に注力

- 「市場・トレンド起点の技術開発」「社内外共創・シナジー創出」「知的財産品質の向上」の3つの視点を掲げ、取り組みを推進。

持続的成長を実現する4つの技術開発の重点領域

1）事業領域の成長貢献

- 市場や顧客のトレンドを踏まえて将来像を描き、想定される課題に対しバックキャストで必要な製品・ソリューションを明確化し、差別化技術を開発。

2）基礎技術の強化

- 「金属」「ポリマー成形」「高周波」の3つの基盤技術を一層強化。

3）新領域の探索と育成

- 超電導ケーブルシステムは、AI普及による電力需要の拡大を背景に、社会実装の好機を迎えつつあり、着実に開発を推進。

4）知的財産の向上

- 特許の質を高め、事業収益への貢献度を向上させることで、知財ROICを現状の2.0から2030年に3.0へ引き上げることを目指す。

関連ページ

》CTOメッセージ（P.39～40）

3階層DXを一気通貫で推進し、労働生産性の向上、付加価値の拡大を図る



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
沈 恒偉

3階層DX戦略で労働生産性1.5倍へ

- デジタルを「コスト削減の手段」ではなく「経営の中核」に据え直し、収益構造そのものを非連続に書き換えるために、3階層のDXアーキテクチャを定義し、トップダウンの標準化とボトムアップの現場創意を両立する。

企業価値を高めるDX投資とDX経営の進化シナリオ：構造改革による成長から「変革による成長」へ

- コスト構造の最適化を起点としつつも、その先にある付加価値創造の総量拡大こそが、DX戦略の本質的なミッション。
- 人材はコストではなく資本であり、成長領域への配置転換、新規事業や提案型営業へのシフト、さらにリスキリングでLCDP・AI活用人材の計画的な育成により、「人を減らすDX」ではなく「人の価値を高めるDX」を推進。
- デジタルが業務を担い、人が価値創造と顧客接点に集中する役割転換を完遂し、付加価値創造企業への進化を実現することを目指す。

関連ページ

» CDOメッセージ（P.41～42）

マテリアリティの見直しを実施、社会価値と経済価値の創出へより実効性の高い取り組みを推進



執行役員
サステナビリティ、品質、
安全衛生担当
志賀 紀幸

事業環境の変化とESG・マテリアリティ戦略

- 中期経営計画2030にあわせてマテリアリティを見直し、より実効性の高い取り組みへ進化。KGIとKPIを設定し、進捗の可視化と継続的な改善を図る。

環境および事業を通じた価値創造の深化

- 2026年度から第8次環境自主行動計画を開始し、「Green Plan 2050」および2030年目標との整合を一層強化。あわせて、環境施策を経営戦略や企業価値向上に直接結びつける取り組みを推進。
- KGI・KPIを通じて成果を定量的に把握するとともに、事業ポートフォリオや投資判断とも連動させることで、持続的な価値創造と企業価値向上の実現を図る。

成長基盤と今後の取り組み

- サステナビリティを単なる「取り組み」にとどめるのではなく、経営判断と一体で推進することで、社会価値と経済価値の双方の向上を図る。これにより、2036年の創立100周年、さらにはその先の未来に向けて、強固で持続可能な成長基盤の構築を進める。

関連ページ

- 》サステナビリティ経営（P.43）
- 》SWCCグループのマテリアリティ（P.17～19）
- 》人的資本戦略（P.46～50）
- 》安全な労働環境（P.51）
- 》社会とのつながり（P.52～54）
- 》環境課題への対応（P.55～58）
- 》社会課題への対応（P.59）

中期経営計画「Transformation for Growth SWCC 2030」の策定にあわせた新KGI・KPI

マテリアリティ	関連するSDGs	2030年の目指す姿	目標（KGI）	達成時期	KPI（単年目標）
［技術］ みらいを創る		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	差別化技術の創出（知財ROIC 3.0以上）	2030年	特許出願数、特許査定率
［環境］ 地球にやさしい		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	GHG排出量（Scope1+Scope2）（2024年度比25%以上削減）	2030年	エネルギー使用量、再生可能エネルギー導入率
			GHG排出量（Scope3）（2024年度比15%以上削減）	2030年	銅リサイクル率
			廃棄物原単位（2024年度比10%以上削減）	2030年	廃棄物量、リサイクル量
			水使用量原単位（2024年度比10%以上削減）	2030年	水使用量
［コミュニティ］ ともに生きる		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	社会貢献活動（2025年度比5%以上増加）	2030年	参加人数、活動時間、参加者満足度
			サステナブル調達の実現	年度毎	サプライヤー訪問・交流会計画達成率、サステナビリティ調達アンケートの実施
			人権尊重とリスク管理体制の実現（重大な人権侵害ゼロ）	年度毎	人権デュー・ディリジェンス実施率、人権教育受講者数・受講率
［人］ ひとが輝く		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	労働生産性（800万円以上/人）	2030年	VQ活動各種報告会・発表会への延べ参加チーム数・人数
					DX普及率
					年平均研修時間
			エンゲージメントの向上（55以上）	2030年	年平均研修時間、サーベイ結果の改善部署率
			DE&Iの組織文化への定着（女性課長職以上比率 8.0%以上）	2030年	女性採用比率、キャリア開発研修受講者数
			安全な労働環境（休業災害ゼロ）	年度毎	災害件数・休業災害度数率
［ガバナンス］ より良き企業に		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	顧客満足度 （失敗コスト発生率2025年度比40%以上削減）	2030年	クレーム損金、外部失敗コスト発生率、社内不適合損金、内部失敗コスト発生率
			株主資本コスト（10%以下）	2030年	投資家の皆さまとの対話件数



2026年度の取締役会の重点テーマ

- 重要なテーマのひとつが、グループガバナンスの深化。新領域の“リズム”を理解できる人材を社外取締役に招聘することも視野に入れ、事業特性に即したモニタリングを徹底。
- 非財務領域、特に「人的資本」の監督も取締役会が議論する大きなテーマ。新設された人事戦略委員会などの活動報告も踏まえ、執行側としっかり議論を深める。

議長として取締役会のさらなる進化を促す

- 深みのある議論と運用効率化を通じて、取締役会の進化を促していくことが、議長としての役割。

「大きな未来」に向け執行側の背中を押し続ける

- 取締役会としては、執行側が中長期の成長に向けて正しく機能しているか、また手段や手当ては十分か、リスクの見落としはないかという目線で監督。同時に、取締役会が直面する課題を冷静に俯瞰し、企業価値向上に向けて最適な答えを導き出し続ける。

関連ページ

- 取締役会議長メッセージ（P.60～61）
- ガバナンスシステムの高度化（P.62～74）
- 社外取締役座談会（P.75～80）
- マネジメントチーム（役員紹介）（P.81）

監督と助言をバランスよく行い、強靭な事業ポートフォリオ構築に向けて背中を押す



社外取締役 監査等委員 **西村 美奈子**　社外取締役 **坂倉 裕司**　社外取締役 **内藤 宏治**　社外取締役 監査等委員 **椋野 貴司**　社外取締役 監査等委員 **馬場 久美子**

新中期経営計画の策定過程での議論

- 新中計に関する最大の着目点は、BD(Business Development)戦略の起爆剤となる800億円のインオーガニック投資枠と、2030年度計画として掲げた400億円の営業利益。
- (株)TOTOKUの成長は、ROIC経営2.0を展開する新中計において重要な鍵。グローバル展開にも大いに期待。
- これからの課題は、描いた絵を実現させるために、いつまでに何をするのかといったマイルストーンを示すこと。

取締役会の実効性

- 当社の社外取締役には事業や経営の経験者が揃っており、それぞれが実際に事業を運営した経験や知見をもとにして意見を述べている。これが議論の質を高めることにつながっている。
- 取締役会議長を務める長谷川会長が多様な意見を引き出している部分は大きく、それもまた実効性の向上につながっている。

人的資本に関する議論

- 特に「事業ポートフォリオ」に連動した人材ポートフォリオの構築の進捗をしっかり監督したい。
- もう一段当社が飛躍するために必要なのが、グローバルなビジネスを展開できる人材や、デジタル人材の育成。製造現場を支える人材の育成に力を注ぐことも非常に重要。

取締役会の多様性とサクセッション

- 社外取締役間での意見が対立することも少なくない。執行側にとっても、良い気づきを得る機会になっている。
- 次世代経営者へのサクセッションを考える際には、長谷川会長、小又CEOの思いも重要なほか、指名・報酬委員会のメンバーが、別の視点からSWCCグループの未来を思い描き、それを伝えることも重要。

株主・投資家へのメッセージ

- 当社は「業界4番手の会社」ではなく、「唯一無二のユニークな会社」。例えばROIC経営については日本企業の中でもかなり早くから取り組み、成果をあげている。
- ユニークな製品を生み出す開発力を、事業の強みにうまく変換できる力を持ち、次々と付加価値の高いソリューションを展開している。
- 新中計のチャレンジングな目標を実現させるだけのリーダーシップと組織力、人材力を持つ、ポテンシャル溢れる会社である。

関連ページ ›› 社外取締役座談会(P.75～80)

統合報告書2026 完全版のご案内

イントロダクション

編集方針 …… 02
SWCCパーパス／理念体系 …… 03
中期経営計画2030と2036年のありたい姿 …… 04
At a Glance …… 05
「稼ぐ力」の飛躍的な向上 …… 06

トップメッセージ

CEOメッセージ …… 07

価値創造ストーリー

さらなる成長のポテンシャル …… 12
SWCCグループの価値創造ストーリー …… 13
SWCCグループのビジネスモデル …… 14
新中期経営計画の概要 …… 15
SWCCグループのマテリアリティ …… 17

ROIC経営による企業価値の向上

ROIC経営の実践

CFO（最高財務責任者）メッセージ …… 20
最高事業責任者メッセージ …… 24
エネルギー・インフラ事業セグメント …… 27
通信・コンポーネンツ事業セグメント …… 31
Regana™事業 …… 35
従業員座談会 …… 37

収益性向上のドライバー

CTOメッセージ …… 39
CDOメッセージ …… 41

無形資産の価値向上とガバナンスの向上

サステナビリティ経営 …… 43
人的資本戦略 …… 46
安全な労働環境 …… 51
社会とのつながり …… 52
環境課題への対応 …… 55
社会課題への対応 …… 59
取締役会議長メッセージ …… 60
ガバナンスシステムの高度化 …… 62
社外取締役座談会 …… 75
マネジメントチーム（役員紹介） …… 81

財務・経営情報

過去11年間の主要財務データ …… 82
連結財務諸表 …… 83
財務ハイライト …… 84
非財務ハイライト …… 85
2025年度決算のポイント …… 86
価値創造とイノベーションの歴史 …… 87
株式・投資家情報 …… 88
会社情報 …… 89
外部評価 …… 90