



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。

2027年3月期 第1四半期 スモールミーティング

2026年9月10日

SWCC株式会社



東証プライム 5805

本日のアジェンダとスピーカー

1. 2026年度通期業績計画



代表取締役 CEO
社長執行役員

小又 哲夫

2. 資本コストや株価を意識した経営

①成長投資戦略



専務執行役員 CFO

上條 俊春

②取締役会の実効性



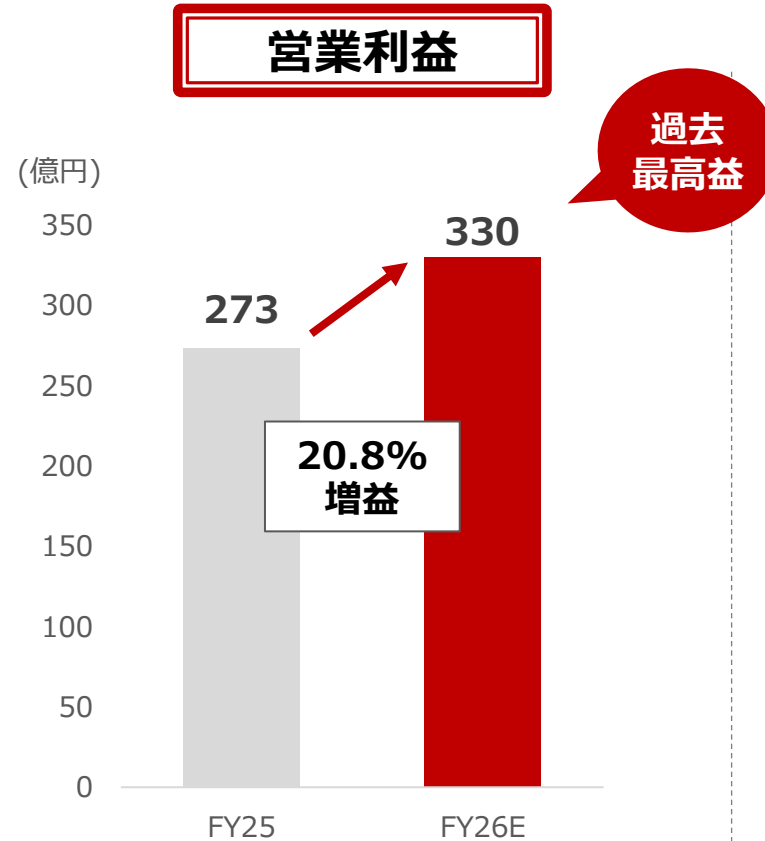
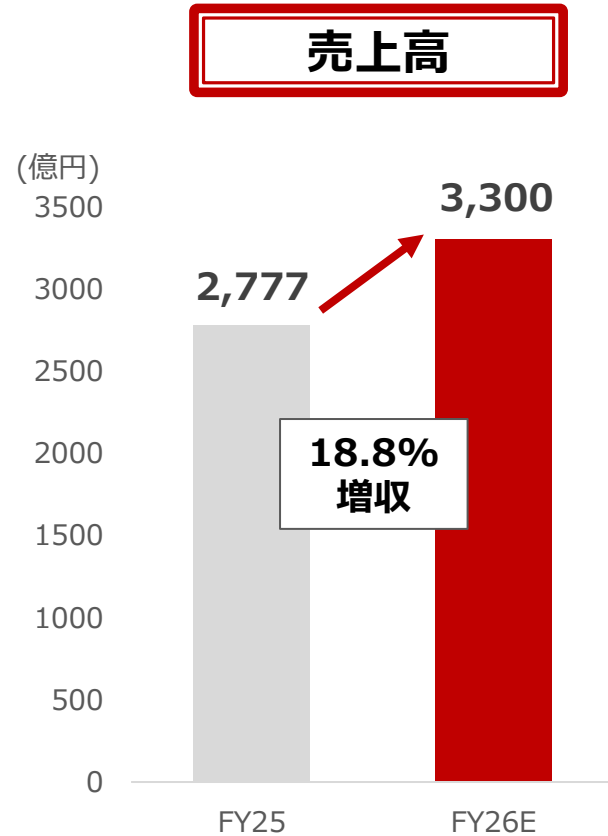
社外取締役

坂倉 裕司

1 2026年度 通期業績計画

2026年度 通期業績計画（上方修正後）

成長事業の期初想定を上回る好調により増収・増益を計画。株主還元も計画比(通期)61円の増配を予定

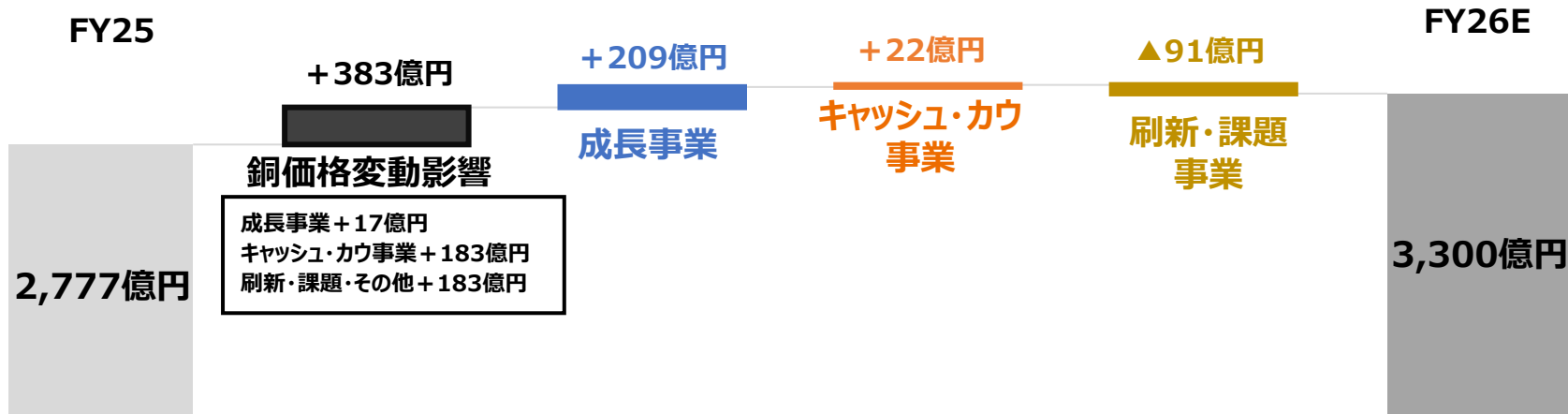


進捗想定：上期50% 下期50%



2026年度 通期 増減要因 (上方修正後)

売上高増減要因

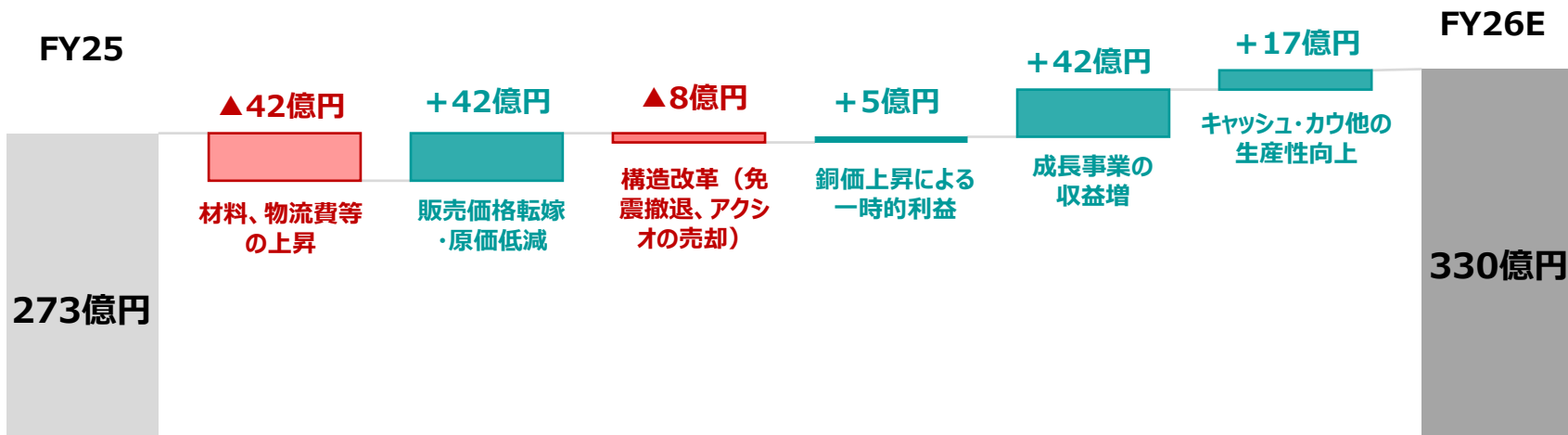


【増減要因】

1. 売上高

銅価格の上昇および成長事業の売上増により**前期比増収の見込み**

営業利益増減要因



2. 営業利益

中東情勢の材料価格上昇は、販売価格転嫁にてカバー
銅価格上昇による一時的利益、**成長事業の収益拡大**とキャッシュ・カウおよび刷新・課題事業の生産性向上により**前期比増益の見込み**

2026年度 事業環境認識と施策 (上方修正後)

成長事業	電力インフラ	電力網の強靱化やデータセンター建設の旺盛な需要を背景に好調が継続 中東情勢の影響に伴うサプライチェーンの混乱は緩和。期初想定以上の受注を獲得
	通信（海外）	世界的な生成AI需要の拡大に伴うデータセンター向け設備投資が活発化 世界的な光ファイバ不足も、顧客との協調および調達メーカー拡大にて対応
	半導体	生成AIの普及拡大を追い風に、半導体関連需要が中国を含み拡大 地産地消により、効率的な生産体制を構築し、収益性を向上
キャッシュ・カウ事業 建設 (エネルギー・通信)		国内建設関連需要は、昨年度並みを想定 底堅い需要を確実に獲得し、効率化・省人化を進め、安定したキャッシュを創出
刷新・課題事業	モビリティ	xEV向け巻線ならびにシートヒータ線の需要は底堅いものの競争環境は激化 効率的な生産体制を構築
	産業用	ワイヤハーネスは中国家電市場の価格競争激化により収益性が悪化 生産拠点再編の推進

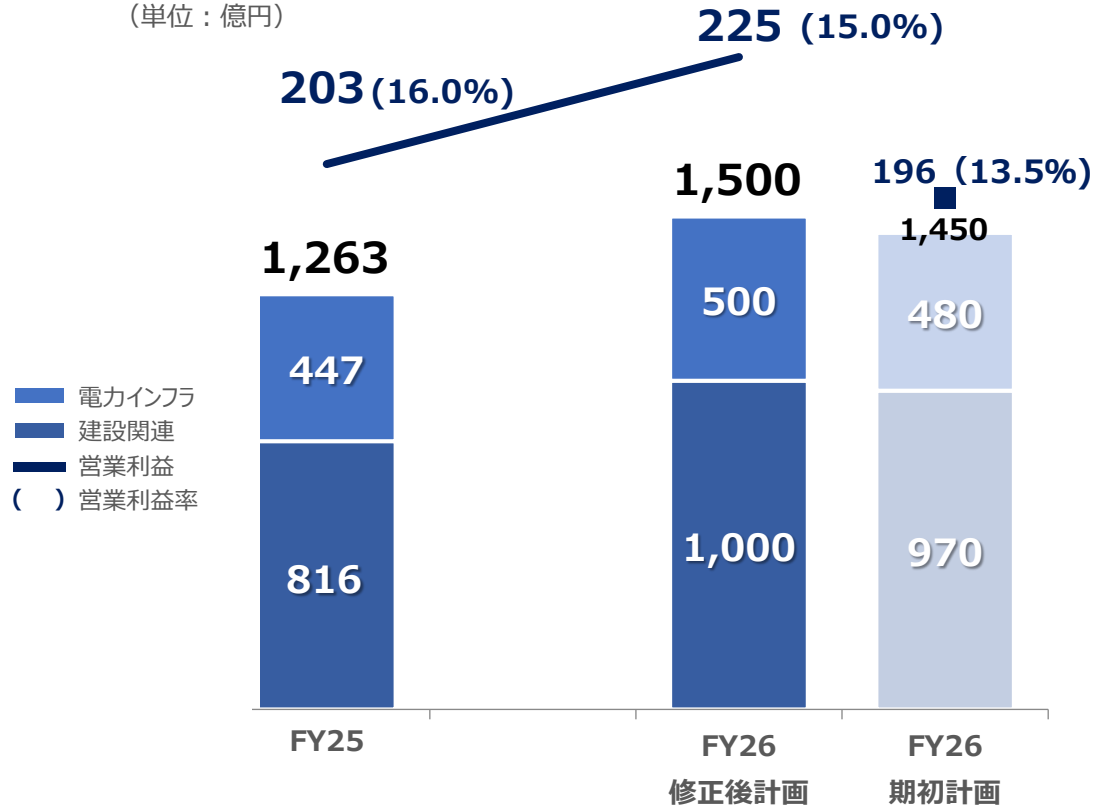
成長事業の2026年度 成長投資と施策

	売上高（前期比）	成長投資	施策												
電力インフラ	(単位：億円) <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>売上高 (億円)</th> <th>YoY (%)</th> <th>修正 (億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FY25</td> <td>447</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>FY26E</td> <td>500</td> <td>12%</td> <td>+20</td> </tr> </tbody> </table>	年度	売上高 (億円)	YoY (%)	修正 (億円)	FY25	447	-	-	FY26E	500	12%	+20	中計累計 100億円 FY26 25億円	SICONEX®第二期増産投資（20億円）は下期から売上に寄与
年度	売上高 (億円)	YoY (%)	修正 (億円)												
FY25	447	-	-												
FY26E	500	12%	+20												
通信ケーブル（海外）	(単位：億円) <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>売上高 (億円)</th> <th>YoY (%)</th> <th>修正 (億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FY25</td> <td>71</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>FY26E</td> <td>190</td> <td>167%</td> <td>+21</td> </tr> </tbody> </table>	年度	売上高 (億円)	YoY (%)	修正 (億円)	FY25	71	-	-	FY26E	190	167%	+21	中計累計 30億円 FY26 14億円	e-Ribbon®増産投資（14億円）はQ1から下期にかけて段階的に売上に寄与
年度	売上高 (億円)	YoY (%)	修正 (億円)												
FY25	71	-	-												
FY26E	190	167%	+21												
半導体	(単位：億円) <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>売上高 (億円)</th> <th>YoY (%)</th> <th>修正 (億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FY25</td> <td>85</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>FY26E</td> <td>140</td> <td>64%</td> <td>+19</td> </tr> </tbody> </table>	年度	売上高 (億円)	YoY (%)	修正 (億円)	FY25	85	-	-	FY26E	140	64%	+19	中計累計 25億円 FY26 9億円	プローブピン等の増産投資（5億円）は下期から売上に寄与
年度	売上高 (億円)	YoY (%)	修正 (億円)												
FY25	85	-	-												
FY26E	140	64%	+19												

2026年度 通期 セグメント別業績計画

エネルギー・インフラ事業

(単位：億円)

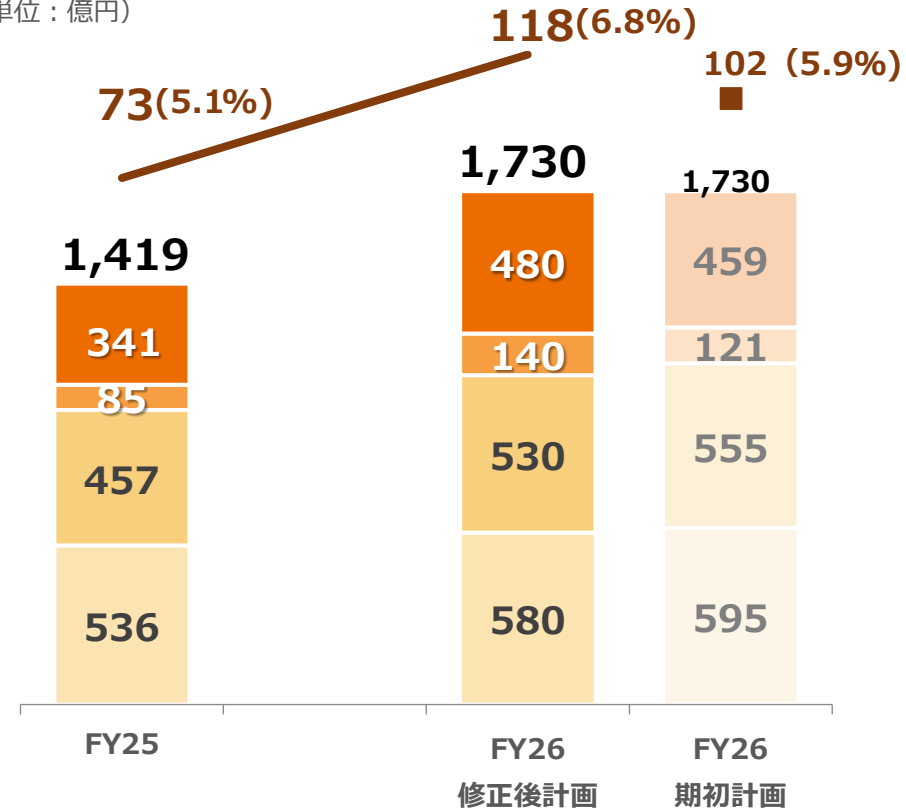


銅価影響：+154億円（売上高影響）

- + 要因
- 電力インフラは、データセンターの需要拡大を受け好調維持
 - 高電圧向け高付加価値製品の投入による需要の取り込み
 - 建設関連は、銅価格の影響により、前年度比増
- 要因
- 資材価格高騰や工期延伸などによる需要の下振れ

通信・コンポーネンツ事業

(単位：億円)



銅価影響：+229億円（売上高影響）

- + 要因
- 戦略製品e-Ribbon®の受注増と生産体制増強
 - 半導体関連製品の需要急拡大による増収・増益
- 要因
- モビリティは巻線やシートヒータ線の競争環境悪化
 - 産業用はワイヤハーネスの収益性悪化

2 資本コストや株価を意識した経営 ～成長投資戦略～

「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の 取り組み状況の更新

東京証券取引所が、国内外の機関投資家を対象としたアンケートを実施。

「資本コストや株価を意識した経営」の「**取組みの進展が見られる企業**」に**SWCC**が選出。

取組みの推進に向けた対応ポイント：

- ① 中長期的な経営方針（目指す姿や成長の道筋）
- ② 目指す姿に向けた資本の使い方（配分や優先順位）
- ③ 保有する資産について、価値創出のための最適化
- ④ ①～③について、取締役会レベルで、実効的な議論・監督

①中長期的な経営方針（目指す姿や成長の道筋）

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

② 目指す姿に向けた資本の使い方（配分や優先順位）

効率性指標のROICに加え、**投下資本も含めた絶対額の指標であるEVA®も併用し、**
投資がいかにか早く利益貢献できるかの視点から**投資回収期間も考慮、CCCも継続してモニタリング**

① 効率性：ROIC

投下資本に対して
どれだけ効率的に稼いだか

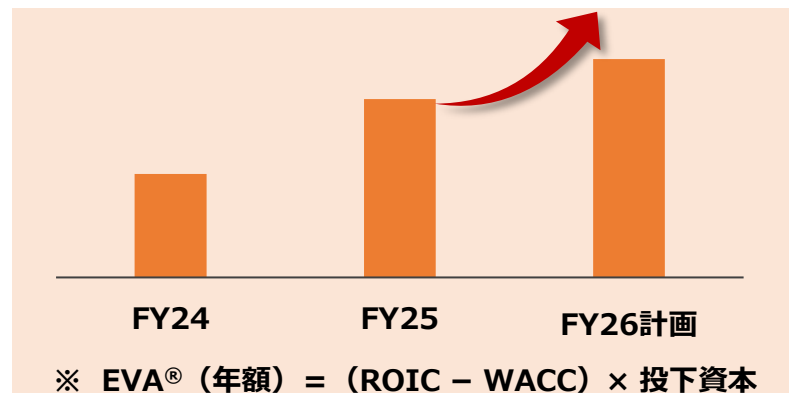
着実に効率性を改善

FY24	FY25	FY26計画
11.9%	13.6%	15.7%

- ▶ 投資の「質」を評価
- ▶ ROIC－WACCで価値創出可否を判断

② 規模：EVA®

資本コスト控除後に
いくら価値を積み上げたか



- ▶ 投資の「価値創出額」を評価
- ▶ EVA最大化＝企業価値最大化

③ 速度：回収期間

キャッシュが
どれだけの速さで回収されるか

営業CF拡大、CCCの早期化

営業CF = 252億円
FY26見直し ※前期比 +90億円

CCC = 71日
FY26見直し ※前期比 -4日

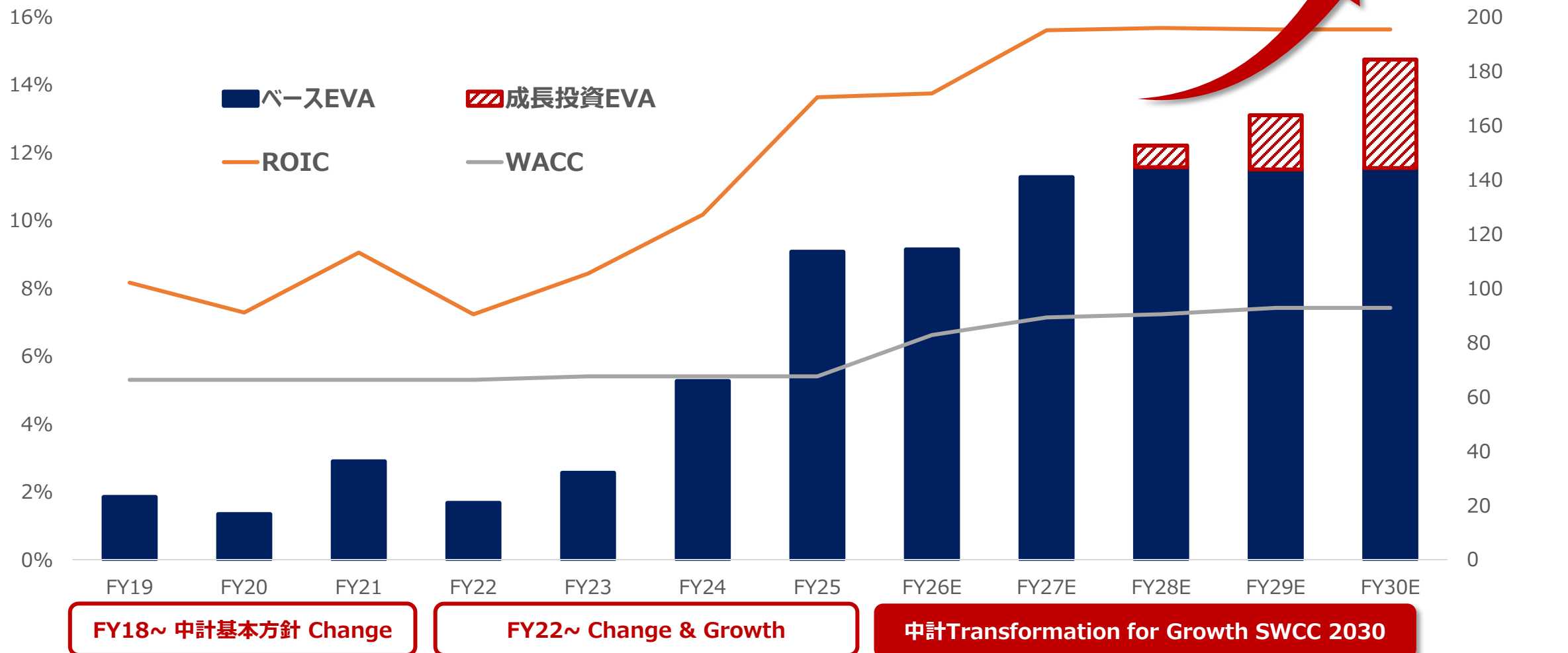
- ▶ 投資回収を早め、営業CFを積上げ
- ▶ 運転資本回転速度を上げ、稼ぐ力を強化

効率（ROIC） × 規模（EVA®） × 速度（回収期間） で企業価値を最大化

※ EVA®は、Stern Stewart & Co. が開発した経営指標であり、HILLTOP CONSULTING GROUP, LLC の登録商標です

②目指す姿に向けた資本の使い方（配分や優先順位）

ROICなどの「率」の指標に加え、価値創造の「額」であるEVA[®]※1（経済付加価値）を重視。
成長投資やM&Aで投下資本を増やし、EVA[®]の創出額を積み上げていく

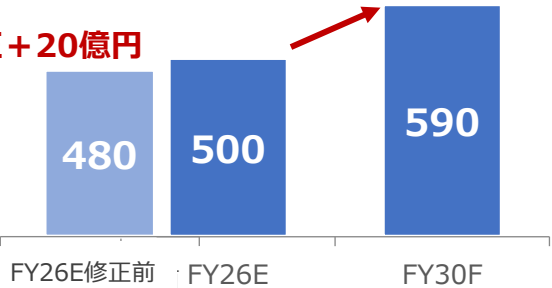
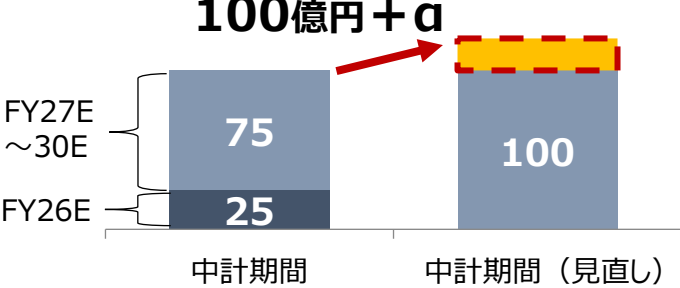
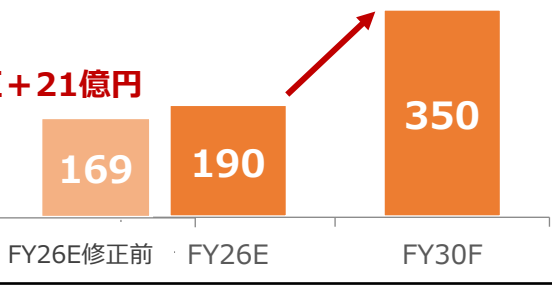
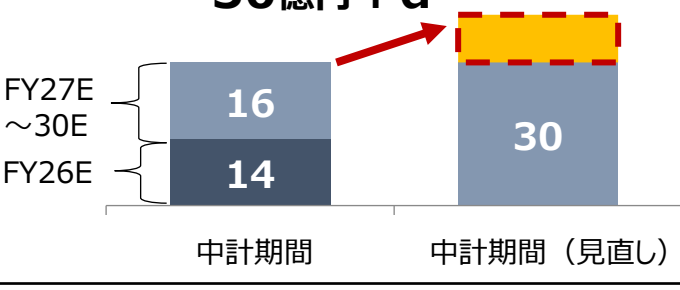
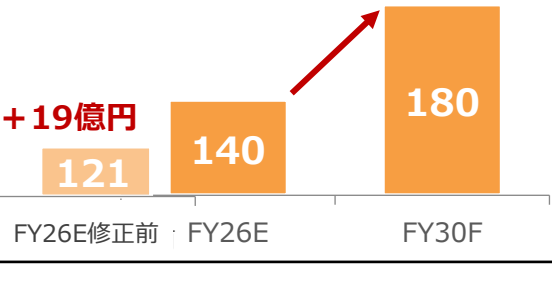
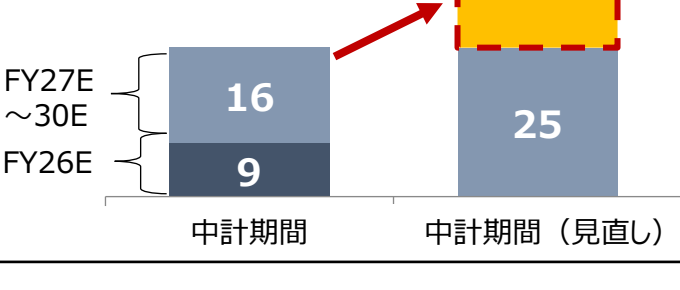


※1 EVA[®]は、Stern Stewart & Co. が開発した経営指標であり、HILLTOP CONSULTING GROUP, LLC の登録商標です

さらなる成長に向けた戦略的成長投資

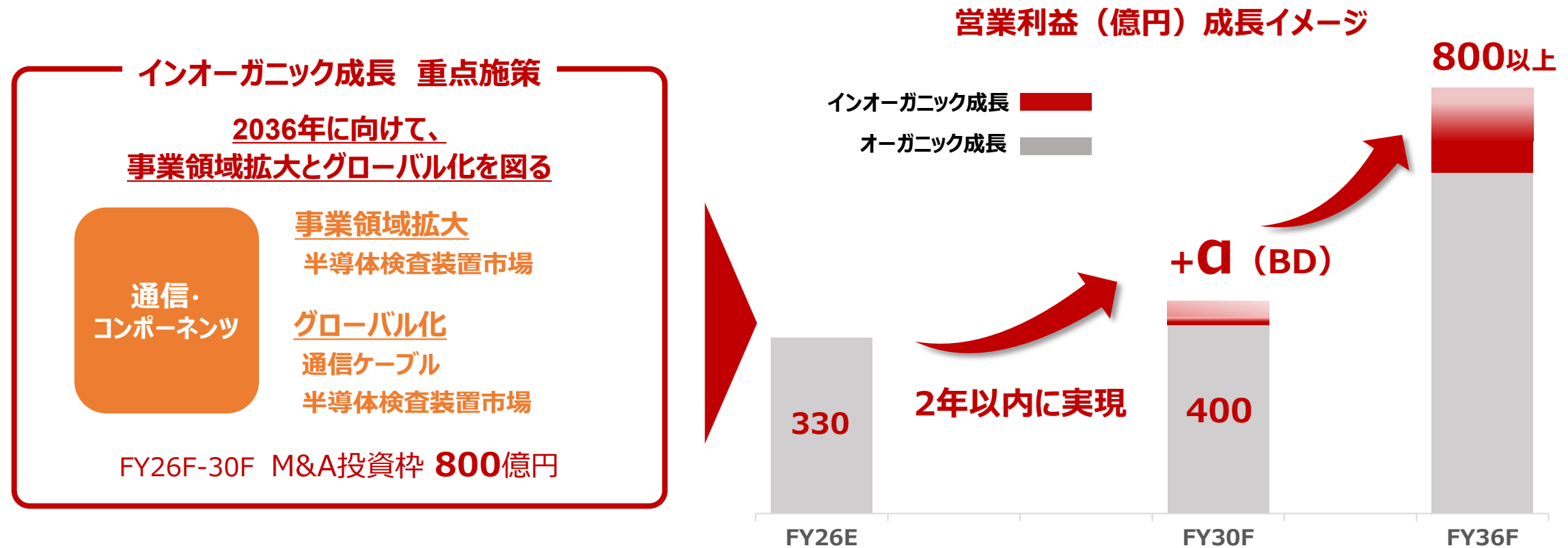
中計期間のオーガニック成長のさらなる伸張のため、追加の設備投資を検討。EVAの積み上げを目指す

(単位：億円)

	成長事業の売上計画	中計期間の投資額
電力インフラ	上方修正 + 20億円  FY26E修正前 FY26E FY30F	100億円 + α  FY27E ~ 30E FY26E 中計期間 中計期間（見直し） データセンター建設増による電力需要の増加
通信ケーブル（海外）	上方修正 + 21億円  FY26E修正前 FY26E FY30F	30億円 + α  FY27E ~ 30E FY26E 中計期間 中計期間（見直し） e-Ribbon®のケーブル化の加速
半導体	上方修正 + 19億円  FY26E修正前 FY26E FY30F	25億円 + α  FY27E ~ 30E FY26E 中計期間 中計期間（見直し） プローブピンやTIW等半導体関連製品需要の急増

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、2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。



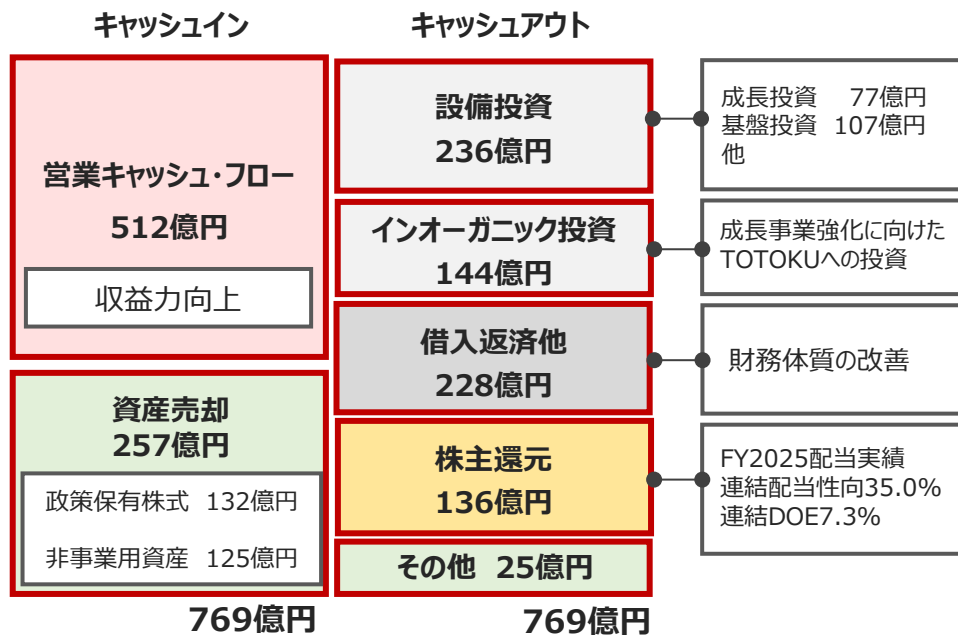
③保有する資産について、価値創出のための最適化

キャッシュ・アロケーション

非事業資産のさらなる効率化として、2026年7月に**ノンコア事業であるアクシオ社の売却**を実行

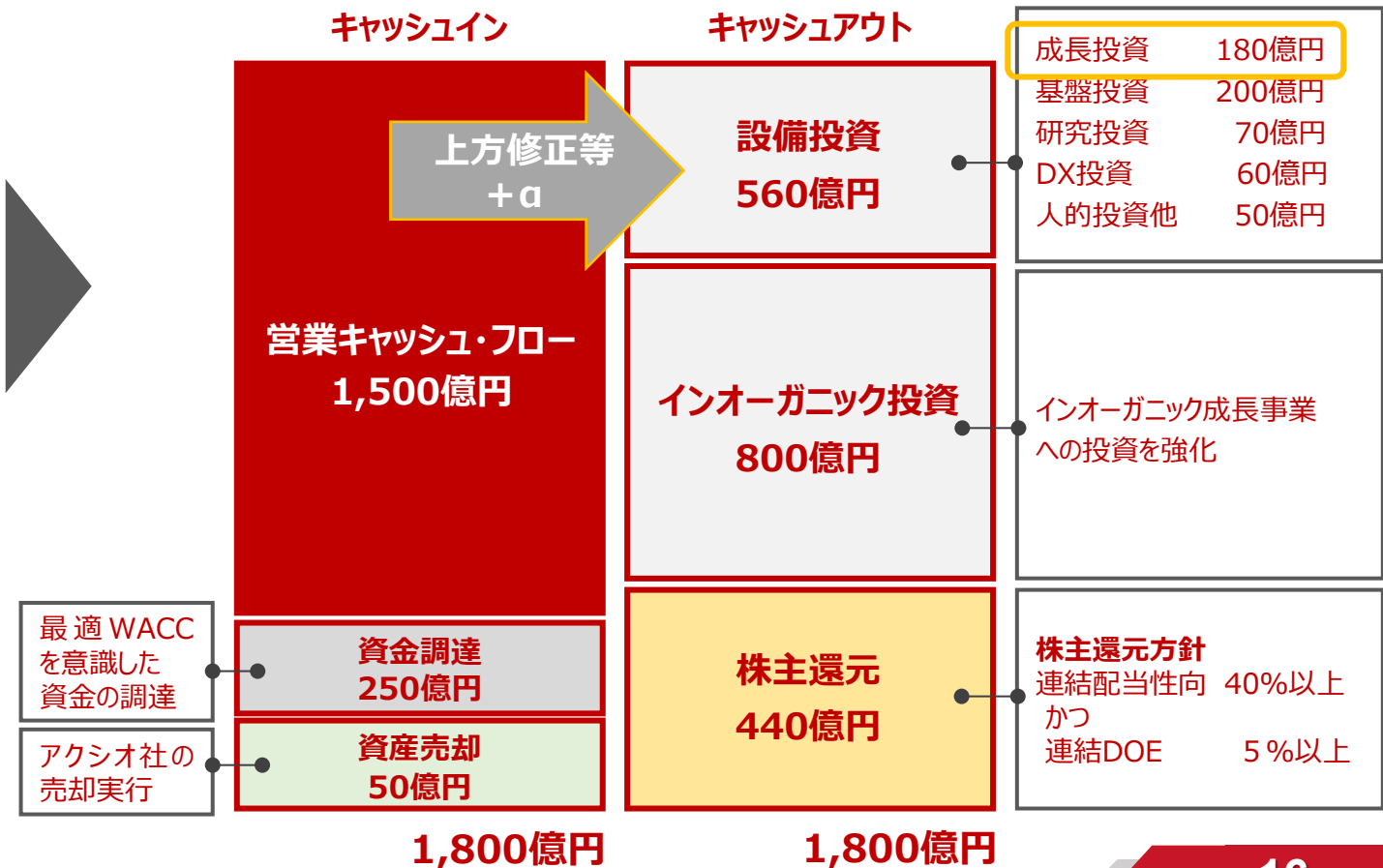
営業CFの上方修正など創出した資金を成長領域へ積極投入し、将来の営業キャッシュ・フロー創出力のさらなる将来CF拡大を図る。

FY22-25実績



キャッシュ・フローは、PL成長とBS効率化の両輪で創出。
不採算事業の整理・撤退と主力事業の収益力向上で営業キャッシュ・フロー獲得
政策保有株式や非事業用資産の売却で資本効率を改善。株主還元強化。

FY26-30計画



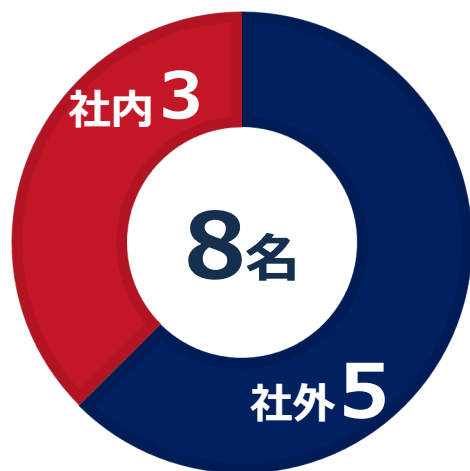
3 資本コストや株価を意識した経営 ～取締役会の実効性～

企業価値向上を支える取締役会 ― 構成と基本的な考え方

多様な知見と独立した視点を、経営の監督・助言に活かす

形式的なガバナンスではなく、企業価値向上に資するガバナンスへ
株主共同利益の代弁者として社外取締役が独立した立場から経営に付加価値を提供

取締役8名(女性3名)の
うち社外取締役が過半数



多様なバックグラウンド・専門性

企業経営

経営全体を俯瞰

コーポレートファイナンス

資本政策・M&A

グローバルビジネス

市場・顧客の視点

ダイバーシティ

競争力・社会価値

取締役会の役割

- ・経営方針・重要事項の審議
- ・業務執行の監督
- ・中長期の企業価値向上
についての議論
- ・執行役員報酬

実効性の核心 「何を議論し、社外取締役がどう関与するか」

取締役会は、経営戦略や経営計画に基づく重要な意思決定を行うだけでなく、その後の進捗状況や成果を継続的に監督

取締役会における実質的な 審議を支える環境整備

実質的な審議を支える環境整備

- ・年間を通じた主要審議テーマの整理
- ・説明資料の事前動画配信
- ・事前質問・追加情報要請への対応

執行側との情報格差の縮小

- ・役員合宿への参加
- ・経営会議へのオブザーバー参加

取締役間の認識共有と事業理解の深化

- ・経営陣との対話を通じた認識共有
- ・独立社外取締役間の意見交換
- ・国内外事業所・グループ会社訪問による事業理解の深化

企業価値向上に関する 主要テーマ

企業価値向上に向けた主要な経営課題

【事業ポートフォリオの最適化】

- ・TOTOKU買収・PMI
- ・アクシオの売却

【グローバル展開】

- ・e-Ribbon®の海外展開

【資本政策】

- ・TSR,株式分割

経営戦略・経営計画の実現に資するか
経営資源の配分や成長投資が適切か
取締役会が進捗状況を継続的に監督

独立社外取締役に期待される 役割・責務

独立社外取締役による監督・助言機能

- ー少数株主を始めとするステークホルダーの視点
- 独立した客観的な立場からの監督と助言ー
- ・その戦略でよいのか？
- ・リスクと資本コストに見合ったリターン？
- ・他の選択肢はないか？

独立性 × 専門性 × 大局的視点

- ・成長投資や事業ポートフォリオ最適化に関する意思決定を支援
- ・会社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に貢献

2025年度：取締役会16回開催

実効性評価では「自由闊達で建設的な議論」

「実効性向上に向けた課題と改善策の明確化」

さらなる実効性向上へ ― 成長戦略を支える取締役会

実効性は“完成形”ではない。課題を認識し、企業価値向上という成果につなげる

これまで積み上げたもの

- ・多様な取締役会構成
- ・自由闊達で建設的な議論
- ・社外取締役の積極的な提言
- ・重要案件のフォローアップ
- ・毎年の実効性評価と改善



Transformation for Growth SWCC 2030 を支える監督と助言

グローバル戦略／成長投資への支援 ―背中を押す
リスクマネジメント
グループ全体の内部統制・ガバナンスの高度化
資本政策
CEOサクセッションプランの充実

実効性評価で認識している改善テーマ

事務局機能の強化

グループ内部統制

人的資本の議論

取締役会の実効性を、企業価値・株主価値向上という「成果」につなげる

4 Appendix

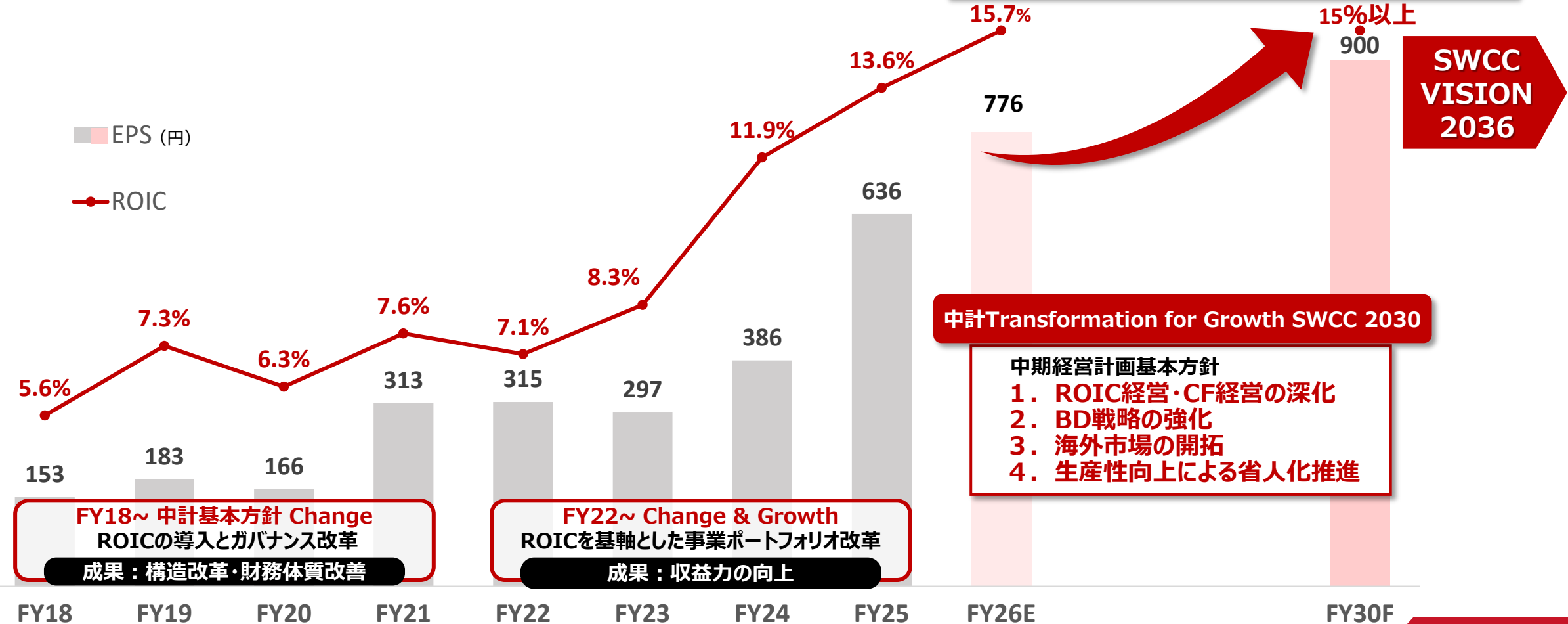
中期経営計画の変遷 From “Change” to “Transformation for Growth”

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

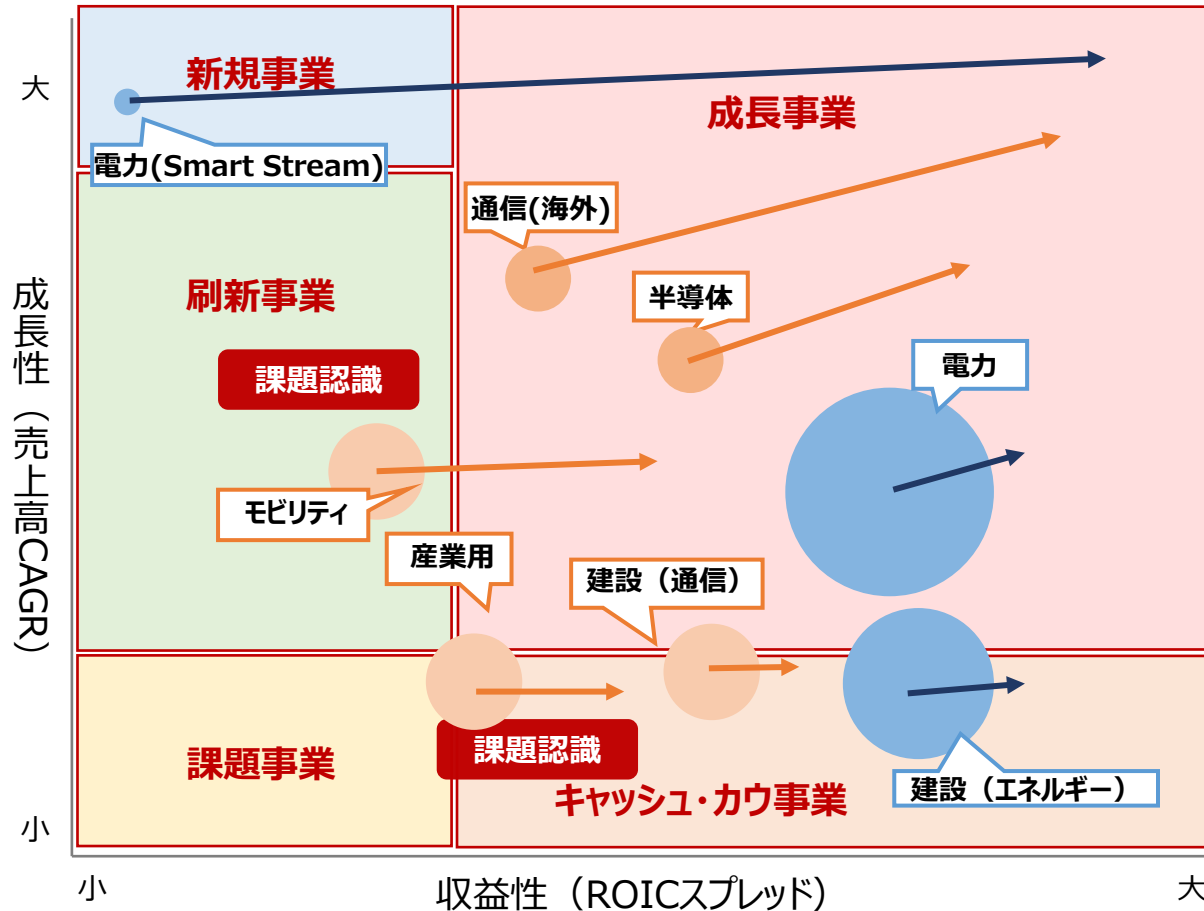
ROIC経営2.0 構造改革と成長への高度化



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※



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

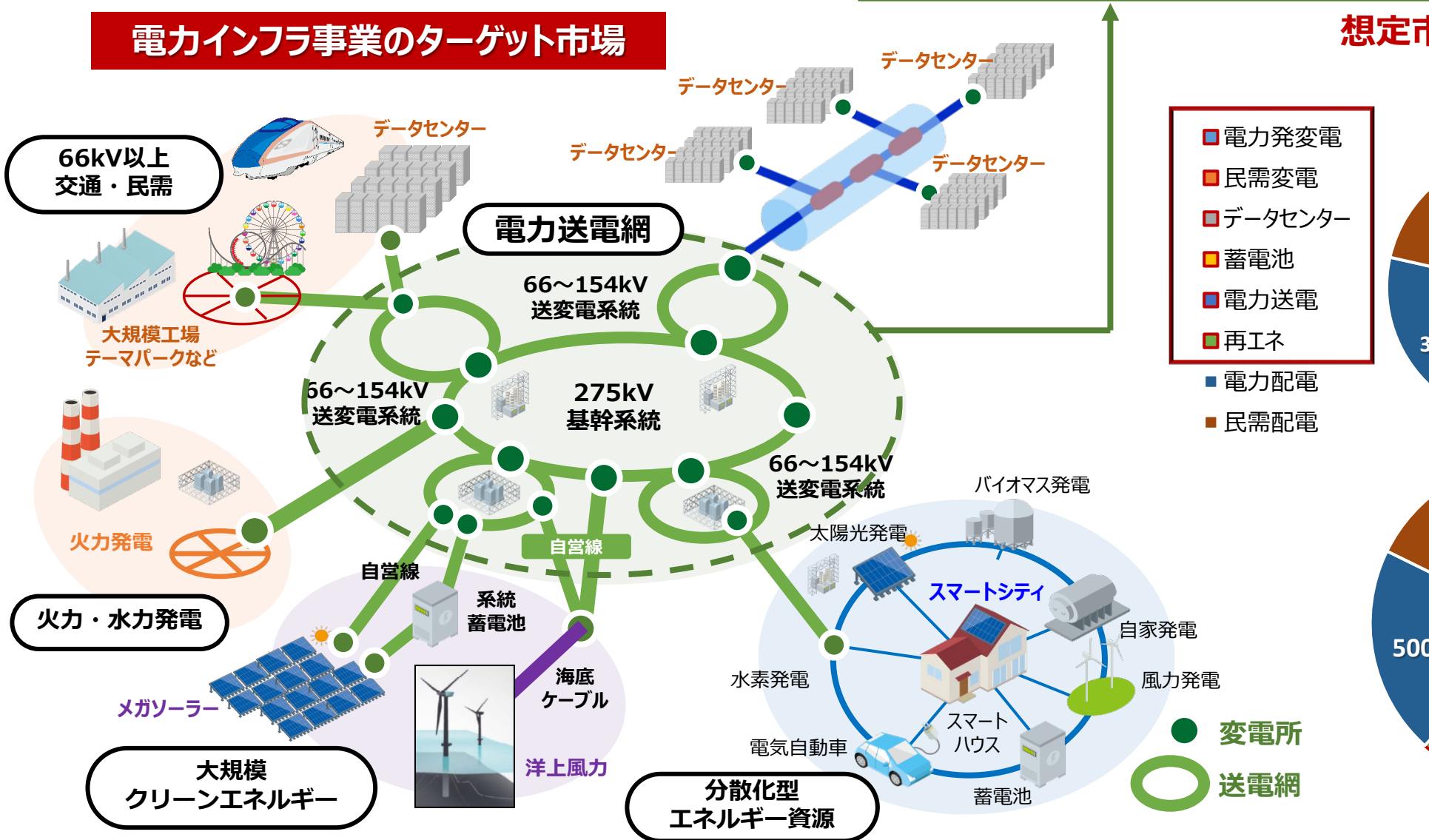
新規事業

成長促進の源泉として、新規事業投資を実行
電力(Smart Stream)

※円の大きさ: 営業利益

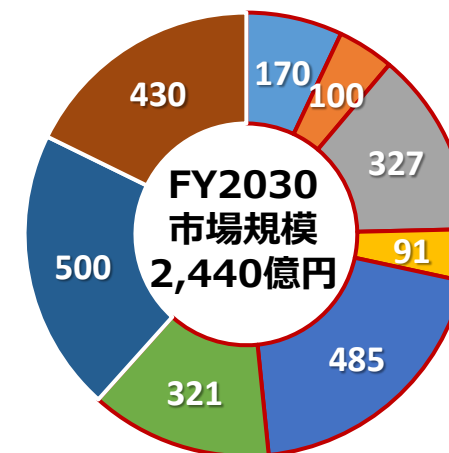
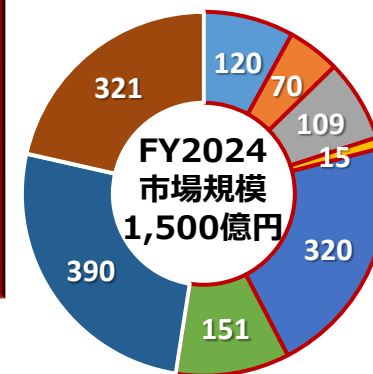
電力インフラ事業の成長戦略

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



成長事業

電力インフラ事業の成長戦略

戦略Ⅰ

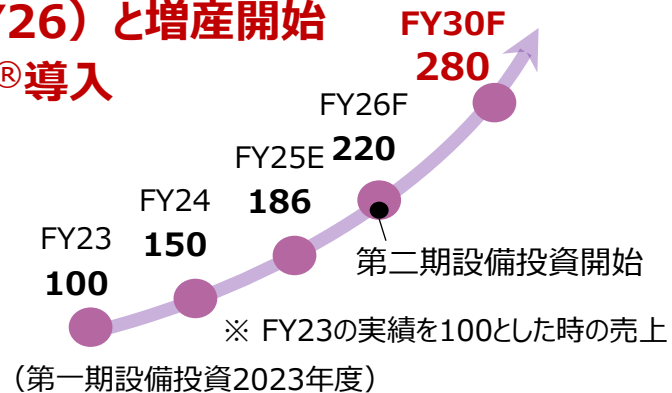
国内変電市場のデファクト化推進

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
- ✓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

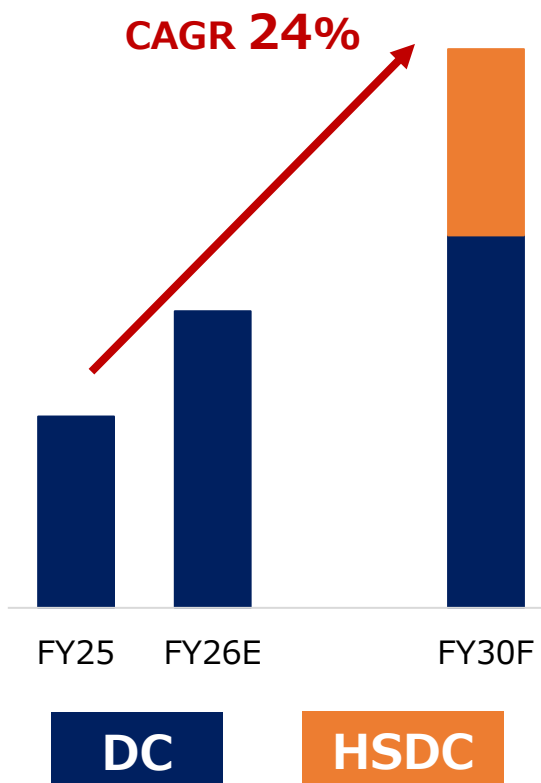
iii. 海外市場への展開

- ✓次世代SICONEX®開発・導入による拡販

電力インフラ事業 HSDC市場への成長戦略

HSDC建設にて超高圧(154kV)電源が拡大するニーズに対し
154kV製品を開発し高付加価値の獲得を目指す。

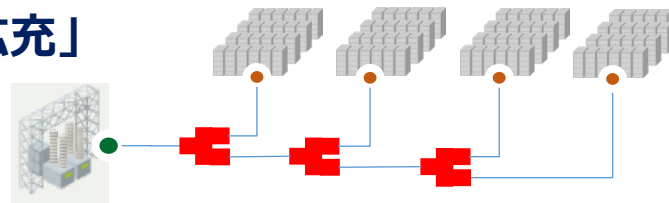
データセンター向け売上予想



当社の154kVソリューション

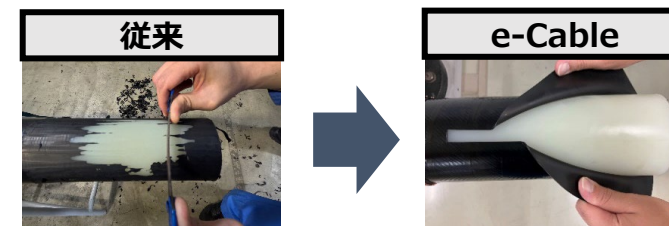
	DC	HSDC
必要電力量比※現状を1	1	4~5
受電電圧階級	66kV	154kV

「Y分岐接続部の拡充」



2028年上市

「e-Cableの拡充」



2025年上市済

「施工人材の高電圧シフト」



高付加価値領域
へのシフト

2030年 2倍

※FY23→FY30 154kVの施工人員

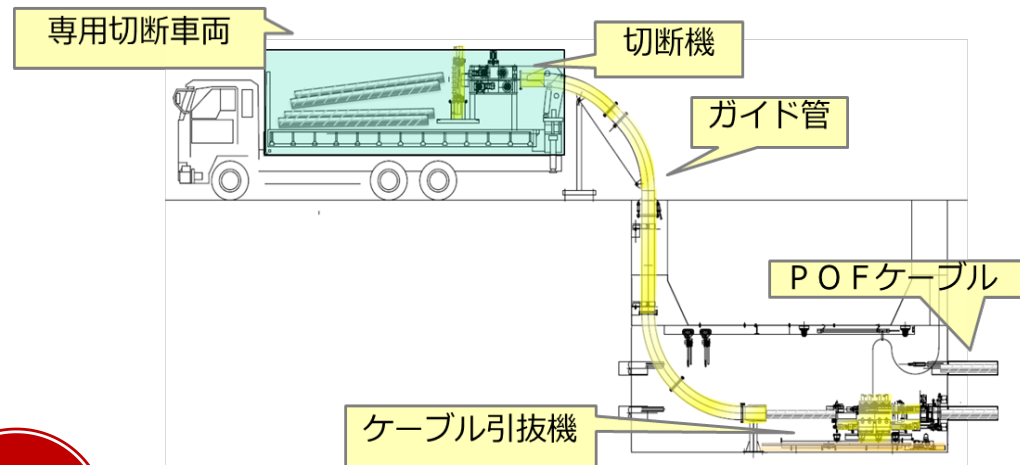
電力インフラ事業の成長戦略（新工法による工事省力化）

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

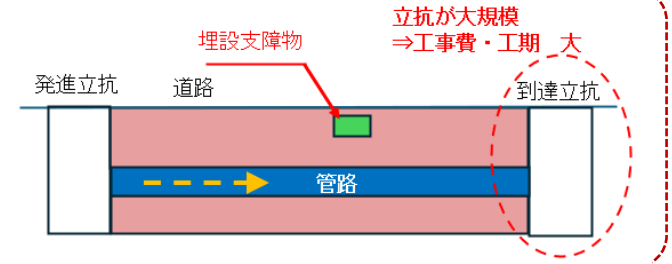
工事期間 約40%削減・工事費用 約20%削減

弧状推進HDD工法

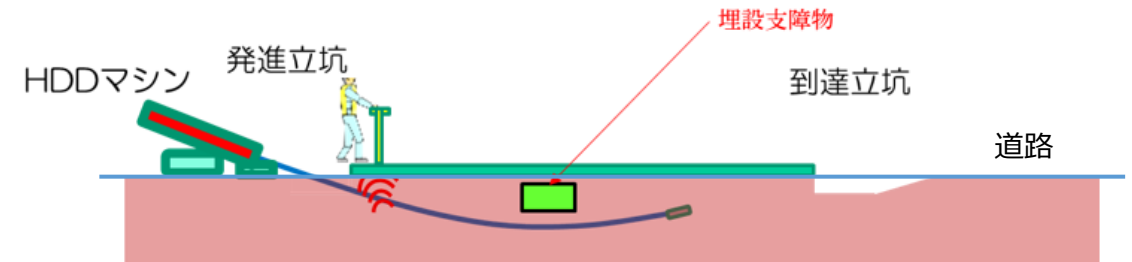
ニーズ：非開削での地中埋設管の敷設

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）



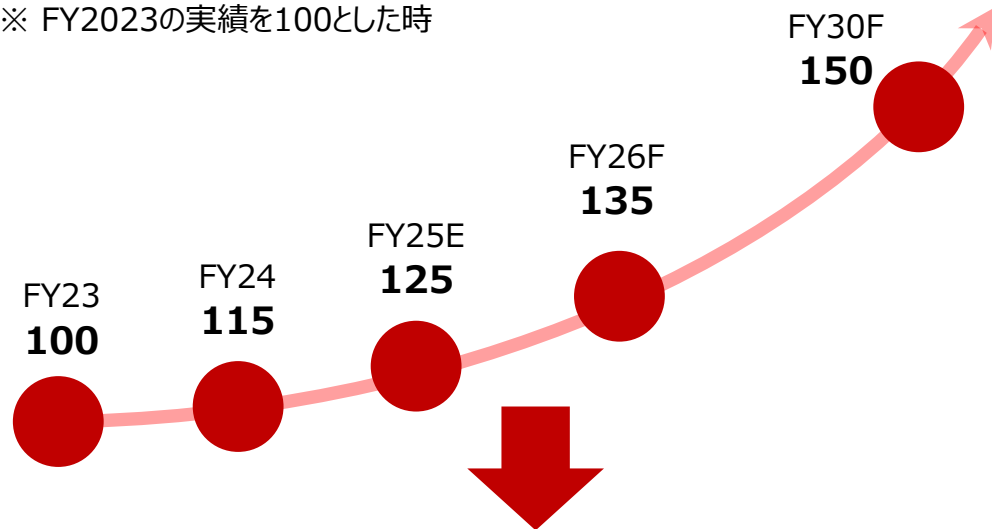
効果

工事期間・費用ともに大幅減

SICOPLUSによる施工力の強化（協力施工会社の進捗）

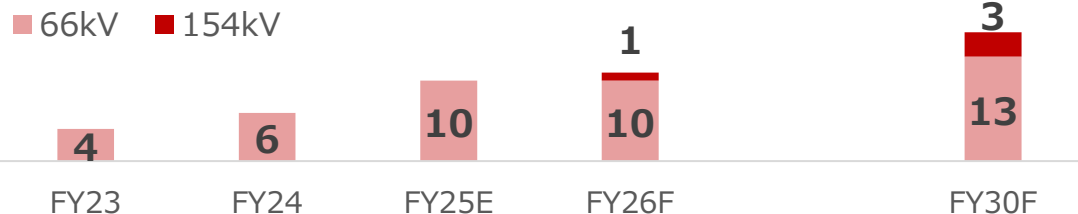
施工人員計画

※ FY2023の実績を100とした時

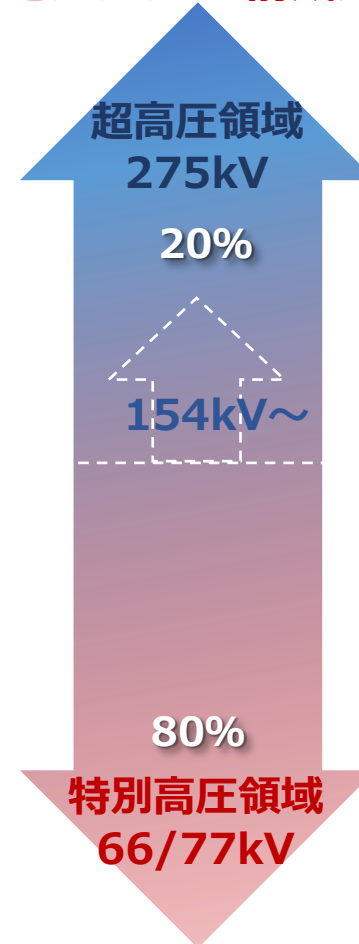


全国の施工会社の協力

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

SWCC
GROUP
Creating for the Future



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

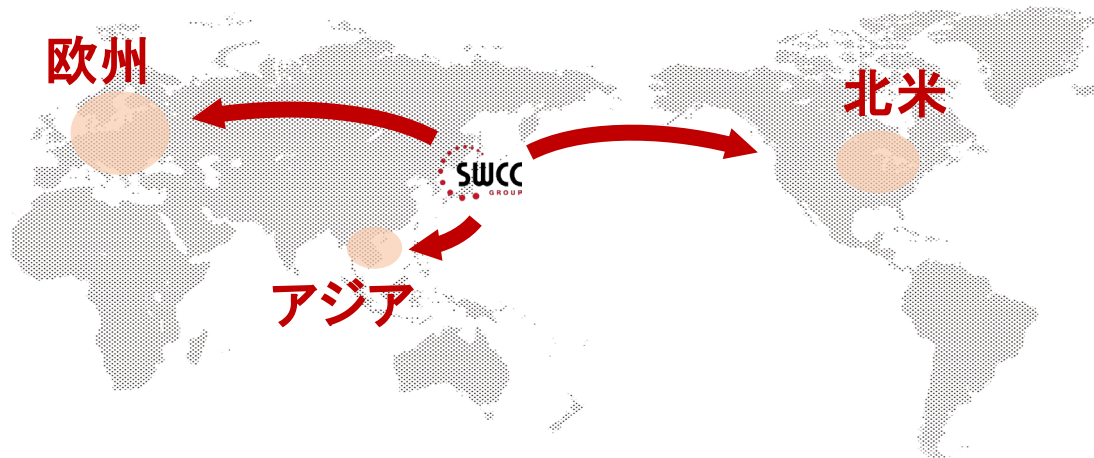


成長事業 通信（海外）事業：e-Ribbon®の成長戦略

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

半導体検査における当社製品領域と技術トレンド

半導体事業のターゲット市場

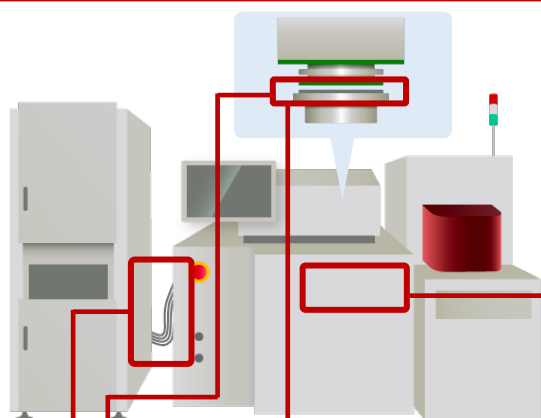
品質要求レベルと技術面で参入障壁が高い領域。前・後両工程に強みをもつ豊富な製品ラインナップとグループシナジーを活かしつつ、**BD戦略により事業領域を拡大**。

前工程

後工程

ウェハー検査工程

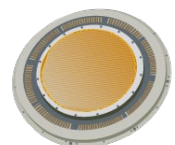
製品検査・信頼性試験



TOTOKU

技術
トレンド

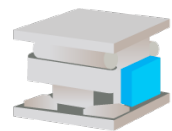
高周波化
細径化



コンタクトプローブ

TOTOKU

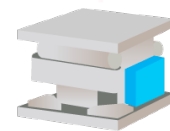
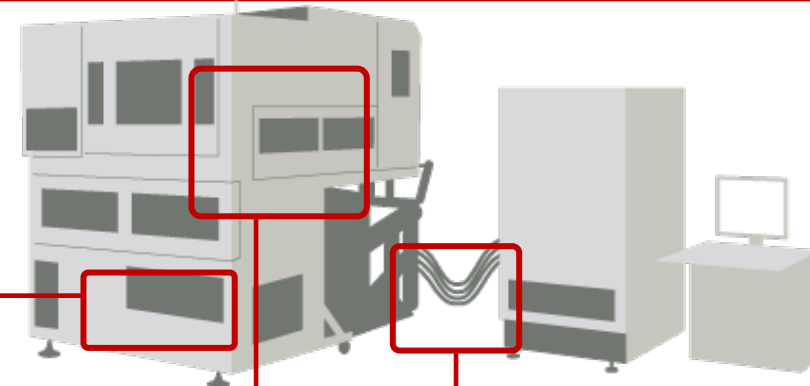
細径化
高導電



アクティブ除振ユニット

昭和サイエンス

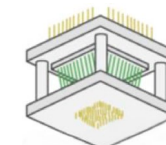
高精度位置決め
高加速度化



アクティブ除振ユニット

昭和サイエンス

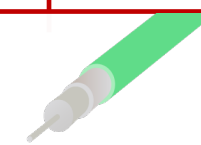
高精度位置決め
高加速度化



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

成長事業

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

戦略 I

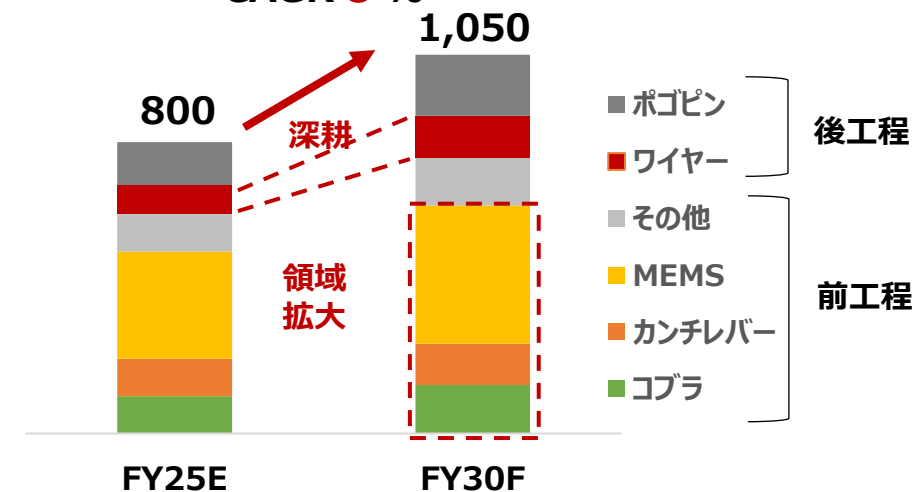
素材×加工技術を活かした全方位展開

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



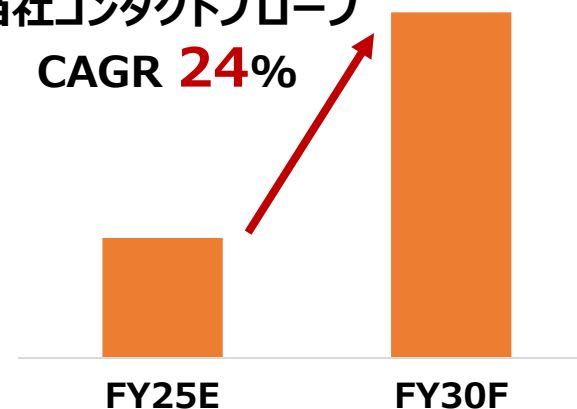
タイプ別市場規模（億円）

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%



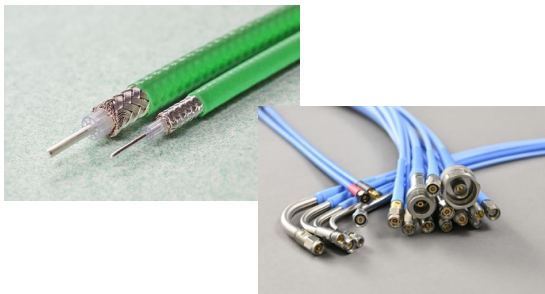
グループ製品の特長

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

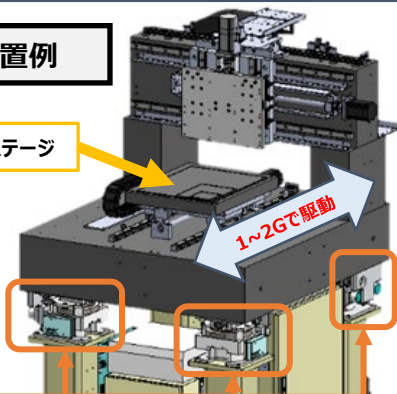
検査装置例

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

半導体事業の戦略製品 ①コンタクトプローブ

AI半導体の需要増に対し、素材×加工技術を活かした全方位展開と増産体制の構築を加速。

コンタクトプローブ

検査工程

前工程

シリコンウエハー

後工程

パッケージ基板



コブラ



MEMS



カンチレバー



ワイヤープローブ

強み

極細径、多彩な導体

シェア

35% (FY25)

※当社想定 ワイヤープローブ市場

主要顧客

半導体検査器具メーカー

事業環境

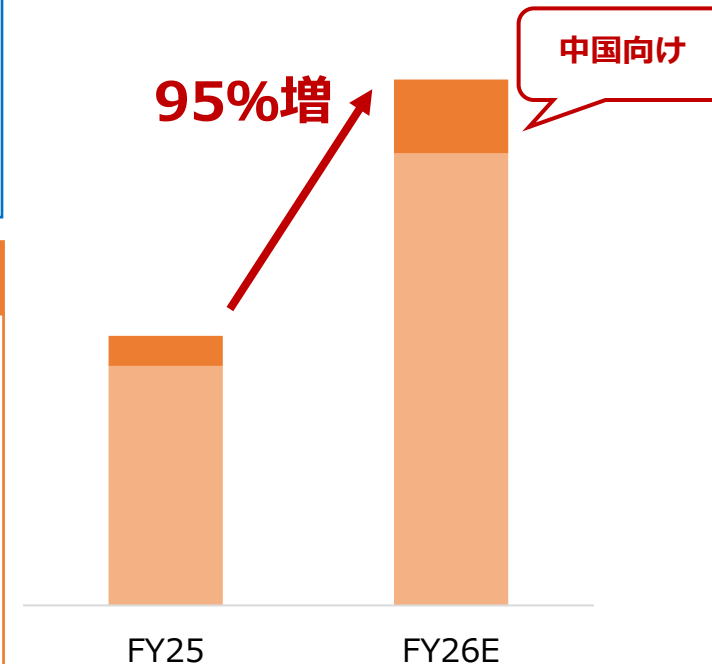
- AI半導体の活況により引合い増加
- 前年度下期から国内顧客の需要が回復
- **中国での新規顧客獲得が急拡大**

FY26の施策

- ◎ **前年度比1.5倍の増産投資**
- ◎ **中国拠点での増産体制強化**
- ◎ **前工程開発品の販売開始**

コンタクトプローブ売上計画

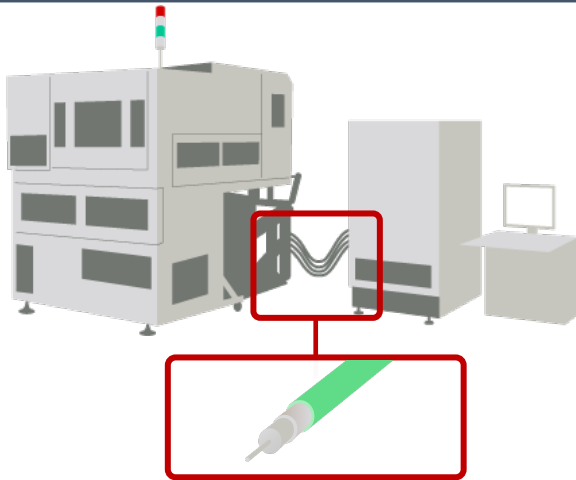
■ 国内 ■ 中国



半導体事業の戦略製品 ②高性能同軸ケーブル RUOTA

半導体検査装置トップメーカーの需要増。さらなる増産に向け設備投資強化。

高性能同軸ケーブル RUOTA



強み

細径化（従来比20%減）、
軽量化、低損失

主要
顧客

半導体検査装置トップメーカー

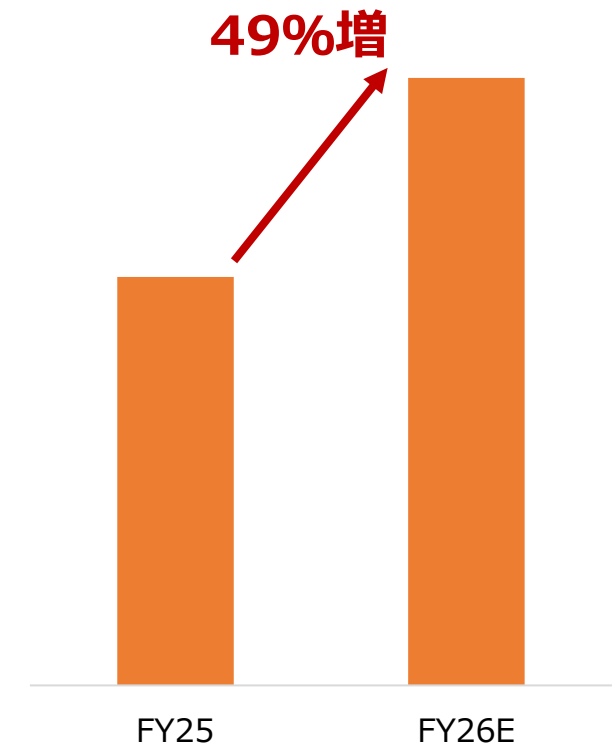
事業環境

- トップメーカーの主要検査装置に採用
- 半導体検査装置市場好調により
受注急増
- FY30まで需要継続の見込み

FY26の施策

- ◎ 前年度比4倍の増産投資
- ◎ 新規顧客への拡販

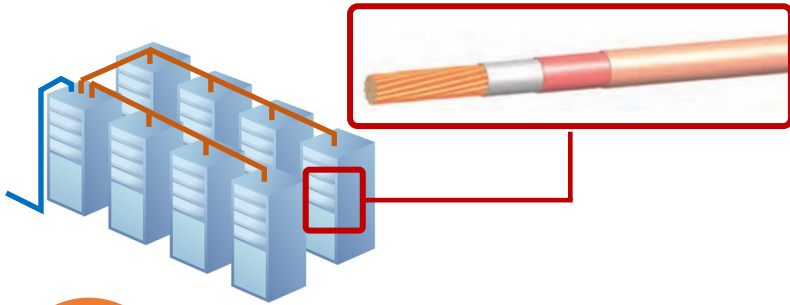
RUOTA売上計画



半導体事業の戦略製品 ③三層絶縁電線 (TIW)

AIサーバーの需要が急増。大容量電源トランスの小型化により、細径化、高耐熱であるTIWの需要増。

三層絶縁電線 (TIW)



強み 細径化、高耐熱

シェア 35% (FY25) ※当社想定 (サーバー用途)

主要顧客 電源トランストップメーカー

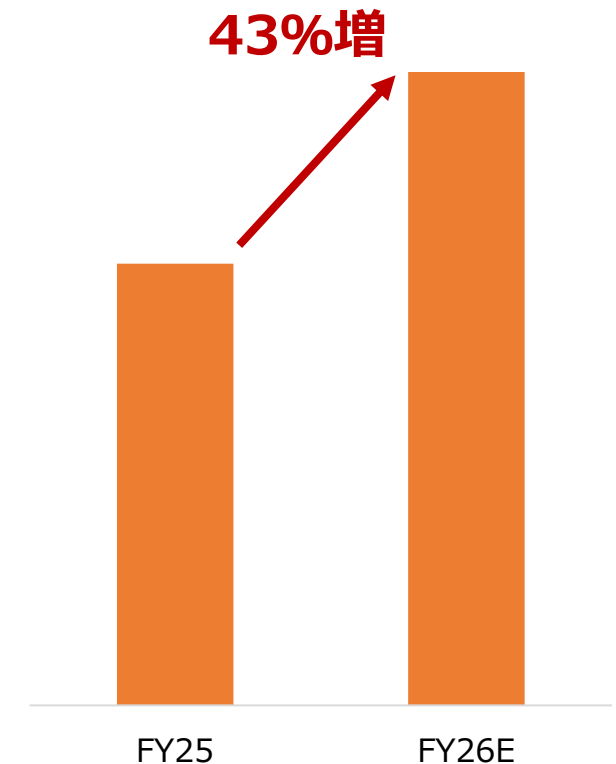
事業環境

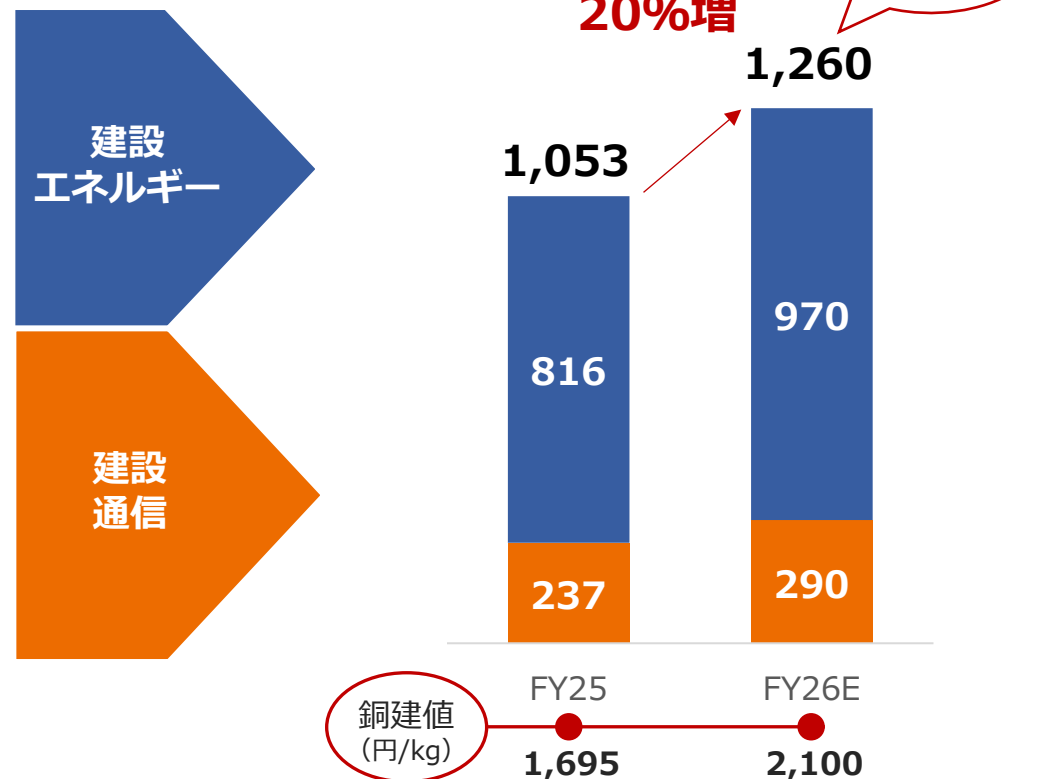
- AIサーバー市場の急拡大による
 - ・電力量の増加
 - ・大容量電源トランスの小型化
 - ・高耐熱の需要増
- **当初想定を上回る受注**

FY26の施策

- ◎ **前年度比1.5倍の増産投資**
- ◎ **中国拠点での生産体制構築検討**

TIW売上計画





事業の効率化により創出したキャッシュを成長事業へ投下

グループ経営の強化

【意思決定の迅速化】

SFCCを完全子会社化し、
グループ一体化経営の実現

SFCC

【構造改革】

SWCC
汎用光ファイバ
関連製品

富士電線
汎用光ファイバ
関連製品
**汎用光事業
の集約**

物流・業務の効率化

【配送力・物流最適化】

最適配送システム構築による
棚卸資産の圧縮と
リードタイム短縮



【業務効率化・DX】

顧客支援WEBサイト構築
による販売機会創出と
人手不足への対応促進



CCC	82日	70日	物流・業務の効率化、売上債権および在庫の回転日数の改善
棚卸回転日数	47日	40日	グループ物流の強化により、在庫の適正化を推進



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。