



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1四半期 決算補足説明資料

2025年8月8日

SWCC株式会社

1. 2025年度第 1 四半期決算概要
2. Appendix

1. 2025年度第1四半期決算概要

2025年度 第1四半期決算 概況

経営環境

- 脱炭素社会の進展やデジタル化に向けた投資が拡大。
- 働き方改革による建設業界での人手不足問題が顕在化。
- 自動車関連市場における、米国の関税政策による先行き不透明感。
- AI・半導体市場では、高い需要が継続。
- 電線全体の需要は微減。銅の国内建値平均価格は、前年同四半期より下降。

売上高

通信・コンポーネツ事業の売上高が拡大し、**前年同四半期比増収**。

【主な事業分野別状況】

通信・コンポーネツ・・・データセンター向けe-Ribbon®およびAI、半導体向けが好調に推移。

エネルギー・インフラ・・・電力インフラ向けは国策を背景に堅調に推移。

国内建設関連向けは工期延伸などの影響により低調。

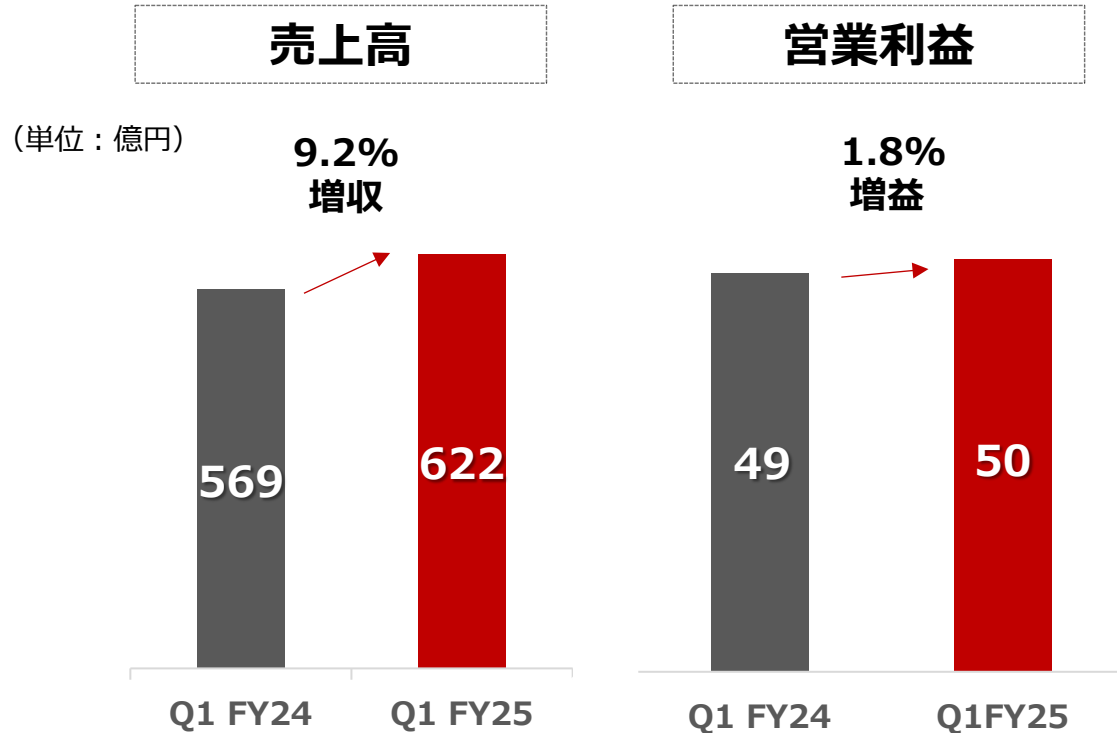
営業利益

期初想定の通り、国内建設関連の低下を堅調な電力インフラ事業と、第2の成長の柱と位置付ける通信・コンポーネツ事業がカバーする形で進捗し、**前年同四半期比増益**。

2025年度 第1四半期決算のポイント

Q1 前年同四半期比

国内建設関連向け電線需要が減少するも、電力インフラならびにモビリティ・半導体事業の牽引により増収増益。



Q1 進捗率

売上高、営業利益とも、進捗は期初の想定どおりに推移。

	(単位：億円)		
	通期計画	FY20-24 平均進捗率	Q1 進捗率
売上高	2,600	22.8%	23.9%
営業利益	245	18.0%	20.2%

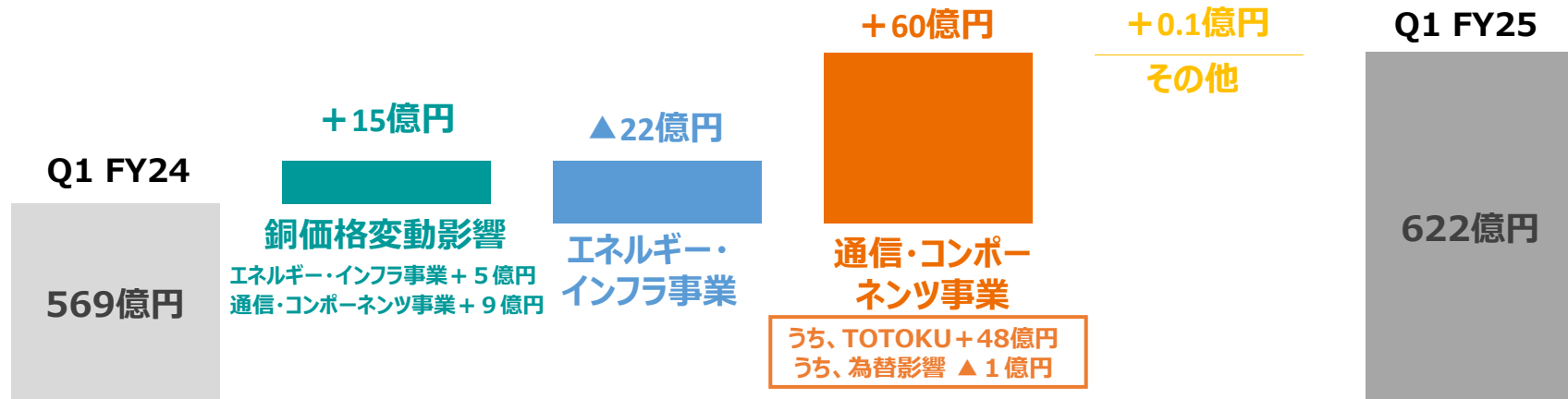
2025年度 第1四半期連結業績 P/L

通信・コンポーネツ事業の売上増により、売上高は拡大。一方、人手不足を背景とする工期延伸により国内建設関連向け電線需要は減少。営業利益はのれん償却の影響もあり、微増益。

(単位：億円)	FY2024 Q 1	FY2025 Q 1	FY2025 通期計画	YoY %	進捗率 %
売上高	569	622	2,600	9.2%	23.9%
営業利益 (のれん償却除く)	49 (－)	50 (52)	245	1.8%	20.2%
営業利益率 % (のれん償却除く)	8.5 (－)	8.0 (8.3)	9.4	—	—
経常利益	46	50	235	6.9%	21.1%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	29	30	150	3.3%	20.2%

2025年度 第1四半期 増減要因（前年同四半期比）

売上高増減要因

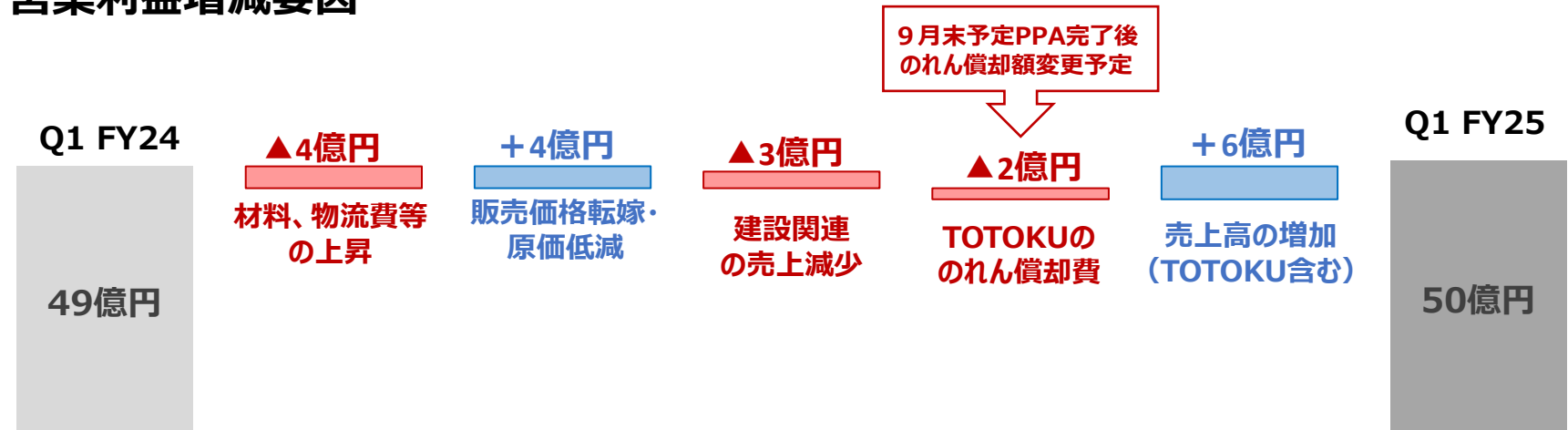


【増減要因】

1. 売上高

期初想定の通り、国内建設関連向け電線需要は減少したものの、通信・コンポーネンツ事業の売上増により**前年同四半期比増収**。

営業利益増減要因

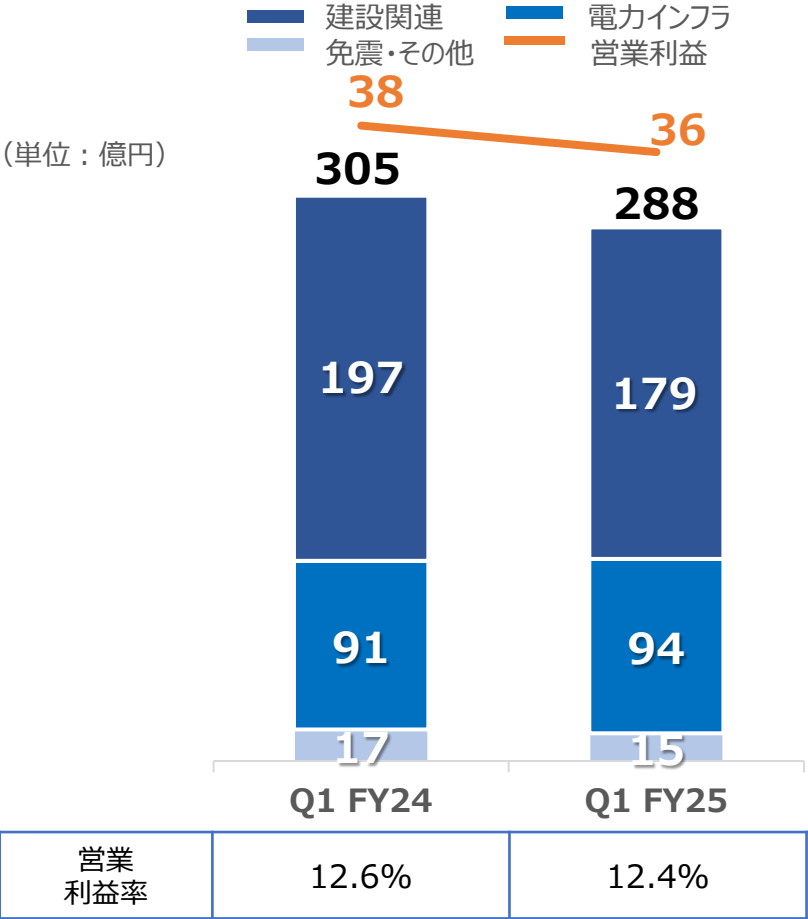


2. 営業利益

原材料価格、物流費の上昇については、販売価格転嫁と原価低減でカバー。建設向けの売上減少とTOTOKUのれん償却はあるものの、モビリティ・半導体事業の収益力向上により、**前年同四半期比増益**。

2025年度 第1四半期 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、期初見通しのとおり人手不足による工期延伸などの影響で電線需要が減少。電力インフラ向けは、好調なスタートを切るもアルミ架空電線の撤退により売上高は微増となり、**前年同四半期比減収（5.5%減）・減益（7.0%減）**。

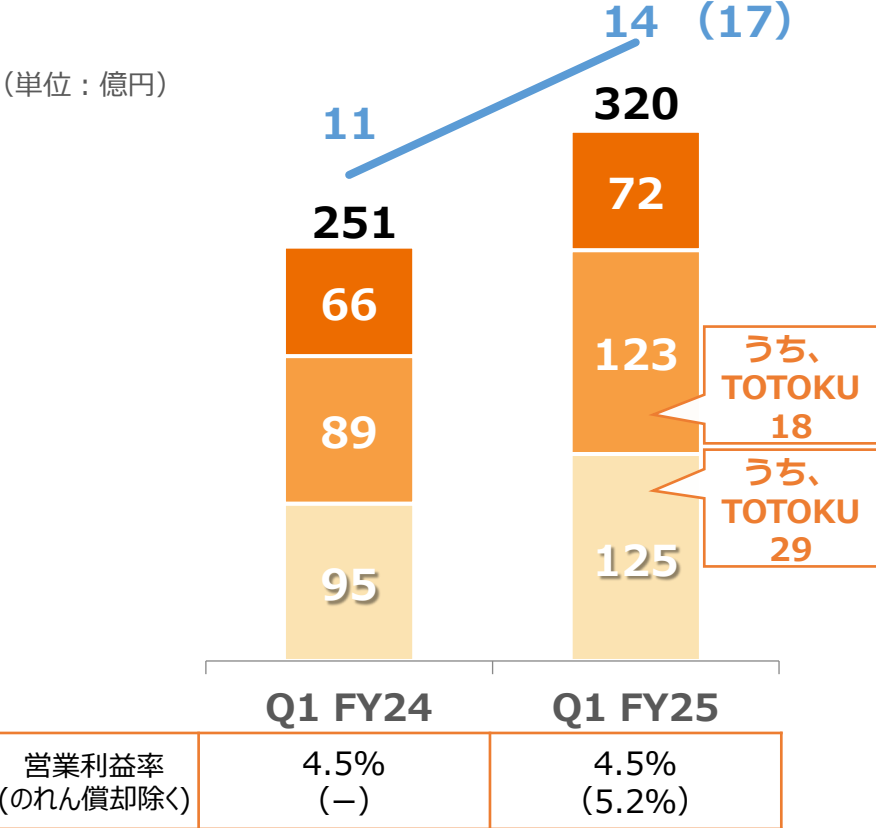


事業環境変化による影響	
銅価格変動影響	+ 5 億円（Q 1 売上高影響）
米国関税政策影響	主に国内向けの事業であることから、Q 1 期間直接的な影響はみられず。
為替影響	なし
通期需要見通し	建設関連向けは、上期の出荷銅量は前期比減で想定するも、Q 3 以降の需要回復見込み。電力インフラ向けは、戦略製品SICONEX®の増産投資の効果を最大化し、下期の需要増に備える。 SICONEX®製造稼働率 高い稼働で推移 上期 下期 電力工事 前期 今期 上期 下期 上期 下期

2025年度 第1四半期 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、車載向けFLANTEC®および米国データセンター向けe-Ribbon®ともに堅調。モビリティ・半導体用は、TOTOKUグループインにより売上が拡大し、**前年同四半期比増収（27.4%増）・増益（26.2%増）**。

■ 通信ケーブル 産業用 ■ モビリティ・半導体用
■ 営業利益（のれん償却前営業利益）



事業環境変化による影響	
銅価格変動影響	+ 9 億円（Q 1 売上高影響）
米国関税政策影響	米国向け直接売上高はQ 1 時点小規模のため影響なし。
為替影響	▲ 1 億円（Q 1 売上高影響）
通期需要見通し	e-Ribbon®は長期契約締結により売上急増。海外パートナー数も増加。シートヒータは、自動車の生産台数における回復基調を想定。AI、半導体向けは顧客拡大により出荷増を見込む。 今期出荷量イメージ e-Ribbon® シートヒータ コンタクトプローブ 上期 下期 上期 下期 上期 下期

2025年度 第1四半期連結業績 B/S（前期末比較）

（単位：億円）	FY2024	FY2025 Q 1	増減
資産合計	1,977	1,865	▲112
現預金	194	123	▲71
売上債権	542	500	▲43
棚卸資産	330	341	11
固定資産	872	863	▲9
負債合計	1,121	1,016	▲105
仕入債務	281	290	9
有利子負債	547	518	▲29
純資産合計	856	850	▲6
自己資本	837	833	▲3
自己資本比率(%)	42.3	44.7	2.4pt
DEレシオ(%)	65.4	62.2	▲3.2pt

【現金】

TOTOKU社のグループインにより昨年度末に一時的に増加した現預金の水準の適正化（有利子負債の返済など）を図ったことにより減少。

【売上債権】

建設関連の売上減少および債権回収が進んだことにより減少。

【自己資本比率】

借入金返済のため、2.4ポイント増加。

【DEレシオ】

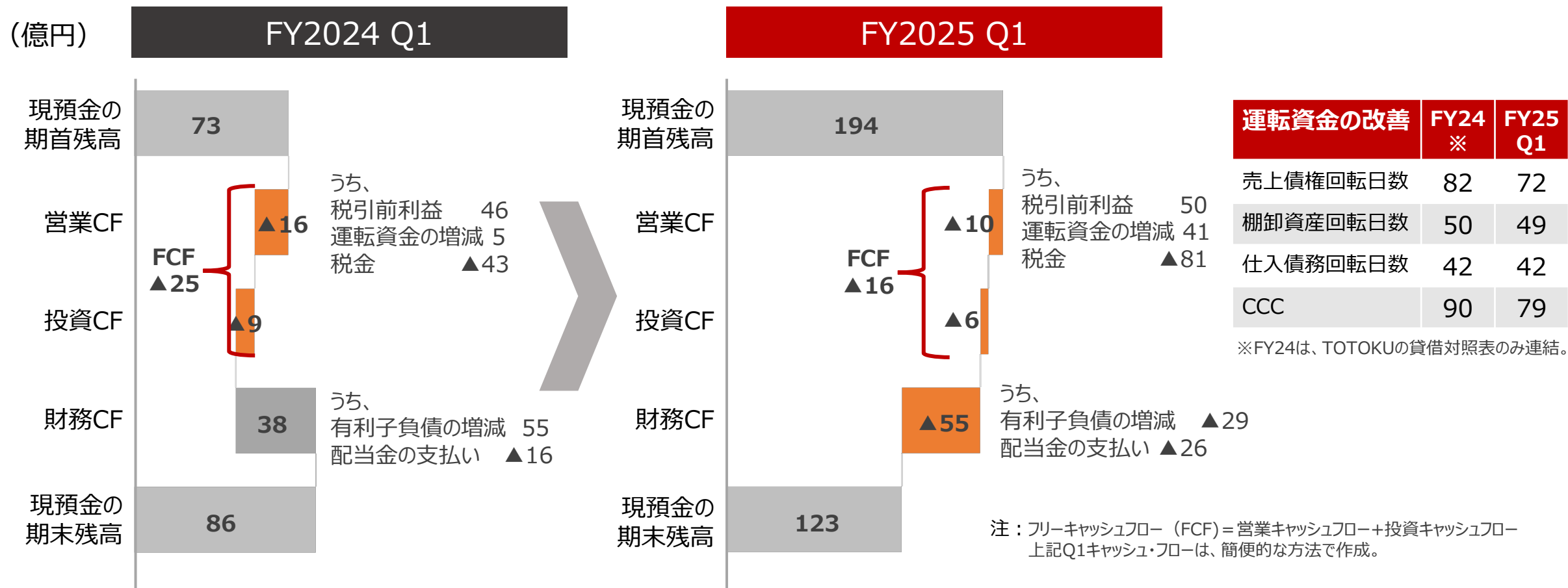
借入金返済による財務体質改善のため3.2ポイント減。なお、ネットDEレシオは47.4%。

＜現状の課題認識と今後の対応策＞

Q 1 は、継続的なBS改善施策の実施に加えて、**売上債権の回収が進み、運転資金が減少**。またTOTOKU社のグループインにより昨年度末に**一時的に増加した現預金の水準の適正化を図ったことにより、有利子負債を圧縮**。引き続き、適正な水準での在庫の確保と債権回収期間の短縮を図ることで、CCCの改善を進める。

2025年度 第1四半期連結業績 CF（前四半期比較）

税金の支払いは増加も、利益増および**債権回収の進展に伴う運転資金減少により、FCFが改善**。
TOTOKUのグループインで増加した現預金を適正化し、借入金の返済や配当に活用。

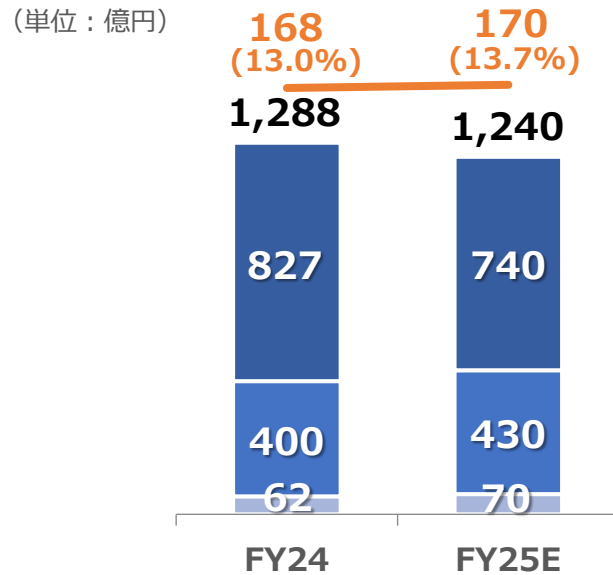


2 . Appendix

2025年度 通期業績計画

エネルギー・インフラ事業

■ 建設関連 ■ 電力インフラ
■ 免震・その他 ■ 営業利益 () 営業利益率

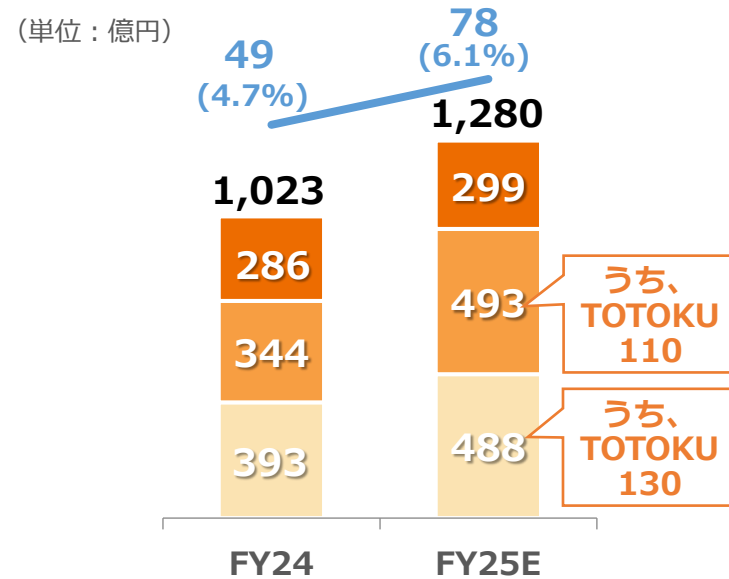


銅価影響：▲17億円

- + 要因
- 旺盛な電力インフラ需要の継続
 - SICONEX®の生産能力の最大活用による売上拡大
- 要因
- 建設関連は働き方改革や資材価格高騰により需要調整

通信・コンポーネッツ事業

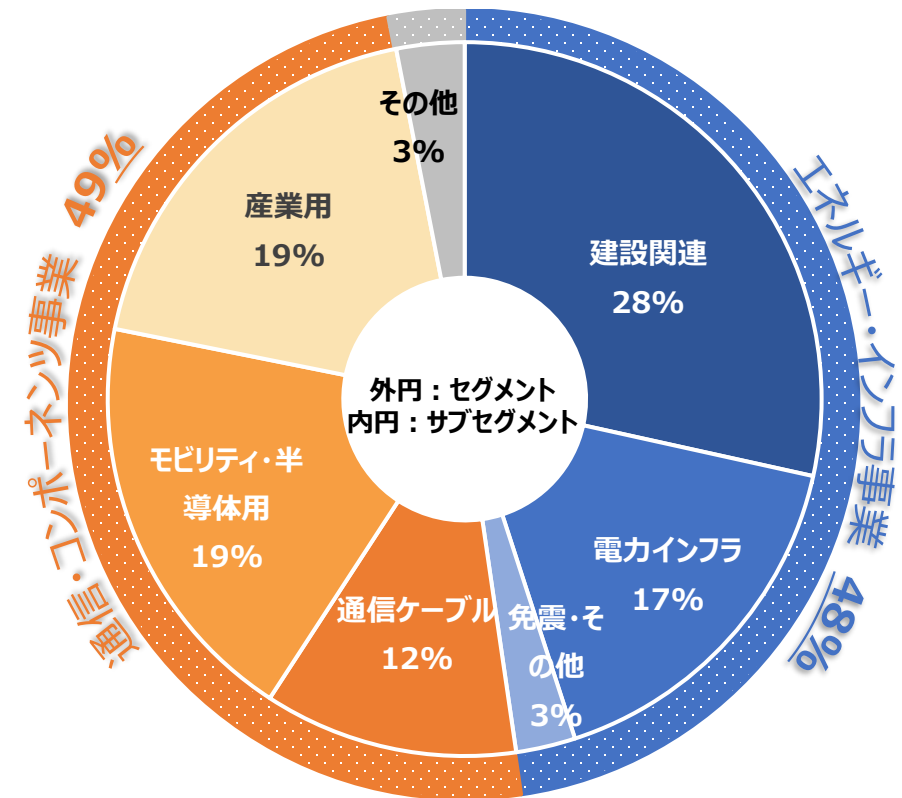
■ 通信ケーブル ■ モビリティ・半導体用
■ 産業用 ■ 営業利益 () 営業利益率



銅価影響：▲6億円

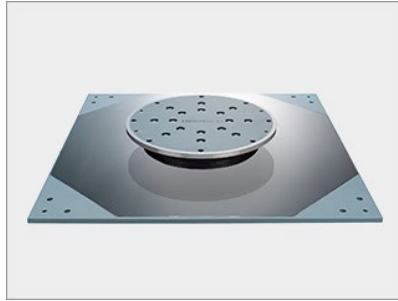
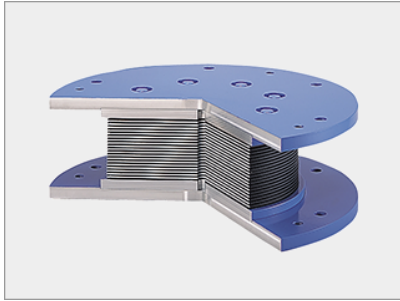
- + 要因
- 光ファイバリボンe-Ribbon®のグローバル拡販
 - TOTOKUのグループインによる増収・増益効果
- 要因
- 米国関税によるサプライチェーン見直しの可能性
 - 産業用は白物家電、事務機器向け需要低迷継続

FY2025 通期業績計画 セグメント売上高比率



建物用免震装置の製造・販売終了 7/18 ニュースリリース

製造・販売終了する製品



- ・天然ゴム系積層ゴム
- ・弾性すべり支承（高・中・低摩擦）
- ・軽量用免震装置
- ・SWCC リング

※エネルギー・インフラ事業セグメントの建物用免震装置事業として、
現在、当社相模原事業所（相模原市中央区）において製造・販売

【今後の予定】

2027 年 3 月までは、引き続き相模原事業所において製造を継続する予定。
保証期間内の製品の保証については、従来通り継続。

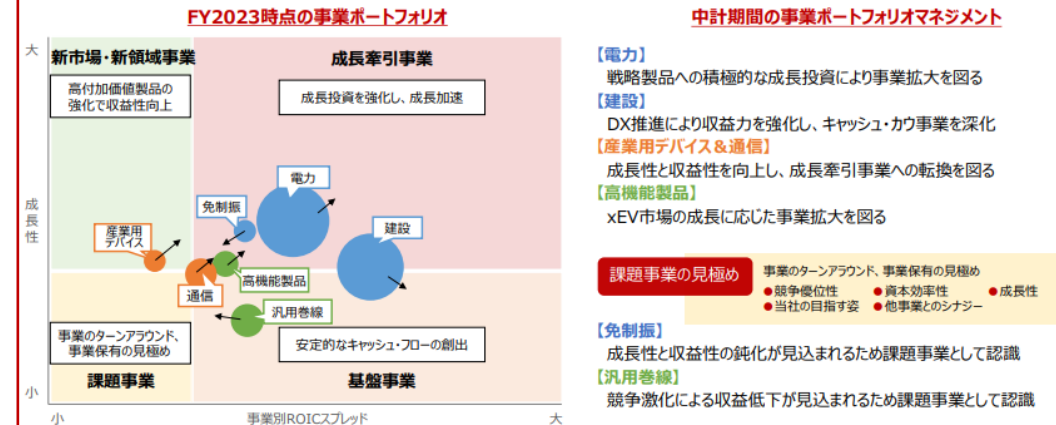
◆7/18 ニュースリリース

https://www.swcc.co.jp/jpn/news/images/20250718A_PRESS_RELEASE.pdf

【ROIC経営の推進が狙い】

事業構造の改革の中で、より成長性・収益性が高い
事業に対し経営資源を振り向ける

【26年度をゴールとする現中期経営計画】



建物用免震装置事業の2025年3月期における売上高は約24億円で、連結売上高に占める割合は数%程度と業績への影響は軽微。**跡地および人材は、今後電力事業に振り向けていく。**

TOTOKUグループインによるPMIプロジェクト100日プランの進捗

SWCC × TOTOKU

アクションアイテムを具体化し、中期経営計画にて落とし込み 2月発表へ

次期中計にて
詳細発表
2026年2月予定



2030年度
ありたい姿へ

買収時のバリエーションを上回るシナジー効果を見込む

PMI Day100

2025年7月

完了

ビジネス

ガバナンス

経理・財務

人事

IT

サステナビリティ

クロスセルを中心に、販売力強化によるシナジー効果の積み上げ

- ◆ クロスセル（互いの優良顧客基盤の最大活用）
- ◆ マーケティング強化
（両社の市場および顧客に関する情報連携による、機動的なマーケティング展開）
- ◆ 新市場の開拓（互いの製品を掛け合わせることで新たな市場獲得が可能に）
- ◆ 製品ラインナップの拡充（互いの技術の強みを活かした共同新製品開発）
- ◆ 製造拠点・設備の相互活用（電線会社同士ならではの高い親和性）
- ◆ 海外展開の加速（互いの海外拠点の立地を生かし展開のスピードアップ）
- ◆ 人員・人材の強化（営業、研究、生産現場など人材の活用）



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。