



昭和電線グループ 新社名変更に伴うパーパス策定と今後の成長戦略

Feb 27,2023

昭和電線ホールディングス（株） 東証プライム（5805）

- 1. 2022年度第3四半期決算概要**
- 2. 新社名への変更とパーパス策定**
- 3. パーパスを推進力とする新たな価値創造への取り組み**
 - (1) ビジネス領域のトランスフォーメーション**
 - (2) ビジネスモデルのトランスフォーメーション**
 - (3) 人（人的資本）のトランスフォーメーション**
 - (4) 組織のトランスフォーメーション**
- 4. Appendix**

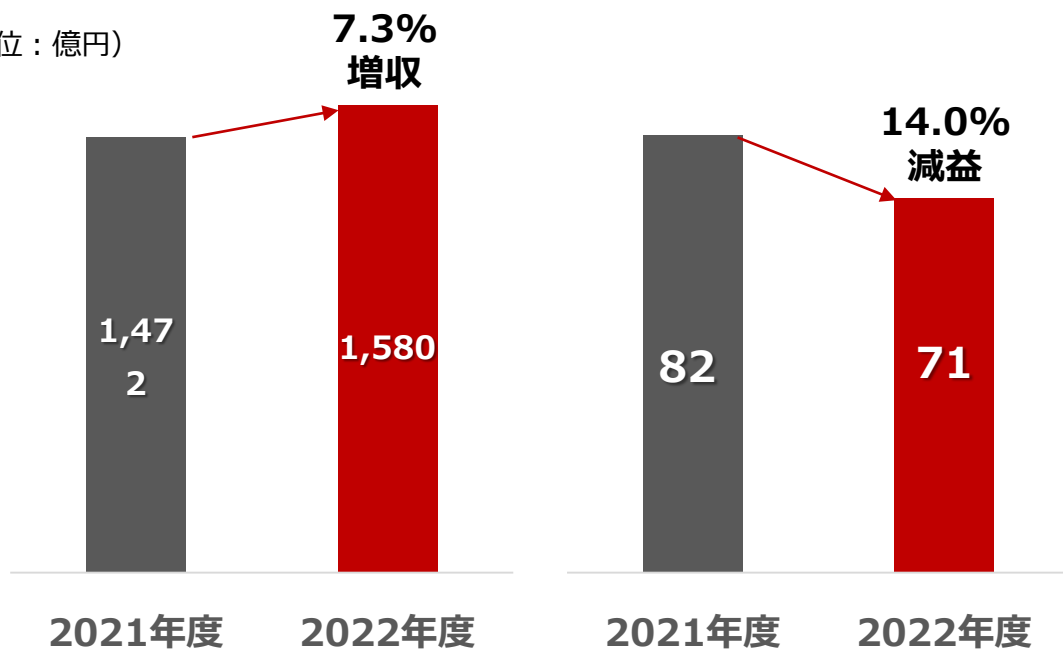
1. 2022年度第3四半期決算概要

2022年度 第3四半期決算のポイント

3Q前年同四半期比

売上高

(単位：億円)



営業利益

3Q進捗率

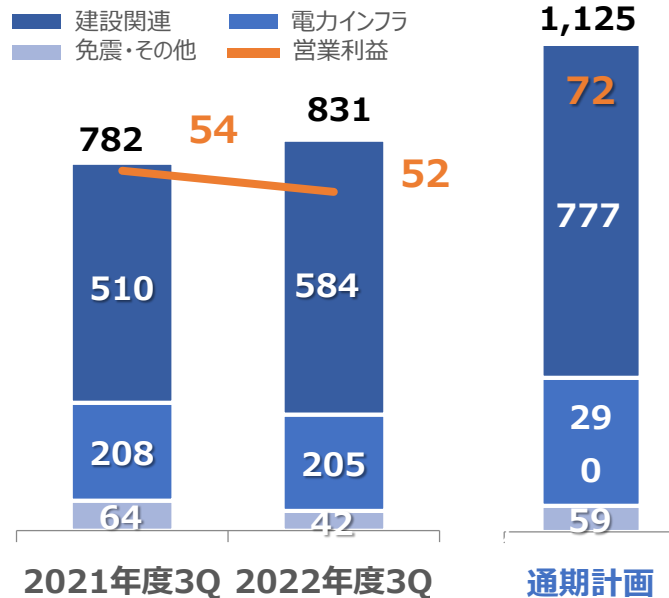
(単位：億円)

	通期計画	FY18-21 平均進捗率	3Q進捗率
売上高	2,170億円	73.8%	72.8%
営業利益	103億円	73.9%	68.8%
銅建値	1,150円/kg (計画前提)	—	—

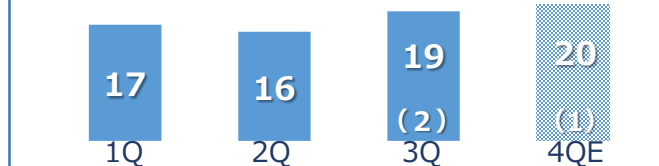
セグメント別 3Q業績および通期計画

エネルギー・インフラ事業

(単位：億円)



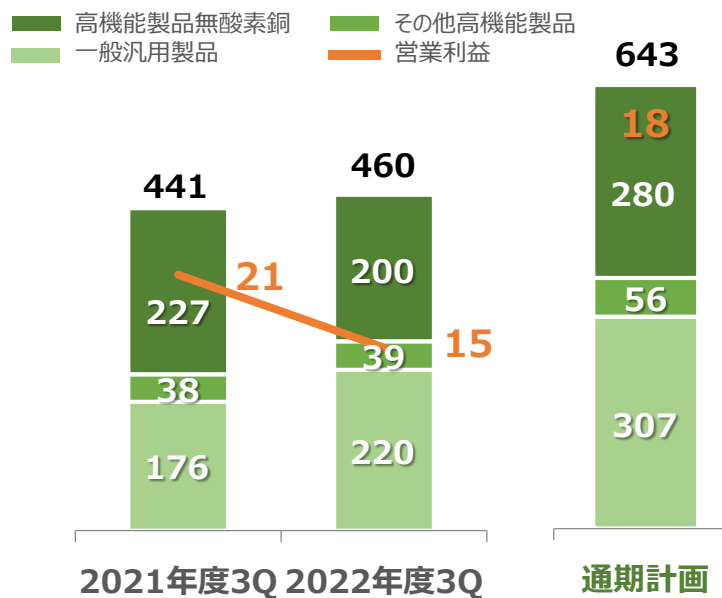
FY2022 営業利益推移 () 内、構造改革効果



- + 要因
 - 被覆線事業の製販統合による収益改善
 - SICONEX®の増産投資による売上貢献
 - 順調な価格転嫁
- 要因
 - 電力インフラ事業の需要の平準化

電装・コンポーネッツ事業

(単位：億円)



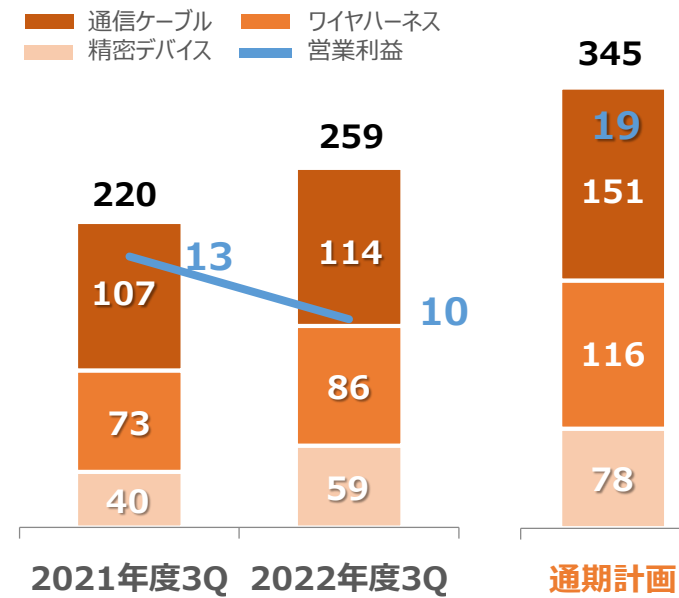
FY2022 営業利益推移



- + 要因
 - 高機能巻線の欧州向け需要捕捉による復調
 - 重電向け汎用製品の国内回帰
- 要因
 - 半導体不足によるxEV向け出荷量減少継続

通信・産業用デバイス事業

(単位：億円)



FY2022 営業利益推移



- + 要因
 - 通信ケーブルの国内生産拠点再編効果
 - 価格転嫁の浸透やファイバーの代替材料の提案
 - 中国、ベトナム生産拠点の稼働回復
- 要因
 - 2Qまでの国内生産拠点再編立ち上げや価格転嫁の遅れ

2. 新社名への変更とパーパス策定

2023年4月1日 社名をあらたに、

昭和電線ホールディングス株式会社は SWCC株式会社へ

「電線」を中心とする既存ビジネスから飛躍する意思を含めて新社名に変更

SWCCグループのパーパス（存在意義）



「時代の変化に対応し、新たな価値を創造していく」
というメッセージを含め、社名変更に伴いパーパスを策定

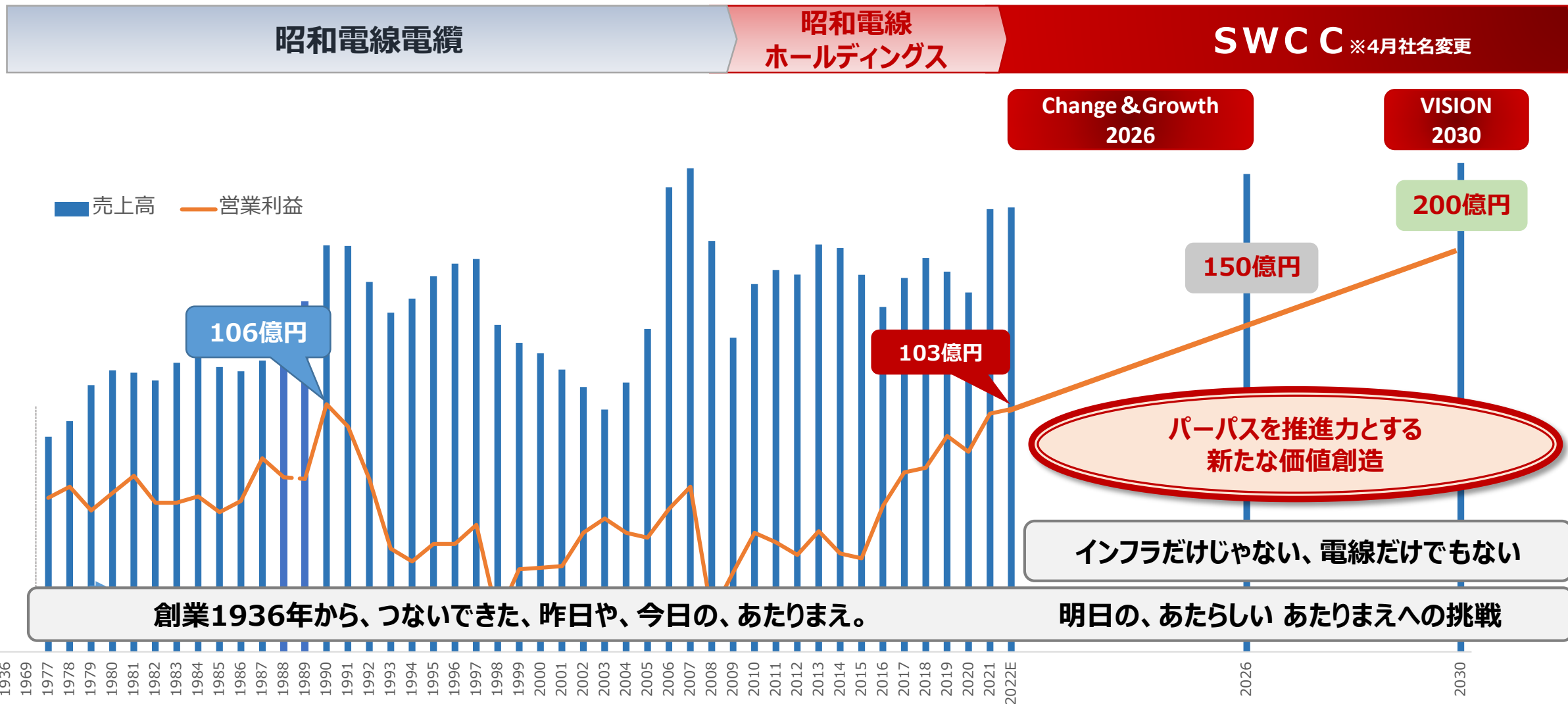
時代は、変化でできている。
私たちが、変化をしないわけにはいかない。
インフラだけじゃない。電線だけでもない。
つないでいるのは、昨日や、今日や、明日のこと。
この先も、人が和やかに生きるために。
いつかの、愛すべきあたりまえのために。
人を想う品質と信頼で、応えていく。
だから、情熱と輝きをたやさない。挑戦をやめない。

いま、あたらしいことを。
いつか、あたりまえになることへ。

当社パーパスと課題の整理

	課題	パーパスセンテンス
社会的背景	<ul style="list-style-type: none"> ・価値観の変化と持続可能な社会実現への貢献 (経済価値最大化 < 社会課題解決・持続的成長) 	時代は、変化でできている。
変化・変容	<ul style="list-style-type: none"> ・低迷期の構造改革から成長フェーズへの移行・脱却 ・変化を恐れずチャレンジするスピリットの醸成 ・ROIC経営のさらなる浸透と定着による“稼ぐ力”の底上げ ・既存の枠にとらわれない積極的な投資 (M&A、社内ベンチャー) 	私たちが、変化をしないわけにはいかない。インフラだけじゃない。電線だけでもない。つないでいるのは、昨日や、今日や、明日のこと。
社会貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・87年間つないできたインフラ事業への誇り (事業継続) ・新たな社会課題 (再エネ、労働人口不足等) への対応 ・品質に対する信頼性の向上 	この先も、人が和やかに生きるために。いつかの、愛すべきあたりまえのために。人を想う品質と信頼で、応えていく。
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> ・多様な人材活用の促進 ・変化・変容に対応できるチャレンジスピリットを支援する社内制度 ・働きがいのある仕事・職場づくりによるエンゲージメントの向上 	だから、情熱と輝きをたやさない。挑戦をやめない。
価値創造	<ul style="list-style-type: none"> ・創業時のチャレンジスピリットへの回帰 ・モノウリからコトウリへ、ソリューション提案型メーカーへのシフト ・長年培った技術・ノウハウを活かした新市場・新領域への展開 	いま、あたらしいことを。いつか、あたりまえになることへ。

パーパスを推進力とした“SWCCの目指す方向性”



3. パーパスを推進力とする新たな価値創造への取り組み

新たな価値創造に向けた4つのトランスフォーメーション



**ビジネス
領域**

強みを生かす注力分野

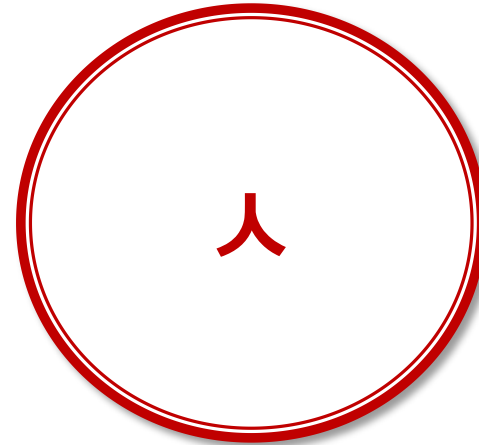
- 基盤事業をベースとした新市場・新領域への展開



**ビジネス
モデル**

“稼ぐ力”の向上

- 新市場・新領域に向けた積極的投資
- ソリューション提案型ビジネスへの転換
- ROIC経営定着による“稼ぐ力”の向上
- DX推進による生産性向上
- 知財戦略の取り組み
- カーボンニュートラルに向けた取り組み
- 財務方針・配当政策



人

時代の変化に対応できる 優秀な人材の確保

- 経営戦略と連動した人的資本戦略



組織

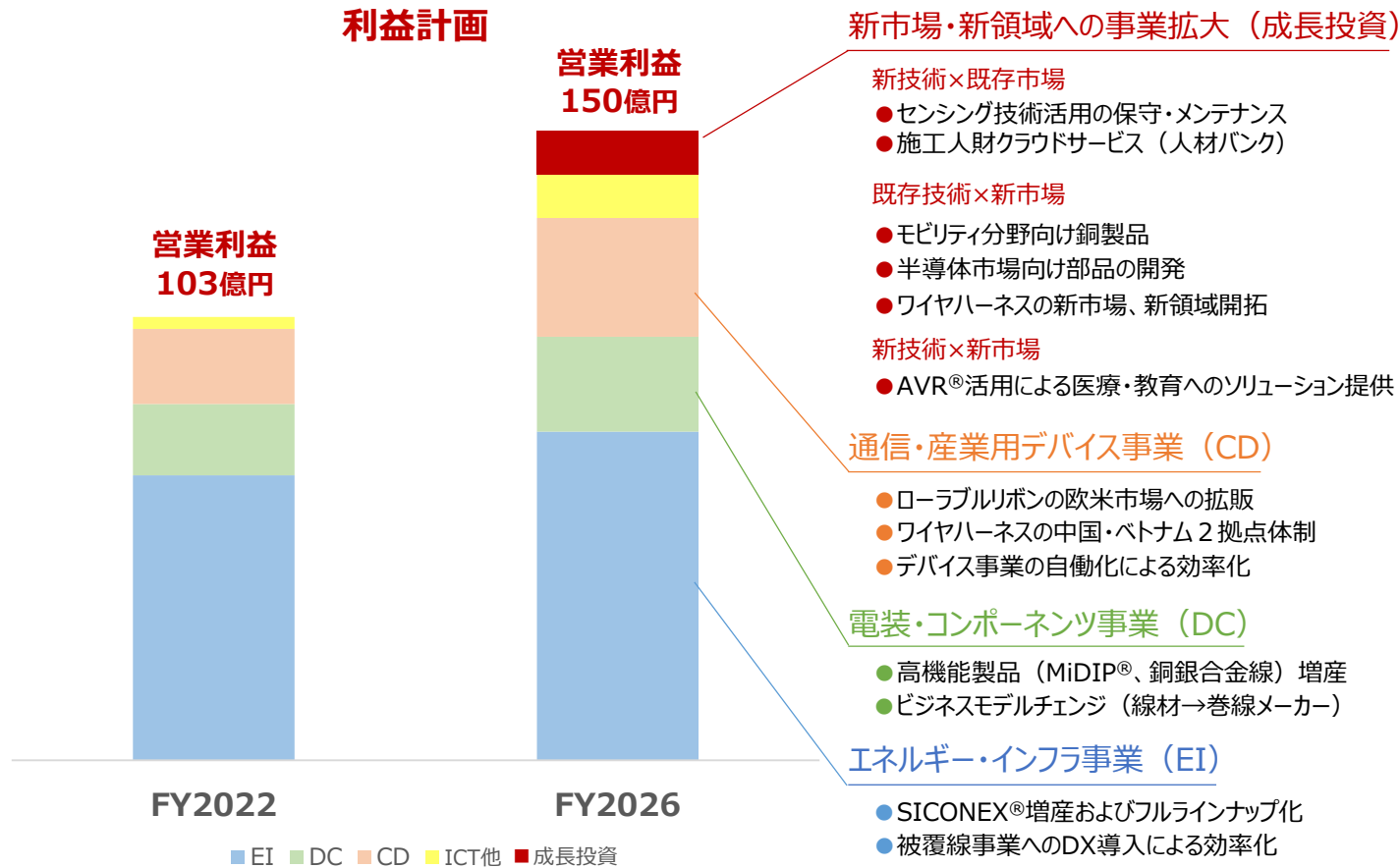
価値創造を促進する 組織体制

- イノベーション創出環境の強化
- リージョナル経営体制の推進
- 品質に対する信頼性の向上

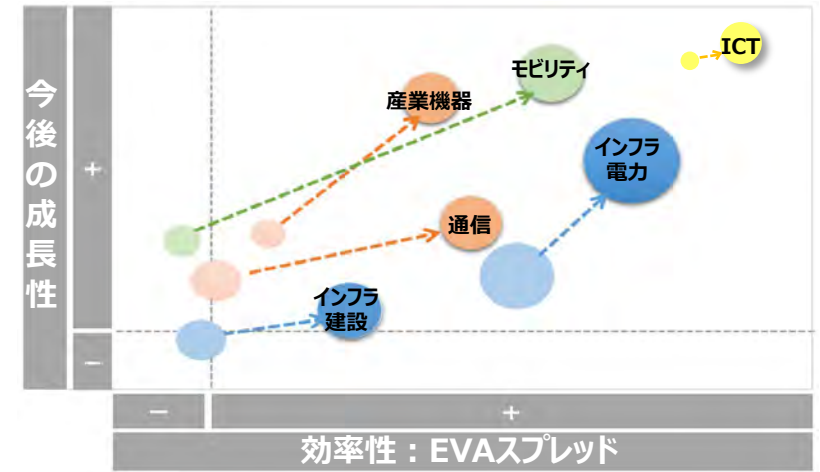
(1) ビジネス領域のトランスフォーメーション

基盤事業をベースとした新市場・新領域への展開

中期経営計画最終年度の営業利益目標150億円の達成に向けて、インフラおよびモビリティを中心とする基盤事業に加え、新市場・新領域に向けた投資に伴う成長拡大を見込む



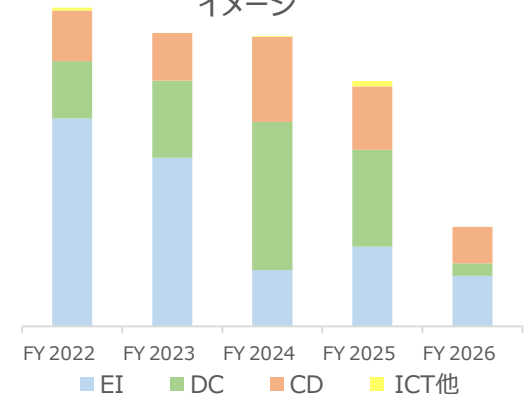
2020年度→2026年度 ポートフォリオ比較



FY2022~2026 投資累計 (億円)

成長投資	200
増産投資	120
<内訳>	
EI事業	48
DC事業	34
CD事業	24
ICT他	14

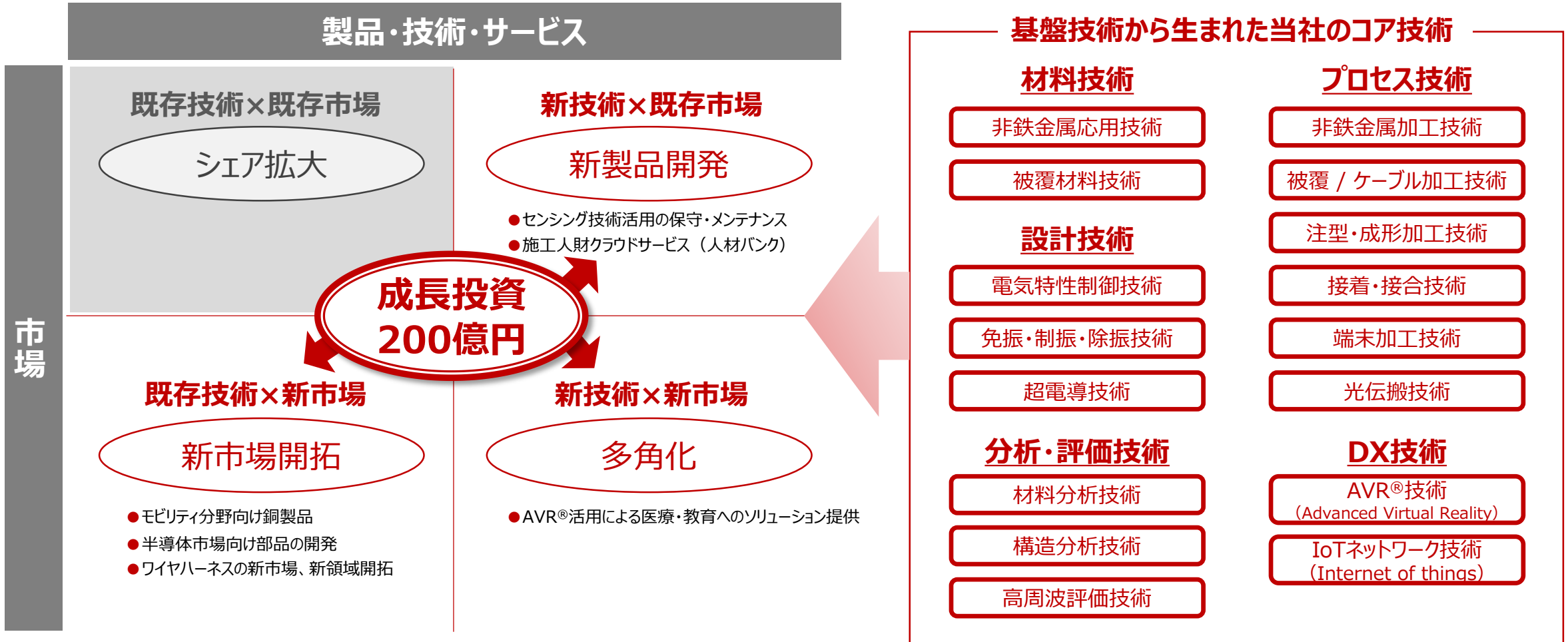
増産投資計画 イメージ



(2) ビジネスモデルのトランスフォーメーション

新市場・新領域に向けた積極的成長投資

コア技術をベースに、新市場・新領域に向けてビジネスを発展。不足分は、オープンイノベーション・社内ベンチャー・M&Aで補い事業を拡大



ソリューション提案型ビジネスへの転換（電力インフラ）

既存技術×既存市場

施工業者のアライアンス拡大

スキルレス施工技術のオープン化
&
人材教育セクションの整備

ボトルネック（施工人財）
の解消



新技術×既存市場

施工人財クラウドビジネスの設立 遠隔支援・モニタリングシステム
の開発・販売

SICOPUS®人材バンク



AI・AVR®等による
教育コンテンツ開発・販売



AVR®による仮想現実での実習



保守ソリューションシステム
開発・販売

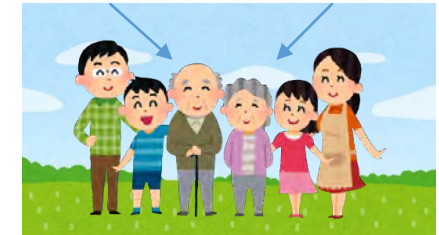
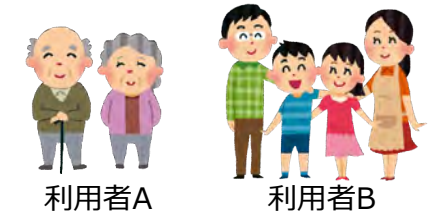


センシングのイメージ図

新技術×新市場

AVR®活用による
医療・教育へのソリューション提供

空間共有技術を生かした
ソリューション

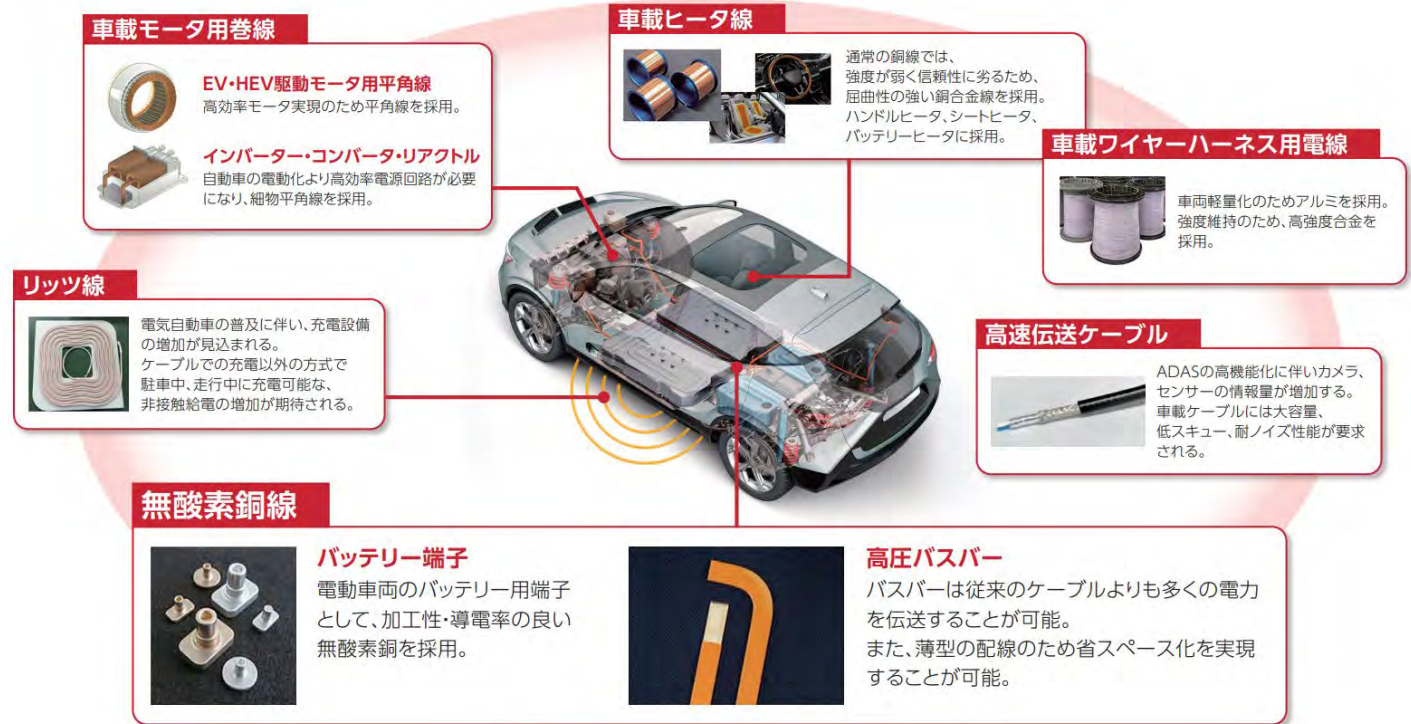
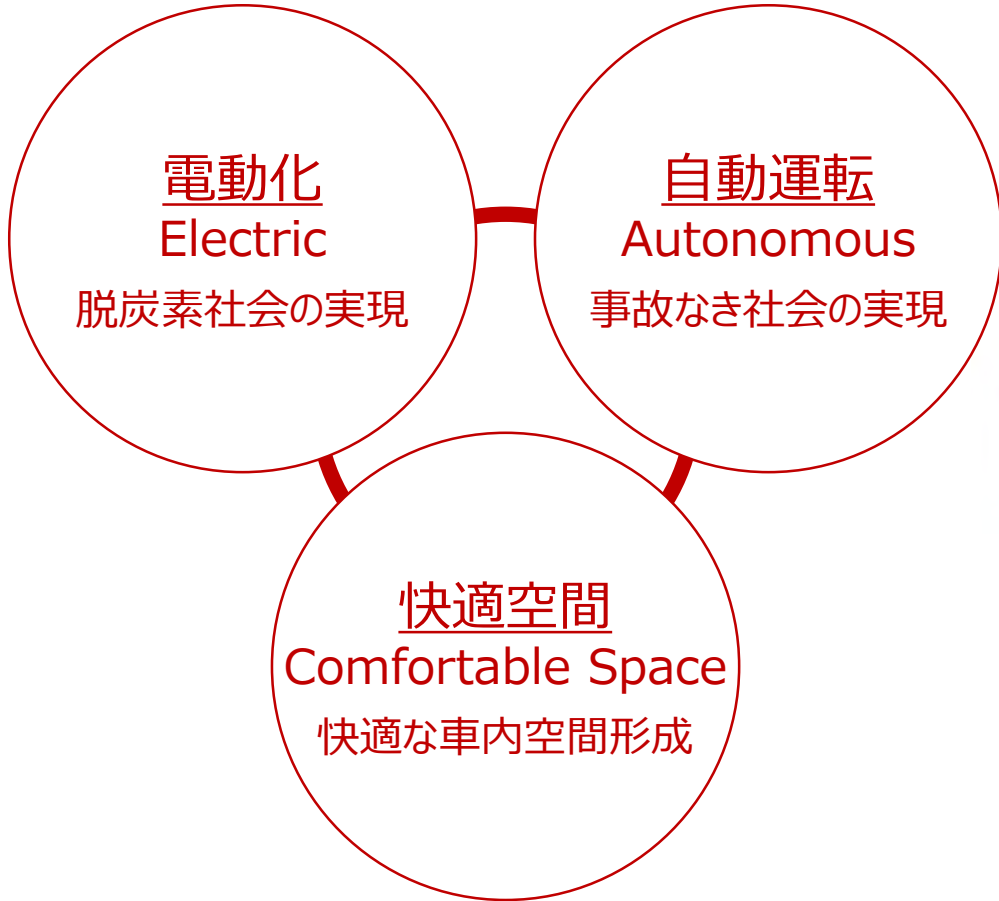


AVR®システム

別々の場所にいる人をそれぞれ撮影し
同じ空間を共有する体験ができる

ソリューション提案型ビジネスへの転換（モビリティ）

クルマの電動化・自動運転・快適空間（第IVの空間）の実現をめざすとともに、エマージングモビリティ※に挑戦



車載モータ用巻線
EV・HEV駆動モータ用平角線
高効率モータ実現のため平角線を採用。
インバーター・コンバータ・リアクトル
自動車の電動化より高効率電源回路が必要になり、細物平角線を採用。

車載ヒータ線
通常の銅線では、強度が弱く信頼性に劣るため、屈曲性の強い銅合金線を採用。ハンドルヒータ、シートヒータ、バッテリーヒータに採用。

車載ワイヤーハーネス用電線
車両軽量化のためアルミを採用。強度維持のため、高強度合金を採用。

リッツ線
電気自動車の普及に伴い、充電設備の増加が見込まれる。ケーブルでの充電以外の方式で駐車中、走行中に充電可能な、非接触給電の増加が期待される。

無酸素銅線
バッテリー端子
電動車両のバッテリー用端子として、加工性・導電率の良い無酸素銅を採用。

高圧バスバー
バスバーは従来のケーブルよりも多くの電力を伝送することが可能。また、薄型の配線のため省スペース化を実現することが可能。

高速伝送ケーブル
ADASの高機能化に伴いカメラ、センサーの情報量が増加する。車載ケーブルには大容量、低スキュー、耐ノイズ性能が要求される。

※エマージングモビリティ：「パーソナルモビリティ」「超小型モビリティ」「空飛ぶクルマ」

ROIC経営定着による“稼ぐ力”の向上

今年度より事業別ROICを導入。ROICツリーで分解し、担当部門を決め、一人一人の取り組み内容を明確化
 取り組み内容は、セグメント毎に社内報等でグループ全社に共有（以下は、社内報秋号の記事の一部を抜粋）

エネルギー・インフラ事業 編

具体的な取り組みの例 /

主な改善ドライバー	具体的な取り組み	担当	
売上高営業利益率	GVA率	高付加価値製品・サービス(SICOPLUS®)の拡販(営業部門)	
	製造固定費率	茨城工場に銅伸線工程を取り込み輸送コストを削減(茨城製造部門)	取り組み1へ
		顧客目線の設計提案力により売上拡大および材料ロス低減(製造部門、営業部門)	取り組み3へ
投下資本回転率	製造固定費率	AI活用、デジタル化推進により需要運動の生産体制構築(DX企画、製造部門)	取り組み1へ
	運転資金回転率	AIを活用した自動発注による棚卸資産回転日数の短縮(IT部門)	取り組み2へ
	固定資産回転率	戦略製品への増産投資(生産管理部門)	取り組み2へ
		立体自動倉庫の導入(生産管理部門、IT部門)	取り組み2へ

事業別ROIC浸透に向けて

電力事業では、市場拡大を背景に、戦略製品SICONEX®(サイコネックス)の需要増を踏まえた増産投資を実施します。AI活用による自動化や省力化にも注力し、生産工程の効率化や棚卸資産の適正管理も実現していきます。被覆線事業では、生産工程集約による固定費削減とともに、DXを推進し、製造・販売・物流を通じた効率的な生産・供給体制の構築に注力していきます。

エネルギー・インフラ事業
セグメント長
常務執行役員
川瀬 幸雄 さん

取り組み1. 具体的な取り組み例について取材しました!

茨城工場の生産能力向上、被覆線DXで投下資本効率、利益率を改善

取り組み内容
古河電気工業(株)との合併により営業を開始したSFCC(被覆線事業)は、今年7月より製販統合し、新たにスタート。今後は茨城工場に伸線設備を導入してコスト競争力を高め、西の三重工場、東の茨城工場の2拠点の能力を最大限発揮できるよう、AI活用、デジタル化を推進。需要運動の生産供給体制を構築し、基盤事業として当社グループへ貢献します。

期待される効果
茨城工場は製販統合により生産品種が増加。さらに銅伸線工程を内製することで、これまでCS仙台事業所を経由することで発生していた輸送コストとCO2排出を削減し、コスト競争力を向上。柔軟な生産対応、銅伸線の在庫低減が期待できます。また被覆線DXプロジェクトで取り組んでいる需要予測や生産在庫計画で、販売機会の増加、在庫の適正化につなげていきます。

SFCC 取締役
高橋 真人 さん

バックグラウンドが異なる人材が集結したSFCC。営業スタッフが培った改善マインドを製造にも浸透させて、ROICを指標に収益性を向上していきます。

今まで

Step1. 仙台事業所で伸線加工
Step2. 仙台事業所から茨城工場に輸送してケーブル化

今後

Step1. 茨城工場で一括して伸線加工・ケーブル生産が可能に

茨城工場の増強、被覆線DXプロジェクトで需要運動の生産・供給体制を構築

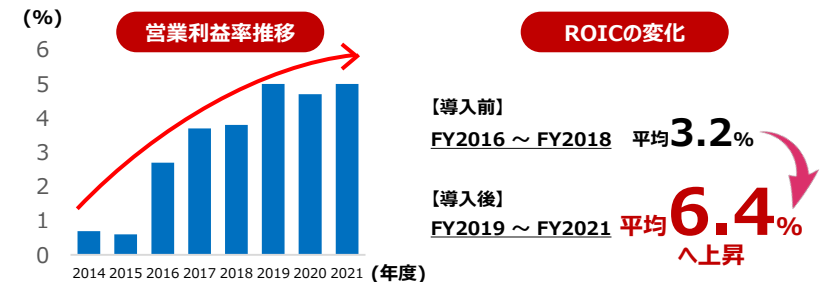
2026年度 ROIC目標 10%以上

ROICの計算式

$$\text{全社 ROIC} = \text{税引後営業利益} \div \text{投下資本 (自己資本 + 有利子負債)}$$

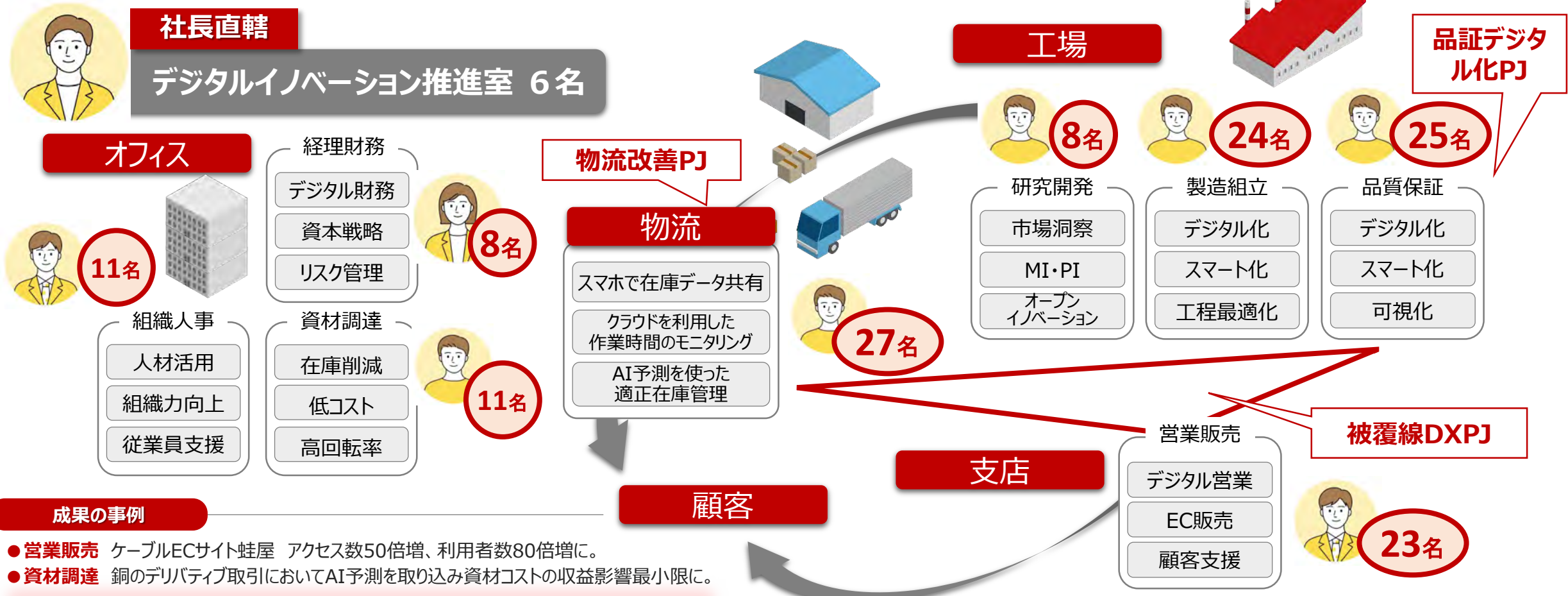
$$\text{事業別 ROIC} = \text{税引後営業利益} \div \text{投下資本 (運転資金 + 固定資産)}$$

ROIC導入後、着実に利益が出せる会社



DX推進による生産性向上

社長直轄の「デジタルイノベーション推進室」が中核となり、各職場のデジタル適性人材を集結して推進活動を展開
バリューチェーン毎にプロジェクトを実行し、生産性向上へとつなげていく



成果の事例

- **営業販売** ケーブルECサイト蛙屋 アクセス数50倍増、利用者数80倍増に。
- **資材調達** 銅のデリバティブ取引においてAI予測を取り込み資材コストの収益影響最小限に。

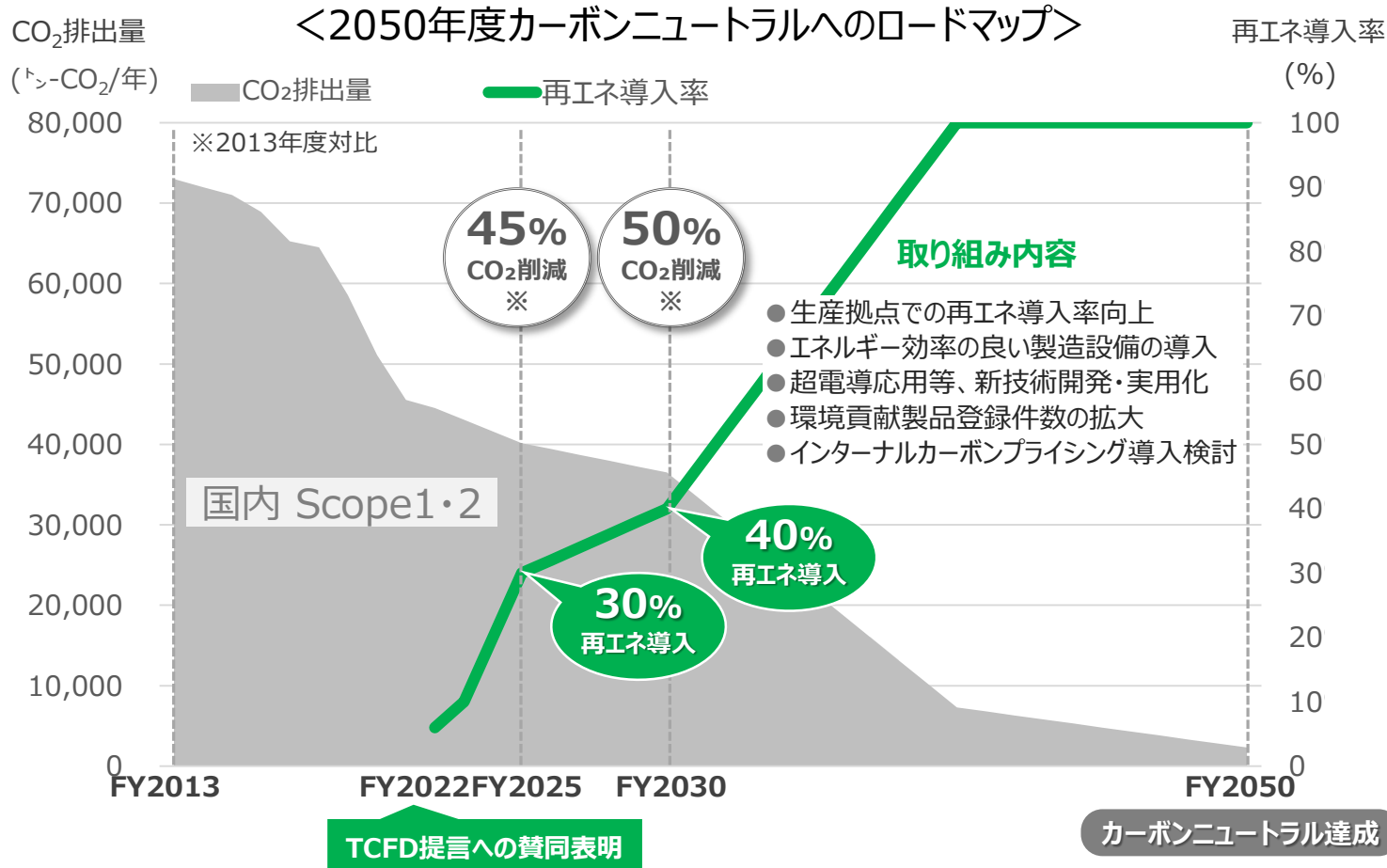
知財戦略の取り組み

SWCCのコア技術を、IPランドスケープを通じて新しい領域へと発展・進化させ、新たな価値を創造



カーボンニュートラルに向けた取り組み

生産拠点での再エネ導入率向上や高効率設備導入などを通して
2050年カーボンニュートラル達成を目指す

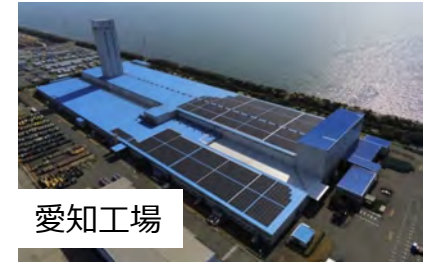


製造工程におけるCO₂排出量削減の取り組み



仙台事業所

太陽光発電による再エネ導入



愛知工場

PPAモデルによる再エネ導入



三重事業所

カーボンニュートラルな都市ガスの導入



巻線製造ラインへの省エネ設備導入



中国 嘉興工場

太陽光発電による再エネ導入

仙台	年間売電額5千万円相当
愛知	年間956トンのCO ₂ 排出量削減 年間電気使用量の約20%相当
三重	燃料由来CO ₂ 排出量の約30% (約1.3万トン)削減
嘉興	年間728トンのCO ₂ 排出量削減 年間電気使用量の約40%相当

財務方針

事業からの収益積み上げを中心とした自己資本の充実により財務基盤を強化。創出したキャッシュフローを新市場・新領域に向けた積極的成長投資に配分(研究開発や人的資本についても優先順位をあげて配分)し、資本効率性を向上

中長期的なキャッシュアロケーション			
2017年度～2021年度 累計		2022年度～2026年度 累計	
営業利益	362	税金	69
		その他	66
		設備投資	224
		運転資金増減	59
減価償却費	173	借入返済	103
		配当	14
		FCF	117
EBITDA	535	EBITDA	841

● 設備投資

基盤事業を中心に増産投資と高効率設備の投資を行うほか、DX推進による生産効率向上に向けた投資を実行

- ① 生産能力増強 120億円
- ② 生産拠点再編、設備更新 122億円
- ③ 合理化・ICT強化 35億円
- ④ 研究開発 20億円
- ⑤ 環境負荷低減他 13億円

● 新たな成長領域への投資(M&Aなど)

基盤事業を核として、新たな新市場・新領域に向けて200億円の投資を実行

● 配当

財務健全性により、借入金返済を減らし、配当の増額を行う

● EBITDA

収益性向上により営業キャッシュ・フローを創出
中計期間のEBITDAは累計で、841億円を見込む

● バランスシートKPI

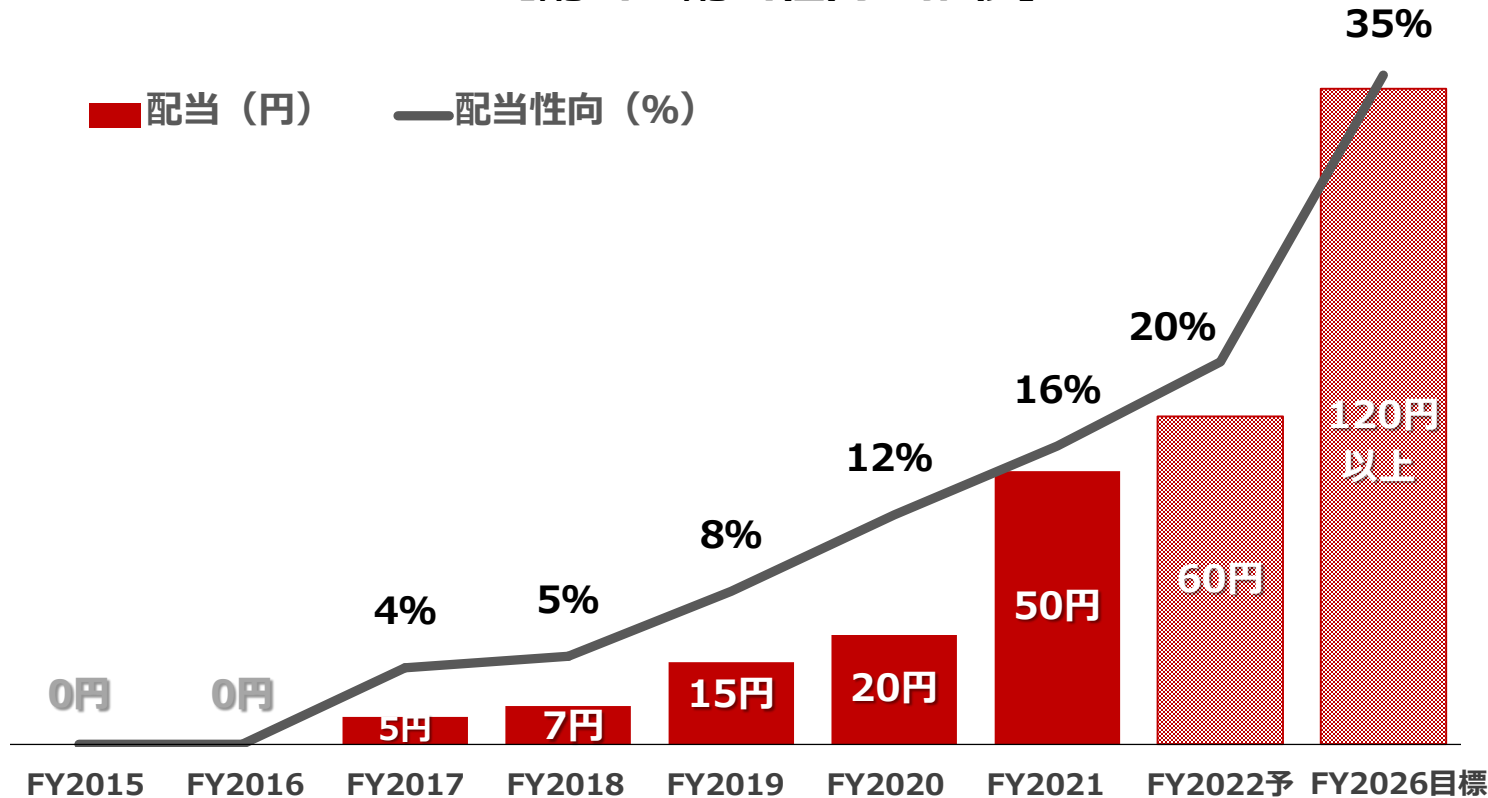
成長の基盤としての財務健全性を強化

財務健全性：自己資本比率50%以上、DEレシオ50%以下
資本効率：ROE10%以上、ROIC10%以上(ROICベースの事業・投資管理)

配当政策

中期経営計画「Change & Growth SWCC 2026」で掲げる主要KPIにより収益性と財務健全性を維持しつつ、成長投資とのバランスを図りながら安定継続的な株主還元を実施していく方針

【配当・配当性向 推移】



主要KPI (2026年度目標)

1. 配当性向 約35%

2. ROE 10%以上

3. ROIC 10%以上

(3) 人（人的資本）のトランスフォーメーション

経営戦略と連動した人的資本戦略

パーパスを推進力に、経営戦略と連動した人的資本戦略を展開
今までにない成長ステージに向けて、マテリアリティを基軸に多様性に満ちた優秀な人材育成の取り組みを実行する

パーパス
の明確化

経営戦略
の明確化

実効性の高い
人的資本戦略へ

いま、あたらしいことを。
いつか、あたりまえになることへ。



「時代の変化に対応し、新たな価値を創造していく」
というメッセージを込め、パーパスを策定

中期経営計画 Change & Growth SWCC 2026

構造改革のさらなる積み上げと成長フェーズへの移行
(営業利益率7%以上/ROIC10%以上)

マテリアリティの設定

1. 多様な人材活用の促進
2. みらいへの人材育成
3. エンゲージメントの向上

人材の育成・外部人材の活用

公平・公正な制度（成果主義）

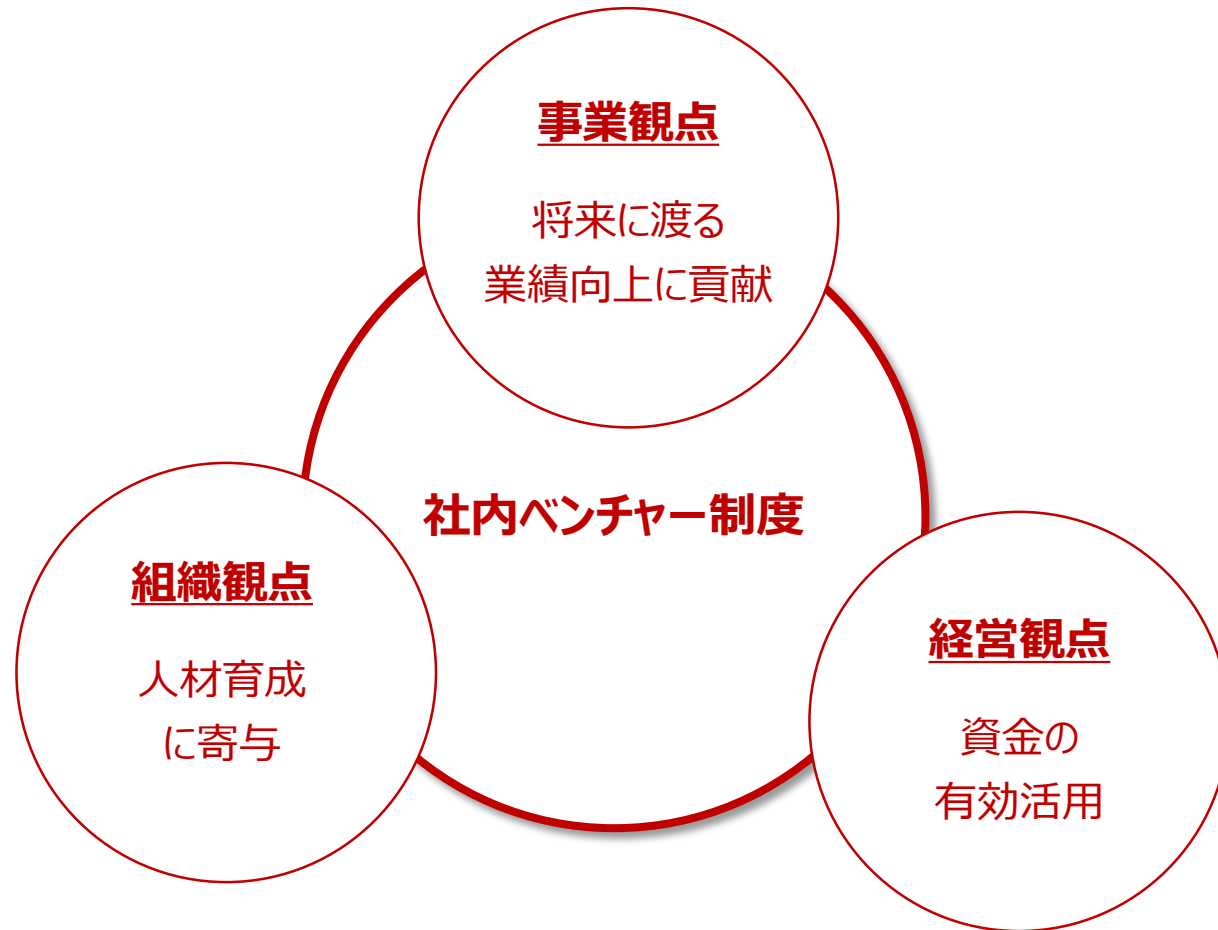
事業ポートフォリオ変更から
人材ポートフォリオの変更へ

エンゲージメントの向上

(4) 組織のトランスフォーメーション

イノベーション創出環境の強化

既存事業にはない新たな事業モデルを創出するために社内ベンチャー制度を導入し、社員のアイデアをスピーディに事業化できる体制を構築



過去、社内研修から始動したビジネス

ケーブル通販サイト「蛙屋（かえるや）」

デジタル化が進む現代に合わせたサービスが必要になるとの構想からスタート



グループが扱う各種ケーブルや製品を1社単位で購入できるほか、在庫表示機能などユーザーに配慮した多彩な機能を搭載。
メディア露出やSNS活用により、着実に売上を拡大中。

リージョナル経営体制の推進

地政学リスクおよびビジネスチャンスへの迅速な経営判断と対応を目的として、リージョナル経営体制を推進

グローバル人材の育成

母集団
の拡充

海外リスク
マネジメント



- セグメント別グローバル人材リストの作成・拡充
- キャリア・プランの作成・提示
- 赴任前研修の実施

ローカル人材の活用



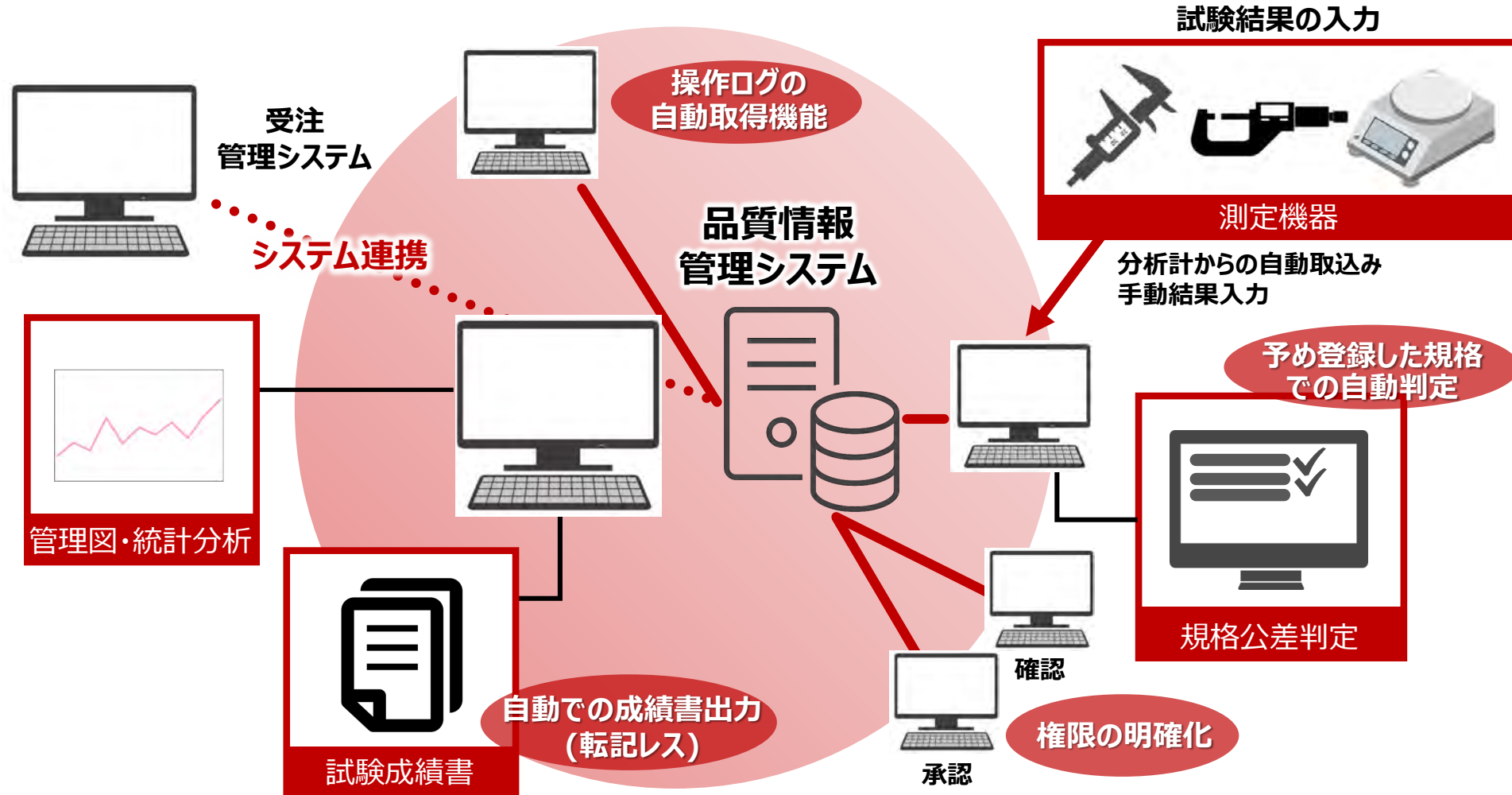
マネジメント
の現地化

グローバル
報酬制度

- 海外現地法人の役員を育成・登用するサクセッションプランの作成
- グローバル報酬制度の提示、評価の統一
- 海外拠点の人事制度の整備

品質に対する信頼性の向上 品証デジタル化システム

品質保証の全検査業務におけるデジタルツール(自動測定装置)の導入により、改ざん防止を徹底



4 . Appendix

SWCCパーパスが出来るまで

START
'22年7月

Phase1
理解・確認

Phase2
課題の探索

Phase3
存在意義への思い

GOAL
'22年11月



パーパス理解
言葉の定義、策定意義
他社事例確認

自社を探索
50周年社史
社歌・社内報
プレスリリース



自身を確認
My パーパス作成
WILL・CAN・MUST

センテンス化
存在意義への
想いを言葉に

自社を確認
経営理念・行動規範
Mission・Vision・Value

社会を探索
SWCC マテリアリティ
女性活躍推進PJ



SWCC
パーパス

【年齢構成】
 50代 2名 (ベテラン)
 40代 3名 (働き盛り)
 30代 7名 (ネクストリーダー)
 20代 1名 (Z世代)

【ダイバーシティ】
 男性8名 女性5人
 グループ会社 6社
 外国籍 1名



グループ経営体制の再編および当社商号の変更

戦略立案と実行スピードのさらなる加速化を目指し、連結子会社を吸収合併。純粋持株会社から事業会社へ移行。

再編により期待される効果として
10億円の利益改善を目指す

1. 経営の効率化

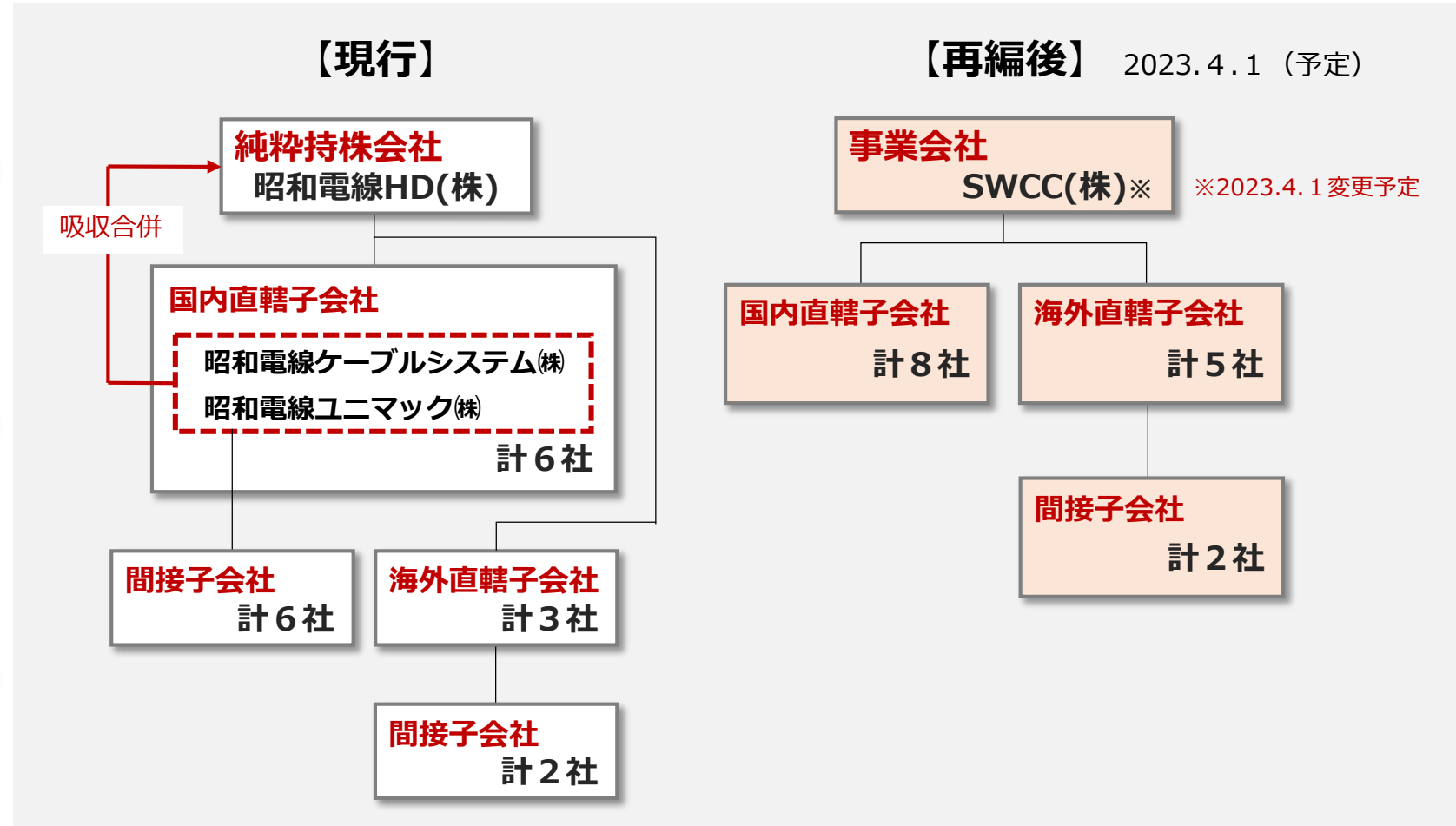
持株会社と事業会社間で分散・重複していた
共有リソースであるコーポレート機能をスリム化

2. 戦略機能の強化

モノづくりやイノベーションに直結する戦略機能の
追加・拡充（研究開発、生産技術、DX推進）

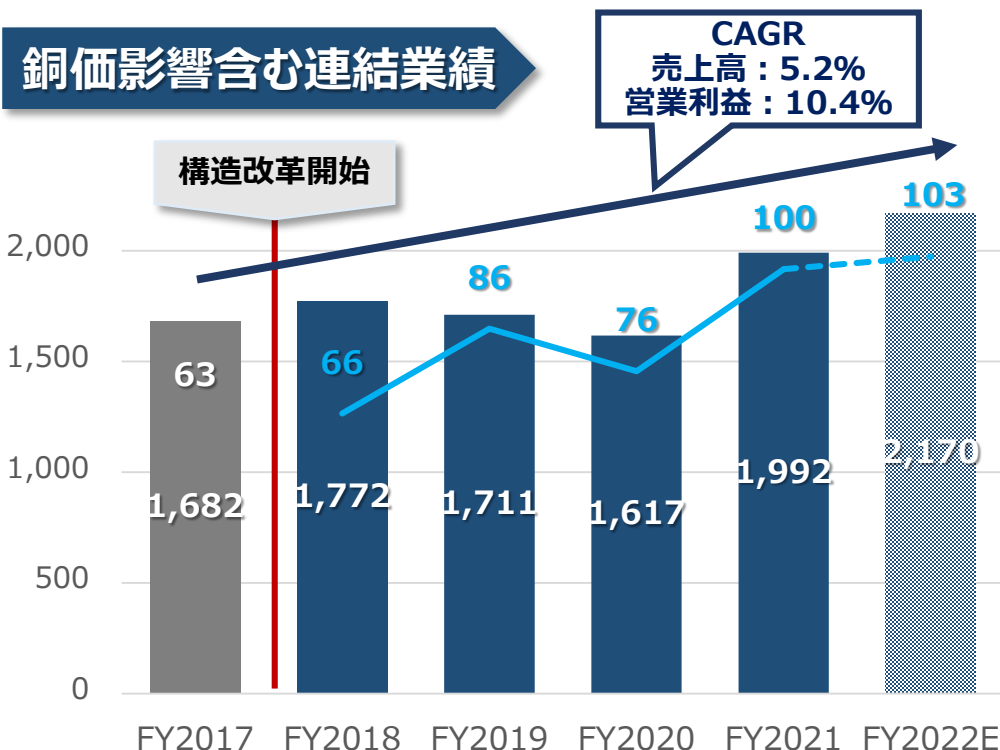
3. 管理機能の合理化

グループ内共通業務の標準化や制度統一化を促進

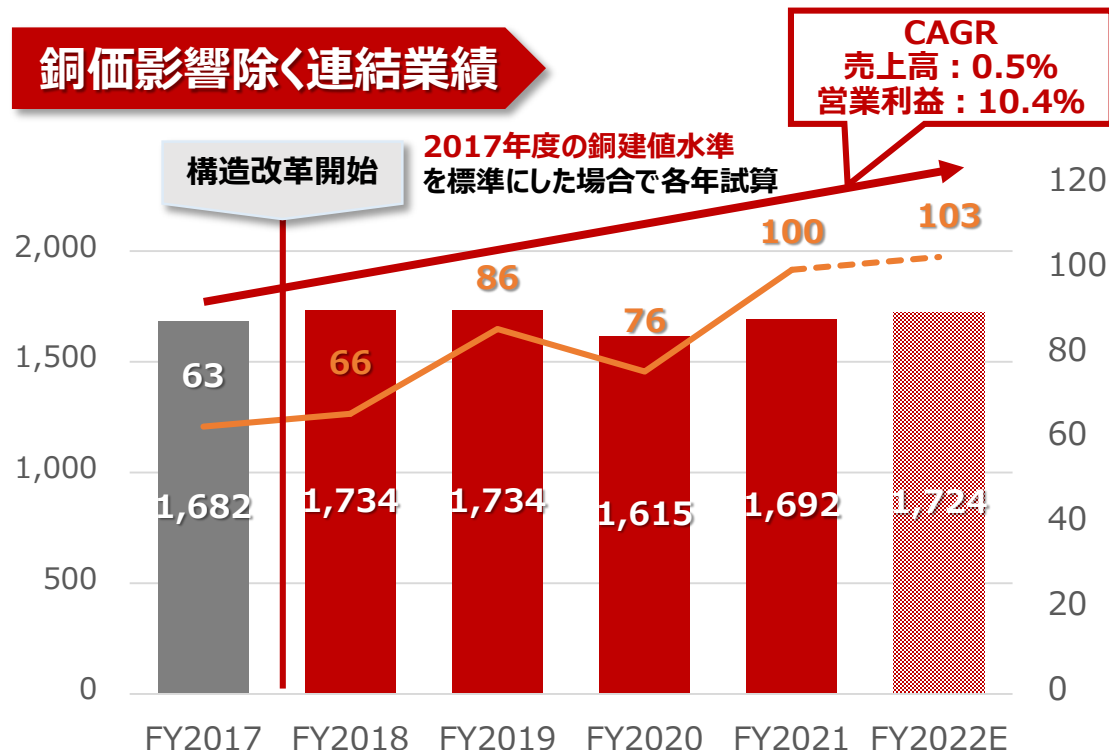


グループ全社における銅価格変動影響について

当社事業における銅価格変動の影響は、これまでの銅価格変動インパクト低減への取り組み（①銅相場変動の製品価格への即時反映と在庫の適正化、②将来案件の銅先物取引拡大の実施、③銅を使わない事業への成長投資）により、**極端な変動がある場合を除き軽微。銅価格影響額のありなしに関わらず、営業利益CAGRは2桁以上の伸びを示す。**



営業利益率 (%)	3.7	3.8	5.0	4.7	5.0	4.7
銅建値 (円/kg)	757	747	682	770	1,136	1,150



営業利益率 (%)	3.7	3.8	5.0	4.7	5.9	6.0
銅建値 (円/kg)	757	757	757	757	757	757

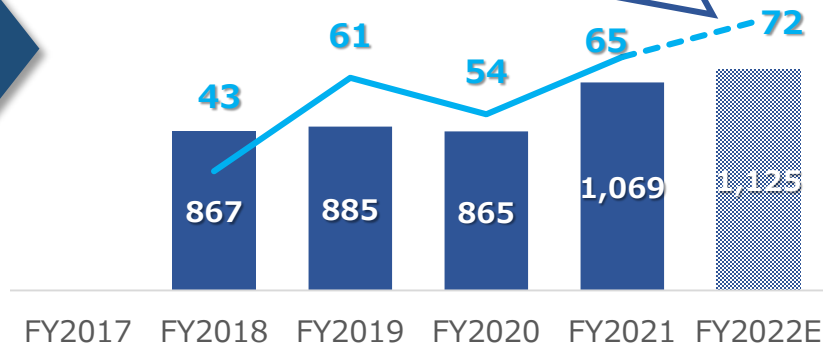
セグメント別の銅価格変動影響について

※影響が大きい、2セグメントに絞って掲載
 現行セグメントの数字は2018年度より開示

エネルギー・インフラ事業

銅価影響
含む業績

CAGR 売上高：6.7% 営業利益：13.8%

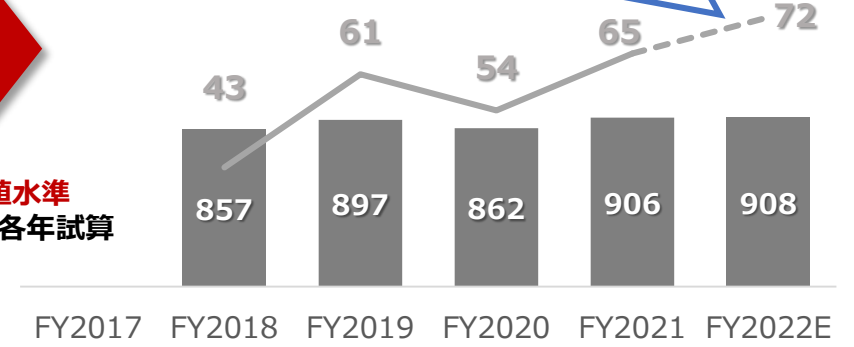


営業利益率 (%)	-	5.0	6.9	6.3	6.0	6.4
銅建値 (円/kg)	757	747	682	770	1,136	1,150

銅価影響
除く業績

CAGR 売上高：1.5% 営業利益：13.8%

2017年度の銅建値水準
を標準にした場合で各年試算

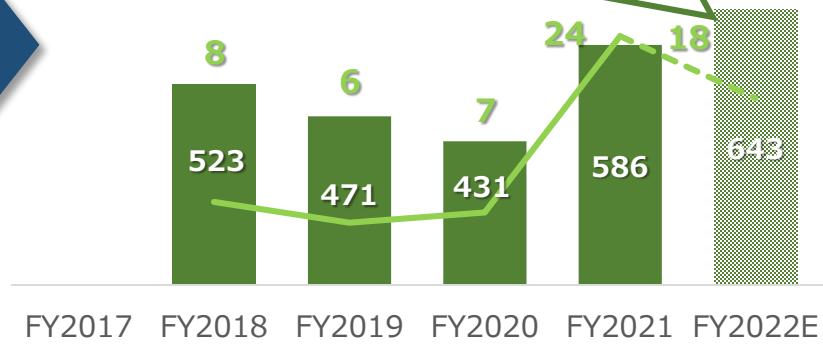


営業利益率 (%)	-	5.0	6.8	6.3	7.1	7.9
銅建値 (円/kg)	757					

電装・コンポーネンツ事業

銅価影響
含む業績

CAGR 売上高：5.3% 営業利益：21.6%

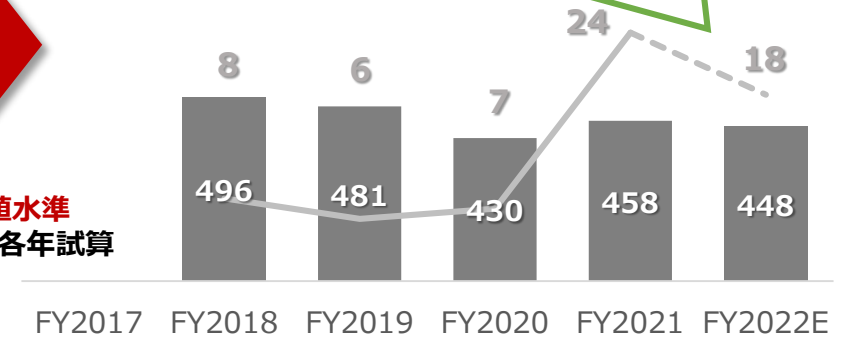


営業利益率 (%)	-	1.6	1.2	1.7	4.0	2.8
銅建値 (円/kg)	757	747	682	770	1,136	1,150

銅価影響
除く業績

CAGR 売上高：-2.5% 営業利益：21.6%

2017年度の銅建値水準
を標準にした場合で各年試算



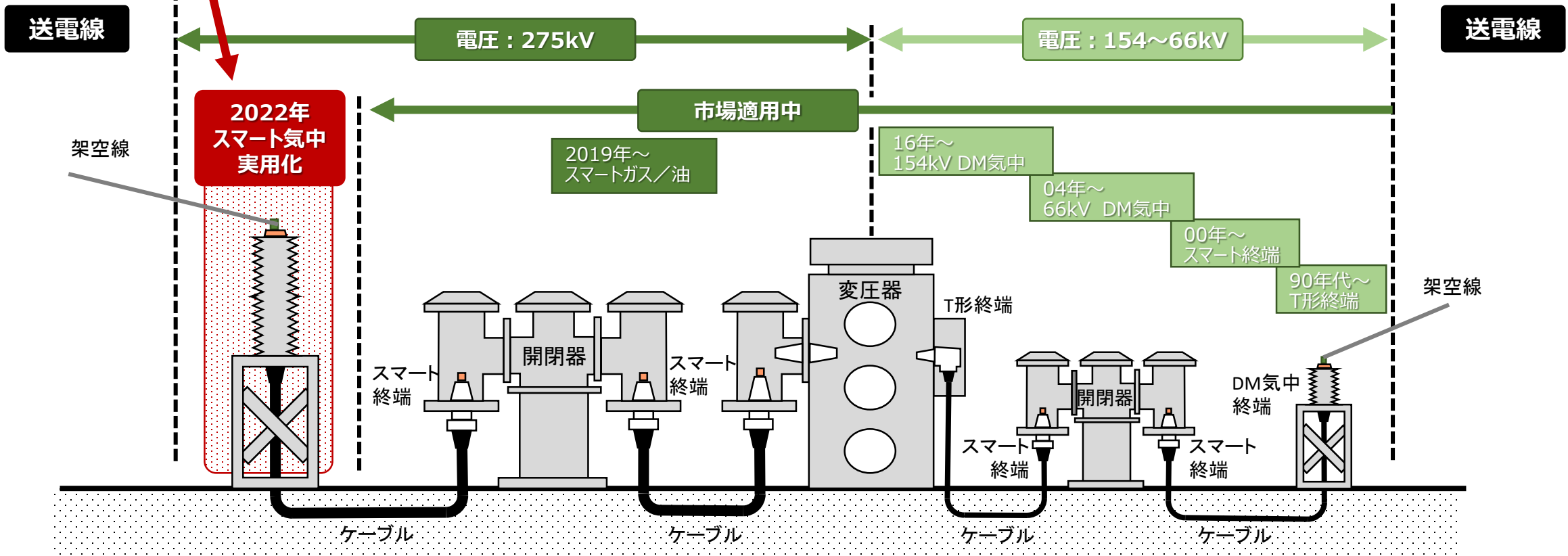
営業利益率 (%)	-	1.7	1.2	1.7	5.2	4.0
銅建値 (円/kg)	757					

電力接続端末 戦略ブランドSICONEX®66~275kV フルラインナップの完成

北陸電力送配電(株)
加賀変電所の
増設工事向けに納品
2023年2月23日より
送電を開始

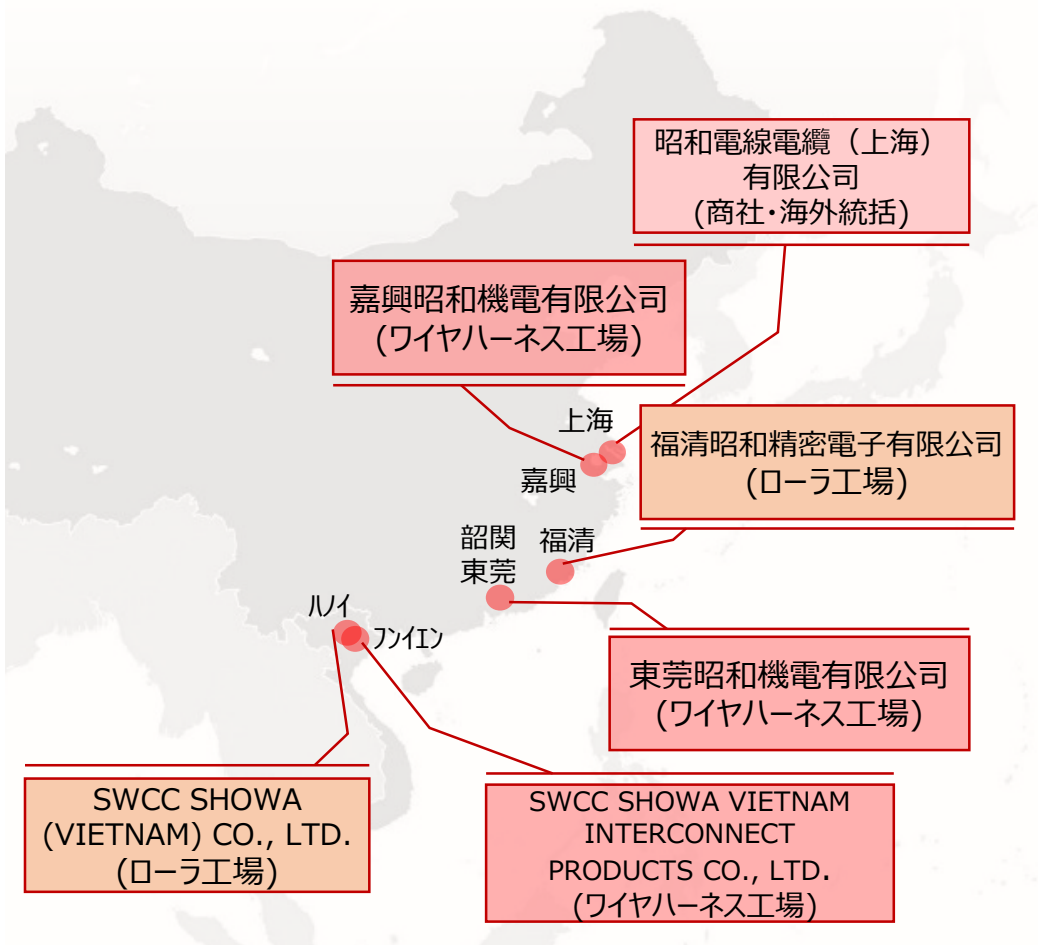
変電所マーケットにて、SICONEX®によりケーブル、工事を供給するビジネスモデルフルラインナップ化により、このビジネスモデルが変電所マーケットのすべてに適用へ

変電所 SICONEX デファクト



海外戦略と地政学リスクに対応した施策

事業特性に応じた海外戦略を展開し、地政学リスクにも対応した施策を実施。



◆基本戦略

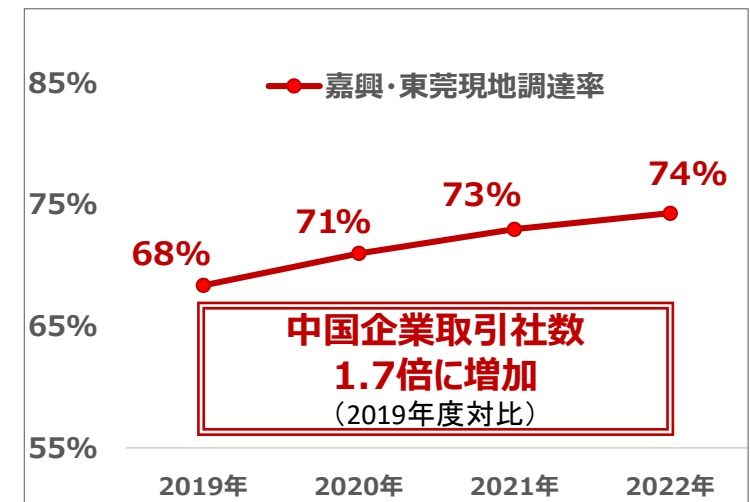
- ・ ワイヤハーネスおよび精密デバイス（ローラ）は、海外拠点での地産地消を促進し、拡大する白物家電市場や事務機器の需要を捕捉
- ・ 現地統括機能を高め、地政学リスクにも迅速に対応できる体制を構築

◆主な地政学リスク

- ・ コロナ禍、ロシア・ウクライナ情勢を背景とした、物流混乱、為替変動、材料費高騰
- ・ 中国「ゼロコロナ政策」による、地域ロックダウンの可能性

◆施策

- ・ 製造拠点の分散化推進
（中国、ベトナムの2大拠点化）
- ・ 現地調達率向上、複数購買強化によるサプライチェーン混乱影響低減
- ・ ワイヤハーネスのベトナム拠点の増強
- ・ 価格転嫁
- ・ ジャストインケース在庫



多様な人材活用の促進

2021年社長直轄で女性メンバーを中心とする女性活躍推進PJ（愛称SWCCarat(カラット)）を発足。
2023年度は男性メンバーを加えて“ダイバーシティ推進PJ”と名称を変更。企業価値向上に向けて多様な人材活用を促進。



当社のトップは女性（プライム市場女性社長比率0.7%）、しかし発足当初、女性社員比率は低水準。

目指す姿

ひとりひとりが、価値観や個性を大切にし、
能力を十分に発揮できる、輝ける環境

目標数値

管理職 : 2026年度 8% (2022年度見込み 6%)
課長職以上 : 2026年度 10% (2022年度見込み 2.8%)

これまでの主な活動

制度整備

- ・総合職への職掌転換制度導入拡充
- ・一般職への成果主義導入拡大

研修

- ・女性社員へのマインドセット研修
- ・男性を含む管理職へのダイバーシティ教育
- ・女性交流会（自社および他社交流）

PR

- ・経団連・内閣府・文科省との共催、
女子中高生の理工学生の育成イベントに賛同

地方自治体を通しての集客といった工夫点が評価され、
内閣府の要請により、3月8日事例紹介の講演を予定。

・SNS運用開始

若い世代に身近なインスタグラムを通じて、採用強化につなげる取り組みを開始。
動画再生回数10万回突破。



・各種メディア掲載



これからの活動と目的

- ・アンコンシャスバイアスに係る取り組み
女性メンバー中心から
男性を加え、多様な視点を持つ体制に
- ・女性社員母数拡大 など
選ばれる企業に



企業価値の向上

みらいへの人材育成

当社が求める 人材像

- ・ 先見性とバランス感覚を備え、変革やリスクを恐れないチャレンジ精神を持ったリーダー
- ・ 高度な専門知識・技術・独創性を持って社会的な課題を解決できるプロ人材
- ・ 信頼を重んじ、公平さと高い倫理観を持って行動できる社会人

目標数値

従業員 1 人あたり年間平均研修時間
2026年度 4 倍（2021年度比）

教育



場の提供



働き方改善



外部からの刺激を受け、挑戦するための
マインドセットを行う教育

① サクセッションプラン（研修）

- ・ SD セミナー
- ・ 次世代経営候補者 他

② 異業種交流研修

③ 各種セミナー・階層別教育

多様な人材のアイデアを実現する
場の提供

① 社長直轄プロジェクト

- ・ デジタルイノベーション推進室
- ・ Smart Stream 事業推進室
- ・ 新領域開発PJ
- ・ 女性活躍推進PJ

② 提案制度

③ 技術報告会・改善活動発表会

新たな価値創造に取り組む
時間の確保

① シェアードサービス化の推進

② SPS 活動（改善・全体最適）

③ どこでもワーク（テレワーク他）

エンゲージメントの向上

マテリアリティ（重要課題）で掲げるエンゲージメント目標達成に向けて、現状の分析結果をもとに改善施策を実施し企業価値向上へとつなげる

目標数値

エンゲージメントスコア 2026年度までに55以上

職場における現場勤務者の割合とエンゲージメントの当社相関イメージ



現状分析

現場勤務者が多い職場ほど、低エンゲージメント傾向
ただし、高技能者は高ストレスでも高エンゲージメント

エンゲージメント向上への施策

1. コミュニケーションの改善

- CEOによるタウンミーティング実施など、社員が意見を伝えやすい環境の整備
※全拠点をまわっての役員による方針説明会やパーパス説明会開催等

2. スキルアップの支援

- 技能継承と多能工化

3. 作業環境の改善

- DX推進による自動化の加速
- ワークライフバランスの促進（有給休暇取得奨励・残業削減）

4. 福利厚生サービスの充実

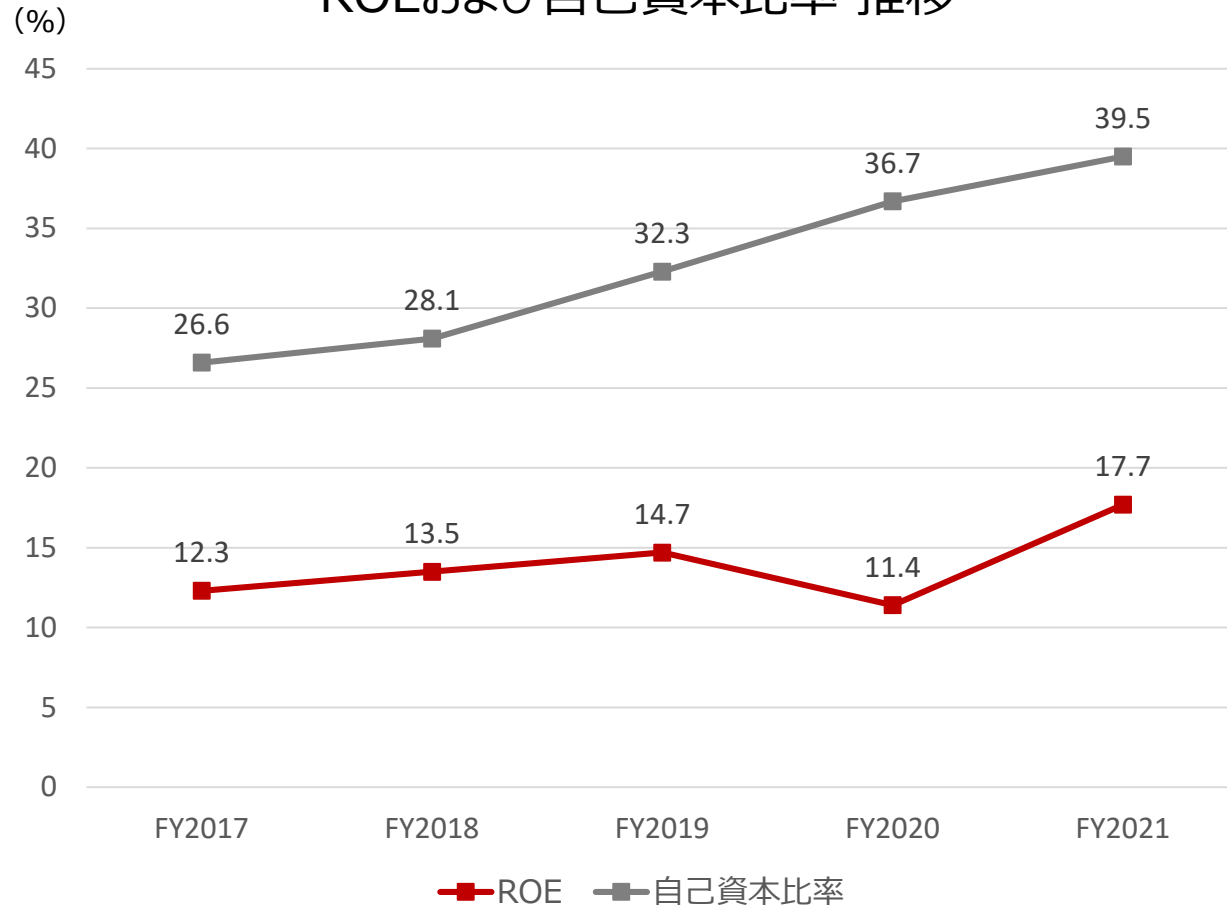
- 各種健康セミナーの開催
- サンクスポイントの導入

5. リーダーシップの強化

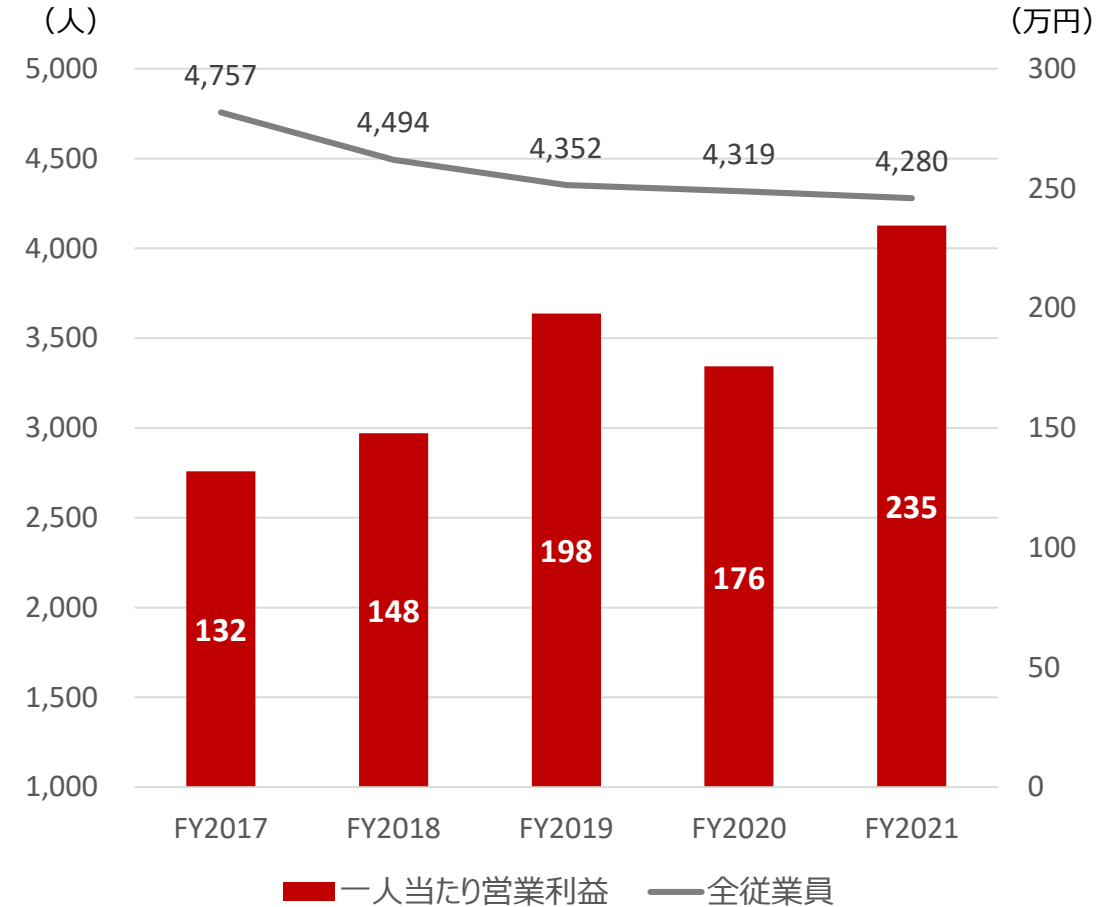
- メンタルヘルスのラインケア研修の対象拡大（課長＋組長、係長）

主な経営指標の推移

ROEおよび自己資本比率 推移



一人当たり営業利益と従業員数 推移





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得ることをご承知おき下さい。

実際の業績に影響を与える要素としては、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る要素は、これらに限定されるものではありません。

お問合せ先

昭和電線ホールディングス（株）
経営戦略企画部 戦略課
TEL：044-223-0520

昭和電線ホールディングス（株） 東証プライム（5805）