



いま、あたらしいことを。いつか、あたりまえになることへ。

2024年3月期第1四半期 スモールミーティング

2023年9月4日

SWCC株式会社

本日の登壇者

代表取締役社長・取締役会議長
グループCEO
長谷川 隆代



常務執行役員
小又 哲夫



常務執行役員
エネルギー・インフラ事業セグメント長
川瀬幸雄



常務執行役員
電装・コンポーネツ事業セグメント長
山村隆史



常務執行役員
通信・産業用デバイス事業セグメント長
兒玉喜直

1. 2023年度 1 Q決算概要と通期計画
2. 事業セグメント別中計ローリングに向けたポイント
3. Appendix

1. 2023年度 1Q決算概要と通期計画

2023年度 第1四半期決算 概況

経営環境

- 新型コロナウイルス感染症に対する行動制限緩和により経済は正常化。
- ロシア・ウクライナ情勢の長期化や円安進行により原材料・エネルギー価格が高騰。
- 自動車関連市場では、半導体不足による自動車減産の影響は回復傾向。
- 電線業界においては、電線全体の需要は微増。
- 銅の国内建値平均価格は、前年同四半期より僅かに低下。

売上高

当期事業計画は全般に下期偏重の計画。1Q実績は**前年同四半期比減収**。

【主な事業分野別状況】

エネルギー・インフラ…電力工事の下期偏重を堅調な建設関連が補う。

自動車……………xEV向け高機能製品は調整局面が継続するも底打ち。

産業用デバイス……………一部コロナ特需の剥落により需要は低迷。

営業利益

電力インフラは期初想定どおり下期偏重で進捗。建設関連・通信ケーブルが下支え。

前年同四半期比減益。

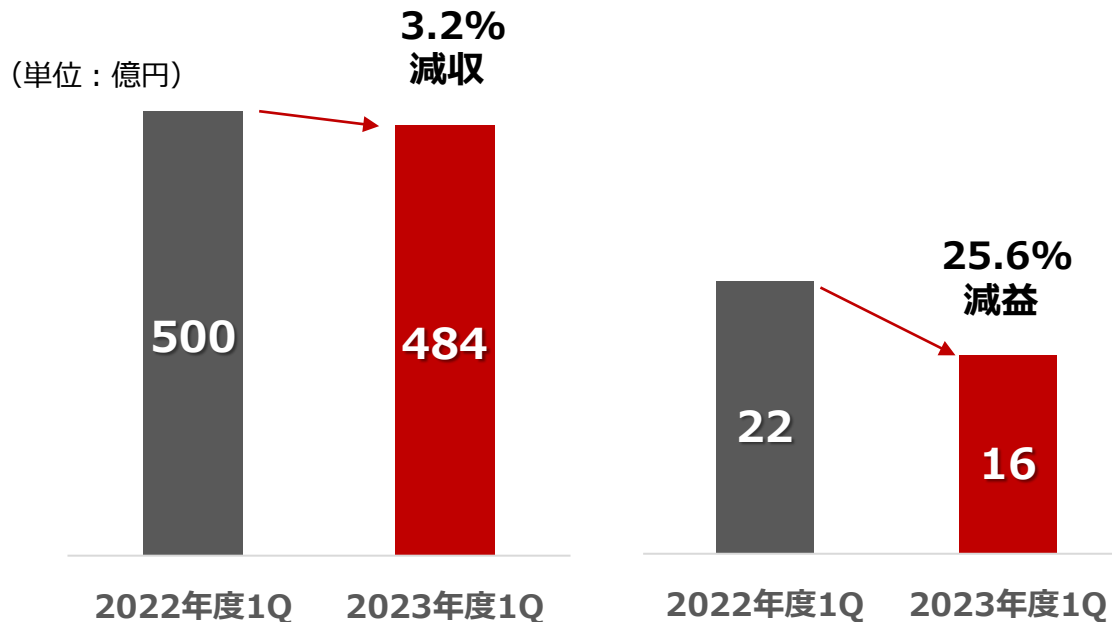
2023年度 第1四半期決算のポイント

1Q前年同四半期比

当期の事業計画は、下期偏重（上期30%、下期70%程度）を想定。

売上高

営業利益



1Q進捗率

売上高の進捗率は例年並みも、営業利益については電力工事の下期偏重により、例年を下回る進捗。

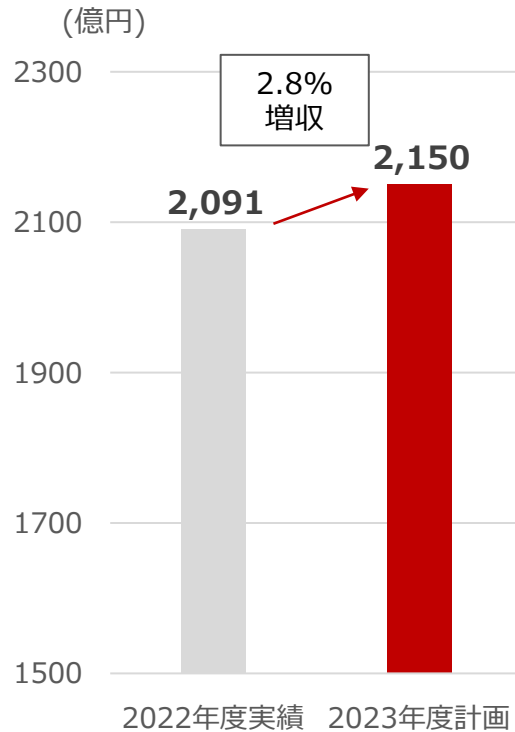
(単位：億円)

	通期計画	FY19-22 平均進捗率	1Q進捗率
売上高	2,150	23.2%	22.5%
営業利益	107	18.4%	15.0%

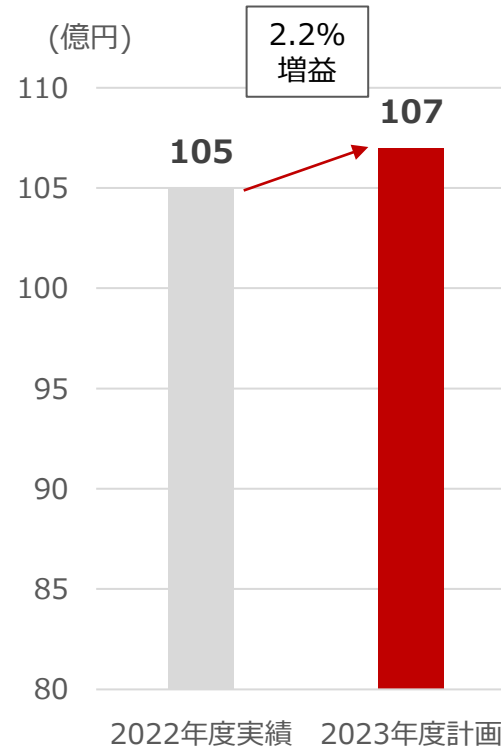
2023年度 通期業績計画

下期の需要取り込みと、各種施策により増収・増益を計画。株主還元は中間配当を実施し、増配予定。

売上高



営業利益



経常利益

106億円 (前年度対比2.0%増)

親会社株主に帰属する 当期純利益

70億円 (前年度対比25.6%減)

配当/配当性向

75円/32% (前年度対比15円の増配)
 中間:35円 期末:40円 合計 75円

2023年度 事業環境認識

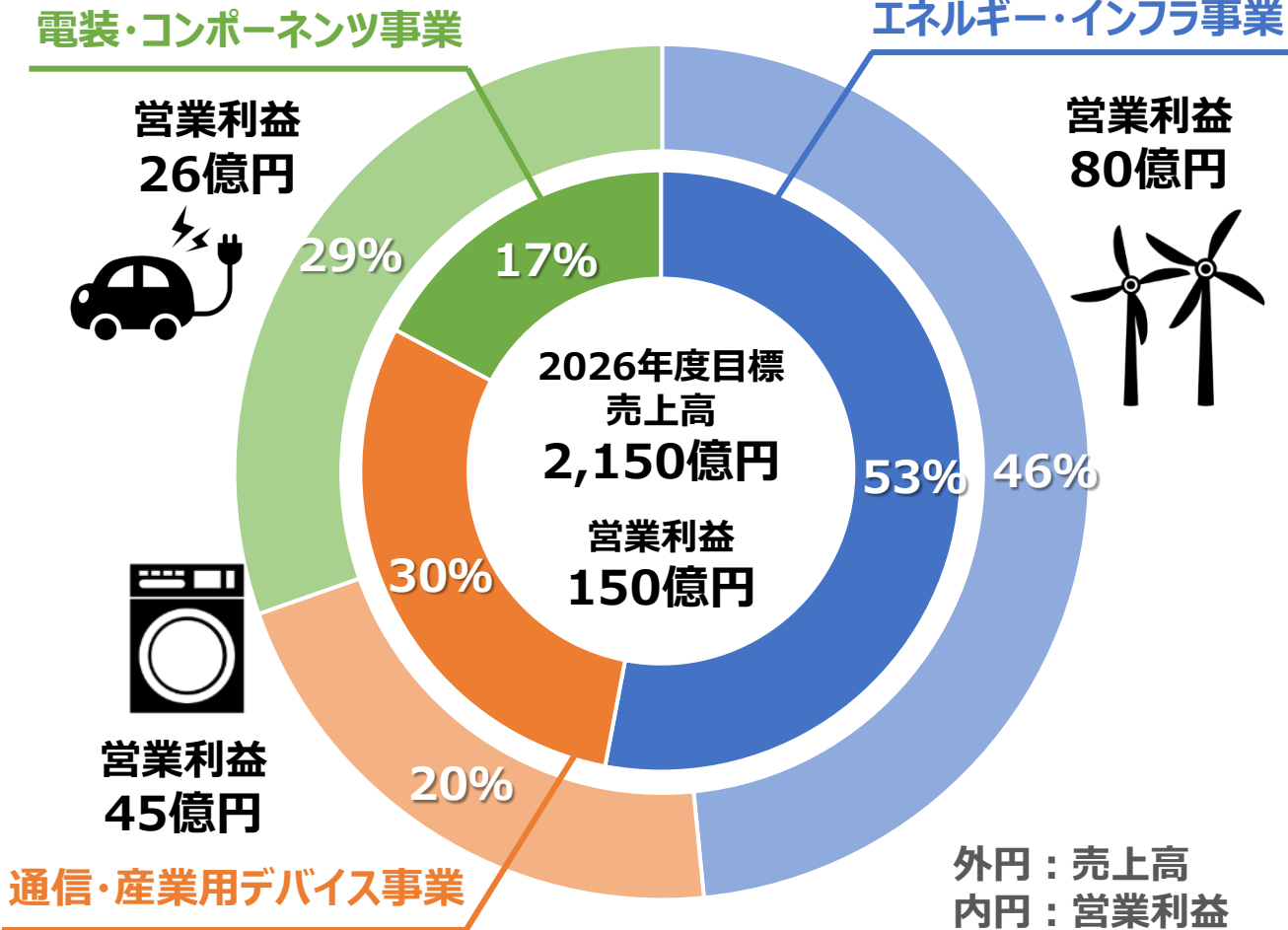
上期進捗は例年に比べ緩やかな見込み。下期は電力、通信の旺盛な需要およびxEV向け製品の回復と新規事業の本格化により、**通期最高益**を見込む。

		上期	下期
計画	営業利益	35億円 (1Q実績16億円)	72億円
	配当	35円	40円
事業環境認識	建設	例年並み	例年並み
	電力	電力工事の下期偏重	再エネ系統整備等、需要旺盛な電力案件の集中 SICONEX®増産による拡販
	自動車	xEV向け高機能製品は、1Qは調整局面も、2Q以降需要回復の見込み	xEV向け高機能製品の需要回復
	産業用デバイス	産業用デバイス事業のコロナ特需の剥落	産業用デバイス事業の需要回復
	通信	高グレードLANの需要拡大、車載向けFLANTEC®出荷開始	e-Ribbon®の海外拡販、車載向けFLANTEC®の拡販
	新規事業(ICT)	例年並み	ICTの本格化

2. 事業セグメント別中計ローリングに向けたポイント

中計最終年度目標 売上・営業利益構成比 / 財務戦略

< 構成比 >



< 財務戦略 >

企業価値向上

**ROE 10%以上、
時価総額1,000億円以上、PBR1倍以上**

キャッシュ・アロケーション

成長投資

成長投資200億円
人的資本投資
研究開発費の拡大

株主還元

2027年3月期に
年120円以上配当の実現

財務基盤と収益性の向上

資本効率の向上

ROIC・CF経営の深化

財務健全性の確保

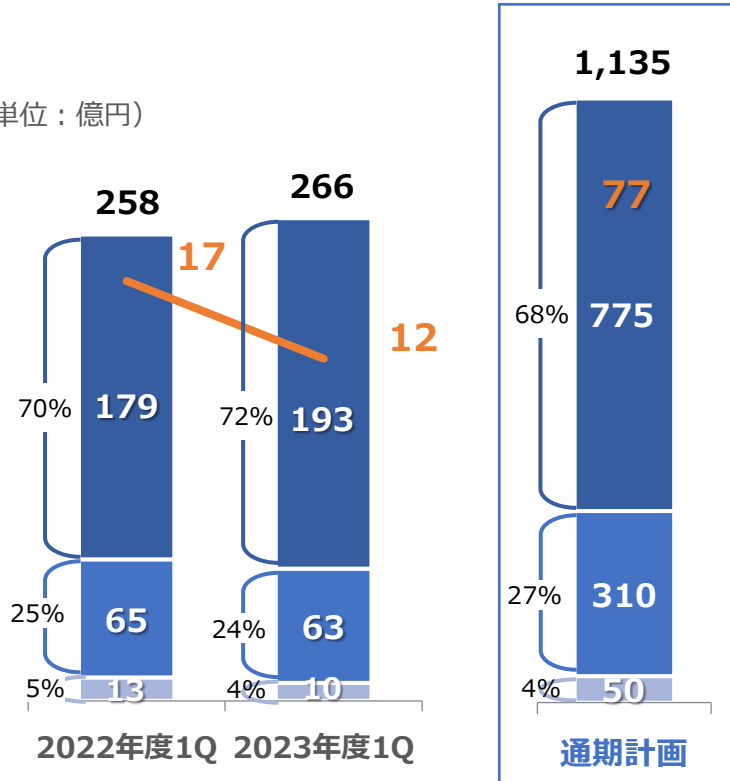
最適資本構成、格付取得

エネルギー・インフラ事業

2023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

■ 建設関連 ■ 電力インフラ
■ 免震・その他 ■ 営業利益

(単位：億円)



営業利益率	6.5%	4.5%	6.8%
-------	------	------	------

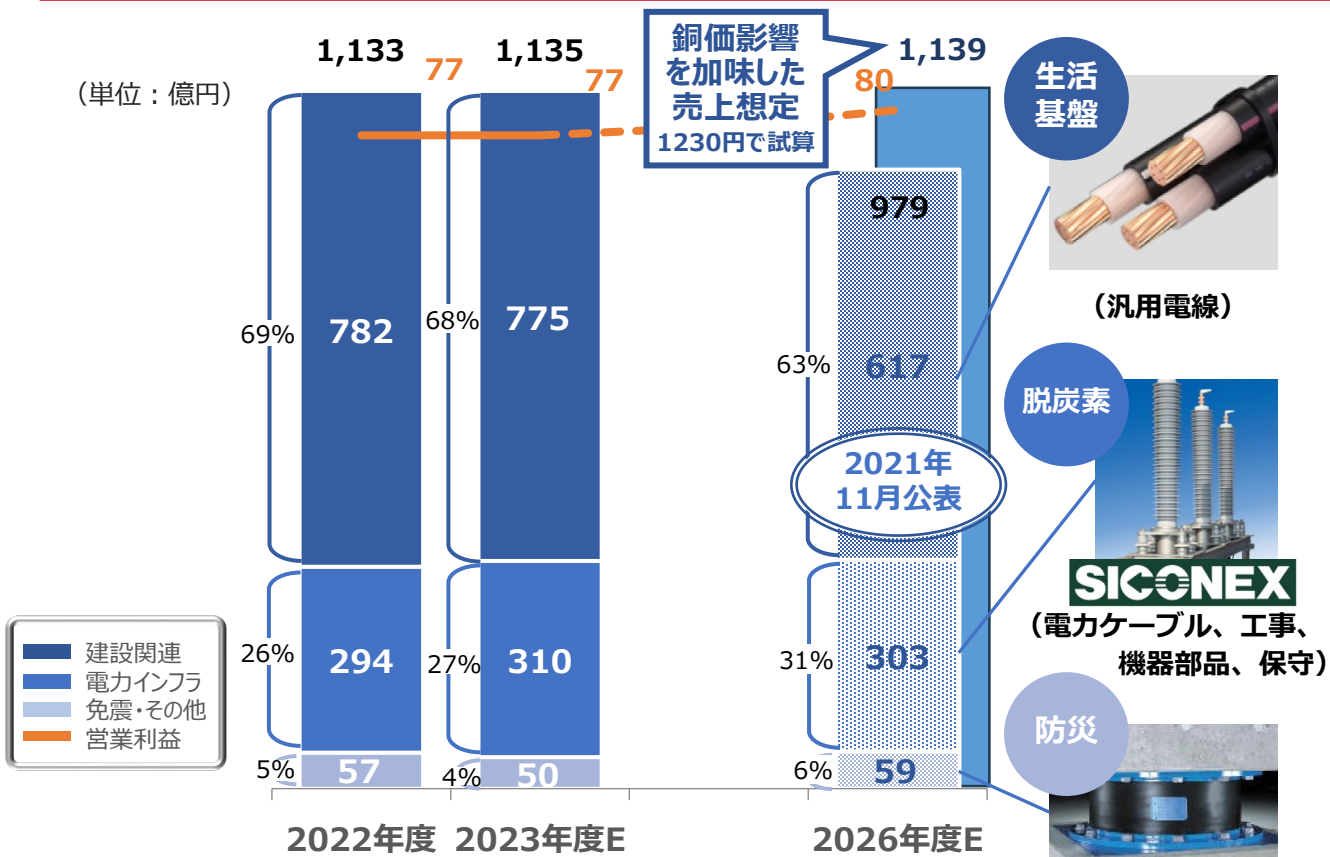
1Q前年同四半期比

電力工事の下期偏重を堅調な建設関連が補う。各種収益改善施策を実施。前年同四半期比増収（3.2%増）・減益（29.4%減）。

事業環境変化による影響

銅価格変動影響	売上高0.6億円減。
原材料・エネルギー・物流費高騰	高騰は続くも、価格転嫁ならびに原価低減を進め、収益を確保。物流は2024年度問題に向けて対応を準備。
需要の変化	国内の建設関連、電力インフラともに需要は堅調も当期は電力工事が下期に偏重。

中期経営計画達成に向けた成長戦略



営業利益率	6.8%	6.8%※	—
銅建値	1,209円/kg	1230円/kg※	870円/kg※
設備投資額	15億円	25億円※		FY22-26 累計 90億円※

※計画値

今後の事業環境見通し

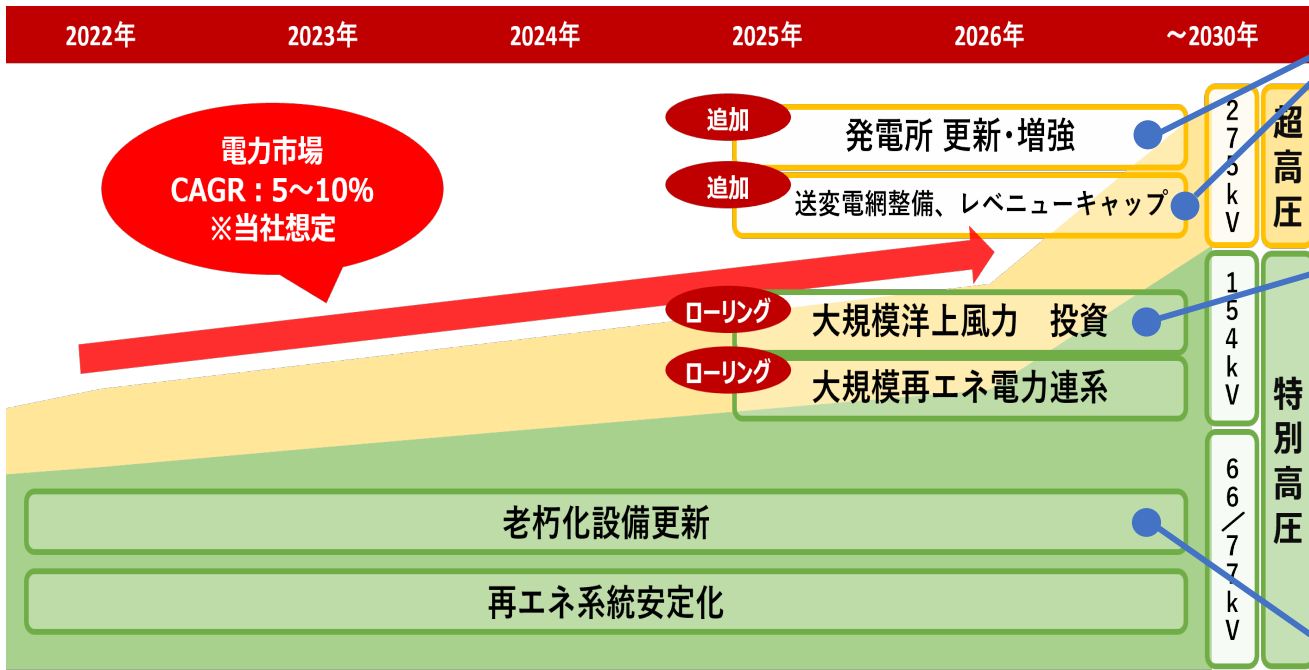
追い風

- ① レベニューキャップ制度導入による、**火力発電所における老朽化更新の計画実施**
- ② **広域送電網の整備計画（再エネ拡大）の公表**
- ③ 災害対策としての**電力強靱化需要の継続**

向かい風の事象

- ① エネルギーおよび運送費の高騰
- ② 施工人員不足（少子高齢化、2024年度問題など）

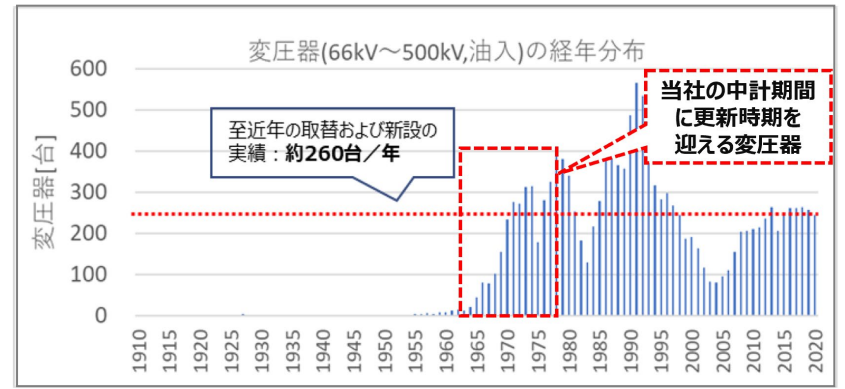
追い風の利益貢献のタイミング（中計ローリングに向けたポイント）



1 火力発電所の老朽化更新は、2025年度から需要拡大。2024年から徐々に計画受注を見込む。

2 大規模洋上風力に関連した利益貢献は2026年度以降を見込む。

3 災害対策としての電力強靱化需要は既に利益貢献が開始。今後も長期需要を見込む。



出典：電力広域的運営推進機関「2023年度供給計画の取りまとめ」

製品戦略

- 製品優位性を活かした変電市場でのデファクトスタンダード化を推進
- ユニバーサルデザイン推進・増産体制強化・超高压含むフルラインナップ化

人材戦略

- 施工人財開発センターによる教育・協業企業とのアライアンス拡大
- 当社施工人員の超高压工事へのシフト

大規模洋上風力関連需要に向けた取り組み

拡大する洋上風力発電市場に対し、他社は**海底ケーブル分野**に注力。当社は、**協業企業との連携**により市場に参入。



① 製品の供給



SICOPUS

② 施工教育プログラムの提供

DX教材の活用

模擬施設での訓練

必要知識の習得

現場OJT

施工人材のクラウド化による当社施工人員の超高压シフト

北海道から沖縄、さらに洋上風力まで**クラウド施工人材の輪が拡大**。
 当社施工人員をこれまでの主体領域である66/77kVから、**より収益性の高い超高压分野の施工へとシフト**可能に。

超高压
275kV

**当社
施工人員**



SICOPLUS

製品戦略

人材戦略

- デファクトスタンダード
- ユニバーサルデザイン
- フルラインナップ
- 増産
- アライアンス拡大

特別高压
154kV
66/77kV

**協業
企業**

**全国の
施工会社**



電力市場拡大
施工人材の枯渇

**施工人材のクラウド化
当社施工人員の超高压シフト**

建設関連事業(SFCC(株)被覆線)収益性向上の取り組み

グループ売上構成比率4割の建設関連事業を、ROICを指標にDXを活用し収益性を向上。グループ利益貢献額を拡大。

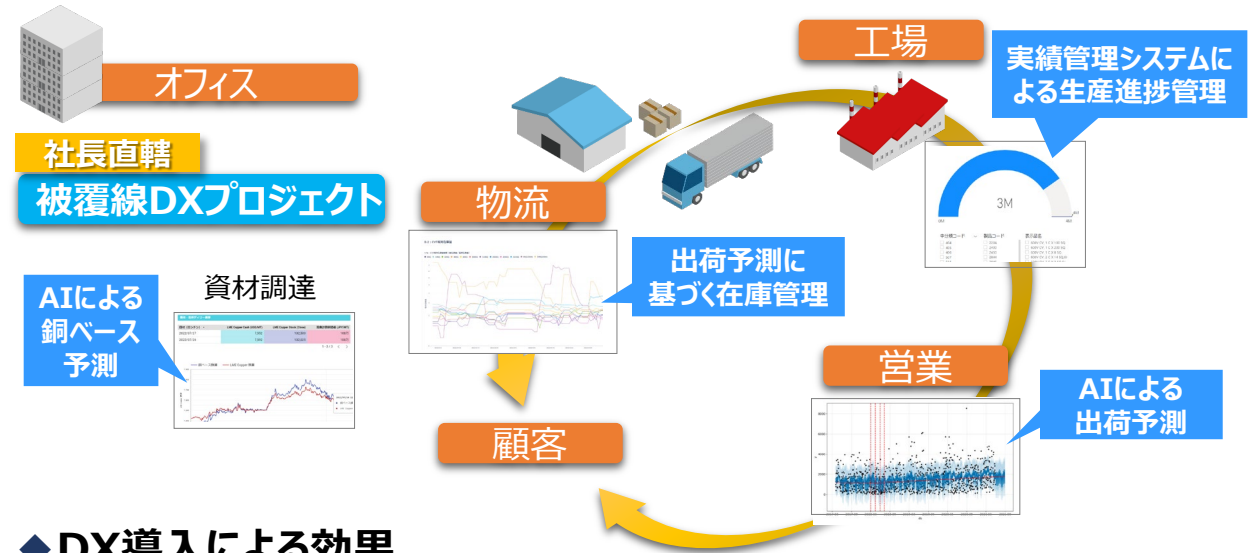
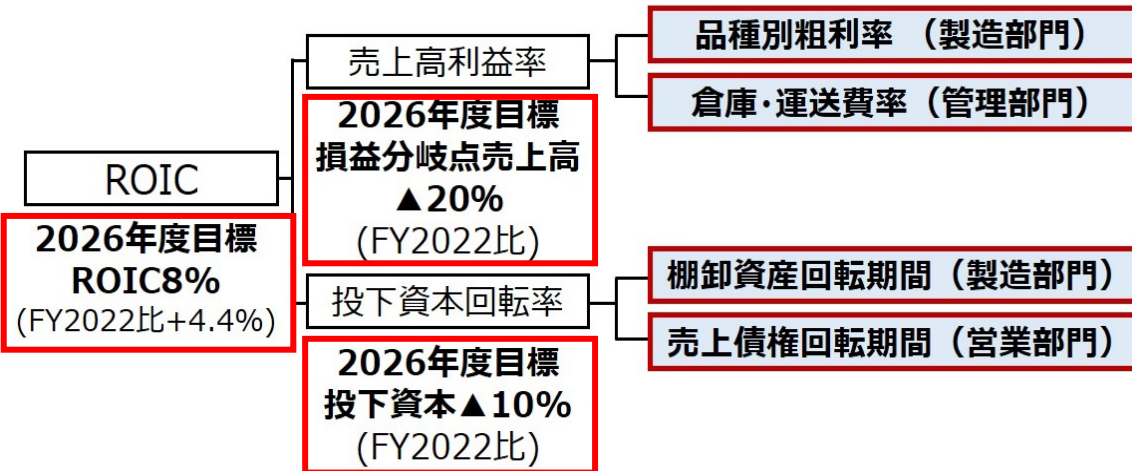
3つの柱

1.顧客利便性、サービス向上による粗利改善

2.需要連動型、生産・供給体制の構築

3.AI・データ活用による業務プロセスの改善

<ROIC目標と主なKPI>



◆DX導入による効果

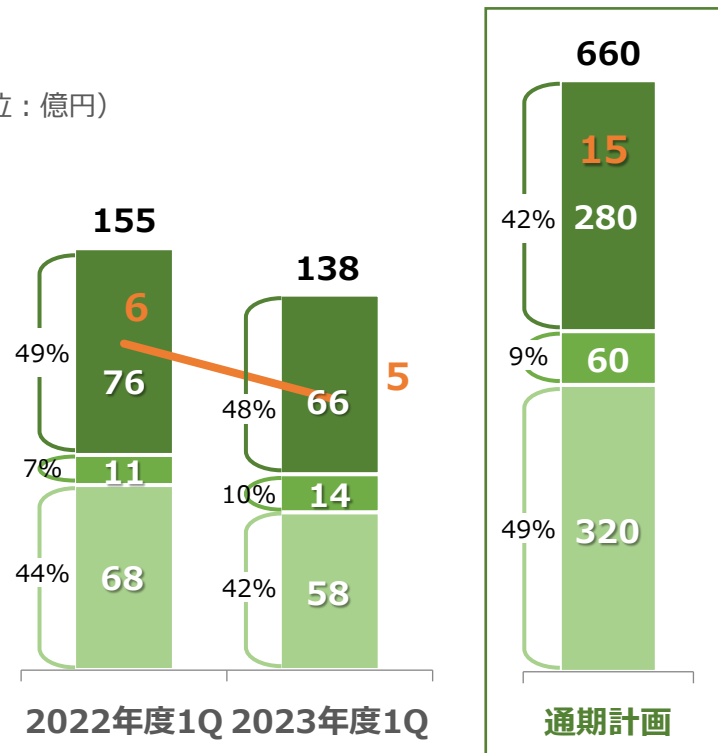
	FY2021実績	FY2022実績	FY2026目標
棚卸資産回転日数	45日	42日	36日
コストダウン (利益貢献)	-	5億円	10億円
CCC	85日	82日	72日

電装・コンポーネンツ事業

2023年度 第1四半期 セグメント業績 電装・コンポーネンツ事業

■ 高機能製品無酸素銅
■ その他高機能製品
■ 一般汎用製品
■ 営業利益

(単位：億円)



営業利益率	4.0%	3.3%	2.3%
-------	------	------	------

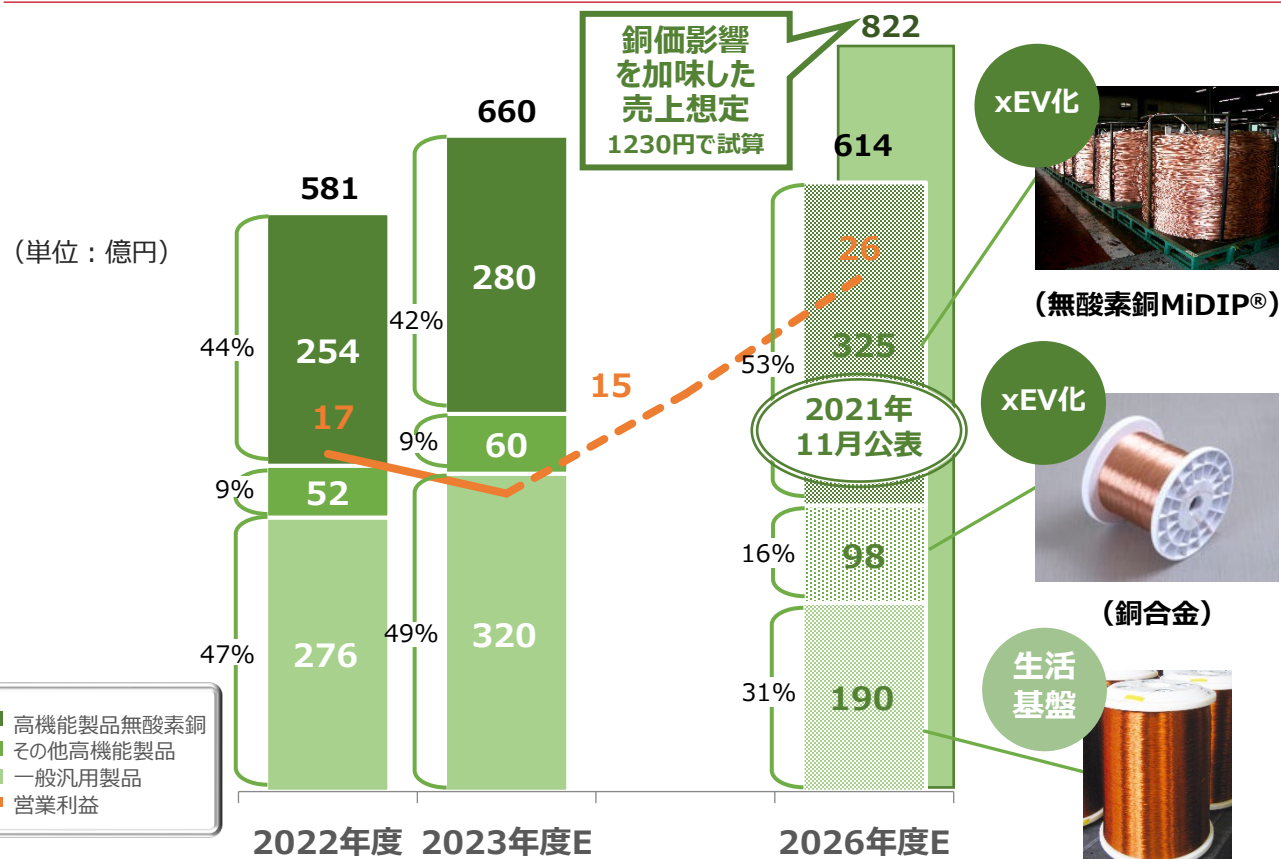
1Q前年同四半期比

xEV向け高機能製品は需要回復に向けた調整局面が続くも、重電向け汎用巻線は堅調に推移。前年同四半期比減収(10.7%減)・減益(26.7%減)。

事業環境変化による影響

銅価格変動影響	売上高0.8億円減。
原材料・エネルギー・物流費高騰	高騰は続くも、価格転嫁ならびに原価低減を進め、収益を確保。物流は2024年度問題に向けて対応を準備。
需要の変化	xEV向け高機能製品は、1Qは調整局面も、2Q以降需要回復の見込み。

中期経営計画達成に向けた成長戦略



営業利益率	2.9%	2.3%※	—
銅建値	1,209円/kg	1230円/kg※	870円/kg※
設備投資額	10億円	18億円※		FY22-26 累計 66億円※

※計画値

今後の事業環境見通し

追い風

- ① xEV化の加速による**当社製品の使用量・商機の増加**
- ② 自動車以外の**モビリティ電動化促進**
- ③ CASE普及による**半導体分野製品群の市場拡大**

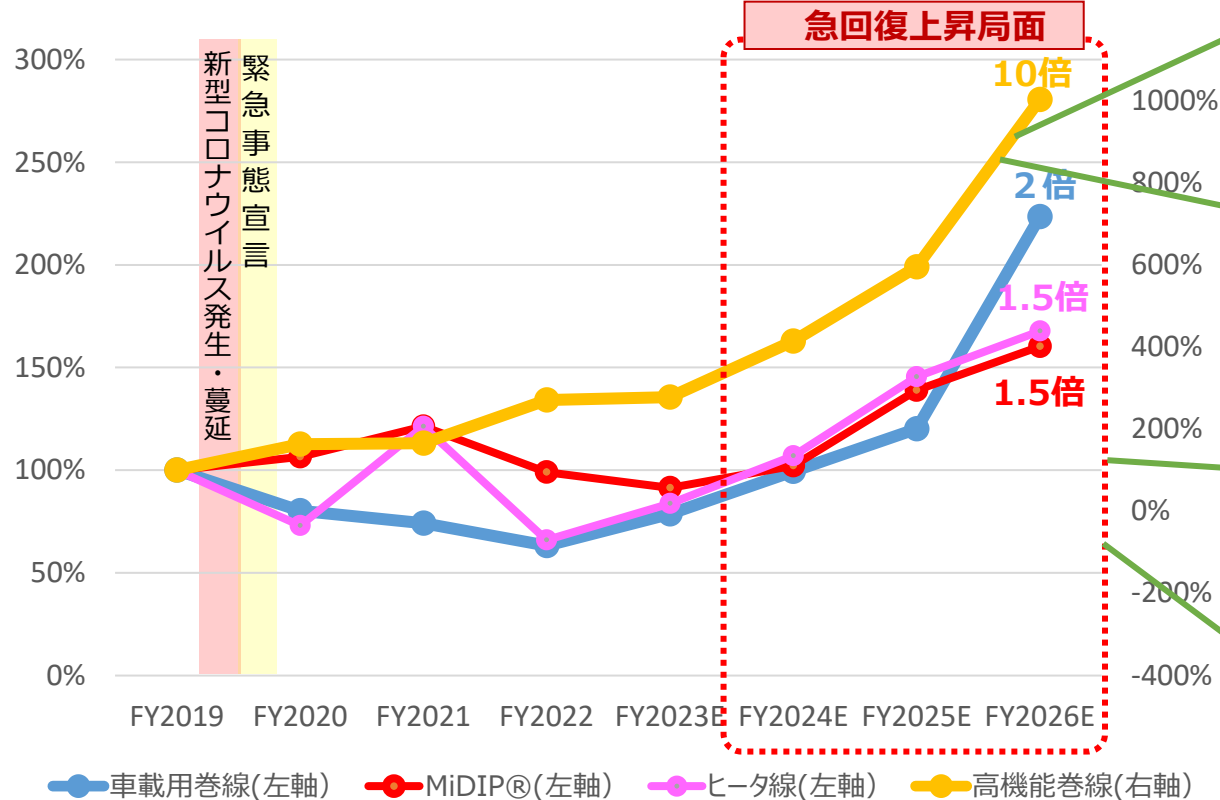
向かい風の事象

- ① 資材（銅、樹脂）価格のさらなる高騰
- ② 日本市場における中国メーカーの台頭

追い風の利益貢献のタイミング（中計ローリングに向けたポイント）

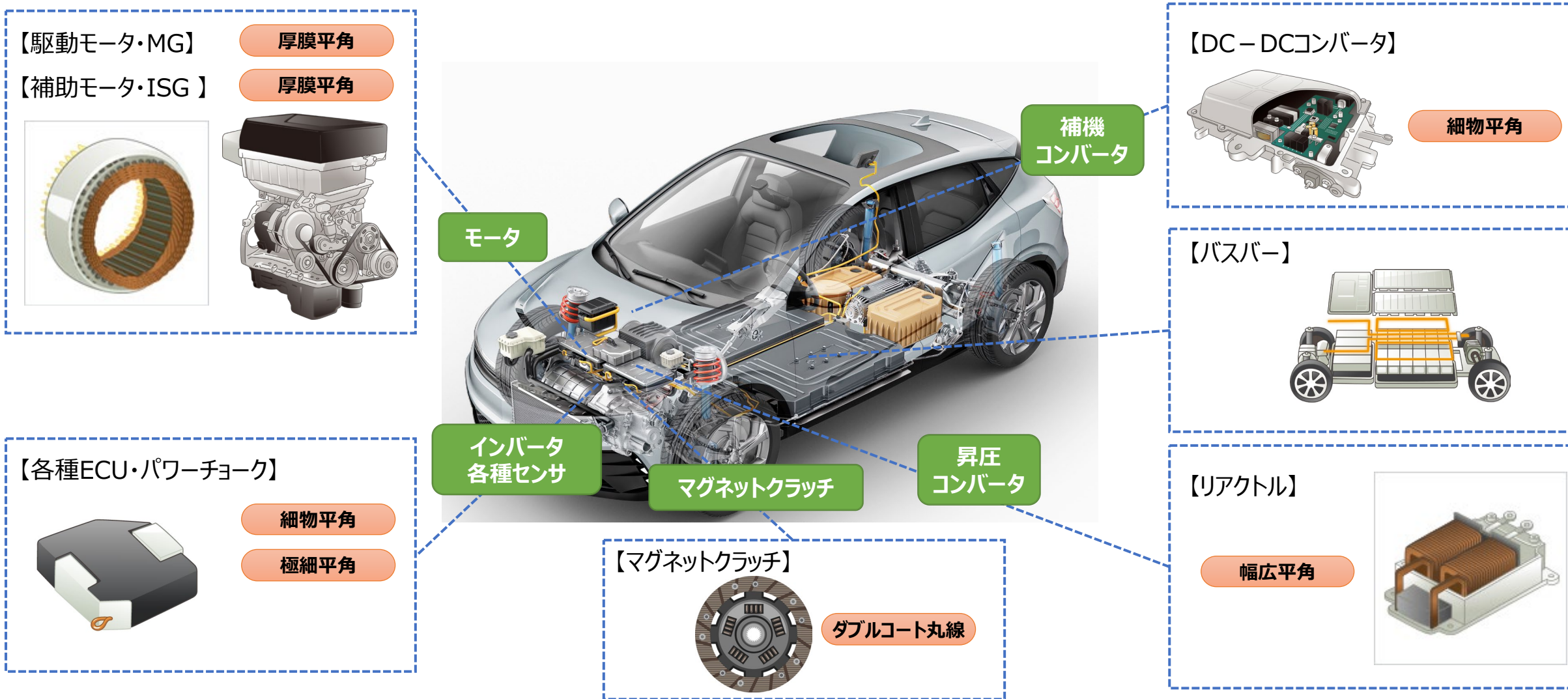
高機能製品カテゴリー別出荷量推移

（コロナ前を100として試算）

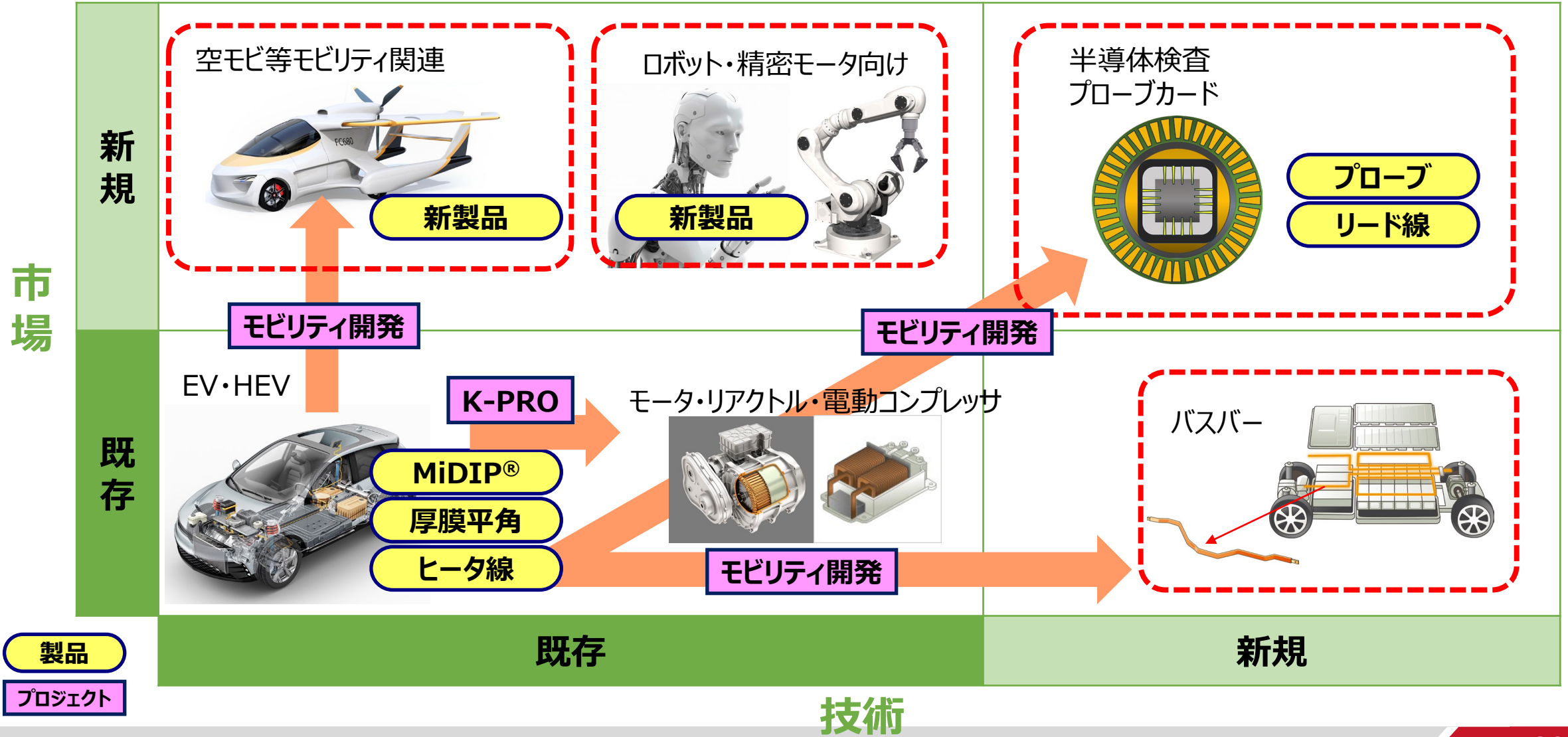


- 1 高機能巻線の欧州向け需要は拡大傾向。
生産能力増強投資を**2023年度より開始**。
- 2 高機能巻線の空モビ等モビリティ市場への拡販は**2026年度**を見込む。
- 3 半導体市場（プローブピン）への参入を**2023年度より開始**。台湾・欧州向けを上市予定。
- 4 モビリティ開発センター設立による高付加価値製品群の開発促進とIPランドスケープ活用による知財戦略の展開。

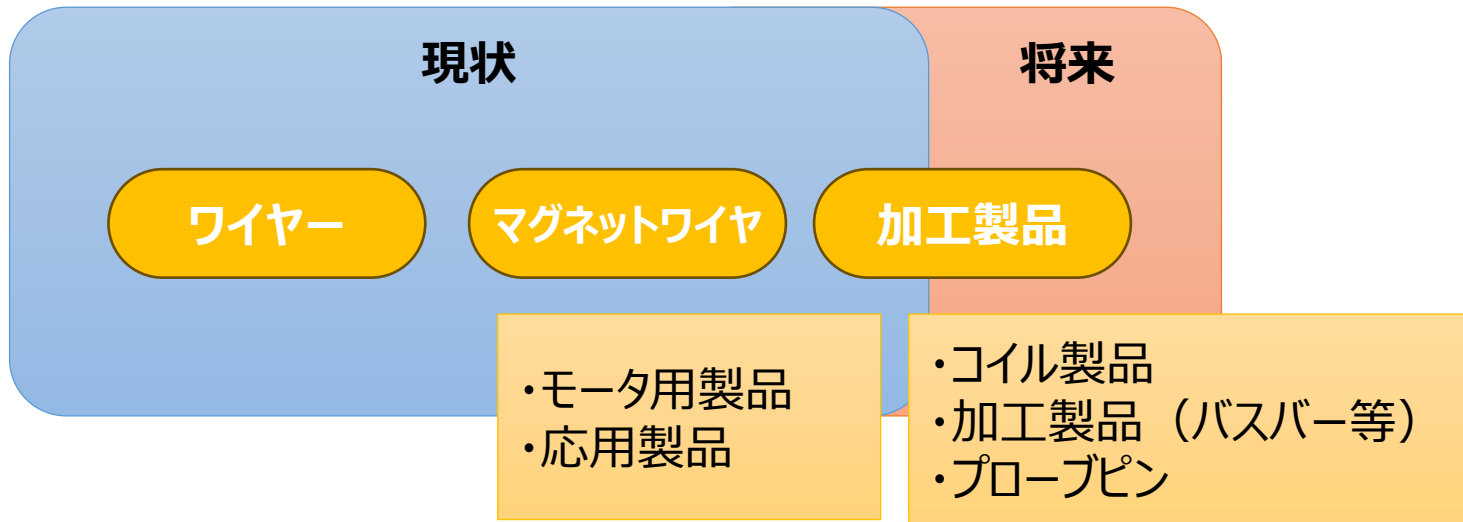
xEV化の加速による当社製品の使用量・商機の増加



新技術応用分野への展開 (空モビ・半導体・ロボット分野等への拡大)



バリューチェーンにおけるポジショニングシフト



原材料価格高騰への対応

①サーチャージ制の導入

燃油サーチャージ制やワニス市況連動など透明性の高い価格転嫁の仕組みを導入

<ワニス市況連動の仕組み>



②高効率設備の導入

熱効率が高く、エネルギー使用量・CO₂排出量ともに大幅削減できる設備を導入

<従来機（旧型・電熱炉）比較>

CO₂排出量57%削減

エネルギー効率は2倍以上

**エネルギー使用量
大幅カット**

**CO₂排出量
削減**



巻線製造ラインへの省エネ設備導入

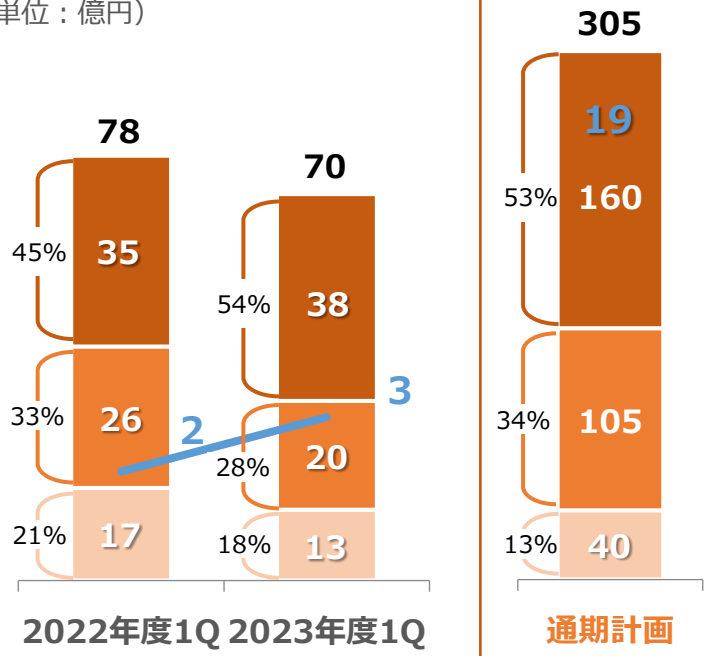
三重事業所

通信・産業用デバイス事業

2023年度 第1四半期 セグメント業績 通信・産業用デバイス事業

■ 通信ケーブル ■ ワイヤハーネス
■ 精密デバイス ■ 営業利益

(単位：億円)



営業利益率	2.2%	4.2%	6.2%
-------	------	------	------

1Q前年同四半期比

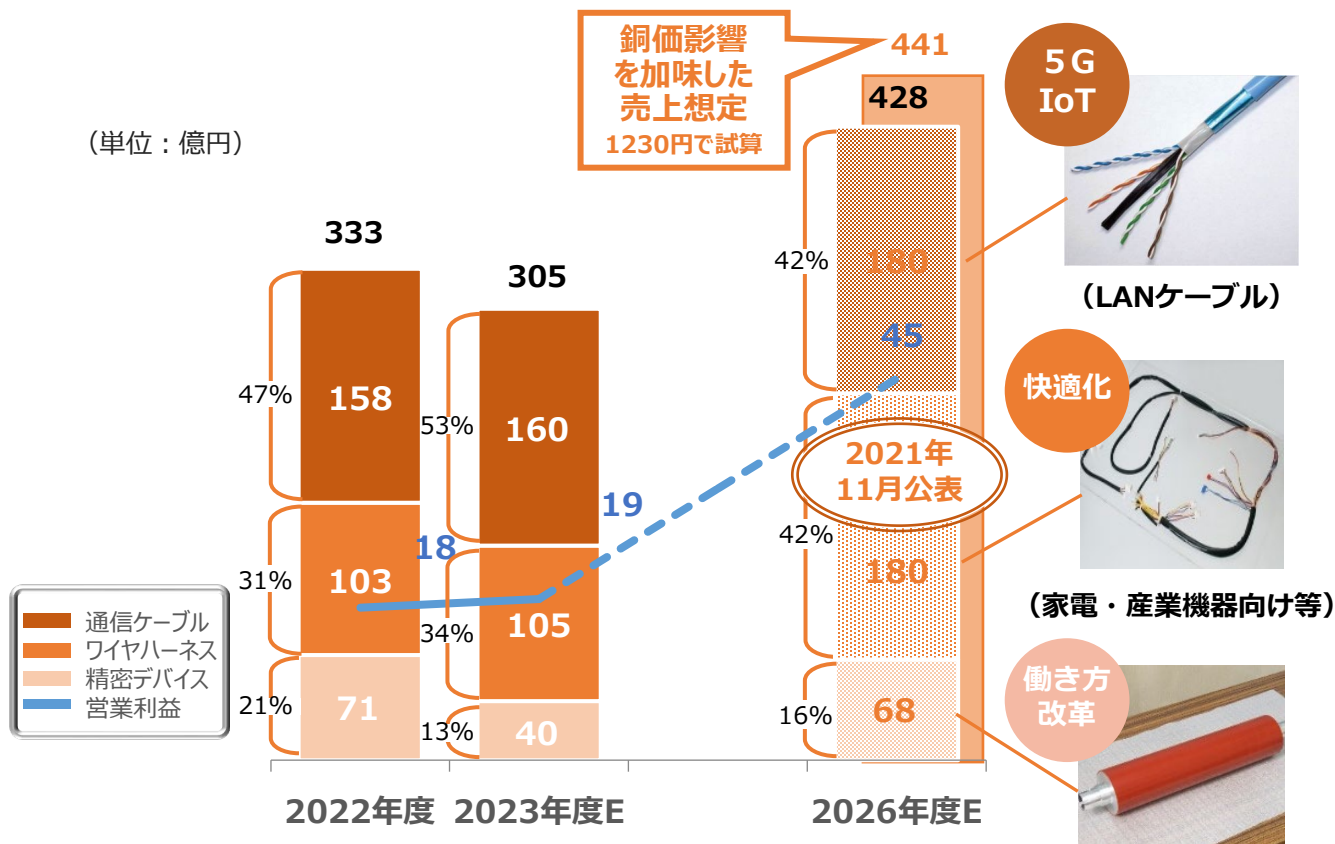
産業用デバイスは一部コロナ特需の剥落による影響を受けるも、通信ケーブルの売上増、国内生産拠点の再編と適正価格販売の効果でカバー。前年同四半期比減収（10.2%減）・増益（67.2%増）。

事業環境変化による影響

銅価格変動影響	売上高0.2億円増。
原材料・エネルギー・物流費高騰	高騰は続くも、価格転嫁ならびに原価低減を進め、収益を確保。物流は2024年度問題に向けて対応を準備。
需要の変化	通信ケーブルは建設関連向け需要堅調。家電および個人向けプリンターは一部コロナ特需が剥落。

中期経営計画達成に向けた成長戦略

(単位：億円)



営業利益率	5.3%	6.2%※	—
銅建値	1,209円/kg	1230円/kg※	870円/kg※
設備投資額	12億円	10億円※		FY22-26 累計 38億円※

※計画値

今後の事業環境見通し

追い風

- ① AI、IoTの活用促進による**通信容量の増大**
- ② 車載等**新市場への参入機会増大**
- ③ 社会環境、生活水準の高度化に伴う**高機能家電需要の高まり**

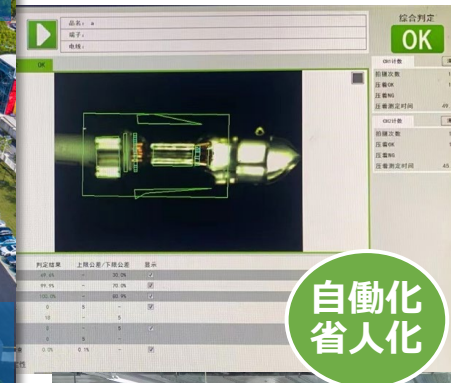
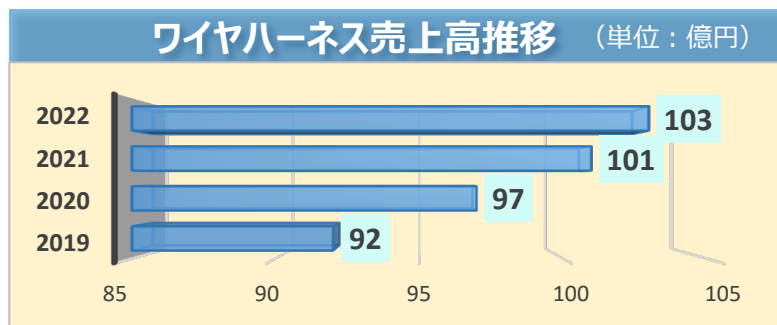
向かい風の事象

- ① 未発達な新興国サプライチェーンに起因するコスト影響 (材料・物流)
- ② ローカルハーネスメーカーの台頭 (技術向上による進出拡大)
- ③ 中国経済の減速

ワイヤーネス事業のこれまでの構造改革

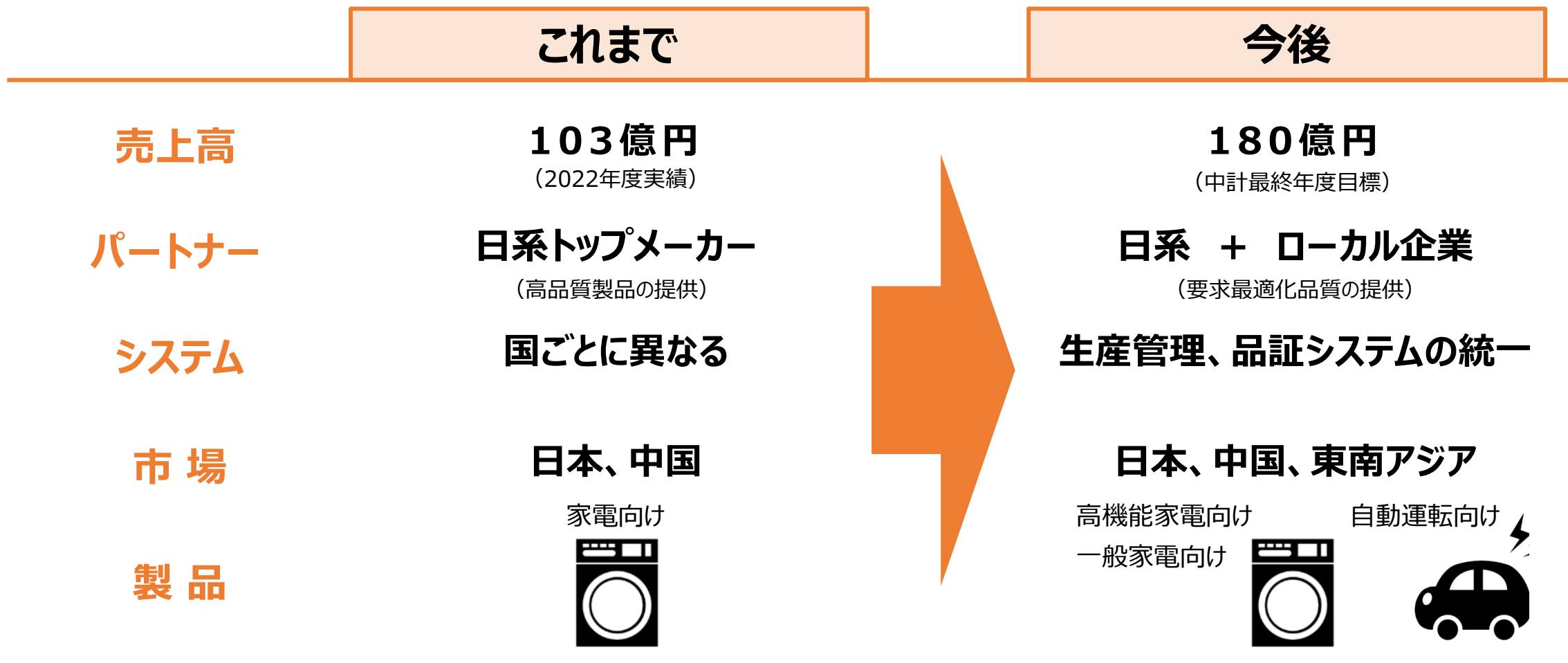
① 生産拠点の多元化 (中国2拠点・ベトナム1拠点)

② 現地調達・地産地消の推進
(嘉興・東莞 2022年度現地調達率74%)



ワイヤハーネス事業のビジネスモデルチェンジ

これまでの構造改革効果を活かし、家電向けローカル市場および今後拡大が見込まれる自動運转向け市場へ参入し業績を拡大。



FLANTEC®の主な産業別製品ラインナップと今後の成長予測

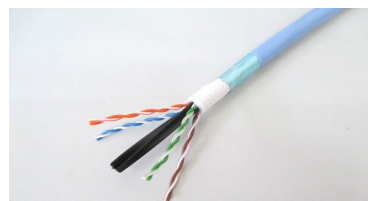
国内LANケーブルシェア4割のブランド力と技術力を生かし、**より収益性の高い製品分野での業績を拡大。**

車載用ツイストペアケーブル



運転支援システムの高度化に伴い、車内の伝送ネットワークにおいて高速化が求められる。
高速伝送を可能にする車載用ツイストペアケーブルを開発。

Cat.6A規格対応TPCC® 6A(10Gigaコイル)



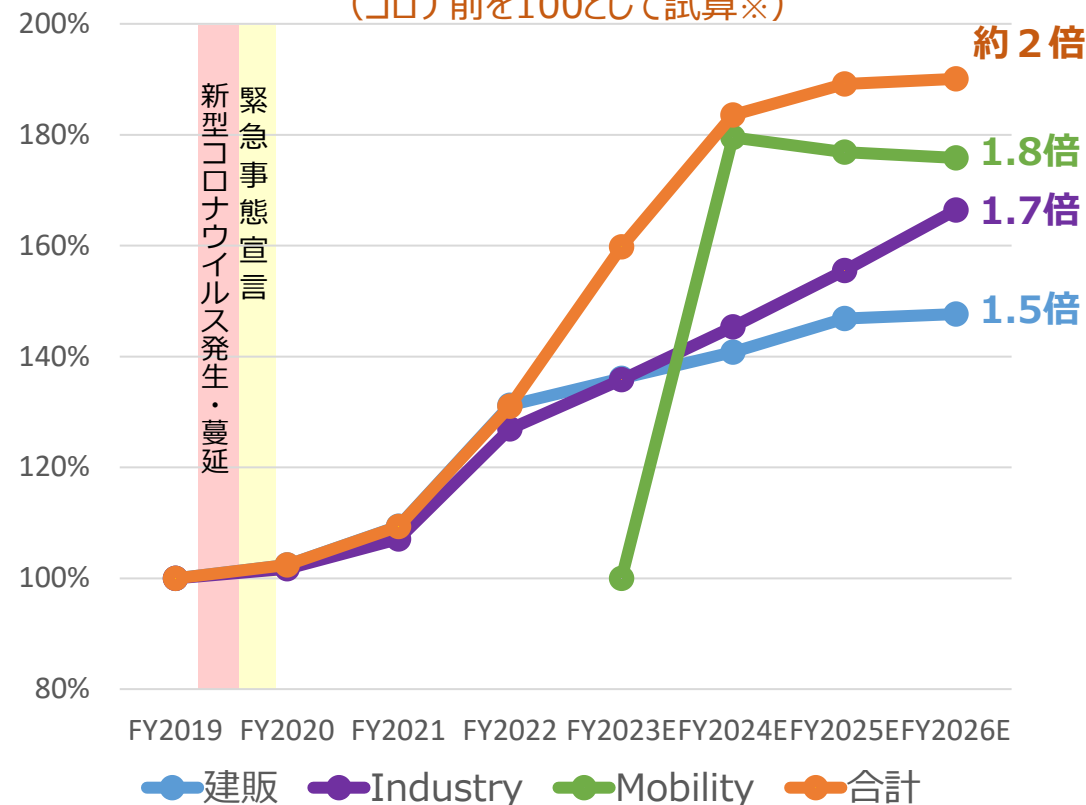
GIGAスクール構想により、10ギガビット伝送に対応した需要が大幅に増加。また、**AI、IoTの活用促進による通信容量の増大により、昨今大幅なリプレイス需要が拡大。**

Cat.8規格対応LAN用ツイストペアケーブル



Cat.6Aの4倍である2,000MHzまでの周波数帯域において安定した電気特性を実現。
40Gbpsという高速・大容量伝送が可能に。
今後の通信容量増大に向けて需要を見込む。

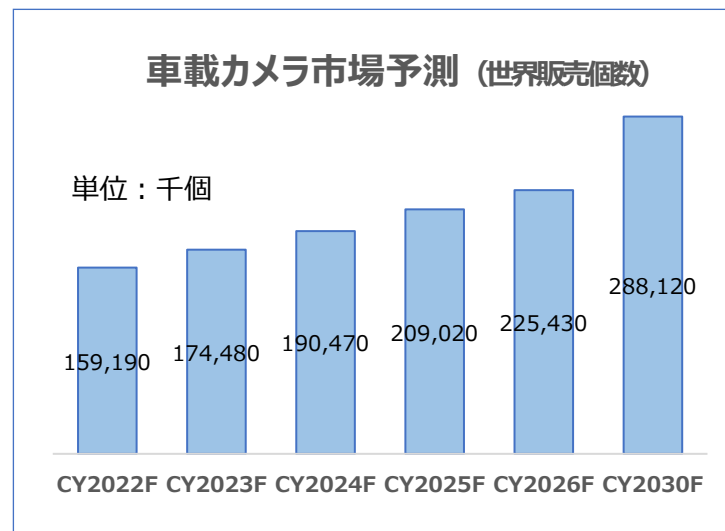
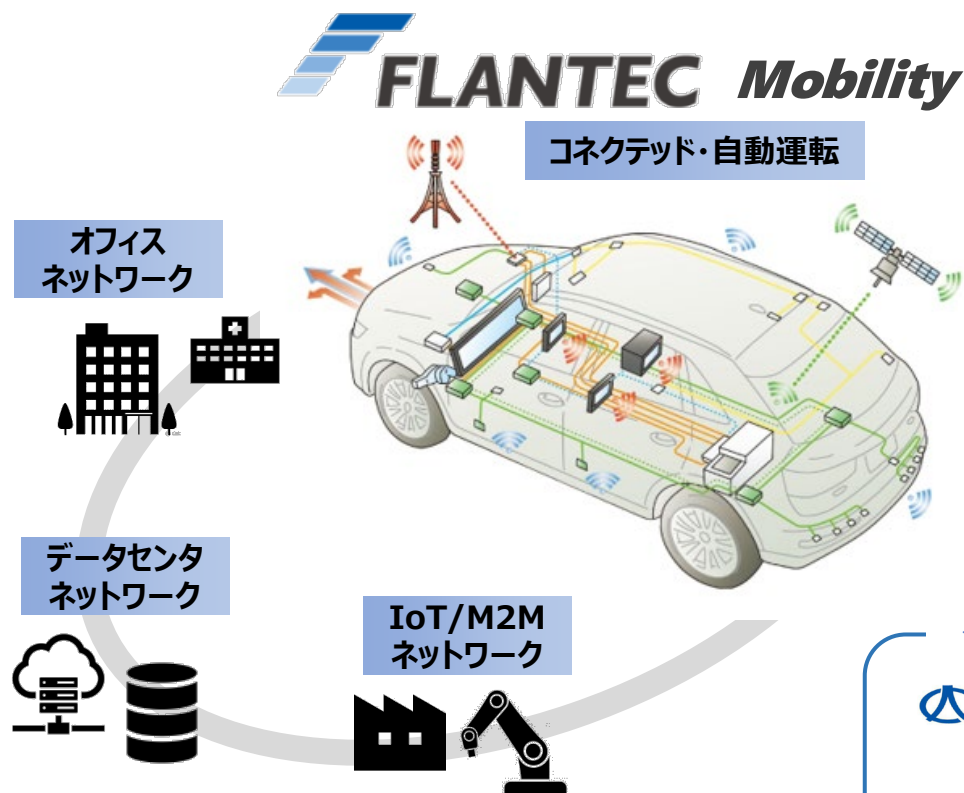
売上高成長推移 (コロナ前を100として試算※)



※Mobilityの売上高は2023年度より発生のため2023年度を100として試算

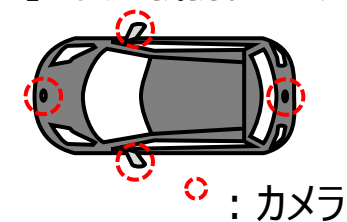
車載向けFLANTEC®（フランテック）の本格稼働

ADAS市場の拡大に合わせてレベル4以上の自動運転を実現する高精度カメラ等に高速イーサネット技術を展開。

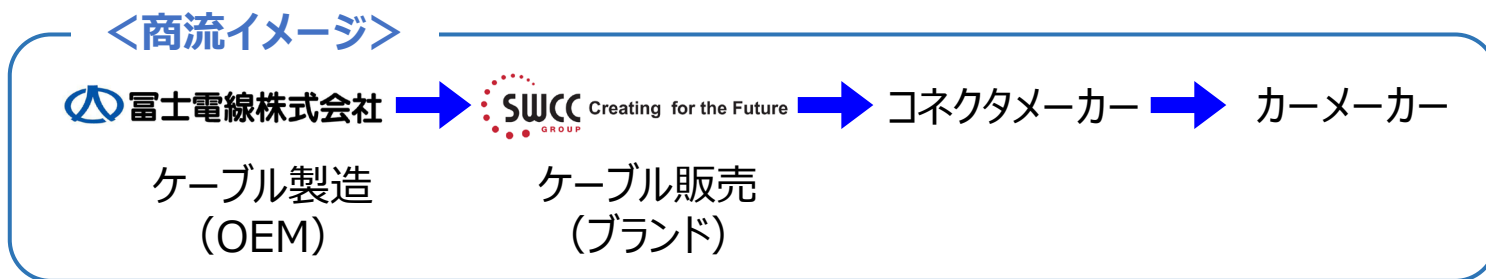


追い風

2021年国土交通省が車にバックカメラなどの「後退時車両直後確認装置」の装着義務付けを発表



出典：富士カメラ総研 車載電装デバイス&コンポーネンツ総調査 2023（上巻）
 <システム/デバイス編>



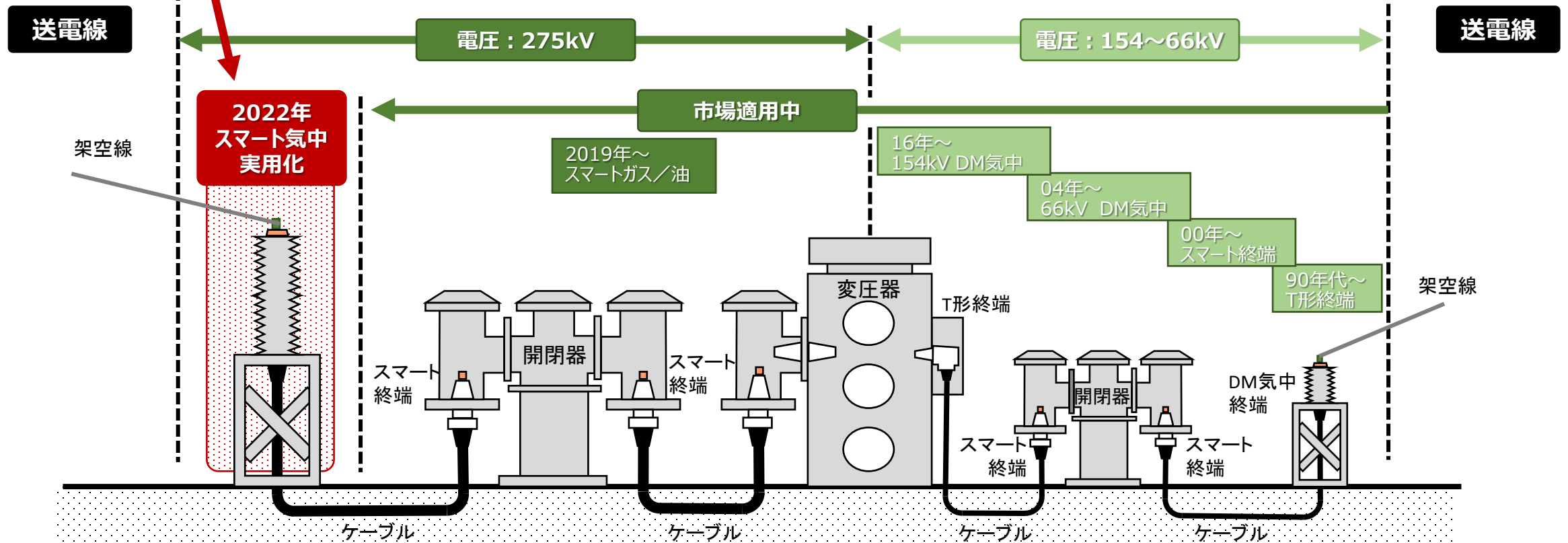
3 . Appendix

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



施工人財開発センターの設立

サステナブルな接続工事の人材育成のため、相模原事業所内に「施工人財開発センター」を設立

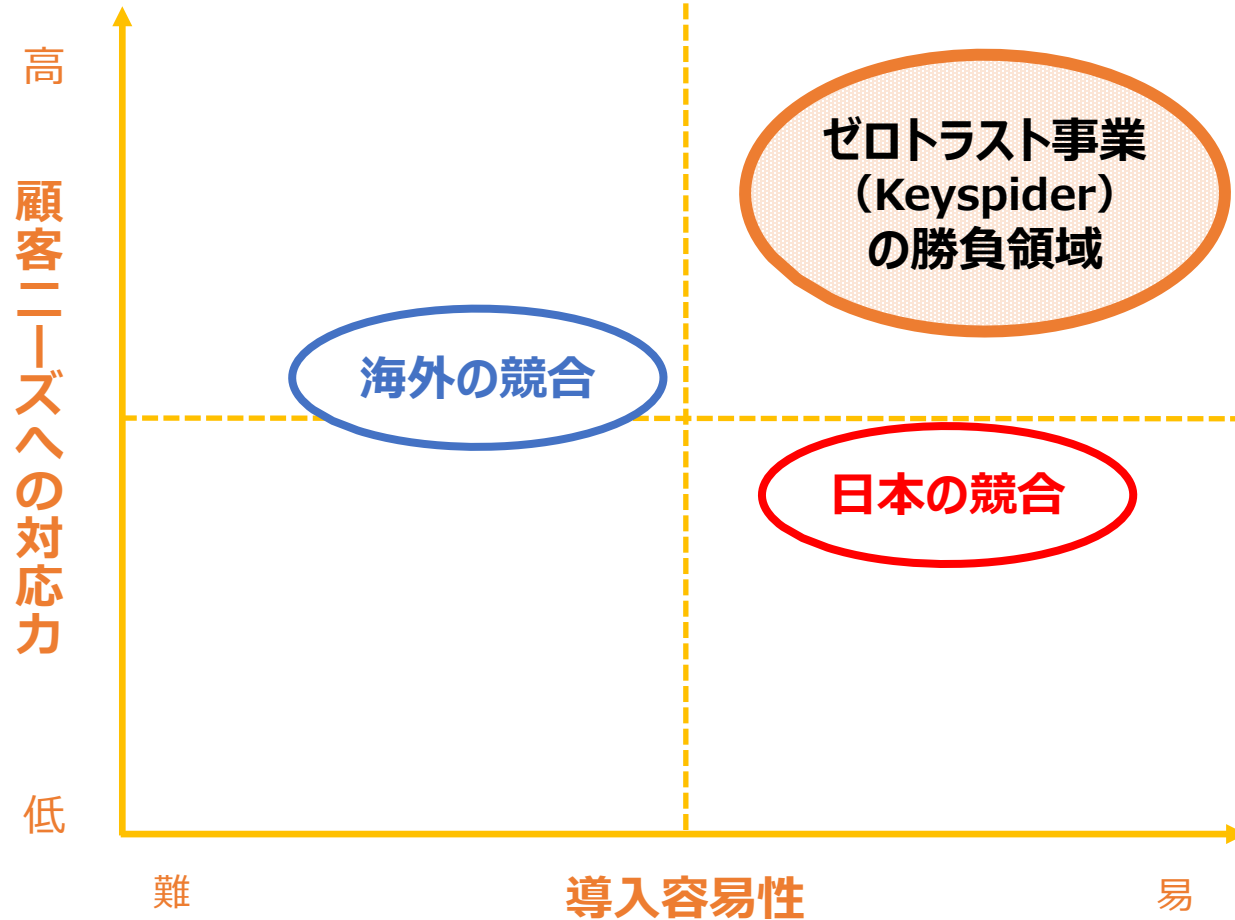


模擬洞道での訓練実施状況

従来の方法では、66/77kV電力ケーブル用接続工事スキルの習得に数年の教育期間を要する。
SICOPPLUS®は、約半年の教育期間で現場でのOJTが可能に。効率的な人材育成プログラムを実施している。

2022年度は5班目の教育を実施⇒当社施工人員の超高圧シフトも進行中

アクシオ「ゼロトラスト事業」の優位性とポジショニング



アクシオのゼロトラスト事業が選ばれる理由

- ① 日本特有の複雑な組織体制に寄り添ったID管理サービスの提供
(兼務者権限、引継ぎ期間、発令日予約など)
- ↑
- 競合の参入が難しい差別化部分
- ② IDガバナンス、操作ログ、監査ログ、ID棚卸機能
 - ③ ID管理サービス単独での導入可能。
(様々なSSOサービスとの組合せが可能)

「ゼロトラスト事業」におけるビジネス領域の拡大と追い風

◎ ID管理領域の拡大（EIAMに加えCIAMにも拡大）

企業向けID管理（EIAM）

企業内システムの社員アカウントを一元管理しアクセス管理等により企業内部のセキュリティを高める



一般消費者向けID管理（CIAM）

消費者・顧客のユーザアカウント情報を管理し、認証の安全レベル強化を行う

◎ 教育現場、医療分野等でのガイドライン改定によるゼロトラスト事業への追い風

教育現場でのセキュリティガイドライン改定（令和4年）
ネットワーク分離およびアクセス制御による更なる技術的詳細なセキュリティ対策を追記する。

医療情報システム安全管理ガイドライン改定（令和5年）
ネットワークの安全性や認証のあり方など、ゼロトラスト思考に則した対策や非常時への具体的な対応を整理する。

ID管理の高度化・複雑化により、需要の拡大が見込まれる。

中計達成に向けた財務戦略の方向性

課題や改善目標・方針を踏まえた財務戦略の方向性は下記の通り。今後中計ローリングを通じて個々の施策を具体化。

- ・企業価値向上（時価総額1,000億円以上、PBR 1倍以上）
- ・ROIC経営深化による資本効率向上（ROIC10%、ROE10%以上）
- ・中計目標達成のための成長投資を支える財務基盤構築（最適資本構成、外部格付取得）

財務目標

① 資本効率の向上

- ・ROIC経営深化による既存事業のCF創出力向上
- ・運転資金（棚卸資産・売上債権）の圧縮
- ・政策保有株式の縮減（連結純資産10%未満）
- ・非事業資産の活用や縮減

② 財務健全性の確保

- ・DELシオ 50%程度（投資余力確保のため）
- ・外部格付の取得（資金調達多様化）
- ・最適資本構成の追求（WACC低減）

③ 成長投資

- ・成長投資200億円
- ・人的資本投資、研究開発費の拡大

④ 株主還元

- ・2027年3月期に年120円以上の配当の実現

⑤ 企業価値の向上

- ・ROE10%以上、時価総額1,000億円以上、PBR 1倍以上

企業価値向上

ROE10%以上、時価総額1,000億円以上、PBR1倍以上

キャッシュ・アロケーション

成長投資

成長投資200億円
人的資本投資
研究開発費の拡大

株主還元

2027年3月期に
年120円以上配当の実現

財務基盤と収益性の向上

資本効率の向上
ROIC・CF経営の深化

財務健全性の確保
最適資本構成、格付取得



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。