



SWCC 株式会社

2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会*

2023 年 11 月 8 日

イベント概要

[企業名]	SWCC 株式会社
[企業 ID]	5805
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 11 月 8 日
[ページ数]	39
[時間]	10:00 – 11:02 (合計：62 分、登壇：39 分、質疑応答：23 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 グループ CEO 長谷川 隆代 (以下、長谷川)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



[アナリスト名]* SMBC 日興証券

前田 拓也

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



登壇

司会：本日は、お忙しい中ご出席いただきましてありがとうございます。本日の説明会はWEBにてライブ配信も行っております。ライブ配信にて参加の皆様は、画面中央下のプレゼンテーション資料と表示されている箇所をクリックすると、資料がダウンロードできます。

定刻となりましたので、ただいまより SWCC 株式会社第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

初めに、出席者の紹介をいたします。代表取締役社長グループ CEO、長谷川隆代でございます。

長谷川：長谷川でございます。よろしくお願いいたします。

司会：以上 1 名でございます。

終了時刻は 11 時を予定しております。それでは、社長の長谷川より、ご説明いたします。

長谷川：おはようございます。SWCC 株式会社の社長をやっております長谷川と申します。今日は私ども 2 日に公表しました上期決算の説明会で、お忙しい中お集まりいただきましてありがとうございます。

本日の内容でございますけれども、まず第 2 四半期決算ということで上期の決算の概要、それから本年度の見通し、どうなるかということをお話さしていただいて、それから最後に資本コストを意識した経営の実現に向けた対応、5 月の前年度決算のときにお話をさしていただきましたけれども、その進捗がどうなっているかをお話させていただこうと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年度 第2四半期決算 概況



経営環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 経済活動の正常化や賃上げの加速、緩和的な財政・金融政策などが下支え。 ● 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・エネルギー価格等が高止まり。 ● 自動車関連市場では、挽回生産が本格化し、xEV関連市場も回復の傾向。 ● 電線業界においては、電線全体の需要は前年同四半期並み。 ● 銅の国内建値平均価格は、前年同四半期より微増。
売上高	<p>当期事業計画は例年よりもやや下期偏重の計画。2Q実績は前年同四半期比減収。 【主な事業分野別状況】</p> <p>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向け製品は1Qで底打ちもコロナ前の需要回復に向けて調整局面。 産業用デバイス・・・・・・コロナ特需の一部需要剥落。</p>
営業利益	<p>電力インフラは期初想定どおり下期偏重で進捗するも、建設関連の堅調な業績を受けて前年同四半期比増益。これを受けて、通期計画を上方修正。</p>

4

まず、上期の決算でございます。

ここに細かく書いてございますけれども、大きく見ますと、5月に日本もコロナの対策が変わって、いろんな経済活動が再開される中でウクライナとロシアの戦争が続いていて、それから需給バランスがグローバルで少し変わってきたことでインフレが起き、金利が上がり、日本の円が安くなりといういろんな環境変化の中で過ごした上期だったと思っています。

その中で私どもの事業は、後でもご説明しますが、92%ぐらいが国内の事業で形成されてございまして、それほど大きな為替のインパクトもない中で事業をどれぐらい筋肉質にしていって、世の中の変化に対応していけるかにチャレンジしてきた今年の上期だったと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2023年度 第2四半期 連結業績 P/L



上期の建設関連の堅調な業績と下期の需要取り込みを見据え、**通期計画上方修正**。営業利益・経常利益とも過去最高益を見込む。

(単位：億円、%)	2022年度 2Q実績	2023年度 2Q実績	前年同 四半期比	進捗率 %	2023年度 通期計画 (修正前)
売上高	1,023	984	▲39	45.8%	2,150 (2,150)
営業利益	43	45	2	38.8%	115 (107)
営業利益率%	4.2%	4.5%	0.3%	—	5.3% (5.0%)
経常利益	44	45	1	38.9%	115 (106)
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	37	33	▲4	43.9%	75 (70)

5

その中で数字を見ていただきますと、5月の当期の見通しのときに、今年は下期偏重ですよとこの場でも申し上げさせていただきました。そして上期3、下期7ぐらいの割合かと皆様にお伝えしたということでございます。

上期が終わりまして利益を見てみますと、45億円でございます。昨年度、43億円でございますので、それに比べれば少しプラス側に出た。厳しい中でも何とか収益を積み上げてきたところでございます。

かといって下期偏重が上期に移ったわけでもなく、下期偏重はそのままでございます。それを考えると、われわれとして上期の業績を見たときに通期をきちんと公表した方がいいと思っております。通期は115億円、当初の目標としましては107億円だったものを115億円に上方修正をさせていただきます。経常利益も同様でございます。

この115億円は、私ども33年ぶりの最高益となります。ちょうどバブルの頃に最高益だったのですけれども、それからなかなか苦しい時代が続いて、やっとそこに挑戦できる今の状況になったということでございます。

サポート

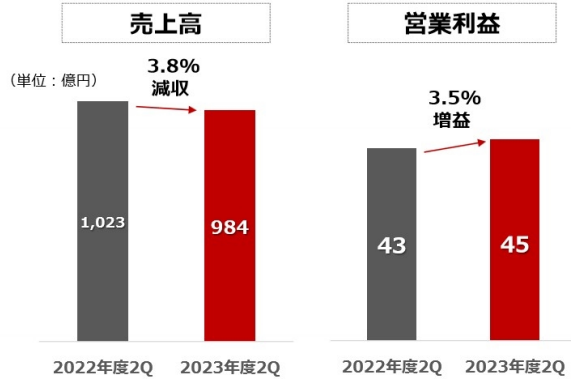
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年度 第2四半期 決算のポイント

2Q前年同四半期比

当期の事業計画は下期偏重により減収も、建設関連での堅調な業績を受けて増益。



2Q進捗率

売上高および営業利益の進捗率は下期偏重の期初想定（上期30%下期70%程度）よりも好調に推移。

(単位: 億円)	通期計画	FY19-22 平均進捗率	2Q進捗率
売上高	2,150	47.8%	45.8%
営業利益	115※	43.1%	38.8%

※利益は通期計画上方修正後の値。

6

進捗をご覧ください。

進捗は、営業利益で言うと、結果としては38.8%ということ。大体例年は43%でございますので、冒頭から申しておりますように、下期偏重はそのまま残っている。上期がうまく仕上がったところだと思っております。

進捗率の分母の方は上方修正させていただいた数字を使っておりますので、通期の目標に対して、38.8%の進捗と読んでいただければと思っております。

昨年同期との比較でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

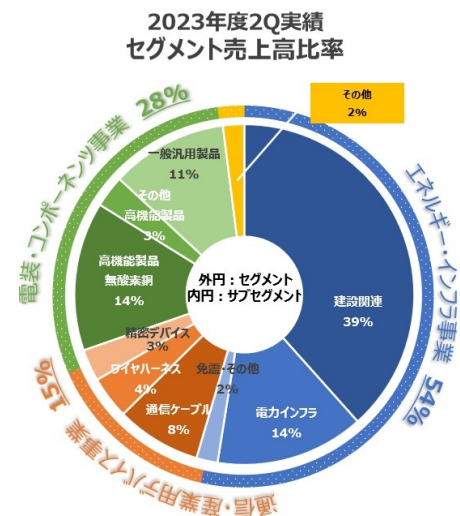
事業ポートフォリオを変えることは19年からやってございますけれども、最近は各事業の中で製品ポートフォリオの見直しに入っておりまして、収益の上がらない製品から収益の上がる製品に大きくシフトさせてきております。少しずつ効果が出てきた上期だったと思います。



2023年度 第2四半期 セグメント業績

期初想定どおり下期偏重の見通しのなかで、建設関連が全体の業績を牽引（売上構成比約4割）。主に中国・ベトナムで製造・販売しているワイヤハーネスおよび精密デバイスはコロナ特需の剥落の影響を受けるも全体への影響は限定的（売上構成比約7%）。

(単位: 億円)	2022年度2Q 実績		2023年度2Q 実績	
	売上高	営業利益 (利益率%)	売上高	営業利益 (利益率%)
● エネルギー・インフラ事業	539	32 (6.0%)	536	33 (6.1%)
● 電装・コンポーネンツ事業	299	11 (3.5%)	278	9 (3.1%)
● 通信・産業用デバイス事業	164	5 (2.8%)	150	7 (4.6%)
● その他	22	△4	20	△4
合計	1,023	43 (4.2%)	984	45 (4.5%)



8

セグメントは、私ども三つのセグメントで構成されてございます。

一番上のエネルギー・インフラがビルに使われている建物用の電線と電力の事業でございます。それと免震の事業が入ってございます。

電装・コンポーネンツが、車用の銅、それから車のモーターに使われておりますマグネットワイヤ、それから汎用の産業用のモーター、発電機に使われておりますマグネットワイヤを扱っている事業でございます。

一番下、通信・産業用デバイスが通信ケーブル、市中に張り巡らされている通信ケーブルもそうですけれども、こういう屋内に必ず通信ケーブルが入ってまいりますし、LANケーブルとかいろんなものを通信ケーブル事業として作っております。それから、主に家電用の組み電線それから複写機用の部品が入っているのが通信・産業用デバイス。われわれ、この三つの大きな基盤事業によって支えております。

この中で、特徴的なのはエネルギー・インフラ事業が売上の54%、それから利益の73%を占めていることで、当社の事業の中にあって非常に強い基盤、特に建設用の電線は何とか収益率が上がってまいりまして、キャッシュカウの事業にやっとなってくる事業をこの中に抱えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



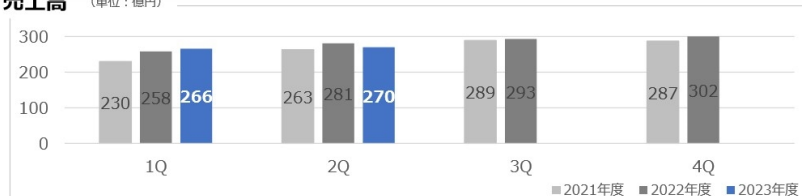
こういう状況でも売上、利益もそんなに大きく変わっていません。しっかりと会社を支えている事業として存在しているということでございます。

2023年度 第2四半期 エネルギー・インフラ事業

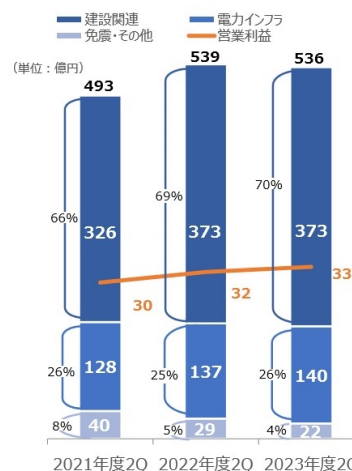
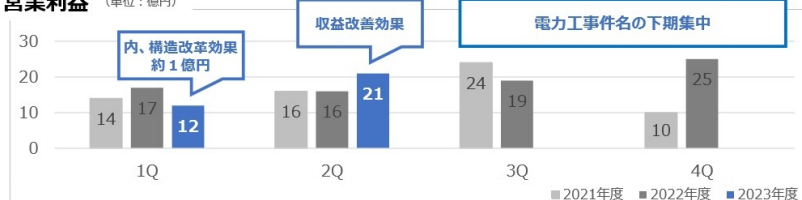


電力工事の下期偏重を堅調な建設関連が補う。建設関連の生産拠点統合効果を含め、各種収益改善の取り組みにより、前年同四半期比減収・増益。

売上高 (単位: 億円)



営業利益 (単位: 億円)



エネルギー・インフラ事業、今少し説明しましたが、建設、電力、免震という大きな構造の中で、ここ数年右肩上がりに売上も利益も上げてきた事業でございます。後でちょっとご説明しますが、当社の電力事業は非常に特徴的なビジネスモデルをとっておりまして、変電所を中心にかなりのシェアを取っております。そういうこともございますので、いろんなリスクの中でもしっかりとした収益が上げられる事業にきちんとなってきたところだと思います。

この電力の件名が下期に集中しているということで、当社の利益、売上も下期側に寄っているのが現状でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

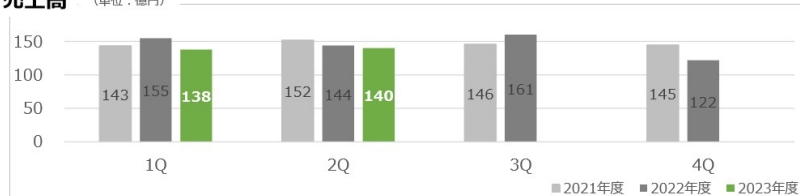


2023年度 第2四半期 電装・コンポーネンツ事業

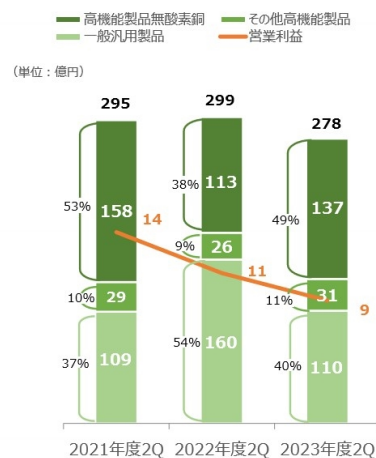
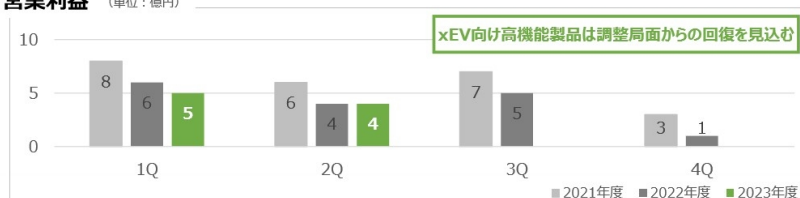


重電向け汎用巻線は堅調に推移。一方、xEV向け製品の需要は前年同四半期に比べ低調も調整局面を脱しながら推移し、前年同四半期比減収・減益。

売上高 (単位: 億円)



営業利益 (単位: 億円)



10

車用の電装・コンポーネンツ、先ほど申しましたように、去年の後半からかなり苦勞をしました。工場の操業も上がらない時期が続きましたが、柔軟な製造のスケジュールを作ってもらいながら、何とか利益を出してきたところでございます。

ちょっと右肩下がりに見えるのですが、この事業もやっと足元に来て、夏過ぎぐらいから元に戻ってきた感がございますので、下期は何とかこれまでの路線に戻ってきてくれるかと期待をしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

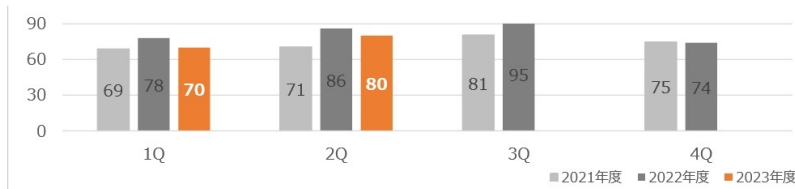


2023年度 第2四半期 通信・産業用デバイス事業

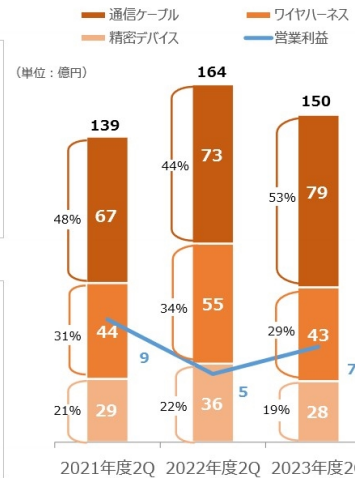


ワイヤハーネスおよび産業用デバイスは一部コロナ特需の剥落による影響を受けるも、**通信ケーブルの売上増、国内生産拠点の再編と適正価格販売の効果でカバー。前年同四半期比減収・増益。**

売上高 (単位: 億円)



営業利益 (単位: 億円)



通信・産業用デバイスでございます。特徴的は、生産拠点を一昨年の暮れに3拠点あったものを1拠点に集約させました。

3社を一つの会社、当社の関係会社の富士電線でオペレーションをさせて効率の良い事業にしようと思ったのですが、ちょっと去年の出足つまずいた。集約させて、システム統合してというところが思ったほどうまく動かなかったのが昨年度ございまして、今年はそれに比べれば順調に動いてございます。ですから、わずかではございますけれども収益も上がってきております。

それからこれもちょっと下期偏重だと思っているのが、自動車向けの高性能のLANケーブルが採用されまして、8月ぐらいからフル稼働に入っております。今皆様の車にはカメラ、センサーもたくさんついておりますし、自動運転の世の中が来れば、必ず伝送スピードが高くて信頼性のある高速伝送用ケーブルが車内に必要になります。そういうものを当社のリリースができたことで、これから期待をしたいところだと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年度 第2四半期連結業績 B/S (前期末比較)



(単位：億円)	2022年度末	2023年度 2Q	増減	
資産合計	1,567	1,518	▲48	【棚卸資産】 2Q以降の需要拡大を見越した在庫確保のため棚卸資産が増加。 【固定資産】 投資有価証券は、政策保有ポリシーに則り、売却を実施し減少。 【有利子負債】 投資有価証券売却と運転資金の減少により有利子負債は減少。 【自己資本比率】 総資産が減少したため、前期末対比2.8ポイント増。 【DELシオ】 有利子負債が減少し、自己資本も増加したため、前期末対比12.3ポイント減。
売上債権	527	482	▲45	
棚卸資産	282	293	▲12	
固定資産	646	616	▲30	
負債合計	883	811	▲71	<現状の課題認識と今後の対応策> 各種施策により、BSは改善傾向も、原材料価格高騰および2Q以降の需要拡大を見越した在庫確保のため棚卸資産が増加。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進めることで、改善を進める。
仕入債務	249	241	▲7	
有利子負債	412	340	▲72	
純資産合計	684	707	▲23	
自己資本	675	697	▲22	
自己資本比率(%)	43.1	45.9	2.8	
DELシオ(%)	61.0	48.7	▲12.3	

12

バランスシートをご覧ください。

特徴的なところとしましては、固定資産が減少しておりますが、9月に政策保有株式の売却を一部やりました。それによって固定資産が下がっているところでございます。

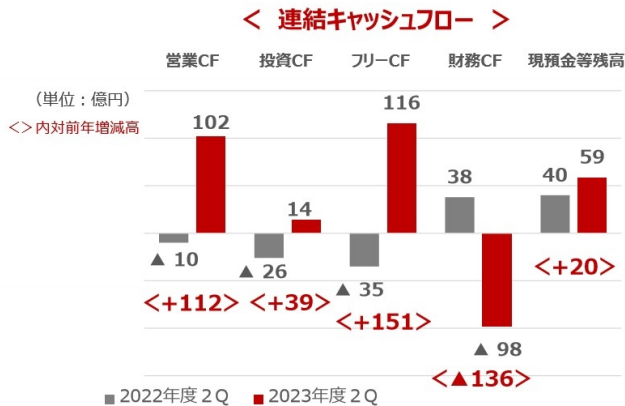
あとはそこでキャッシュが生まれましたので、ひとまずこの段階では有利子負債の返済に充てることで有利子負債が大きく落ちてDEレシオが改善されている。上期の終わりとしてはこのような形になってございます。

サポート

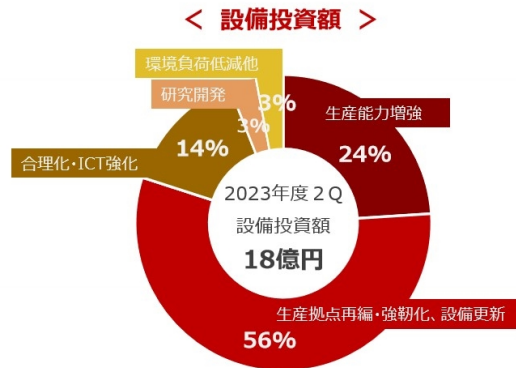
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年度 第2四半期 連結業績 CFと設備投資額



営業CFについては、主に**売上債権の回転日数改善による運転資金の減少等により増加**。投資CFは、**政策保有株式の売却により増加**。財務CFは、主に**借入金の返済により減少**。



セグメント別内訳

エネルギー・インフラ事業	7億円
電装・コンポーネント事業	5億円
通信・産業用デバイス事業	3億円
その他	2億円

キャッシュフローとしましても、バランスシートが変わってきたところが色濃く出ております。

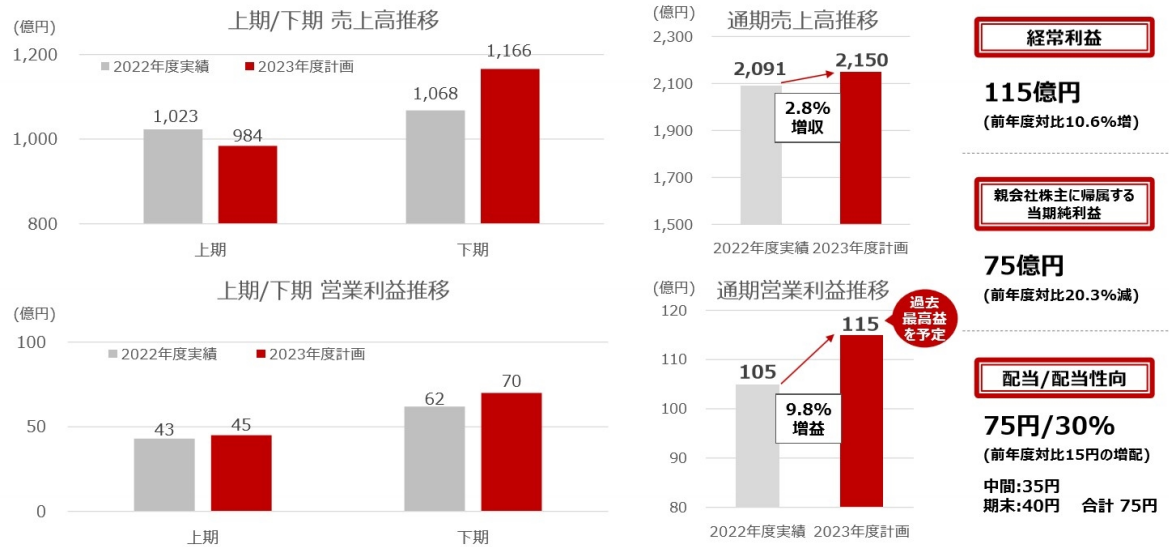
政策保有株式で売却した資産をどのように使うかを取締役会でいろいろ検討はしてきましたけれど、まず今、上期終了した時点ではこのようなバランスになっている理解をしていただければと思っております。

あとは、キャッシュフロー経営を何とかしようとして昨年あたりから一生懸命やっております、どうしても銅価が高くなってくると、棚卸資産が増えてまいります。そこを何とか落としていく。それから債権の回収のサイトの短縮をお願いしていく。そのようなキャッシュを生むことを懸命に本年度になってからやっております、それも少し効果が出てきたかと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年度 通期業績計画（上方修正後）



15

通年でございます。

通年は先ほどから申しておりますとおり、売上高は据え置かせていただきましたけれども、営業利益の方は115億円で上げさせていただいております。経常利益も同様でございます。

昨年度、年金資産の付け替えがあって、当期純利益20数億円上がってございましたけれども、その分が剥落して、純利益では昨年度比で少し下がってございますけれども、これは一時的な年金資産の出し入れに寄与するものでございます。ご理解いただければと思います。

配当の方は、先日決算開示に合わせまして中間配当を決議いたしましたので、予定どおり進んでいるということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

セグメント別通期計画の修正

上期進捗は堅調な建設関連により期初想定よりも上振れ。下期の旺盛な需要捕捉も見込み**通期利益計画は上方修正**。

(単位：億円)		2023年度 上期実績	2023年度 通期計画 (修正前)	2023年度 通期計画 (修正後)	増 減
エネルギー・インフラ事業	売上高	536	1,135	1,200	65
	営業利益	33	77	86	9
	営業利益率(%)	6.1%	6.8%	7.2%	0.4%
電装・コンポーネツ事業	売上高	278	660	600	▲60
	営業利益	9	15	18	3
	営業利益率(%)	3.1%	2.3%	3.0%	0.7%
通信・産業用デバイス事業	売上高	150	305	305	0
	営業利益	7	19	18	▲1
	営業利益率(%)	4.6%	6.2%	5.9%	▲0.3%

16

当社のセグメントの通期を見ていただきます。

まずエネルギー・インフラ事業でございますが、当初の売上、利益から大きく見直して、1,200億円の売上、86億円の営業利益を予定しております。

前の5月にもお話ししましたが、当社の今動いております中期経営計画の電力の26年度目標が80億円になってございました。この直近を見ても電力の上がりがかかなりきちんと増収、増益側に来ておりますので、今中計を見直しておりますけれども、ここはかなり力強い中計が出せるセグメントじゃないかと思っております。

電装・コンポーネツでございますが、18億円の営業利益で、売上は上期の自動車用の銅が少し止まったことが影響して通期を見るとちょっと予定よりも下がっておりますけれども、利益をしっかり上げていくということでございます。

通信・産業用デバイスですが、通信ケーブルの方は順調に回復してまいりましたが、二つある家電用の組み電線の事業、それから複写機の部品の事業、20年、21年、22年、コロナの在宅が増えてきたときの需要があって、かなり売上、利益も上がっていたのですがそれが一時的に剥落をしていることで少し収益目標を下げさせていただいている状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

		上期	下期
計画	営業利益	45億円 (期初計画：35億円)	70億円 (期初計画：72億円)
	配当	35円	40円
事業環境認識	建設	堅調	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向け高性能製品は、1Qは調整局面も2Q以降徐々に 需要回復	xEV向け高性能製品は調整局面からの回復を見込む
	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	中国・東南アジアの需要減少を織り込む
	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

上下のバランスをご覧ください。

計画としては冒頭から申しておりますとおり、上期 45 億円、下期 70 億円というバランスで今目標として進んでいるところでございます。私どものメインとなる事業が六つ書いてございますけれども、上期お話ししたときとそんなに大きく変わっているわけではないということです。

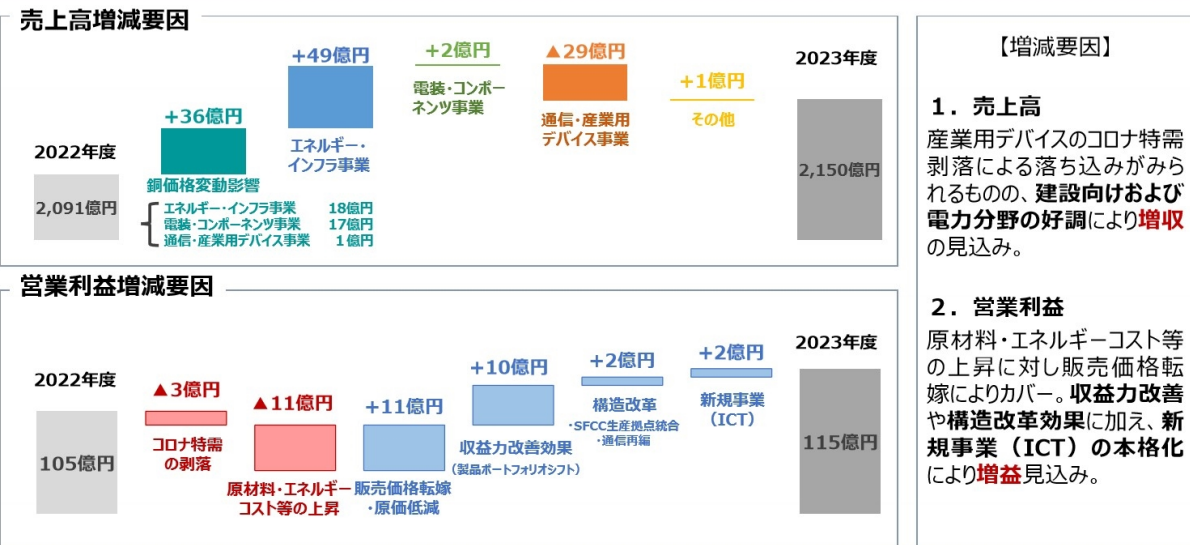
繰り返しになりますが、自動車の夏以降の回復が、第3四半期、第4四半期、どれだけ利益に貢献してくるかを期待しているところでございます。

それから、先ほど申しました車載向けの高速度通信ケーブル、今本当にフル稼働をして生産しておりますが、それがどこまで広がってくることも、下期楽しみなところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2023年度 通期 増減要因



通期の増減をご覧いただいております。

売上の方は、当初とそれほど変わらないということがございますけれども、営業利益の方は、[音声不明瞭]としては、エネルギー、原材料のコスト高を売値に反映させていただくという考え方は変わってございません。

それから改革の方が、売上、収益が上がるとともに、ここの効果が大きくなってまいりますので、通期を通せば製品ポートフォリオのシフトがプラス 10 億円、構造改革の効果がプラス 2 億円で、ここがかなり本年度は利益の押し上げをしているところだと思っております。

サポート

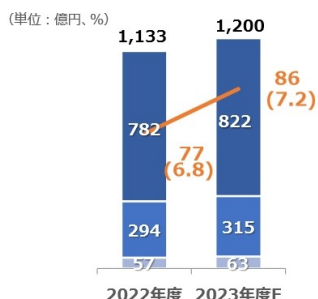
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年度 セグメント別業績計画

エネルギー・インフラ事業

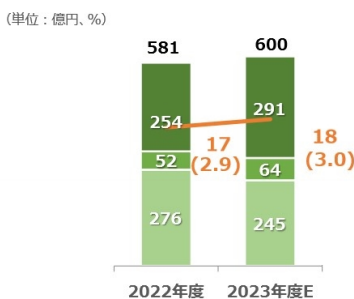
■ 建設関連 ■ 電力インフラ
■ 免震・その他 ■ 営業利益 () 営業利益率



銅価影響：売上高18億円増
+要因 ● 建設関連の製販事業統合による収益改善
● SICONEX®の増産投資による売上貢献

電装・コンポーネツ事業

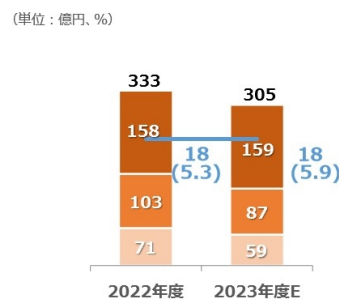
■ 高機能製品無酸素銅 ■ その他高機能製品
■ 一般汎用製品 ■ 営業利益 () 営業利益率



銅価影響：売上高17億円増
+要因 ● xEV向け高機能製品の下期回復
● 重電向け需要堅調
-要因 ● xEV向け高機能製品の上期調整局面

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 () 営業利益率



銅価影響：売上高1億円増
+要因 ● 通信ケーブル生産拠点統合効果の最大化
● 中国ロックダウンの解消
-要因 ● 産業用デバイスのコロナ特需の剥落

セグメント別でございますが、先ほど申し上げましたので割愛させていただきますけれども、どのような影響がプラス要因、マイナス要因が下期あるかをここに言葉として記載されておりますので、ご覧いただければと思っております。数字は先ほど表で説明させていただきましたとおりでございます。

エネルギー・インフラ事業

2024年問題を見据えた人手不足解消に向けた取り組み

時間外労働時間の上限規制が適用される「2024年問題」が目前に迫るなか、**省力化、省人化、作業効率化を推進。**

製品 ユニバーサルデザイン推進

スキルレスな接続工法



従来、熟練の技術者を必要とするケーブル加工を、ユニバーサルデザインの導入によりスキルレス化を実現。

年配者や女性にも扱いやすい製品の提供

製品の低重量化

アンケート調査で浮き彫りになった軽量化ニーズをもとに製品重量の見直しを業界に先駆けて実施。

人 サステナブル人材教育

施工人財開発センターの設立



技術者の早期育成プログラム(DX教材活用・模擬施設訓練・知識習得・現場OJT)構築により優秀な人材を確保。

地産地消型クラウド人材戦略

上記センターで教育した人材は、現在北海道から沖縄まで全国に拡大。機動的に案件受注が可能に。

SICOPLUS®人材クラウド



物流 ロジスティクスのDX推進

最適ルート・積載量を視える化



物流を担う子会社(株)ロジス・ワークスを中心に物流体制をDX化。全国の流通センターの配送状況をクラウド化してスマホで共有し、配車管理の業務効率化を推進。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

と言いますけれども、われわれもこんな中でいろんな課題に取り組みながら進めているということでございます。

まず当社の基盤を支えておりますエネルギー・インフラ事業です。

建設用はどちらかというと、ロジスティクスの2024年問題、電力の方はわれわれビジネスモデルとして、電力部品、電力ケーブル、それから工事、メンテナンスをパッケージにして、変電市場を中心に売っておりますので、どちらかというと工事の24年問題を課題として考えていかなければいけない問題でございます。

いくつかの手立ては既に打ってございます。まず製品の方ですけれども、工事の人材不足に対して、電力工事はものすごく高い電圧のケーブルを繋いでいくわけですので、かなり高いスキルを必要とします。

その人材が少しずつ減っていく想定のもとで、もう少し一般的に使いやすい、スキルのそんなに高くない人でも電力工事がある程度できる製品ラインナップが作れないかを考えてまいりました。ユニバーサルデザインでございます。電力ケーブルの端末を処理する、それから電力ケーブルの接続部、終端を組み上げていくことをなるべく現地に負荷をかけない形でやっていきたいと思っております、その辺の接続工法を開発したりしております。

あと、物を運ぶことに関しては、年配者の方、女性にも持ち運びしやすい重量にパッケージを変えております。

あともう一つはサステナブル人材教育で、2年ぐらい前からお話をさせていただいておりますけれども、工事人材を1社で抱えるということではなくて、当社に教育プログラムを用意して、全国の電力工事の会社にお勤めになっている工事人材の方に受けていただいて、各地でその事業に当たっていただく。

今、電圧の低いレベルをやっている方々に、高いレベルの電圧の作業をやるように教育させていただき、当社の製品を使っただきながら売上と工事人材の確保を計画しております、今順調に進んでおります。

それからもう一つ、物を運ぶロジスティクスでございますけれども、当社、ロジスティクスの会社を持ってございます。ドライバーの負荷を下げることで、今スマホにDXで情報を全て集めまして、どういう経路でどれぐらいの荷物を運ぶのが一番効率的なのか、今トラックがどこにいるのか、お客様にいつ頃届くのか、在庫はどれぐらい持っているのか、物流センターの空き状況はどう

サポート

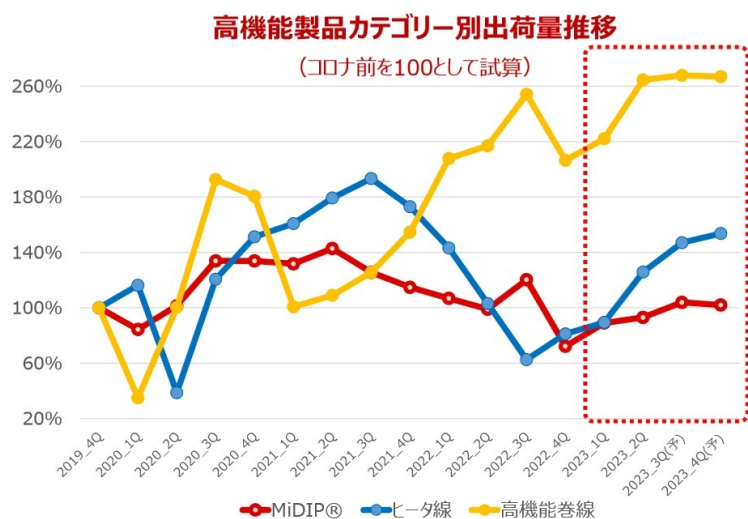
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



なのかがスマホで一括して管理できるようになっております。かなり便利に使っていると聞いております。

電装・コンポーネツ事業

xEV向け関連需要の今期回復見通し



- **高機能巻線**
欧州向けの需要もあり、1 Q以降増加傾向が続く。
- **ヒータ線**
滞留していた中間在庫の解消やxEV増産により下期にかけて回復傾向。
- **MiDIP®**
半導体不足解消およびxEV増産により下期にはコロナ前の需要回復を見込む。

21

電装・コンポーネツでございます。

電装・コンポーネツの事業は、先ほど申しましたように今年の夏ぐらいから何とか上がってきたという感覚を持っております。われわれ三つの製品を持っておりますけれども、高機能巻線が自動車のモーター用、インバーター用に入ってきます。

ヒータはシートヒータ、ハンドルヒータ、フロアヒータ、いろんなところのヒータです。

MiDIP は銅剤として売っているものです。

ですから、こちらに行くほど上流の製品になります。

MiDIP が回復してきたのがまさに夏で、コロナ前と比べるとやっと3クォーター辺りで元に戻ってきた感じでございます。ヒータ線は、もう少し MiDIP の前に回復してございますし、高機能巻線の方は、私どもある意味新規参入でございますので、順調に上がっていると見ていただければと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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。本上期より出荷開始。**

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。**

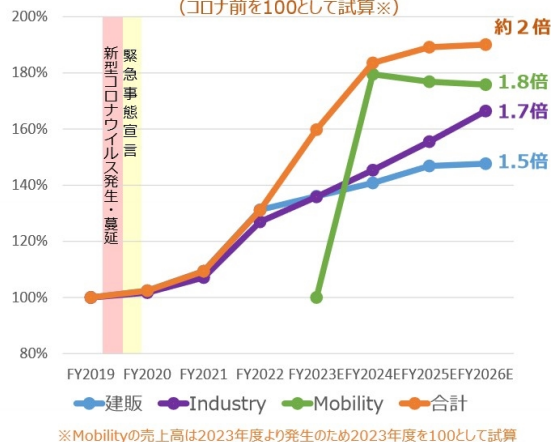
Cat.8規格対応LAN用ツイストペアケーブル



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※)



通信・産業用でございます。

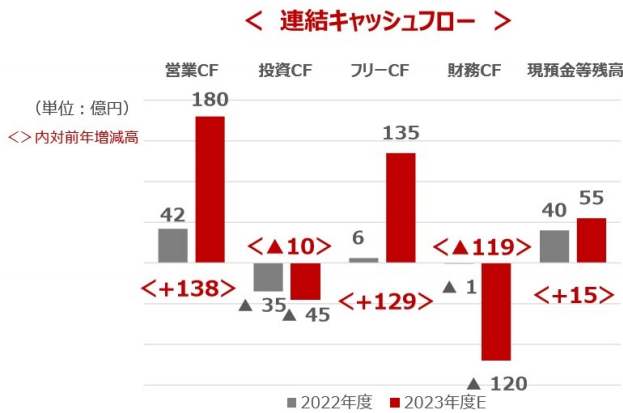
私ども LAN ケーブルの製造、販売を結構得意としております。国内のシェアも高くございます。そういうこともあって高性能な LAN ケーブル、付加価値の高いものに製品ラインナップのシフトをしてきました。

今皆様がオフィスとかでお使いになっている、かなり高性能の LAN ケーブルは Cat.6A でございますけれども、私ども、その次の Cat.8 の開発もできておりますし、車載用のツイストペアケーブル、車のカメラ、センサーにつくものが7月にラインナップに入っておりますので、こういう当社の強い LAN ケーブルをこれからますます強くして行って、いろんなところにお使いいただけるようにしていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年度連結業績CF予想と設備投資計画



2023年度の営業CFは運転資金の圧縮により増大
投資CFは、設備投資の増加により支出増加



セグメント別内訳

エネルギー・インフラ事業	25億円
電装・コンポーネツ事業	18億円
通信・産業用デバイス事業	10億円
その他	14億円

キャッシュフローは、先ほどと同じような理由でございます。少し昨年と形が変わっておりますので、ご覧いただければと思います。

今後の成長に向けた取り組み

SWCCパーパス（存在意義）

いま、あたらしいことを。いつか、あたりまえになることへ。

当社グループは、「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て社名変更に伴いパーパスを策定しました。事業を通じて、持続可能なより良い未来作りへ貢献してまいります。

パーパスを基軸に、持続的な「企業価値」と「株主価値」の創出を行い

**ROE 10%を下限として、
ROIC 10%以上、PBR 1倍以上、配当金額 120円以上の早期実現を目指します**

事業戦略

- 社会課題解決型ビジネスの推進と事業ポートフォリオの最適化

財務戦略

- 財務・資本戦略の全体像
- 投資戦略と株主還元方針

非財務戦略

- 持続可能な成長を支える人的資本戦略の推進
- 脱炭素社会への貢献

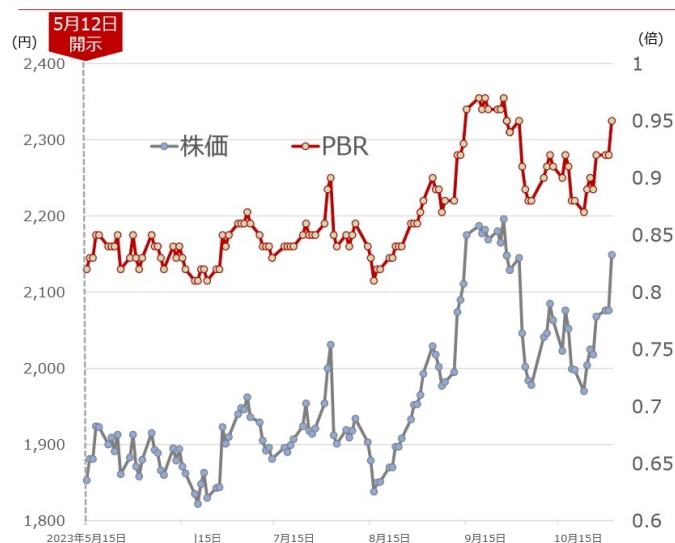
最後に、資本コストを意識した経営の実現に向けた対応です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

5月に開示をさせていただいております。当社中計目標として、ROE10%以上、ROIC10%以上、PBRは1倍以上、配当が120円という数字を掲げて中計を進めてまいりました。そのために事業戦略、財務戦略、非財務戦略にブレークダウンをして、それぞれいろんな方針を立てて今進めてきているところでございます。

「資本コストを意識した経営の実現に向けた対応について」5月開示後の施策と株価推移



5/12開示後の主な取り組み

- 9/4 「中計ローリングのポイント」に関する説明会実施**
当社グループの今後の成長戦略を投資家に説明。HPIにてアーカイブ公開。
- 9/11 政策保有株式の売却**
政策保有株式を一部売却し、連結純資産比率10%未満まで縮減。
- 9/29 統合報告書発刊**
当社グループの事業活動と価値創造の源泉を非財務情報を中心に公開。
- 11/2 中間配当実施の決議**
普通株式1株につき35円の配当を決議（通期配当75円予定）。
- 11/2 自己株式取得による資本効率向上と株主還元強化の取り組み**
資本効率改善施策（政策保有株式売却）を通じて取得した資金の一部を株主還元。
- 11/2 ESOP導入の取り組み**
従業員に対する福利厚生制度の充実および当社グループの中長期的な企業価値向上に係るインセンティブの付与を目的に導入。

26

5月12日の開示後の主な取り組みですけれども、9月4日にスモールミーティングをやらせていただいて、今ローリングしようとしている中期経営計画、三つの基盤事業のセグメント長が自分の考えている方針についてお話をさせていただきました。

それから、9月に入って政策保有株式の売却をいたしました。当社としては、政策保有株式を持たない方針の中で今政策保有株式を売却にかかっているところでございますが、当面の目標として、連結純資産比率10%以下を目標にしております。何とかその辺まで形ができてきた状況でございます。

それから、非財務情報に関しましては、統合報告書を9月の末に出させていただきます。お手元に一部あるかと思しますので、ご覧いただければと思います。

それから、11月2日には先ほど申しました中間配当の実施をさせていただきます。それから同日に決議いたしましたことは、自己株式取得10億円で、総株数で言うと2%ちょっとですけれども、そこを目標として自己株式の買い取りをやることを決議させていただきました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



その一部を ESOP という形で信託を受け取って、従業員にインセンティブを付けて、従業員も当社の会社価値、株価に対していろいろ興味を持ってもらって、会社価値の向上に一役買っていたきたい思いで、こういうことをやらせていただきました。

自己株式の取得に関しましては、今回政策保有株式の売却でその辺のキャッシュを創出できましたので、その一部を株主様に還元をしたい思いでやらせていただいております。

これに関しては取締役会で1カ月以上かけていろんな議論をしてきて、これから成長投資をいろんな準備をしている当社でございますので、そういうことをやっていいのかどうかということ、社外取も含めてかなり取締役会で議論をして、最終的にこういう形で出ささせていただいたということでございます。

現状分析①：資本効率を踏まえた構造改革による収益性改善の変遷



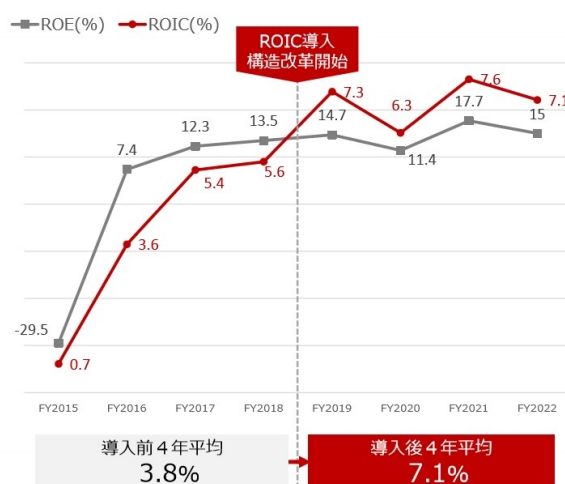
2019年度にROICを導入し構造改革を開始して以降順調に収益性を改善し、ROE・ROICともに向上。

～主な国内生産拠点の再編と不採算事業の撤退～

- 2019年度 昭和電線ユニマックを完全子会社化
- 2020年度 昭和電線ユニマックに多摩川電線を吸収合併
ゴム線事業の売却
ダイジの解散
- 2021年度 制振制音事業の昭和サイエンスへの移管
ロジス・ワークスに昭和リサイクルを吸収合併
通信ケーブル拠点再編・青森昭和電線の解散
海老名工場の売却
- 2022年度 建設関連のSFCC製販事業統合

<収益改善の成果>

	FY2020	FY2021	FY2022	累計
制振・制音事業統合		1	1	2
SFCC製販事業統合			3	3
巻線事業の合理化	3	3	3	9
ワイヤハーネスの海外シフト	5	7	7	19
通信ケーブル生産拠点再編		3	8	11
合計(単位:億円)	8	14	22	44



27

資本効率でございますけれども、私ども ROIC は 19 年に導入をしまして、まず事業ポートフォリオの見直しの指数として使わせてもらったということです。昨年までいろんな統廃合をやってきました。

ROIC は 7% を今のところ維持しているということですが、まだまだ社員全員に浸透しているわけではなく、まだ改善の余地がたくさんあるというような指数だと思っております。

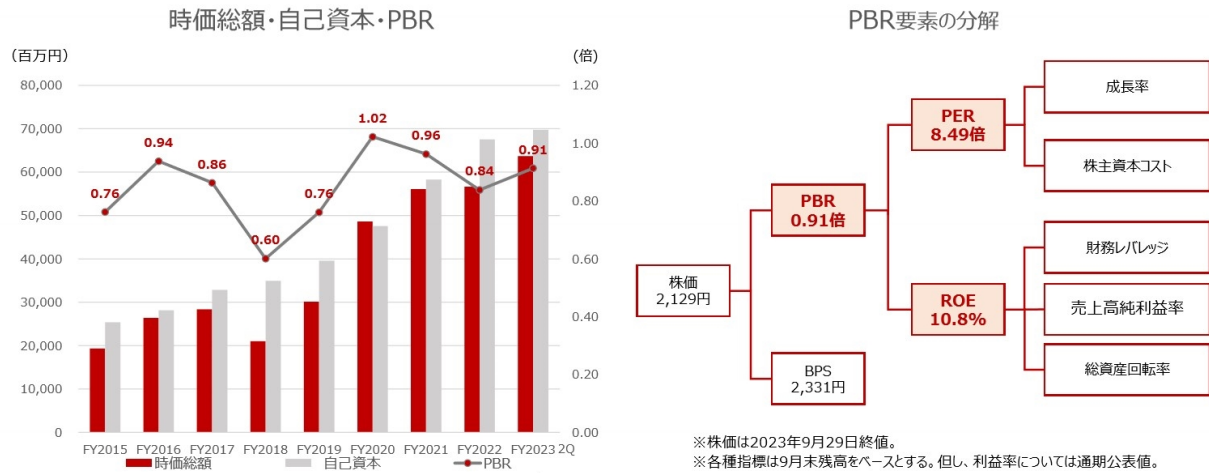
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



現状分析②：市場評価の変遷とPBR要素の分解

収益性の改善に伴いPBRは上がるも直近は1倍を下回る。また、PERの水準から当社の成長性に対し市場の評価は低いと想定される。



28

それから、市場からのご評価でございます。

2日の開示時点ではPBRは0.91で、われわれのやっていることがなかなか市場にご評価いただけないという反省のもとで事業をやってまいりました。どうしてこうなのかというのをそれぞれ取締役会、執行役員会を含めていろいろ議論をしてまいりました。

当社の成長戦略がなかなか魅力的ではなくて、将来ここが伸びる会社として判断いただけないというところにわれわれは帰結して、もう少し成長戦略を皆様にご説明していかなきゃいけないなど。魅力ある会社として認めていただかなきゃいけないという思いに至ったところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

「事業戦略」 社会課題解決型ビジネスの推進と事業ポートフォリオの最適化

成長牽引事業と基盤事業への集中投資と事業構造改革を推進しさらなる利益の創出を図る。また、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。オープンイノベーション、社内ベンチャー・M&Aを活用し事業を拡大。



29

まだ中計の見直し中でございますし、これから事業をどのように広げていくかは全てお話ができるわけではございませんけれども、一番大きな考え方としては、基盤事業、3事業の中の成長牽引事業にしっかり投資をしていこうと。そこにまず染み出し分野も含めて、その事業をどれだけ良くしていくのか、稼げる事業にしていくのかをまず優先的に資金を回していこうと思っています。

SICONEX という当社の特徴のある電力部品が、今かなりお引き合いが強く、お客様に長い間お待ちいただいている需給バランスでございます。その増産をかけて、設備量としては1.5倍位になります。うまく生産をすると、今の2倍ぐらいの生産量が取れると思っています。20億円を超える投資を本年度やっておりますので、これをやれば電力事業はさらに強いものになると思っています。

あとは基盤、インフラでございます。当社の大きな収益の割合を占めております建設事業、SFCCという会社に古河電工さんから事業をわれわれ引き受けて、まず販社を作り、それから生産統合をして効率生産をやってまいりました。

統合したばかりのときには5拠点あったものが今2拠点に集約されて、当社がハンドリングをしております。かなり効率の良い物の作り方になっておりますし、さらにここに対しては、今仙台にある銅線を引く設備の一部をこれから茨城工場に移設して、銅の線を作るところから電線を仕上げるところまで一つの工場に一気通貫して行こうと思っています。さらに効率よく仕事ができるものだと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

それから、通信ケーブルの自動車向けへ投資をして今動いております。

あと新しい分野でございますけれども、接続工事の人材教育、AVR を使ってというところが今動いておりますが、あとは銅を使った派生製品で半導体向けのプローブピンも当社は少しやり始めてきたという。これだけではございませんけれども、もう少し付加価値を生む事業に転換していきたいと思って、これからここに投資をしていかなければいけないと思っております。



「財務戦略」 財務・資本戦略の全体像



30

財務戦略でございます。

先ほど申し上げた指標をここに書いております。当社、営業利益率が5%強でまだまだそれほど収益力の高い会社ではございませんけれども、しっかりとポートフォリオ変換をし、製品ポートフォリオも変えていくことで、まだまだ収益性が上げられてくると思っておりますので、これからもこの方針を変えることなくやっていこうと思っております。もちろん収益を上げてしっかりと株主様に還元していく姿勢は変わることはございません。

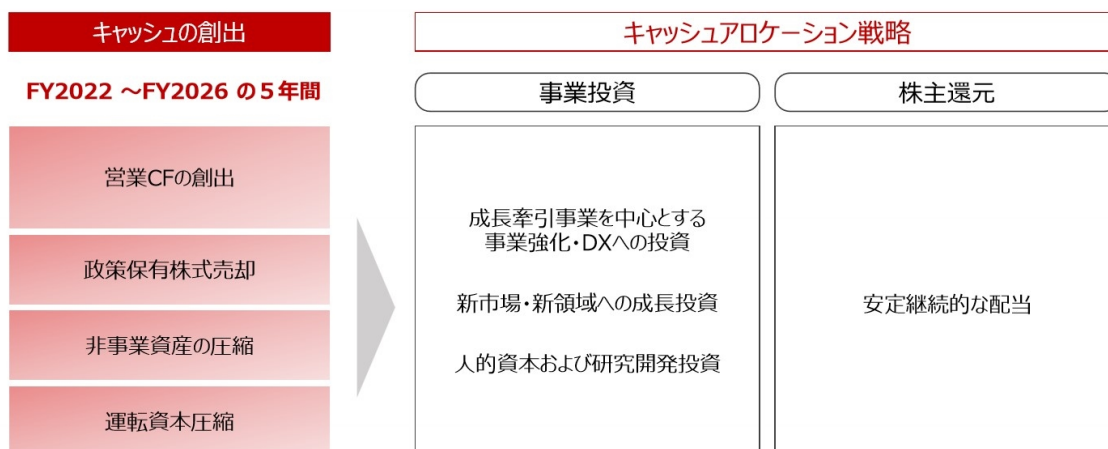
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



「財務戦略」 投資戦略と株主還元方針

創出したキャッシュを基盤事業の強化ならびに新市場・新領域に向けた成長投資と株主還元に向けて適切に配分。



31

キャッシュアロケーション戦略を出させていただいております。

繰り返しになりますので細かくはご説明しませんが、これから私どもの会社が、私が社長に就任して今6年目に入りますけれども、5年間の間にはかなり整理をして会社としてだいぶ筋肉がついてきた状況でございます。財務体質も、当初目標としていた改善ができております。

われわれがこれからやらなければいけない道として残されているのは、会社を成長させていくことでございます。

そこをしっかりとやっていかなければ皆様に貢献することはできないと思っておりますし、社員のモチベーションを上げて、これからどうやってこの会社を成長させていくのか。そこに対してどうやって投資をしていくのか。そういうことを考えながらバランスよく新しい事業への投資と、それから株主様への還元を考えながら進めていこうと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

「非財務戦略」 持続可能な成長を支える人的資本戦略の推進



■ダイバーシティマネジメント

- 「女性活躍推進プロジェクト」から「ダイバーシティ推進プロジェクト」へ
・2021年4月発足のプロジェクトに、2023年4月から男性メンバーを追加しアンコンシャス・バイアスへの気づきを与える取り組みを推進。
- 定年延長・選択定年制の導入
・経験豊富なベテラン社員が安心して働ける環境を構築。

■エンゲージメントの向上

- 会社と従業員の要望をマッチングさせる制度の拡充
・適材適所の人材配置のため、ジョブチャレンジ制度・社内公募制度の拡充。
- 挑戦を促す処遇制度の整備
・挑戦する従業員の努力や成果がより適正に反映される処遇制度への移行。
- 働きやすい職場作り
・テレワーク、フレックスの推進。健康増進アプリ、サンクスポイント導入。



32

非財務戦略でございますが、詳しくは統合報告書をご覧くださいと思っておりますが、まず何よりもダイバーシティ、ダイバーシティというと女性だけではないのですが、年齢も国籍も性別もキャリアも何も関係なく、会社の成長のためにどれだけみんなが同じ方向を向けるかだと思っております。それを推進してくるプロジェクトを進めております。

それから定年も65歳に延長をしております。

それから、エンゲージメントの向上も忘れてはいけないのですが、働きやすい職場作りはもちろんですが、社員がどれだけ自分の才能をしっかりと出してくれるかということだと思っておりますので、いろんな制度を入れながら社員と対話をしながら進めていこうと思っております。

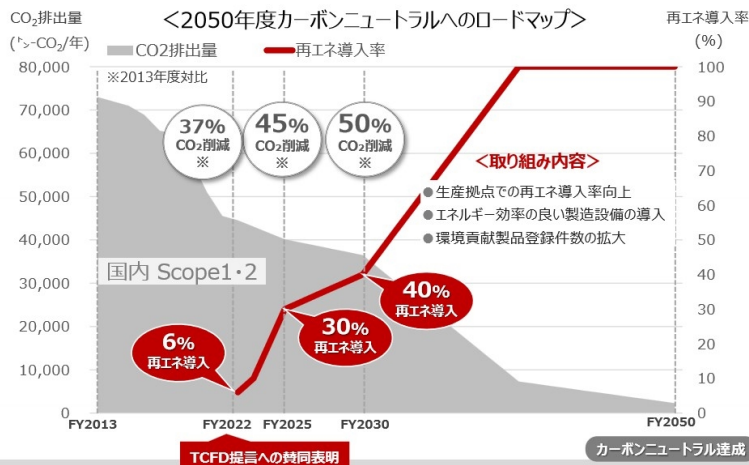
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



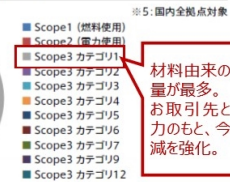
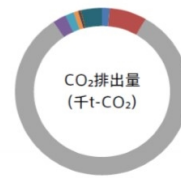
「非財務戦略」 脱炭素社会への貢献

国内の製造拠点における再エネ導入や非化石由来エネルギー調達の促進、新技術による高効率・省エネ設備の導入、お取引先との協力による材料由来の排出量削減など各種施策を実行し、**2050年カーボンニュートラル達成を目指す。**



＜2022年度実績＞

GHGプロトコルの算定範囲	CO ₂ 排出量 (千t-CO ₂)
Scope1 (燃料使用) ※5	8.8
Scope2 (電力使用) ※5	40.5
Scope3	
カテゴリ1. 購入した製品・サービス	478.3
カテゴリ2. 資本財	15.4
カテゴリ3. Scope1, 2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	9.7
カテゴリ4. 輸送、配送 (上流)	4.1
カテゴリ5. 事業活動から出る廃棄物	1.8
カテゴリ6. 出張	0.8
カテゴリ7. 雇用者の通勤	0.9
カテゴリ9. 輸送、配送 (下流)	0.1
カテゴリ12. 販売した製品の廃棄	21.8



33

脱炭素社会への貢献でございます。

CO₂削減の中期計画を出させていただきましたが、今のところ順調に進んでおります。22年には13年度対比で37%の削減をしております。30年の50%削減に向けていろんな施策を今やらせていただいております。

ただ、ちょっと進みが遅いのが再エネ導入でございます。太陽光のパネルをPPAそれからオフサイトPPAなどやっておりますけれども、少し計画が遅れておまして、来年度あたりからは数字が上がってくるものと思っております。

あとそのうちにカーボン・オフセット、クレジットも考えていかなければいけない状況かもしれませんけれども、よく考えながら一つずつ施策を進めていくということになろうかと思えます。

以上、雑駁な説明でございましたけれども、第2四半期終了の業績報告ということにさせていただきます。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

