

## 中期経営計画のローリングプランを策定

### 基盤3事業に、M&Aなどでインオーガニックな成長を積み上げる

2024年6月に代表取締役 COO副社長執行役員に就任しました。今後は、CEO長谷川社長と共にリーダーシップを発揮し、中期経営計画の達成をより確実なものにしていきます。

中期経営計画「Change & Growth SWCC 2026」はスタートから2年が経過し、2026年のゴールまで残り3年となりました。ここでは、2024年5月に開示した、中計ローリングプランについてご説明します。

#### ローリングプラン策定の背景と全体像

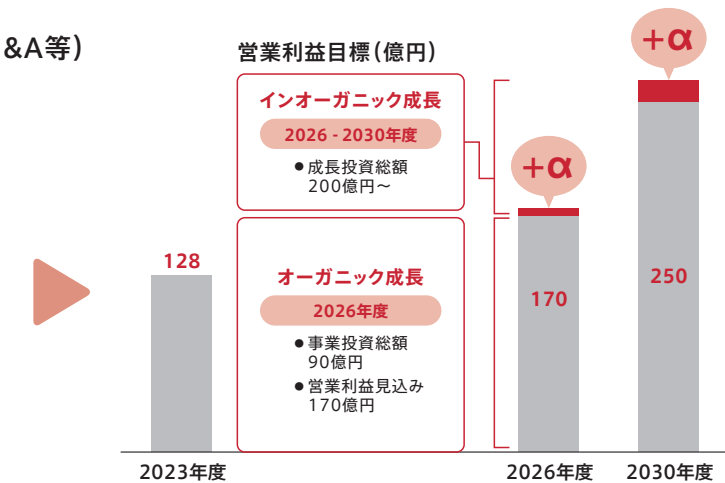
中計ローリングプランは、SWCC VISION 2030への飛躍を目指す重要な計画であり、2026年までに成長フェーズへ確実に移行させる必要があります。SWCCグループは、「総合電線メーカー」として三つの基盤事業を通してオーガニックな成長を続け、2023年度は33年ぶりに過去最高営業利益を更新しました。2030年のありたい姿を実現するため、「総合電線メーカー」の事業領域から幅出しを行い、SWCC パーパスに示す「インフラだけじゃない。電線だけでもない。」へと事業領域を広げ、「ソリューション提案型」の価値創造企業へと変革を目指します。事業領域を広げることで、社会価値の向上や社会インフラの構築、さらには省人化・省電力化への貢献を高め、社会に欠かせない企業としての存在感を増していきます。

このような背景のもと策定した中計ローリングプランでは、残り3年間で基盤3事業のオーガニック成長をさらに押し上げ、2026年度の営業利益目標値を170億円とし、当初計画から20億円上積みしました。さらには、BD (Business Development) 戦略を加速し、インオーガニックな成長で利益のアップサイドを狙います。また、効率性では、ROEを14%以上、ROICは10%以上へと改善します。さらには、株主還元においても1株あたりの配当を150円へ30円増配し、DOE4%以上を目標に安定した配当を目指すなど、さまざまな挑戦を進めていきます。

#### ローリングプラン2024 財務数値目標

|      |                   | ローリング前              |                        | ローリング後                   |
|------|-------------------|---------------------|------------------------|--------------------------|
|      |                   | 2023年度(実績)          | 2026年度(目標)             | 2026年度(目標)               |
| 収益性  | 営業利益              | 128億円               | 150億円                  | 170億円                    |
|      | ROE               | 12.3%               | 10%以上                  | 14%以上                    |
| 効率性  | ROIC              | 8.3%                | 10%以上                  | 10%以上                    |
|      | 配当金<br>(配当性向/DOE) | 90円<br>(30% / 3.7%) | 120円以上<br>(35% / 設定なし) | 150円以上<br>(35%以上 / 4%以上) |
| 株主還元 | DEレシオ             | 40%                 | 50%以下                  | 30~50%                   |
| 安定性  | 純資産               | 771億円               | 850億円以上                | 930億円                    |

#### ローリングプラン2024 BD戦略(新規事業・M&A等)



#### BD戦略によりインオーガニック成長を積み上げる

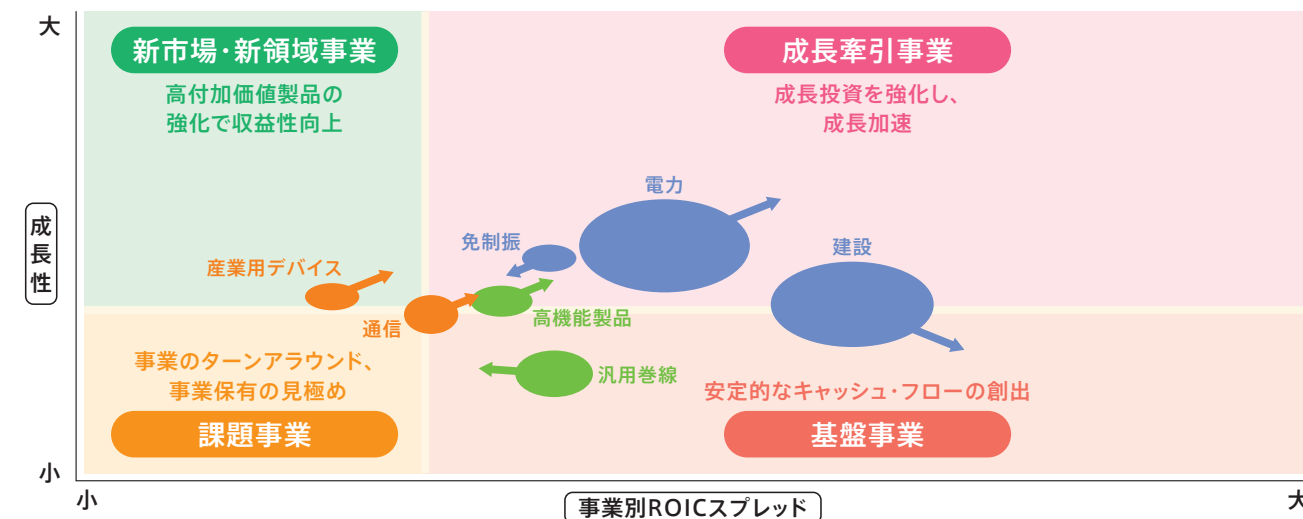
既存の基盤3事業領域(オーガニック)から、新たな領域への幅出しによる事業拡大を目指し、M&Aや事業パートナーなどに成長投資を行い、インオーガニックな成長の積み上げを実現させるのが、BD戦略です。このインオーガニックな成長により、基盤3事業での営業利益目標とした、2026年度170億円、2030年度250億円に+αとして、さらなるアップサイドへと積み上げます。これにより、中計の基本戦略である、「成長フェーズへの移行」を軌道に乗せていきます。

BD戦略では、既存の基盤事業領域と全く異なる事業を展開するものではなく、当社の強みを生かしながら、新領域の技術や顧客基盤を補完できる領域をターゲットとし、事業の幅出しや新展開を加速していきます。例えば、エネルギー・インフラ事業における先端デジタル技術を駆使したSWCC Smart Stream (スマートストリーム) 事業の展開や、電装・コンポーネンツ事業における高付加価値領域への川下戦略などが該当します。

#### 事業ポートフォリオマネジメントの強化

SWCCグループは2019年からROIC経営を導入し、全社に浸透させROICを改善してきました。このROIC経営を生かし、事業別のROICスプレッドと成長性を用いた事業ポートフォリオマネジメントを強化していきます。ローリングプランでは、2023年時点の各事業のポートフォリオを確認し、2026年に向けた事業の方向性を決めました。エネルギー・インフラ事業では、需要が続く「電力インフラ」分野の戦略製品であるSICONEX®(サイコネックス)などへの成長投資により、さらなる事業拡大を図り、「建設関連」分野では、成長投資の源泉となるキャッシュを創出します。通信・産業用デバイス事業では、グローバルな事業展開を加速し、成長性と収益性を向上させます。電装・コンポーネンツ事業では、xEV市場の成長と高機能製品の売上拡大により収益力を改善し、事業を拡大します。一方、成長性・収益性の鈍化が予想される免制振分野や、競争激化が見込まれる汎用巻線分野は、課題事業として見極めに取り組んでいきます。

#### 2023年度 時点の事業ポートフォリオ



基盤 3 事業の事業環境認識と成長戦略

SWCCグループの事業環境は、2021年に現中計を策定した2021年時点から、コロナ禍の沈静化、銅価格をはじめ

とする資源価格高騰、金融緩和への動きなどにより、大きく変化し続けています。ローリングプランの策定においては、基盤3事業の事業環境の変化を再認識し、各事業の成長戦略をブラッシュアップしました。

| セグメント      |      | 中計発表時点の予想トレンド<br>(2021年11月時点) |                               | ローリングプラン2024の予想<br>(2024～2026年度) |                                                                            |
|------------|------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| エネルギー・インフラ | 建設   | ➡                             | ●首都圏再開発、大阪万博向け需要を見込むも中長期的には微減 | ➡                                | ●首都圏再開発による需要増<br>●新規工場建設、大阪万博向けの需要増<br>●人手不足による工期の長期化                      |
|            | 電力   | ➡                             | ●洋上風力等の需要拡大<br>●高経年設備の更新需要拡大  | ➡                                | ●高経年設備の更新需要拡大<br>●送配電網の増強需要拡大<br>●競合社の撤退<br>●洋上風力等の需要拡大<br>●大型データセンター向け需要増 |
| 電装・コンポーネッツ | 自動車  | ➡                             | ●BEV向け製品需要の拡大                 | ➡                                | ●市場は回復も、BEV化は減速、HEVの回帰需要は拡大<br>●CASEの普及<br>●モータ需要は拡大                       |
| 通信・産業用デバイス | 通信   | ➡                             | ●通信機器、通信トラフィックの増大             | ➡                                | ●通信機器、通信トラフィックの増大<br>●海外のテレコム・データコム市場拡大<br>●ADAS市場拡大                       |
|            | 家電   | ➡                             | ●グローバル市場の拡大                   | ➡                                | ●日本の需要は微増<br>●中国・東南アジアでの市場拡大鈍化<br>●高機能家電需要増加                               |
|            | 事務機器 | ➡                             | ●商業用印刷需要の多様化                  | ➡                                | ●コロナ特需剥落からの需要回復<br>●商業用印刷需要の多様化                                            |

(エネルギー・インフラ事業)

「建設関連」分野および「電力インフラ」分野を中心に営業利益を押し上げ、SWCCグループの営業利益を堅実に主導しています。首都圏再開発や新規工場建設など高位安定が続く建設需要、設備強靱化・更新計画、再生可能エネルギー拡大、送配電網の増強、大型データセンター建設などにより、電力インフラ需要はさらに活況を呈しています。これを踏まえ、2026年度の営業利益目標を112億円とし、当初目標より32億円上方修正を行いました。

電力インフラ需要の拡大は、変電市場において高いシェアを持つ当社にとって大きなビジネスチャンスです。この市場ではCAGR11%の成長が見込まれ、当社の売上高はそれを上回るCAGR18%を想定しています。

こうした市場拡大を見据えた成長戦略として、以下の三つの施策を推進します。まず、製品強化です。主力製品であるSICONEX®への設備投資を2023年に完了し、中計最終年度の2027年3月期の売上高は、2024年3月期の倍増を見込んでいます。また、2030年にはさらなる需要増が見込まれることから、増産投資の必要性も認識しています。次に、SICONEX®を扱う施工人員を増やすため施工人財開発センターの活用や施工会社とのアライアンス拡大を進めます。最後に、AVR® (Advanced Virtual Reality)を活用した教育支援のほか、遠隔支援、管理ソリューションなどDXによるSmart Stream事業の展開です。これまでは、SICONEX®を使った施工など、モノ売りを中心としたビジネスを展開してきましたが、労働人口の減少など電力会社が抱える課題に対し、デジタルツールを駆使したソリューション・ビジネスへと展開していきます。

(電装・コンポーネッツ事業)

一般汎用製品からxEV向けなどの高機能製品への転換を図り、収益性の改善を推進します。2026年度の営業利益目標は、BEV化の遅れを認識しつつも、電動化の流れに大きな変化はないため、当初計画の26億円を据え置きました。

本事業の利益拡大には、主にxEV向け高機能無酸素銅線「MiDiP® (ミディップ)」の売上増強に取り組んできましたが、収益性改善に向けた成長戦略として、xEV用モータ向け平角巻線や車載ヒータ線の増産、さらには半導体検査装置用プローブピンの量産化を推進します。この素材(川上側)から半製品(川下側)へと高付加価値製品へのシフトを図る川下戦略を進め、M&AなどのBD戦略を織り交ぜて加速していきます。

さらに、低炭素部材の市場ニーズに応える製品をリリースし、差別化を図ります。具体的には、燃料・電力消費量を抑えた平角巻線に、環境性能をより高めた調達材料を使用したグリーン車載巻線を2025年を目途に販売開始します。また、耐熱バスバーや非接触給電など高付加価値製品を拡大し、高収益事業として成長させていきます。



このローリングプランにおけるオーガニック、インオーガニックの成長戦略を確実に完遂し、成長フェーズへの移行を実現します。また、成長戦略で「勝ち続ける」ために「勝ち筋」を常に考え抜いていくことを、SWCCグループの企業文化にしていきたいと思います。

(通信・産業用デバイス事業)

自動運転技術の進展と海外パートナーシップ戦略を新たな拡大機会とし、SWCCグループの海外売上比率を押し上げます。2026年度の営業利益目標は、コロナ禍の影響でワイヤハーネスの拡販が遅れたため、当初計画から10億円下方修正し、35億円としました。

この事業の成長戦略として、自動運転を実現するADAS (先進運転支援システム)向け製品を拡充します。「通信ケーブル」分野では2023年度、車載高速通信ケーブル市場に参入し、増産を推進中です。「ワイヤハーネス」分野では中国でADAS関連製品を扱う合併会社を設立しており、今後は海外車載市場での展開を加速します。さらに、米国や欧州で高まるテレコム、データコム需要に対し、間欠接着リボン「e-Ribbon® (イーリボン)」の技術的優位性を生かし、海外でのパートナーシップ戦略を展開し、地産地消の新たなビジネスモデルを実現します。



## 安定した業績によるキャッシュ・フローをベースに ダイナミックなキャッシュ・アロケーションを実現

SWCCグループでは、2019年度よりROIC経営をスタートし、営業利益等の損益計算書の項目だけでなく、投下資本やそのコストを踏まえた事業ポートフォリオの見直しを実施。当社は今後も成長フェーズに進むプロセスにあり、財務・資本戦略も成長戦略と歩調を合わせ、さらなる高度化を図っていきます。



常務執行役員  
資本戦略・人財戦略 担当 上條 俊春

### 財務KPIについての考え方、 ローリング計画の定量目標について

今般の中期経営計画のローリング計画策定に際し、財務KPIについても見直しを実施しました。計画最終年度となる2027年3月期において、時価総額で1,500億円以上、格付けA-以上の取得を目標として掲げています。今後、さらに株主・投資家の皆さまからの期待に応えるためには、TSR(株主総利回り)の拡大を念頭に、株価の上昇と配当の増加を意識した経営を進めていく考えです。具体的には、TSRが常にTOPIX(配当込み)を上回る成績となるよう努めていきます。

ローリング計画に基づく2027年3月期の営業利益目標は170億円としています。エネルギー・インフラ事業が好調を持続する見通しであり、当初計画から20億円上方修正いたしました。この数字には主要3事業でのオーガニック成長を見込んでいますが、BD(Business Development)戦略を通したインオーガニック成長からの収益は織り込んでいません。従って、BD戦略の取り組みによる成果は計画の上乗せ分として見えています。

ROEについては、2023年3月期、2024年3月期と2期連続で10%を超えており、今後さらに資本効率を意識した経営を進めることにより、2027年3月期には14.0%に到達する計画です。ガバナンス・リスクマネジメントの強化やIRによる経営情報の積極開示などにより株主資本コストの上昇を抑えつつエクイティスプレッドをしっかりと確保することを目指します。

これらの目標の達成に向けて、次の三つの取り組みを進めます。

#### 1) キャッシュ・フローの改善

2024年3月期において7%台となっているEBITDAマージンについては、ローリング計画の最終年度には9%の達成を目指します。あわせて、CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)を、計画期間中に80日以下に改善します。現状のCCCは90日前後であり、大幅な改善に向けた取り組みを進めていきます。

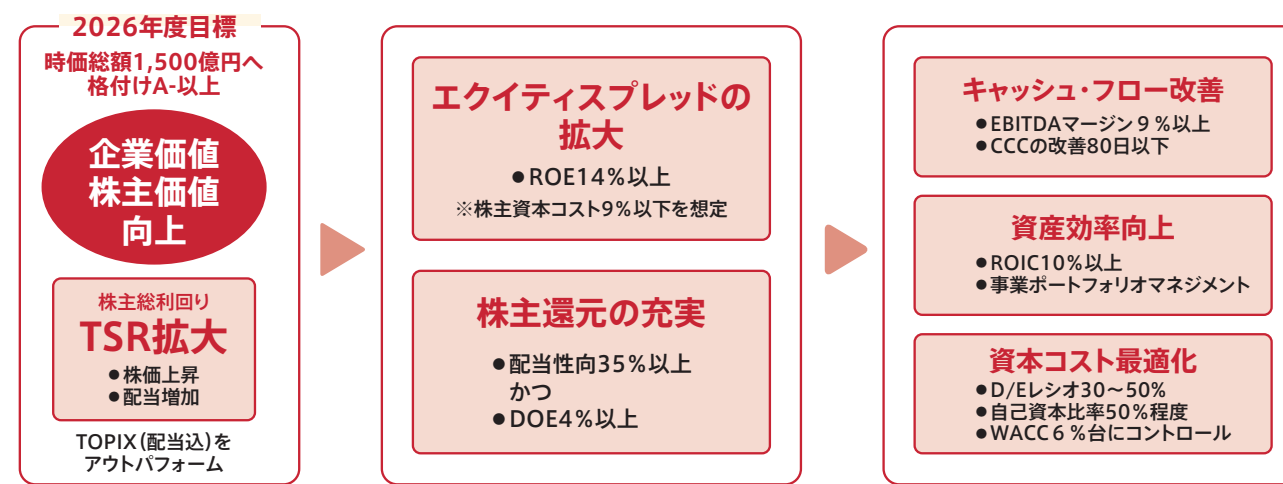
#### 2) 資産効率向上

ROICの目標は2027年3月期で10%とし、当初目標を据えています。今後は利益の積み上げが進むことで、資本の増加を想定しています。また、成長投資に向けた負債調達も予定しており、ROICの分母である投下資本は大きくなる見込みです。事業ポートフォリオの強化を図りながら、しっかり営業利益を積み上げ10%のROICを維持することを目指します。

#### 3) 資本コスト最適化

D/Eレシオについては、すでに40%まで改善が進んでいま

#### 財務KPIの考え方



### キャッシュ・アロケーションについての 考え方

ローリング計画におけるキャッシュ・アロケーションについては、この2年間の資本効率の改善により、キャッシュ創出力が向上したことを踏まえ、将来キャッシュ・フローの拡大につながる事業拡大投資と株主還元の充実を徹底します。キャッシュ・インのトータルは825億円以上を見込んでいます。これは当初計画より営業キャッシュ・フローを73億円上乗せしたほか、有利子負債による調達と非事業性資産の売却も加え、当初計画より208億円多いキャッシュ・インを見込んでいます。これらのキャッシュを、事業投資や株主還元積極的に振り分けていきます。M&AなどのBD投資も200億円以上計画するほか、人的資本投資やDX投資にも十分な配分を実現します。

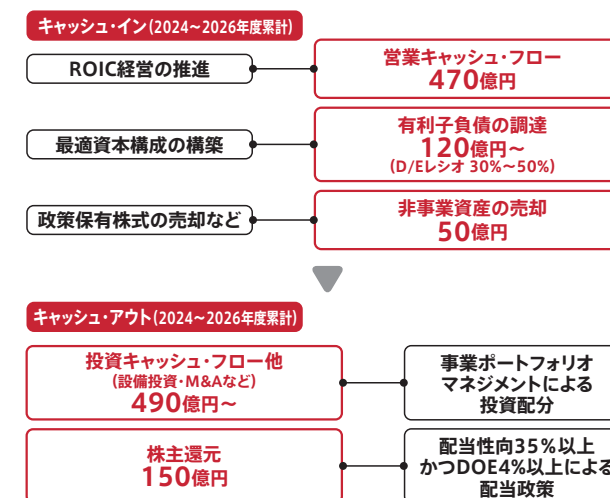
株主還元については、配当性向35%以上かつDOE4%以上という新たな株主還元方針を打ち出しました。これは、今後も利益成長を計画するなか、株主の皆さまには一定の配当性向に基づき、しっかり配当を受け取っていただくとともに、

すが、今後、成長投資に向けた資金調達の観点から、一定の財務レバレッジを効かせていく必要があり、ローリング計画では30~50%と、幅を持たせた目標設定に変えています。

また自己資本比率については、現状では47%まで上昇しましたが、50%程度までに抑え、資本と負債の適正なバランスを取ることで、WACCを6%台にコントロールしていくことを考えています。これによりROICスプレッドは3%以上となり現行の1.5倍程度まで拡大する見通しです。

万一、利益が計画通り進捗しない場合においても、自己資本に対する一定比率の還元は最低限実施していくという考え方です。これにより今まで以上に安定した配当政策を実現することが可能となります。配当金の水準についても、当初の中期経営計画では2027年3月期に1株あたり120円を計画していましたが、今回の見直しにより、150円まで増額していく計画です。今後も積極的な株主還元に取り組んでいきます。

#### キャッシュ・アロケーション



人的資本戦略 人財戦略担当役員 メッセージ

## 「ひとが輝く組織風土」の実現に向けて 新しい成長に挑む企業文化の醸成、組織風土の 変革に力を尽くす

常務執行役員 資本戦略・人財戦略 担当 上條 俊春



### 人的資本戦略に関する基本的な考え方

人的資本についての考え方は、財務資本の考え方と基本的には同様に捉えています。労働市場から適切な人財を確保し、人的ポートフォリオとして、適所に適材を当てはめていくという考え方をしていきます。

これは、従業員が人的資本家として、自らの時間を当社に投資いただくという考え方にほかなりません。株式市場で魅力のない会社に投資が集まらないのと同様に、魅力的な会社とならなければ、優秀な人財は集まりません。魅力的な会社とは、報酬の高さだけでなく、従業員エンゲージメントやモチベーションの向上なども重要な要素となります。これをしっかりやっていくのが、SWCCグループの人的資本戦略に関する基本的な考え方です。

### 人的資本経営の推進に向けて

人事戦略の三つの柱として、「終わりなき変革」「新たな挑戦」「持続的成長」というキーワードを掲げました。これまで長谷川社長主導で進めてきた経営改革が、ここにきて実を結び始めており、ステークホルダーからも一定の評価が得られるようになりましたが、ここで満足してしまえば、そのことが新たなリスクにつながる恐れがあります。そのため、今後も従業員の方々には「健全な危機感」を持ち続けてほしいという思いを込めて、「変革に終わりはない」ということを、経営のメッセージとして日々、伝えています。また、中計で掲げるChange & Growthの“Growth”の部分では、新しいことに従来以上に取り組む必要があり、「新たな挑戦」を掲げています。従来の延長線上にない新しい考え方や取り組みを積極的に取り入れていきます。また成長過程においては、組織も人も常にレベルアップすることを目指さなければ、継続的な企業価値の向上につながりません。その意味で、「持続的成長」に向けた変革に取り組んでいくことを一つの柱としました。

こうした人事戦略を進めていくうえで、以下の三つを重点課題として位置づけ、取り組んでいます。

#### 1) 組織風土の刷新

組織風土の刷新に向けては、ダイバーシティの推進、エンゲージメントの向上、そしてカルチャー（風土・文化）の刷新を進めます。新しいことを進めるうえでは、それを阻むような因習を取り除くことが重要です。そのため、心理的安全性の確保、現状維持バイアスの払拭などに配慮しつつ、「挑戦」を支援する文化の醸成に力を注ぎます。

エンゲージメントに関しては、コミュニケーションに起因する部分も少なくないと認識しており、2022年度より、タウンホールミーティングとして、長谷川社長をはじめとする役員が事業の現場に出向き、積極的な意見交換を繰り返しています。今後はこうしたコミュニケーションの活性化を通して、風通しの良い組織風土づくりにも取り組みます。

#### 2) 人的資本投資の仕組みづくり

人的資本投資の仕組みについては、まず、採用から人材配置、さらには退職に至るまでの各プロセスを分析したうえで、見直しを図ることが重要です。また今後は「人手不足」が重要な経営課題となるなかで、省人化や生産性の向上につながる取り組みを積極的に進める必要があります。生産性の向上を通して1人あたりの利益の改善ができれば、その資金を従業員の処遇改善につなげることも可能となります。また持株会の活性化にも取り組んでおり、企業価値向上による株価の上昇により、従業員の方々にもキャピタルゲインを享受していただくことができたいと思っています。

#### 3) 人事部門の変革

これまでもさまざまな取り組みを進めてきたものの、なかなか成果が上がらなかった反省もあり、より能動的で、長期的な視点をもって、人事戦略を推進できる人事部門に変わっていく必要があると考えています。

人的資本経営「ひとが輝く組織風土」の実現に向けて



### 企業文化の変革に向けた重点施策

SWCCグループでは、経営として掲げるChange & Growthを推進することで、さらなる価値創造を生み出す文化の醸成を目指しています。ここでは、そのための取り組み事例を三つご紹介します。

#### 1) 次世代経営者サクセッションプラン

持続可能な経営を実現し、経営戦略を推進していくためには、中長期的な視点での中核人財の育成が欠かせません。SWCCグループにおいては、「役員に求められる人物像」を定め、計画的な育成に向けて年代・階層別に三つの研修プログラムを作成しています。それぞれの階層ごとのプールも、所属部署の評価や個人の成長度合いを踏まえ、適宜入れ替えを実施しています。また、外部研修にも積極的に人財を送り、他流試合を通して視座を高める取り組みを進めています。役員登用後のトレーニングや後継者育成・選抜については、指名・報酬委員会での議論も踏まえ、実施しています。

#### 2) ダイバーシティの推進

今後の持続可能な成長に向けて、多様な人財の活躍を後押しすることが不可欠であるという認識のもと、ダイバーシティ推進に取り組んでいます。2021年にグループ横断の女性活躍推進プロジェクトを発足させ、女性のキャリア形成の支援および意識醸成と啓発活動を推進してきましたが、2023年度よりこれをダイバーシティ推進プロジェクトに進化

させ、より幅広い施策に取り組んでいます。私自身、定期的にプロジェクトのメンバーと対話をする機会を設け、男性育休取得促進やアンコンシャス・バイアス払拭に向けた施策など、具体的な議論を進めています。

#### 3) HRBP (Human Resource Business Partner) の配置

事業部門（現場）を人事面においてサポートする観点から、2024年度よりHRBPを配置しました。現場に軸足を置き、さまざまな人事上の課題を事業部門と共有し迅速に対応することで、事業戦略の実現の後押しや、現場従業員とのコミュニケーションを通じたエンゲージメント向上に効果を発揮しています。

このような、一つ一つの取り組みを通し、「ひとが輝く」組織を創り、経営戦略に即した人事戦略を実現していきます。それには変革を実現するマインドセットを醸成し、人事戦略の成果として新たなイノベーションの創発につなげることを、個と組織の成長を通して、企業価値の創出力を高めることをゴールとして見据える必要があります。組織風土を変えていく取り組みには、時間とエネルギーが必要となりますが、持続可能な企業経営を実現するうえで特に重要なテーマでもあります。人的資本戦略の担当役員として、新しい成長に挑む組織風土の醸成に全力を挙げて取り組んでいます。



## 技術開発戦略

技術企画、研究開発、知財戦略 担当役員メッセージ

## 「2030年までのありたい姿」の実現に向けて、 開発人材の育成と 新たなコア技術・基盤技術の構築を進める



執行役員  
技術企画、研究開発、知財戦略 担当 森下 裕一

### 技術開発に対する考え方、技術開発体制

SWCCグループの技術開発は、「SWCC VISION 2030」で描く「2030年までのありたい姿」を見据えた取り組みを行っています。またサステナビリティ経営の視点も踏まえ、持続可能な社会の実現、特に社会課題の解決に貢献する技術開発に注力しています。

SWCCグループの技術開発体制は、コーポレートで技術開発を進める技術開発本部と、各事業部内に設置されている技術開発部門となっています。事業部内の技術開発部門は、

各事業に紐づく、新技術、新製品の開発をしています。おおむね1年から3年程度での事業化が見込めるものが中心となります。一方の技術開発本部は、主に3年から5年先の事業化が期待できる開発案件を扱います。技術開発本部には、基盤技術やコア技術の技術開発や新たな事業領域を目指した製品を開発する新領域開発センター、分析・評価・解析を行う評価センター、および知的財産情報部を置いています。なお、5年先、10年先の事業化を見据えるような、難度の高い開発テーマについては、大学・研究機関やスタートアップなど、外部機関と連携しています。



### 技術開発が直面する課題

#### ▶ソリューションビジネスへの対応

SWCCグループでは、「2030年までのありたい姿」として、「ソリューション提案型の価値創造企業」を掲げており、技術開発の面からも貢献することが求められています。具体的には、2024年5月に公表した中期経営計画「Change & Growth SWCC 2026 ローリングプラン2024」に基づくオーガニックな成長、さらにはインオーガニックな成長を見据えた技術開発のポートフォリオを構築しています。

#### ▶データ駆動型技術・研究開発の推進

ソリューション提案型の新規データビジネスを目指すためにデータ駆動型技術・研究開発を推進しています。データ駆動型技術・研究開発とは、データベースの構築やAI技術の一つであるインフォマティクスなどによりSWCCグループのデータ基盤を活用するものです。この開発スピードを加速するためには、社内には存在する知見やノウハウといった資源だけでなく、外部パートナーとの連携も重要なポイントとなります。

#### ▶脱炭素社会への取り組み

技術開発を進めている超電導ケーブルシステムは、脱炭素社会の実現のために鍵となる技術です。超電導は、電力エネルギーを限りなくゼロにする究極の省エネルギー技術であり、地球にやさしい社会づくりに貢献する技術です。一方、SWCCグループは、電線などのリサイクルやリユースについては、以前から取り組んできました。このように、サステナビリティな社会に貢献する技術開発は、SWCCグループにとっては「古くて新しい課題」です。この超電導ケーブルシステムが早く脱炭素社会に貢献できるよう取り組んでいます。

#### ▶開発人材の確保

技術開発を遂行しイノベーションを起こすことは重要であり、その鍵を握るのは人材です。グループ全体の人材戦略として推進するダイバーシティ&インクルージョンは、技術開発部門においても重要な視点です。ジェンダー、国籍を問わず、また他業種からのキャリア採用を含め、多様な開発人材確保を急いでいます。あわせて重要視しているのが、博士号を持つ高度専門人材の確保です。博士号を持つ人材の多くは、研究のやり方や、多方面への応用ノウハウが備わっています。また、トップクラスの研究開発を行うパートナーと対等に向き合う上でも必要不可欠な人材であり、採用や育成を強化しています。

### 技術面の強み、 新たな事業展開を支える技術開発戦略

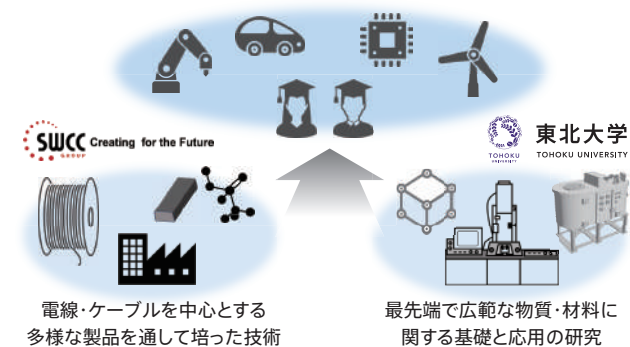
SWCCグループには、これまで総合電線メーカーとして培ってきた基盤技術の強みがあります。さまざまな材料を組み合わせ、いかにして価値ある製品を生み出すかが、開発面での重要なテーマの一つです。また私たちは、重要な社会インフラを担う製品も多く扱っており、数十年もの使用にも耐えられる、安心安全で耐久性に富んだ製品づくりにも愚直に取り組んできました。こうしたなかで培われた技術もまた、SWCCグループならではの強みです。

今後はこうした基盤技術をさらに強固なものにしつつ、成長事業の支えとなるような新しいコア技術や基盤技術を、大学や研究機関、スタートアップ企業と連携しながら探索・深化していく考えです。

2024年2月、当社は東北大学と連携し、「SWCC×東北大学高機能金属共創研究所」を設置しました。東北大学での基礎研究・応用研究、SWCCでの製品開発・製造までのプロセスをかけ合わせ、新製品開発や社会実装を加速させるとともに、銅合金などの革新的材料など、次世代の技術・商品につながる研究開発と人材育成を進めます。

#### SWCC×東北大学 高機能金属共創研究所

持続可能なより良い未来づくりに貢献する  
次世代の技術・商品につながる研究開発と人材育成



### 技術開発部門の執行役員として

今後の研究開発の肝となるのは、新たな挑戦をするための人的資本です。研究開発テーマ、目標を定め、そこに向けて強い姿勢で臨める人材を確保・育成していきます。また技術的な面では、データ駆動型技術・研究開発などのキーテクノロジーを駆使して、SWCCグループが描く2030年の「ありたい姿」に向け、ソリューションビジネスを支える新たな技術基盤の構築を成し遂げます。