

高い技術力と一貫したサービスを強みとして、
高付加価値製品の販売拡大を図ります。

当事業セグメントでは、主に超高压電力ケーブルや産業用電線ケーブル、接続部品を、電力会社、電力機器メーカー、建設会社などに納入するとともに、施工や保守・保全も担い、一気通貫のサービスを提供しています。高電圧電力ケーブル用コネクタ「SICONEX®（サイコネックス）」は、軽量・コンパクト、施工時間短縮、簡易ジョイント設計といった優位性を生かし、変電・民需市場において7割以上のシェアを誇ります。今後、需要が高まっている超高压領域に注力し、高付加価値製品を拡充するとともに、お客さまの課題解決に貢献するソリューションを提供していきます。



専務執行役員
エネルギー・インフラ事業セグメント長

かわせ ゆきお
川瀬 幸雄

市場の見通し 2024～2026年度

建設

- ・首都圏再開発による需要増
- ・新規工場建設、大阪万博向けの需要増
- ・人手不足による工期の長期化

電力

- ・高経年設備の更新需要拡大
- ・送配電網の増強需要拡大
- ・競合社の撤退
- ・洋上風力等の需要拡大
- ・大型データセンター向け需要増

基本戦略

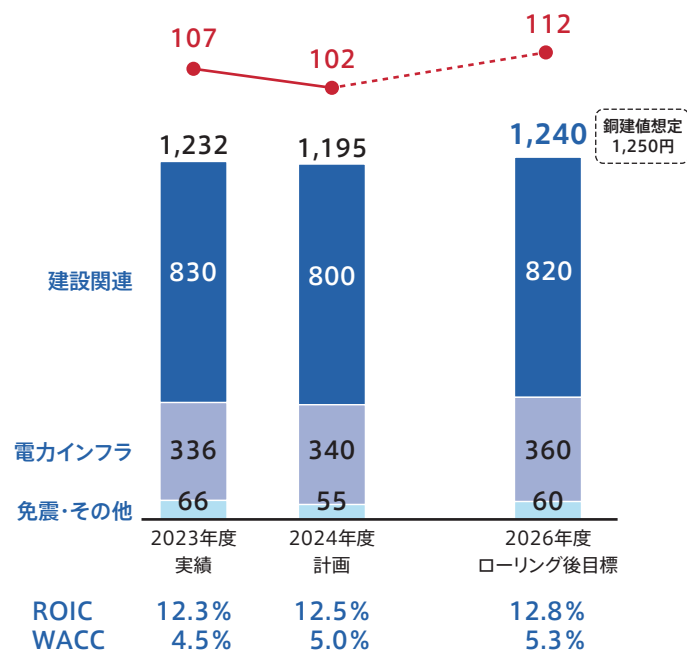
建設

- ・差別化製品(ハイエンド消防用ケーブル、工事負荷低減ケーブル)で収益性の底上げ
- ・DX推進により収益性向上

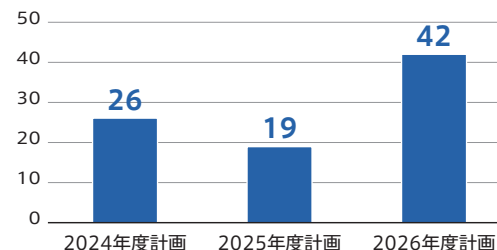
電力

- ・高電圧電力ケーブル用コネクタSICONEX®の増産投資貢献の最大化
- ・人材教育の推進
- ・ソリューション事業(Smart Stream事業)の推進

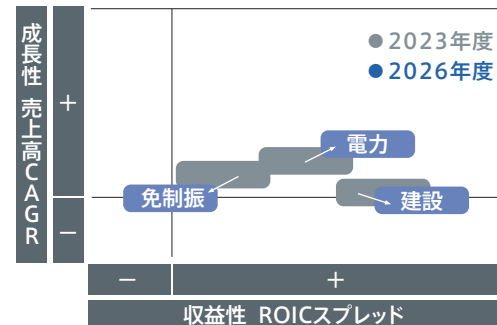
中計ローリング 目標 売上高・営業利益(億円)



設備投資計画(億円)



2023年度と2026年度のポートフォリオ比較



事業セグメント長インタビュー

Q1 当事業セグメントにおける強みを教えてください。

当事業セグメントは、「建設関連」「電力インフラ」「免震・その他」の3分野で事業を展開しています。

「建設関連」分野では、ビルや工場などで使われる汎用電線や産業用電線ケーブルを、SFCC(株)の三重工場と茨城工場で生産し、建設電販関係に納入しています。富士電線(株)では、火災発生時でも防災設備に電源供給を行う消防用電線を扱い、シェアは約5割で業界トップを誇ります。

「電力インフラ」分野では、発電所や変電所で使用される超高压電力ケーブルと接続部品を相模原事業所と愛知工場で生産し、電力会社や電力機器メーカーに納入しています。高電圧電力ケーブル用コネクタSICONEX®は、発電所・変電所やビルの変電設備で使用される接続機器で、軽量・コンパクト、施工時間短縮、簡易ジョイント設計といった優位性を生かし、変電・民需市場において7割以上のシェアを誇ります。また、SFCC(株)は東西2工場と協力会社を配し、バランスの良い生産体制を取っており、直近では施工負荷軽減商品としてアルミCVの販売も堅調で、品質および施工フォローにおいて他社をリードしています。

「免震・その他」分野では、高品質と低コストの免震装置を強みとして、建設会社に納入しています。お客さまが建設する建物の電力ケーブルなどに関する情報が早い段階で入ることが多く、他部門への展開につなげています。

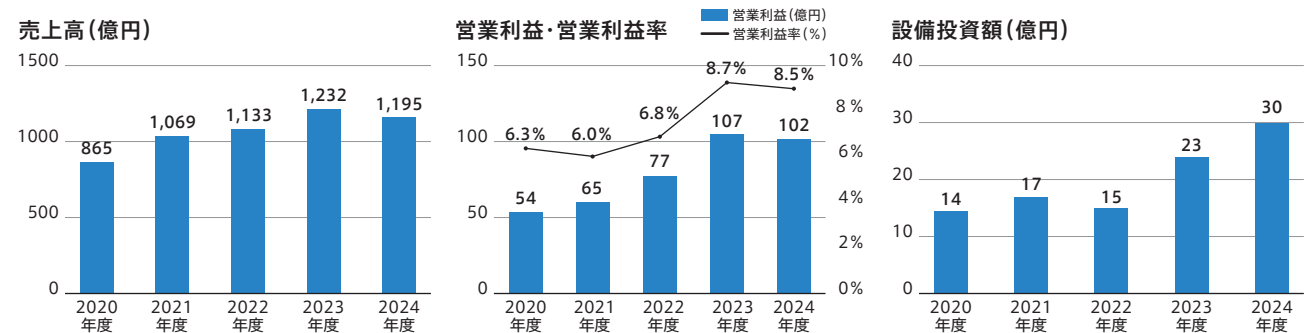
Q2 2023年度における主な成果、今後の市場動向についてお聞かせください。

当事業セグメントの2023年度の業績は、売上高が2022年度比8.7%増の1,232億円、営業利益が同39.6%増の107億円となりました。

「建設関連」分野では、販売価格の見直しにより収益性が改善し、「電力インフラ」分野では、特別高压の関連需要が堅調に推移しました。また、SFCC(株)を中心にDXを活用した生産効率化の取り組みを推進しており、成果が現れています。これまで従業員が個別に管理していたデータを、新システムのダッシュボードで見える化し、経営層から担当者まで同じデータベースを共有して業務を行えるようになりました。今後は、生産計画や工程の割り振りの作成におけるシステムの活用や、タブレット端末の活用を検討していきます。今後の市場動向については、「建設関連」分野では、首都圏の再開発に伴うビルやマンションの需要に加え、半導体工場やデータセンターの需要も拡大する見込みです。

「電力インフラ」分野では、高度成長期に建設された電力設備の更新時期を迎え、電力ケーブルや設備機器の交換が増加すること、再生可能エネルギーによる電力の首都圏への安定供給に向けて電力網の強化が進められ、送配電向けの需要が拡大することが予想されます。また、SICONEX®のダイレクトモールド(DM)製品については競合会社の一部事業撤退もあり、プッシング(電力用機器部品)事業の拡大にも期待ができます。

「免震・その他」分野では、病院、庁舎、集合住宅に加え、生成AI向けデータセンターや半導体工場の免震化も進んでおり、需要の取り込みを図っていきます。



Q3 中計ローリングプラン2024における重点戦略、2030年に目指す姿について教えてください。

2026年度の売上高は1,240億円、営業利益は112億円を計画しています。利益拡大に向けて、電力市場におけるデファクトスタンダード化や施工人員の育成強化に取り組んでいきます。

電力会社の電力インフラの切り替えでは超高压化が進められているため、今後は275kVの超高压領域に注力していきます。また、2023年度に相模原の電力機器部品工場の設備移設および増強が完了し、現在は旺盛な需要に対応しています。

ROICの向上に向けては、銅の価格が高騰するなか、棚卸資産の管理や売上債権の回収期間短縮に注力していきます。

2030年に目指す姿としては、再生可能エネルギーやEVの普及が進むなかで、高付加価値な製品群を揃えて販売し、お客さまの課題を発掘し、その解決に貢献するソリューションを提供していきたいと考えています。

エネルギー・インフラ事業セグメント 製品分野別の動向

事業概要

エネルギー・インフラ事業は、国内の建設関連向けの電線・ケーブル、電力インフラ、免制振部材が主体の事業です。

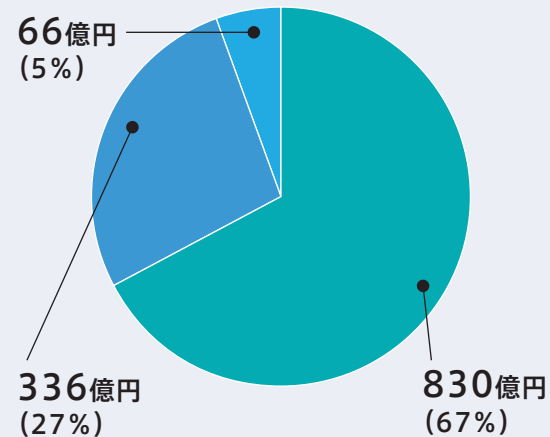
主に電線、電力ケーブル、電力機器、免震装置、制振・防振の製造販売や、エンジニアリングの設計・請負などを行っています。

建設関連

電力インフラ

免震・その他

2023年度 分野別売上高・構成比



「建設関連」分野

2023年度の売上高は、2022年度比6.1%増の830億円となりました。

2023年度においては、採算性、ROIC経営を重視し、需要に応じた生産体制の構築、安定供給に取り組みました。第3四半期に需要が急増し、新規受注を停止するなど過去に例のない混乱した状況となりましたが、経年設備の長期停止を回避するための計画的な修繕の実施や、DXの取り組みにより、早期に受注を再開することができました。在庫水準は、前期より10%低減することができました。

DXの取り組みは3年目に入り、デジタル化の推進、属人化業務からの脱却など大きく成果が結実した年となりました。社内ポータルサイトを構築し、社内に散在していたデータを集約して経営情報、KPIを視える化・共有することで、経営の意思決定スピードの向上、社内会議の資料作成の省力化や運営効率化に貢献しています。ポータルサイトの活用方法についてはさまざまなアイデアが出ており、今後も進化を図り、業績改善・業務改善のツールとして活用していきます。

在庫計画の立案は属人的な業務の一つでしたが、業務プロセスのロジックを確立することで、業務の公正さや透明性を確保し、省力化を実現しました。生産指示後の需要の変化にも、MTA (Make to availability: 需要連動生産) の生産方式を導入することで適正在庫化を進め、需要に連動した生産体制の構築に貢献しました。

当社を含め電線メーカー各社は、2020年から続く銅価高騰や資源価格の上昇などにより、在庫の銅価変動リスクや運転資金の増加に直面し、財務体質悪化の懸念が高まっています。インフラを担う重要製品として、安定供給ができるよう精錬メーカーから電材店までが広く応分の負担を持つよう、在庫確保、支払条件の見直しなどの商習慣の改善に取り組んでいくことが必要であると考えています。

SFCC株式会社 取締役
管理部長たかはし まさひと
高橋 真人低圧電力用ケーブル
600V CVT高圧電力用ケーブル
6600V CV

低圧耐火ケーブル

「電力インフラ」分野

2023年度の売上高は、2022年度比14.3%増の336億円となりました。

2023年度においては、SICONEX®の、変電・民需市場でのさらなるシェア拡大に向けたデファクトスタンダード化や、66/77kVから154kVや275kVへと超高压SICONEX®の拡充に注力しました。また、シェア拡大を下支えする製品製造の増強として、相模原事業所で電力機器製品の増産投資を行い、SICONEX®設備能力を1.5倍とする増強工事が2023年度に完了しました。

工事施工力の確保に向けた取り組みとしては、当社の施工人材開発センターで社外の施工協力会社の方々を対象に、接続工事技能の教育を行い、施工業者のアライアンスを拡大しています。この取り組みにより、社内施工員の超高压へのシフト強化も進めています。

当社は、変電市場で7割以上のシェアを誇りますが、民間企業向けのシェア9割以上と比較し、電力会社の市場ではまだ伸びしろがあることから、変電市場でのシェア9割以上を目標に取り組んでいます。また、SICONEX®のなかでのダイレクトモールド (DM) 製品については競合会社の一部事業撤退もあり、売上拡大に留まらず、プッシング事業のプライスリーダーとなるべく取り組んでいます。施工教育においては、仮想現実 (VR) 映像に実写映像を重ねるAVR® (Advanced Virtual Reality) システムの活用や遠隔支援システムの導入により、施工業者アライアンスの拡大を行っています。

SWCC株式会社 執行役員
エネルギー・インフラ事業
セグメント長補佐
電力事業 担当とやま しげる
遠山 繁

SICONEX®



T形終端接続部

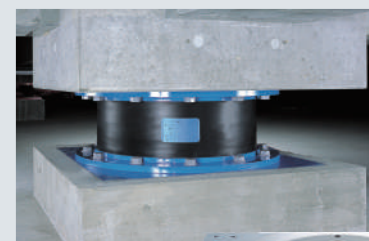
「免震・その他」分野

2023年度の売上高は、2022年度比15.8%増の66億円となりました。

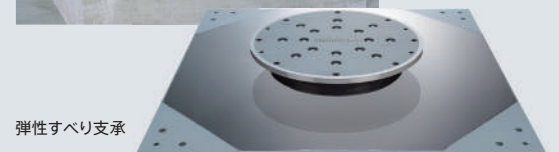
2023年度においては、大型免震倉庫への納入が増えるなか、出荷が集中した場合の対応として生産工程や製品保管方法、輸送方法などの改善を進め、輸送の2024年問題対策にも取り組みました。また、新製品開発についても引き続き注力しています。

2023年6月には国主導のもとで国内最大級の免震装置試験機E-Isolationが兵庫県に完成し、各免震装置メーカーの主力製品の性能測定が実施され、第三者によって品質が評価されました。当社は同試験において複数の大学研究者に立ち会っていたが、既存製品が開発された当時には想定されていなかった巨大地震への対応などを共同研究することで、さらに信頼性の高い製品を提供していく予定です。

自社およびパートナー企業との連携により、さまざまな用途の免震建物に適した新製品開発、既存製品のバージョンアップに取り組んでいます。

SWCC株式会社
免震制振部 技術課長しみず みゆき
清水 美雪

免震アイソレータ



弾性すべり支承

川下における高付加価値製品の拡充、生産性の高い設備へのシフトにより、利益率の向上を図ります。

当事業セグメントでは、主に高機能無酸素銅線「MiDIP®（ミディップ）」、銅銀合金線、高機能巻線を自動車部品メーカーなどへ納入し、自動車のモータやシートヒータなどに使用されています。利益率の向上に向けては、川下市場において、加工度を高めた高付加価値製品の拡充を図っており、新たに開発した半導体検査装置用のピン材の拡販や、グリーン車載巻線の開発を進めています。また、エナメル線のリードタイム短縮、在庫削減に向けて、高温で速く製造することができ、エネルギー効率の高い横型の焼却炉（横炉）の設置を進めています。



執行役員
電装・コンポーネンツ事業セグメント長

あきもと よしてる
秋元 義輝

市場の見通し 2024～2026年度

高機能
製品

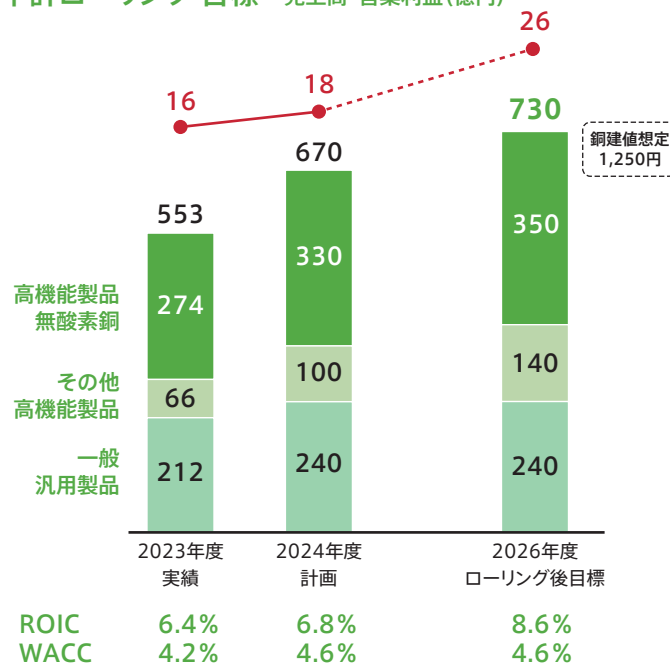
- ・BEV化は減速もHEVの回帰需要は拡大
- ・CASEの普及
- ・モータ需要は拡大

基本戦略

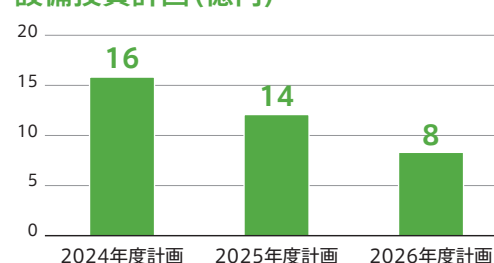
基本
戦略

- ・BEV化・HEV化へのフレキシブルな体制構築
- ・新たな高付加価値製品の開発・製造
 - グリーン車載巻線の上市（CO₂削減）
 - ヒータ線の増産
 - 半導体向けプローブピン開発
 - 東北大学との共創研究
- ・構造改革
(ヒータ線の一貫生産体制構築 2025年度～)

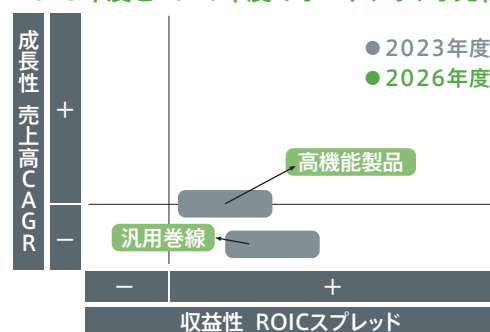
中計ローリング 目標 売上高・営業利益(億円)



設備投資計画(億円)



2023年度と2026年度のポートフォリオ比較



事業セグメント長インタビュー

Q1 当事業セグメントにおける強みを教えてください。

当事業セグメントは、「高機能製品（無酸素銅）」「その他高機能製品」「一般汎用製品」の3分野で事業を展開しています。

「高機能製品（無酸素銅）」分野では、高品位線材であるMiDIP®を三重事業所で生産し、自動車部品メーカーなどへ納入しています。主にモータに使われる巻線の素材として使用されており、国内の同分野における当社のシェアは6～7割となっています。MiDIP®は、予熱炉で加熱した電気銅を、投入する段階から圧延するまでの全工程において、雰囲気ガスおよび真空中で行うことにより空気と完全に遮断する日本で唯一の「ディップ・フォーミング・システム」で製造され、不純物や酸素含有量が限りなくゼロに近いことから、導電率が高い、繰り返し曲げ強度が強い、表面が平滑で加工時の銅粉発生量が少ないといった特徴があります。2010年代にハイブリット車が普及し、駆動モータの小型化・高効率化が進んだ際にMiDIP®の採用が広がり、2020年頃からEV市場にあわせて、さらに需要が拡大しています。

「その他高機能製品」では、銅銀合金線を仙台事業所で製造から製品加工まで行い、自動車部品メーカーなどへ納入しています。高強度・高導電率の特徴があり、主な用途である自動車のシートヒータ分野では、国内で約3割のシェアがあります。

また、高機能巻線は、車載モータに使われるハイエンドな巻線で、三重事業所で生産しています。電圧が非常に高く、狭い空間で使われる厳しい環境下で、非常に高い性能・品質が求められます。その他、細物平角巻線は、自動車のコンバータやロボット用の小型モータなどに使われています。

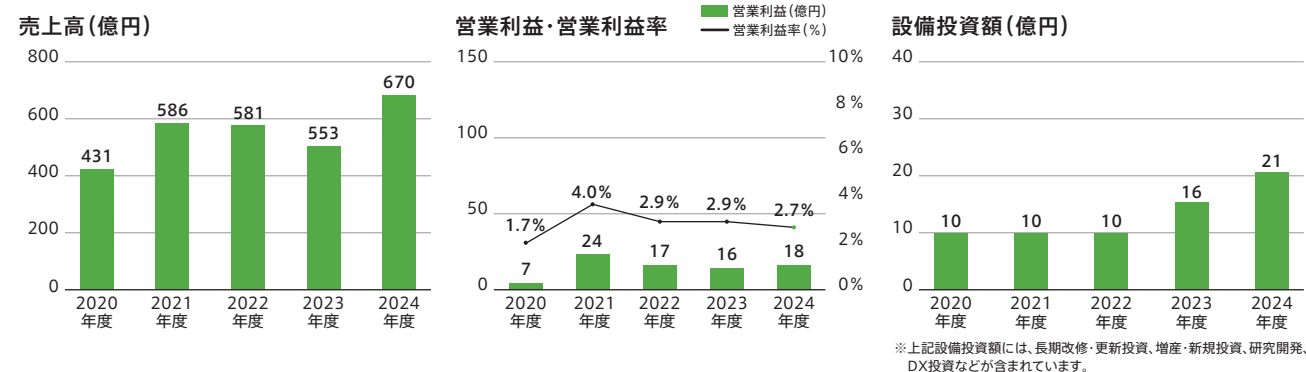
Q2 2023年度における主な成果、今後の市場動向についてお聞かせください。

当事業セグメントの2023年度の業績は、売上高は2022年度比4.9%減の553億円、営業利益は同3.7%減の16億円となりました。

2023年度においては、新たに開発した半導体向けプローブピンが、台湾市場で一部のお客さまに採用されました。プローブピンとは半導体デバイスの導通検査に使われるピンで、これまでよりも大電流で、発熱しにくく、繰り返し使える素材が求められるなかで、その期待に適合する素材として、銅合金線をミクロン単位で加工し、製品化しました。

車載ヒータ線については生産性向上・増産に向けて、設備増強とともに、現在2拠点にわたって生産している工程を1拠点に統合するため、2023年度より設備の移設を始めました。

また、2023年4月に、モビリティ開発センターを設立しました。今後、EVに向けた需要が拡大していくことが見込まれるなか、高機能線材、高機能巻線に特化して付加価値の高い製品を開発し、市場を開拓していきます。具体的には、無酸素銅を素材としたEV駆動モータ用巻線やバッテリー用バスバーなどの開発を進めています。



Q3 中計ローリングプラン2024における重点戦略、2030年に目指す姿について教えてください。

2026年度の売上高は730億円、営業利益は26億円を計画しています。川下市場において、加工度を高めた高付加価値製品のバリエーションを拡充し、利益率の向上を図ります。

シートヒータは、エアコン暖房に比べてエネルギー消費が少ないため、EVの普及に伴い需要は拡大すると予想されます。そのため、当社はこうした機会を着実に捉えています。

半導体向けプローブピンについては、さらなる拡販と付加価値向上に向けた取り組みや、生産技術開発を継続していきます。

また、エナメル線の製造において、高い生産性、エネルギー効率の高い横型の焼付炉（横炉）の設置を三重事業所で進めています。この横炉は、従来の縦炉に比べ、エネルギー効率を約80%高めることができます。エナメル線は、導体に絶縁性塗料（ワニス）を繰り返し塗布し、高温で焼き付けることで製品になります。従来の縦炉では、ガス燃焼や電熱ヒータにより炉を昇温し、適した温度に調整していますが、横炉は、熱を効率的に循環させて適切な温度分布に設定することができるので、熱を無駄なく使用でき、炉の昇温にかかるリードタイムが短縮され、生産性も向上し、在庫の削減につながります。さらに、縦炉のように設置のための高層建物を建設する必要がないため、設備導入期間短縮・コスト低減も図ることができます。現在、ライン増設を図り2024度中に本格稼働する見通しです。

2030年に目指す姿としては、営業利益率5%以上の確保に向けて、川下戦略において、加工度を高めた高付加価値製品を中心としたラインナップにしたいと考えています。また、今後お客さまの低炭素部材のニーズが一層高まると見込まれるなか、低CFP (Carbon Footprint of Products) の素材とグリーンエネルギーを使用し、高効率な横炉で生産した製品を「グリーン車載巻線」として2025年度の販売開始を計画しています。

電装・コンポーネンツ事業セグメント 製品分野別の動向

事業概要

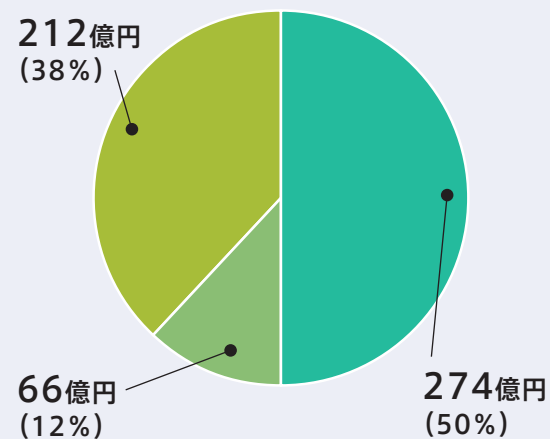
電装・コンポーネンツ事業は、電線導体用の線材や汎用モータ用の巻線などの一般汎用製品と、MiDIP®およびヒータ用銅合金線などの高品位線材や、環境対応車向け高機能巻線といった高機能製品が主体の事業です。主に巻線、裸線、無酸素銅、銅合金線、自動車用電線の製造販売を行っています。

高機能製品（無酸素銅）

その他高機能製品

一般汎用製品

2023年度 分野別売上高・構成比



「高機能製品（無酸素銅）」分野

2023年度の売上高は、2022年度比7.9%増の274億円となりました。

モビリティ市場は、2026年度以降に電動化が加速し、日本では2026年に50%、2030年には70%を超えることが予想されています。電動化の加速により駆動モータの需要が拡大し、それに伴い駆動モータ用エナメル角線に使用される無酸素銅も増加する見通しです。

課題は利益率向上、付加価値向上です。線材販売から、川下の付加価値の高い製品群へポートフォリオをシフトさせていきます。素材である無酸素銅の製造から巻線製造まで一貫生産が可能なことから、物流コスト面や低炭素対応などでの差別化も図っていきます。

また、2022年度より活動を開始した社内プロジェクトにおいて取り組みを進めていた生産革新炉（横炉）での、車載用エナメル平角線の製造に目途をつけました。お客さまの低炭素部材ニーズの高まりに応える「グリーン車載巻線」の販売に向けて、さらに技術を研鑽し、多サイズ化および品質・生産性の向上を図っていきます。

「その他高機能製品」分野

2023年度の売上高は、2022年度比28.4%増の66億円となりました。

自動車の電動化は、当社で製造している車載ヒータ線にも追い風となります。エンジンを用いない環境対応車は熱源（エンジン）が無いため、車内やバッテリーを温める機構が必要となります。ヒータ線は他の暖房より省エネであることから、BEV化に伴い車載ヒータ線は大幅に需要が増加することが見込まれます。それに対応できるよう、生産性の向上、増産に向けた対応に取り組んでいます。また、多種多様な要望に応えられる製品ライン

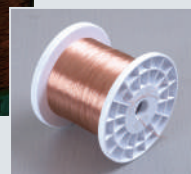
SWCC株式会社
電装・コンポーネンツ事業
セグメント役員
線材巻線部長

さかみ よしひろ

坂上 佳宏



MiDIP®



銅銀合金線

ナップの拡充を進めます。

半導体検査装置用ピン材は、生成AIや世の中の電動化により半導体需要の拡大が見込まれます。当社の銅銀合金線は主にヒータ線用途として拡販してきましたが、他の銅合金を凌駕する高導電率、高強度特性を生かし、半導体検査装置用のピン材として販路拡大、技術開発に取り組んでいます。半導体の小型化や処理速度の高速化により、検査装置用ピン材も細径化かつ電流増が進んでいます。銅銀合金線をさらに進化させ、半導体分野の進化に貢献していきます。

「モビリティ開発センター」の取り組み

2023年4月、電動化など大きな変革期にあるモビリティ市場への貢献を目的として、「モビリティ開発センター」を設立しました。これまでモビリティ関係の研究開発部門は各事業セグメントに分散していましたが、「モビリティ開発センター」を設立してグループの開発機能や技術・知見を集約することで、組織を横断した横串展開が容易となります。今後、モビリティに必要な高機能線材へのシフトを加速させて製品開発力を強化し、モビリティ市場の発展に貢献します。

▶xEV向けバスパー用「耐火仕様被覆付き平角線」の開発

世界的な需要拡大が見込まれるxEV向けの電装部品であるバスパー用「耐火仕様被覆付き平角線」について、xEV向けに試供品提供を2024年1月に開始しました。2026年度以降に発売されるxEVへの実装を目指します。

【xEV向けバスパー用「耐火仕様被覆付き平角線」の特長】

- 素材にMiDIP®を使用することで高い加工性や導電性を有する
- 発火の恐れがあるバッテリー内部で、1,100℃の火災環境で30分間耐えることができる性能を兼ね備える

▶電気自動車への走行中給電公道実証実験に
当社製非接触給電コイルユニットを採用

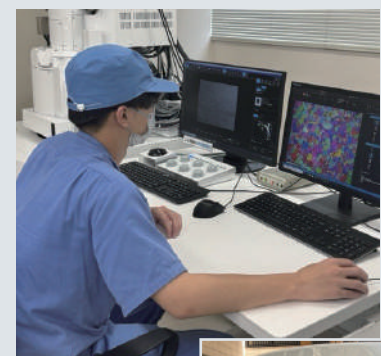
当社は、東京大学大学院新領域創成科学研究科の藤本博志教授、清水修准教授らによる研究グループ（以下、東大研究グループ）が2017年にJST未来社会創造事業に採択された「電気自動車への直接給電が拓く未来社会」の東大研究グループのメンバーとして、走行中給電システムの共同研究開発を行っています。

共同開発中の走行中給電システムは、電気自動車が走行中に道路に埋められた送電コイルを通して走行中に充電を受けるシステムで、10秒受電することで一般的な電気自動車が1km走行することが可能となります。このシステムを利用することで、電気自動車は長距離を走行する際に充電不足を気にせずに走行できるようになります。

2023年10月に開始された日本初の電気自動車への走行中給電公道実証実験において、当社の非接触給電コイルユニットが採用されました。当社は、本実証実験の結果を踏まえ、東大研究グループ、JST未来社会創造事業参画メンバーと連携して走行中給電の実現を目指し、快適なモビリティ社会の実現に貢献します。

SWCC株式会社
モビリティ開発センター長のざき ひろと
野崎 裕人

モビリティ開発センター試作工場



SEM観察



給電車



非接触コイル

有力な海外パートナーとの連携を図りながら、グローバル展開に向けて、生産・販売体制を強化していきます。

当事業セグメントでは、LANケーブルや光ファイバケーブルを通信インフラ企業などへ納入、ワイヤハーネスを日系の家電メーカーや自動車部品メーカーへ納入、事務機器に使われるローラを日系の大手事務機器メーカーへ納入しています。売上高の増加、利益率の向上に向けては、高付加価値製品を拡充するとともに、超細径・高密度の間欠接着リボン「e-Ribbon®（イーリボン）」など当社の高い技術力をもとに、海外の有力なパートナーと手を組み、グローバルでの販売拡大、生産体制構築に向けた取り組みを推進していきます。



執行役員
通信・産業用デバイス事業セグメント長

井上 和彦

市場の見通し 2024～2026年度

通信

- ・通信機器、通信トラフィックの増大
- ・海外のテレコム・データコム市場拡大
- ・ADAS市場拡大

産業用デバイス

- ・日本の家電需要は微増
- ・中国・東南アジアでの家電市場拡大に減速感
- ・高機能家電の需要増
- ・商業用印刷需要の多様化

基本戦略

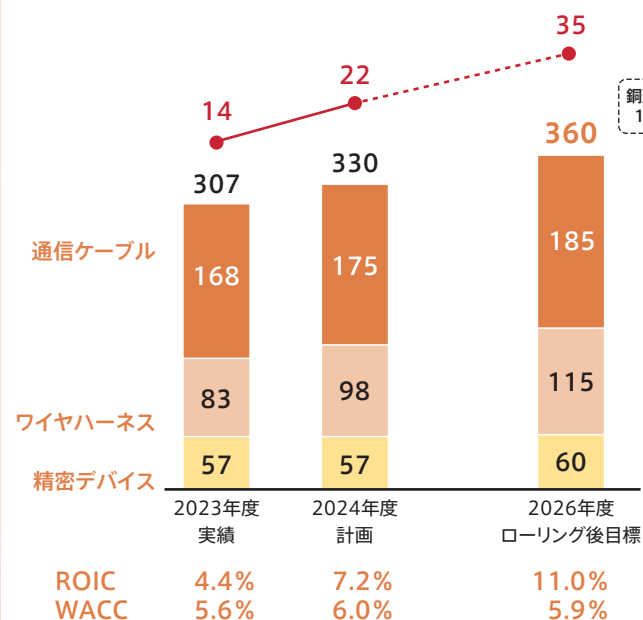
通信

- ・好調なオフィス向けLANの需要捕捉
- ・車載用高速伝送ケーブルの増産投資
- ・e-Ribbon®の新たなパートナー開拓

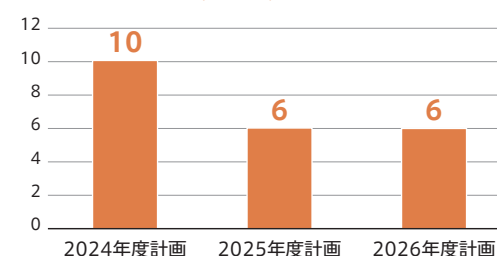
産業用デバイス

- ・ワイヤハーネスおよび精密デバイス(ローラ)の事業領域拡大

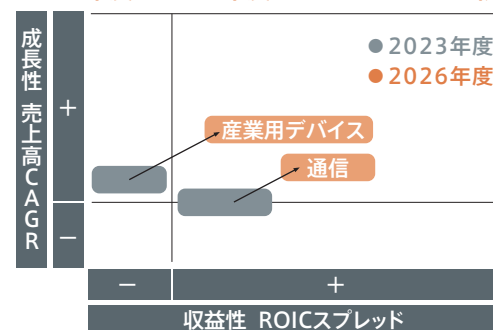
中計ローリング目標 売上高・営業利益(億円)



設備投資計画(億円)



2023年度と2026年度のポートフォリオ比較



事業セグメント長インタビュー

Q1 当事業セグメントにおける強みを教えてください。

当事業セグメントは、「通信ケーブル」「ワイヤハーネス」「精密デバイス」の三つの分野で事業を展開しています。「通信ケーブル」分野では、光ファイバケーブルやLANケーブルを仙台事業所や甲府工場で生産し、通信インフラを構築する企業などに納入しています。高い技術力により、LANケーブルの国内シェアは3割以上です。また、e-Ribbon®は、超細径・高密度の光ファイバケーブルで、当社独自の製造方法によりネット状の多くの光ファイバを細いケーブルに収納しています。柔軟で加工性に優れ、配線敷設工事を効率化し、分配ボックスの小型化も可能です。また、生産性が高いことも強みです。

「ワイヤハーネス」分野では、白物家電や産業機器向けのワイヤハーネスを中国とベトナムの工場で生産し、日系家電メーカーや日系自動車部品メーカーの海外工場に納入しています。

「精密デバイス」分野では、事務機器に使われているローラを中国とベトナムの工場、一部を相模原事業所で生産し、日系事務機器メーカーに納入しています。特に、コピー機で紙を送り出す定着領域に使用される加圧ローラでは高いシェアを持っています。

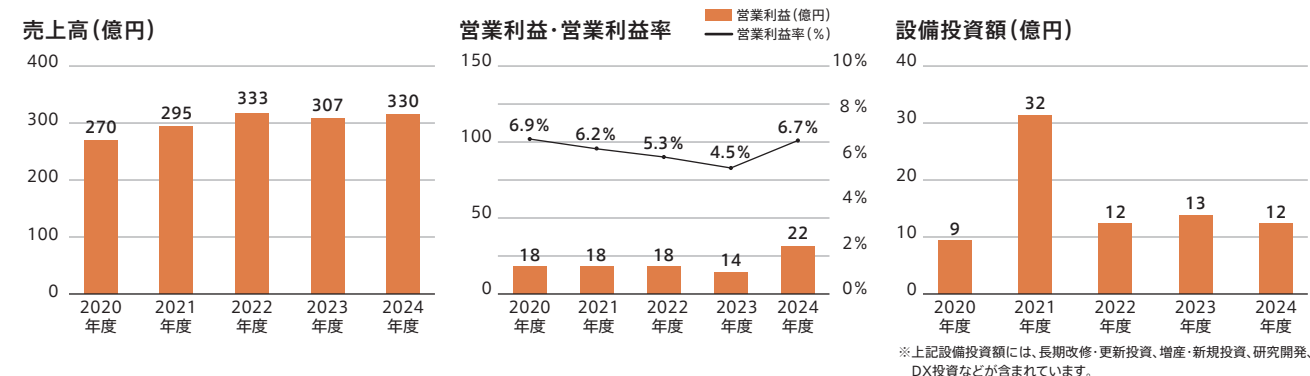
Q2 2023年度における主な成果、今後の市場動向についてお聞かせください。

当事業セグメントの2023年度の売上高は、2022年度比で7.6%減の307億円、営業利益は22.1%減の14億円となりました。分野別の状況ですが、「通信ケーブル」分野では、国内生産拠点の再編と適正価格販売の効果に加え、建設関連向け需要が堅調に推移し、車載用高速伝送ケーブルが本格稼働しました。一方、「ワイヤハーネス」分野では、中国・ベトナムの景気悪化と国内家電需要の低迷が影響しました。

今後の市場動向ですが、「通信ケーブル」分野は、世界における光ファイバ市場が2022年から在庫調整に入り低調でしたが、2024年秋以降に需要が回復すると見込まれます。また、医療、教育、交通、農業などの分野でのデータ活用による新ビジネスの増加に伴い、デジタルインフラや自動運転のための高速通信インフラの構築が進んでおり、通信ケーブルの需要が拡大する見込みです。

「ワイヤハーネス」分野では、国内家電市場は縮小傾向にある一方、海外家電市場は増加傾向にあります。また、中国の車載部品市場は、引き続き拡大が見込まれます。

「精密デバイス」分野においては、プリンタ市場ではカラープリンタが成長を続け、複合機市場はオフィス需要の回復により堅調に推移しています。



Q3 中計ローリングプラン2024における重点戦略、2030年に目指す姿について教えてください。

2026年度の売上高は360億円、営業利益は35億円を計画しています。これは最低ラインであり、さらに高い水準を目指しています。売上高の増加と利益率の向上を目指し、高付加価値製品の販売を拡大していきます。

中計達成のための戦略と取り組みですが、まず、当社の高い技術力を生かし、海外の有力なパートナーと協力してグローバル展開を進めます。グローバル市場は需要の変化が激しいため、安定した成長を実現するためには、サプライチェーンを含め、変化に柔軟に対応できる体制を構築する必要があります。具体的には、設備の多機能化、人材の流動的な配置、国内外の生産バランスの見直しを進めていきます。

また、ROICの向上に向け、高付加価値製品の拡販に注力し、棚卸資産の回転日数を重視し、リードタイムの短縮に取り組みます。

2030年には、グローバル市場での販売を拡大し、生産体制も日本・中国・ベトナム以外の地域に広げ、海外の有力パートナーと連携しながら、グローバルな生産体制を構築することを目指しています。

通信・産業用デバイス事業セグメント 製品分野別の動向

事業概要

通信・産業用デバイスは、国内やアジア圏向けの通信ケーブル、家電や産業機器向けのワイヤハーネス、複写機向けデバイスが主体の事業です。

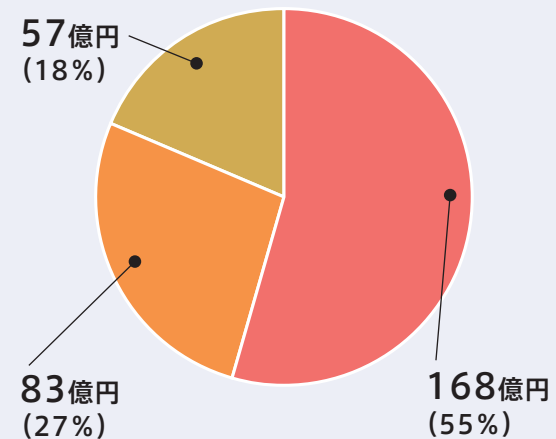
主に通信ケーブル(光ケーブル、LANケーブル、メタル通信ケーブル)、ワイヤハーネス、精密デバイスの製造販売を行っています。

通信ケーブル

ワイヤハーネス

精密デバイス

2023年度 分野別売上高・構成比



「通信ケーブル」分野

2023年度の売上高は、2022年度比6.6%増の168億円となりました。

2023年度においては、当社のe-Ribbon®やケーブルが、FTTxやデータセンターにおけるスペースの有効活用に向けて、各種機器の小型化、ケーブルの細径・軽量化・高密度化を実現できる製品として、海外市場での引き合いが増加しました。このような状況において、海外市場での拡販に向けて、米国のTelcordia GR-20-CORE規格に適合したケーブルをリリースしました。

情報のデジタル化やデジタルデバイドの是正を背景に、米国におけるBEAD (Broadband Equity Access and Deployment) プログラムや、欧州におけるデジタル化への移行実現に向けて目標などを定めた「デジタルコンパス2030」により、通信の高速化・大容量化が推進され、高速ブロードバンドFTTxへの投資および整備が進んでいます。世界のお客さまからe-Ribbon®の引き合いが増えており、海外の有力なパートナーの協力によるe-Ribbon®やケーブルの販売拡大、顧客ニーズに合わせたe-Ribbon®化技術の向上を図っていきます。

車載向けFLANTEC® (フランテック) の拡販においては、モビリティ分野としてADAS (先進運転支援システム) に用いられる車載カメラ用に、当社の高速性に優れ、ノイズに強く、高い耐久性を持つ車載用高速伝送ケーブルの日本車メーカーへの供給が拡大しており、増産しています。さらなる性能向上に向けて、お客さまと共に開発を進めており、シェア拡大を目指します。



SWCC株式会社
通信・産業用デバイス
事業セグメント役員
営業本部
通信・デバイス営業部長

むらせ ともたか
村瀬 知丘



車載用高速伝送
ケーブル

「ワイヤハーネス」分野

2023年度の売上高は、2022年度比20.1%減の83億円となりました。

2023年度においては、生産性の改善、コスト競争力の強化に向けて、モータ製造企業と中国河南省に合併会社を設立しました。また、車載部品および自動運転ソフトウェア開発企業と中国広東省に合併会社を設立し、ADAS市場への参入を可能としました。これら二つの生産拠点の設立により、BCP対応力についても強化されました。

今後、家電向けについては、成長している中国の家電メーカーへの販売を強化していきます。また、ADAS向けをはじめとした車載ワイヤハーネス市場において、車載部品および自動運転ソフトウェア開発企業と新たに設立した合併会社のもと、高い生産性とコスト競争力を実現し、新規顧客の開拓を図っていきます。



SWCC株式会社 執行役員
通信・産業用デバイス事業
セグメント長補佐
産業用デバイス 担当

おおたけ きよし
大竹 潔



ワイヤハーネス

「精密デバイス」分野

2023年度の売上高は、2022年度比19.7%減の57億円となりました。

2023年度においては、オフセット印刷市場のデジタル化率の高まりから商業印刷機向けの製品について専用ラインを構築し、お客さまの増量要求に対応しました。また、近年進めている加圧ローラ生産ラインの自動化により多品種生産が可能となったことで、生産能力が高まりました。主要海外生産拠点では、市場変動によるお客さまの需要の増減に応じた体制づくりを実施しました。

今後、好調な商業印刷分野向けの製品について、さらなる商圏獲得を目指します。また、これまでローラ耐久評価はお客さまが実施していましたが、当社で実施することにより、お客さまが求める仕様にあった製品を提供することで、さらなる信頼を獲得していきます。加えて、お客さまとの強固な信頼関係のもと、事務機器の加圧ローラ以外のキーパーツの開発・販売にも取り組んでいきます。



福清昭和精密電子有限公司 (中国 福建省)



SWCC SHOWA (VIETNAM) CO., LTD. (ベトナム ハノイ市)



SWCC株式会社
産業用デバイス事業部
精密デバイス部長

さかい だいすけ
酒井 大介



定着ベルト

ヒートローラ

DX推進の取り組み

デジタルイノベーション推進室の取り組み

SWCCグループは、デジタルイノベーション推進室を中核として、オフィス、工場、物流、営業をはじめとするさまざまな部門にデジタルツールを導入し、業務効率化を進めています。ディセントラリゼーション戦略により、トップダウンとボトムアップの両方を組み合わせることで、部門ごとにデジタル化推進の担当者を育成し、それぞれの課題を現場で迅速に解決できる体制を築いています。

■ LCDP推進状況

ITレイヤにおける主要な取り組みとして、LCDP（ローコード開発プラットフォーム）の促進があり、これを用いた部門レベルのデータベース構築が行われています。実例として、リスクマネジメントに導入されたSアラートシステムは、品質、安全、情報セキュリティなどの分散された情報を効率的に一元管理する能力を示しており、導入当初は間接部門での普及を見込んでいましたが、現場主導で利用が広がり、他部門からの導入問い合わせが集まるという予期せぬ成果がありました。さらに物流部門で展開されている「ロジスマホ」という情報共有システムの導入は、従来デジタルの浸透が難しかった物流部門におけるデジタル化への関心を大きく高めるきっかけとなりました。

■ AI活用推進

当社は、AI技術を用いて複数の新しい取り組みを実施しています。2021年よりAIを活用した災害予測を始めており、その成果が顕著に表れるようになっていきます。2023年度の安全事故発生件数は例年の6割に抑えることができました。また2023年からは、従業員のエンゲージメント分析を体系的に始め、SWCCグループの従業員の心理構造を把握し、中期経営計画の達成に資する重要な課題の特定と優先順位付けを進めています。これらの取り組みは、従業員の安全とエンゲージメントの向上に直結し、組織全体のパフォーマンスと持続的な成長に寄与しています。

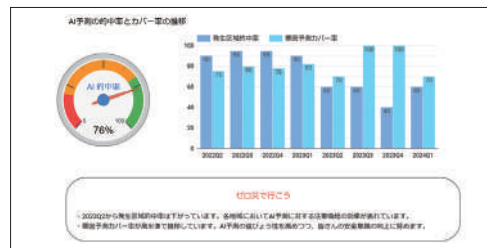
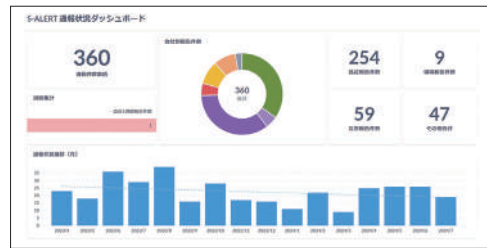
■ 生成AI推進

当社では、高度なAI技術をグループ全体で最大限に活用するため、内製の生成AIモデルの開発を進めています。具体的には、汎用知識の獲得には、セキュリティ強化版のSWCC_GPTモデルとM365のCopilotをあわせて利用し、生成AIに対する従業員の理解と受容を促進しています。さらに、社内の専門知識とナレッジを

■ 今後の展開

DXを実現するため、2026年度までにあらゆる部門にデジタル化推進の担当者を育成し、それぞれの課題を現場で迅速に解決

全社的な視点でデジタルイノベーションの整合性と効果を高めるために、グループ全体のデジタル化を俯瞰して管理し、IT（データ収集）の整備、DT（データ解析）の活用、そしてDX（デジタルトランスフォーメーション）の実現を目指しています。これらの取り組みにより、組織全体でDXを加速させ、事業の競争力を強化していきます。



有効に活用するために、部門ごとのニーズに合わせたファインチューニングやインコンテキストトレーニングを行い、個別のカスタマイズと特化を推進しています。これによって従業員の理解と積極的な関与を鼓舞し、持続的な改善を行うことで、生成AIの使用文化を社内にも根付かせることを目指しています。

できる体制を築いていきます。そして段階的にIT（データ収集）およびDT（データ解析）推進の取り組みを進めます。

サステナビリティの推進

Message

サステナビリティ推進責任者メッセージ

フェロー
サステナビリティ推進部長
志賀 紀幸



SWCCグループは、人々が穏やかに暮らせる未来を目指し、事業戦略、財務戦略と連携したサステナビリティ戦略を推進しています。この取り組みの中心には、CEOを委員長とするサステナビリティ委員会があり、執行役員を中心とする幅広い分野のメンバーで構成され、ESG（環境・社会・ガバナンス）の課題について議論し、その内容を取締役会と共有しています。

2022年に定めたマテリアリティ（重要課題）に基づき、社会の豊かさと企業価値の向上を目指して、五つの主要テーマと16の具体的な指標を設定し、それらの進捗を管理しています。また、社内外の動向にあわせて、これらの指標などは定期的に見直す予定です。

社会面では、サプライチェーンと人権尊重への関心の高まりを受けて、2024年1月に「SWCCグループ人権方針」を公表しました。今後は、新たに策定された人権デュー・ディリジェンスを実行し、事業に関わるパートナーへも理解を求めていきます。そのほかにもダイバーシティ＆インクルージョンに対する社外との連携や、エンゲージメント向上に必要な、教育体系の再構築、安全文化の醸成なども強化しています。

環境面では、2025年度を目標とする第7次環境自主行動計画が残り2年と迫っていますが、CO₂排出量の削減や資源循環の取り組みは予定通り進行しています。また、中長期的な視点に立ち、2050年のカーボンニュートラルを達成するために、全社横断的なプロジェクトチーム「Green Energy Project」を推進し、非化石由来エネルギーへの移行や生産設備の効率化などの課題にも引き続き対処していきます。

サステナビリティへの取り組み

当社は、1936年の創業以来、社会インフラを支える企業としてさまざまな社会課題解決型ビジネスに取り組み、持続可能な社会の発展に貢献してきました。サステナビリティの取り組みについては、経営上の重要課題であるとの認識からこれまで力を入れてきましたが、2022年から新たに「サステナビリティ委員会」を設置し、「サステナビリティ基本方針」の策定や「マテリアリ

ティ（重要課題）」の特定など、サステナビリティ経営に向けた取り組みを加速させるための体制整備や施策の展開を図ってきました。マテリアリティに紐づくKPIや施策は、経営戦略全般との整合性がとられており、これを推し進めることで、事業戦略や財務戦略との相乗効果を創出していきます。

■ サステナビリティ推進体制

当社は、グループの経営理念に基づき、環境・社会・ガバナンスなどの観点において持続可能な企業運営を行うべく、CEO 社長執行役員を委員長とし、委員長が任命した各事業部門および人事・環境・調達などに関する管理部門の担当執行役員・フェローで構成される「サステナビリティ委員会」を設置しています。サステナビリティに関する経営上の課題については、事務局であるサステナビリティ推進部が事業部門・管理部門における課題や対応策を集約し、「サステナビリティ委員会」でそれらについて議論したうえで、グループの「サステナビリティ基本方針」の立案、マテリアリティ（重要課題）の特定、機会とリスクにもとづく戦略

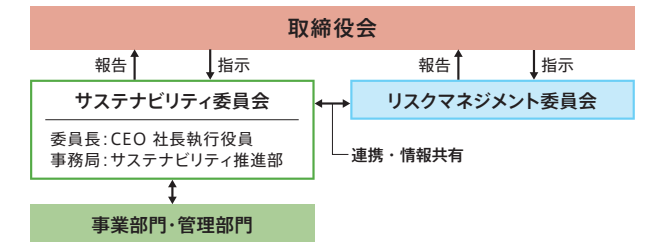
■ サステナビリティ基本方針

SWCCグループは、信頼とイノベーションにより、「社会課題の解決」と「企業価値向上」を図り、サステナブルで豊かな未来社会を創ります。

- 優れた技術とイノベーションを通じ、お客さまへ高い品質の製品・サービスを提供します
- クリーンでグリーンなエネルギーの普及を図り、地球環境の保全に努めます

の推進、取締役会へのサステナビリティ課題と対応に関する報告や提言などを行っています。

サステナビリティ推進体制



- 「共感」「共存」「共栄」の精神で、地域やバリューチェーンとのつながりを大切にします
- 個性や多様性を活かした働き方を推し進め、エンゲージメントの向上を図ります
- 役職員の人間性と倫理観を高め、良き企業文化を醸成します