



Creating for the Future

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3四半期 決算補足説明資料

---

2024年2月2日

**SWCC株式会社**

1. 2023年度第3四半期決算概要
2. 2023年度通期業績計画
3. 「資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応」の進捗

# 1. 2023年度第3 四半期決算概要

---

# 2023年度 第3四半期決算 概況

## 経営環境

- 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。
- 不安定な国際情勢や円安を背景に原材料・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。
- 電線業界においては、電線全体の需要は前年同四半期より増加。
- 銅の国内建値平均価格は、前年同四半期より微増。

## 売上高

当期事業計画は例年よりもやや下期偏重の計画。3Q実績は**前年同四半期比増収**。

【主な事業分野別状況】

**エネルギー・インフラ**・・・想定以上に建設および電力工事件名が3Qに集中。

**自動車**・・・・・・・・・・xEV向けは一部需要回復も産業機械向け一般汎用製品の需要が低迷。

**産業用デバイス**・・・・・・オフィス向け需要回復も、ワイヤハーネスは国内家電需要が低迷。

## 営業利益

想定以上に建設および電力工事件名が3Qに集中したことにより、**前年同四半期比増益**。

**これを受けて、通期計画を上方修正。**

# 2023年度 第3四半期 連結業績 P/L

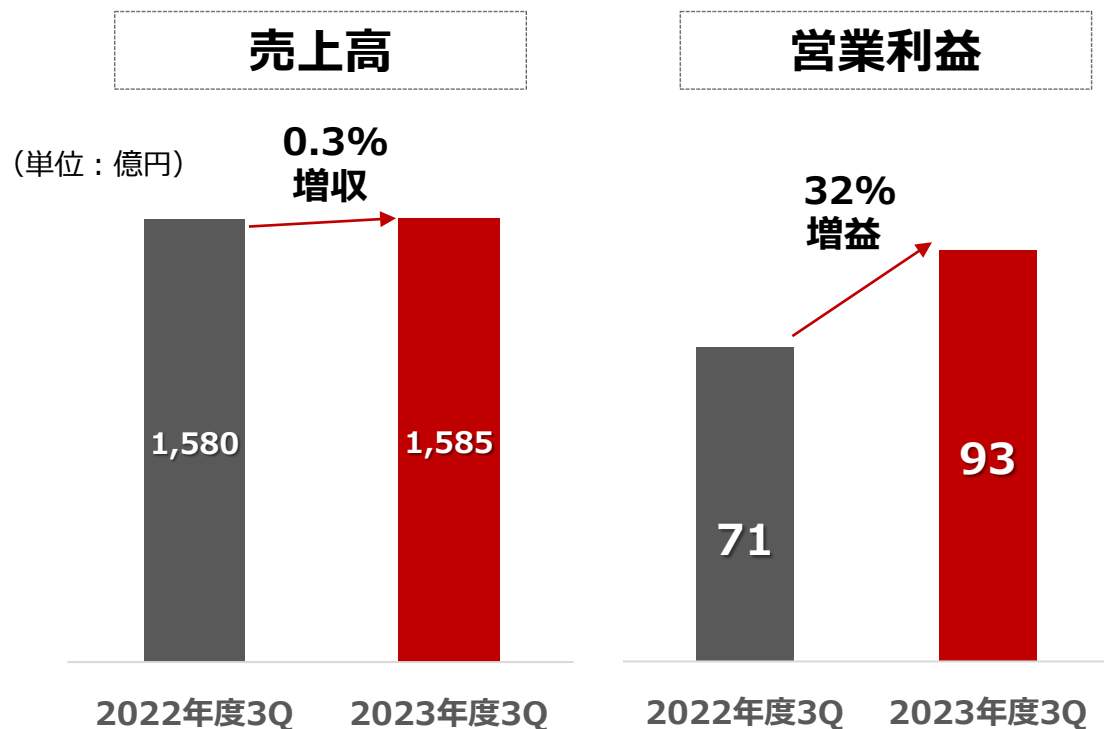
好調な建設および電力関連の業績を見据え、**通期利益計画を上方修正**。営業利益・経常利益ともに過去最高益を見込む。

(単位：億円、%)	2022年度 3Q実績	2023年度 3Q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	1,580	1,585	5	74.8%	<b>2,120</b> (2,150)
営業利益	71	93	23	77.9%	<b>過去 最高益 を予定</b> <b>120</b> (115)
営業利益率%	4.5%	5.9%	1.4%	—	<b>5.7%</b> (5.3%)
経常利益	69	92	23	77.8%	<b>過去 最高益 を予定</b> <b>118</b> (115)
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	64	63	▲1	76.2%	<b>83</b> (75)

# 2023年度 第3四半期 決算のポイント

## 3Q前年同四半期比

産業機械および家電向けの需要が低迷も、**建設および電力関連事業好調**により**増収・増益**



## 3Q進捗率

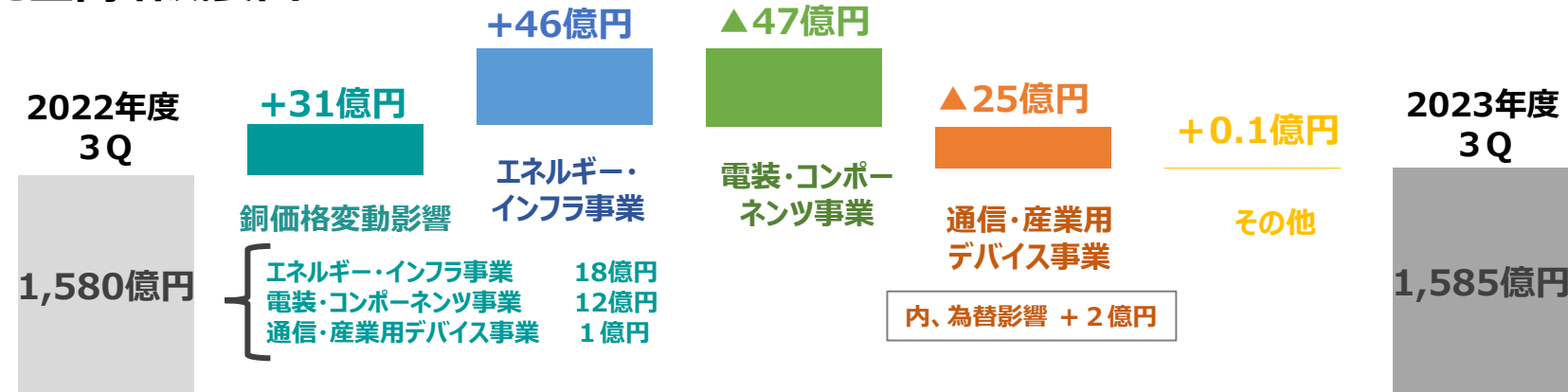
売上高および営業利益とも過去平均進捗率よりも**好調に推移**。

(単位：億円)	通期計画※	FY19-22 平均進捗率	3Q進捗率
売上高	2,120	74.1%	74.8%
営業利益	120	73.8%	77.9%

※業績予想修正後の値

# 2023年度 第3四半期 増減要因 (前年同四半期比)

## 売上高増減要因

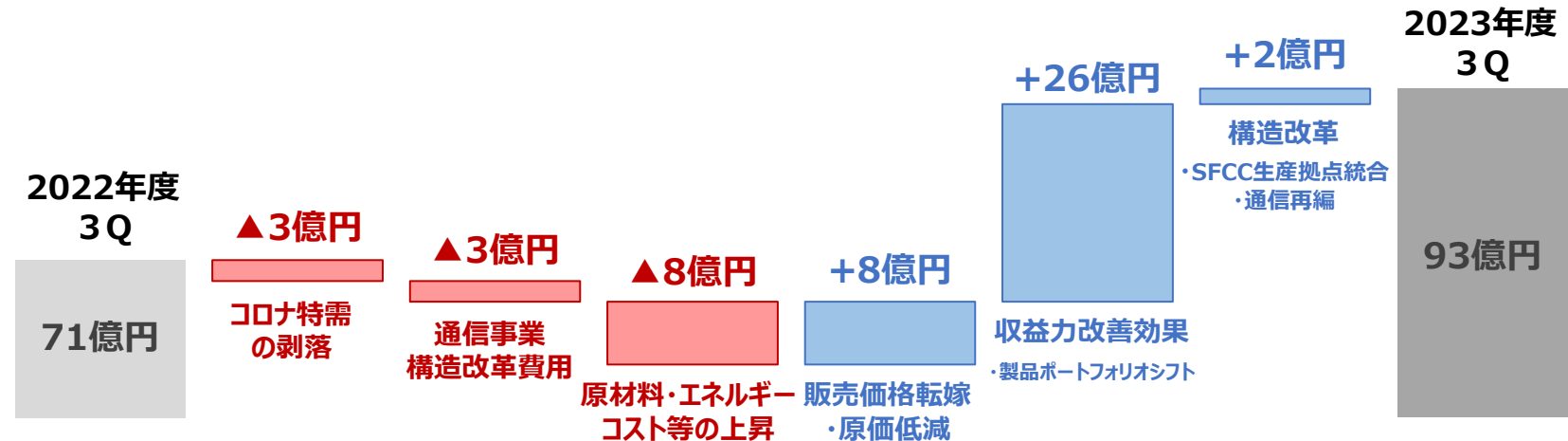


### 【増減要因】

1. 売上高  
産業機械向け需要低迷およびコロナ特需の一部剥落も、**エネルギー・インフラ事業の3Qへの件名集中**により前年同四半期比増収。

2. 営業利益  
原材料・エネルギーコスト等の上昇を販売価格転嫁・原価低減でカバー。通信事業の構造改革に伴う一時的な損失を計上するも、**収益性改善効果に加え、エネルギー・インフラ事業の3Qへの高収益件名集中**により前年同四半期比増益。

## 営業利益増減要因



# 2023年度 第3四半期 セグメント業績

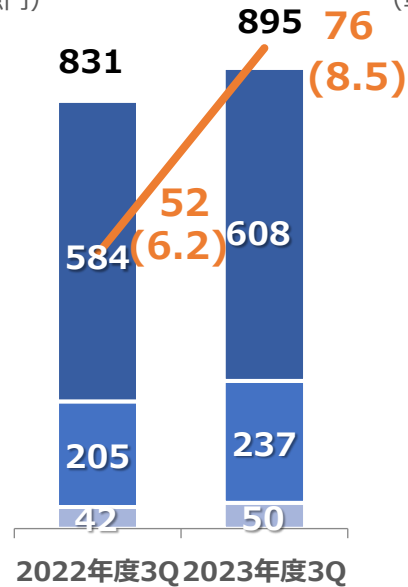
産業機械向けおよび国内家電需要が低迷するも、**好調な建設および電力関連**が全体の業績を牽引。**xEV関連は一部需要回復**。

## 2023年度3Q実績 セグメント売上高比率

### エネルギー・インフラ事業

- 建設関連
- 免震・その他

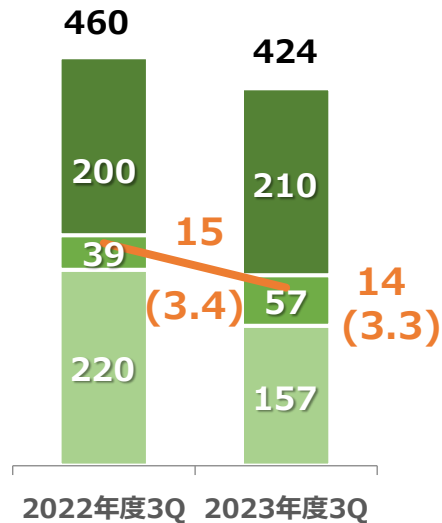
(単位：億円)



### 電装・コンポーネンツ事業

- 電力インフラ
- 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

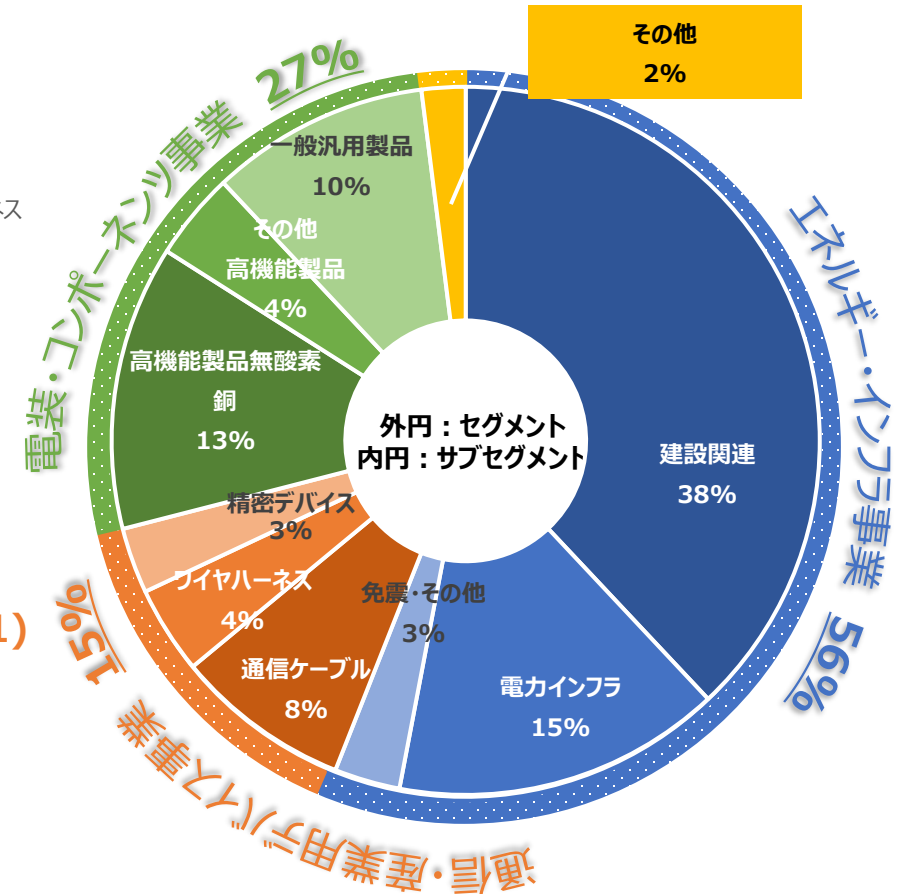
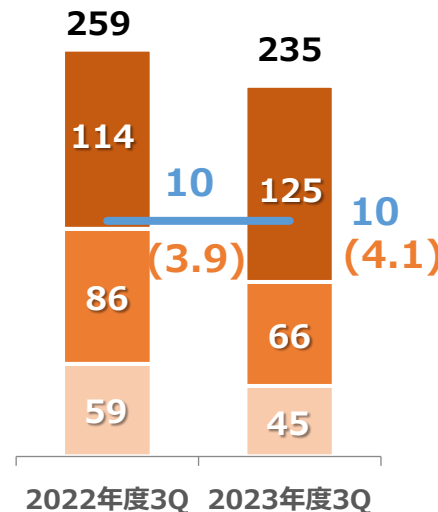
(単位：億円)



### 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)



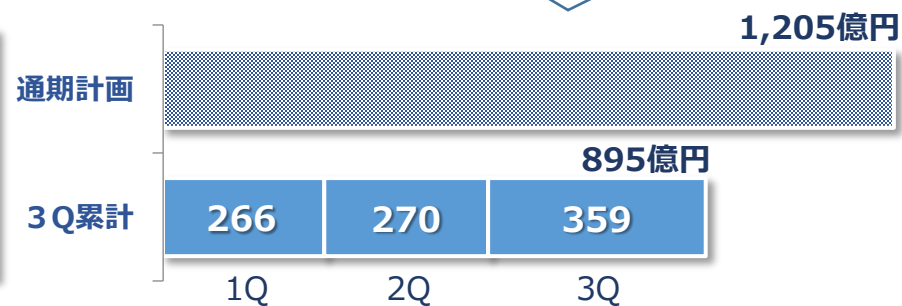


# 3Q進捗と通期計画達成に向けた取り組み

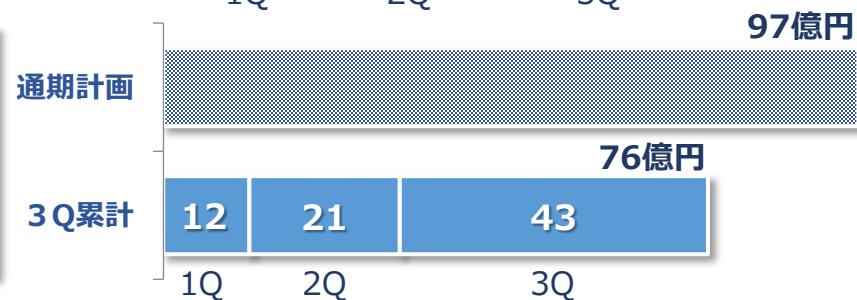
## 通期計画に対する3Q進捗

- + 要因
- 合併会社（被覆線事業）の製販統合による収益改善
  - 3Qへの高収益件名の集中
  - 販売価格見直しと原価低減の取り組み
- 4Q見通し
- 期初見通しのとおり下期偏重の電力工事件名や旺盛な建設需要を捕捉。過去最高益を目指す

売上高  
進捗率  
74.2  
%



営業利益  
進捗率  
78.3  
%



## 通期計画達成に向けた取り組み

### ◆ 合併会社（被覆線事業）へのDX導入による収益改善の促進



社給携帯で出荷情報や在庫状況を確認できる仕組みを導入。生産計画や在庫計画をリアルタイムに見直すことが可能に。

### ◆ SICONEX®増産計画



生産性向上、人員補強にて製造能力2倍が可能に

完工後の設備能力

増産投資中の設備能力 1.5倍

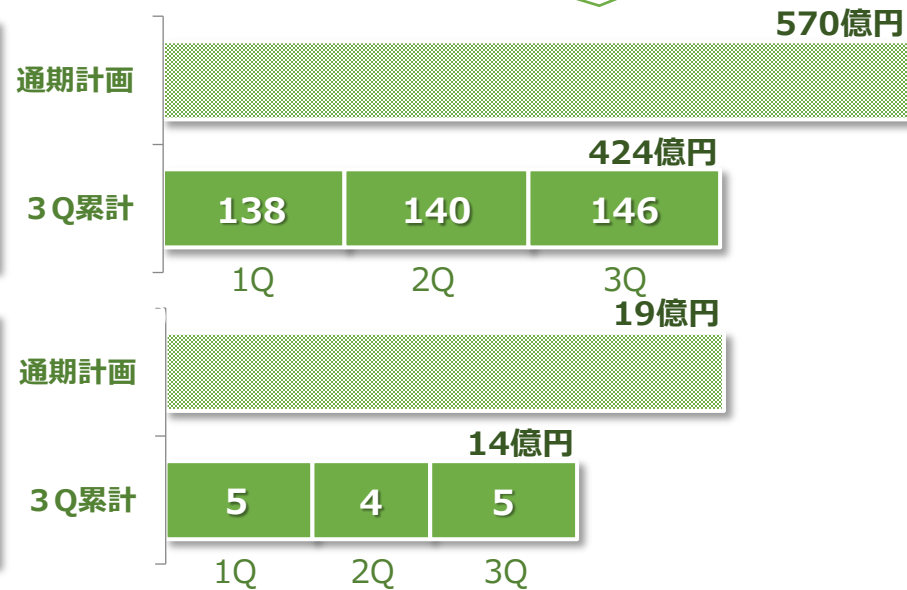


# 3Q進捗と通期計画達成に向けた取り組み

## 通期計画に対する3Q進捗

- + 要因
  - xEV向け製品は一部需要回復
  - 重電向け一般汎用製品は引き続き堅調
- 要因
  - 産業機械向け一般汎用製品は低調
- 4Q見通し
  - xEV向け高機能製品（ヒータ線等）の需要が北米を中心に堅調

売上高  
進捗率  
**74.4%**



営業利益  
進捗率  
**74.2%**

## 通期計画達成に向けた取り組み

◆ xEV化の加速に伴い、熱マネジメントの必要性からヒータ線需要が増大  
将来、1台2席から4席に増える需要を見越し対応



熱源のない xEV車では、ヒータ線によりバッテリー消費量20%削減に...

◆ xEV市場の高機能巻線の需要回復に備え、生産革新ライン（低コスト+高環境性能）を導入

MI

高速焼付炉対応の  
ワニスの開発

PI

最適製造条件の模索による  
生産性・品質の最大効率化



線速  
3倍

CO<sub>2</sub>排出量  
57%削減

エネルギー効率  
2倍以上

設備導入コスト  
25%削減

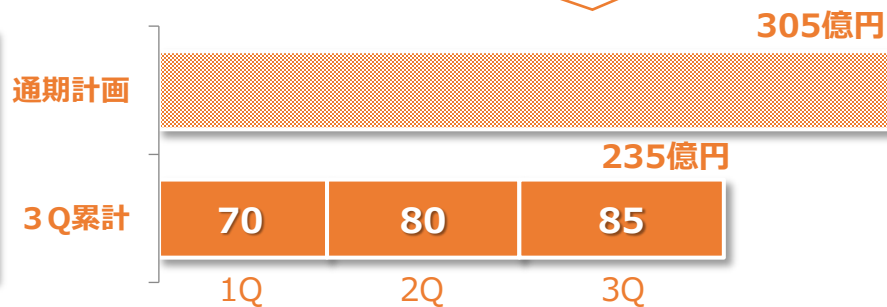
利益率改善  
効果 2倍

# 3Q進捗と通期計画達成に向けた取り組み

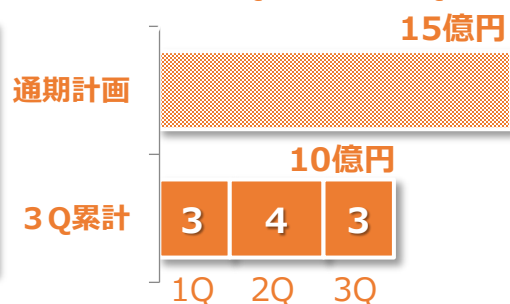
## 通期計画に対する3Q進捗

- + 要因**
  - 通信ケーブルの国内生産拠点再編効果と適正価格販売
  - 建設関連向け通信ケーブル需要の拡大
  - ADAS関連通信ケーブル事業の本格稼働
- 要因**
  - 中国・ベトナムの景気悪化と国内家電需要の低迷
- 4Q見通し**
  - 4Qに需要増が見込まれる通信ケーブル事業の収益拡大
- その他**
  - 光ファイバの製造工程見直しに伴う構造改革費用計上

売上高  
進捗率  
**77.1**  
%



営業利益  
進捗率  
**65.0**  
%



## 通期計画達成に向けた取り組み

◆ 通信ケーブル事業は、好調なFLANTEC®の需要を捕捉

建設関連



AI、IoTの活用促進による通信容量増大を受けてリプレイス需要拡大。

Cat.6A規格対応TPCC®  
6A(10Gigaコイル)

ADAS関連



レベル4以上の自動運転を実現する高速通信ケーブル事業を本格稼働

車載用ツイストペアケーブル

◆ ワイヤハーネス事業は、事業環境の変化に合わせてビジネスポートフォリオシフトを実行（詳細スライド25ページ参照）

- ・ 中国合併会社2社設立（2024年1月以降始動）

競争力の強化

原価低減と品質向上

多角化展開

ADAS関連部品市場へ参入

◆ 精密デバイス事業の下期需要回復を取り込み拡販

- ・ 2024年度以降オフィス向けを中心に需要回復を見込む

# 2023年度 第3四半期連結業績 B/S (前期末比較)

(単位：億円)	2022年度末	2023年度3Q	増減
<b>資産合計</b>	<b>1,567</b>	<b>1,570</b>	<b>4</b>
売上債権	527	535	8
棚卸資産	282	281	▲1
固定資産	646	624	▲22
<b>負債合計</b>	<b>883</b>	<b>847</b>	<b>▲35</b>
仕入債務	249	257	8
有利子負債	412	345	▲67
<b>純資産合計</b>	<b>684</b>	<b>723</b>	<b>39</b>
自己資本	675	712	37
自己資本比率(%)	43.1	45.3	2.2
<b>DEレシオ(%)</b>	<b>61.0</b>	<b>48.4</b>	<b>▲12.6</b>

### 【売上債権】

債権流動化の実施により、売上の増加幅よりも売上債権は圧縮。

### 【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】

投資有価証券売却により有利子負債は減少。

### 【自己資本比率】

純資産が増加したため、前期末対比2.2ポイント増。

### 【DEレシオ】

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12.6ポイント減。

### ＜現状の課題認識と今後の対応策＞

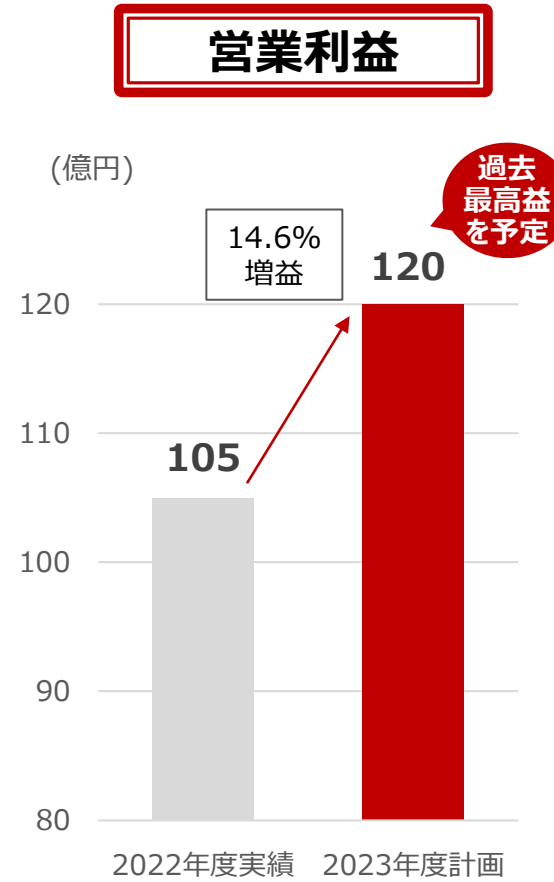
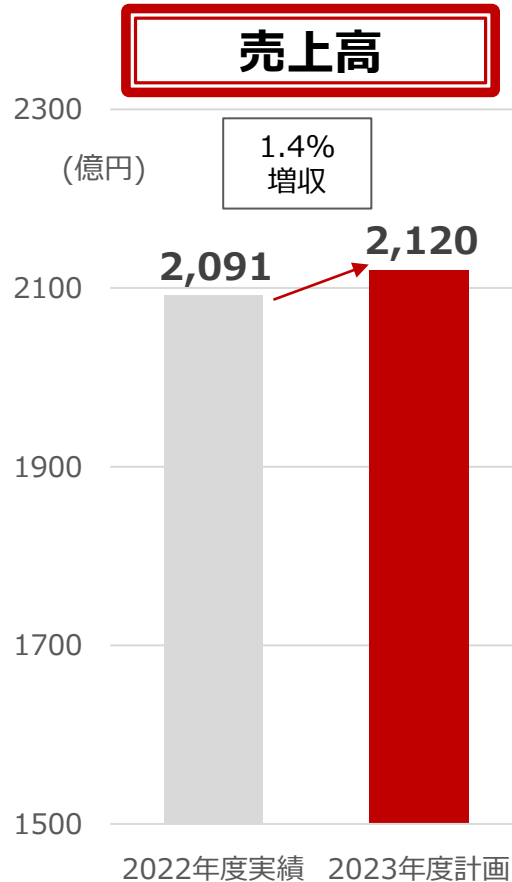
各種施策により、BSは改善傾向であるが、引き続き、適正な水準での在庫の確保と、債権回収期間の短縮を進めることで、改善を進める。

## 2. 2023年度通期業績計画

---

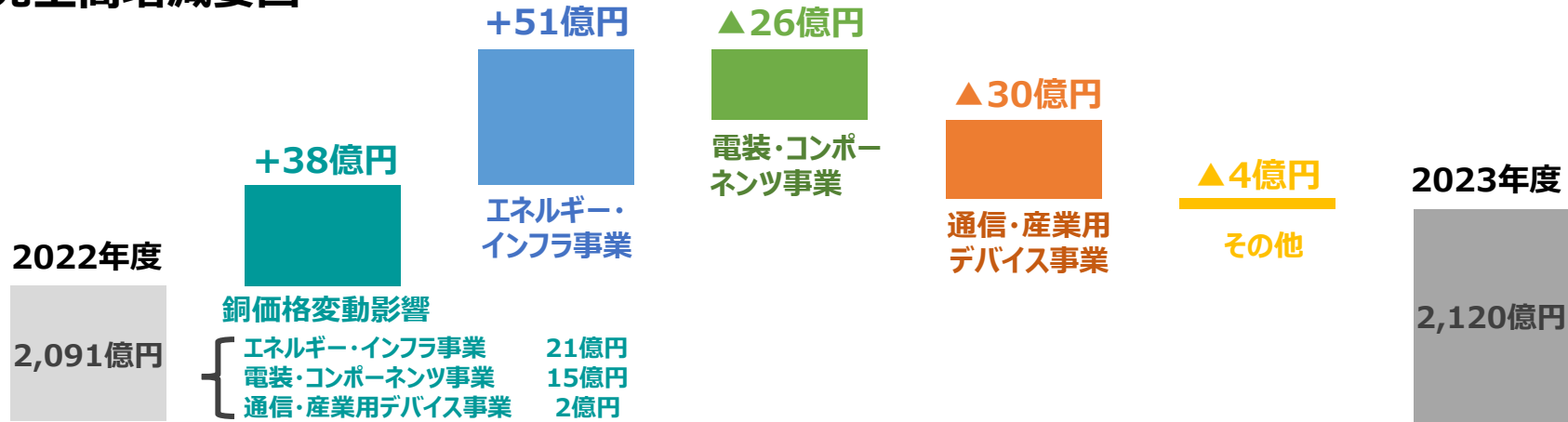
# 2023年度 通期業績計画（上方修正後）

堅調な建設および電力関連需要の取り込みと、各種収益改善施策により**増収・増益を計画**。株主還元は**増配予定**。

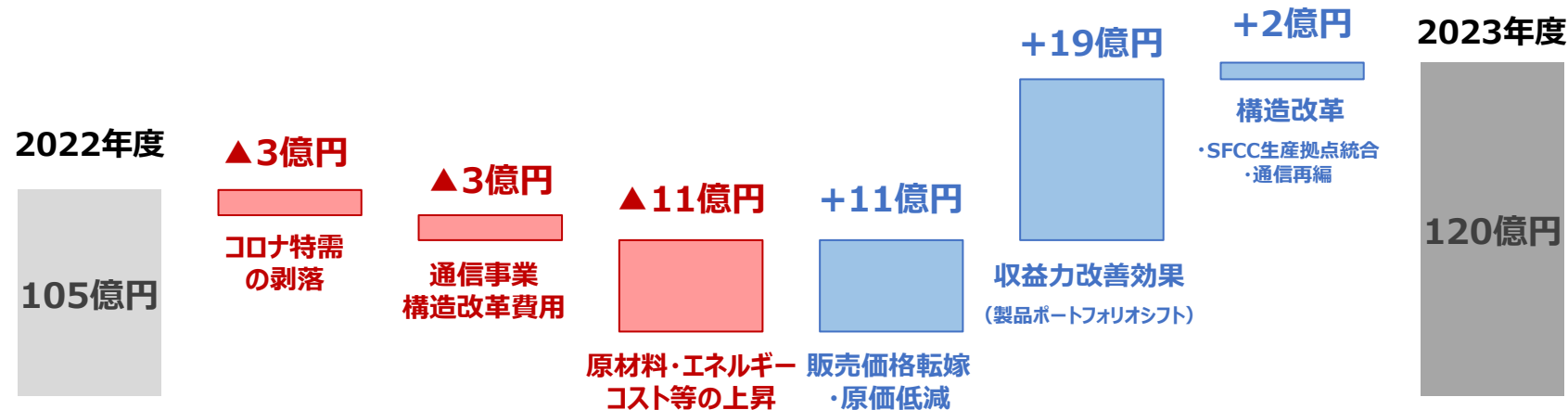


# 2023年度 通期 増減要因

## 売上高増減要因



## 営業利益増減要因



### 【増減要因】

#### 1. 売上高

産業機械向け需要低迷およびコロナ特需の剥落も、**建設向けおよび電力分野の好調**と銅価上昇により**増収**の見込み。

#### 2. 営業利益

原材料・エネルギーコスト等の上昇を販売価格転嫁・原価低減でカバー。通信事業の構造改革に伴う一時的損失や、ICT事業の収益貢献本格化が遅延も、**各種収益改善効果**により**増益**見込み。

# セグメント別通期計画の修正

建設および電力関連事業における期初想定を上回る好調な業績により、**通期利益計画は上方修正**。

(単位：億円)		2023年度 3Q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	895	1,200	1,205	5
	営業利益	76	86	97	11
	営業利益率(%)	8.5%	7.2%	8.0%	0.8%
電装・コンポーネンツ事業	売上高	424	600	570	▲30
	営業利益	14	18	19	1
	営業利益率(%)	3.3%	3.0%	3.3%	0.3%
通信・産業用デバイス事業	売上高	235	305	305	0
	営業利益	10	18	15	▲3
	営業利益率(%)	4.1%	5.9%	4.9%	▲1.0%

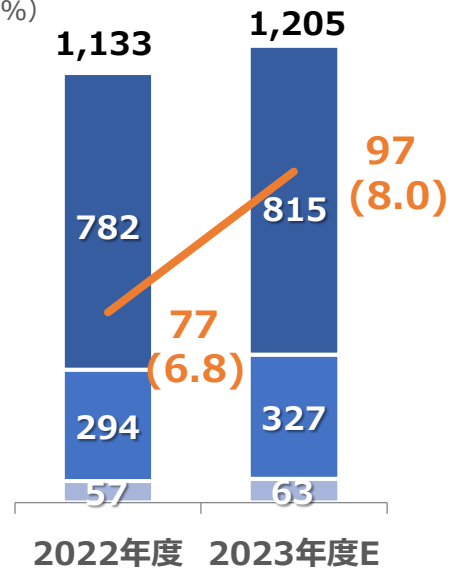


# 2023年度 セグメント別業績計画

## 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

(単位：億円、%)



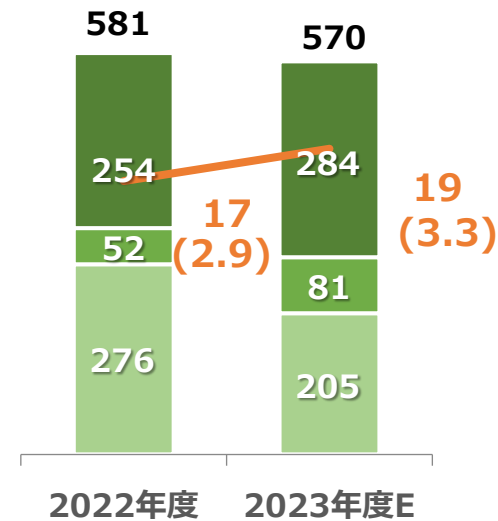
銅価影響：売上高21億円増

- + 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 ( ) 営業利益率

(単位：億円、%)



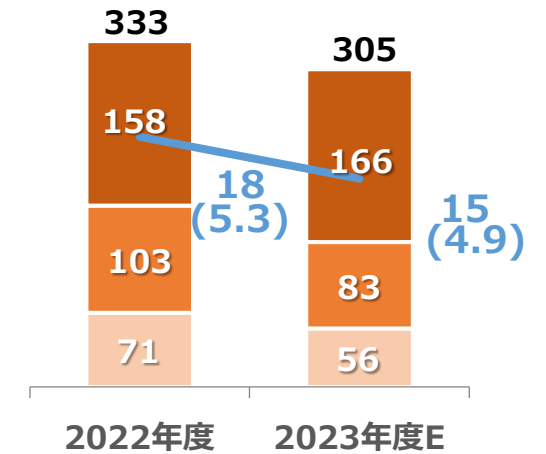
銅価影響：売上高15億円増

- + 要因
- xEV向け高機能製品の下期一部回復
  - 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

(単位：億円、%)

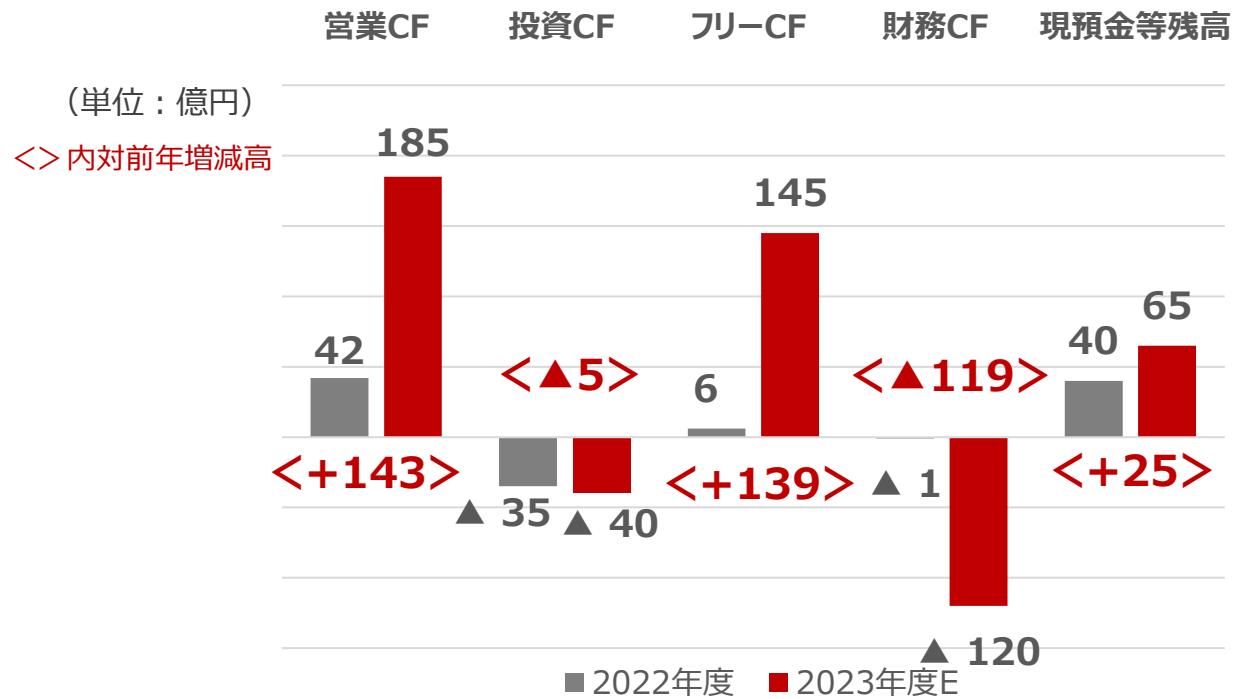


銅価影響：売上高2億円増

- + 要因
- 通信ケーブル生産拠点統合効果の最大化
  - FLANTEC®（建設・車載向け）好調
- 要因
- 中国の景気悪化と国内家電需要の低迷

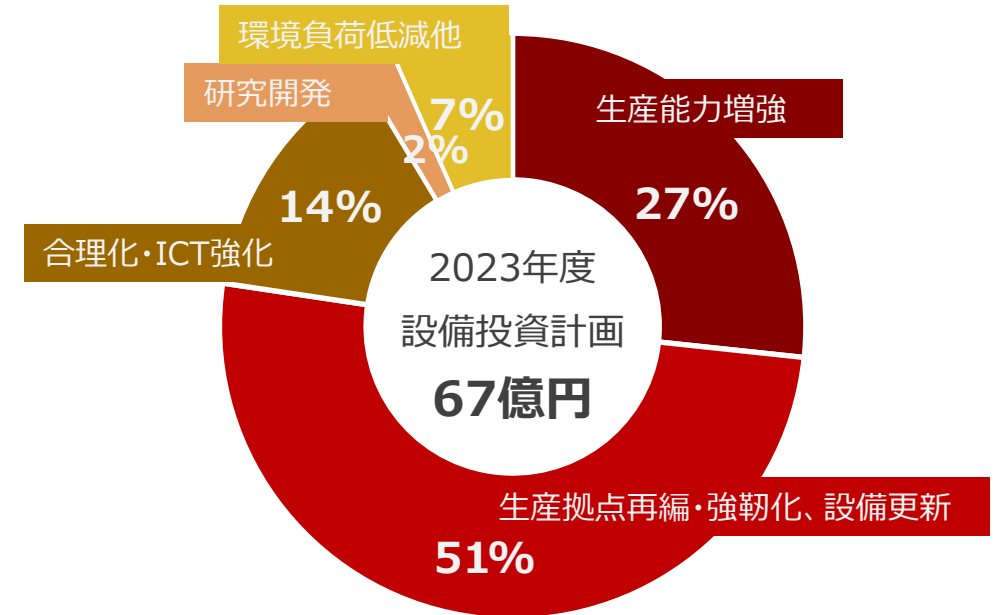
# 2023年度連結業績CF予想と設備投資計画

## < 連結キャッシュフロー >



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

## < 設備投資計画 >



### セグメント別内訳

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

### 3. 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の進捗

---

# 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に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

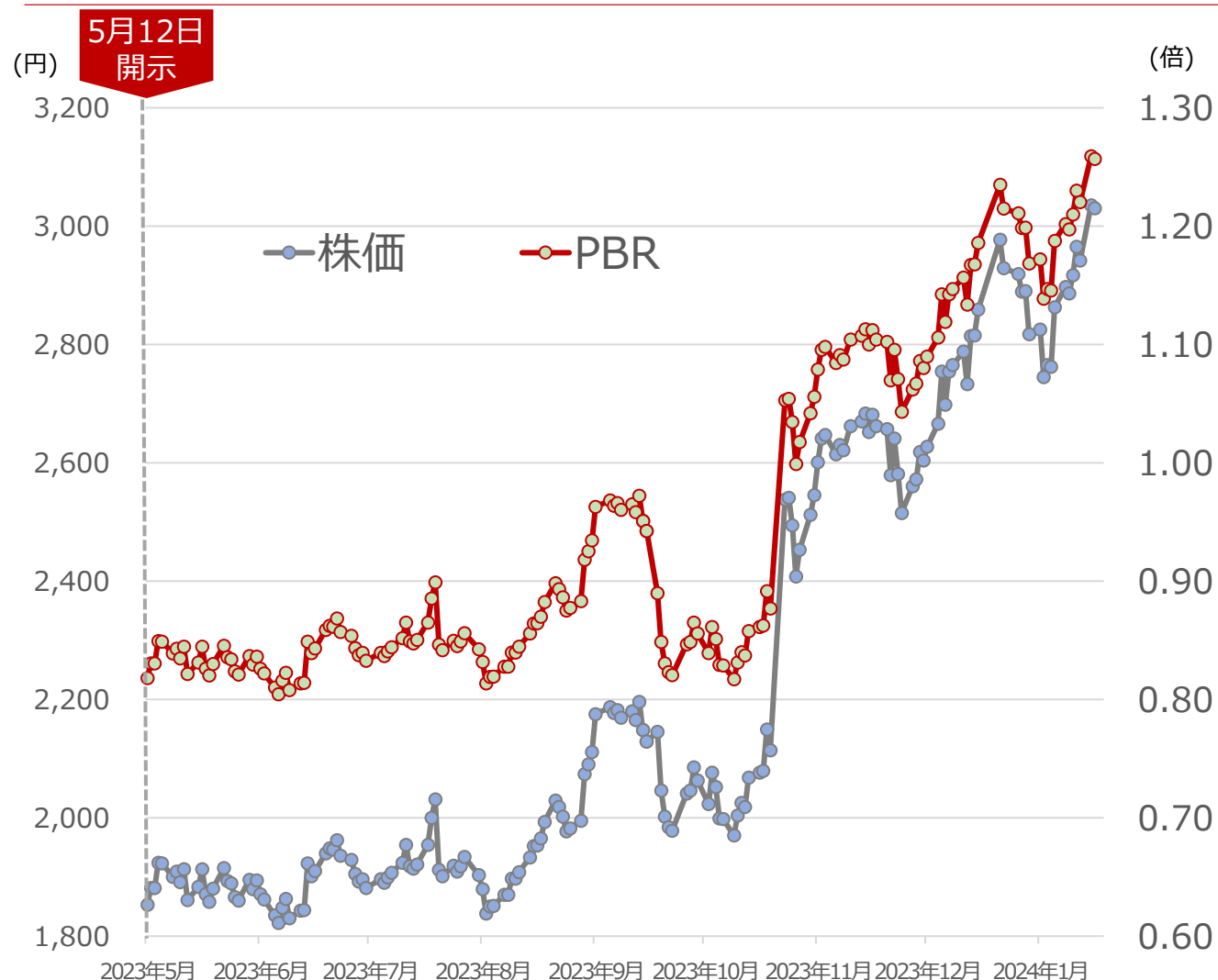
## 財務戦略

- 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

# 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の5月開示後の施策と株価推移



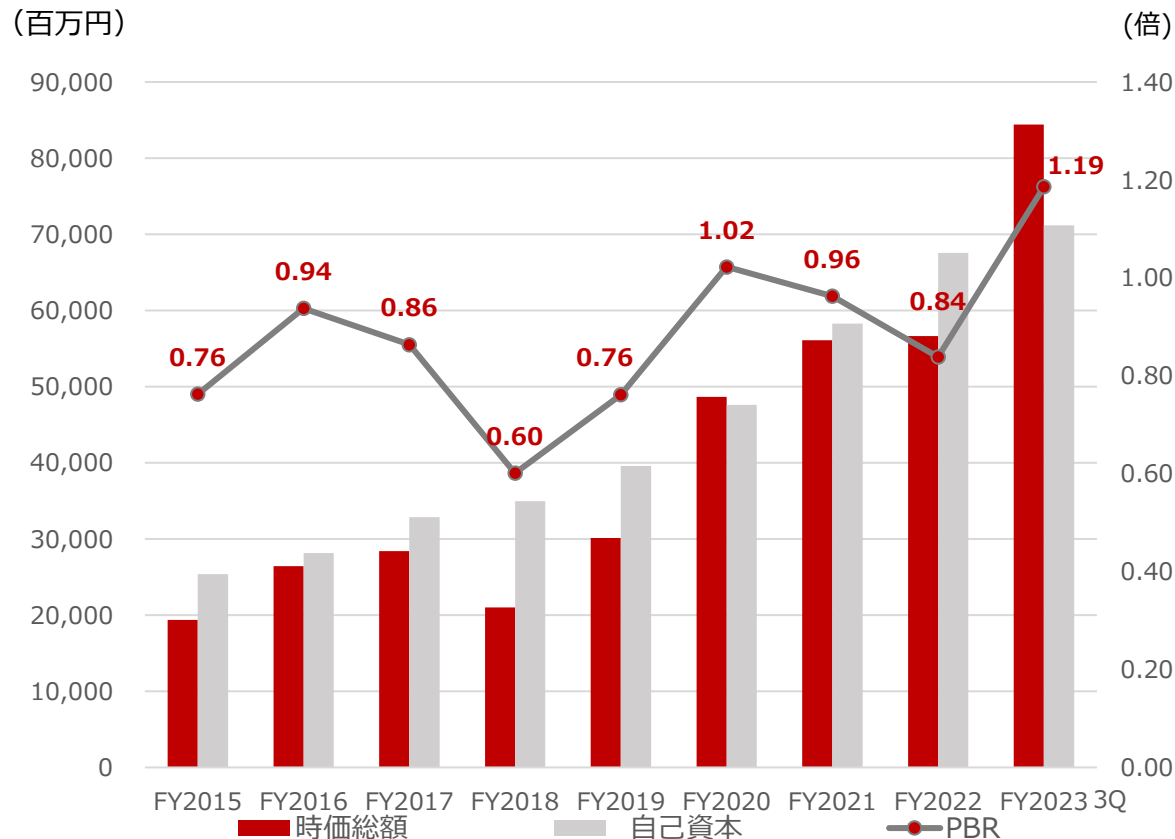
## 5/12開示後の主な取り組み

- 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。HP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。
- 9/30 **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 **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**  
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。
- 12/18 **「今後の成長と資本戦略」に関する説明会実施**  
事業および資本戦略担当役員と社外取締役が説明。HPアーカイブ公開。  
**Look!** [https://www.swcc.co.jp/jpn/ir/meeting/particular\\_theme\\_briefing.html](https://www.swcc.co.jp/jpn/ir/meeting/particular_theme_briefing.html)
- 2/2 **期末配当増配実施の決議（期初計画より10円の増配）**  
普通株式1株につき期末50円の配当を決議（通期配当85円予定）。

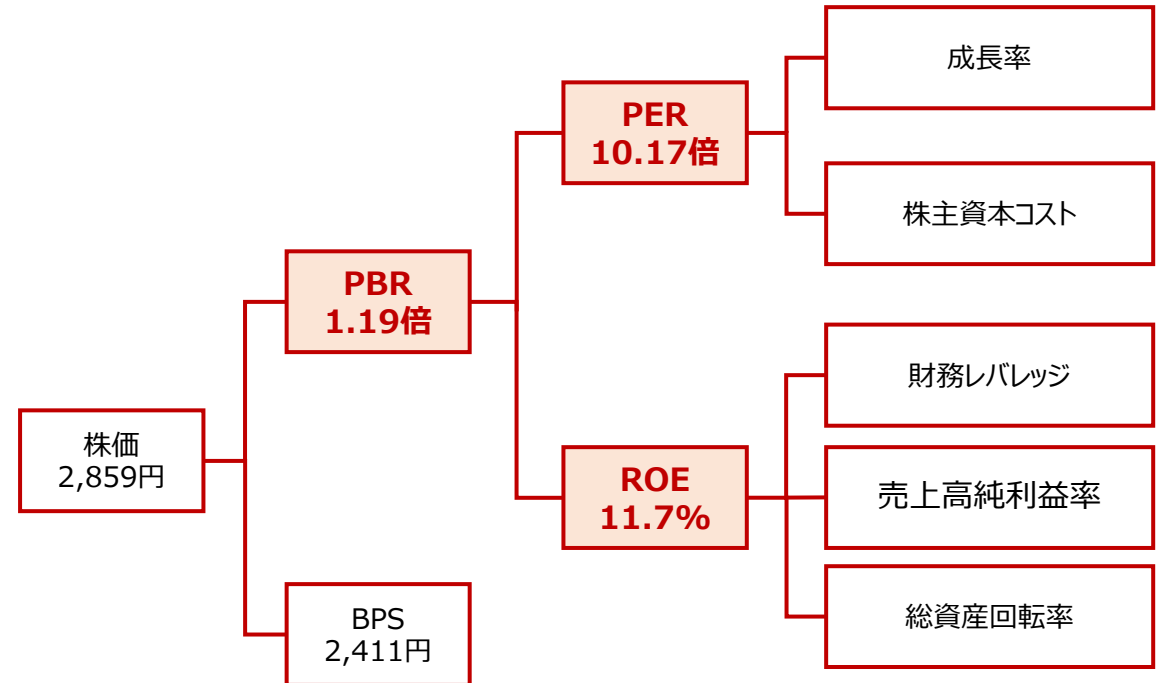
# 現状分析：市場評価の変遷とPBR要素の分解

収益性の改善や投資家との対話によりPBRは向上。今後は、PBR1倍以上の安定維持に向けて、更なる成長ストーリーの発信を重視。

### 時価総額・自己資本・PBR



### PBR要素の分解



※株価は2023年12月29日終値。

※各種指標は12月末残高をベースとする。但し、利益率については通期公表値。

# 「事業戦略」 電力インフラ事業の成長戦略

## SICOPLUS®戦略の進捗状況

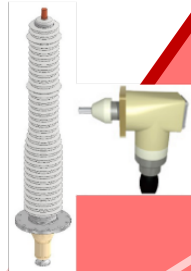
これまで、旺盛な電力インフラ需要に対し、「製品」「人」「DX」の3軸でサービス力を強化し、電力工事のソリューションビジネスを拡大。これからも様々なサービスを付加し、事業を進化・発展させていく。

変電市場  
約7割以上の  
シェア

**FY2006~**  
ブランドの確立  
製品優位性の拡大

圧倒的に  
コンパクト

**SICONEX**



工期が  
短縮できる

**FY2021~**  
ユニバーサル  
デザインケーブル

環境に  
やさしい

省力化が  
はかれる

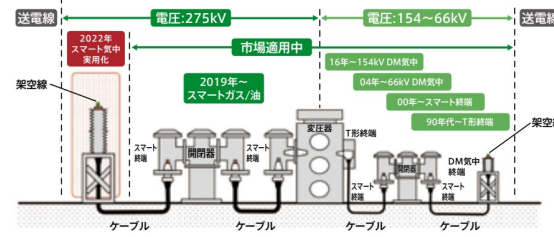
**FY2021~**  
施工人財開発  
センター設立

**FY2021~**  
地産地消型  
電力工事協業  
パートナー拡大

**FY2023~**  
施工技能教育  
へのAVR®  
システム導入



**FY2022~** フルラインナップ完成



**SICONEX**  
**FY2023~ 増産投資完工予定**

製品

製品優位性を生かした  
デファクトスタンダード化

DX

当社技能&データ×DX  
による新ビジネスの展開

将来~

保守ソリューションシステム  
開発・販売

**SICOREMO**



**FY2023~**  
接続工事  
遠隔サポートシステム

小型カメラ

スマートフォン

人

優秀な人材の確保と  
早期育成のプログラム

更なる成長へ

# 「事業戦略」 電装・コンポーネンツ事業の成長戦略

## 当社の戦略製品およびコア技術を生かした高付加価値製品へのポジショニングシフトを実施





# 「事業戦略」 ワイヤハーネス事業のビジネスポートフォリオシフト

## 事業環境変化にあわせて、ビジネスモデルを変革。競争力強化と多角化により業績拡大へ

### これまで

日系トップメーカーへの  
高品質家電向けに特化

(高品質家電)



### 進めてきた構造改革

- 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**  
(2022年度中国拠点調達率74%)



### 今後の構造改革

競争力の強化

協力企業と中国合弁会社設立

原価低減と品質向上による競争力強化  
(2024年1月以降始動)

高機能家電向け  
一般家電向け



多角化展開

車載部品企業および自動車用ソフトウェア開発企業と中国合弁会社設立

自動車のセンサおよびレーダ開発企業との合弁会社設立により、EV用ワイヤハーネスやADAS関連部品市場に迅速に参入  
(2024年1月以降始動)

自動運転向け



# 「財務戦略」 財務・資本戦略の全体像



# 「財務戦略」 キャッシュアロケーションの考え方

## 成長投資

### ■ 最適資本構成

- ・オーガニック（戦略投資）、インオーガニック（M&A）で中計期間中に500億円超の投資を計画
- ・投資に合わせて、デットの増加によるレバレッジ効果を狙う  
→ WACCのコントロール

### ■ PERの上昇

- ・PBR1倍以上を安定的に維持するためにはPERの上昇がカギ
- ・財務、資本戦略上もいかに成長ストーリーが描けるかを重視

## 非財務戦略投資

### ■ 人的資本

- ・従業員持株会活性化策を導入（奨励金10%→20%、持株会支援信託（ESOP））
- ・BD戦略※等、不足するケイパビリティ強化のための、専門人材登用
- ・全社での研修時間、外部講習時間の増加

### ■ 研究開発

- ・研究開発本部を設置し、次世代技術、新製品・新事業に向けた開発を強化。分析、評価、解析などの共通基盤を整備
- ・年間20億円超の研究開発費を確保していく

## 株主還元

### ■ 配当

- ・事業からの収益により、安定的に配当を実施していく方針
- ・配当性向は30%超を確保
- ・中計期間中に配当120円を目指す

### ■ 自社株購入

- ・自社株が割安と判断される場合、実施を検討
- ・購入した自社株は、従業員持株会支援信託（ESOP）や、役員向けRSで活用
- ・将来のBD戦略での活用のため、資本政策のオプションとして留保

※ BD（Business Development）戦略：コア技術をベースに、新市場・新領域に向けてビジネスを拡大。

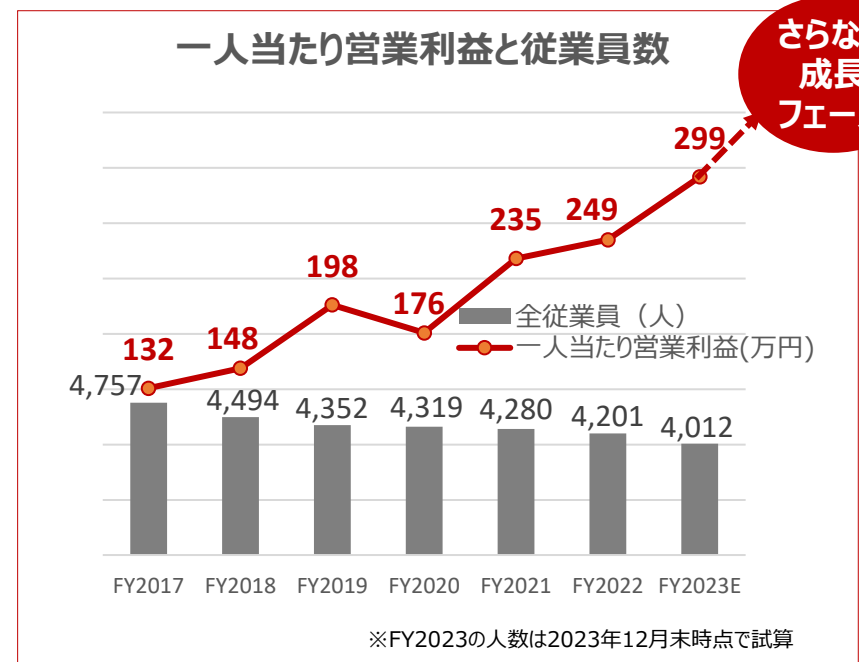
# 「非財務戦略」 持続可能な成長を支える人的資本戦略の推進

## ■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。

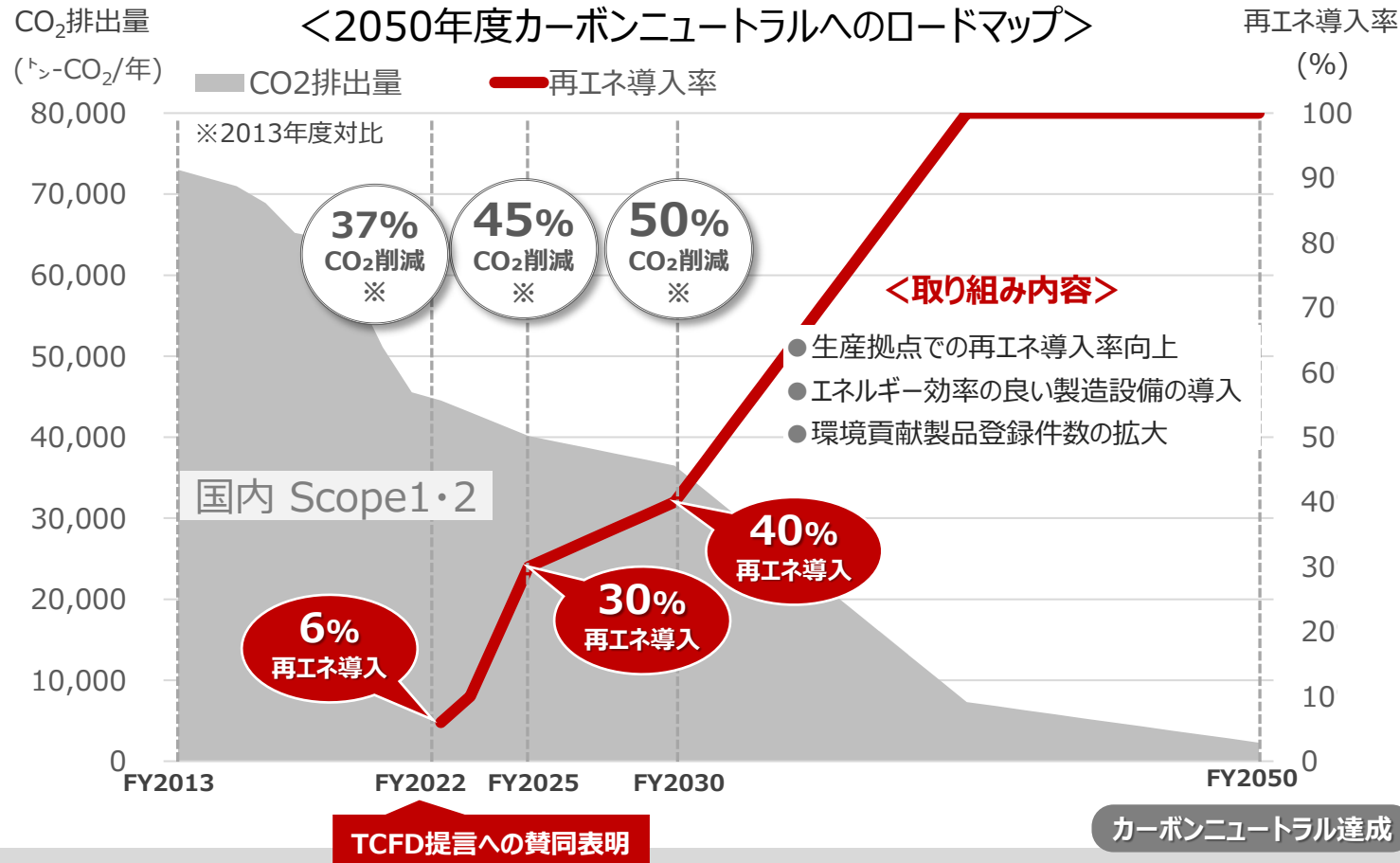
## ■エンゲージメントの向上

- 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。



# 「非財務戦略」 脱炭素社会への貢献

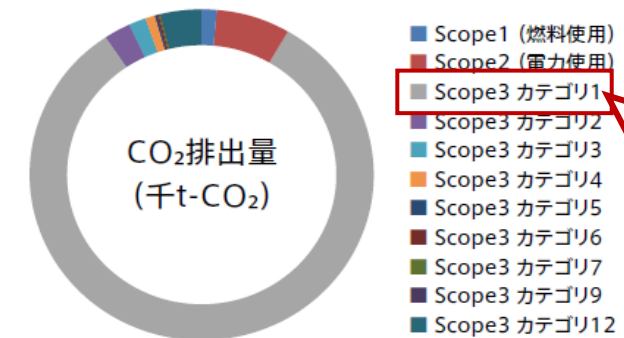
国内の製造拠点における再エネ導入や非化石由来エネルギー調達の促進、新技術による高効率・省エネ設備の導入、お取引先との協力による材料由来の排出量削減など各種施策を実行し、**2050年カーボンニュートラル達成を目指す。**



### ＜2022年度実績＞

GHGプロトコルの算定範囲	CO <sub>2</sub> 排出量 (千t-CO <sub>2</sub> )
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

※5: 国内全拠点対象



材料由来の排出量が最多。お取引先との協力のもと、今後削減を強化。



**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。