

SWCCグループ

2020年3月期 第2四半期決算
中期経営計画「Change SWCC2022」



Creating for the Future

昭和電線ホールディングス（株）
（東証1部：5805）

November 13, 2019

<https://www.swcc.co.jp>

本日の説明項目

1. 2020/3期 第2四半期決算報告 通期業績計画

2. 中期経営計画 「Change SWCC2022」 ローリングプラン(2019)



Creating for the Future

昭和電線ホールディングス（株）
（東証1部：5805）

<https://www.swcc.co.jp>

2019年度 グループ経営方針

1. コーポレート機能を強化し、新たな事業セグメント体制により、
収益拡大に向けたスピード感を持った判断と施策を実施
2. 新たに**ROIC経営の考え方を導入**し、
資本コストを意識した事業運営の推進強化
3. 新規事業の立上げに向けて、
新たな挑戦、新たな取り組みを推進



2020/3月期 第2四半期決算総括

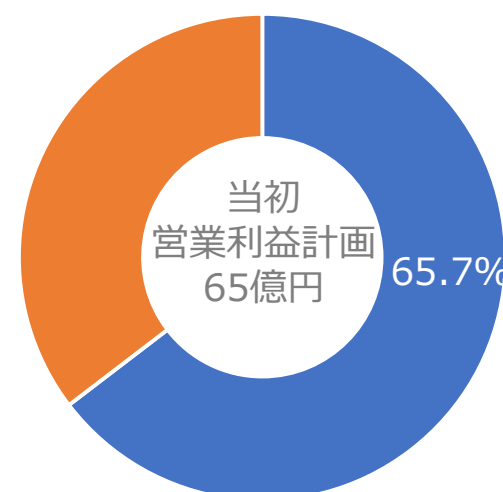
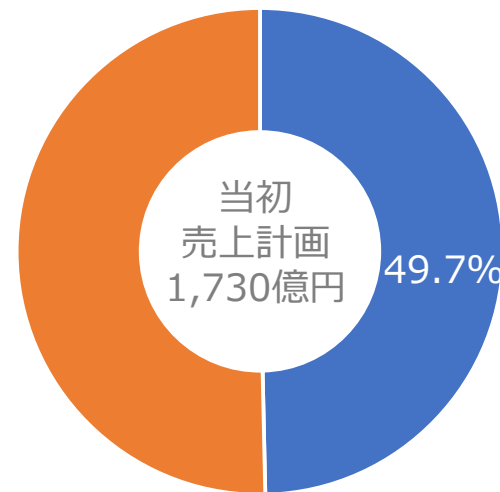
業績：業績は堅調に推移、営業利益は前年同期比+89%増益

- ・ エネルギー・インフラ事業は、東京オリンピック・パラリンピック需要等による建設関連向けが堅調。また電力インフラの設備更新需要等も堅調に推移し増収・増益。
通信・産業用デバイス事業は、海外の光ファイバが低調な結果となりセグメント売上減少。
国内建設関連向け通信ケーブルが好調で減収・増益。
- ・ 電装・コンポーネンツ事業は、電装品向け高品位線材は堅調。巻線需要は全体的に減少し、減収・減益。

2Q進捗率（売上高/営業利益）（単位：億円）

施策面：

- ・ 建設・電販向けは価格適正化を目指す。
- ・ 電力システム事業は新ビジネスモデルを推進。
- ・ 自動車向け製品の安定供給策を推進。
- ・ 業務効率改善による経費削減。
- ・ 収益性向上（営業利益率UP）を継続



2Q 連結損益計算書（前年同期比）

- 売上高は前年同期比+0.7%となり、売上総利益率13.6%と+2.2P改善。
結果、営業利益は前年同期比+88.8%の増益

(単位：億円)	2018年度 2Q実績	構成 %	2019年度 2Q実績	構成 %	前年同期比 %
売上高	853	—	859	—	+0.7%
売上総利益	97	11.4%	116	13.6%	+19.4%
営業利益	22	2.7%	42	5.0%	+88.8%
経常利益	18	2.2%	39	4.6%	+113.8%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	13	1.5%	28	3.3%	+118.9%

2Q セグメント情報（前年同期比）

- ・ 今期より新セグメント体制を導入。エネルギー・インフラ事業が売上・利益牽引。
通信・産業用デバイスは減収なるも、収益性が改善し増益。

(単位：億円)

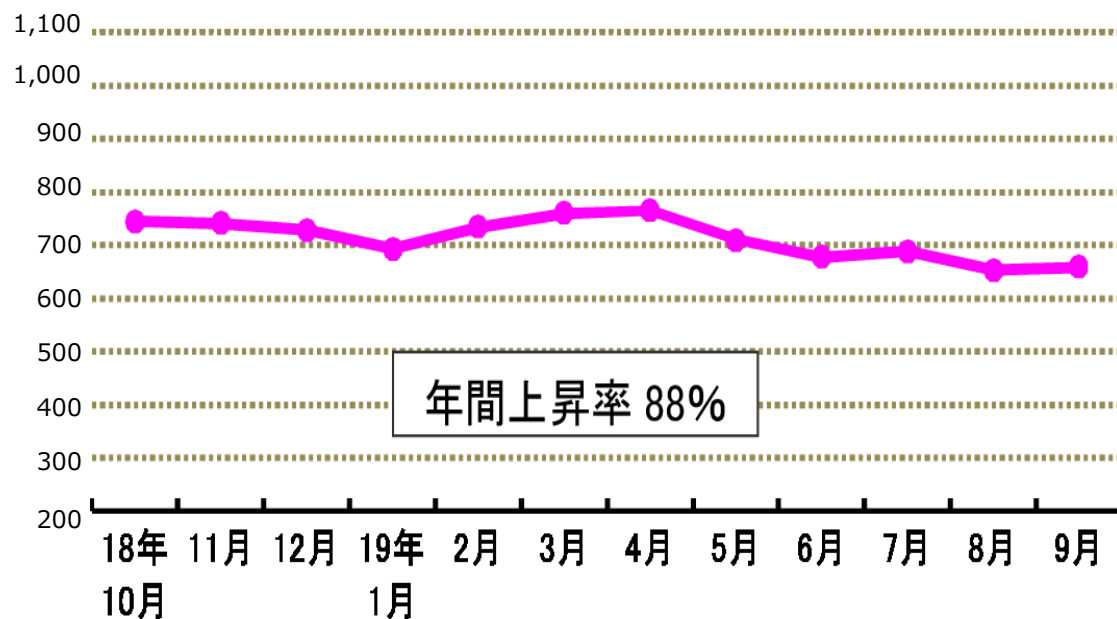
	2018年度 2Q 実績		2019年度 2Q 実績		増減	
	売上高	営業利益 (利益率%)	売上高	営業利益 (利益率%)	売上高	営業利益
エネルギー ・インフラ	387	10 (2.5%)	419	29 (6.9%)	+32	+19
通信・産業用 デバイス	176	10 (5.9%)	169	13 (7.8%)	△7	+3
電装・ コンポーネンツ	265	4 (1.4%)	247	2 (0.8%)	△18	△2
その他 (内新規事業)	25 (15)	△2 (△1)	24 (14)	△2 (△1)	△1	△0
合 計	853	22 (2.7%)	859	42 (5.0%)	+6	+20

マクロ環境

- 国内銅価格（円ベース）は4月以降、中国景気減速もあり若干低下傾向（前年同期比▲12%）
- 国内の銅電線出荷量は、建設・電販を中心に安定的に推移。

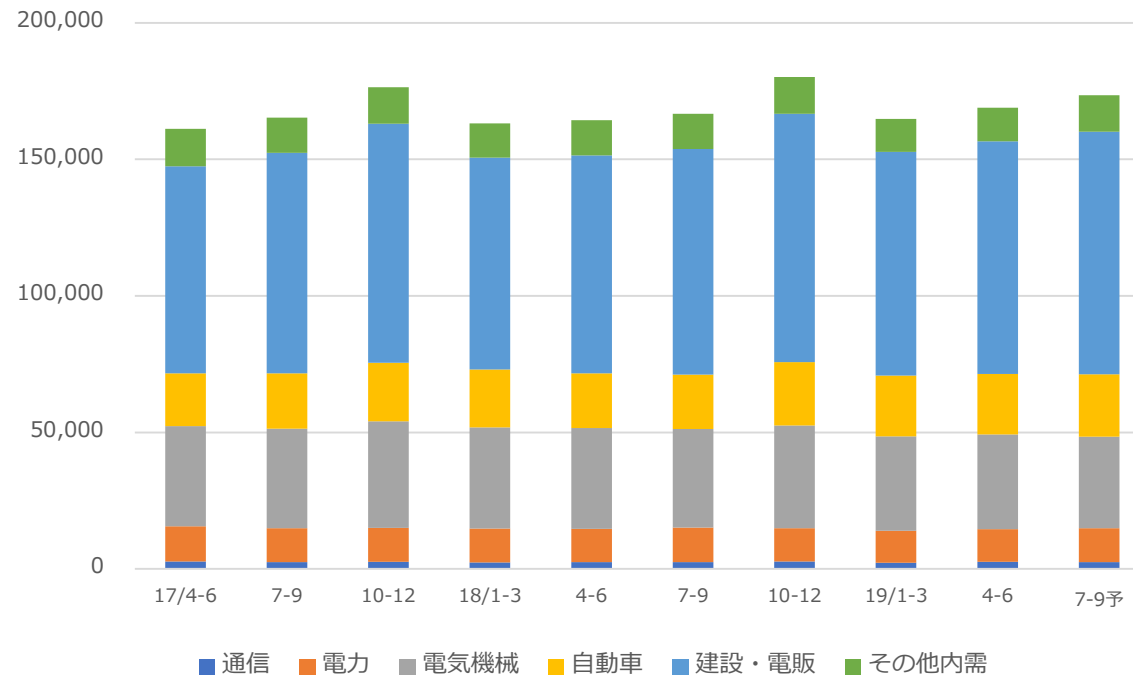
（千円/トン）

〈月平均〉国内銅建値推移-直近12ヶ月-



出所：(社団) 日本電線工業会データより

銅電線出荷量推移 (t)



出所：(社団) 日本電線工業会データより

2020年3月期 通期業績予想の上方修正

- 第2四半期までの好調な業績を背景に、通期業績の上方修正

(単位：億円)

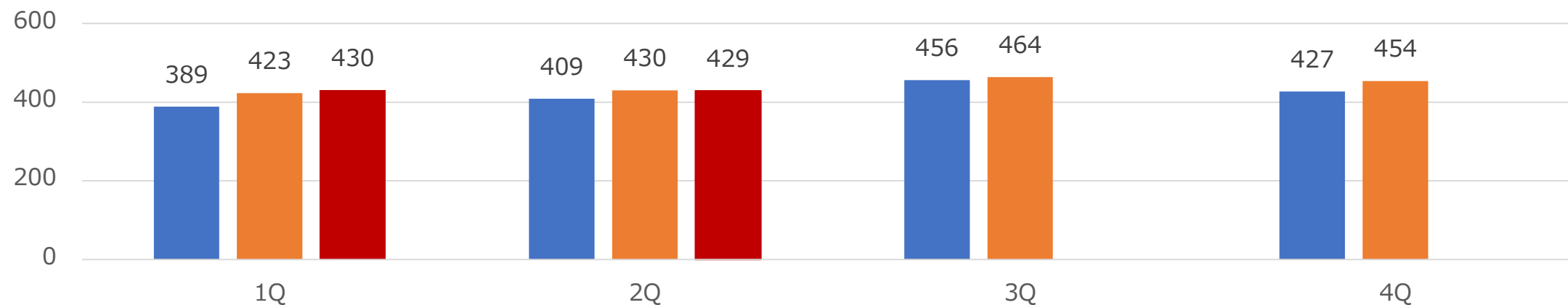
	2018年度 実績	構成 %	2019年度 当初計画	構成 %	2019年度 修正計画	構成 %	修正額	修正幅 %
売上高	1,771	–	1,730	–	1,730	–	–	–
営業利益	66	3.8%	65	3.8%	73	4.2%	+8	+12.3%
経常利益	56	3.2%	58	3.4%	66	3.8%	+8	+13.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	45	2.6%	45	2.7%	48	2.8%	+3	+6.7%

四半期業績推移（売上高：過去3期比較）

（単位：億円）

四半期毎の売上高推移

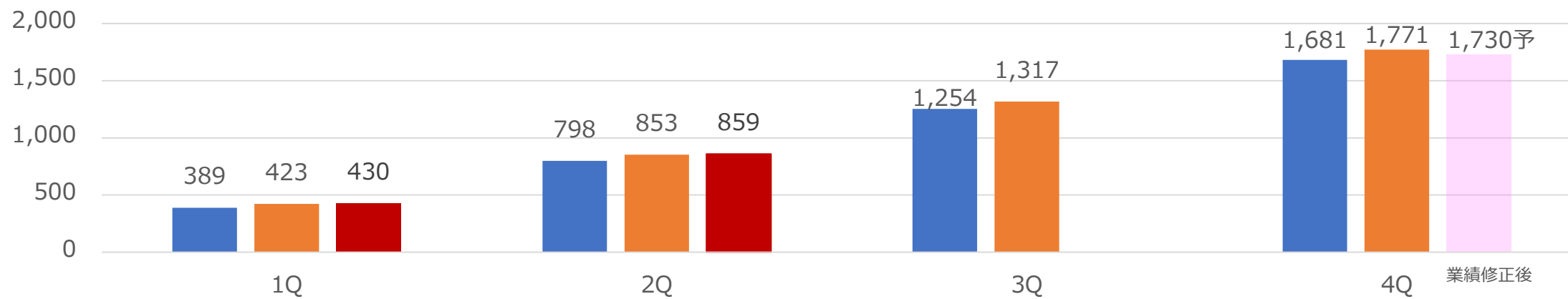
■ 2017年度 ■ 2018年度 ■ 2019年度



（単位：億円）

累計売上高推移

■ 2017年度 ■ 2018年度 ■ 2019年度

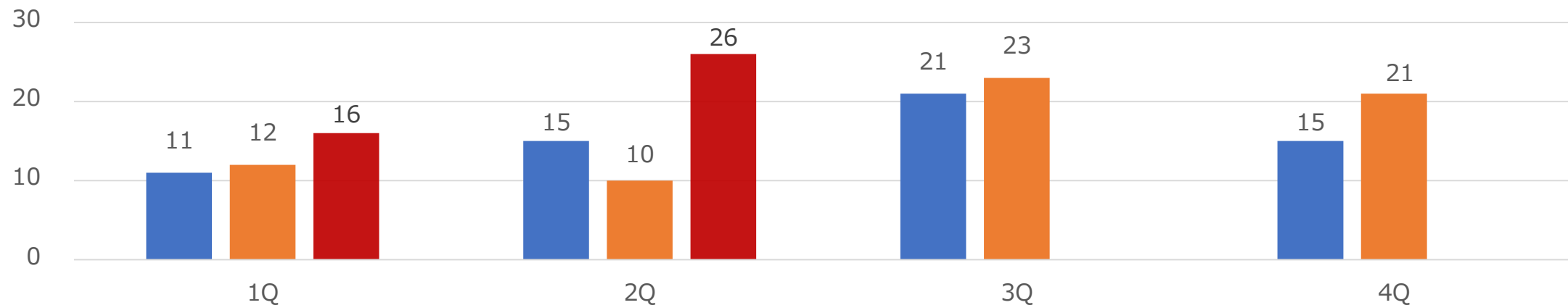


四半期業績推移（営業利益：過去3期比較）

（単位：億円）

四半期毎の営業利益推移

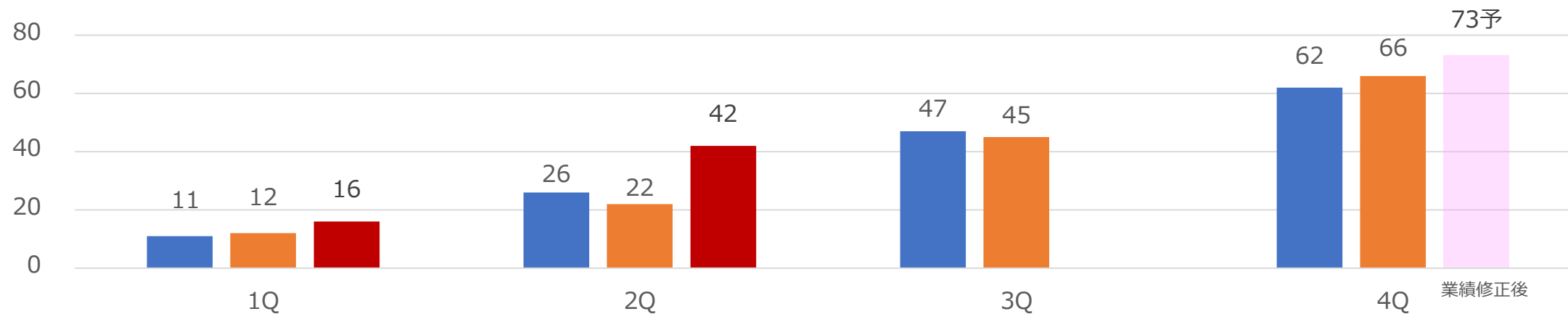
■ 2017年度 ■ 2018年度 ■ 2019年度



（単位：億円）

累計営業利益推移

■ 2017年度 ■ 2018年度 ■ 2019年度



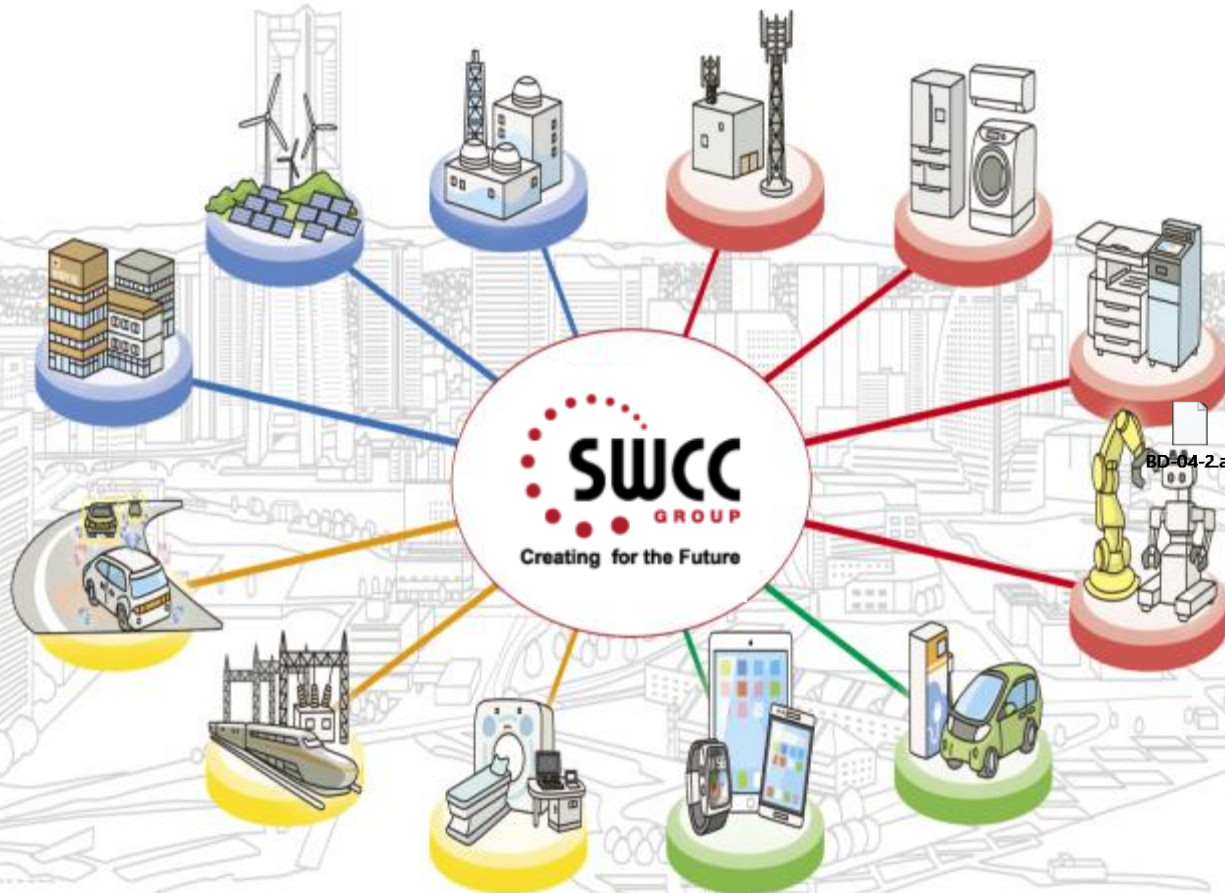
セグメント情報（前年度比）

- 新セグメント計画

（単位：億円）

	2018年度 実績		2019年度 計画	
	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	834	39 (4.7%)	873	52 (6.0%)
通信・産業用デバイス事業	360	22 (6.1%)	309	19 (6.2%)
電装・コンポーネンツ事業	522	8 (1.6%)	491	5 (1.0%)
その他（内新規事業）	55 (36)	△3 (1)	57 (36)	△3 (1)
合 計	1,771	66 (3.8%)	1,730	73 (4.2%)

成長領域に即したセグメントに変更



エネルギー・インフラ事業

- ①発電所から家庭までを繋ぐ電力ケーブル、電力機器部品
- ②建築物に使われる電線や災害から人命やインフラを守る電線、免震部材

通信・産業用デバイス事業

- ①高速大容量の送受信する通信ケーブル
- ②設備機器、家電や電子機器などのワイヤハーネス
- ③複写機用部品等の精密デバイス

電装・コンポーネンツ事業

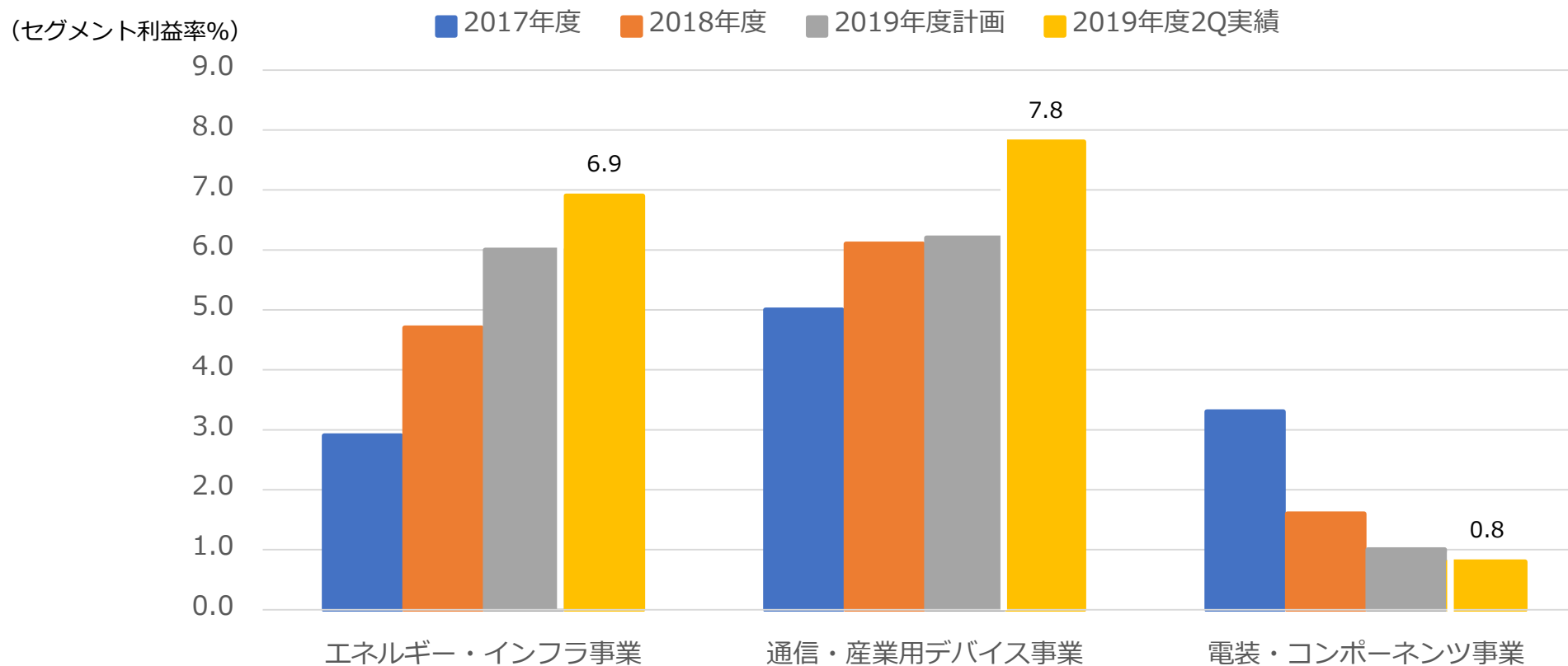
- ①自動車部品や電子機器等に使われる無酸素銅MiDIP®
- ②高強度、高導電率、耐屈曲性に優れた銅合金
- ③大小様々なモーターやコイル用の巻線

新規事業

- ①EV、車載、モビリティ分野の新規製品
- ②FA、医療、ネットワーク分野での新製品・ビジネス
- ③既存事業の他分野展開、新ビジネスモデルの展開

セグメント情報（セグメント利益率推移）

- 当社は、継続的な構造改革の推進により、セグメント毎の収益力回復を進めております。



※2017年度は当社で簡便的に試算した参考値です。

2019年度セグメント方針 & 施策

エネルギー・インフラ事業方針

- ・市場拡大する電力・再エネ関連における差別化製品や施工等の一体としたソリューション提供
- ・首都圏を中心とした建設電販向け需要取り込み

- ・ 2019/6/18、2019/10/15発表

「古河電気工業との共同出資による新販社設立」

通信・産業用デバイス事業方針

- ・通信ケーブルは堅調な国内に注力
- ・産業用デバイスは、5G対応の顧客対応・開発力強化に向けて体制の再構築

- ・ 2019/6/24発表

「ワイヤハーネス事業拡大に向けて、嘉興昭和機電への増資を実施」

電装・コンポーネンツ事業方針

- ・自動車関連向けを中心に高品位線材、無酸素銅「MiDIP®」の拡販
- ・線材・巻線・加工の融合による総合素材事業の確立

- ・ 2019/8/27発表

「収益力強化に向け、ユニマックを完全子会社化社名を昭和電線ユニマック（株）へ」

新規事業方針

- ・新規製品・技術拡充の促進
- ・新規事業につながる新しい製品・ビジネスの展開
- ・既存事業での新しいビジネスモデルの展開

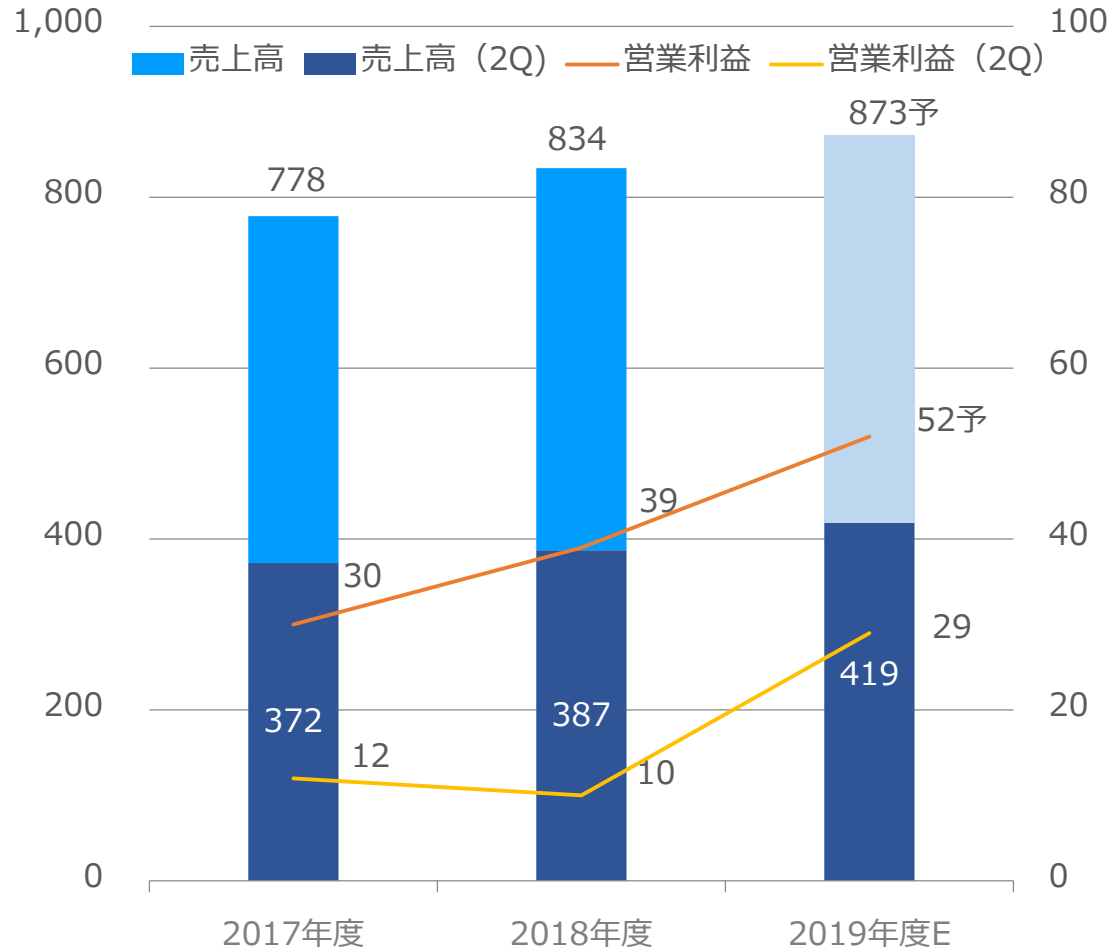
- ・ 2019/7/25発表

「（株）アクシオがWinActor®導入を支援するOnRPA®に続き、OnRPA2の体験版公開」

「WinActor®」は、NTTアドバンステクノロジー株式会社の登録商標です。



(単位：億円)



※2017年度は当社で簡便的に試算した参考値です。

2019年度Eの予定は業績修正後の数値です。

■特徴：当社の基盤事業

- ①発電所から家庭までを繋ぐ電力ケーブル
- ②当社独自の電力機器部品「SICONEX®」
- ③建築物に使われる電線や免震部材

■東京オリンピック・パラリンピック需要等による建設関連向けや電力インフラの設備更新需要が引き続き堅調。

売上高419億円（前年同期比＋8.3%）

営業利益29億円（前年同期比＋198.2%）

■通期計画：売上高は、建設関連向けや電力インフラ需要は引き続き堅調を維持し、前年度比＋39億円の873億円。

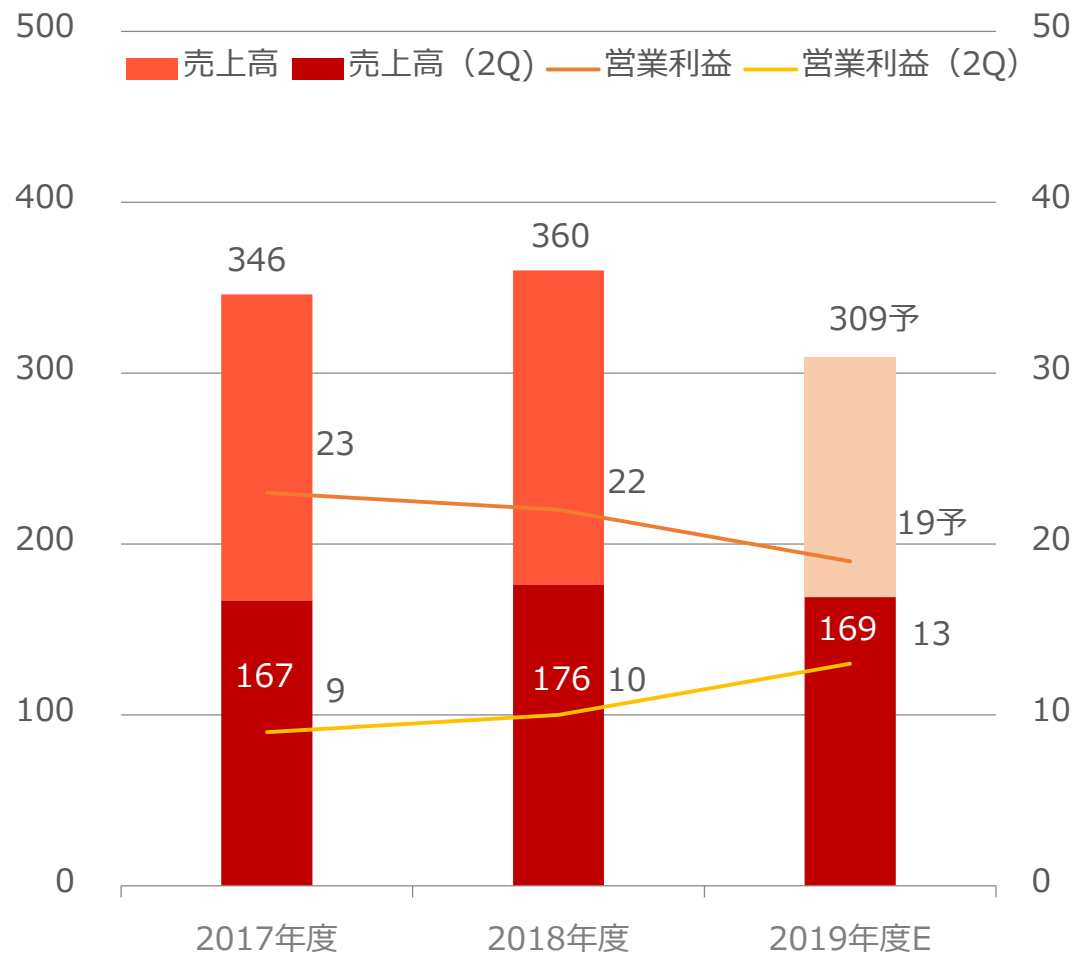
営業利益は、前年度比＋13億円の52億円。

営業利益率：6.0%（前年度4.7%）

通信・産業用デバイス事業 実績&業績計画



(単位：億円)



※2017年度は当社で簡便的に試算した参考値です。

2019年度Eの予定は業績修正後の数値です。

■特徴：様々な市場に向けた通信ケーブルと産業用デバイスをグローバルに提供

■海外の光ファイバ需要は前年度下期から市場減速が継続。国内建設関連向け通信ケーブルは好調に推移。

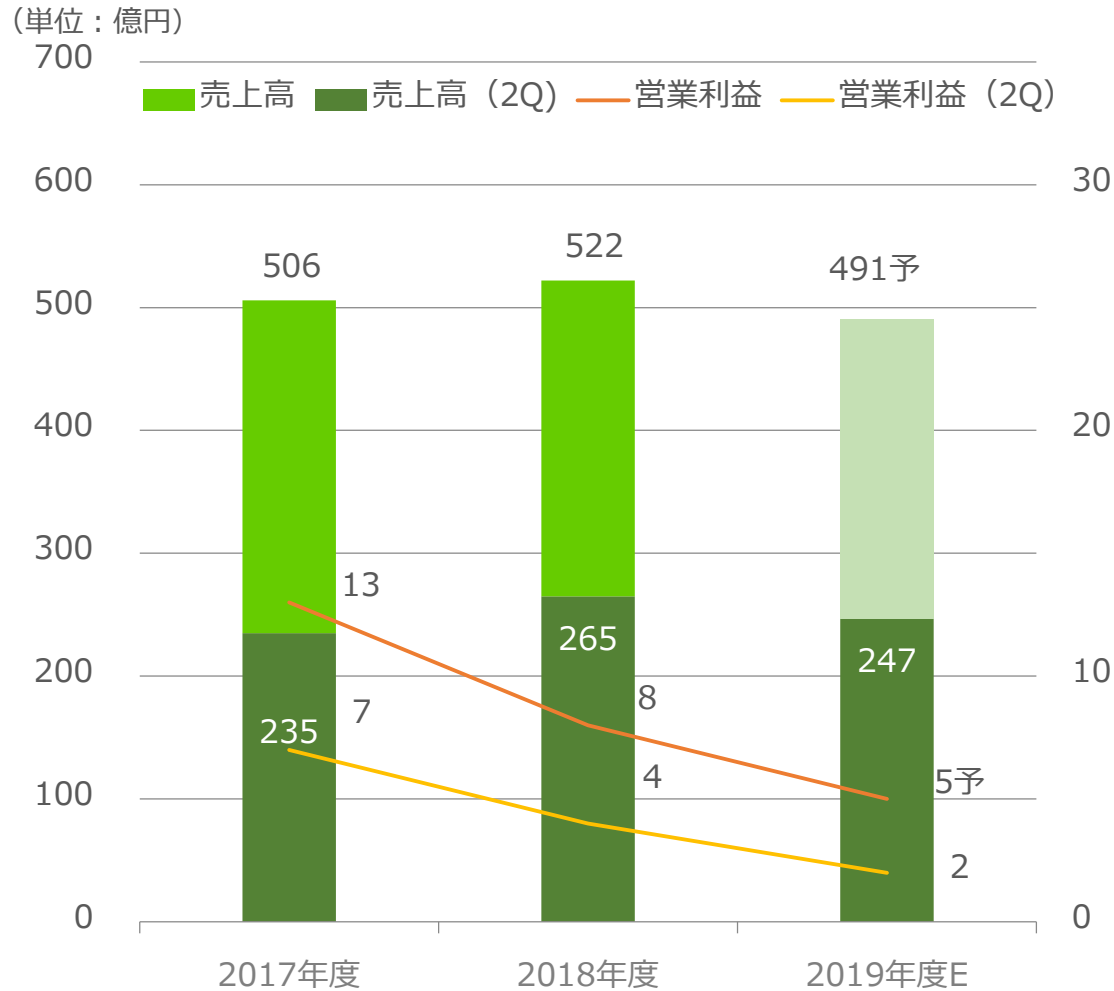
売上高169億円（前年同期比△4.4%）

営業利益13億円（前年同期比+26.1%）

■通期計画：売上高は、国内建設関連向け通信ケーブルは堅調を維持するが、米中貿易摩擦等による需要停滞影響を受け、前年度比△51億円の309億円。

営業利益は、前年度比△3億円の19億円。

営業利益率：6.2%（前年度6.1%）



※2017年度は当社で簡便的に試算した参考値です。

2019年度Eの予定は業績修正後の数値です。

■ **特徴**：日本で唯一のディップ・フォーミングシステムで製造した無酸素銅MiDIP® と銅合金は戦略製品

■ 電装品向け高品位線材は堅調に推移したが、汎用巻線需要は全般的に低迷。
 売上高247億円（前年同期比△6.6%）
 営業利益2億円（前年同期比△46.5%）

■ 通期計画：売上高は、高品位線材の需要は引き続き堅調だが、今期の巻線需要の回復が見込めず、前年同期比△31億円の491億円。
 営業利益は、前年同期比△3億円の5億円

営業利益率：1.0%（前年度1.6%）

新規事業の取り組み：RPA導入支援「OnRPA®」



「働き方改革」に貢献 ソフトウェア「OnRPA®」を販売 ～ RPA利用環境の効率化を強力支援～

- 製品概要：株式会社NTTデータが提供するRPA製品「WinActor®」の導入を容易にするソフトウェア「OnRPA®」。働き方改革で時間や場所を問わない働き方を促進する「RPAonRPA」を開発。
2018年7月に販売開始。

●製品の特長

課題

- ①RPAはインストールされたPCでしか利用できないため、適用できる業務や場所が限定。
- ②適用範囲を広げようとPCの台数を増やせばライセンス料も増える。

導入



昭和電線グループの
ITソリューション会社として
お客様の課題解決に貢献！

メリット

- ①リモート接続を可能とし、離れた場所からRPA導入PCの空き状況を確認し接続。
- ②ライセンスコスト削減・PC管理負荷低減を可能。

RPA：ロボティック・プロセス・オートメーション
コンピューターで事務作業等の定型業務を処理

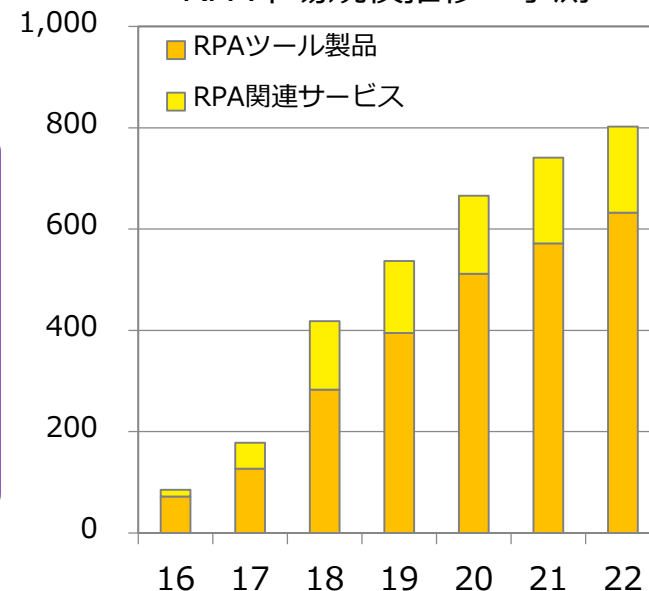
「OnRPA®」は、株式会社アクシオの登録商標です。
「WinActor®」は、NTTアドバンステクノロジー株式会社の登録商標です。

RPAが会社を変える

RPAで会社が変わる



(単位：億円) RPA市場規模推移・予測



出所：矢野経済研究所より

貸借対照表（前期末比較）

・ 自己資本比率は30.7%（前期末比2.6ポイントアップ）

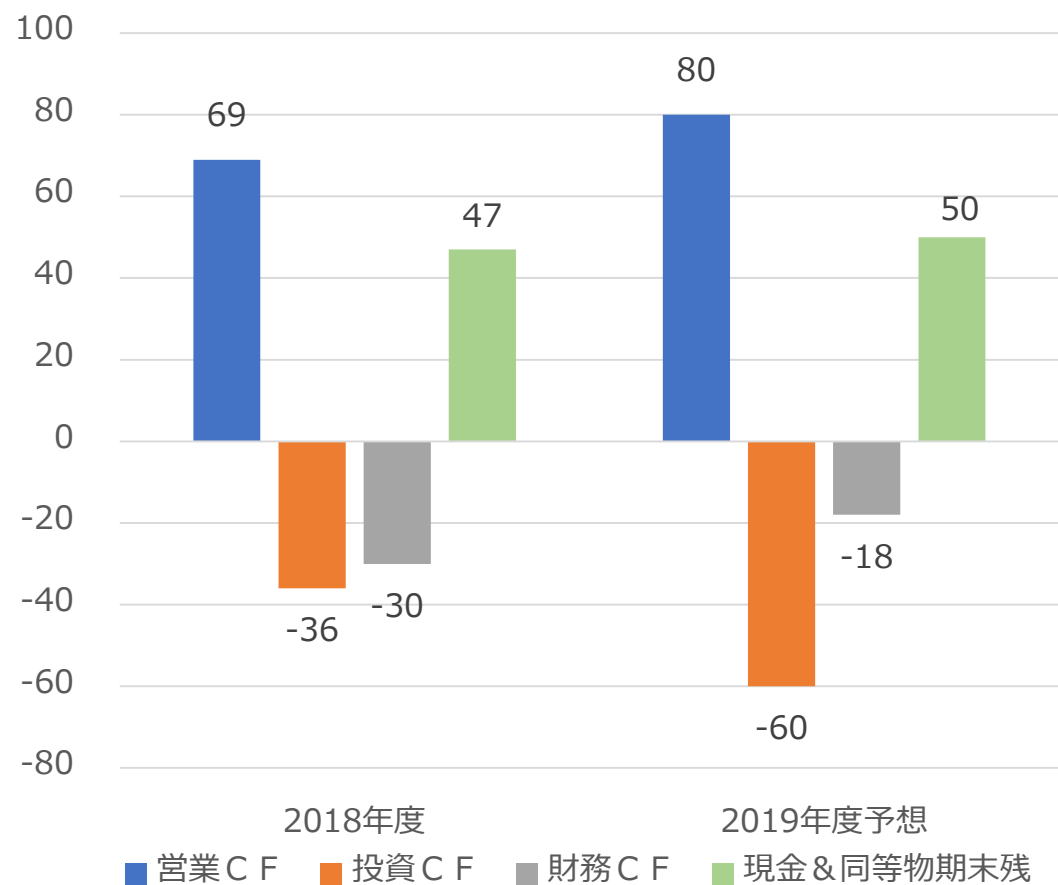
（単位：億円）

	19/3/31	19/9/30	増減
現金・預金	49	40	△9
受取手形・売掛金	434	400	△34
棚卸資産	213	227	+14
その他	45	48	+3
流動資産 計	741	715	△26
有形固定資産	392	394	+2
無形固定資産	12	12	0
投資その他の資産	96	109	+13
固定資産 計	500	515	+15
資産 合計	1,241	1,230	△11

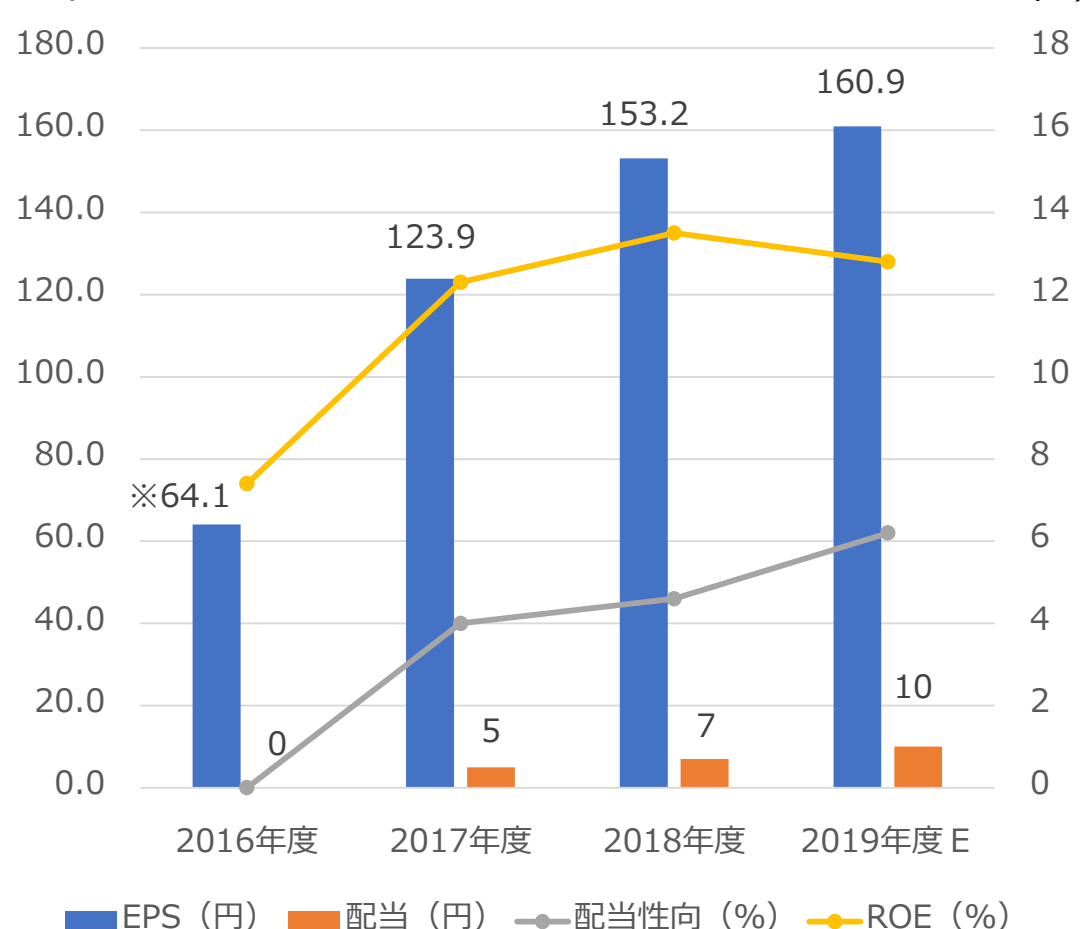
	19/3/31	19/9/30	増減
支払手形・買掛金	212	198	△14
短期借入金・社債	335	311	△24
その他	150	144	△6
流動負債 計	697	653	△44
長期借入金・社債	121	129	+8
その他	67	65	△2
固定負債 計	188	194	+6
負債 合計	885	847	△38
資本金	242	242	0
資本剰余金	55	55	0
利益剰余金	10	36	+26
その他	49	50	+1
純資産 合計	356	383	+27
負債・純資産 合計	1,241	1,230	△11

CF計画と株主還元

連結キャッシュフロー (単位：億円)



EPS・配当（円） / 配当性向・ROE（％）



※株式併合を実施しており、グラフは併合後の数値で作成。

SWCCグループ

中期経営計画「Change SWCC2022」 ローリングプラン(2019)



Creating for the Future

昭和電線ホールディングス（株）
（東証1部：5805）

<https://www.swcc.co.jp>

「SWCC VISION2026」 達成に向けて

～インフラを支え、社会の持続的発展に
貢献する企業であり続ける～

中期経営計画

「Change SWCC2022」

2022年度業績目標

売上高	2,000億円
営業利益	100億円
営業利益率	5%以上
ROE	10%以上



「SWCC VISIOIN2026」



中期経営計画 【Change SWCC2022】

～基本方針～

1. 基盤事業の収益力強化
2. 新規事業の創出
3. 海外事業の新展開

これを支える施策

- ・ **AI、IoT**を活用した業務・生産革新
- ・ コア技術重点強化
- ・ オープンイノベーション活用
- ・ 人事制度改革、人財**育成**
- ・ 働き方改革推進

エネルギー・インフラ事業



防振部材



照明部材



SICONEX®



汎用電線



高圧ケーブル



免震部材



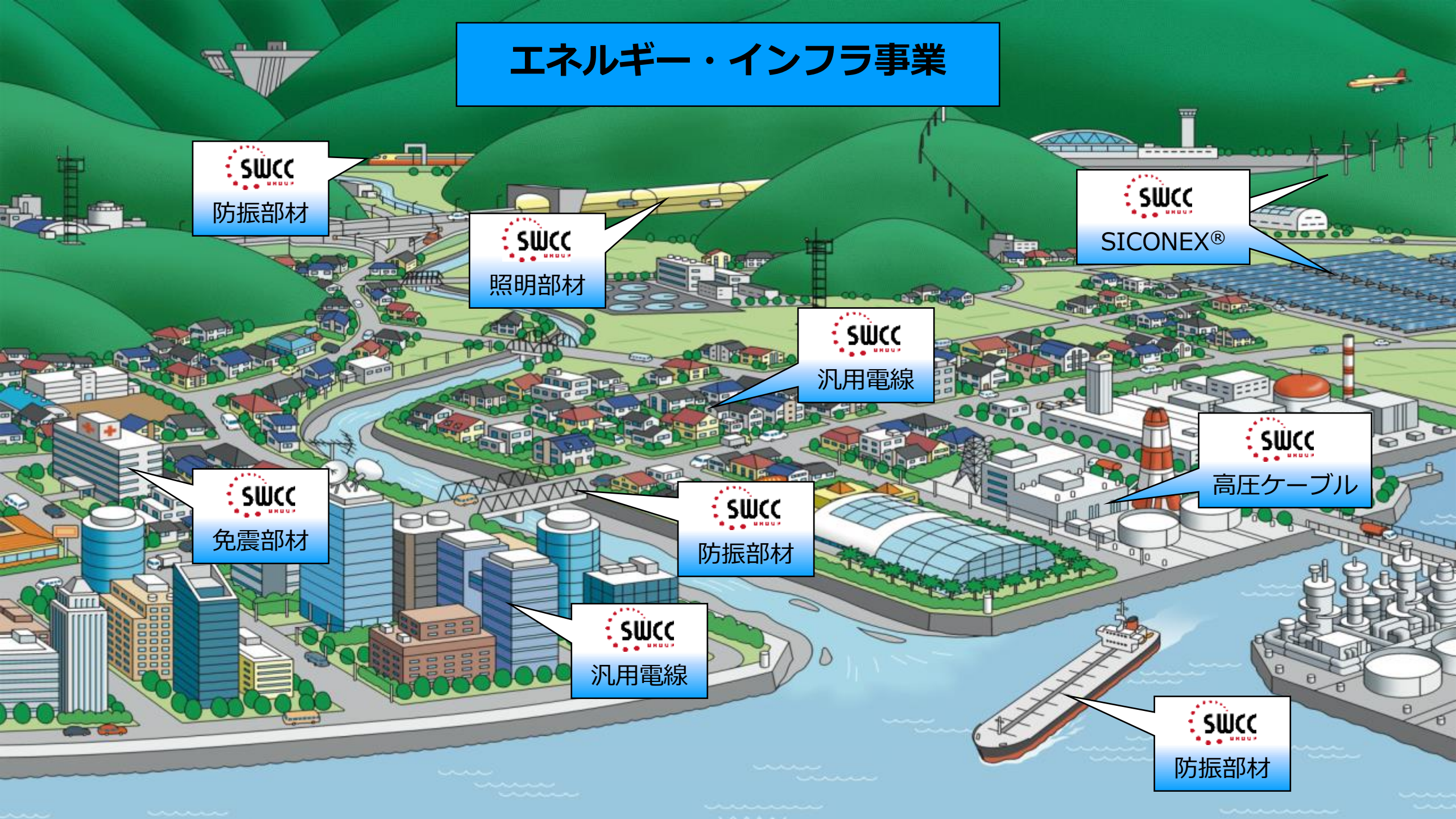
防振部材



汎用電線



防振部材



通信・産業用デバイス事業



ワイヤハーネス



漏洩同軸ケーブル



通信ケーブル



通信ケーブル



ワイヤハーネス



ワイヤハーネス



通信ケーブル



精密デバイス



通信ケーブル

電装・コンポーネンツ事業



巻線



ヒーター用合金線



巻線



銅合金



巻線



無酸素銅MiDIP®

Change SWCC2022施策

「Change SWCC2022」

1. 基盤事業の収益力強化

- ・ 事業構造改革 ⇒ 国内生産体制の強靱化による収益力改善と安定製造
- ・ 事業収益性評価 ⇒ ROIC経営導入による投下資本効率の改善
⇒ 低採算事業の対処と不採算事業の撤退
- ・ グループ調達による集中購買と開発購買の推進
- ・ AI、IoTを活用したスマートファクトリーの構築

2. 新規事業の創出

- ・ グループ横断の製販技プロジェクトチームによる新規事業の創出
- ・ コアコンピタンス・要素技術の創出とニーズ発掘による新製品開発
- ・ メーカー系IT企業で培ったIT技術によるDX※ソリューションの推進

3. 海外事業の新展開

- ・ ワイヤハーネス・電子ワイヤ事業、および銅・巻線事業の拡大
- ・ 海外ガバナンス体制強化

中期経営計画 数値目標（KPI）

（単位：億円）

	2018年度 実績	2019年度 予想	2022年度 中期経営計画	VISION 2026
売上高	1,771	1,730	2,000	2,100
営業利益	66	73	100	150
経常利益	56	66	95	150
親会社株主に帰属する 当期純利益	45	48	66	100
営業利益率	3.8%	4.2%	5%以上	7%以上
配当/配当性向	7円 (4.6%)	10円 (6.2%)	50円以上 (約20%)	120円以上 (約35%)
有利子負債	466	452	380以下	300以下
DEレシオ※	134%	113%	70%以下	40%以下
純資産	356	401	550以上	800以上
自己資本比率	28.1%	31.3%	38%以上	50%以上
ROE	13.5%	12.8%	10%以上	10%以上
ROIC	5.6%	6.1%	7%以上	9%以上

エネルギー・インフラ事業 施策



■ 目指す姿

国内向けインフラ事業（電力・建設用電線・免震）にて
No.1のトータルサービスを提供し続ける

■ 重点施策

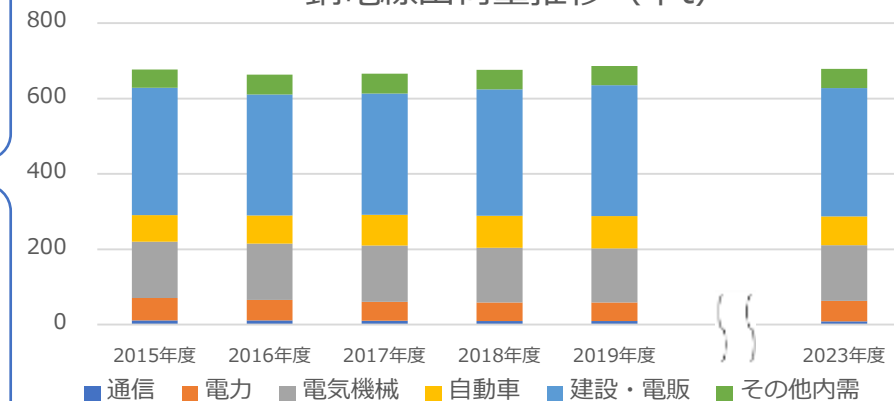
【基盤事業の収益力強化】

- ・ 電力向けは国土強靱化対策、再生可能エネルギーの普及等の需要を取り込み、施工力強化と新技術により事業拡大
- ・ 建設向けはシェアアップと効率化による収益力強化
- ・ 免震・制振事業の融合による利益率改善
- ・ 事業の選択と集中により高収益事業への経営資源シフト（ゴム線事業売却）

■ コア技術（強み）

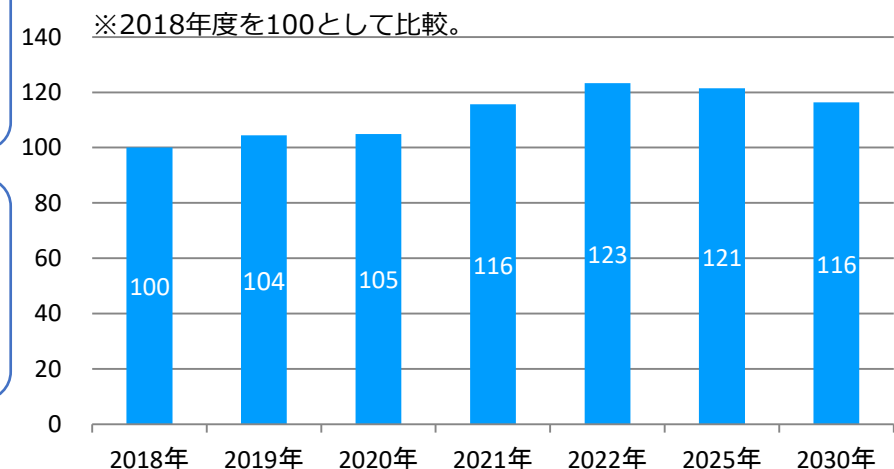
- ・ 高性能電力部品「SICONEX®」
- ・ 免震・制振デバイス

銅電線出荷量推移（千t）



出所：社団）日本電線工業会データより

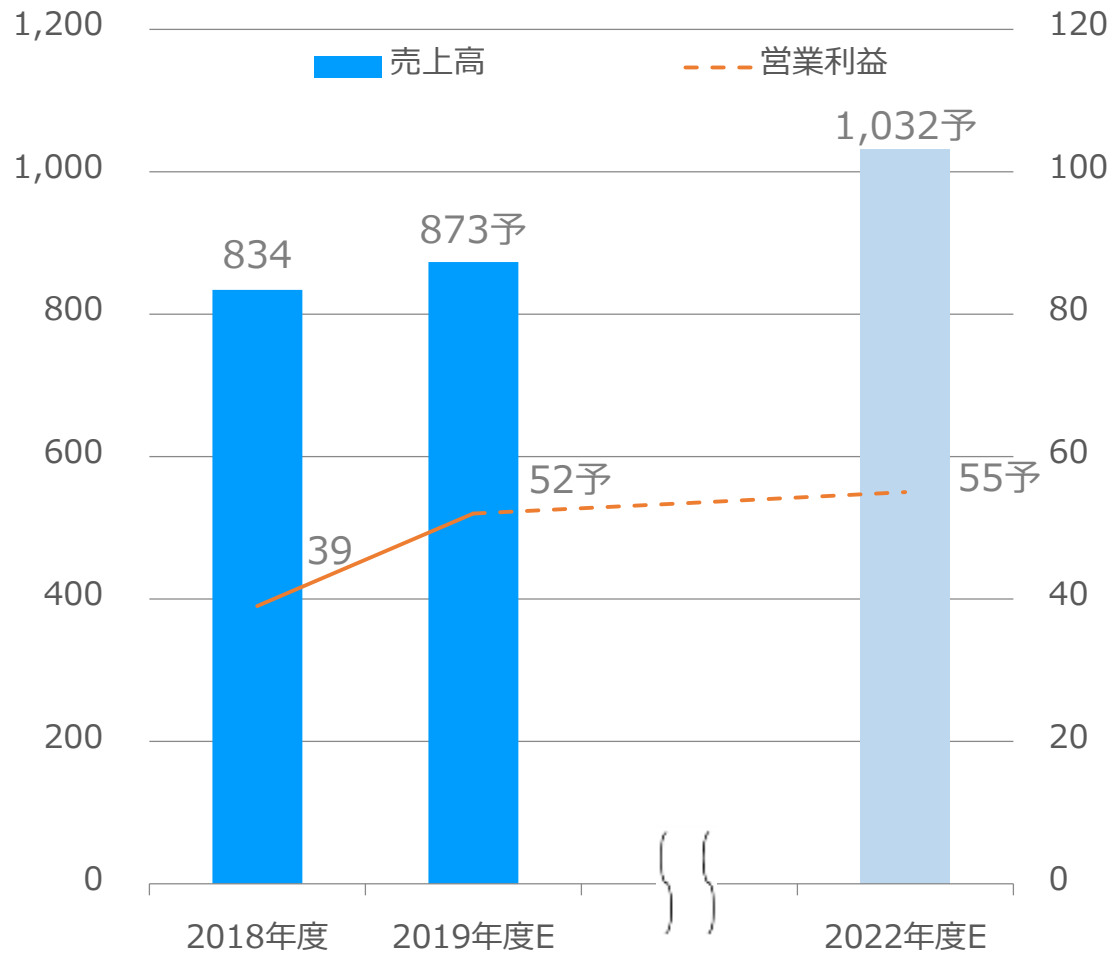
電力関連需要



出所：各種データから、当社予測により作成



(単位：億円)



■特徴：当社の基盤事業

- ①発電所から家庭までを繋ぐ電力ケーブル
- ②高性能電力部品「SICONEX®」
- ③建築物に使われる電線や免制震部材

■売上高：

- ・電力インフラは国土強靱化、再生可能エネルギー向け需要の取り込みによる売上高増加
- ・建設向け需要は減少するがシェアアップによる汎用電線の売上高増加
- ・免震・制振事業は横ばい

■営業利益：

- ・電力インフラは堅調な収益を継続
- ・建設・電販向け汎用電線と免震・制振事業は効率化・省人化等で利益率改善

営業利益率：5.3%（2018年度4.7%）

通信・産業用デバイス事業 施策



■ 目指す姿

5G、インダストリー4.0によりグローバルに成長し続ける情報通信市場において、顧客ニーズにミートした製品提供で信頼されるベストパートナーとなる

■ 重点施策

【基盤事業の収益力強化】

- ・国内製造拠点の最適化と物流強化による顧客サービス向上
- ・海外向け高付加価値製品の開発と拡販
- ・(株)ダイジ解散とグループ内でのワイヤハーネス事業の効率化

【海外事業の新展開】

- ・ワイヤハーネス、精密デバイスの製造拠点拡大（中国・ベトナム）
- ・ワイヤハーネス事業の開発拠点の立ち上げ
- ・パートナー企業との連携強化

■ コア技術（強み）

- ・ケーブルから加工・デバイス化まで多種多様な製品技術力による顧客ニーズへの提案
- ・国内外におけるグローバル経営資源

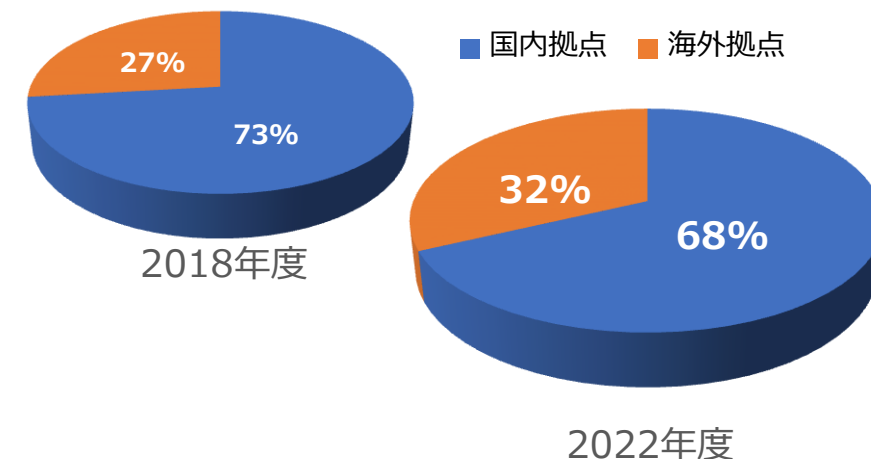
IoT市場需要見通し



出所：2017 Nomura Research Institute

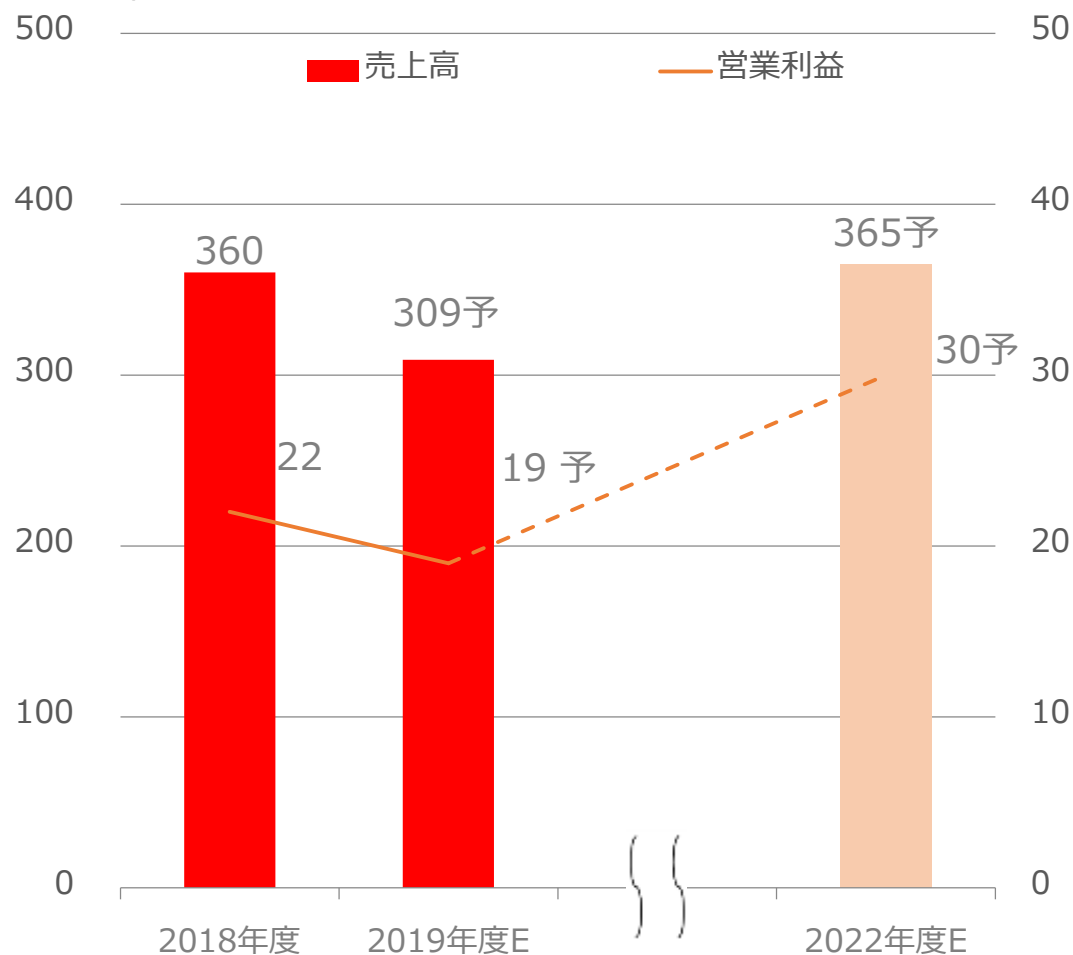
「IoT市場の拡大と日本におけるIoT活用のありかた」より

通信・産業用デバイス拠点別 売上高比率





(単位：億円)



■特徴：様々な市場に向けた通信ケーブルと産業用デバイスをグローバルに提供

■売上高：

- ・5G通信網の整備拡大により、通信インフラ用ケーブルの売上高増加
- ・高機能化が加速する車載、情報産業機器向け製品（ワイヤハーネス、精密デバイス）の新規需要の取り込み

■営業利益：

- ・通信ケーブル・加工品等、付加価値製品の堅調な売上による利益積上げ
- ・ワイヤハーネス、精密デバイスの海外製造拠点拡大効果による収益力増強

営業利益率：8.2%（2018年度6.1%）

電装・コンポーネンツ事業 施策



■ 目指す姿

線材・巻線・加工の相乗効果による新たな利益創出

■ 重点施策

【基盤事業の収益力強化】

- ・ 国内巻線事業の再編による効率化
(昭和電線ユニマック(株)による多摩川電線(株)の吸収合併)
- ・ 車載需要拡大に向けた高品位線材の増産と高機能巻線の開発による収益拡大
- ・ オープンイノベーションの積極活用により無酸素銅MiDIP®、銅合金線に加工技術を加えた川下戦略の展開

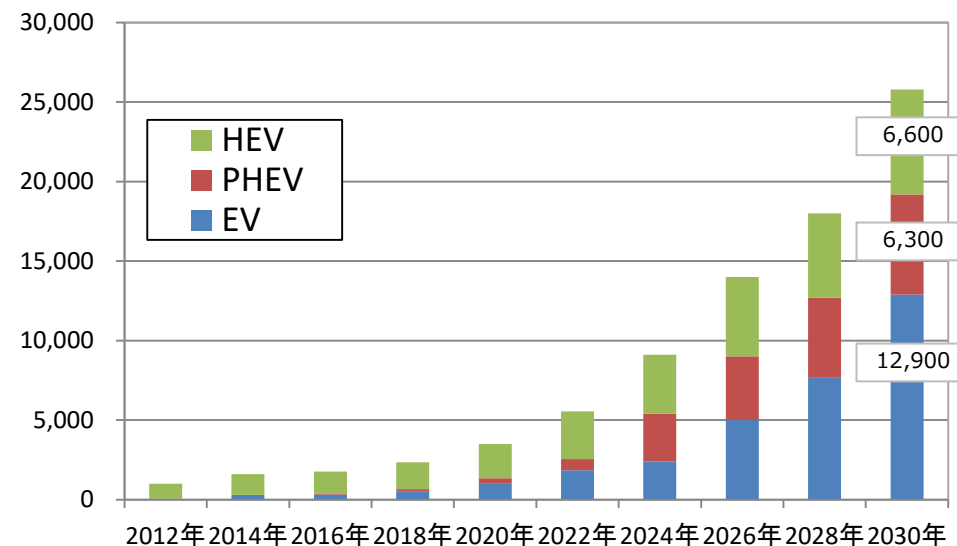
【海外事業の新展開】

- ・ 海外パートナーとの協業によるグローバル展開
- ・ 高品位線材（無酸素銅、銅合金線）を採用した細物巻線の商品化

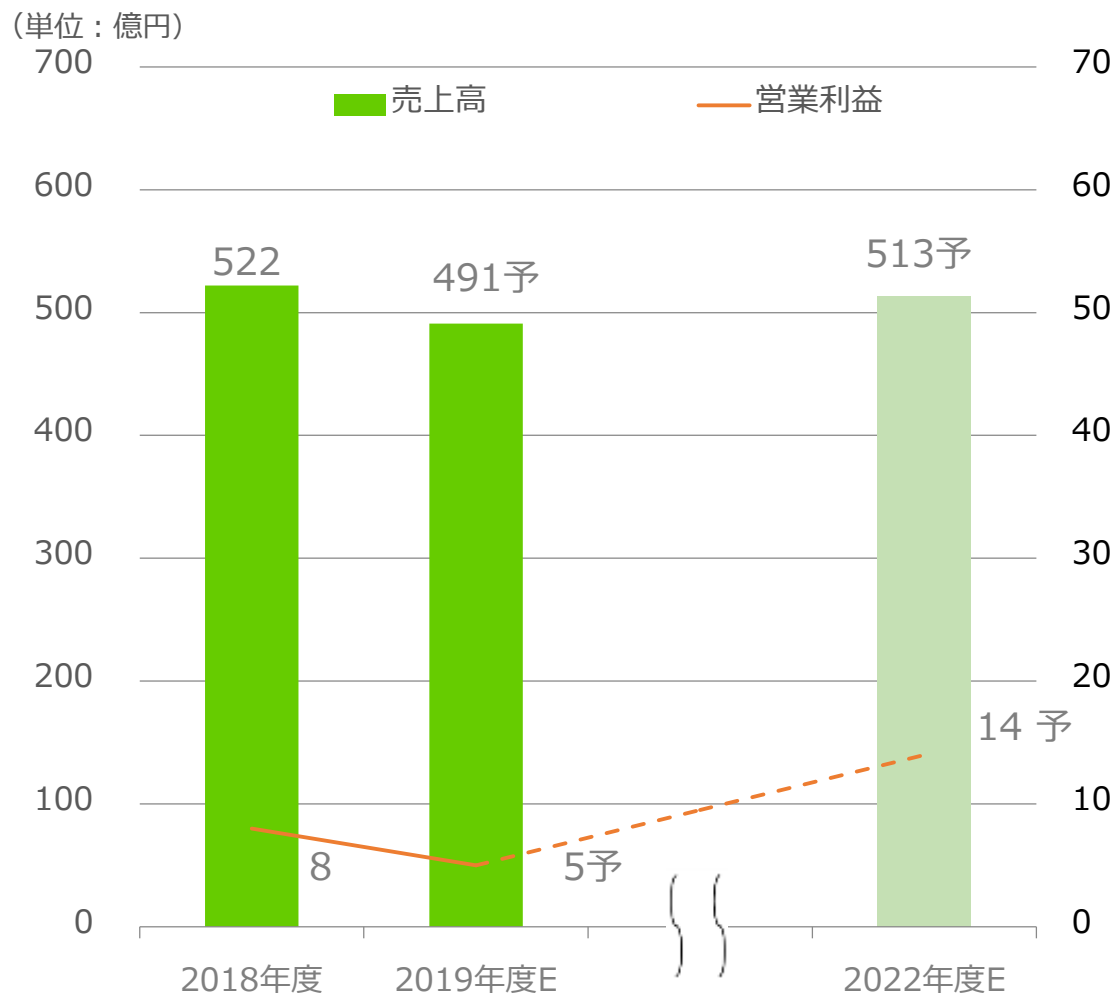
■ コア技術（強み）

- ・ 国内唯一のDIPフォーミング製造による無酸素銅MiDIP®と高機能平角巻線の製造技術
- ・ 銅・アルミ合金の設計・製造技術

(単位：千台) 電動車年間販売数推移予想



出所：各種データから、当社予測により作成



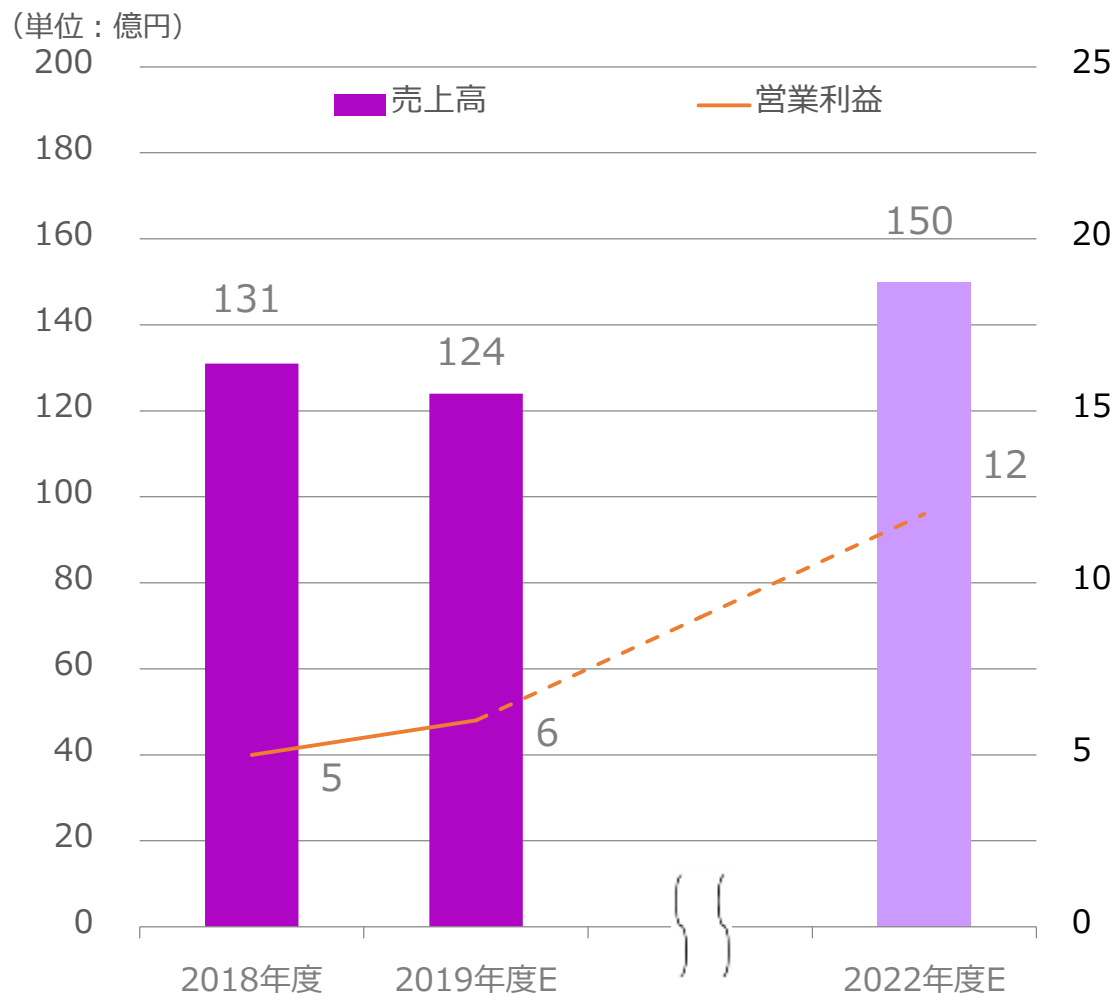
■ **特徴**：日本で唯一のディップ・フォーミングシステムで製造した無酸素銅MiDIP®と銅合金は戦略製品

- **売上高**：
- ・車載向け需要拡大を追随した、無酸素銅MiDIP®の増産販売（2022年度：2018年度比1.5倍）
 - ・車載向け高機能巻線の拡大（汎用巻線は減産）
 - ・車載・医療向け銅合金線の売上高増加

- **営業利益**：
- ・高品位線材に加工技術を加えた川下製品の開発・拡販による収益率の改善
 - ・高付加価値製品（無酸素銅MiDIP®、銅合金）の売上増加による利益拡大

営業利益率：2.7%（2018年度1.6%）

海外事業会社 収益計画



■重点施策

①モビリティ分野の拡大

- ・ベトナム、中国拠点増強と需要の取り込み
- ・合併パートナーとの連携強化と新製品開発

②富通集団との銅事業拡大

- ・中国拠点での低コスト化推進による販路拡大

■注力分野

①ワイヤハーネス・電子ワイヤ分野の拡大

中国、ベトナムのハーネス工場の再展開

②中国銅事業の拡大

EV用高品位線材・巻線の拡販

③特変電工との電力機器部品事業拡大

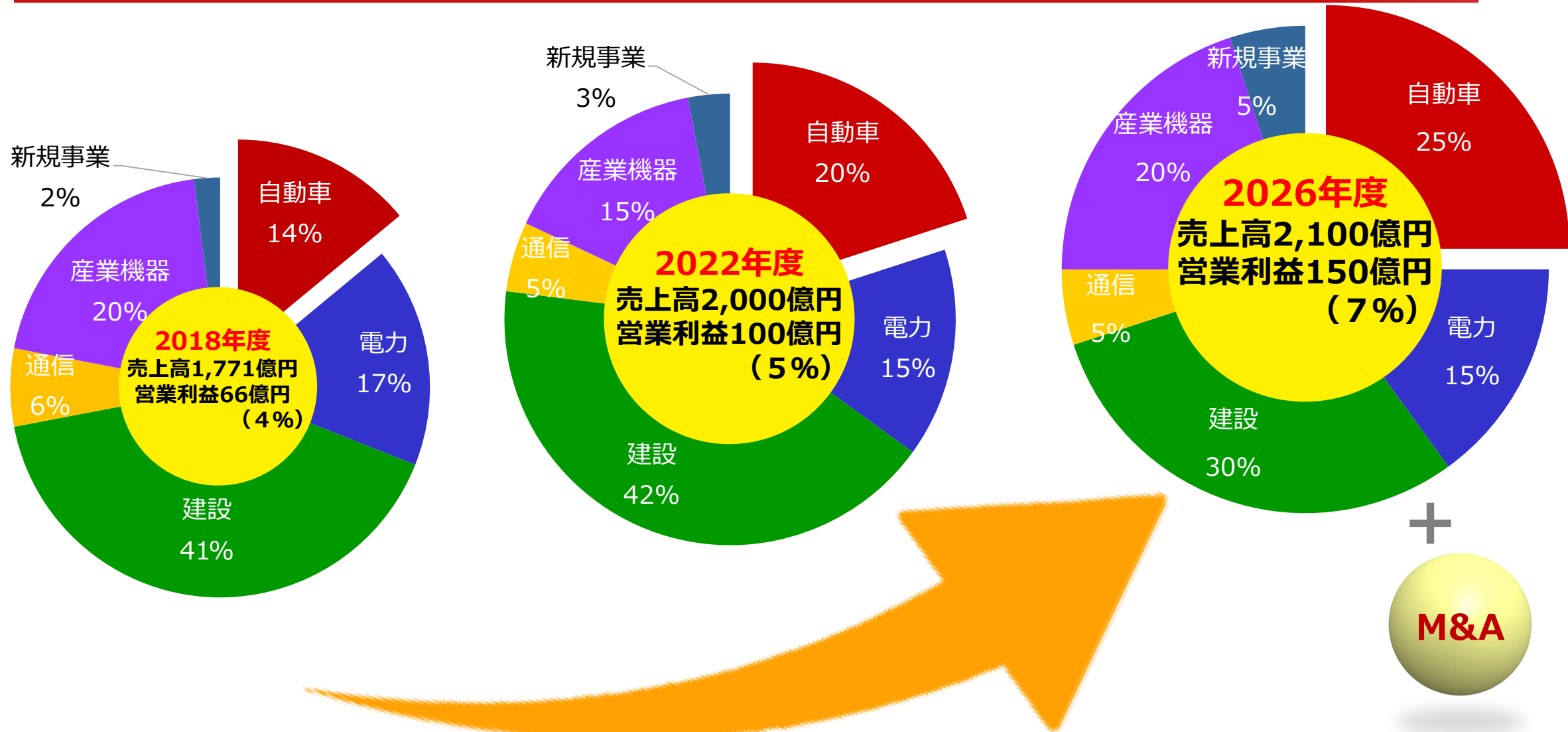
変圧器、鉄道車両向けの拡販

■営業利益：

自動化・省力化、原価低減推進による生産性向上

営業利益率：8.0%（2018年度3.8%）

めざす市場別売上構成

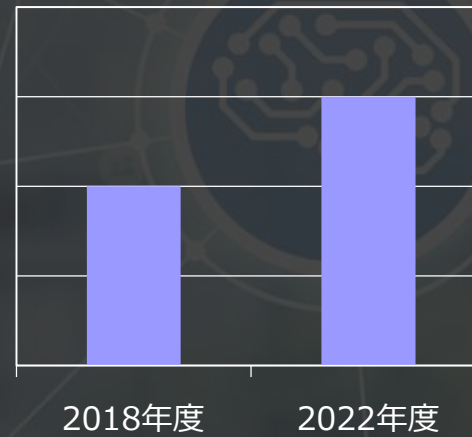


新規事業：IT事業の拡大

DX※ソリューションの推進



売上高 50%アップ



RPA & AI事業

- ・ 定型業務の自動化から非定型業務の自動化
 - 音声認識、AI-OCRの活用
- ・ 本格的AIシステムとの融合、自立化システム
- ・ デジタル化した業務システムの活用

次世代インフラ事業

- ・ IoTセンサーを活用したデータ収集分析
- ・ 各種ビックデータの活用
- ・ 5GやWiFi6による次世代インフラ&サービス

統合認証基盤事業

- ・ 脅威と利便性に対応する新ユーザ情報管理
 - クラウド認証対策
 - 生体認証とSSO
- ・ あらたな認証ニーズ
 - IoTデバイスへのアクセス管理
 - RPAシナリオ統制管理

省人化・自動化への新たな取り組み

AI、IoT、TOC（制約理論）を融合したスマートファクトリーの構築

2019年10月 特別チーム編成・活動開始
被覆線製造工場をモデルに選定

2022年度までに完成を目指す

レベル1

完全デジタル化

レベル2

完全ネットワーク化

レベル3

ロボットによる省人化

レベル4

AI・クラウド技術導入

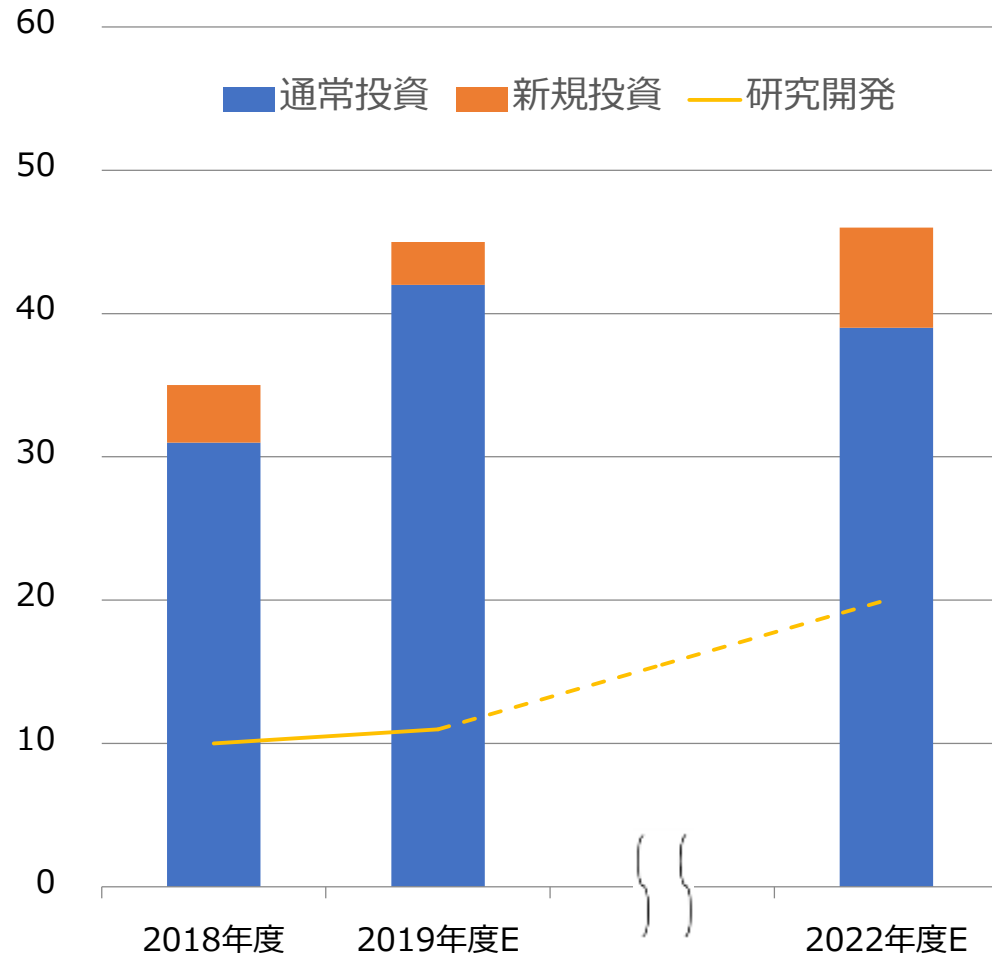
レベル5

無人自動製造ライン

全社へ展開するための次世代を担う人財育成

中計期間の投資（投資、研究開発）

（単位：億円）



【投資】

2018年度実績 35億円

2020年度～2022年累計投資

160億円以上

内) 新規事業・海外事業強化累計投資

30億円以上

国内生産体制の強靱化累計投資

25億円

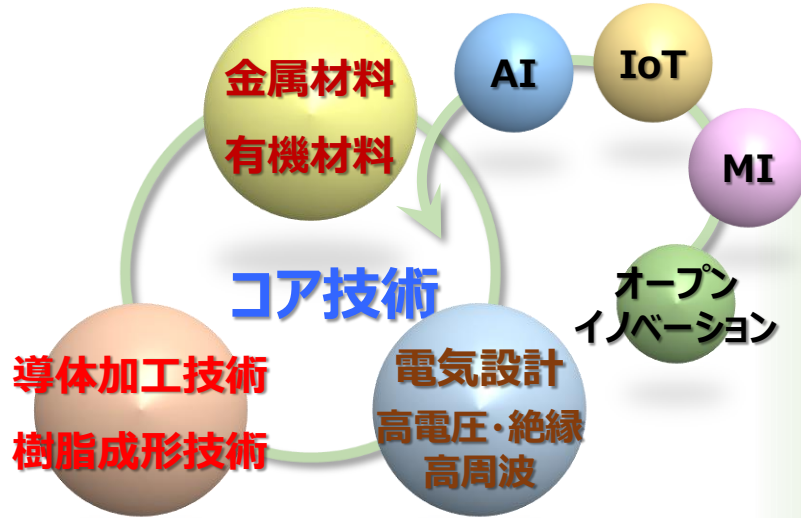
【研究開発】

2018年度実績 11億円

2022年度 **20億円**

新規事業創出、新製品開発
オープンイノベーション

研究開発 ～技術力と創造力で未来へつなぐ～



人にやさしい快適な
社会づくり

安全・安心な
社会づくり

環境に配慮した
社会づくり

モビリティ



自動車
(EV)



鉄道車両



バイシクル



ドローン



無人搬送

スマートインフラ



5G



データセンタ



エネルギー
システム
超電導

スマートインダストリー



産業機器



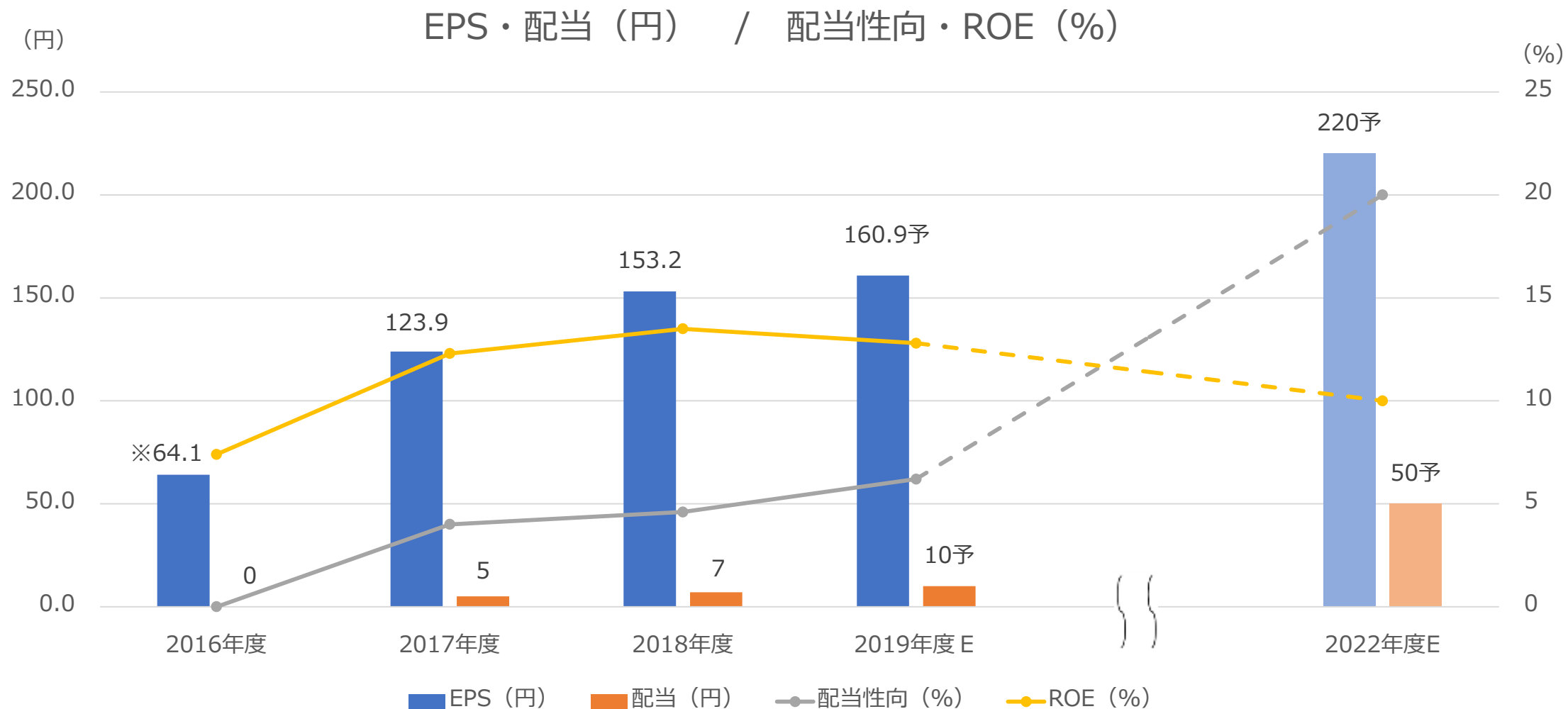
事務機器



医療



株主還元（配当政策） & ROE 計画



SWCCグループの環境中長期ビジョン

項目	中期目標（2030年）
地球温暖化防止	CO ₂ 排出量削減：エネルギー起源CO ₂ 排出量を2013年度比20%削減
資源有効活用	最終処分量（埋立量）を2018年度比50%削減
水資源の有効活用	使用量、排水量を2018年度比50%削減



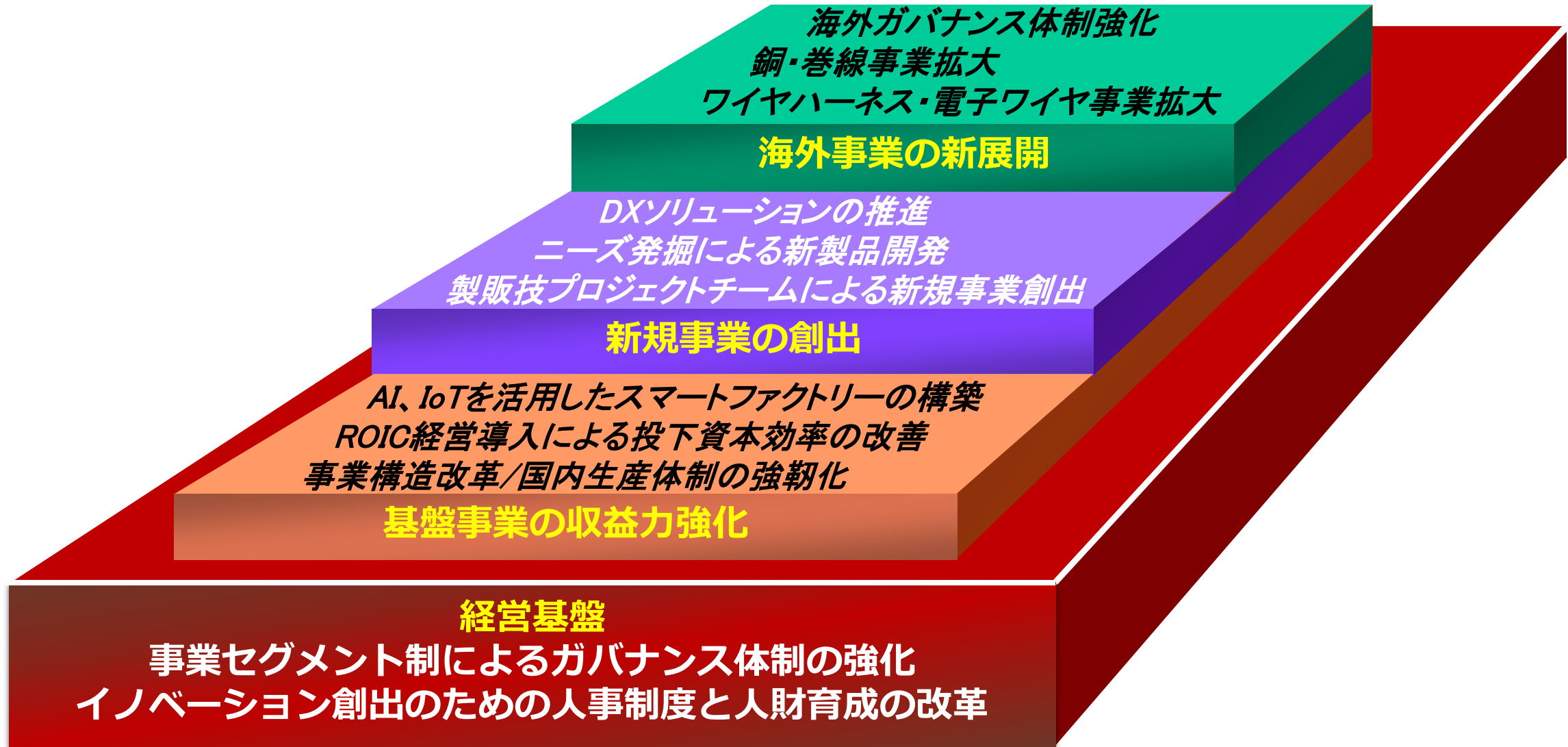
SWCCグループは持続可能な開発目標(SDGs)を支援する活動に取り組んでいます。

項目	長期ビジョン（2050年）【目指すべき姿】
地球温暖化防止	CO ₂ を排出しない製品 または カーボンニュートラルな製品の実現 ／ 環境課題解決製品の創出
資源有効活用	資源の持続可能な利用の推進 ／ 最終処分量（埋立量）“0”の実現
水資源の有効活用	水資源の持続可能な利用の推進

ESG 中期経営計画目標

中核主題		方針
E	環境	- グループ環境自主行動計画に基づく目標達成 - 環境配慮型製品の拡大と製品を通じた社会への貢献 - 生物多様性の取組を広げる 
	人権・労働慣行	- 安全先取りの取組の推進と労働災害の撲滅 - 業務の自動化、省力化による継続的な生産性向上 - 様々な観点を取り入れるためのダイバーシティの推進 - 従業員の心身の健康向上とワークライフバランスの促進 - 幅広い働き方の提供による働きやすい環境づくり 
	お取引先様との関わり	CSR調達ガイドラインを通じたお取引先様とのコミュニケーション 
	お客様との関わり	- お客様満足度の継続的な調査と当社対応へのフィードバックの習慣化 - 品質向上のための継続的な取組と品質コスト目標の達成 - グループ各社の品質状況のモニタリング強化 
	ステークホルダー様との関わり	財務情報の適切な開示と非財務情報の開示の充実化
	地域コミュニケーション	地域のみなさまとの積極的に関わり、頼られるメーカーとなるための活動の継続・拡大
G	ガバナンス	- 法令遵守の徹底とモニタリング機能の強化 - コーポレートガバナンス・コードへの継続対応と実効性向上 - サイバーセキュリティ体制の構築と運用 - 情報開示ガイドラインの設定と適切な情報開示 - BCM（事業継続マネジメント）によるリスク低減活動と実効性向上 

中期経営計画達成に向けて





Creating for the Future

昭和電線ホールディングス（株）
（東証1部：5805）

お問合せ先

昭和電線ホールディングス（株）
事業戦略統括本部経営企画部
TEL：044-223-0520
E-mail：kouho@hd.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得ることをご承知おき下さい。

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。

<https://www.swcc.co.jp>