



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月期決算および
中期経営計画 Change & Growth SWCC 2026 ローリングプラン2024
説明会資料

2024年6月3日

SWCC株式会社

本日のアジェンダとスピーカー

1. 決算概要、FY2024業績予想
2. 中計ローリングプラン2024
3. 資本戦略・人的資本戦略



代表取締役 CEO 社長執行役員
長谷川 隆代



COO 副社長執行役員
経営戦略担当
小又 哲夫



常務執行役員
資本戦略・人的資本戦略担当
上條 俊春

1. 2023年度決算概要および2024年度通期業績予想

2023年度 連結業績 P/L

前年度比**増収・増益**。上方修正計画を上回り**営業利益、経常利益ともに過去最高を記録**。**期末増配**を予定。

(単位：億円)	2022年度 実績	2023年度 実績	対前年増減率 (%)
売上高	2,091	2,139	2.3
営業利益	105	過去最高益 128	22.4
営業利益率 (%)	5.0	6.0	+1.0pt
経常利益	104	過去最高益 122	17.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	94	88	▲6.1
1株当たり配当 (円)	60	3Q決算発表時より 5円増配 90	30
ROE (%)	15.0	12.3	▲2.7pt
ROIC (%)	7.1	8.3	+1.2pt

2023年度 セグメント別業績

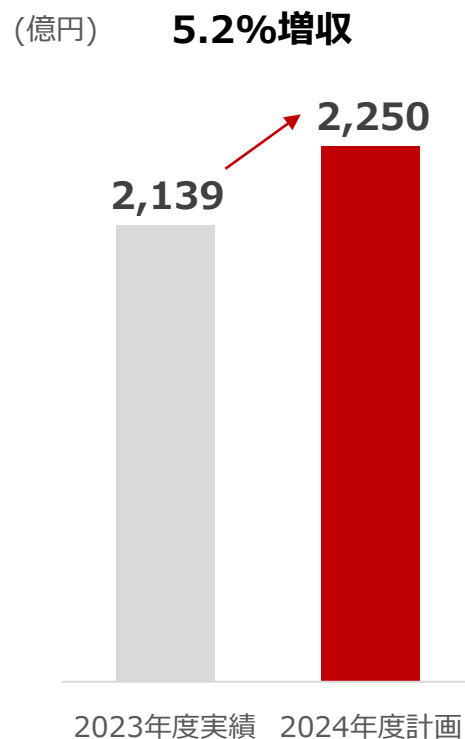
産業機械向け需要の低迷ならびに中国・ベトナムの景気悪化等の影響を受けながらも、
建設、電力ともに好調なエネルギー・インフラ事業の牽引により全社収益は過去最高益を更新。

(単位：億円)		2022年度 実績	2023年度 実績	対前年 増減率 (%)	2023年度 ROIC (%)
エネルギー・インフラ事業	売上高	1,133	1,232	8.7	12.3
	営業利益	77	107	39.6	
	営業利益率(%)	6.8	8.7	+1.9pt	
電装・コンポーネンツ事業	売上高	581	553	▲4.9	6.4
	営業利益	17	16	▲3.7	
	営業利益率(%)	2.9	2.9	+0.0pt	
通信・産業用デバイス事業	売上高	333	307	▲7.6	4.4
	営業利益	18	14	▲22.1	
	営業利益率(%)	5.3	4.5	▲0.8pt	

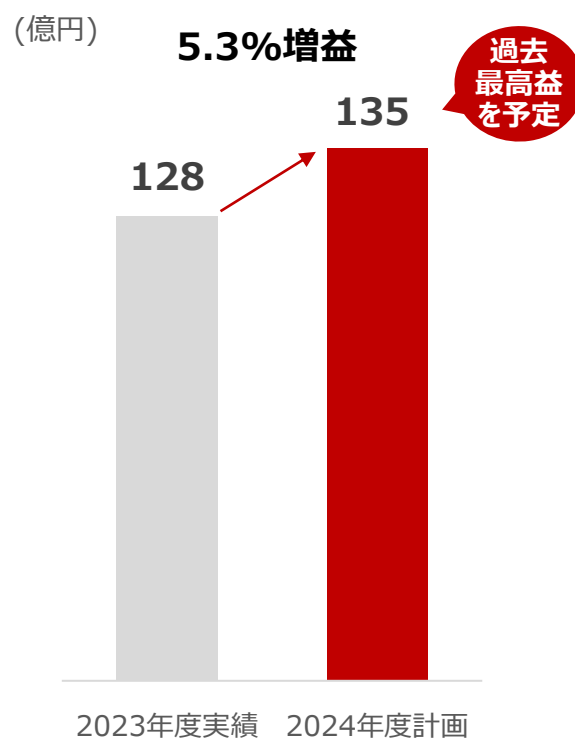
2024年度 通期業績計画

SICONEX®増産投資の売上貢献に加え、xEV向け高機能製品の需要回復により**増収・増益を計画**。
配当金は前年度比**20円増配**し、**通期110円**の予定

売上高



営業利益



経常利益

130億円 (前年度比6.4%増)

過去
最高益
を予定

親会社株主に帰属する当期純利益

90億円 (前年度比1.8%増)

ROIC

8.7% (前年度比+0.4pt)

配当/配当性向

110円/36.1% (前年度比20円の増配)

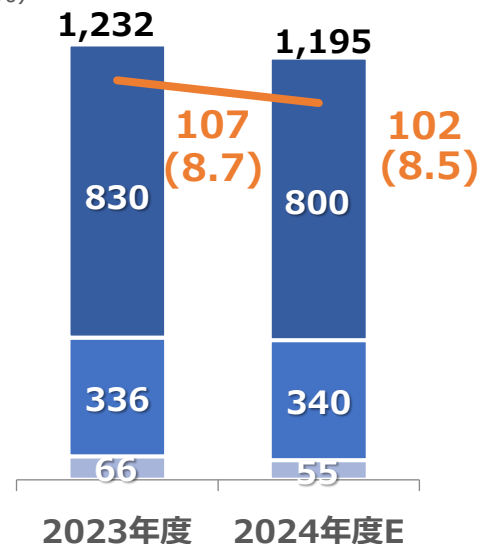
中間:50円
期末:60円 合計 110円

2024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：－

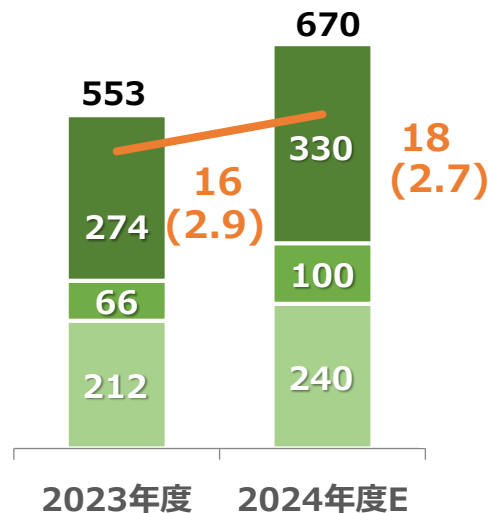
+ 要因 ● SICONEX®の増産投資による売上貢献

－ 要因 ● 建設等の需要調整

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28億円増

+ 要因 ● xEV向け高機能製品の需要回復

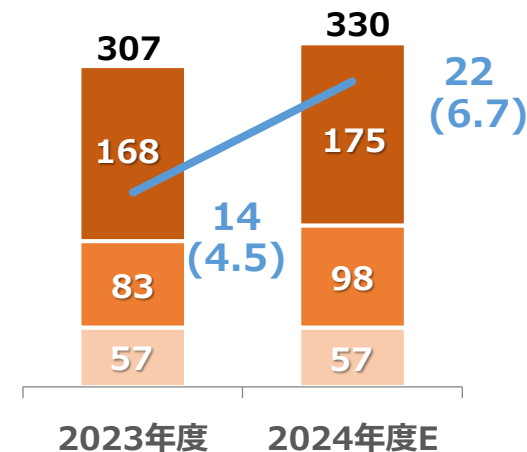
● 重電向け需要堅調

－ 要因 ● 産業機械向けの需要低迷

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：－

+ 要因 ● 車載向け高速通信ケーブルの需要拡大

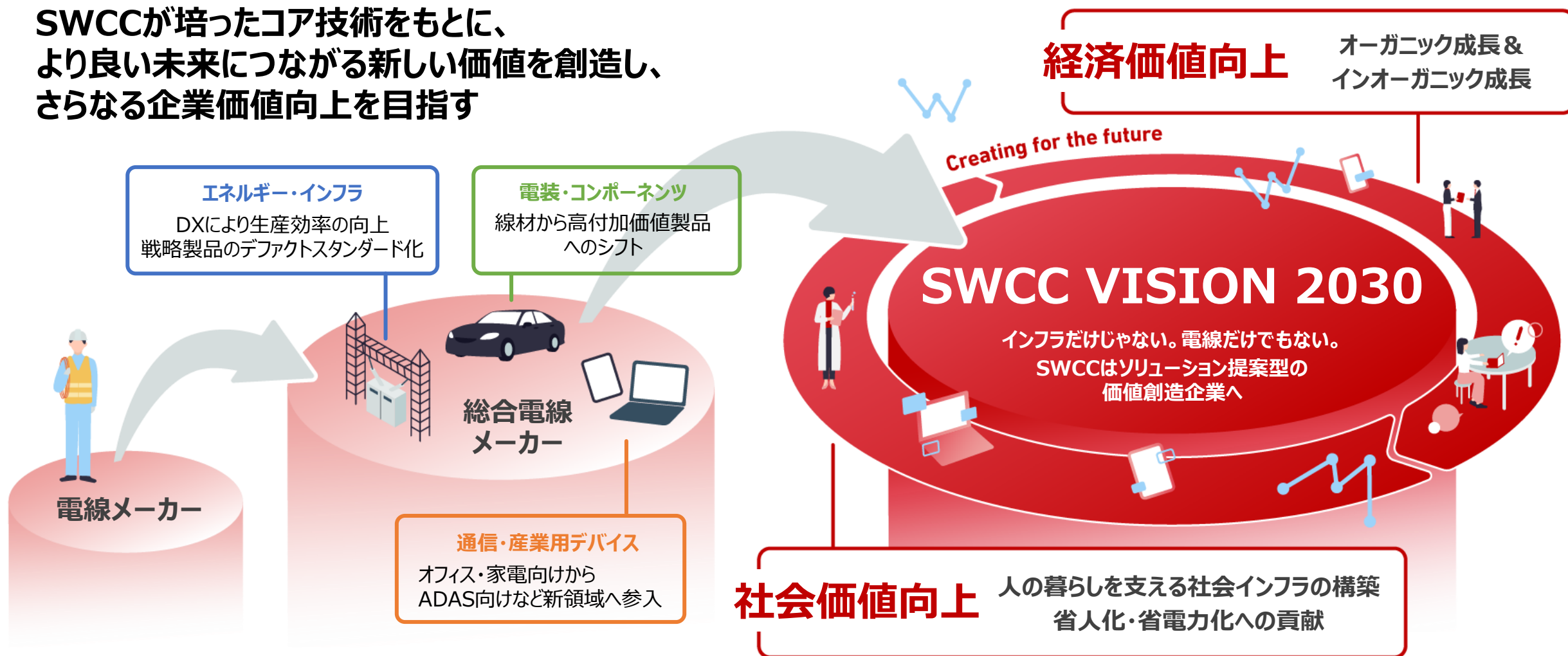
● 通信ケーブル事業の一時的損失解消

－ 要因 ● －

2. 中期経営計画 Change & Growth SWCC 2026

SWCC VISION 2030 2030年までのありたい姿

SWCCが培ったコア技術をもとに、
より良い未来につながる新しい価値を創造し、
さらなる企業価値向上を目指す



1) ローリング目標と事業戦略

事業環境認識の変化

セグメント		中計発表時点の予想トレンド (2021年11月時点)		ローリングプラン2024の予想 (FY2024~2026)	
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 - 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		- 洋上風力等の需要拡大 - 高経年設備の更新需要拡大		- 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
電装・ コンポーネンツ	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 - CASEの普及 - モーター需要は拡大
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 - 海外のテレコム・データコム市場拡大 - 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 - 中国・東南アジアでの市場拡大鈍化 - 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 - 商業用印刷需要の多様化

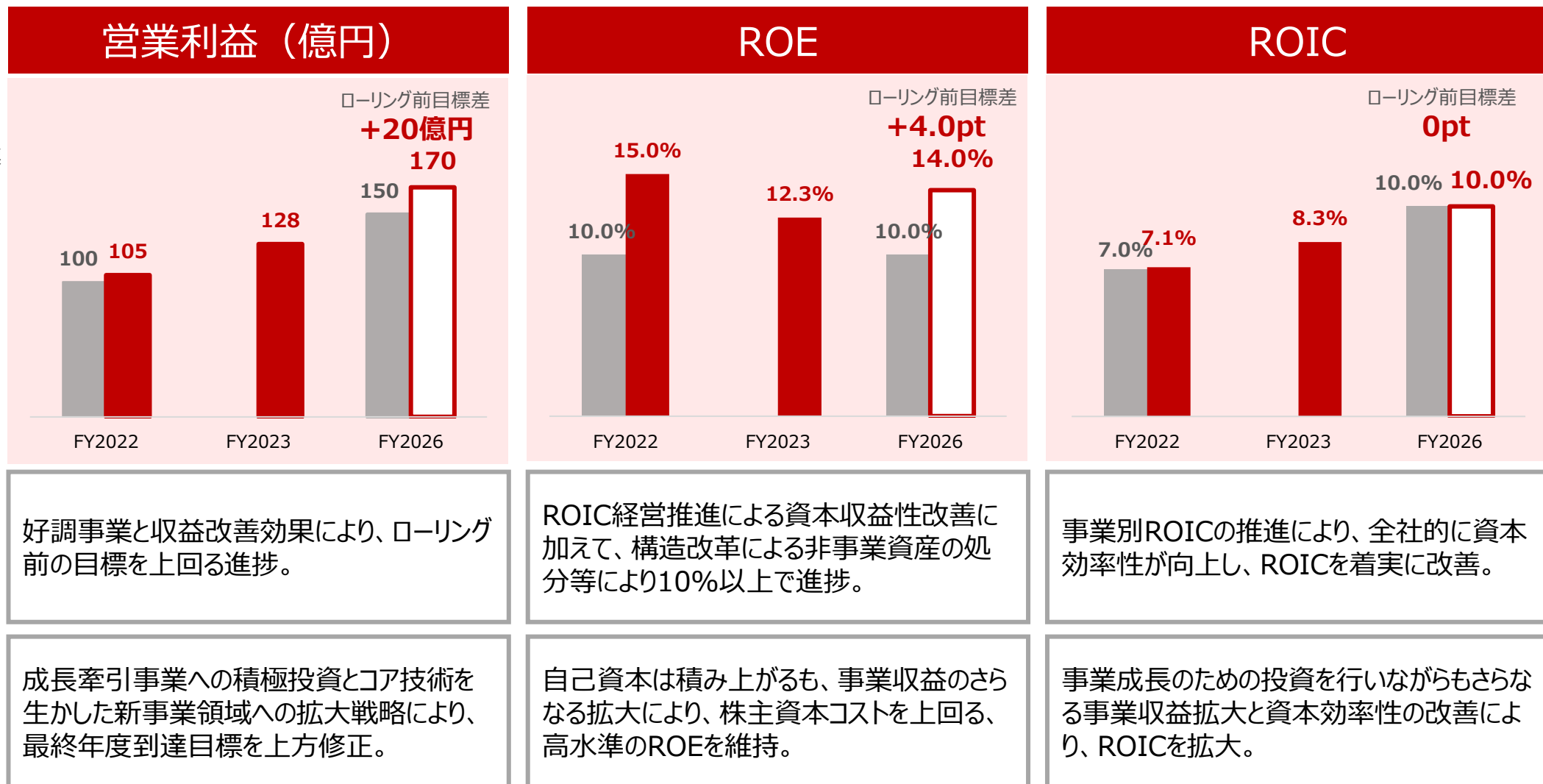
ローリングプラン2024 財務数値目標

新たな目標値はオーガニックの成長により目標を上方修正。インオーガニック成長によりさらなるアップサイドを狙う。

		ローリング前		ローリング後
		FY2023 (実績)	FY2026 (目標)	FY2026 (目標)
収益性	営業利益	128億円	150億円	170億円
効率性	ROE	12.3%	10%以上	14%以上
	ROIC	8.3%	10%以上	10%以上
株主還元	配当金 (配当性向/DOE)	90円 (30%/3.7%)	120円以上 (35%/設定なし)	150円以上 (35%以上/4%以上)
安定性	DEレシオ	40%	50%以下	30~50%
	純資産	771億円	850億円以上	930億円

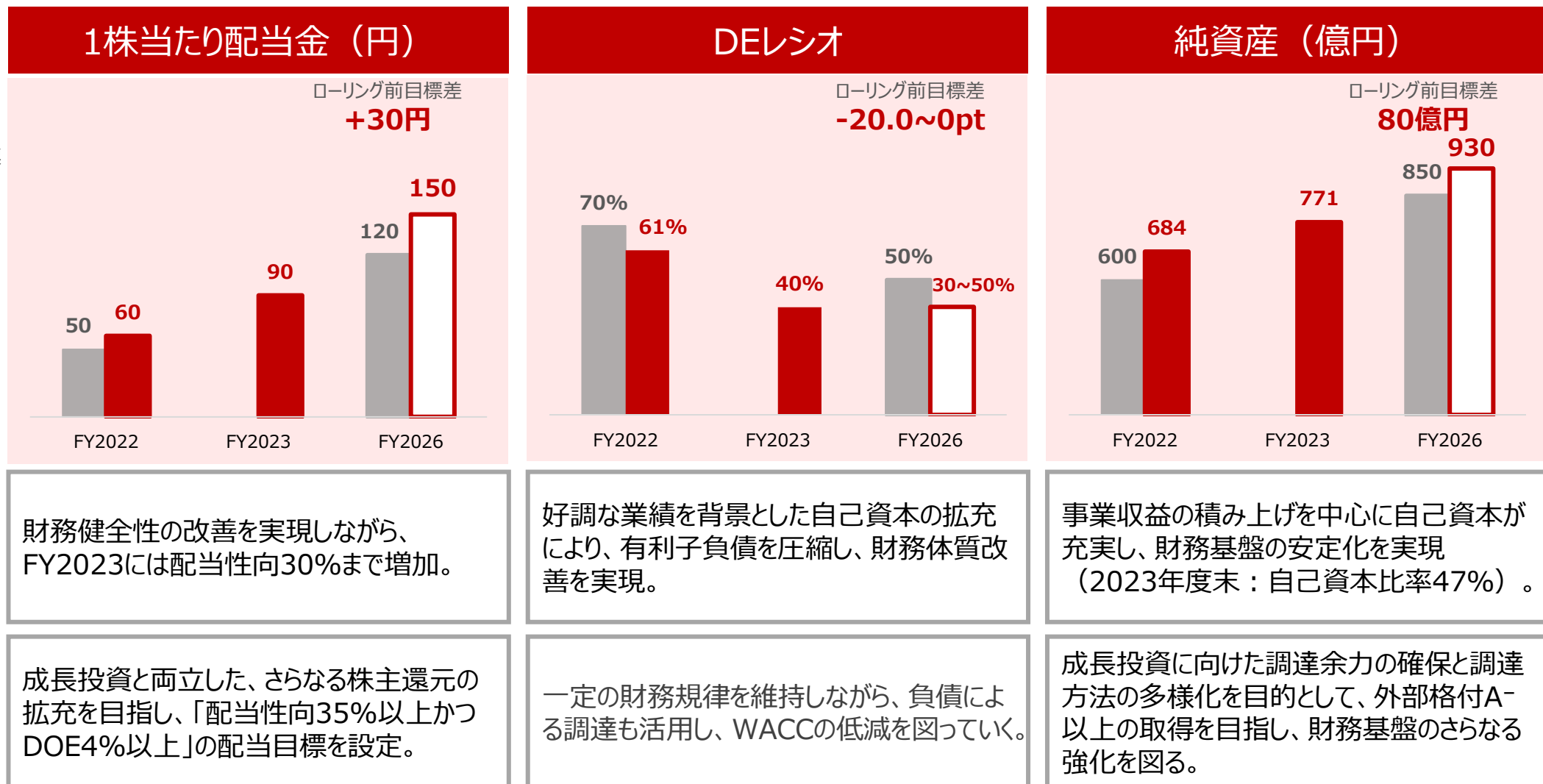
中期経営計画 KPIの進捗とローリングのポイント

■ ローリング前目標
■ 実績+ローリング目標



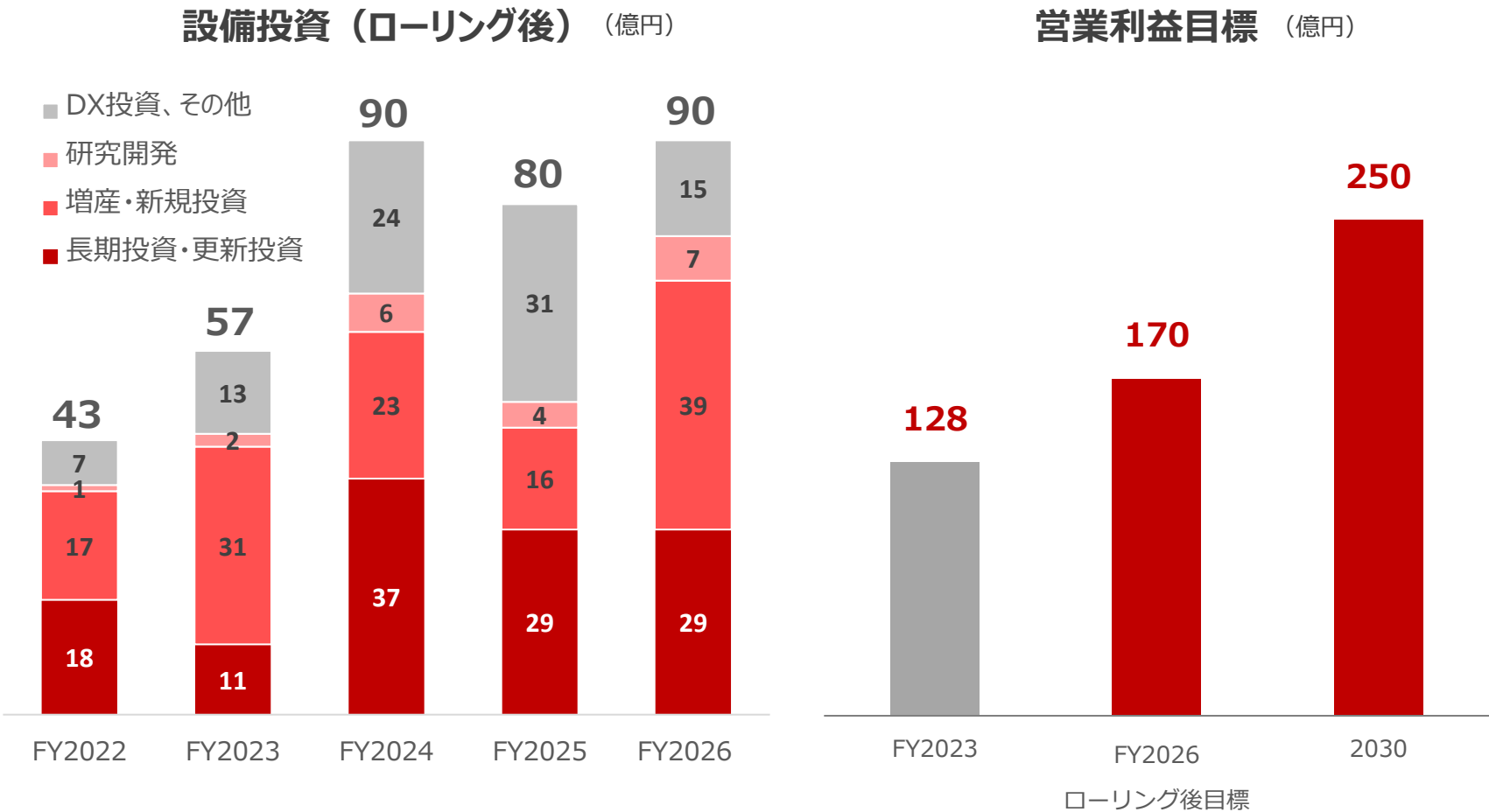
中期経営計画 KPIの進捗とローリングのポイント

ローリング前目標
実績+ローリング目標



ローリングプラン2024 事業投資計画と利益貢献のタイミング

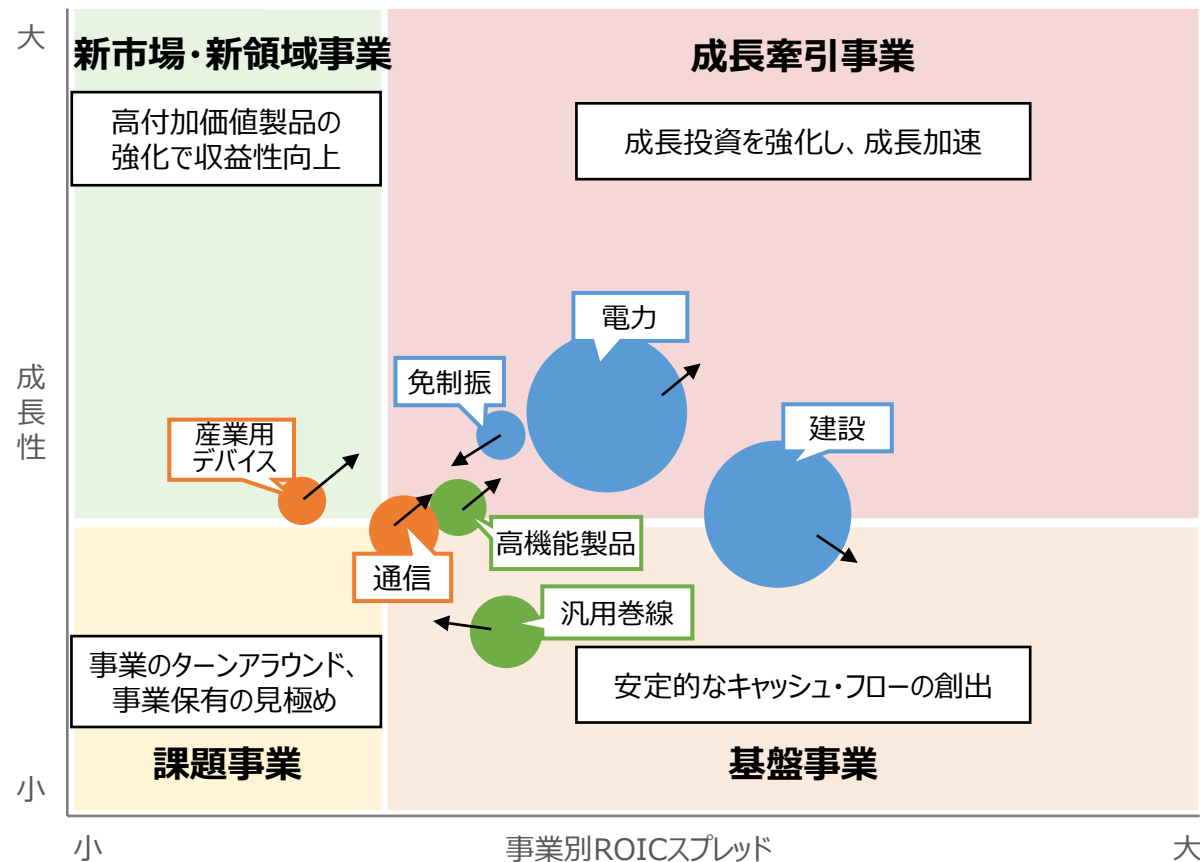
グループ統合システムの導入を2024年度以降実施し業務効率化を推進。また、厚生棟のなど人的資本投資を強化。2026年度はエネルギー・インフラ事業の設備投資額を拡充。



ローリングプラン2024 事業ポートフォリオマネジメントの強化

現状のサブセグメントごとの位置づけをふまえて、2026年度までの中計期間に事業ポートフォリオマネジメントを強化

FY2023時点の事業ポートフォリオ



中計期間の事業ポートフォリオマネジメント

【電力】

戦略製品への積極的な成長投資により事業拡大を図る

【建設】

DX推進により収益力を強化し、キャッシュ・カウ事業を深化

【産業用デバイス&通信】

成長性と収益性を向上し、成長牽引事業への転換を図る

【高機能製品】

xEV市場の成長に応じた事業拡大を図る

課題事業の見極め

事業のターンアラウンド、事業保有の見極め

- 競争優位性
- 資本効率性
- 成長性
- 当社の目指す姿
- 他事業とのシナジー

【免制振】

成長性と収益性の鈍化が見込まれるため課題事業として認識

【汎用巻線】

競争激化による収益低下が見込まれるため課題事業として認識

当社グループROICの計算式

$$\text{全社 ROIC} = \frac{\text{税引後営業利益}}{\text{投下資本（自己資本 + 有利子負債）}}$$

$$\text{事業別 ROIC} = \frac{\text{税引後営業利益}}{\text{投下資本（運転資金 + 固定資産）}}$$

ローリングプラン2024 BD戦略（新規事業・M&A等）

ローリングプラン2024の目標値（オーガニック成長）のアップサイド要素となるBusiness Development戦略（インオーガニック成長）を強化し、FY2026~2030までの利益貢献を目指す

セグメント別BD戦略 重点施策 +α（インオーガニック成長）

当社の強みを応用し新領域技術・顧客基盤を
補完できる領域をターゲット

エネルギー・
インフラ

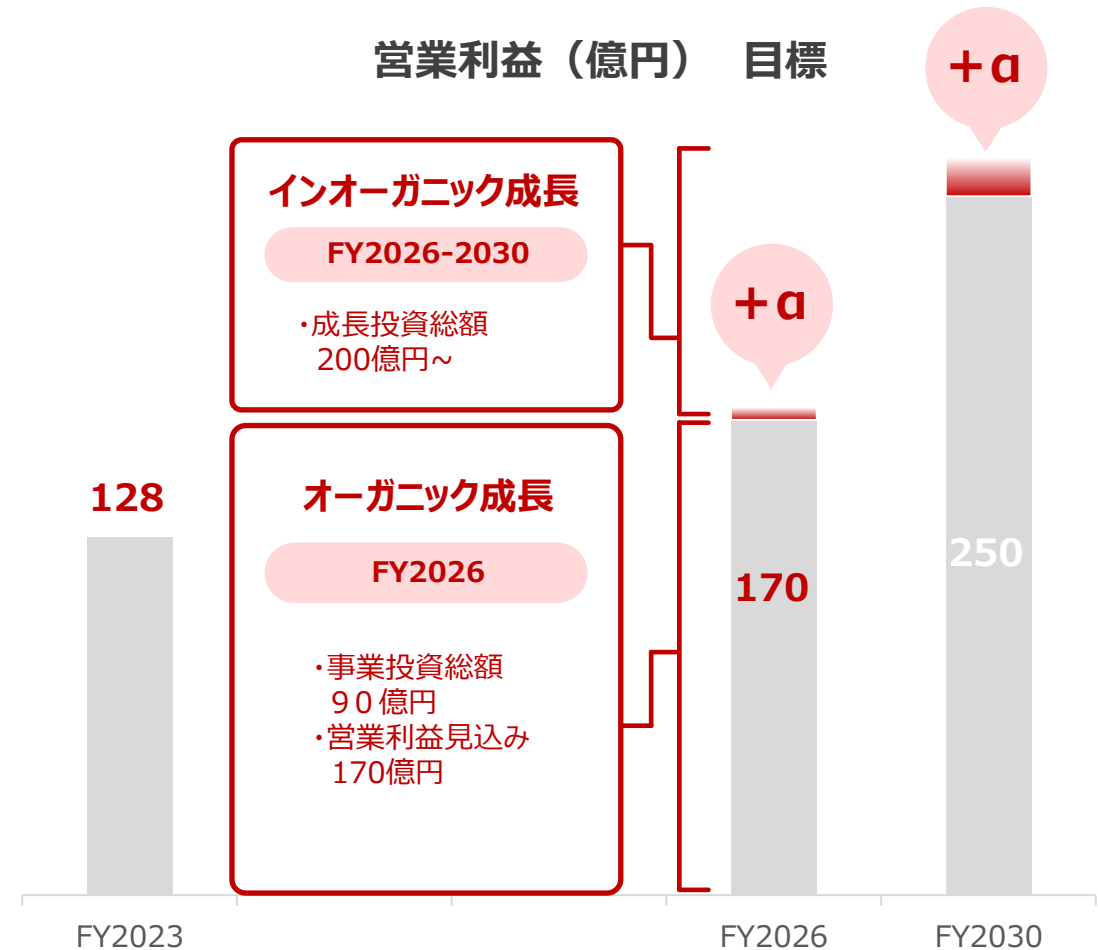
ソリューションビジネスの強化
Smart Stream事業
+ M&Aの活用

電装・
コンポーネンツ

川下戦略の強化
コア技術の深化
+ M&Aの活用

通信・
産業用デバイス

海外事業領域拡大
戦略製品の強化
+ パートナシップ活用



ローリングプラン2024 エネルギー・インフラ事業の成長戦略①

市場の見通し FY2024-2026

- 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

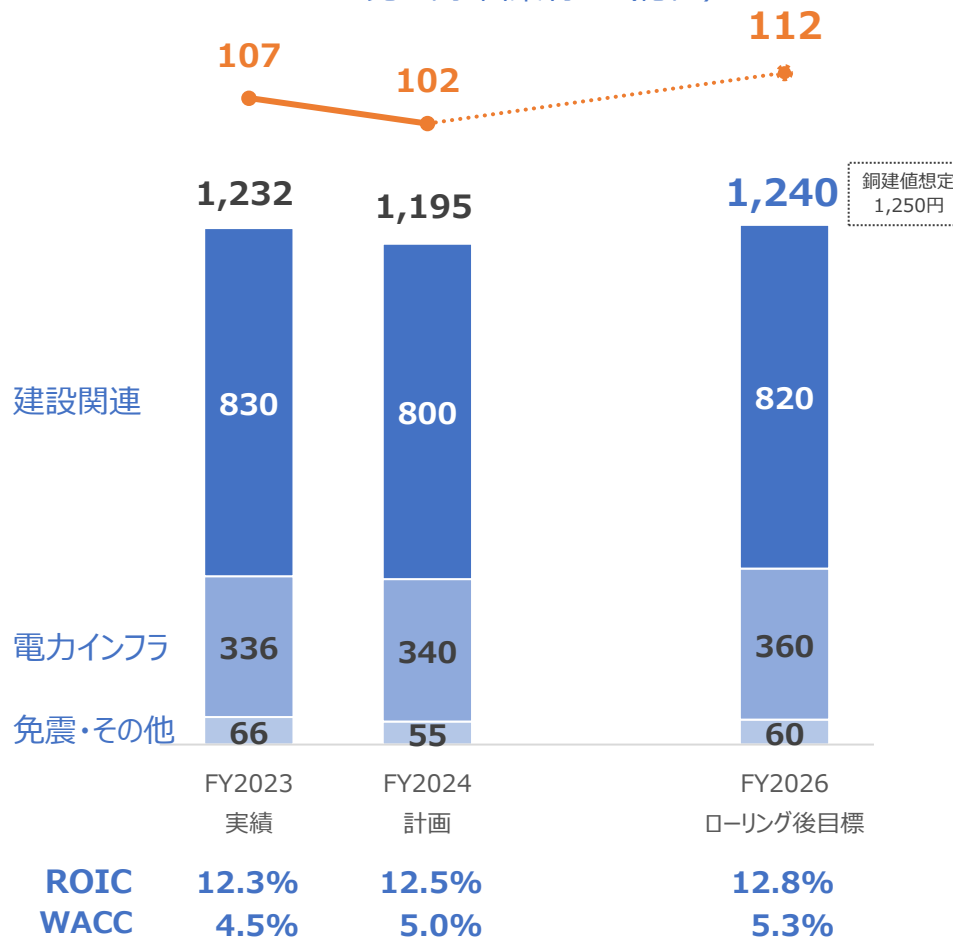
基本戦略

- 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

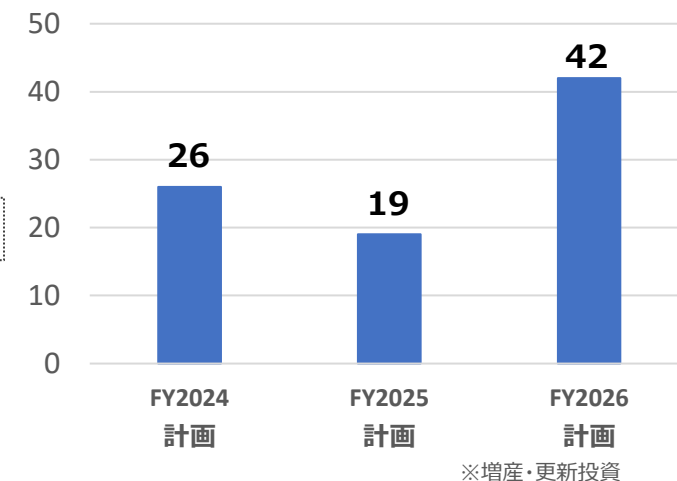
- 電力**
- ・高電圧電力ケーブル用コネクタSICONEX®の増産投資貢献の最大化
 - ・人材教育の推進
 - ・ソリューション事業（SmartStream）の推進

中計ローリング 目標

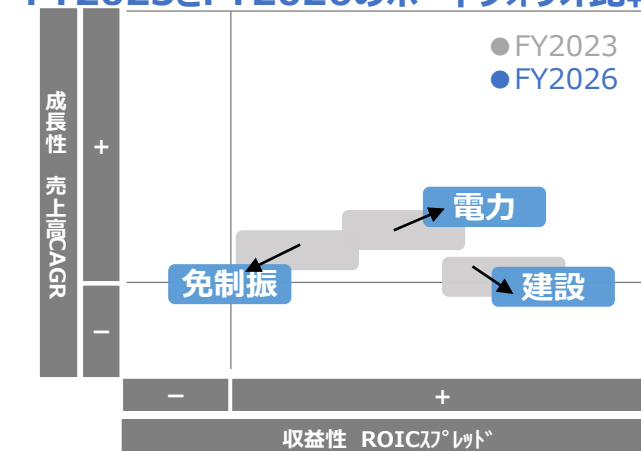
売上高・営業利益（億円）



設備投資計画※（億円）



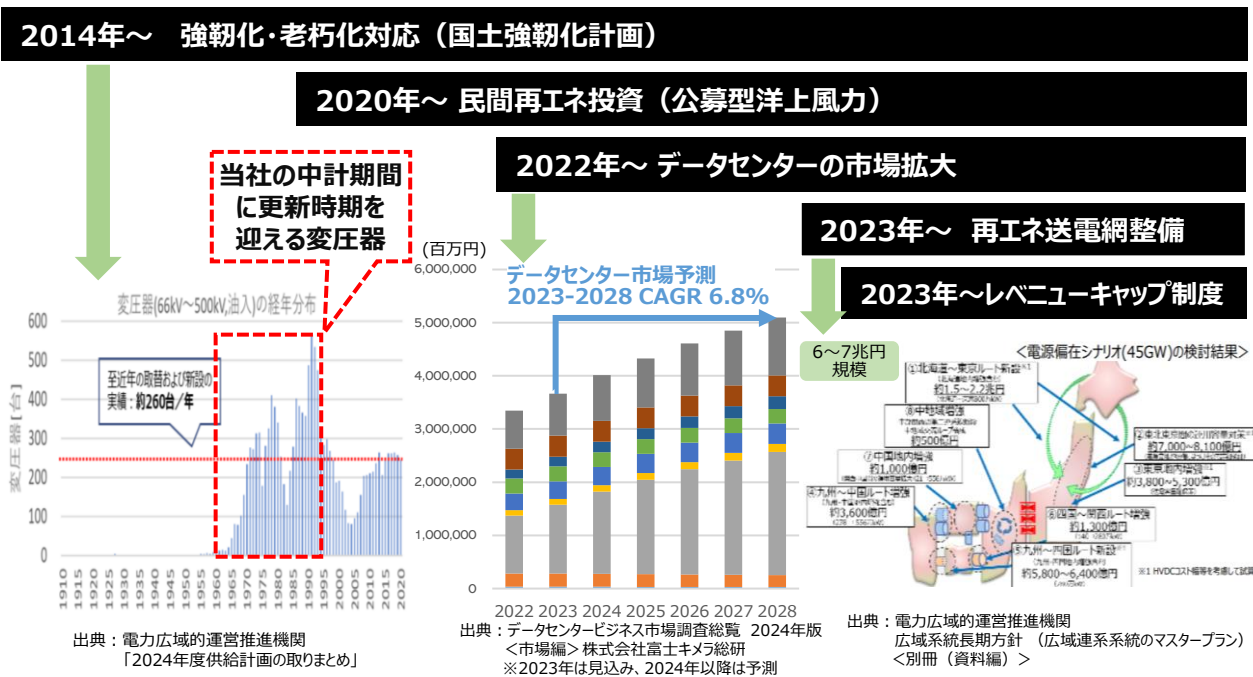
FY2023とFY2026のポートフォリオ比較



ローリングプラン2024 エネルギー・インフラ事業の成長戦略②

国策を背景に高まる電力需要へ向け当社戦略製品・ソリューションの充実（**SICONEX®/SICOPLUS®**）

国内電力市場予測（当社調べ）



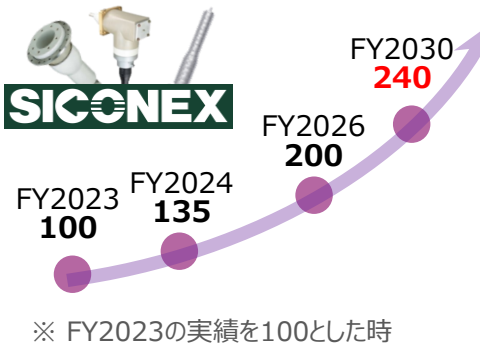
FY2023-2026 変電市場 CAGR 11% 当社 CAGR 18% ※当社調べ

		FY2023	FY2024	FY2026	FY2030
当社シェア	電力会社需要	51%	58%	71%	88%
	民間企業需要	93%	93%	94%	95%

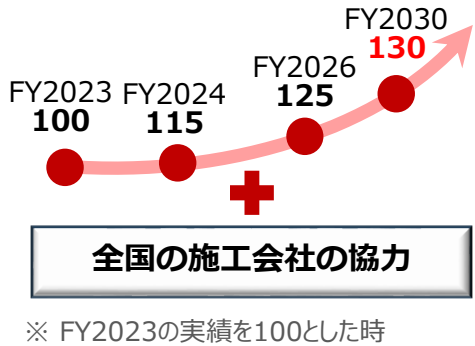
利益拡大戦略1 電力市場への3つの施策

- 製品**
 - ・デファクトスタンダード化
 - ・超高圧SICONEX®の拡充
 - ・さらなる増産投資の検討
- 人**
 - ・施工人財センター
 - ・施工会社とのアライアンス拡大
 - ・プロパー社員の超高圧シフト
- DX**
 - ・AVR活用による教育支援
 - ・遠隔支援、管理ソリューション

SICONEX®売上高成長計画



施工人員計画



全国の施工会社の協力

ローリングプラン2024 エネルギー・インフラ事業の成長戦略③

利益拡大戦略 2

電力事業へのSmartStreamの展開 (ソリューション事業の推進)

電力業界の課題：

- レジリエンスの強化
- 送配電設備の増強・広域化
- 設備の高経年化
- 生産性の向上・安全の確保

工事供給力の確保

インシデントの未然防止

設備保全の省力化・設備管理の効率化

ソリューションのラインナップ化

AVR



AI (画像・予測)



遠隔支援・管理

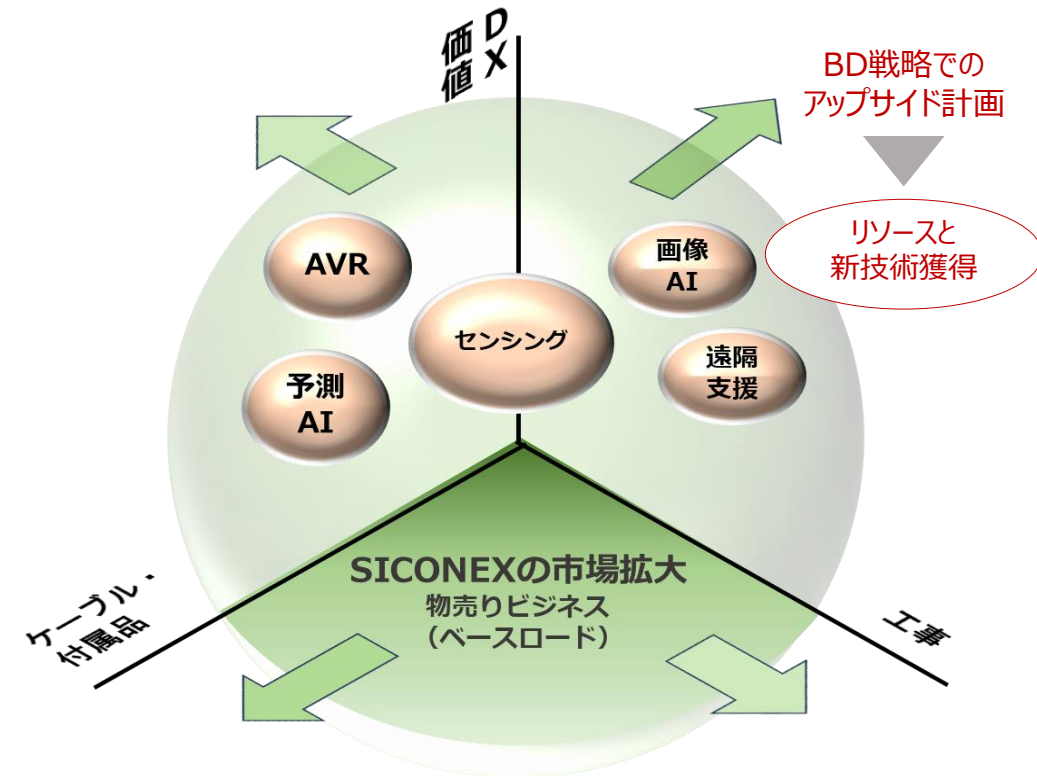


センシング



ソリューション事業化

安心・安全ソリューションの提供
(技能継承・効率化・労働災害の撲滅)



ローリングプラン2024 電装・コンポーネンツ事業の成長戦略①

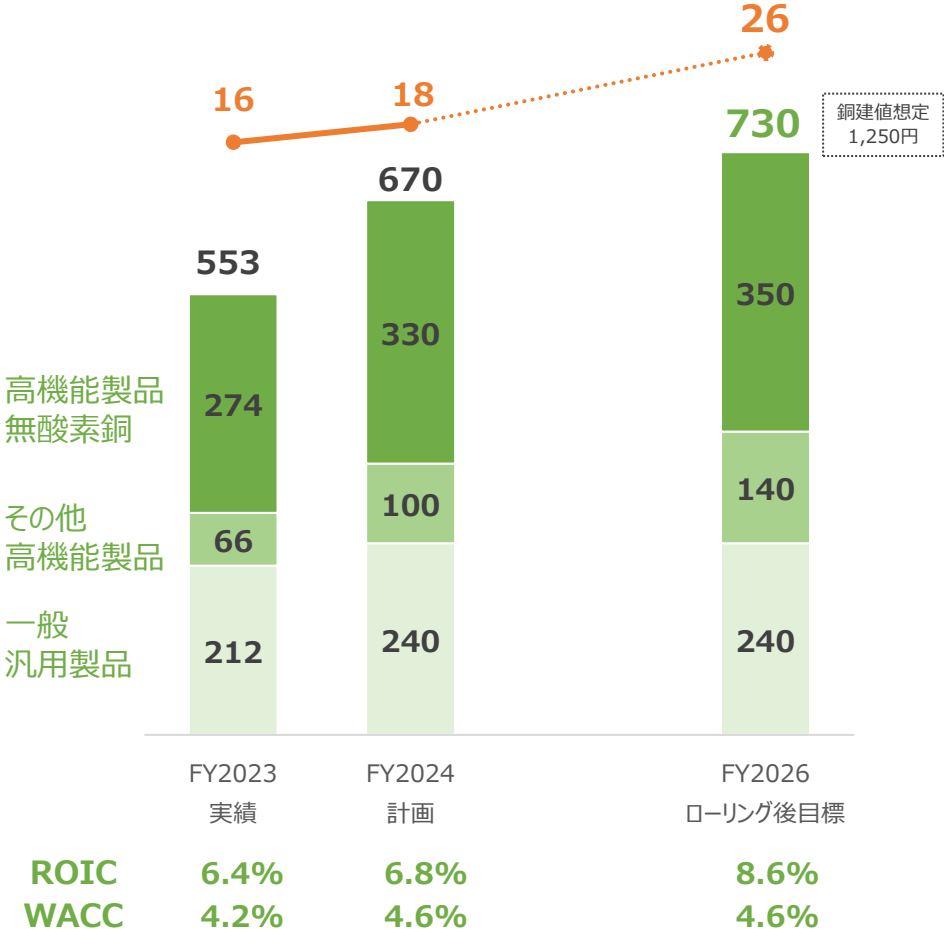
市場の見通し FY2024-2026

高機能
製品

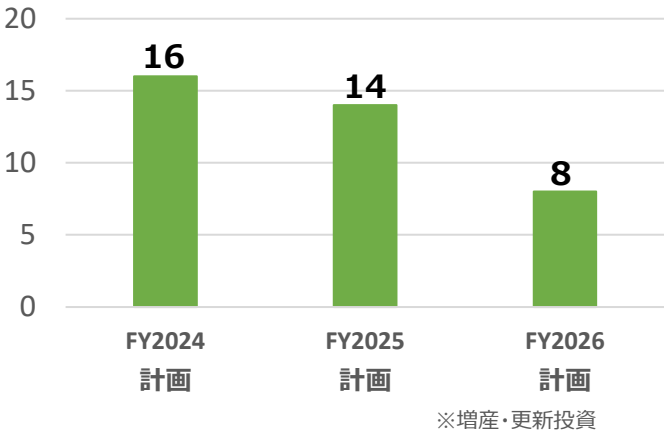
- ・ BEV化は減速もHEVの回帰需要は拡大
- ・ CASEの普及
- ・ モーター需要は拡大

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）

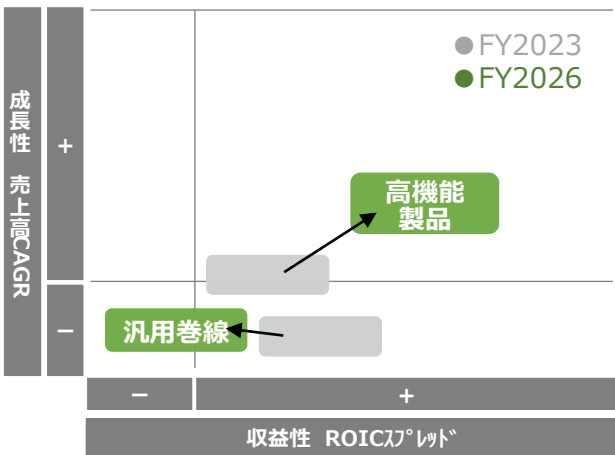


基本戦略

高機能
製品

- ・ 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 FY2025～）

FY2023とFY2026のポートフォリオ比較



ローリングプラン2024 電装・コンポーネンツ事業の成長戦略②

川上から川下戦略へ、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により**利益拡大**



利益の拡大

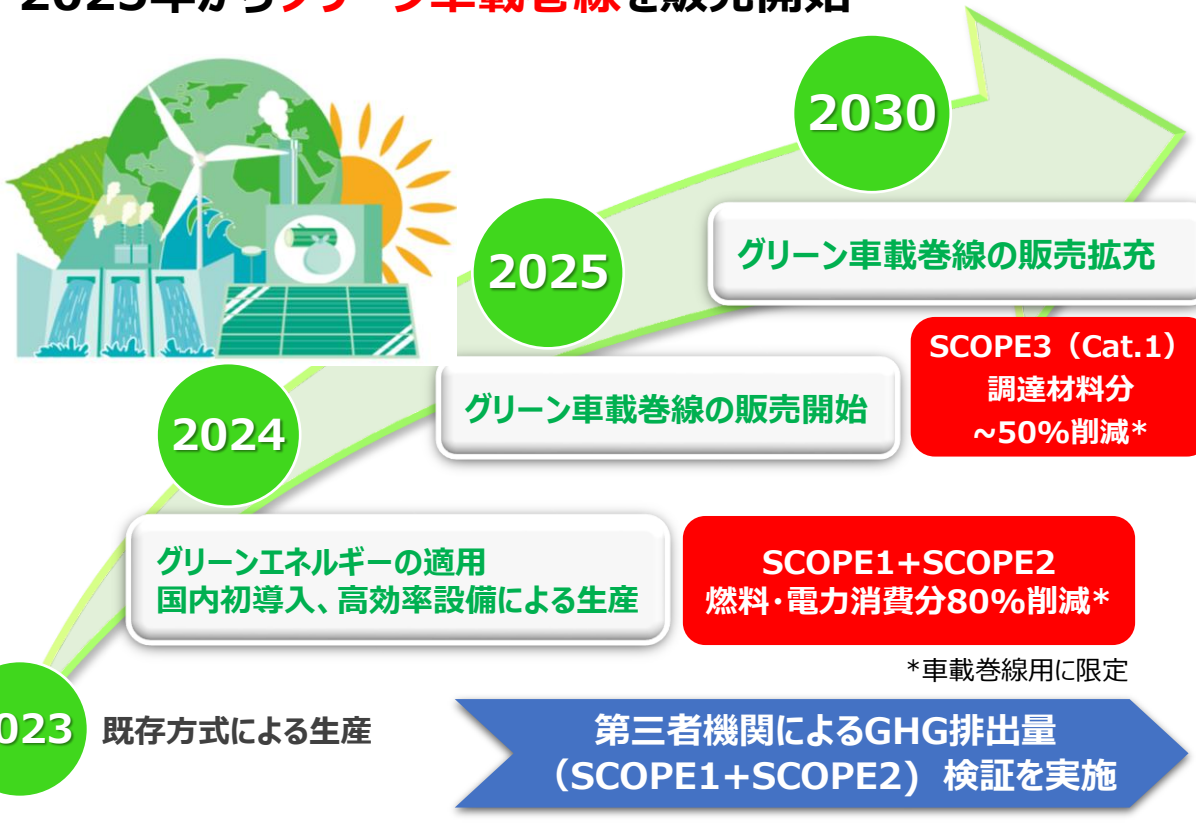
ローリングプラン2024 電装・コンポーネンツ事業の成長戦略③

利益拡大戦略1



グリーン車載巻線

顧客からの低炭素部材ニーズを背景に、
2025年から**グリーン車載巻線**を販売開始



利益拡大戦略2

ヒーター線の増産

合金線領域拡大 東北大学との共創研究

世界的な需要拡大を見込み
増産投資強化・ラインナップ拡充

川下戦略として
ヒータ線の
ラインナップ拡充

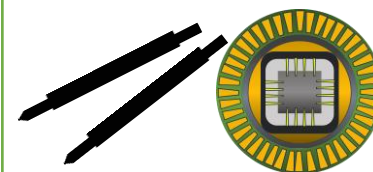


東北大学での基礎研究、SWCCでの
製品開発・製造までのプロセスを仙台地
区に集約し**次世代技術・商品**を開発。

利益拡大戦略3

プローブピン開発・量産化

当社独自の特性（高導電率・高硬度）を生かした高収益市場をターゲット



<ロードマップ>

FY2026 目標
ピン量産化

BD戦略での
アップサイド計画

FY2024~25 目標
ピン商品化・顧客獲得

FY2023 実績
ピン用線材上市

半導体検査プローブ
先端ロジック/車載用特殊

川下工程を
取り込み利益拡大

ローリングプラン2024 通信・産業用デバイス事業の成長戦略①

市場の見通し FY2024-2026

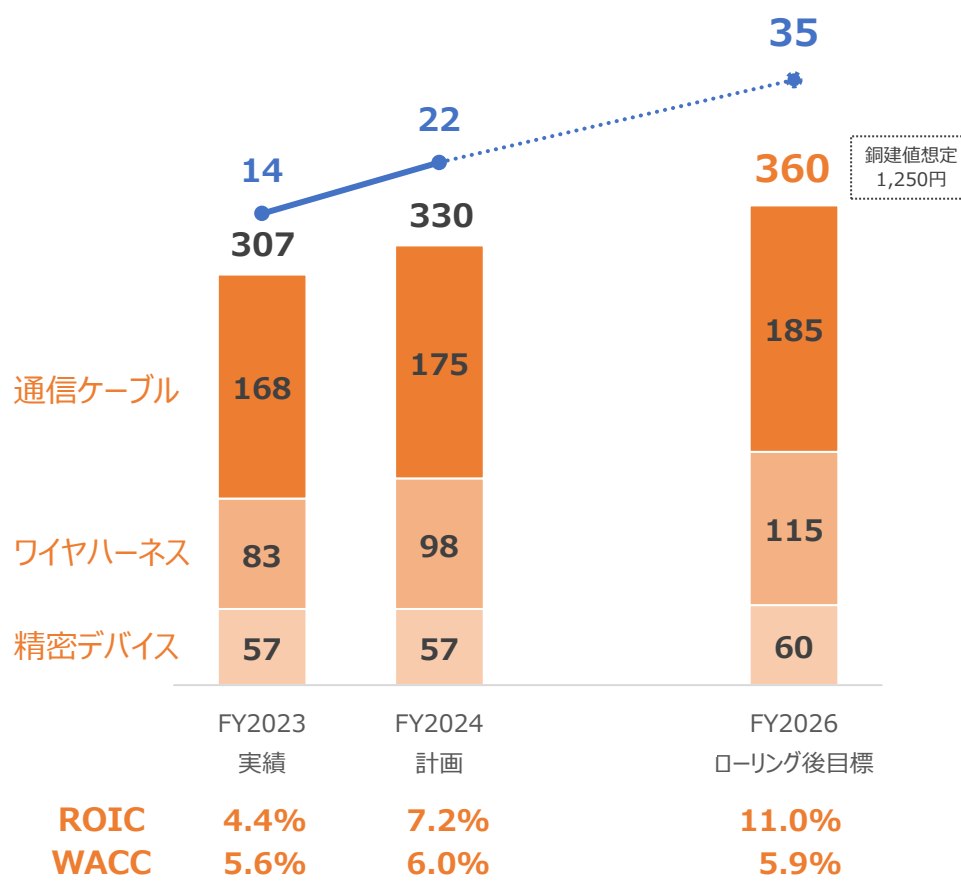
- 通信**
- 通信機器、通信トラフィックの増大
 - 海外のテレコム・データコム市場拡大
 - ADAS市場拡大
- 産業用デバイス**
- 日本の家電需要は微増
 - 中国・東南アジアでの家電市場拡大に減速感
 - 高機能家電の需要増
 - 商業用印刷需要の多様化

基本戦略

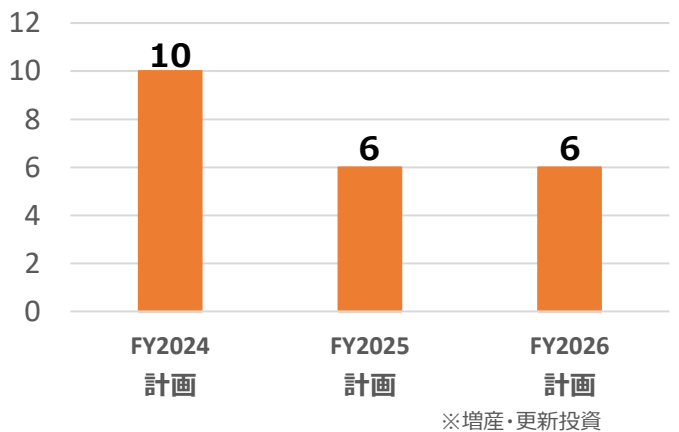
- 通信**
- 好調なオフィス向けLANの需要捕捉
 - 車載高速通信ケーブルの増産投資
 - e-Ribbon®の新たなパートナー開拓
- 産業用デバイス**
- ワイヤハーネスおよび精密デバイス (ローラ)の事業領域拡大

中計ローリング 目標

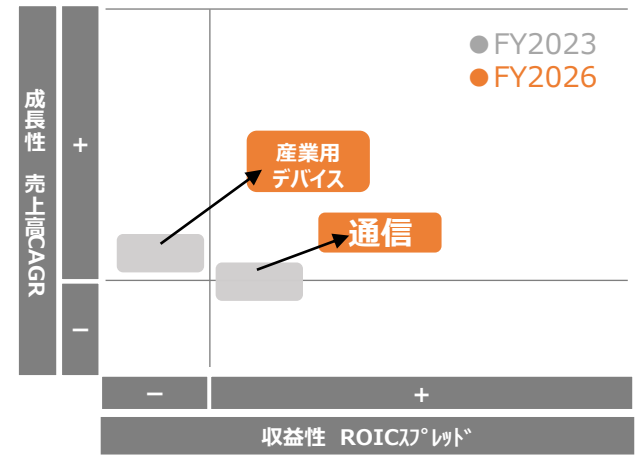
売上高・営業利益 (億円)



設備投資計画※ (億円)



FY2023とFY2026のポートフォリオ比較



ローリングプラン2024 通信・産業用デバイス事業の成長戦略②

利益拡大戦略 1

車載高速通信市場への参入拡大

ターゲット市場

車載カメラ市場

ADAS（先進運転支援システム）やADS（自動運転システム）の実現において、ビューイングカメラ・センシングカメラは**安全性向上**および**自動運転技術の普及**に貢献

勝てる戦略ストーリー

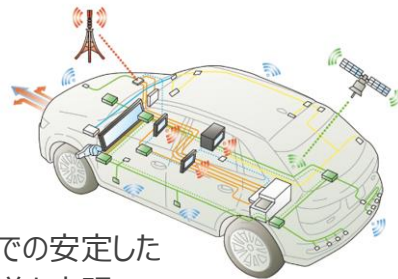
Tier 1 とのパートナー戦略（国内外）

有力なTier 1 との連携
車載高速伝送ケーブルの品種拡充
ケーブル+αによる高付加価値戦略



<製品の優位性>

- ・カメラの高画素化・高機能化に対し、高周波での安定した伝送・低遅延・耐ノイズ性能で高速データ伝送を実現
- ・高度な車載環境性能を担保（耐オイル・薬品性能、摩耗性、耐温度性能等）



利益拡大戦略 2

e-Ribbon®の海外パートナーシップ戦略

ターゲット市場

テレコム・データコム市場

「北米」 FTTx・DC市場活況により需要増とBABAへの対応
「欧州」 FTTx市場の成長鈍化も底堅い需要継続
「アジア」 台湾FTTx市場への需要拡大とアジアDC市場活況による需要増

勝てる戦略ストーリー

技術優位性を生かした海外パートナーシップ戦略

世界でも5社のみが量産可能な技術力をいかして、海外パートナーシップによる地産地消戦略を展開

e-Ribbon® <製品の優位性>

- ・外径最大34%サイズダウン **世界トップクラス**
- ・重量最大40%削減 **世界トップクラス**
- ・柔軟なリボンで一括癒着接続可能



BD戦略での
アップサイド計画

技術的優位性を
最大化する
海外パートナーシップの構築

ローリングプラン2024 通信・産業用デバイス事業の成長戦略③

利益拡大戦略3

ワイヤハーネスの海外パートナーシップによる競争力強化と多角化展開

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%)



これからの成長戦略

モーター製造企業と設立した中国合弁会社による
「競争力の強化」

原価低減と品質向上による競争力強化
拠点分散化による安定供給推進
(2024年始動)

高機能家電向け
一般家電向け



車載部品企業および自動運転ソフトウェア開発企業
と設立した中国合弁会社による「多角化展開」

自動車のセンサおよびレーダ開発企業と
の連携により、ADAS関連部品市場に
迅速に参入
(2024年始動)

自動運転向け



2) 資本政策・財務戦略

財務KPIの考え方

2026年度目標

時価総額1,500億円へ
格付けA-以上

**企業価値
株主価値
向上**

株主総利回り

TSR拡大

- ・株価上昇
- ・配当増加

TOPIX（配当込）
をアウトパフォーム

エクイティスプレッドの拡大

- ・ROE14%以上

※株主資本コスト 9%以下を想定

株主還元の充実

- ・配当性向35%以上
かつ
- ・DOE 4 %以上

キャッシュ・フロー改善

- ・EBITDAマージン 9 %以上
- ・CCCの改善80日以下

資産効率向上

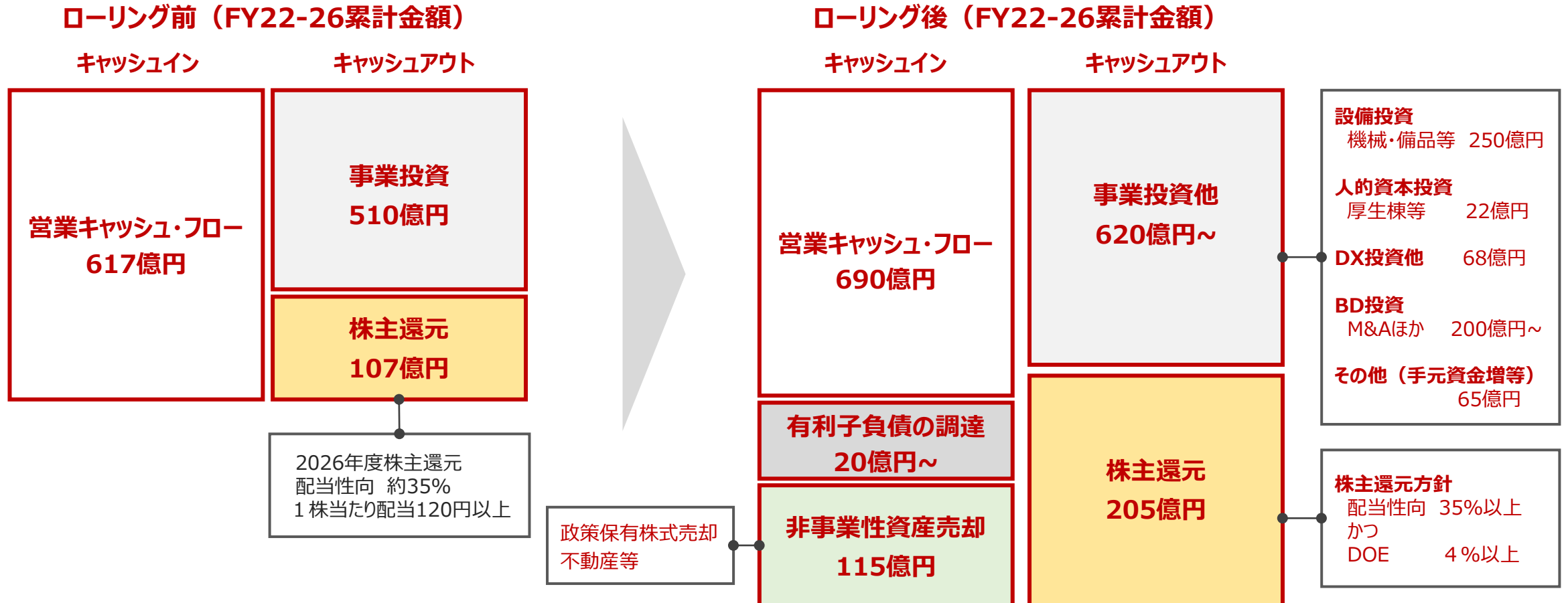
- ・ROIC10%以上
- ・事業ポートフォリオマネジメント

資本コスト最適化

- ・D/ELレシオ30～50%
- ・自己資本比率50%程度
- ・WACC 6 %台にコントロール

キャッシュ・アロケーション

過年度2年間で、収益力強化および運転資本圧縮・非事業資産売却を通じた資本効率改善により、**キャッシュ創出力が向上したことから、ローリングプランでは、将来CFにつながる事業拡大投資と株主還元の拡充を図る。**



株主還元

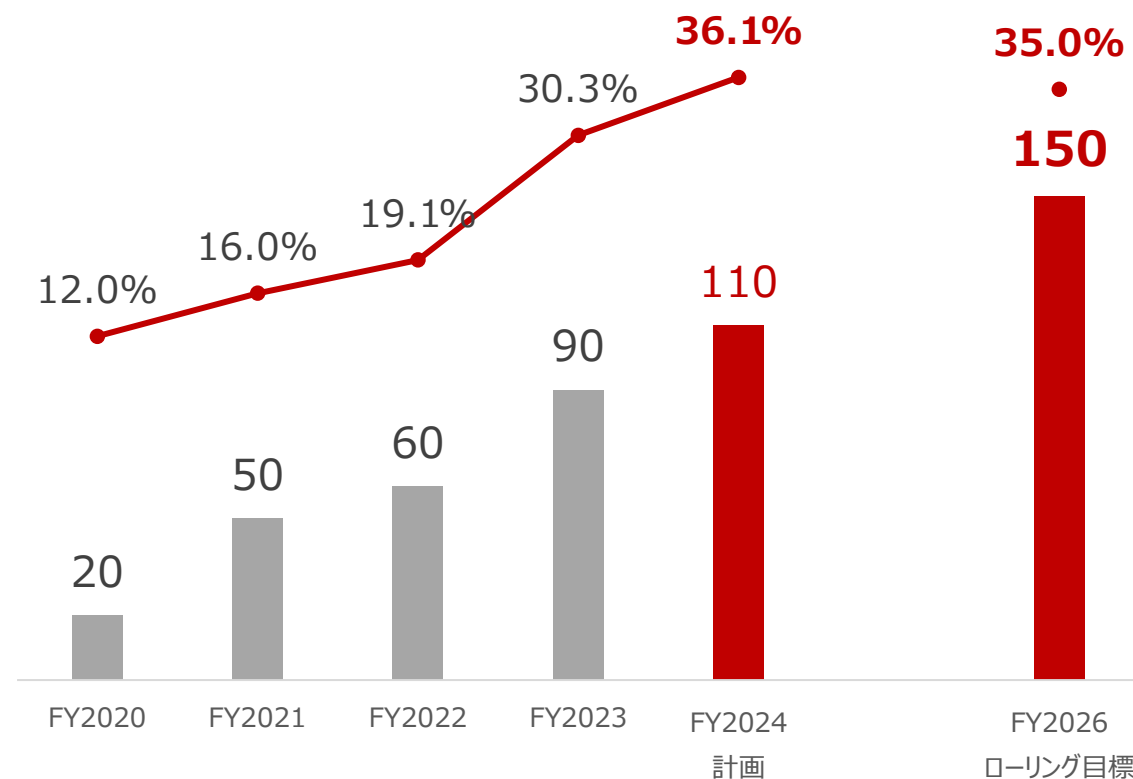
配当性向35%以上かつDOE（自己資本配当率）4%以上による配当に加えて、成長投資の資金需要等を総合的に勘案し、機動的な自己株取得を検討する。

株主還元の方針

配当性向35%以上かつDOE 4%以上

自己資本の積み上がり状況を踏まえ、収益が下振れした場合においても、一定の還元を実施する観点から、新たにDOE（配当金支払額÷自己資本）を、配当の下限に設定。

1株あたり配当金（円）と配当性向の推移



3) 人的資本戰略

目指す企業文化 Change & Growthを推進し、さらなる価値創造を生み出す文化

次世代経営者サクセッションプラン

持続的な成長を確保し、中長期的な目線での強固なマネジメント体制を維持・構築することを目指す

1. 役員に求められる人財像の明確化
5つの観点をもとに選定
 - ・ マインドセット
 - ・ リレーション構築
 - ・ ビジョン
 - ・ 知識・スキル
 - ・ 決断力・実行力
2. 次世代経営者選定プロセス
候補者をCEOが選任し、指名・報酬委員会で決定。
3. 次世代経営者育成プロセス
事業セグメント長が推薦し、CEOの選任によって選抜された若手に対して、取締役を講師としたセミナーを実施。

社内ベンチャー制度

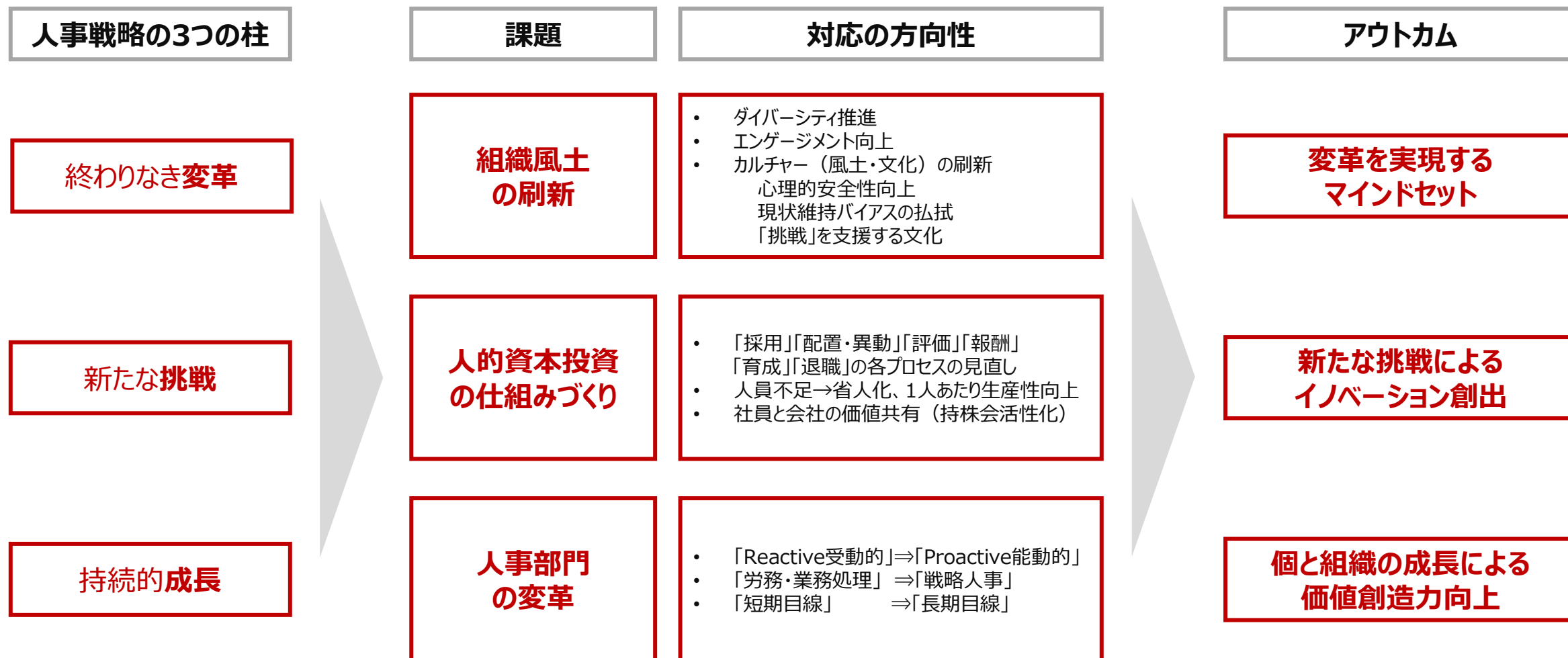
社員のアイデアをスピーディに事業化できる体制を構築し、既存事業にはない新たな事業モデルの創出を目指す

業界初 ケーブル通販サイト「蛙屋（かえるや）」

- ・ 電話やFAXでのご注文が多い従来の商習慣に対し、デジタル化が進む現代に合わせたサービスが必要になるとの構想からスタート。
- ・ デジタルな世界でグループ製品をプラットフォーム化し、新しい販売手法を構築することにより、デジタル化された顧客ニーズを分析し、新たなサービスの提供を目指す。



人的資本経営 「ひとが輝く組織風土」の実現に向けて



新執行役員体制

中期経営計画達成に向けて、当社の課題を迅速に解決し収益力を強化する新体制を構築



長谷川 隆代

代表取締役 CEO社長執行役員
グループ経営統括、品質統括 担当

**さらなる価値創造企業に向けて
グループを牽引**



小又 哲夫

代表取締役 COO副社長執行役員
グループ経営戦略、BD戦略、IR戦略、
国内外グループ会社管理 担当

事業経営のスピードアップ



川瀬 幸雄

専務執行役員
エネルギー・インフラ事業
セグメント長
兼 SFCC(株)代表取締役社長

成長牽引事業のさらなる強化



山村 隆史

専務執行役員
営業統括、資材調達 担当

営業体制の強化



今井 啓隆

常務執行役員
財務、経理、審査、
シェアードサービス 担当

本社機能の業務効率化



上條 俊春

常務執行役員
資本戦略、人事、人財戦略、総務、
法務、リスクマネジメント 担当

資本戦略・人的資本戦略の強化



井上 和彦

執行役員
通信・産業用デバイス事業
セグメント長
兼 富士電線(株)代表取締役社長

通信事業の再構築



大竹 潔

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

産業用デバイス事業の幅出し



遠山 繁

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

電力インフラ事業の強化



瀬間 信幸

執行役員
Smart Stream事業、
電力システム戦略 担当

ソリューション事業の推進



秋元 義輝

執行役員
電装・コンポーネンツ事業
セグメント長

川下戦略による収益力強化



森下 裕一

執行役員
技術企画、研究開発、
知財戦略 担当

研究開発、知財戦略の強化

2024年6月25日開催の定時株主総会承認後を想定

企業価値向上との連動を意識した役員報酬制度設計（2024年度）

透明性・客観性を担保した報酬・決定プロセス

役員報酬は、**全員が独立社外取締役**で構成される任意の委員会である「**指名・報酬委員会**」における審議・答申を踏まえて取締役会にて決定。

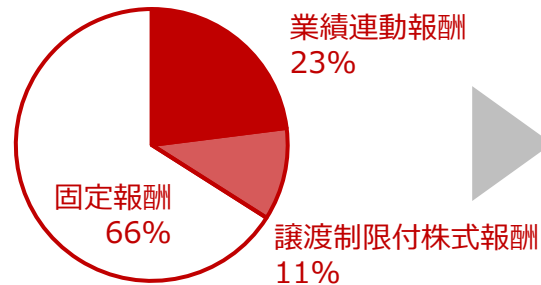
企業価値向上と連動性の高い指標の選定

財務（会社業績）	非財務（ESG）
- 営業利益 - ROIC	- 再エネ導入率 - 温室効果ガス排出量 - 休業災害度数率 - エンゲージメントスコア

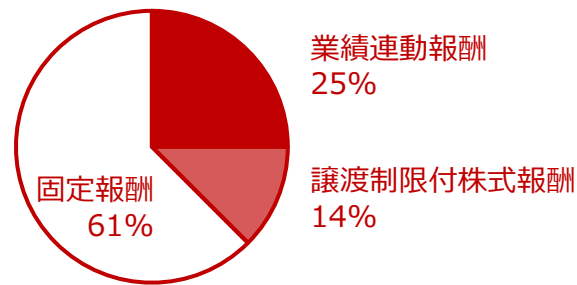
業績連動比率を拡大

業績連動報酬比率の拡大および株主価値との連動を意識

2023年度報酬割合



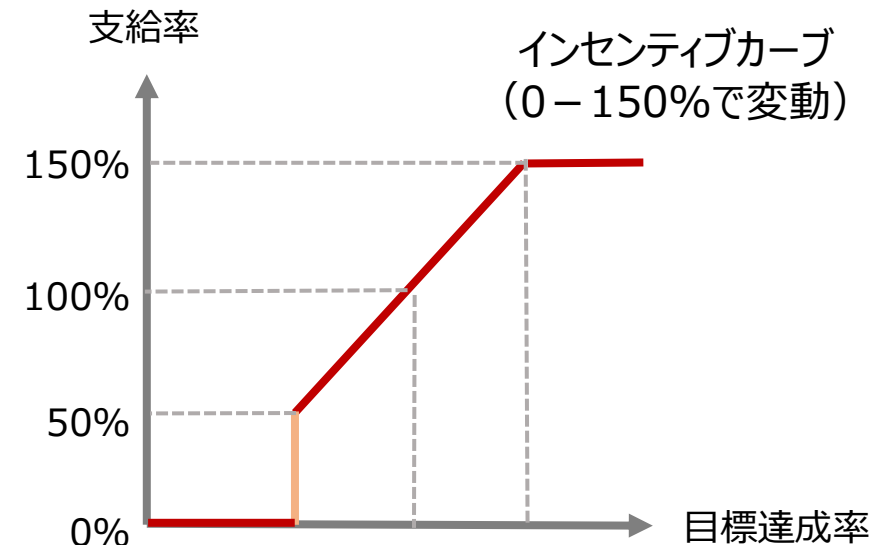
2024年度報酬割合



今後の方向性

長期ビジョン達成に必要な人材を確保・維持できる報酬水準と設計へ（業績連動比率、指標等）

メリハリのある報酬制度（会社業績）



3 . Appendix

中計ローリングプラン2024策定にあたり



代表取締役 CEO 社長執行役員

長谷川 隆代

2022年から始まった中期経営計画の前半が終了しました。この2年間を振り返ると、戦略製品の増産投資、キャッシュ・カウ事業のDX推進による収益力強化など基盤事業の収益力強化や、Smart Stream事業の立ち上げといった新規事業創出の面では一定の成果を出すことができ、掲げたKPIに向けて順調に進捗しております。一方で、海外事業の新展開においては、コロナ禍や地政学的リスクを要因に計画の遅れが生じ、課題が残る形となりました。

こうした中、現中計を策定した2021年11月から足元の事業環境は大きく変わりました。今回のローリングプランでは、この変化を考慮して**事業戦略、投資戦略を見直し、成長ドライバーへのさらなる投資やポートフォリオ転換を目指した施策を策定しております。新たな目標値はオーガニックの成長により営業利益170億円**

に上方修正しておりますが、安定から成長につながる投資によりこれをさらにアップサイドに持ち上げる施策を講じ、2030年までのありたい姿に近づく大きなステップにしたいと考えています。

具体的には、**ROIC経営にさらなる磨きをかけて事業のキャッシュ・フロー創出力を強化するほか、資本戦略の強化により資本コストの最適化と株主還元の充実を図ります。**また、これまでの改革を後戻りさせない人的資本戦略も充実させるほか、今回の目標値のアップサイド要素（インオーガニック）として、**事業領域を広げるためのBD（Business Development）戦略にも力を入れていきます。**

SWCCグループ中期経営計画「Change & Growth SWCC 2026 ローリングプラン2024」の新たな幕開けにどうぞご期待ください。

COO 副社長執行役員 略歴



小又 哲夫

COO 副社長執行役員
グループ経営戦略、BD戦略、IR戦略、
国内外グループ会社管理 担当

SWCCパーパス
いま、あたらしいことを。
いつか、あたりまえになることへ。

2018～2023年
ROIC 5.6→8.3%
PBR 0.6→1.5倍
時価総額 200→1,150億円



常務執行役員 略歴



上條 俊春
常務執行役員

資本戦略、人事、人財戦略、総務
法務、リスクマネジメント担当

米国公認会計士（ワシントン州）

SWCCパーパス
いま、あたらしいことを。
いつか、あたりまえになることへ。

2018～2023年
ROIC 5.6→8.3%
PBR 0.6→1.5倍
時価総額 200→1,150億円



お客さまニーズが起点





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。