

2013年 5 月 23 日

# 2012年度業績及び2013年度見通しと 新中期経営計画「17Vision」について

社長 松本 正義



# 1. 12年度業績 (1)連結PL

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision

＜前期比＞売上高は4.9%増収。営業利益は、減価償却費、研究開発費の負担増や、情報通信・エレの採算低下で減益。光・電子デバイス、欧州WH子会社で事業構造改善費用を計上した一方、保守的観点から繰延税金資産を積まなかったことなどから、当期純利益は前期比209億円減少の380億円。

＜中間予想比＞売上高は増収も、営業利益は情報通信・エレの収益低下により未達。

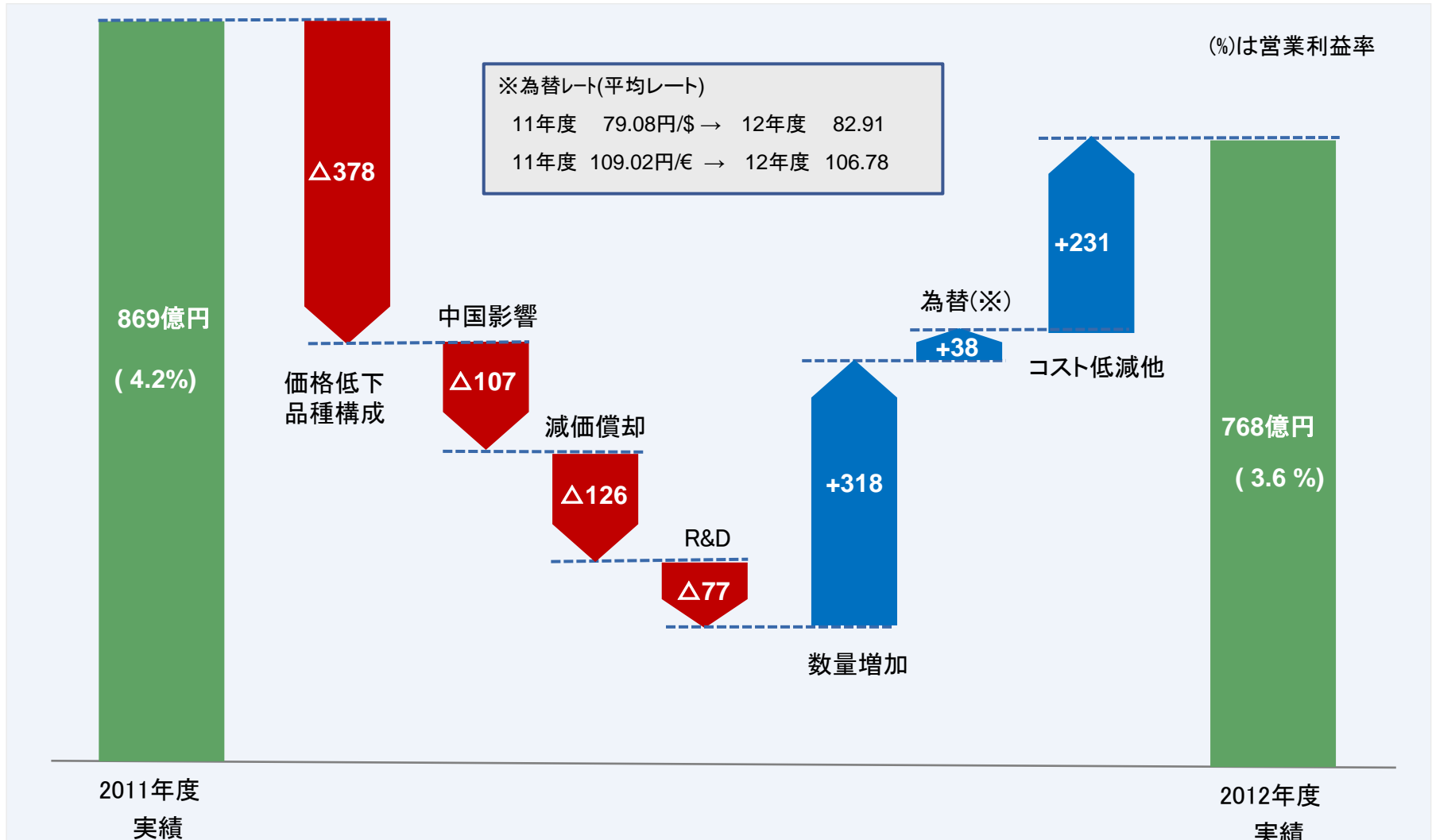
	11年度 年間実績①	12年度 中間予想②	2012年度 年間実績③	前年比 増減③-①	中間予想比 増減③-②
売上高	20,593	21,000	21,599	+1006	+599
営業利益	869	870	768	△101	△102
持分法損益	205	200	221	+16	+21
その他営業外	△7	△70	△48	△41	+22
経常利益	1,067	1,000	941	△126	△59
災害損失	△73	0	0	+73	+0
事業構造改善費用	0	△92	△91	△91	+1
その他特別損益	6	12	△9	△15	△21
税前当期純利益	1,000	920	841	△159	△79
税・少数株主利益等	△411	△470	△461	△50	+9
当期純利益	589	450	380	△209	△70



# 1. 12年度業績 (2)営業利益の増減益要因(11年度/12年度)

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision

・価格低下や中国影響は、数量増・コスト低減でカバーしたものの、設備投資増強に伴う減価償却費や、今後の成長に向けたR&Dの負担増が大きく、営業利益は、前年比101億円減益の768億円。



# 1. 12年度業績 (3)セグメント別売上・営業利益

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision

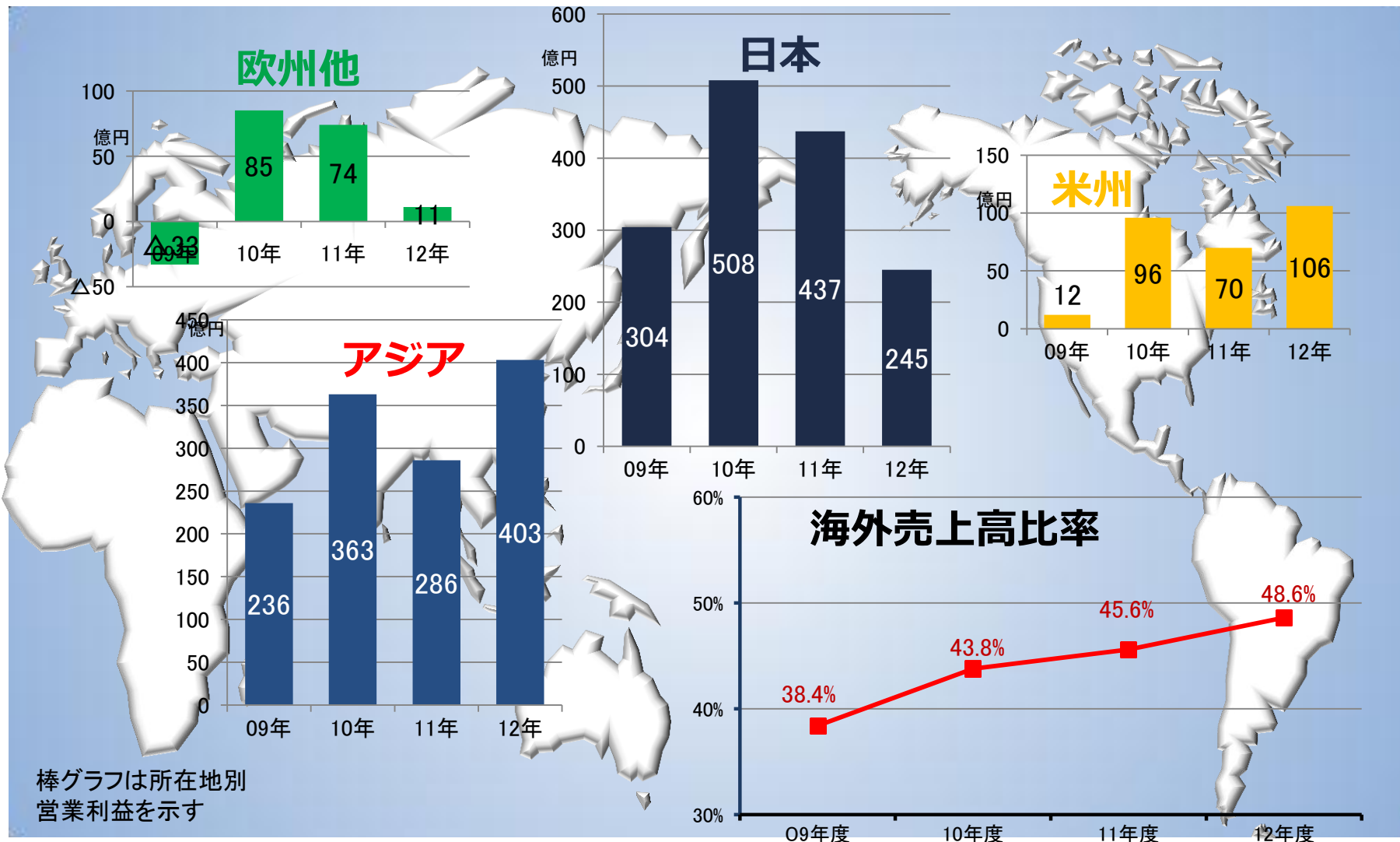
- ・<前期比>震災・洪水の影響があった前期に比べ、自動車・エレクトロニクスを中心に需要は拡大。一方、営業利益は、自動車は中国問題や償却負担増で微減、光・電子デバイス、FPCの採算低下により、情通・エレは減益。
- ・<中間予想比>光・電子デバイスの収益改善が遅れたことや、FPCの新製品向け需要減、生産集中による生産効率悪化などで、情通・エレが減益。

(億円)	2011年度 年間実績①		2012年度 中間予想②		2012年度 年間実績③		年間増減 ③-①		中間予想増減 ③-②	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
自動車	9,917	543	10,400	535	10,712	531	+795	△12	+312	△4
情報通信	1,620	△59	1,700	△40	1,551	△103	△69	△44	△149	△63
エレクトロニクス	1,858	33	2,200	55	2,176	0	+318	△33	△24	△55
電線・機材・ エネルギー	5,086	169	4,800	160	5,112	191	+26	+22	+312	+31
産業素材他	2,779	185	2,800	160	2,725	151	△54	△34	△75	△9
消 去	△667	△2	△900	0	△677	△2	△10	+0	+223	△2
合 計	20,593	869	21,000	870	21,599	768	+1006	△101	+599	△102

# 1. 12年度業績 (4)海外売上高比率・所在地別営業利益

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision

日本市場が低迷する中、海外市場を捕捉し、海外売上高比率(右下表)は48.6%まで拡大。所在地別営業利益も、欧州市場は低迷も、アジア・北米などの海外拠点の収益力が向上。





# 1. 12年度業績 (5) 連結BS

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision

・円安・株高で、その他の包括利益累計額が改善するも、設備投資の増加やM&Aによるキャッシュアウトの増加に伴い、有利子負債は4857億円に増加。自己資本比率は、前期末から1.0ポイント低下の46.7%、D/Eレシオも0.08ポイント悪化の0.45。

	11年3月末 実績	12年3月末 実績	13年3月末 実績
流動資産	9,888	10,474	11,158
固定資産	9,675	10,247	11,818
流動負債	5,310	6,359	6,572
固定負債	3,327	2,973	3,957
(有利子負債)	3,419	3,641	4,857
株主資本	9,669	10,113	10,333
その他の包括利益累計額	△178	△233	392
少数株主持分・新株予約権	1,435	1,509	1,722
総資産	19,563	20,721	22,976
自己資本比率	48.5%	47.7%	46.7%
D/Eレシオ	0.36	0.37	0.45



## 2. 13年度予想 (1)連結PL予想

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision

13年度予想は、売上高2兆4000億円、営業利益1000億円。売上高は、円安による換算増(約+900億円)、M&A影響(約+700億円)、銅価影響(約+200億円)があり、真水の数量増は約3%。

・業績予想の前提

為替  
銅価

90円/\$  
建値75万円/t

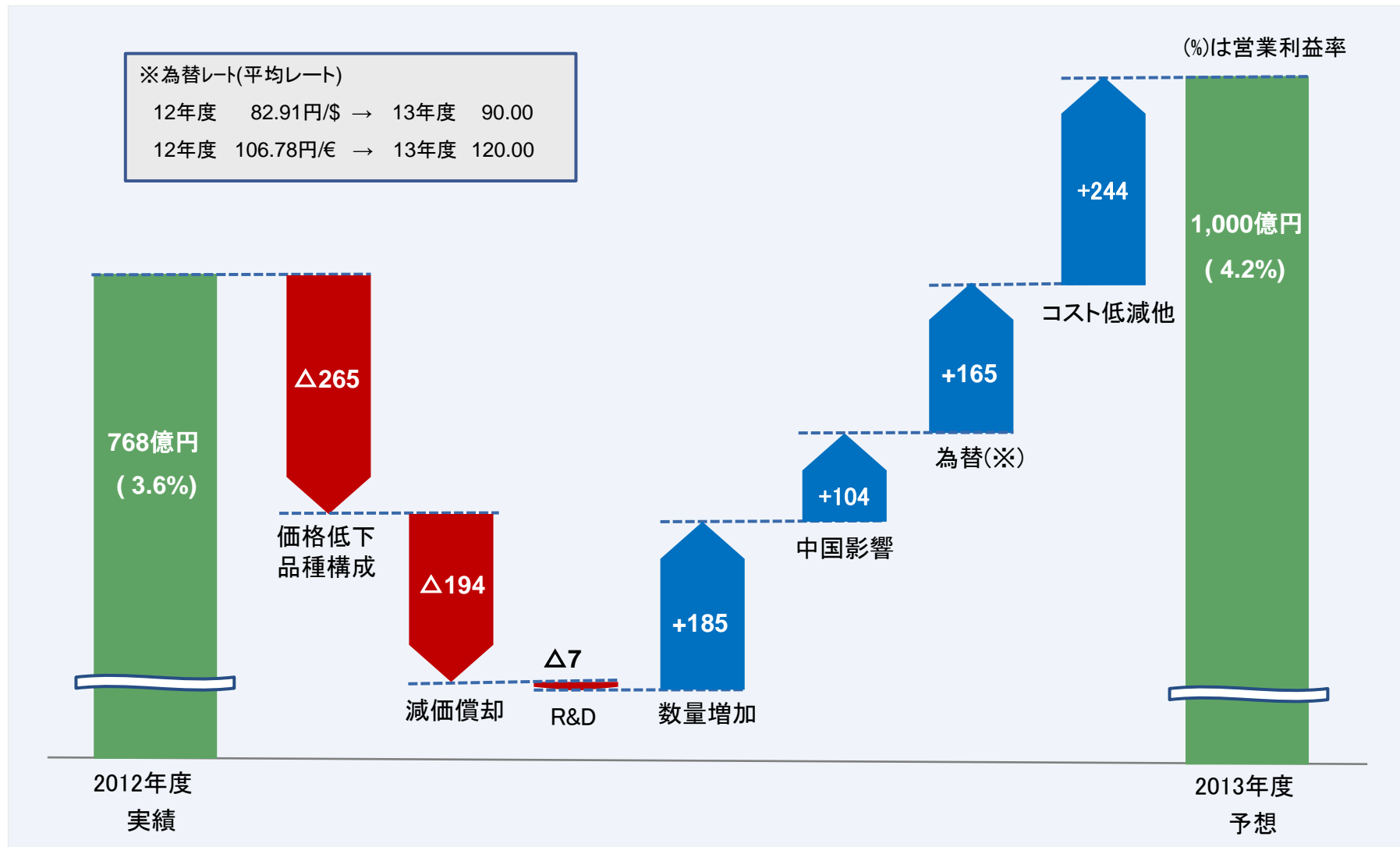
120円/€  
LME 8000\$/t

(億円)	2012年度 実績	2013年度			前年比 増減
		上期予想 ①	下期予想 ②	年間予想 ①+②	
売上高	21,599	11,000	13,000	24,000	+2401 (+11%)
営業利益	768	300	700	1,000	+232 (+30%)
持分法損益	221	100	140	240	+19
経常利益	941	400	800	1,200	+259 (+28%)
特別損益	△100	△40	△40	△80	+20
税前当期純利益	841	360	760	1,120	+279 (+33%)
税・少数株主利益等	△461	△160	△360	△520	△59
当期純利益	380	200	400	600	+220 (+58%)

## 2. 13年度予想 (2)営業利益の増減益要因 (2012年度/2013年度)

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision

・減価償却費の増加があるものの、需要増や円安効果もあり、営業利益は、前年比232億円増益の1,000億円。





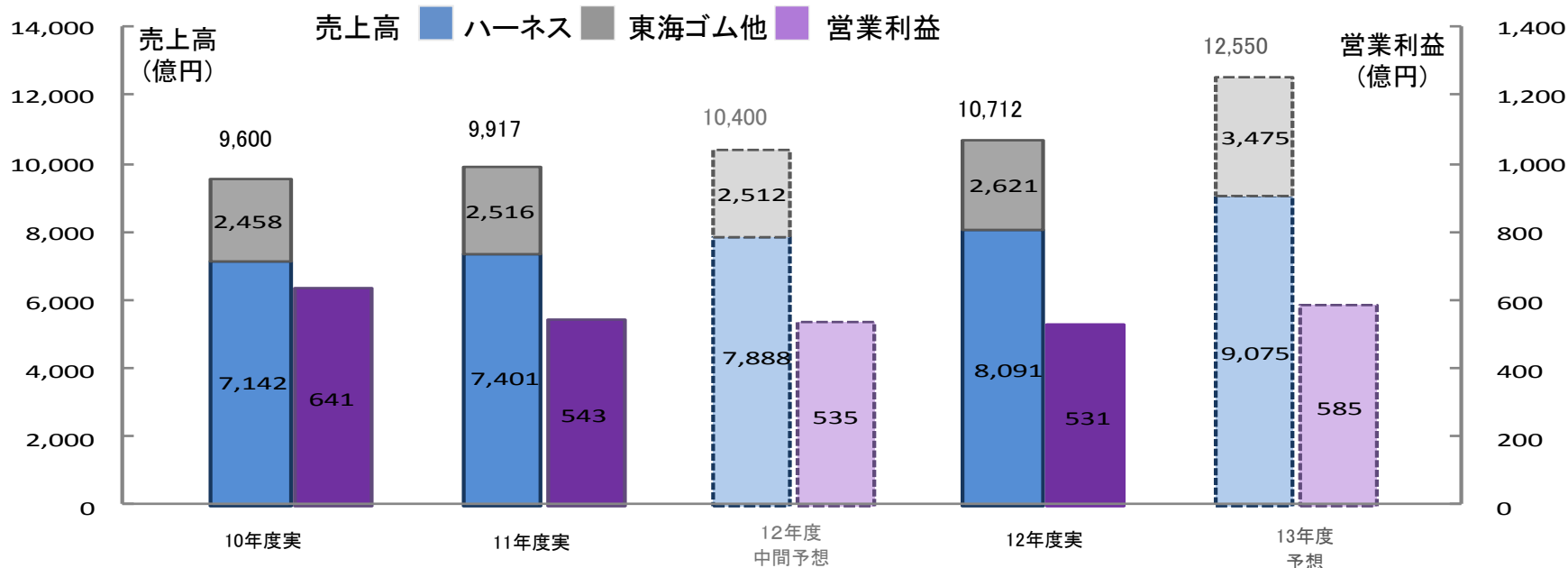
自動車は為替等の影響を除き約5%の数量増で、54億円の増益の予想。情通は円安、開発費減、新製品拡販もあり黒字化を見込む。エレはスマートフォン向け増加、コスト低減で収益改善。電エネは、営業利益180億円と高水準を維持。産素は増収も、海外の製造・販売拠点の費用負担大きく、19億円の増益に留まる。

(億円)	2012年度		2013年度						年間増減	
	年間実績①		上期予想		下期予想		年間予想②		②-①	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
自動車	10,712	531	5,850	230	6,700	355	12,550	585	+1838	+54
情報通信	1,551	△103	800	△45	1,000	55	1,800	10	+249	+113
エレクトロニクス	2,176	0	1,100	5	1,300	50	2,400	55	+224	+55
電線・機材・エネルギー	5,112	191	2,500	45	2,800	135	5,300	180	+188	△11
産業素材他	2,725	151	1,400	65	1,600	105	3,000	170	+275	+19
消去	△677	△2	△650	0	△400	0	△1,050	0	△373	+2
合計	21,599	768	11,000	300	13,000	700	24,000	1,000	+2401	+232



### 3. セグメント別実績・課題 (1) 自動車関連事業

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision

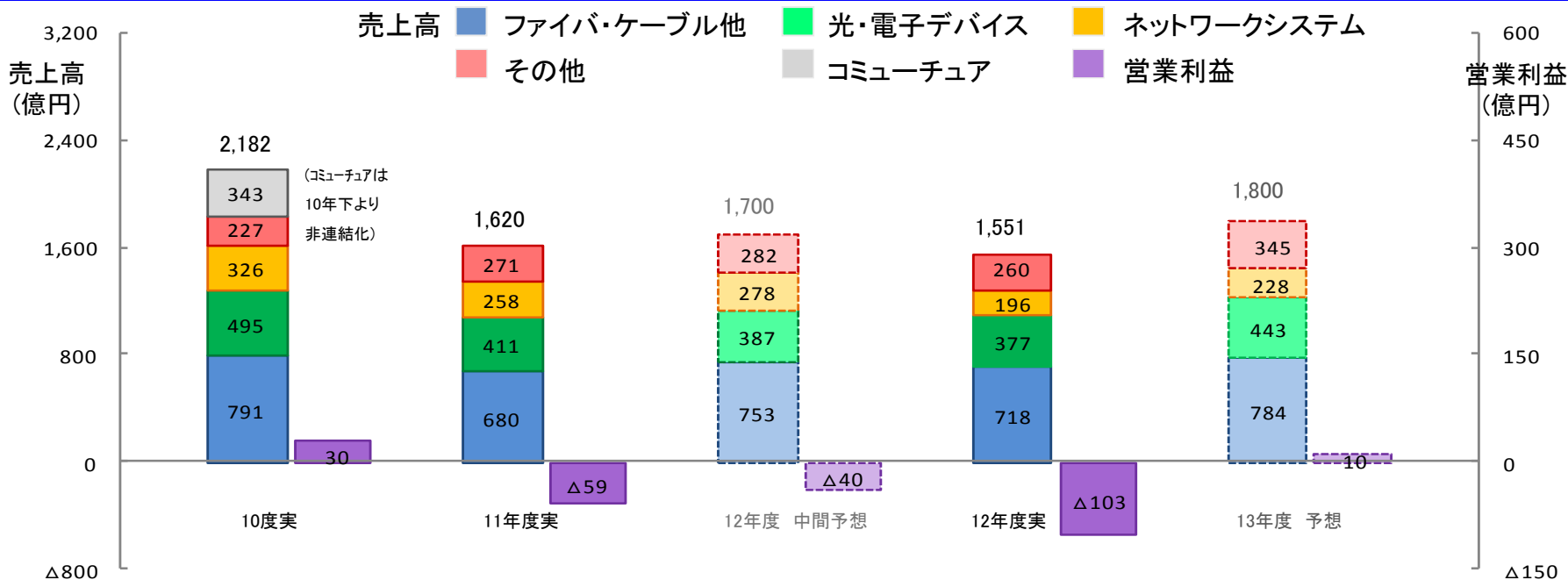


#### 2012年度 実績

- <前年比>WHでは、国内や北米・東南アジア向け増により増収。一方、営業利益は、中国問題の影響や償却・開発費増により12億円の減益。
- <中間予想比>北米、東南アジア向けの需要増加により増収。営業利益は、中国問題により4億円の微減。
- China+1に向け、東南アジアの能力増強を加速
- アルミハーネス需要伸長に向けタイに自動車用アルミ電線の製造拠点設立を決定(2014年9月量産開始予定)

#### 2013年度 予想・課題

- WHは、為替・銅価を除く数量ベースで約5%の増加を見込む
  - 東海ゴムは、M&Aで約700億円の増収効果
  - WHのFord, Chrysler, PSA他の非日系向け営業体制強化
  - 徹底的なコスト低減活動の推進
  - メキシコ、モロッコ、東南アジアなどの製造拠点充実
  - 市場ニーズに即した新製品開発
- 環境対応車向け製品(高圧・電池関連・ISS回生部品)や次世代WH(アルミ/光ハーネス)の開発・拡販を促進し、「総合部品メーカー」を目指す。



## 2012年度 実績

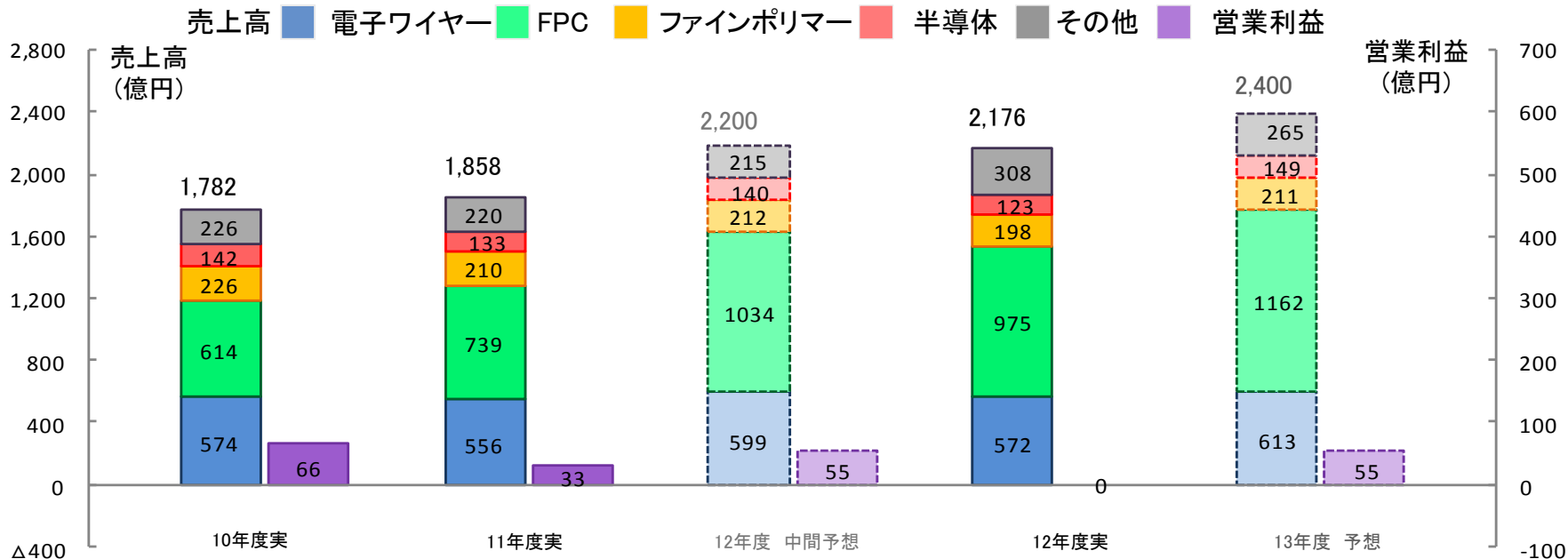
- <前年比>光・電子デバイス、ネットワーク機器の需要減により減収、営業利益は、需要減少と光・電子デバイスの採算低下により103億円の損失。
- <中間予想比>ネットワーク機器の需要減少や、光・電子デバイスの採算低下、人員削減の遅れにより減収減益。
- 光・電子デバイスは、上期に事業構造費用を計上しリストラ着手。今後も、拠点集約、人員削減を継続。

## 2013年度 予想・課題

- 円安局面を活用し、受注確保、収益改善
- 光ファイバ・ケーブル:国内シェア増、低損失ファイバ需要増などから増収。併せて、さらなる総原価低減を推進
- 光・電子デバイスの業績・競争力改善
  - ・拠点統合・集約、人員対策、海外シフトなどリストラ継続
  - ・40/100Gbps CFPの市場立上による受注確保
  - ・低コスト基地局用GaN製品の拡販・コスト低減
- ネットワークシステム:海外CATV向けなど海外需要捕捉

# 3. セグメント別実績・課題 (3) エレクトロニクス関連事業

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision



## 2012年度 実績

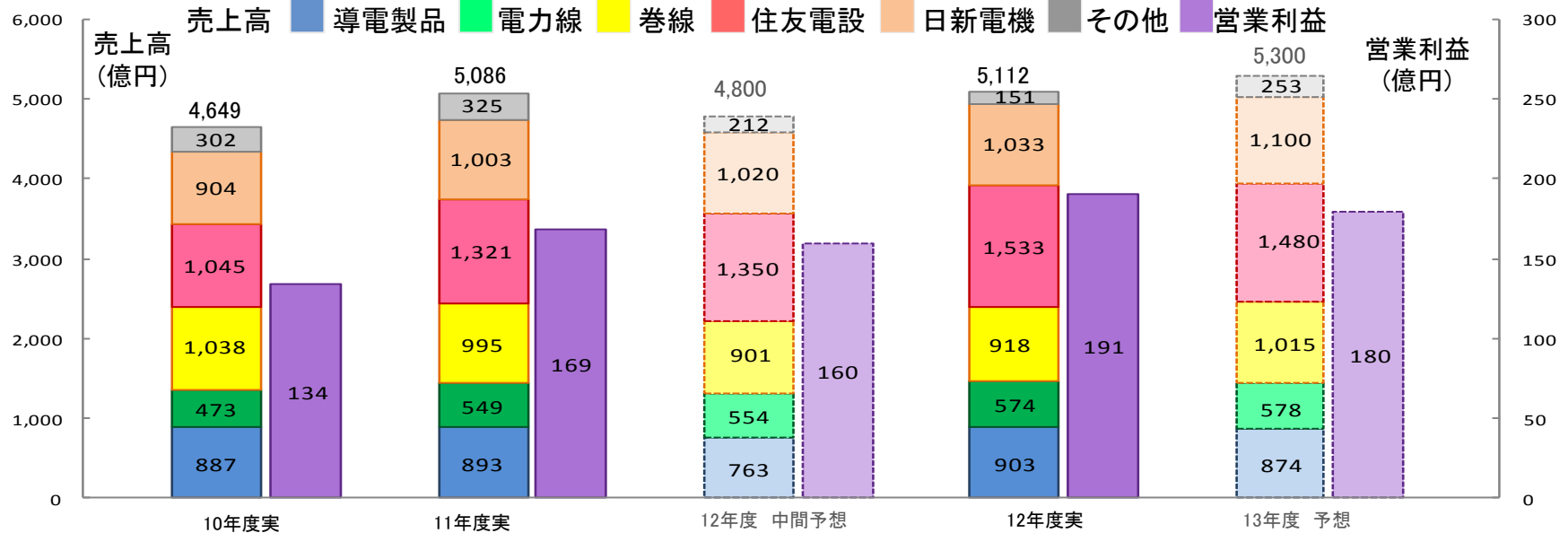
- <前年比>スマートフォン向けFPCの需要増により大幅増収。一方、営業利益は、価格下落・品種構成や生産集中に伴う費用増から前年比33億円減益の0億円。
- <中間予想比>売上高は予想並みも、FPC新規案件の需要減少と品種構成の変化から営業利益は大幅未達。
- 電子W: 10Gbps高速IF製品の販売開始
- FPC: 受注増加に対応し、アジア中心に生産能力を増強

## 2013年度 予想・課題

- FPC: ・スマートフォン・タブレットPCの新規機種対応  
・新規顧客獲得など間口拡大  
・生産最適化を含め、総原価の一段の低減
- 電子W: 自動車向け電子線・Li電池用TABリード線、高速IF拡販
- ファインポリマー: 自動車向け防水チューブ等拡販
- 水処理モジュール拡販
- 半導体: 白色LED用GaN基板、無線通信用GaAs基板拡販

### 3. セグメント別実績・課題 (4)電線・機材・エネルギー関連事業

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision



#### 2012年度 実績

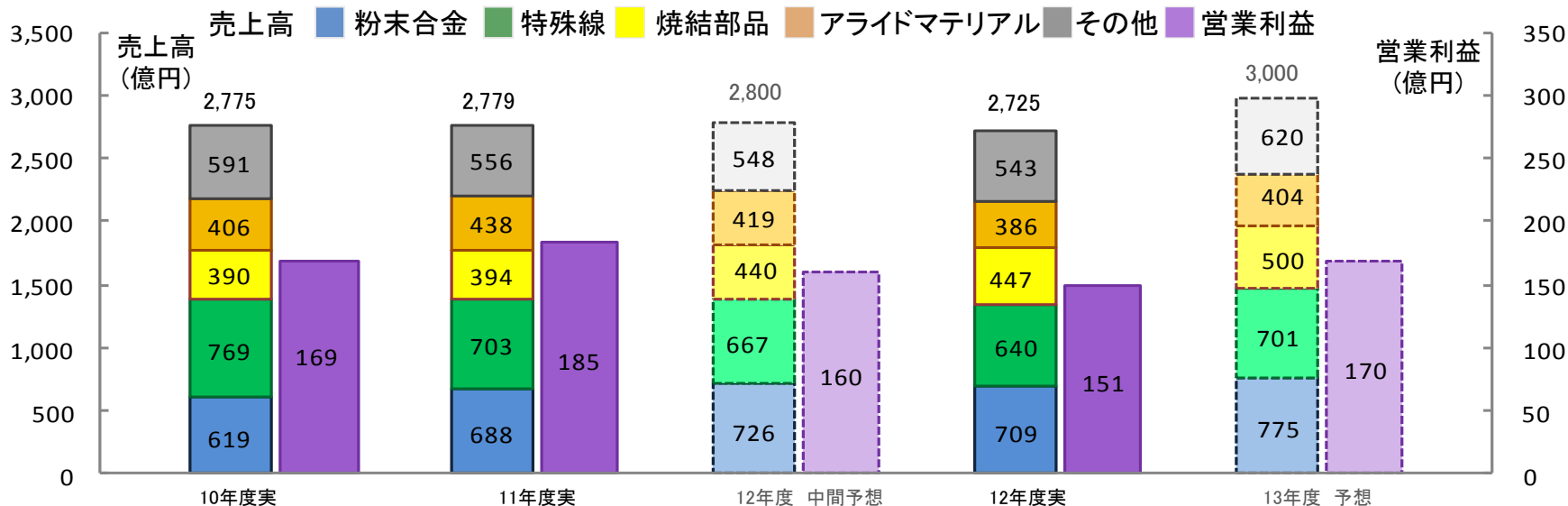
- <前年比>住友電設の海外の電気工事、ハイブリッドカー電池用セルメットの需要増から増収、営業利益は191億円と電エネとして過去最高。
- <中間予想比>住友電設の増益や低圧ケーブルの採算改善から、営業利益は中間公表比31億円改善の191億円。
- 横浜製作所のメガワット級大規模発電システムや、超電導線など、実証実験を一段と推進。

#### 2013年度 予想・課題

- 導電、巻線のアジア拠点活用、需要捕捉
- 巻線：HEVモーター用平角線の受注確保・生産強化
- 住友電設：海外事業の拡大・強化、環境事業への積極展開
- 日新電機：パワーコンディショナー等、新エネルギー・環境事業製品拡販
- 電力インフラの再構築に向けた製品の開発加速
- JPS：13年度のインド、サウジ製造拠点稼働とアジア需要捕捉

### 3. セグメント別実績・課題 (5) 産業素材関連事業

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision



#### 2012年度 実績

- <前年比>特殊線の太陽電池用ソーワイヤーや、アライドのエレクトロニクス関連製品の需要減から減収。営業利益も、需要減と海外の製造・販売拠点拡充に伴う費用増から前年比34億円の減益。
- <中間予想比>特殊線やアライド製品の需要が減少したことから営業利益は予想比9億円の減益。
- インドネシアに焼結製品、粉末合金の製造拠点を設立(2013年上期より稼働予定)
- タイのスチールコード製造拠点が完成、12年9月 稼働開始

#### 2013年度 予想・課題

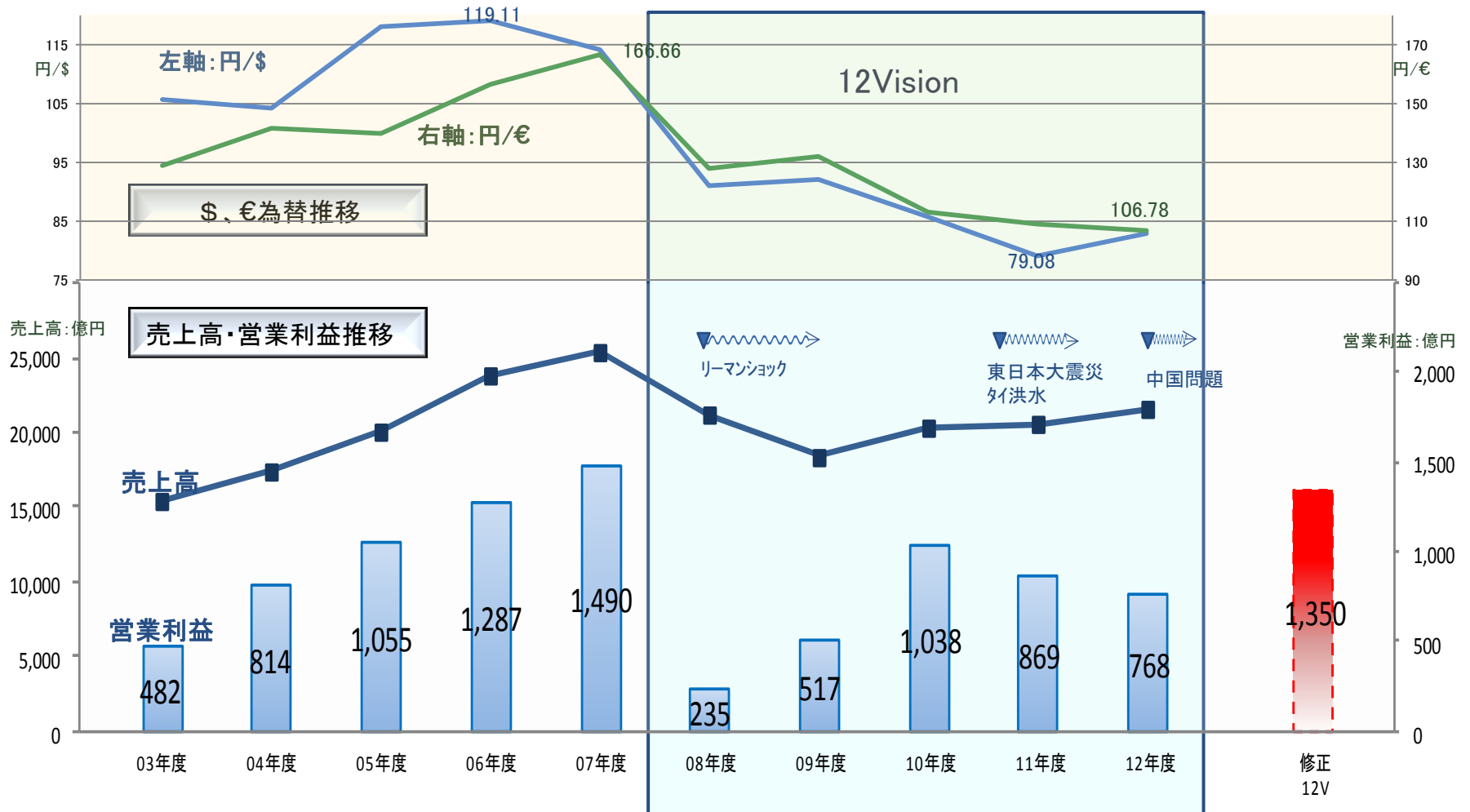
- 粉末合金・焼結部品のインドネシア製造拠点の円滑立上
- 粉末合金: タングステンの調達多様化・リサイクル加速
- 特殊線: 回復傾向にある日本国内PC鋼材需要の受注確保
- グローバルな自動車需要の増加に対応した、スチールコード、バネ線、焼結部品など自動車部品の受注確保と生産強化
- アライドマテリアル: 大型投資の早期戦力化による売上拡大



# 4. 12Vision総括 (1)売上高・営業利益推移

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision

12Visionは、スタート直後のリーマンショックや大災害に見舞われたほか、歴史的な円高の継続により、売上高・営業利益は大幅未達。為替を修正した修正12V目標(営業利益1350億円)にも未達となった。

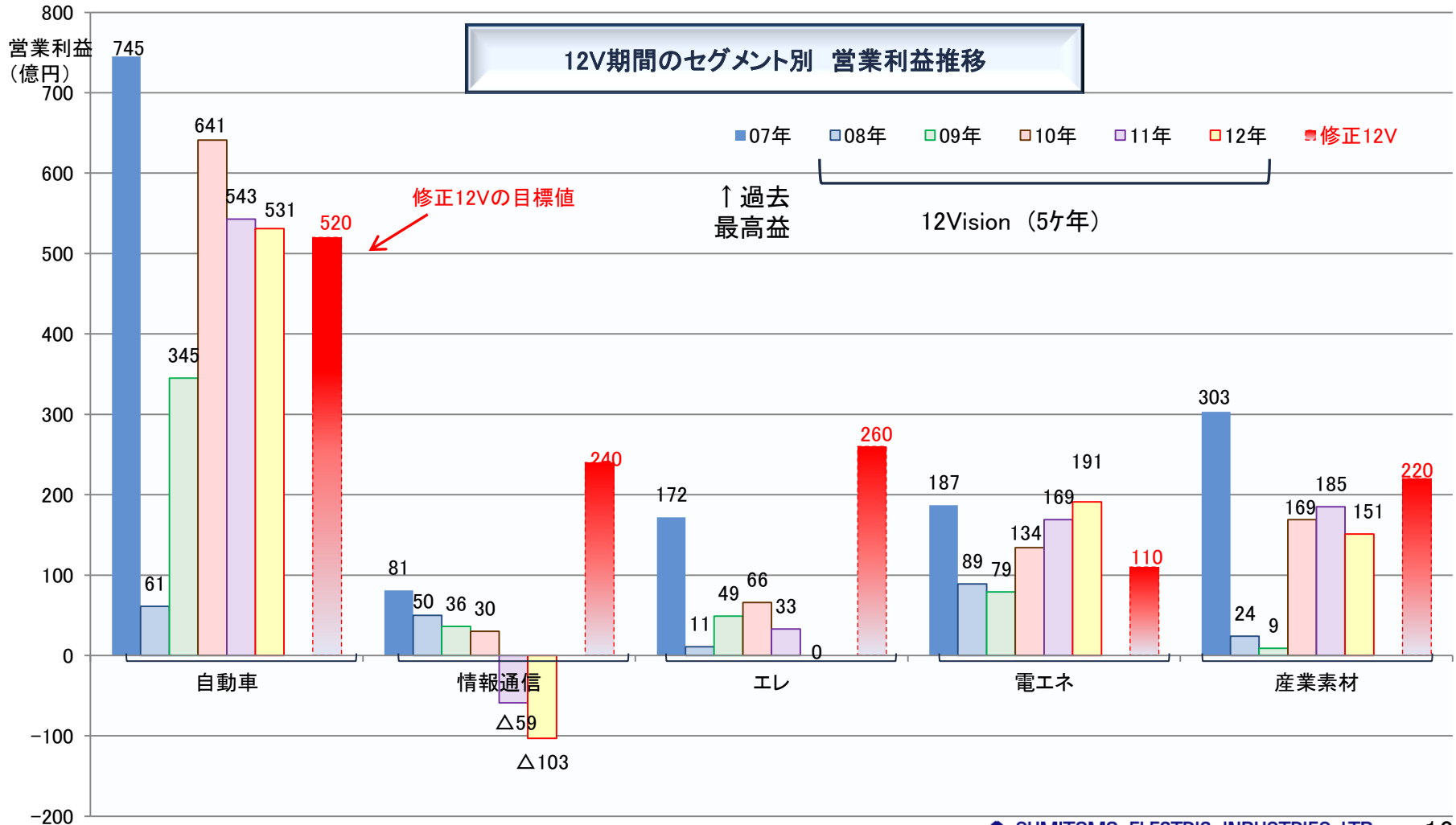




# 4. 12Vision総括 (2)セグメント営業利益推移

FY2012Result ,FY2013Forecast & 2017Vision

12Visionの営業利益目標を、80円/\$、100円/€で修正すると1350億円、セグメント別では、表中の赤い棒グラフの数値。為替修正後の目標との比較では、自動車、電エネは達成、産業素材は若干の未達、一方、情報通信、エレクトロニクスは300億円前後の大幅な未達。

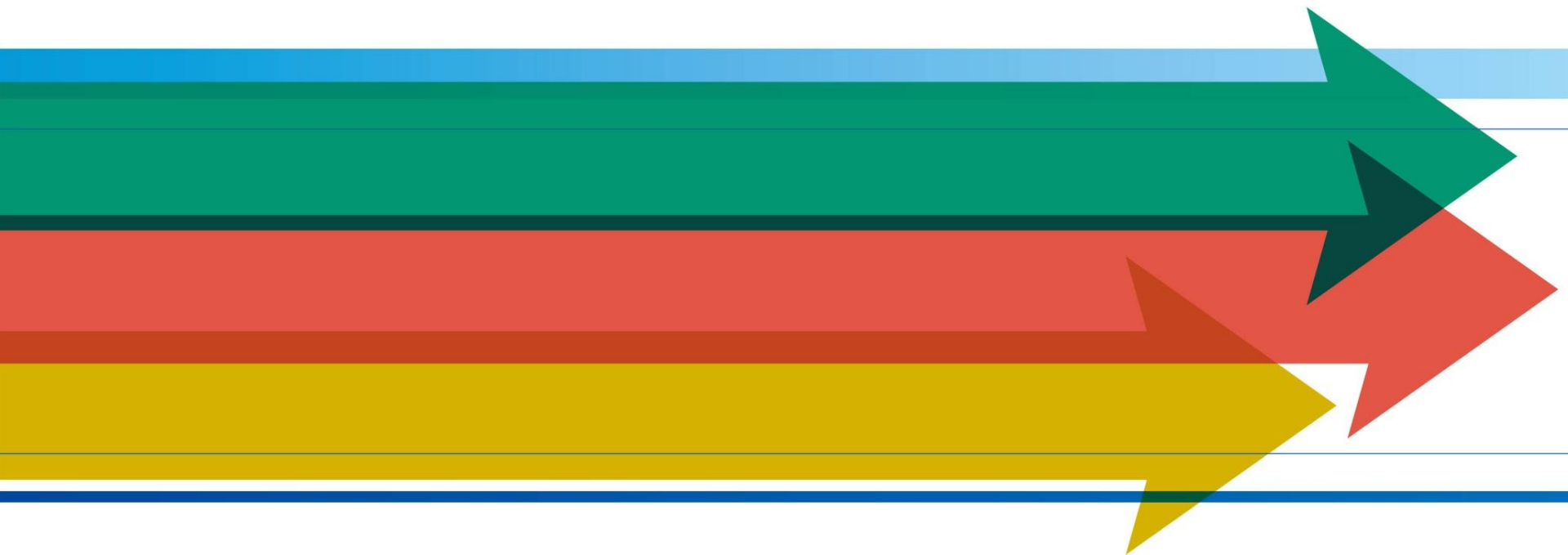




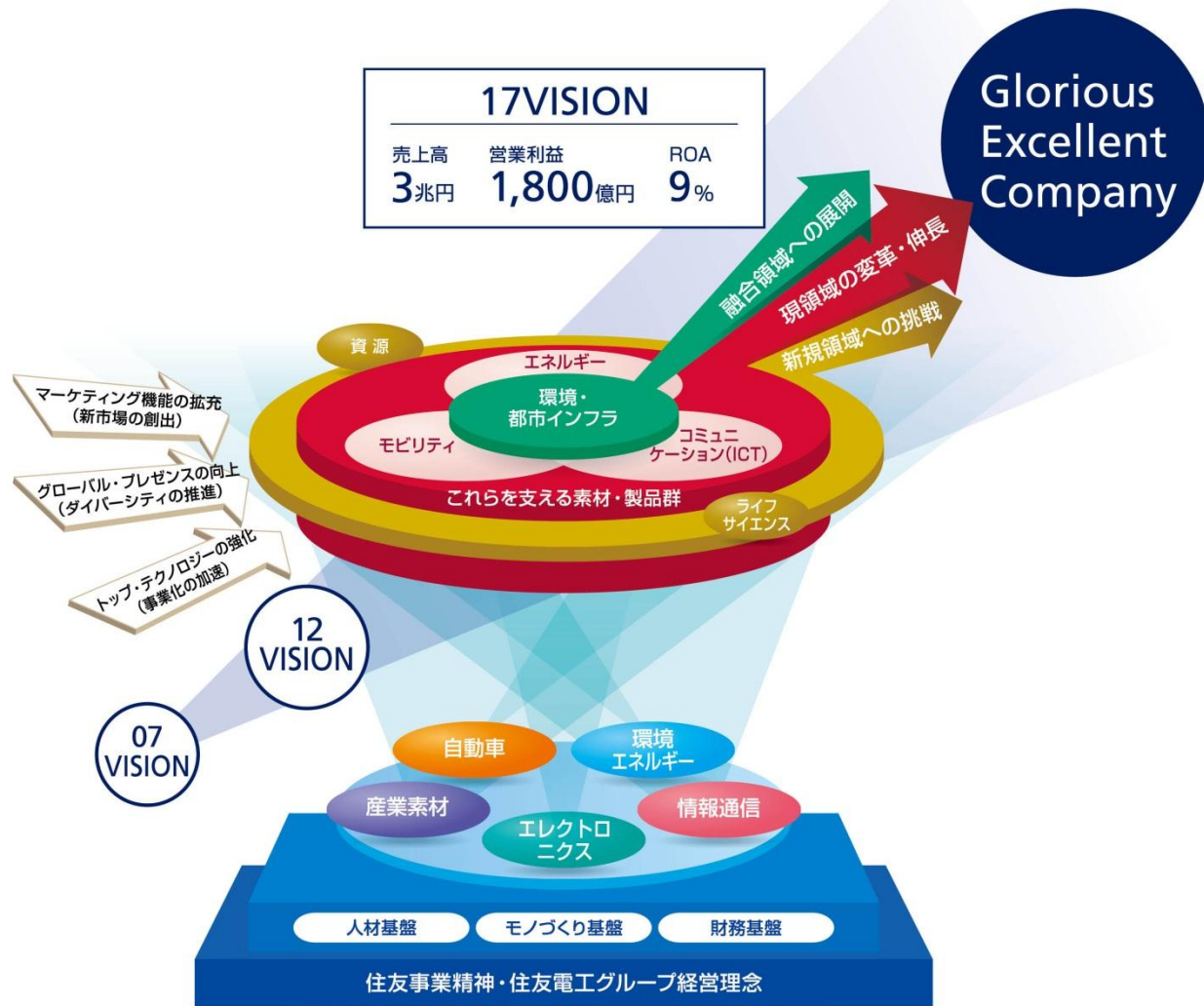
住友電工中期経営計画

# 17VISION

GLORIOUS EXCELLENT COMPANYの実現に向けて



# 新中期経営計画“17VISION” ~全体構想



## イノベーション(事業の革新)による成長戦略

未来における新たな社会ニーズも踏まえた戦略を構想することによって独自性と将来性を生み出していくため、17VISION全体を通じ「イノベーション(事業の革新)」を基本的な考え方に据えた。

## めざすべき方向性

当社グループは、自動車(モビリティ)、エネルギー、情報通信(コミュニケーション(ICT))及びこれらを支える様々な技術・製品群を有しており、新たな社会ニーズへ積極的に対応していくとともに、ライフサイエンス(長寿・高齢化・介護社会のニーズ)や資源(省資源社会のニーズ)といった事業領域においても、当社グループの材料技術・情報技術を活かし取り組んでいく。

## 2017年度に向けて取り組む「領域」の定義

### ① 現領域

これまで当社グループが取り組んできた領域。2017年度に向けて、特に、当社グループの強みを活かしていく事業領域として『モビリティ』、『エネルギー』、『コミュニケーション(ICT)』の3つを選定しており、これらを支える素材・製品群も含む。

### ② 融合領域

「現領域」の技術・製品群を組み合わせ、融合させることで、新しい社会ニーズである『環境・都市インフラ』等の事業に対応していく領域。

### ③ 新規領域

『ライフサイエンス』や『資源』といった、当社グループとして新たに挑戦していく領域。

# 新中期経営計画“17VISION” ～数値目標

	2013年度予想	2015年度目標	“17VISION” 2017年度目標
売上高	2.4兆円	2.6兆円	3.0兆円
営業利益 (営業利益率)	1,000億円 (4.2%)	1,300億円 (5.0%)	1,800億円 (6.0%)
ROA	5%	7%	9%

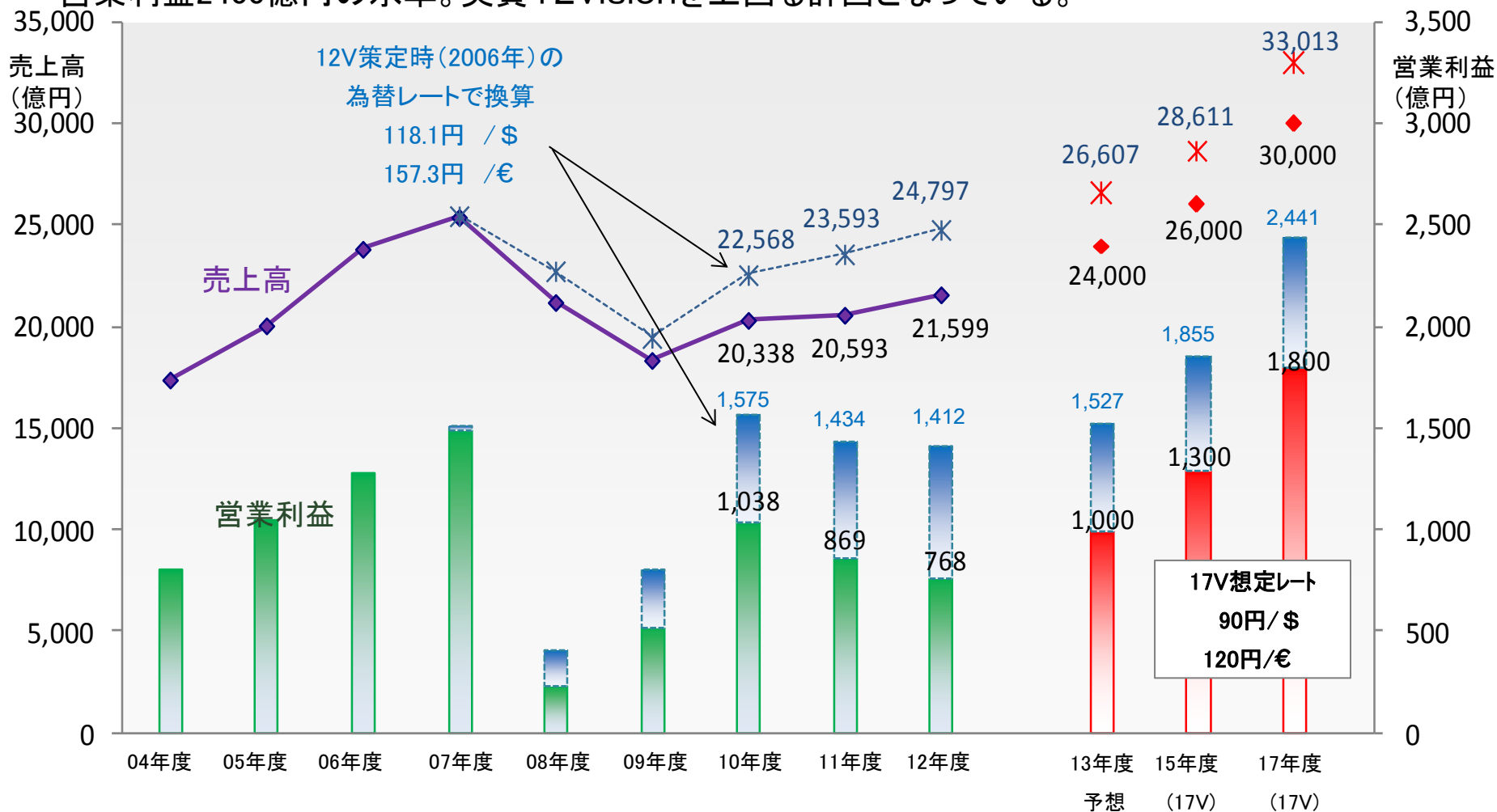
■海外売上高比率、海外生産高比率はともに60%台をめざす。

■新製品売上高比率は30%をめざす。

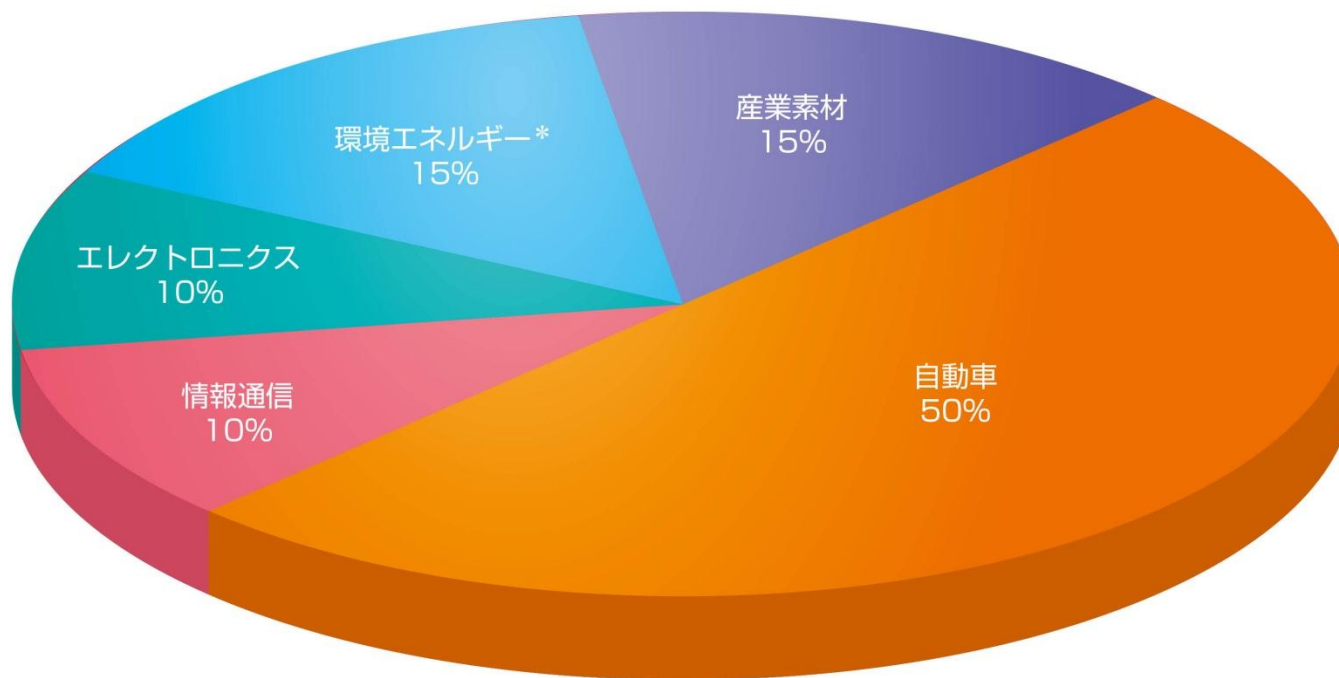
■融合領域・新規領域の事業において、2017年度にあわせて1,500億円規模の売上高をめざす。

# 新中期経営計画“17VISION” ～全体構想

・17年度目標の 売上高3兆円、営業利益1800億円は12Vision策定時の為替では、売上高3.3兆円、営業利益2400億円の水準。実質12Visionを上回る計画となっている。



### ありたい姿：営業利益ポートフォリオ (セグメント)



\*2013年度より、電線・機材・エネルギーセグメントを環境エネルギーセグメントに名称変更

# 新中期経営計画“17VISION” ～融合領域への展開

## グループ総合力による独自ソリューションの創出と戦略的協業の実行

### 1. 事業領域の融合(コンバージェンス)

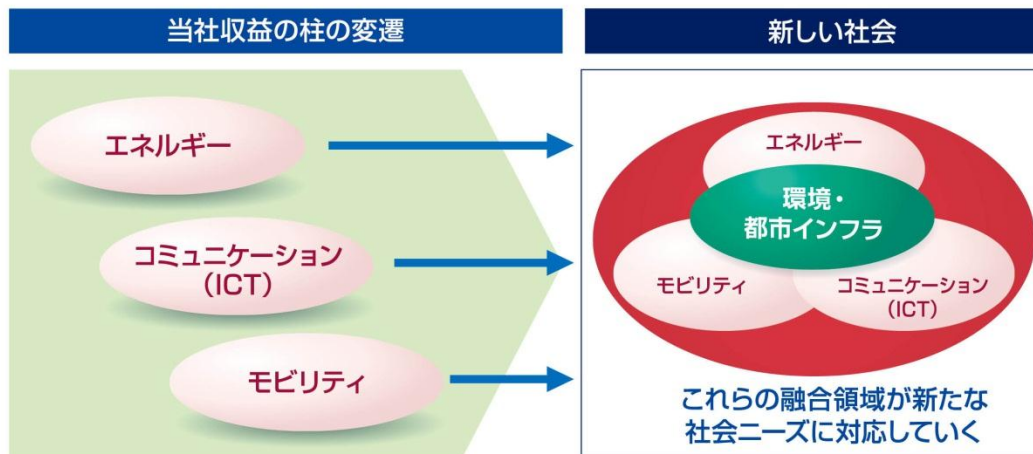
これからの社会インフラに必要な領域それぞれの技術・製品をもつ強みを活かし、事業部門及び研究開発部門をまたがる部門横断的な取り組みによって、独自のソリューションを創出する。

### 2. グループ総合力の発揮(インテグレーション)

重電分野、エンジニアリング分野をはじめとして、グループが有する技術、製品、サービスなどを結集し、総合力を発揮する。

### 3. 戦略的協業(アライアンス)

補完関係をもちうる企業とも戦略的に協業を行う。



〈 環境・都市インフラ事業領域について、エネルギーの側から見たときのソリューション事例 〉

## 住友電工グループの考える スマートエネルギーシステム

地球環境に優しく、安心・安全・安定した  
高品質な電力・エネルギーを届けます

すべての地域に安心を。  
暮らしに便利さを

無意識に節電・省エネ。  
もっと広がる、  
もっと豊かな生活

先進的エネルギー  
システムで、  
瞬低・停電のない安心を

高品質な電気を  
ムダなく、  
より効率的に

地球・社会・みんなに  
やさしい  
新しい電気のカタチ

毎日の電力に  
安心・安全・安定を



〈 エネルギー分野の製品群 〉

新しい電力・エネルギー社会の実現

環境負荷の低減

電力品質の維持・向上

セキュリティ確保

電源の分散・多様化

蓄電

双方向通信制御

需要家参画・市場の活用

グループ総合力

・ソリューション提案力 ・エンジニアリング力

発電

- ・太陽光システム
- ・風力(陸上/洋上)
- ・CPV

送配電

- ・陸上/海底ケーブル(直流/交流)
- ・超電導ケーブル
- ・変圧器
- ・受変電設備
- ・コンデンサ
- ・調相装置
- ・大型インバータ
- ・単独運転検出装置
- ・配電自動化システム

蓄電

- ・レドックスフロー電池
- ・熔融塩電池
- ・小型分散電源
- ・パワーデバイス(SiC)
- ・EDLC/LIC

需要家

- ・スマートメーター(通信モジュール)
- ・HGW
- ・デマンドレスポンス
- ・PLC
- ・EMS
- ・EV充電システム
- ・V2G
- ・V2H
- ・リアクトル

モビリティ

エネルギー

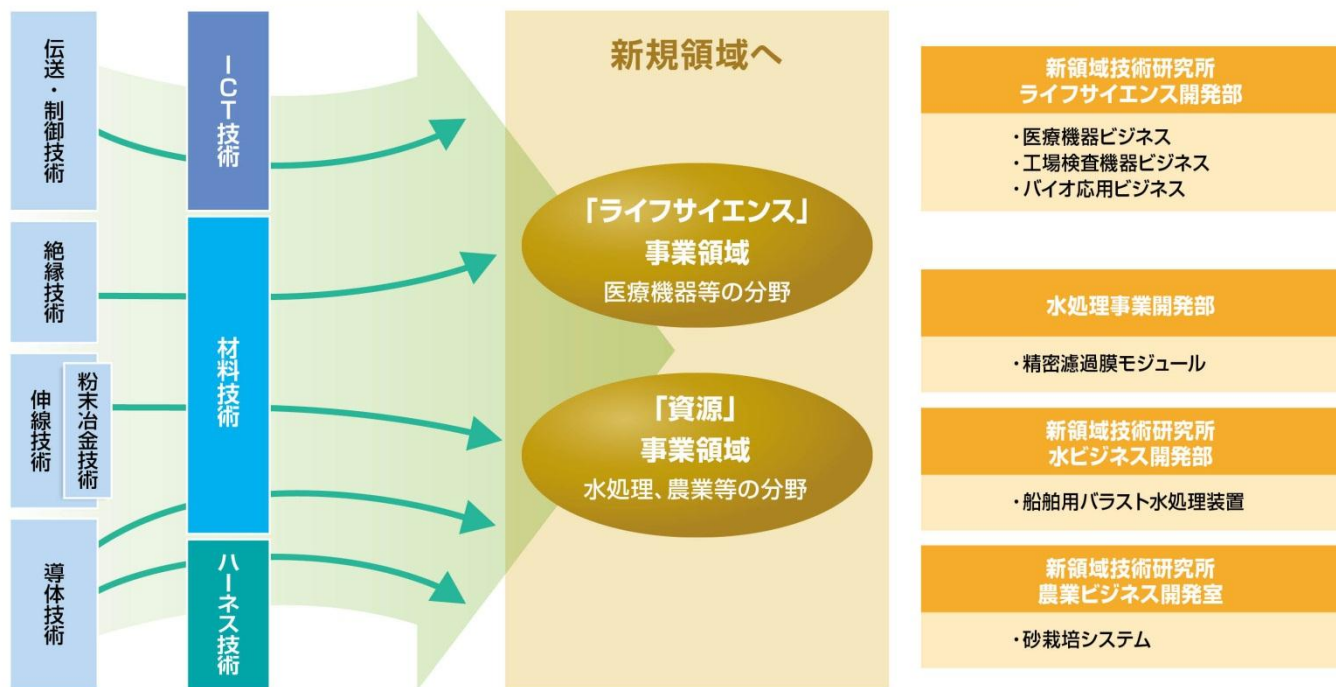
コミュニケーション(ICT)

これらを支える素材・製品群

# 新中期経営計画“17VISION” ～新規領域への挑戦

多彩なシーズを幅広いニーズに適合させることにより新事業を創出

1. 自社保有の技術をベースにして、新たな事業領域を模索
2. 開発段階においては、市場・顧客ニーズを的確に捕捉するとともに、ビジネスモデルを構築
3. 自社のコア技術をベースに製品開発を行いながら、製品化・事業化加速のため、オープンイノベーション、M&A等を積極的に活用



## 総合的な自動車部品サプライヤーをめざす

### 市場

- ・自動車市場は堅調に成長し、特に新興国の拡大が予想される。
- ・ハイブリッド車(HEV)／プラグイン・ハイブリッド車(PHEV)／電気自動車(EV)など環境対応車が増加するとともに、内燃機関車(ガソリン車等)においても低燃費化技術が進展し、アイドリングストップ・システム(ISS)の拡大も予想される。

### 戦略

コア事業としてのハーネス／コネクタ、防振ゴム事業のさらなる拡大に加え、以下を展開。

#### 非日系シェアの拡大

- ・ハーネス／コネクタ、防振ゴムシェアの拡大

#### 新製品開発の加速

- ・軽量化(アルミハーネス等)、モジュール化への対応
- ・エレクトロニクス製品(セントラルゲートウェイ等)の拡大
- ・次世代自動車／環境対応車向け製品(ISS 関連製品等)の投入

#### コストダウンの推進

- ・最適地生産の追求
- ・自動化技術の開発



## ファイバ・光インターコネクト・ハイエンド伝送デバイス及び光ネットワーク・システム市場でグローバルに競争力のある製品ベンダーをめざす

### 市場

- ・世界的に通信トラフィックが増加し、高速・大容量通信インフラ整備の拡大が予想される。
- ・CATV市場も含めたグローバルなFTTH化の拡大、ITSビジネスの伸長が予想される。

### 戦略

#### 海外展開の加速

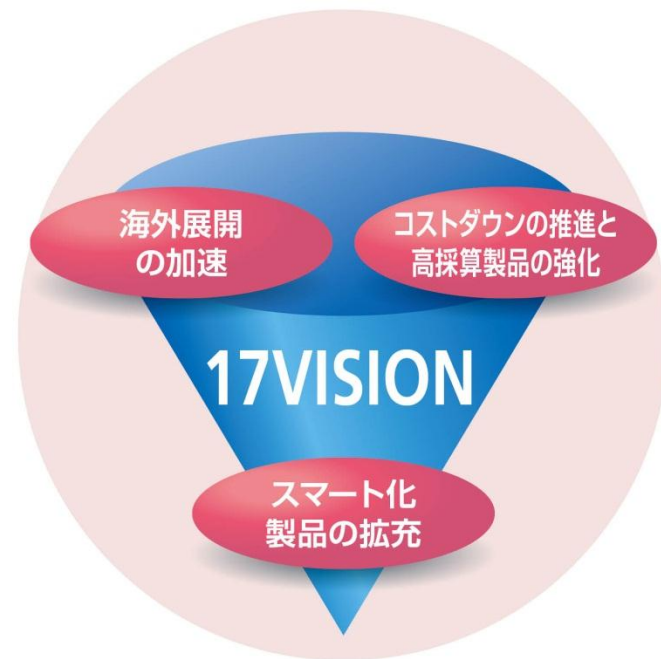
- ・海外生産の拡大(光ファイバの地産地消等)と海外市場への参入強化(CATV、ITS等)
- ・グローバル調達、品質管理体制の構築

#### コストダウンの推進と高採算製品の強化

- ・事業改革の継続・推進 ・最適地生産の追求
- ・モノづくり力、開発力の強化(半導体レーザ・光トランシーバ等)
- ・高採算品へのシフト(低損失ファイバ等)

#### スマート化製品の拡充

- ・海外地域別最適プロダクト・ソリューションの提供  
(HEMS、テレマティックス等)



## 高機能配線材料と高機能部材のトップサプライヤーをめざす

### 市場

- ・携帯電話を中心に民生機器市場は堅調に推移し、自動車市場も継続して成長が予想される。
- ・製品のモジュール化の進展、コモディティ化の加速、顧客ニーズの多様化等がいつそう進むと予想される。

### 戦略

#### グローバル製販体制の強化

- ・スペックインセンターの設立等による顧客ニーズの多様化への対応、生産対応のフレキシビリティ確保

#### 新製品開発の強化

- ・スマートフォン・タブレット用FPC、高速ハーネス、車載タブリードなど、コア技術の融合による新製品に注力
- ・キーデバイス製品の開発加速

#### 顧客・事業領域の拡大

- ・システム・ユニット・モジュールへの展開、ソリューション提案の強化
- ・ユーザ拡大戦略の加速



## 高機能・高品質な環境エネルギー製品・システムをグローバルに提供し、 社会インフラの高度化に貢献する

### 市場

- ・電力インフラの高度化、省エネ・需要抑制などに対応した新しいエネルギーシステム関連市場が国内外ともに拡大すると予想される。
- ・新興国を中心に、インフラ需要が拡大すると予想される。

### 戦略

#### 次世代エネルギーシステム関連製品の開発強化

- ・融合領域の主要部分となる再生可能エネルギーや蓄電池、超電導などの次世代エネルギーシステム関連製品の開発・事業化の加速・テイクオフ

#### ソリューション提案力の強化

- ・新しい社会インフラ、電力インフラに対するソリューションビジネスを強化

#### グローバル供給体制の強化

- ・銅／アルミの供給をはじめグローバルに生産・販売体制を拡充



## 鉄・レアメタルを原料として世界トップクラスの材料技術を活かし、 産業の根幹を支える高性能・高機能製品をグローバルに供給する

### 市場

- ・自動車市場は堅調に成長すると予想される。
- ・新興国を中心に、インフラ需要が拡大すると予想される。
- ・レアメタルの調達難・価格高騰が深刻化すると予想される。

### 戦略

#### コア技術の強化・革新

- ・製品の構造変化(自動車EV化等)への対応力強化
- ・コア技術の強化と加工技術等の向上
- ・医療ほか新分野への挑戦

#### 原料調達の強化

- ・グローバル調達とリサイクルの推進

#### 海外展開の加速

- ・海外生産の拡大と海外市場への参入強化
- ・グローバル販売・開発体制の構築



## マーケティング機能の拡充(新市場の創出)

### 既存顧客への対応強化、新規顧客の獲得に加え、新市場を創出

1. 現領域は、非日系顧客・新興国市場への対応を強化
2. 融合領域は、出現する新しい市場に向けたソリューション提案を強化
3. 新規領域は、新しい市場の創造・開拓を強化

## グローバル・プレゼンスの向上(ダイバーシティの推進)

### グローバル化とダイバーシティの推進

1. ダイバーシティを推進
2. 市場・顧客に密着した開発の強化
3. マーケティング機能・コーポレートサポート機能を拡充

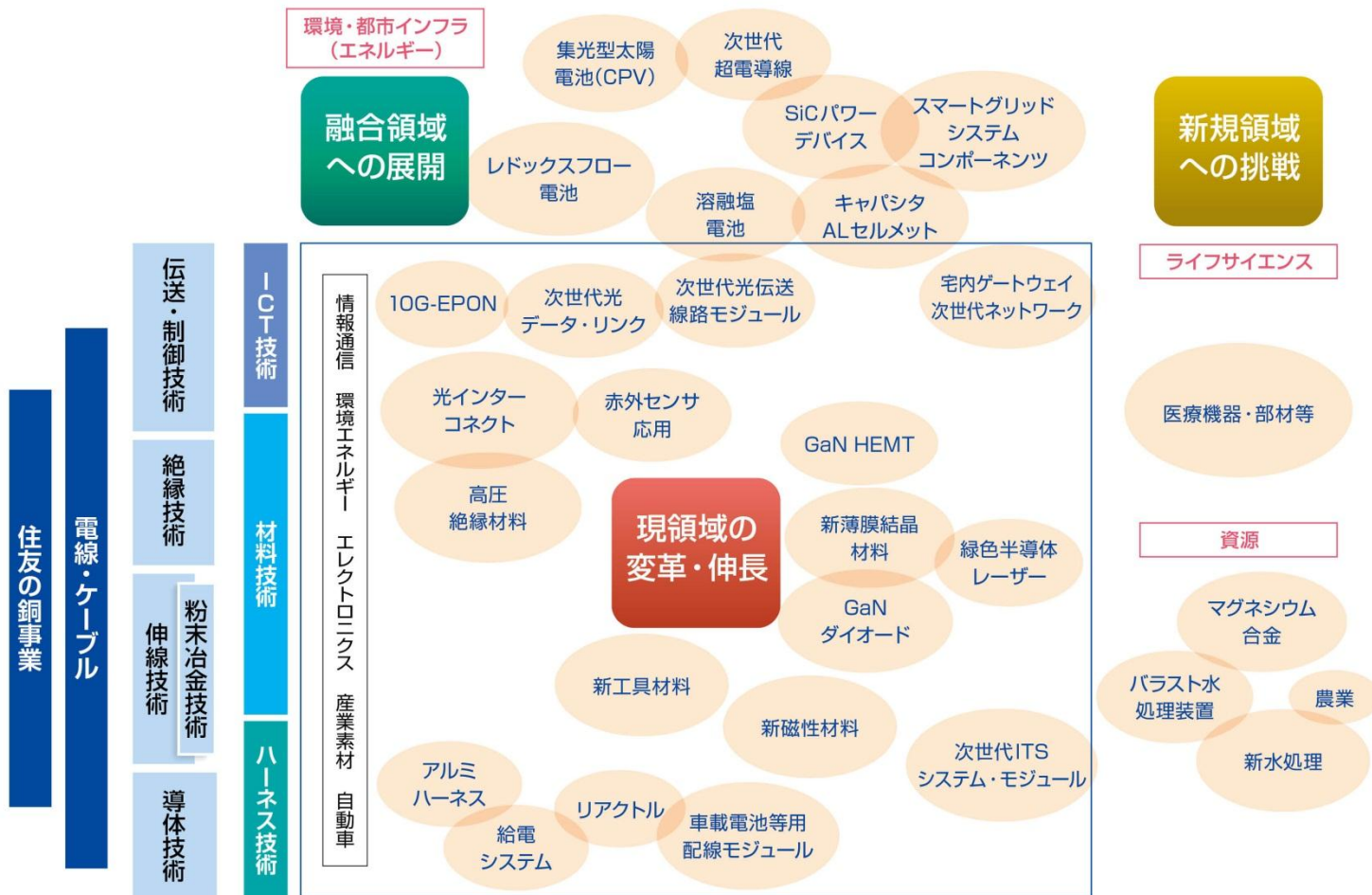
## トップ・テクノロジーの強化(事業化の加速)

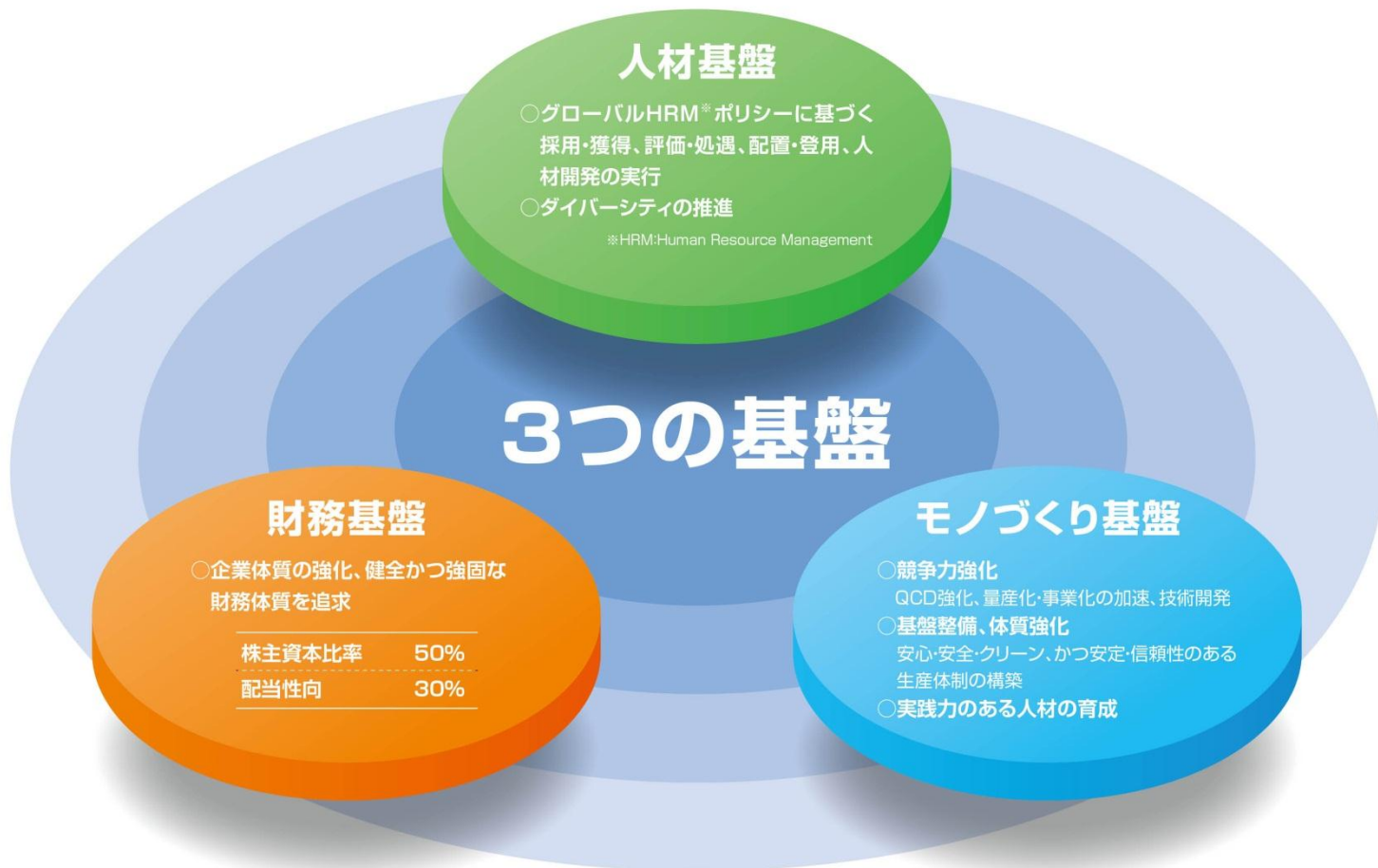
### 研究開発の推進と事業化加速への取り組み強化

1. 出口と時間軸を意識した研究開発を進め、事業化を加速
2. 研究テーマ立案時の市場・顧客ニーズの視点の強化
3. 将来の事業ポートフォリオを意識した研究テーマの選定



# 新中期経営計画“17VISION” ～次世代を担う研究開発テーマ





# 新中期経営計画“17VISION” ～設備投資、研究開発費

## 設備投資額

### 12V後半の設備投資水準を継続

- 新製品の事業化
- グループグローバル展開
- 既存事業のQCD強化

12V計 約6,000億円  
(約1,200億円/年)

17V計 7,500億円  
(1,500億円/年)



## 研究開発費

### 現領域に加え、融合・新規領域への投入を継続

12V計 約4,000億円  
(約800億円/年)

17V計 4,500億円  
(900億円/年)



\*12V=「12VISION:2008年度～2012年度までの中期経営計画」

# 新中期経営計画“17VISION” ～事業精神、CSR、120周年

17VISIONの到達年度である2017年度は当社グループ創業120周年にあたります。

当社グループには、社会的信用と企業倫理を何よりも大切にする「住友事業精神」が今もしっかりと息づいています。17VISIONに取り組むにあたっては「住友事業精神」と「住友電工グループ経営理念」を基本的な価値軸とし、コンプライアンスに則った事業活動を通じて社会に貢献することが当社グループのCSRの基盤だと考えています。

## 住友事業精神

営業の要旨 住友合資会社社則(昭和3年制定)より

第一条 我が住友の営業は、信用を重んじ確実を旨とし、以てその鞏固隆盛を期すべし

第二条 我が住友の営業は、時勢の変遷、理財の得失を計り、弛張興廢することあるべしと雖も、  
苟も浮利に趨り、軽進すべからず

この他にも、「技術の重視」、「人材の尊重」、「企画の遠大性」、「自利利他、公私一如」といった精神が受け継がれています。

## 住友電工グループ経営理念

住友電工グループは

- 顧客の要望に応え、最も優れた製品・サービスを提供します
- 技術を創造し、変革を生み出し、絶えざる成長に努めます
- 社会的責任を自覚し、よりよい社会、環境づくりに貢献します
- 高い企業倫理を保持し、常に信頼される会社を目指します
- 自己実現を可能にする、生き生きとした企業風土を育みます



この資料に記載されております売上高及び利益等の計画のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、当社グループの各事業に関する業界の動向についての見通しを含む経済状況、ならびに為替レートの変動その他の業績に影響を与える要因について、現時点で入手可能な情報をもとにした当社グループの仮定及び判断に基づく見通しを前提としております。

これら将来予想に関する記述は、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しており、例として以下のものが挙げられますが、これらに限られるものではありません。

- ・米国、欧州、日本その他のアジア諸国の経済情勢、特に個人消費及び企業による設備投資の動向
- ・米ドル、ユーロ、アジア諸国の各通貨の為替相場の変動
- ・急速な技術革新と当社グループの対応能力
- ・財務的、経営的、環境的な諸前提の変動
- ・諸外国による現在及び将来の貿易規制等
- ・当社グループが所有する有価証券等の時価の変動

従いまして、実際の売上高及び利益等と、この資料に記載されております計画とは大きく異なる場合があることをご承知おき下さい。なお、当社グループは、この資料の本リリース後においても、将来予想に関する記述を更新して公表する義務を負うものではありません。