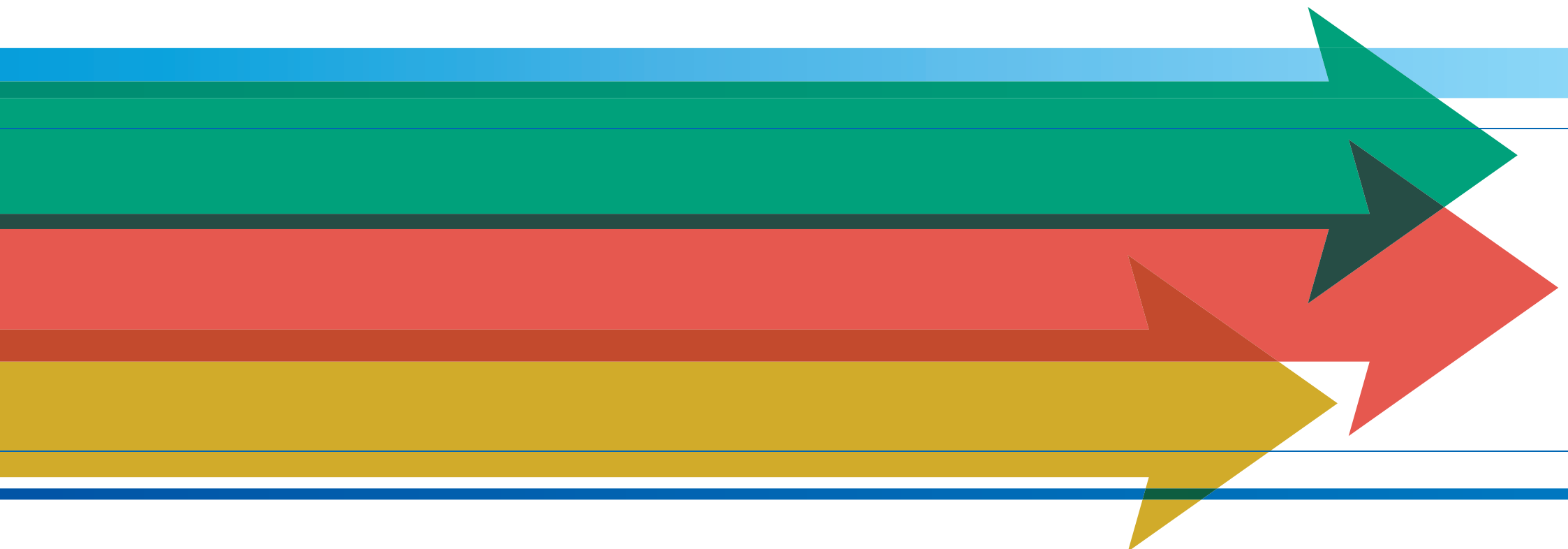
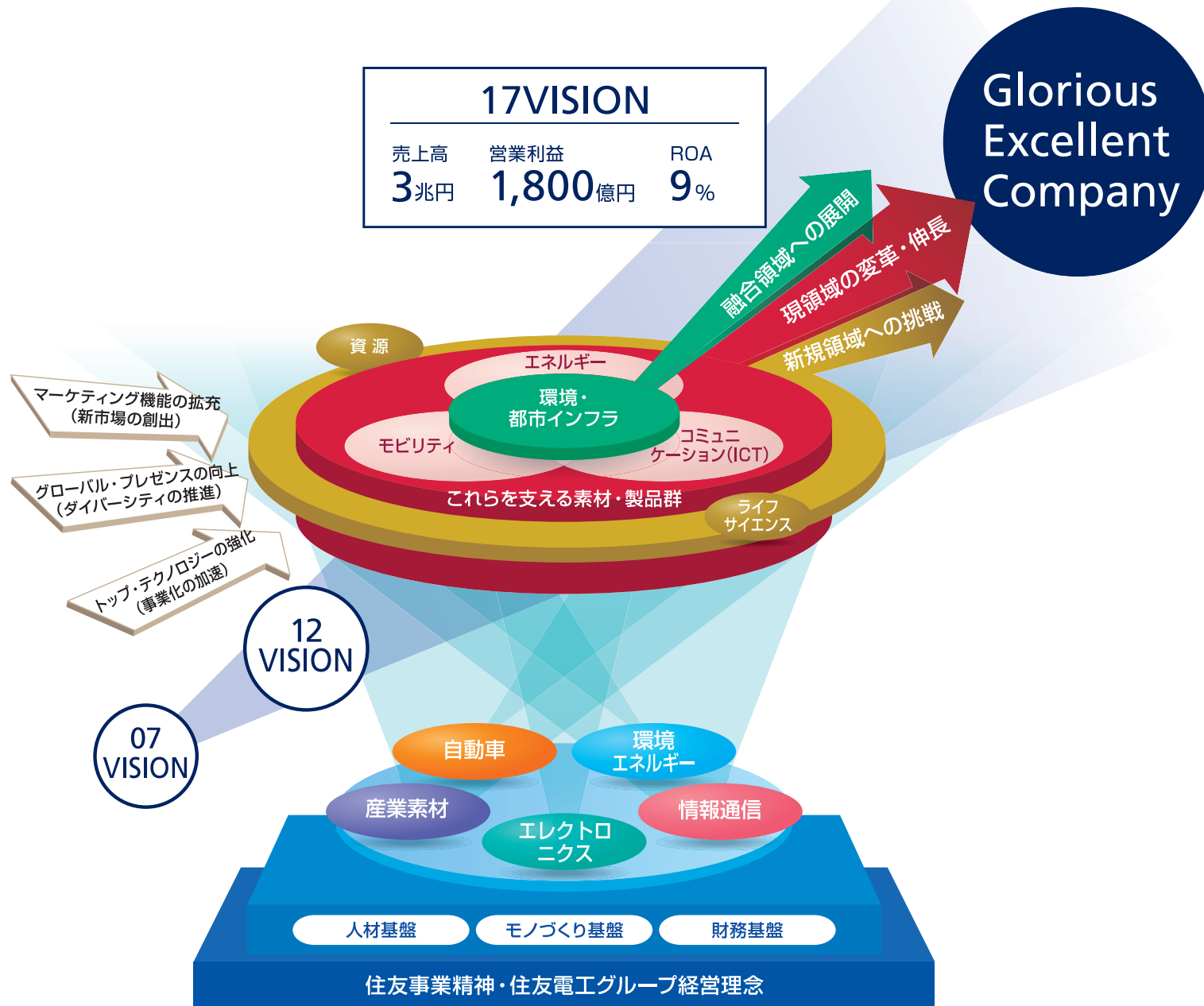


住友電工中期経営計画

# 17VISION

GLORIOUS EXCELLENT COMPANYの実現に向けて





## 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。

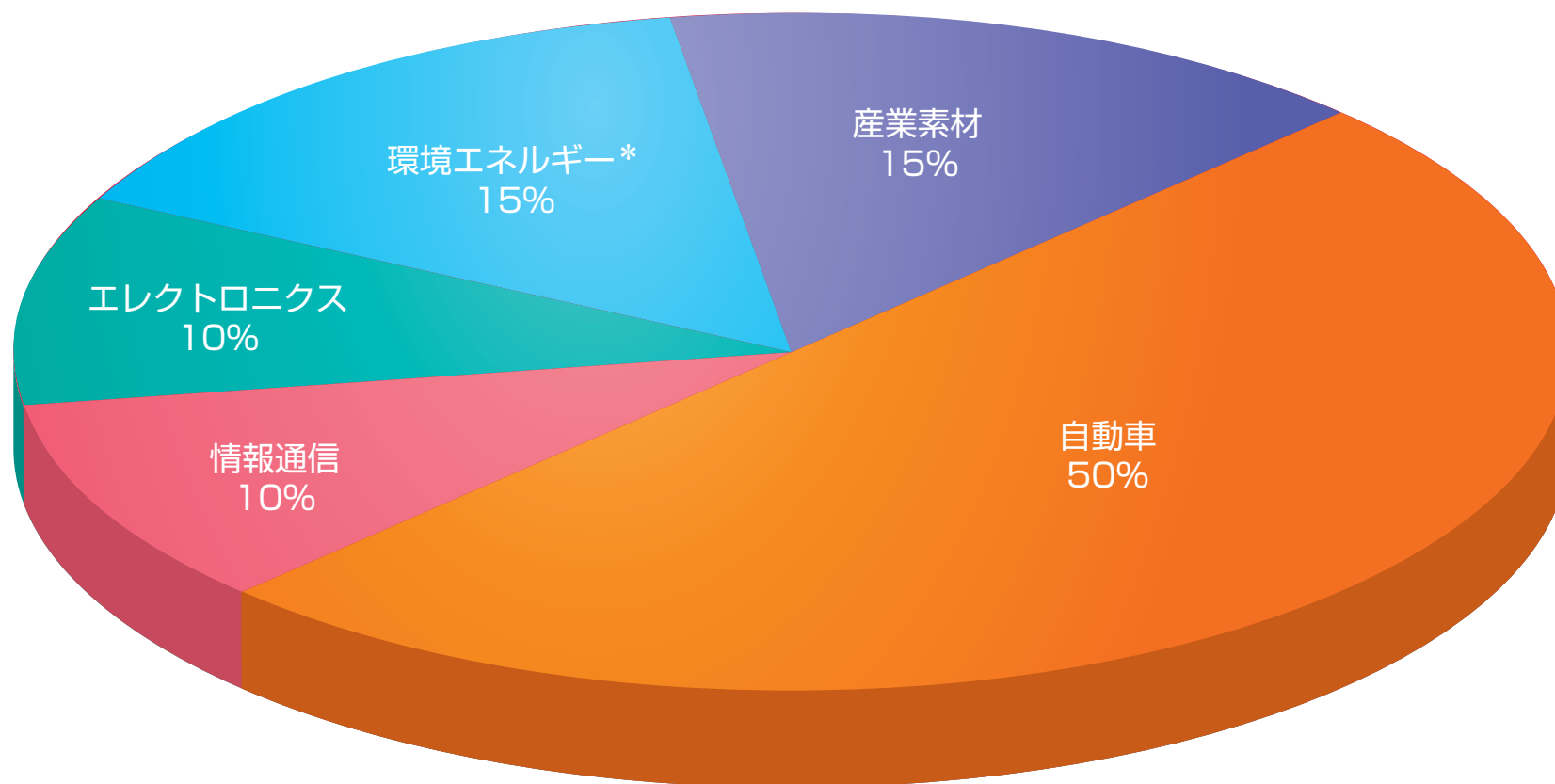
### ③新規領域

『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。

	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。

## 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

## 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)

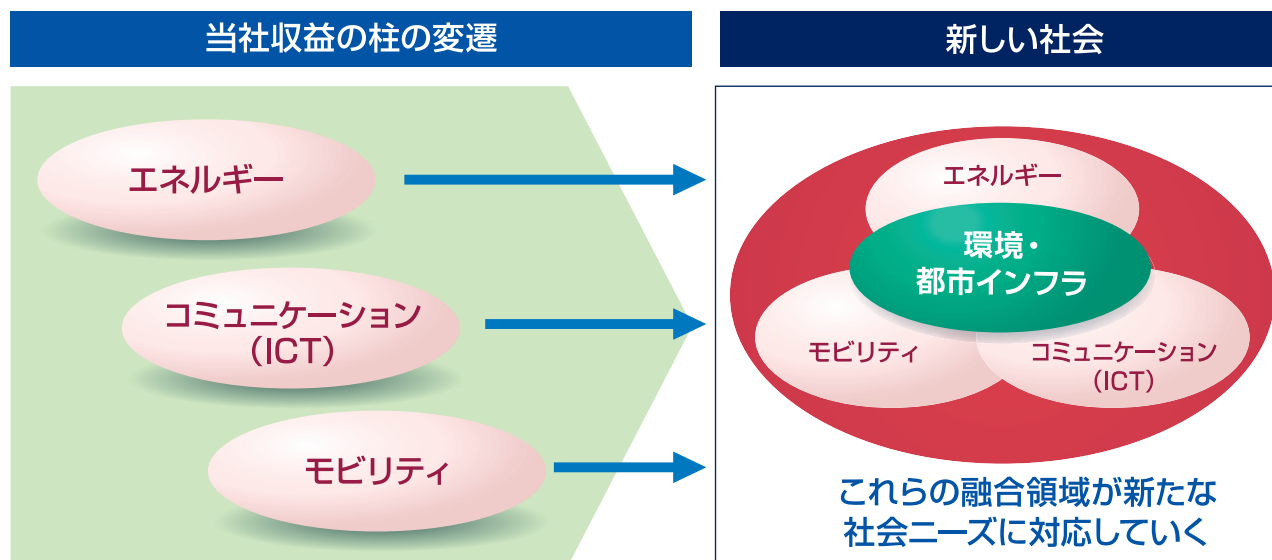
これからの社会インフラに必要となる領域それぞれの技術・製品をもつ強みを活かし、事業部門及び研究開発部門をまたがる部門横断的な取り組みによって、独自のソリューションを創出する。

### 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

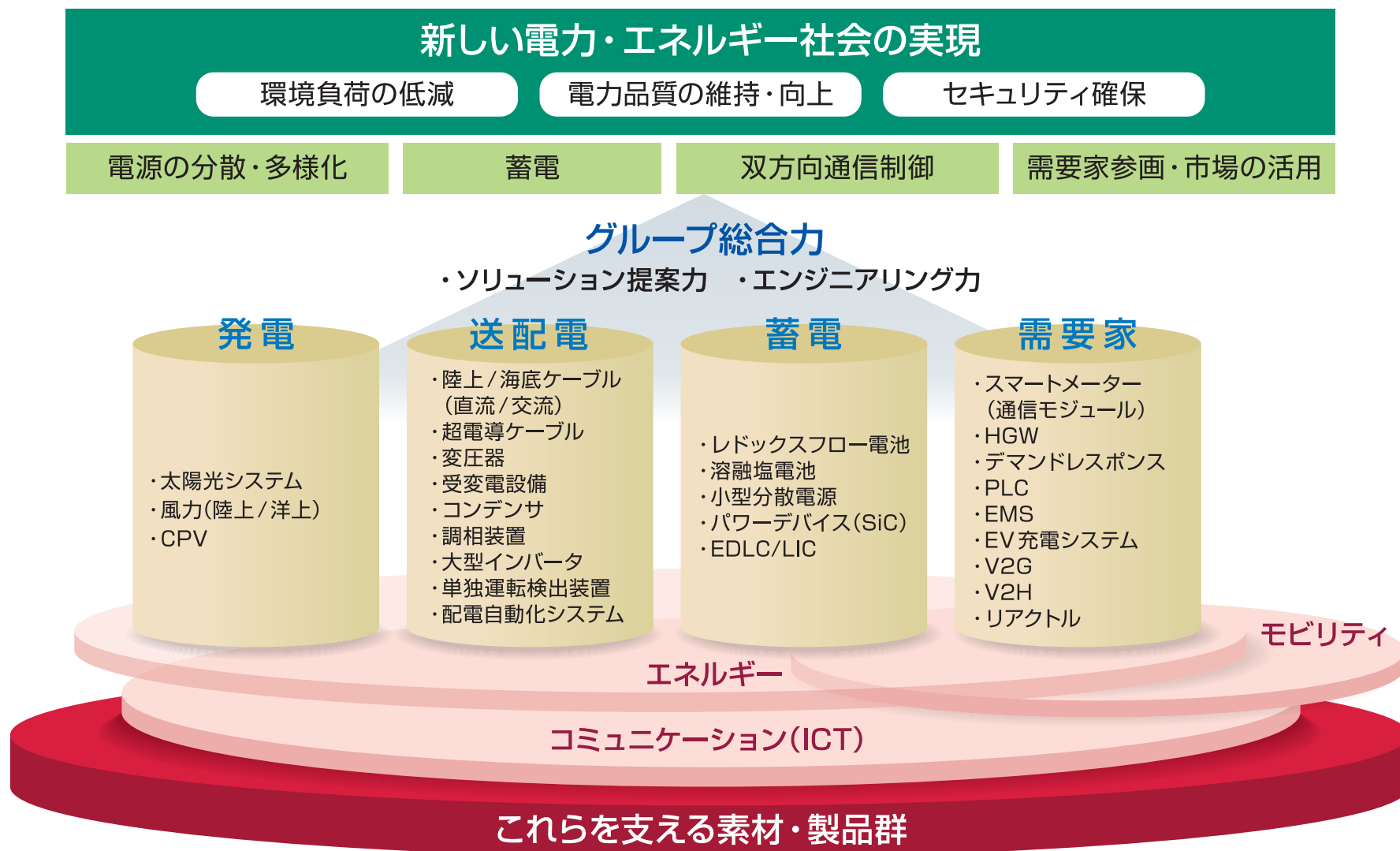
高品質な電気を  
ムダなく、  
より効率的に

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



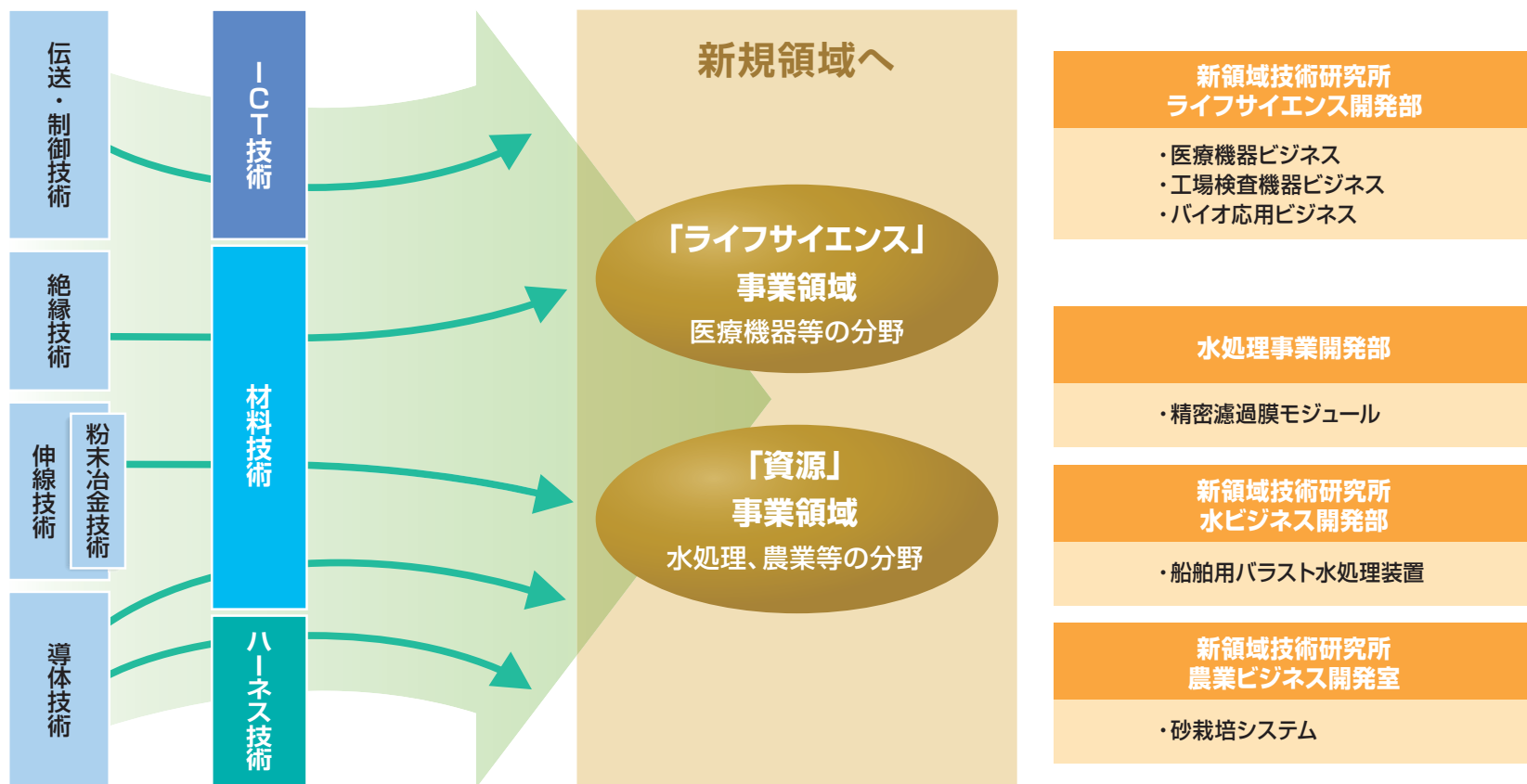
〈 エネルギー分野の製品群 〉





## 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

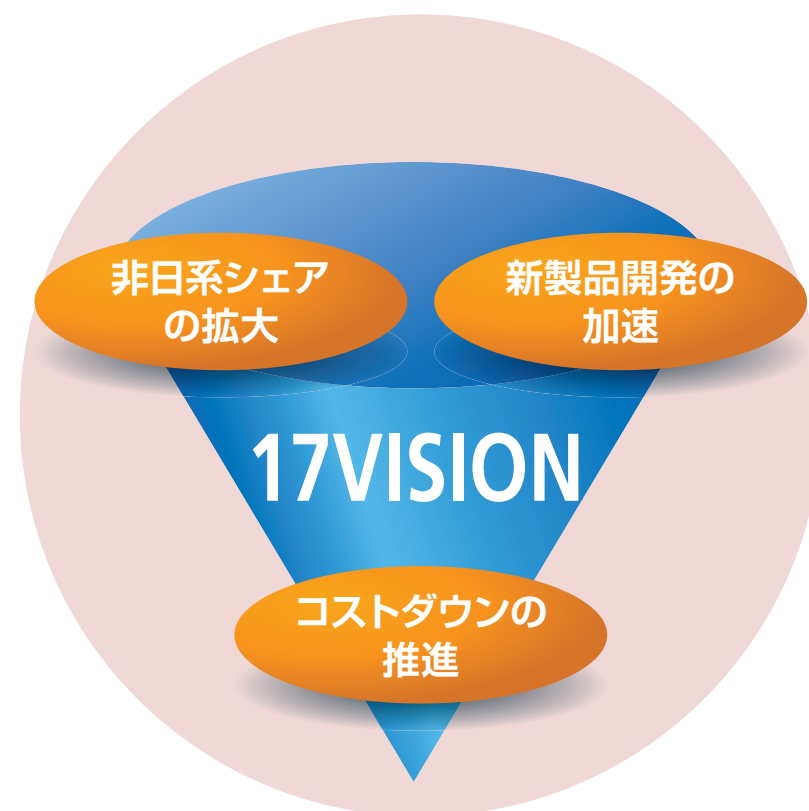
- ・ハーネス／コネクタ、防振ゴムシェアの拡大

#### 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

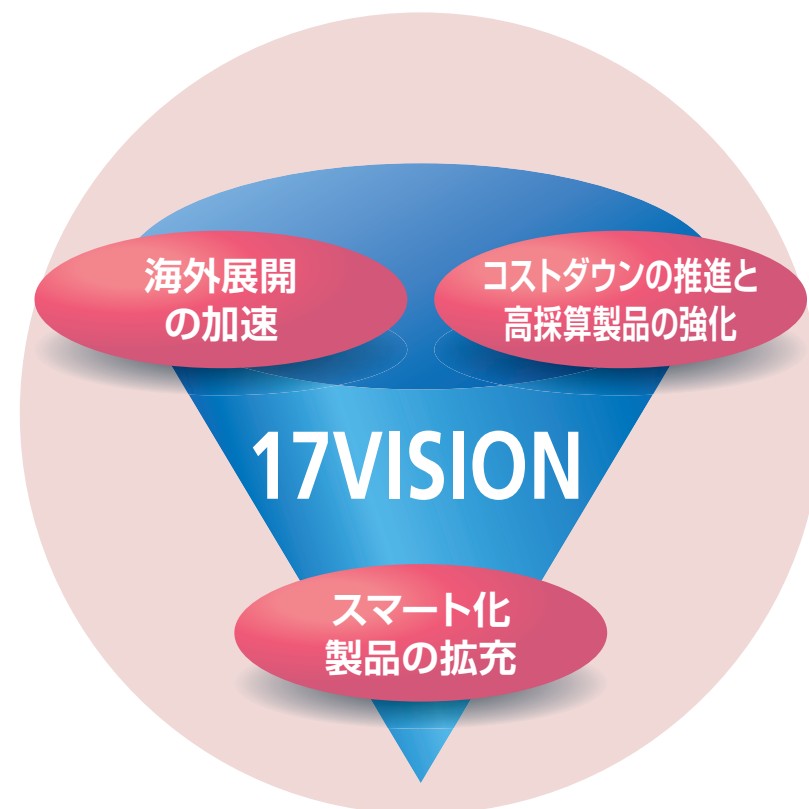
- ・海外生産の拡大(光ファイバの地産地消等)と海外市場への参入強化(CATV、ITS等)
- ・グローバル調達、品質管理体制の構築

#### 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

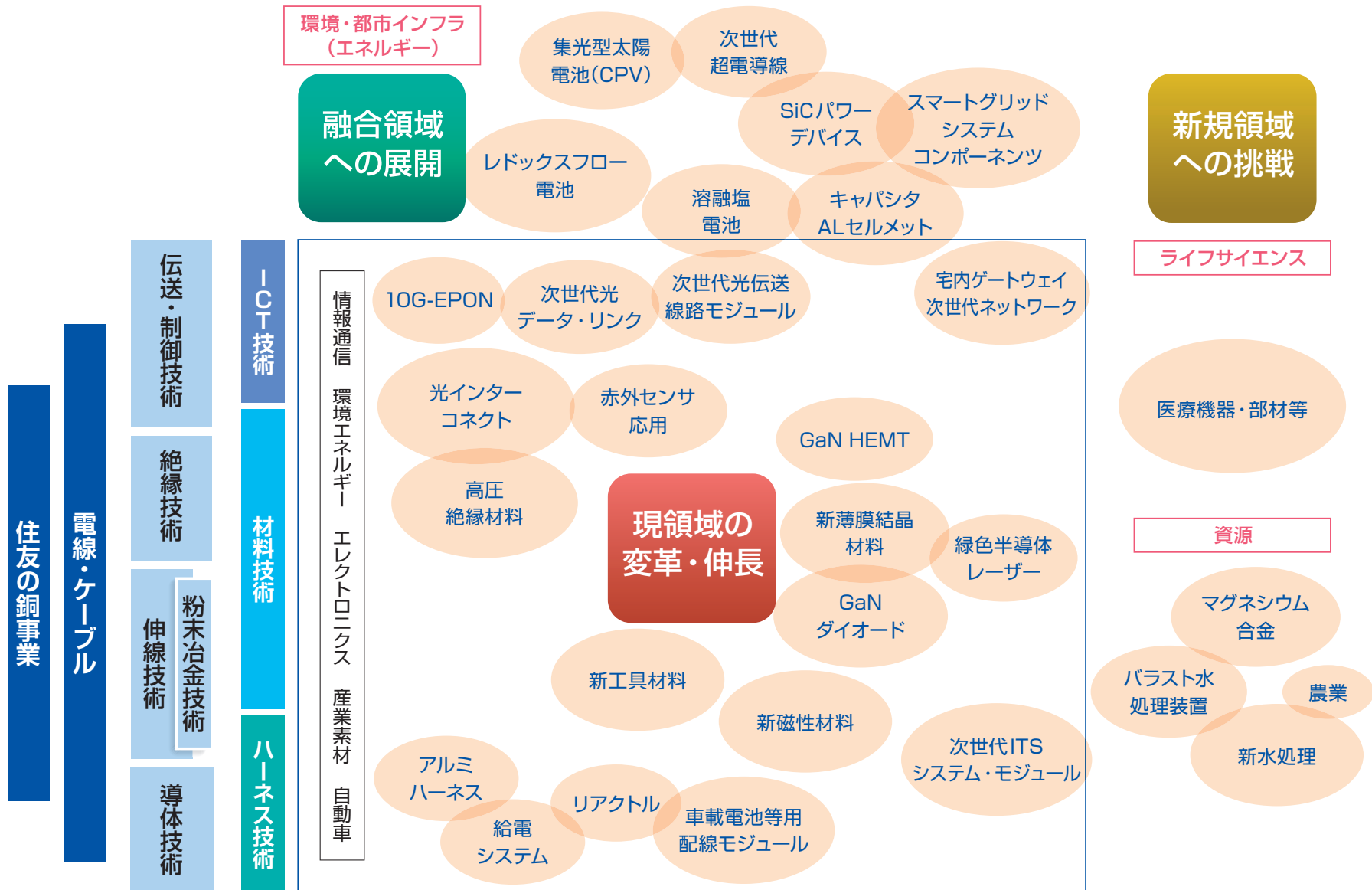
1. ダイバーシティを推進
2. 市場・顧客に密着した開発の強化
3. マーケティング機能・コーポレートサポート機能を拡充

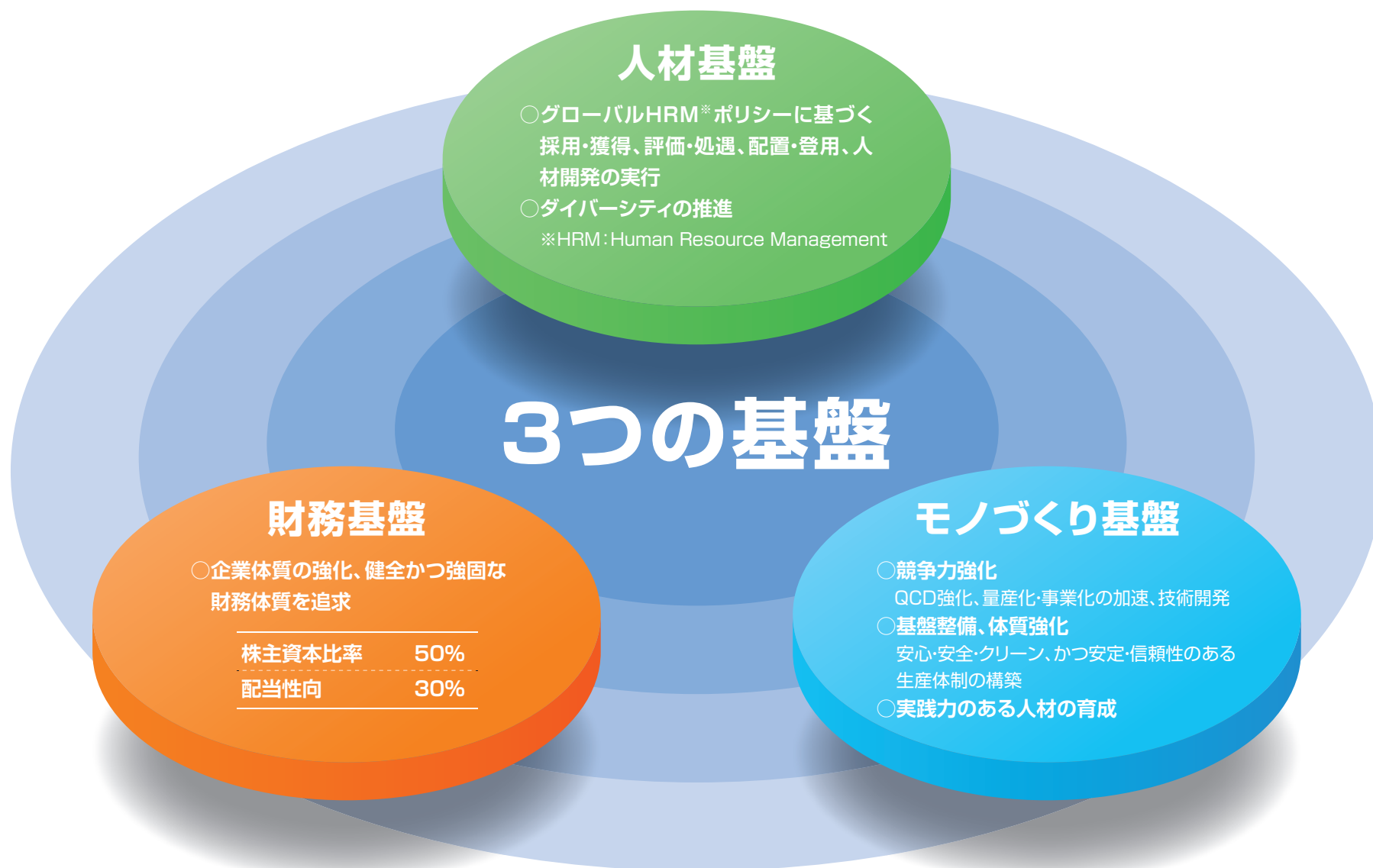
## トップ・テクノロジーの強化(事業化の加速)

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







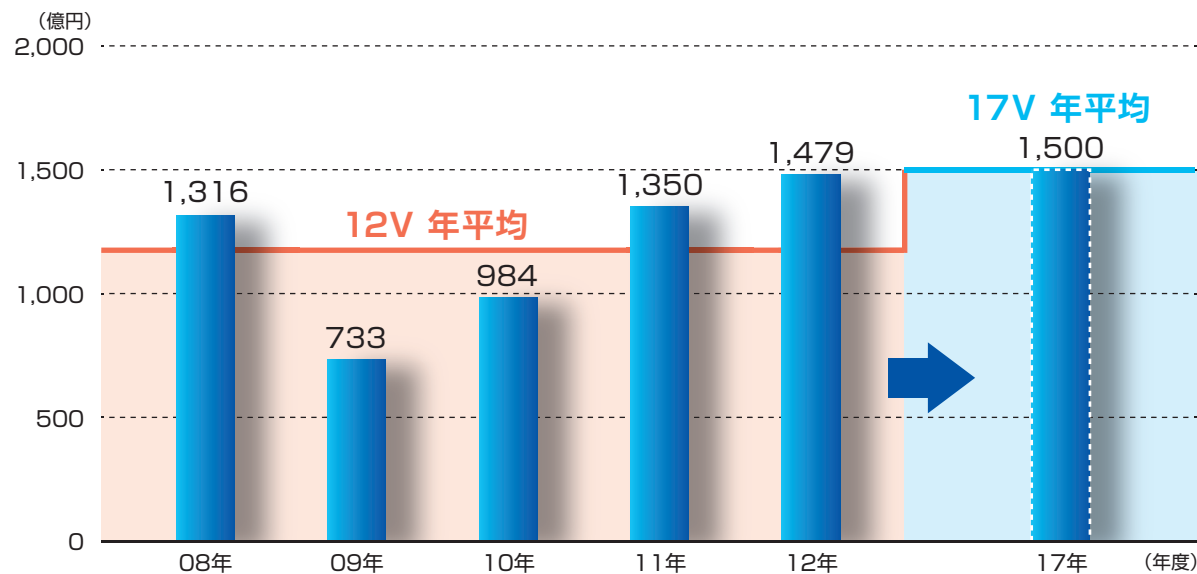
## 設備投資額

### 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)

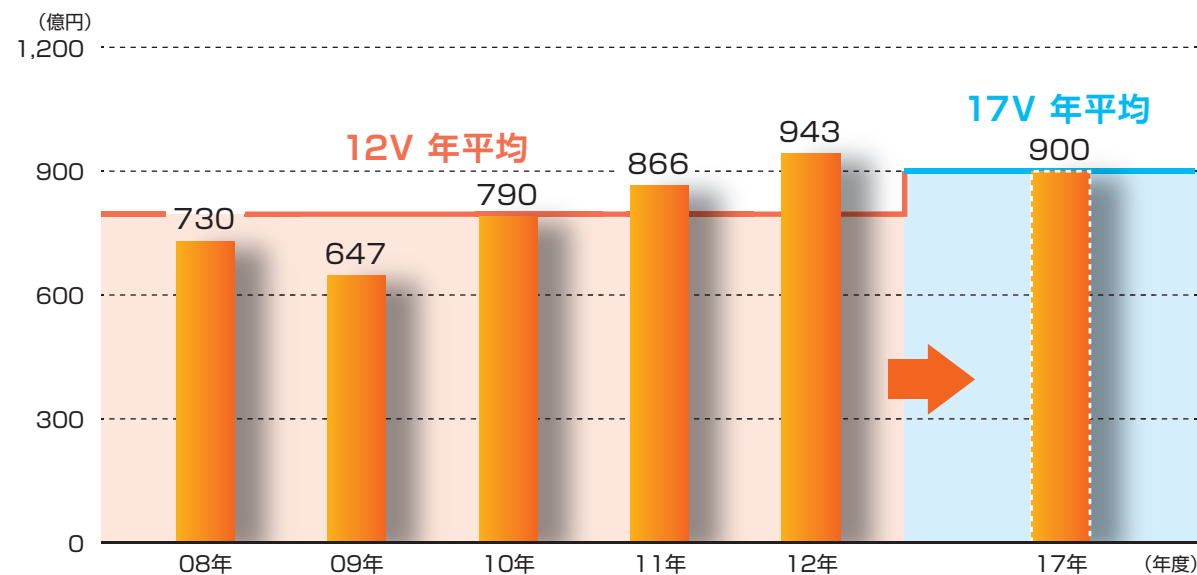


## 研究開発費

### 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」

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<sup>きようこりゆうせい</sup>を期すべし

第二条 我が住友の営業は、時勢の変遷<sup>しちようこうはい</sup>、理財の得失<sup>いえど</sup>を計り、弛張興廢することあるべしと雖も、  
苟も浮利<sup>いやく</sup>に趨<sup>はし</sup>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