

2007年11月12日



“12 Vision” ～Glorious Excellent Companyの実現に向けて～ －進捗状況の御報告－

社長 松本 正義



2007年度上期 連結業績ハイライト

FY2007 1st Half Result

中間期としては売上高・営業利益・経常利益・純利益いずれも3期連続で過去最高を達成

(参考)

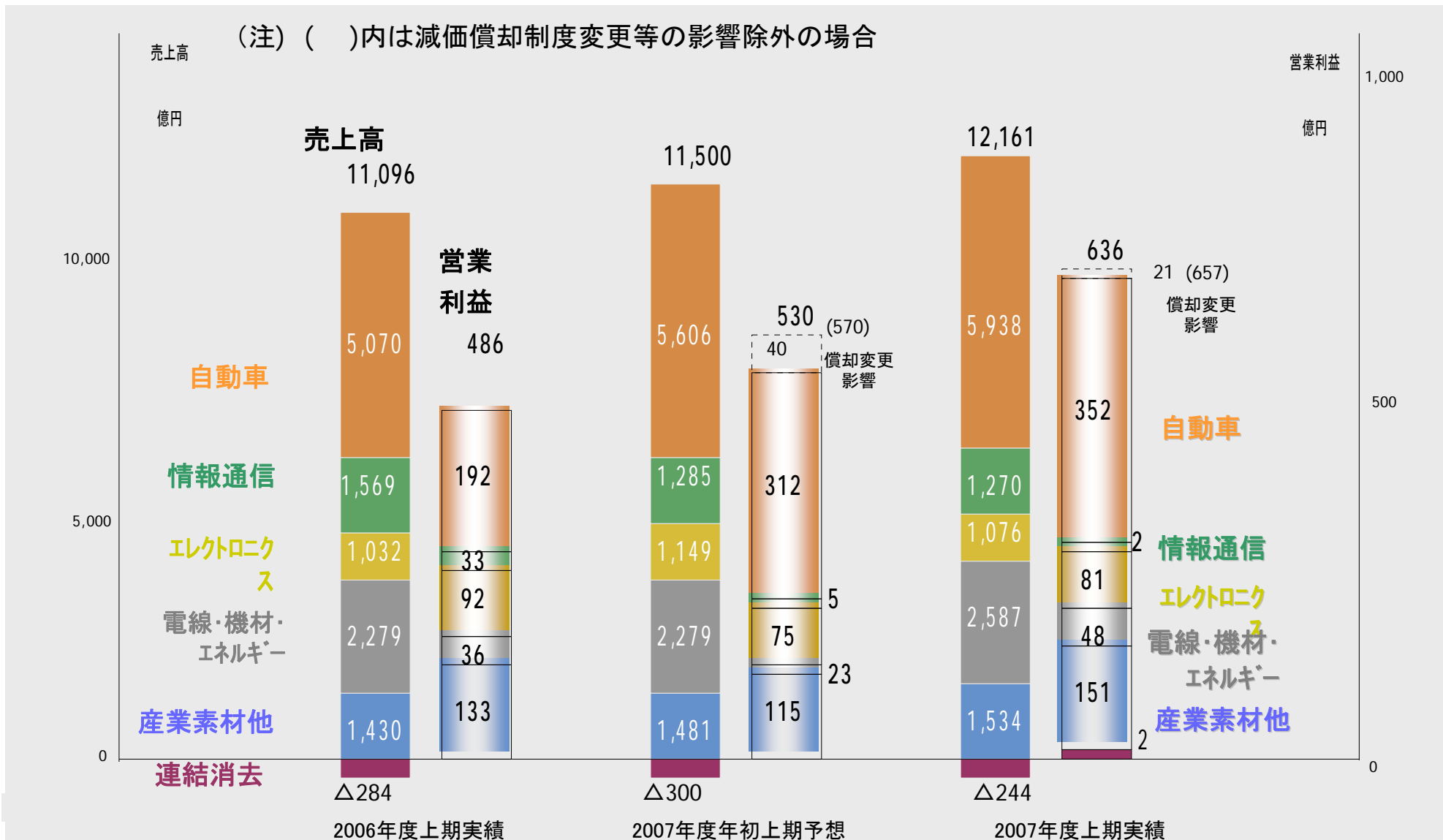
(単位: 億円)	06年度上期	07年度上期	07年度上期	前年比			
	実績	年初公表	実績	増減率	減価償却 制度変更 の影響	除く変 更影響	前年比実 質増減率
売上高	11,096	11,500	12,161	+10%			
営業利益	486	530	636	+31%	△21	657	+35%
営業外損益	56	40	116	—			
経常利益	542	570	752	+39%	△21	773	+43%
特別損益	7	30	51	—			
税引前利益	549	600	803	+46%	△21	824	+50%
当期純利益	291	300	427	+47%	△13	440	+51%



2007年度上期業績の概要

FY2007 1st Half Result

自動車セグメントが、前年比・年初計画比でも大幅な増収・増益





2007年度 連結業績予想

FY2007 1st Half Result

売上高・営業利益・経常利益・純利益いずれも3期連続で過去最高を達成見込み

(単位: 億円)	2006年度	2007年度	2007年度	前年比	(参考)		
	実績	年初公表	予想	増減率	減価償却 制度変更 等の影響	除く変更 影響	前年比実 質増減率
売上高	23,844	24,000	24,500	+3%			
営業利益	1,287	1,250	1,350	+5%	△73	1,423	+11%
経常利益	1,454	1,400	1,500	+3%	△73	1,573	+8%
当期純利益	760	800	850	+12%	△44	894	+18%
設備投資額	1,199	1,300	1,250	+4%			
減価償却費	998	1,050	1,050	+5%			
研究開発費	684	720	700	+2%			
ROA ※	8.8%	8.2%	8.9%	+0.1%			
ROE	8.9%	8.4%	9.1%	+0.2%			

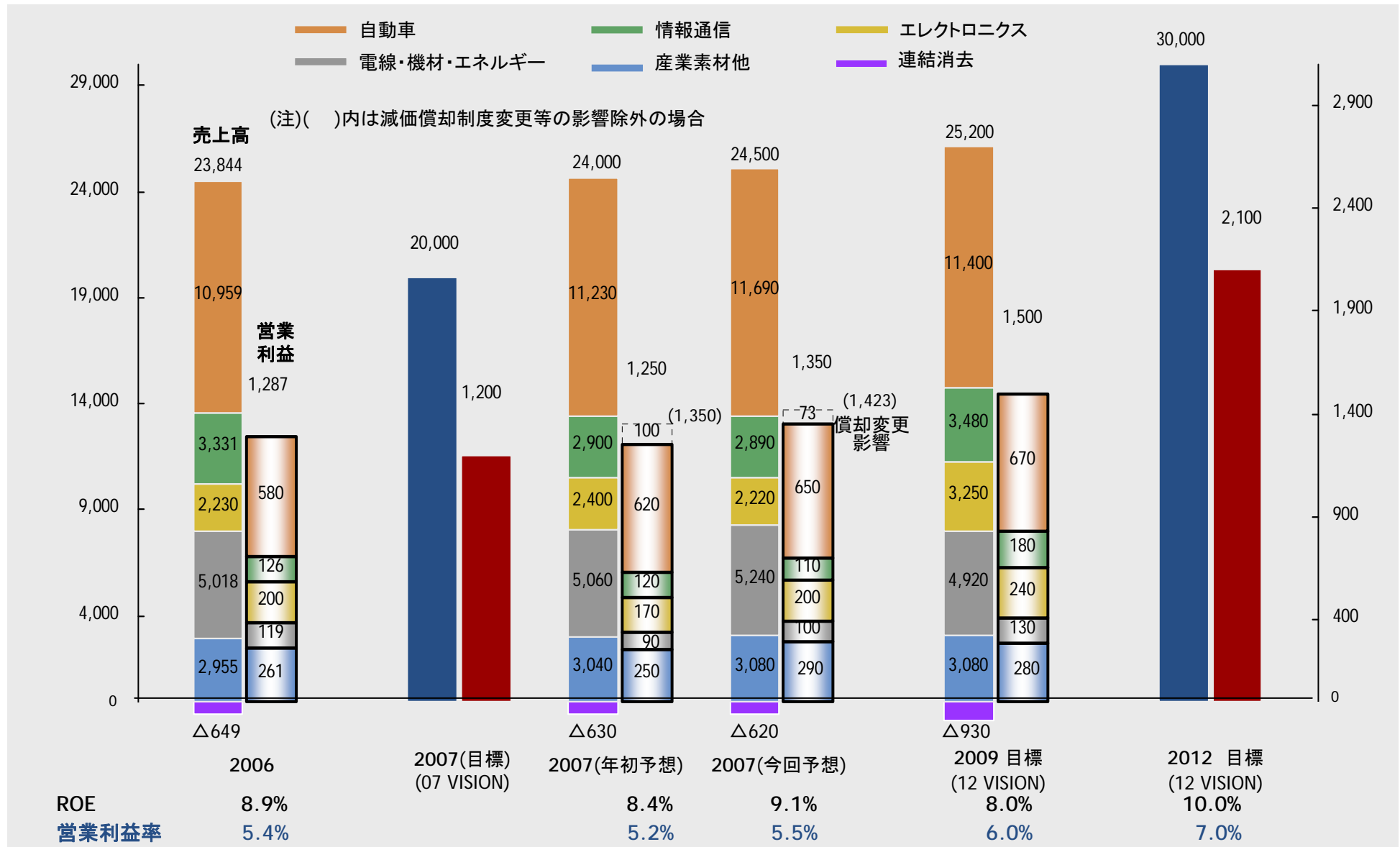
※ROA=営業利益/期中平均使用資本



2007年度 連結業績予想の概要

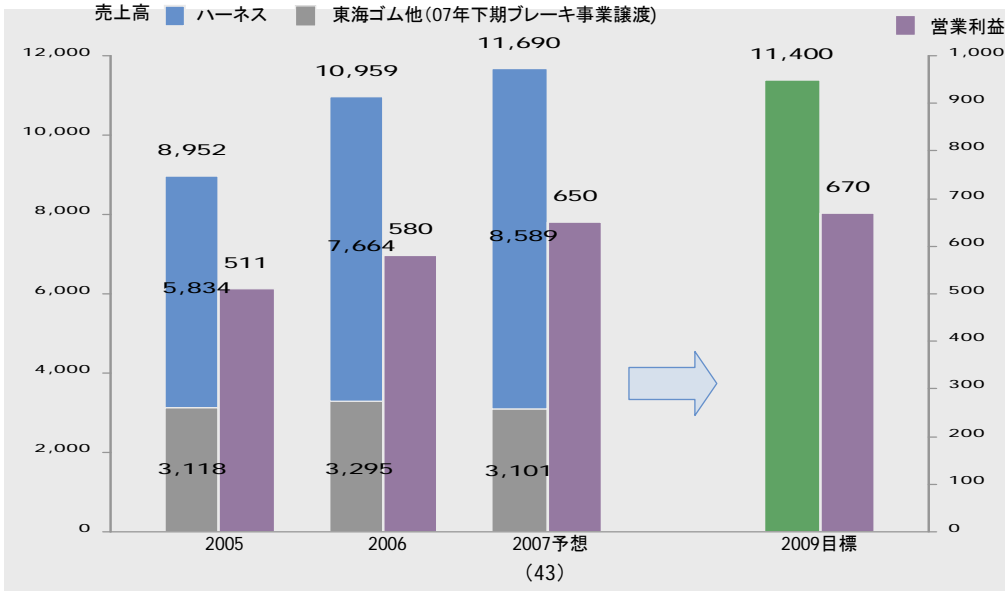
FY2007 1st Half Result

年初計画対比、情報通信が営業利益未達の見通したが、他セグメントは計画クリアー





売上高/営業利益(億円)



注: ()内は税制改正による減価償却費増加等の影響額

自動車セグメントの12V達成への主要課題と進捗状況

■12V達成への主要課題

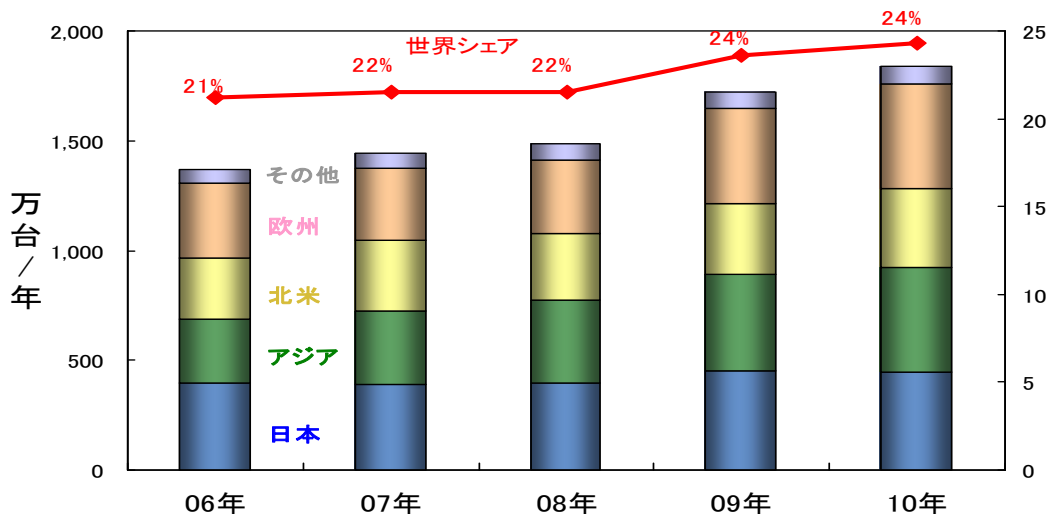
- ①ハーネス・グローバルシェア25%の達成
 - 日系 : 重要車種の確実な受注と新興市場(BRICs等)での受注獲得
 - 非日系: 社内体制及び海外拠点の強化、M&A検討(2012年シェア15%獲得)
- ②事業運営の効率化と総原価低減
- ③新製品・新技術開発: 小型軽量、環境対応、ネットワーク化等

■進捗状況

- 非日系受注活動強化
09年: ルノー、PSA(プジョー・シトロエン)受注増
- 欧州統轄サポート会社設立(購買、物流、IT、人事他)
- 住友電装完全子会社化によりシナジー効果創出
- インテリジェント ワイヤハーネス システムの開発 (オートネットワーク技術研究所)

グローバル展開の加速
 ・海外30ヶ国に91社
 ・従業員 約126千人
 [07年8月末時点]

ハーネス当社受注台数 世界シェアの見通し





住友電装完全子会社化の効果

FY2007 1st Half Result

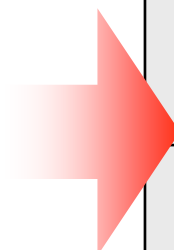
重複機能はSEIへ一元化し、SWSはものづくりに専念

統合前

機能	SEI	SWS
事業運営・企画	○	○
販売	○	—
設計・製造	—	○
購買	○ (ハーネス以外)	○ (ハーネス)
物流部門	○ (ハーネス以外)	○ (ハーネス)
情報システム サポート子会社	○ (販売・見積)	○ (設計・製造)
資金調達 海外金融子会社	○	○

統合後

SEI	SWS	内容
○	—	<ul style="list-style-type: none"> 意思決定迅速化 重複業務統合
○	—	—
—	○	—
○ ← ○	○	<ul style="list-style-type: none"> 一体運営の推進 価格交渉力強化 集中購買による有利調達
○ ← ○	○	<ul style="list-style-type: none"> 一元的管理・価格交渉 マスメリットの追求 国内外物流効率向上
○	—	<ul style="list-style-type: none"> 重複業務統合・効率化 製・販システムの一元的サポート システム開発維持費用削減
○	—	<ul style="list-style-type: none"> 資金調達コスト削減 人件費・経費等削減



研究開発	オートネットワーク技術研究所 (SEI:60%、SWS:40%出資)
------	---------------------------------------

オートネットワーク技術研究所 (SEI:60%、SWS:40%出資)	<ul style="list-style-type: none"> SEI研究部門との連携強化・シナジー創出
---------------------------------------	--



住友電装完全子会社化の効果

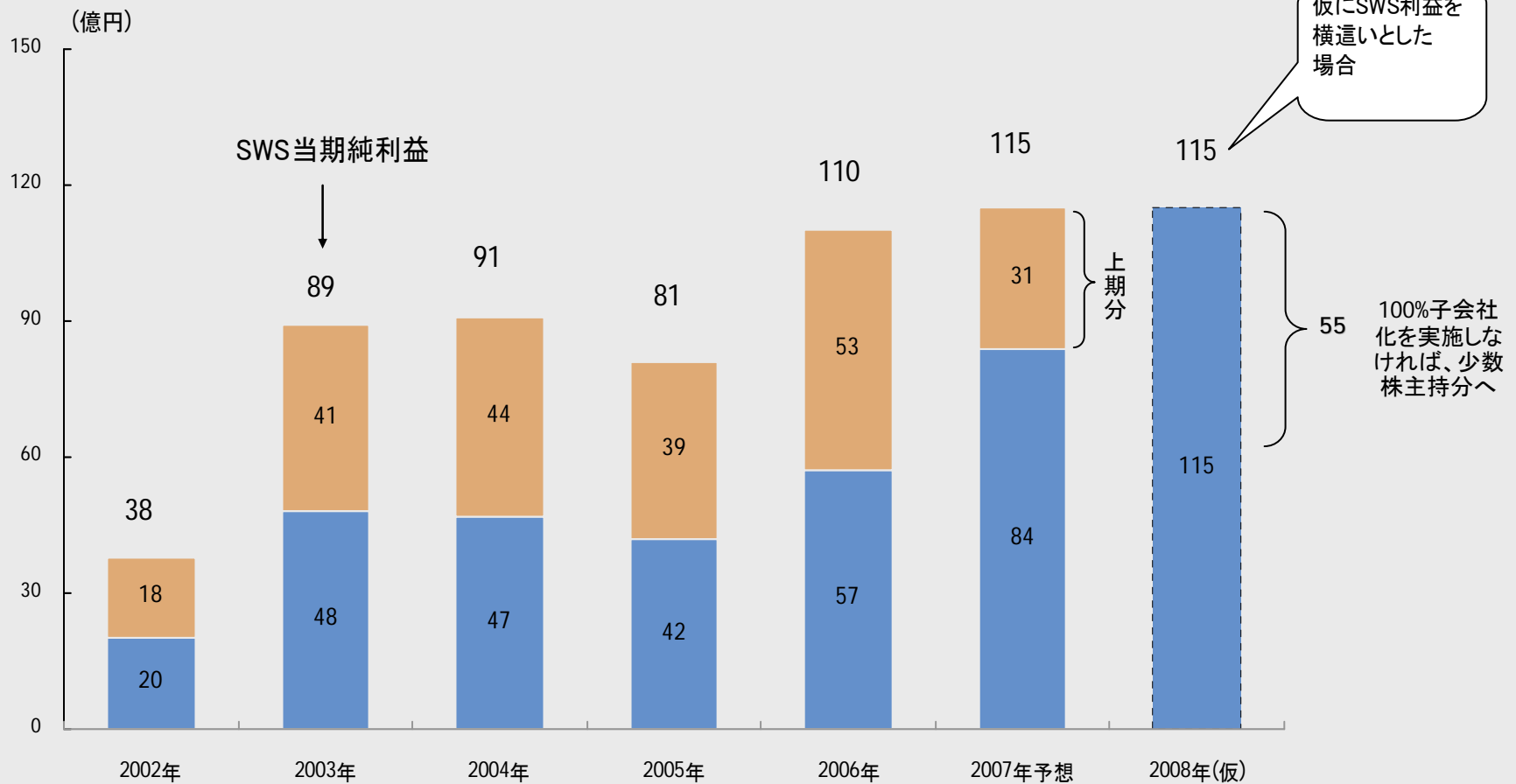
FY2007 1st Half Result

住友電装100%子会社化により、グループ外(少数株主)への利益流出がなくなり、当社持分利益が増加

SWS当期純利益と少数株主持分

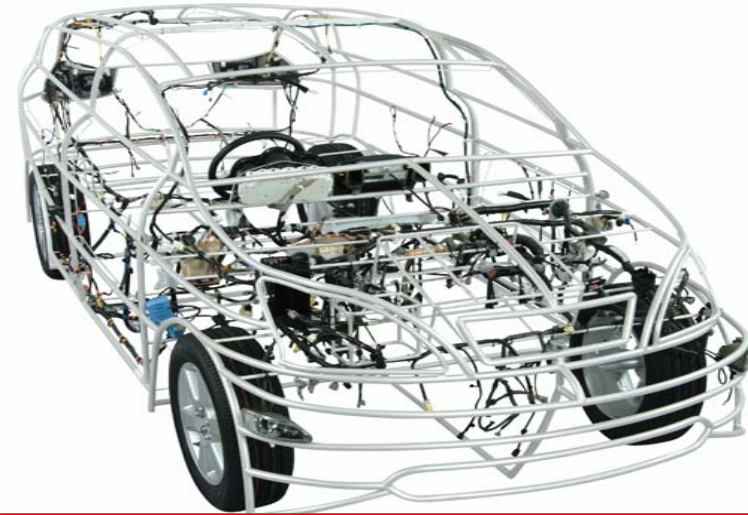
- 06年度以前:SWS利益の約48%は少数株主持分
- 07年度 :8月以降100%化のため、SWS上期利益の約48%は少数株主持分
- 08年度以降:100%SEIグループの利益

- 少数株主持分利益
- SEI持分利益





ハーネスの課題と開発の方向性



環境

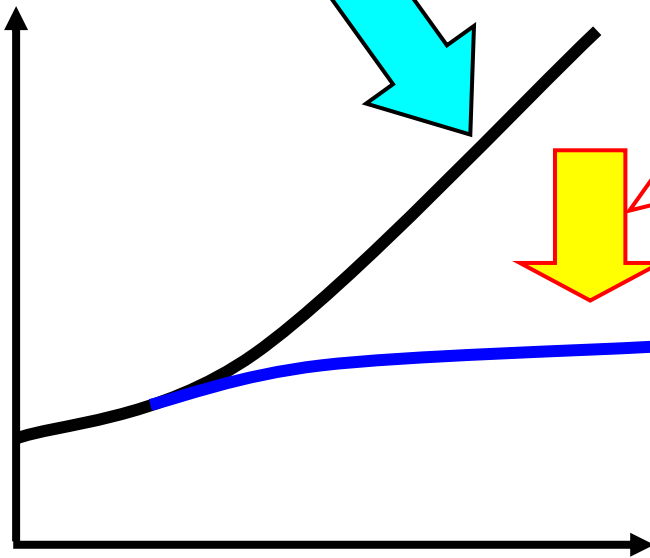
安全

自動車のニーズ

利便性/快適性

機能増による径・重量増加

(径・重量)
ハーネス数



高機能装備数

セキュリティ、安全運転、衝突回避、周辺モニタ、SOS、...

インテリジェント ワイヤハーネス システム

<小型・軽量化>

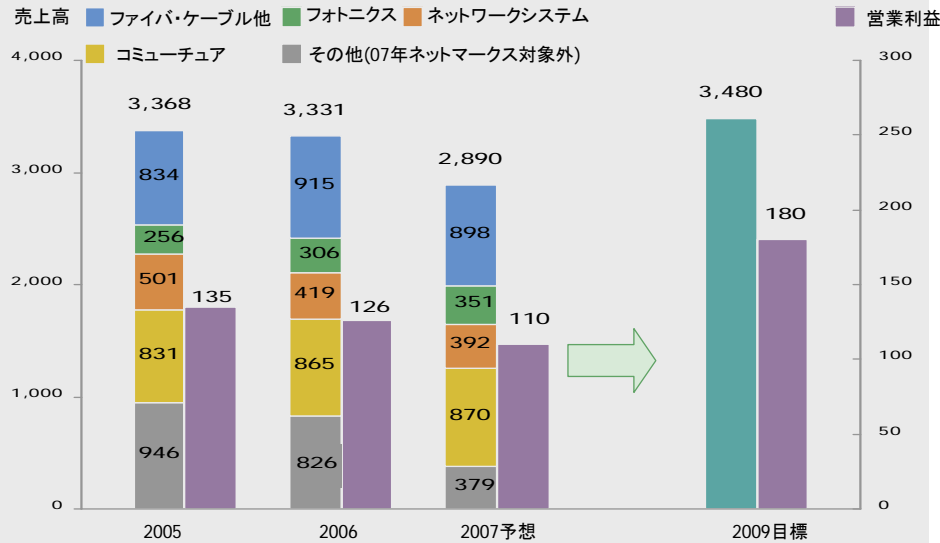
- ・電線の細径化、軽量化
- ・コネクタの小型化

<Power & LAN>

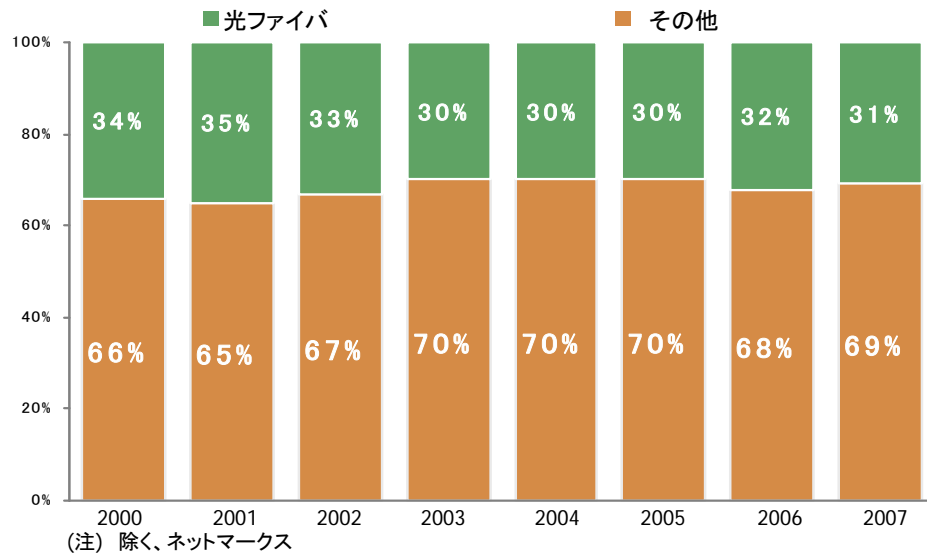
- ・電気接続機器の高機能化
(小型軽量化、電子化、ソフト化)
- ・車載LANシステムの高度化
(LAN高速化、システム統合、無線)



売上高／営業利益(億円)



光ファイバ以外の売上割合が増加傾向



情報通信セグメントの12V達成への主要課題と進捗状況

■12V達成への主要課題

- ① 価格競争力の強化、コスト低減
- ② 海外FTTH関連需要の捕捉、グローバル事業展開 (欧州、中国)
- ③ 光部品: シェア拡大、10G製品群拡充
- ④ NGN対応ネットワーク機器の開発
アクセス系(GE-PON等)からサービス端末/宅内系へ製品群拡充

■進捗状況

■光ファイバ

- 国内需要停滞に対応し、輸出拡大、中国・欧州等での需要捕捉
- 汎用ファイバの更なるコスト低減
母材大型化、線引き速度UP、ロス低減等
- トヨクニ電線(株)完全子会社化によるシナジー創出

■光部品

- 2大顧客(Cisco、Alcatel-Lucent)への対応強化・シェア拡大
- 10G市場での競争力強化、新製品開発
- 歩留改善等原価低減

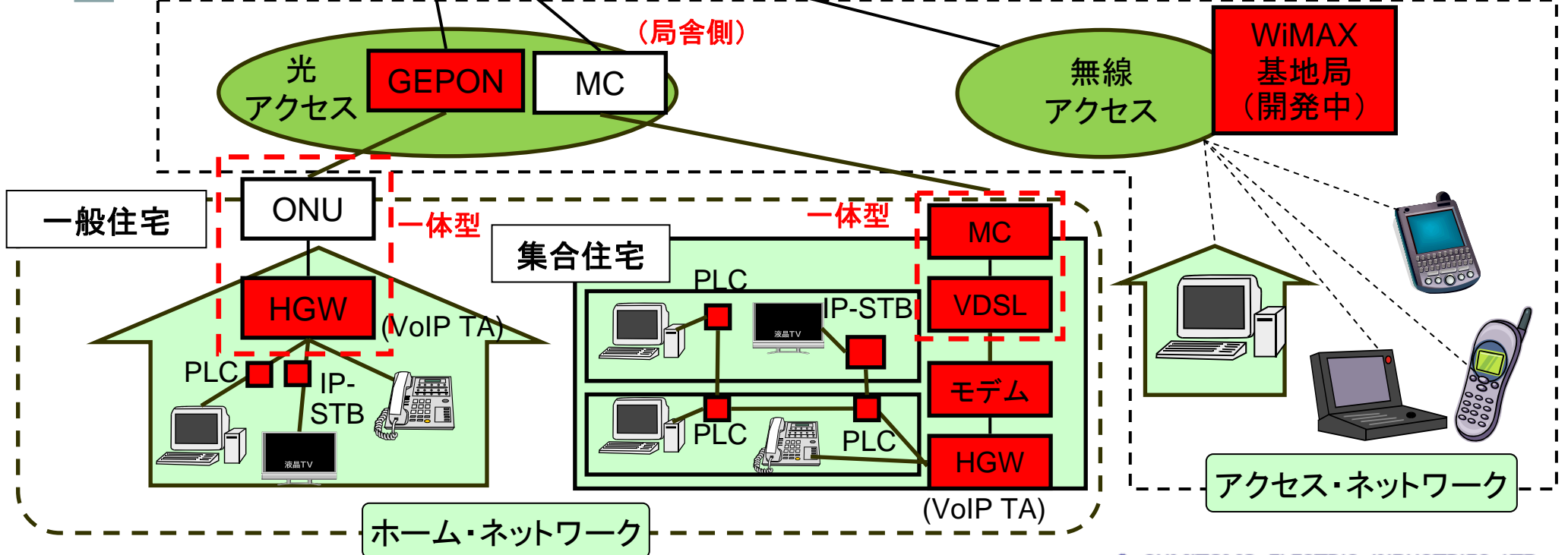
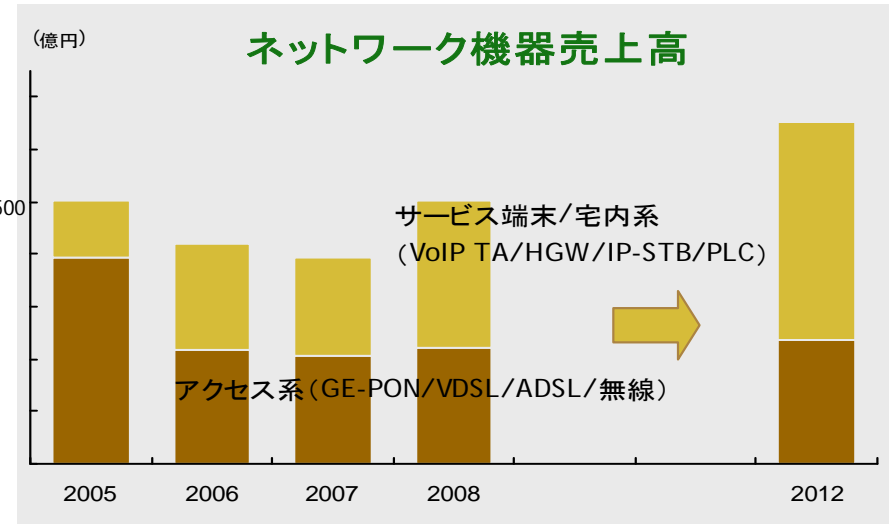
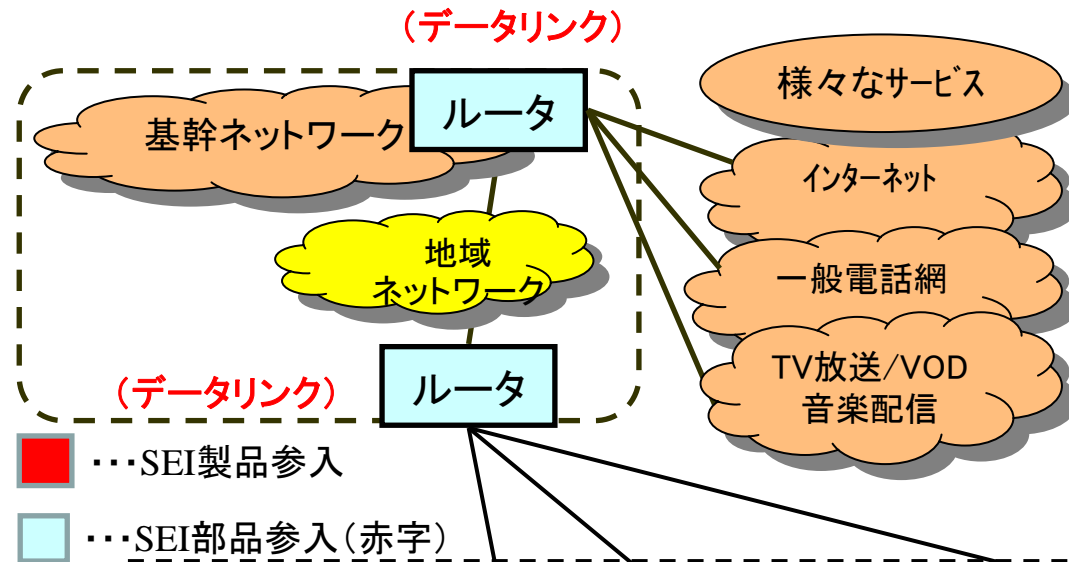
■ネットワーク機器

- NGN対応新製品の開発(HGW、CDN、WIMAX等)
- 海外成長市場への参入
中国FTTH通信機器会社(武漢長光科技有限公司)への資本参加
台湾中華電信よりFTTH機器(GE-PON)を受注
- NTT以外の国内顧客拡充



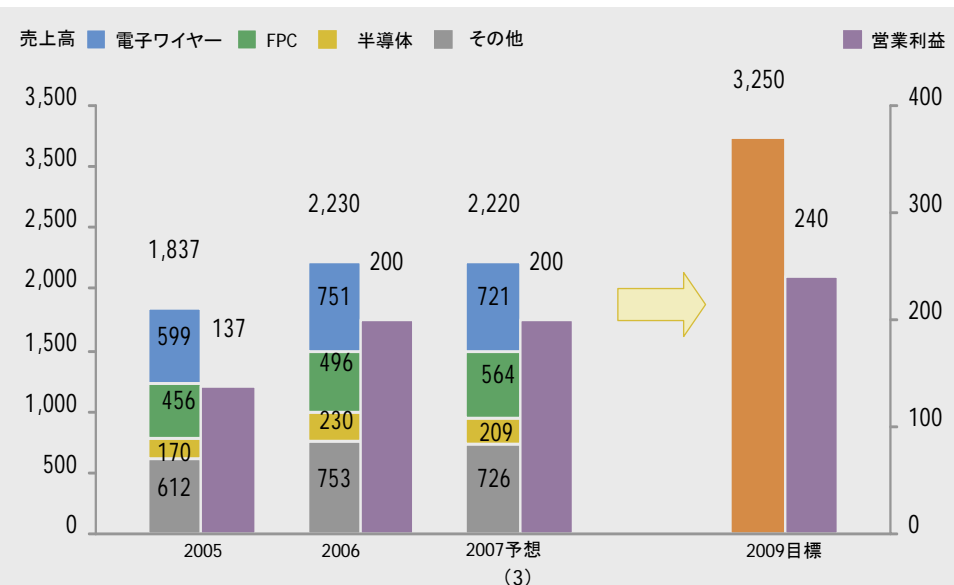
NGNにおける当社のビジネスチャンス(全体像)

FY2007 1st Half Result



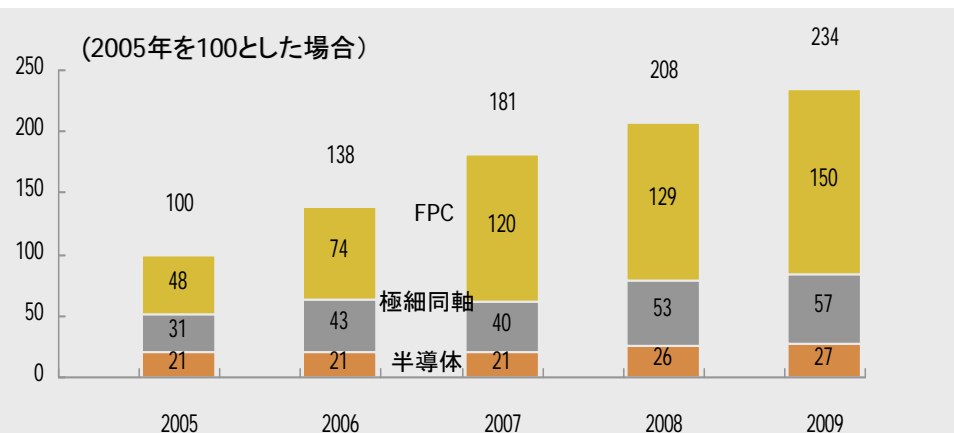


売上高／営業利益(億円)



注: ()内は税制改正による減価償却費増加の影響額

携帯用極細同軸/FPC/半導体売上



エレクトロニクスセグメントの12V達成への主要課題と進捗状況

■12V達成への主要課題

- ①成長分野(携帯、液晶、次世代光ディスク等)向け製品の強化・拡販
- ②グローバル営業・生産体制の強化
- ③高付加価値製品の拡販と主力製品の原価低減
- ④新製品投入と新技術開発

■進捗状況

■電子ワイヤー

- 極細同軸は海外搭載モデルが減少。一方、国内の高機能携帯用途は継続。高機能VA品投入により競争力確保
- 中国需要に対応し、現地生産能力増強
- 総原価低減による競争力確保

■FPC

- 海外営業体制を強化し、外資系顧客への取り組みを強化
- 国内及び中国、ベトナム等海外の生産能力を増強
- 部品実装・モジュール化ビジネス拡大
- 生産性改善・歩留向上等によるコスト低減

■半導体

- 次世代光ディスク青紫レーザ品の需要立上りは遅れるが、一方で、GaN基板のエピ、デバイス事業への展開を図る
- 携帯電話向けGaAs拡販・シェアアップ

■その他

- 水処理用精密濾過膜モジュールの事業推進



携帯電話のFPC使用例

FY2007 1st Half Result

新製品開発、部品実装・モジュール化により付加価値向上を図る

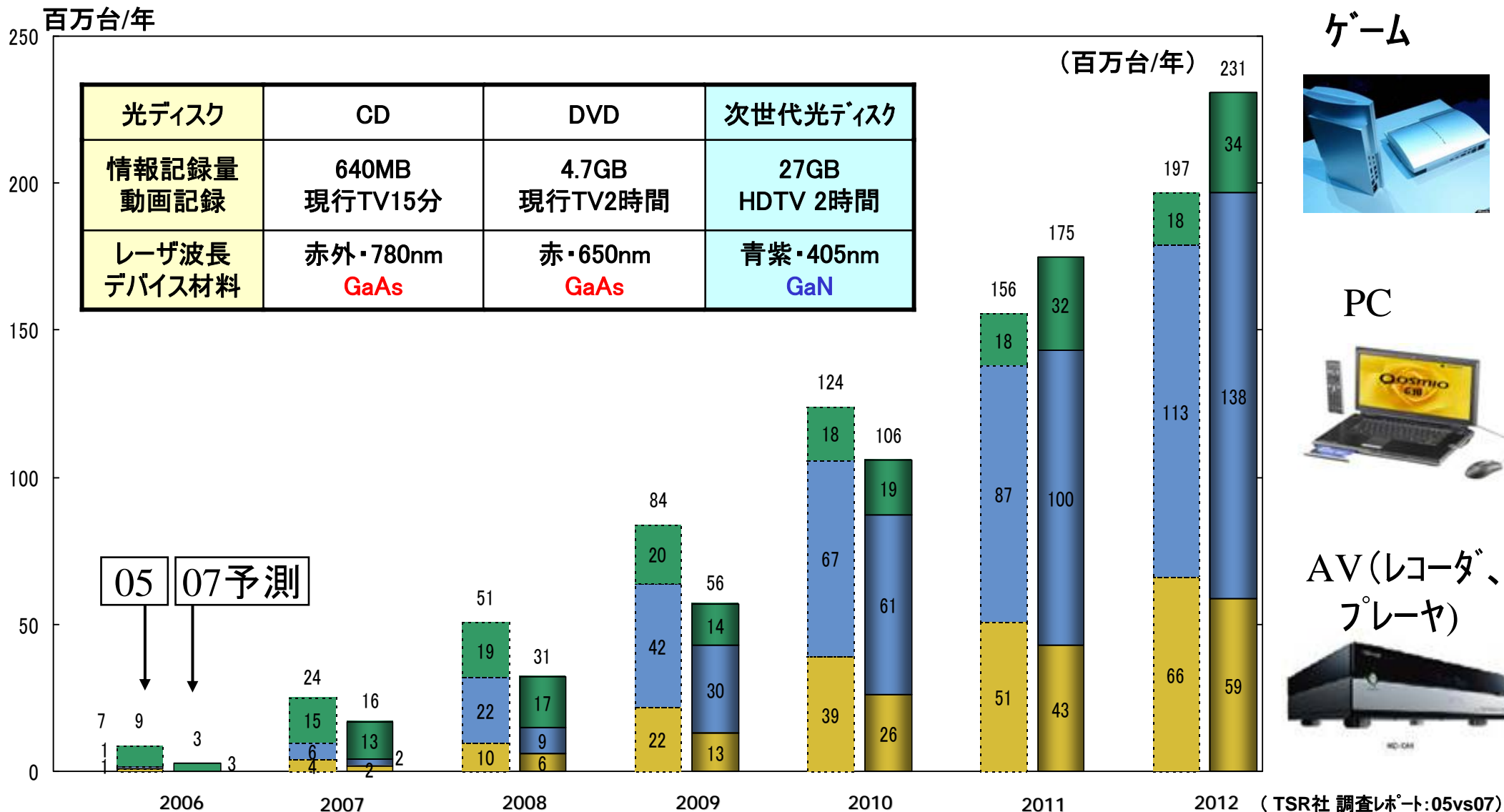




次世代光ディスクの市場予測

FY2007 1st Half Result

市場は05年時点での予想対比約1年遅れで拡大見通し(2010年:1億台)


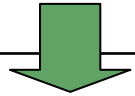
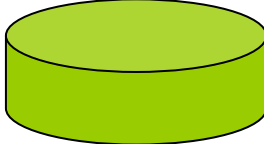
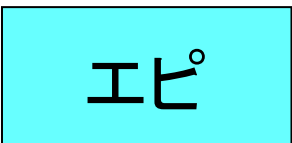
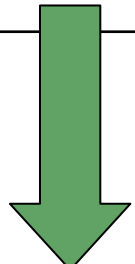

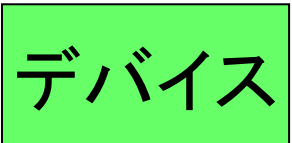
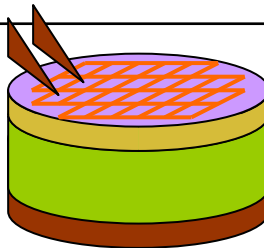

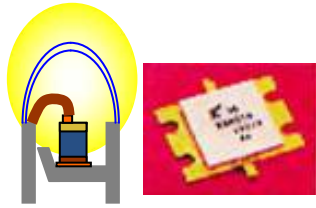




GaN基板の高付加価値事業への展開

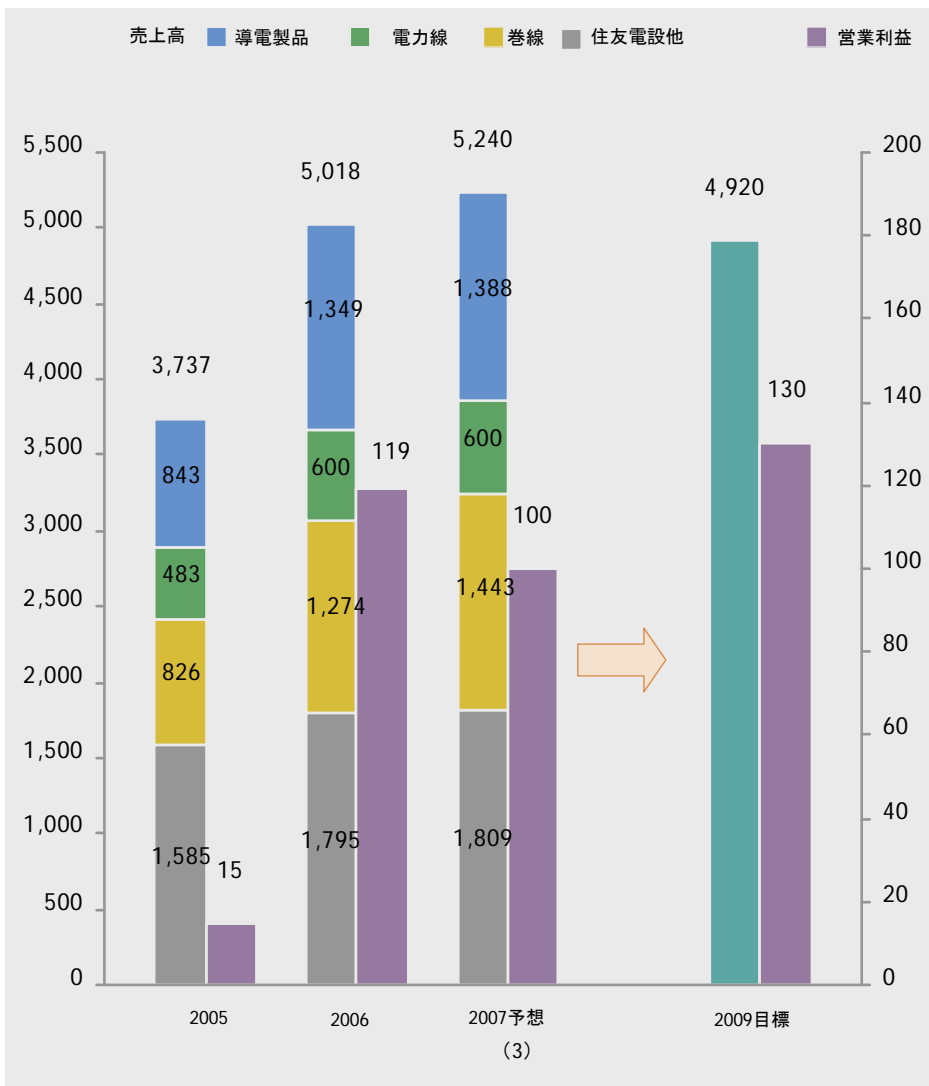
FY2007 1st Half Result

エピ、デバイス事業への展開を図り、収益基盤の強化を目指す

事業形態	市場規模	製品形態	戦略
 	× 1	 基板	<ul style="list-style-type: none"> ■現在： レーザ用基板 ■今後： ①LED用基板 ②電子デバイス用基板
 	× 2	 エピ	<ul style="list-style-type: none"> ■GaAs エピ量産化技術の横展開 ■独自設備開発
	× 10	 電極付ウェハ  チップ  デバイス	<ul style="list-style-type: none"> ■基板の強みを生かした オンリーワンデバイスの開発 ■社内情報通信部門との シナジー効果



売上高／営業利益(億円)



注: ()内は税制改正による減価償却費増加の影響額

電線・機材・エネルギーセグメントの12V達成への主要課題と進捗状況

■12V達成への主要課題

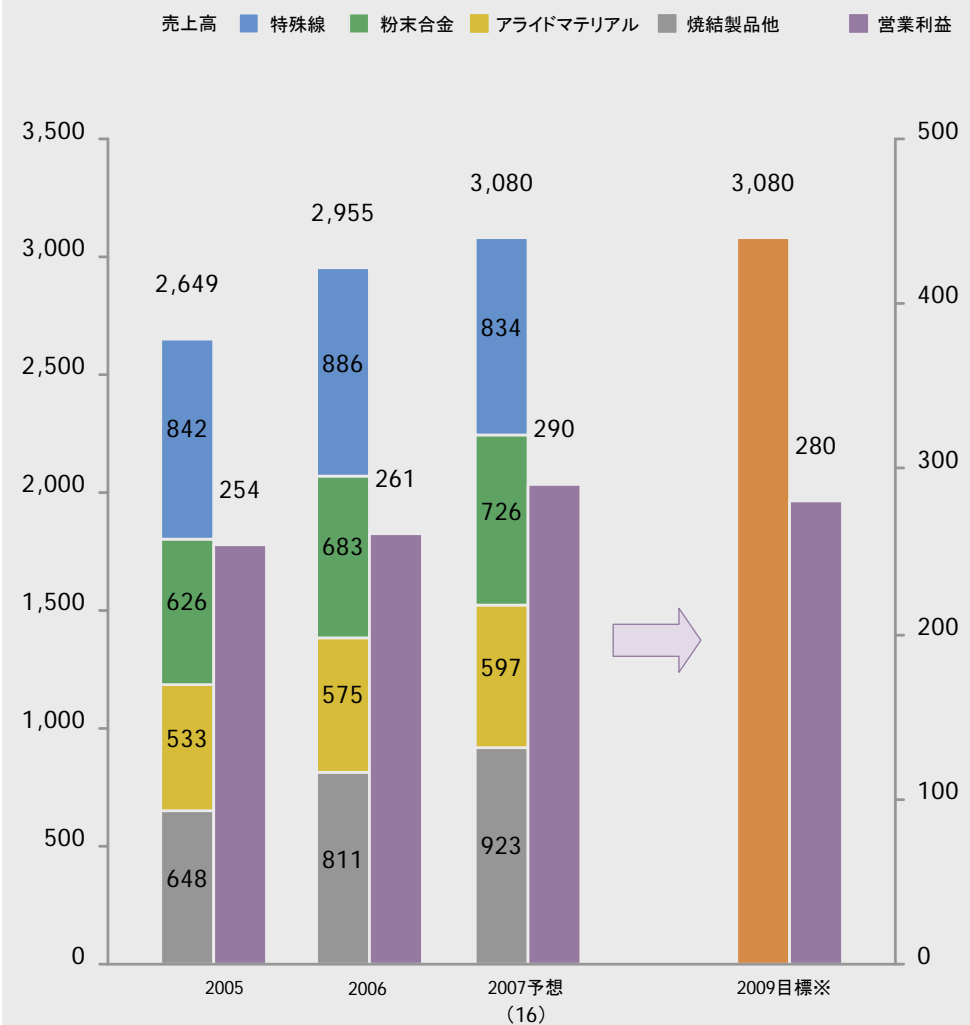
- ①成熟分野の更なる構造改革と徹底したコスト低減
- ②中国・アジア等、需要旺盛な海外市場への参入
- ③自動車・エレクトロニクス市場への製品展開
- ④エネルギー・資源・環境分野での新規事業開拓

■進捗状況

- 合理化設備投資の積極推進等、更なる原価低減
- JVも含めアジア他で高圧電力ケーブルの海外事業展開検討
- 高強度、高電圧対応巻線の開発と市場投入
- ハイブリッドカー搭載電池用セルメットの生産能力増強
- エレクトロニクス分野向け熱制御デバイス事業化
- 超電導ケーブル、超電導応用機器の研究開発と実用化
- 日新電機(株)子会社化によるシナジー創出



売上高／営業利益(億円)



※2009年目標については、
今後見直しも検討

注：()内は税制改正による減価償却費増加の影響額

産業素材セグメントの12V達成への主要課題と進捗状況

■12V達成への主要課題

- ① グローバル事業展開の加速(グローバルベスト3製品)
- ② コア技術(新材料及び新製品の開発、加工技術等)の更なる強化、差別化
- ③ 自動車・エレクトロニクス分野への製品展開
- ④ タングステン等の原材料資源の安定確保

■進捗状況

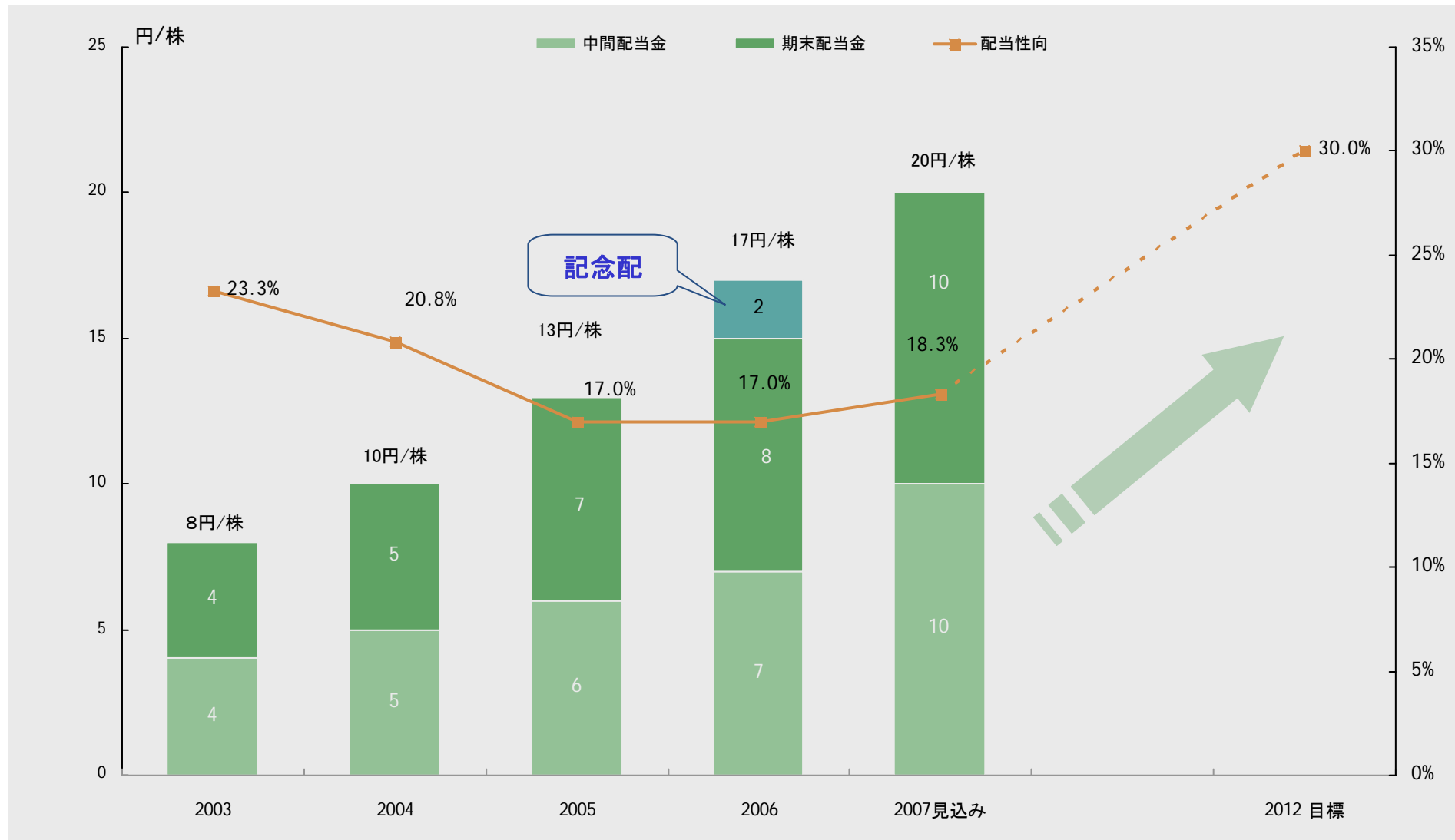
- 特殊線
 - スチールコード事業の強化
- 粉末合金
 - チェコ、メキシコ、中国等海外営業体制の強化
 - 米国切削工具メーカー マスターツール社を買収
 - チェコで切削工具の生産拠点を新設
 - 超硬工具のリサイクルにつき名古屋大学と共同研究開始
- アライドマテリアル
 - 液晶用部品材料、ヒートシンク等の拡販と原価低減
- 焼結製品
 - 独クロイス社買収により欧州拠点を立ち上げ
 - 中国、アセアンでの事業拡大



株主還元について～配当金・配当性向～

FY2007 1st Half Result

- 利益成長に対応し、継続的増配を目指す
- 12Vision: 2012年配当性向30%を目標





新中期経営計画“12Vision” ～Glorious Excellent Companyへの飛躍

FY2007 1st Half Result

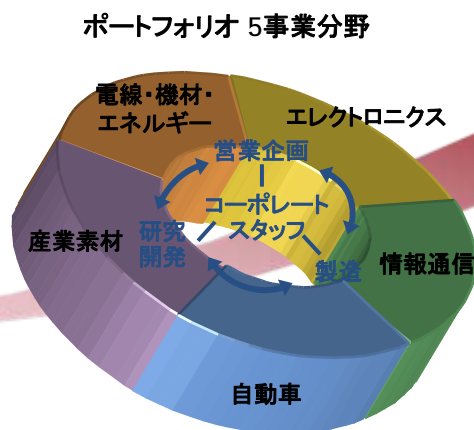
Glorious Excellent Company

**“07Vision”
(第一次5カ年計画)**

2007年度目標

売上高:	2兆円
営業利益:	1,200億円
ROA:	8.0%

「成長に向けたギア・チェンジ」



成長

**“12Vision”
(第二次5カ年計画)**

2012年度目標

売上高:	3兆円
営業利益:	2,100億円
ROE:	10.0%

「戦略性の強化」

- 収益性を意識した成長型ポートフォリオの構築
- 資本・財務戦略の徹底による企業体質の強化
- グローバル・グループ経営の最適化

成長戦略

Global Presenceの向上

- 海外拠点(製造、R&D、販売、物流)拡充
- 他社との協業 戦略的展開

Top Technologyの強化

- Q・C・Dで世界の競争を凌駕
(品質)(コスト)(デリバリー)(開発)
- 知財(IP)活用

Global Best 3 作戦

- 製品群の選択と集中
- 売上(または技術力、収益力など)世界ベスト3へ
- ベスト3に入らない製品については、撤退も視野

人材育成(SEIユニバーシティ)

・住友事業精神 ・住友電工グループ経営理念



住友電工グループ社会貢献基本理念

「住友事業精神」、「住友電工グループ経営理念」
に則ったキーワード

人材の尊重

技術の重視

よりよい社会
環境づくり

1. 人材育成、研究・学術振興、環境保全に資する取り組みをグローバルに推進します
2. 国内外の事業拠点において地域に密着した社会貢献活動を推進します
3. 社員の社会貢献活動に対して継続的な支援を行います

Ingenious Dynamics

社会貢献活動の事例

1. 「住友電工グループ奨学・学術振興基金(仮称)」の創設

2008年12月を目途に、国内外における人材育成支援と学術・研究助成を目的とする基金を設立

2. 障害者雇用特例子会社の設立

2008年度を目途に障害者の方を雇用する「特例子会社」を当社グループ会社と共同で設立

3. 社員の自発的な社会貢献活動に対する支援策の導入

- (1) ボランティア休暇制度を2007年4月から導入
- (2) マッチング・ギフト制度¹を2007年9月から導入

4. 地域社会への貢献

- (1) 地域支援活動の推進
 - ・地域の環境保全への貢献(地域清掃活動、緑化推進等)、地域防災・安全活動の支援
 - ・グラウンド、体育館等の会社施設の開放
- (2) 地域とのコミュニケーションの強化
 - ・工場見学の受入や近隣地域の行催事等への参加・支援
 - ・地域コミュニティ誌の発行
- (3) 教育・研修等への支援
 - ・出前授業
 - ・教員の企業体験研修や学生の社会体験実習等の受入等

創業110年を機に「住友電工グループ社会貢献基本理念」を制定

“Glorious Excellent Company”としての社会貢献活動を推進

¹ 社員が外部の基金等に寄付を実施した場合に、会社もそれに合わせて同額を拠出する制度



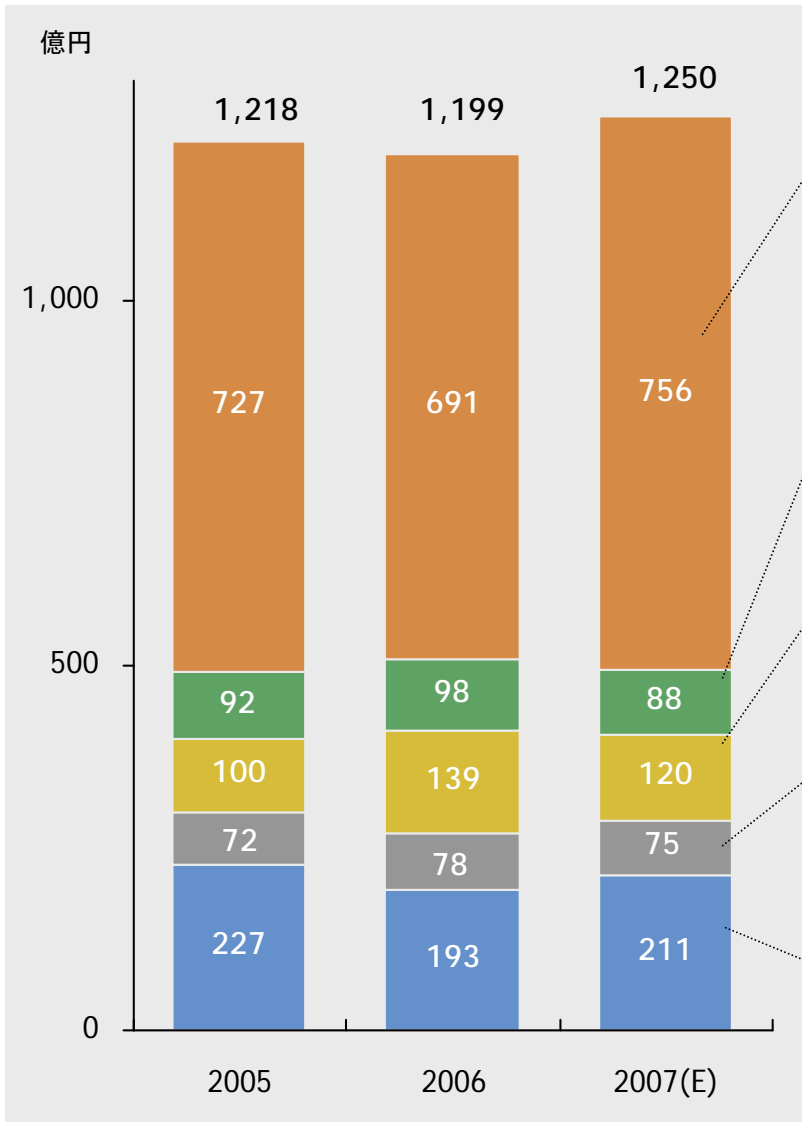
添付資料



成長分野への重点投入 —設備投資—

FY2007 1st Half Result

設備投資計画



ターゲット分野

重点対策

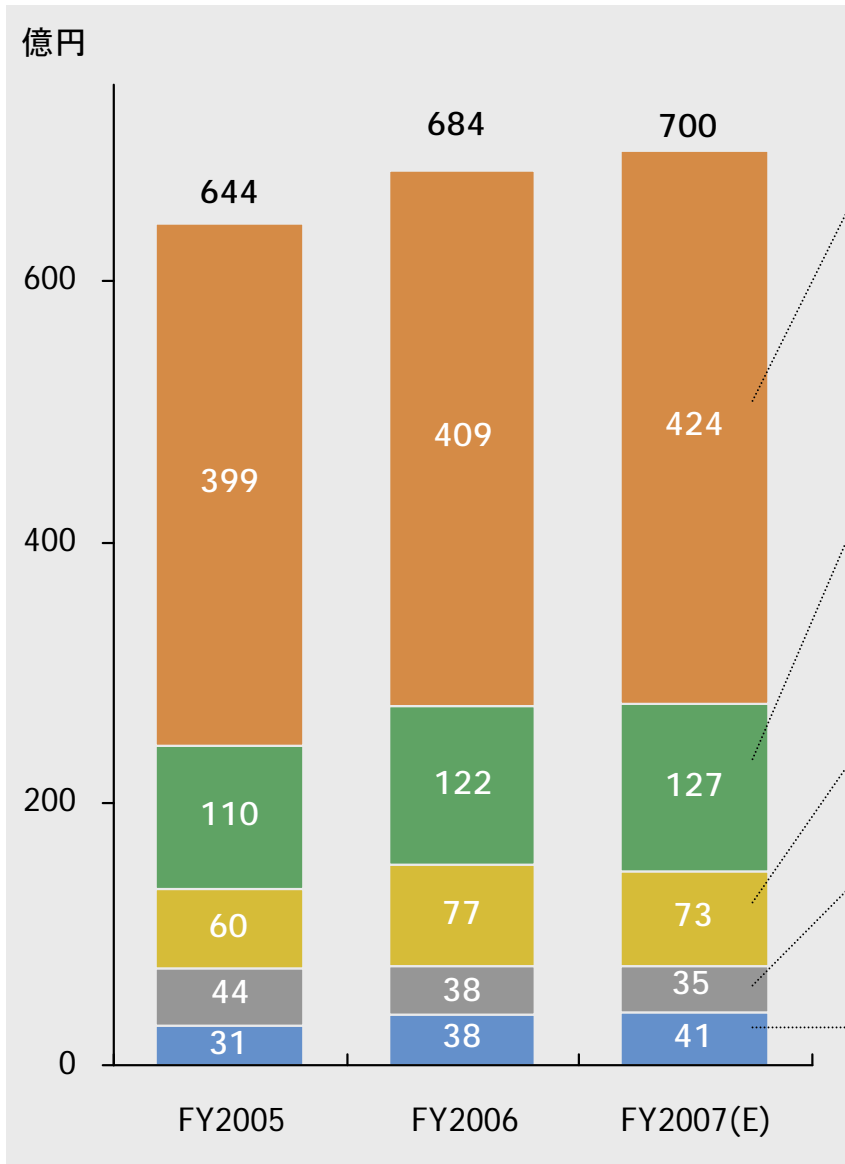
自動車	ハーネス 中国・アジア生産能力増強 東海ゴム 能力増強
情報通信	光部品・光デバイス増産 低コストファイバ開発 その他既存設備の更新・改良
エレクトロニクス	携帯用極細同軸電子ワイヤ増産 FPCライン増産 GaN半導体基板増産
電線・機材・エネルギー	巻線、セルメット増産
産業素材	粉末合金 国内・中国 生産能力増強 弁ばね用オイルテンパー線増産 焼結 国内生産能力増強



成長分野への重点投入 — 研究開発 —

FY2007 1st Half Result

研究開発費



ターゲット分野	市場動向	重点対策
自動車	環境 FC、HEV 軽量化 安全 センサ、カメラ エレクトロニクス化	高電圧ハーネス、パワーデバイス 細径化(Cu-SUS)ハーネス シームレスカメラ、遠赤外レンズ Electric Control Unit Power Distributor
情報通信	幹線系容量増大 FTTH拡大、 IP電話、映像配信、 宅内NW(情報家電)	高速光リンク/モジュール 光スイッチ、導波路部品 GE-PON※1・次世代PON機器 VoIP対応機器、CDN※2 Power Line Communication
エレクトロニクス	機器の小型・高密度化 半導体装置高性能化 ワイドバンドギャップデバイス 需要拡大	高機能FPC※3 高密度実装部品・材料 DLC※4光学素子 GaN、SiC、AlN
電線・機材・エネルギー	省エネ・環境保護	高温超電導線材・ケーブル・コイル
産業素材	高精度機械加工 軽量素材	高性能超硬工具、ダイヤモンド製品 マグネシウム合金(板、ワイヤ、パイプ)

※1: Giga Ethernet Passive Optical Network
※3: Flexible Print Circuit

※2: Contents Delivery Network
※4: Diamond Like Carbon



事業セグメント別売上高と営業利益

億円	2006/上 実績①		2007/上				前年同期比 ③-①		年初公表比 ③-②	
	売上高	営業利益	年初公表② 売上高	営業利益	実績③ 売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
自動車	5,070	192	5,606	312	5,938	352	868	160	332	40
情報通信	1,569	33	1,285	5	1,270	2	△299	△31	△15	△3
エレクトロニクス	1,032	92	1,149	75	1,076	81	44	△11	△73	6
電線・機材・ エネルギー	2,279	36	2,279	23	2,587	48	308	12	308	25
産業素材他	1,430	133	1,481	115	1,534	151	104	18	53	36
消 去	△284	0	△300	0	△244	2	40	2	56	2
合 計	11,096	486	11,500	530	12,161	636	1,065	150	661	106



2007年度年間業績予想

FY2007 1st Half Result

事業セグメント別売上高と営業利益

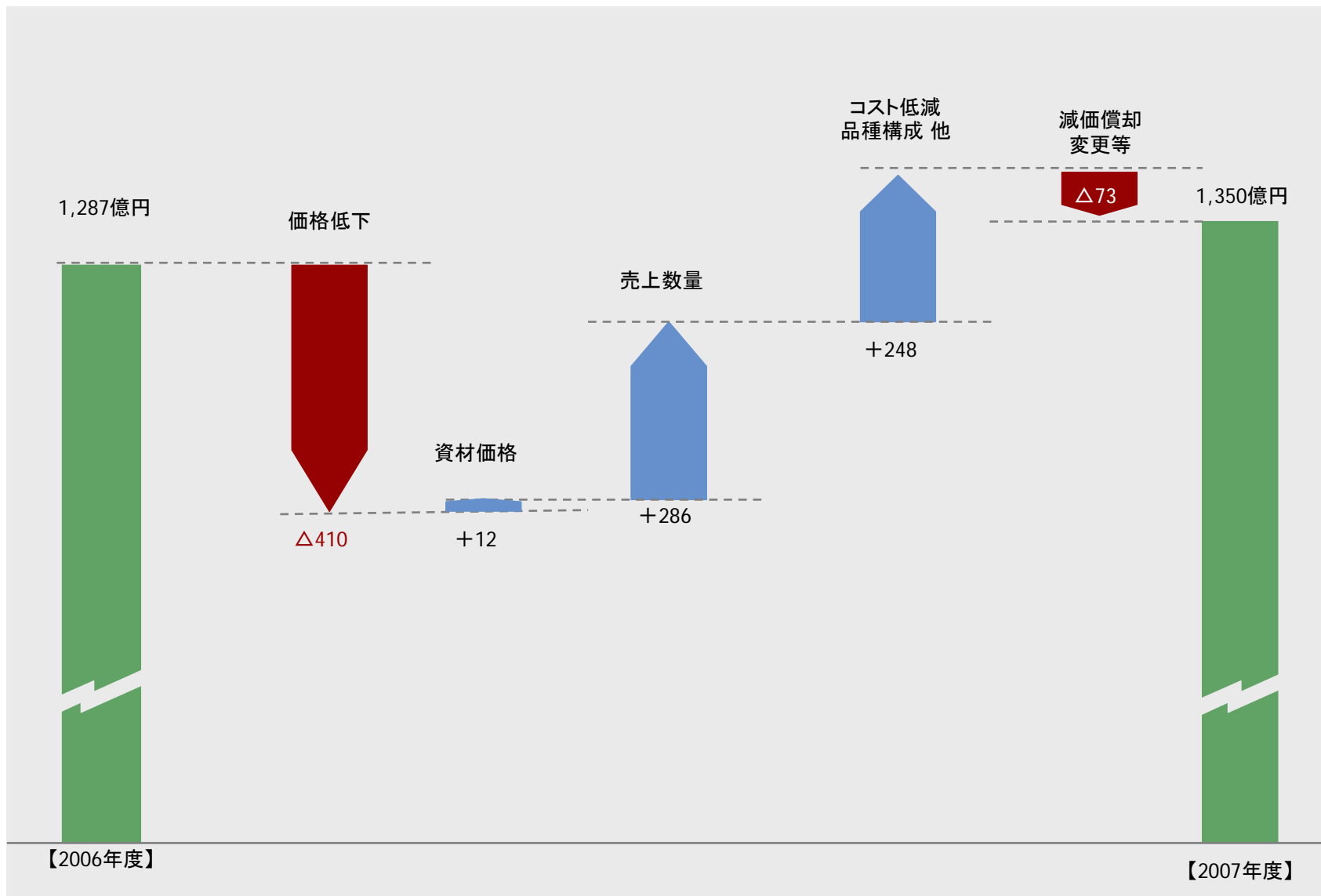
億円	2006年度		2007年度						年間増減	
	年間実績①		上期実績		下期予想		年間予想②		②-①	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
自動車	10,959	580	5,938	352	5,752	298	11,690	650	+731	+70
情報通信	3,331	126	1,270	2	1,620	108	2,890	110	△441	△16
エレクトロニクス	2,230	200	1,076	81	1,144	119	2,220	200	△10	+0
電線・機材・エネルギー	5,018	119	2,587	48	2,653	52	5,240	100	+222	△19
産業素材他	2,955	261	1,534	151	1,546	139	3,080	290	+125	+29
消 去	△649	1	△244	2	△376	△2	△620	0	+29	△1
合 計	23,844	1,287	12,161	636	12,339	714	24,500	1,350	+656	+63



営業利益の増減益要因 ～2006年度/2007年度

FY2007 1st Half Result

税制改正による減価償却費の増加等がなければ、実質+136億円の増益

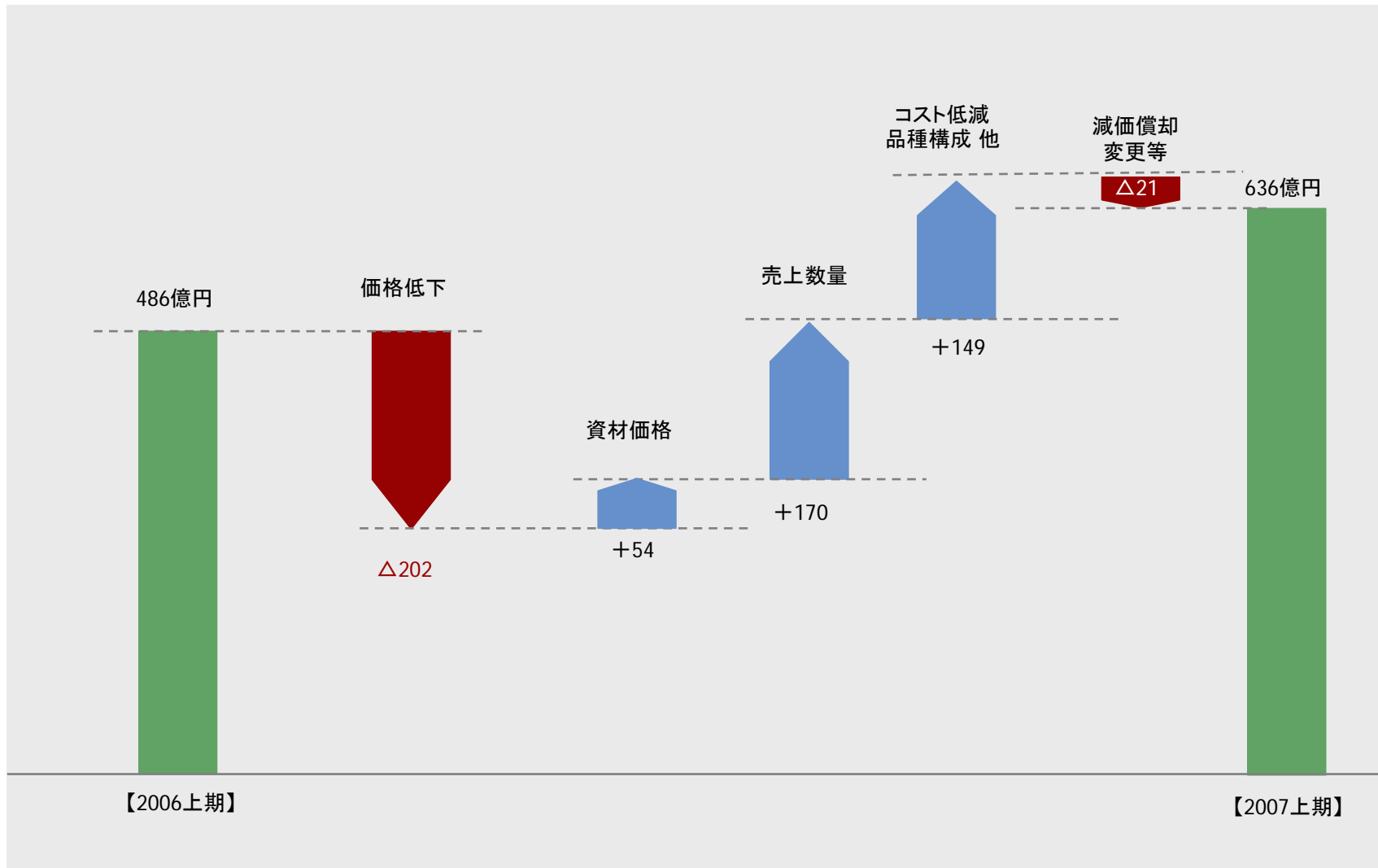




営業利益の増減益要因 ～2006年度上期/2007年度上期

FY2007 1st Half Result

税制改正による減価償却費の増加等がなければ、実質+171億円の増益





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。