

住友电气工业株式会社

中期经营计划 2028

定位

外部环境认知

区域经济集团化及地缘政治风险加剧

以生成式AI为核心的数据中心市场扩大带动DX(数字化转型)发展

扩大GX(绿色转型)以促进实现脱碳社会

通过解除资本市场上母子公司双重上市以改善企业治理

中期经营计划 2028 (2026~2028财年)

迈向2030蓝图的第二步

中期经营计划 2025 (2023~2025财年)

迈向2030蓝图的第一步

2030
蓝图

未来理想状态
Glorious
Excellent
Company

住友事业精神

本公司以成为“Glorious Excellent Company”这一未来理想状态为目标。为此，在作为2030年里程碑所设定的“2030蓝图”指引下，制定了“中期经营计划2025”这一第一步战略，作为第二步战略，又制定了截至2028年的“中期经营计划2028”。

基本思想

住友事业精神

万事入精 严守诚信 不图浮利

住友电工集团
经营理念

住友电工集团

- 满足顾客要求,提供最优质的产品和服务
- 创新技术,促进变革,不断努力,持之以恒
- 承担社会责任,为创建更加美好的社会和环境作出贡献
- 坚持高度企业伦理,成为客户信得过的企业
- 使实现自我成为可能,培养生机勃勃的企业文化氛围

始终重视公益事业,与广大利益相关者和谐共荣

“五方皆好”

(多方利益相关者式资本主义)

(客户、员工、供应商、当地社会和股东/投资者)

存在价值

追求顶级技术,并以创新推动连接与支撑技术的进步,
依靠集团的综合实力,为实现更加美好的社会做贡献

2030蓝图

口号

绿色地球与安心舒适的生活 —技术圆梦想,挑战无止境—

经营方针

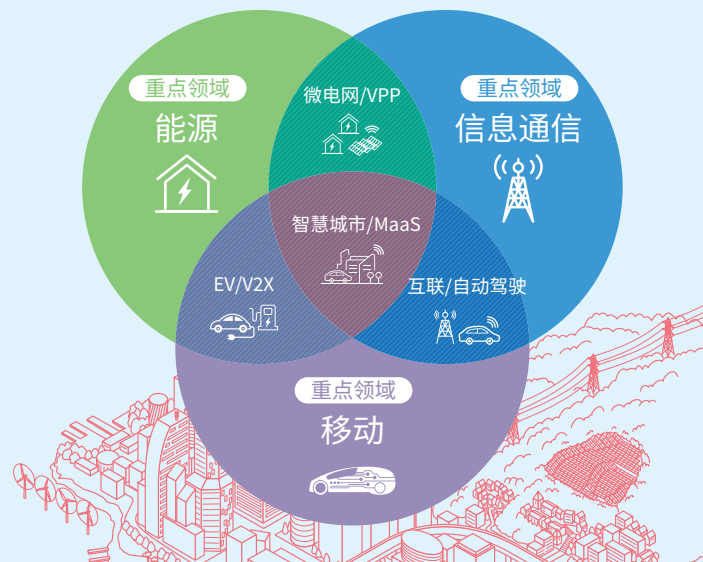
- 追求顶级技术
- 提升全球影响力
- 促进多样化&包容性

将“能源”、“信息通信”*和“移动”定位为三大重点领域,依托集团综合实力,满足市场的需求。

※在“中期经营计划2028”中,根据市场环境特征,将“信息通信”这一领域的名称变更为“数字·AI”

事业领域

支撑基础设施及产业的产品



目标数据

发展

合并销售额在5万亿日元以上/
能源、信息通信、移动三大重点领域增长1万亿日元以上

效率

税前ROIC 10%以上 (提高附加价值、改进收益结构)

提供价值



安心

“能安心生活的社会”

耐久性

高强度



舒适

“舒适宜居的社会”

高速

大容量



绿色

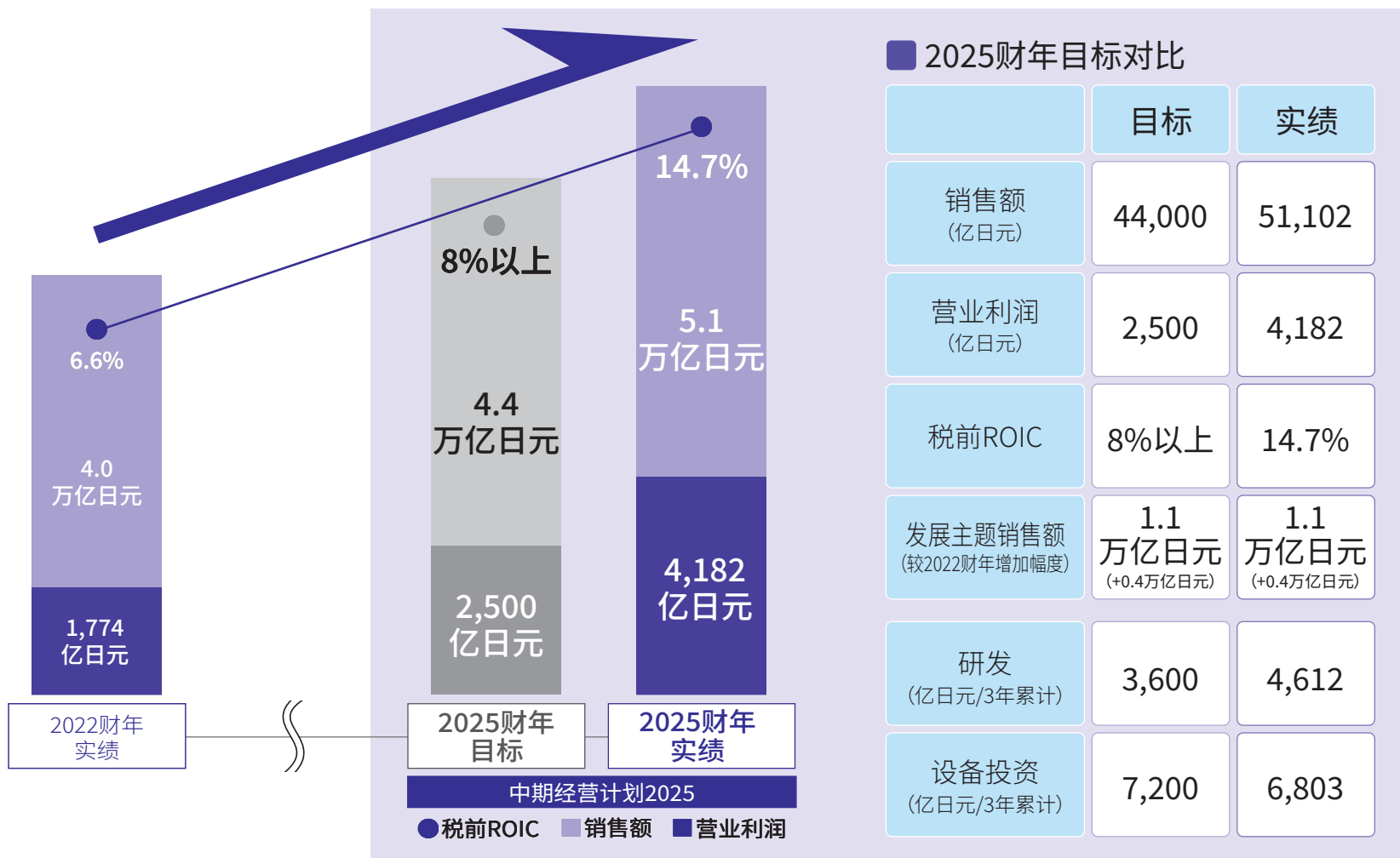
“绿色环保社会”

高效率

低损失

回顾中期经营计划2025

切实捕捉快速增长的市场的的需求, 主要目标值超额完成



中期经营计划2028

■ 整体概念图

- | | |
|--------|----------------------|
| ■ 三大支柱 | (1) 发挥集团的综合实力 |
| | (2) 切实应对全球商业环境变化 |
| | (3) 捕捉绿色化与数字化领域的相关需求 |

- | | | |
|--------|---------|---------|
| ■ 事业战略 | 三大重点领域的 | 数字・AI领域 |
| | 主要议题 | 能源领域 |
| | | 移动出行领域 |

- | | |
|--------|---------|
| 五大事业部门 | ■ 环境能源 |
| | ■ 信息通信 |
| | ■ 汽车 |
| | ■ 电子 |
| | ■ 产业原材料 |

- | | | |
|--------|-------|------|
| ■ 事业基础 | 三大推动力 | 研发 |
| | | 产品制造 |
| | | 供应链 |

- | | |
|------|------|
| 三大资本 | 财务资本 |
| | 人力资本 |
| | 知识资本 |

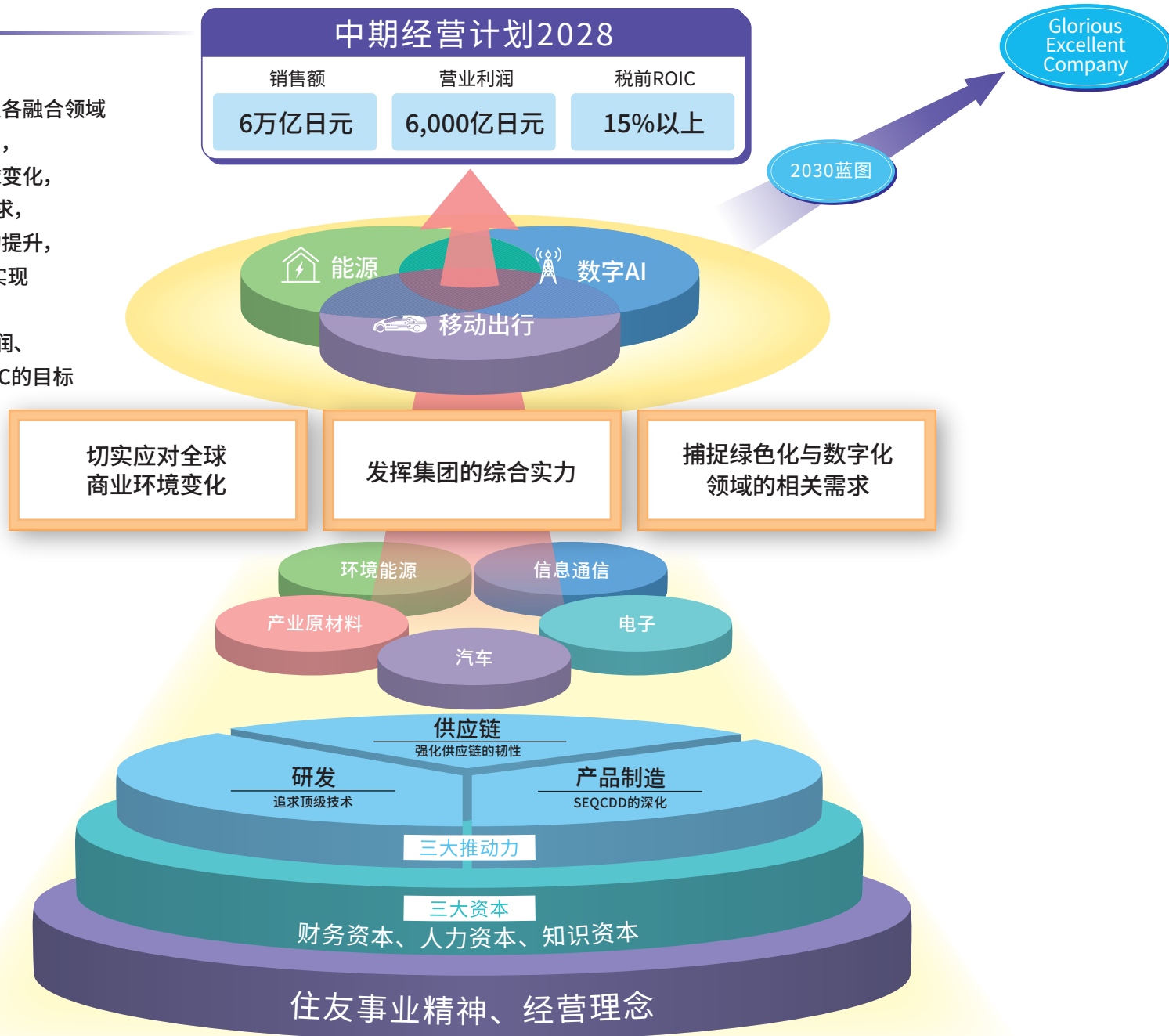
可持续性

- 各事业部门销售额与营业利润、ROIC/研发/设备投资

- 五方皆好

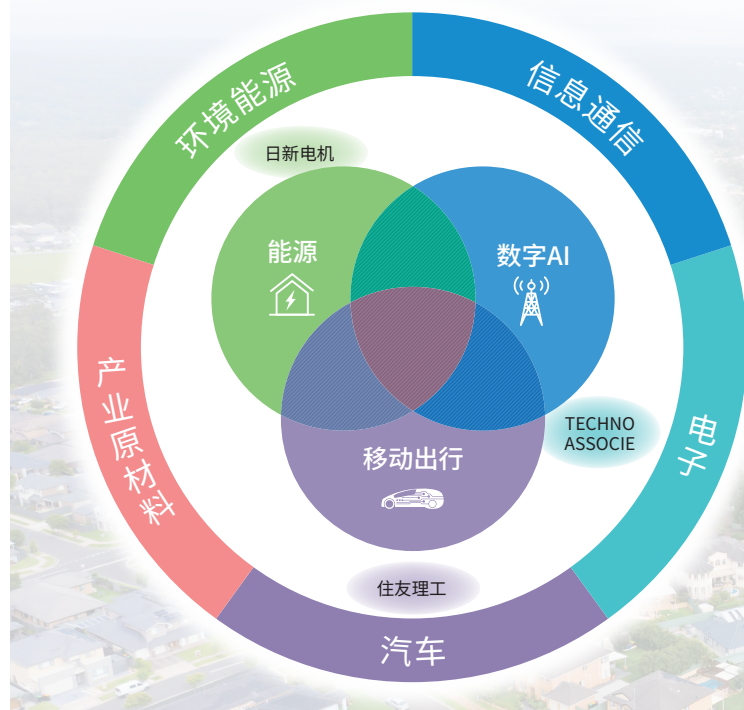
整体概念图

在三大重点领域及各融合领域
发挥集团综合实力，
同时切实应对全球变化，
捕捉GX及DX的需求，
从而促进竞争力的提升，
争取在2028财年实现
6万亿日元销售额、
6千亿日元营业利润、
15%以上税前ROIC的目标



三大支柱(1)

发挥集团的综合实力



- 通过跨部门整合本集团拥有的多元化事业与技术萌芽,在激烈变化的社会环境中, **凭借集团的综合实力,积极挑战**三大重点领域及各融合领域的全新需求
- 与本集团全资子公司**日新电机、TECHNO ASSOCIE、住友理工**同心协力,发挥协同效应,不断提升集团整体的竞争力

作为开展多元化事业的集团企业,
致力于以人才、技术为基础实现增长

三大支柱(2)

切实应对全球商业环境变化



- 针对由地缘政治对立引发的贸易与投资政策、资源出口管制等全球性变化，在审视市场和技术趋势的同时，采取重构生产据点、确保原材料采购渠道等举措，不断强化全球供应链的韧性
- 针对以欧洲为主要起点的环境与人权领域可持续性制度、管制的强化，以及客户提出的披露要求，将以集团整体层面采取相关举措

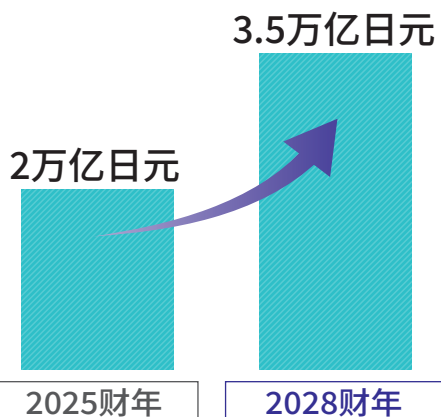
灵活、切实应对不透明的全球商业环境变化，
不断提升竞争力

三大支柱(3)

捕捉绿色/数字领域的相关需求

绿色/数字相关产品*销售额

将实现客户与市场GX、DX的
相关销售额(2025财年2万亿日元)
扩大至3.5万亿日元



※可再生资源、节能、电动化、数据中心、5G/6G、IoT、网络基础设施等相关产品

- 切实推进GX的潮流。伴随生成式AI的发展, DX也在市场扩大的背景下不断推进。
在此形势下, 识别上述产品的需求, 捕捉时机果断投资, 从而推动绿色/数字相关产品销售额由2万亿日元增至3.5万亿日元。
- 集团整体全面推进脱碳等GX举措, 并推动数字AI在制造领域的应用。

实现“2030蓝图”中提出的
“绿色地球与安心舒适的生活”这一目标

数字·AI领域的主要议题

推出支撑高度化数字基础设施的各种高性能产品， 力争提升在北美超大规模数据中心市场的份额

数据中心运营商的 投资日趋活跃， 高性能产品需求增加

受生成式AI普及的影响，北美超大规模数据中心运营商等的设备投资出现增加。数据中心需处理海量数据，关于支撑高速大容量通信的各类零部件，小型轻量化、高密度化、低损耗化的需求不断增加。

1
市场环境

2
本公司的
优势

3
重要举措

引领数据流量爆发式增长的最先进产品群



同时实现节省空间与大容量通信的超多芯光缆；实现高密度与低损耗的MMC*光连接器；以及在高功率化、小型化方面获得认可、拥有全球顶级市场份额的调制器集成激光器与连续输出激光器等，广泛布局引领行业发展的新一代产品。

※Miniature Multi-Fiber Connector

- 面向北美超大规模数据中心市场，进行高性能产品的设备投资
- 面向数据中心市场，加快新产品开发速度，在全球构筑跨部门合作体系

能源领域的主要议题

增强全球的电缆生产与施工能力， 力争作为“本地化企业”赢得更多订单

伴随GX的推进， 需求日益多样化， 广域互联线路的大型项目 也日趋活跃

伴随以实现脱碳社会为目标的GX市场不断扩大，相应需求也日趋多样。其中，以欧洲为中心，连接国家之间及区域电网、实现电力稳定供应的“广域互联线路”的需求正不断扩大。

1
市场环境

2
本公司的
优势

3
重要举措

超高压直流XLPE电缆等行业顶级技术



本公司的一大优势是长距离低损耗高压直流电缆，拥有世界最高电压、低环境负荷的“超高压直流XLPE电缆”等业界最先进技术。

并且，通过收购德国的陆上电缆公司，并在英国苏格兰新建海底电缆工厂，强化了欧洲的供应体制。

此外，本公司还拥有输配电设备以及全钒液流电池等广泛能源相关技术。

- 确立欧洲（英/德）超高压直流XLPE电缆增产体制
- 依靠技术融合，促进环保型产品的开发，并扩大能源解决方案事业

移动出行领域的主要议题

发挥线束领域全球顶级的市场份额优势，
依托集团综合实力，成为“全球移动出行供应商”

随着电动化与高速通信的发展、
新兴企业的崛起，
市场竞争日益激烈

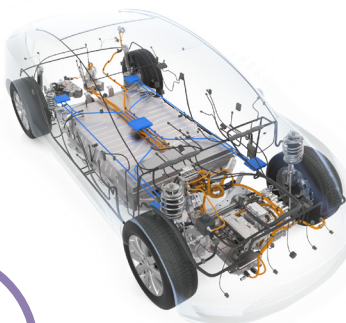
伴随电动化的发展，高压线束及电池相关零部件的需求不断增加，同时高功能化与智能化带来高速通信与互联领域也在不断扩大。
此外，随着跨行业企业的进入以及新兴企业的崛起等，全球的竞争环境也出现了剧烈变化。

1
市场环境

2
本公司的
优势

3
重要举措

在全球布局的线束技术，
以及针对电动化、高速通信的应对能力



线束可谓汽车的“神经与血管”，本公司拥有该领域的世界顶级市场份额，可促进轻量化的铝线束供货数量也名列前茅。

本公司正广泛推出各种支持电动化、高速通信的新一代产品。

此外，与成为全资子公司的住友理工开展协作，强化面向移动出行领域的提案能力。

- 进一步开发并扩大电动化、高速通信产品的销售、导入DX、机器人等革新性生产技术
- 通过加快与住友理工的协作扩充产品阵容、推动共同开发，并强化客户应对能力

环境能源



■ 商业环境

伴随GX的推进,在可再生能源并网过程中,用于稳定输配电系统的设备与系统,以及广域互联线路项目中的直流电缆需求正在扩大。并且,有助于促进电动汽车驱动电机小型化、轻量化的平角线需求也正日益提升。

■ 主要举措

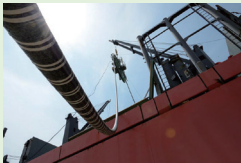
1

用于大规模广域互联线路的超高压直流电缆

能源
数字
AI

移动出行

- 增强以日本、欧洲为中心的电缆生产及施工能力
- 开发环保型、低成本的高性能绝缘材料
- 强化大型项目的执行体制
- 强化与战略伙伴的合作



超高压海底电缆

2

确保电力系统稳定的产品与服务

能源
数字
AI

移动出行

- 通过强化与集团内其他公司(日新电机)的协作,扩大解决方案业务
- 开发并扩大环保型受变电设备相关产品的销售
- 锁定全钒液流电池大型项目、扩大家用蓄电池新产品的销售及面向产业用途的销售



环保型受变电设备



全钒液流电池

3

电动汽车驱动电机用平角线

能源
数字
AI

移动出行

- 开发并扩大可满足电动汽车高电压化需求的新一代产品销售
- 提高制造能力和生产力,以应对电动汽车的进一步普及
- 打造全球生产、供应体系



驱动电机用平角线

信息通信

销售和
盈利目标
(2028财年)

销售额

2025财年	3,266亿日元
2028财年	9,700亿日元

营业利润

2025财年	774亿日元
2028财年	2,400亿日元

商业环境

受生成式AI规模扩大的影响，北美等地相继开展大规模数据中心的建设。在数据通信方面，除高速化外，对高密度化与低功耗的需求也进一步提升，因此对能够满足这些需求的光通信相关产品与新一代电子器件的需求也正在增加。

主要举措

1 用于数据中心的 光通信相关产品

- 推进连接数据中心机房的超多芯光缆高附加值化，并加快扩产投资
- 提供用于数据中心机房内部的低损耗、小型MT插芯^{※1}以及高密度光连接器配线
- 提高调制器集成激光器与连续输出激光器、激光InP基板的产量



※1 多芯光连接器部件

2 构筑新一代信息通信 网络所需的光相关产品

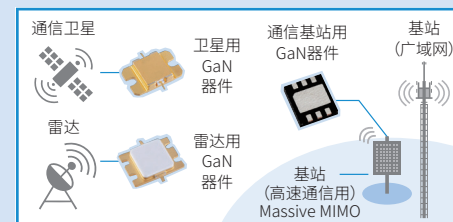
- 扩大多芯光纤在洲际(海底)及数据中心之间(陆上)大容量数据通信用光缆中的运用
- 开发可同时发送多种波长的小型波长可调谐光源
- 推进光接入网络设备的高速化与低功耗，并开发支持APN^{※2}的新一代网络设备



※2 全光子网络
(All-Photonics Network)

3 拓展电子器件的 广泛用途

- 为实现移动通信基站的大容量化与低功耗，提供兼具高速运行与低功耗性能的无线通信GaN器件
- 拓展高效率GaN器件在雷达/卫星领域及高频加热领域的运用



汽车



商业环境

面向2028年,电动化将进一步发展,随着汽车的高功能化与智能化,高速通信与车联网领域将不断扩大,在新兴企业正不断崛起的背景下,需扩充电动化与高速通信产品的阵容组合,并通过DX、机器人的应用,导入革新性的设计与生产技术。

主要举措

1 强化线束的全球供应系统

- 通过运用AI,导入革新性的设计与生产技术,进一步强化竞争力
- 重构当地生产、当地消费等全球最佳生产地的生产体系
- 通过DX提升生产效率,并推进供应链改革

运用了AI、DX技术的全球供应链

2 电动化产品与高速通信产品的开发、扩大销售

- 加快开发可满足高电压/大电流、高速/大容量通信等需求的新一代技术
- 深化与现有客户的协作,并强化与新客户的沟通
- 获取高附加值产品的订单、实现生产的稳定启动,从而提升盈利能力

电池包线束※

高速通信连接器

3 加快与住友理工的协作,并发挥集团综合实力

- 以实现全资子公司化为契机,推进在移动出行领域与通用产业领域的协作
- 强化运用了高分子材料技术的新一代产品开发能力
- 运用AI、DX技术,扩大交通基础设施系统与移动服务的事业规模

电动汽车减震器

交通管制、道路信息系统

※用于实现电动汽车电池单元之间连接,并一体化传输电池单元状态信息的零部件

电子

销售和 盈利目标 (2028财年)

销售额

2025财年	2028财年
4,091亿日元	4,400亿日元

营业利润

2025财年	2028财年
395亿日元	400亿日元

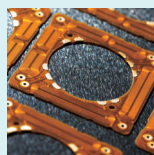
商业环境

伴随DX和GX的发展,电子设备、车载设备等现有领域的高功能化将进一步推进;此外,在航空航天、FA机器人等新兴领域,预计对有助于实现小型轻量化、高强度化及高速通信的高附加值材料需求也将提升。

主要举措

1 可满足进一步高功能化需求的FPC※1

- 扩大有助于电子设备小型化、高密度化的超精细回路FPC的销售
- 开发并扩大低传输损耗的高频用多层FPC的销售
- 通过运用AI技术等推进DX,进一步提升品质和生产效率



超精细回路FPC
(用于移动终端)



高频FPC
(天线用途/车载用途)

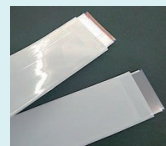
※1 柔性印刷线路(配线材料)

2 可实现高速传输与高耐久性的高功能电线

- 开发并扩大车载及航空航天领域的高速通信、高电压、高耐热等高功能电线的销售
- 开发并扩大专门针对数据中心用服务器内部配线需求的高速传输FFC※2、高柔性电线的销售
- 加快导管等医疗领域用途电线的开发



车载信息传输电线



高速传输FFC

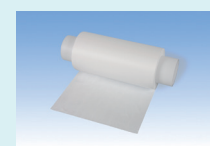
※2 柔性扁平电缆(配线材料)

3 为广泛领域作出贡献的树脂加工部件

- 通过扩充面向航空领域的产品阵容、构筑即时供应体系等举措,扩大热缩管的销售
- 开发并扩大半导体生产装置用新一代精密过滤膜产品的销售
- 面向新市场、新用途布局水处理膜组新产品



热缩管



精密过滤膜

产业原材料

销售和
盈利目标
(2028财年)

销售额

2025财年 3,884亿日元
▼
2028财年 4,700亿日元

营业利润

2025财年 314亿日元
▼
2028财年 400亿日元

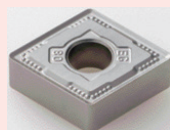
商业环境

由于大众对碳中和关注度的日益提升,追求低碳、高效率的航空、半导体及能源相关市场不断增长,同时电动汽车的普及也呈现出缓慢但稳步的趋势。此外,发达国家的基础设施修复与加固市场、以及印度等新兴国家市场也有望持续扩大。

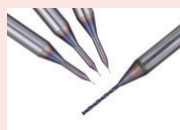
主要举措

1 凭借高精度、高强度性能促进产业发展的切削工具

- 开发、销售资源向航空、医疗、半导体等增长型市场的切换
- 在印度市场新商业流通体系中构筑销售体系、扩大销售
- 强化回收利用能力,以确保钨原料的稳定采购



面向航空领域的
硬质合金刀片



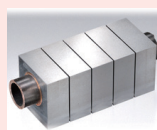
面向半导体领域的
硬质合金涂层钻头

2 支撑绿色社会发展的硬质合金材料及烧结零部件

- 扩大可确保基站、风力发电、电动汽车等设备稳定运转的高导热性散热基板的销售
- 强化面向核聚变市场的技术开发、样品生产能力
- 为满足汽车发展需求,推进烧结零部件的高功能化、高精度化与高强度化
- 扩大可回收利用材料压粉磁芯的销售



通信基站用
高导热性散热基板



面向核聚变市场的
钨单块



EV、HEV用
烧结零部件

3 支撑基础设施运行的绿色高附加值高强度材料

- 开发并扩大可满足桥梁、发电站等基础设施设备维修与加固需求的高附加值PC钢丝及固定系统的销售
- 由于通信需求扩大,扩大全球范围内处于增长态势的海底光缆用加固钢丝的销售
- 开发轮胎加固用钢丝的新产品,推进与印度市场客户的协作、扩大销售



加固缆线系统



海底光缆加固用钢丝

研发

2030方针

激活并加速作为各种技术创造“基石”的研发工作

- 从社会问题逆推
- 提高流程水平和效率
- 实施开放式创新并强化外部合作

追求顶级技术

研发：5,400亿日元/3年

知识产权的运用、扩充

现有事业的技术升级

利用与业务/销售部门的紧密关系和与客户的伙伴关系，加强围绕三大重点领域的开发

● 数字AI领域

提升多芯光纤、保偏光纤、低损耗光连接器件以及波长可调谐光源、光调制芯片的性能，从而为信息传输的高速大容量、小型化低功耗作出贡献

● 能源领域

开发用于可再生能源输送的超高压直流输电电缆及能源管理系统，为实现高效率长距离输电网络以及大容量、低损耗输电系统作出贡献

● 移动出行领域

在移动工具像电子、信息设备一样的不断进化中，开发经由云端的（行驶）控制数据利用技术、可满足驱动电机高电压化需求的新一代平角线，并促进线束的高功能化，为该领域作出贡献

向全新事业领域的挑战

追求顶级技术，创造未来的事业萌芽

● 脱碳相关技术

开发氢能相关技术/CO₂吸收技术

● 循环经济相关技术

开发铜/铝/稀有金属/树脂等的回收技术

● 新一代信息通信技术

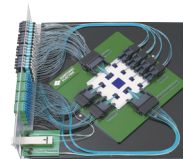
开发半导体芯片与光学零部件一体化的光电融合技术、空芯光纤^{※1}

● 量子、半导体、机器人相关技术

开展量子传感器材料的开发、推进大尺寸单晶金刚石基板生产技术的研发，为物理AI领域作出贡献



用于“制氢”的
流动式水电解电池堆



光电融合模组

运用生成式AI，在工艺信息学（软传感器^{※2}等）与材料信息学领域，
推进研发流程及分析解析的高效化、提升先进度

通过扩大现有事业、创造新事业，为销售额增长作出贡献

※1 光线传输的中心部分（核心）呈中空结构的光纤。与传统的玻璃纤维相比，其光传播速度更快、损耗更低，适用于高速高精度通信领域

※2 利用AI和统计模型，对难以直接测量的数值进行实时预测的技术

产品制造

2030方针

推进建设能持续应对变化的“强大工厂”

● 对地球环境的贡献 ● 坚如磐石的生产基础 ● 强大的现场制造 ● 升级的生产系统

努力构建可在 SEQCDD^{※1} 所有方面达到世界最高水准的产品制造能力

升级的生产系统

● 垂直启动

减少新产品从启动到品质稳定所需的时间。即减少SU (Start Up)

在全球开展“启动力SU”计划

■ 充实自身工序保障（检查点）

■ 强化产品设计、生产准备（符合要求水平）

● 同步改进交货时间和成本

降低制造过程中的交付期和可变成本（如人工、水电等）的乘积，即降低LV (Leadtime Value, 交货周期价值)

在全球开展“量产力LV”计划

■ 动态降低总成本

■ 100%遵守标准交货时间

DX/AI: 依靠Monozukuri Navigator (产品制造导航) 促进活动加速

坚如磐石的生产基础

● 人、产品、设备零事故， 努力打造世界顶级安全企业

【人/设备】推进养成“自身工作意识”，完成“设备安全对策”、“杜绝三大事故”、“杜绝步行跌倒事故”目标

【产品】纳入“自身工序保障”、
彻底排除设备/流程/环境异物

人、产品、设备零重大事故

强化、发挥全球母公司职能

强大的现场制造

● 进一步推动可视化， 加快持续性“改善”的PDCA周期

利用集团独有的工厂基础评估体系“MFA^{※2}”，
确保更具发展活性的现场制造

在全球开展“基础力MFA”计划

■ 日常改进，梳理、共享产品制造的问题

※1 Safety (安全)、Environment (环境)、Quality (品质)、Cost (成本)、Delivery (物流及交货期)、Development (开发)

※2 Monozukuri Fundamentals Assessment

供应链

2030方针

“应变能力强的稳定供给体制”和“快速准确的客户对应”

● 公平公正的采购、环境和人权保护、BCP ● 解决方案建议 ● 最佳生产地及全球协作 ● 网点间分工

建立一个能够应对结构变化和快速波动的有韧性的供应链

促进稳定的采购

- 战略物资的风险管理
 - 多公司采购和当地采购
 - 考虑替代品和部分内部生产
 - 扩大对象品种
- 公平公正的采购
 - 考虑到物价波动，以合理价格开展交易
- 实施CSR采购
 - 深化CSR评估工作
针对有问题的供应商开展实地调查
与供应商共同开展改进活动

评估完成率 **80 %**
(全球采购金额换算)

- 信息安全的诊断与辅助
 - 进行供应商的信息安全诊断，
提供风险改进的相关辅助

诊断企业数提升 **3 倍** (较2025财年)

优化网点分布 应对信息披露要求

- 根据业务特点及国际形势
优化网点
 - 生产网点的分散化
 - 当地生产当地消费
 - 共同功能的集成和优化
- 共享和利用从订单到发货的数据
 - 获取客户信息
 - 整合并共享生产网点之间的库存
信息和生产计划的数据
- 利用DX, 促进信息共享平台的
构筑
 - 共享法律法规的要求、客户要求
及供应链的风险信息
 - 为客户及信息披露应对提供支持

提高物流网络的稳定性和效率

- 确保稳定的运输能力
 - 强化与供应商的良好关系
(促进对话、以合理价格开展交易)
 - 确保替代运输手段
- 强化物流合规体系
 - 强化全球关税辅助体系
 - 研究制定应对日本国内相关法规
的优化系统 (DX)
- 创造高效的运输环境
 - 全球运输状况的可视化和共享
(DX)
 - 构筑高效的运输体系
(中转运输与装载率的提升)
 - 提升运输品质

财务资本

2030方针

最大限度创造现金价值，实现稳步发展与合理回报

● 通过体质强化、发展战略、ROIC经营，创造现金价值 ● 战略研发和设备投资

确保资本收益率高于资本成本

2028 财年目标 税前 ROIC：15% 以上、ROE：13% 以上

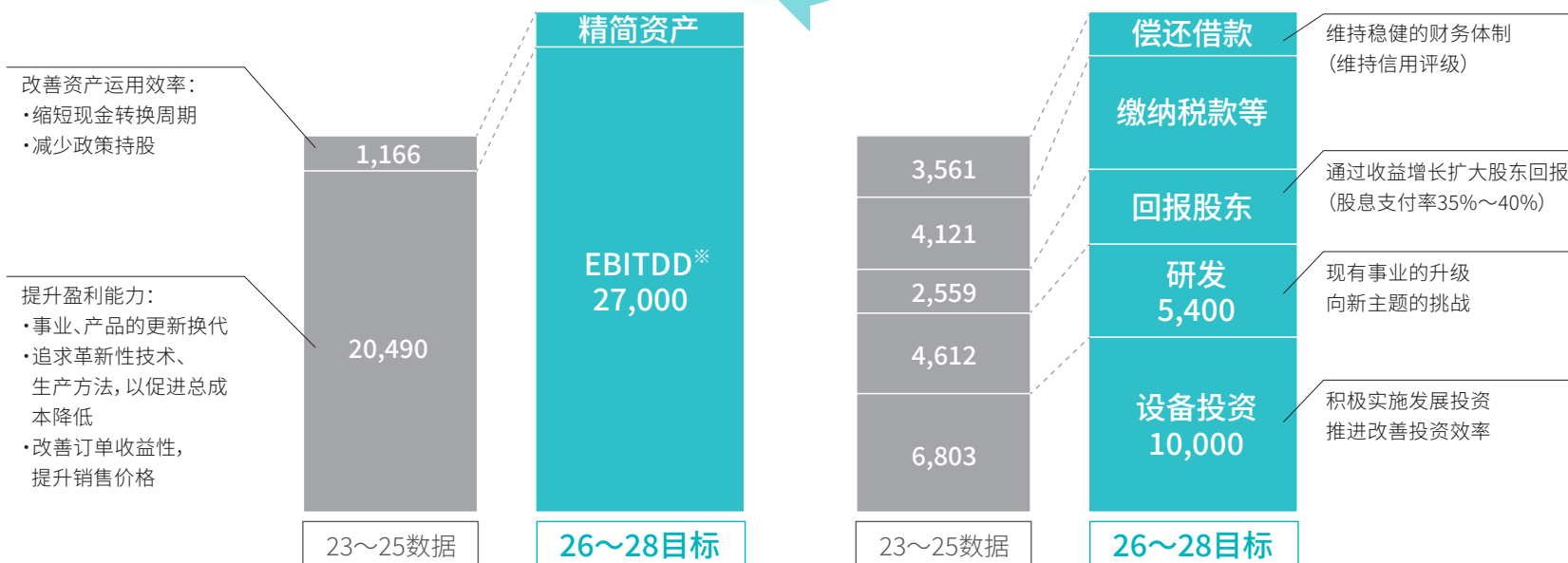
通过发展战略与资本效率的提升，
创造现金价值

平衡分配发展和回报

单位：亿日元

【Cash-In】

【Cash-Out】



※Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Development EBITDD=营业利润+折旧费+研发费

人力资本

2030方针

打造一个让各类人才都能充分施展才能、不断成长、实现自我价值、为社会做贡献的企业

● 推进“DE&I^{※1}” ● 营造注重成长与挑战的氛围 ● 发挥集团在全球的综合实力

为实现“Glorious Excellent Company”，
推进培养能够创造全新价值的人才，并积极培养、录用国际型人才



人才培养与敬业度提高

实践经验 积累以挑战带来成长的实践经验
人才开发 提供充实的培训计划
领导力 培养引导各种领域的领袖人才

共享 住友事业精神、经营方针、事业战略的一致性
待遇 工资增长：以通货膨胀率+α为努力目标
文化建设 每个人的力量得以发挥有凝聚力的组织文化



推动DE&I、整顿职场环境

DE&I 吸引并录用支撑事业发展的多元化人才
始终根据个人情况提供相应支持与机会
构建供所有员工都能最大限度施展才能的机制

职场环境 持续推动促进身心健康的健康管理
进一步创建安心安全的职场

【全球教育系统：SEI大学】

【经营层培训】	经营层干部和董事培训等
【管理培训】	GLP、MPSS ^{※2} 、 产品制造关键人才的培养等
【各种技能培训】	人际能力、概念化能力、产品制造、DX等
【基础培训】	住友事业精神、经营理念、经营方针、 安全与环境、质量等

【目标】

作为集团一员的自豪感相关的敬业度评分	80%以上
经营层干部培训的学员	30人/年
管理培训（MPSS）的学员	300人/年
培训时间	25小时/年/人
数字能力人才培养	600人/年
新毕业生员工宿舍	100%提供
男性陪产假比例	100%
女性新毕业生录用比例（业务类和技术类）	40%・15%

全球

总公司

※1 多样化、公平性&包容性

※2 GLP：全球领导力培训 MPSS：基于住友事业精神的管理培训

知识资本

2030方针

在全球范围内，管理并利用由核心技术衍生而出的知识资本

- 带来商业竞争力的知识产权战略
- 管理全球知识产权网络
- 对建立全球规则的贡献

加强商业竞争力和全球发展

知识资本的管理和知识产权的使用

- 制定、执行利用了知识产权信息及规则信息的战略
 - 以专利信息为核心，对市场及竞争对手的状况进行调查、分析
 - 以标准化及规则制定动向调查为核心，推动新市场的构筑
- 技术技巧和营业机密的管理、使用
 - 保护和利用作为事业竞争力来源的独有技术
 - 谨慎管理全球业务运营中的营业机密
- 知识产权的获取和运用
 - 获取和运用知识产权，以确保全球业务活动的灵活性和竞争优势
 - 在各国的电子商务等市场中保护本集团的品牌和业务的知识产权免受侵害

参与制定并遵守国际标准和规则

- 为国际标准和规则的制定作出贡献
 - 通过参与制定国际标准和运用规则，为本集团持有技术的社会运用作出贡献
- 遵守规则，以促进市场的扩大
 - 扩大符合前瞻性标准与规则的产品和服务市场，并运用本集团拥有的知识产权组合，强化竞争力
 - 促进社会采用符合标准的技术，创造商业应用场景
- 通过标准化推进开放式创新
 - 通过与各合作伙伴企业协作，平衡推进协同与竞争战略

● 强化知识产权与标准化人才

- 通过战略性人才轮岗，实现集团整体的基础强化
- 强化适应DX、GX及生成式AI应用等技术与社会变革的技能

目标

集团整体每年提交约2,000件的新申请，并保持约25,000件专利规模

目标

参与与业务领域相关的标准制定组织活动，为规则制定作出贡献，并加以运用

可持续性

基于住友事业精神，立足于迄今为止住友电工集团经营管理工作中的不断贯彻的“五方皆好”（多方利益相关者式资本主义）这一观念，开展确保可持续发展与提升企业价值的相关活动

E

为绿色的地球环境而行动

二氧化碳减排（与2018财年相比的减少率）

Scope1+2

直接排放 + 间接排放

2028财年

30%

2030财年

50%

- 着眼于2050年碳中和愿景，贯彻节能措施，并强化环境投资，以实现能源生产率提升至1.5倍的目标
- 扩大包括厂区外创能*1的可再生能源的导入

Scope3

其他排放物

2028财年

22%

2030财年

30%

- 加强绿色采购和物流举措
- 加强LCA举措

促进循环经济

- 促进回收材料的使用（铜/铝/稀有金属/树脂等）
- 易于回收的产品设计和材料开发
- 减少残次品、通过分类削减废弃物、促进水资源循环

防止环境污染

- 零环境事故、减少环境负荷物质

披露自然相关信息

- 基于TNFD*2框架的评估与信息披露

通过业务为地球环境做贡献

绿色/数字相关产品销售额

2028财年

3.5万亿日元

推进“ECO活动2030”

- 充实生物多样性保护、地区清扫等贴近生活的环保活动（强化与地区社会联动的举措）
- 面向2030财年，在至少20个国家或地区，每年开展至少300次有利于地球的活动

※1 利用太阳能发电等方式获得电力 ※2 自然相关财务信息披露工作组

S

推进DE&I

通过融合多元化视角、经验、技术，创造全新价值

开展社会贡献活动

对社会贡献活动的赞助金额为税后利润的约1%

提升敬业度

对创造企业价值产生认同感，并切实感受到自身贡献

G

遵守合规守法原则

包括整个供应链在内，在全球范围内贯彻遵守法律法规、企业道德

强化公司治理

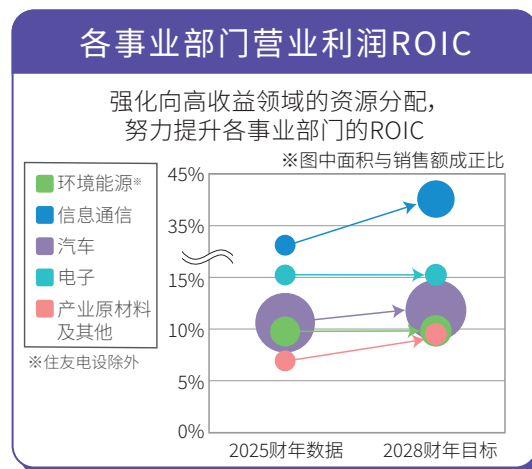
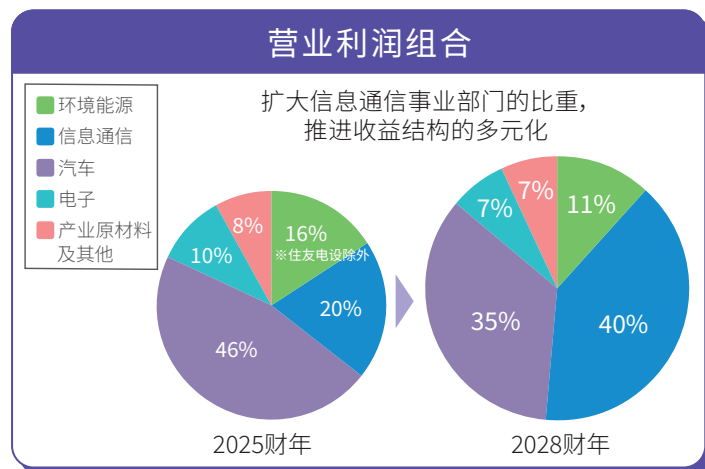
确保经营的透明性、公平性，并致力于进一步完善

完善风险管理体系

在由董事等人员构成的“风险管理委员会”领导下促进风险的减轻、最小化

各事业部门销售额与营业利润、ROIC/研发/设备投资

		单位: 亿日元								单位: 亿日元	
		全公司总计	事业部门							全公司总计 (3年累计)	
			环境能源	信息通信	汽车	电子	产业原材料及其他				
销售额	2025财年 实绩	51,102	11,788 (住友电设除外: 9,504亿日元)	3,266	29,372	4,091	3,884	研发	2023- 2025财年	4,612	
	2028财年 目标	60,000	12,000	9,700	31,000	4,400	4,700		2026- 2028财年	5,400	
营业利润	2025财年 实绩	4,182	906 (住友电设除外: 650亿日元)	774	1,797	395	314	设备投资	2023- 2025财年	6,803	
	2028财年 目标	6,000	700	2,400	2,100	400	400		2026- 2028财年	10,000	



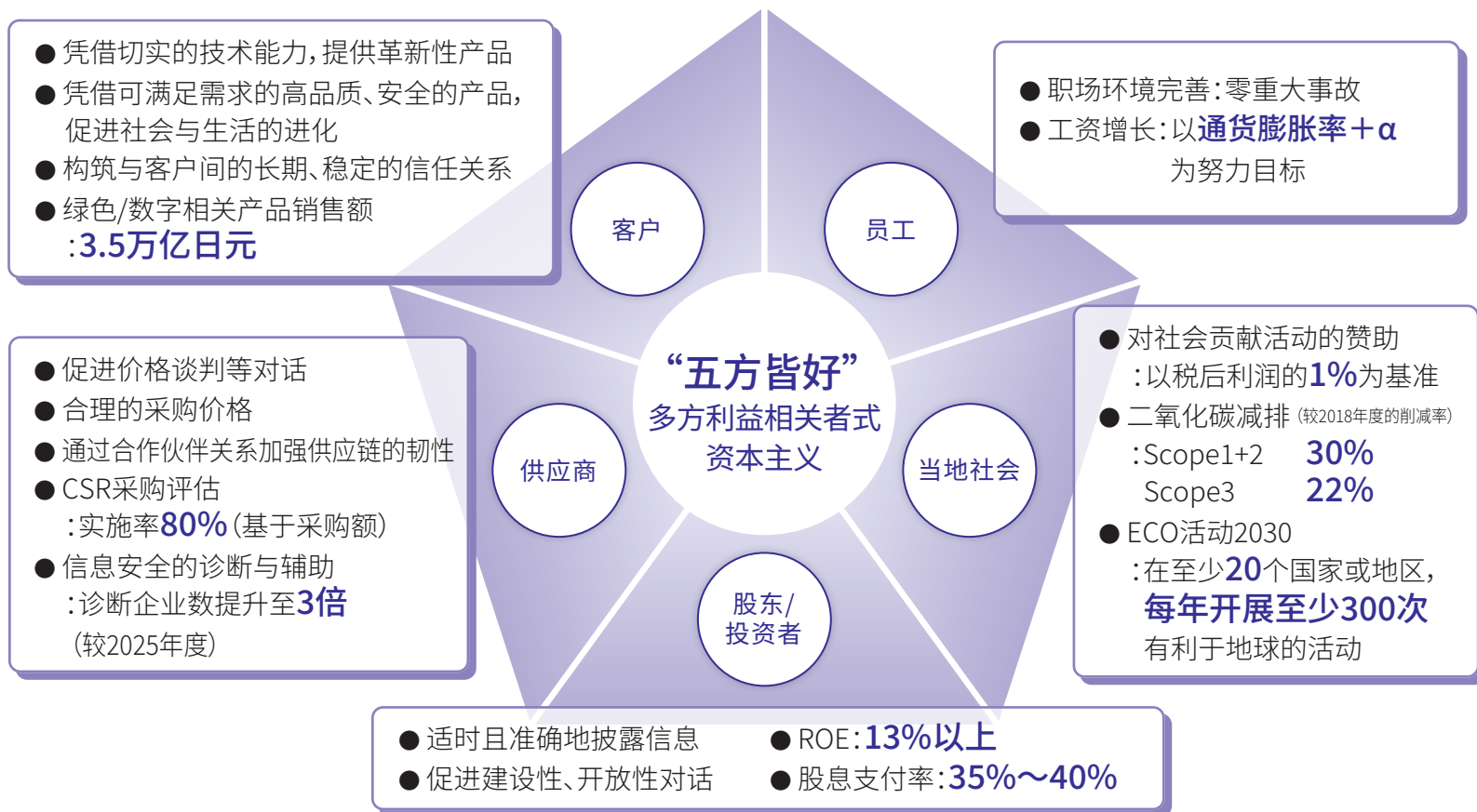
“中期经营计划2028”制定前提:1美元=150日元、1欧元=170日元、铜官方牌价190万日元/吨

五方皆好

“五方皆好”是迄今为止住友电工集团根据住友经营理念，不断贯彻执行的基本观念。

本公司将与多方利益相关者，即“客户”、“员工”、“供应商”、“当地社会”、“股东/投资者”共同繁荣，致力于可持续发展和中长期企业价值的提升。

本公司在“中期经营计划2028”中，也将制定面向多方利益相关者的具体且可量化的成果分配目标，并致力于付诸实践。





<https://sumitomoelectric.com/cn/>